

---

## CONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T22

TIM S.A.

8 DE NOVEMBRO DE 2022

**Operador** – Bom dia senhoras e senhores, bem-vindos à Conferência de Resultados do terceiro trimestre de 2022 da TIM S.A.

Gostaríamos de informar que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão em um modo somente de audição durante a apresentação da Companhia. Haverá um replay para esta conferência no site da Companhia.

Após a conclusão das observações da TIM S.A., haverá uma sessão de perguntas e respostas para os participantes. Nesse momento, mais instruções serão dadas.

Destacamos que as declarações que possam ser feitas a respeito das perspectivas, projeções e metas da TIM S.A. constituem as crenças e pressupostos da Diretoria da Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e pressupostos, pois se referem a eventos que podem ou não ocorrer. Os investidores devem entender que fatores internos e externos à TIM S.A. podem afetar seu desempenho e levar a resultados diferentes dos planejados.

Se algum participante precisar de assistência durante esta chamada, pressione \*0 para entrar em contato com o operador.

Agora, passo a conferência ao Sr. Alberto Griselli, CEO da TIM S.A. e à Sra. Camille Faria, CFO e DRI, para apresentação das principais mensagens para o 3T22. Por favor, Sr. Alberto, pode prosseguir.

### **Alberto Griselli – TIM S.A. – Chief Executive Officer**

**Alberto Griselli (CEO)** – Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa teleconferência de resultados. Fico satisfeito em dizer que tivemos mais um grande trimestre. Estamos apresentando números fortes em todas as linhas. Estamos crescendo de forma sólida e mantendo nosso alto nível de rentabilidade,

ao mesmo tempo em que entregamos todas as iniciativas transformacionais que planejamos para 2022. A TIM agora é uma empresa maior e melhor. Embora o caminho da *next generation* TIM esteja apenas começando, seguimos com grandes avanços em direção aos nossos objetivos.

No 3Q nosso *top line* cresceu mais de 24% A/A. Nosso EBITDA também apresentou grande alta, acelerando para um crescimento anual de quase 25%, o que levou nossa margem a exceder 48%.

Para os números do acumulado do ano, o EBITDA-Capex subiu 25%, com uma margem de fluxo de caixa acima de 25%. Até setembro, estivemos perto de R\$ 1 bilhão em juros sobre o capital próprio anunciados, e estamos muito confortáveis para cumprir nosso *guidance* de remuneração de R\$ 2 bilhões.

Iniciativas estratégicas estão avançando de acordo com os planos. No 5G, nossa abordagem de implementação inteligente está nos dando liderança em cobertura onde é mais importante para a TIM. O processo de integração da Oi está evoluindo rapidamente, e já estamos nos beneficiando dele de várias formas. Fases essenciais da integração já foram concluídas.

A frente de ESG apresentou outra conquista relevante no 3T. A Refinitiv reconheceu a TIM Brasil como a operadora de telecomunicações mais diversificada e inclusiva do mundo. A TIM, como empregadora, foi premiada como *Great Place to Work*, enquanto nossos clientes também nos deram grandes pontuações no Portal Reclame Aqui pela excelência no atendimento ao cliente. Além disso, estamos usando o poder da tecnologia para ajudar comunidades em desenvolvimento sob uma parceria com a ONG Gerando Falcões. Então, quando dizemos que o ESG está embutido em nossa estratégia e ação cotidiana, não é apenas uma alegação.

Dando detalhes adicionais sobre nossa dinâmica de receita, vimos as receitas de serviços móveis crescerem perto de 26% A/A, enquanto a de serviço fixo aumentou mais de 8%, consolidando nossas receitas de serviços em uma expansão de 25% A/A. Mais uma vez, temos uma chance aqui de destacar que esse desempenho de receita foi impulsionado por mais do que apenas a aquisição de ativos da Oi. Nosso desempenho orgânico continua a ser ajudado pelo efeito líquido positivo dos aumentos de preços, por um ambiente macro benigno e por uma concorrência racional.

As receitas do pós-pago continuaram com uma sólida expansão, subindo quase 26% em relação ao ano anterior, com um ARPU de R\$ 36/cliente/mês; As receitas

do pré-pago subiram mais de 30% em relação ao ano passado, apontando para um ARPU de cerca de R\$ 13. Como esperado, a receita média por cliente está sendo diluída pela base de clientes adquirida, com um ticket menor em ambos os segmentos. Com isso, o ARPU móvel ficou em R\$ 24,9. Esse indicador mostrará alguns trimestres de volatilidade, já que ainda não começamos a limpar a base adquirida. Esperamos começar em novembro e o processo deve levar meses para ser concluído.

