



TIM BRASIL DAY 2022

AS CONEXÕES EVOLUÍRAM, **A TIM TAMBÉM.**

<04/MAIO>

<SÃO PAULO>

LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



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



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



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



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

QUEM ESTÁ PRESENTE NO EVENTO?



Alberto Griselli
CEO



Camille Faria
CFO e Diretora de Relações
com Investidores



Leonardo Capdeville
Chief Technology
Information Officer



Mario Girasole
Diretor Institucional e de
Assuntos Regulatórios



Renato Ciuchini
Novos Negócios e
Inovação



Fabrizio Bozzetto
Strategy, Customer
Experience & Data
Governance



Maria Russo
Diretora de Recursos
Humanos e
Organização



Jaques Horn
Diretor Jurídico



Bruno Gentil
Business Support
Officer

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

**Abertura e
atualização do 1T22**

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

Como
alcançaremos
nossa aspiração

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 – 10:10
Banda Larga 10:10 – 10:25
B2B 10:25 – 10:35
Além da Conectividade 10:35 – 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Mario Girasole
Camille Faria

11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00

1T22 É APENAS O COMEÇO DE UM GRANDE NOVO CAPÍTULO...

FORTES RESULTADOS EM VÁRIAS FRENTES...



+8,4%

Crescimento da
Receita de Serviços
A/A no 1T22

+5,1%

Crescimento
do EBITDA A/A
no 1T22

+7,6%

Crescimento do
ARPU Móvel A/A
no 1T22

5G

REDE *CORE standalone*
totalmente
IMPLEMENTADA

4,8%

de Participação
Acionária¹ no
Banco C6 no
1T22

**TIM
LIVE**

LANÇAMENTO EM
NOVA CIDADE:
JOINVILLE



PARCERIA comercial
com a **APPLE**
(aparelhos + música)

**1^a
vez**

no *Sustainability
Yearbook* da S&P
Global



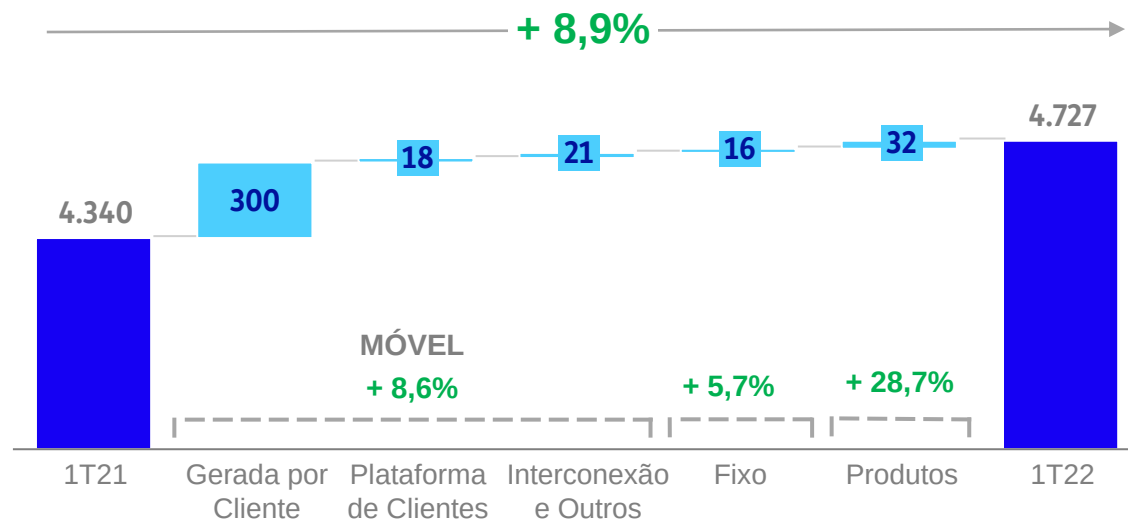
**FECHAMENTO DO
DEAL COM A OI**
EM ABRIL

(1) Participação indireta considerando o direito de exercer os bônus de subscrição equivalentes à aproximadamente 4,4% do capital social do Banco C6 (veja Nota 36 do ITR) e um adicional de 0,36% registrado em abril/22.

CONTRIBUIÇÃO SUBSTANCIAL DE TODAS AS FONTES DE RECEITA IMPULSIONOU O CRESCIMENTO DO *TOP LINE*

O crescimento da Receita Líquida Total atingiu 8,9% (A/A), com forte expansão em serviços móveis (+8,6% A/A)

Receita líquida total crescendo *high single-digit*
(R\$ Mi)



CRESCIMENTO RECORDE DA RECEITA MÓVEL

RECEITA LÍQUIDA DO PÓS-PAGO

+8,2%
A/A no 1T22

Resultado da estratégia de volume para valor

RECEITA LÍQUIDA DO PRÉ-PAGO

+3,2%
A/A no 1T22

Iniciativas comerciais contribuindo para a tendência de recuperação

TIM LIVE

+10,2%
A/A no 1T22

TIM Live: uma contribuição sólida no 1T22

RECEITA LÍQUIDA DE PLATAFORMA DE CLIENTES

+2,1x
A/A no 1T22

Iniciativas além do core estão contribuindo para o crescimento da receita

ESTRATÉGIA DE VOLUME PARA VALOR GERANDO FRUTOS

Migração para ofertas de maior valor está acelerando a Receita do Pós-Pago no 1T22

Melhorar a proposta de valor e a experiência dos clientes

Novos lançamentos



Parceria com a Apple: lançamento do Apple Music e descontos no Iphone 12. Melhorando a proposta de valor através de ofertas diferenciadas

Nova campanha



Lançamento da nova campanha "A música não para", que reforça a importância da música como pilar de comunicação da marca. A campanha também celebra a TIM como patrocinadora oficial do festival Rock in Rio Brasil

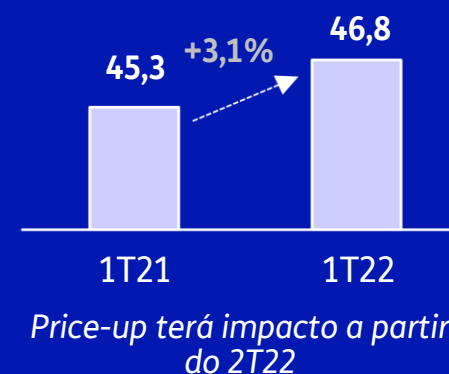
OUTRO FORTE TRIMESTRE NAS MÉTRICAS OPERACIONAIS E FINANCEIRAS

Operações Móveis – Pós-pago

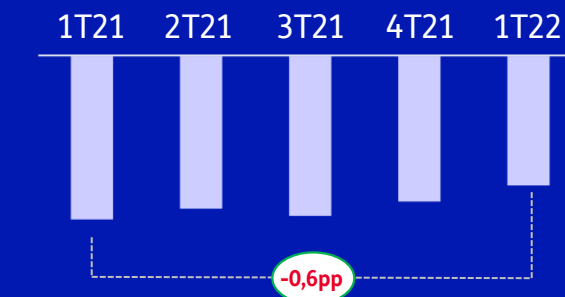


Expansão do ARPU em meio a uma melhora consistente do churn

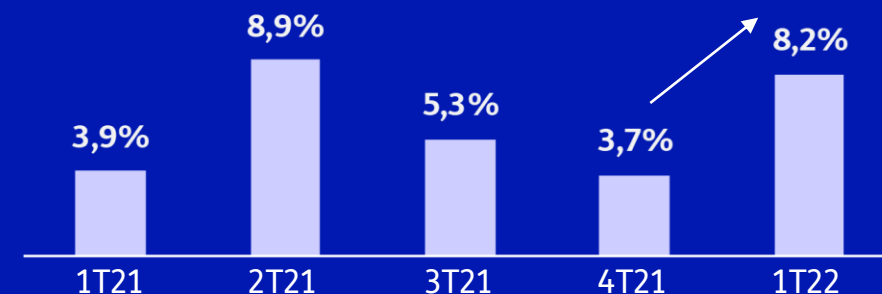
ARPU Pós-pago (ex-M2M) (R\$/mês)



Churn trimestral do pós-pago (ex-M2M) (%)



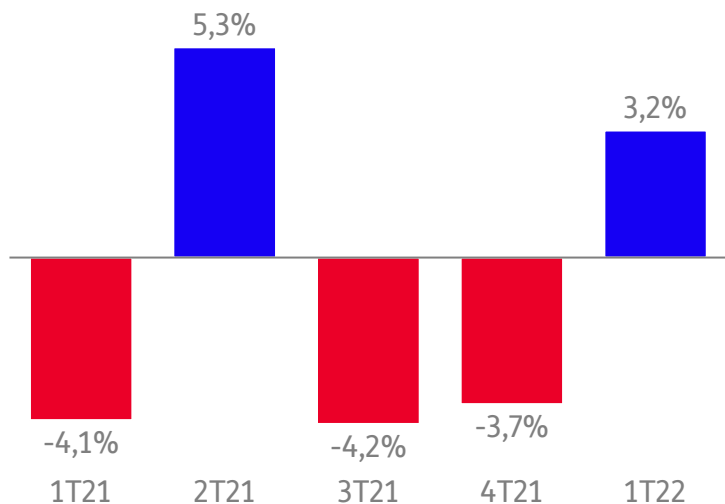
Aceleração do crescimento da receita do pós-pago (A/A)



INVERSÃO DE TENDÊNCIA NO PRÉ-PAGO, VOLTANDO AO CRESCIMENTO POSITIVO

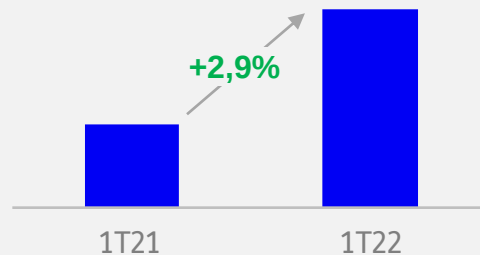
Crescimento de 3,2% A/A no 1T22 como resultado da nossa estratégia comercial e de um melhor ambiente externo

Receita do pré-pago em uma tendência positiva (A/A)



+2,9% A/A em *sell-out* de recargas...

Sell-out de recargas (R\$ Mi)



... Devido à recuperação da base dos recarregadores e ao *spending* voltando ao lado positivo



Recarregadores: alta de +1,8% A/A no 1T22



Spending: alta de +1,1% A/A no 1T22



REVISÃO DO PORTFÓLIO DE RECARGA E OFERTA

- Estratégia para ir além dos gigas e melhorar o *spending* dos clientes
 - Aumento da recarga mínima (de R\$ 10 para R\$ 12)
 - Ajustes regionais nas promoções

AMBIENTE EXTERNO

- Inflação elevada, famílias endividadadas, renda familiar sob pressão;
- Recuperação pós-pandemia desigual;
- Incentivos do governo ajudando o consumo;

NOVO CANAL DE VENDAS



Lançamento do aplicativo TIM + Vendas:

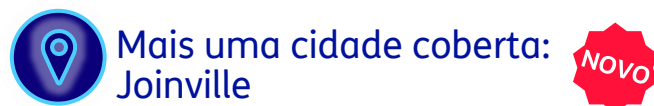
- Iniciativa para revendedores autônomos
- Inovação para canais alternativos



TIM LIVE: AJUSTANDO A ESTRATÉGIA PARA ACELERAR

Crescimento de FTTH retomando a expansão geográfica e explorando oportunidades em áreas já cobertas, substituindo FTTC por FTTH

RETOMADA DA EXPANSÃO GEOGRÁFICA COM UMA ABORDAGEM ASSET LIGHT



Mais uma cidade coberta: Joinville



Duas grandes cidades programadas para lançamento em 2022

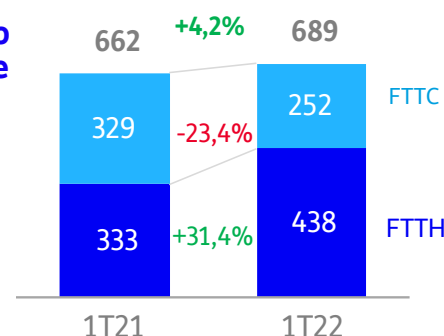


Aceleração do rollout à medida em que a I-Systems se torna totalmente operacional

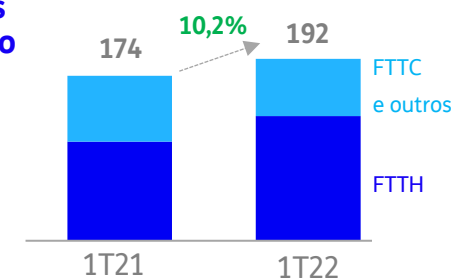


ESTRATÉGIA FOCADA NO CRESCIMENTO DE FTTH

Transformando o perfil da base de clientes...
(000)



Melhorando o mix de receitas para um serviço de maior valor
(R\$ Mi)



MELHORES SERVIÇOS, MELHORES OFERTAS E PREÇO COMPETITIVO



MELHOR serviço de banda larga¹



Manutenção de preços premium



FORTE ACELERAÇÃO DO EBITDA¹ APESAR DAS PRESSÕES DE CUSTO...

EBITDA

(R\$ Mi)

Margem EBITDA¹

46,6%

2.020

1T21

+5,1%

44,9%

2.123

1T22

Excluindo os impactos relacionados aos custos da I-Systems para uma melhor comparação: **EBITDA aumentaria +8,8% A/A e a margem seria estável**

Opex

(R\$ Mi)

+12,3%

2.319

1T21

+9,1%

2.604

1T22

2.529

1T22*

Pressões de custos devem reduzir ao longo do ano, mas I-Systems se torna uma “nova linha”

*excluindo os efeitos da I-Systems

...COM ALOCAÇÃO EFICIENTE DO CAPEX

Evolução Financeira



Evolução do Capex

(R\$ Mi)

1.324

Capex 1T21

Rede, TI e Outros

Rede 5G

Leilão de Espectro

Integração Oi

I-Systems

1.328

Capex 1T22

+0,3%

...RESULTANDO EM UMA SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

EBITDA - Capex

(R\$ Mi)

16,0%

696

1T21

% s/ Receita Líq.

+14,2%

16,8%

795

1T22

Nível robusto de crescimento do EBITDA, impulsionado pela dinâmica de serviços, combinado com **Investimentos aplicados de forma eficiente**, resultaram em uma maior **Geração de Caixa**

(1) EBITDA normalizado para itens não-recorrentes.

