

 **TIM**

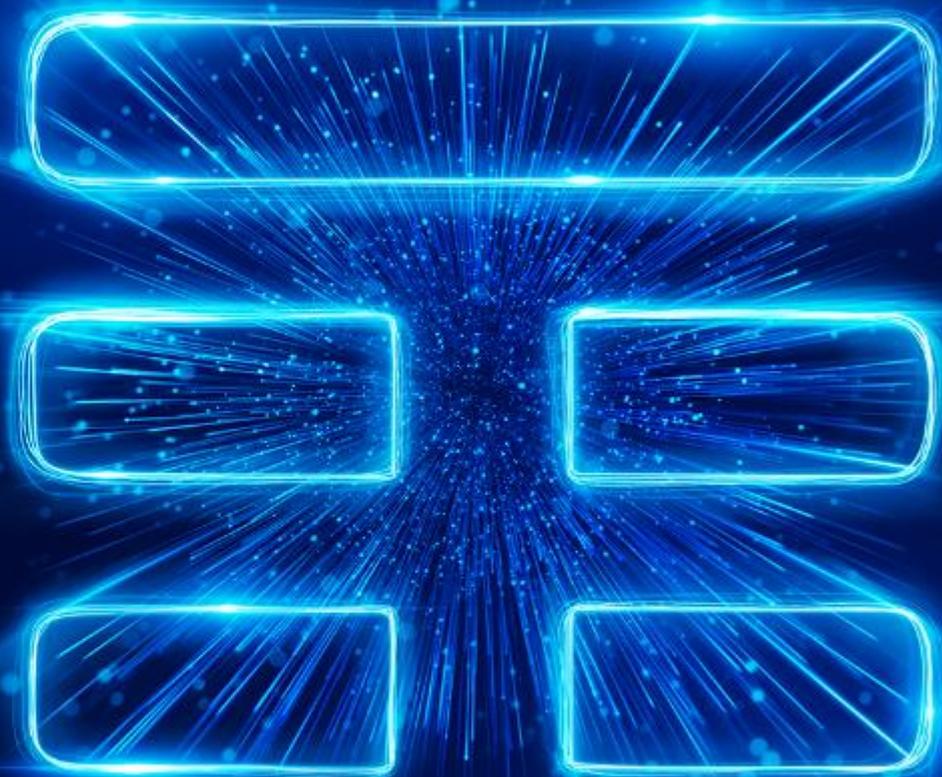
BRASIL DAY 2023

THE NEXT GENERATION TELCO

**TIM. 25 YEARS
MAKING POSSIBILITIES ON
NEW YORK STOCK EXCHANGE.**

25 YEARS

LISTED ON THE NY STOCK EXCHANGE



Disclaimer



Esta apresentação **contém declarações que constituem afirmações preditivas** referentes à intenção, crença ou expectativas atuais de criação de valor, dinâmica da base de clientes, estimativas referentes a resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Os analistas e investidores são advertidos para não confiar indevidamente nessas declarações de intenções, que falam apenas a partir da data desta apresentação. A TIM S.A. não assume a obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações preditivas, as quais não representam necessariamente uma orientação formal.



Essas **declarações preditivas não são garantias de performance futura e envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais podem diferir substancialmente dos projetados** como resultado de vários fatores.



Os números financeiros são apresentados considerando-se os impactos da adoção do IFRS 16, a menos que indicado de outra forma. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em um mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado focado em valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes do móvel

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em um mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado focado em valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes do móvel

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo

Vídeo de 25 Anos de Listagem

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=Kh9kqTP4Iul>





Nicandro Durante

Presidente da TIM Brasil

Vídeo do CEO do grupo TIM (Pietro Labriola)

Link: https://www.youtube.com/watch?v=3Z_YgXUiSlw

PIETRO LABRIOLA
CEO OF THE TIM GROUP

Boa tarde a todos.

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em um mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado alavancado por valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes do móvel

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

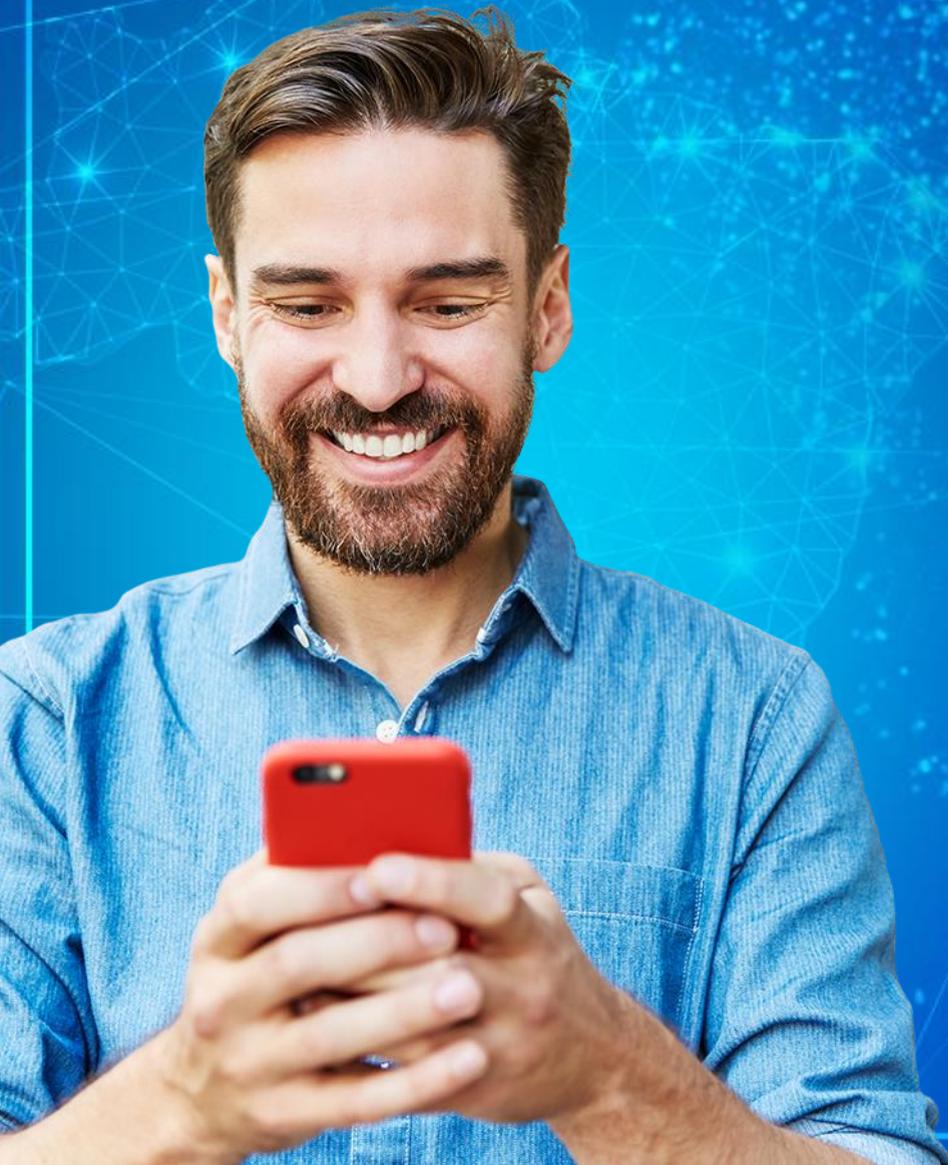
Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo



O mercado móvel brasileiro está **mais saudável do que nunca**, apoiando uma estratégia de “**mais por mais**”

Nova dinâmica de mercado

Demanda favorável

O mercado móvel brasileiro está **mais saudável do que nunca**, apoiando uma estratégia de “**mais por mais**”

Nova dinâmica de mercado

Concorrência baseada em valor cada vez mais relevante do que a baseada em volume

Um dos poucos grandes mercados consolidados com 5 a 3 players

Racionalidade do mercado com concorrência baseada em valor

A percepção de qualidade é o atributo nº 1¹ usado para escolher uma operadora de celular

