

RISULTATI PRIMO TRIMESTRE 2022

E PIANO STRATEGICO 2022-'24

PROFILO DEL GRUPPO TIM

RISULTATI PRIMO TRIMESTRE 2022

PIANO STRATEGICO TIM 2022-'24

Profilo del Gruppo



TIM è il gruppo leader in **Italia** e in **Brasile** nel settore ICT, sviluppa infrastrutture fisse, mobili, cloud e datacenter e offre servizi e prodotti per le comunicazioni e l'intrattenimento, ponendosi all'avanguardia delle tecnologie digitali.

TIM rivolge la sua offerta a cittadini, imprese e pubbliche amministrazioni, oltre che al mercato wholesale e si avvale di digital companies specializzate che realizzano soluzioni, anche in partnership con gruppi di primaria importanza: **Noovle** è la cloud company di TIM, **Olivetti** è il polo digitale con focus sullo sviluppo di soluzioni Internet of Things, **Telsy** opera nel settore della cybersecurity e **Sparkle** realizza e mette a disposizione infrastrutture e servizi internazionali.

Kena è il second brand di telefonia mobile del gruppo, mentre **TIMVision**, produce e distribuisce contenuti di entertainment.

In Brasile, **TIM Brasil** è uno dei principali player nel mercato sudamericano delle comunicazioni e leader nella copertura 4G.

Nello sviluppo del business il gruppo ha fatto propria una strategia improntata alla sostenibilità che si poggia su obiettivi di climate strategy, economia circolare, crescita digitale e gender equality, e si prefigge di diventare **carbon neutral** nel 2030 e raggiungere le **zero emissioni nette** entro il 2040.

Attraverso **Fondazione TIM**, inoltre, sostiene progetti di alto interesse sociale.

The logo for noovle, featuring the word 'noovle' in a blue, lowercase, sans-serif font with a red graphic element consisting of three horizontal bars to its left.

The logo for Olivetti, featuring the word 'olivetti' in a red, lowercase, sans-serif font with a green graphic element consisting of a vertical bar to its left.

The logo for Telsy, featuring the word 'Telsy' in a bold, black, sans-serif font with a red graphic element consisting of three horizontal bars to its left.

The logo for SPARKLE, featuring the word 'SPARKLE' in a bold, blue, uppercase, sans-serif font with a red graphic element consisting of three horizontal bars to its left.

Principali indicatori finanziari e operativi – 2021

31 dicembre 2021

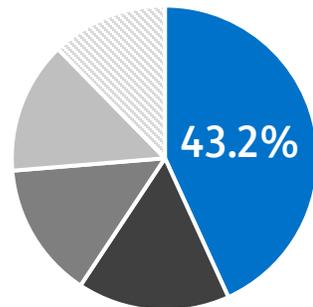
		Gruppo TIM	Domestic 	Brasile 
31 dicembre 2021				
	Ricavi	15,3	12,5	2,8
	EBITDA ⁽¹⁾	5,4	4,4	1,1
	Investimenti industriali	3,8	3,1	0,7
	Indebitamento finanziario ⁽²⁾	17,6		
	Personale	Nr dipendenti x 1.000	42,3	9,6
	Clienti	Milioni di linee	Mobile 30,5	52,1
			Fisso 8,6 retail	7,7 wholesale

(1) EBITDA (Margine Operativo Lordo) organico, after lease
 (2) Indebitamento finanziario netto rettificato, after lease

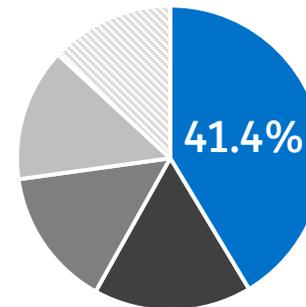
Quote di mercato – 2021

Fisso

Accessi complessivi

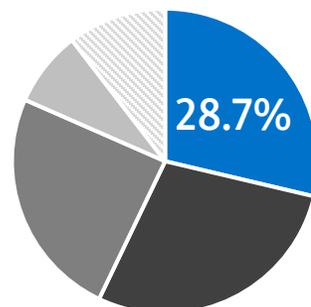


Accessi broadband e ultra broadband

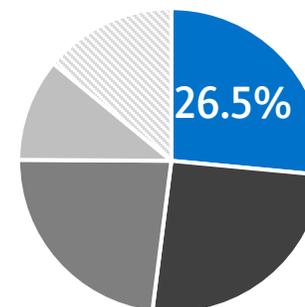


Mobile

Linee complessive



Linee human





Fibra ottica (FTTx)



Mobile, FWA e satellite



GLOSSARIO: FTTx = Fibra ottica fino al cabinet o all'edificio; FWA = Fixed Wireless Access (accesso fisso radio, detto anche fibra fino all'antenna radiomobile)

PROFILO DEL GRUPPO TIM

RISULTATI PRIMO TRIMESTRE 2022

PIANO STRATEGICO TIM 2022-'24

Il primo trimestre 2022 in sintesi

Executive team e nuova organizzazione completati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mix di manager interni ed esterni ▪ Ruoli chiave assegnati a risorse interne e manager esterni provenienti dal settore al fine di ottimizzare rapidamente i segmenti Consumer ed Enterprise 	Network: FTTH roll-out	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Roll out FTTH in linea, solidi KPIs wholesale ▪ Copertura UBB pari al ~94% delle famiglie con una linea fissa attiva, tasso di utilizzo +4.0pp YoY al 47% ⁽⁴⁾
Piano di azione delle Business Unit in corso	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consumer: avviato il processo di riposizionamento, lancio della nuova offerta e della campagna di comunicazione previsto nel Q2 ▪ Enterprise: ottimo posizionamento, focus sull'ottimizzazione dei processi operativi 	Il 20 aprile 2022 perfezionata l'acquisizione degli asset di Oi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valore per TIM Brasil pari a R\$ 16-19mld ▪ Nuove dinamiche di mercato, con effetti positivi su innovazione e qualità ▪ Riduzione degli investimenti e incremento dei flussi di cassa ▪ Maggiore remunerazione degli azionisti
Iniziative PNRR/PSN ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentata proposta TIM per le principali gare in corso ⁽²⁾ ▪ Gran parte degli investimenti assorbita nella guidance di CAPEX 2022-2024 	Firmato accordo con Ardian sulla quota INWIT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accordo per la cessione di una quota addizionale pari al 41% in Daphne 3 ▪ TIM riceverà ~€1.3mld, oltre al rimborso del prestito di ~€0.2mld
Cost transformation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificate le principali iniziative per superare l'obiettivo di risparmio al 2024 ▪ Obiettivo innalzato al 20% della base costi indirizzabile ⁽³⁾ ▪ Definizione della roadmap e avvio delle iniziative a partire da maggio 	Positive Equity FCF generation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Equity FCF AL nel Q1 '22 di € 123mln, grazie alla positiva performance operativa e con il pagamento a DAZN parzialmente compensato dal tasso di cambio

GLOSSARIO: FTTH = Fibra ottica fino all'edificio; YoY = Anno su anno; KPIs = "Key Performance Indicators", indicatori chiave di performance; Equity FCF = "Equity Free Cash Flow", generazione di cassa per gli azionisti

(1) PNRR = Piano Nazionale di Ripartenza e Resilienza; PSN= Polo Strategico Nazionale

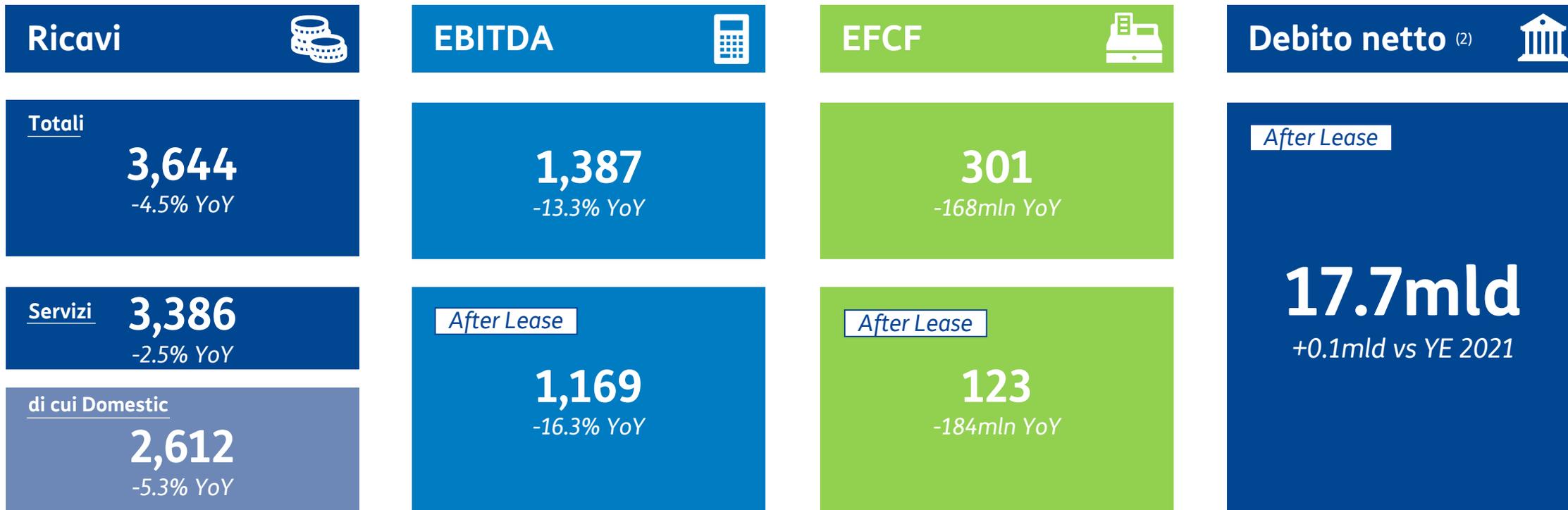
(2) Proposta presentata per "Italia 1 Giga", "Connected Schools" (fase 2) e "Connected Health Care"

