



APRESENTAÇÃO  
DE RESULTADOS  
**4°TRI2022**

**TIMB**  
LISTED  
**NYSE**

**TIMS**  
B3 LISTED NM  
**ISE B3**

 **TIM**

# 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 **prospetivas 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.

- (1) 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.
- (2) 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).
- (3) 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).
- (4) Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências em 2021 (R\$ 3.585 milhões no 4T21).

# REALIZAÇÕES IMPORTANTES MARCAM 2022 COMO UM ANO TRANSFORMACIONAL PARA A TIM



**ReclameAQUI**

**DEZ/22**

Reconhecimento do Reclame aqui pelo Melhor Atendimento ao Cliente, pelo esforço demonstrado na resolução de reclamações e pela maior evolução no índice de satisfação

**JAN/23**

Primeira operadora com cobertura de 100% dos municípios do Brasil

**DEZ'/12**

Anúncio de R\$ 455 Mi em JCP

**OUT/22**

Maracanã é o primeiro estádio do Brasil a ter rede 5G

**OUT/22**

Chegada do 5G em 27 capitais

**REFINITIV**  
TOP 100 COMPANY 2022  
Diversity and Inclusion Index

**SET/22**

Operadora de telecomunicações mais diversa e inclusiva do mundo pelo 2º ano consecutivo



## Entregando um ano extraordinário com:

**+19,5%**

Crescimento da Receita Líquida<sup>1</sup> em 2022

**R\$ 2,0 Bi**

em proventos (Guidance 2022), R\$ 1,4 Bi já pagos

**100%**

dos municípios cobertos

**+26,4%**

Aumento do EBITDA<sup>1</sup>-Capex<sup>1</sup> em 2022

**25,5%**

EBITDA<sup>1</sup>-Capex<sup>1</sup>/ Receita Líquida<sup>1</sup> em 2022

**9 Mi**

de clientes migrados até Jan/23

**47,4%**

Margem EBITDA<sup>1</sup> em 2022

**+17,2%**

Crescimento do EBITDA<sup>1</sup> em 2022

**74%**

de integração total da rede (etapa 3), 100% de conclusão das etapas 1 e 2

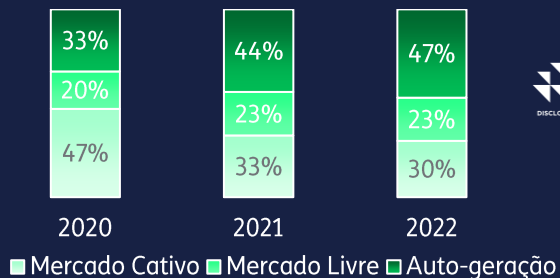
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2;



# DESTAQUE ESG 2022



## Consumo de energia (%)



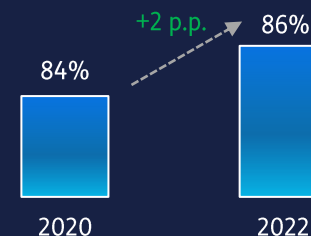
**~50%** de autogeração em 2022

**100%** a partir de fontes renováveis (com I-REC)

**+127%** de eficiência energética no tráfego de dados



## Favorabilidade (%)



**Benchmark da Mercer:**  
72% para Telecom e 75% no geral

IGPTWB3



## Diversidade e Inclusão (2021 e 2022)

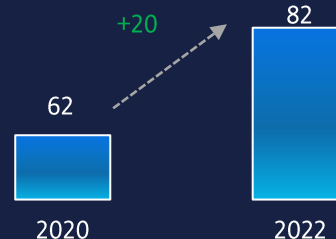
- **1ª Telco brasileira** no índice Refinitiv D&I
- Bloomberg Gender Equality Index (Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg)
- **Inclusão Digital – a 1ª operadora móvel com cobertura em 100% dos municípios**