Essencialidade do serviço

Alta penetração com impacto enraizado na vida diária

97% dos usuários de internet acessam via dispositivo móvel

79% das transações bancárias são realizadas pelo celular²

Oportunidade de uso

Baixo uso de dados comparado a outros países

GB/mês por smartphone, 2022²



Acessibilidade de preços

Preço do ARPU móvel comparado à renda per capita

Preço do uso diário¹



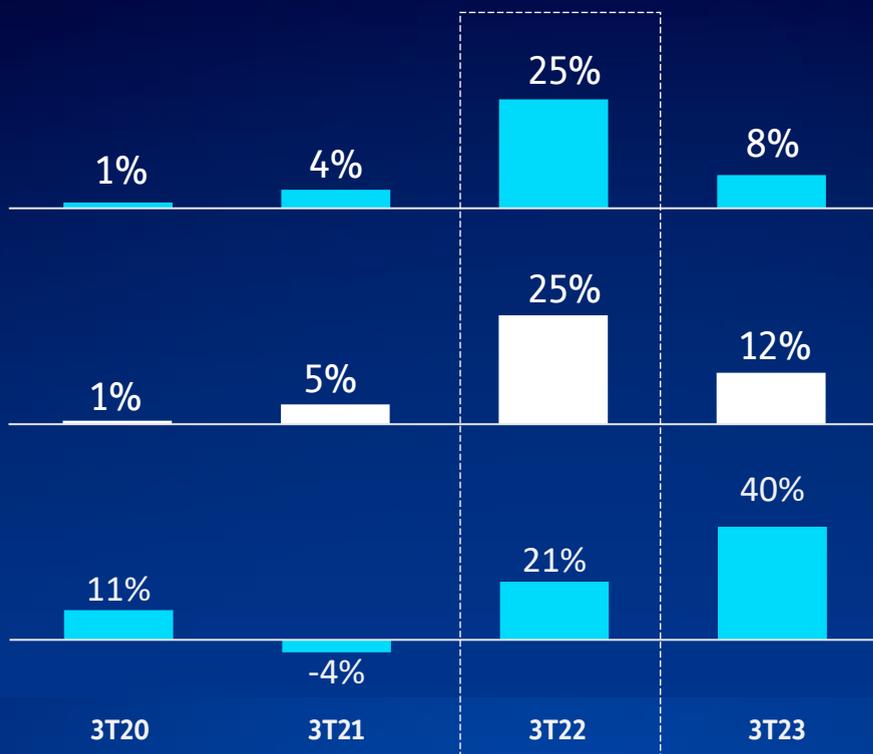
Estamos superando as promessas feitas ao mercado. Alcançando as melhores performances na história recente da TIM...

EVOLUÇÃO, %A/A

RECEITA DE
SERVIÇOS

CRESCIMENTO
DO EBITDA

EBITDA-AL
- CAPEX



1º trimestre com impacto do M&A

MONITOR DE PROMESSAS

9M23, %A/A

+12% Superando meta inicial



+17% Superando meta inicial



+60% Superando meta inicial



... também apoiado por **maiores e mais rápidas sinergias e criação de valor** através da transação com a Oi

Infraestrutura



Em linha

Espectro adicional da aquisição resultou em



Nº 1 em Cobertura Nacional



Liderança em Qualidade



Sinergias e economias de custo de caixa (opex e capex)

Comercial



Em linha

Mudança na dinâmica competitiva e integração da base de clientes



Competição baseada em valor



Receita com maior margem de contribuição

Descomissionamento



Superando a meta inicial

O rápido descomissionamento garantiu



Sinergias e economias de custo de caixa (energia e arrendamentos)

Efeitos Fiscais



Superando a meta inicial

Atualização das estimativas de ágio da aquisição



+ R\$ 1 bilhão (de 0,7 bilhão)

Preço de Fechamento ajst.



Pagando menos do que o esperado pelos ativos

Acordo negociado liberando 50% do depósito original



Preço de fechamento de R\$ 6,9 Bi (7,2 Bi anteriormente)

Como consequência, estamos superando a performance dos nossos pares da América Latina

Crescimento da Receita Líquida¹, 9M23 A/A



Margem EBITDA¹, 9M23



Crescimento da Margem FCOL², 9M23 A/A



Fonte: dados da Bloomberg de 27 de outubro e relatórios das operadoras
FCOL = EBITDA-AL - Capex.

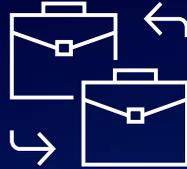
Estamos desenvolvendo a next generation TIM com uma estratégia bem definida



MÓVEL

Operadora preferida

Cash cow com retornos crescentes



B2B

Moldando um novo mercado

Oportunidade de crescimento exponencial



BANDA LARGA

Crescimento rentável

Abordagem seletiva, mantendo nossas opções abertas



EFICIÊNCIA

Inerente ao negócio

Disciplina rigorosa na alocação de capital e despesas



PESSOAS, SOCIEDADE E MEIO-AMBIENTE

Desenvolvemos nosso negócio, orientado por Pessoas, Sociedade e Meio-Ambiente



Estamos
**posicionados de
forma única**
para nos
tornarmos a
**operadora
preferida dos
brasileiros...**

A **melhor proposta de valor** em um mercado alavancado por valor

Nossa proposta é apoiada pelos três Ms
para alavancar distintividade e
rentabilidade



Melhor Serviço

oferecendo a melhor experiência ao cliente



Melhor Rede

de lacuna estrutural a vantagem competitiva



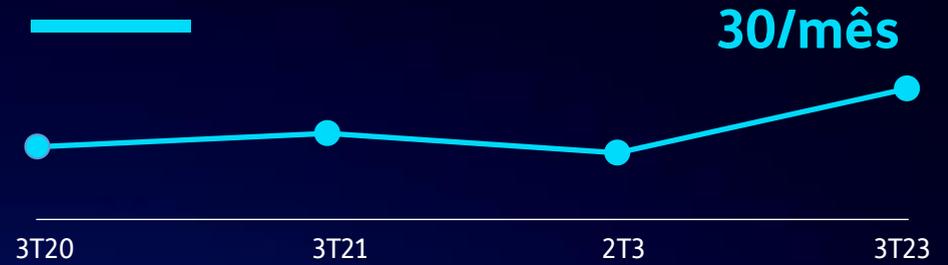
Melhor Oferta

Parcerias e ofertas inovadoras



... e as
tendências
apontam na
direção certa.
No 3T23,
tivemos
o **melhor**
desempenho
em anos.

ARPU, R\$



Taxa de churn pós-pago¹, %



Adições Líquidas¹, %



1.Excluindo linhas M2M



Estamos
**moldando um
novo
mercado em
B2B,**
alavancando
nosso
pioneirismo

Buscando oportunidades de alto crescimento, alavancando nossos pontos fortes no móvel

IoT

Foco

4x

Crescimento do mercado

**Rápido
crescimento**

1º

Pioneiros em IoT

**Agro
Logística
Serviços
públicos
Indústria**

**Right-to-
win**

300 Mi

De receitas em R\$ contradas nos últimos 18 meses

**Tornando-
se realidade**



Abordagem seletiva para crescer de forma rentável no mercado de banda larga

Definição estratégica do cenário para exploração sustentável do mercado

2%

Participação na receita¹



Espaço para acelerar?

1º

em Qualidade Consistente² na Banda Larga



Prontos para acelerar?

~8 mil

Provedores oficiais de banda larga³



Tempo para acelerar?



**Robusta
conversão em
FCL,**
sustentada
pela alocação
disciplinada de
capital e gestão
de despesas



4,6MHz
MHz por cliente¹

Maior **MHz/cliente** entre os concorrentes, mantendo o Capex em níveis sustentáveis



120%
de sites-alvo

Descomissionamento e acordo de compartilhamento de rede para maximizar a eficiência do leasing



~14%
% dos custos sendo beneficiado por iniciativas digitais tradicionais

Iniciativas digitais para melhorar a experiência do cliente e reduzir os custos operacionais

Desenvolvemos nosso negócio, orientado por **Pessoas, Sociedade e Meio Ambiente**

PESSOAS



Um Great Place
to Work¹

Mais Diversa

Telco no mundo pelo terceiro ano consecutivo²

90% Engajamento de
funcionários³
em 2022



TOP 100 COMPANY 2023
Diversity and inclusion Index

SOCIEDADE

Transformação digital



Inclusão financeira
Milhões de contas
bancárias abertas⁴



87% das favelas⁴
cobertas com 4G



16 milhões de ha de
plantações cobertos⁴

MEIO-AMBIENTE

Caminho sustentável e
impactos



~100 plantas de
produção de **Energia**
Limpa



Ecieficiência +110%
(Bit/Joule, base 2019)



Apoiando cidades
(p.ex., Curitiba) para
reduzir o consumo
de energia em **~30%**

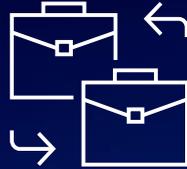
Estamos desenvolvendo a next generation TIM com uma estratégia bem definida



