

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2º TRI 2022

 5G



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 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.

MAIOR E MELHOR DO QUE NUNCA

COM UM TRIMESTRE FORTE,
A TIM DÁ BOAS-VINDAS
AOS CLIENTES DA OI

E CELEBRA O PRIMEIRO
TRIMESTRE DA *NEXT
GENERATION* TIM

...CRESCENDO MAIS RÁPIDO
E MANTENDO ALTA
RENTABILIDADE

+21,8%

Crescimento da
Receita Líquida
A/A no 2T22

+18,3%

Crescimento do
EBITDA A/A no
2T22

À frente no 5G

- » ApOlando o DNA de inovação da TIM
- » Aceleração do 4G *offload*

+20,1%

Aumento do
EBITDA-Capex
A/A no 2T22

26,8%

EBITDA-Capex/
Receita Líquida

Aquisição da OI

- » Fase de “*roaming like*” concluída antes do esperado (em menos de 1,5 mês)
- » Recebendo mais de 16 Mi de novos clientes
- » 29 DDDs se beneficiam de uma rede melhor

R\$ 270 Mi

de JCP
anunciado em
Junho

5,2%

de Participação
Acionária¹ no
Banco C6 no 2T22

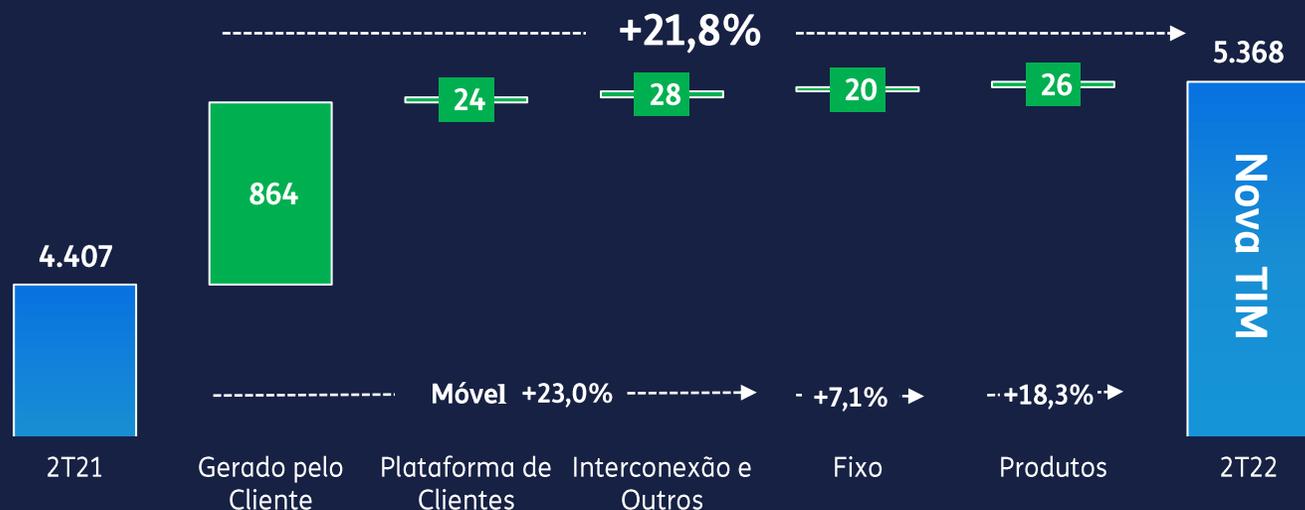
(1) Participação indireta estimada, considerando o direito de exercer os bônus de subscrição equivalentes à aproximadamente 4,8% do capital social do Banco C6 (veja Nota 38 do ITR) e um adicional de 0,36% registrado em jul/22.

INTRODUZINDO UM NOVO PATAMAR DE RECEITA LÍQUIDA



RECEITA LÍQUIDA TOTAL (TIM + OI) EM ALTA VELOCIDADE

(R\$ mi)



...IMPULSIONADA PELO DESEMPENHO MÓVEL E AQUISIÇÃO DE ATIVOS DA OI

- ⇒ Forte crescimento de **12,6%** A/A da receita líquida da TIM (ex-OI) e ARPU móvel de **R\$ 28,50** (crescimento de 10,7% A/A) no 2T22
- ⇒ Receita líquida da TIM (ex-OI) crescendo **12,4%** A/A no 2T22 e **10,4%** A/A no 1S22



TIM Live

Crescimento de 10% A/A, com foco na migração do FTTH.