## S&P ESG Score - CSA DJSI (pontos)

Sustainability Yearbook  
Member 2022

S&P Global

**ISE B3** **PRÓ ÉTICA**



**ISE - 15 anos consecutivos**, a Telco há mais tempo no índice de sustentabilidade da B3

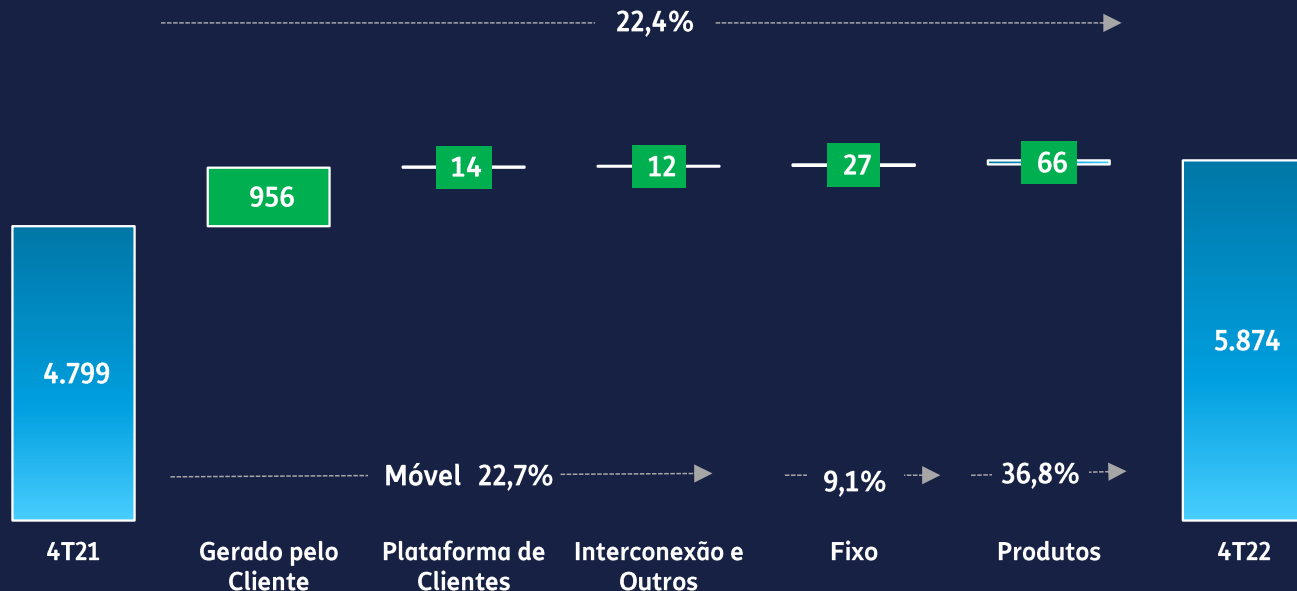
**Gestão de segurança cibernética** - certificada ISO 27.001

**Transparência** - empresa Pró-Ética pela CGU (1ª Telco)

# FORTE DESEMPENHO OPERACIONAL LEVANDO A UM CRESCIMENTO ROBUSTO DE DOIS DÍGITOS NA RECEITA LÍQUIDA

## SERVIÇO MÓVEL CONTRIBUINDO FORTEMENTE PARA A EXPANSÃO DA RECEITA

(Receita Líquida e Móvel Normalizadas<sup>1</sup> em R\$ Mi; % A/A)



➤ Receita de Serviços<sup>1</sup> cresce **21,8%** A/A no 4T22



### Receitas de Serviços<sup>1</sup>

Crescimento de dois dígitos no móvel e high-single no Fixo garantiu um excelente desempenho da receita de serviço.

**+19,3%**  
A/A em  
2022



### Receita de Serviço Móvel<sup>1</sup>

Forte crescimento impulsionado pela dinâmica orgânica e receitas de clientes adquiridos.

**+20,2%**  
A/A em  
2022



### Plataforma de Clientes

Receita impulsionada pela parceria de conteúdo e segurança digital.

**+57,4%**  
A/A em  
2022



### TIM UltraFibra<sup>2</sup>

Crescimento de dois dígitos A/A, com foco na migração FTTH.

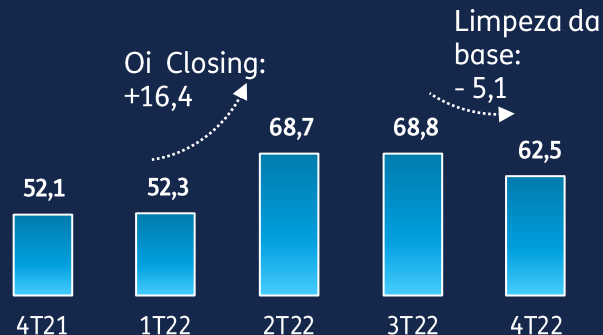
**+10,7%**  
A/A em  
2022

# MÓVEL: CRESCIMENTO DE 20% NA RECEITA DE SERVIÇOS MÓVEIS IMPULSIONADA POR M&A E ESTRATÉGIA DE VOLUME PARA VALOR



A base de clientes e o ARPU foram profundamente afetados pela aquisição da Oi. A partir do 1T23 o desempenho começará a se normalizar.