MÓVEL

Operadora preferida

Cash cow com retornos crescentes



B2B

Moldando um novo mercado

Oportunidade de crescimento exponencial



BANDA LARGA

Crescimento rentável

Abordagem seletiva, mantendo nossas opções abertas



EFICIÊNCIA

Inerente ao negócio

Disciplina rigorosa na alocação de capital e despesas



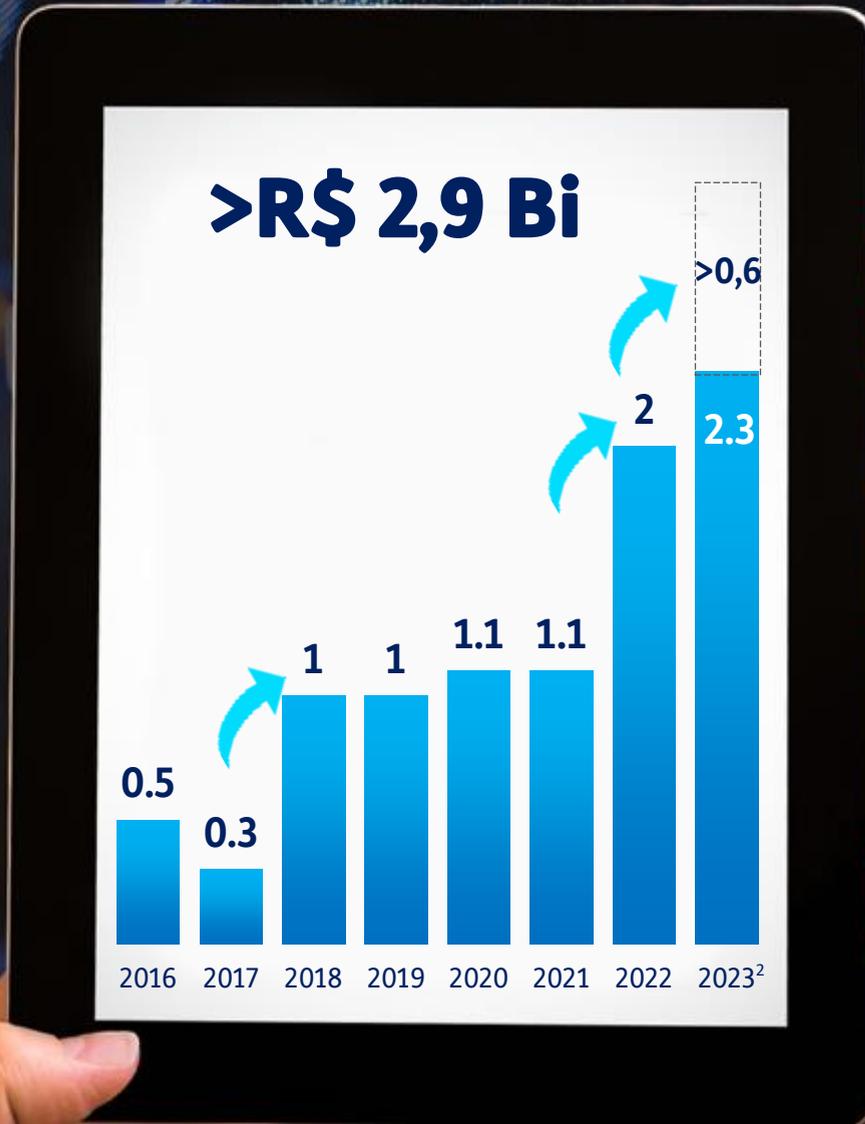
PESSOAS, SOCIEDADE E MEIO-AMBIENTE

Desenvolvemos nosso negócio, orientado por Pessoas, Sociedade e Meio-Ambiente

Um ciclo virtuoso de crescimento do fluxo de caixa, levando a **melhor proposta valor para os investidores**



Expansão da remuneração aos acionistas para um novo patamar, alcançando um dividend yield de ~8%¹



¹ Com base no preço das ações de outubro de 2023

² Valor estimado pela gerência a ser distribuído como JSCP e dividendos. Requer aprovação do Conselho de Administração e posterior validação da Assembleia Geral Anual de 2024.

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em um mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado focado em valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes do móvel

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo

MÓVEL

Consolidar a **melhor proposta de valor** em um mercado focado em valor



Consolidar a **melhor proposta de valor** em um mercado focado em valor



MELHOR SERVIÇO

Continuar nossa jornada
rumo à excelência na
experiência do cliente



MELHOR REDE

Consolidar nossa posição
como líder em qualidade
de rede no Brasil



MELHOR OFERTA

Alavancar nosso DNA de
inovação e parcerias
para oferecer a melhor
oferta

KPIs melhores e percepções favoráveis dos clientes validam nosso compromisso contínuo com a melhoria da experiência do cliente

Atendimento digital está crescendo, melhorando o atendimento ao cliente...

Interações digitais¹ (A/A)



... levando à nossa excelência ser publicamente reconhecida por diversas fontes...

+9,2 p.p
no 3T23

Aumento de resoluções no call-center



Best-in-class em todos os rankings de resolução (PROCON-SP, Reclame Aqui e Anatel)

... e apoiando nosso caminho para aumentar o NPS

+19 p.p

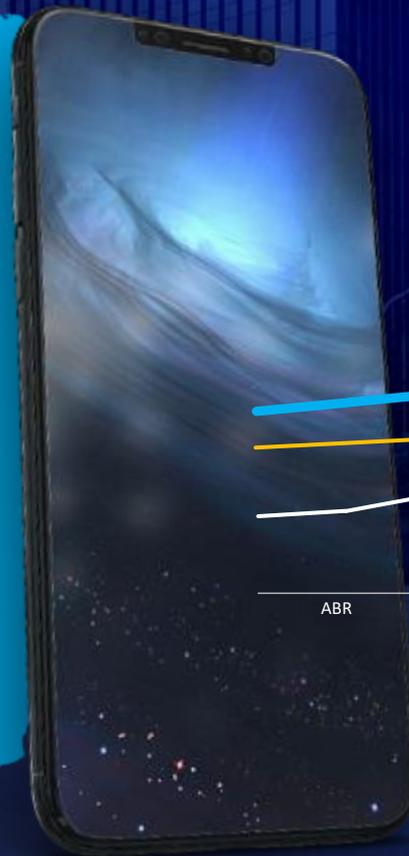


¹ Inclui interações no app e bot.



Depois de nos tornarmos líder em **cobertura** móvel com a **maior** rede no Brasil...

1ª Operadora a cobrir todas as 5.570 cidades



... asseguramos uma **posição de destaque** em qualidade da rede

Índice de Qualidade Consistente de Rede¹

Visão de longo prazo (22/out até 23/out)



... alavancando nossa **capacidade superior de espectro** e 5G avançado

1. Dados de Qualidade Consistente da OpenSignal.

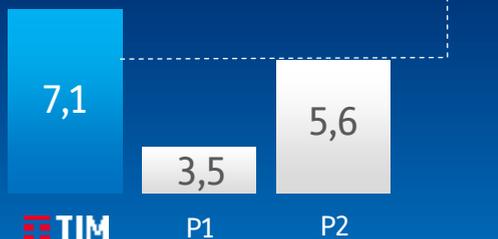


Como um líder da indústria mobile-first, alavancamos o 5G para remodelar nosso posicionamento e percepção de mercado...



Nossa estratégia de implementação do 5G entrega 26% mais sites do que o 2º player...

#5G sites¹, '000



... permitindo-nos conceder uma cobertura mais contínua em áreas de alto valor...

100%

Bairros cobertos em 7 capitais²



... permitindo a migração do tráfego para o 5G, reduzindo a pressão na rede 4G

Offload do 4G para 5G em 6 capitais "core"

Jul/22

Ago/23

1. Sites 5G licenciados independentes, Fonte: Anatel 2023; 2. Fonte: Anatel 2023. Considera São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Curitiba, Fortaleza, Recife e Salvador como capitais "core".

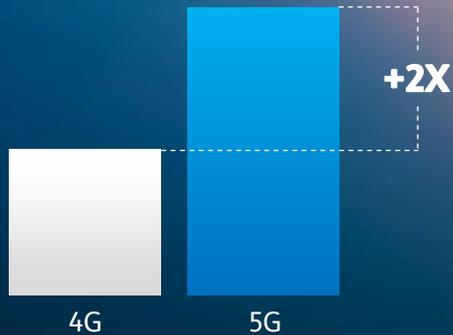
... entregando uma **experiência de alto padrão** aos nossos clientes...

