

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
4º TRI 2023



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

5G

LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



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



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



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



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

- (1) 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 e +R\$ 49,6 milhões no 4T22). A Cozani teve sua incorporação por parte da TIM S.A. efetivada a partir da data de 1º de abril de 2023.
- (2) Custos da Operação normalizados por: efeito não recorrente da contabilização do acordo de ajuste de preço de fechamento dos ativos móveis da Oi (-R\$ 303,4 milhões no 4T23), gastos com consultorias no âmbito do projeto de aquisição da Oi Móvel e migração dos clientes (+R\$ 190 mil no 4T23, +R\$ 2,1 milhões no 3T23, +R\$ 16,3 milhões no 2T23, +R\$ 12,5 milhões no 1T23, +R\$ 25,2 milhões no 4T22 e +R\$ 15,4 milhões no 3T22), créditos de PIS/COFINS gerados no contrato de intercompany com a Cozani (-R\$ 17,7 milhões no 1T23 e -R\$ 13,5 milhões no 4T22), despesas com FUST/FUNTEL relativas ao contrato de intercompany com a Cozani (+R\$ 886 mil no 1T23 e +R\$ 7,1 milhões no 4T22), despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 1,1 milhão no 3T23, +R\$ 1,1 milhão no 2T23, +R\$ 8,3 milhões no 4T22, +R\$ 8,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22 e +R\$ 8,4 milhões no 1T22), gastos com folha de pagamento relacionados à aquisição da Oi Móvel (+R\$ 8,4 milhões no 3T23 e +R\$ 11,8 milhões no 1T22) e com gastos com o ajuste de preço da venda de controle sobre a I-Systems (+R\$ 1,9 milhão no 4T22 e +R\$ 14,6 milhões no 3T22).
- (3) EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23 e +R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (-R\$ 303,2 milhões no 4T23, +R\$ 11,6 milhões no 3T23, +R\$ 17,4 milhões no 2T23, -R\$ 4,4 milhões no 1T23, +R\$ 28,9 milhões no 4T22, +R\$ 38,6 milhões no 3T22, +R\$ 50,3 milhões no 2T22 e +R\$ 20,3 milhões no 1T22). EBITDA-AL Normalized by towers decommissioning penalties (-R\$57.0 million in 2Q23, -R\$98 million in 3Q23 and -R\$83 million in 4Q23).
- (4) Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita, Custos e Resultado Financeiro Líquido, descritos anteriormente, e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social: impacto dos impostos diferidos e correntes sobre o efeito não recorrente da contabilização do acordo de ajuste de preço de fechamento dos ativos móveis da Oi (+R\$ 93,8 milhões no 4T23), créditos fiscais relativos ao contrato de intercompany com a Cozani (-R\$ 8,2 milhões no 1T23 e -R\$ 14,7 milhões no 4T22) e por outros efeitos fiscais (-R\$ 64 mil no 4T23, -R\$ 3,9 milhões no 3T23, -R\$ 5,9 milhões no 2T23, -R\$ 4,2 milhões no 1T23, -R\$ 12,0 milhões no 4T22, -R\$ 13,1 milhões no 3T22, -R\$ 17,1 milhões no 2T22 e -R\$ 6,9 milhões no 1T22).



NÚMEROS RECORDES EM TODAS AS LINHAS

Maior Receita de Serviços¹

R\$ 23,1 Bi

(+10,7% A/A em 2023)

Melhor relação de Capex
sobre a Receita¹

18,9%

Maior EBITDA¹

R\$ 11,7 Bi

(+14,2% A/A em 2023)

Maior Lucro Líquido¹

R\$ 2,7 Bi

(+50,4% A/A em 2023)

Maior Margem EBITDA¹

48,9%

(+1,5p.p. A/A em 2023)

Maior FCOL²

R\$ 4,2 Bi

(+58,2% A/A em 2023)



SUPORTADO PELA MELHOR PROPOSTA DE VALOR PARA NOSSOS CLIENTES...

MELHOR SERVIÇO

Entregando melhorias para a excelência da experiência do cliente

+8,1p.p.

Melhoria das interações digitais¹ dos clientes A/A em 2023

Melhor

da categoria em todos os rankings de resolução (PROCON-SP, Reclame Aqui e Anatel)⁴

+43%

Melhoria do NPS de Interação Humana no Call Center A/A no 4T23

MELHOR REDE

Consolidando nossa liderança em qualidade de rede no Brasil

1^a

Operadora a cobrir todas as 5.570 cidades do Brasil com 4G



A Rede **MAIS premiada³**:

1. Índice de Qualidade de Consistência de Rede (ECQ);
2. 1º lugar em 7 dos 13 itens avaliados

A MAIOR cobertura **5G**

209 cidades cobertas em 2023, +36 cidades² vs. o 1º player e + 11 cidades² vs. o 2º

MELHOR OFERTA

Alavancando a inovação por meio de novas parcerias



1ª na América Latina a lançar uma oferta experimental, incentivando o uso da melhor rede 5G

Parceria estratégica onde recargas geram cashback a serem utilizados no app "Zé Delivery"



Primeira e única operadora do Brasil a incorporar o Apple One em seus planos

Oferta de serviços de saúde através da parceria "Cartão de Todos"



(1) Inclui interações no aplicativo e no bot; (2) Fonte: Teleco 2023 (Clique aqui); (3) Fontes: Procon-SP (Clique aqui), Reclame Aqui (Clique aqui) e Anatel (Clique aqui).