Embora grande parte da nossa atenção esteja focada no processo de integração, continuamos a inovar. Como esta é uma parte fundamental do nosso posicionamento e DNA da empresa, continuamos a trazer novidades aos nossos clientes existentes e novos. Durante o trimestre, a TIM lançou uma parceria com a LATAM e a Gol Linhas Aéreas para oferecer conectividade a bordo incorporada em nossos planos pós-pago TIM Black. Também expandiremos nossa parceria com a Amazon para fornecer conteúdo para clientes pré-pago e pós-pago.

TIM Móvel, e como mencionei anteriormente o lançamento do 5G é um sucesso. A abordagem de cobertura inteligente e uma estratégia assertiva de dispositivos estão proporcionando diferenciação competitiva e melhorias na experiência do cliente. Nossa cobertura 5G chegou a todas as capitais, com foco especial em mercados cruciais como Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro.

Hoje temos mais do que o número combinado de antenas de nossos pares, dando a TIM vantagem sobre os competidores. Bem, somamos a isso a aceleração da penetração de dispositivos 5G impulsionada pela TIM e por grandes varejistas, onde já vemos 10% do *offload* de tráfego nas principais capitais. A importância dessa adoção acelerada vem da economia potencial no Capex do 4G e na melhor experiência do cliente. É cedo, mas as primeiras medições dos usuários de 5G têm o dobro do NPS dos clientes que usam a tecnologia mais antiga.

Vamos agora avançar e nos aprofundar na integração dos ativos da Oi. Como mencionei anteriormente, a integração está no caminho certo com a implementação da rede prosseguindo em um ritmo sólido, enquanto a migração dos clientes está começando a acelerar. Na rede, as duas primeiras fases, o *roaming like* e a disponibilidade de frequências foram concluídas, enquanto a integração total deve ser alcançada no início de 2023. A migração da base adquirida para o nossos sistemas está ocorrendo em ondas para garantir que o façamos corretamente e o mínimo de impacto nos clientes. Até setembro, migramos 2,5 milhões de clientes, e devido à complexidade do processo devemos levar todos os 12 meses que planejamos para concluir todo o processo.

Em uma iniciativa separada, o processo de descomissionamento dos *sites* está começando este mês, após a implementação de um sistema necessário que nos permite consolidar as funções do ERP para os ativos adquiridos. Planejamos desativar 400 *sites* em dois meses. Em 2023, mais 3 mil sites serão fechados, restando aproximadamente 1,3 mil até dezembro de 2024.

Por fim, sobre o tema de M&A, como vocês provavelmente viram em nossa comunicação durante o trimestre, nós, juntamente com as outras duas compradoras, entramos em um processo de arbitragem com a Oi relacionado a ajustes no preço de fechamento e indenizações. O montante total em discussão é de R\$ 3,2 bilhões.

A situação se desenvolve em duas frentes: uma nos tribunais de justiça, onde o juiz da recuperação judicial determinou que as compradoras depositassem o valor retido de R\$ 1,5 bilhão em uma conta de depósito judicial, o que foi feito há algumas semanas; o outro no tribunal arbitral da B3. As compradoras iniciaram esse segundo caminho.

O próximo assunto é uma atualização sobre B2B. Como discutimos durante o nosso *Investor Day* em maio, estamos nos concentrando em verticais selecionadas para oferecer em verticais selecionadas para oferecer conectividade e soluções tecnológicas para os líderes da indústria brasileira. Três dessas verticais já estão mostrando oportunidades promissoras.

No agronegócio, vertical em que atuamos há mais tempo, oferecemos soluções para aumentar a produtividade cobrindo milhões de hectares de lavouras e campos, dobrando nossa cobertura nos últimos 12 meses. Começamos com soluções baseadas na tecnologia 4G, mas já fechamos alguns negócios para desenvolver o 5G com grupos como o São Martinho.

Em logística, podemos impactar positivamente os prazos de entrega e a gestão de fretes, levando a eficiência do transporte para o próximo nível. Mais uma vez, quase dobramos o número de quilômetros conectados com projetos de IoT e estamos iniciando uma iniciativa 5G com a BTP no porto de Santos, o maior do Brasil.