(3) Obiettivo di riduzione del 20% (dal 15%) di 4.8 B€ di costi operativi indirizzabili, come indicato nella presentazione "FY '21 Results and 2022-'24 Plan" del 3 marzo

(4) Tasso di utilizzo UBB calcolato sulle unità immobiliari tecniche raggiunte da copertura UBB

Q1 '22 – I principali indicatori economici

Dati organici ⁽¹⁾, IFRS 16, milioni di euro

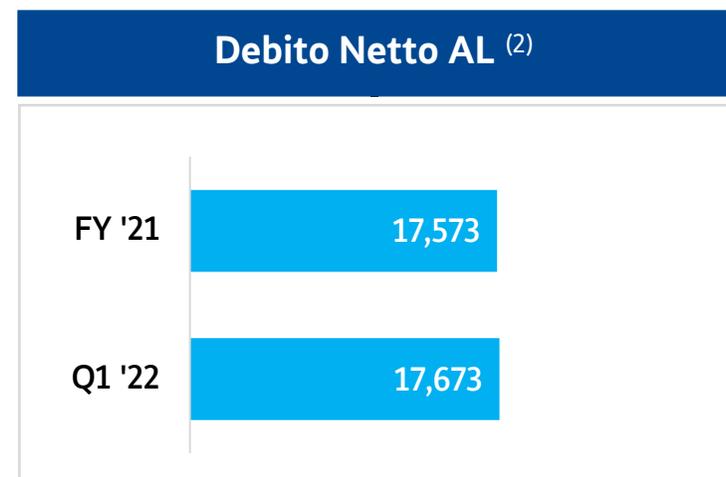
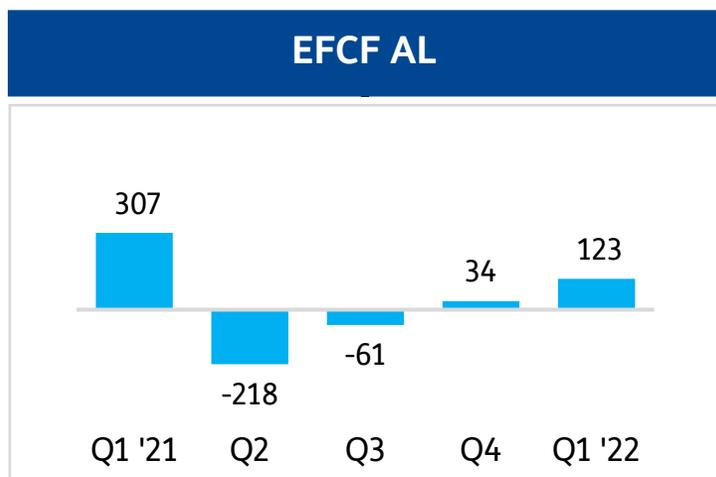
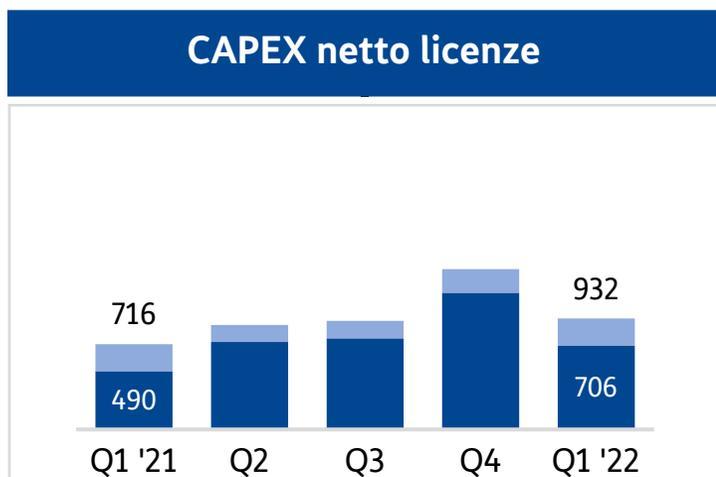
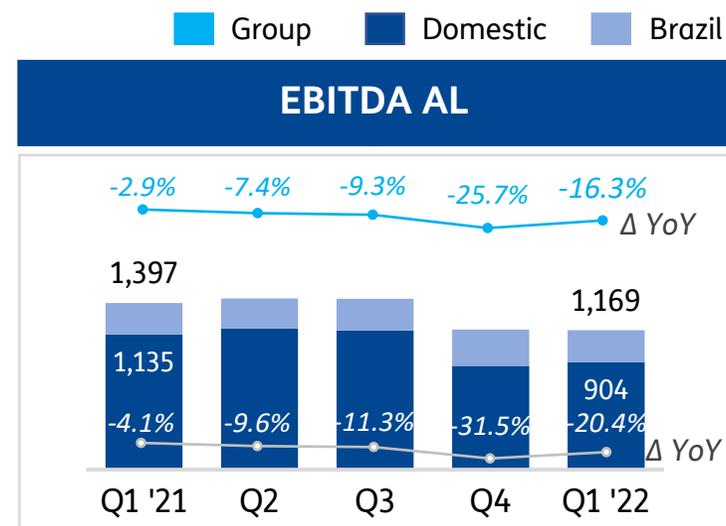
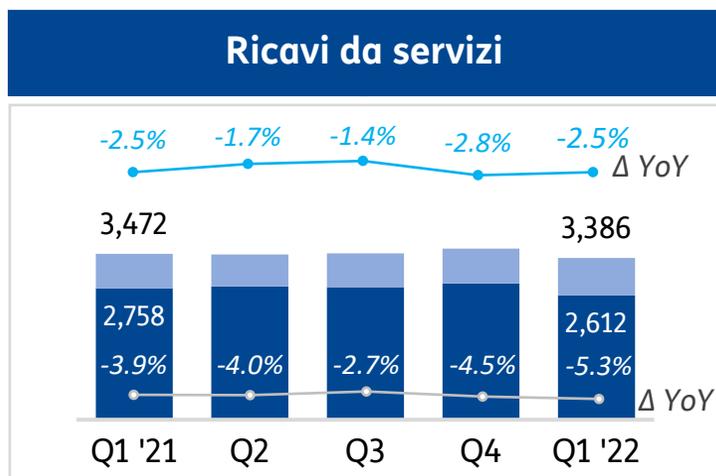
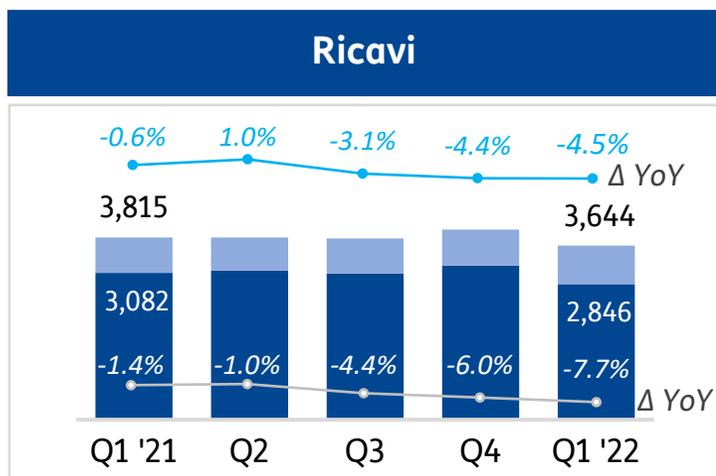


Risultati di Gruppo in linea con la guidance per il 2022

GLOSSARIO: YoY = anno su anno; EBITDA = Margine operativo lordo; EFCF = “Equity Free Cash Flow”, generazione di cassa per gli azionisti; YE = “Year End”, fine anno

Il trend dei principali indicatori economici nell'ultimo anno

Dati organici ⁽¹⁾, IFRS 16, milioni di euro



GLOSSARIO: YoY = anno su anno; EBITDA AL = Margine operativo lordo after lease; CAPEX = Investimenti industriali; EFCF AL = "Equity Free Cash Flow After Lease", generazione di cassa after lease per gli azionisti

