

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3º TRI 2021

IMAGINE
QUE É POSSÍVEL
CONQUISTAR
SEU LUGAR.



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**

Limitação de Responsabilidade



Estas apresentações **contém declarações prospectivas** que refletem crenças e expectativas atuais sobre a base de clientes, estimativas em relação aos resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Tais crenças e expectativas **não são garantias de desempenho futuro** e envolvem riscos e incertezas, e os **resultados reais podem diferir materialmente daqueles projetados** como resultado de vários fatores.



Os analistas e investidores são advertidos a **não depositar indevida confiança nessas crenças e expectativas**, que se referem apenas a data desta apresentação. A TIM S.A. não assume nenhuma obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas crenças e expectativas.



Os Resultados Financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção do IFRS 16, exceto quando indicado de outra forma.

Os números normalizados destacados nesta apresentação foram ajustados pelos efeitos relacionados abaixo.

(1) Devido à incorporação reversa da TIM Participações S.A. pela TIM S.A. (antiga subsidiária integral da TIM Participações S.A.) no final de agosto de 2020, os resultados de 2020 apresentam os números da TIM S.A., de acordo com as demonstrações financeiras da companhia (ITR e DFP). Para uma comparação adequada do ponto de vista econômico, os dados de 2019 (e anteriores) divulgados refletem isso nas demonstrações financeiras da TIM Participações.

(2) Custos Operacionais normalizados por serviços administrativos relacionados a transações de M&A (+R\$ 7,7 milhões no 3T21). Lucro líquido normalizado por créditos tributários e outros efeitos (+R\$ 527 milhões no 3T21). Efeitos normalizados de 2019 e 2020, conforme apresentado na versão do 4º trimestre.



Consolidação da Recuperação: Resultados Significativos Consistentemente Entregues

+4,2% A/A de crescimento da Receita de Serviço no 3T21



+4,4% A/A de crescimento do ARPU Móvel no 3T21



+4,5% A/A de crescimento do EBITDA normalizado¹ no 3T21



1^ª empresa brasileira no *Refinitiv Diversity & Inclusion Index* de 2021 (#1 entre as telcos do mundo)



R\$ **83** mi em Receita da Plataforma de Clientes no 9M21



Nova oferta de **1 gbps** de FTTH lançada este mês



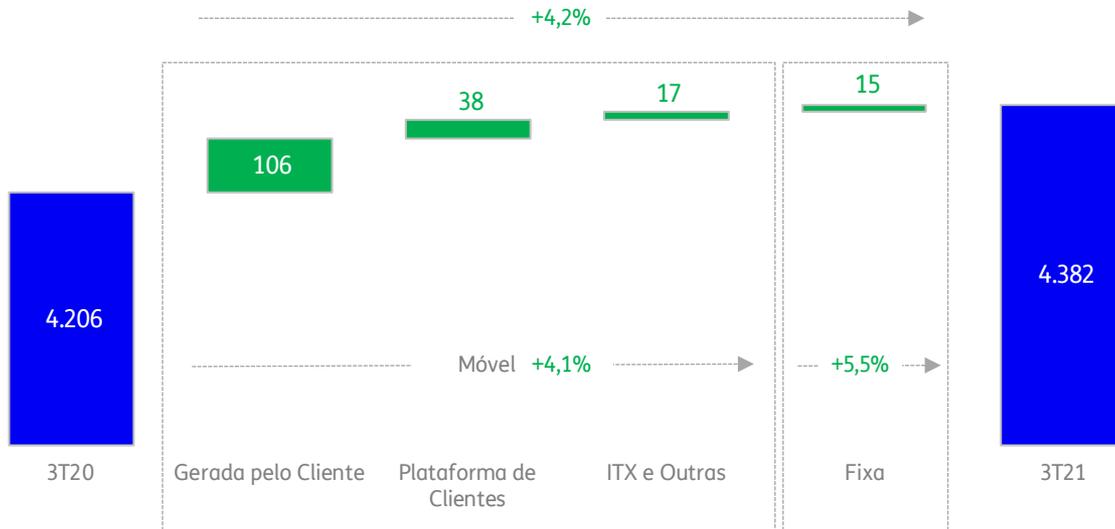
Sólido Crescimento da Receita, em Meio a uma Recuperação Econômica mais Moderada no 2S21