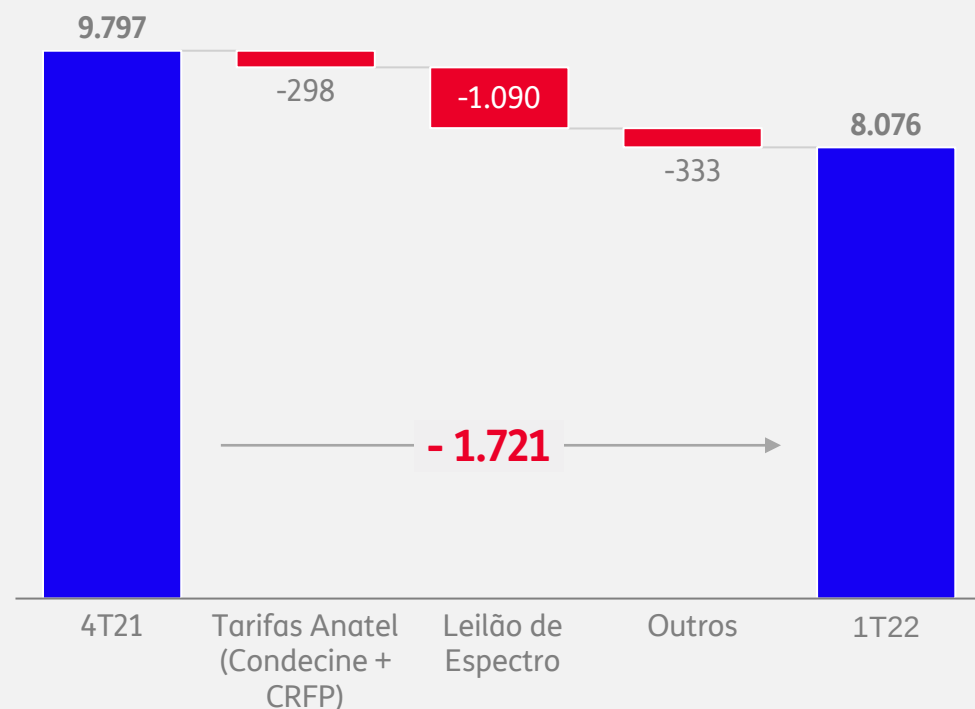
POSIÇÃO DE CAIXA ROBUSTA, COMPROVANDO A LIQUIDEZ E FORÇA FINANCEIRA DO NOSSO NEGÓCIO



TIM começa o ano desembolsando algumas das principais obrigações para o ano

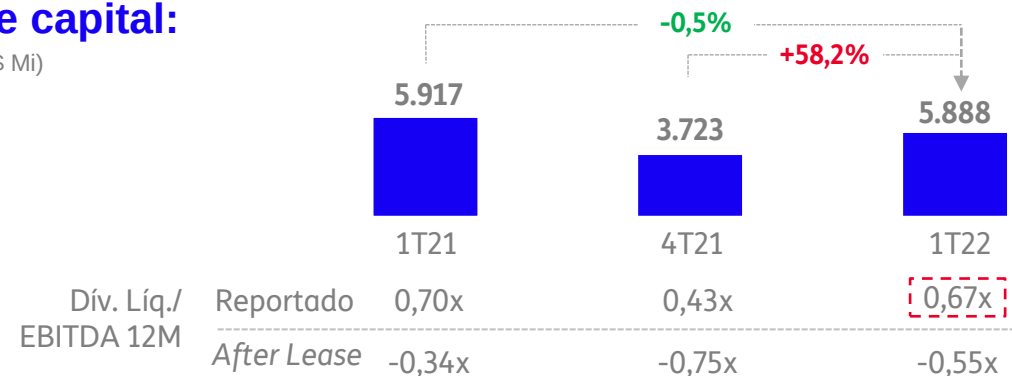
Principais saídas de caixa no 1T

(R\$ Mi)



Maior capacidade na gestão do endividamento, abrindo espaço para melhorar nossa estrutura de capital:

(R\$ Mi)



Principais eventos que impactarão o fluxo de caixa em 2022:

- **Tarifas Anatel:** TFF segue suspenso (totalizando ~R\$ 1,6 Bi)
- **Leilão de espectro:** R\$ 1,4 Bi até dezembro
- **Aquisição dos ativos da Oi:** R\$ 6,3 Mi pagos em abril + R\$ 0,6 Bi (retido)
- **1ª Rodada de JSCP:** R\$ 0,2 Bi pago em abril

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e
atualização do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

Como
alcançaremos
nossa aspiração

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 – 10:10

Banda Larga 10:10 – 10:25

B2B 10:25 – 10:35

Além da Conectividade 10:35 – 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Mario Girasole
Camille Faria

11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00

CAMPANHA DE MÚSICA





INÍCIO FORTE DE UM ANO TRANSFORMACIONAL

*Primeiros passos de muitos
para nossa aspiração dos
próximos 6 anos...*

SOMOS A EMPRESA DE TELECOM MAIS RENTÁVEL NA AMÉRICA LATINA, COM UM CAMINHO CLARO PARA CRIAR VALOR



Líder de mercado voltado para o desempenho...



FCO⁽¹⁾ / receita
(2021, %)

TIM

24%



23%

vivo

21%



18%

Claro-
BR
10%

tigo MILLICOM
THE DIGITAL LIFESTYLE

18%



11%

Margem EBITDA
(2021, %)



49%

TIM

48%

vivo

41%



38%

Claro-
BR
39%



38%

tigo MILLICOM
THE DIGITAL LIFESTYLE

35%

... mas com um *upside* significativo a ser capturado



EV / EBITDA 2022E⁽²⁾ (x)



6.1x



5.2x

vivo

5.2x



4.4x

TIM

3.7x

tigo MILLICOM³
THE DIGITAL LIFESTYLE

4.4x

Upside em relação ao
preço-alvo⁽²⁾ (%)



46%

TIM

38%



38%

vivo

6%



4%

tigo MILLICOM³
THE DIGITAL LIFESTYLE

94%

A AQUISIÇÃO DOS ATIVOS MÓVEIS DA OI É UM *GAME CHANGER* PARA A TIM...



A TIM agora está mais bem posicionada para ser um *player* nacional robusto...

...com a maior cobertura do país

Melhor escala e novas oportunidades de receitas



Maior eficiência devido ao espectro adicional

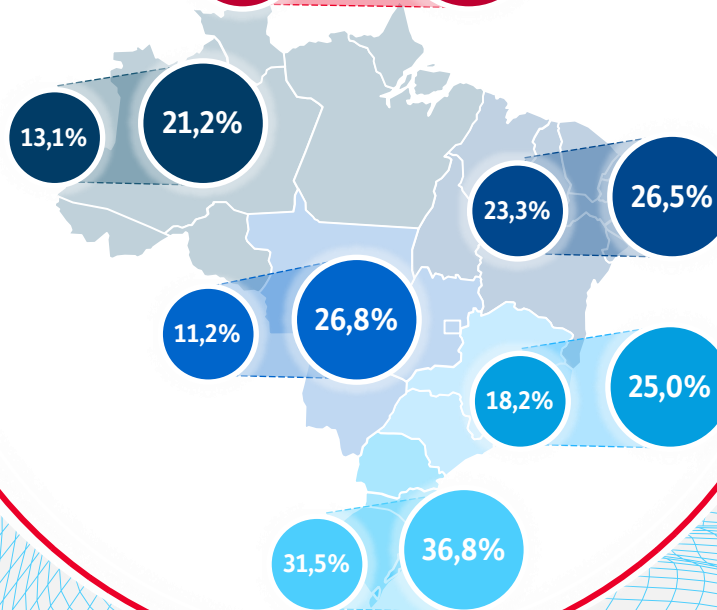


Captura de valor pelo *overlap* de infraestrutura



Market share nacional da TIM
(dez/21)

Pré-Oi ~20% Com Oi ~27%



Nº 1 em cidades cobertas



Nº 1 em população atendida



Nº 1 em espectro por cliente

CLIENTES ADQUIRIDOS PELA OI SÃO ESTRATEGICAMENTE COMPLEMENTARES À PRESENÇA DA TIM EM REGIÕES COM MENOR MARKET SHARE

... COM IMPACTO POSITIVO EM TODAS AS FRENTES, GERANDO ENTRE R\$ 16-19 BILHÕES EM VALOR, MAIS DE 2X O QUE PAGAMOS PELOS ATIVOS



COMERCIAL



INFRAESTRUTURA



UPSIDES ADICIONAIS

- Aumento de escala e diluição dos custos fixos
- Migração para níveis de *churn* mais sustentáveis
- Mudança na dinâmica competitiva: experiência do cliente como principal diferenciador
- Criação de novas oportunidades de receita

Alavancas da Criação de Valor

- CAPEX de rede e economias de OPEX a partir da disponibilidade de espectro adicional
- *Overlap* relevante de sites permitindo sinergias significativas de OPEX/leasing

- Efeitos Fiscais
- Aceleração do descomissionamento de sites
- Participação acionária adicional (*equity*) em parceiros oriundos da nossa estratégia de plataforma de clientes (não quantificada)

VPL da Criação de Valor ⁽¹⁾

R\$ 4-5 bilhões

Benefício imediato do aumento de escala (6-12 meses para começar a se beneficiar materialmente)

R\$ 12-13 bilhões

Espectro adicional permite economia logo após o *closing*

~R\$ 0,7 bilhão

Após a fase de transição

~R\$ 0,3 bilhão

Descomissionamento começa no 3T22

CRIAÇÃO DE VALOR LÍQUIDO = R\$16-19 BILHÕES - R\$7,3 BILHÕES (aquisição) = R\$8,7 A 11,7 BILHÕES

NOSSA ASPIRAÇÃO COMBINA EXPECTATIVAS OUSADAS PARA AÇÕES DE VALOR E CRESCIMENTO...



Estamos fortalecendo nosso *core business* para gerar fluxo de caixa a fim de sustentar novas avenidas de crescimento e aumentar a remuneração dos acionistas

Fortalecimento do core

Ação de Valor

Crescimento da Receita MÓVEL

1,5x



Tornar-se **A MELHOR OPERADORA MÓVEL** do Brasil

Ação de Crescimento

Crescimento da Receita de BANDA LARGA

2-3x



ACELERAR CRESCIMENTO com novo modelo *asset light*

Aceleração do crescimento além da conectividade

Ação de Crescimento Exponencial

Crescimento da Receita B2B/IOT TECH

10x
+ monetização de equity



ALAVANCAR NOSSA PRESENÇA na arena B2B/IOT TECH

Crescimento da Receita de Plataforma de Clientes

2,5x
+ monetização de equity



AMPLIAR PARCERIAS e desenvolver nossa estratégia

EV/EBITDA

ESTA COMBINAÇÃO ÚNICA DE ELEMENTOS RESULTARÁ NA MELHOR PROPOSTA DE VALOR PARA INVESTIDORES



Crescimento

Buscar oportunidades de aumento do crescimento alinhadas à nossa estratégia



Receitas de serviços passando de crescimento **MID SINGLE-DIGIT PARA HIGH SINGLE-DIGIT**



Rentabilidade

Iniciativas de transformação digital e controle de custos para manter a eficiência como principal diferenciador



Margem EBITDA estável durante o plano de 3 anos, **MARGEM FCL CRESCENDO CONSISTENTEMENTE**



Valor

Foco na estrutura de capital, aumentando ao mesmo tempo o rendimento para nossos acionistas



EXPANSÃO DE DIVIDENDOS seguindo consistência de **CRESCIMENTO DO FCL**



ESG

Agenda ESG INCORPORADA À ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS
Entregando consistentemente melhorias em todos os KPIs

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e
atualização do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

**Como
alcançaremos
nossa aspiração**

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 – 10:10

Banda Larga 10:10 – 10:25

B2B 10:25 – 10:35

Além da Conectividade 10:35 – 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Mario Girasole
Camille Faria

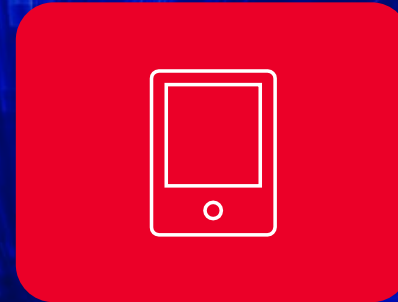
11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00

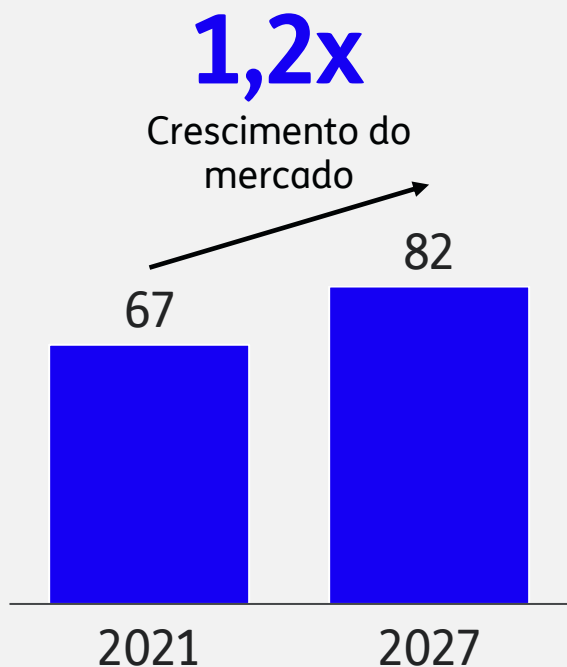


MÓVEL

**FORTALECER NOSSO
CORE PARA SER
RECONHECIDA COMO A
MELHOR OPERADORA
MÓVEL DO BRASIL**

FORTALECER NOSSO CORE PARA SER RECONHECIDA COMO **A MELHOR** **OPERADORA MÓVEL DO BRASIL**

Tamanho do mercado
(R\$ Bi)



O mercado geral crescerá em linha com a inflação em uma combinação de: 5G e nova estrutura de mercado

Movimentações estratégicas da TIM



TIM tem um maior benefício vindo da base de clientes da Oi

SUPERANDO O MERCADO...