Ricavi da Servizi Fissi impattati dal difficile confronto vs. 2021, churn in miglioramento nonostante il posizionamento premium e il nuovo entrante

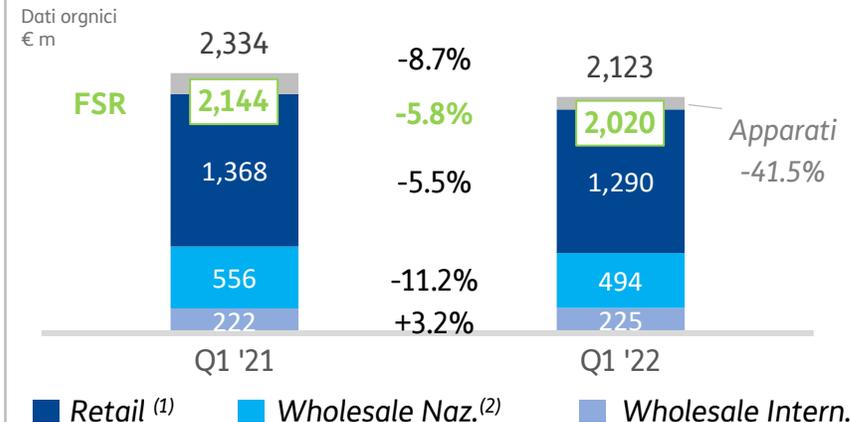
Incremento netto linee Retail



Incremento netto linee Wholesale



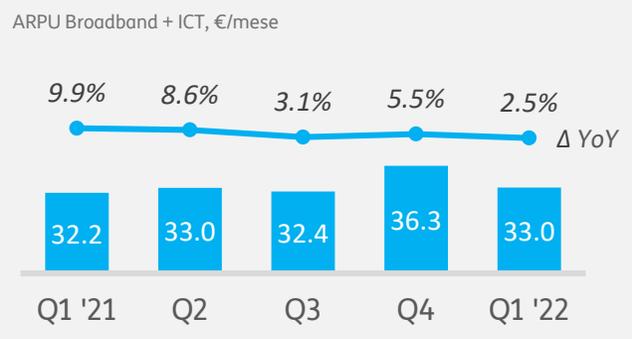
Ricavi Fisso



Churn rate



ARPU BB+ICT



Ricavi da Servizi Fissi (FSR) -5.8% YoY (-2.0pp QoQ) con:

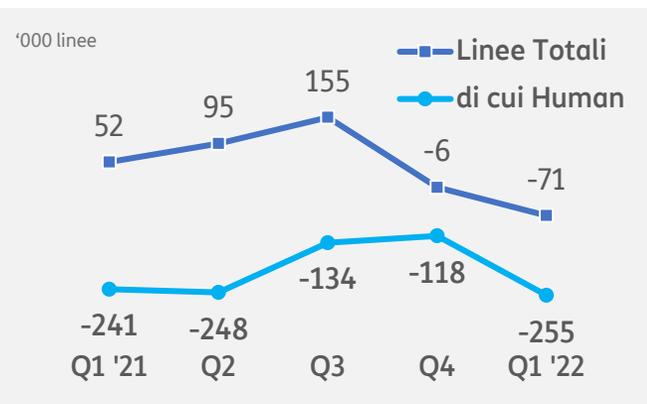
- Retail** -3.5pp di contribuzione YoY dei FSR (-0.5pp QoQ) per minori gross adds (in parte dovute al contributo +vo dei voucher in Q1 '21), minore base clienti e ARPU
- Wholesale Nazionale** -2.9pp di contribuzione YoY (-0.7pp QoQ) a causa di transazioni non ripetibili in Q1 '21 e dell'impatto dei prezzi regolamentati
- Wholesale Internazionale** +0.3pp di contribuzione YoY (-0.8pp QoQ) grazie alla crescita di voce e servizi dati

Vendita apparati -41.5% YoY a causa del difficile confronto (vendite in Q1 '21 aiutate dai voucher) e da minori volumi Consumer, margine zero nel lungo periodo e nessun impatto cash

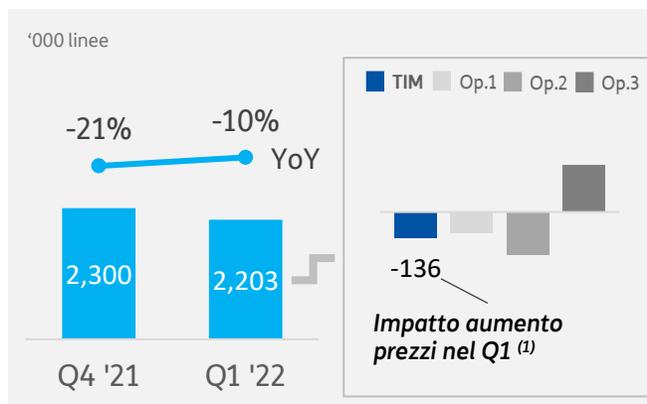
GLOSSARIO: YoY = Anno su anno; QoQ= Trimestre su trimestre; Churn rate = Tasso di disconnessione; ARPU= Ricavo medio per cliente; UBB = Banda ultralarga

Mobile: strategia "value vs. volume"

Incremento netto linee



MNP di mercato



Ricavi Mobili



Churn rate



ARPU Human



Ricavi da Servizi Mobili (MSR) -3.9% YoY (+3.2pp QoQ) con:

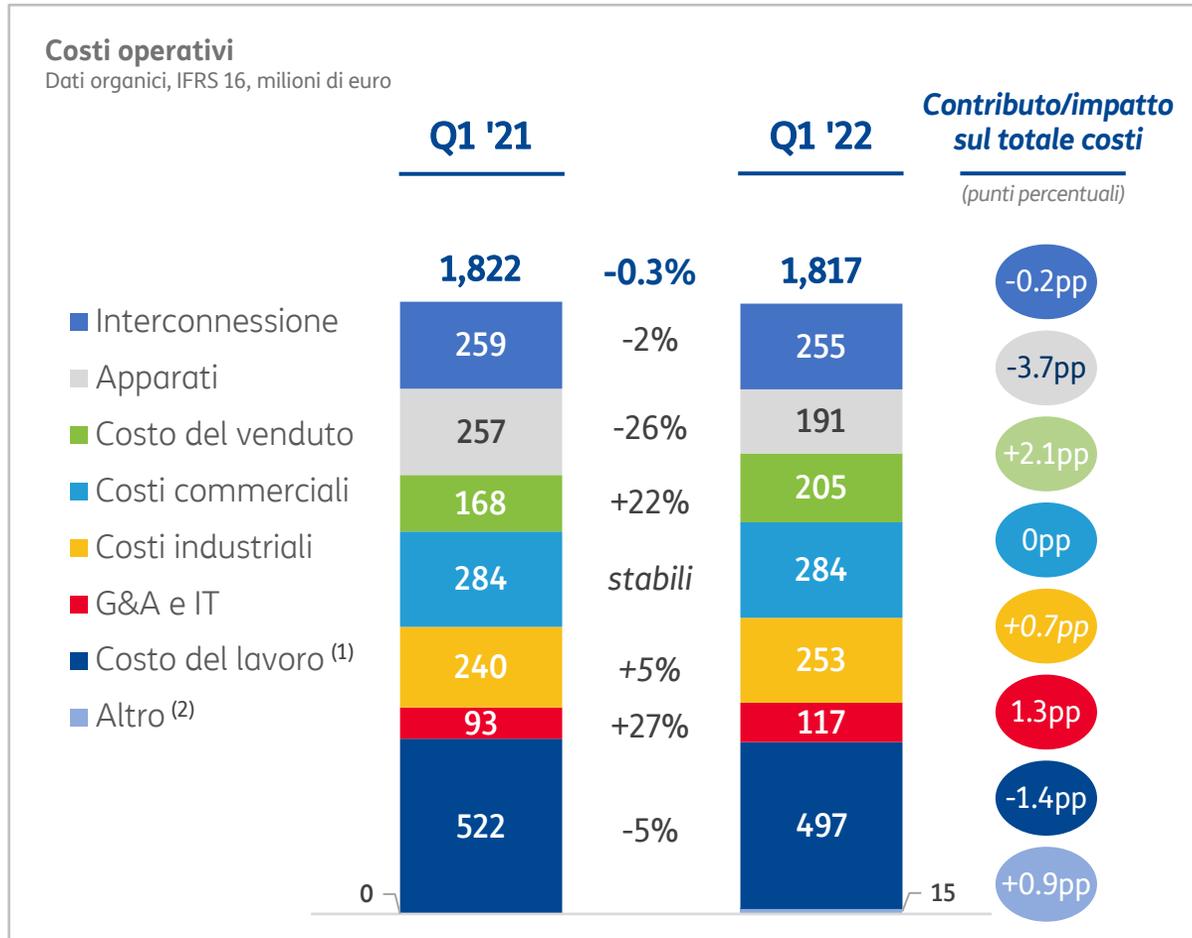
- **Retail** -4.7pp di contribuzione YoY su MSR (-1.2pp QoQ) a causa della minore base clienti
- **Wholesale e altro** +0.8pp di contribuzione YoY (+4.3pp QoQ) grazie a maggiore roaming e contribuzione operatori mobili virtuali (MVNO)