No setor de serviços, podemos colaborar para soluções de iluminação inteligente, melhorando a distribuição e aumentando a automação. Nos últimos trimestres, a TIM aumentou o número de pontos de iluminação pública inteligente em nove vezes, com a Engie sendo um dos principais parceiros em tais iniciativas.

Mudando para o serviço fixo, a TIM Live teve mais um trimestre sólido em meio à sua transição para um novo modelo operacional, utilizando a I-Systems como plataforma de crescimento da rede. Crescemos as receitas em torno de 12%, elevando as receitas do 3T para mais de 200 milhões de reais. Os usuários de fibra representam mais de 70% de toda a base, e a migração de FTTC para FTTH está ajudando as desconexões reduzirem materialmente. As desconexões voluntárias diminuíram 1,5 p.p. desde o 1T.

Como resultado de nossos esforços para crescer de forma sustentável com serviços e portfólio de alto valor, mantivemos um forte nível de ARPU no FTTH, cerca de R\$ 98, apesar da pressão competitiva. Retomamos nossa expansão de *footprint* no 1º semestre e em outubro adicionamos um novo *cluster* regional centrado em Campinas, uma importante cidade do interior do estado de São Paulo.

Agora vou passar a palavra para a Camille, nossa CFO, para revisar os resultados financeiros.

### **Camille Loyo Faria – TIM S.A. – Chief Financial Officer**

**Camille Faria (CFO)** – Obrigada, Alberto, e bom dia a todos. Como o Alberto explicou anteriormente, o 3T foi marcado por melhorias em todas as linhas do nosso resultado. Nosso Opex, embora ainda pressionado pelos mesmos elementos que vimos no trimestre anterior, apresentou uma desaceleração quando comparado ao 2T, 24% vs. 25% A/A. Essa tendência reflete uma empresa maior após a transação do M&A, mas todas as linhas de custo permanecem sob controle.

Com as receitas crescendo mais rápido do que no 2T e o Opex se expandindo mais lentamente, a dinâmica do EBITDA acelerou. O EBITDA do trimestre aumentou 24,5% em relação ao 3T21, com uma margem estável de 48%. Líquido de custos da I-Systems, teríamos tido mais de 28% de crescimento do EBITDA com uma margem de 49,5%. É claro que esse EBITDA recorde foi impulsionado pelo crescimento da receita de serviços gerado pelo desempenho orgânico e pelo M&A, em meio a um ambiente de custos sob pressão e com muitos efeitos transitórios.

Olhando para o futuro, é sempre importante lembrar que estamos arcando com o ônus do contrato temporário de prestação de serviços com a Oi (“TSA”) que terminará em abril do ano que vem. Esperamos uma dinâmica de Opex muito mais

“limpa” em 2023, já que ambos os impactos da TSA e da I-Systems começarão a desaparecer.

No último trimestre, alguns de vocês ficaram um pouco preocupados com a nossa dinâmica de resultados e, como explicamos, houve muitos efeitos transitórios e temporários. No 3T alguns desses impactos já começaram a diminuir, mas alguns permanecerão até terminarmos a integração de ativos e o descomissionamento de *sites*. Os arrendamentos dos sites continuam a impactar significativamente o G&A por meio dos resultados financeiros e, apesar de iniciar o descomissionamento no 4T, só nos beneficiaremos dele no final de 2023 e 2024.

Como resultado, o lucro líquido veio em linha com o 3T2,1 em 473 milhões de reais, e nos sentimos muito confortáveis para cumprir nosso *guidance* de R\$ 2 bilhões de remuneração aos acionistas. Até dezembro anunciaremos uma parcela dos R\$ 1 bilhão restantes em JCP, e o restante será proposto como dividendo. Se o acordo da I-Systems impacta negativamente nossos custos, ele nos beneficia ainda mais do lado do Capex, afetando positivamente o fluxo de caixa livre. O Capex economizado está compensando uma boa parte do nosso lançamento do 5G. O EBITDA-Capex do acumulado do ano está crescendo perto de 25% e a margem de fluxo de caixa livre está excedendo 25%. Nossa posição de caixa permanece sólida, mesmo após o pagamento dos ativos da Oi. Fechamos o trimestre com aproximadamente R\$ 3,7 bilhões em caixa.

Então, mesmo após a decisão da Justiça de transferir R\$ 700 milhões para a conta de depósito judicial, vamos manter mais de R\$ 3 bilhões. Esse depósito não impactará nosso *guidance* de alavancagem, uma vez que levamos em consideração o pagamento total à Oi.