Consistência no resultado do 9M21, no caminho para a entrega do *guidance* de curto prazo

Quebra da Receita Líquida de Serviço

(R\$ mi)



+5,3% A/A
Receita Líquida de Serviço

+5,1% A/A
Receita de Serviço Móvel

+16,7% A/A
Receita da TIM Live

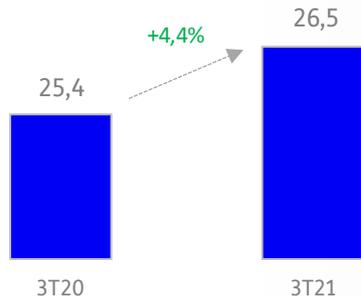
Aceleração do crescimento da Receita Líquida de Serviço (+2,7 T/T)

Crescimento sequencial da Receita Gerada pelo Cliente (+3,0% A/A | +2,3 T/T)



Estratégia de Valor Gerando Resultado: ARPU da TIM Supera Pares no Brasil

ARPU Móvel
(R\$/mês)



ARPU TIM 9M21
Crescimento de 6,9% A/A,
enquanto o mercado cai
mid-single digit

R\$ **46,5**/mês
ARPU pós-pago
ex-M2M
(+0,8% A/A)

+39% A/A
no saldo de
migração intra-
segmento dos
planos
consumer do
pós puro

~**30%** de
engajamento no
pré-pago
entre usuários
ativos no TIM+
Vantagens c/
recorrência

Pré-pago com margem
adicional para melhoria

Canais de Venda de Alta
Qualidade como um dos
Pilares de Suporte Comercial

1ª operadora a
abrir loja oficial
no Mercado
Livre para o
segmento pré-
pago

>1 mi
potenciais
novos PDVs de
pré-pago com a
Martins
Atacado¹

+68 T/T
lojas de
revenda
abertas

Acelerando a
expansão do
footprint



Diferenciação de Oferta Contribuindo para a Estratégia de Valor: Liderança de Mercado Evidente

Conceito de hub de entretenimento (jun-19)



Primeira operadora a incluir Netflix

Lançamento da TIM Tech Store (jun-20)

Melhores condições para a aquisição de aparelhos e acessórios para clientes TIM Black



Evoluindo o marketplace + Atendimento VIP (nov-20)

Inclusão do HBO Go e do Youtube Premium

One-stop-shop



Pós-pago humano

Marketplace one-stop shop para conteúdos e serviços



TIM + C6 (jul-20)

Primeira parceria entre uma telco e um banco digital para o desenvolvimento de soluções conjuntas

TIM + Ampli (jul-21)



Parceria EdTech com benefícios exclusivos

TIM Controle +Hits com Deezer Premium



Evolução do portfólio mantendo o racional mais por mais

Controle

Habilitador de novas experiências



Simplificação da oferta e consistência (jan-19)

Recarga vinculada ao pacote de serviços

TIM Pré +Vantagens (ago-20)



O primeiro programa de vantagens para plano pré-pago, usando gamificação para engajar a recorrência de recarga e o uso de canais digitais



Deezer Go (jun-21)

Novo atributo de diferenciação de oferta, com versão especialmente desenvolvida para atender o nosso mercado

Pré-pago Conveniência



Plataforma de Clientes: Revisitando a Estratégia de Monetização da Base de Clientes

PLATAFORMA DE CLIENTES

Parcerias Comerciais

- Modelo de remuneração: **Receita por visualização e clique**
- Público: **Marcas buscando aumentar lembrança e consideração, geração de leads, instalação de apps, pesquisa com clientes, enriquecimento de dados primários**
- Entregas da TIM: **Publicidade e inteligência de dados**
- Ativos envolvidos: **Tamanho e conhecimento da base de clientes e pontos de contato**

Parcerias Estratégicas

- Modelo de remuneração: **Receitas de CAC + participação acionária**
- Público: **Empresas que buscam um crescimento exponencial, em tempo recorde e que desejam ter um relacionamento simbiótico com a TIM**
- Entregas da TIM: **Endosso da marca, capilaridade comercial, fazer parte da oferta principal e inteligência de dados**
- Ativos envolvidos: **Tamanho e conhecimento da base de clientes, pontos de contato, capilaridade de vendas nacional, faturamento e cobrança e bônus em Giga**