Vendita apparati -8.6% YoY per minori volumi nel segmento Consumer, nessun impatto su EBITDA

GLOSSARIO: YoY = Anno su anno; QoQ= Trimestre su trimestre; MNP = Portabilità del numero di telefonia mobile; Churn rate = Tasso di disconnessione; ARPU= Ricavo medio per cliente; EBITDA = Margine operative lordo

Costi operativi domestici sostanzialmente stabili anno su anno

Riflettono il cambio nel mix dei ricavi e la maggiore contribuzione dell'ICT e del multimedia



- **Costi variabili** -5% YoY, con un minor costo per apparati in parte compensato dal maggior costo del venduto (imputabile alla crescita dei ricavi ICT). I minori costi di interconnessione sono relativi ai maggiori valori delle tariffe di terminazione ("glide path"), compensati da maggiori ricavi voce internazionale
- **Costi commerciali** stabili YoY, con maggiori costi legati all'offerta calcio e al set up dell'infrastruttura cloud compensati da minori costi per advertising, gestione clienti e morosità
- **Costi industriali** +5% principalmente a causa di maggiori costi per spazi industriali ed energia
- **G&A** in aumento YoY a causa del rimbalzo post covid (lockdown nel Q1 '21) e delle maggiori consulenze e servizi professionali, parte dei quali relativa alle iniziative del PNRR e al PSN. L'incremento dei costi **IT** è attribuibile alla crescita dei ricavi ICT
- **Costo del lavoro** -5% YoY principalmente per il contributo positivo di solidarietà e riduzione dell'organico FTE

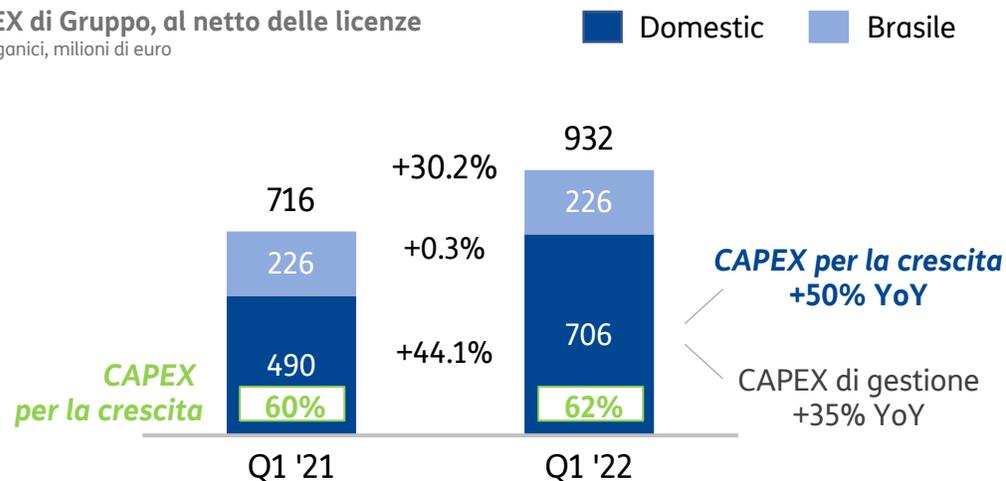
GLOSSARIO: ICT = Information and Communication Technologies; YoY = Anno su anno; PNRR = Piano Nazionale Ripresa e Resilienza; PSN = Polo Strategico Nazionale; FTE = "Full Time Equivalent", equivalente a tempo pieno

Aumentano gli investimenti per la crescita, positiva la generazione di cassa per gli azionisti

Investimenti industriali

CAPEX di Gruppo, al netto delle licenze

Dati organici, milioni di euro



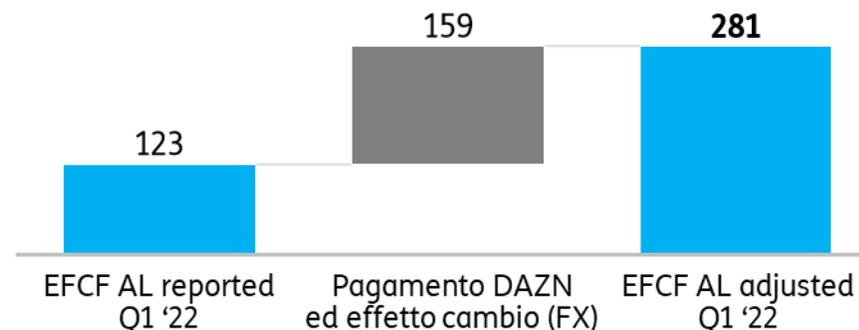
Le CAPEX aumentano anno su anno, 2/3 dell'incremento è da imputare ai maggiori investimenti per la crescita (copertura fissa e mobile in banda ultralarga, cloud e data center)

L'incremento delle CAPEX di gestione ("Run CAPEX") è attribuibile al maggior dimensionamento della rete e alla distribuzione temporale di alcuni contratti IT, e sarà interamente compensato nei prossimi trimestri dell'anno

Generazione di cassa per gli azionisti (EFCF after lease)

Equity Free Cash Flow after lease di Gruppo

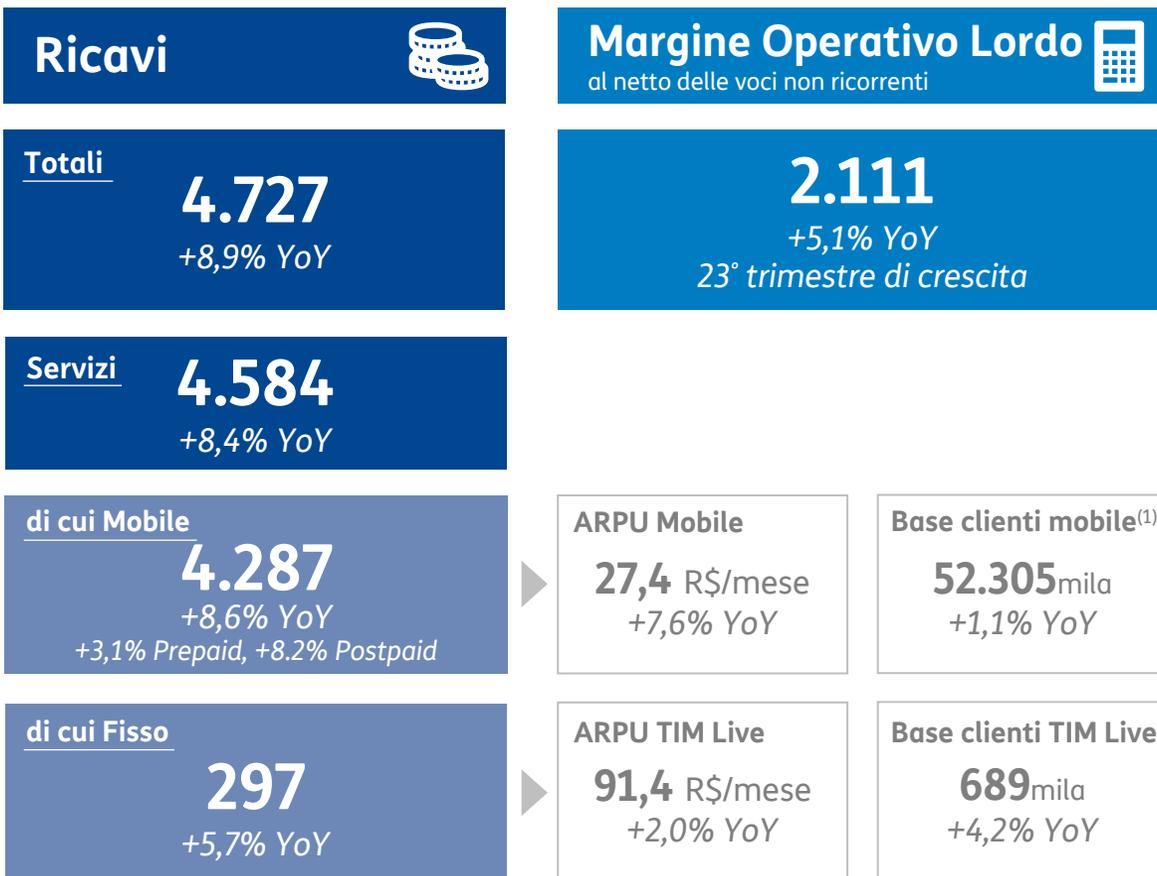
Milioni di euro



La generazione di cassa per gli azionisti nel Q1 '22 è positiva e ammonta a 123 milioni di euro, grazie alla performance operativa del Gruppo e includendo il pagamento DAZN e il contributo positivo dall'effetto cambio

