

TIM Brasil
Atualização do Plano
2023-2025

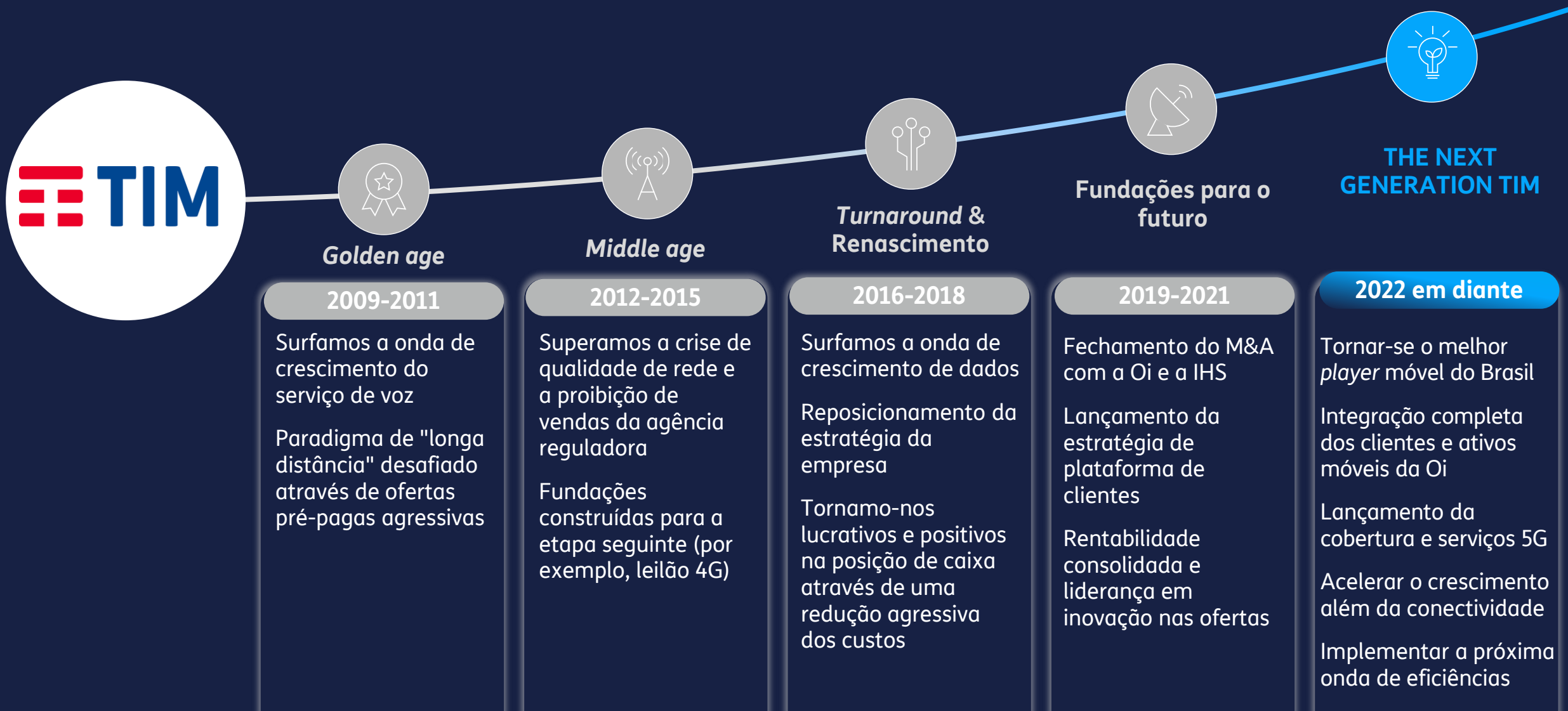


TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3



DEPOIS DE UMA LONGA E INTENSA JORNADA DE DESENVOLVIMENTO E TRANSFORMAÇÃO, AGORA É HORA DA **NEXT GENERATION TIM**



CONSTRUÍMOS UMA PLATAFORMA SÓLIDA PARA APOIAR NOSSA JORNADA EM DIREÇÃO À **NEXT GENERATION TIM**



A MAIOR COBERTURA MÓVEL também devido à transação da Oi (100% dos municípios em 2022)



DNA DE INOVAÇÃO COM OFERTAS MÓVEIS EXCLUSIVAS (p.ex., escolha de pacote para o pós-pago, conectividade em voo para vôos domésticos, e Prime Video para pré-pago)



