

 **TIM**

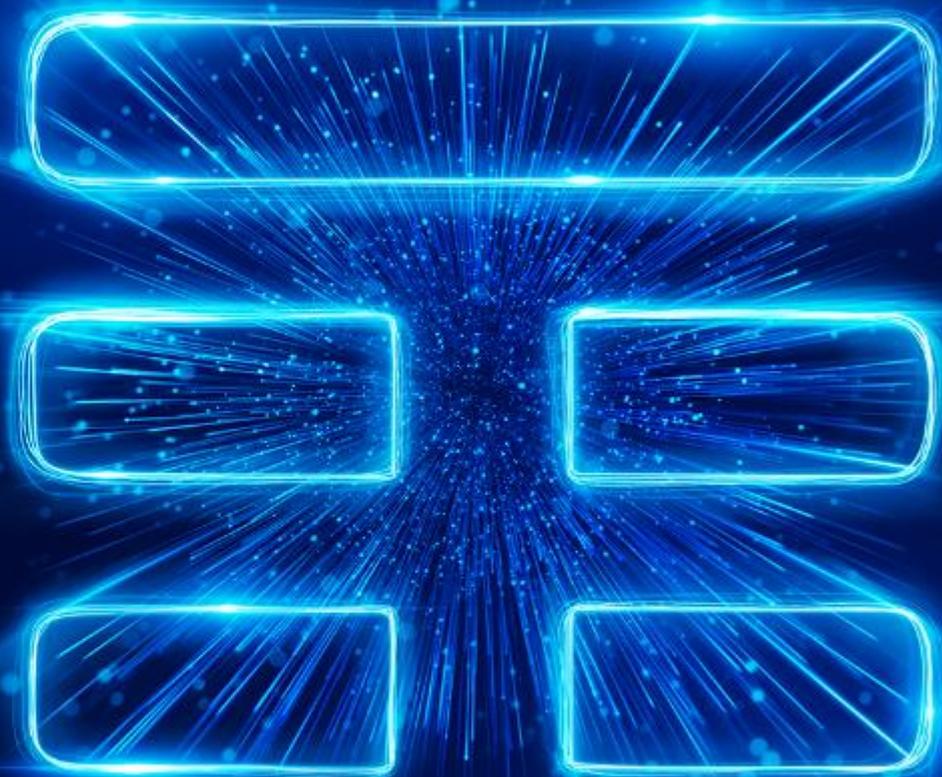
BRASIL DAY 2023

THE NEXT GENERATION TELCO

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

25 YEARS

LISTED ON THE NY STOCK EXCHANGE



Disclaimer



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



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



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



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

Agenda



Abertura

10 min

Celebração do 25º Aniversário



Equity Story da TIM

20 min

Um ativo único em um mercado em evolução



Nossa Estratégia em Ação

85 min

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

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

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

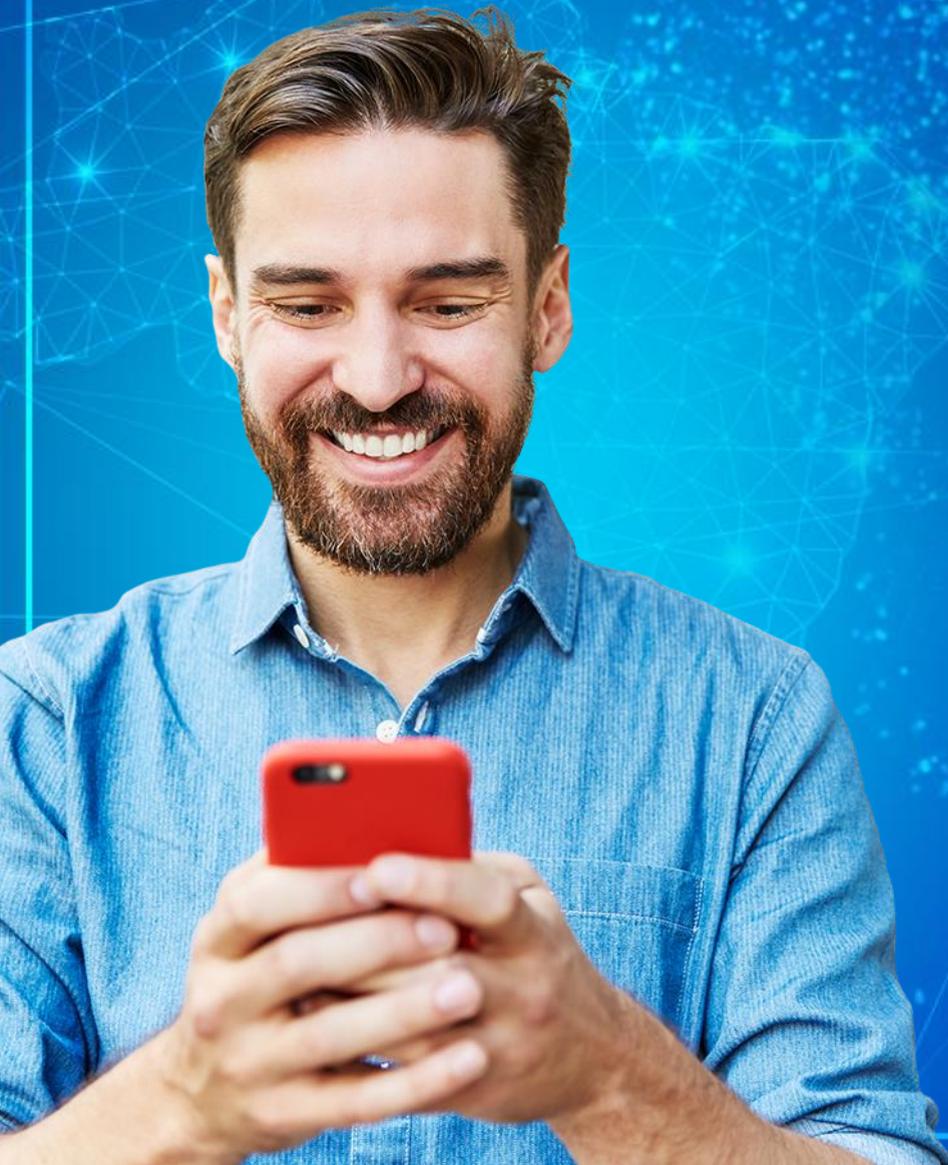
Eficiência: nossa liderança em eficiência está ajudando a financiar nossa melhor proposta de valor aos clientes e a gerar valor aos acionistas