Brasile: prosegue la crescita delle metriche operative e finanziarie

Dati reported, milioni di reais



GLOSSARIO: PREPAID = Segmento prepagato; POSTPAID = Segmento domiciliato; FTTH = Fibra ottica fino all'edificio

PROFILO DEL GRUPPO TIM

RISULTATI PRIMO TRIMESTRE 2022

PIANO STRATEGICO TIM 2022-'24

**TIM ha asset di valore...
...tuttavia, sta affrontando una forte concorrenza e vincoli regolatori...**

- **Il mercato Fisso** è in crescita, ma gli ostacoli regolatori e il rischio di pressione competitiva e di prezzo restano intensi anche a causa dell'ingresso di nuovo operatore
- **Il mobile** sta progressivamente migliorando e mostra segnali di stabilizzazione
- **I business legati al digitale** stanno prosperando, sebbene con margini inferiori rispetto ai servizi core
- **Wholesale:** l'ARPU sta migliorando, ma il contesto regolatorio è sfidante e così anche la concorrenza infrastrutturale

Sono necessari investimenti incrementali per sostenere la crescita di nuovi business e supportare la generazione di cassa di lungo termine

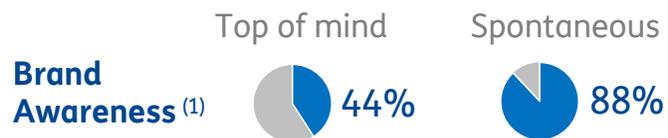


Solo azioni straordinarie possono aumentare il valore di TIM oltre quanto ottenibile attraverso il suo percorso inerziale

TIM dispone di asset di valore in un contesto di mercato in miglioramento...

Top brand

1° brand di telecomunicazioni in Italia

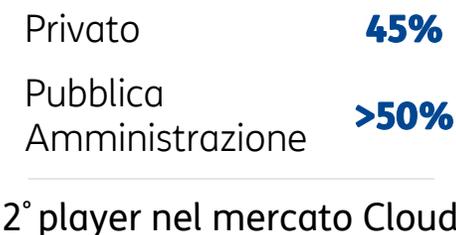


Infrastruttura Telco & IT distintiva



Solida posizione nel B2B

Quota TIM nel segmento Enterprise(4)



Tecnologie & know-how best-in-class

Player **convergente** nella connettività B2B e B2C e nei differenti layer di servizio



Posizione privilegiata per far leva sui fondi del PNRR

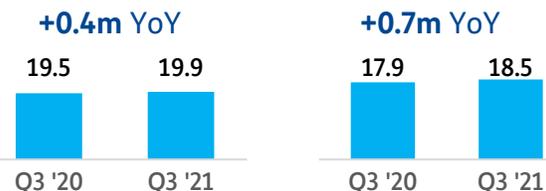
Attualmente l'azienda sta partecipando a bandi di gara del valore di

~€5 miliardi

di fondi PNRR (5)

Mercato Fisso di nuovo in crescita

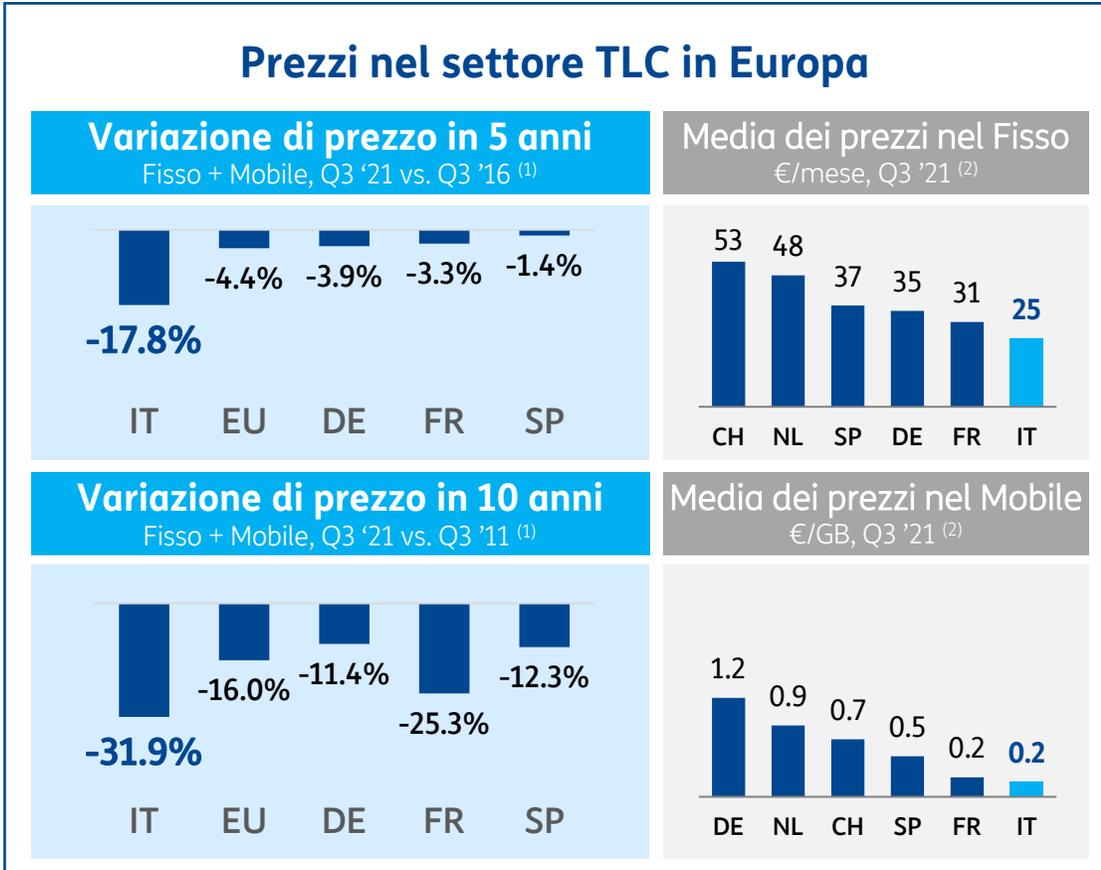
Linee Fisse di cui a banda larga



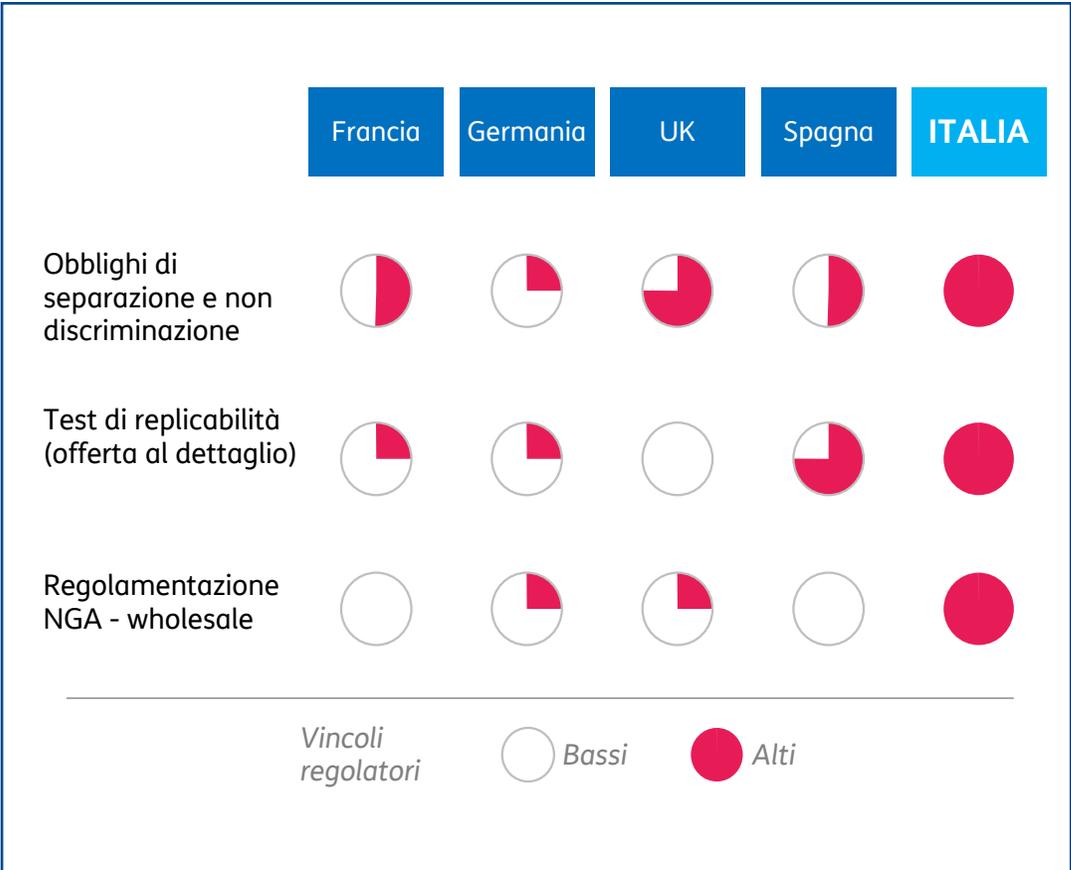
Source: AGCOM

...ma deve affrontare importanti sfide...