## DINÂMICA DA BASE DE CLIENTES (Mi)



## EVOLUÇÃO DO ARPU (R\$)

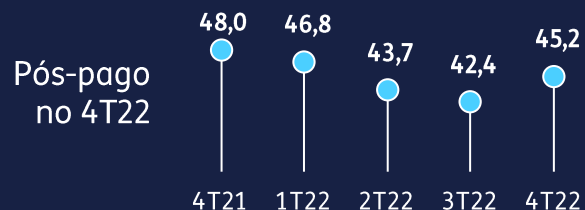


**PÓS-PAGO:** Efeitos líquidos positivos: (i) aumento do preço do pós-pago; (ii) chegada dos clients da Oi; e (iii) redução de preço após redução de ICMS

Receita do pós-pago em 2022

**+19,4%**  
(A/A)

ARPU ex-M2M (R\$)



Pós-pago no 4T22

BASE DE CLIENTES (Humano)

**+21,4%**  
(A/A)

**36,7%**  
(da base total)



**PRÉ-PAGO** Evolução positiva de recargas e gastos apesar da canibalização do Giga Bônus (redução do ICMS)

Receita do pré-pago

**+21,3%**  
(A/A)

ARPU (R\$)

Pré-pago no 4T22



BASE DE CLIENTES

**+20,7%**  
(A/A)

**56,4%**  
(da base total)



# INTEGRAÇÃO DA OI EVOLUINDO: INTEGRAÇÃO DE REDE EM ETAPA FINAL E MIGRAÇÃO DE CLIENTES A TODO VAPOR

## INTEGRAÇÃO DA REDE

100%

**Roaming Like:** A rede da TIM está disponível para os clientes adquiridos por meio do processo de roaming → melhora de cobertura para os clientes migrados.

100%

**Disponibilidade de frequência** (Out/22): Sites da TIM foram ajustados para usar o espectro adquirido da Oi → capacidade melhorada para todos os clientes.

74%

**Integração total** (1T23): Desligamento da rede da Oi, com sites não sobrepostos sendo adicionados ao grid da TIM → melhor cobertura e capacidade para todos os clientes.

## MIGRAÇÃO DE CLIENTES

95%

**Pre-paid<sup>1</sup>:** 7,8 Mi de linhas migradas até Jan/23

82%

**Pós-pago<sup>1</sup>:** 0,8 Mi de linhas migradas no segment B2C até Jan/23

Migração completa da base de clientes para os sistemas da TIM até **Abr/23**.

### Limpeza da base de clients da Oi

» 5,1 Mi em Nov/22

## INÍCIO DO DECOMISSIONAMENTO DE SITES, ACELERANDO NO DECORRER DO ANO

**500+** sites  
decomissionados  
no 4T22, impacto  
Financeiro no  
2T23

**3 mil** sites  
devem ser  
decomissionados  
em 2023

Impacto da  
economia será  
ao longo de  
2023

(1) Abertura de pré e pós baseada em informações gerenciais.



# MÓVEL: 2022 MARCA UM GRANDE PASSO EM DIREÇÃO À LIDERANÇA DE REDE



## 5G

**MAIOR  
COBERTURA  
4G DO BRASIL**

**MAIOR  
COBERTURA 5G  
DO BRASIL  
(OPENSIGNAL  
AWARD<sup>1</sup>)**

**MAIOR  
COBERTURA  
MÓVEL DO  
BRASIL (5.570  
CIDADES) E  
PRIMEIRA A  
COBRIR 100%  
DAS CIDADES**

## A JORNADA PARA CONSTRUIR UMA INFRAESTRUTURA DIFERENCIADA

- Fechando a lacuna e superando os concorrentes;
- Melhorando a percepção da qualidade da rede;
- Melhorando a alocação de capex e eficiência do investimento;
- Inclusão digital e desenvolvimento social;
- Novos ativos para posicionamento de marca.



## 5G ABRE UM MUNDO NOVO DE OPORTUNIDADES



### Posicionamento

- Primeira operadora a lançar uma oferta focada em 5G;
- Novo portfólio de aparelhos;
- Atrair *early adopters* por meio de plataformas de jogos (Twitch e AWG);
- Melhorar a experiência de serviço.



### Eficiência

- O 5G está ajudando na eficiência do capex da rede: o tráfego está passando da rede 4G para 5G – **offload de 11,5%.**



### Crescimento

- Oportunidades de crescimento de receita em B2B, desenvolvendo novas soluções para múltiplos ecossistemas.

(1) Relatório Open Signal de Jan/23 ([link](#)).

