

DIVULGAÇÃO  
DE RESULTADOS  
**4º TRI 2022**



**TIMB**  
LISTED  
NYSE

**TIMS**  
B3 LISTED NM  
ISE B3

 **TIM**

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2022, foi marcado por duas grandes transformações do setor, das quais a TIM é protagonista: o lançamento da tecnologia 5G e o fim do ciclo de consolidação do mercado de telefonia móvel.

Neste contexto, nos destacamos, pois lideramos a implementação da rede 5G nos tornando rapidamente a maior e melhor cobertura em mercados chave como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Recife. Dentro do processo de M&A, executamos nossa estratégia de integração dos ativos adquiridos da Oi Móvel em excelente ritmo, capturando rapidamente sinergias e criando valor para nossos acionistas e clientes.

## DESTAQUES DO QUARTO TRIMESTRE E DO ANO DE 2022

FINANCEIRO	<p><b>FOCO EM VALOR GERANDO RESULTADOS CONSISTENTES ENQUANTO A NEXT GENERATION TELCO SE CONSOLIDA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sólido crescimento na Receita Líquida Normalizada: +22,4% A/A no 4T22;</li> <li>Evolução no Móvel: RSM Normalizada com alta de +22,7% A/A no 4T22 e +20,2% A/A em 2022, com sólidos desempenhos no Pós-pago (+21,3% A/A no 4T22 e +19,4% A/A em 2022) e no Pré-pago (+29,4% A/A no 4T22 e +21,3% A/A em 2022);</li> <li>Receita de Plataforma de Clientes totalizando R\$ 51 milhões no 4T22 e R\$ 188 milhões em 2022;</li> <li>Receita da TIM Live crescendo dois dígitos: +10,3% A/A no 4T22 e +10,7% A/A em 2022;</li> <li>Receita de Produtos: +36,8% A/A no 4T22 e +25,0% A/A no ano;</li> <li>EBITDA Normalizado expandindo +19,6% A/A no 4T22, com uma Margem de 49,9% (ou 51,2% ex-I-Systems).</li> </ul>	<p><b>+19,5%</b> Expansão A/A da Receita Líquida Normalizada em 2022</p>	<p><b>+17,2%</b> Crescimento A/A do EBITDA Normalizado em 2022</p>
	<p><b>ATINGINDO MARCOS HISTÓRICOS: LIDERANÇA EM COBERTURA E EXCELÊNCIA EM QUALIDADE DE REDE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Primeira e única operadora a cobrir os 5.570 municípios do Brasil;</li> <li>Liderança de cobertura no 4G (5.370 cidades conectadas) e forte presença no 5G (cobertura em todas as capitais do Brasil);</li> <li>5G da TIM ganhando dois prêmios da Opensignal<sup>1</sup>: “Melhor Disponibilidade” e “Melhor Alcance”;</li> <li>Mudança de marca na banda larga fixa: TIM UltraFibra expandindo a fibra para novos clientes (+37,5% A/A no FTTH).</li> </ul>	<p><b>47,4%</b> Margem EBITDA Normalizada em 2022</p>	<p><b>+26,4%</b> Crescimento A/A de EBITDA – Capex Normalizado em 2022</p>
	<p><b>UM ANO MARCADO POR DIVERSAS OUTRAS REALIZAÇÕES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Celebração da aquisição dos ativos móveis da Oi, levando a Companhia para um novo patamar no setor;</li> <li>Excelência no relacionamento externo (selo “Reclame Aqui RA 1000”) e interno (certificada como “Great Place to Work”);</li> <li>Operadora de telecom diversa e inclusiva: 1º lugar no Refinitiv D&amp;I Index e presente no Bloomberg Gender Equality Index;</li> <li>15 anos consecutivos listada no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3;</li> <li>Novas parcerias IoT: logística, mineração, agronegócio, utilidades.</li> </ul>	<p><b>25,5%</b> EBITDA – Capex Normalizado/ Receita Líquida Normalizada em 2022</p>	<p><b>R\$ 2,0 bi</b> em proventos (Guidance 2022) R\$ 1,4 bi de JSCP já pagos</p>
		<p><b>100%</b> de cobertura em todas as cidades do Brasil</p>	<p><b>5G</b> Premiada<sup>1</sup> como “Melhor Disponibilidade” e “Melhor Alcance”</p>
		<p><b>TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS</b> 10 de fevereiro de 2023, às: 10h (Brasília) / 8h (US EST) Webcast (Português): <a href="#">clique aqui</a> Webcast (Inglês): <a href="#">clique aqui</a></p>	
	OUTROS DESTAQUES		

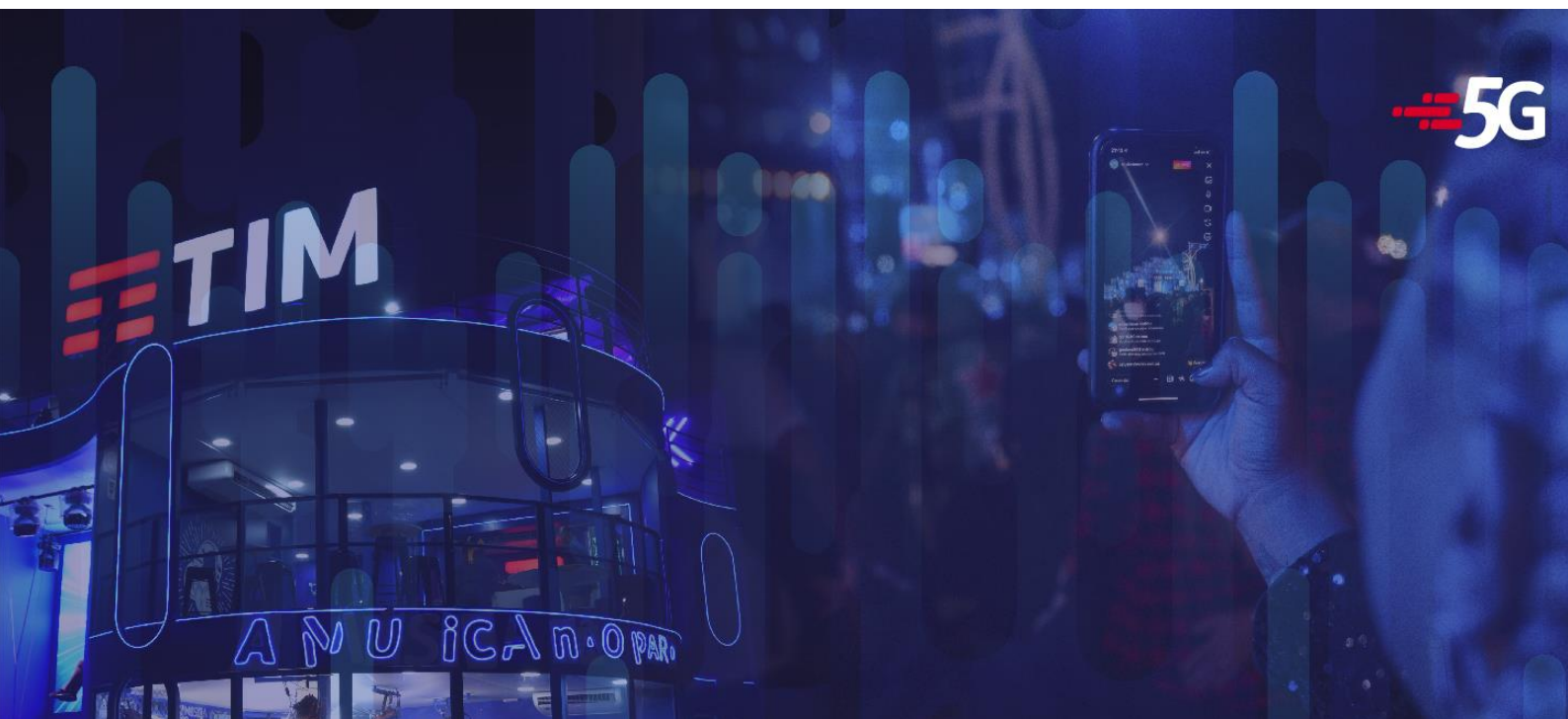
<sup>1</sup> Relatório da Opensignal de janeiro de 2023 ([clique aqui](#)).

## DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<b>OPERACIONAL</b>								
<b>Base Móvel de Clientes ('000)</b>	<b>62.485</b>	<b>52.066</b>	<b>20,0%</b>	<b>68.796</b>	<b>-9,2%</b>	<b>62.485</b>	<b>52.066</b>	<b>20,0%</b>
Pré-pago	35.240	29.201	20,7%	39.136	-10,0%	35.240	29.201	20,7%
Pós-pago	27.245	22.865	19,2%	29.659	-8,1%	27.245	22.865	19,2%
Pós-Pago Humano	22.921	18.882	21,4%	24.947	-8,1%	22.921	18.882	21,4%
Base de Usuários 4G ('000)	54.983	46.314	18,7%	59.612	-7,8%	54.983	46.314	18,7%
Base de Usuários 5G ('000)	1.286	-	n.a.	821	56,7%	1.286	-	n.a.
<b>Base de Clientes TIM UltraFibra ('000)</b>	<b>716</b>	<b>685</b>	<b>4,6%</b>	<b>708</b>	<b>1,1%</b>	<b>716</b>	<b>685</b>	<b>4,6%</b>
<b>FINANCEIRO (R\$ milhões)</b>								
<b>Receita Líquida Normalizada*</b>	<b>5.874</b>	<b>4.799</b>	<b>22,4%</b>	<b>5.611</b>	<b>4,7%</b>	<b>21.580</b>	<b>18.058</b>	<b>19,5%</b>
Receita de Serviços	5.628	4.620	21,8%	5.465	3,0%	20.878	17.497	19,3%
Serviço Móvel	5.305	4.323	22,7%	5.154	2,9%	19.644	16.349	20,2%
Serviço Fixo	323	296	9,1%	311	4,1%	1.234	1.147	7,6%
Custos Normalizados* da Operação	(2.944)	(2.350)	25,2%	(2.914)	1,0%	(11.344)	(9.320)	21,7%
<b>EBITDA Normalizado*</b>	<b>2.930</b>	<b>2.449</b>	<b>19,6%</b>	<b>2.697</b>	<b>8,6%</b>	<b>10.236</b>	<b>8.738</b>	<b>17,2%</b>
<b>Margem EBITDA Normalizada*</b>	<b>49,9%</b>	<b>51,0%</b>	<b>-1,1p.p.</b>	<b>48,1%</b>	<b>1,8p.p.</b>	<b>47,4%</b>	<b>48,4%</b>	<b>-1,0p.p.</b>
Lucro Líquido Normalizado*	590	768	-23,2%	473	24,7%	1.795	2.200	-18,4%
Capex Normalizado**	1.375	1.255	9,6%	978	40,7%	4.730	4.382	8,0%

\* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (+R\$ 28,9 milhões no 4T22, +R\$ 38,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22, -R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita e Custos, descritos anteriormente, e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 26,7 milhões no 4T22, -R\$ 13,1 milhões no 3T22, -R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22, +R\$ 495,9 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).

\*\* Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências em 2021 (R\$ 3.585 milhões no 4T21).



## EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES

### PAGAMENTO DE JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO



No dia 12 de dezembro de 2022, a TIM S.A. divulgou que seu Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$ 455 milhões a título de Juros Sobre Capital Próprio (“JSCP”). O pagamento ocorreu no dia 24 de janeiro de 2023. Adicionalmente, serão propostos dividendos adicionais complementares referentes ao exercício de 2022, no valor de R\$ 600 milhões, a serem aprovados na Assembleia Geral Ordinária da Companhia.

### NOVO CFO/ DRI INTERINO



Em janeiro de 2023, a TIM anunciou que o Conselho de Administração da Companhia elegeu o Sr. Alberto Mario Griselli, Diretor Presidente (“CEO”) da Companhia, para assumir as posições de Diretor Financeiro (“CFO”) e Diretor de Relações com Investidores (“DRI”), interinamente, a partir de 01 de fevereiro de 2023. Dessa forma, os cargos de CEO, CFO e DRI serão temporariamente acumulados pelo Sr. Griselli.

### NOVA PARCERIA ESTRATÉGICA: SERVIÇOS DE SAÚDE



Na data de hoje, 09/02/2023, a TIM anuncia uma nova parceria visando o setor de saúde. Em acordo firmado com o Grupo Cartão de Todos, que tem como serviço principal o acesso a maior rede de clínicas populares do Brasil, a TIM passará a oferecer aos seus clientes uma plataforma de descontos exclusiva. Isso possibilitará que usuários possam fazer uso de diversos serviços de saúde com descontos, tais como consultas (presenciais e virtuais – telemedicina), exames médicos e compra de medicamentos, por meio de uma assinatura mensal. O serviço será lançado com uma oferta “freemium” para que novos clientes possam experimentar os benefícios antes de se comprometer. A parceria também prevê que a TIM possa explorar a oferta de serviços de telecomunicações junto aos milhões de clientes cadastrados no programa Cartão de Todos. O lançamento comercial da parceria está previsto para o segundo semestre de 2023.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

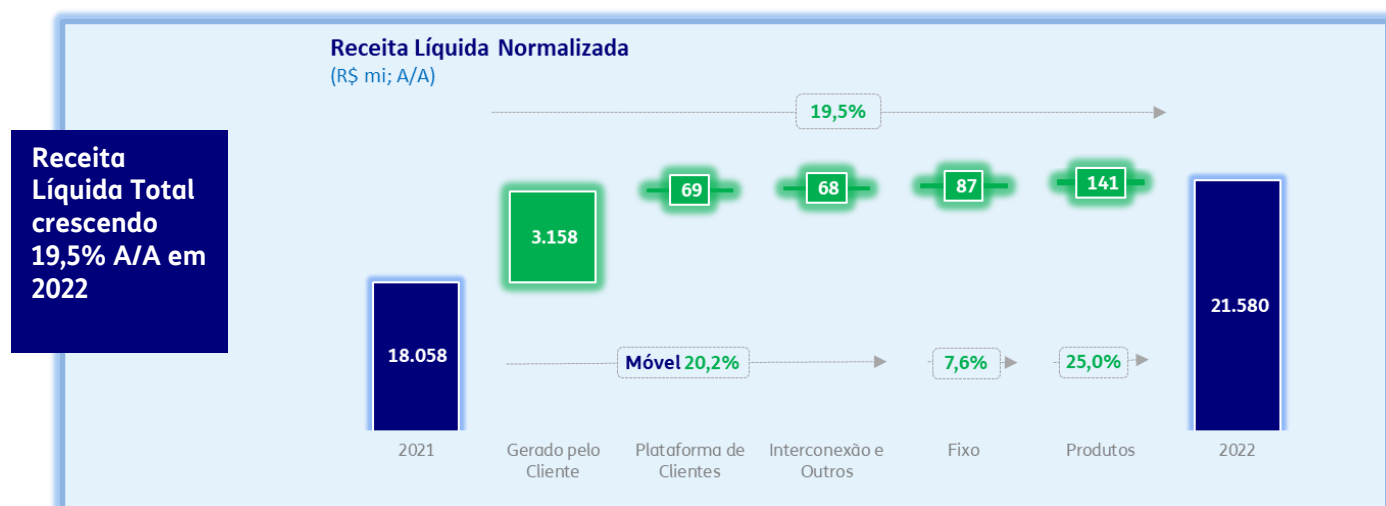
## RECEITA OPERACIONAL

- Forte desempenho operacional levando a um crescimento robusto de dois dígitos da Receita Líquida