Além disso, nosso nível de endividamento é confortável. No 3T a relação Dívida Líquida/EBITDA manteve-se abaixo de 1,5x.

Agora eu entrego de volta para o Alberto para completar a discussão sobre o 3T.

**Alberto Griselli (CEO)** – Obrigado, Camille. É justo dizer que estamos executando firmemente o plano que nos propusemos a entregar em 2022. Apesar de um ano muito difícil e incerto, esperamos atingir nossas metas financeiras e de ESG. Nossas realizações nesses primeiros nove meses confirmam nosso progresso para construir a *next generation* TIM, evoluindo passo a passo para nos tornarmos a melhor operadora móvel do Brasil. Construir este novo capítulo na história da TIM exige um esforço imenso, por isso gostaria de agradecer a toda a equipe pelo excelente trabalho e comprometimento.

Além disso, temos um novo membro da equipe executiva, Fabiane Reschke, ingressou na TIM Brasil como a nova Diretora Jurídica. Ela tem uma vasta experiência em telecomunicações e outras indústrias, por isso gostaria de dar-lhe uma recepção calorosa e desejar toda a sorte e sucesso. É ótimo tê-la a bordo. Vamos dar agora abertura para as perguntas. Por favor, operador.

**Operador** – Obrigado Sr. Alberto. Vamos agora começar a sessão de perguntas e respostas. Primeiro, responderemos a perguntas de analistas seguidos pelo público em geral, ambos em inglês. Se você estiver ouvindo através do webcast, suas perguntas podem ser enviadas por chat. Pedimos a cada participante que se restrinja a duas perguntas de cada vez.

Para fazer uma pergunta, pressione \*1 e, para remover a pergunta da lista, pressione \*2.

## **PERGUNTAS E RESPOSTAS**

### **Pergunta de Marcelo Santos, J.P. Morgan**

**Marcelo Santos (J.P. Morgan)** – Oi, bom dia Alberto, Camille, obrigado por tirar minhas dúvidas. A primeira questão é o impacto do ICMS. Queria entender melhor, especialmente no que se refere ao pré-pago, quando decidiram aumentar os subsídios e não alterar os preços. Esse impacto já aconteceu e quanto do trimestre foi impactado pelo ICMS?

E a segunda pergunta seria sobre o litígio com a Oi. Como isso impactou a DRE e o balanço, se é que de alguma forma? Você poderia comentar como – quais partes se moveram por causa disso, por exemplo, o depósito na conta judicial? Isso gerou, eu não sei, ganhos ou impostos ou qualquer coisa? Obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Olá Marcelo, então deixe-me começar com a primeira pergunta e depois vou passar para Camille para a segunda. Quando se trata de pré-pago, já implementamos essas medidas nas adições brutas da base de clientes – aproximadamente em agosto – e basicamente seguimos, como já comentado em muitas ocasiões, com um benefício de gigabyte maior para nossa base de clientes.

Então, quando você olha para o efeito combinado, o que você vê já no trimestre é, digamos, um impacto positivo da redução do ICMS na receita líquida, mas ao mesmo tempo há uma redução ou uma espécie de canibalização nas recargas, então depois se traduz em receitas, porque temos uma grande parcela de nossos clientes que recarregam mais de uma vez, e assim, basicamente, os gigabytes ou megabytes adicionais que estamos dando aos clientes canibalizam as recargas. Então, o que você vê no trimestre é o efeito líquido do melhor receita devido ao ICMS e a canibalização das recargas devido aos gigabytes extras que estamos oferecendo a toda a base de clientes a partir de agosto.

**Camille Faria (CFO)** – Olá? Está funcionando? Ok, oi, Marcelo. Então, em relação à sua pergunta da Oi neste momento, ainda não tivemos impacto do depósito de R\$ 700 milhões que fizemos – essa é a nossa parte – que fizemos na conta de depósito judicial na DRE, no saldo, porque adotamos uma abordagem conservadora e deixamos a transação como inicialmente registrada em nossos números.

Com relação ao balanço você não verá isso em setembro, é claro, porque o depósito foi feito em outubro, mas a partir de outubro teremos cerca de R\$ 700 milhões de caixa passando da nossa posição de caixa para um depósito judicial. Mas, como mencionei em minha fala, isso não afetará nosso *guidance* de alavancagem para o final do ano, porque quando desenvolvemos o *guidance*, já contávamos com o fato de que teríamos que pagar o preço total pela Oi. Isso foi antes do pedido de ajuste de preço.

