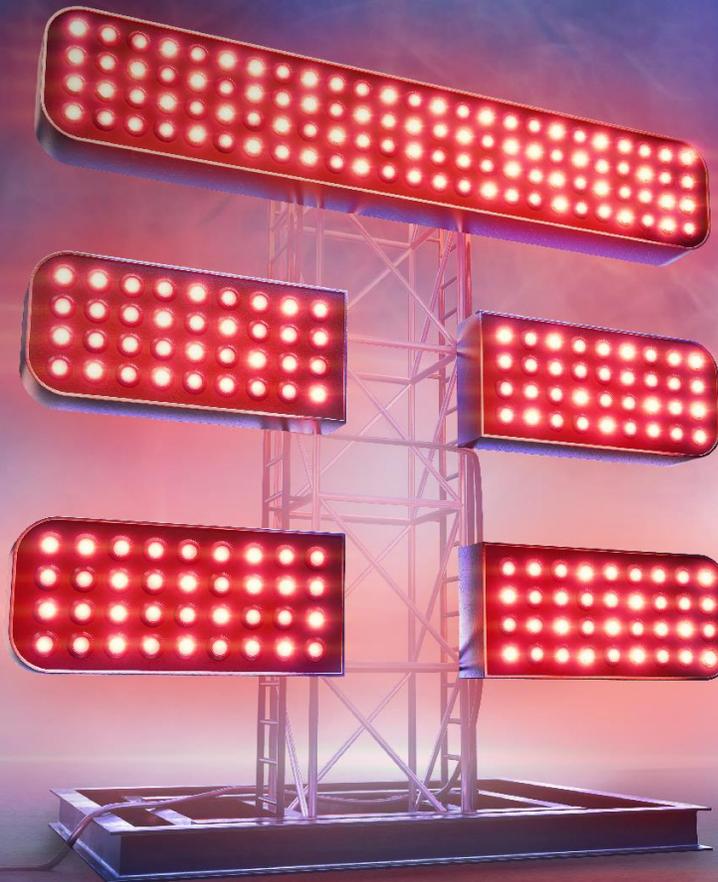




PATROCINADORA OFICIAL



APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
3º TRI 2024



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



Esta apresentação contém **declarações que constituem declarações prospectivas referentes à intenção**, crença ou expectativas atuais de criação de valor, dinâmica da base de clientes, estimativas referentes a resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Os analistas e investidores são advertidos para não confiar indevidamente nessas declarações prospectivas, que falam apenas a partir da data desta apresentação. A TIM S.A. não assume a obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações prospectivas, as quais não representam necessariamente uma orientação formal.



Essas declarações **prospetivas não são garantias de performance futura e envolvem riscos e incertezas**, e os **resultados reais podem diferir substancialmente daqueles projetados** como resultado de vários fatores.



Os números financeiros são apresentados considerando-se os impactos da adoção do IFRS 16, a menos que indicado de outra forma. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

- (1) Receita Líquida normalizada pelo efeito temporário da ineficiência do PIS/COFINS em decorrência de contrato entre a TIM S.A. e a Cozani (+R\$41,0 milhões no 1T23). A Cozani foi incorporada à TIM S.A. em 1º de abril de 2023.
- (2) Custos operacionais normalizados por: custos de consultoria no âmbito do projeto de aquisição e migração de clientes da Oi Móvel (+R\$ 2,1 milhões no 3T23, +R\$ 16,3 milhões no 2T23 e +R\$ 12,5 milhões no 1T23), créditos de PIS/COFINS gerados no acordo *intercompany* com a Cozani (-R\$ 17,7 milhões no 1T23), despesas FUST/FUNTEL relacionadas ao acordo *intercompany* com a Cozani (+R\$ 886 mil no 1T23), despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 1,1 milhão no 3T23 e +R\$ 1,1 milhão no 2T23) e despesas com folha de pagamento relacionadas à aquisição da Oi Mobile (+R\$ 8,4 milhões no 3T23).
- (3) EBITDA normalizado de acordo com os itens indicados nas seções Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 11,6 milhões no 3T23, +R\$ 17,4 milhões no 2T23 e -R\$ 4,4 milhões no 1T23).
- (4) Lucro líquido normalizado de acordo com os itens mencionados nas seções Receitas e Custos, descritos acima, e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e Contribuição Social: créditos tributários relacionados ao acordo *intercompany* com a Cozani (-R\$ 8,2 milhões no 1T23) e por outros efeitos tributários (-R\$ 3,9 milhões no 3T23, -R\$ 5,9 milhões no 2T23 e -R\$ 4,2 milhões no 1T23).