LIDERANÇA 5G EM NOSSOS PRINCIPAIS MERCADOS (São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Recife), com cobertura mais ampla e abordagem comercial



VANTAGEM NAS VERTICAIS SELECIONADAS DE B2B/IOT (p.ex., agronegócios e logística)



PLATAFORMA DE CLIENTES DIFERENCIADA e estratégia de serviços adjacentes através de parcerias entre as verticais do setor



MENOR IMPACTO DOS NEGÓCIOS LEGADOS VS. CONCORRENTES (p.ex., redução das receitas em voz fixa e TV por assinatura)



ESTRUTURA MAIS ENXUTA DE OPEX/CAPEX (capacidade de entregar eficiência com crescimento consistente do EBITDA e melhorar o Capex sobre as receitas nos níveis mais baixos)

ATIVOS ÚNICOS PARA ALAVANCAR O POTENCIAL DE NOSSAS ASPIRAÇÕES

NO CAMINHO PARA ALCANÇAR NOSSA ASPIRAÇÃO APÓS UM 2022 TRANSFORMADOR, **THE NEXT GENERATION TIM STEP 2**



MÓVEL

- Melhorar a percepção do cliente sobre a **qualidade do serviço móvel**
- Evoluir a experiência do cliente, promovendo melhorias importantes
- Garantir a **captura de valor a partir da integração da Oi e levar a qualidade da rede para o próximo nível**
- Continuar na vanguarda da inovação

Tornar-se a melhor operadora de telefonia móvel do Brasil



BANDA LARGA

- Conduzir o **lifetime value do cliente**:
 - Melhorar a qualidade com a migração de FTTC para FTTH
 - Foco no valor do cliente
- **Acelerar o crescimento por meio de parcerias**



Sustentar e fortalecer nosso negócio de banda larga



B2B/IOT TECH

- Tornar-se um **orquestrador completo de B2B/IOT em verticais selecionadas**
- Promover oportunidades no 5G através de **parcerias e iniciativas de inovação**
- **Parceria com líderes industriais**

