

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2º TRI 2024

5G



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre do ano é marcado pela entrega de resultados consistentes e avanços em diversas iniciativas operacionais, que colocam a Companhia cada vez mais perto das ambições estabelecidas no nosso Plano.

No lado financeiro, entregamos novamente resultados sólidos, com crescimento das principais linhas de receita, além dos avanços nas linhas de EBITDA, lucro líquido e no fluxo de caixa operacional.

No lado operacional, chegamos na metade do ano com a certeza de estarmos preparados e no caminho certo para entregar ainda mais valor para os nossos clientes, tendo como plano de fundo o nosso lema estratégico – os 3B's – “Best Offer, Best Network, Best Service”.

DESTAQUES DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2024

FINANCEIRO

RESULTADOS SÓLIDOS NO 2T24: METADE DO CAMINHO PERCORRIDO RUMO AO PLANO

- **Sólida expansão das receitas com crescimento de *high single-digit***, puxado pelo móvel. Receita Total crescendo 7,5% e de Serviços +7,2% A/A no 2T24;
- Contribuição das principais linhas de receita: RSM crescendo 7,3% A/A e Receita da TIM UltraFibra avançando 8,0% A/A no 2T24;
- **Mais um recorde no ARPU Móvel**: ARPU total alcançando R\$ 31,2 (+6,8% A/A) no 2T24, com Pós-pago ex-M2M atingindo R\$ 53,4 (+3,1% A/A);
- **EBITDA crescendo em um ritmo maior que a Receita (+8,2% A/A)**, sustentando expansão de 0,3 p.p. A/A na Margem, que chegou a 50% no 2T24;
- **Fluxo de Caixa Operacional em forte expansão**: EBITDA-AL* - Capex crescendo 23,8% A/A;
- **Evolução geral do negócio sendo canalizada na última linha**: Lucro Líquido Normalizado de R\$ 781 milhões no 2T24 (+22,5% A/A).

+7,4%

Avanço A/A da
Receita Líquida
Normalizada nos
6M24

+9,4%

Evolução A/A
do EBITDA
Normalizado
nos 6M24

48,7%

Margem EBITDA
Normalizada nos
6M24

+34,3%

Crescimento
A/A do EBITDA-
AL* - Capex nos
6M24

19,2%

EBITDA-AL* - Capex
sobre a Receita
Líquida Normalizada
nos 6M24

18,4%

Capex sobre a
Receita Líquida
Normalizada
nos 6M24

OUTROS DESTAQUES

EVOLUINDO EM DIFERENTES FRENTES

- **5G já está disponível em 353 cidades**. A TIM é a operadora que mais ganhou *market share* no 5G nos últimos 12 meses;
- **Elevando o nível de crescimento de base Pós-pago ex-M2M** com migrações e redução de *churn*: +458 mil linha adicionadas;
- **Iniciativas de ganho de produtividade e melhoria da qualidade** com digitalização, inovação e IA;
- Sempre comprometida com as mudanças sociais: TIM é ganhadora de mais 3 prêmios em equidade, acessibilidade e combate ao racismo.

+21,0%

Aumento A/A
do Lucro Líquido
Normalizado
nos 6M24

R\$ 500 mi

de JCP anunciados
nos 6M24

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

31 de julho de 2024, às:
10:00 (BRT) / 9:00 (US EST)

Transmissão (Zoom): [Clique aqui](#)

* EBITDA-AL normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido” e desconsiderando o impacto das multas do descomissionamento dos sites. Para maiores detalhes, acesse o Anexo 5 – EBITDA After Lease.

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
FINANCEIRO (R\$ milhões)								
Receita Líquida Normalizada*	6.303	5.863	7,5%	6.096	3,4%	12.398	11.544	7,4%
Receita de Serviços	6.103	5.695	7,2%	5.909	3,3%	12.013	11.203	7,2%
Serviço Móvel	5.766	5.372	7,3%	5.577	3,4%	11.343	10.565	7,4%
Serviço Fixo	337	323	4,5%	332	1,5%	670	638	5,0%
Custos Normalizados* da Operação	(3.150)	(2.949)	6,8%	(3.205)	-1,7%	(6.355)	(6.019)	5,6%
EBITDA Normalizado*	3.153	2.914	8,2%	2.890	9,1%	6.043	5.526	9,4%
Margem EBITDA Normalizada*	50,0%	49,7%	0,3p.p.	47,4%	2,6p.p.	48,7%	47,9%	0,9p.p.
Lucro Líquido Normalizado*	781	638	22,5%	519	50,4%	1.301	1.075	21,0%
Capex	925	926	-0,1%	1.355	-31,7%	2.279	2.214	2,9%
EBITDA-AL Normalizado* - Capex	1.536	1.240	23,8%	843	82,2%	2.379	1.772	34,3%
OPERACIONAL ('000)								
Base Móvel de Clientes	61.986	61.225	1,2%	61.420	0,92%	61.986	61.225	1,2%
Pré-pago	33.014	34.639	-4,7%	33.312	-0,9%	33.014	34.639	-4,7%
Pós-pago	28.972	26.586	9,0%	28.108	3,1%	28.972	26.586	9,0%
Base de Clientes TIM UltraFibra	798	761	4,8%	806	-1,1%	798	761	4,8%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 17,4 milhões no 2T23 e -R\$ 4,4 milhões no 1T23). 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\$ 8,2 milhões no 1T23) e por outros efeitos fiscais (-R\$ 5,9 milhões no 2T23 e -R\$ 4,2 milhões no 1T23).



EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES

PAGAMENTO DE JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO E DIVIDENDOS



No dia 14 de junho de 2024, o Conselho de Administração da TIM S.A. aprovou a distribuição de R\$ 300 milhões a título de Juros Sobre Capital Próprio. Para maiores detalhes, acesse o [site de Relações com Investidores da TIM S.A.](#)

DESEMPENHO FINANCEIRO

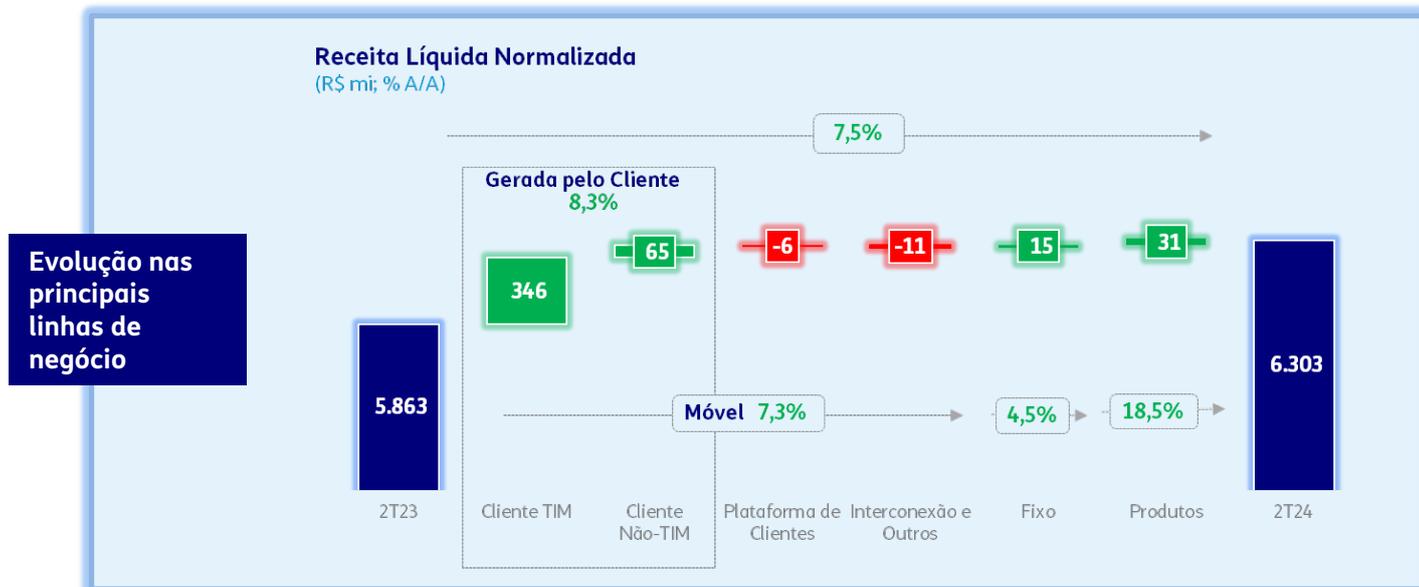
RECEITA OPERACIONAL

A PERFORMANCE DA RECEITA SEGUE UMA TRAJETÓRIA SÓLIDA FRUTO DA ESTRATÉGIA DE CRIAR UMA PROPOSTA DE VALOR MELHOR PARA OS CLIENTES

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida Reportada	6.303	5.863	7,5%	6.096	3,4%	12.398	11.503	7,8%
Receita Líquida Normalizada*	6.303	5.863	7,5%	6.096	3,4%	12.398	11.544	7,4%
Receita de Serviços	6.103	5.695	7,2%	5.909	3,3%	12.013	11.203	7,2%
Serviço Móvel	5.766	5.372	7,3%	5.577	3,4%	11.343	10.565	7,4%
Gerada pelo Cliente	5.389	4.978	8,3%	5.191	3,8%	10.580	9.799	8,0%
Interconexão	87	108	-19,6%	94	-7,9%	181	219	-17,1%
Plataforma de Clientes	30	36	-16,3%	31	-2,4%	62	68	-9,3%
Outras Receitas	260	250	3,9%	260	-0,1%	520	479	8,6%
Serviço Fixo	337	323	4,5%	332	1,5%	670	638	5,0%
dos quais TIM UltraFibra	234	217	8,0%	229	2,5%	463	426	8,5%
Receita de Produtos	199	168	18,5%	186	7,0%	385	342	12,8%

* Receita Líquida normalizada pelo efeito temporário de ineficiência de PIS/COFINS em consequência de um contrato entre TIM S.A. e Cozani (+R\$ 41,0 milhões no 1T23). A Cozani teve sua incorporação por parte da TIM S.A. efetivada a partir da data de 1º de abril de 2023.