NPS



NPS dos usuários que navegam em 5G são até 2x maiores que os clientes que navegam em 4G

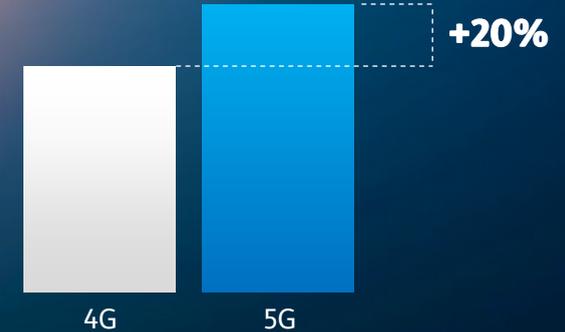
Net Promotion Score 5G x 4G
NPS %



Qualidade da rede

Indicador de qualidade da rede aumenta quando os usuários se conectam com a tecnologia 5G

Qualidade Consistente 5G x 4G
ECQ absoluto¹, %



1. Dados de Qualidade Consistente da OpenSignal.

... para alimentar o ciclo virtuoso de **qualidade de rede e eficiência operacional.**



1. #1 em 5G, alavancando inovação e qualidade superior

2. Impulsionando a experiência do cliente

Melhor experiência do cliente no 5G

Melhorando a experiência do cliente no 4G

3. Aumentando eficiência de capex

Menor custo por GB com o 5G

Reduzindo investimentos no 4G

Iain Marsden

SVP de Produtos e
Soluções
na OpenSignal



| Filosofia de Experiência de Rede da OpenSignal

1. OpenSignal é o **Padrão Global** para mensurar a experiência de rede centrada no cliente
2. Medidas centradas no cliente **correlacionam-se a indicadores comerciais** como NPS, compartilhamento de fluxo e churn
3. **Mensuração de ponta a ponta**, capturando a experiência real do cliente
4. **Volumes de Dados Massivos** possibilitados por uma coleta automatizada e de alta frequência



Qualidade Consistente e Disponibilidade de Rede são fundamentais para ótimas experiências de rede



Qualidade Consistente mede a capacidade da rede de suportar aplicações móveis comuns



Os indicadores de experiência são avaliados em relação aos limites mínimos

- Velocidades de download/upload
- Latência (Atraso na rede)
- Jitter
- Perda de pacote
- Tempo até o primeiro byte



A métrica é baseada na proporção de testes que passam pelos requisitos mínimos

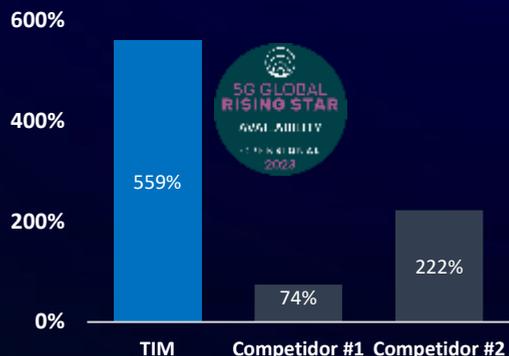




OPENSIGNAL

| Disponibilidade de Rede

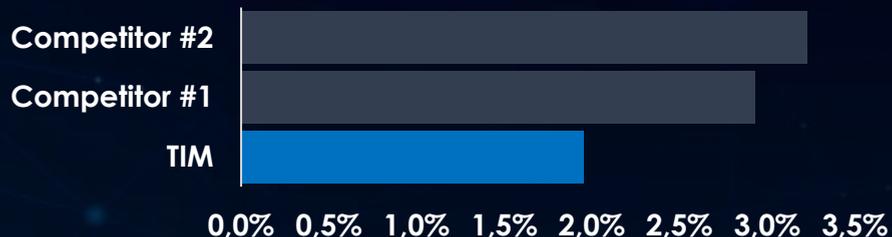
5G Global Awards 2023 – Melhoria de Disponibilidade 5G



4 anos

De liderança em disponibilidade*

Indisponibilidade de Sinal % Set 2023



A OpenSignal usa uma abordagem baseada no tempo e centrada no usuário para métricas de Disponibilidade



A Disponibilidade mede a frequência com que os usuários têm conectividade de rede nos locais em que vivem, trabalham e jogam



TIM é a Líder Geral e de Disponibilidade 5G no Brasil



Os usuários TIM experienciam indisponibilidade de sinal por significativamente menos do tempo do que seus concorrentes

5G Global Mobile Network Experience Awards 2023 - Comparando dados coletados de 1º de janeiro a 29 de junho de 2022 e 2023.

*Com base nos prêmios de Disponibilidade da OpenSignal Brasil: Relatórios de Experiência em Rede Móvel de janeiro de 2020 a julho de 2023, 8 relatórios consecutivos.



Os benchmarks globais da OpenSignal fornecem a operadoras como a TIM Brasil **insights valiosos** sobre sua posição no país e internacionalmente

Focar em métricas básicas, como QC e disponibilidade de rede **impulsiona ações**, resultando em melhores experiências de rede e satisfação do cliente

As conquistas contínuas da TIM em Disponibilidade de Rede, Disponibilidade de 5G e Qualidade Consistente indicam um **compromisso contínuo de melhorar a experiência e encantar seus clientes**

Test Drive TIM | 1º na América Latina a lançar uma oferta teste para estimular o uso do melhor 5G na maior rede móvel do Brasil

Somos pioneiros no uso de ativação remota de e-SIM em uma larga escala no mercado latino-americano



Experiência de rede

Acesso gratuito à rede TIM juntamente com um alto volume de dados disponíveis para avaliação



Percepção de imagem

A satisfação com o teste contribui diretamente para melhorar a percepção de imagem da rede TIM



Conquista de valor

Foco em clientes de valor com dispositivos e-SIM, melhorando o entendimento sobre o 5G, o upselling e novas adições



30 GB

30 dias para usar

GRÁTIS

Vídeo Teste Drive TIM

TIM's Test Drive.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=uloRbhmRpn4>

5G

TIM

TEST DRIVE

TIM

TIM's Test Drive is here.

A TIM tem estado na vanguarda da inovação nos últimos anos e **continuaremos expandindo os limites do mercado**

Somos os **primeiros e únicos** a explorar parcerias disruptivas



PRIME VIDEO DA AMAZON

Parceria exclusiva e única com a Amazon Prime



INFLIGHT

TIM oferece cortesia de conectividade de internet a bordo em aeronaves GOL e LATAM



ASSINATURA APPLE ONE

Primeira e única operadora no Brasil a incorporar o Apple One aos seus planos

Melhor oferta de iPhone no mercado



TEST DRIVE

30 dias de teste gratuito de internet móvel

Fácil ativação de e-SIM por meio de QR Code

+357 mil

Adições líquidas no pós-pago¹

+28% T/T

Distinção e capacidade de enfrentar a concorrência capturando clientes

-0,9p.p

Redução de churn²

Aumentar a rentabilidade e o valor do ciclo de vida do cliente

2x

Mais fidelidade

Alinhamento de objetivos entre a TIM e nossos parceiros

... mais por vir

1. Adições líquidas pós-pagas ex-M2M no 3T23 | 2. churn do pós-pago ex-M2M 3T23 x 3T22.

TIM & AMBEV: unindo forças para promover inovação e a melhorar a experiência do cliente



Parceria estratégica com um player líder de mercado que oferece benefícios "além do giga"



Fortalecimento do engajamento do cliente por meio da redução do churn e potencial de upselling



"Zé Delivery" é apenas o começo de uma potencial parceria maior



Sua recarga torna-se cashback na entrega do Zé Delivery

Cliente Top-up

"Zé Delivery" fornece cashback para uso em seu aplicativo

Vídeo Parceria TIM & Ambev

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=ypAPS9GcUgM>

 **TIM** & **ambev**

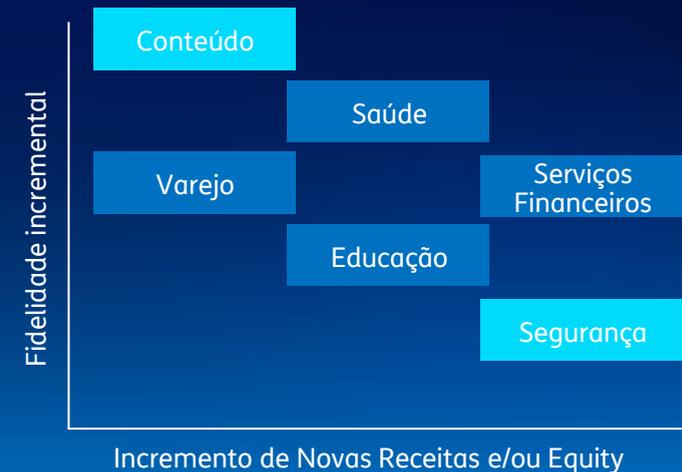
TIM & AMBEV. Agora juntas para imaginar todas as possibilidades.