Il mercato italiano è il più competitivo d'Europa a seguito delle decisioni dell'Antitrust...

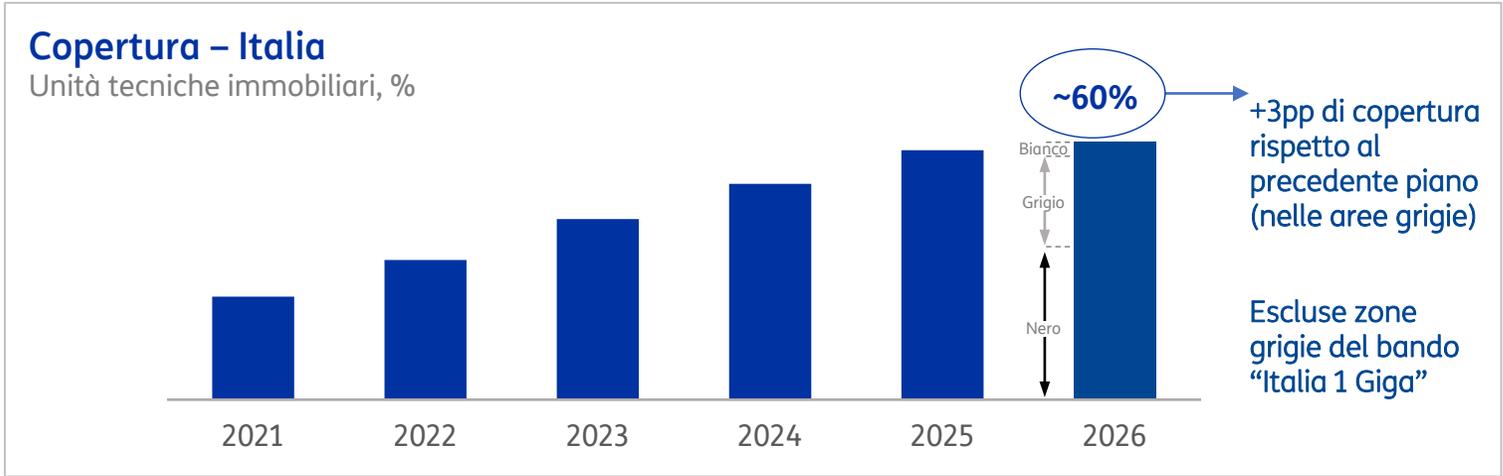


...e ha la regolamentazione più stringente d'Europa



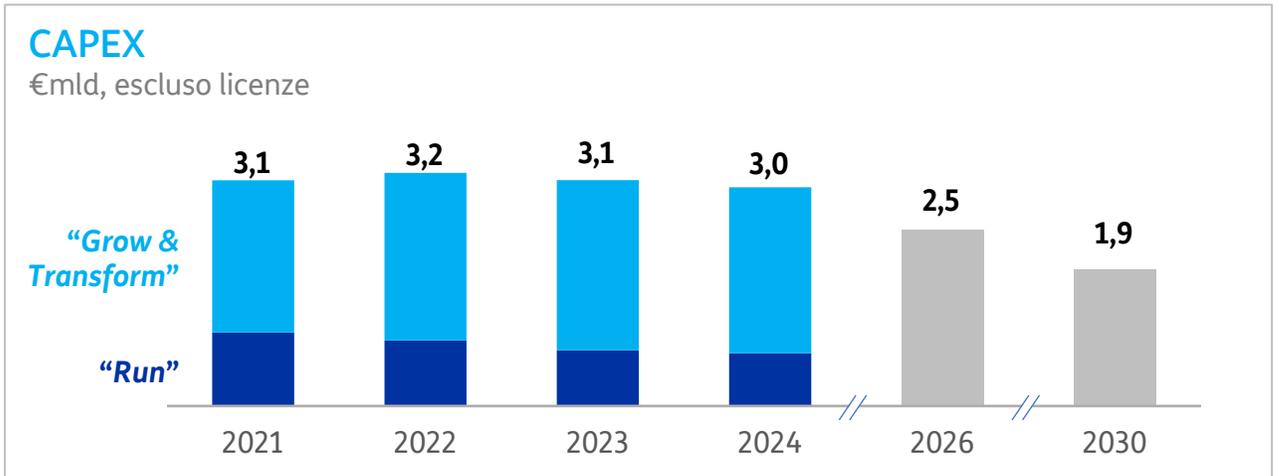
...e cogliere opportunità che richiedono ingenti investimenti: accelerare su FTTH, 5G e Digital Companies, verso la sostenibilità dei flussi di cassa

FTTH
copertura al
2026



Accelerazione della copertura FTTH
facendo leva sul 95% di copertura FTTC

Investimenti
per la crescita



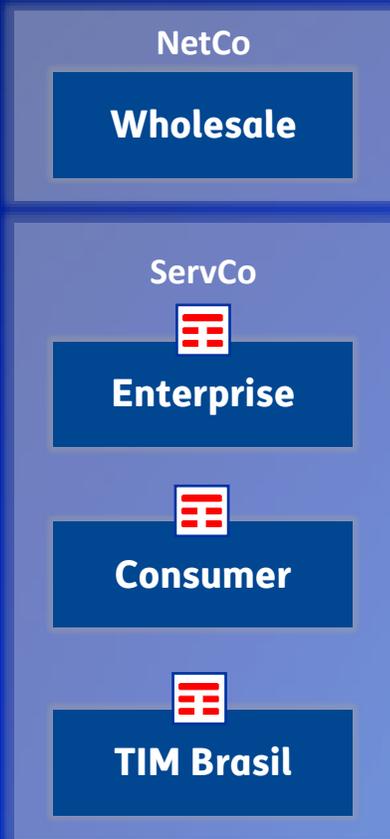
Picco degli investimenti nel 2022, <15% nel M/T

Gli investimenti nel breve termine riguardano la copertura in FTTH, il potenziamento dei data center, lo switch-off del 3G, nuove rotte per il wholesale internazionale e l'aggiudicazione dei bandi ICT ⁽¹⁾

La strada da percorrere

La nuova Vision

Dall'integrazione verticale a 4 entità distinte con differenti focus industriali e metriche finanziarie



Benefici principali

1

Strategici e di Business

- Maggiore focus
- **Opportunità strategiche** per le 4 entità
- L'**infra perimetro dedicato** della Network company rende le partnership e le aggregazioni più semplici

2

Regolatori

- La Network company sarebbe libera dall'orientamento ai costi se diventasse "wholesale-only" ⁽¹⁾
- Il segmento Retail beneficerebbe di agevolazioni regolatorie

3

Finanziari

- Migliore **allocazione del capitale**
- Migliore **allocazione del debito** rispetto ai flussi di cassa
- Migliore **visibilità** sugli asset di Gruppo e **attrattività** per investimenti privati
- **Piena valorizzazione del potenziale**
- Un percorso verso una **maggiore distribuzione di dividendi** agli azionisti

Il segmento Retail avrebbe l'ownership dell'infrastruttura mobile e sarebbe nella posizione di poter competere sul fisso allo stesso livello degli altri OLO

La realizzazione richiederà dai 12 ai 18 mesi

Razionale strategico: 4 entità molto diverse, 3 in buono stato



NETWORK

Investimenti per una significativa generazione di cassa

Aumento dell'ARPU Wholesale e stabilizzazione dei margini attraverso il passaggio accelerato dal rame alla fibra



ENTERPRISE

Opportunità di forte crescita

Consolidamento della leadership e crescita supportata da Cloud, IoT, Cybersecurity e PNRR



CONSUMER

Contesto di mercato fisso e mobile altamente competitivo

Il segmento più impattato dalla regolamentazione e dalle dinamiche di mercato iper-competitive



TIM BRASIL

Ottima performance e crescita

Traguardando gli obiettivi di crescita *mid-single digit*, benefici in arrivo dal consolidamento del mercato

Wholesale: Nazionale per guidare la migrazione a FTTH, Internazionale per crescere

Contesto di mercato

- **Mercato fisso atteso in crescita** grazie all'FTTH
- **Competizione** derivante dal sovra-dimensionamento infrastrutturale
- **PNRR:** opportunità nelle aree grigie

Crescita del mercato Wireline
%, CAGR



Contesto di Mercato

- **Connettività core:** i volumi raddoppiano ogni 2 anni
- **Networking:** spostamento del valore dalla sola connettività alle soluzioni di servizio

Opportunità

- Rafforzare la leadership nel business della Core Connectivity, con espansione selettiva nelle aree in crescita
- Sfruttare il potenziale del SD-WAN, unito a soluzioni di sicurezza e competenze di co-management