A Receita Líquida Normalizada expandiu 7,5% A/A no 2T24, totalizando R\$ 6.303 milhões. Esse resultado teve a contribuição de todas as principais frentes: (i) Receita de Serviços Móveis avançando 7,3% A/A, sendo alavancada pelo Pós-pago; (ii) Receita de Produtos, com aumento de 18,5% A/A, explicada por um aumento no volume na venda de aparelhos e acessórios; e (iii) Receita do Serviço de Banda Larga TIM UltraFibra, crescendo 8,0% A/A. **Nos 6M24 a dinâmica das receitas foi similar, com a Receita Líquida Normalizada crescendo 7,4% A/A, e a Receita de Serviços (Móvel + Fixo) expandindo 7,2% A/A.**



Detalhamento do Segmento Móvel (líquido de impostos e deduções):

A Receita de Serviço Móvel (“RSM”) Normalizada totalizou R\$ 5.766 milhões no 2T24, o que representa uma expansão de 7,3% A/A e reflete, principalmente, o desempenho orgânico positivo do Pós-pago, que foi sustentado pelo esforço da Companhia em entregar propostas de valor mais vantajosas para seus clientes, através dos 3 pilares: “Best Service, Best Network and Best Offer” – Melhor Serviço, Melhor Rede e Melhor Oferta. O ARPU Móvel Normalizado (receita média mensal por usuário) atingiu R\$ 31,2, representando uma expansão de 6,8% A/A, mais uma vez demonstrando uma evolução no indicador alinhada à estratégia da Companhia de maior monetização de sua base de clientes. Nos 6M24, a RSM Normalizada avançou 7,4% A/A.

No 2T24, a Receita Gerada pelo Cliente (RSM excluindo as receitas de interconexão, plataforma de clientes e outras receitas) atingiu R\$ 5.389 milhões, alta de 8,3% A/A. Este desempenho é fruto de um aumento de 7,2% na receita gerada pelos Clientes TIM (Pós-pago e Pré-pago) e um aumento de 38,7% na receita advinda de Clientes não-TIM (roaming nacional e internacional, MVNO e outros). Nos 6M24, o crescimento da Receita Gerada pelo Cliente foi de 8,0% A/A.

A Receita de Interconexão (ITX) reduziu 19,6% A/A no 2T24, refletindo o impacto da redução da tarifa VU-M (Tarifa de Terminação Móvel) e um menor tráfego entrante no comparativo anual. Nos 6M24, a linha teve queda de 17,1% A/A.

A Receita de Plataforma de Clientes somou R\$ 30 milhões no 2T24, ante R\$ 36 milhões no 2T23, um recuo de 16,3% A/A, em função de uma desaceleração já esperada nessa linha, como consequência da (i) performance de Serviços Financeiros; e (ii) revisão do modelo de atuação em outros segmentos buscando receitas mais recorrentes (de modelo de taxas de ativação para *revenue share*). Neste contexto de ajustes, destacam-se as iniciativas de Publicidade Móvel e Monetização de Dados que crescem a sólidos dois dígitos. Nos 6M24, a linha apresentou queda de 9,3% pelos mesmos motivos citados.

A linha de Outras Receitas Normalizadas¹ registrou aumento de 3,9% A/A no 2T24, principalmente em decorrência de um aumento de receitas relacionadas aos contratos de compartilhamento de infraestrutura de rede. No acumulado do ano, essa linha apresentou aumento de 8,6% A/A.

Abaixo o detalhamento do desempenho de cada perfil de cliente móvel:

- I. **A Receita do Pós-pago apresentou uma evolução robusta no 2T24, com alta 10,1% A/A.** Excluindo-se o efeito da receita de interconexão (tráfego entrante), **essa linha teria apresentado um crescimento de 10,6% A/A no 2T24.** O ARPU do Pós-pago apresentou uma alta de 1,8% A/A no 2T24, atingindo R\$ 43,9 enquanto o ARPU do Pós-pago ex-M2M atingiu R\$ 53,4 (+3,1% A/A). Esse desempenho é explicado pelo: (i) reajuste nas ofertas do Pós-pago, impactando, em parte, os clientes Controle a partir de abril e os demais planos a partir de maio; (ii) foco da Companhia nos esforços de migração de clientes para planos mais atrativos e de maior valor agregado; e (iii) aprimoramento na gestão da base de clientes, que reduziu as taxas de desconexões para 1,0% ao mês, sendo 0,7% no Pós-pago ex-M2M – uma das menores na história da Companhia. **Nos 6M24, a Receita do Pós-pago aumentou 8,8% A/A.**
- II. **A Receita do Pré-pago apresentou queda de 1,5% A/A no 2T24, com ARPU do Pré-pago atingindo R\$ 14,9 (+4,0% A/A).** Excluindo-se a receita de interconexão, **a Receita do Pré-pago teria ficado praticamente estável no 2T24 (-0,5% A/A).** Além da queda no tráfego entrante, a performance continua sendo afetada pelo aumento da migração dos clientes do Pré-pago para o Pós-pago (+14,5% A/A) e por fatores macroeconômicos, que tem impactado a recorrência da recarga de determinados grupos de clientes. **Nos 6M24, a Receita do Pré-pago caiu 0,6% A/A.**

Detalhamento do Segmento Fixo (líquido de impostos e deduções):

A Receita do Serviço Fixo somou R\$ 337 milhões no 2T24, uma alta de 4,5% A/A. Nos 6M24, a Receita de Serviço Fixo aumentou 5,0% A/A.

Já a **TIM UltraFibra**, principal linha do fixo, **teve alta de 8,0% A/A no 2T24**, sustentando seu ritmo de crescimento, **com ARPU de R\$ 98,6 (+3,9% A/A).** O resultado consistente reflete a estratégia da Companhia em focar na evolução do FTTH (*Fiber-to-the-Home*), cuja base de clientes cresceu 14,7% A/A no 2T24. O FTTH já representa mais de 92% da nossa base de clientes total da banda larga. **Nos 6M24, a Receita da TIM UltraFibra teve alta de 8,5% A/A.**



¹ A linha de Outras Receitas teve um impacto não recorrente de R\$ 41,0 milhões no 1T23, referente ao efeito temporário de ineficiência de PIS/COFINS em consequência de um contrato entre TIM S.A. e Cozani, que foi extinto com a incorporação da última.



Detalhamento da Receita de Produtos (líquido de impostos e deduções):

A Receita de Produtos expandiu 18,5% no 2T24 e 12,8% A/A e nos 6M24. Tal performance é explicada: (i) pelo aumento da venda de aparelhos, impulsionado pelo Dias das Mães e pelas migrações para planos de mais alto valor; e (ii) pela venda de acessórios e equipamentos relacionados ao “B2B IOT”, reforçando a estratégia de diversificação do portfólio da Companhia.

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

GESTÃO EFICIENTE DOS CUSTOS E DESPESAS QUE SEGUEM CRESCENDO MENOS QUE A RECEITA

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
R\$ milhões								
Custos Reportados da Operação	(3.150)	(2.967)	6,2%	(3.205)	-1,7%	(6.355)	(6.032)	5,4%
Custos Normalizados* da Operação	(3.150)	(2.949)	6,8%	(3.205)	-1,7%	(6.355)	(6.019)	5,6%
Pessoal	(366)	(337)	8,6%	(364)	0,5%	(730)	(672)	8,7%
Comercialização	(1.002)	(933)	7,4%	(980)	2,2%	(1.982)	(1.967)	0,8%
Rede e Interconexão	(1.079)	(1.016)	6,2%	(1.135)	-4,9%	(2.214)	(1.983)	11,7%
Gerais e Administrativos	(209)	(201)	3,9%	(220)	-5,2%	(429)	(446)	-3,8%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(268)	(238)	12,3%	(248)	8,0%	(515)	(468)	10,0%
Provisão para Devedores Duvidosos	(172)	(146)	18,1%	(166)	4,0%	(338)	(306)	10,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	(54)	(78)	-31,1%	(93)	-42,3%	(146)	(177)	-17,4%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(2.882)	(2.711)	6,3%	(2.958)	-2,6%	(5.840)	(5.550)	5,2%

* Custos da Operação normalizados por: gastos com consultorias no âmbito do projeto de aquisição da Oi Móvel e migração dos clientes (+R\$ 16,3 milhões no 2T23 e +R\$ 12,5 milhões no 1T23), créditos de PIS/COFINS gerados no contrato de *intercompany* com a Cozani (-R\$ 17,7 milhões no 1T23), despesas com FUST/FUNTEL relativas ao contrato de *intercompany* com a Cozani (+R\$ 886 mil no 1T23) e despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 1,1 milhão no 2T23).

Os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 3.150 milhões no 2T24, aumento de 6,8% A/A, afetados em parte por uma base comparativa mais difícil, uma vez que no 2T23 registramos na linha de Comercialização um crédito de Fistel de R\$ 47 milhões, ao excluir esse efeito, os custos teriam expandido 5,1% A/A. Nos 6M24, os Custos e Despesas Operacionais Normalizados cresceram 5,6% A/A.

Os Custos e Despesas Operacionais Reportados também atingiram R\$ 3.150 milhões no 2T24, representando um aumento de 6,2% A/A, justificado pelos efeitos não recorrentes registrados no 2T23 e indicados na tabela acima.

Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas Normalizados:

Os custos com Pessoal cresceram 8,6% A/A no 2T24, impactados por reajuste anual sobre salários, melhoria nos benefícios e maiores despesas relacionadas à participação dos colaboradores nos resultados da Companhia. Nos 6M24, essa linha cresceu 8,7%, pelos mesmos motivos citados acima.

A linha de Comercialização teve aumento de 7,4% A/A no 2T24, revertendo a tendência de queda dos últimos trimestres, visto que no 2T23 essa linha foi beneficiada pelo reconhecimento de créditos de Fistel no valor de R\$ 47 milhões (desconsiderando o efeito desse ganho no ano passado, a linha teria um



umento de 2,2%). Além do efeito citado, houve também o impacto de maiores gastos com publicidade relacionado ao lançamento da nossa nova campanha de rede. Nos 6M23, essa linha de custo permaneceu praticamente estável, em 0,8% A/A.

O grupo de Rede e Interconexão Normalizado² subiu 6,2% A/A no 2T24, impactado por: (i) maiores despesas com serviços de *roaming* internacional, que ainda reflete o aumento no volume de tráfego após a estratégia de reformulação do portfólio do Pós-pago a partir do 3T23; (ii) maiores gastos com provedores de conteúdo; e (iii) maiores custos relacionados aos contratos de compartilhamento de infraestrutura. Nos 6M24, essa linha cresceu 11,7% A/A pelos motivos citados acima.

Despesas Gerais e Administrativas (G&A) Normalizadas³ aumentaram 3,9% A/A no 2T24, totalizando R\$ 209 milhões, impactada por uma maior despesa com TI relacionada ao armazenamento dos dados na nuvem, sendo parcialmente compensada por menores gastos com a contratação de serviços de consultoria estratégica. No acumulado do ano, essa linha apresentou queda de 3,8% refletindo, principalmente, uma menor despesa com serviços profissionais e consultorias.

O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) cresceu 12,3% A/A no 2T24, em linha com a evolução nas vendas de aparelhos e de acessórios que também afetou a receita de produtos. Nos 6M24, o CMV cresceu 10,0% pelos mesmos motivos citados acima.

A linha de Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) teve aumento 18,1% A/A no 2T24. Tendo como principal motor o crescimento da base de receita pós-paga. Apesar desse aumento, o patamar sobre a receita bruta segue em níveis saudáveis, representando 1,9% (vs. 1,8% no 2T23). Nos 6M24, essa linha de despesas aumentou 10,6% A/A.

Outras Despesas (Receitas) Operacionais Normalizadas⁴ reduziram 31,1% A/A no 2T24, principalmente em função do menor nível de provisões para contingências fiscais e cíveis, do lado negativo pesou o maior gasto com processos relacionados a contingências tributárias. Nos 6M24, essa linha de custo caiu 17,4% A/A.

² A linha de Rede e Interconexão teve impactos não recorrentes de R\$ 16,3 milhões no 2T23 e R\$ 12,5 milhões no 1T23, referentes a despesas com consultorias no âmbito do projeto de migração dos clientes vindos da Oi, e de -R\$ 17,7 milhões no 1T23, referente a créditos de PIS/COFINS gerados no contrato de *intercompany* com a Cozani.

³ A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve impactos não recorrentes de R\$ 1,1 milhão no 2T23, referentes a despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados associados aos projetos de aquisição dos ativos da Oi.

⁴ A linha de Outras Despesas (Receitas) operacionais teve impacto não recorrente de R\$ 886 mil no 1T23, referente a despesas com FUST/FUNTEL.



DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

EBTIDA E EBTIDA-AL APRESENTAM MAIS UM TRIMESTRE COM CRESCIMENTO ROBUSTO. LEVANDO O LUCRO A MANTER UM RITMO FORTE AO LONGO DO PRIMEIRO SEMESTRE

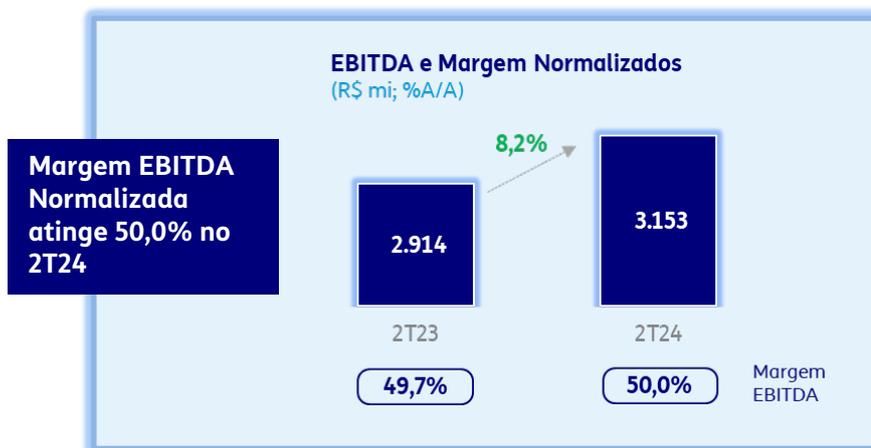
DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>Normalizado (R\$ milhões)</i>								
EBITDA Normalizado*	3.153	2.914	8,2%	2.890	9,1%	6.043	5.526	9,4%
Margem EBITDA Normalizada*	50,0%	49,7%	0,3p.p.	47,4%	2,6p.p.	48,7%	47,9%	0,9p.p.
Depreciação & Amortização	(1.756)	(1.835)	-4,3%	(1.755)	0,04%	(3.510)	(3.612)	-2,8%
Depreciação	(1.274)	(1.364)	-6,6%	(1.276)	-0,2%	(2.549)	(2.657)	-4,1%
Amortização	(482)	(471)	2,3%	(479)	0,6%	(961)	(955)	0,7%
Equivalência Patrimonial	(23)	(23)	-	(23)	2,6%	(46)	(42)	9,4%
EBIT Normalizado*	1.374	1.056	30,1%	1.113	23,5%	2.487	1.872	32,8%
Margem EBIT Normalizada*	21,8%	18,0%	3,8p.p.	18,3%	3,5p.p.	20,1%	16,2%	3,8p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(450)	(426)	5,7%	(525)	-14,3%	(975)	(649)	50,2%
Despesas Financeiras	(661)	(741)	-10,8%	(754)	-12,3%	(1.415)	(1.337)	5,9%
Receitas Financeiras Normalizado*	188	316	-40,5%	221	-14,9%	409	691	-40,8%
Variações Cambiais, Líquidas	23	(1)	n.a.	8	191,9%	31	(4)	n.a.
Lucro Antes dos Impostos Normalizado*	924	630	46,6%	588	57,2%	1.512	1.223	23,6%
Imposto de Renda e Cont. Social Normalizado*	(143)	8	n.a.	(69)	108,8%	(212)	(149)	42,4%
Lucro Líquido Normalizado*	781	638	22,5%	519	50,4%	1.301	1.075	21,0%
Total de Itens Normalizados	-	(11)	n.a.	-	n.a.	-	(36)	n.a.
<i>Reportado (R\$ milhões)</i>								
EBITDA Reportado	3.153	2.896	8,8%	2.890	9,1%	6.043	5.472	10,4%
Margem EBITDA Reportada	50,0%	49,4%	0,6p.p.	47,4%	2,6p.p.	48,7%	47,6%	1,2p.p.
EBIT Reportado	1.374	1.039	32,3%	1.113	23,5%	2.487	1.818	36,8%
Margem EBIT	21,8%	17,7%	4,1p.p.	18,3%	3,5p.p.	20,1%	15,8%	4,3p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(450)	(426)	5,7%	(525)	-14,3%	(975)	(649)	50,2%
Lucro Antes dos Impostos	924	613	50,8%	588	57,2%	1.512	1.169	29,3%
Imposto de Renda e Cont. Social Reportado	(143)	13	n.a.	(69)	108,8%	(212)	(130)	62,4%
Lucro Líquido Reportado	781	626	24,7%	519	50,4%	1.301	1.039	25,2%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 17,4 milhões no 2T23 e -R\$ 4,4 milhões no 1T23). 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\$ 8,2 milhões no 1T23) e por outros efeitos fiscais (-R\$ 5,9 milhões no 2T23 e -R\$ 4,2 milhões no 1T23).

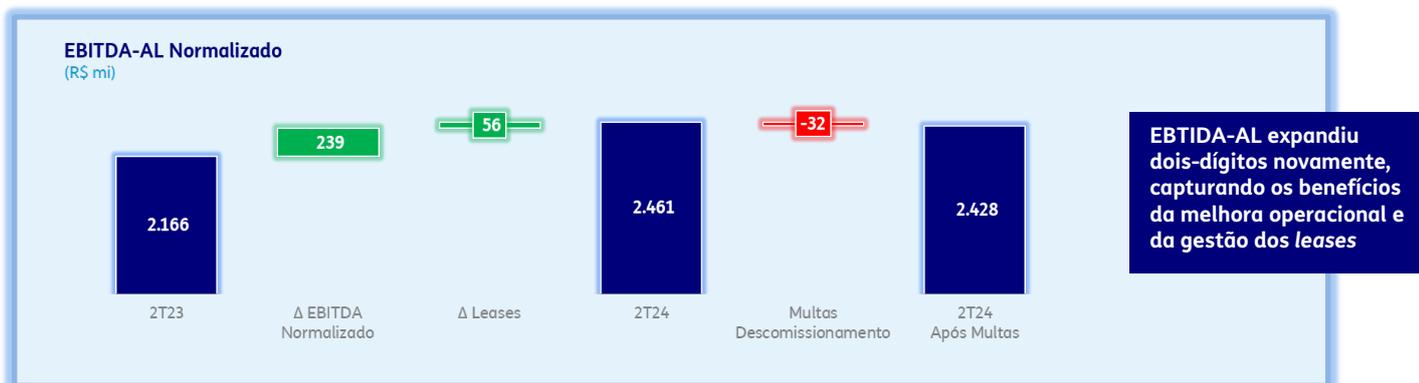
EBITDA⁵ (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação, Amortização e Equivalência Patrimonial)

O EBITDA Normalizado totalizou R\$ 3.153 milhões no 2T24, representando um avanço de 8,2% A/A, como resultado da sólida performance de receita e dos custos controlados. Isso levou a Margem EBITDA Normalizada ao patamar de 50,0%, mantendo sua evolução sequencial e refletindo uma expansão de 0,3 p.p. A/A. Nos 6M24, o EBITDA Normalizado cresceu 9,4% A/A, atingindo uma Margem de 48,7% (+0,9 p.p. A/A).