# ATUALIZAÇÃO DA PLATAFORMA DE CLIENTES: PARCERIA COM O GRUPO CARTÃO DE TODOS PARA APROVEITAR OPORTUNIDADES NA SAÚDE



## GRANDE OPORTUNIDADE

**165<sup>Mi</sup>**

pessoas no Brasil não têm plano de saúde (~80% da população total)

**61%**

da base da TIM não tem seguro saúde



## PARCEIRO ESTABELECIDO

Grupo Cartão de Todos é a maior rede de clínica médica popular do Brasil: R\$ 3 Bi em faturamento anual

**100%**

cobertura em cidades acima de 90 mil habitantes

**~410**

clínicas em todos os estados



## PROPOSTA DE VALOR DISTINTA

**Solução  
Phygital**

provendo acesso com descontos à maior rede de clínicas médicas

**Oferta  
Freemium**

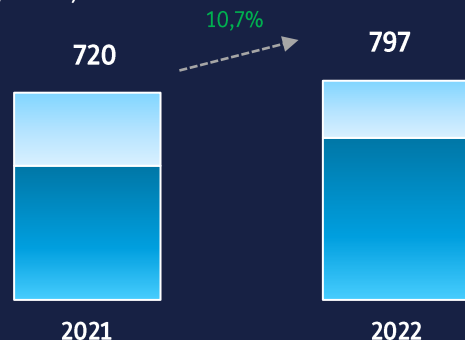
reduzindo as barreiras para a adoção antecipada

Oportunidade de *cross-sell* de serviços de telecomunicações para a base de clientes do "Grupo Cartão de Todos".

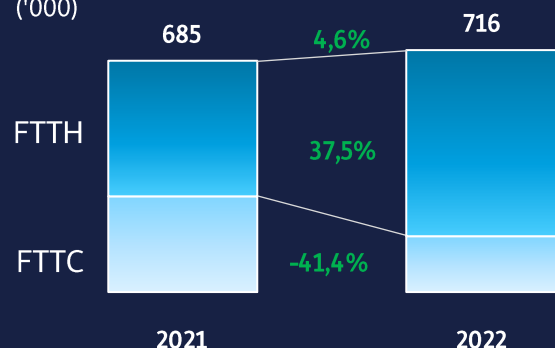
# TIM ULTRAFIBRA: EXECUÇÃO SÓLIDA DA MIGRAÇÃO DE FTTC PARA FTTH ESTÁ PROMOVENDO MELHORIAS OPERACIONAIS E CRESCIMENTO DA RECEITA



**RECEITA LÍQUIDA DA TIM  
ULTRAFIBRA SUSTENTOU UM RITMO  
DE DOIS DÍGITOS...**  
(R\$ Mi; %A/A)



**... COM SÓLIDA ATUAÇÃO NA  
TRANSFORMAÇÃO DA BASE DE  
CLIENTES...**  
(‘000)



**E POR UMA ESTRATÉGIA  
CENTRADA NO CLIENTE:  
ATENDIMENTO + MONETIZAÇÃO**

- ARPU FTTH alcança **R\$ 97,7** (R\$/mês) em 2022;
- Aumentando o nível CEX com maior velocidade e estabilidade: **73% dos planos acima ou igual a 150 Mbps;**
- Maior satisfação do cliente com melhor serviço e nova oferta.



**Melhor provedor de  
banda larga por 6 anos**

Ranking Estadão Melhores  
Serviços 2022<sup>1</sup>

**TIM LIVE AGORA É TIM ULTRAFIBRA**

Nova identidade para marcar um novo momento da ultra banda larga TIM com a melhor experiência para os clientes



**Lançamento no  
Paraná (Fev/23)**

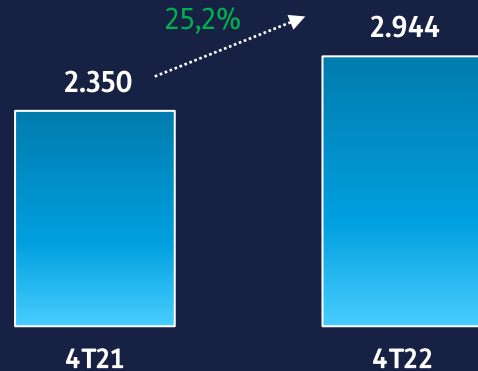
TIM Ultrafibra disponível em 34 cidades do Paraná, maior lançamento simultâneo em fibra, com cobertura de 80% dos endereços

(1) Ranking Estadão Melhores Serviços 2022, em parceria com a consultoria Blend New Research.

# CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS NO EBITDA, COM MANUTENÇÃO DE MARGEM EBITDA ROBUSTA

## CUSTOS IMPACTADOS PELA TRANSAÇÃO DE M&A, DESDE MAIO, E NOVA LINHA (I-SYSTEMS)

(Opex Normalizado<sup>1</sup> em R\$ Mi; %A/A)



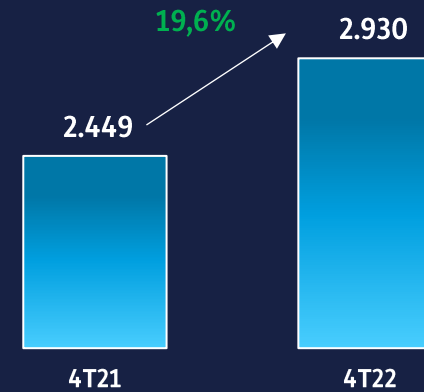
Crescimento do OPEX Normalizado<sup>1</sup> foi de **+23,5% A/A** no 4T22

Rede & Interconexão e Comercialização foram as **principais linhas impactadas pelas despesas com TSA e I-System**

- Crescimento do OPEX Normalizado<sup>1</sup> de **21,7%** A/A em 2022
- Os Custos de TSA foram de R\$ 194 Mi em 2022 e R\$ 73 Mi no 4T22
- Impacto de I-Systems foi de R\$ 306 Mi em 2022 e R\$ 79 Mi no 4T22

## EBITDA IMPULSIONADO PELO CRESCIMENTO DA RECEITA ORGÂNICA E CONSOLIDAÇÃO DE M&A

(EBITDA Normalizado<sup>1</sup> em R\$ Mi; %A/A)



**49,9%**  
Margem EBITDA Normalizada<sup>1</sup> no 4T22

**51,2%**  
Margem EBITDA Normalizada<sup>1</sup> excluindo I-Systems no 4T22

- Crescimento do EBITDA Normalizado<sup>1</sup> de **21,3%** A/A no 4T22, excluindo I-Systems
- Crescimento do EBITDA Normalizado<sup>1</sup> de **17,2%** A/A em 2022
- **47,4%** de Margem EBITDA Normalizada em 2022

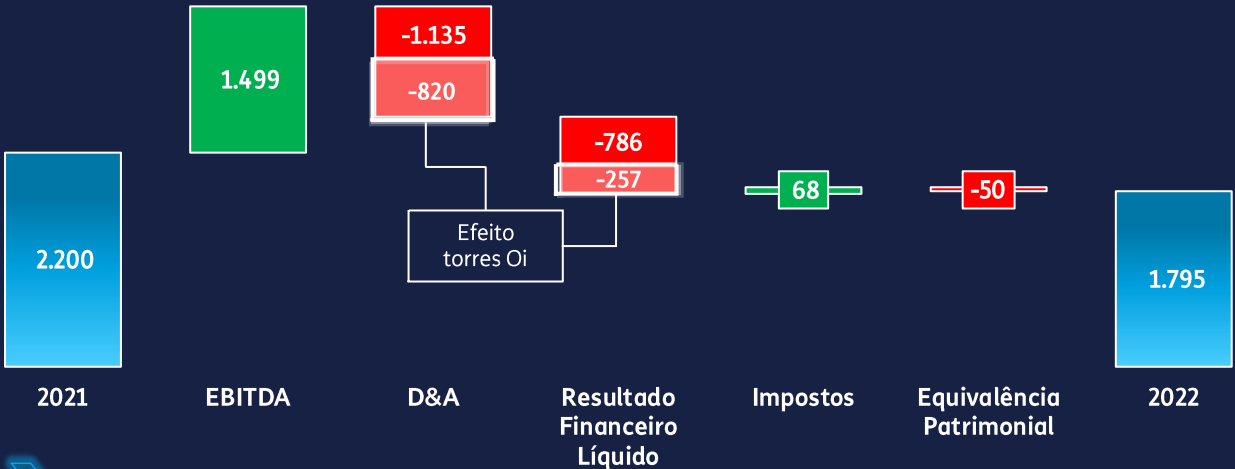


# ENTREGANDO VALOR SUPERIOR E SUSTENTÁVEL AOS NOSSOS ACIONISTAS



## LUCRO LÍQUIDO ABSORVE OS IMPACTOS DA AQUISIÇÃO DA OI

(Lucro Líquido Normalizado<sup>1</sup> em R\$ Mi)