Plataforma de Clientes

As receitas quase dobraram em relação ao ano anterior, impulsionadas pelas parcerias e publicidade.

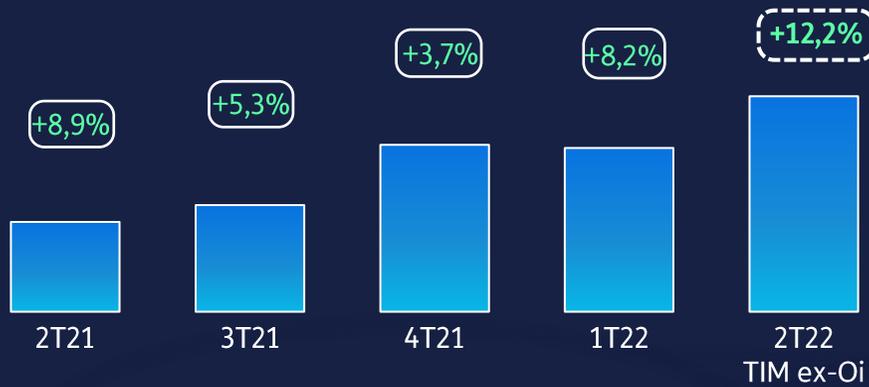
Gerada pelo cliente

Forte crescimento impulsionado por uma dinâmica orgânica robusta e receitas dos clientes adquiridos.

MÓVEL: EXECUÇÃO SÓLIDA NO SEGMENTO DE PÓS-PAGO



RITMO DE CRESCIMENTO ORGÂNICO CONSISTENTE
(Receita Líquida do Pós-Pago em R\$ Mi; % A/A)



SÓLIDA EVOLUÇÃO DE ARPU ORGÂNICO
(ARPU Ex-M2M, R\$/Mês)



IMPULSIONADO PELA ESTRATÉGIA DE VALOR

- Adicionando mais clientes para planos de valores mais altos
- Ajuste de preço no controle (mar/22) e no pós-pago (mai/22)
- Ambiente de competição racional
- Migração proativa de clientes Oi para planos TIM

ADICIONANDO
MAIS VALOR ÀS
NOSSAS OFERTAS

ESTRATÉGIA ALÉM DO GIGA:
Amazon Prime como *plug-in* para o Controle (R\$ 14,90, com bônus de internet de 2GB) e no Pós-pago, embutido nos planos TIM Black

Portfólio completo da Amazon Prime para os clientes TIM

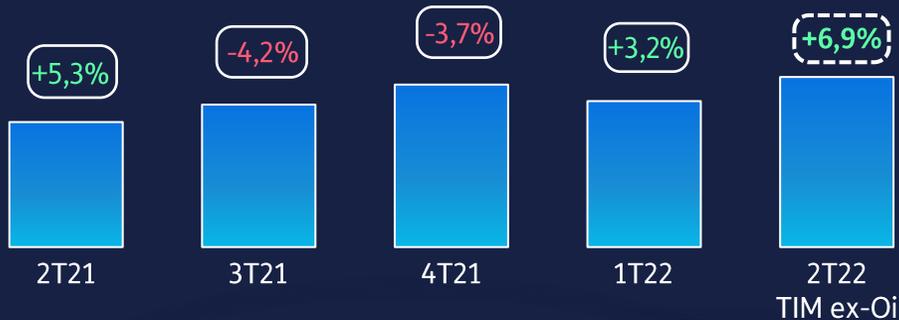
PRIME OFFERS	PRIME VIDEO	AMAZON MUSIC
PRIME DELIVERY	PRIME GAMING	PRIME READING



MÓVEL: RITMO DE RECUPERAÇÃO DO PRÉ-PAGO AVANÇA



RECUPERAÇÃO DO PRÉ-PAGO CONTINUA
(Receita Líquida do Pré-pago em R\$ Mi; % A/A)