⁵ EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de "Receita" e "Custos".



Retornando com os efeitos dos arrendamentos (“leases”) para dentro do EBITDA, o **EBITDA-AL (“After Lease”) Normalizado**⁶ (desconsiderando o impacto das multas aplicadas no descomissionamento de sites⁷) **atingiu um crescimento de 13,6% A/A no 2T24**, totalizando R\$ 2.461 milhões, com **margem de 39,0%**, o que representa +2,1 p.p. A/A, fruto da robusta performance operacional e da gestão mais ativa dos ativos arrendados. **Nos 6M24, o EBITDA-AL Normalizado cresceu 16,9% A/A, totalizando R\$ 4.658 milhões.**



⁶ EBITDA-AL normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido” e desconsiderando o impacto das multas aplicadas no descomissionamento dos sites. Para maiores detalhes, acesse o Anexo 5 – EBITDA After Lease.

⁷ O descomissionamento de sites se trata do processo de desativação de torres e estruturas de transmissão por meio de renegociação e/ou cancelamento de contratos de arrendamento com as empresas de torres. Após a aquisição da Oi Móvel, a Companhia está trabalhando para desligar aproximadamente 60% dos sites que são sobrepostos ou estão próximos a sites onde a TIM já estava presente.



DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	% A/A	1T24	% T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Depreciação	(1.274)	(1.364)	-6,6%	(1.276)	-0,2%	(2.549)	(2.657)	-4,1%
dos quais Depreciação de Arrendamentos	(448)	(598)	-25,1%	(471)	-5,0%	(919)	(1.226)	-25,0%
Amortização	(482)	(471)	2,3%	(479)	0,6%	(961)	(955)	0,7%
D&A Total	(1.756)	(1.835)	-4,3%	(1.755)	0,0%	(3.510)	(3.612)	-2,8%

A linha de D&A apresentou queda de 4,3% A/A no 2T24, tendo como principal alavanca o processo de descomissionamento que gerou redução da depreciação de direito de uso de arrendamentos do IFRS 16, parcialmente compensado pela maior depreciação dos equipamentos de transmissão e pela maior amortização das autorizações de frequências. Nos 6M24, a linha caiu 2,8% A/A, pelos motivos citados acima.

O EBIT Normalizado cresceu 30,1% A/A no 2T24, com uma margem de 21,8% como reflexo da robusta expansão do EBITDA. Já nos 6M24, o EBIT Normalizado avançou 32,8% A/A, com uma margem de 20,1%.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Itens Caixa	(426)	(517)	-17,5%	(506)	-15,9%	(933)	(1.074)	-13,2%
Juros sobre Dívidas Financeiras (Líquido de Derivativos)	(75)	(161)	-53,2%	(82)	-8,7%	(158)	(304)	-48,1%
Juros relacionados a Caixa e Equivalentes de Caixa	80	103	-22,0%	106	-24,6%	186	226	-17,6%
Juros sobre Arrendamentos	(354)	(334)	5,9%	(342)	3,6%	(696)	(685)	1,5%
Atualização Monetária e Juros Leilão de Espectro	(29)	(10)	180,6%	(26)	8,3%	(55)	(36)	54,9%
Outros	(48)	(114)	-57,7%	(162)	-70,2%	(210)	(275)	-23,6%
Itens Não Caixa	(24)	91	n.a.	(19)	28,1%	(42)	425	n.a.
Juros Capitalizados de Licenças	-	25	n.a.	-	n.a.	-	98	n.a.
Marcação a Mercado de Derivativos	(43)	66	n.a.	(19)	133,4%	(62)	120	n.a.
Marcação a Mercado do C6	20	-	n.a.	-	n.a.	20	20	-
Outros	-	-	n.a.	-	n.a.	-	187	n.a.
Resultado Financeiro Líquido	(450)	(426)	5,7%	(525)	-14,3%	(975)	(649)	50,2%

Nesse trimestre, o Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 450 milhões, uma piora de R\$ 24 milhões vs. 2T23, impactado, principalmente: (i) pelo item não caixa da marcação a mercado dos derivativos, que foi negativa no trimestre; e (ii) pelo encerramento da capitalização de juros da licença de 3.5GHz, item também não caixa. Além desses efeitos, a linha foi positivamente impactada por um menor pagamento de juros de dívidas financeiras devido a um menor patamar de dívida. Nos 6M24, a linha apresentou uma piora de 50,2% A/A, impactada majoritariamente por itens não caixa: marcação a mercado de derivativos, capitalização de juros de licença e renegociação de contratos de arrendamento, que impactou a linha de “outros”.



IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

Na visão Normalizada⁸, o Imposto de Renda e a Contribuição Social (“IR/CSLL”) totalizou -R\$ 143 milhões no 2T24 em comparação a R\$ 8 milhões no 2T23, o que representou uma alíquota efetiva de -15,5% frente a +1,2% no 2T23. Essa variação está relacionada, em grande medida, ao maior valor de Juros sobre Capital Próprio declarados no 2T23 (duas tranches totalizando R\$ 520 milhões), comparada a declaração de R\$ 300 milhões em tranche única no 2T24. No acumulado do ano, a linha de Imposto de Renda e a Contribuição Social totalizou -R\$ 212 milhões, chegando a uma alíquota efetiva de -14,0%.

LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido Normalizado⁹ totalizou R\$ 781 milhões no 2T24, uma expansão de 22,5% A/A, mantendo o ritmo acelerado de crescimento e alcançando o maior lucro líquido já registrado em um segundo trimestre. Com isso, o Lucro por Ação (LPA) Normalizado do trimestre alcançou R\$ 0,32 vs. R\$ 0,26 no 2T23. Nos 6M24, o Lucro Líquido Normalizado expandiu 21,0% A/A, totalizando um LPA de R\$ 0,54.

INVESTIMENTOS, FLUXO DE CAIXA E DÍVIDA

ALOCANDO BEM O CAPITAL E GERANDO MAIS CAIXA

CAPEX

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	% A/A	1T24	% T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Rede	636	646	-1,5%	984	-35,3%	1.620	1.532	5,8%
TI e Outros	289	280	3,2%	371	-22,1%	659	683	-3,4%
Capex	925	926	-0,1%	1.355	-31,7%	2.279	2.214	2,9%
Capex/ Receita Líquida	14,7%	15,8%	-1,1p.p.	22,2%	-7,5p.p.	18,4%	19,2%	-0,8p.p.

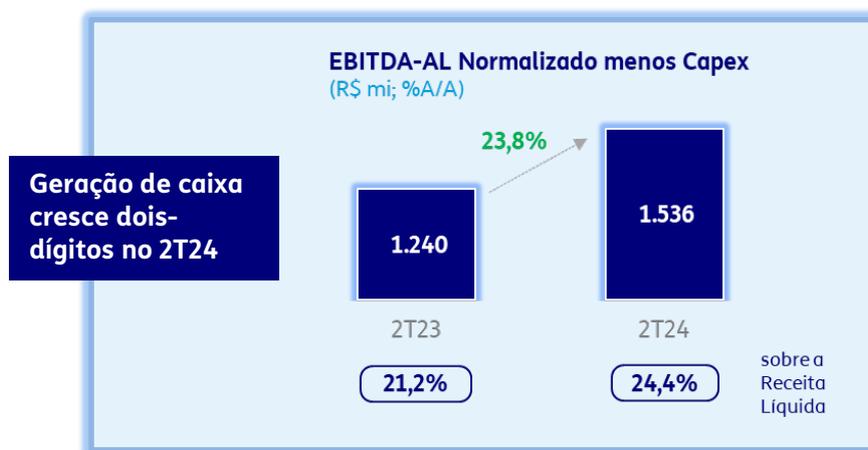
O Capex totalizou R\$ 925 milhões no 2T24, praticamente estável em -0,1% A/A. O indicador Capex sobre a Receita Líquida Normalizada atingiu 14,7% no 2T24 vs. 15,8% no 2T23, um recuo de 1,1 p.p., explicado pelo crescimento na Receita Líquida. A Companhia continua investindo em infraestrutura de rede na medida em que o 5G se consolida em novas regiões. Nesse trimestre levamos o 5G para 87 novas cidades, totalizando 353 cidades cobertas ao final de junho. Nos 6M24, o Capex aumentou 2,9% A/A. Cabe ressaltar que expectativa da Companhia segue inalterada para o ano de 2024, cujo *guidance* já divulgado está entre R\$ 4,4 e R\$ 4,6 bilhões.

⁸ A linha de Imposto de Renda e a Contribuição Social teve impacto não recorrente de -R\$ 8,2 milhões no 1T23, referente a créditos fiscais relativos ao contrato de *intercompany* com a Cozani, e de -R\$ 5,9 milhões no 2T23 e -R\$ 4,2 milhões no 1T23, referentes a outros efeitos fiscais.

⁹ Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido”.