+6,3% de crescimento A/A no 3T24 na Receita de Serviços Móveis¹, uma sólida expansão acima da inflação

+7,5% de crescimento A/A no EBITDA¹ do 3T24, com expansão da margem

Recorde de menor churn: 0,7% churn mensal no pós-pago (ex-M2M) no 3T24

Maior FCO² para um terceiro trimestre
R\$ 1.608 Mi

Resultados financeiros e operacionais sólidos em um trimestre com FORTE GERAÇÃO DE CAIXA

Crescimento robusto do FCO² 23,4% A/A no 3T24 e **29,7%** A/A nos 9M24

+7,0% de crescimento A/A na Receita de Serviços Móveis nos 9M24¹

49,3% de Margem EBITDA¹ nos 9M24

MELHOR³ qualidade de rede no Brasil, a operadora com maior pontuação no índice QC

Margem do FCO² em 25% no 3T24 e **21,2%** nos 9M24

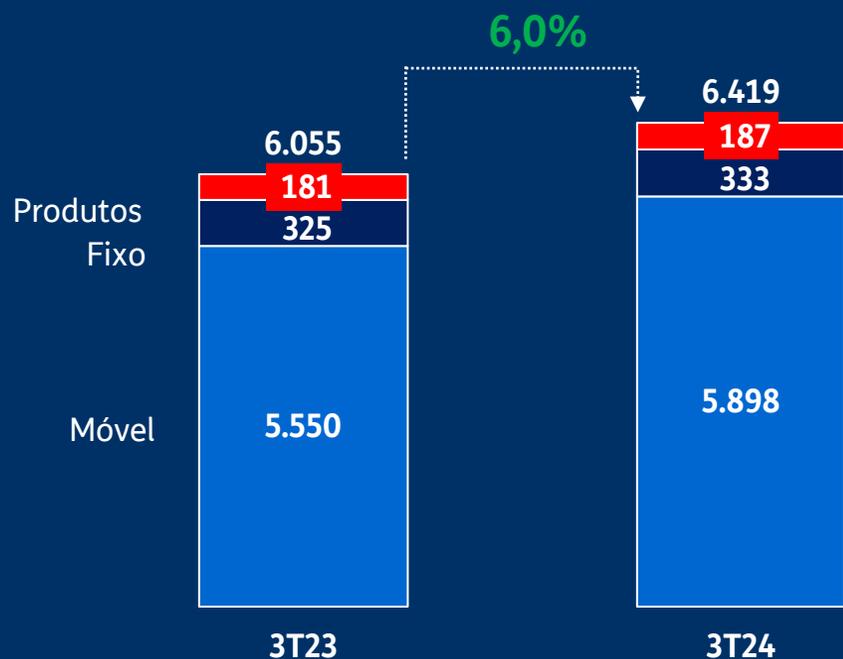
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) FCO calculado como EBITDA-AL menos Capex; (3) De acordo com o índice de qualidade consistente da

FINANÇAS: RECEITAS CRESCENDO EM UM RITMO SAUDÁVEL PARA ATENDER ÀS METAS ANUAIS



SÓLIDO DESEMPENHO DE RECEITA

(Receita Líquida normalizada¹ em R\$ Mi; %A/A)



Crescimento consistente da Receita de Serviços: + 6,1% A/A no 3T24 e +6,8 A/A nos 9M24

RECEITA DE SERVIÇOS MÓVEIS¹

Crescimento da RSM alavancado pelo pós-pago

+6,3%
A/A no 3T24

O maior ARPU móvel do setor

R\$31,7
+4,8% A/A no 3T24



Forte crescimento do pós-pago

+8,3%
A/A no 3T24

TIM ULTRAFIBRA

Expansão seletiva para apoiar um crescimento sustentável da receita

+6,0% A/A no 3T24

- +28 novas cidades, no 3T24, com **expansão** para o estado do Rio Grande do Sul



(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.