COM SÓLIDA DINÂMICA DO ARPU
(R\$/Mês)



IMPULSIONADO POR MELHORIAS OPERACIONAIS E PELO AMBIENTE EXTERNO



de recargas de clientes maior em 1,1% A/A ao final de junho



Gasto médio por “Recarregador” crescendo +3% A/A no 2T22



Ambiente competitivo racional



Apesar da inflação alta, ajuda governamental continua apoiando o consumo de clientes pré-pagos

MELHOR OFERTA PRÉ-PAGA COM MÚSICA E VÍDEO

ESTRATÉGIA ALÉM DO GIGA:

O conteúdo do Prime Vídeo agora está incluído nas ofertas TIM Pré Top e TIM Beta. Os clientes terão acesso (somente no aplicativo móvel) a milhares de filmes, séries, eventos ao vivo e muito mais.

O acesso ao Prime Video depende da manutenção da atividade de recarga: uma recarga de R\$ 15 dá 15 dias de conteúdo.

prime video

AL LAN

deezer

Filmes: lançamentos

Filmes dramáticos Ver mais

ACELERANDO O LANÇAMENTO 5G: LIDERANÇA EM INOVAÇÃO E REDE, ENQUANTO REALIZA O OFFLOAD DO TRÁFEGO 4G



Lançamento em Brasília



- 1º local a receber comercialmente a tecnologia 5G standalone
- Cobertura atinge 50% da população da Capital Federal com 100 sites (2,5x requisitos regulatórios)
- Velocidades estão chegando a ~1 Gbps (~1,7 Gbps no pico)



Única operadora a lançar uma oferta focada no 5G

BOOSTER 5G
+10GB e +50GB por R\$20³

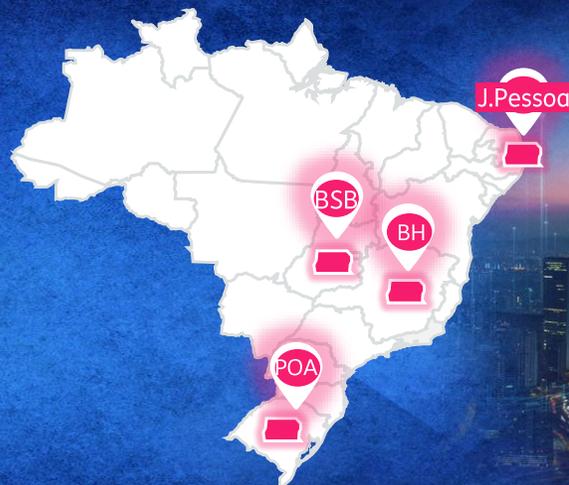
Isenção nos primeiros 12 meses

Parceria com
AWG
GAMES



A seguir...

Liderança em mercados-chave, lançando uma cobertura mais ampla vs. exigências regulatórias.



Ao todo, 27 cidades¹ serão lançadas até o final de 2022²

(1) 26 capitais estaduais + Distrito Federal; (2) Considerando o cronograma do EAF em vigor, a partir de 22 de julho; (3) +10 GB nas ofertas do plano Controle e +50 GB nas ofertas do pós-pago e Família. A assinatura do booster 5G nos primeiros três meses após seu lançamento garante acesso gratuito por um período de 12 meses.

STATUS DA INTEGRAÇÃO DOS ATIVOS DA OI



Migração de rede à frente do plano com impacto positivo na qualidade do serviço, enquanto os testes de migração de clientes seguem de acordo com o plano e os preparativos para a migração em massa se aceleram.