FLUXO DE CAIXA

O EBITDA Normalizado (-) Capex somou R\$ 2.228 milhões no 2T24, uma alta de 12,1% A/A. Retornando os efeitos dos arrendamentos, o **EBITDA-AL Normalizado¹⁰ (-) Capex totalizou R\$ 1.536 milhões, expandindo 23,8% A/A no trimestre**. Ambos os resultados foram possíveis em virtude de uma sólida evolução do EBITDA, complementada por uma redução significativa no patamar de *leases*. Já o indicador **EBITDA-AL Normalizado (-) Capex sobre a Receita Líquida Normalizada atingiu 24,4%** no período. **Nos 6M24, o EBITDA Normalizado (-) Capex teve alta de 34,3% A/A, representando 19,2% sobre a Receita Líquida Normalizada do período.**



DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	% T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA Reportado	3.153	2.896	8,8%	2.890	9,1%	6.043	5.472	10,4%
Capex	(925)	(926)	-0,1%	(1.355)	-31,7%	(2.280)	(2.214)	2,9%
EBITDA Reportado - Capex	2.228	1.971	13,0%	1.536	45,1%	3.764	3.257	15,5%
Δ Capital de Giro e Imposto de Renda	(541)	(625)	-13,4%	(1.237)	-56,2%	(1.778)	(1.315)	35,2%
dos quais Pagamentos do Leilão de Espectro	(128)	(134)	-4,3%	-	n.a.	(128)	(134)	-4,3%
Pagamento de Leases*	(739)	(817)	-9,6%	(734)	0,7%	(1.473)	(1.623)	-9,3%
dos quais Multas	32	57	-43,1%	27	21,9%	59	57	3,7%
Fluxo de Caixa Operacional Livre	948	529	79,2%	(435)	n.a.	513	319	60,7%

* Foram reconhecidos incentivos sobre o pagamento de arrendamentos em linha com as condições contratuais acordadas, reduzindo o valor desembolsado no período (+R\$ 31,6 milhões no 2T24 e +R\$ 33,9 milhões no 1T24).

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (“FCOL”) totalizou R\$ 948 milhões no 2T24, uma expansão de R\$ 419 milhões frente o registrado no 2T23. Essa evolução é resultado: (i) da melhora do EBITDA Reportado (-) Capex, que registrou aumento de 13,0% A/A; (ii) de uma variação de capital de giro menos negativa, conforme já esperado pela Companhia, com destaque para a redução da linha de estoque, e melhora na linha de impostos e taxas a pagar; e (iii) uma redução no pagamento de *leases*, uma vez que o projeto de descomissionamento foi todo concluído. Nos 6M24, o FCOL cresceu 60,7% A/A, devido a melhora da performance operacional e a redução dos pagamentos de *leases*.

¹⁰ EBITDA-AL normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido” e desconsiderando o impacto das multas aplicadas no descomissionamento dos sites. Para maiores detalhes, acesse o Anexo 5 – EBITDA After Lease.



É válido destacar que o pagamento integral da TFF (Taxa de Fiscalização de Funcionamento), que compõe a taxa Fistel, está suspenso desde 2020. O montante total registrado até 30 de junho 2024 foi de R\$ 3,0 bilhões, sendo R\$ 2,4 bilhões de principal e R\$ 590 milhões de juros moratórios incidentes.

DÍVIDA E CAIXA

Perfil da Dívida

EMISSIONES	MOEDA	TAXA DE JUROS	VENCIMENTO	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO	TOTAL
<i>R\$ milhões</i>						
KFW Finnvera	USD	SOFR + 1,17826%	12/24 a 12/25	80	15	95
Debêntures	BRL	IPCA + 4,1682% a.a.	06/28	(2)	1.917	1.916
BNDES Finame	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	35	359	393
BNDES Finem	BRL	TJLP + 1,95% a.a.	08/25	113	19	132
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	153	408	561
Dívida Financeira Total				379	2.718	3.097
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	62	940	1.002
Dívida Total Antes do Lease				441	3.658	4.099
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (12,43% a.a.)	10/29	1.824	10.416	12.240
Dívida Total				2.265	14.074	16.339

*Média ponderada da taxa de juros dos contratos de leasing.

Dívida Líquida

DESCRIÇÃO	2T24	1T24	4T23	3T23
<i>R\$ milhões</i>				
Dívida de Curto Prazo	379	761	1.267	2.278
Dívida de Longo Prazo	2.717	2.487	2.504	2.559
Dívida Financeira Total	3.096	3.248	3.771	4.837
Caixa e Equivalentes de Caixa	(3.312)	(3.371)	(5.036)	(4.446)
Derivativos Líquidos-ex C6	(172)	(65)	(65)	74
Dívida Financeira Líquida	(388)	(188)	(1.331)	465
Licença (5G)	1.002	978	953	984
Dívida Líquida AL	614	790	(378)	1.449
Lease Total	12.240	12.153	12.020	12.366
Dívida Líquida Total	12.854	12.943	11.642	13.815
Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*	0,1x	0,09x	0x	0,2x
Dívida Líquida Total/EBITDA Normalizado	1,0x	1,1x	1x	1,2x

*EBITDA 12M "após o pagamento de leases", desconsiderando o pagamento de principal e juros relacionados a leasings financeiros.

Dívida LP Por Vencimento

ANO	PRO-FORMA	INCLUINDO IFRS 9, 15 e 16
<i>R\$ milhões</i>		
2025	201	810
2026	909	2.094
2027	909	2.064
2028	785	1.910
Após 2028	853	7.195
Dívida Total	3.657	14.073

A Dívida Total (pós-hedge) somou R\$ 16.166 milhões ao final de junho de 2024, o que representa uma redução de R\$ 2.512 milhões frente ao 2T23. Essa queda reflete, principalmente: (i) a liquidação de parte da dívida financeira de curto prazo; e, em menor proporção (ii) a redução do leasing total, beneficiado pelo descomissionamento de sites.

As posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários somaram R\$ 3.312 milhões ao final de junho de 2024. Os desembolsos realizados nos últimos 12 meses com a liquidação de parte da dívida financeira de curto prazo foram compensados pela sólida performance operacional da Companhia, suportando uma posição de caixa praticamente estável na comparação com o 2T23.



DESEMPENHO OPERACIONAL

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	61.986	61.225	1,2%	61.420	0,1%	61.986	61.225	1,2%
Pré-Pago	33.014	34.639	-4,7%	33.312	-0,9%	33.014	34.639	-4,7%
Pós-Pago	28.972	26.586	9,0%	28.108	3,1%	28.972	26.586	9,0%
Pós-Pago Humano	23.453	21.842	7,4%	22.995	2,0%	23.453	21.842	7,4%
Base de Usuários 4G ('000)	51.481	54.736	-5,9%	52.249	-1,5%	51.481	54.736	-5,9%
Base de Usuários 5G ('000)	7.560	2.477	205,2%	6.167	22,6%	7.560	2.477	205,2%
Market share*	23,7%	24,3%	-0,6p.p.	23,8%	0,0p.p.	23,7%	24,3%	-0,6p.p.
Pré-Pago	31,0%	31,8%	-0,8p.p.	31,1%	-0,1p.p.	31,0%	31,8%	-0,8p.p.
Pós-Pago	18,6%	18,6%	-	18,6%	-	18,6%	18,6%	0,0p.p.
Pós-Pago Humano	21,3%	21,5%	-0,2p.p.	21,3%	-	21,3%	21,5%	-0,2p.p.
Base de Clientes TIM UltraFibra ('000)	798	761	4,8%	806	-1,1%	798	761	4,8%
FTTH	737	643	14,7%	733	0,5%	737	643	14,7%
FTTC	61	118	-48,9%	73	-17,0%	61	118	-48,9%

* Dados publicados pela Anatel relativos a maio de 2024.

SEGMENTO MÓVEL:

No 2T24, a TIM somou **62,0 milhões de usuários móveis**, retornando ao patamar de adições positivas com **incremento de 761 mil clientes nos últimos 12 meses e 566 mil no trimestre**. O Pós-pago foi o destaque principal para o atingimento dessa performance com crescimento de **9,0% A/A** na base, totalizando **29,0 milhões de clientes**, sendo 23,5 milhões de clientes no Pós-pago humano (+7,4% A/A). Já o Pré-pago contabilizou 33 milhões de clientes, uma redução de 4,7% A/A na base explicada pelo crescimento da migração de clientes do Pré-pago para o Pós-pago.

SEGMENTO FIXO:

A base de clientes da TIM UltraFibra somou **798 mil conexões no 2T24 (+4,8% A/A)** com o FTTH sendo o principal componente somando 737 mil clientes. Na comparação T/T, o total de clientes FTTH permanece estável fruto da estratégia da companhia de ser mais seletiva na expansão geográfica da TIM UltraFibra.



PLATAFORMA DE CLIENTES

A Plataforma de Clientes, tem como objetivo monetizar a base de clientes da empresa e aumentar a fidelidade desses clientes, através da observação de tendências de mercado e parcerias inovadoras. Essa iniciativa é habilitada por dois modelos de negócio:

I. **Parcerias Comerciais** com:

- (i) **remuneração direta pela venda de publicidade e de inteligência de dados**, onde os principais produtos de venda de publicidade utilizados são o TIM Ads e o TIM Insights – essa linha de receita teve forte aceleração, tendo praticamente dobrado de 2Q23 para 2Q24, principalmente devido à estruturação de força de vendas dedicada, bem como o desenvolvimento de novos acordos comerciais com agências e anunciantes;
- (ii) **remuneração por produtos de dados**, através de scores financeiros e produtos padronizados de validação/autenticação para melhoria da segurança digital dos usuários – essa linha quase triplicou em receitas das transações do 2Q23 para 2Q24 devido à rápida rentabilização das soluções de score e lançamento de novos produtos de Open Gateway.