### **Pergunta de Diego Aragao, Goldman Sachs**

**Diego Aragao (Goldman Sachs)** – Sim, bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Eu só quero ter uma visão atualizada sobre suas perspectivas de Capex e se devemos começar a pensar em possíveis mudanças no futuro. Quero dizer, se pensarmos no processo de integração móvel da Oi; em segundo lugar, os resultados iniciais no 5G; e, em seguida, o modelo de *asset light* com esta parceria com a I-Systems, vocês estão vendo alguma grande eficiência neste momento que poderia eventualmente levar a uma revisão para baixo do seu *guidance* anual? Então, essa é a primeira pergunta.

E a minha segunda pergunta está relacionada com o negócio B2B. Se possível, vocês podem nos ajudar a entender a economia desses projetos que vocês estão apresentando? Se vocês puderem ilustrar, por exemplo, quem é responsável pelo

Capex relacionado, pelos custos de manutenção? Como a TIM é paga nesse tipo de projeto? E por último, que tipo de margem vocês devem alcançar e o nível médio de retorno que vocês estão procurando que seria ótimo, obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Ok Diego, estas são duas perguntas muito longas para responder durante um *call*, mas vamos para a primeira, que é mais fácil. Quando se trata do Capex no 3T, você vê que estamos abaixo de 1 bilhão, mas esperamos recuperar o atraso no último trimestre e fechar este ano em linha com o *guidance* que demos ao mercado. Então, haverá uma aceleração no último trimestre.

Quando você olha para o próximo ano, basicamente o que está acontecendo é que o que foi apresentado no Investor Day está acontecendo. Então, basicamente, o que falamos naquela época – isso foi em maio deste ano - que estávamos assumindo que a adoção do 5G estaria em linha com a adoção do 4G, como vimos nos últimos anos.

O que está acontecendo é que a adoção do 5G está indo mais rápido em comparação com a adoção do 4G, e isso tem uma vantagem positiva no Capex para o próximo ano. Basicamente, você tem dois grandes catalisadores de eficiência de Capex: um deles se dão por suas frequências e torres, o segundo é o *offload* do 4G por causa do 5G. Assim, uma vez que o *offload* do 4G está avançar à frente do que planeávamos, vamos conseguir materializar o lado positivo em 2023 e 24, dado o fato de que, uma vez que esperávamos ser uma necessidade, o investimento em 4G já não é necessário.

Então, mencionamos um upside de R\$ 600 milhões no Investor Day. Isso é, na verdade, vemos isso se materializando nos próximos anos. Então, ainda estamos discutindo agora e finalizando o plano industrial para 23, 24, 25, mas o lado positivo está chegando à medida que avançamos com a implementação do 5G.

A mesma coisa para a I-Systems. Então, basicamente, como você sabe, com a I-Systems incluímos uma nova linha de Opex e o benefício é uma economia de Capex. Isso tudo está se movendo de acordo com o plano, então o que eles dizem está acontecendo. Então, isso é para a primeira pergunta.

Para a segunda questão – e isso talvez possamos discuti-la também em reuniões individuais depois – basicamente existem dois modelos de negócios principais para este negócio B2B: o primeiro, que é o que está em vigor para 99% dos nossos projetos até agora, é basicamente um modelo em que vendemos serviços técnicos, conectividade e serviços de rede e serviços de manutenção de rede aos

nossos clientes. Eles pagam por isso e colocariam a margem em cima disso. Trata-se de uma espécie de pagamentos + margem para nós.

E depois há os serviços que estão sobre esta rede e tecnologia que estamos a implementar, e aqui a margem é, digamos, bastante elevada, porque são os serviços de telecomunicações em cima do Capex. O Capex, aliás, é pago pelo cliente. Então, esse é o principal modelo que a gente vem implementando até agora em 99% dos nossos projetos.

Isso muda um pouco quando olhamos, por exemplo, para a vertical de serviços que acabamos de lançar. Neste caso, o que estamos discutindo com os nossos clientes é que se trata de um serviço, mas que está, digamos assim, a emergir. Então, até agora a totalidade dos nossos projetos são baseados em Capex pago pelo cliente, margem para nós e, em seguida, serviços em cima deste Capex, alta margem para nós, tão acretivo em nossa margem EBITDA.