Criar um portfólio de soluções E2E para verticais selecionadas



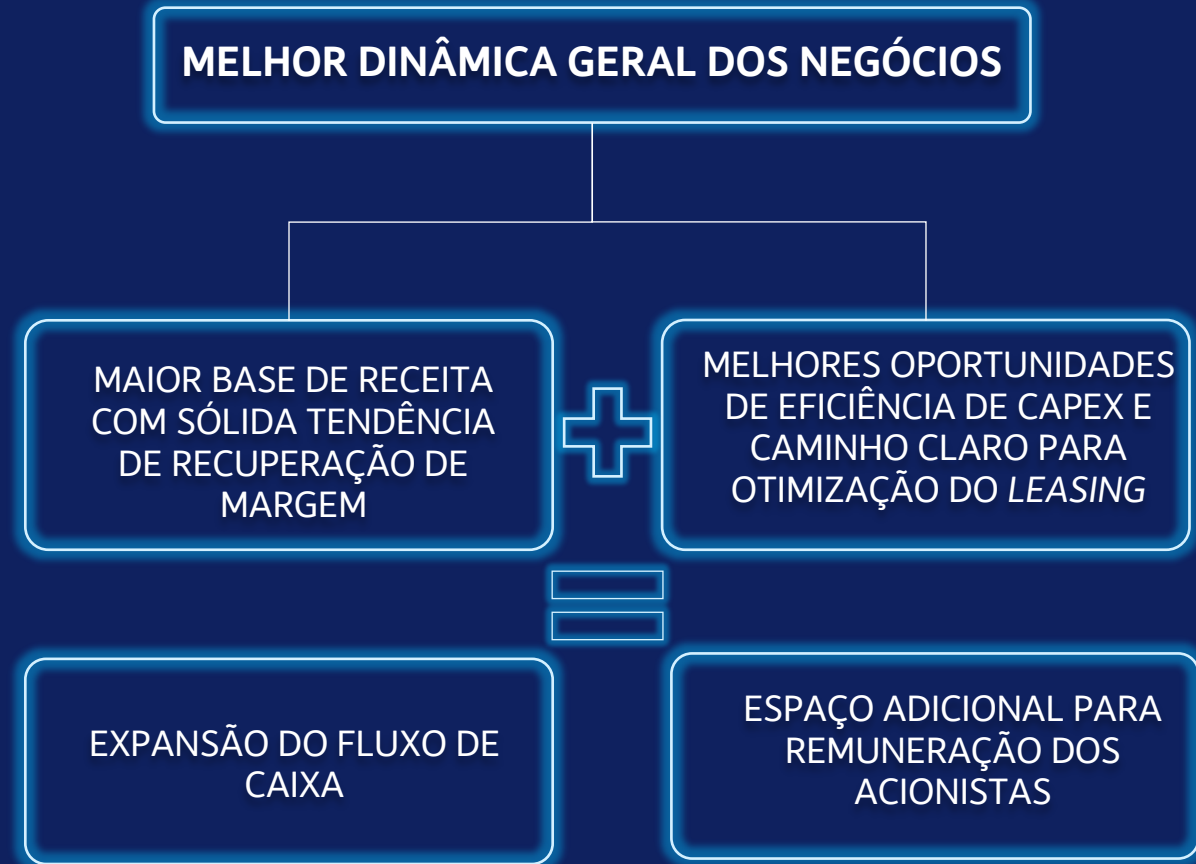
PLATAFORMA DE CLIENTES

- **Ampliar o portfólio de parcerias e maximizar a captura de valor das verticais existentes**
- **Nova parceria em Saúde:**
 - **Parceria comercial com o Grupo Cartão de Todos**

Evoluir a estratégia de plataforma de clientes




**AGENDA ESG INSERIDA NA ESTRATÉGIA DA COMPANHIA E PERMEANDO
AS INICIATIVAS DO PLANO**

FORTALECENDO NOSSO CORE BUSINESS PARA GERAR FLUXO DE CAIXA A FIM DE SUSTENTAR NOVAS VERTENTES DE CRESCIMENTO E AUMENTAR A REMUNERAÇÃO DOS ACIONISTAS



NEXT GENERATION TIM STEP 2: GUIDANCE 2023-25 ATUALIZADO



OBJETIVOS	MOTORES	METAS DE CURTO PRAZO (2023)	METAS DE MÉDIO PRAZO (ATÉ 2025)
 Sustentabilidade da Receita	<ul style="list-style-type: none"> Manter foco em valor com tendência de melhorar a base de clientes; Ambiente competitivo racional; Processo de normalização do <i>churn</i>; Banda larga e novas iniciativas como um complemento a dinâmica de crescimento 	Crescimento da Receita de Serviços: High single-digit A/A	Crescimento da Receita de Serviços: Mid single-digit (acima da inflação) CAGR 22-25
 Manutenção da Alta Rentabilidade	<ul style="list-style-type: none"> Gerenciar a pressão inflacionária com controle tradicional de custos; Margem de contribuição dos antigos clientes da Oi; Transformação digital: novas oportunidades com os antigos clientes da Oi e novas iniciativas. 	Crescimento do EBITDA: Low double-digit A/A	Crescimento do EBITDA: High single-digit CAGR 22-25
 Investimentos Eficientes	<ul style="list-style-type: none"> Sinergias do espectro adquirido garantidas; <i>Offload</i> do tráfego 4G após o lançamento acelerado do 5G; Manutenção de uma abordagem <i>asset-light</i> para a expansão do FTTH 	Capex sobre a Receita: Ratio < 20%	Capex: ~R\$ 13,3 bi Σ 23-25
 Expansão da Geração de Caixa	<ul style="list-style-type: none"> Contribuição do EBITDA à medida que a dinâmica do negócio evolui; Alocação de Capex: oportunidades de “fazer mais com menos” em infraestrutura; Executar o plano de descomissionamento dos sites: “dor de curto prazo para obter ganhos no longo prazo”. 	Crescimento do EBITDA-AL menos CAPEX: Double-digit A/A	Crescimento do EBITDA-AL menos CAPEX: Double-digit CAGR 22-25
 Compartilhar a Criação de Valor com os Acionistas	<ul style="list-style-type: none"> Geração de caixa como principal motor da remuneração¹ aos acionistas; Lucro Líquido NÃO é o limite (reservas distribuíveis de ~ R\$ 7,5 Bi). 	~ R\$ 2,3 bi	Evolução contínua

Nota: o *Guidance* não considera reformas fiscais, alterações regulamentares e novos leilões de espectro; (1) Refere-se ao total de anúncios e para o JSCP considera-se o montante bruto.