- II. **Parcerias Estratégicas.** Neste modelo, além do TIM Ads e TIM Insights, utilizamos a capacidade de segmentação da nossa base, aliada à força da marca da TIM para fazer um endosso da marca parceira, estimulando o consumidor a aderir aos produtos de nossos parceiros estratégicos com ofertas exclusivas para os clientes TIM. Neste caso, a remuneração da TIM é atrelada ao sucesso da parceria, podendo ser composta por uma receita baseada na aquisição de clientes ou mesmo participação nas empresas parceiras.

Dentro dessa estratégia foram elencadas algumas verticais com grandes oportunidades de sinergia com os serviços de telefonia móvel e por ter um valuation de mercado superior aos das empresas de telecomunicações. Abaixo estão detalhes das verticais nas quais já estamos atuando:

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2020, a Companhia concluiu a negociação com o Banco C6 e lançou ofertas exclusivas para os clientes TIM que abrissem contas no banco e usassem seus serviços. Nesse contrato, a TIM recebe remuneração por contas ativas e a opção de obter a participação societária no Banco C6 à medida que são atingidas determinadas metas, sendo que a quantidade de ações recebida por cada meta atingida varia ao longo do contrato.

No dia 1º de fevereiro de 2021, a TIM comunicou que obteve, no âmbito desta parceria, o direito ao exercício de bônus de subscrição equivalente a participação indireta de aproximadamente 1,44% do capital social do Banco C6, em decorrência do atingimento, em dezembro de 2020, do 1º nível das metas acordadas. Posteriormente, a Companhia exerceu sua opção de adquirir e converter ações do C6, o que representa aproximadamente 1,44% do Banco. Importante destacar que uma vez exercida a opção, a TIM passou a deter uma posição minoritária e sem posição de controle ou de influência significativa na administração do C6.



Adicionalmente, a TIM detém opções de subscrição de ações, que representam a opção da Companhia de subscrever 4,62% das ações do Banco C6 em 30 de junho de 2024. Considerando o que já foi exercido, mais as opções, a participação potencial da TIM no Banco C6 pode atingir aproximadamente 6,06%, ressaltando a disputa arbitral em curso. Mais detalhes podem ser encontrados nas Notas 12, 31 e 37 do ITR.

SERVIÇOS DE EDUCAÇÃO

No pilar de Educação a parceria com a Descomplica já ultrapassa os 500 mil inscritos em diversos cursos como: preparatório para o ENEM, cursos livres, graduações e pós-graduação. Os cursos livres focados em tecnologia, como ChatGPT e Inteligência Artificial Para Não Técnicos, já somam +35 mil inscritos em 2024.

SERVIÇOS DE SAÚDE

Em maio de 2024, a TIM finalizou o piloto operacional da parceria com o Cartão de Todos realizando o *rollout* nacional da parceria oferecendo o serviço para todos os clientes da sua base.

No primeiro mês de operação full já atingimos mais de 15 mil assinaturas do Cartão de Todos através da plataforma da parceria, além de um total de mais de 48 mil clientes cadastrados. Vale lembrar que hoje todos os clientes da TIM possuem isenção da taxa de adesão e os do segmento Controle e Pós-Pago tem direito a 3 meses de gratuidade na mensalidade.

AMBIENTAL, SOCIAL e GOVERNANÇA

DESTAQUES DO 2T24

- A TIM divulgou seu 20º Relatório ESG. Dentre os destaques da publicação, a Companhia reportou 100% de energia elétrica renovável em seu consumo, cobertura 4G em todas as cidades do país, reconhecimentos em diversidade e inclusão e uma década de atuação do Instituto TIM. O documento também apresenta o Plano ESG 2024-26 com novas metas, como ter pelo menos 25% de pessoas negras na liderança até 2025 e alcançar 32 milhões de hectares conectados em áreas rurais do Brasil até 2026.
- A TIM conquistou pela terceira vez o selo Great Place to Work (GPTW) que reconhece as Melhores empresas para se trabalhar no Brasil. A certificação, globalmente reconhecida, tem o objetivo de medir o nível de confiança dos colaboradores na organização. A Companhia também participou dos prêmios de diversidade do GPTW e foi a operadora mais premiada, com selos nas categorias Mulher, Étnico-Racial, LGBTI+ e 50+.
- Pelo segundo ano consecutivo, a TIM recebeu o Selo Equidade BR, sendo considerada uma das melhores empresas para pessoas LGBTI+ trabalharem. O reconhecimento feito pelo Instituto +Diversidade e pela Human Rights Campaign reforça o compromisso da Companhia em promover um ambiente de inclusão, oportunidade, apoio e acolhimento.
- Em mais uma ação dentro do pilar de Inclusão e Diversidade, a TIM abriu em maio 250 vagas para pessoas com deficiência. A iniciativa faz parte do TIM+Diversa, programa criado pela Companhia que visa não apenas à empregabilidade, mas também à capacitação e o desenvolvimento profissional contínuo desses novos colaboradores.
- Pela terceira vez, a TIM foi considerada a operadora mais acessível para pessoas com deficiência no Brasil. A empresa ficou em primeiro lugar no ranking do Prêmio Anatel de Acessibilidade, iniciativa da agência reguladora que está em sua sexta edição e busca estimular uma maior acessibilidade em lojas, sites e atendimento remoto dos serviços de telecomunicações, além de ações voluntária das companhias do setor.
- A TIM se tornou a primeira operadora a aderir ao Procon Racial, uma iniciativa do Procon-SP, realizada em parceria com a Universidade Zumbi dos Palmares, com o objetivo de combater e prevenir o racismo nas relações de consumo. Com essa adesão, a Companhia reforça seu compromisso de promover a diversidade e inclusão e se compromete com os 10 princípios para enfrentar o racismo nas relações de consumo.
- Em resposta à tragédia climática ocorrida no Rio Grande do Sul, a TIM priorizou sua atuação em quatro frentes: garantir a conexão, atuando para restabelecer a rede o mais brevemente possível; apoiar os clientes por meio da liberação de roaming e bônus de 10GB; auxiliar seus colaboradores das regiões afetadas e realizar doações de itens emergenciais para a sociedade por meio de parcerias com instituições locais, como a Ascendendo Mentes, da Rede Gerando Falcões. Reforçando o compromisso da Companhia com a inclusão, o Instituto TIM também doou, por meio da ONG One by One, 200 cadeiras de rodas para pessoas com deficiência afetadas pelas enchentes.
- O Academic Working Capital (AWC), programa de empreendedorismo universitário do Instituto TIM, concluiu sua 8ª edição com a realização da Feira de Investimentos, na FAAP, em São Paulo. Mais de 40 alunos apresentaram 15 projetos para investidores-anjo e executivos do mercado. Entre as soluções desenvolvidas pelos universitários, destacam-se uma bebida energética e uma barra



de cereal que têm como ingrediente-chave a casca do café; ondas ultrassônicas de alta frequência e luz ultravioleta alimentadas por energia renovável para melhorar a qualidade da água de bebedouros bovinos e o uso da inteligência artificial para otimizar a criação de camarões. Desde 2015, o AWC já impulsionou cerca de 200 projetos, resultando na criação de mais de 100 startups.

- A Bateria do Instituto TIM foi uma das atrações do TIM Music Rio, realizado na Praia de Copacabana. Considerado um dos maiores festivais gratuitos de música do Brasil, o evento reuniu em dois finais de semana artistas como Djavan, IZA, Gloria Groove, Marina Sena e Preta Gil. Em sua apresentação, a Bateria do Instituto TIM, que é formada por mais de 50 crianças, jovens e adultos com e sem deficiência, incluiu diferentes ritmos e sucessos como "Coisinha do Pai", "Maracangalha" e "Emoriô".
- No 2º trimestre, a TIM incorporou oito novas usinas em sua operação como parte da evolução do Projeto Geração Distribuída (GD), totalizando 114 unidades. O projeto é responsável por promover o abastecimento da rede com a utilização de usinas de energia renovável, com predominância de plantas solares. A expectativa é que até o final de 2024, quase 60% da energia utilizada pela Companhia seja oriunda da GD, chegando ao total de 134 usinas, que atenderão 25 estados.
- A TIM encerrou o 2º TRI com 1.859 *biosites* ativos em sua rede. Essas estruturas, similares a um poste comum, são uma solução para densificação da rede de acesso móvel (antenas/torres) com baixíssimo impacto visual e urbanístico, menor custo e rápida instalação.

Para acessar o informe trimestral de ESG, favor acessar: [Informe Trimestral ESG](#)

AVISO LEGAL

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, Lei 6.404/76. As comparações referem-se ao segundo trimestre (“2T24”) e aos primeiros seis meses de 2024 (“6M24”), exceto quando indicado de outra forma.

Este documento pode conter declarações de caráter prospectivo. Estas não são declarações de fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “prediz”, “projeta”, “visa”, bem como palavras similares, têm como intenção identificar essas declarações, que envolvem, necessariamente, riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, previstos ou não, pela Companhia. Portanto, os resultados operacionais futuros da Companhia poderão diferir das expectativas atuais e os leitores desta divulgação não devem basear suas considerações exclusivamente nas informações aqui fornecidas. Declarações prospectivas refletem apenas as opiniões na data em que são apresentadas e a Companhia não está obrigada a atualizá-las diante de novas informações ou desdobramentos futuros.

CONTATOS DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Telefones: (+55 21) 4109-3360 / 4112-6048

E-mail: ri@timbrasil.com.br

Website de Relações com Investidores: ri.tim.com.br



ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstração de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

Anexo 4: Indicadores Operacionais

Anexo 5: EBITDA *After Lease*

As Demonstrações Financeiras Completas, incluindo as Notas Explicativas, estão disponíveis no *website* de Relações com Investidores da Companhia.