- 1 MELHOR OFERTA**
Inovação como principal diferenciador
- 2 MELHOR SERVIÇO**
Uma longa jornada rumo à excelência na experiência do cliente
- 3 MELHOR REDE**
Tornar-se o vencedor na corrida pela qualidade de rede

Evoluindo da operadora com mais reclamações para **a operadora com a melhor experiência do cliente**

1

MELHOR OFERTA - A TIM ESTÁ NA FRENTE DA INOVAÇÃO NOS ÚLTIMOS ANOS E CONTINUAREMOS A IMPULSIONAR A INOVAÇÃO POR MEIO DE CONTEÚDO E PARCERIAS



CAMPANHA DE DIA DAS MÃES



MELHOR SERVIÇO - NOSSO OBJETIVO É NOS TORNARMOS A TELCO PREFERIDA DO BRASIL

2021


Interações digitais e autoatendimento

>80%
autorrecuperação



Inovação no atendimento à nossos clientes

Concierge & IA
para superar as expectativas dos clientes



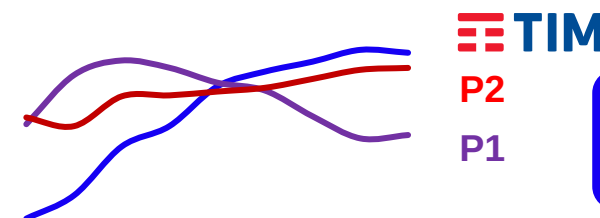
Experiência do cliente e melhorias na jornada

>2x

NPS de atendimento em 2 anos

Principais conquistas

ANATEL Consumidor.gov, satisfação do cliente



Líderes dos últimos 13 meses

1T20 1T21 1T22

RECLAME AQUI, rating



Não recomendado



Excelente
8,0



RA1000

2020

Maio-22

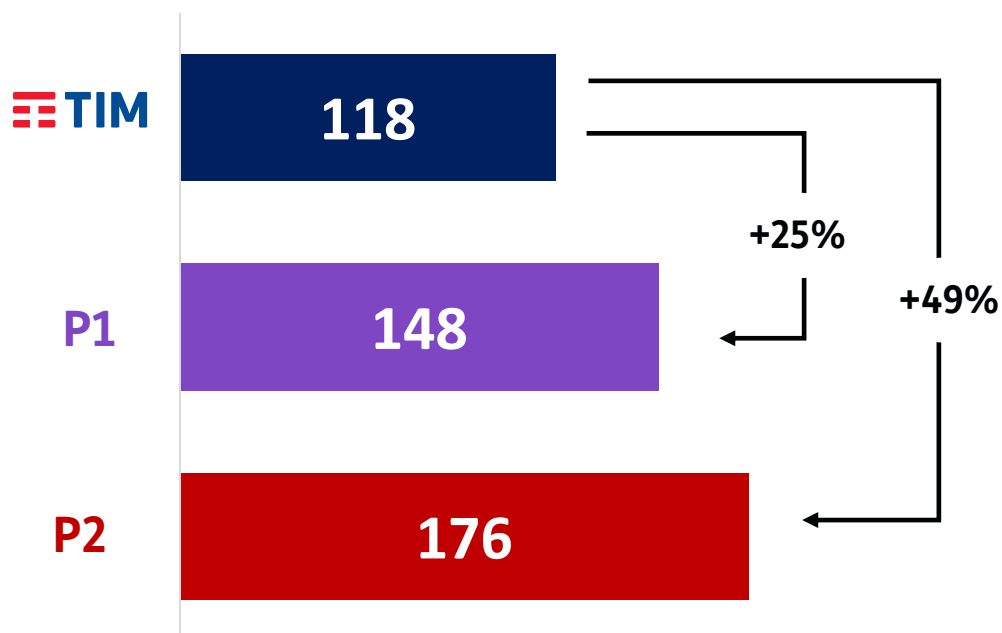
2022

MELHOR REDE - INOVAÇÃO COMO ELEMENTO-CHAVE PARA SUPERAR A LACUNA ESTRUTURAL (ESPECTRO + COBERTURA) VERSUS PARES



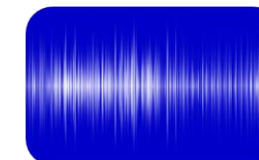
A TIM tem enfrentado lacunas importantes, principalmente em espectro e alcance da cobertura

Espectro - Média Nacional¹ (MHz)



Para superar esse desafio, a TIM inovou em áreas distintas e isso se tornou um pilar central do nosso DNA

A Refarming de espectro



B Novas tecnologias: VoLTE e M-MIMO

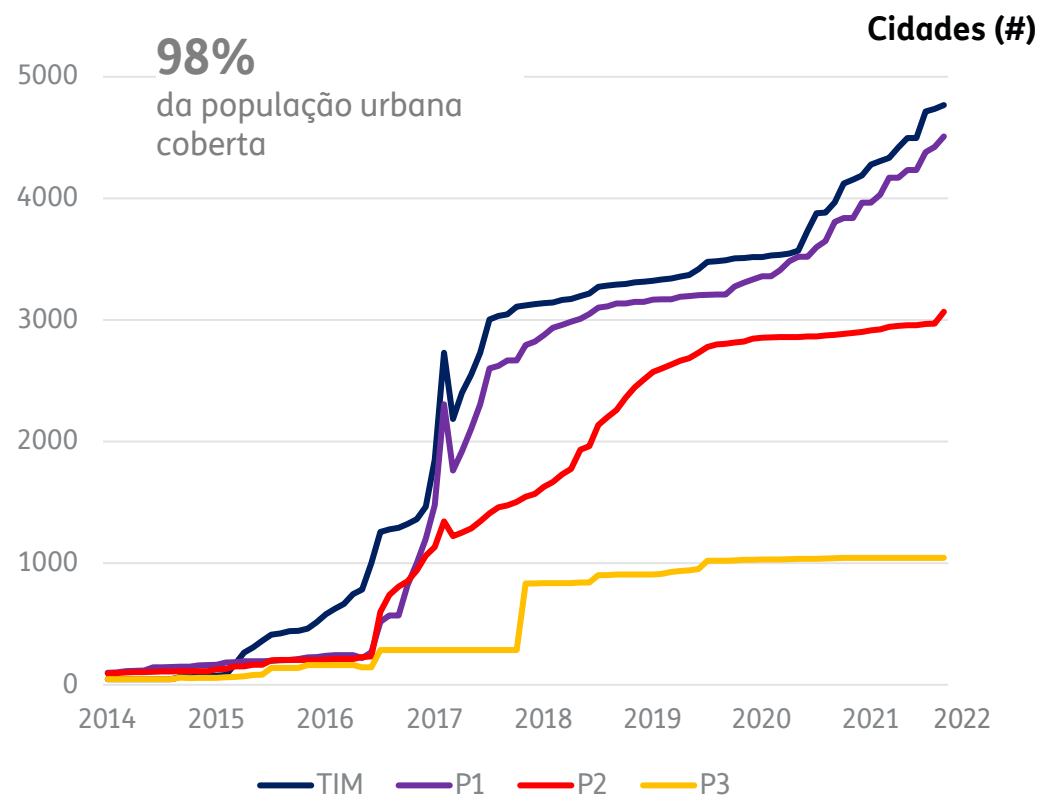


C Projetos especiais: Sky Coverage

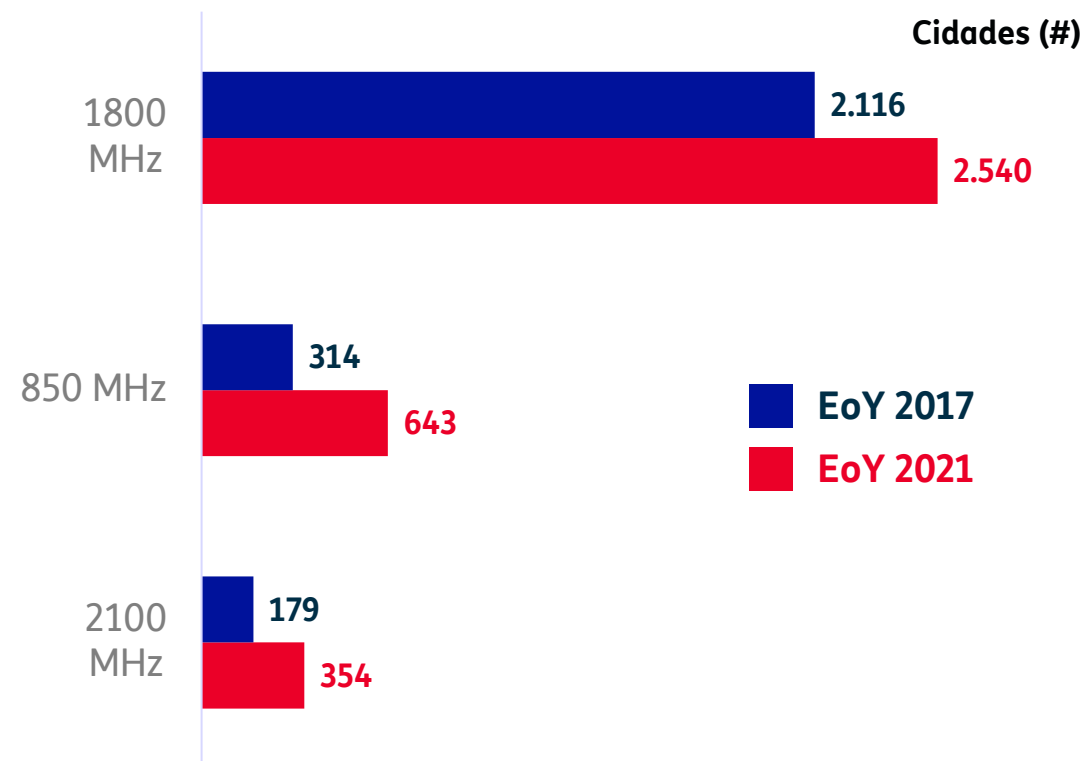


MELHOR REDE - 1º NO BRASIL EM *REFARM* DE ESPECTRO 2G/3G PARA 4G, REDUZINDO O IMPACTO DA LACUNA DE ESPECTRO E ABRINDO CAMINHO PARA GARANTIR NOSSA LIDERANÇA NA COBERTURA DE 4G

COBERTURA 4G POR ANO



EVOLUÇÃO DO *REFARMING* DE ESPECTRO

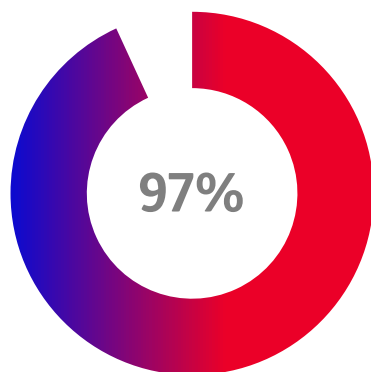


MELHOR REDE - 1ª E LÍDER NO BRASIL PARA IMPLEMENTAR NOVAS TECNOLOGIAS COMO VoLTE E M-MIMO, ALAVANCANDO A FREQUÊNCIA DE 700 MHZ



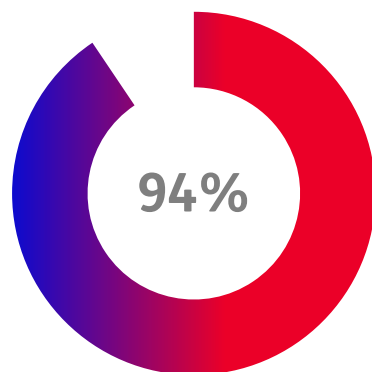
POP. URBANA COBERTA (%)

VoLTE



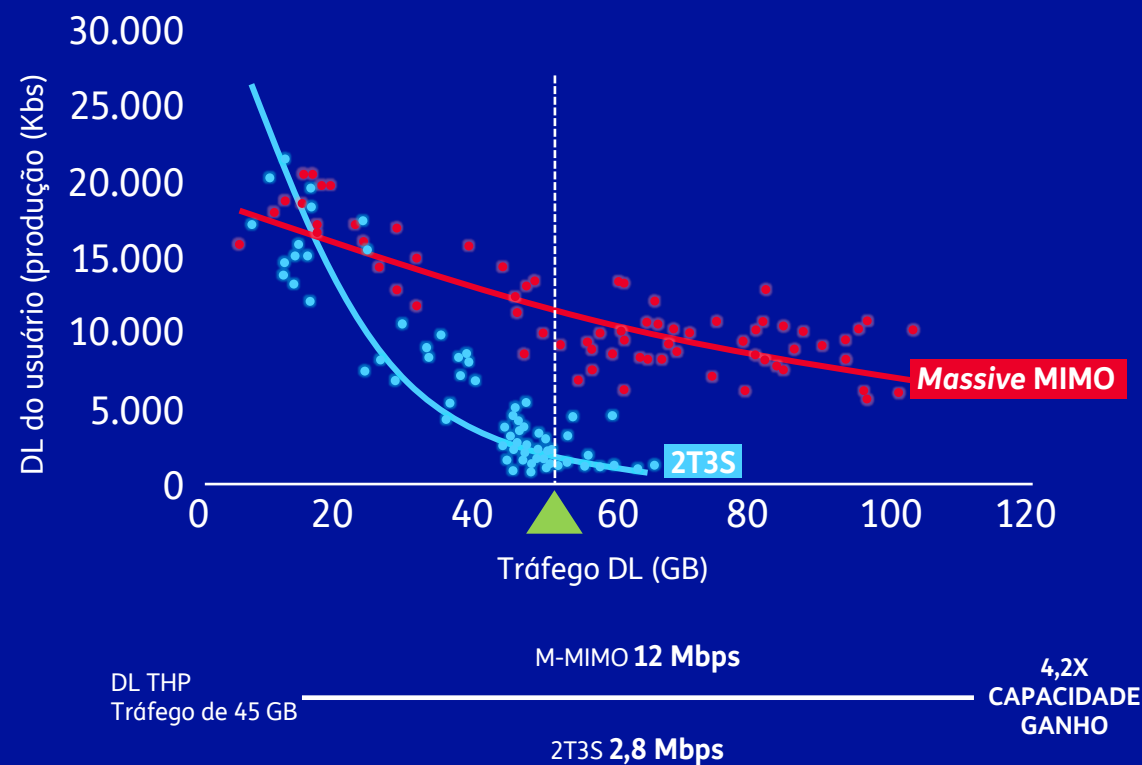
4,7 mil cidades
(+3% A/A)

LTE 700



4 mil cidades
(+3% A/A)

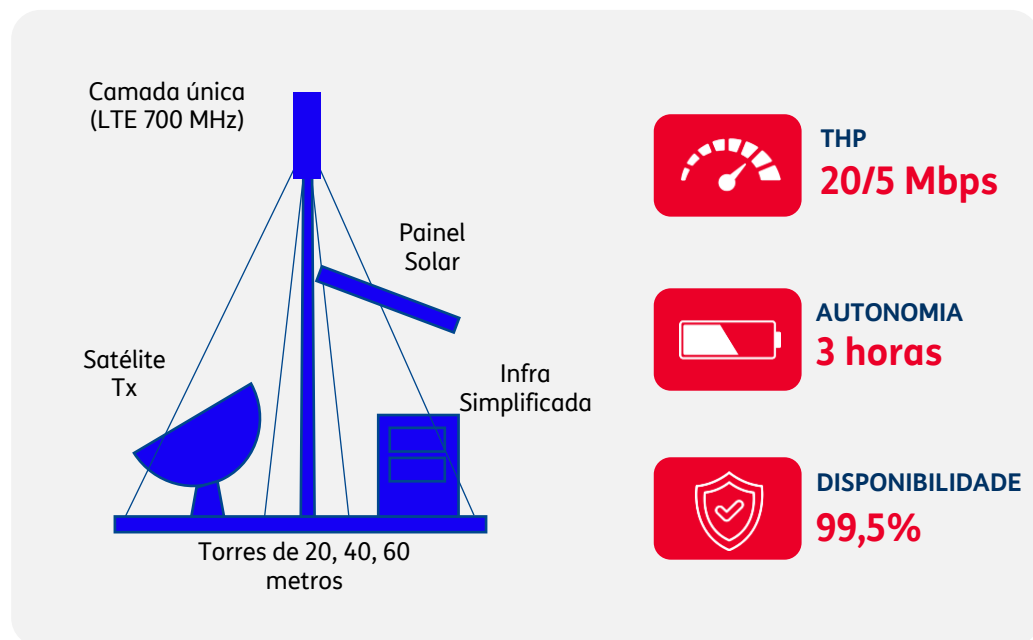
1ª A USAR M-MIMO EM 4G FDD¹



MELHOR REDE - MAIOR COBERTURA DE 4G NO BRASIL, LEVANDO VANTAGEM EM PROJETOS ESPECIAIS PARA CHEGAR ONDE NINGUÉM ESTÁ COBRINDO