...MAIS POR MAIS

MIGRAÇÃO DA REDE

Fases de migração a serem concluídas em 6 meses¹

- 1 Roaming Like: A rede da TIM está disponível para clientes adquiridos** através de processo de roaming => melhor cobertura para clientes migrados ✓
- 2 Refiliação do site (out/22):** Clientes adquiridos ficam 100% do tempo na rede da TIM, **sites são refiliados para usar espectro adquirido** => capacidade melhorada para todos os clientes
- 3 Integração total (dez/22):** desligamento da rede da OI, com **sites não sobrepostos sendo adicionados à rede da TIM** => melhor cobertura e capacidade para todos os clientes

Fase “Roaming Like” concluída em junho, antes do planejado

- 29 códigos de área beneficiando-se de melhores QoS e CEX



Regiões onde os clientes da OI vem para a TIM

- Estudo de caso de Brasília

Primeiros sinais de melhorias na rede após a integração das 3 etapas

+60%

Ganho de velocidade de download para todos clientes² (Throughput)

+83%

Ganho de velocidade de download para clientes TIM² (Throughput)

Oportunidade de monetização de dados com a chegada de novos clientes e maior disponibilidade de rede.

+29%

4G Tráfego de dados³

+45%

Usuário de dados⁴

(1) Cronograma de estimativa; (2) - Ref.: Ookla (abril a julho'22); (3) - De abril a julho de 22/ (4) - Usuários únicos de dados na rede TIM (ref.: LC, abril a julho'22)

MIGRAÇÃO DE CLIENTES

- Na segunda quinzena de julho iniciou-se a fase **piloto de migração** e “ramp-up” para clientes **pré-pagos e controle**
- A migração **começará por clientes pré-pagos e controle**
- Migração de Clientes OI em ondas**, a partir de setembro de 2022
- Manutenção da expectativa de migrar **totalmente os clientes em 12 meses**

TIM LIVE: MIGRAÇÃO PARA FTTH SUSTENTA O CRESCIMENTO E MELHORA DO CHURN SOB UM NOVO MODELO OPERACIONAL



RECEITA LÍQUIDA DA TIM LIVE MANTENDO O NÍVEL DE DOIS DÍGITOS DE CRESCIMENTO (R\$ Mi)



TRANSIÇÃO DA BASE DE CLIENTES (# de conexões em '000)



EXPANSÃO DA COBERTURA DE FIBRA COM NOVAS ÁREAS E NOVAS PORTAS (# de unidades - OLTs)



2,0 p.p de redução na taxa de *churn* voluntário total, graças a migração de clientes de FTTC para FTTH

SERVIÇO E PORTFÓLIO DE ALTO VALOR SUPORTANDO O MAIOR ARPU DO BRASIL¹

(R\$ /Mês)

R\$ 91,40



PORTFÓLIO PREMIUM

NETFLIX

Paramount+



EVOLUÇÃO DO PORTFÓLIO: NOVAS OFERTAS DE BANDA LARGA SERÃO LANÇADAS NO 2S22



Oferecendo um melhor serviço a um preço competitivo



Tratando dos pontos sensíveis para os clientes e ajustando nosso posicionamento competitivo (ex.: exclusão da taxa de instalação)

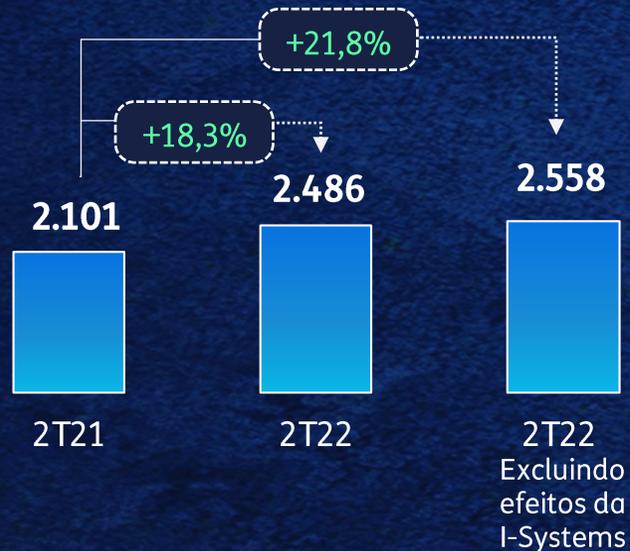
(1) Fonte: Benchmark Interno entre as companhias listadas.