ANEXO 1 – TIM S.A. Balanco Patrimonial

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	% A/A	1T24	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
ATIVO	54.035	55.707	-3,0%	54.334	-0,6%
CIRCULANTE	10.397	9.281	12,0%	10.335	0,6%
Caixa e equivalentes de caixa	2.111	3.067	-31,2%	1.985	6,4%
Títulos e valores mobiliários	1.201	272	342,1%	1.386	-13,4%
Contas a receber de clientes	4.262	3.568	19,5%	4.042	5,4%
Estoques	416	374	11,1%	405	2,8%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	274	167	64,7%	306	-10,3%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	938	749	25,3%	935	0,4%
Despesas antecipadas	495	481	2,9%	612	-19,1%
Instrumentos financeiros derivativos	358	266	34,9%	305	17,7%
Arrendamentos	31	29	8,2%	31	1,4%
Outros ativos	310	309	0,3%	329	-5,9%
NÃO CIRCULANTE	43.637	46.426	-6,0%	44.000	-0,8%
Realizável a Longo Prazo	4.466	5.792	-22,9%	4.430	0,8%
Títulos e valores mobiliários	15	13	13,0%	13	17,1%
Contas a receber de clientes	168	236	-28,8%	190	-11,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	211	835	-74,8%	208	1,1%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	928	1.005	-7,6%	905	2,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.166	1.287	-9,4%	1.270	-8,1%
Depósitos judiciais	677	1.422	-52,3%	686	-1,2%
Despesas antecipadas	222	89	147,7%	191	16,2%
Instrumentos financeiros derivativos	527	499	5,4%	507	3,9%
Arrendamentos	209	208	0,4%	209	-0,4%
Outros ativos financeiros	303	163	n.a.	214	41,2%
Outros ativos	40	34	17,7%	37	7,7%
Permanente	39.171	40.634	-3,6%	39.570	-1,0%
Investimento	1.405	1.498	-6,2%	1.428	-1,6%
Imobilizado	22.572	23.085	-2,2%	22.689	-0,5%
Intangível	15.194	16.050	-5,3%	15.452	-1,7%
PASSIVO	54.035	55.707	-3,0%	54.334	-0,6%
CIRCULANTE	11.758	13.261	-11,3%	12.773	-7,9%
Fornecedores	3.649	3.651	-0,1%	3.912	-6,7%
Empréstimos e financiamentos	379	2.171	-82,5%	761	-50,2%
Passivo de arrendamento	1.855	2.106	-11,9%	1.847	0,4%
Instrumentos financeiros derivativos	190	353	-46,3%	244	-22,3%
Obrigações trabalhistas	356	346	2,8%	463	-23,1%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	37	47	-20,8%	49	-23,2%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	3.400	2.588	31,4%	3.116	9,1%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	1.239	334	270,8%	1.580	-21,6%
Autorizações a pagar	284	511	-44,4%	415	-31,6%
Receitas diferidas	260	269	-3,1%	273	-4,8%
Outras obrigações contratuais	-	748	n.a.	-	n.a.
Outros passivos e provisões	109	137	-20,3%	114	-4,4%
NÃO CIRCULANTE	16.801	17.118	-1,9%	16.536	1,6%
Empréstimos e financiamentos	2.717	2.619	3,7%	2.487	9,2%
Passivo de arrendamento	10.625	10.995	-3,4%	10.547	0,7%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	39	12	223,7%	10	296,9%
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.477	1.289	14,7%	1.529	-3,4%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	5	6	-13,8%	5	-
Autorizações a pagar	1.193	1.089	9,5%	1.158	3,0%
Receitas diferidas	589	638	-7,7%	609	-3,4%
Outros passivos	156	470	-66,7%	191	-18,2%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.476	25.327	0,6%	25.025	1,8%
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	398	419	-5,0%	391	2,0%
Reservas de lucros	10.850	10.915	-0,6%	10.850	-
Ajustes de avaliação patrimonial	(3)	(4)	-13,8%	(3)	-
Ações em tesouraria	(48)	(0,2)	29423,5%	(9)	414,5%
Lucro do período	801	519	54,3%	319	n.a.



ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida	6.303	5.863	7,5%	6.096	3,4%	12.398	11.503	7,8%
Receita de Serviços	6.103	5.695	7,2%	5.909	3,3%	12.013	11.162	7,6%
Serviço Móvel	5.766	5.372	7,3%	5.577	3,4%	11.343	10.524	7,8%
Gerada pelo Cliente	5.389	4.978	8,3%	5.191	3,8%	10.580	9.799	8,0%
Interconexão	87	108	-19,6%	94	-7,9%	181	219	-17,1%
Plataforma de Clientes	30	36	-16,3%	31	-2,4%	62	68	-9,3%
Outras Receitas	260	250	3,9%	260	-0,1%	520	438	18,7%
Serviço Fixo	337	323	4,5%	332	1,5%	670	638	5,0%
dos quais TIM UltraFibra	234	217	8,0%	229	2,5%	463	426	8,5%
Receita de Produtos	199	168	18,5%	186	7,0%	385	342	12,8%
Custos da Operação	(3.150)	(2.967)	6,2%	(3.205)	-1,7%	(6.355)	(6.032)	5,4%
EBITDA	3.153	2.896	8,8%	2.890	9,1%	6.043	5.472	10,4%
Margem EBITDA	50,0%	49,4%	0,6p.p.	47,4%	2,6p.p.	48,7%	47,6%	1,2p.p.
Depreciação & Amortização	(1.756)	(1.835)	-4,3%	(1.755)	0,04%	(3.510)	(3.612)	-2,8%
Depreciação	(1.274)	(1.364)	-6,6%	(1.276)	-0,2%	(2.549)	(2.657)	-4,1%
Amortização	(482)	(471)	2,3%	(479)	0,6%	(961)	(955)	0,7%
Equivalência Patrimonial	(23)	(23)	-	(23)	2,6%	(46)	(42)	9,4%
EBIT	1.374	1.039	32,3%	1.113	23,5%	2.487	1.818	36,8%
Margem EBIT	21,8%	17,7%	4,1p.p.	18,3%	3,5p.p.	20,1%	15,8%	4,3p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(450)	(426)	5,7%	(525)	-14,3%	(975)	(649)	50,2%
Despesas Financeiras	(661)	(741)	-10,8%	(754)	-12,3%	(1.415)	(1.337)	5,9%
Receitas Financeiras	188	316	-40,5%	221	-14,9%	409	691	-40,8%
Variações Cambiais, Líquidas	23	(1)	n.a.	8	191,9%	31	(4)	n.a.
Lucro Antes dos Impostos	924	613	50,8%	588	57,2%	1.512	1.169	29,3%
Imposto de Renda e Cont. Social	(143)	13	n.a.	(69)	108,8%	(212)	(130)	62,4%
Lucro Líquido	781	626	24,7%	519	50,4%	1.301	1.039	25,2%
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida	6.303	5.863	7,5%	6.096	3,4%	12.398	11.544	7,4%
Receita de Serviços	6.103	5.695	7,2%	5.909	3,3%	12.013	11.203	7,2%
Serviço Móvel	5.766	5.372	7,3%	5.577	3,4%	11.343	10.565	7,4%
Gerada pelo Cliente	5.389	4.978	8,3%	5.191	3,8%	10.580	9.799	8,0%
Interconexão	87	108	-19,6%	94	-7,9%	181	219	-17,1%
Plataforma de Clientes	30	36	-16,3%	31	-2,4%	62	68	-9,3%
Outras Receitas	260	250	3,9%	260	-0,1%	520	479	8,6%
Serviço Fixo	337	323	4,5%	332	1,5%	670	638	5,0%
dos quais TIM UltraFibra	234	217	8,0%	229	2,5%	463	426	8,5%
Receita de Produtos	199	168	18,5%	186	7,0%	385	342	12,8%
Custos da Operação	(3.150)	(2.949)	6,8%	(3.205)	-1,7%	(6.355)	(6.019)	5,6%
Pessoal	(366)	(337)	8,6%	(364)	0,5%	(730)	(672)	8,7%
Comercialização	(1.002)	(933)	7,4%	(980)	2,2%	(1.982)	(1.967)	0,8%
Rede e Interconexão	(1.079)	(1.016)	6,2%	(1.135)	-4,9%	(2.214)	(1.983)	11,7%
Gerais e Administrativos	(209)	(201)	3,9%	(220)	-5,2%	(429)	(446)	-3,8%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(268)	(238)	12,3%	(248)	8,0%	(515)	(468)	10,0%
Provisão para devedores duvidosos	(172)	(146)	18,1%	(166)	4,0%	(338)	(306)	10,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(54)	(78)	-31,1%	(93)	-42,3%	(146)	(177)	-17,4%
EBITDA	3.153	2.914	8,2%	2.890	9,1%	6.043	5.526	9,4%
Margem EBITDA	50,0%	49,7%	0,3p.p.	47,4%	2,6p.p.	48,7%	47,9%	0,9p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(450)	(426)	5,7%	(525)	-14,3%	(975)	(649)	50,2%
Imposto de Renda e Cont. Social	(143)	8	n.a.	(69)	108,8%	(212)	(149)	42,4%
Lucro Líquido	781	638	22,5%	519	50,4%	1.301	1.075	21,0%
Total Itens Normalizados	-	(11)	n.a.	-	n.a.	-	(36)	n.a.

* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 17,4 milhões no 2T23 e -R\$ 4,4 milhões no 1T23). 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 (-R\$ 5,9 milhões no 2T23 e -R\$ 12,4 milhões no 1T23).