### **Pergunta de Leonardo Olmos, UBS**

**Leonardo Olmos (UBS)** – Olá, bom dia a todos. Duas perguntas, a primeira apenas uma rápida recapitulação sobre o descomissionamento dos sites. Vocês mencionaram que esperam 400 sites no restante de 2022, 3 mil sites em 23 e 1,3 mil em 24 – não tenho certeza se tenho essa parte certa – então apenas uma recapitulação lá; e se puder dizer qual é o impacto das multas que esperam deste processo de descomissionamento, essa é a primeira pergunta, posso fazer a segunda depois disso, obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Então, o descomissionamento acontece em três etapas que acabamos de mencionar, para que você entenda corretamente o que dizemos ao longo da apresentação. Então, o 400 não é que estamos esperando para fazê-lo, nós já estamos fazendo. Então, desses 400 na semana passada era meio que 150 já implementados, então estamos montando a máquina para fazer isso acontecer este ano e no próximo ano. Então, agora estamos aumentando a velocidade e depois vamos executar a velocidade no próximo ano.

Então, existe um grupo organizacional específico dentro da organização que é responsável por isso. O plano está pronto e está sendo executado, então seu entendimento está correto, então é um pequeno pedaço este ano – como já falamos – e em novembro, uma grande parte no próximo ano e a parte restante em 2024.

Quando se trata do impacto das multas, os impactos das multas já está incluído em nossos números e, portanto, basicamente sobre o valor vou passar a Camille para lhe dar os detalhes sobre os números que já estão em nosso balanço.

**Camille Faria (CFO)** – Então, Leonardo, três efeitos aqui: então o valor total das multas esperadas já estava incluído no IFRS 16 a partir do 2T, então está aproximadamente entre R\$ 600 e R\$ 700 milhões e já está lá. Em termos de dinheiro, é claro que será pago quando desativarmos os sites, mas em termos de nosso DRE, porque faz parte do nosso plano de descomissionamento, está sendo amortizado ao longo do tempo. Então, o DRE você já vê o efeito das multas, é uma amortização linear ao longo do período do descomissionamento.

**Leonardo Olmos (UBS)** – Muito bom, muito obrigado, e minha segunda pergunta é em relação aos clientes da Oi. Vocês podem, por favor, discutir a dinâmica da PDD e se vocês planejam desconectar esses clientes eventualmente como o outro *player* fez? Obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Então, Leonardo, digamos que a dinâmica da PDD é basicamente a dinâmica normal da inadimplência de uma operadora móvel. Então, temos dívidas incobráveis do lado deles. As taxas de inadimplência dos clientes da Oi são um pouco mais altas do que as nossas, e é *business as usual*, digamos assim.

Quando se trata da desconexão, estamos planejando, temos um número material de clientes que estão inativos, para que eles não gerem tráfego, para que eles não estejam usando o serviço. E assim, o que vai acontecer é que a partir de novembro e este trimestre, o trimestre atual e o próximo trimestre, 1T23, vamos iniciar um processo de limpeza dessa base de clientes. Basicamente, esta é uma oportunidade de evitar custos do nosso lado. Isto é, então basicamente há pessoas e clientes que não usam o serviço, mas temos algum custo ligado a ele, como impostos, custo de licença, etc., então vamos iniciar a limpeza este mês e realizar isso de acordo com um cronograma neste trimestre e no próximo.

### **Pergunta de Marco Nardini, XP Investimentos**

**Marco Nardini (XP Investimentos)** – Olá Alberto e Camille, obrigado por pegar minhas dúvidas. Eu tenho duas do meu lado, se eu puder, a primeira é em relação ao FWA do 5G. Gostaria de saber quando a empresa pretende lançar os planos da FWA e quando começaremos a ver seus impactos na receita da TIM?

E a segunda é sobre a estratégia da empresa em FTTH. O foco atual da empresa é capturar sinergias com a Oi e também o lançamento do 5G; no entanto, gostaria de saber se vocês poderiam nos dar uma pequena visão sobre quando poderíamos esperar uma grande expansão do FTTH, por favor. Obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Ok. Então, Marco, vamos à primeira pergunta em termos FWA. Em termos de FWA tudo o que sabemos é que está sendo experimentada a tecnologia em 4G. Lançamos três pilotos no ano passado em 5G e definimos nossa visão sobre isso em nosso Investor Day, essa visão permanece inalterada.