TIM INSIGHTS + TIM ADS

CLUSTERS DE ALTA PROPENSÃO

- Bancos Digitais, Ranking de Crédito
- Promoções de *Cashback* e *Marketplaces*
- Educação Digital e Graduação
- Varejo, bens de consume e serviços digitais

JORNADA BASEADA EM CONTEÚDO

- Publicidade no App: TIM +Vantagens, TIM *Fun*
- Notificações *push*: texto, imagem, GIF e vídeo
- Recompensa de dados

RESULTADOS DA PLATAFORMA DE CLIENTES

R\$ **83** mi
Receita no 9M21

~**4,1%**

Participação acionária total alcançada em uma parceria em out-21¹

5 mi +

Clientes que aceitaram uma oferta de parceiros

10x

Instalação de apps set vs jan 2021



Grandes Entregas nos Projetos em Andamento e Início de Novas Parcerias

PUBLICIDADE MÓVEL & MONETIZAÇÃO DE DADOS

Receita Publicidade Móvel

(R\$ mi)



Além dos canais de publicidade tradicionais

TIM ADS

20+ mi audiência

1,2+ bi exibições de publicidade

300k usuários registrados no TIM Fun

SERVIÇOS FINANCEIROS E EDUCAÇÃO

Aceleração da Receita

(R\$ mi)



ampli
Capturando os primeiros resultados, mas maior tração é esperada para 2022

C6BANK
Número recorde de contas abertas

PARCERIAS EM DESENVOLVIMENTO

CONTEÚDO

- Oportunidade de consolidação no fragmentado mercado local de notícias, livros, música e vídeo
- Alavancar a posição relevante de Telco como um canal de distribuição

E-HEALTH

- Acordo para explorar telemedicina e e-health
- Fase final da seleção de parceiros com 7 propostas, lançamento esperado para o 1T22

CARTEIRA DIGITAL / MARKETPLACE

- Dada a nova dinâmica de mercado, estamos refinando nossa estratégia

IoT

- Projeto de iluminação inteligente assinado e testes em smart grid

O Acordo da FiberCo Inicialará uma Nova Era de Expansão da Fibra, Preparando para Aceleração do Rollout de FTTH em 2022

FiberCo: Em 2022, novas cidades serão lançadas para compensar a lacuna de 2021

Etapas

- Fechamento previsto para meados de nov-21
- Nomeação da administração após o fechamento

Recap e atualização da transação

- Secundária: R\$ 1,1 bi pagamento no fechamento
- Primária de R\$ 600 mi
- TIM deterá 49% do capital da FiberCo
- Contribuição c/ o total de HPs disponíveis até o fechamento
- Sinergia entre o contrato adicional de FTTSite com o serviço da FiberCo

~R\$ 450 mi de economia de fluxo de caixa entre o fechamento e o final de 2023

Receita Líquida da TIM Live (R\$ mi)



Tendência do 4T mostrando sinais de melhora



Oferta de velocidade de upload que corresponde ao melhor download dos concorrentes

TIM Live Ultra Banda Larga

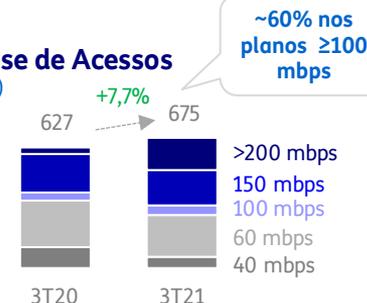
OFERTAS ÚNICA EM MERCADOS HIGH-END



ABRINDO A ERA DO GIGA EM TODAS AS CIDADES COBERTAS

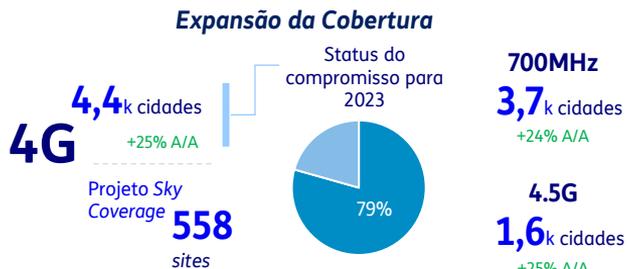
- Upload de até 500 Mbps
- Conteúdo embarcado
- Oferta de acessórios e aparelhos exclusivos na TIM Tech Store
- Preço de entrada ~40%+ do gasto de um cliente de FTTH tradicional