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida Reportada	5.824	4.799	21,4%	5.611	3,8%	21.531	18.058	19,2%
Receita Líquida Normalizada*	5.874	4.799	22,4%	5.611	4,7%	21.580	18.058	19,5%
Receita de Serviços	5.628	4.620	21,8%	5.465	3,0%	20.878	17.497	19,3%
Serviço Móvel	5.305	4.323	22,7%	5.154	2,9%	19.644	16.349	20,2%
Gerada pelo Cliente	4.869	3.914	24,4%	4.746	2,6%	18.002	14.843	21,3%
Interconexão	113	135	-16,3%	116	-2,1%	450	533	-15,6%
Plataforma de Clientes	51	37	38,8%	50	2,7%	188	119	57,4%
Outras Receitas	271	238	14,2%	243	11,6%	1.004	853	17,6%
Serviço Fixo	323	296	9,1%	311	4,1%	1.234	1.147	7,6%
dos quais TIM UltraFibra	207	188	10,3%	201	3,1%	797	720	10,7%
Receita de Produtos	246	180	36,8%	146	67,8%	702	561	25,0%

\* Receita Líquida normalizada pelo efeito temporário de ineficiência de PIS/COFINS em consequência de um contrato entre TIM S.A. e Cozani (+R\$ 49,6 milhões no 4T22). A SPE Cozani deverá ser incorporada ao longo dos próximos meses dentro do processo de integração dos ativos adquiridos junto a Oi Móvel S.A.

No 4T22, a Receita Líquida Normalizada apresentou um crescimento de 22,4% A/A, totalizando R\$ 5.874 milhões, resultado atingido a partir da contribuição de todas as principais linhas: (i) Receita de Serviço Móvel (+22,7% A/A) que teve como motores a aquisição dos ativos móveis da Oi e a estratégia da Companhia de monetizar a sua base de clientes; (ii) Receita de Serviço Fixo (+9,1% A/A), tendo como principal *driver* a expansão consistente da TIM UltraFibra (antiga TIM Live) (+10,3% A/A); e (iii) Receita de Aparelhos (+36,8% A/A), que apresentou forte resultado positivo devido a um melhor *mix* na venda de produtos e ao sucesso das campanhas de Black Friday e de Natal. Em 2022, a Receita Líquida Total Normalizada apresentou expansão de 19,5% A/A, somando R\$ 21.580 milhões, tendo como motores os itens indicados anteriormente.

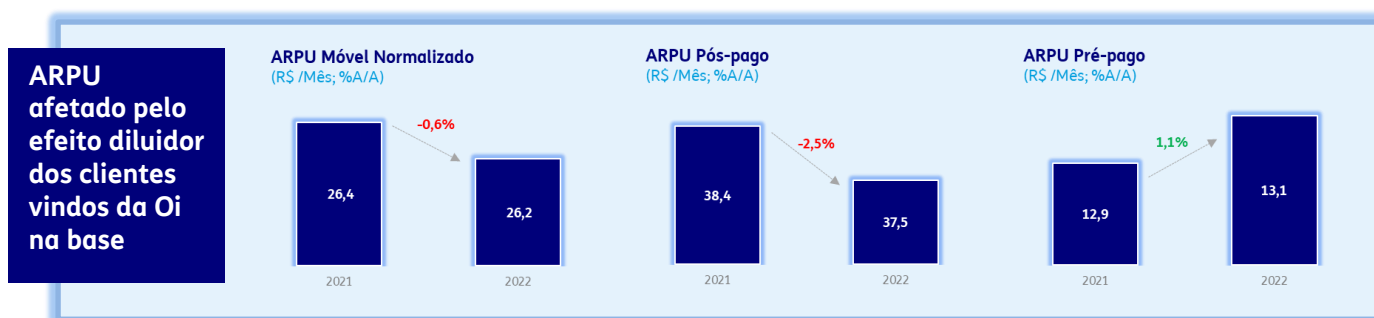


## Detalhamento do Segmento Móvel (líquido de impostos e deduções):

A Receita do Serviço Móvel (RSM) Normalizada totalizou R\$ 5.305 milhões no 4T22, o que representa um crescimento de 22,7% A/A. A performance positiva tem como principais alavancas a receita gerada pela base móvel adquirida da Oi e a performance no trimestre dos segmentos Pré-pago e Pós-pago. O ARPU Móvel Normalizado, receita média mensal por usuário, atingiu R\$ 26,9 no trimestre (-3,2% A/A), sendo ainda impactado pelo efeito de diluição provocado pela adição dos clientes vindos da Oi, que possuíam um ARPU inferior, mas parcialmente compensado no 4Q22 pela limpeza de base, realizada em novembro, das linhas silentes vindas da Oi. **Em 2022, a RSM Normalizada expandiu 20,2% A/A, totalizando R\$ 19.644 milhões, explicada pelas dinâmicas anteriormente descritas.**

Detalhando o desempenho de cada perfil de cliente móvel no 4T22:

- (i) **A Receita do Pré-pago expandiu 29,4% A/A no 4T22** e o ARPU do Pré-pago atingiu R\$ 13,7 (crescimento de 1,8% A/A). Tal desempenho deve-se: (i) a receita adicional com os acessos adquiridos da Oi; (ii) a mudanças nas ofertas e na tarifação implementadas durante o ano; e (iii) ao auxílio emergencial do governo. Esses dois últimos contribuíram para o aumento do consumo dos clientes, parcialmente afetado pelos efeitos de canibalização gerados pelos ajustes realizados nos planos em decorrência das reduções de alíquota de ICMS. **Em 2022, a Receita do Pré-Pago obteve uma expansão de 21,3% A/A.**
- (ii) **A Receita do Pós-pago apresentou crescimento de 21,3% A/A no 4T22**, com o ARPU do Pós-pago atingindo o patamar de R\$ 38,2 (-3,9% A/A). Essa dinâmica é explicada pelo efeito líquido dos seguintes fatores: (i) receitas adicionais geradas pela incorporação dos clientes da Oi; (ii) reajuste de preços aplicados, principalmente no 2T22, sobre toda a base pós-paga – parcialmente afetado pelo já esperado impacto na retenção de clientes insatisfeitos com a nova precificação; e (iii) redução dos preços dos planos em função das alíquotas menores de ICMS. **Em 2022, a Receita do Pós-Pago atingiu um crescimento de 19,4% A/A.**



A Receita de Interconexão (ITX) apresentou uma queda de 16,3% A/A no 4T22 e de 15,6% A/A em 2022, como consequência da redução do tráfego entrante ao longo do ano. A incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços foi de 1,7% no trimestre e de 1,9% no ano.

**No 4T22, a Receita de Plataforma de Clientes totalizou R\$ 50,9 milhões, com crescimento de 38,8% A/A**, enquanto no total do ano de 2022 a linha atingiu R\$ 188,1 milhões (+57,4% A/A). Essas performances são fruto da contribuição das iniciativas de *mobile advertising* e das parcerias de serviços digitais.



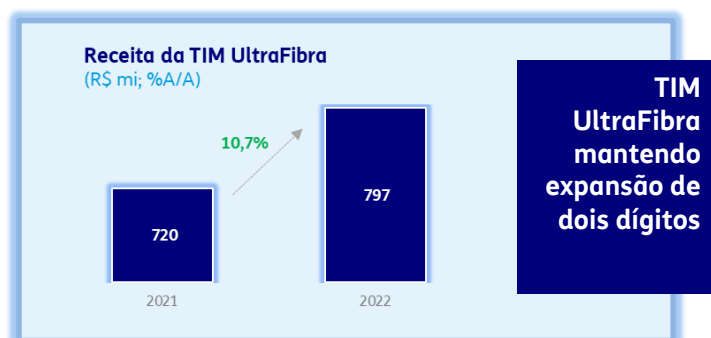
A linha de Outras Receitas Normalizadas<sup>1</sup> registrou aumento de 14,2% A/A no 4T22 e 17,6% A/A em 2022. Tais performances são explicadas pelo crescimento na receita gerada por contratos de compartilhamento e *swap* de rede, refletindo a estratégia da Companhia na ampliação da infraestrutura de transporte de fibra (*backbone* e *backhaul*) com maior eficiência da alocação de capital (Capex e Opex).

### Detalhamento do Segmento Fixo (líquido de impostos e deduções):

No 4T22, a Receita do Serviço Fixo somou R\$ 323 milhões, representando um crescimento de 9,1% A/A no trimestre. Já no acumulado do ano expandiu 7,6% A/A, totalizando o montante de R\$ 1.234 milhões.

O crescimento da TIM UltraFibra (antiga TIM Live), principal linha de receita do fixo, foi de 10,3% A/A

no 4T22, apresentando um ARPU de R\$ 95,0 no trimestre (+4,3% A/A). O desempenho deve-se às seguintes estratégias: (i) contínua migração da base de FTTC para o FTTH, com foco na retenção dos clientes a partir da melhoria de percepção de qualidade; e (ii) rentabilização do cliente através de um portfólio de serviços mais atrativo para os usuários e de maior valor agregado para a Companhia – em dezembro, **73% dos clientes da base estavam em planos com velocidades iguais ou superiores a 150 Mbps**. No acumulado do ano, a expansão dessa linha de receita fixa foi de 10,7% A/A, explicada pela mesma dinâmica do trimestre.



<sup>1</sup> A linha de Outras Receitas teve um impacto não recorrente de R\$ 49,6 milhões no 4T22, referente ao efeito temporário de ineficiência de PIS/COFINS em consequência de um contrato entre TIM S.A. e Cozani.

## CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

- *Despesas Operacionais impactadas pela transação com a Oi desde maio e pela nova linha de custos com a I-Systems*

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Custos Reportados da Operação</b>	<b>(2.973)</b>	<b>(1.607)</b>	<b>85,0%</b>	<b>(2.953)</b>	<b>0,7%</b>	<b>(11.482)</b>	<b>(8.599)</b>	<b>33,5%</b>
<b>Custos Normalizados* da Operação</b>	<b>(2.944)</b>	<b>(2.350)</b>	<b>25,2%</b>	<b>(2.914)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(11.344)</b>	<b>(9.320)</b>	<b>21,7%</b>
Pessoal	(357)	(298)	19,6%	(312)	14,2%	(1.267)	(1.126)	12,4%
Comercialização	(989)	(758)	30,4%	(1.053)	-6,1%	(3.891)	(3.135)	24,1%
Rede e Interconexão	(906)	(682)	32,9%	(891)	1,6%	(3.633)	(2.797)	29,9%
Gerais e Administrativos	(223)	(203)	10,0%	(223)	0,1%	(831)	(701)	18,5%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(264)	(229)	15,6%	(200)	32,0%	(871)	(731)	19,1%
Provisão para Devedores Duvidosos	(156)	(117)	33,1%	(173)	-10,0%	(626)	(545)	15,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	(49)	(64)	-22,9%	(61)	-20,0%	(225)	(284)	-21,0%
<b>Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV</b>	<b>(2.679)</b>	<b>(2.122)</b>	<b>26,3%</b>	<b>(2.714)</b>	<b>-1,3%</b>	<b>(10.473)</b>	<b>(8.589)</b>	<b>21,9%</b>

\* Custos da Operação normalizados por: gastos com o ajuste de preço da venda de controle sobre a I-Systems (+R\$ 1,9 milhão no 4T22 e +R\$ 14,6 milhões no 3T22), despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 8,3 milhões no 4T22, +R\$ 8,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 8,4 milhões no 1T22, +R\$ 34,8 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21), gastos com consultorias no âmbito do projeto de aquisição da Oi Móvel e migração dos clientes (+R\$ 25,2 milhões no 4T22, +R\$ 15,4 milhões no 3T22 e +R\$ 4,3 milhões no 4T21), créditos de PIS/COFINS gerados no contrato de *intercompany* com a Cozani (-R\$ 13,5 milhões no 4T22), despesas com FUST/FUNTEL relativas ao contrato de *intercompany* com a Cozani (+R\$ 7,1 milhões no 4T22), gastos com folha de pagamento também relacionados à aquisição dos ativos móveis da Oi (+R\$ 11,8 milhões no 1T22) e por venda de controle sobre o investimento na companhia I-Systems (-R\$ 782,2 milhões no 4T21).

Os **Custos e Despesas Operacionais Normalizados** totalizaram R\$ 2.944 milhões no 4T22, +25,2% A/A. O Opex foi principalmente afetado por: (i) custos adicionais incorporados após a conclusão da transação de aquisição da Oi Móvel, como 3 meses de TSA – *Temporary Service Agreement*<sup>2</sup>, além de gastos atrelados a uma base de clientes e infraestrutura maiores; e (ii) pelas despesas de aluguel da I-Systems<sup>3</sup>. **Em 2022, a linha totalizou R\$ 11.344**, representando um crescimento de 21,7% A/A. Excluindo os impactos relacionados a I-Systems, essa linha teria crescido 23,5% A/A no trimestre e 18,8% A/A no ano.

Os **Custos e Despesas Operacionais Reportados** atingiram R\$ 2.973 milhões no 4T22, aumento de 85,0% A/A, devido a uma base comparativa afetada pelo efeito positivo gerado na venda de 51% da empresa I-Systems, ocorrida em novembro de 2021, que foi registrada reduzindo os custos em cerca de R\$ 780 milhões. **No ano, a linha atingiu R\$ 11.482 milhões**, aumento de 33,5% A/A, impactada pelo mesmo efeito citado anteriormente.

<sup>2</sup> O *Temporary Service Agreement* (“TSA”) é um contrato temporário para fornecer gestão da base de assinantes e serviços de manutenção do NOC (“*Network Operations Center*”), no âmbito da aquisição dos ativos móveis da Oi. O TSA tem uma duração de 12 meses e foi ajustado para desconsiderar serviços relacionados as recargas.