Ricavi



EBITDA



Priorità strategiche

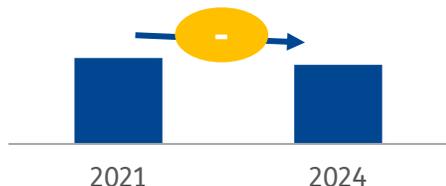
- **Protezione della CB e crescita dell'UBB**
- **Accordi di co-investimento**
- **Migrazione a FTTx e upgrade tecnologico**
- **Rafforzamento del ruolo come provider backhaul**
- **Wholesale come nuovo canale per Noovle, Olivetti, Telsy**

Benefici non inclusi nel Piano

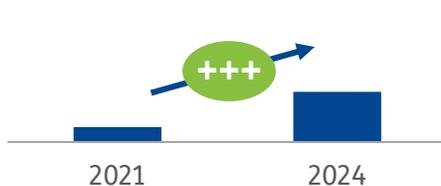
Estensione del servizio **FWA** wholesale agli altri operatori autorizzati ("OAO")

KPI

Linee TIM (Retail + Wholesale)



TIM FTTH



Enterprise: evoluzione verso il modello operativo Tech-company in un mercato in crescita

NetCo
ServCo

Contesto di mercato

- **Mercato in crescita del 4%/anno** supportato dall'IT
- **Evoluzione della domanda dei clienti** verso soluzioni ICT integrate, convergenti ed end-to-end
- Rinnovata attenzione alla **sovranità e sicurezza dei dati**
- **Crescita significativa sul segmento PA**, con l'adozione della strategia cloud-first e PNRR/PSN⁽¹⁾ come catalizzatori aggiuntivi



Priorità strategiche

- **Passaggio da soluzioni di connettività tradizionali a soluzioni avanzate**
- **Rafforzamento delle offerte ICT integrate grazie alle competenze delle Digital Company del Gruppo**
- **Evoluzione verso unità integrate per accelerare la trazione commerciale**
- **Sviluppo di prodotti/soluzioni ICT proprietarie per sostenere/migliorare la marginalità**
- **Priorità alle Grandi Aziende e alla PA per cogliere le opportunità del PNRR/PSN⁽¹⁾**

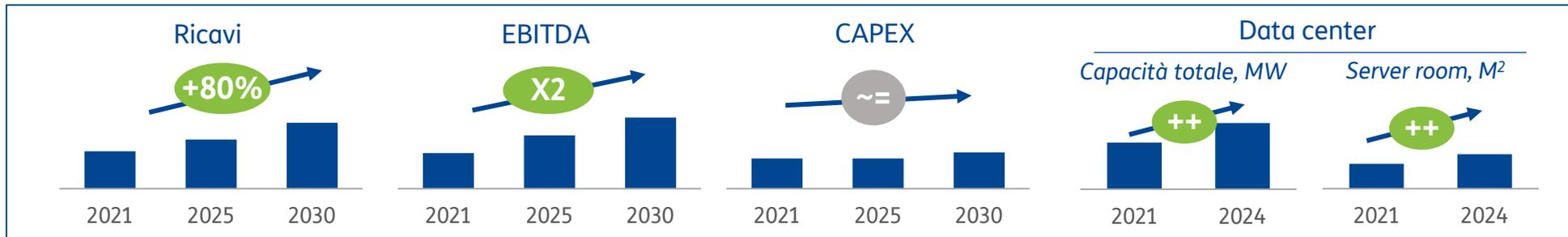
Benefici non inclusi nel Piano

↓

Sinergie dalla maggiore integrazione del modello operativo

Benefici dal PNRR

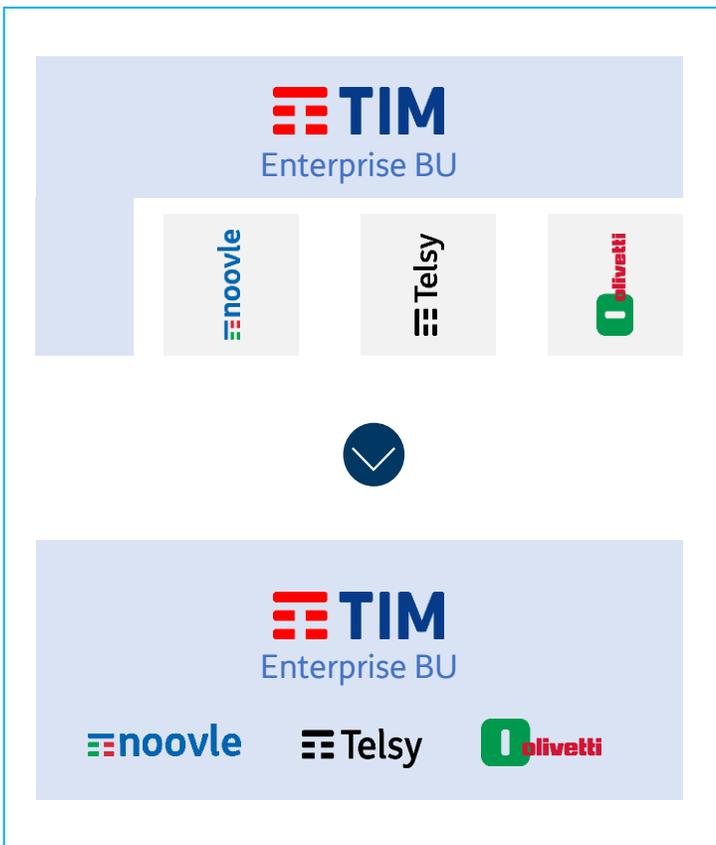
KPI finanziari ed operativi



(1) "Polo Strategico Nazionale"

Enterprise: quota di mercato in aumento grazie a un posizionamento unico, con servizi di “Secured MultiCloud” e “Advanced ICT” semplificati

Percorso di trasformazione ben definito



Enterprise cresce ancora più velocemente rispetto al mercato grazie a una proposta di valore unica

Approccio “One-stop-shop”

Offerta end-to-end su misura

Competenze uniche

- Portafoglio prodotti completo e diversificato, approccio Go-to-market integrato
- Capacità di integrare e orchestrare diverse soluzioni ICT, offrendo semplicità
- Competenze e track record consolidati per soddisfare la varietà e complessità delle esigenze di grandi aziende e PA
- Opportunità di sviluppare prodotti ICT pronti all'uso per i segmenti Consumer/PMI
- TIM, già leader nel mercato ICT, in grado di guidare un ulteriore consolidamento del mercato
- Replicabilità del modello all'estero, in futuro

noovle Olivetti Telsy

Offerta Cloud

Cloud transformation	Modern workplace	Security
DC services	Customer experience	AI & Analytics

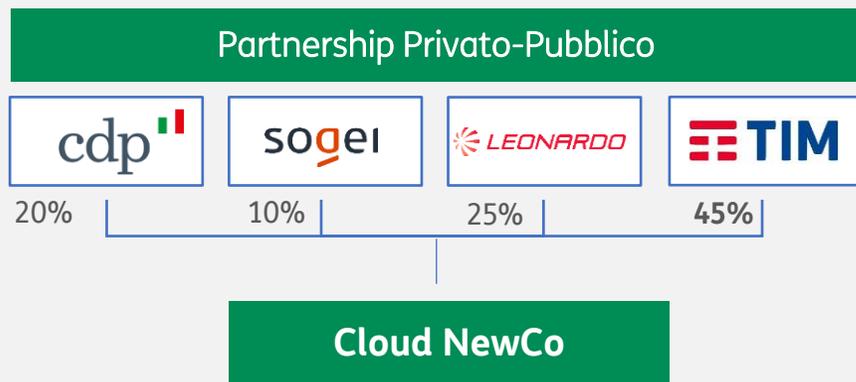
Data Center



16 sedi
50 mila m²

Enterprise: forte crescita del cloud nel segmento PA grazie a PSN/PNRR

Progetto consortile guidato da TIM e selezionato come il più idoneo per la creazione del Polo Strategico Nazionale (PSN)⁽¹⁾



Modello di business Cloud NewCo

NewCo acquista servizi e infrastrutture principalmente da partner industriali e vende alla PA:

- **Migrazione / configurazione del cloud** (supportata rispettivamente da 1 miliardo di euro / 0,9 miliardi di euro di finanziamenti PNRR⁽²⁾)
- **Infrastruttura e servizi** (ricavi ricorrenti)