Base de Acessos (mi)



Transformação Tecnológica para Construir Novas Capacidades e Preparar a Companhia para as Transformações Iminentes

REDE DE ACESSO MÓVEL



Capacidade e modernização

M-MIMO
+1,2k sites no 9M21

Modernização de Sites +2,0k sites T/T

JORNADA PARA NUVEM

Migração do CRM para a nuvem concluída, criando um centro de excelência e entregando metas do plano estratégico

Acelerando a velocidade no atendimento ao cliente, reduzindo o tempo de atendimento em 50%

Parcerias com:

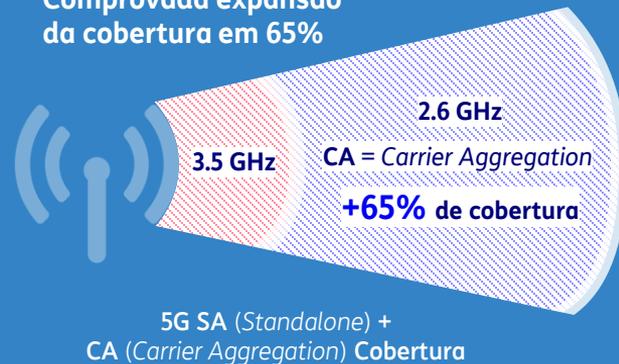


TESTES 5G

Primeira operadora a testar o 5G standalone no Rio de Janeiro e São Paulo

Velocidade >1,5 gbps

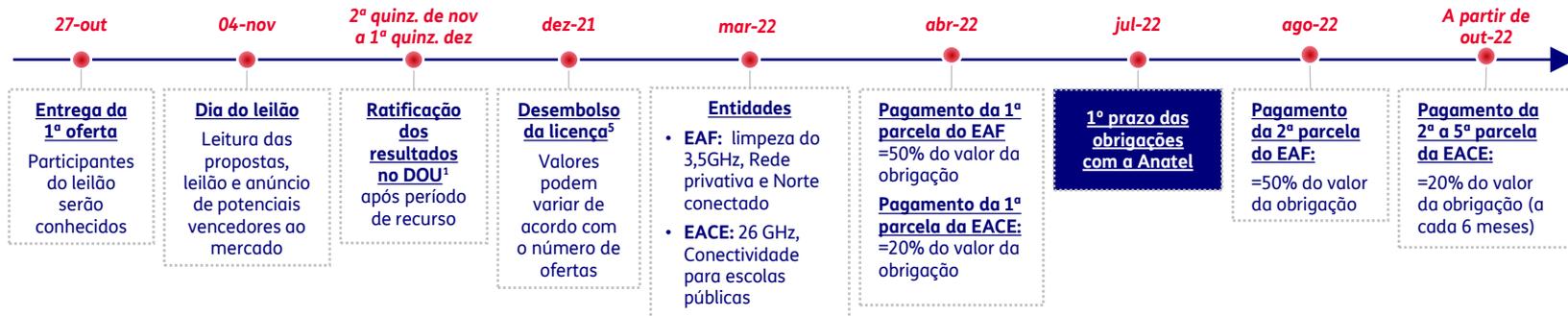
Comprovada expansão da cobertura em 65%





Leilão Focado em Investimentos, com Resultado Conhecido em Novembro

CRONOGRAMA E MILESTONES ESPERADOS⁴



Ordem do Bid	700 MHz		3.5 GHz		2.3 GHz		26 GHz	
DINÂMICA DOS BIDS	1ª e 2ª Rodadas <i>Operadoras sem 700 MHz ou fora de M&A</i>		1ª Rodada		Rodada Única		1ª Rodada <i>Licença de 20 anos</i>	
	Nacional 1x 10+10 MHz	Regional 1x 10+10 MHz	Nacional 4 x 80 MHz	Regional 8 x 80 MHz	Regional 8 x 50 MHz	Regional 8 x 40 MHz	Nacional 10 x 200 MHz	Regional 6 x 200 MHz
	3ª e 4ª Rodadas ³ <i>Disputa livre</i>		2ª Rodada ³ <i>Apenas vencedoras de lotes nacionais podem participar</i>		Cap ¹ 30% between 1-3 GHz = 199.5 MHz Sub-cap: 50 MHz		2ª Rodada ² <i>Licença de 10 anos</i> Sub-cap: 1 GHz	
	Nacional 2x 5+5 MHz	Regional 2x 5+5 MHz	4 x 20 MHz Sub-cap: 100 MHz					
OBRIGAÇÕES	Cobertura 4G em localidades sem 4G e rodovias		Backhaul em fibra, Cobertura 5G Apenas Lotes Nacionais: limpeza do espectro, rede privativa federal, Norte Conectado		Cobertura 4G em municípios e localidades sem 4G		"Escola Pública Conectada"	

Crescimento Robusto do EBITDA com Expansão de Margem, como Resultado de uma Dinâmica Consistente de Opex