<sup>3</sup> I-Systems foi criada em sociedade com a IHS Brasil em novembro de 2021 como uma provedora aberta de infraestrutura de fibra ótica. A transação envolveu a venda de 51% de participação para o novo sócio mediante o pagamento de R\$ 1,1 bilhão para TIM e um aporte de R\$ 600 milhões ao caixa da I-Systems.





## Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas Normalizados:

**Custos com Pessoal cresceram 19,6% A/A no trimestre**, se mantendo em linha com o crescimento observado no mesmo período do ano anterior. Essa linha foi impactada por: (i) efeitos relativos à provisão da participação dos colaboradores nos resultados da Companhia, impactando de forma significativa os custos do trimestre; e (ii) pelos efeitos inflacionários sobre salários, bonificações e incentivos. **Em 2022, o crescimento normalizado<sup>4</sup> total foi de 12,4% A/A**, explicado pelos mesmos motivos apontados acima.

**Comercialização e Publicidade, uma das contas que mais tiveram impacto com a aquisição dos ativos móveis da Oi, cresceu 30,4% A/A no 4T22.** Tal performance reflete: (i) o aumento dos gastos relacionados a administração da base de clientes (faturamento, cobrança e atendimento) e de despesas com “Fistel de Instalação”, ambos decorrentes da adesão de novos clientes migrados da Oi; (ii) os custos do TSA com a Oi (R\$ 73 milhões); e (iii) maiores gastos com publicidade, refletindo o efeito sazonal do período com a Black Friday e as festas de final de ano. **No total do ano, a linha apresentou alta de 24,1% A/A**, impactada pelos motivos citados anteriormente.

**O grupo de Rede e Interconexão Normalizado<sup>5</sup> cresceu 32,9% A/A no trimestre**, possuindo como maiores ofensores: (i) maiores custos referentes ao aluguel de infraestrutura de última milha com a I-Systems; (ii) maiores despesas relacionadas aos novos sites adquiridos na transação com a Oi; (iii) maiores despesas com provedores de conteúdo (Serviços de Valor Agregado); e (iv) gastos com manutenção de rede. **Em 2022, o crescimento desta linha foi de 29,9% A/A**, explicados pelos motivos apontados acima e por um aumento na linha de roaming internacional.

**Despesas Gerais e Administrativas (G&A) Normalizadas<sup>6</sup> subiram 10,0% A/A no 4T22**, performance explicada basicamente pelos seguintes fatores: (i) maiores gastos relacionados a integração sistêmica dos novos clientes vindos da Oi na estrutura da TIM; e (ii) maiores despesas com o projeto *Journey to Cloud* (migração da infraestrutura de TI para a nuvem). **No ano, o aumento foi de 18,5% A/A**, devido aos efeitos já citados e por uma base comparativa de 2021 menor.

**O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) cresceu 15,6% A/A no 4T22**, acompanhando a dinâmica da receita de aparelhos com um melhor *mix* na venda de produtos e um melhor desempenho de vendas de aparelhos em função das ofertas de Black Friday e Natal. **No ano, essa linha expandiu 19,1% A/A**, seguindo mais uma vez a dinâmica da receita de aparelhos, como citado anteriormente.

**A linha de Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) teve alta, no trimestre, de 33,1% A/A**, totalizando R\$ 156 milhões. A linha continua a sofrer o impacto de uma maior base de receita exposta a inadimplência, com o aumento da base pós-paga, em função da incorporação dos clientes vindos da Oi. Apesar destes elementos, **o percentual da PDD sobre Receita Bruta ficou abaixo da marca de 2% no 4T22, demonstrando a eficiência da Companhia na estratégia de aquisição de clientes, na cobrança e**

<sup>4</sup> A linha de Pessoal teve um impacto não recorrente de R\$ 11,8 milhões no 1T22, referente a despesas com folha de pagamento relacionadas à aquisição dos ativos móveis da Oi.

<sup>5</sup> A linha de Rede e Interconexão teve impactos não recorrentes de R\$ 25,2 milhões no 4T22, R\$ 15,4 milhões no 3T22 e R\$ 4,3 milhões no 4T21, referentes a despesas com consultorias no âmbito do projeto de migração dos clientes vindos da Oi, e de -R\$ 13,5 milhões no 4T22, referente a créditos de PIS/COFINS gerados no contrato de *intercompany* com a Cozani.

<sup>6</sup> A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve impactos não recorrentes de R\$ 8,3 milhões no 4T22, R\$ 8,6 milhões no 3T22, R\$ 50,3 milhões no 2T22, R\$ 8,4 milhões no 1T22, R\$ 34,8 milhões no 4T21, R\$ 7,7 milhões no 3T21 e R\$ 13,7 milhões no 2T21, referentes a despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados associados aos projetos de aquisição/reestruturação dos ativos da Oi e da I-Systems.

recuperação dos valores devidos. Em 2022, a PDD aumentou 15,0% A/A, impactada pelos mesmos elementos do trimestre, porém com intensidade inferior.

**Outras Despesas (Receitas) Operacionais Normalizadas<sup>7</sup> registraram queda de 22,9% A/A no 4T22 e de 21,0% A/A no ano**, explicada pela receita da venda de terrenos e prédios realizada em outubro de 2022, que compensaram parcialmente: (i) o aumento das despesas com contingências trabalhistas e tributárias; e (ii) o maior nível de despesas com FUST/FUNTEL no trimestre.

## DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

### ▸ EBITDA impulsionado pelo crescimento orgânico da receita e pela consolidação do M&A

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>Normalizado (R\$ milhões)</i>								
<b>EBITDA Normalizado*</b>	<b>2.930</b>	<b>2.449</b>	<b>19,6%</b>	<b>2.697</b>	<b>8,6%</b>	<b>10.236</b>	<b>8.738</b>	<b>17,2%</b>
Margem EBITDA Normalizada*	49,9%	51,0%	-1,1p.p.	48,1%	1,8p.p.	47,4%	48,4%	-1,0p.p.
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(1.858)</b>	<b>(1.436)</b>	<b>29,4%</b>	<b>(1.880)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(6.827)</b>	<b>(5.692)</b>	<b>19,9%</b>
Depreciação	(1.363)	(1.014)	34,5%	(1.394)	-2,2%	(4.970)	(3.952)	25,8%
Amortização	(496)	(422)	17,3%	(487)	1,8%	(1.857)	(1.740)	6,7%
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>(23)</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>(16)</b>	<b>38,7%</b>	<b>(62)</b>	<b>(12)</b>	<b>432,2%</b>
<b>EBIT Normalizado*</b>	<b>1.049</b>	<b>1.002</b>	<b>4,7%</b>	<b>800</b>	<b>31,1%</b>	<b>3.348</b>	<b>3.034</b>	<b>10,3%</b>
Margem EBIT Normalizada*	17,9%	20,9%	-3,0p.p.	14,3%	3,6p.p.	15,5%	16,8%	-1,3p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(350)</b>	<b>(180)</b>	<b>94,3%</b>	<b>(402)</b>	<b>-12,9%</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(653)</b>	<b>120,4%</b>
Despesas financeiras	(672)	(560)	20,1%	(667)	0,8%	(2.763)	(1.745)	58,3%
Receitas financeiras	327	378	-13,4%	260	26,0%	1.319	1.092	20,8%
Variações cambiais, líquidas	(5)	2	n.a.	5	n.a.	5	1	659,6%
<b>Lucro antes dos impostos Normalizado*</b>	<b>699</b>	<b>822</b>	<b>-14,9%</b>	<b>398</b>	<b>75,5%</b>	<b>1.909</b>	<b>2.381</b>	<b>-19,9%</b>
Imposto de renda e cont. social Normalizado*	(109)	(54)	104,2%	75	n.a.	(114)	(182)	-37,3%
<b>Lucro Líquido Normalizado*</b>	<b>590</b>	<b>768</b>	<b>-23,2%</b>	<b>473</b>	<b>24,7%</b>	<b>1.795</b>	<b>2.200</b>	<b>-18,4%</b>
Total de Itens Normalizados	(52)	247	n.a.	(25)	103,5%	(124)	757	n.a.
<i>Reportado (R\$ milhões)</i>								
<b>EBITDA Reportado</b>	<b>2.852</b>	<b>3.192</b>	<b>-10,7%</b>	<b>2.658</b>	<b>7,3%</b>	<b>10.049</b>	<b>9.459</b>	<b>6,2%</b>
Margem EBITDA Reportada	49,0%	66,5%	-17,5p.p.	47,4%	1,6p.p.	46,7%	52,4%	-5,7p.p.
<b>EBIT Reportado</b>	<b>971</b>	<b>1.745</b>	<b>-44,4%</b>	<b>762</b>	<b>27,4%</b>	<b>3.160</b>	<b>3.756</b>	<b>-15,9%</b>
Margem EBIT	16,7%	36,4%	-19,7p.p.	13,6%	3,1p.p.	14,7%	20,8%	-6,1p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(350)</b>	<b>(180)</b>	<b>94,3%</b>	<b>(402)</b>	<b>-12,9%</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(653)</b>	<b>120,4%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>621</b>	<b>1.565</b>	<b>-60,3%</b>	<b>360</b>	<b>72,5%</b>	<b>1.721</b>	<b>3.103</b>	<b>-44,5%</b>
Imposto de renda e cont. social Reportado	(83)	(549)	-85,0%	88	n.a.	(50)	(146)	-65,7%
<b>Lucro Líquido Reportado</b>	<b>538</b>	<b>1.015</b>	<b>-47,0%</b>	<b>448</b>	<b>20,2%</b>	<b>1.671</b>	<b>2.957</b>	<b>-43,5%</b>

\* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (+R\$ 28,9 milhões no 4T22, +R\$ 38,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22, -R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita e Custos, descritos anteriormente, e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social: créditos fiscais relativos ao contrato de *intercompany* com a Cozani (-R\$ 14,7 milhões no 4T22), impacto dos impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela transação da I-Systems (+R\$ 509,2 milhões no 4T21) e por outros efeitos fiscais (-R\$ 12,0 milhões no 4T22, -R\$ 13,1 milhões no 3T22, -R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22, -R\$ 13,3 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).

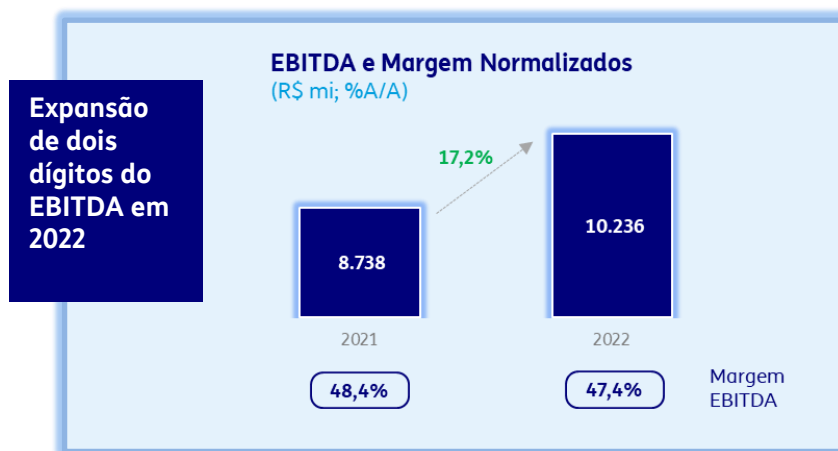
<sup>7</sup> A linha de Outras Despesas (Receitas) operacionais teve impactos não recorrentes de R\$ 1,9 milhão no 4T22 e R\$ 14,6 milhões no 3T22, referentes ao ajuste de preço da venda de controle sobre a I-Systems, de R\$ 7,1 milhões no 4T22, referente a despesas com FUST/FUNTEL relativas ao contrato de *intercompany* com a Cozani e de -R\$ 782,2 milhões no 4T21, referente a venda de controle sobre o investimento na companhia I-Systems.

## EBITDA<sup>8</sup> (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação, Amortização e Equivalência Patrimonial)

O EBITDA Normalizado do 4T22 registrou evolução de 19,6% A/A, totalizando R\$ 2.930 milhões, tendo a Receita de Serviços como principal motor. Já a Margem EBITDA Normalizada atingiu 49,9%, recuando 1,1 p.p. vs. o mesmo período de 2021, porém mantendo o patamar elevado mesmo afetada pelos impactos da I-Systems e do TSA. Excluindo os efeitos relativos ao aluguel de rede da I-Systems, o EBITDA Normalizado totalizou R\$ 3.010 milhões no trimestre, obtendo uma Margem EBITDA Normalizada de 51,2%.

No ano, o EBITDA Normalizado cresceu 17,2% A/A, atingindo R\$ 10.236 milhões com uma Margem EBITDA de 47,4% A/A (-1,0 p.p. vs. 2021). Assim como descrito acima, a performance operacional da Receita de Serviços e a incorporação dos clientes da Oi Móvel foram os principais fatores que contribuíram para a evolução da linha, em meio a um ambiente macroeconômico de inflação elevada na maior parte do ano.

Retornando com os efeitos dos arrendamentos (“leases”) para dentro do EBITDA, o EBITDA-AL (“After Lease”) Normalizado do 4T22 alcançou um crescimento de 11,0% A/A, totalizando R\$ 2.137 milhões. No ano, o indicador atingiu R\$ 7.413 milhões, +9,5% A/A.



## DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

A linha de D&A apresentou crescimento de 29,4% A/A no 4T22 e aumentou 19,9% A/A no 2022, sendo uma das linhas mais afetadas pela aquisição dos ativos móveis da Oi no ano. No trimestre, essa linha teve como principais componentes: (i) R\$ 623 milhões de Depreciação referente aos contratos de arrendamentos do IFRS 16 – dos quais R\$ 265 milhões são relativos à incorporação dos 7,2 mil sites adquiridos da Oi; e (ii) R\$ 60 milhões em Amortização relativa à compra dos 49 MHz de espectro da Oi.

O EBIT Normalizado registrou alta de 4,7% A/A no 4T22 e de 10,3% A/A em 2022, refletindo a performance do EBITDA e a maior pressão da linha de D&A.