Nossa estratégia de parceria está focada na entrega de maior fidelidade e incremento de novas receitas e equity para a TIM

Portfólio de parcerias

Conteúdo e Segurança	Educação	Saúde
	Varejo	Serviços Financeiros

Valor gerado para TIM



Nosso histórico nos últimos 4 anos garante à TIM o *right-to-win* em mercados que estão sendo **impactados pelo digital** e onde o CAC é essencial para o sucesso



FINANCEIRO

C6BANK

10 metas de clientes ativados alcançadas

25% dos clientes TIM Digital têm o aplicativo do C6

~8 milhões de ad-clicks mensais por clientes TIM



EDUCAÇÃO

descomplica.

300 mil clientes registrados nos primeiros 4 meses

+21 NPS clientes da parceria Descomplica vs. média da TIM



SAÚDE

Cartão de **TODOS**

1 milhão de ad-click mensais durante os 3 meses de experiência no RJ e Bahia, 15% da Base de Clientes da TIM



Geramos **impacto social** sustentável

+500 mil matrículas em cursos de educação digital

Estabelecemos um **sólido crescimento da receita**

Acumulamos **Fluxo de Caixa Operacional Livre**

O setor de saúde representa uma **grande oportunidade** devido ao seu tamanho, demanda não atendida e falta de digitalização...



Oportunidade de mercado

152 Mi

75% da população não tem seguro de saúde no Brasil

>60%

dos clientes estão dispostos a pagar por opções privadas acessíveis

<10%

dos Serviços de Saúde são contratados pelos Canais Digitais

Histórico de parceiros

>400

Clínicas com presença em todas as cidades com acima de 80 mil habitantes

1,2 Mi

Consultas físicas por mês

6 Mi

Clientes recorrentes em 2023

... permitindo que a TIM traga **novos clientes**, aumente a **fidelidade** de sua base, gere **novas receitas** e tenha grande **impacto social**

Vídeo Parceria TIM & Gerando Falcões

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=TKVle3qMK-M>



GERANDO FALCÕES



TIM

TIM e Gerando Falcões

Consolidar a **melhor proposta de valor** em um mercado focado em valor



MELHOR SERVIÇO

Continuar nossa jornada
rumo à excelência na
experiência do cliente



MELHOR REDE

Consolidar nossa posição
como líder em qualidade
de rede no Brasil



MELHOR OFERTA

Alavancar nosso DNA de
inovação e parcerias
para oferecer a melhor
oferta



Perguntas e Respostas?

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em um mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado focado em valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes em mobile

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo



B 2 B

Moldando um novo
mercado com
**oportunidades de alto
crescimento,**
alavancando nossos
pontos fortes no móvel

Nossa expansão no B2B permitirá a próxima onda de produtividade para as principais indústrias brasileiras

A lacuna de infraestrutura do Brasil oferece uma oportunidade de negócio promissora

<20%

do território com cobertura de rede¹

>90%

da população coberta¹

Estamos nos conectando aos **principais setores em crescimento** para aumentar a produtividade

Agronegócio

Agronegócio: 24% do PIB do Brasil²
350 Mi de ha de área total plantada²

Logística

+60% do transporte de carga
+\$20 Bi investidos em infraestrutura

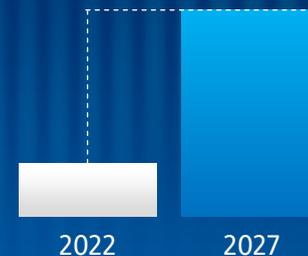
Serviços públicos

+15 Mi de postes em PPP para iluminação de ruas
+150 Mi de metros em energia elétrica, água e gás³

Nossa **estratégia de B2B foca em IoT**, enquanto mantém os serviços tradicionais

IoT

Conectividade
Soluções (HW, SW e serviços)



4x Crescimento da receita de IoT BR nos próximos cinco anos⁴

Expandiremos usando a conectividade de IoT como ponto de partida para expandir soluções e serviços

Escalonamento de novas oportunidades



1. Sólidas iniciativas em vigor e que serão expandidas

2A. Desenvolvimento do nosso portfólio de soluções

2B. Nova avenida a ser desenvolvida no futuro

Exemplos de casos de uso mapeados



Em andamento

1. Conectividade IoT Connectivity

Cobertura móvel

Rede privada



Início

2A. Soluções de IoT Além da Conectividade

Iluminação inteligente

Agricultura de precisão

Gestão pecuária



Em Construção

2B. Soluções de IoT Além da Conectividade (baseadas em 5G)

Operações autônomas

Vigilância por vídeo e Analytics

Nosso modelo de negócio foca inicialmente em **Conectividade IoT**, ao mesmo tempo que desenvolvemos serviços iniciais **Além de Conectividade IoT**



Conectividade IoT



Além de Conectividade IoT



1. Cobertura móvel

Infraestrutura dedicada a uma cobertura 4G/5G em uma área pré-definida (plantas industriais, rodovias, etc.)

Implementação do projeto

Projeto técnico e infraestrutura disponíveis



Mensalidade

Taxa de conectividade



1. Rede privada

Cobertura e núcleo da rede privada 4G/5G, com opção de Edge Computing

Implementação do projeto

Projeto técnico e infraestrutura disponíveis



Mensalidade

Taxa de conectividade, serviço de operação e manutenção



Revenda de equipamentos

Revenda de equipamentos de infraestrutura



2A. Iluminação inteligente

Solução de iluminação pública

Implementação do projeto

Taxa de ativação



Mensalidade

Taxa de conectividade por dispositivo



Revenda de equipamentos

Revenda de equipamentos de iluminação

Estamos formando parcerias com empresas líderes no Brasil em quatro grandes verticais



Agronegócio

Formamos uma parceria com empresas líderes de agro no Brasil...



Logística

... com as maiores empresas de concessões...



Serviços públicos

... com os principais negócios de energia e serviços públicos



Indústria Oportunidade

... e já estamos começando a entrar na vertical de indústrias



R\$ 300 milhões de receitas contratadas nos últimos 18 meses

Margem incremental de FCOL

Impactos sociais dos projetos:
Cobertura em 225 escolas públicas, 85 unidades de saúde e 1,3 milhão de residentes rurais

Vídeo B2B

Link: https://www.youtube.com/watch?v=S0v_jw1Tvzs



**E este é só o começo da
revolução que a TIM**

Logística: estamos moldando esse mercado por meio de um relacionamento duradouro, oferecendo soluções inovadoras e integradas

+4.500 Km

De extensão de rodovia nos contratos existentes, com **3x mais contratos** em relação a 2022

de quilômetros acumulados de rodovias vendidas


ecorODOVIAS
GRUPO
851 KM



22/dez


WAY
306
1483 KM



23/mar


EPT


CCR



23/jun


ecorODOVIAS
GRUPO



23/set

Gerando oportunidades de receitas integradas



Fluxo livre



Vigilância por vídeo



Gestão de segurança automática

Serviços Públicos: estamos nos tornando o principal parceiro de PPP por meio da alavancagem de soluções para eficiência energética em iluminação pública

27x crescimento

de equipamentos de iluminação inteligente TIM entregues em 2023¹



Como funciona?

- ☰ Sistemas com conectividade incorporada
- 📡 Permitem **telegerenciamento remoto** para postes de luz
- 🔒 Melhoram a **eficiência energética** e a **qualidade do serviço**



Exemplo de caso

33%

Redução do consumo de energia em Curitiba, Paraná

1. Com base nos contratos de clientes assinados para 2023

Vídeo CNHI

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=F9Li3ObzPP0>

CNH | TIM

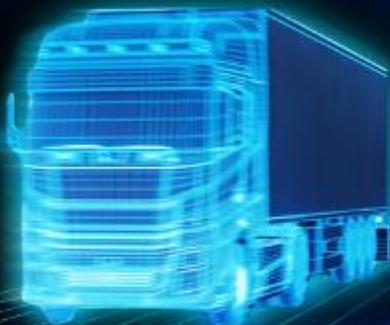
CNH
INDUSTRIAL

RAFAEL MIOTTO

President Latin America at CNH Industrial

de primeira classe para os
setores de agricultura e construção,

Nossa expansão hoje está sendo impulsionada pelo significativo mercado potencial a ser explorado nas principais verticais do Brasil



Agronegócio

Nossas conquistas

16 Mi de ha

Área plantada atual com conectividade TIM

Potencial de mercado a ser explorado

350 Mi de ha

Total plantado e de áreas de cultivo



Logística

>4,5 mil km

Rodovias concessionadas com conectividade TIM

55 mil km

Rodovias sendo leiloadas para conectividade obrigatória em um total de 1,7 milhão de km de estradas



Utilidades

150 mil

Polos de iluminação inteligente já instalados pela TIM

>15 Mi

Postes de iluminação em PPP até 2026

... e como pioneiros, temos motivos convincentes para continuar nessa direção, **moldando esse mercado emergente**

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado focado em valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes do móvel

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo

BANDA LARGA
Abordagem
seletiva para
crescer de forma
rentável
no mercado de
banda larga

ESPAÇO PARA ACELERAR?