Fechamento

10 min

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



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

Nova dinâmica de mercado

Demanda favorável

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

Nova dinâmica de mercado

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

Um dos poucos grandes mercados consolidados com 5 a 3 players

Racionalidade do mercado com concorrência baseada em valor

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

Essencialidade do serviço

Alta penetração com impacto enraizado na vida diária

97% dos usuários de internet acessam via dispositivo móvel

79% das transações bancárias são realizadas pelo celular²

Oportunidade de uso

Baixo uso de dados comparado a outros países

GB/mês por smartphone, 2022²



Acessibilidade de preços

Preço do ARPU móvel comparado à renda per capita

Preço do uso diário¹



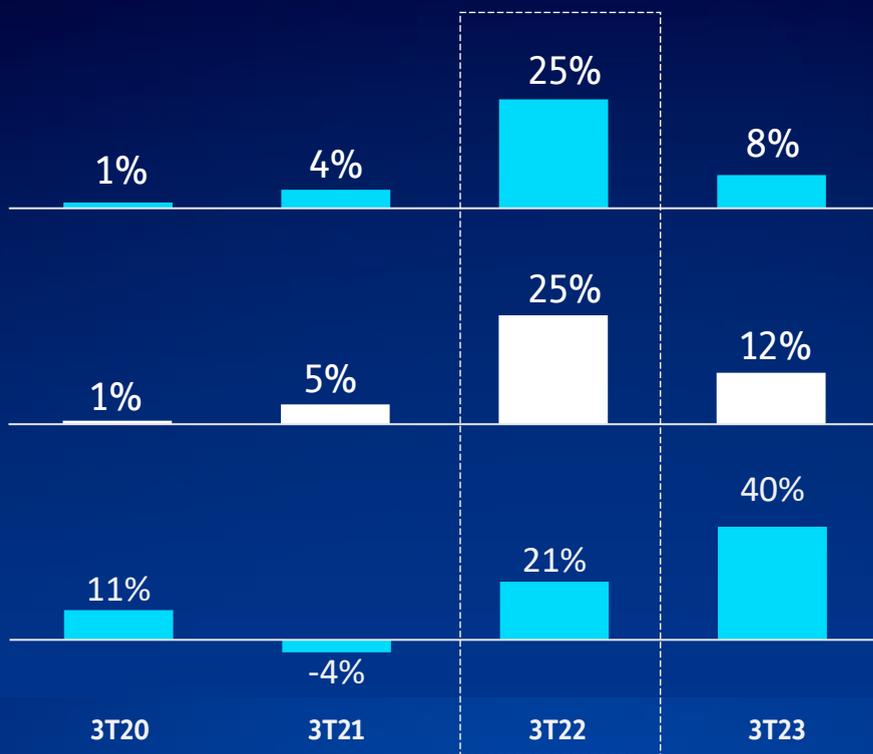
Estamos superando as promessas feitas ao mercado. Alcançando as melhores performances na história recente da TIM...