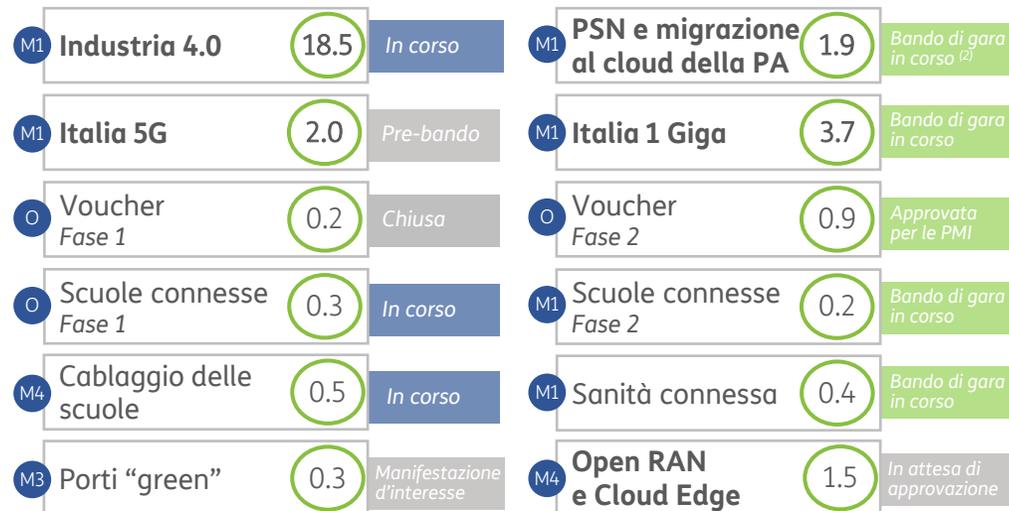
Financials della Cloud NewCo⁽¹⁾

- Proposta di consorzio guidato da TIM - (valori cumulati, 13 anni)

Ricavi	€ 4,4ml
Costi operativi	€ 3,2ml
EBITDA	€ 1,2ml
CAPEX	€ 0,7ml

PNRR (235 miliardi di euro) e ulteriori iniziative di finanziamento pubblico ⁽³⁾

Short-list delle principali iniziative di finanziamento pubblico con componente TLC
(totale finanziamento per missione Digitale del PNRR: € 50mld)



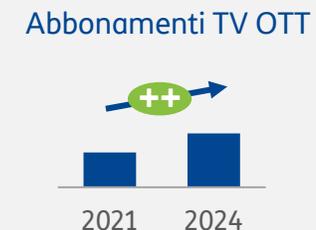
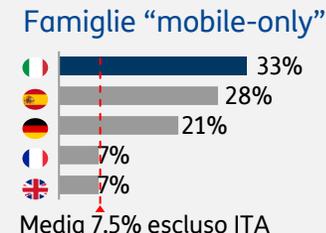
M1-6 Missione PNRR
"O"= altri fondi

€bn Risorse allocate ⁽⁴⁾

Consumer: strategia focalizzata sul valore al cliente e mantenimento della CB

Contesto di mercato

- **Mercato fisso** in crescita, la concorrenza dovrebbe restare intensa
- Il **mercato mobile** mostra segnali di stabilizzazione
- Migrazione verso **FTTH e 5G**



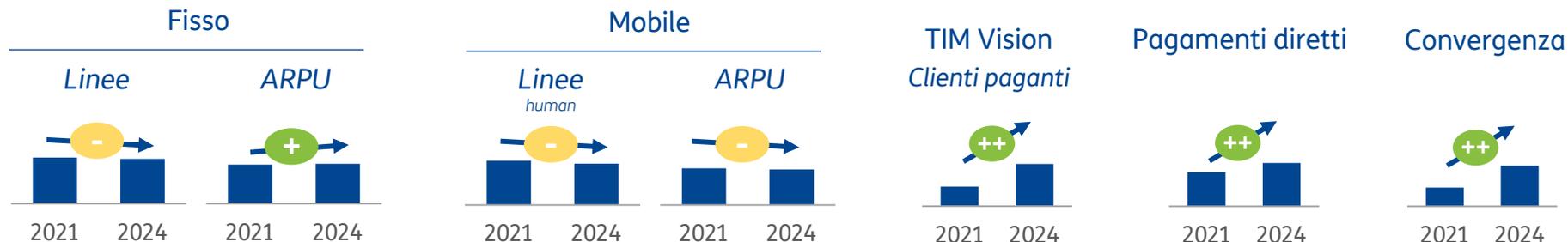
Priorità strategiche

- **Brand: posizionamento premium, "made in Italy high-tech", finanziamento dei device tramite TIMFin**
- **Passaggio dall'acquisizione al caring e alla retention della base clienti**
- **Leva sulla fase 2 del Piano Voucher**
- **Migliorare le prestazioni del canale sul core**
- **Azioni di upselling mirate**
- **Ulteriore push sulla convergenza**
- **Contenuti: maggiore marginalità e trasformazione del modello di business**

Benefici non inclusi nel Piano

- Beneficio dalla combinazione unica di 5G, device e piani unlimited
- Clienti solo-mobile come eventuale target specifico
- Ulteriore supporto dai voucher

KPI



SME: opportunità di sfruttare l'esclusiva proposta di vendita di TIM

Contesto di mercato

- Le PMI sono un segmento eterogeneo, dove TIM deve difendere il Medio/Piccolo e ha **margini di crescita nel segmento mobile e nella convergenza**
- TIM è **l'unico player integrato sul mercato**, che offre soluzioni di connettività tradizionali e avanzate, oltre a prodotti e servizi IT/digitali



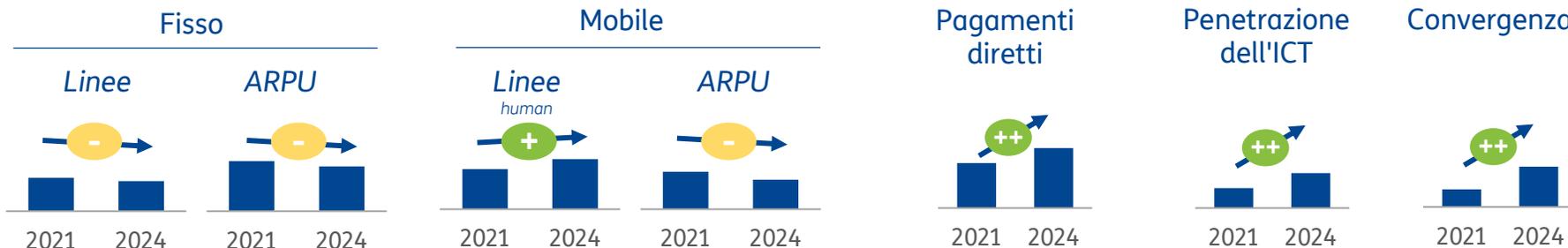
Priorità strategiche

- Sostenere un posizionamento premium **experience**
- Proteggere la CB esistente e l'ARPU
- Gestione guidata dai dati per il micro-clustering della base clienti
- Rafforzare il caring e la customer **experience**
- Promuovere l'ICT come "reason why" per scegliere TIM
- Strategia "more for more"
- Upgrade tecnologico attraverso i voucher

Benefici non inclusi nel Piano

Supporto dalla fase 2 del Piano Voucher

KPI



Disclaimer

Questa presentazione contiene dichiarazioni previsionali riguardanti intenzioni, convinzioni o attuali aspettative di crescita futura nelle diverse linee di business e nel business a livello globale, i risultati finanziari e gli altri aspetti delle attività e della situazione del Gruppo TIM. Tali dichiarazioni previsionali non sono garanzie di prestazioni future e comportano rischi ed incertezze. I risultati effettivi potrebbero differire sostanzialmente da quelli previsti o impliciti nelle dichiarazioni previsionali a causa di vari fattori.

I risultati finanziari del Gruppo TIM sono stati predisposti in conformità agli International Financial Reporting Standards emessi dall'International Accounting Standards Board e omologati dall'UE (denominati "IFRS").

I criteri contabili e i principi di consolidamento adottati nella predisposizione dei risultati finanziari del 1° trimestre 2022 del Gruppo TIM sono omogenei a quelli adottati nel Bilancio Consolidato Annuale del Gruppo TIM al 31 dicembre 2021 ai quali si rimanda, fatta eccezione per le modifiche ai principi emesse dallo IASB ed in vigore a partire dal 1° gennaio 2022.

I risultati finanziari del Gruppo TIM per il 1° trimestre 2022 non sono stati sottoposti a revisione.

Indicatori alternativi di performance

Al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione economica e della situazione patrimoniale e finanziaria, il Gruppo TIM utilizza, in aggiunta agli indicatori finanziari convenzionali previsti dagli IFRS, alcuni indicatori alternativi di performance.

In particolare, gli indicatori alternativi di performance si riferiscono a: EBITDA; EBIT; variazione organica e impatto delle partite non ricorrenti sui ricavi, sull'EBITDA e sull'EBIT; EBITDA margin e EBIT margin; indebitamento finanziario netto contabile e rettificato; Equity Free Cash Flow. A seguito dell'adozione dell'IFRS 16, inoltre, il Gruppo TIM presenta i seguenti ulteriori indicatori alternativi di performance: EBITDA After Lease ("EBITDA-AL"), Indebitamento finanziario netto rettificato After Lease, Equity free cash flow After Lease.

Tali indicatori alternativi di performance non sono sottoposti a revisione contabile.