Há um potencial notável para expansão da banda larga

MERCADO

~40 Bi Receitas¹ de Serviço BRL

~45 Mi Base² de clientes

~10% Evolução do CAGR dos principais players³ 2019-2T23

TIM

~2% De Market share¹ de receita em 2022

~2% Market share⁴ da base de clientes em 2022

~12% Evolução do CAGR da TIM 2019-2T23

1. Dados internos
2. Anatel, 2022
3. Análise interna considerando as principais operadoras Vivo, Claro e Oi
4. Teleco, Ago'23

PRONTO PARA ACELERAR?

Nossa estratégia de go-to-market foi otimizada, tornando-se mais eficiente e flexível

Evoluímos **DE** um provedor **tradicional** de **banda larga...**

Concorrência alavancada pela **presença** de **rede** de poucos players

Cross-selling restrito pela presença limitada da rede

Comunicação **tática** aos clientes



...**PARA** um modelo com baixo uso de ativos, permitindo um **go-to-market** similar ao **mobile**

Concorrência alavancada por **melhor proposta de valor**

Aumento da receita pela expansão ofertas de cross-sell para novas áreas

Comunicação **massiva** aos clientes

PRONTO PARA ACELERAR?

A TIM desenvolveu a **melhor proposta de valor** e desenvolveu uma **experiência de cliente distintiva**

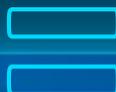
MELHOR OFERTA

2 GB/s +   



MELHOR SERVIÇO

1º em Qualidade Consistente de Banda Larga²



Maior ARPU ¹

R\$ 95,2/mês

Liderança NPS

+15p.p vs 2022

1. ARPU FTTH no 3T23
2. Relatório OpenSignal

HORA PARA ACELERAR?

O mercado de banda larga é muito competitivo, exigindo a diferenciação dos players...

O mercado, fragmentado com incentivos regionais para ISPs, resulta em mais de 26 líderes de mercado diferentes nas áreas¹ brasileiras.



... enquanto redes neutras reduzem as barreiras à entrada e mudam estruturalmente o mercado

As redes neutras estão aumentando como uma opção para implementar FTTH...

Vtal

IHS
I-SYSTEMS

FIBRASIL
TELECOM

Homes
Passed³

20 Mi

7 Mi

5 Mi

...gerando forte pressão sobre o preço por Mbps e gerando uma tendência de queda na ARPU² FTTH

... e são esperados ajustes no modelo, pois parcerias ganha-ganha são criadas entre NetCos e ClientCos

Fonte: TELECO ("Líderes em Banda Larga Fixa", Ago'23) - <https://www.teleco.com.br/comentario/com1067.asp>
Considerando os últimos 6 meses

Fonte: Imprensa (artigo da Teletime: "Rede neutra descende tornar 'novo normal' em telecom, creem players do segmento" 20/10/22).

Enquanto o mercado está encontrando equilíbrio..



**ESPAÇO PARA
ACELERAR**



**PRONTO PARA
ACELERAR**



**HORA PARA
ACELERAR**

... estamos mantendo nossa postura, focando em alta qualidade ao invés de focar em resultados rápidos, alavancando um **crescimento sustentável e rentável**

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

Móvel: consolidar a melhor proposta de valor em um mercado focado em valor

B2B: Moldando um novo mercado com grandes oportunidades de crescimento, alavancando nossos pontos fortes do móvel

Banda larga: abordagem seletiva para crescer rentavelmente no mercado de Banda Larga

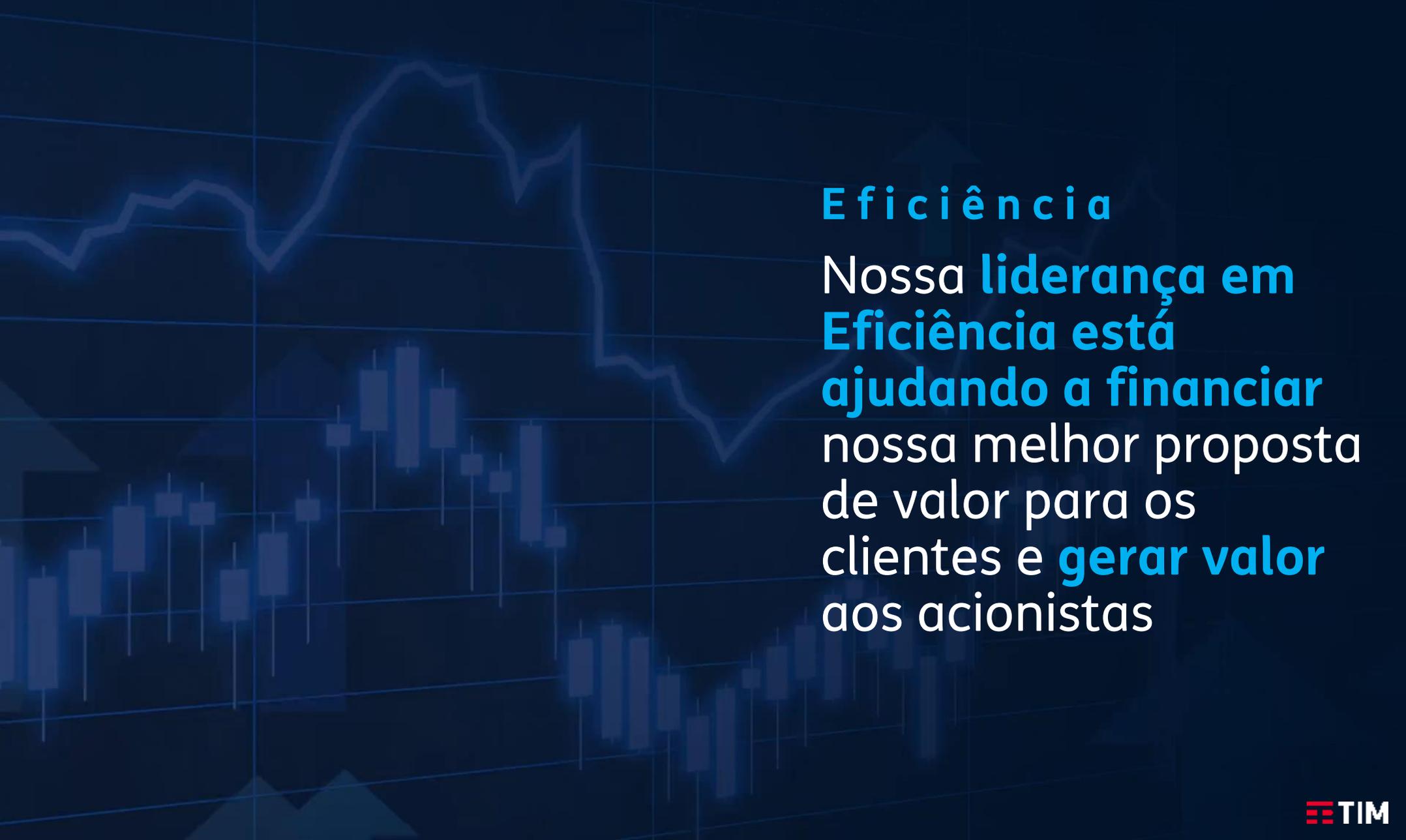
Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

Criação de valor: execução precisa no curto prazo para construir uma história de sucesso no longo prazo



Eficiência

Nossa liderança em Eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor para os clientes e gerar valor aos acionistas

Já temos a melhor **margem EBITDA** do setor e continuaremos **impulsionando** nosso **FCOL** com **iniciativas de eficiência**

OPEX

Alavancar a otimização de opex para impulsionar o crescimento da Companhia

Iniciativas contínuas de eficiência de custos

Iniciativas de digitalização

Próxima geração com IA e IA Gen.

LEASE

Otimizar o leasing para melhorar a contribuição da margem

Descomissionamento

Acordo de compartilhamento de rede

CAPEX

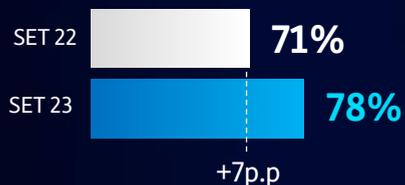
Manter a sustentabilidade de capex e qualidade da rede

Tecnologia 5G

Portfólio de espectro

Mantivemos nossos custos sob controle com iniciativas tradicionais de digitalização durante o ano

Recarga online



Cada +1 p.p. representa aproximadamente 1 milhão de custo reduzido^{1,2}

Vendas Digitais



Cada +1 p.p. representa aproximadamente 0,5 milhão de custo reduzido¹

PIX

(Forma de pagamento instantâneo)



Cada +1 p.p. versus opções de pagamento tradicionais se traduz em aproximadamente 0,2 milhão de custo reduzido¹

Taxa de contato com call center humano



Cada -1 p.p. representa aproximadamente 1,5 milhão de custo reduzido^{1,2}

E manteremos nossos esforços em:



E-commerce



Digitalização de Ex-clients da Oi



Gestão de valor do cliente



Melhorar processos de bill-to-cash

1. Excluindo variações de volume e mix entre outros canais.
2. Considera incremento uniforme em todos os segmentos dentro do índice.