EVOLUÇÃO, %A/A

RECEITA DE
SERVIÇOS

CRESCIMENTO
DO EBITDA

EBITDA-AL
- CAPEX



1° trimestre com impacto do M&A

MONITOR DE PROMESSAS

9M23, %A/A

+12% Superando meta inicial



+17% Superando meta inicial



+60% Superando meta inicial



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

Infraestrutura



Em linha

Espectro adicional da aquisição resultou em



Nº 1 em Cobertura Nacional



Liderança em Qualidade



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

Comercial



Em linha

Mudança na dinâmica competitiva e integração da base de clientes



Competição baseada em valor



Receita com maior margem de contribuição

Descomissionamento



Superando a meta inicial

O rápido descomissionamento garantiu



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

Efeitos Fiscais



Superando a meta inicial

Atualização das estimativas de ágio da aquisição



+ R\$ 1 bilhão (de 0,7 bilhão)

Preço de Fechamento ajst.



Pagando menos do que o esperado pelos ativos

Acordo negociado liberando 50% do depósito original



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

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

Crescimento da Receita Líquida¹, 9M23 A/A



Margem EBITDA¹, 9M23



Crescimento da Margem FCOL², 9M23 A/A



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

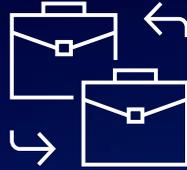
Estamos desenvolvendo a next generation TIM com uma estratégia bem definida



MÓVEL

Operadora preferida

Cash cow com
retornos crescentes



B2B

Moldando um novo mercado

Oportunidade de crescimento
exponencial



BANDA LARGA

Crescimento rentável

Abordagem seletiva,
mantendo nossas opções
abertas



EFICIÊNCIA

Inerente ao negócio

Disciplina rigorosa na alocação de
capital e despesas



PESSOAS, SOCIEDADE E MEIO-AMBIENTE

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



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

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

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



Melhor Serviço

oferecendo a melhor experiência ao cliente



Melhor Rede

de lacuna estrutural a vantagem competitiva



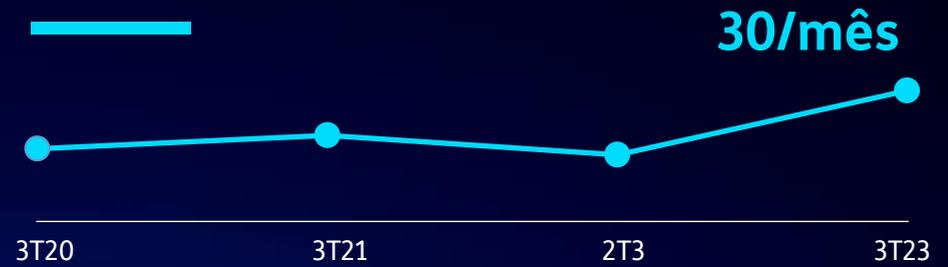
Melhor Oferta

Parcerias e ofertas inovadoras

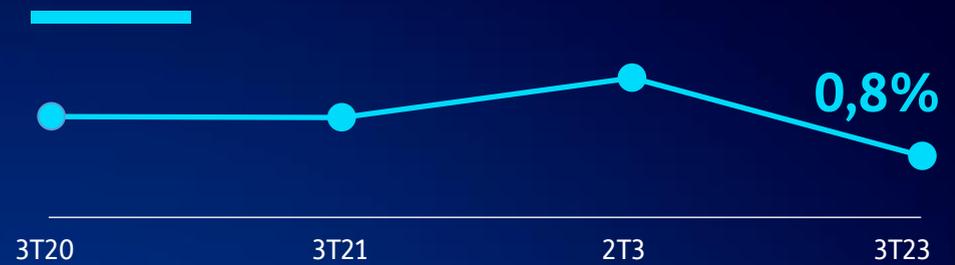


... e as
tendências
apontam na
direção certa.
No 3T23,
tivemos
o **melhor**
desempenho
em anos.

ARPU, R\$



Taxa de churn pós-pago¹, %



Adições Líquidas¹, %



1.Excluindo linhas M2M



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

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

IoT

Foco

4x

Crescimento do mercado

**Rápido
crescimento**

1º

Pioneiros em IoT

**Agro
Logística
Serviços
públicos
Indústria**

**Right-to-
win**

300 Mi

De receitas em R\$ contradas nos últimos 18 meses

**Tornando-
se realidade**



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

Definição estratégica do cenário para exploração sustentável do mercado

2%

Participação na receita¹



Espaço para acelerar?