<sup>8</sup> EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de “Receita Operacional” e “Custos e Despesas Operacionais”.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Itens Caixa</b>	<b>(480)</b>	<b>(169)</b>	<b>184,1%</b>	<b>(486)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(1.697)</b>	<b>(757)</b>	<b>124,1%</b>
Juros sobre Dívidas Financeiras (Líquido de Derivativos)	(162)	(76)	112,3%	(151)	7,2%	(525)	(167)	213,5%
Juros relacionados a Caixa e Equivalentes de Caixa	133	171	-22,2%	98	35,8%	549	340	61,3%
Juros sobre Arrendamentos	(369)	(238)	55,0%	(360)	2,3%	(1.305)	(820)	59,1%
Atualização Monetária Leilão de Espectro	(8)	(9)	-14,8%	(13)	-38,6%	(124)	(29)	331,4%
Outros	(75)	(16)	353,5%	(60)	24,8%	(291)	(81)	261,1%
<b>Itens Não Caixa</b>	<b>130</b>	<b>(11)</b>	<b>n.a.</b>	<b>84</b>	<b>54,6%</b>	<b>258</b>	<b>104</b>	<b>147,4%</b>
Juros Capitalizados de Licenças	82	-	n.a.	80	2,2%	227	-	n.a.
Marcação a Mercado de Derivativos	5	(63)	n.a.	(35)	n.a.	(130)	(181)	-28,2%
Marcação a Mercado do C6	43	52	-17,7%	39	9,8%	161	285	-43,7%
Outros	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(350)</b>	<b>(180)</b>	<b>94,3%</b>	<b>(402)</b>	<b>-12,9%</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(653)</b>	<b>120,4%</b>

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 350 milhões no 4T22, apresentando uma piora de R\$ 170 milhões em comparação 4T21, porém indicando uma melhora frente aos dois trimestres anteriores (+R\$ 52 milhões vs. 3T22). No comparativo A/A, o resultado pode ser explicado em grande parte por: (i) um maior volume de juros sobre leases, em função dos contratos de aluguel dos 7,2 mil sites adquiridos no acordo de compra da Oi Móvel (R\$ 93,1 milhões no 4T22); (ii) uma taxa Selic mais alta em 2022; e (iii) um balanço mais alavancado, em patamares controlados, com a conclusão da transação de aquisição da Oi.

No ano, o Resultado Financeiro foi negativo em R\$ 1.439 milhões, uma deterioração de R\$ 786 milhões no comparativo anual, tendo como principais impactos os fatores descritos acima, além de uma menor receita gerada pela marcação a mercado referente ao bônus de subscrição potencial do capital do Banco C6 registrada dentro do ano de 2022 em comparação ao registrado em 2021 (Nota Explicativa 39 das Demonstrações Financeiras).

## IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

Na visão Normalizada<sup>9</sup>, o Imposto de Renda e a Contribuição Social totalizou -R\$ 109 milhões no 4T22 frente ao valor de -R\$ 54 milhões no 4T21, com uma alíquota efetiva de -15,6% no 4T22 vs. -6,5% no 4T21, explicada, principalmente, pelos impactos no imposto diferido referente aos ativos da Cozani. No ano, o IR/CSLL somou -R\$ 114 milhões vs. -R\$ 182 milhões em 2021. **A alíquota efetiva foi de -6,0% em 2022 frente a -7,6% em 2021.**

Na visão Reportada, o IR/CSLL totalizou um montante de -R\$ 83 milhões no 4T22 frente a -R\$ 549 milhões no 4T21. Essa melhora no trimestre atual é explicada basicamente por efeitos não recorrentes relacionados a transação da I-Systems (incidência de impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela venda), no montante de -R\$ 509,2 milhões registrado no 4T21 (Nota Explicativa 1 das Demonstrações Financeiras).

<sup>9</sup> A linha de Imposto de Renda e a Contribuição Social teve um impacto não recorrente de -R\$ 14,7 milhões no 4T22, referente a créditos fiscais relativos ao contrato de *intercompany* com a Cozani, de R\$ 509,2 milhões no 4T21, referente aos impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela transação da I-Systems, e de -R\$ 12,0 milhões no 4T22, -R\$ 13,1 milhões no 3T22, -R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22, -R\$ 13,3 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21, referentes a outros efeitos fiscais.

## LUCRO LÍQUIDO<sup>10</sup>

O Lucro Líquido Normalizado encerrou o 4T22 totalizando R\$ 590 milhões, o que representou uma queda de 23,2% comparado ao 4T21 – já o Lucro por Ação (LPA) Normalizado do trimestre foi de R\$ 0,24 vs. R\$ 0,32 no 4T21. No ano, o Lucro Líquido Normalizado totalizou R\$ 1.795 milhões, uma queda de 18,4% A/A, e o LPA Normalizado foi de R\$ 0,74 frente a R\$ 0,91 atingido no ano anterior.

## FLUXO DE CAIXA, DÍVIDA E CAPEX

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	% T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA*	2.930	2.449	19,6%	2.697	8,6%	10.236	8.738	17,2%
Capex**	(1.375)	(1.255)	9,6%	(978)	40,7%	(4.730)	(4.382)	8,0%
<b>EBITDA - Capex Normalizado (A)</b>	<b>1.555</b>	<b>1.194</b>	<b>30,3%</b>	<b>1.719</b>	<b>-9,6%</b>	<b>5.506</b>	<b>4.356</b>	<b>26,4%</b>
Δ Capital de Giro e Imposto de Renda (B)	512	520	-1,6%	745	-31,3%	(1.139)	1.007	n.a.
Pagamentos do Leilão de Espectro (C)	(186)	(46)	302,0%	-	n.a.	(2.546)	(46)	5402,0%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre Normalizado (A+B-C)</b>	<b>2.253</b>	<b>1.760</b>	<b>28,0%</b>	<b>2.465</b>	<b>-8,6%</b>	<b>6.913</b>	<b>5.409</b>	<b>27,8%</b>
Itens operacionais não recorrentes (D)	(79)	743	n.a.	(39)	103,5%	(188)	722	n.a.
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre (A+B+D)</b>	<b>1.988</b>	<b>2.457</b>	<b>-19,1%</b>	<b>2.426</b>	<b>-18,0%</b>	<b>4.179</b>	<b>6.084</b>	<b>-31,3%</b>
Pagamento de Leases (E)	(801)	(538)	48,9%	(806)	-0,7%	(2.870)	(2.013)	42,6%
<b>FCOL Ex-Licenças e Após Pagamento de Leases (A+B-C+D+E)</b>	<b>1.374</b>	<b>1.966</b>	<b>-30,1%</b>	<b>1.620</b>	<b>-15,2%</b>	<b>3.855</b>	<b>4.118</b>	<b>-6,4%</b>

\* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (+R\$ 28,9 milhões no 4T22, +R\$ 38,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22, -R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21).

\*\* Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências em 2021 (R\$ 3.585 milhões no 4T21).

Ao final do 4T22, o EBITDA (-) Capex Normalizado totalizou R\$ 1.555 milhões, uma alta de 30,3% A/A, devido à expansão do EBITDA, conforme indicado anteriormente, superando a elevação do Capex. Assim, o indicador **EBITDA (-) Capex Normalizado sobre a Receita Líquida Normalizada no trimestre foi de 26,5%**. No ano, o EBITDA (-) Capex Normalizado atingiu crescimento de 26,4% A/A, totalizando R\$ 5.506 milhões, e o **EBITDA (-) Capex Normalizado sobre a Receita Líquida Normalizada foi de 25,5%**. **Ao excluir os efeitos dos arrendamentos, o EBITDA-AL (-) Capex Normalizado somou R\$ 762 milhões no 4T22, um crescimento de 13,6% A/A, e R\$ 2.682 milhões em 2022, alta de 12,5% A/A.**

Ao final do 4T22, o **Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL) Normalizado<sup>11</sup> totalizou R\$ 2.253 milhões, representando um crescimento de 28,0% em relação ao 4T21**, explicado em grande medida pela dinâmica de crescimento do EBITDA (-) Capex mencionada acima. Para o ano completo, o **FCOL Normalizado somou R\$ 6.913 milhões com um crescimento de 27,8% vs. 2021.**

Retornando com os efeitos não recorrentes, o FCOL totalizou R\$ 1.988 milhões no 4T22, uma queda de 19,1% A/A. Esse resultado foi em decorrência de uma base comparativa anual menos favorável, uma vez que no 4T21 foi registrado um impacto não recorrente em grande parte relacionado ao montante recebido pela venda de 51% do capital da I-Systems, no valor de R\$ 743,1 milhões. Já em 2022, o FCOL totalizou R\$ 4.179 milhões, uma queda de 31,3% A/A, sendo impactado pelo mesmo efeito de base comparativa

<sup>10</sup> Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido”.

<sup>11</sup> Fluxo de Caixa Operacional Livre normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro” e exclui os pagamentos referentes as licenças adquiridas no leilão de frequências.

mencionado acima e pelo pagamento das parcelas referentes as obrigações do leilão do 5G ao longo do ano.

## CAPEX

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	% A/A	3T22	% T/T	2022	2021	% YoY
<i>R\$ milhões</i>								
Rede	998	812	22,9%	787	26,8%	3.449	3.052	13,0%
TI & Outros	377	443	-14,9%	190	98,2%	1.281	1.329	-3,6%
<b>Capex Normalizado*</b>	<b>1.375</b>	<b>1.255</b>	<b>9,6%</b>	<b>978</b>	<b>40,7%</b>	<b>4.730</b>	<b>4.382</b>	<b>8,0%</b>
Leilão 4G e 5G	-	3.585	n.a.	-	n.a.	-	3.585	n.a.
<b>Capex Total</b>	<b>1.375</b>	<b>4.840</b>	<b>-71,6%</b>	<b>978</b>	<b>40,7%</b>	<b>4.730</b>	<b>7.966</b>	<b>-40,6%</b>
<b>Capex Normalizado*/Receita Líquida</b>	<b>23,4%</b>	<b>26,2%</b>	<b>-2,7p.p.</b>	<b>17,4%</b>	<b>6,0p.p.</b>	<b>21,9%</b>	<b>24,3%</b>	<b>-2,3p.p.</b>

\* Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências em 2021 (R\$ 3.585 milhões no 4T21).

**No 4T22, o Capex Normalizado totalizou R\$ 1.375 milhões**, sendo R\$ 998 milhões relativos a Rede e R\$ 377 milhões relacionados a TI e outros investimentos. No comparativo anual, o Capex Normalizado teve aumento de 9,6% A/A em razão dos custos previstos atrelados a integração dos ativos comprados da Oi e daqueles relacionados com a implementação e expansão do 5G no país. No período, o indicador Capex Normalizado sobre a Receita Líquida Normalizada atingiu 23,4%, redução de -2,7 p.p. frente ao 4T21. **No acumulado de 2022, o Capex Normalizado somou R\$ 4.730 milhões**, o que representou alta de 8,0% A/A, como consequência dos mesmos fatores descritos anteriormente, levando a um **percentual de 21,9% sobre a Receita Líquida Normalizada no ano** (-2,3 p.p. A/A).

## VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E IMPOSTO DE RENDA

No 4T22, a Variação do Capital de Giro e Imposto de Renda foi positiva em R\$ 512 milhões, representando uma queda de 1,6% A/A, sendo impactada, principalmente, pelos pagamentos atrelados ao leilão do 5G realizados no trimestre: (i) R\$ 134 milhões relativo a 2ª parcela do EACE; e (ii) R\$ 52 milhões relativo a 2ª parcela da aquisição sobre o direito de uso das radiofrequências. Além disso, a linha também foi impactada pelo registro do depósito em juízo feito pela Companhia no âmbito do processo arbitral instaurado perante a Oi (R\$ 670 milhões depositados em outubro). Esses impactos foram parcialmente compensados por uma dinâmica operacional mais forte no período, como descrito nos itens anteriores. No ano, a Variação do Capital de Giro e Imposto de Renda foi afetada ainda pelo pagamento das demais obrigações do 5G (EAF em sua totalidade no valor de R\$ 2.223 milhões e 1ª parcela do EACE no valor de R\$ 137 milhões) e também pela remuneração do TSA para a Oi (no valor de R\$ 251 milhões pagos em abril).

Cabe destacar, que o pagamento da TFF de 2022 (R\$ 362 milhões), que compõe o imposto de Fistel, continua suspenso, bem como os de 2020 (R\$ 490 milhões) e 2021 (R\$ 480 milhões), sem data definida para pagamento, beneficiando assim a dinâmica do Capital de Giro. Além disso, em 2022, houve o reconhecimento de R\$ 163 milhões de juros moratórios incidentes sobre os valores de Fistel (TFF) relativos ao exercício de 2020, 2021 e 2022 com pagamento suspenso por decisão liminar (Nota Explicativa 22 das Demonstrações Financeiras).

## DÍVIDA E CAIXA

### Perfil da Dívida

EMISSIONES	MOEDA	TAXA DE JUROS	VENCIMENTO	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO	TOTAL
<i>R\$ milhões</i>						
KFW Finnvera	USD	Libor + 0,75%	01/24 a 12/25	44	129	173
Scotia	USD	1,4748% a 3,2300% a.a.	04/24	1.047	522	1.569
BNP Paribas	BRL	7,0907% a.a.	01/22 a 01/24	15	500	515
Debêntures	BRL	IPCA + 4,1682% a.a.	06/28	(1)	1.773	1.772
BNDES Finame	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	6	389	394
BNDES Finem	BRL	TJLP + 1,95% a.a.	08/25	112	185	297
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	42	208	249
<b>Dívida Financeira Total</b>				<b>1.265</b>	<b>3.705</b>	<b>4.970</b>
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	52	843	895
<b>Dívida Total Antes do Lease</b>				<b>1.317</b>	<b>4.548</b>	<b>5.865</b>
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (11,28% a.a.)*	10/29	2.227	10.367	12.593
<b>Dívida Total</b>				<b>3.544</b>	<b>14.914</b>	<b>18.458</b>

\*Média ponderada da taxa de juros dos contratos de *leasing*.

### Dívida Líquida

DESCRIÇÃO	4T22	3T22	2T22	1T22
<i>R\$ milhões</i>				
Dívida de Curto Prazo	1.265	159	126	106
Dívida de Longo Prazo	3.705	4.622	4.595	3.233
<b>Dívida Financeira Total</b>	<b>4.970</b>	<b>4.781</b>	<b>4.720</b>	<b>3.339</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	(4.739)	(3.703)	(2.286)	(8.076)
Derivativos Líquidos-ex C6	116	132	44	169
<b>Dívida Financeira Líquida</b>	<b>347</b>	<b>1.210</b>	<b>2.479</b>	<b>(4.568)</b>
Licença (4G e 5G)	895	918	889	864
<b>Dívida Financeira Líquida AL</b>	<b>1.242</b>	<b>2.128</b>	<b>3.367</b>	<b>(3.704)</b>
Lease Total	12.593	12.388	12.521	9.592
<b>Dívida Líquida Total</b>	<b>13.835</b>	<b>14.516</b>	<b>15.889</b>	<b>5.888</b>
<b>Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*</b>	<b>0,2x</b>	<b>0,3x</b>	<b>0,5x</b>	<b>-0,5x</b>
<b>Dívida Líquida Total/EBITDA Normalizado</b>	<b>1,4x</b>	<b>1,5x</b>	<b>1,7x</b>	<b>0,7x</b>

\*EBITDA 12M "após o pagamento de leases", desconsiderando o pagamento de principal e juros relacionados a *leasings* financeiros.