Como próximo passo, estamos elevando a digitalização ao próximo patamar expandindo ML e IA/IA Gen. em toda a organização

 Projeto piloto já em vigor

Finanças

Sofisticados modelos de crédito

Rede

Manutenção preditiva, correlação de alarme e consumo de energia

Atendimento ao cliente

Síntese das chamadas, TIM AI X, Bot Cognitivo e Co-piloto e em tempo real

Procurement

Assistente de procurement, geração de RFP e avaliação de riscos

M&S

Recomendação para a próxima ação - churn, copiloto para up-cross-selling

Legal

Modelo de valor otimizado a ser oferecido em acordos

Todas as iniciativas são apoiadas por conformidade, ética e segurança.

Focar inicialmente na **experiência do cliente**, mas já alavancando IA/IA Gen. **para novas áreas** a fim de continuar melhorando nossa eficiência em Opex

Rede

MANUTENÇÃO PREDITIVA

-10%

Meta de redução de custos de manutenção

Aumento no

NPS e ECQ



Atendimento ao cliente

TIM AI X

-30%

Redução de AHT em jornadas selecionadas

SÍNTESE DE CHAMADAS

+40%

Aumento da produtividade no diagnóstico de causas-raiz

BOT COGNITIVO DE GEN AI

+30p.p.

Melhoria do NPS em motivadores selecionados

Vídeo GenAI

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=gbl-NHJ94LQ>

 TIM



e transformadora etapa da experiência
de atendimento na TIM.

Estamos alavancando nosso *know-how* em gestão de portfólio a partir do descomissionamento da Oi para moldar a nova dinâmica do mercado com as TowerCos, que impulsionará nosso fluxo de caixa livre...

Já superamos nossa meta inicial de descomissionamento para 2023...



-20% do custo de leasing² em setembro de 2023

... e agora estamos prontos para desafiar de vez o mercado de torres

 Negociação de melhores contratos

 Diversificação de nossos parceiros

Assim, mapeamos inicialmente nosso potencial para fazê-lo no curto prazo

10% da base atual de sites a ser renegociada

1. Considera sites da Oi com operação permanentemente paralisada e desinstalada
2. Considera a realocação dos sites da TIM para as empresas de torres, reduzindo os custos de housing e aluguel

... ao mesmo tempo melhorando a resiliência e a eficiência, alavancando acordos de compartilhamento de rede¹ para mais de 3.000 cidades

Descomissionamento 2G

Alavancamos uma parceria com a Vivo para **desconectar equipamentos 2G** onde ambas as operadoras estão presentes

+2.600 cidades, mantendo-se como a operadora com mais sites na UF

+4.880 potenciais locais a serem desconectados (20% concluído a partir de agora)

Economia de energia



Economia com habitação



Economias de O&M



Economia de capex



Single Grid

E depois do descomissionamento de torres da Oi, estamos prontos para acelerar o **acordo de compartilhamento completo de rede com a Vivo** em cidades com <30 mil pessoas...

+1.600 cidades a serem cobertas

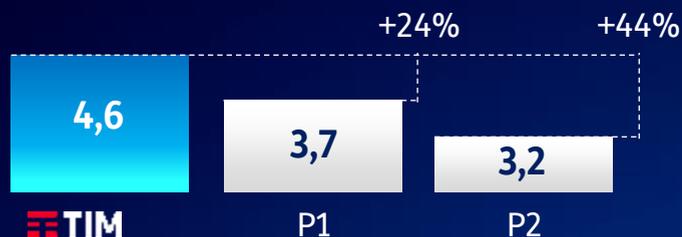
+2.400 potenciais locais para celebrar o acordo

1. O Acordo de Rede com a Telefonica Brasil foi aprovado pela Anatel e pelo Cade em junho de 2020. Veja mais em: [Aviso ao Mercado](#)

Definimos as bases para o crescimento sustentável empregando as iniciativas-chave que reduzem nossos custos, melhoram o sucesso dos nossos serviços e, ao mesmo tempo, aumentam a eficácia dos nossos investimentos

Portfólio de espectro robusto

Espectro MHz/cliente¹, 2022



Tecnologia 5G

Transferência de tráfego de 4G para 5G

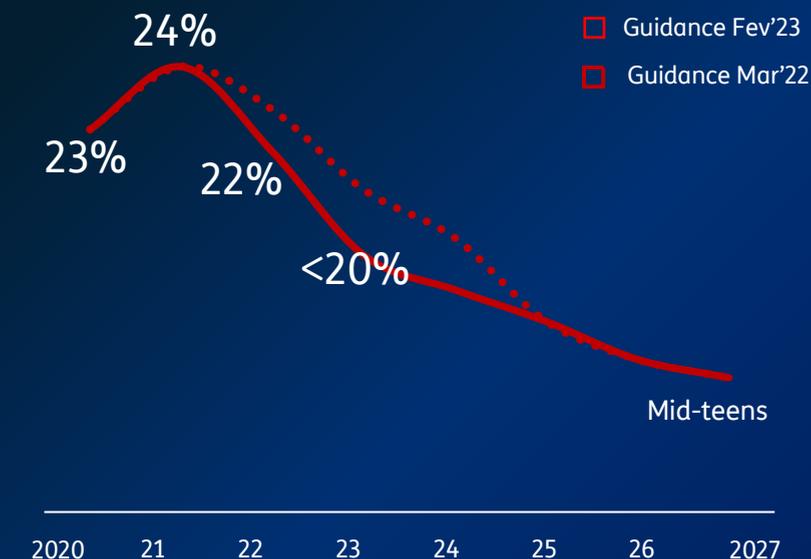


-35%

Redução do custo/GB de 4G para 5G

Acelerar o alcance das metas em 1 ano

Capex/ receita líquida¹ (%)



1. Não considera o impacto do leilão de 5G no 4T21 em capex e normaliza as receitas para impactos fiscais relacionados à incorporação da Cozani

Agenda



Abertura observações

10 min

Celebração do 25º Aniversário



TIM's equity story

20 min

*Um ativo único em
mercado em evolução*



Estratégia em painéis de ação

85 min

*Móvel: consolidar a melhor proposta de
valor em um mercado alavancado por valor*

*B2B: Moldando um novo mercado com
grandes oportunidades de crescimento,
alavancando nossos pontos fortes em
mobile*

*Banda larga: abordagem seletiva para
crescer rentavelmente no mercado de
Banda Larga*