MELHOR OFERTA: MELHORIA NA PROPOSTA DE VALOR DOS CLIENTES ATRAVÉS DA ATUALIZAÇÃO DO PORTFÓLIO DO PÓS E MUDANÇA NO PRÉ



Projetando ofertas inovadoras...

... melhorando a gestão da base de clientes enquanto aumentamos a fidelidade do cliente



Uma iniciativa comercial inovadora no mercado brasileiro, impulsionando o uso do aplicativo Meu TIM

Pix Back em recargas pelo app Meu TIM

WhatsApp grátis durante todo o mês

TIM PRÉ XIP

Novo portfólio do pós-pago com foco na melhoria do custo-benefício em diferentes faixas de preço do pós-pago

R\$ 57,99	R\$ 64,99	R\$ 84,99	R\$ 119,99
TIM Controle	TIM Controle Plus	TIM Controle Premium	TIM Black (oferta de entrada)

Pacote de escolha para conteúdos de streaming

+ Pacote de roaming internacional



Base de clientes pós-pagos (ex-M2M)

('000 linhas, expansão %T/T)



Gestão aprimorada de clientes e das ofertas Pós-pagas aumentaram a fidelidade e a satisfação do cliente, ajudando na dinâmica de adições líquidas.

Churn continua no nível mais baixo

-0,7%

Taxa de churn do pós-pago ex-M2M no 3T24

Aumentando a migração para planos de maior valor

+19,3%

crescimento A/A na migração de Controle para Pós-Pago Puro no 3T24

Combos no móvel aumentando a fidelidade do cliente

+11%

crescimento no engajamento da base de clientes em mais de um produto nos últimos 12 meses

MELHOR REDE: A MAIOR COBERTURA COM A MELHOR QUALIDADE



Foco na expansão da cobertura 5G em todo o Brasil

#1 em cidades¹ cobertas com o melhor



Cidades com 5G



+26%

1 nova cidade por dia nos últimos 3 meses

E também a **ÚNICA** operadora a cobrir 5.570 cidades com 4G

Nossa qualidade de rede reconhecida como a melhor

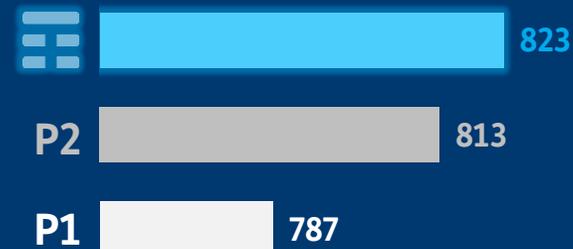
Índice de Qualidade Consistente da Rede² (QC)

Sustentando a liderança em consistência com melhorias contínuas



Líder no índice de QC em 21 dos 26 estados + DF

Experiência de Estabilidade⁴ – Brasil



“Estabilidade é duas vezes mais importante para os consumidores do que velocidade”
– Opensignal³ fev/24

(1) Fonte: https://www.teleco.com.br/5g_cobertura.asp; (2) Fonte: Jul-23: Relatório da Opensignal; Jan-24: Opensignal; Set-24: Opensignal; (3) Fonte: Relatório da Opensignal de 8 de fevereiro de 2024, aqui; (4) Fonte: Mar-24: Teletime.