### Dívida Por Vencimento

ANO	PRO-FORMA	INCLUINDO IFRS 9, 15 & 16
<i>R\$ milhões</i>		
2024	1.335	3.069
2025	255	1.444
2026	751	1.764
2027	751	1.706
Após 2027	1.456	6.930
<b>Dívida Total</b>	<b>4.548</b>	<b>14.914</b>

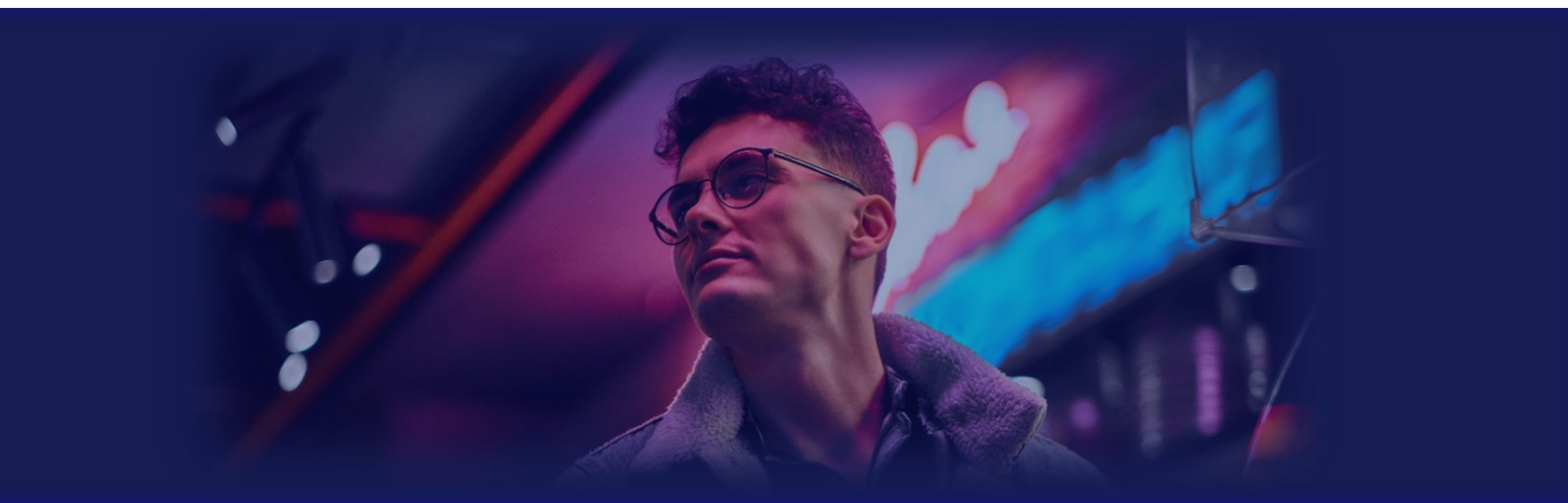
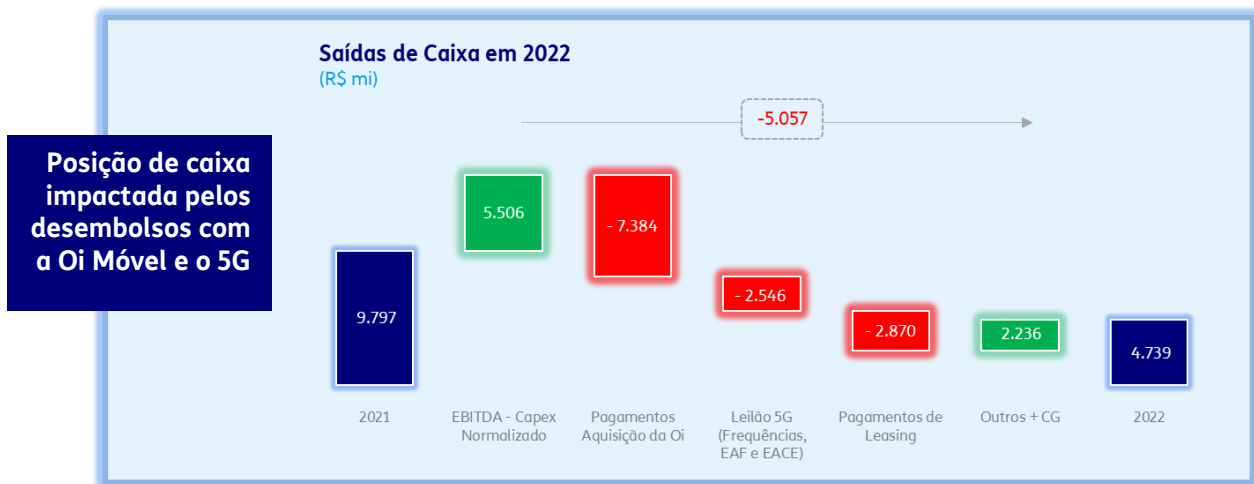
**A Dívida Total (pós-hedge) ao final de 2022 ficou em R\$ 18.575 milhões**, representando um crescimento de R\$ 5.055 milhões A/A. O montante considera o reconhecimento de arrendamentos financeiros incorporados com a aquisição de ativos móveis da Oi, no valor total de aproximadamente R\$ 2,9 bilhões. Além disso, no trimestre a Companhia realizou novo desembolso de parte da linha de crédito já disponível com o BNDES (Finem) de R\$ 319 milhões ao custo de TJLP + 1,95% e prazo de 2,8 anos.

Ao final do ano, o montante de financiamentos (pós-hedge) totalizou R\$ 5.086 milhões. **O custo médio da dívida, excluindo os leases e licenças relacionadas ao leilão do 5G, foi de 14,2% a.a. (103,69% do CDI) no trimestre**, uma elevação quando comparado ao custo de 9,5% a.a. (116,35% do CDI) do 4T21, impactado, principalmente, pelo aumento da taxa DI no segundo semestre de 2022.

**No final do trimestre, as posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 4.739 milhões**, registrando uma queda de R\$ 5.057 milhões A/A, em grande medida devido a aquisição dos ativos

móveis da Oi realizada no 2T22, em paralelo ao pagamento das parcelas relativas à aquisição de frequências no leilão de espectro do 5G de 2021 (pagamento integral das parcelas de EAF e pagamento das parcelas de EACE e da licença do 5G referentes ao ano de 2022). Cabe ressaltar ainda que em outubro de 2022 a Companhia realizou o depósito em juízo de R\$ 670 milhões em razão da discussão sobre o ajuste de preço de aquisição da Oi Móvel.

**O rendimento financeiro médio foi de 14,2% a.a. (104,09% do CDI) no 4T22**, um aumento de 5,5 p.p. em relação ao 4T21, em função de um patamar maior da taxa básica de juros.





## DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Base Móvel de Clientes ('000)</b>	<b>62.485</b>	<b>52.066</b>	<b>20,0%</b>	<b>68.796</b>	<b>-9,2%</b>	<b>62.485</b>	<b>52.066</b>	<b>20,0%</b>
Pré-Pago	35.240	29.201	20,7%	39.136	-10,0%	35.240	29.201	20,7%
Pós-Pago	27.245	22.865	19,2%	29.659	-8,1%	27.245	22.865	19,2%
Pós-Pago Humano	22.921	18.882	21,4%	24.947	-8,1%	22.921	18.882	21,4%
Base de Usuários 4G ('000)	54.983	46.314	18,7%	59.612	-7,8%	54.983	46.314	18,7%
Base de Usuários 5G ('000)	1.286	-	n.a.	821	56,7%	1.286	-	n.a.
<b>Market share</b>	<b>24,8%</b>	<b>20,4%</b>	<b>4,4p.p.</b>	<b>26,4%</b>	<b>-1,6p.p.</b>	<b>24,8%</b>	<b>20,4%</b>	<b>4,4p.p.</b>
Pré-Pago	31,5%	24,5%	7,0p.p.	33,2%	-1,7p.p.	31,5%	24,5%	7,0p.p.
Pós-Pago	19,4%	16,8%	2,6p.p.	20,8%	-1,4p.p.	19,4%	16,8%	2,6p.p.
Pós-Pago Humano	23,0%	18,7%	4,3p.p.	24,0%	-1,0p.p.	23,0%	18,7%	4,3p.p.
<b>Base de Clientes TIM Live ('000)</b>	<b>716</b>	<b>685</b>	<b>4,6%</b>	<b>708</b>	<b>1,1%</b>	<b>716</b>	<b>685</b>	<b>4,6%</b>
FTTH	549	399	37,5%	514	6,7%	549	399	37,5%
FTTC	167	286	-41,4%	194	-13,9%	167	286	-41,4%

### SEGMENTO MÓVEL:

O ano de 2022 foi marcado pela incorporação dos clientes adquiridos da Oi Móvel e, com isso, **ao final do 4T22 a TIM somou 62,5 milhões de acessos móveis**, gerando um aumento de 20,0% A/A frente o 4T21 (atingindo um *market share* de 24,8%). **A migração efetiva desses clientes novos da Oi, que se iniciou em agosto de 2022, somou, ao final de janeiro de 2023, um total de 8,7 milhões de clientes migrados**, sendo 7,8 milhões no Pré-pago<sup>12</sup> e aproximadamente 900 mil no Pós-pago<sup>11</sup>. Já a integração e posterior desconexão de clientes inativos oriundos da Oi Móvel na base da TIM impactou ambos os segmentos Pós-pago e Pré-pago. No trimestre, desconectamos 1,4 milhões de clientes Pós-pago e 3,7 milhões de clientes Pré-pago inativos que vieram da Oi.

No 4T22, a **base Pós-pago reportou 27,2 milhões de acessos (+19,2% A/A)** – mantendo o *mix* do segmento na base total estável no comparativo anual (44%).

No 4T22, o **Pós-pago Humano (ex-M2M) registrou uma base de 22,9 milhões acessos (+21,4% A/A)**. Já a **base de M2M atingiu 4,3 milhões acessos** no período (+8,6% A/A).

No 4T22, a **base Pré-pago atingiu 35,2 milhões de acessos (+20,7% A/A)**.

<sup>12</sup> Abertura de Pré-pago e Pós-pago baseado em dados gerenciais.

## SEGMENTO FIXO:

**A BANDA LARGA FIXA DA TIM AGORA SE CHAMA TIM ULTRAFIBRA**

A TIM Live, a 6 vezes eleita melhor banda larga do Brasil pelo Estadão, agora se chama **TIM UltraFibra**. A mudança da marca acompanha a estratégia da Companhia de focar na expansão da fibra óptica para mais cidades, levando a qualidade diferenciada do serviço da TIM para novas regiões e proporcionando maiores velocidades para os clientes. E o lançamento

dessa nova marca traduz essa estratégia, destacando um dos principais atributos do produto, que é a ultra conexão da fibra que possibilita altíssimas velocidades. A iniciativa é apoiada pela parceria com a I-Systems e pela recém anunciada parceria com a V.tal, que possibilitarão a expansão da presença da TIM no segmento, entregando soluções que transformem a experiência do usuário.

No total de usuários, ao final do ano, a **TIM UltraFibra apresentou 716 mil conexões, sustentando seu ritmo de crescimento (+4,6% A/A)**. No trimestre, a **base de FTTH manteve sua expansão, atingindo um aumento de 37,5% frente ao ano anterior**. A transição para a fibra se manteve constante ao longo do ano e os **planos de maior valor, com velocidades superiores a 100 Mbps, seguiram ganhando relevância** no portfólio da banda larga (**representando 77% de toda base**). Outro destaque positivo foi *churn* voluntário que segue em queda (-1,5 p.p. A/A no trimestre).



## PLATAFORMA DE CLIENTES E PUBLICIDADE MÓVEL

Desde 2020, a TIM vem desenvolvendo estratégias para aumentar seu ecossistema de soluções para a sua base de clientes e ampliar e diversificar as fontes de geração de valor para a Companhia, dentre elas a Plataforma de Clientes, que tem como objetivo monetizar a base de clientes da empresa e aumentar a fidelidade desses clientes, através da observação de tendências de mercado e parcerias inovadoras. Essa iniciativa é habilitada por dois modelos de negócio:

- (i) **Parcerias Comerciais com remuneração direta pela venda de publicidade e de inteligência de dados** – atendendo marcas que estão buscando aumentar o *awareness* e a consideração, geração de *leads*, instalação de aplicativos, vendas de produtos, abertura de contas, assinatura de serviços, pesquisas com consumidor e enriquecimento de dados no seu CRM (*1<sup>st</sup> Party Data*). Os principais produtos utilizados são o TIM Ads e o TIM Insights.
- (ii) **Parecerias Estratégicas que buscam atingir os mesmos objetivos acima, de forma ampla e em tempo recorde.** Neste modelo, além do TIM Ads e TIM Insights, utilizamos a marca da TIM para fazer um *endorsement* da marca parceira (“O Banco Oficial da TIM”, “A Graduação Digital Oficial da TIM”); estimulamos o consumidor a aderir a marca parceira com uma oferta exclusiva de bônus de GB; promovemos a parceria nos *touch points* da jornada do cliente com a TIM, inclusive Meu TIM, Central de Atendimento, Lojas, *E-Commerce*; incluímos a parceria dentro da oferta *core* de telecomunicações da TIM para o mercado; engajamos toda a capilaridade comercial da TIM com pontos de venda exclusivos nos 1.000 melhores locais comerciais do Brasil, 200.000 pontos não exclusivos; e, por fim, remuneramos os 8.000 vendedores pelo sucesso da parceria. Neste caso a remuneração da TIM é atrelada ao sucesso e composta por uma taxa de aquisição de clientes em R\$ e participação nas empresas parceiras.

Dentro dessa estratégia foram elencadas algumas verticais com grandes oportunidades de sinergia com os serviços de telefonia móvel e por ter um *valuation* de mercado superior aos das empresas de telecomunicações. Abaixo estão detalhes das verticais nas quais já estamos atuando.