SKY COVERAGE



Novo conceito de infraestrutura usando Solar + Satélite

Backhaul reduzindo custos para cobrir novas áreas

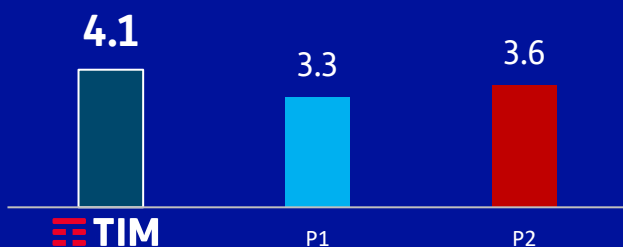
MELHOR REDE - AGORA, UM NOVO CONJUNTO DE ATIVOS ESTÁ CRIANDO UM MOMENTO ÚNICO PARA A TIM E ABRINDO CAMINHO PARA UMA LIDERANÇA DE REDE INDISCUTÍVEL

Ativos adquiridos no deal com a Oi

Eliminação da lacuna de espectro permitirá **melhorar a experiência do cliente e aumentar a eficiência da rede**

O negócio da Oi aumentou o espectro da TIM¹ em 21%, garantindo o primeiro lugar no espectro por assinante

Espectro por assinantes¹

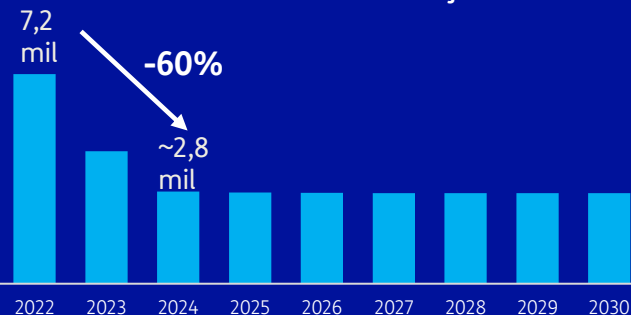


49 MHz de espectro adicional nas bandas de 900 MHz, 1,8 GHz, 2,1 GHz e 2,6 GHz

Redução do custo operacional com a **desativação de 60% dos sites Oi**

A TIM está desenvolvendo uma estratégia para acelerar o plano de otimização de sites, atingindo o "end game" até o final de 2024

Plano Acelerado de Desativação de sites



A execução do plano é acretiva ao VPL, mas pode gerar maior cash-out no curto prazo devido a penalidades de rescisão antecipada de contratos com torres

Nova rede para melhorar a **cobertura indoor e novas cidades**, consolidando a TIM como a maior cobertura do Brasil

Após a integração, os clientes se beneficiarão do *footprint* adicional (novas cidades) e da melhor cobertura interna

Cidades Cobertas em maio22



- 1.844 novas cidades para ex-clientes da Oi
- 264 novas cidades para clientes atuais da TIM
- 3.262 cidades com melhorias de cobertura indoor para todos os clientes

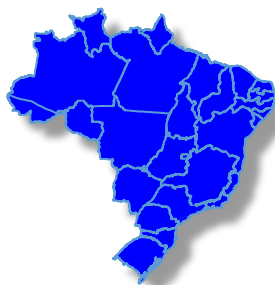
MELHOR REDE - AGORA, UM NOVO CONJUNTO DE ATIVOS ESTÁ CRIANDO UM MOMENTO ÚNICO PARA A TIM E ABRINDO CAMINHO PARA UMA LIDERANÇA DE REDE INDISCUTÍVEL

O leilão de 5G está criando oportunidade de se tornar a melhor rede do país em todas as tecnologias

A TIM adquiriu diferentes frequências com uma abordagem disciplinada

3,5 GHz

■ 100 MHz



2,3 GHz

□ 0 MHz
■ 40 MHz



26 GHz

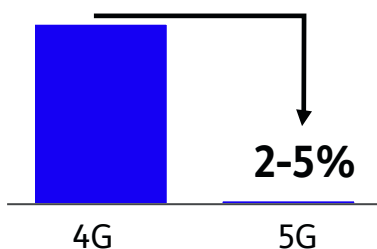
■ 200 MHz
■ 600 MHz



...além de melhorar o CEX (Velocidade e Latência) e Novos Serviços (Receitas)

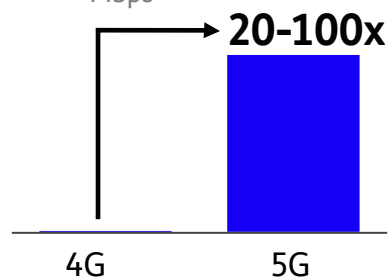
Latência

Milissegundos



Velocidade

Mbps



Indústria / Automotiva (Stellantis)

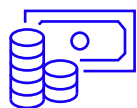


Agronegócio (ConectarAgro)



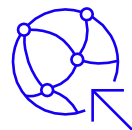
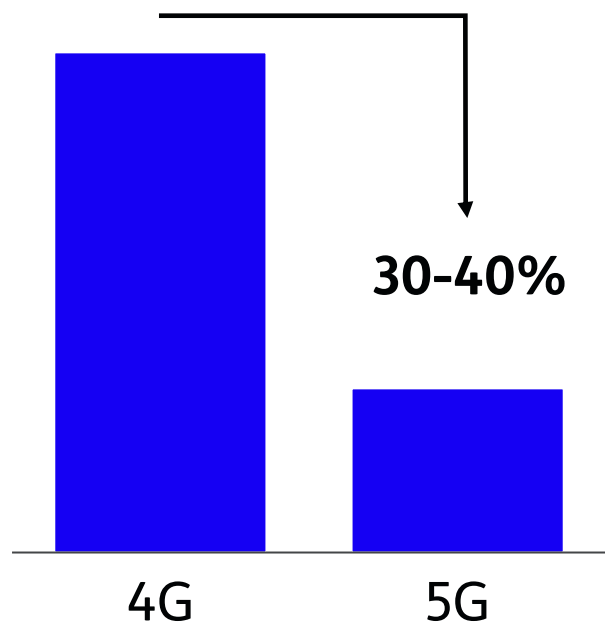
Cidades inteligentes

MELHOR REDE - ... E NOSSOS INVESTIMENTOS EM 5G SERÃO UMA ALAVANCA-CHAVE PARA A EFICIÊNCIA TAMBÉM



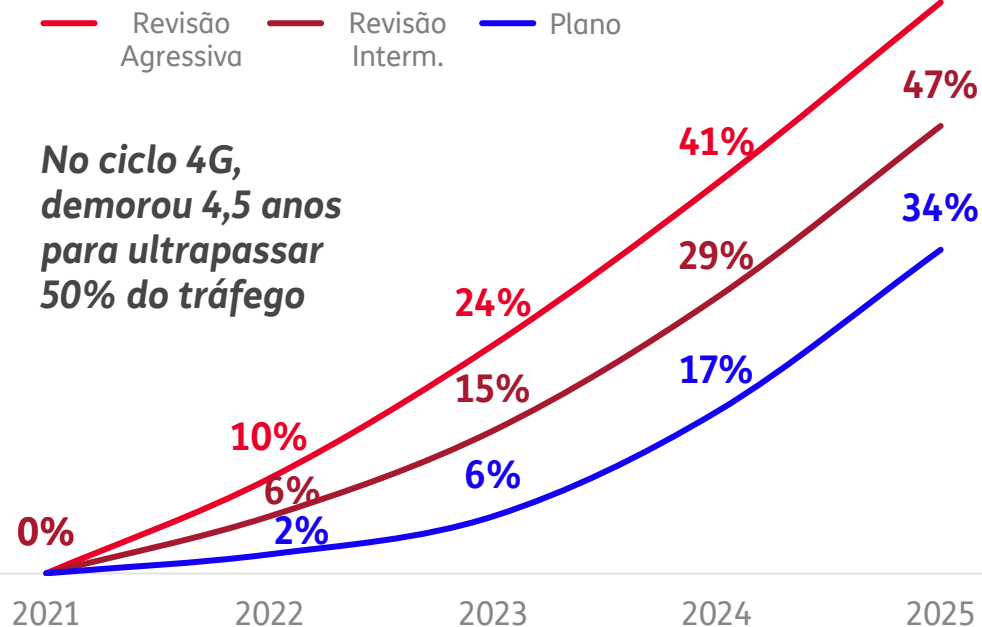
Custo reduzido

Custo/GB em R\$



Maior escala

Penetração do tráfego de 5G no tráfego total (%)



1% de aumento na penetração de 5G



1% de melhoria na eficiência de capex 5G

Economia potencial de R\$ 600 milhões em CAPEX até 2024 (upside para o guidance)

PERMANECENDO NA FRONTEIRA DE INOVAÇÃO (INVESTIMENTO À PROVA DE FUTURO)



1ª Operadora a lançar o Core de 5G SA na América Latina

TIM launches the first Core 5G SA network in Latin America

Bnamericas

Published: Saturday, March 19, 2022

TIM Brasil completes 5G standalone core

telecompaper

NEWS | WIRELESS | BRAZIL | 21 MAR

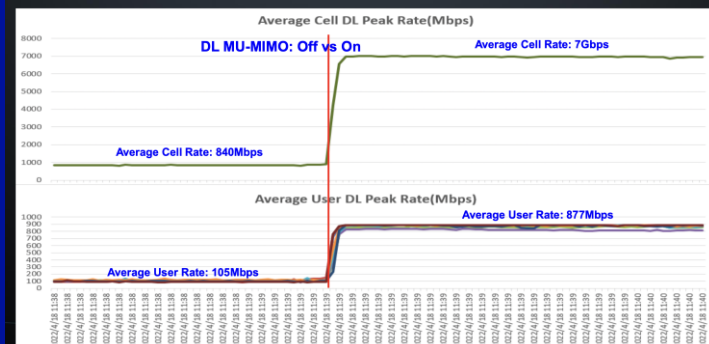


Registro capacidade de célula 5G: 100 MHz @ 3,5 GHz → 7,1 Gbps Total

FDD M-MIMO 4G reformed para 5G: 20 MHz a 1800 MHz → 1,4 Gbps Total

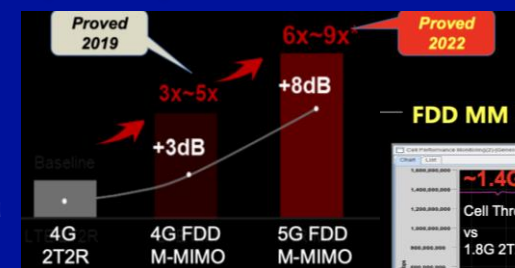


Up to 8x Capacity Gain! 7Gbps VS 840Mbps



Record mundial 5G atualizado na TIM Brasil!

- Durante os testes em campo, em abril de 2022, TIM e Huawei validaram em conjunto o **maior rendimento de células 5G do mundo em campo: 7,1 Gbps** com base na **largura de banda de 100 MHz** na frequência de 3,5 GHz.
- Reforming do espectro 4G na solução de **M-MIMO radio** existente, atingimos **1,4 Gbps em 5G**, com base na **largura de banda de 20 MHz** em frequência de 1,8 GHz (**World First @1,8Ghz M-MIMO - FDD**)



FDD MM NR Brings 9x Cell Capacity Gain

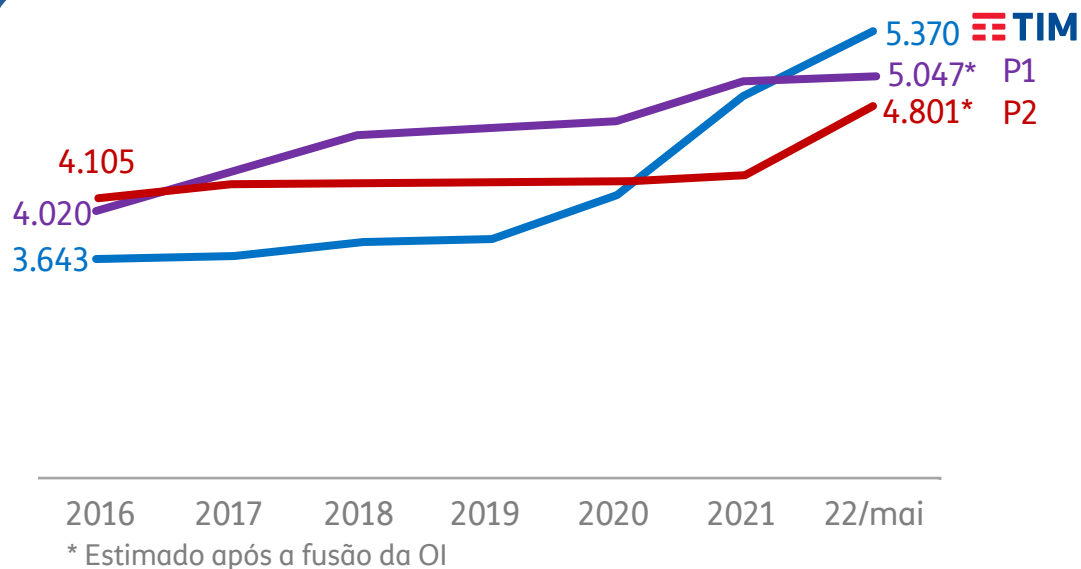


MELHOR REDE - AUMENTAR A LACUNA PARA TORNAR-SE A VENCEDORA NA CORRIDA DE QUALIDADE DE REDE

MÓVEL



Após a transação da Oi, pela primeira vez, a TIM tem a liderança nas cidades cobertas e na população atendida no Brasil



E já tem a melhor rede em Video e Videochamada



TIM
Imagine as possibilidades

**A MAIOR COBERTURA 4G DO BRASIL.
AGORA COM O 5G.**

REDE TIM. PODE CONTAR.

4G 5G

OPENSIGNAL

"A melhor experiência de vídeo e de videochamada do Brasil" se refere à experiência no 4G.
A TIM é líder no Opensignal Awards - "Brazil: Mobile Network Experience Report July 2021" e "The State of Group Video Calling Experience - North & Latin America June 2021". A maior cobertura 4G do Brasil se refere à quantidade de municípios cobertos e de população atendida. Fonte: Opensignal, 30/03/2021. Otimiza: TIM possui a rede 5G em 100% das principais capitais brasileiras para a frequência 4G no Brasil. TIM Chip 4G e 5G entregam em até 100% a cobertura de rede 4G. A velocidade média de transferência de dados é de 100 Mbps. A rede 5G é uma rede 4G+ e não substitui a rede 4G. Para mais informações, disponibilidade de cobertura e velocidades, consulte o site da TIM.