MELHOR SERVIÇO: MANTENDO OS INDICADORES DE QUALIDADE DE SERVIÇO NOS MAIS ALTOS PADRÕES, ENQUANTO CONSTRUÍMOS UM CAMINHO DE EVOLUÇÃO COM IA



Inovando com IA para melhorar a experiência dos clientes



- **A implementação do TIM AIX está 100% concluída**, ferramenta de “copiloto” baseada em IA para operadores de *call center*, aumentando a assertividade e eficiência de mais de 5 mil operadores.
- **Novo caso de uso sendo implementado**, análise de fala e texto usando GenAI para produzir *insights* a partir de interações com clientes.
- **Lançamento da AI Academy**, um programa de treinamento de IA para 100% de nossos funcionários com o objetivo de melhorar as habilidades e a produtividade das equipes.

A qualidade do serviço é um jogo de consistência

Solucionando as demandas dos clientes com excelência...

75%
de **resoluções em primeira chamada** em chamadas com assistência humana

~95%
no **índice de resolutividade** da Anatel



Primeira e única empresa a ser reconhecida¹ como a melhor na resolução de reclamações de clientes

+11,2%
Crescimento anual do **NPS** de assistência humana no 3T24

... enquanto usamos o digital como um impulsionador para conveniência e eficiência

+7,5%
Crescimento A/A na **interação digital com o cliente**

>97%
Faturas digitais (+1,8p.p. A/A)

55,3%
de **Participação do PIX** em Meios de Pagamento

(1) O Selo de Eficiência Procon SP é uma certificação concedida às empresas que atingirem um fator médio de resolução mensal de 85% ou mais das reclamações feitas no site do Procon-SP em cada um dos últimos 3 meses.

FORTALECENDO A MARCA TIM E MELHORANDO A PERCEPÇÃO DO CLIENTE: FESTIVAL DE MÚSICA ROCK IN RIO



Patrocinando o maior festival de música em LatAm

A marca MAIS² comentada entre os patrocinadores

7

Dias¹ de Evento

750

Atrações¹

500

Horas¹ de experiência

Mais de 700 mil¹ pessoas participando do evento

92%

Mais comentários do que o 2º lugar

90%

de favorabilidade geral

Expandindo a exposição e o engajamento da marca

715Mi

de impressões³

12Mi

de Visualizações⁴

95Mi

do alcance em mídias sociais⁵

A TIM forneceu conectividade superior por meio de sua rede 5G e melhorou a experiência do festival para seus clientes usando várias ferramentas de relacionamento

(1) Fonte: De acordo com os números oficiais divulgados pelo evento, [aqui](#); (2) De acordo com as ferramentas de marketing Tagger e Sprinklr (não considera a publicação de influenciadores); (3) Impressões são quantas vezes nosso conteúdo estático apareceu para as pessoas; (4) Número de visualizações em todos os conteúdos de vídeo (Instagram e Tiktok); (5) Número de pessoas que visualizaram nossas postagens nas redes sociais.

NOVAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO: CRESCENDO NOSSO ECOSSISTEMA DIGITAL, ENQUANTO RESULTADOS SÓLIDOS ESTÃO COMEÇANDO A SURGIR



Resultados promissores em Saúde

- Saúde acessível → melhorando a fidelidade e criando uma oportunidade de receita.
- A TIM atua como um canal de aquisição com ofertas conjuntas. Remuneração baseada em taxas.



Lançamento comercial completo em junho/24.

~20mil Novos clientes por mês

Ciclo positivo em publicidade móvel e monetização de dados

- Anúncios direcionados para grandes marcas usando inventário próprio e externo da TIM.
- **200+ marcas** executando **800+ campanhas** veiculadas em 2024.
- 78 Mi de consultas para pontuação de crédito e produtos antifraude.

2x crescimento de Receita líquida vs. 3T23

Investimentos em *venture capital*

- Fundo 5G: TIM como investidor âncora em um fundo de conectividade e crescimento administrado pela Upload Ventures.
- **US\$ 36 Mi²** já foram aportados no fundo.

TOPSORT
Plataforma de mídia de varejo baseada em IA

simetrik
Plataforma de gestão financeira SaaS para LatAm B2B

Educação continua evoluindo

descomplica.