Então, basicamente, é uma oportunidade de alavancar a capacidade disponível para o 5G - acreditamos que esta é uma oportunidade - e existem algumas barreiras que precisamos superar para disponibilizá-lo no segmento de *consumer*, que é fisicamente uma cobertura decente do 5G - e estamos abordando isso nas principais capitais, por exemplo, no Rio de Janeiro, São Paulo e Curitiba - e depois há a, digamos assim, questão da acessibilidade, porque hoje o CPE ainda é bastante caro para o mercado consumidor. No entanto, o tamanho do CPE vai se expandir rapidamente nos próximos anos, então imaginamos que o ponto de acessibilidade poderia ser abordado no final de 2023, no 2S23 e em 2024. Esta é uma oportunidade que vamos abordar para o segmento de *consumer* nesse momento, se o tamanho do CPE e, portanto, as economias de escala o tornarem viável para o segmento de *consumer*.

Um pouco diferente para o segmento corporativo, em que já usamos FWA para os principais clientes que, por exemplo, exigem soluções de backup, este é um caso de uso. Portanto, são soluções de backup complementares para os principais clientes. Imagine os serviços financeiros comprando filiais. Então, é uma oportunidade emergente, já temos algumas em andamento, então esperamos que isso aumente. Não vai ter sentido para as nossas receitas a curto prazo. Isto é para FWA.

Quando se trata de FTTH, a expansão do FTTH basicamente está novamente em linha com o que dissemos em nosso Investor Day. Então, temos um plano com a I-Systems, pelo qual eles implantam a rede, a rede FTTH e, em seguida, aumentamos nossa base de clientes e receitas. Então, esse ano a gente abriu dois *clusters*, um em Joinville no 1S e agora em Campinas, e por isso estamos seguindo esse ritmo. Assim, o ritmo de crescimento do nosso negócio FTTH continua como está.

Agora, acredito que esta é, a curto prazo, a abordagem correta, porque combina, permite-nos combinar volume e valor num mercado que é bastante competitivo. Obtivemos 2% de participação de mercado, estamos crescendo, obtivemos o ARPU mais alto do setor e, portanto, estamos basicamente equilibrando e negociando a velocidade do crescimento versus o valor que esse crescimento gera para nós.

### **Pergunta de Lucca Brendim, Bank of America**

**Lucca Brendim (Bank of America)** – Olá, bom dia a todos, obrigado por responder à minha pergunta. Então, duas perguntas da minha parte, em primeiro lugar, se você pudesse comentar sobre o que devemos esperar da depreciação nos próximos trimestres, depreciação e amortização. Aumentou neste trimestre com os três meses completos de aquisições, então se você pudesse comentar o que podemos esperar.

E depois em segundo lugar em termos de ARPU para os clientes da Oi. Eu sei que provavelmente é difícil dizer o que é exatamente da Oi ou não agora, mas vocês já estão trabalhando no *upselling* desses clientes? Vocês estão tendo alguma avaliação sobre isso e qual é a outra procura para isso? Obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Ok. Deixe-me, Lucca, deixe-me pegar a segunda e depois vou passar para Camille a primeira. Quando se trata do ARPU dos clientes da Oi, como esperado, o ARPU médio é menor. É menor em ambos os segmentos e o mix é mais distorcido em comparação com a pré-pago e, portanto, você vê o efeito disso em nossa dinâmica de ARPU e a diminuição A/A.

Quando você olha para o T/T, a diminuição se deve principalmente ao fato de que tivemos três meses completos este ano e dois meses no próximo ano. Agora estamos totalmente focados em migrar sem problemas os clientes da Oi para o nosso sistema, então da Oi para a TIM. Esta é a nossa prioridade, este é um exercício complexo e bastante grande, estamos falando de 17 milhões de clientes menos as desconexões, por isso ainda é um grande número. Então, esse é o nosso foco.

Há, é claro, a oportunidade de monetizar esses clientes no futuro, porque eles são baseados em planos tarifários que estão entre os mais baixos do mercado. No entanto, esta não é a nossa prioridade no momento em que falamos. Neste momento, nossa prioridade é migrar os clientes dos planos existentes da Oi para

planos equivalentes ou melhores na TIM Brasil. Quando isso for feito, vamos cuidar das oportunidades de monetização.

**Camille Faria (CFO)** – Com relação à depreciação e amortização daqui para frente, não estamos dando *guidance* exato sobre o número. Mas só para dar uma visão do que vai acontecer, ainda estamos carregando o ônus das 7,2 mil torres que recebemos da Oi, os contratos de 7,2 mil torres. Como mencionamos anteriormente, vamos desativar cerca de 400 torres apenas este ano. Como você se lembra, somos obrigados pelo Cade a tentar vender 50% de nossas antenas e não podemos realmente desativar as torres enquanto o processo de venda estiver em andamento. Começou em julho, como anunciamos publicamente.