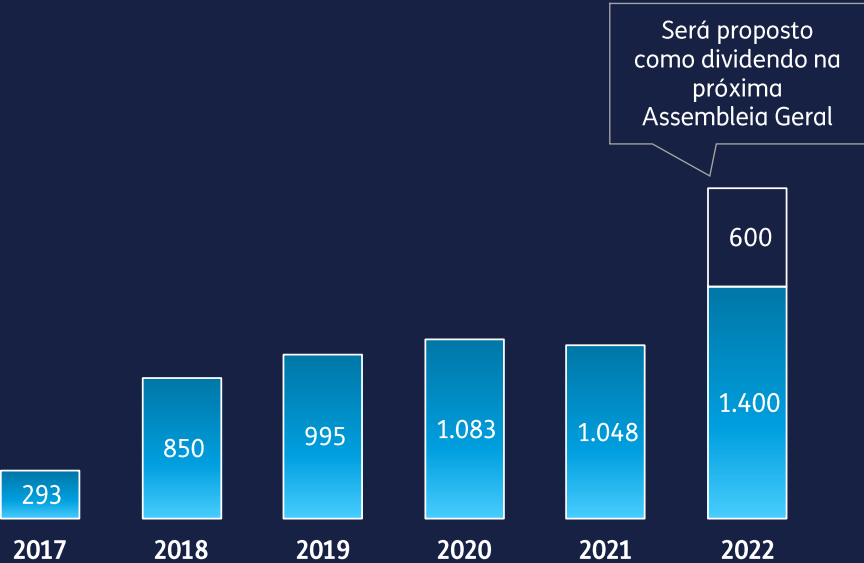


- **D&A (crescimento de 19,9% A/A em 2022):** impactado por uma base de ativos mais robusta (Oi e espectro 5G) e por um maior número de torres cujos impactos devem se tornar mais suaves à medida que a Companhia inicia o processo de descomissionamento.
- **Resultado Financeiro (crescimento de ~2,2x A/A em 2022):** leasing adicional da Oi, menor posição de caixa com leilões e pagamentos de M&A e taxas de juros mais altas.
- **Impostos (redução de 37,3% A/A em 2022):** impactados pela maior distribuição de JSCP e impactos contábeis relacionados aos ativos da Cozani.
- **Lucro Líquido caiu 18,4% A/A em 2022**



## NÍVEL HISTÓRICO DE REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

(Dividendos anuais anunciados em R\$ Mi)



**MAIOR DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS DA HISTÓRIA DA TIM**

(1) Normalized for the effects detailed in slide 2.

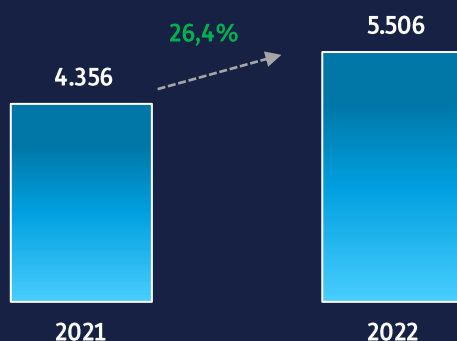


# ROBUSTO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL, APOIANDO A POSIÇÃO DE CAIXA E UMA ESTRUTURA FINANCEIRA SAUDÁVEL



## MELHORIA DO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL...

(EBITDA<sup>1</sup>-CAPEX em R\$ Mi; %A/A)



% da Receita Líquida<sup>1</sup>

**24,1%**

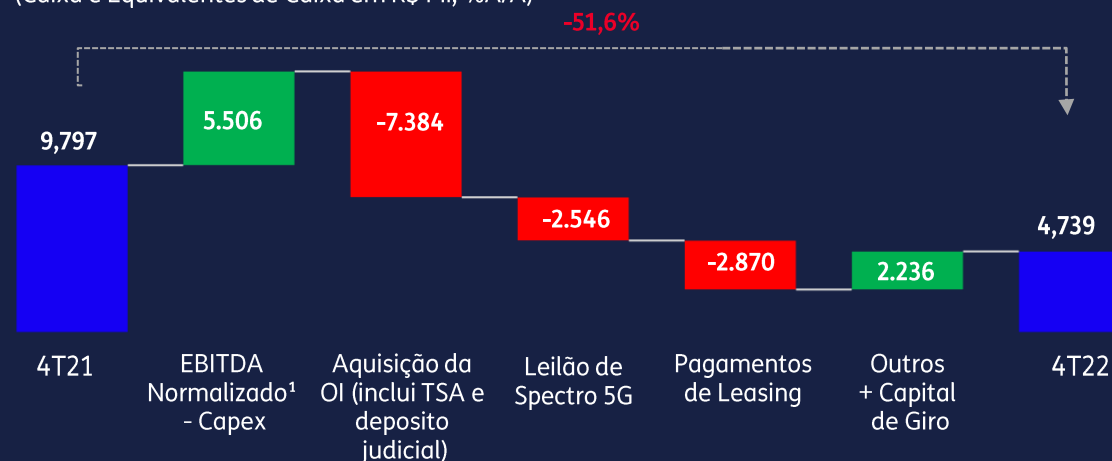
**25,5%**

➤ Crescimento de **+30,3%** A/A no EBITDA<sup>1</sup> - CAPEX no 4T22, **26,5%** como % da Receita Líquida