FORTE CRESCIMENTO DO EBITDA, APESAR DA INFLAÇÃO E DINÂMICA TRANSITÓRIA DE CUSTOS



ACELERAÇÃO DO EBITDA COM CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS

(EBITDA Normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)

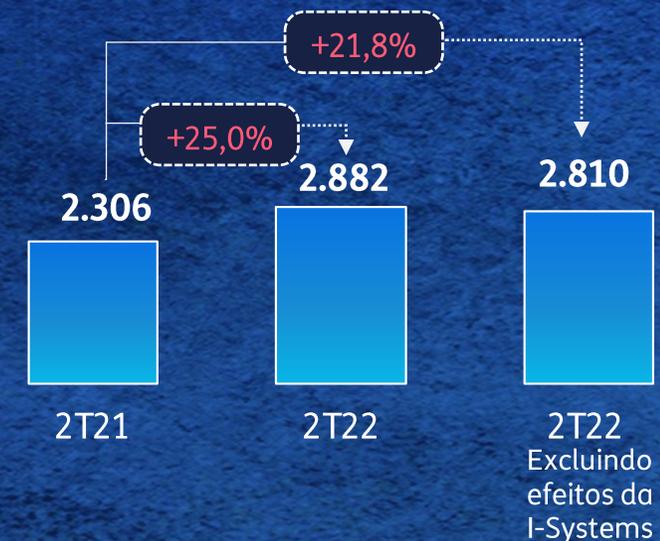


47,7%

Margem EBITDA estável, excluindo os efeitos da I-Systems no 2T22

NOVA DINÂMICA DE CUSTOS APÓS AQUISIÇÃO DA OI E EFEITOS DA I-SYSTEMS

(Opex Normalizado¹ em R\$ Mi; % A/A)



Nível de crescimento robusto de EBITDA

impulsionado pelo crescimento da receita de serviços em função da performance orgânica e do M&A.

Custos impactados por 2 meses de

TSA (R\$ 49 mi), que terminará em abril de 2023.

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2;

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA, IMPULSIONADA POR UMA EXPANSÃO DA RECEITA E UMA ALOCAÇÃO EFICIENTE DOS INVESTIMENTOS

ALOCAÇÃO EFICIENTE DE CAPEX, EM LINHA COM O GUIDANCE

(R\$ Mi; %A/A)