### TIM ADS E TIM INSIGHTS

Com mais de 550 *datapoints* por usuário, o TIM Insights vem provando ser uma ferramenta poderosa de identificação de *clusters* propensos para serviços digitais em diversas indústrias como Serviços Financeiros, Educação, Redes Sociais, *Food & Beverage*, Varejo, Bens de Consumo etc.

Com mais de 34 milhões de clientes com *Opt-Ins*, o TIM Ads disponibiliza publicidade de *awareness* e performance em vários formatos como texto, imagem, *gif* e principalmente vídeo nos canais tradicionais da TIM, bem como em aplicativos como Meu TIM, TIM +Vantagens, TIM Fun e TIM News. Além disso funciona como plataforma para instalação de aplicativos, geração de *leads* qualificadas, enriquecimento de dados *1<sup>st</sup> Party Data*, pesquisa com consumidores e medição de *brand lift*.

Neste quarto trimestre, tivemos mais de 5 milhões de usuários TIM engajados em nossas campanhas de publicidade.



## SERVIÇOS FINANCEIROS

Em março de 2020, a Companhia concluiu a negociação com o banco C6 e a partir de abril de 2020 lançou ofertas exclusivas para os clientes TIM que abrissem contas no banco e usassem seus serviços. Como remuneração nesse contrato, a TIM recebe comissão por contas ativas e a opção de obter a participação no banco à medida que são atingidas determinadas metas. A quantidade de ações recebida por cada meta atingida varia ao longo do contrato, sendo as faixas iniciais mais vantajosas para a TIM devido ao maior esforço necessário para fazer decolar uma nova empresa digital.

A parceria com o C6 encerrou o ano batendo mais um recorde de contas criadas e a TIM registrou uma participação indireta acumulada potencial de 5,52% no capital social do banco C6 no período.

Mesmo com o sucesso do projeto, devido a divergências entre os parceiros, em 2021 foi instaurado um Procedimento Arbitral, que segue em aberto, conforme descrito na Nota Explicativa 39 das Demonstrações Financeiras.

## SERVIÇOS EDUCACIONAIS DIGITAIS

Em julho de 2021, seguindo a estratégia adotada com o C6, a Companhia concluiu a negociação com a Anhanguera Educacional Participações S.A., uma subsidiária da Cogna Educação S.A (“Cogna”), estabelecendo uma parceria estratégica com o objetivo de desenvolver o negócio de educação a distância através da plataforma **Ampli**.

Além do anúncio da parceria, a empresa fez o lançamento de ofertas exclusivas para os clientes que se matriculassem nos cursos oferecidos na plataforma e os clientes TIM passaram a receber descontos em cursos selecionados – que vai ao encontro de uma estratégia voltada para gerar conhecimento profissional e proporcionar empregabilidade e estímulo de cursos livres a seus usuários.

Assim como na parceria com o C6, a TIM é remunerada mediante comissionamento e participação na Ampli, que poderá atingir até 30% do seu capital – a subscrição das ações foi aprovada pelo Cade em setembro de 2021. Cabe ainda ressaltar que a apuração para o direito de subscrição irá ocorrer anualmente.

No final do ano, a parceria atingiu mais de **32 mil usuários matriculados** entre cursos de graduação, pós-graduação. Já em cursos livres profissionalizantes foram registrados 235 mil inscritos desde o começo da parceria. Além disso, atingimos **mais de 13 milhões de acessos ao website da parceria**.



## SERVIÇOS DE CONTEÚDO E SEGURANÇA DIGITAL

Em maio de 2022, a TIM anunciou o estabelecimento de uma nova parceria estratégica, dessa vez voltada para o mercado de segurança digital e entretenimento. Essa parceria nasce entre TIM e o grupo FS com a criação de uma nova marca dedicada a soluções digitais para o consumidor final, a **EXA**. A EXA passou a disponibilizar soluções de leitura aos clientes TIM diretamente nos seus planos através dos aplicativos Ayabook e Aya Minibooks (acesso a livros digitais) e do Bancah (acesso a diversos jornais e revistas do Brasil). Com isso, mais de 40 milhões de clientes TIM já podem usufruir destes benefícios.

## INFRAESTRUTURA

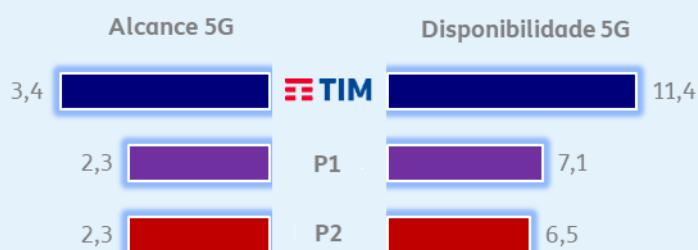
O ano de 2022 foi marcado como mais uma fase em que a TIM reforça seu compromisso através da evolução de seus serviços e melhoria contínua da qualidade, garantindo uma melhor experiência de uso aos seus clientes e uma cobertura superior.

### A TIM LEVA OS DOIS TROFÉUS DE COBERTURA DA OPENSIGNAL

Nessa iniciativa, em janeiro de 2023, a TIM obteve mais um reconhecimento importante que atesta a qualidade de sua rede. Graças a um aumento substancial em termos de alcance e disponibilidade do 5G, a **TIM levou dois prêmios da Opensignal<sup>13</sup>**, veículo global independente em análise da experiência móvel dos consumidores.

No estudo realizado, os **usuários de 5G** que

**participaram da análise mantiveram-se conectados aos serviços 5G na rede da TIM 11,4% do tempo – um aumento relevante de aproximadamente 10 pontos percentuais em comparação ao relatório anterior. A TIM também registrou um crescimento de 7x em sua pontuação de alcance 5G – de 0,5 pontos no relatório anterior para 3,4 pontos agora em uma escala de 10 pontos. Essa pontuação significa que os usuários se conectaram aos serviços 5G em mais de 3 a cada 10 locais que visitaram. Esses dois reconhecimentos, melhor “disponibilidade 5G” e melhor “alcance 5G” apenas confirmam o compromisso da Companhia de entregar sempre o melhor serviço a seus clientes.**



<sup>13</sup> Relatório da Opensignal de janeiro de 2023 ([clique aqui](#)).

## LIDERANÇA COM A MAIOR REDE MÓVEL DO PAÍS

Em janeiro a TIM se tornou a **primeira e única operadora a cobrir 100% dos municípios do Brasil**. São **5.570 cidades do país cobertas**, antecipando em um ano a meta da Companhia de oferecer conexão aos quatro cantos do país, se tornando assim a **primeira empresa privada de serviços a possuir presença em todas as cidades do Brasil**. Além disso, a **TIM segue sendo a líder de cobertura na tecnologia que predomina nacionalmente, o 4G**, com 5.370 cidades conectadas no 4T22. E **no 5G, a TIM em 2022 passou a estar presente em todas as capitais do Brasil**, marcando presença nas 27 capitais do país com número de antenas muito superior ao exigido pela Anatel.



Essa conquista é resultado do investimento contínuo da Companhia com foco nos clientes, onde têm levado, também, a mesma tecnologia da cidade para o campo, sendo a empresa **líder no segmento do agronegócio, com mais de 12 milhões de hectares cobertos com o 4G**. Além disso, a empresa oferece ao mercado corporativo soluções além de telecom, apoiando a transformação digital de empresas e possibilitando inúmeras aplicações por meio da maior rede de IoT nacional.

Abaixo os detalhes da evolução das nossas redes móveis e fixa:

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Cidades 4G</b>	<b>5.370</b>	<b>4.715</b>	<b>13,9%</b>	<b>5.157</b>	<b>4,1%</b>	<b>5.370</b>	<b>4.715</b>	<b>13,9%</b>
das quais 700 Mhz habilitadas	4.515	3.975	13,6%	4.368	3,4%	4.515	3.975	13,6%
das quais VoLTE habilitadas	5.282	4.700	12,4%	5.084	3,9%	5.282	4.700	12,4%
<b>População Urbana Coberta (4G)</b>	<b>99%</b>	<b>98%</b>	<b>1,2p.p.</b>	<b>99%</b>	<b>0,5p.p.</b>	<b>99%</b>	<b>98%</b>	<b>1,2p.p.</b>
das quais 700 Mhz habilitadas	95%	94%	1,5p.p.	95%	0,4p.p.	95%	94%	1,5p.p.
das quais VoLTE habilitadas	99%	97%	1,6p.p.	99%	0,0p.p.	99%	97%	1,6p.p.
<b>Cidades 5G</b>	<b>27</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>22</b>	<b>n.a.</b>	<b>27</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>
<b>Cidades 4.5G</b>	<b>1.922</b>	<b>1.712</b>	<b>12,3%</b>	<b>1.867</b>	<b>2,9%</b>	<b>1.922</b>	<b>1.712</b>	<b>12,3%</b>
Cidades 3G	4.132	4.022	2,7%	4.120	-	4.132	4.022	2,7%
População Urbana Coberta (3G)	94%	94%	0,4p.p.	94%	-	94%	94%	0,4p.p.
<b>Biosites</b>	<b>1.829</b>	<b>1.766</b>	<b>3,6%</b>	<b>1.820</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.829</b>	<b>1.766</b>	<b>3,6%</b>
<b>Sky Coverage (n° sites)</b>	<b>1.566</b>	<b>924</b>	<b>69,5%</b>	<b>1.342</b>	<b>16,7%</b>	<b>1.566</b>	<b>924</b>	<b>69,5%</b>
<b>Massive MIMO (n° sites)</b>	<b>2.621</b>	<b>2.306</b>	<b>13,7%</b>	<b>2.606</b>	<b>0,6%</b>	<b>2.621</b>	<b>2.306</b>	<b>13,7%</b>
<b>Homes passed**</b>	<b>6.060</b>	<b>5.660</b>	<b>7,1%</b>	<b>5.919</b>	<b>2,4%</b>	<b>6.060</b>	<b>5.660</b>	<b>7,1%</b>
FTTH	4.488	3.453	30,0%	4.050	10,8%	4.488	3.453	30,0%
FTTC	3.021	2.968	1,8%	3.000	0,7%	3.021	2.968	1,8%
<b>Cidades Cobertas com Banda Larga*</b>	<b>42</b>	<b>37</b>	<b>13,5%</b>	<b>40</b>	<b>5,0%</b>	<b>42</b>	<b>37</b>	<b>13,5%</b>
FTTH	41	35	17,1%	39	5,1%	41	35	17,1%
FTTC	5	5	-	5	-	5	5	-
<b>FTTCity (n° cidades)</b>	<b>1.398</b>	<b>1.231</b>	<b>13,6%</b>	<b>1.362</b>	<b>2,6%</b>	<b>1.398</b>	<b>1.231</b>	<b>13,6%</b>

\* Inclui as seguintes localidades: Rio de Janeiro (RJ), São Gonçalo (RJ), Nilópolis (RJ), Nova Iguaçu (RJ), São João do Meriti (RJ), Duque de Caxias (RJ), São Paulo (SP), Mauá (SP), Poá (SP), Suzano (SP), Francisco Morato (SP), Franco da Rocha (SP), Diadema (SP), Guarulhos (SP), Taboão da Serra (SP), Limeira (SP), Salvador (BA), Lauro de Freitas (BA), Camaçari (BA), Feira de Santana (BA), Recife (PE), Olinda (PE), Jaboatão dos Guararapes (PE), Paulista (PE), Goiânia (GO), Aparecida de Goiânia (GO), Anápolis (GO), Manaus (AM), Belo Horizonte (MG), Betim (MG), Contagem (MG), Joinville (SC), Taguatinga (DF), Samambaia (DF), Ceilândia (DF), Águas Claras (DF), Guará (DF), Candangolândia (DF), Gama (DF) e Guará (DF).

\*\* Os valores de *homes passed* foram ajustados após alteração na metodologia do seu reconhecimento, os valores retroativos também foram alterados.



## ENVIRONMENTAL, SOCIAL & GOVERNANCE

Para o Grupo TIM, a condução dos negócios está cada vez mais atrelada a uma gestão responsável de aspectos que vão além dos financeiros e que também geram valor positivo e duradouro para a sociedade. Por isso, as ambições da Companhia estão conectadas à sua matriz de materialidade e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU.

Com o compromisso de dar transparência à evolução das metas estabelecidas no Plano ESG 2022-24, a TIM apresenta os resultados obtidos ao término do 4º trimestre:

	Resultados 2022	
<b>Environmental</b>	Ser uma empresa Carbono neutra (escopos 1 e 2)*	0**
	Zerar as emissões indiretas de escopo 2*	0
	Manter 100% do consumo de energia de fontes renováveis	100%
	Manter o aumento de 80% na ecoeficiência no tráfego de dados* (bit/Joule)	+127%
	Reciclar pelo menos 95% dos resíduos sólidos	73%

	Resultados 2022	
<b>Social</b>	Manter o nível de engajamento dos colaboradores em pelo menos 80%	86%
	Alcançar 40% de pessoas negras no quadro de colaboradores	37,3%
	Ter 35% de mulheres em cargos de liderança	34,4%
	Treinar 99% dos colaboradores na cultura ESG	99%
	Treinar mais de 5.000 colaboradores em capacidades digitais	4.015
	Levar a conectividade do 4G a todos os municípios do Brasil	96%

	Resultados 2022	
<b>Governance</b>	Reduzir em 50% as reclamações de clientes***	-50%
	Manter a TIM no Novo Mercado, Pró-Ética e ISE	Mantido
	Manter as certificações ISO 14001, ISO 900 e ISO 37001	Mantido
	Obter a certificação ISO 27001	Obtido

\* Ano-base 2019

\*\* A TIM incorporou as emissões fugitivas Não Quioto no cálculo das emissões Escopo 1 da meta carbono neutro, tornando ainda mais rigoroso o seu monitoramento de emissões. As emissões de escopos 1 e 2 totalizaram, em 2022, uma redução de 84%, em relação ao ano base 2019. A meta para 2030 é reduzir em 100% a quantidade de emissões referente ao ano base de 2019. Em 2022, com a compra de crédito de carbono, a TIM conseguiu neutralizar suas emissões no ano, resultado representado no quadro pelo número "0" ("zero").

\*\*\* Reduzir em 50% as reclamações dos clientes na Anatel do serviço móvel pessoal até 2023, com relação a 2019, incluindo os clientes da Oi Móvel que já foram migrados para a base de clientes TIM.