➤ Crescimento de **+12,5%** A/A no EBITDA<sup>1</sup> - CAPEX em 2022, **12,4%** como % da Receita Líquida

## ...AJUDANDO A MANTER UMA SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA

(Caixa e Equivalentes de Caixa em R\$ Mi; %A/A)



## POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM EM NÍVEIS SAUDÁVEIS

(Dívida Líquida em R\$ Mi)

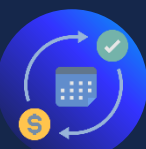
|                                                                |               |      |
|----------------------------------------------------------------|---------------|------|
| Dívida Líquida/<br>EBITDA<br>Normalizado <sup>1</sup><br>(12M) | Reportado     | 1,35 |
|                                                                | Após Leasings | 0,17 |

➤ Dívida Líquida de **R\$ 13,8 Bi** no 4T22

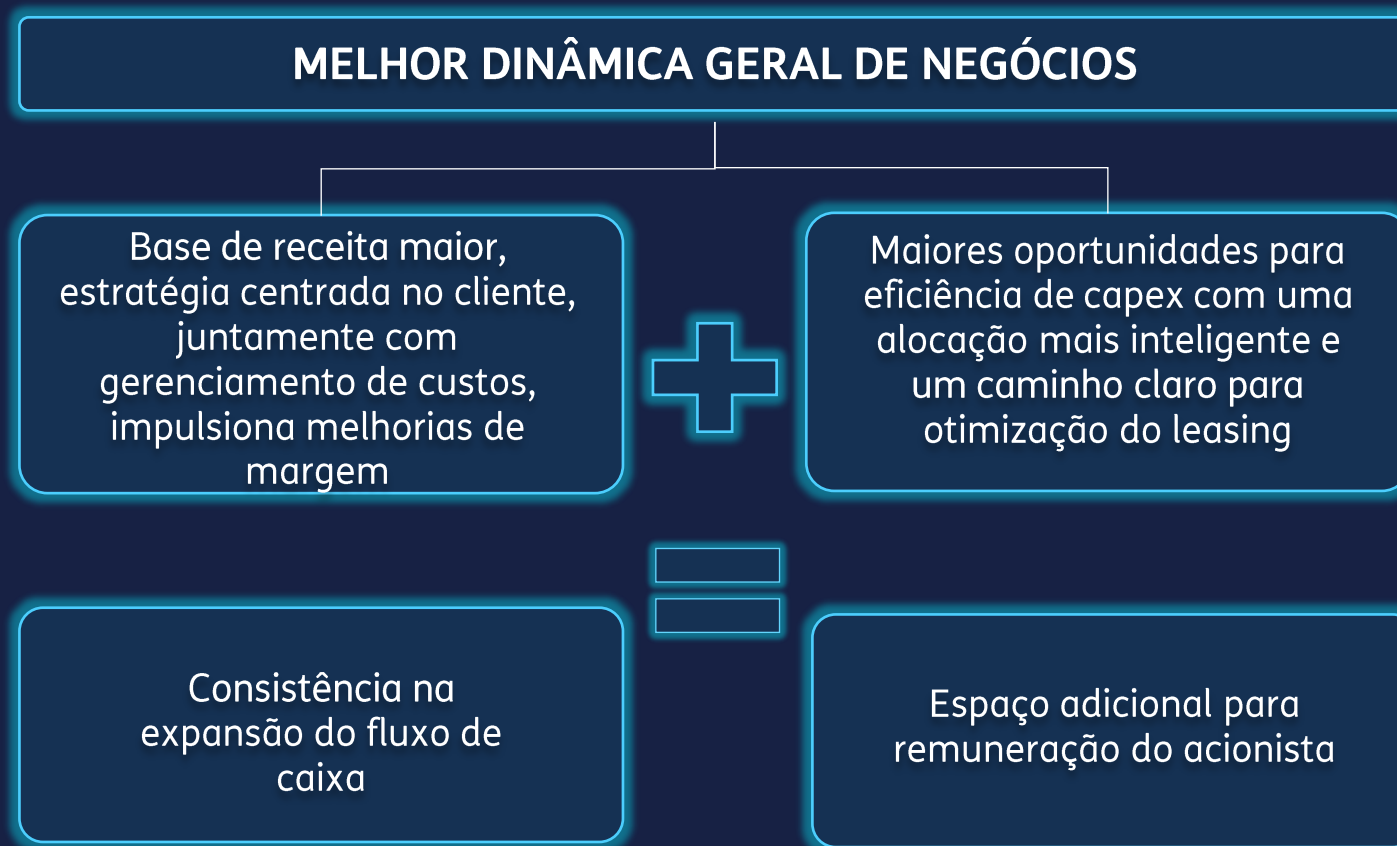
➤ R\$ 1,5 Bi relacionado ao Fistel (TFF) em espera<sup>2</sup>