RESULTANDO EM UMA SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

EBITDA-Capex

Crescimento A/A

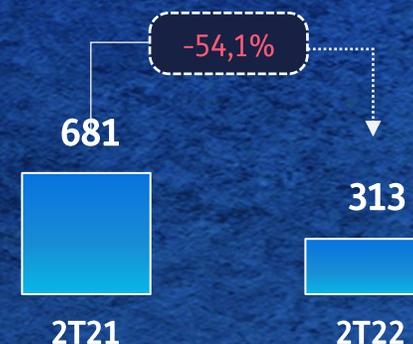
+20,1%

% da Receita Líquida

26,8%

LUCRO LÍQUIDO TEMPORARIAMENTE IMPACTADO PELA TRANSAÇÃO DE M&A

(Lucro líquido normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



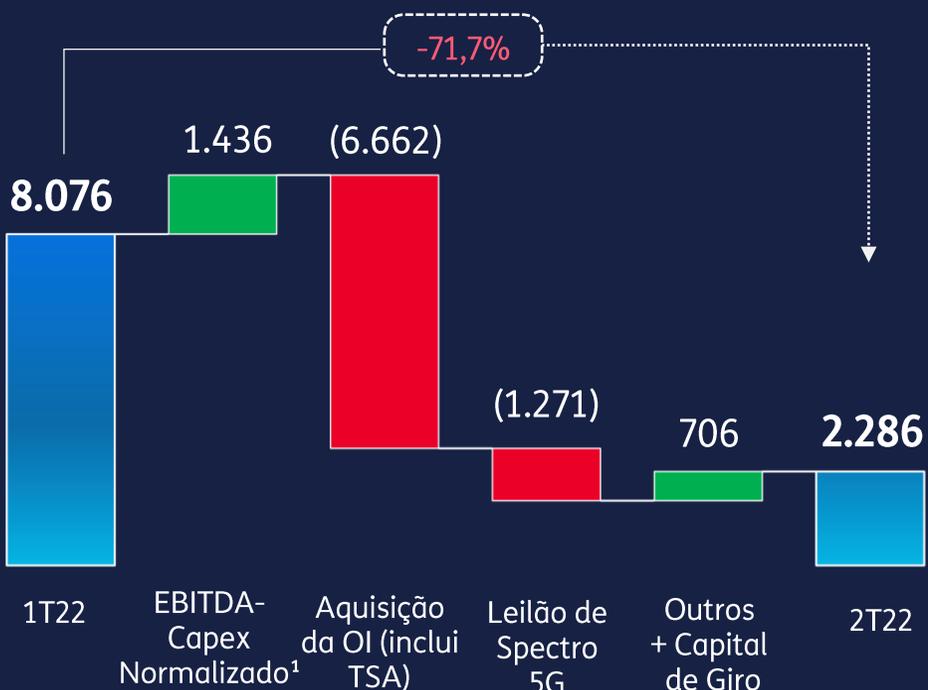
- **Impacto temporário no lucro líquido:**
 - » Sites adquiridos da OI (*leases*) estão impactando a depreciação e a despesa financeira.
- **JSCP: R\$ 465 Mi** anunciado no 1S22, no caminho para atingir os ~R\$ 2 bilhões do *guidance*.

(1) Normalizados pelos efeitos detalhados no slide 2;

POSIÇÃO DE ALAVANCAGEM SAUDÁVEL APÓS O FECHAMENTO DA TRANSAÇÃO, PROVANDO NOSSA LIQUIDEZ E FORÇA FINANCEIRA

POSIÇÃO DE CAIXA MARCADA POR EVENTOS RELEVANTES DE SAÍDA DE CAPITAL: OI E LEILÃO 5G

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



APÓS A AQUISIÇÃO, TIM MOSTRA UM NOVO NÍVEL SAUDÁVEL DE POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA

(Dívida Líquida em R\$ Mi)



Principais alavancas do NFP

- **Nova linha de crédito de R\$ 1 bilhão** para reforçar a liquidez em meio a volatilidade do mercado esperada
- **Leasings dos Sites da OI representam uma dívida de IFRS16 de ~R\$ 2.9 bilhões**, que está abaixo da estimativa original, pOIs agora estamos considerando o plano de desativação acelerada e outros ajustes.

(1) Normalizado pelos efeitos da TIM (ex-OI) detalhados no slide 2;

CONQUISTAS DO 2T22 APOIAM A EVOLUÇÃO DA TIM PARA SE TORNAR A MELHOR OPERADORA MÓVEL DO BRASIL

Principais Resultados do 1S22

Transação de M&A concluída, **integração iniciada e em fase adiantada**

O modelo **asset light** da TIM Live está **decolando** e ajudando na migração e expansão para FTTH

Lançamento 5G
Brasília: 1º cidade a receber comercialmente a tecnologia do 5G

Sólidos resultados financeiros¹ (1S22,A/A), independentemente do M&A:

- » Receita de Serviços: **+10,4%**
- » Receita Móvel: **+10,7%**
- » EBITDA: **+6,7%**
- » EBITDA-Capex: **+6,8%**

ESG no centro de nossa estratégia e execução:

- » Premiada como “Great Place to Work”
- » Premiada com o selo RA100 pelo Reclame Aqui

IoT em um grande momento de rápido crescimento:

- » A principal vertical é o Agronegócio: >7 Mi de hectares de lavouras cobertas com mais de 900 mil pessoas impactadas em áreas rurais;
- » Novas parcerias em logística, mineração, agronegócio e utilidades.

O que está por vir no 2S22

Finalização da migração de rede
enquanto avançamos na migração de clientes

Redução do ICMS, beneficiando clientes e o uso

Aceleração do implantação do 5G, atingindo 27² cidades até o fim do ano

Plataforma de clientes:
Parceiro de HealthTech selecionado, em fase de negociação

**A NEXT
GENERATION TIM
ESTÁ SE
MATERIALIZANDO:
uma empresa
melhor e maior, um
novo “equity story”**

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Considerando o cronograma da EAF em vigor, a partir de 22 de julho.