## ENVIRONMENTAL

- Ao final do 4º trimestre, o consumo de energia da TIM foi de 666.329 MWh. Desse total, quase a metade foi proveniente da autogeração de energia renovável da Companhia, no âmbito do Projeto Geração Distribuída que possui 53 usinas solares, hídricas e de biogás. Com a aquisição de certificados de energia renovável para o consumo no Sistema Interligado Nacional, a TIM atingiu a marca de 100% de energia renovável. Vale ressaltar que, desde 2019, a participação da geração distribuída (autogeração por usinas) na matriz energética da TIM passou de 6% para 47%;



- A ecoeficiência no tráfego de dados (bit/Joule) aumentou em 127%, resultado da busca por eficiência do uso de energia, mesmo frente ao aumento do consumo de dados;
- Em dezembro, a TIM contava com 1.829 *biosites* ativos. Essas estruturas são similares a um poste comum e além de contribuírem para diminuição de antenas e torres, reduzindo o impacto visual e de ocupação, podem agregar outras funções, como iluminação pública e câmeras de segurança;
- É integrante do Índice Carbono Eficiente da B3, carteira composta por empresas que apresentam inventários de emissões de gases de efeito estufa e demonstram compromisso com relação às mudanças climáticas, e também do ICDPR-70, Índice CDP Brasil de Resiliência Climática;
- Manteve a classificação B no score do CDP em 2022;
- Em 2022, alinhou sua abordagem aos riscos climáticos às recomendações da Task Force on Climate related Financial Disclosures (TCFD) e aderiu à iniciativa *Science Based Target* (SBTi) como Grupo TIM, tendo suas metas reconhecidas como em linha com a ciência do clima e aprovadas;
- É certificada na norma ISO 14001 (Sistema de Gestão Ambiental), desde 2010.

## SOCIAL

- O Academic Working Capital (AWC), programa de educação empreendedora para universitários do Instituto TIM, retomou seu modelo presencial e encerrou em dezembro sua 7ª edição, com a participação de mais de 50 alunos de diversas regiões do país. Os projetos foram apresentados na Feira de Investimentos, realizada em parceria com a Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), por meio da FAAP Business Hub, em São Paulo. Desde 2015, o programa já apoiou mais de 480 jovens e lançou mais de 80 startups;
- O Instituto TIM, em parceria com a ONG *One By One*, desenvolveu o Educação Exponencial, projeto de educação tecnológica voltado a crianças, jovens e seus familiares em situação de vulnerabilidade social, atendidas pela ONG. Em 2022, 70 alunos concluíram o curso, dos quais 63% são mulheres;
- A TIM alcançou 96% de cobertura 4G nos municípios brasileiros ao final de 2022 e em janeiro de 2023 se tornou a primeira operadora com 100% de presença nacional com as coberturas 2G, 3G e 4G. Além disso, a Companhia é líder na cobertura do agronegócio, com 12 milhões de hectares cobertos pelo 4G, beneficiando mais de um milhão de pessoas, em 485 municípios de 12 estados;
- Em 2021, a TIM tornou-se a primeira operadora brasileira a integrar o Refinitiv *Diversity & Inclusion* Index, ocupando a primeira posição em Telecom em nível global, destaque que manteve em 2022. Além disso, também pelo segundo ano consecutivo, foi selecionada para compor o Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg (GEI Bloomberg), que reúne mais de 400 empresas de 45 países, dentre elas, apenas 16 brasileiras;
- É signatária do Pacto Global e dos Princípios de Empoderamento das Mulheres (WEP, em inglês) da ONU;
- Faz parte da Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero, da Rede Empresarial de Inclusão Social (REIS), da Coalizão Empresarial pelo Fim da Violência Contra Mulheres e Meninas e do Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+;
- Foi reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil (*Great Place To Work* – GPTW) e selecionada para integrar o Índice GPTW da B3.



### GOVERNANCE

- A TIM alcançou a marca de 15 anos seguidos no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3. A operadora é a empresa de telecomunicações por mais anos consecutivos na carteira constituída por companhias comprometidas com premissas ambientais, sociais e de governança;
- Pelo segundo ano consecutivo, a companhia foi selecionada pela S&P Global ESG, organização responsável pelo Dow Jones Sustainability Index (DJSI), para se tornar membro do Sustainability Yearbook, que seleciona as empresas com as melhores performances no processo de submissão ao questionário do DJSI (Corporate Sustainability Assessment);
- A TIM recebeu o Selo Ouro da plataforma EcoVadis, ficando entre as 5% melhores empresas em gestão da Sustentabilidade no setor de Telecom do mundo. A instituição é uma das maiores fornecedoras de avaliações de sustentabilidade empresarial, com mais de 100 mil empresas avaliadas globalmente;
- Em 2022, a TIM renovou a sua matriz de materialidade à luz de novas tendências, que consideram impactos nas perspectivas financeira e socioambiental, a chamada dupla materialidade. Ao final do processo, foram apontados oito temas materiais para a TIM: Inovação e Tecnologia; Inclusão digital e conectividade; Privacidade e segurança de dados; Eficiência energética; Qualidade dos serviços; Saúde, bem-estar e segurança; Ética, integridade e Compliance; e Transparência e relacionamento com os públicos prioritários;
- Em 2022, a TIM conquistou a certificação ISO 27001, norma internacional que descreve as melhores práticas para a gestão da segurança da informação e o gerenciamento e redução do risco de segurança cibernética;
- Em cumprimento à meta de reduzir pela metade o número de reclamações dos clientes na Anatel, em comparação a 2019, a TIM alcançou em dezembro de 2022 a redução de 50%;
- Vencedora nas duas principais categorias do Prêmio Reclame Aqui 2022, que destaca as companhias com o melhor atendimento do Brasil na plataforma, sendo eleita a "Melhor Atendimento" e "Empresa que mais evoluiu";
- Desde 2011 faz parte do Novo Mercado, maior nível de governança das empresas listadas na B3.
- Pela segunda vez consecutiva e única empresa de Telecom do país a integrar a lista de Empresas Pró-Ética da Controladoria Geral da União (CGU);
- Primeira operadora a conseguir a certificação ISO 37001, que atesta a segurança e eficácia do sistema de gestão antissuborno.

Para acessar o informe trimestral de ESG, favor acessar: [Informe Trimestral ESG](#)



## AVISO LEGAL

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, Lei 6.404/76. As comparações referem-se ao quarto trimestre (“4T22”) e ao acumulado do ano de 2022, exceto quando indicado de outra forma.

Este documento pode conter declarações de caráter prospectivo. Estas não são declarações de fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “prediz”, “projeta”, “visa”, bem como palavras similares, têm como intenção identificar essas declarações, que envolvem, necessariamente, riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, previstos ou não, pela Companhia. Portanto, os resultados operacionais futuros da Companhia poderão diferir das expectativas atuais e os leitores desta divulgação não devem basear suas considerações exclusivamente nas informações aqui fornecidas. Declarações prospectivas refletem apenas as opiniões na data em que são apresentadas e a Companhia não está obrigada a atualizá-las diante de novas informações ou desdobramentos futuros.

## CONTATOS DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Telefones: (+55 21) 4109-3360 / 4112-6048

E-mail: [ri@timbrasil.com.br](mailto:ri@timbrasil.com.br)

Website de Relações com Investidores: [ri.tim.com.br](http://ri.tim.com.br)

## ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstração de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

Anexo 4: Indicadores Operacionais

As Demonstrações Financeiras Completas, incluindo as Notas Explicativas, estão disponíveis no *website* de Relações com Investidores da Companhia.



## ANEXO 1 – TIM S.A. Balanco Patrimonial

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	% A/A	3T22	% T/T
<i>R\$ milhões</i>					
<b>ATIVO</b>	<b>56.408</b>	<b>49.819</b>	<b>13,2%</b>	<b>54.688</b>	<b>3,1%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>10.364</b>	<b>15.398</b>	<b>-32,7%</b>	<b>9.341</b>	<b>11,0%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	2.549	5.229	-51,3%	2.296	11,0%
Títulos e valores mobiliários	2.191	4.568	-52,0%	1.407	55,7%
Contas a receber de clientes	3.421	3.067	11,5%	3.372	1,5%
Estoques	236	203	16,6%	278	-15,1%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recuperar	472	355	33,2%	422	12,0%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recuperar	721	1.312	-45,1%	624	15,6%
Despesas antecipadas	279	275	1,3%	510	-45,4%
Instrumentos financeiros derivativos	239	134	78,1%	168	42,5%
Arrendamentos	31	30	1,9%	32	-3,2%
Outros ativos	226	226	0,1%	233	-2,9%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>46.044</b>	<b>34.421</b>	<b>33,8%</b>	<b>45.347</b>	<b>1,5%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>5.426</b>	<b>3.926</b>	<b>38,2%</b>	<b>4.733</b>	<b>14,6%</b>
Títulos e valores mobiliários	13	12	12,4%	12	10,2%
Contas a receber	239	186	28,1%	234	2,1%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	895	905	-1,1%	863	3,7%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	518	730	-29,1%	781	-33,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.368	537	154,7%	1.090	25,4%
Depósitos judiciais	1.378	719	91,7%	685	101,2%
Despesas antecipadas	80	83	-3,5%	86	-6,1%
Instrumentos financeiros derivativos	662	522	27,0%	701	-5,5%
Arrendamentos	208	213	-2,4%	214	-2,8%
Outros ativos	65	19	245,9%	68	-3,6%
<b>Permanente</b>	<b>40.618</b>	<b>30.495</b>	<b>33,2%</b>	<b>40.614</b>	<b>0,0%</b>
Investimento	1.540	1.602	-3,8%	1.563	-1,4%
Imobilizado	22.661	18.308	23,8%	23.102	-1,9%
Intangível	16.417	10.585	55,1%	15.949	2,9%
<b>PASSIVO</b>	<b>56.408</b>	<b>49.819</b>	<b>13,2%</b>	<b>54.688</b>	<b>3,1%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>13.118</b>	<b>10.611</b>	<b>23,6%</b>	<b>10.326</b>	<b>27,0%</b>
Empréstimos e financiamentos	1.265	538	134,9%	159	695,9%
Instrumentos financeiros derivativos	343	195	76,1%	389	-11,8%
Passivo de arrendamento	2.257	1.270	77,8%	1.842	22,5%
Fornecedores	4.237	3.267	29,7%	4.147	2,2%
Obrigações trabalhistas	344	303	13,3%	320	7,4%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recolher	2.094	1.419	47,6%	1.921	9,0%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recolher	262	245	7,0%	133	97,3%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	661	534	24,0%	478	38,4%
Autorizações a pagar	508	2.630	-80,7%	511	-0,7%
Receitas diferidas	265	197	34,6%	296	-10,3%
Outras obrigações contratuais	748	-	n.a.	-	n.a.
Outros passivos	133	13	926,5%	130	2,1%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>17.893</b>	<b>14.101</b>	<b>26,9%</b>	<b>19.066</b>	<b>-6,2%</b>
Empréstimos e financiamentos	3.705	3.307	12,0%	4.622	-19,8%
Instrumentos financeiros derivativos	50	14	260,1%	31	60,3%
Passivo de arrendamento	10.575	7.794	35,7%	10.791	-2,0%
Autorizações a pagar	1.166	1.251	-6,8%	1.267	-8,0%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recolher	4	3	14,1%	4	3,4%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recolher	10	13	-25,9%	11	-8,0%
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.112	961	15,7%	1.063	4,6%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	6	6	-10,3%	6	-
Receitas diferidas	667	689	-3,3%	647	3,0%
Outros passivos	599	62	866,5%	623	-3,8%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>25.397</b>	<b>25.107</b>	<b>1,2%</b>	<b>25.296</b>	<b>0,4%</b>
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	409	402	1,7%	400	2,2%
Reservas de lucros	11.515	11.237	2,5%	11.237	-
Ajustes de avaliação patrimonial	(4)	(4)	-10,3%	(4)	-
Ações em tesouraria	(0)	(5)	-96,7%	(2)	-90,2%
Lucro do período	-	-	n.a.	188	n.a.

## ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Receita Líquida</b>	<b>5.824</b>	<b>4.799</b>	<b>21,4%</b>	<b>5.611</b>	<b>3,8%</b>	<b>21.531</b>	<b>18.058</b>	<b>19,2%</b>
<b>Receita de Serviços</b>	<b>5.579</b>	<b>4.620</b>	<b>20,8%</b>	<b>5.465</b>	<b>2,1%</b>	<b>20.829</b>	<b>17.497</b>	<b>19,0%</b>
<b>Serviço Móvel</b>	<b>5.255</b>	<b>4.323</b>	<b>21,6%</b>	<b>5.154</b>	<b>2,0%</b>	<b>19.594</b>	<b>16.349</b>	<b>19,8%</b>
Gerada pelo Cliente	4.869	3.914	24,4%	4.746	2,6%	18.002	14.843	21,3%
Interconexão	113	135	-16,3%	116	-2,1%	450	533	-15,6%
Plataforma de Clientes	51	37	38,8%	50	2,7%	188	119	57,4%
Outras Receitas	222	238	-6,6%	243	-8,8%	954	853	11,8%
<b>Serviço Fixo</b>	<b>323</b>	<b>296</b>	<b>9,1%</b>	<b>311</b>	<b>4,1%</b>	<b>1.234</b>	<b>1.147</b>	<b>7,6%</b>
dos quais TIM UltraFibra	207	188	10,3%	201	3,1%	797	720	10,7%
<b>Receita de Produtos</b>	<b>246</b>	<b>180</b>	<b>36,8%</b>	<b>146</b>	<b>67,8%</b>	<b>702</b>	<b>561</b>	<b>25,0%</b>
<b>Custos da Operação</b>	<b>(2.973)</b>	<b>(1.607)</b>	<b>85,0%</b>	<b>(2.953)</b>	<b>0,7%</b>	<b>(11.482)</b>	<b>(8.599)</b>	<b>33,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2.852</b>	<b>3.192</b>	<b>-10,7%</b>	<b>2.658</b>	<b>7,3%</b>	<b>10.049</b>	<b>9.459</b>	<b>6,2%</b>
Margem EBITDA	49,0%	66,5%	-17,5p.p.	47,4%	1,6p.p.	46,7%	52,4%	-5,7p.p.
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(1.858)</b>	<b>(1.436)</b>	<b>29,4%</b>	<b>(1.880)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(6.827)</b>	<b>(5.692)</b>	<b>19,9%</b>
Depreciação	(1.363)	(1.014)	34,5%	(1.394)	-2,2%	(4.970)	(3.952)	25,8%
Amortização	(496)	(422)	17,3%	(487)	1,8%	(1.857)	(1.740)	6,7%
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>(23)</b>	<b>(11)</b>	<b>99,2%</b>	<b>(16)</b>	<b>38,7%</b>	<b>(62)</b>	<b>(12)</b>	<b>432,2%</b>
<b>EBIT</b>	<b>971</b>	<b>1.745</b>	<b>-44,4%</b>	<b>762</b>	<b>27,4%</b>	<b>3.160</b>	<b>3.756</b>	<b>-15,9%</b>
Margem EBIT	16,7%	36,4%	-19,7p.p.	13,6%	3,1p.p.	14,7%	20,8%	-6,1p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(350)</b>	<b>(180)</b>	<b>94,3%</b>	<b>(402)</b>	<b>-12,9%</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(653)</b>	<b>120,4%</b>
Despesas financeiras	(672)	(560)	20,1%	(667)	0,8%	(2.763)	(1.745)	58,3%
Receitas financeiras	327	378	-13,4%	260	26,0%	1.319	1.092	20,8%
Variações cambiais, líquidas	(5)	2	n.a.	5	n.a.	5	1	659,6%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>621</b>	<b>1.565</b>	<b>-60,3%</b>	<b>360</b>	<b>72,5%</b>	<b>1.721</b>	<b>3.103</b>	<b>-44,5%</b>
Imposto de renda e cont. social	(83)	(549)	-85,0%	88	n.a.	(50)	(146)	-65,7%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>538</b>	<b>1.015</b>	<b>-47,0%</b>	<b>448</b>	<b>20,2%</b>	<b>1.671</b>	<b>2.957</b>	<b>-43,5%</b>
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Receita Líquida</b>	<b>5.874</b>	<b>4.799</b>	<b>22,4%</b>	<b>5.611</b>	<b>4,7%</b>	<b>21.580</b>	<b>18.058</b>	<b>19,5%</b>
<b>Receita de Serviços</b>	<b>5.628</b>	<b>4.620</b>	<b>21,8%</b>	<b>5.465</b>	<b>3,0%</b>	<b>20.878</b>	<b>17.497</b>	<b>19,3%</b>
<b>Serviço Móvel</b>	<b>5.305</b>	<b>4.323</b>	<b>22,7%</b>	<b>5.154</b>	<b>2,9%</b>	<b>19.644</b>	<b>16.349</b>	<b>20,2%</b>
Gerada pelo Cliente	4.869	3.914	24,4%	4.746	2,6%	18.002	14.843	21,3%
Interconexão	113	135	-16,3%	116	-2,1%	450	533	-15,6%
Plataforma de Clientes	51	37	38,8%	50	2,7%	188	119	57,4%
Outras Receitas	271	238	14,2%	243	11,6%	1.004	853	17,6%
<b>Serviço Fixo</b>	<b>323</b>	<b>296</b>	<b>9,1%</b>	<b>311</b>	<b>4,1%</b>	<b>1.234</b>	<b>1.147</b>	<b>7,6%</b>
dos quais TIM UltraFibra	207	188	10,3%	201	3,1%	797	720	10,7%
<b>Receita de Produtos</b>	<b>246</b>	<b>180</b>	<b>36,8%</b>	<b>146</b>	<b>67,8%</b>	<b>702</b>	<b>561</b>	<b>25,0%</b>
<b>Custos da Operação</b>	<b>(2.944)</b>	<b>(2.350)</b>	<b>25,2%</b>	<b>(2.914)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(11.344)</b>	<b>(9.320)</b>	<b>21,7%</b>
Pessoal	(357)	(298)	19,6%	(312)	14,2%	(1.267)	(1.126)	12,4%
Comercialização	(989)	(758)	30,4%	(1.053)	-6,1%	(3.891)	(3.135)	24,1%
Rede e Interconexão	(906)	(682)	32,9%	(891)	1,6%	(3.633)	(2.797)	29,9%
Gerais e Administrativos	(223)	(203)	10,0%	(223)	0,1%	(831)	(701)	18,5%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(264)	(229)	15,6%	(200)	32,0%	(871)	(731)	19,1%
Provisão para devedores duvidosos	(156)	(117)	33,1%	(173)	-10,0%	(626)	(545)	15,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	(49)	(64)	-22,9%	(61)	-20,0%	(225)	(284)	-21,0%
<b>EBITDA</b>	<b>2.930</b>	<b>2.449</b>	<b>19,6%</b>	<b>2.697</b>	<b>8,6%</b>	<b>10.236</b>	<b>8.738</b>	<b>17,2%</b>
Margem EBITDA	49,9%	51,0%	-1,1p.p.	48,1%	1,8p.p.	47,4%	48,4%	-1,0p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(350)</b>	<b>(180)</b>	<b>94,3%</b>	<b>(402)</b>	<b>-12,9%</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(653)</b>	<b>120,4%</b>
Imposto de renda e cont. social	(109)	(54)	104,2%	75	n.a.	(114)	(182)	-37,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>590</b>	<b>768</b>	<b>-23,2%</b>	<b>473</b>	<b>24,7%</b>	<b>1.795</b>	<b>2.200</b>	<b>-18,4%</b>
<b>Total Itens Normalizados</b>	<b>(52)</b>	<b>247</b>	<b>n.a.</b>	<b>(25)</b>	<b>103,5%</b>	<b>(124)</b>	<b>757</b>	<b>n.a.</b>

\* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (+R\$ 28,9 milhões no 4T22, +R\$ 38,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22, -R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita e Custos, descritos anteriormente, e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 26,7 milhões no 4T22, -R\$ 13,1 milhões no 3T22, -R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22, +R\$ 495,9 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).



## ANEXO 3 – TIM S.A. Demonstrações de Fluxo de Caixa

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>Posição de Caixa Inicial</b>	<b>2.296</b>	<b>4.068</b>	<b>-43,6%</b>	<b>1.199</b>	<b>91,5%</b>	<b>5.229</b>	<b>2.575</b>	<b>103,0%</b>
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	699	822	-14,9%	398	75,5%	1.909	2.381	-19,9%
Itens não-recorrentes	(79)	743	n.a.	(39)	103,5%	(188)	722	n.a.
Depreciação e Amortização	1.858	1.436	29,4%	1.880	-1,2%	6.827	5.692	19,9%
Resultado de equivalência patrimonial	23	11,3	99,2%	16	38,7%	62	12	432,2%
Valor residual de ativos imobilizados e intangíveis baixados	(47)	42,0	n.a.	(37)	25,8%	(137)	52	n.a.
Ganho na transação de venda 51% I-Systems (antiga FiberCo)	-	(782,2)	-100,0%	-	n.a.	-	(782)	-100,0%
Juros das obrigações decorrentes de desmobilização de ativos	12	1	1438,6%	6	97,4%	23	1	1462,0%
Provisão para processos administrativos e judiciais	63	55	14,3%	63	-0,5%	247	279	-11,3%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	5	(4)	n.a.	7	-33,4%	92	(28)	n.a.
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	146	81	79,7%	174	-15,8%	760	120	534,0%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	376	246	52,6%	367	2,3%	1.333	858	55,3%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	3	n.a.	(7)	-0,3%	(28)	0	n.a.
Provisão para perdas de crédito esperadas	156	117	33,1%	173	-10,0%	626	545	15,0%
Planos de incentivo a longo prazo	9	(0,2)	n.a.	(32)	n.a.	7	16	-56,6%
<b>Redução (aumento) dos ativos operacionais</b>	<b>(461)</b>	<b>(146)</b>	<b>215,7%</b>	<b>504</b>	<b>n.a.</b>	<b>(220)</b>	<b>248</b>	<b>n.a.</b>
Contas a receber de clientes	(207)	(521)	-60,3%	(39)	429,1%	(628)	(583)	7,7%
Impostos e contribuições a recuperar	115	269	-57,1%	218	-47,2%	912	664	37,3%
Estoques	42	29	46,4%	2	1818,7%	(34)	44	n.a.
Despesas antecipadas	237	(12)	n.a.	263	-9,9%	164	(135)	n.a.
Depósitos judiciais	(663)	19	n.a.	23	n.a.	(604)	216	n.a.
Outros ativos circulantes e não circulantes	15	71	-78,8%	37	-58,6%	(31)	42	n.a.
<b>Aumento (redução) dos passivos operacionais</b>	<b>749</b>	<b>466</b>	<b>60,7%</b>	<b>(2)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1.884)</b>	<b>(22)</b>	<b>8298,2%</b>
Obrigações trabalhistas	24	(22)	n.a.	35	-32,0%	40	36	13,5%
Fornecedores	842	611	37,7%	161	424,3%	758	153	394,0%
Impostos, taxas e contribuições	153	(10)	n.a.	(168)	n.a.	103	367	-71,9%
Autorizações a pagar	(135)	(1)	11587,3%	18	n.a.	(2.379)	(9)	27547,6%
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(49)	(61)	-19,8%	(83)	-41,3%	(243)	(317)	-23,4%
Receita diferida	(11)	(17)	-36,2%	(17)	-35,0%	(49)	(136)	-63,5%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(75)	(34)	119,3%	53	n.a.	(114)	(117)	-2,4%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	31	n.a.	-	n.a.	-	(14)	-100,0%
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>3.502</b>	<b>3.123</b>	<b>12,1%</b>	<b>3.473</b>	<b>0,8%</b>	<b>9.429</b>	<b>10.078</b>	<b>-6,4%</b>
Capex**	(1.375)	(2.157)	-36,3%	(978)	40,7%	(4.730)	(5.284)	-10,5%
Titulos e valores mobiliários	(785)	(1.266)	-38,0%	(320)	145,4%	2.376	(2.502)	n.a.
Contraprestação na aquisição da Cozani	(53)	-	n.a.	193	n.a.	(6.270)	-	n.a.
Caixa proveniente da venda de 51% I-Systems (antiga FiberCo)	-	1.096	n.a.	-	n.a.	-	1.096	n.a.
Outros	7	(4)	n.a.	6	11,1%	4	-	n.a.
<b>Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento</b>	<b>(2.205)</b>	<b>(2.331)</b>	<b>-5,4%</b>	<b>(1.291)</b>	<b>70,8%</b>	<b>(8.620)</b>	<b>(6.689)</b>	<b>28,9%</b>
Novos empréstimos	319	390	-18,2%	-	n.a.	1.568	3.062	-48,8%
Amortização de empréstimos	(64)	(48)	32,7%	(14)	346,8%	(565)	(1.711)	-67,0%
Juros pagos - Empréstimos	(64)	(44)	46,2%	(23)	183,7%	(158)	(79)	99,9%
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(398)	(319)	24,9%	(471)	-15,4%	(1.566)	(1.180)	32,8%
Juros pagos - Arrendamento mercantil	(403)	(219)	83,9%	(336)	20,0%	(1.304)	(833)	56,6%
Instrumentos financeiros derivativos	(170)	(23)	652,2%	(3)	4780,8%	(269)	216	n.a.
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(266)	(212)	25,5%	(266)	-0,2%	(1.199)	(1.043)	15,0%
Outros	1	0	804,8%	28	-94,7%	5	(11)	n.a.
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos</b>	<b>(1.044)</b>	<b>369</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1.085)</b>	<b>-3,8%</b>	<b>(3.489)</b>	<b>(735)</b>	<b>374,5%</b>
<b>Fuxo de Caixa</b>	<b>253</b>	<b>1.161</b>	<b>-78,2%</b>	<b>1.097</b>	<b>-76,9%</b>	<b>(2.680)</b>	<b>2.653</b>	<b>n.a.</b>
<b>Posição de Caixa Final</b>	<b>2.549</b>	<b>5.229</b>	<b>-51,3%</b>	<b>2.296</b>	<b>11,0%</b>	<b>2.549</b>	<b>5.229</b>	<b>-51,3%</b>

\* LAIR normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (+R\$ 28,9 milhões no 4T22, +R\$ 38,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22, -R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21).

\*\* Efeitos da aquisição 5G sem impacto no caixa (Nota 42 das Demonstrações Financeiras).



## ANEXO 4 – TIM S.A. Indicadores Operacionais

DESCRIÇÃO	4T22	4T21	%A/A	3T22	%T/T	2022	2021	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	62.485	52.066	20,0%	68.796	-9,2%	62.485	52.066	20,0%
Pré-Pago	35.240	29.201	20,7%	39.136	-10,0%	35.240	29.201	20,7%
Pós-Pago	27.245	22.865	19,2%	29.659	-8,1%	27.245	22.865	19,2%
Pós-Pago (ex-M2M)	22.921	18.882	21,4%	24.947	-8,1%	22.921	18.882	21,4%
Base de Usuários 4G ('000)	54.983	46.314	18,7%	59.612	-7,8%	54.983	46.314	18,7%
Base de Usuários 5G ('000)	1.286	-	n.a.	821	56,7%	1.286	-	n.a.
Market share	24,8%	20,4%	4,4p.p.	26,4%	-1,6p.p.	24,8%	20,4%	4,4p.p.
Pré-Pago	31,5%	24,5%	7,0p.p.	33,2%	-1,7p.p.	31,5%	24,5%	7,0p.p.
Pós-Pago	19,4%	16,8%	2,6p.p.	20,8%	-1,4p.p.	19,4%	16,8%	2,6p.p.
Pós-Pago (ex-M2M)	23,0%	18,7%	4,3p.p.	24,0%	-1,0p.p.	23,0%	18,7%	4,3p.p.
Churn Mensal (%)	7,1%	3,1%	4,0p.p.	3,8%	3,3p.p.	4,5%	3,5%	1,0p.p.
ARPU Móvel Reportado (R\$)	26,6	27,7	-4,1%	24,9	6,6%	26,1	26,4	-0,9%
ARPU Móvel Normalizado (R\$)	26,9	27,7	-3,2%	24,9	7,7%	26,2	26,4	-0,6%
Pré-Pago	13,7	13,4	1,8%	12,8	6,9%	13,1	12,9	1,1%
Pós-Pago	38,2	39,8	-3,9%	36,0	6,1%	37,5	38,4	-2,5%
Pós-Pago (ex-M2M)	45,2	48,0	-5,9%	42,4	6,5%	44,4	46,4	-4,4%
Base de Clientes TIM Live ('000)	716	685	4,6%	708	1,1%	716	685	4,6%
FTTH	549	399	37,5%	514	6,7%	549	399	37,5%
FTTC	167	286	-41,4%	194	-13,9%	167	286	-41,4%
Adições Líquidas TIM Live ('000)	8	10	-22,8%	9	-19,4%	31	40	-21,0%
ARPU TIM Live (R\$)	95,0	91,1	4,3%	92,8	2,4%	92,7	90,4	2,5%
Aparelhos Vendidos ('000)	175	168	3,9%	147	18,9%	628	671	-6,5%
Colaboradores	9.800	9.337	5,0%	9.675	1,3%	9.800	9.337	5,0%