ANEXO 3 – TIM S.A. Demonstrações de Fluxo de Caixa

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Posição de Caixa Inicial	1.985	3.555	-44,2%	3.078	-35,5%	3.078	2.549	20,8%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	924	630	46,6%	588	57,2%	1.512	1.223	23,6%
Itens não-recorrentes	-	(17)	n.a.	-	n.a.	-	(54)	n.a.
Depreciação e Amortização	1.756	1.835	-4,3%	1.755	0,0%	3.510	3.612	-2,8%
Resultado de equivalência patrimonial	23	23	0,0%	23	2,6%	46	42	9,4%
Valor residual de ativos imobilizados e intangíveis baixados	2	90	-97,5%	1	84,5%	3	80	-95,7%
Juros das obrigações decorrentes de desmobilização de ativos	4	10	-59,9%	3	44,4%	7	15	-56,0%
Provisão para processos administrativos e judiciais	50	75	-33,8%	90	-44,7%	139	173	-19,5%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	(11)	18	n.a.	87	n.a.	76	106	-28,3%
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	190	(147)	n.a.	214	-11,1%	404	2	18882,5%
Juros sobre títulos e valores mobiliários	(35)	(10)	242,5%	(47)	-25,4%	(82)	(26)	214,9%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	361	341	5,8%	349	3,5%	710	512	38,6%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	(7)	1,6%	(7)	0,1%	(14)	(14)	1,5%
Ganho aquisição Cozani (via ajuste de preço)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Provisão para perdas de crédito esperadas	172	146	18,1%	166	4,0%	338	306	10,6%
Planos de incentivo a longo prazo	10	5	87,8%	5	110,6%	14	11	30,5%
Redução (aumento) dos ativos operacionais	(210)	(347)	-39,5%	(766)	-72,6%	(975)	(940)	3,7%
Contas a receber de clientes	(327)	(317)	3,0%	(464)	-29,6%	(791)	(450)	75,8%
Impostos e contribuições a recuperar	10	(107)	n.a.	187	-94,5%	197	(106)	n.a.
Estoques	(11)	(73)	-84,7%	(73)	-84,6%	(84)	(138)	-39,2%
Despesas antecipadas	86	137	-37,5%	(425)	n.a.	(339)	(211)	60,6%
Depósitos judiciais	16	24	-33,4%	10	64,3%	25	15	70,5%
Outros ativos circulantes e não circulantes	16,2	(11)	n.a.	-	4747,8%	17	(49)	n.a.
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(492)	(458)	7,6%	(813)	-39,4%	(1.305)	(762)	71,3%
Obrigações trabalhistas	(107)	(73)	46,5%	76	n.a.	(31)	3	n.a.
Fornecedores	(285)	(210)	35,6%	(708)	-59,7%	(993)	(593)	67,6%
Impostos, taxas e contribuições	227	179	26,8%	(22)	n.a.	204	328	-37,6%
Autorizações a pagar	(124)	(121)	2,7%	21	n.a.	(103)	(104)	-0,9%
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(98)	(115)	-14,4%	(63)	56,4%	(161)	(161)	-0,1%
Receita diferida	(34)	(14)	138,0%	(19)	81,5%	(52)	(26)	104,2%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(71)	(103)	-31,4%	(99)	-28,5%	(170)	(209)	-18,8%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(50)	(58)	n.a.	-	n.a.	(50)	(197)	n.a.
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.687	2.128	26,2%	1.646	63,2%	4.332	4.087	6,0%
Capex	(925)	(926)	-0,1%	(1.355)	-31,7%	(2.280)	(2.214)	2,9%
Resgates de títulos e valores mobiliários	2.324	69	3279,4%	2.055	13,1%	4.380	2.349	86,5%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(2.106)	(5)	42014,2%	(1.436)	46,6%	(3.542)	(404)	776,6%
Aporte de capital Fundo 5G	(77)	-	n.a.	-	n.a.	(77)	-	n.a.
Outros ativos financeiros	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Contraprestação na aquisição da Cozani, líquido de caixa adquirido	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Outros	7	9	-20,1%	3	134,4%	10	16	-33,3%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(776)	(853)	-9,0%	(732)	6,1%	(1.508)	(254)	494,1%
Novos empréstimos	387	-	n.a.	-	n.a.	387	-	n.a.
Amortização de empréstimos	(582)	(89)	553,6%	(589)	-1,2%	(1.171)	(133)	779,3%
Juros pagos - Empréstimos	(50)	(78)	-35,7%	(30)	68,0%	(81)	(107)	-25,0%
Pagamento de passivo de arrendamento	(417)	(461)	-9,5%	(409)	2,0%	(826)	(916)	-9,9%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	(353)	(356)	-0,8%	(359)	-1,5%	(712)	(707)	0,8%
Incentivos sobre leases	32	-	n.a.	34	-6,9%	65	-	n.a.
Instrumentos financeiros derivativos	(133)	37	n.a.	(5)	2841,8%	(137)	19	n.a.
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(626)	(816)	-23,2%	(645)	-2,9%	(1.271)	(1.471)	n.a.
Compra de ações em tesouraria, líquido de alienações	(40)	-	n.a.	(5)	n.a.	(45)	-	n.a.
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	(1.784)	(1.763)	1,2%	(2.007)	-11,1%	(3.791)	(3.315)	14,3%
Fluxo de Caixa	126	(488)	n.a.	(1.093)	n.a.	(967)	518	n.a.
Posição de Caixa Final	2.111	3.067	-31,2%	1.985	6,4%	2.111	3.067	-31,2%

* LAIR normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 17,4 milhões no 2T23 e -R\$ 4,4 milhões no 1T23).



ANEXO 4 – TIM S.A. Indicadores Operacionais

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	61.986	61.225	1,2%	61.420	0,1%	61.986	61.225	1,2%
Pré-Paço	33.014	34.639	-4,7%	33.312	-0,9%	33.014	34.639	-4,7%
Pós-Paço	28.972	26.586	9,0%	28.108	3,1%	28.972	26.586	9,0%
Pós-Paço (ex-M2M)	23.453	21.842	7,4%	22.995	2,0%	23.453	21.842	7,4%
Base de Usuários 4G ('000)	51.481	54.736	-5,9%	52.249	-1,5%	51.481	54.736	-5,9%
Base de Usuários 5G ('000)	7.560	2.477	205,2%	6.167	22,6%	7.560	2.477	205,2%
Market share*	23,7%	24,3%	-0,6p.p.	23,8%	-0,05p.p.	23,7%	24,3%	-0,6p.p.
Pré-Paço	31,0%	31,8%	-0,8p.p.	31,1%	-0,1p.p.	31,0%	31,8%	-0,8p.p.
Pós-Paço	18,6%	18,6%	-	18,6%	-	18,6%	18,6%	0,0p.p.
Pós-Paço (ex-M2M)	21,3%	21,5%	-0,2p.p.	21,3%	-	21,3%	21,5%	-0,2p.p.
Churn Mensal (%)	2,9%	3,1%	-0,3p.p.	2,8%	0,1p.p.	2,8%	3,3%	-0,5p.p.
ARPU Móvel Reportado (R\$)	31,2	29,2	6,8%	30,3	2,7%	30,8	28,4	8,2%
ARPU Móvel Normalizado (R\$)	31,2	29,2	6,8%	30,3	2,7%	30,8	28,5	7,8%
Pré-Paço	14,9	14,3	4,0%	14,6	1,5%	14,8	14,1	4,7%
Pós-Paço	43,9	43,1	1,8%	42,1	4,2%	43,0	41,8	2,9%
Pós-Paço (ex-M2M)	53,4	51,8	3,1%	51,0	4,7%	52,2	49,9	4,7%
Base de Clientes TIM UltraFibra ('000)	798	761	4,8%	806	-1,1%	798	761	4,8%
FTTH	737	643	14,7%	733	0,5%	737	643	14,7%
FTTC	61	118	-48,9%	73	-17,0%	61	118	-48,9%
Adições Líquidas TIM UltraFibra ('000)	(9)	29	-129,9%	4	-317,2%	(5)	45	-110,2%
ARPU TIM UltraFibra (R\$)	98,6	94,8	3,9%	95,8	2,8%	97,2	93,9	3,5%
Aparelhos Vendidos ('000)	170	135	25,8%	160	6,3%	331	280	18,2%

* Dados publicados pela Anatel relativos a maio de 2024.



ANEXO 5 – TIM S.A. EBITDA After Lease

DESCRIÇÃO	2T24	2T23	%A/A	1T24	%T/T	6M24	6M23	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA Normalizado*	3.153	2.914	8,2%	2.890	9,1%	6.043	5.526	9,4%
Impacto Total do Lease sobre EBITDA Normalizado	(692)	(748)	-7,5%	(693)	-0,1%	(1.385)	(1.539)	-10,1%
Pagamento de Lease	(770)	(817)	-5,7%	(768)	0,4%	(1.538)	(1.623)	-5,2%
Excluindo multas descomissionamento	32	57	-43,1%	27	21,9%	59	57	3,7%
Outros efeitos de lease	46	12	269,4%	48	-5,0%	94	27	256,3%
EBITDA-AL Normalizado	2.461	2.166	13,6%	2.198	12,0%	4.658	3.986	16,9%
Margem EBITDA-AL Normalizada	39,0%	36,9%	2,1p.p.	36,1%	3,0p.p.	37,6%	34,5%	3,0p.p.
Capex	(925)	(926)	-0,1%	(1.355)	-31,7%	2.279	2.214	2,9%
EBITDA-AL Normalizado - Capex	1.536	1.240	23,8%	843	82,2%	2.379	1.772	34,3%
Margem EBITDA-AL Normalizada - Capex	24,4%	21,2%	3,2p.p.	13,8%	10,5p.p.	19,2%	15,3%	3,8p.p.

* EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 17,4 milhões no 2T23 e -R\$ 4,4 milhões no 1T23).