A maior empresa de educação digital do Brasil, com mais de 5 Mi¹ de alunos

>700mil

Assinantes desde o início da parceria

+130mil

Assinantes em cursos gratuitos, como ChatGPT e IA, em 2024

(1) Fonte: "Os próximos passos da startup de educação online Descomplica após comprar a Universidade do Paraná";

(2) Valor nominal.

NOVAS VERTENTES DE CRESCIMENTO: CONSTRUINDO UM NOVO MERCADO EM B2B IOT



Pipeline robusto de clientes em potencial (em todas as verticais) com RFPs até jun/25: **Receitas contratadas mapeadas em concorrência: ~R\$ 600 Mi³.**

Total de Receitas Contratadas

R\$ 613Mi

>18,2Mi
De hectares cobertos com 4G

>4,7mil
KM de rodovias cobertas

>263mil
Pontos de luz inteligentes vendidos

1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24 2T24 3T24

Novos Contratos

Cobertura como Serviço

Usina Santa Terezinha

- Um dos maiores produtores de cana-de-açúcar¹ do Brasil, com mais de R\$ 3 Bi em faturamento.
- Instalação de **novas torres**, cobrindo **1 Mi de hectares** em mais de **50 municípios** do Paraná

Eco Noroeste Paulista²

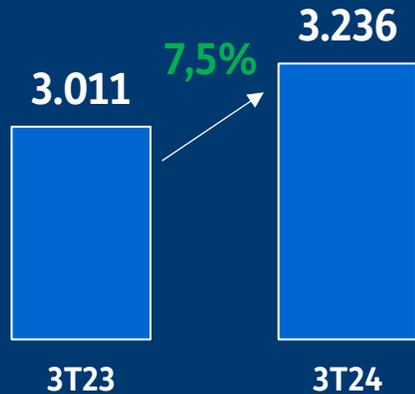
- Grupo EcoRodovias, maior operadora rodoviária do Brasil
- +597km de cobertura 4G no estado de São Paulo** (abrangendo 3 rodovias), incluindo 23 novos sites

FINANÇAS: EXECUÇÃO PRECISA IMPULSIONOU SÓLIDA EVOLUÇÃO DO EBITDA E MAIS UM TRI COM EXPANÇÃO DE MARGEM



EBITDA cresce mais rápido que a receita, em ritmo de *high single-digit*

(EBITDA normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



O Opex cresceu 4,5% A/A, acompanhando a inflação dos últimos 12 meses²

Sólido crescimento de *high single-digit* do EBITDA-AL

(EBITDA-AL normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



As multas de descomissionamento somaram R\$ 51 Mi no 3T24, totalizando R\$ 348 Mi desde 2023

Margem recorde para um terceiro trimestre

(Margem EBITDA normalizada¹; %)



+0,7p.p. A/A de expansão de margem

Nos 9M24, a Margem EBITDA atingiu 49,3%, evolução de 0,8p.p. A/A

Melhoria contínua na expansão da Margem-AL

(Margem EBITDA-AL normalizada¹; %)