Portanto, só podemos começar a desativar maciçamente as torres em 2023, então ainda sentiremos o fardo dessas torres adicionais para o restante de 2022 e para parte de 2023, e à medida que começarmos a desativar as torres, esse fardo diminuirá com o tempo, e espera-se que o processo termine até 2024. Então, não veremos realmente uma taxa normalizada em nosso G&A até 2025 – mas, é claro, diminuindo ao longo do tempo à medida que desativamos as torres.

#### **Pergunta de Daniel Federle, Credit Suisse**

**Daniel Federle (Credit Suisse)** – Olá, bom dia a todos, muito obrigado por pegarem minhas dúvidas, a primeira é sobre o bom aumento da margem EBITDA T/T. Gostaria de entender se parte disso vem de sinergias dos ativos da Oi e se essas sinergias estão vindo maiores ou mais rápidas do que o inicialmente esperado pela Administração.

E a segunda pergunta é mais como um rápido acompanhamento do tema ICMS. Estamos vendo no financeiro que a empresa está provisionando uma parcela do ICMS, que entendo estar relacionada ao descompasso temporal entre a redução do ICMS e a redução do faturamento. Mas não ficou totalmente claro se estas disposições são independentes das receitas, ou se essas disposições são como um aumento dos custos, muito obrigado.

**Alberto Griselli (CEO)** – Daniel, deixe-me pegar o primeiro na margem EBITDA. Basicamente, existem, então estamos trabalhando em todos os itens da base de custo e isso justifica a expansão da margem. Quando se trata da contribuição da Oi, eu diria que o resultado final é tão simples quanto isso: no 2T conseguimos o que obtivemos e, uma vez que conseguimos, começamos a trabalhar nisso.

Vou dar-lhe um exemplo, e se tomarem o custo da energia, o custo da energia, obtivemos toda a estação base com todo o custo da energia, e depois, uma vez que a obtivemos, começamos a desligar os custo da energia nos BTS que vamos desativar, e por isso eu diria que podem tomar isto como um fato; o 2T foram os primeiros meses desse processo. Agora estamos avançando, por isso estamos em linha com o que esperávamos; não somos os mais lentos, não somos os mais rápidos – mas estamos trabalhando arduamente para garantir que a sinergia e, portanto, a margem de contribuição da Oi seja o que esperávamos.

Há uma série de oportunidades que vamos capturar, como, por exemplo, os impostos sobre a base de vendas no futuro, e para fazer isso você precisa adicionar o trabalho contínuo que estamos fazendo consistentemente sobre nossa própria base de custos para impulsionar a expansão da margem que são uma parte crítica de nossas diretrizes e compromisso. Vou passar para Camille discutir os 100 milhões.

**Camille Faria (CFO)** – Oi Daniel. Então, em relação ao ICMS, primeiro sua afirmação está correta. Essa provisão é resultado do descompasso temporal entre o momento em que começamos a cobrar ICMS a uma taxa menor, e o momento em que refletimos essa redução nas contas dos clientes, e é uma dedução de nossas receitas, tanto brutas quanto líquidas, é claro, então é um impacto nas receitas. Nossas receitas não refletem esse ICMS adicional.

**Operador** – Senhoras e senhores, como um lembrete, se vocês quiserem fazer uma pergunta, por favor, pressione \*1.

Obrigado. Sem mais perguntas de analistas, gostaria de devolver a palavra a Alberto Griselli para suas observações finais. Por favor, Sr. Alberto, você pode prosseguir.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

**Alberto Griselli (CEO)** – Obrigado a todos por participarem da nossa teleconferência. Tivemos o prazer de discutir com vocês o avanço em nossos planos e nosso compromisso de executar as oportunidades de geração de valor que temos discutido este ano. Quero agradecer mais uma vez a toda a equipe pelo enorme esforço que está sendo colocado em prática em um grande número



de iniciativas que estão sendo executadas em paralelo para transformar a TIM na *next generation* TIM. Obrigado a todos!

**Operador** – Assim concluímos a teleconferência do 3T22 da TIM S.A. Para mais informações e detalhes da empresa, acesse nosso site [ti.com.br/ir](http://ti.com.br/ir). Você pode se desconectar a partir de agora, obrigado mais uma vez e tenham um bom dia!