FORTALECIMENTO DA COBERTURA ATÉ 2024

QUALIDADE
DE REDE



+150%

Taxa de
transferência
(mbps)

SERVIÇO DE
COBERTURA



100%

Participação da
população urbana
coberta pelo 4G (%)

100%

Cidades
cobertas
com 4G (%)

COBERTURA
DE FIBRA



+85%

Sites de redes móveis
alavancando fibra (#)

+41%

Cidades conectadas
com solução ótica (#)

MELHOR COBERTURA DE REDE



AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e
atualização do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

**Como
alcançaremos
nossa aspiração**

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 – 10:10

Banda Larga 10:10 – 10:25

B2B 10:25 – 10:35

Além da Conectividade 10:35 – 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Mario Girasole
Camille Faria

11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00

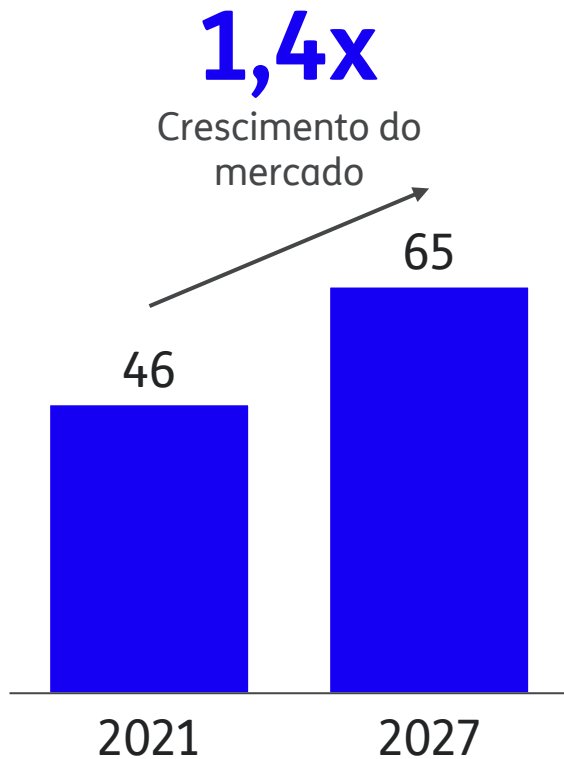


BANDA LARGA

**ACELERAÇÃO DO
CRESCIMENTO POR
MEIO DO NOVO
MODELO ASSET LIGHT**

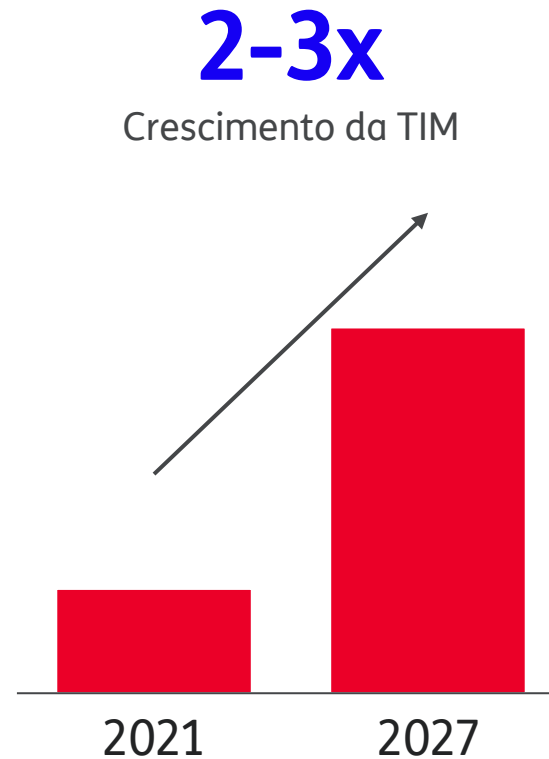
ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO POR MEIO DO NOVO MODELO ASSET LIGHT

Tamanho do mercado (R\$ bi)



+10Mi novos clientes no mercado até 2027

Movimentações estratégicas da TIM



1

Ampla migração de clientes FTTC para FTTH para maximizar a experiência e a rentabilidade do cliente e, ao mesmo tempo, **acelerar nossa expansão de *footprint*** por meio da I-Systems e de outras parcerias

2

Aprimorar nossa proposta de valor e lançar atuação de convergência (móvel + banda larga) com melhor *trade-off* entre volume e valor

TIM LIVE

TIM LIVE 1GB

TIM LIVE
**ULTRA
FIBRA**

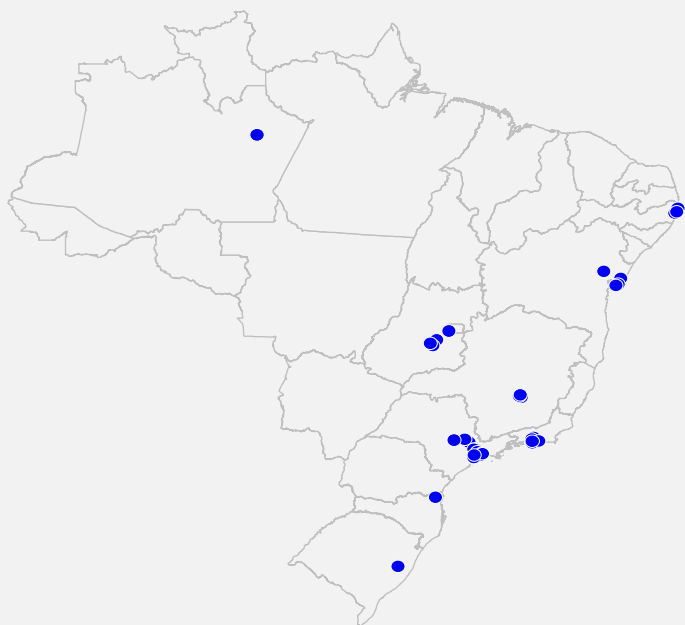
1

EM 2022, ESTAMOS FOCANDO EM UMA MIGRAÇÃO MASSIVA DE FTTC PARA MAXIMIZAR A EXPERIÊNCIA E A RENTABILIDADE DO CLIENTE, EXPANDINDO A COBERTURA POR MEIO DA I-SYSTEMS

BANDA LARGA



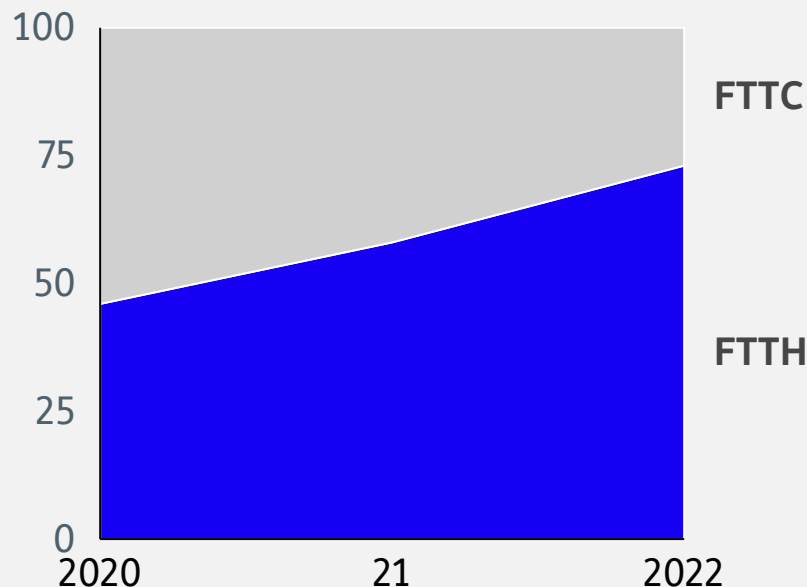
Footprint atual



31 cidades
6Mi homes passed (55% FTTH)
~10% HCs/HPs1

Adoção massiva de FTTH

Participação de clientes, %



>50%

dos novos HPs são *brownfield* em 2022, em 2020 eram 20%

Expansão do footprint

- Foco em *brownfields* com a I-Systems no curto prazo
- **Aceleração** da ocupação da rede **FTTH**
- **Implementação de uma abordagem inteligente** investindo em áreas estratégicas com a I-Systems

Expansão de **+10Mi** de HPs até 2027

VAMOS NOS TORNAR "MUITO MAIS LIVE, AINDA MAIS TIM" EXPLORANDO SINERGIAS COM O MÓVEL SEGUINDO UMA ABORDAGEM PAY AS YOU GROW

NOSSO PLANO DE CONVERGÊNCIA



Marca

Tornar-se "muito mais Live, ainda mais TIM" alavancando nossa marca sólida no móvel - capturar eficazmente sinergias de marcas



Oferta

Explorar uma gama mais ampla de ofertas para reter, converter clientes e expandir produtos adquiridos



Go-to-market

Combinar CX digital aprimorado com atendimento humanizado
Alavancar sinergias comerciais fixo-móvel (PDV presencial e explorar presença digital com CAC menor)
Foco no valor do cliente, sem necessidade de acelerar o volume para justificar o capex da rede

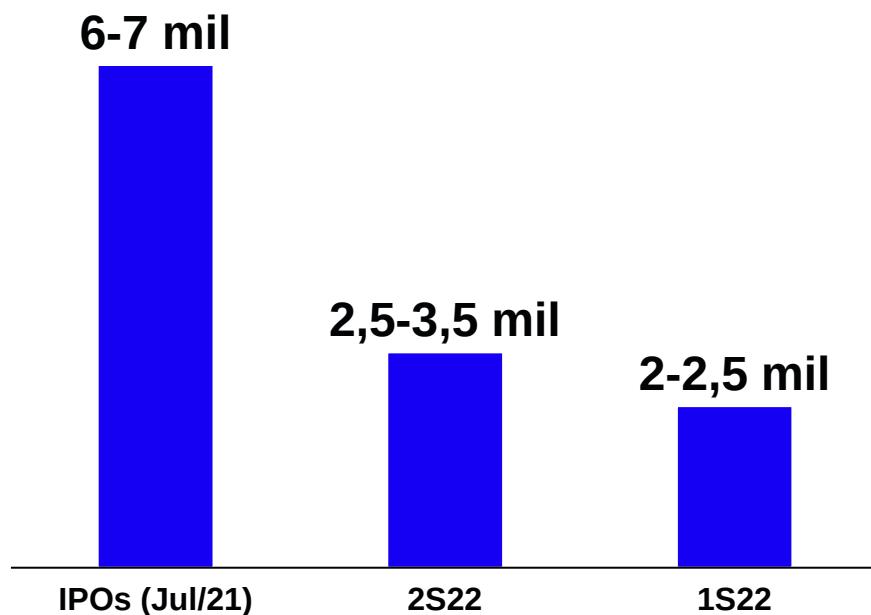
ainda + TIM
muito + LIVE

**MELHOR TRADE-OFF
DE MERCADO ENTRE
VOLUME E VALOR**

EV/Cliente diminuiu nos últimos anos...

Estimativa de evolução de EV/Cliente

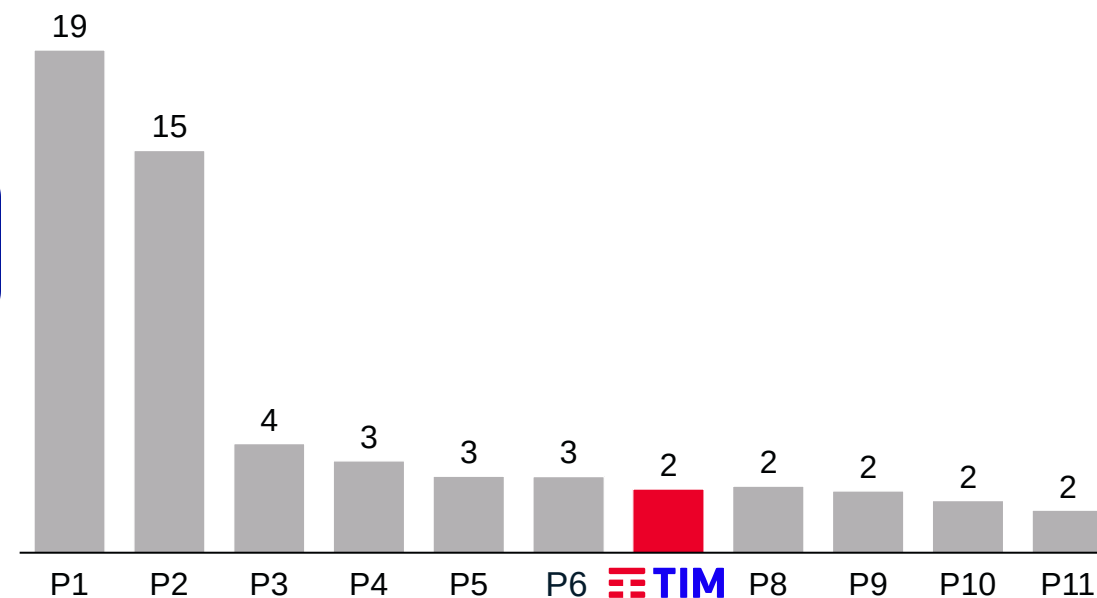
(BRL)



... e vemos espaço para consolidação do mercado

Market share de FTTH dos ISPs

(%)



ALÉM DISSO, IMPLEMENTAREMOS UMA ABORDAGEM TÁTICA EM FWA, COMPLEMENTANDO NOSSA ATUAÇÃO EM FIBRA



Mercado potencial de FWA em 2024

Segmento-alvo: **2-3 Mi de acessos**

ARPU: **BRL 80-100**

Valor de mercado: **BRL 2-4Bi**



Desafios para gerar oportunidades de FWA

Custo de CPE (atualmente ~US\$ 250-400)

Cobertura 5G para atender a demanda dos clientes

Abordagem **go-to-market** (*pull x push*, entrega *last mile*)



Nossa Abordagem

Seletiva

Monetizar seletivamente a cobertura 5G em regiões com menor participação no mercado de telefonia móvel

Complementar

Criar pacotes complementares com serviços móveis para clientes *high-end*

Flexível

Adaptar e mudar o *go-to-market* de forma flexível, dependendo da evolução tecnológica

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e
atualização do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 09:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

**Como
alcançaremos
nossa aspiração**

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 – 10:10
Banda Larga 10:10 – 10:25
B2B 10:25 – 10:35
Além da Conectividade 10:35 – 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Mario Girasole
Camille Faria

11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00



B2B/IOT TECH

**ESCALAR NOSSA
PRESENÇA NA
ÁREA DE
B2B/IOT TECH**

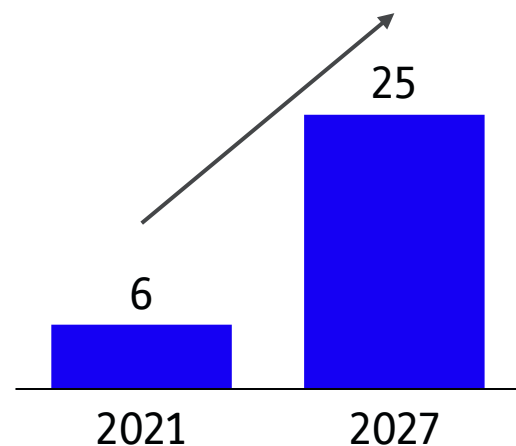
ESCALAREMOS NOSSA PRESENÇA NA ÁREA DE B2B/IOT TECH