+1,0p.p. A/A de expansão de margem-AL

Nos 9M24, a Margem EBITDA-AL atingiu 38,1%, crescendo 2,3p.p. A/A

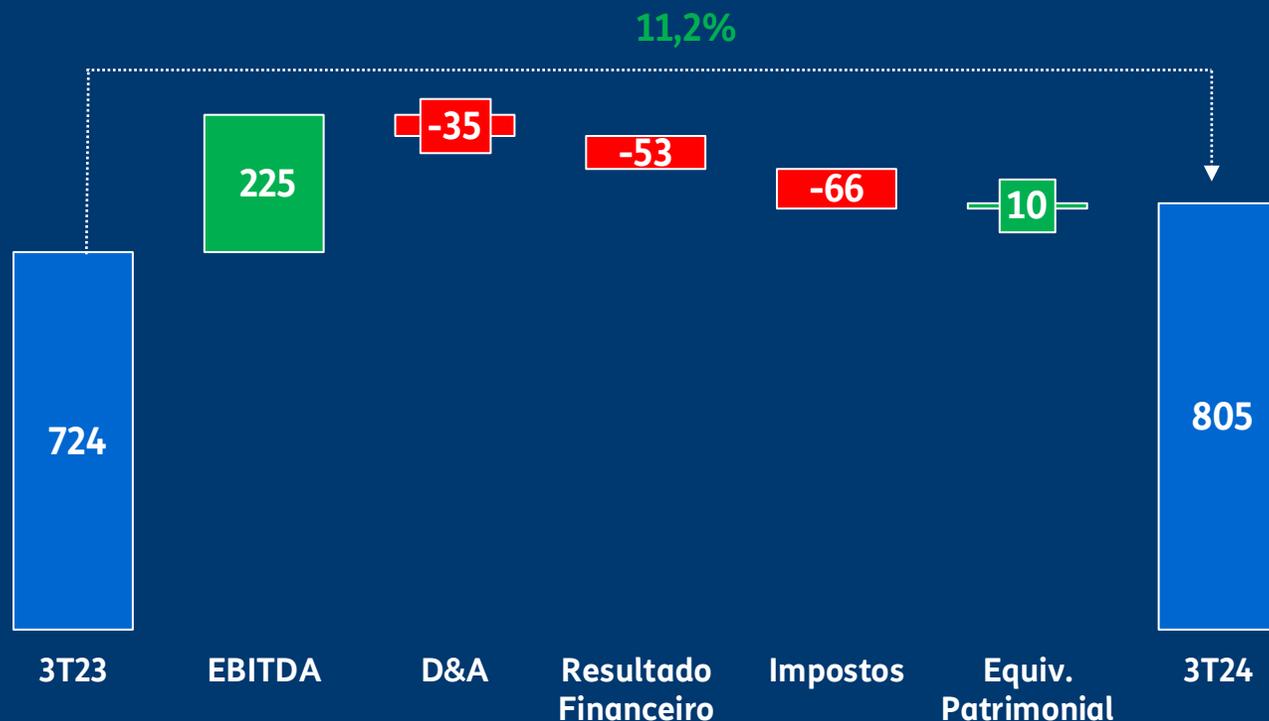
(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2; (2) Refere-se à inflação acumulada de 4,42% nos últimos 12 meses encerrados em setembro de 2024, Fonte: IBGE.

FINANÇAS: UM DESEMPENHO EFICIENTE ESTÁ SE TRADUZINDO EM UM CRESCIMENTO ROBUSTO DOS RESULTADOS



O Lucro Líquido com sólida expansão de dois dígitos pelo 6º trimestre consecutivo

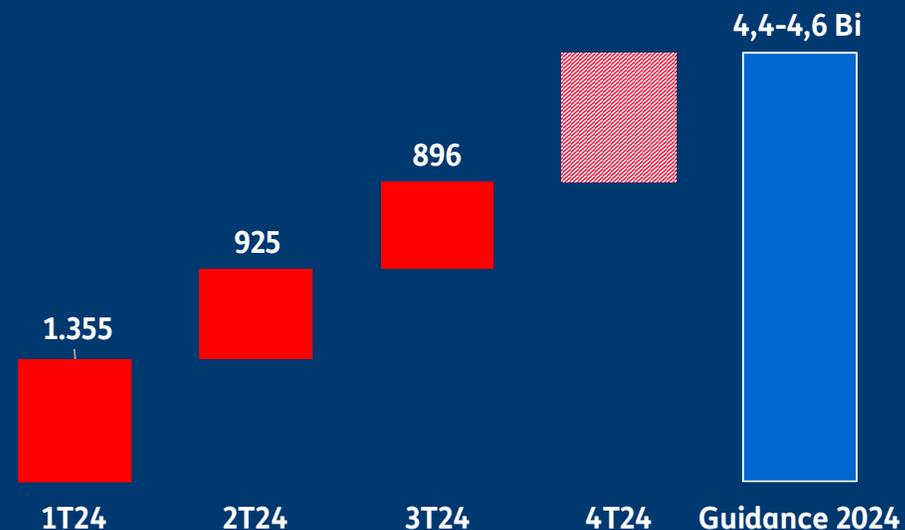
(Lucro Líquido normalizado em R\$ Mi)