# UM ANO DE GRANDES CONQUISTAS COM TODAS AS METAS CONQUISTADAS



| OBJETIVOS                                                                                                             | METAS DE CURTO PRAZO (2022)                                              | RESULTADOS (Realizados)                        |                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Sustentabilidade da Receita</b>  | Crescimento da Receita de Serviços: <i>Double Digit</i> (A/A standalone) | + 19,3% A/A                                    |    |
|  <b>Rentabilidade</b>                | EBITDA: Crescimento <i>double digit</i>                                  | +17,2% A/A                                     |    |
|  <b>Investimentos</b>                | Capex: ~ R\$ 4,8 Bi                                                      | R\$ 4,7 Bi                                     |    |
|  <b>Geração de caixa</b>             | EBITDA-Capex sobre a Receita: > 24%                                      | 25,5%                                          |    |
|  <b>Dívida Líquida/ EBITDA</b>     | ~ 2x (~0,6x, excluindo os efeitos do leasing)                            | 1,35x (0,17 <i>ex-lease</i> )                  |  |
|  <b>Remuneração aos acionistas</b> | R\$ 2 Bi                                                                 | R\$ 1,4 Bi em JSCP<br>R\$ 0,6 Bi em dividendos |  |

# PLANO ATUALIZADO (2023-2025): *NEXT GENERATION TIM STEP 2*



**ESTAMOS FORTALECENDO NOSSO CORE BUSINESS PARA GERAR FLUXO DE CAIXA PARA SUSTENTAR NOVAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO E AUMENTAR A REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS**

# PLANO ATUALIZADO (2023-2025): NEXT GENERATION TIM STEP 2



| OBJETIVOS                                                                                                                                   | DRIVERS                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | METAS DE CURTO PRAZO                                              | METAS DE MÉDIO PRAZO                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
|  <b>Sustentabilidade da Receita</b>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Manter foco em valor com tendência de melhor base de clientes;</li><li>• Ambiente competitivo racional;</li><li>• Processo de normalização do <i>churn</i>;</li><li>• Banda larga e novas iniciativas para ajudar como complemento.</li></ul>                                 | <b>Guidance<br/>será<br/>divulgado<br/>em 14 de<br/>fevereiro</b> | <b>Guidance<br/>será<br/>divulgado<br/>em 14 de<br/>fevereiro</b> |
|  <b>Manutenção da alta rentabilidade</b>                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gerenciar a pressão inflacionária com controle de custos tradicional;</li><li>• Margem de contribuição dos antigos clientes da Oi;</li><li>• Transformação digital: novas oportunidades com os antigos clientes da Oi e novas iniciativas.</li></ul>                          |                                                                   |                                                                   |
|  <b>Investimentos eficientes</b>                            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sinergias seguras do espectro adquirido;</li><li>• <i>Offload</i> do tráfego 4G após o lançamento acelerado do 5G;</li><li>• Manutenção de uma abordagem <i>asset-light</i> para a expansão do FTTH</li></ul>                                                                 |                                                                   |                                                                   |
|  <b>Expansão da geração de caixa</b>                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Contribuição do EBITDA à medida que a dinâmica do negócio evolui;</li><li>• Alocação de Capex: oportunidades de “fazer mais com menos” em infraestrutura;</li><li>• Executar o plano de decomissionamento dos sites: dor de curto prazo para ganhos no longo prazo.</li></ul> |                                                                   |                                                                   |
|  <b>Compartilhar a criação de valor com os acionistas</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Geração de caixa como principal direcionador da remuneração aos acionistas;</li><li>• Lucro Líquido NÃO é o limite (reservas distribuíveis de ~ R\$ 7,5 Bi).</li></ul>                                                                                                        |                                                                   |                                                                   |