Tamanho do mercado

(R\$ bi)

4x

Crescimento do mercado¹



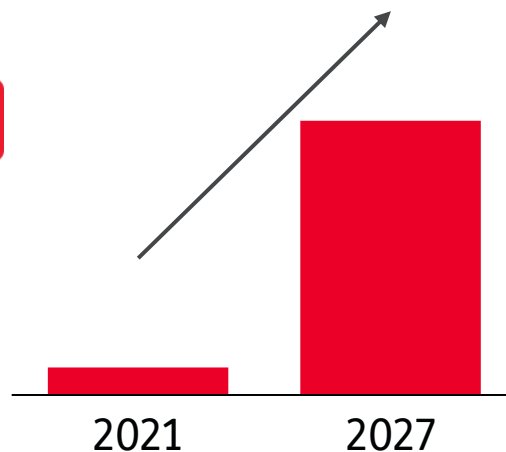
Impulsionado pelo aumento
da adoção entre verticais e
oportunidades de 5G



Movimentações estratégicas da TIM

10x

Crescimento da TIM até
2027



MUITOS SETORES APRESENTAM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS PARA A TIM SE TORNAR UM ORQUESTRADOR VERTICAL COMPLETO

B2B/IOT TECH



Oportunidades verticais promissoras a serem buscadas pela TIM no Brasil *(não exaustivo)*



Agricultura

Conectividade como capacitador para aumentar a produtividade



Logística

Monitoramento e planejamento para otimizar a utilização da frota



Mineração

Perfuração automatizada ou remota para melhorar a segurança e eficiência



Serviços Públicos

Infra para leitura de medidores, automação da distribuição e trabalhadores de campo



Saúde

Atendimento remoto para reduzir os custos de tratamento

Por que o mercado é relevante

Nº1

Exportador de soja, carne bovina, aves, café, açúcar e laranja

1,7Mi

km de rodovias, 4ª maior rede do mundo

Nº2

na produção de minério de ferro, 16% do total mundial

+150Mi

medidores (85Mi elétricos, água 45Mi, gás 20Mi)

50Mi

brasileiros pagam por seguro privado, 160 milhões de potenciais clientes

Onde estamos

Liderança reconhecida da proposta de valor

Escalonando nosso posicionamento por meio de parcerias relevantes

Testando a atratividade e explorando o ecossistema

TIM AGRIBUSINESS



TIM NO CAMPO



TEMOS PARCERIAS COM MUITOS LÍDERES DA INDÚSTRIA E LIDERAMOS AS OPORTUNIDADES DE IOT NO AGRO

Negócios de IoT em 2021 vs. 2020: **2x** receita de serviços

Liderando no setor de Agro

A conectividade é essencial para a digitalização, ganhos de produtividade e inclusão social da população rural e nós somos os líderes...

7Mi

hectares de área coberta com 4G (TIM no Campo)

13Mi

hectares de área coberta por NB-IoT

+25k

km de rodovias

+900k

pessoas em áreas rurais



... tendo estabelecido parcerias com os principais players



Lançamento da 1ª fazenda 5G no Brasil



1º exportador global de suco de laranja

1º exportador de açúcar orgânico no Brasil

1º exportador de soja no Brasil

1º na área produtiva

Escalonamento em Logística e Mineração

Serviços públicos

Piloto **de 5G SA** em São Paulo

Projeto **Amazônia** "Luz para Todos"



Mineração

As principais plantas da

Alcoa, Anglo American e Lundin estão usando nossa tecnologia



Logística

+100 mil carros já conectados com nossos serviços 4G (lançamento do novo Top of the Line)

1º projeto LTE 5G SA e Edge Computing na Indústria 4.0 no país



STELLANTIS
GETRÆK

3

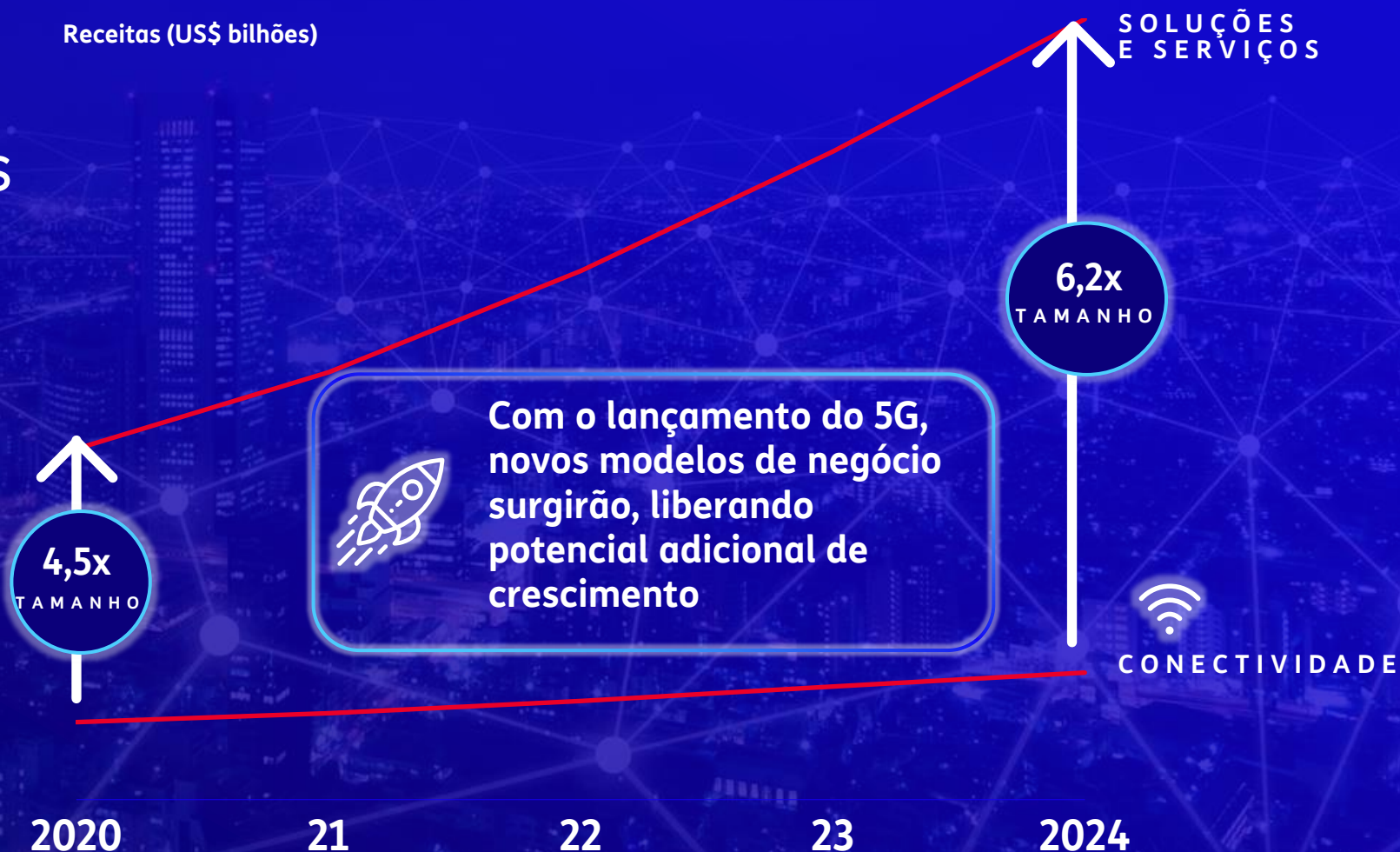
TAMBÉM ESTAMOS CRIANDO UM ECOSSISTEMA SÓLIDO PARA AMPLIAR NOSSA PRESENÇA EM SOLUÇÕES E SERVIÇOS

B2B/IOT TECH



O mercado de soluções e serviços relacionados a aplicativos conectados crescerá mais rapidamente que o de conectividade

Receitas (US\$ bilhões)



accenture > ENGINEERING

Microsoft Telit

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e
atualização do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

**Como
alcançaremos
nossa aspiração**

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 - 10:10
Banda Larga 10:10 - 10:25
B2B 10:25 - 10:35
Além de Conectividade 10:35 - 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Mario Girasole
Camille Faria

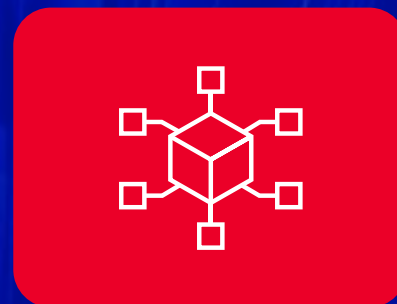
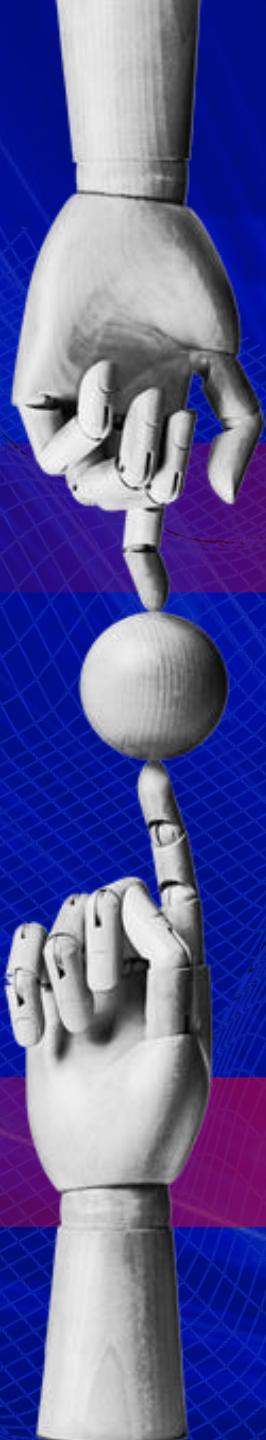
11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00



PLATAFORMA DE CLIENTES

**GERAÇÃO DE ALTO VALOR
ALÉM DO CORE POR MEIO DE
PARCERIAS COM POTENCIAIS
UNICÓRNIOS**

RECAP DA ESTRATÉGIA: TEMOS UMA ESTRATÉGIA CLARA PARA GERAR VALOR PARA NOSSOS CLIENTES, PARCEIROS E ACIONISTAS

Abordagem estratégica



Metas

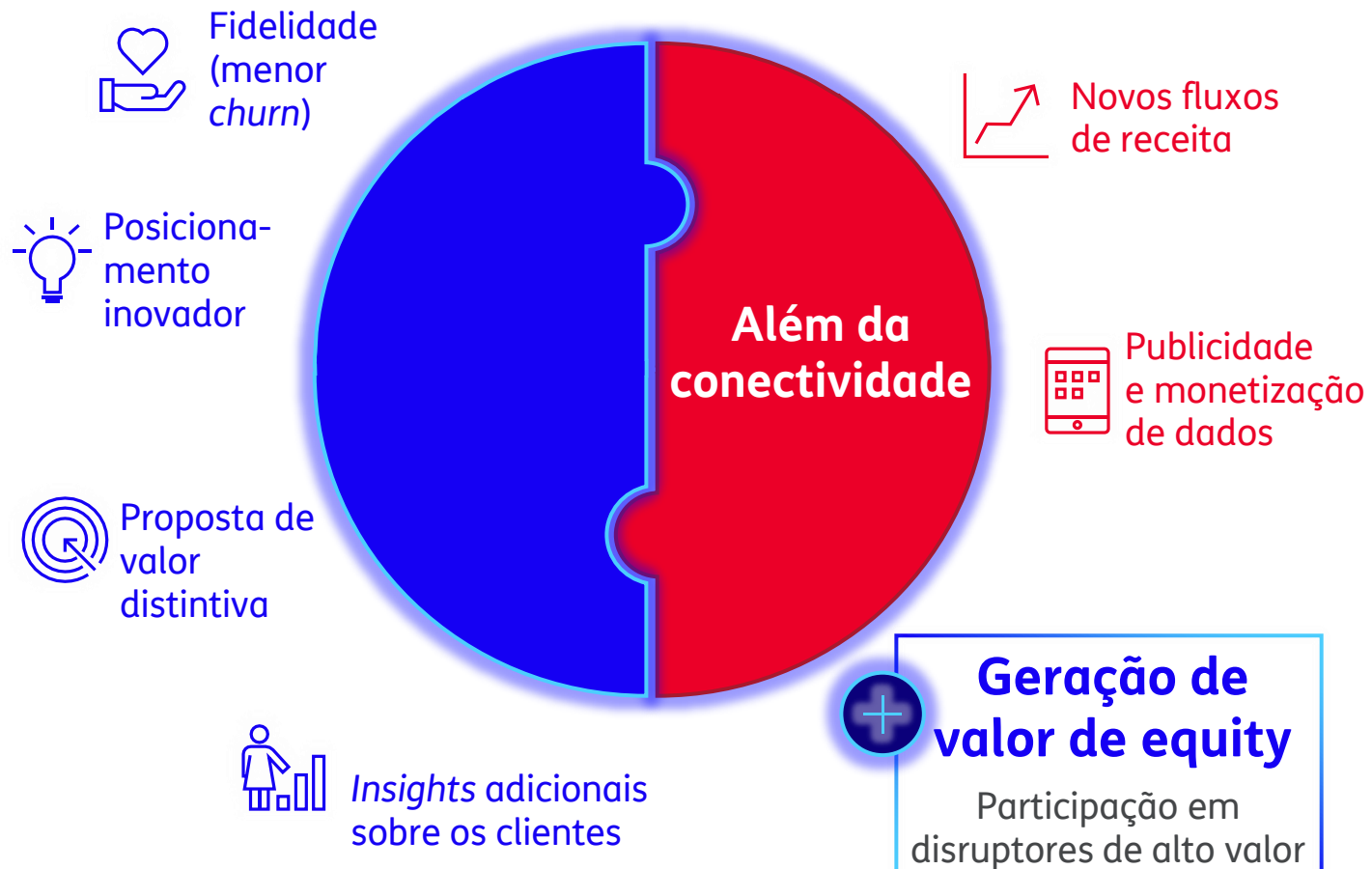
Organizações que podem crescer exponencialmente alavancando os Ativos da TIM por meio de um relacionamento simbiótico



Modelo de monetização

Revenue share e equity:

- Canal como serviço
- Base de clientes por *equity*



ALAVANCAREMOS NOSSOS ATIVOS ÚNICOS PARA IMPULSIONAR DISRUPTORES E CANDIDATOS A ÚNICÓRNIO

Nossos ativos exclusivos



Ampla base de clientes
+65 milhões de clientes

50Mi + 16,4Mi da Oi



Endosso da Marca

94% de conhecimento da marca

Folha de SP *Top of Mind*



Capilaridade Nacional de Vendas

1 mil PDVs dedicados +
200 mil PDVs não exclusivos



TIM Ads - Canais Digitais

14 canais digitais cobrindo 100% da jornada do consumidor



Recompensa ao Consumidor

+30 milhões de clientes com *Opt In*



Indústrias potenciais

Estimativa de múltiplo de EV/cliente



 **Fintech**

 **Saúde**

 **Seguros**
 **Educação**

 **Entretenimento**

 **Mobile ads+ big data**

 **Serviços de telecom**

Adequação à nossa base de clientes

R\$ 3-5 bilhões
em equity até 2027

NOS ÚLTIMOS 24 MESES, DESENVOLVEMOS UMA MÁQUINA INIGUALÁVEL, EFICIENTE E ESCALÁVEL PARA CONVERTER MILHÕES DE CLIENTES PARA NOVOS SERVIÇOS DIGITAIS



Conversão por meio de ecossistema com 14 canais

Interagir com os clientes por meio dos 14 canais em todos os diferentes momentos da jornada da TIM, para frequência frequente

Análises avançadas para ultra segmentação

Mais de 30 milhões de pontos de dados *opt-in* e mais de 500 pontos de dados para conhecimento aprofundado do cliente e contextualização de interações para assegurar relevância

Teste e aprendizado rápidos para impulsionar a conversão

Milhares de testes realizados combinando segmentos de clientes, canais, mídias, reclamações para garantir as melhores taxas de conversão

Execução contínua, sólida e inteligente

Execução com excelência de processos e fluxos tecnológicos usando algoritmos de propensão e *machine learning*

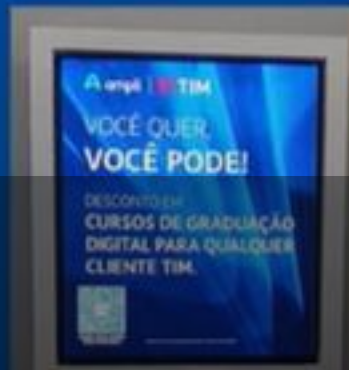


**A TIM É A ÚNICA QUE PODE
OFERECER SERVIÇOS DIGITAIS DOS
NOSSOS PARCEIROS DE PLATAFORMA
DE CLIENTES INTEGRADOS À NOSSA
OFERTA CORE AO LONGO DE TODA A
JORNADA DO CLIENTE *PHYGITAL***

JORNADA DO CONSUMIDOR TIM

We have defined the journey of the customers in our consumer platform

Example of customer journey (prepaid)



AS PARCERIAS ESTABELECIDAS NA NOSSA PLATAFORMA DE CLIENTES COMPROVAM NOSSAS CAPACIDADES DE EXECUÇÃO

Parcerias operacionais atuais

C6BANK

A ampli

Mantendo a **Melhor Performance por 7 Trimestres** em serviços financeiros

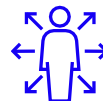
4,8% de participação acionária¹
(R\$ 499 milhões²) no Banco C6

+2 Mi de clientes engajados
em Educação Digital

70 mil clientes registrados
na plataforma Ampli (cursos abertos, graduação e pós-graduação)

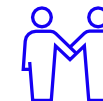


Exemplos de nossas contribuições para as parcerias



+100Mi

pessoas
alcançadas em
campanhas
conjuntas



+6Mi

clientes
convertidos



+14Mi

bônus de
internet
concedido

ESTAMOS EM DISCUSSÃO COM VÁRIAS INDÚSTRIAS PARA ENCONTRAR OS NEGÓCIOS CERTOS QUE GERARÃO O MELHOR VALOR PARA NOSSOS CLIENTES, PARCEIROS E AÇIONISTAS

Avaliação de oportunidade



Seguro

 Energia

 Big Data



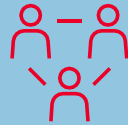
Marketplace



Bem-Estar



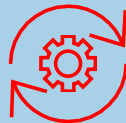
Publicidade
Móvel



Decisão pelo parceiro



Saúde



Lançamento comercial



Segurança



Evolução da parceria

C6BANK
(avançada)

A ampli
(avançando)

ESTABELECEMOS UMA NOVA PARCERIA COM FOCO EM SEGURANÇA QUE TAMBÉM NOS PERMITIRÁ AMPLIAR NOSSO PÚBLICO DE ADVERTISING E ENRIQUECER NOSSO PERFIL DE CLIENTES



O Problema



A Base de Clientes da TIM adotou massivamente Pagamentos Digitais nos últimos 24 meses

117Mi de brasileiros e 9Mi de empresas se registraram para o PIX

PIX é o maior método de pagamento no Brasil com mais de 50 Mi de transações por dia

O Mercado

A hierarquia de necessidades de Maslow em um mundo digital e as empresas que as atendem



O Negócio

- ✓ **Nova Empresa ("NewCo")** a ser formada entre TIM e FS
- ✓ A TIM **receberá uma comissão por cliente "capturado"** para a NewCo
- ✓ TIM ganhará **equity na NewCo até 35%** com base na geração de receita
- ✓ A NewCo focará na **segurança e tem como objetivo aumentar o estoque de advertising da TIM e enriquecer o perfil da base de clientes**
- ✓ A nova empresa irá visar o **IPO em 3 a 5 anos**

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e
atualização do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

Como
alcançaremos
nossa aspiração

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 - 10:10

Banda Larga 10:10 - 10:25

B2B 10:25 - 10:35

Além da Conectividade 10:35 - 10:50

**Melhor proposta
de valor para a
comunidade de
investidores**

4

Mario Girasole
Camille Faria

11:00 – 11:20

Comentários
finais e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00



MELHOR PROPOSTA DE VALOR PARA A COMUNIDADE DE INVESTIDORES



01

AGENDA ESG INCORPORADA À ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

02

BUSCA DE OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR ALINHADAS COM NOSSA ESTRATÉGIA PARA SUPERAR O MERCADO

03

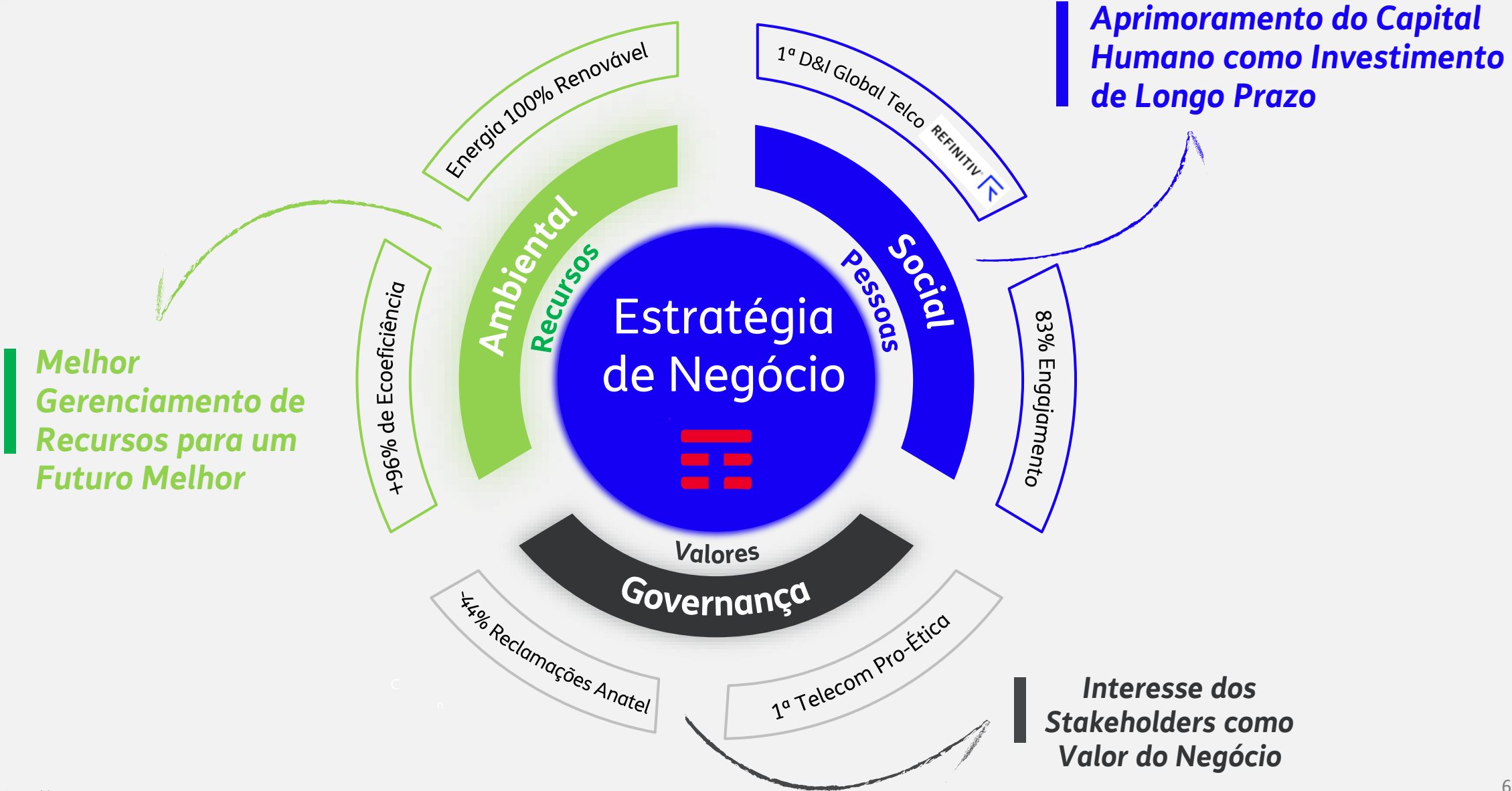
RENTABILIDADE CRESCENTE, USANDO TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E INICIATIVAS TRADICIONAIS E BENEFICIANDO-SE DOS ATIVOS DA OI

04

MIGRAÇÃO PARA UMA MELHOR ESTRUTURA DE CAPITAL, AUMENTANDO AO MESMO TEMPO O RENDIMENTO PARA NOSSOS ACIONISTAS

01

NOSSA AGENDA ESG É INCORPORADA DIRETAMENTE À NOSSA ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS





Metas...

		2021	
Reciclagem de resíduos sólidos	≥95%	2023	98%
Emissões indiretas de carbono*	-100%		-153%
Ecoeficiência na gestão de dados*	+80%	2025	+96%
Energia renovável	100%		100%
Carbono neutro, escopos 1 e 2*	-100%	2030	-94%

*Comparado aos resultados de 2019



... principais marcos e realizações

Finanças sustentáveis



R\$ 1,6 Bi
SLB

Infraestrutura sustentável



Biosites

Baixo custo,
Baixo impacto

Geração distribuída +
estratégia de
compensação

46
Usinas



+ 31 novas usinas até o
final de 2022

Novas políticas e práticas



6,5 ton
Resíduos
eletrônicos



Metas...

		2021
Envolvimento dos funcionários	≥80%	83%
Funcionários negros*	≥40%	36%
Mulheres em posições de liderança*	≥35%	34%
Funcionários treinados em cultura ESG	≥99%	95%
Funcionários com capacidades digitais	5.000	1.861
Cobertura 4G	100%	85%

2023



*Comparado aos resultados de 2019

... principais marcos e realizações

REFINITIV



1^a Telco no mundo
1^a Empresa Brasil
19^a Empresa no mundo

Índice de diversidade e inclusão

1^o
Diversidade
em
Tecnologia



GSMA 2021 Global Mobile Award

Instituto  TIM

Investimento social em Educação



1^a telecom comprometida com a implementação do 4G em 100% dos municípios brasileiros



FTSE4Good



Prêmio de
Acessibilidade
Anatel

1^o de 2019
1^o de 2021

Metas...

		2021	
ISO 27001 (Cybersecurity)	Obter	2022	-
Reclamações de clientes Anatel*	-50%	2023	-44%
ISE, Novo Mercado, Pró-Ética, ISO 14001, ISO 9001 e ISO 37001	Manter		Mantido

*Comparado aos resultados de 2019

... principais marcos e realizações



1ª Telco Selo Pró-Ética



Sistema de Gestão Antipropina

Pontuação ESG 78
Transparência
Muito alta

Sustainability Yearbook
Member 2022
S&P Global

1º do ranking da Anatel em 2021 para satisfação dos clientes relacionados às demandas da Anatel



Desde 2011

ISEB3

14 Anos

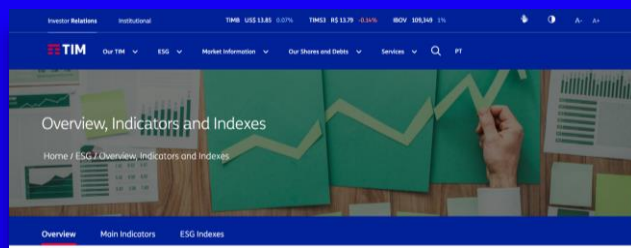
Índice S&P/B3 Brasil ESG



Relatórios...