1º

em Qualidade Consistente² na Banda Larga



Prontos para acelerar?

~8 mil

Provedores oficiais de banda larga³



Tempo para acelerar?



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



4,6MHz
MHz por cliente¹

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



120%
de sites-alvo

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



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

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

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

PESSOAS



Um Great Place to Work¹

Mais Diversa

Telco no mundo pelo terceiro ano consecutivo²

90% Engajamento de funcionários³ em 2022



TOP 100 COMPANY 2023
Diversity and inclusion Index

SOCIEDADE

Transformação digital



Inclusão financeira
Milhões de contas bancárias abertas⁴



87% das favelas⁴ cobertas com 4G



16 milhões de ha de plantações cobertos⁴

MEIO-AMBIENTE

Caminho sustentável e impactos



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



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



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

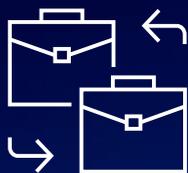
Estamos desenvolvendo a next generation TIM com uma estratégia bem definida



MÓVEL

Operadora preferida

Cash cow com
retornos crescentes



B2B

Moldando um novo mercado

Oportunidade de crescimento
exponencial



BANDA LARGA

Crescimento rentável

Abordagem seletiva,
mantendo nossas opções
abertas



EFICIÊNCIA

Inerente ao negócio

Disciplina rigorosa na alocação de
capital e despesas



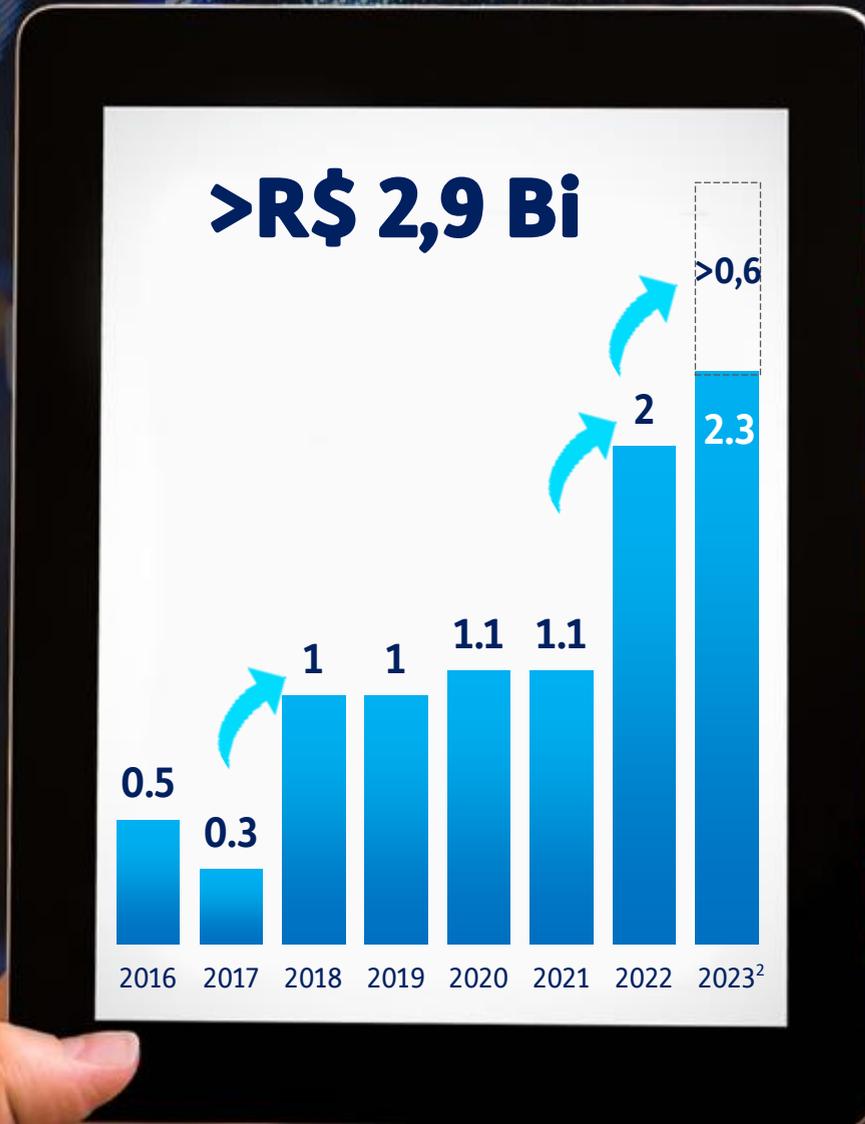
PESSOAS, SOCIEDADE E MEIO-AMBIENTE

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

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



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



¹ Com base no preço das ações de outubro de 2023

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