Dinâmica de Opex¹ bem abaixo da inflação, apesar do pico nos índices



IPCA (19-21): 13,66% | IPCA (12M²): 10,25%

- Os esforços de digitalização ainda são um importante driver para o atendimento ao cliente e a dinâmica de aquisição: **6.1% a.a. média de redução nos últimos 3 anos (vs -4,0% do Opex total)**
- Redução da PDD: **-6,1% A/A no 9M21 (2,3% da receita bruta)**
- Renegociação da mecânica de grandes contratos
- Ampliação das medidas de autogeração de energia (mercado livre já representa >60% do consumo) e teste de novas práticas na operação das plantas

EBITDA¹
(R\$ mi)



48,0% de margem EBITDA¹ no 3T21
(+0,8 p.p. A/A)

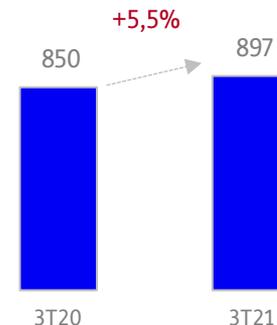
+5,0% A/A de aumento do EBITDA¹ no 9M21

47,4% da margem EBITDA¹ no 9M21

Lucro Líquido
(R\$ mi)



CAPEX
(R\$ mi)



Forte Posição Financeira para Atender aos Compromissos Futuros

Evolução do Fluxo de Caixa Operacional¹

(R\$ mi)



Adiamento do pagamento da taxa da Anatel², impactando toda a indústria: ΔCG afetado positivamente

Posição de Caixa

(R\$ mi)

Aumento da posição de caixa, como preparação para financiar os próximos eventos



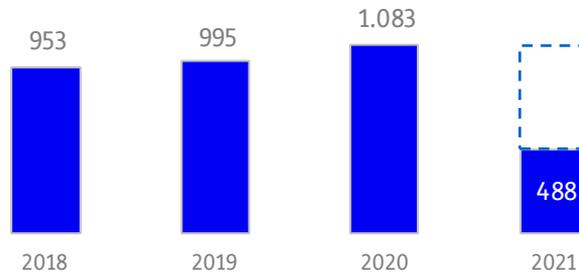
Posição Financeira Líquida

(R\$ mi)



Sustentando o Nível Histórico de Remuneração ao Acionista

Remuneração Anunciada (R\$ mi)





Execução Sólida em Meio a uma Lenta Recuperação Econômica, com Eventos Transformacionais à Frente



RITMO DE RECUPERAÇÃO CONTINUARÁ NO 4T
APESAR DA FALTA DE SUPORTE DO MACRO

RESULTADOS DO 9M21
REFORÇAM NOSSA CONFIANÇA
DE ATINGIMENTO DO NOSSO
GUIDANCE

O HORIZONTE DA TIM EM 2022 PARECE PROMISSOR: NEGÓCIO COM A FIBERCO CONCLUÍDO, ACORDO PELA OI APROVADO, LEILÃO DO 5G CONCLUÍDO

MAIS EVOLUÇÃO NA ESTRATÉGIA DA PLATAFORMA DE CLIENTES: NOVA PARCERIA PREVISTA PARA SER ASSINADA ATÉ DEZ/21