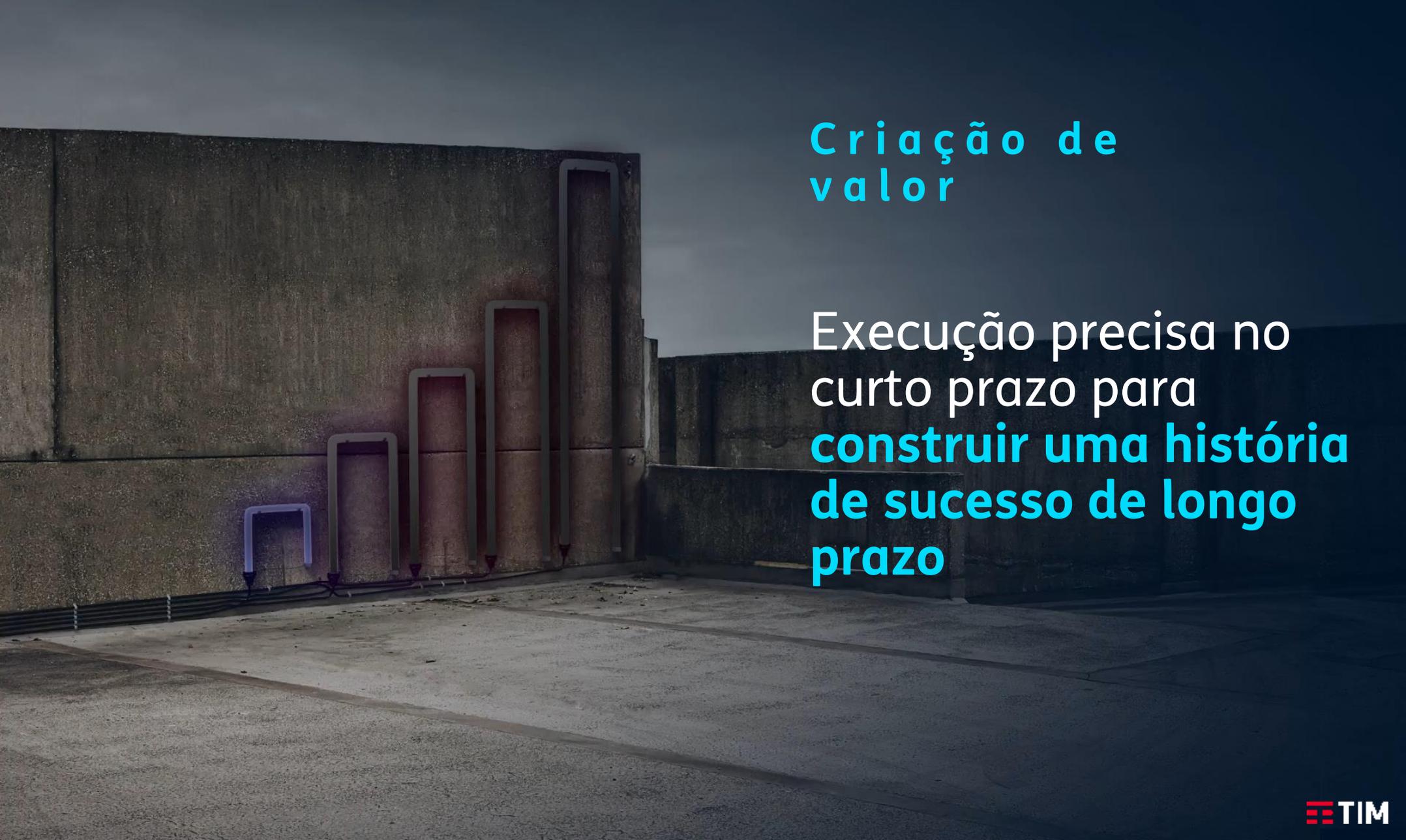
*Eficiência: nossa liderança em eficiência
está ajudando a financiar nossa melhor
proposta de valor aos clientes e a gerar
valor aos acionistas*



Fechamento

10 min

*Criação de valor: execução
precisa no curto prazo para
construir uma história de
sucesso no longo prazo*



Criação de
valor

Execução precisa no
curto prazo para
**construir uma história
de sucesso de longo
prazo**

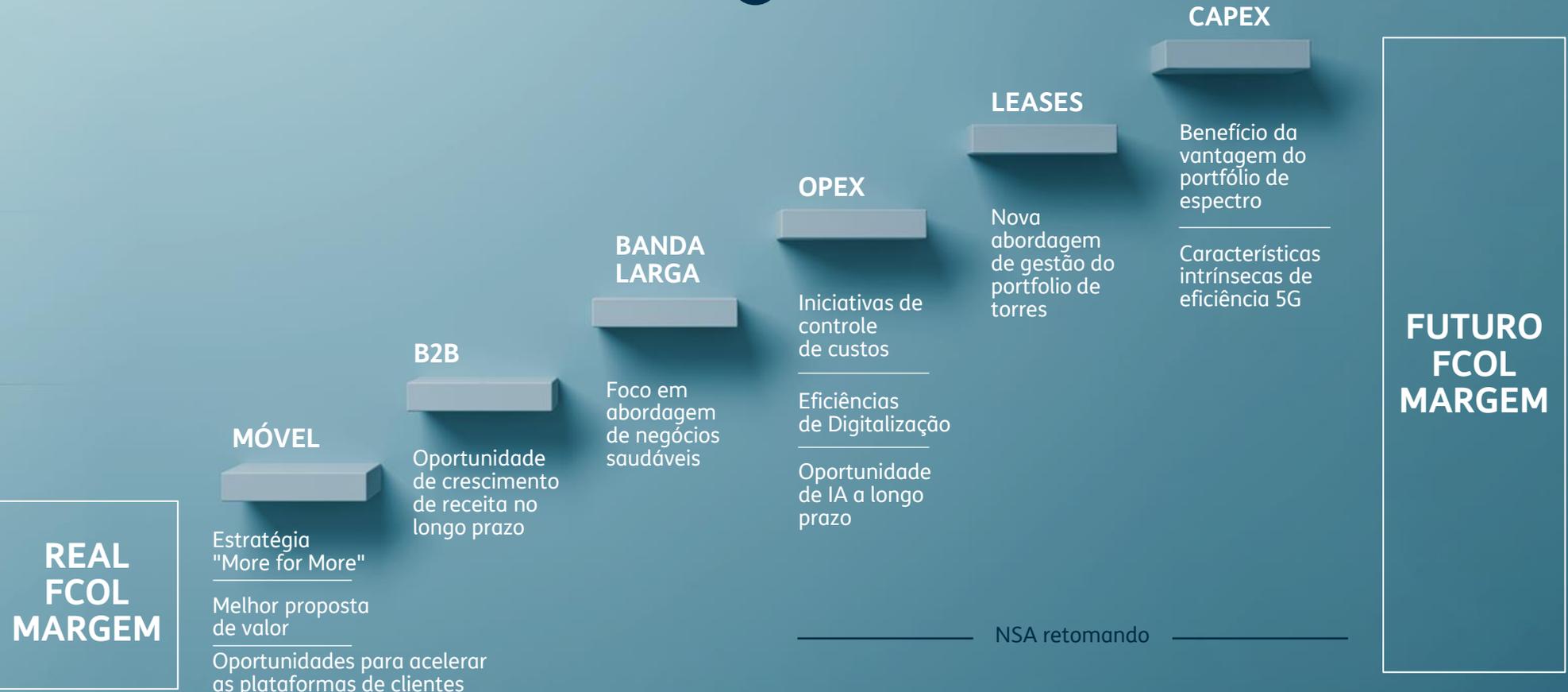
Componentes da melhor proposta de valor para investidores na América Latina

Nossa estratégia e disciplina estão alavancando altos níveis de retorno

Crescimento da receita acima da inflação



Disciplina no controle de custos



A. EXPANSÃO DA MARGEM FCOL ESTÁ ALAVANCANDO NOSSA MELHORIA DE ROIC AO LONGO DO TEMPO

Margem FCF = EBITDA-AL menos Capex sobre receita líquida



Performance da receita alavancada pela nova dinâmica do mercado móvel, seguindo tendências excepcionais no pós-pago

Receita Líquida crescendo high-single digit

(Receita Líquida em R\$ Mi; %A/A)



Receitas de Serviços **+7,5%** A/A no 3T23

Receitas de Serviços Móveis **+7,7%** A/A no 3T23

MÓVEL



R\$ 30 (+21% A/A)
Maior ARPU do Brasil



+9,5% A/A
Receitas de pós-pago

B2B IOT



+64% A/A
Receitas contratadas



+47% A/A
Sites vendidos

TIM ULTRAFIBRA



+9,7% A/A
Crescimento da receita



+11,6% A/A
Base de clientes

Crescimento do EBITDA por 29 trimestres seguidos, sinergias manterão a dinâmica enquanto aceleram o EBITDA-AL

Uma performance consistente, levando a um crescimento de dois dígitos do EBITDA

(EBITDA Normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



Custos sob controle, com OPEX crescendo abaixo da inflação (+4,5% A/A) no 3T23 (IPCA 12M cresceu² +5,2%).

Os esforços em eficiência de custos estão compensando, com a redução da inadimplência em 6,8% A/A.

Forte ritmo de crescimento no EBITDA-AL à medida que aceleramos o plano de descomissionamento

(EBITDA-AL Normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



Custos de leasing **-10,3%** A/A no 3T23

Multas de descomissionamento **R\$ 98** Mi no 3T23

Lucro Líquido e FCOL crescendo acima de 40%, após ótimo desempenho operacional e efeitos positivos da transação de M&A

Desempenho do lucro líquido impulsionado por uma melhor depreciação e despesas financeiras

(Lucro Líquido Normalizado¹ em R\$ Milhões; %A/A)



R\$ 425 milhões em JSCP anunciados no 3T23,
R\$ 945 milhões nos 9M23

Os efeitos do descomissionamento estão melhorando a depreciação e as despesas financeiras

Extraordinária performance do EBITDA-AL menos CAPEX

(EBITDA-AL Normalizado¹ menos Capex em R\$ Milhões; % A/A)



Capex sobre Receita **18,3%** nos 9M23

EBITDA-AL menos Capex **+60,1%** A/A nos 9M23

1. Normalizado para itens não recorrentes;

Expansão mais rápida de margem de FCOL da América Latina ... e espera-se uma expansão contínua do fluxo de caixa nos próximos anos.

Margem de EBITDA-AL menos Capex





**Perguntas
e Respostas?**