<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/4c4aa51f-1235-4aa1-8b83-adc92e8dacc3/d24dceab-0c9f-676b-8ec1-2183f530537c?origin=1>



<https://ri.tim.com.br/esg/visao-geral-indicadores-e-indexes/>

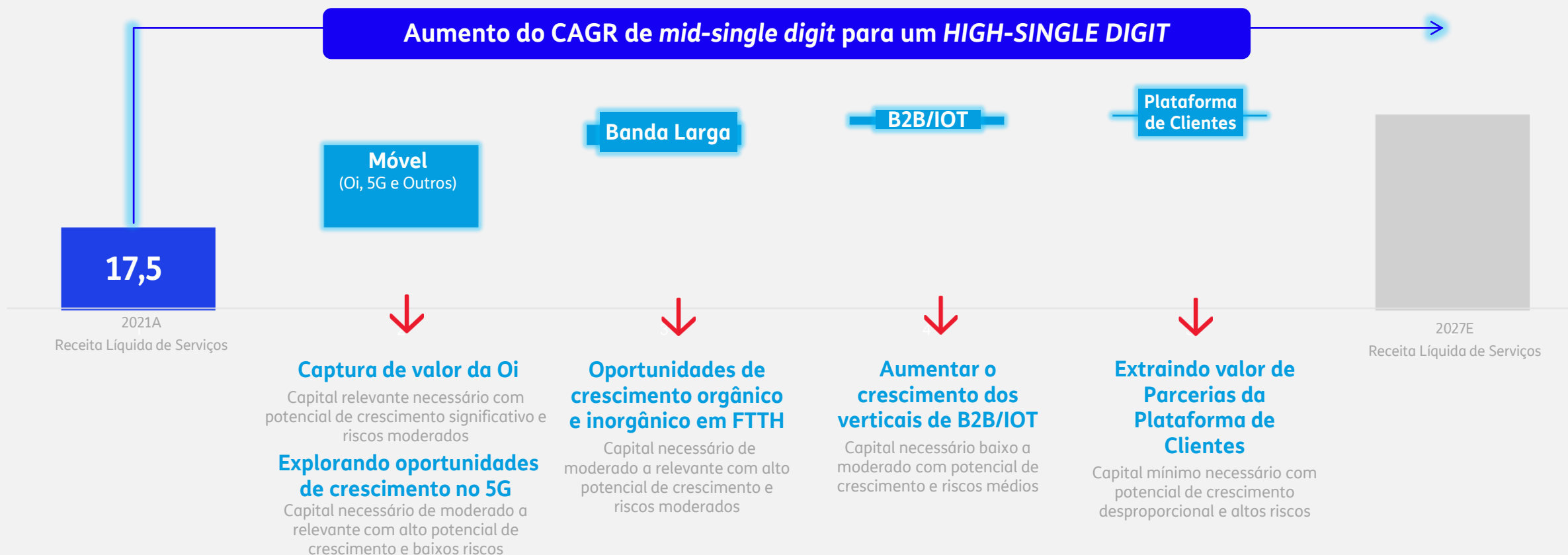
... e Reconhecimentos

- *Envolvimento e transparência do C-Level, Relatório de ESG abrangente* ■
(Santander)
- *Vemos a TIM bem posicionada de uma perspectiva ESG, com grandes esforços sendo realizados, assim como sólidos compromissos futuros e um alto nível de divulgação de dados ESG* ■
(XP Investimentos)
- *Grande transparência em dados relacionados a funcionários* ■
(BTG)

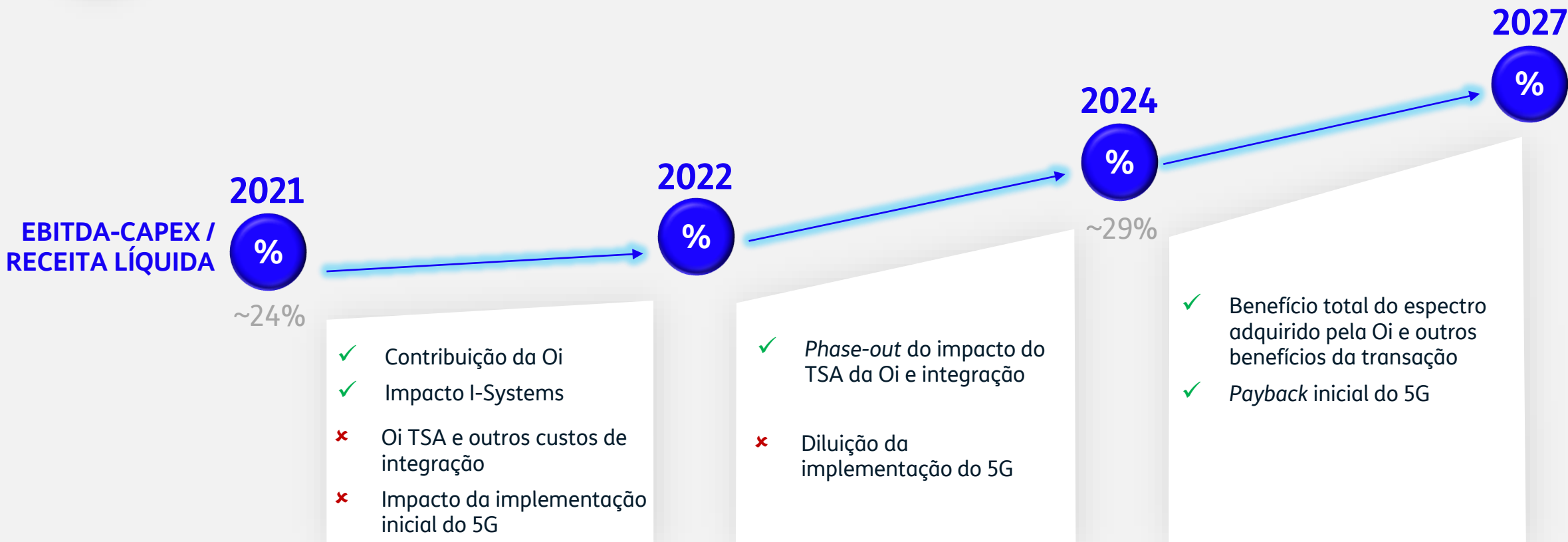
S&P - Avaliação de Sustentabilidade Corporativa (“CSA”)

Disclosure Analysis			
Required Public Disclosure ⓘ		Additional Disclosure ⓘ	
Disclosure Rate	97%	Disclosure Rate	97%
Data Availability Relative to Peers	Very High	Data Availability Relative to Peers	Very High
Maximum Industry Score ⓘ	37	Maximum Industry Score ⓘ	63
Potential Score based on Disclosure ⓘ	36	Potential Score based on Disclosure ⓘ	61
Actual Score based on Disclosure ⓘ	30	Actual Score based on Disclosure ⓘ	48

BUSCANDO OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR ALINHADAS COM NOSSA ESTRATÉGIA PARA SUPERAR O MERCADO



Os requisitos de capital para iniciativas de crescimento serão equilibrados com a evolução da remuneração dos acionistas



EVOLUÇÃO DOS IMPACTOS DA OI, I-SYSTEMS E 5G

Iniciativas tradicionais de redução de custos

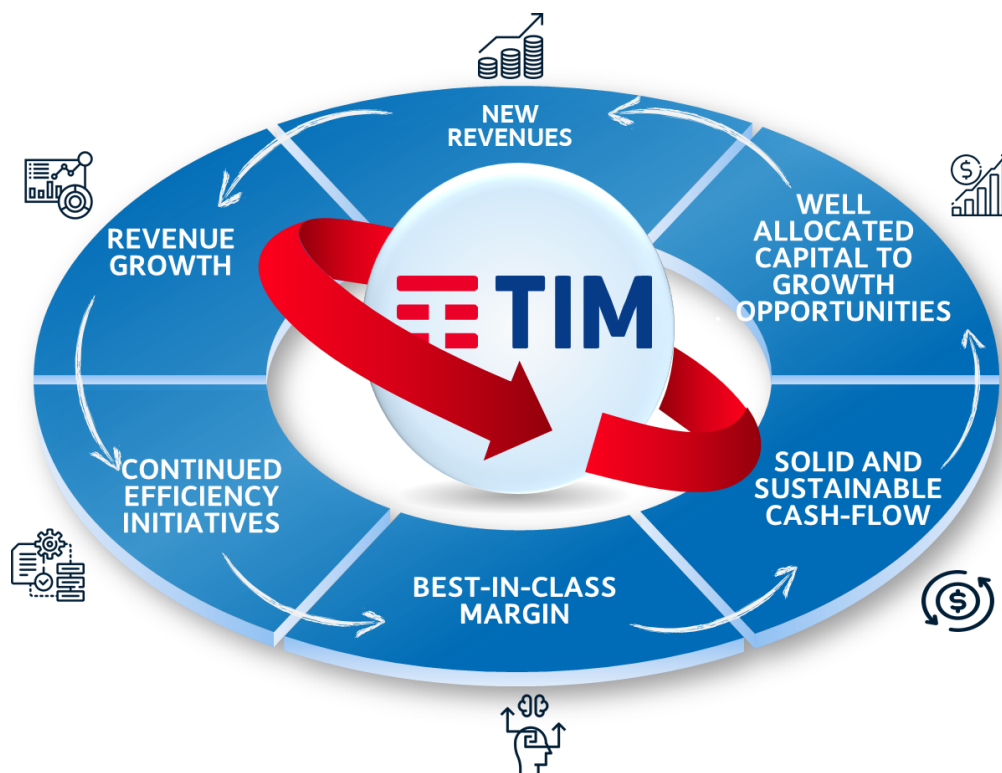
Expansão das iniciativas de BPO

Acelerar a digitalização e automação

FORTE FOCO NA PRODUTIVIDADE DO NEGÓCIO

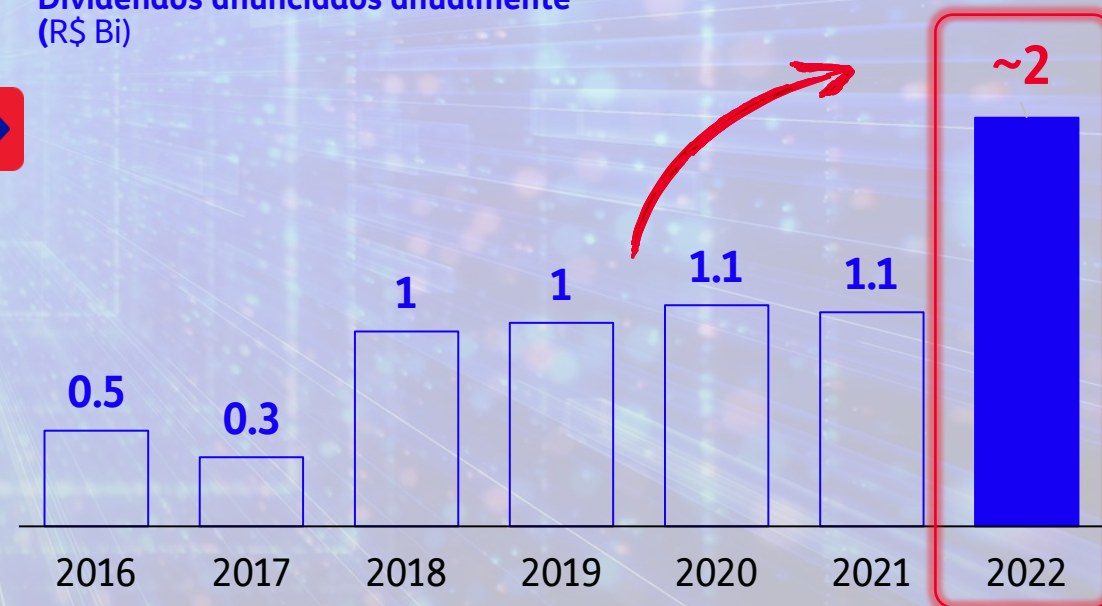
04

CICLO VIRTUOSO DE CRESCIMENTO DO FLUXO DE CAIXA E MELHOR ESTRUTURA DE CAPITAL RESULTANDO EM DIVIDENDOS MAIS ALTOS



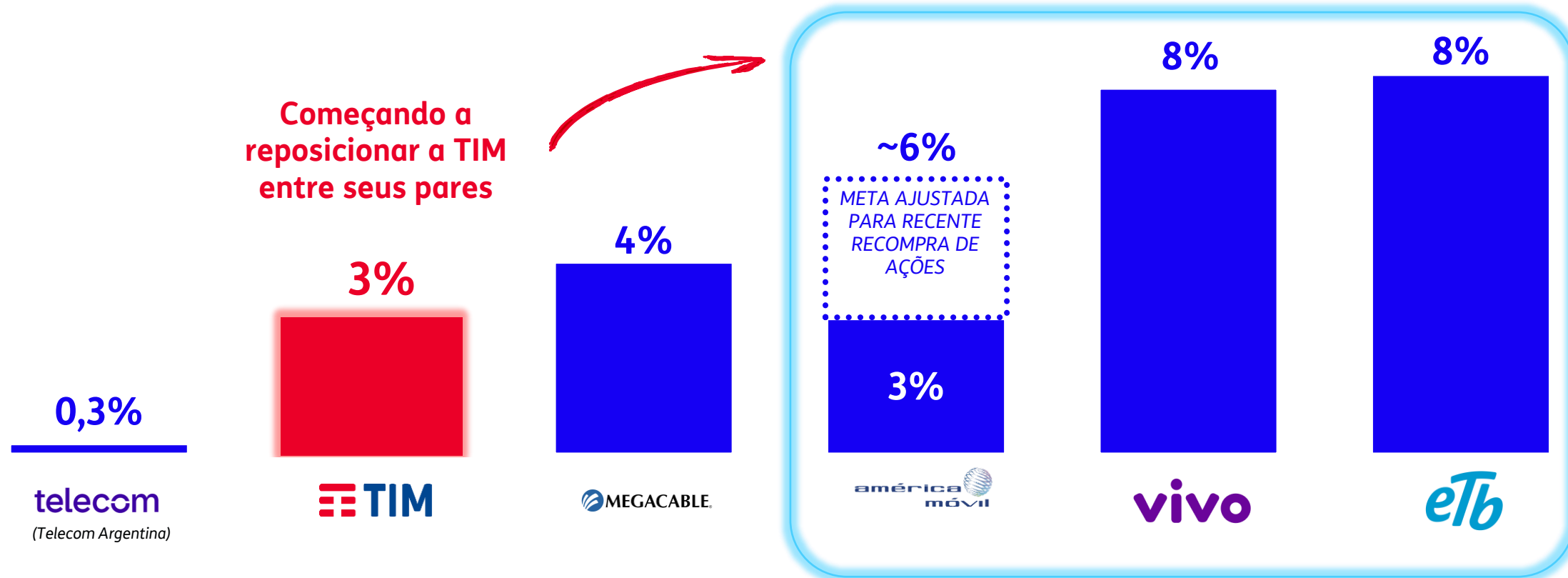
UMA NOVA ERA COMEÇA AGORA!

Dividendos anunciados anualmente
(R\$ Bi)





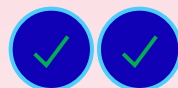
Dividend yield das Telcos da América Latina (2021, %)



NOS POSICIONANDO COMO O VEÍCULO DE ESCOLHA NO ESPAÇO



Benefícios de curto prazo da consolidação do mercado



Grandes Telcos



ISPs



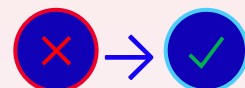
Histórico de inovação e parcerias



Rentabilidade (margem EBTIDA)



Rendimento De Dividendos Atrativo



Exposição a negócios em phase-out



Oportunidades de convergência



ESG incorporado à estratégia



**THE NEXT
GENERATION TIM!**

AGENDA TIM BRASIL DAY 2022

Abertura e atualização
do 1T22

1

Palestrantes:
Alberto Griselli
Camille Faria

9:00 – 9:30

Nossa aspiração

2

Alberto Griselli

9:30 – 9:40

Como alcançaremos
nossa aspiração

3

Alberto Griselli
Leonardo Capdeville
Renato Ciuchini

Móvel 9:40 - 10:10

Banda Larga 10:10 - 10:25

B2B 10:25 - 10:35

Além da Conectividade 10:35 - 10:50

Melhor proposta de
valor para a
comunidade de
investidores

4

Camille Faria e Mario
Girasole

11:00 – 11:20

Comentários finais
e Q&A

5

Top Management

11:20 – 12:00

POR QUE INVESTIR NA TIM?



TIM vai superar o mercado nas principais linhas de negócios

TIM está mais bem equipada para explorar novas avenidas de crescimento

A TIM possui ESG incorporado em sua estratégia

TIM está melhorando sua estrutura de capital e remuneração aos acionistas

Bases sólidas com M&A transformacional

Nova estrutura e dinâmica de mercado (5G)

A PRÓXIMA
GERAÇÃO