No 3T24 atingimos o maior Lucro Líquido da história para um 3º trimestre, contribuindo para a dinâmica de remuneração aos acionistas

Capex sob controle, dentro do *guidance*

(Capex em R\$ Mi)



Capex reduziu -10,2% A/A no 3T24 e -1,1% nos 9M24.

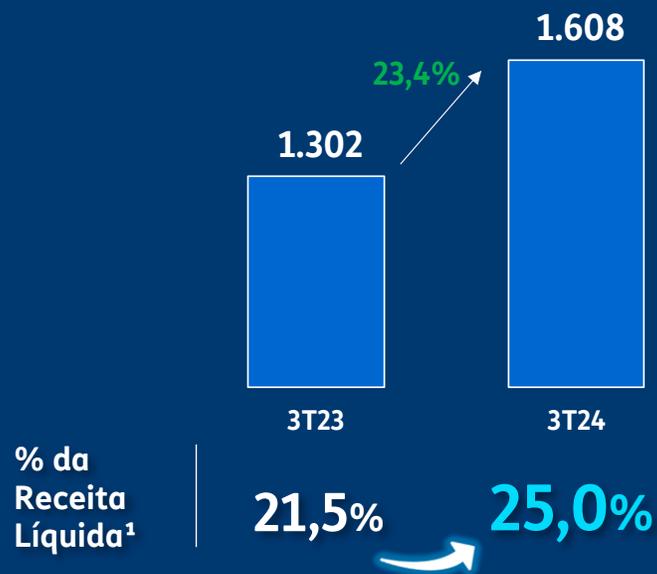
Como % das Receitas, o Capex foi de 14,0% no 3T24 e 16,9% nos 9M24.

FINANÇAS: FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL ROBUSTO IMPULSIONOU UMA ESTRUTURA FINANCEIRA SAUDÁVEL



FCO mantém um forte crescimento de dois dígitos

(EBITDA-AL¹ menos Capex em R\$ Mi; %A/A)



EBITDA-AL¹ menos Capex cresceu 29,7% A/A nos 9M24

Como % da Receita Líquida, o EBITDA-AL¹ menos Capex foi de 21,2% nos 9M24 vs. 17,5% nos 9M23

Forte geração de caixa, reafirmando nossa saúde financeira e possibilitando maior remuneração aos acionistas

(Caixa Total³ em R\$ Mi; %A/A)



Forte posição financeira líquida e alavancagem em um nível saudável

DÍV. LÍQUIDA/ EBITDA¹ 12M **0,96x**

DÍV. LÍQUIDA-AL/ EBITDA-AL¹ 12M **-0,03x**

Dívida Líquida de R\$ **12,0** Bi no 3T24 (-13,5% A/A)

R\$ 3,2 Bi referentes ao Fistel (TFF) seguem suspensos²

NO CAMINHO PARA ATINGIR AS METAS DE 2024

CONTINUAMOS EVOLUINDO COM FOCO EM NOSSAS PESSOAS E NA SOCIEDADE

Resultados dos 9M24 estão no caminho certo para cumprir as metas do ano

9M 9M24 — Guidance 2024 (%A/A)



EBITDA-AL¹ - Capex
Crescimento de **Dois-dígitos**

Anúncios de remuneração aos acionistas:

~R\$ **3,5 Bi** em 2024

R\$ 800Mi em JCP já anunciados
~R\$ 2,7Bi em JCP + Dividendos (a serem deliberados)

Ficamos em 8º lugar no GPTW Brasil como **uma das melhores empresas para se trabalhar**



Somos vencedores da 1ª edição do **Prêmio Exame** em gestão de pessoas



Conexão 5G chega a Favela Marte beneficiando a comunidade



(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.