Fontes: Teletime (Clique aqui) e TudoCelular (Clique aqui);

Destaques de 2023

NOSSO NEGÓCIO HABILITANDO NOVAS POSSIBILIDADES PARA A SOCIEDADE

NOVAS INICIATIVAS PROPORCIONANDO IMPACTOS ECONÔMICOS E SOCIAIS

+4,7Mil km
de rodovias cobertas,
atendendo motoristas e
comunidades

+1,3 Mi
de Pessoas impactadas
pela nossa cobertura 4G no
interior, conectando escolas
públicas e unidades básicas
de saúde

>120 Mil
Clientes TIM já baixaram
o aplicativo "Tutti
Saúde", **inovando o
acesso à saúde a um
custo acessível**



Instituto 

10 ANOS

do Instituto TIM, onde
mais de 700 mil
pessoas foram
beneficiadas por meio
de iniciativas
educacionais e sociais


GERANDO FALCÕES

Nova Parceria para
Empreendimentos
Sociais

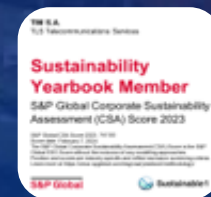
RECONHECIMENTOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS

Great Place to Work Brasil
(12º lugar)



Única empresa de
telecom da América
Latina na "A List" do
CDP (Pontuação Máxima)

Empresa mais bem
avaliada do setor ESG
pela Morningstar's
Sustainalytics



Benchmark de
Sustentabilidade
Empresarial da S&P
Global (3º ano
consecutivo)

16
anos
ISEB3

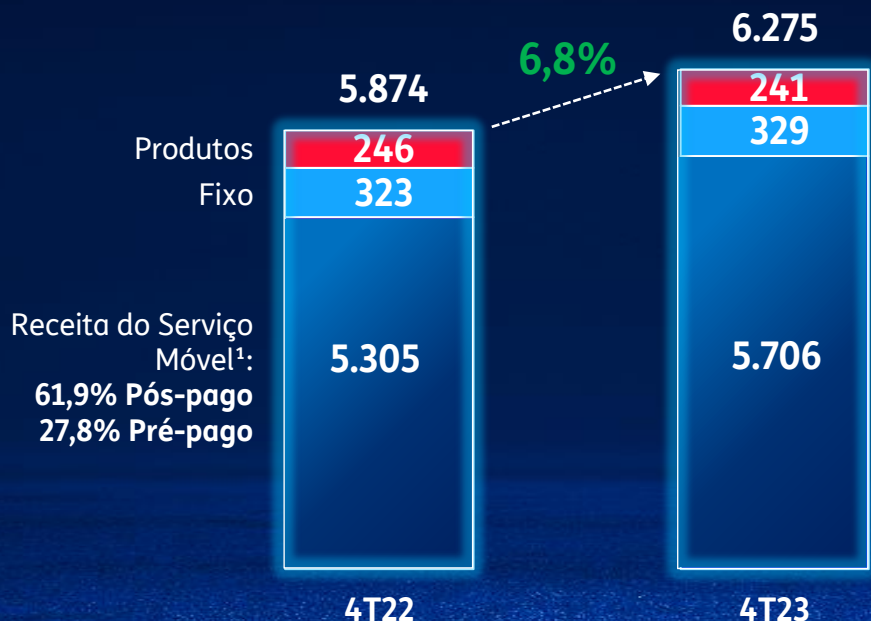
Empresa de Telecom com
o maior número de anos
consecutivos no **índice de
sustentabilidade da B3**



UM DESEMPENHO SÓLIDO NO TRIMESTRE GARANTIU UM FORTE DESEMPENHO PARA O ANO

RECEITA LÍQUIDA TOTAL COM CRESCIMENTO SÓLIDO IMPULSIONADO PELO MÓVEL

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



Receita Líquida de Serviços

alta de **7,2%** A/A no 4T23

Receita Líquida de Serviços Móveis

alta de **7,6%** A/A no 4T23

Receita Líquida¹

+10,6% A/A em 2023

Receita de Serviços¹

+10,7% A/A em 2023

Receita de Serviços Móveis¹

+11,1% A/A em 2023

Receita contratada B2B

+36% A/A em 2023, totalizando R\$ 198 milhões

Receita TIM UltraFibra

+9,7% A/A em 2023

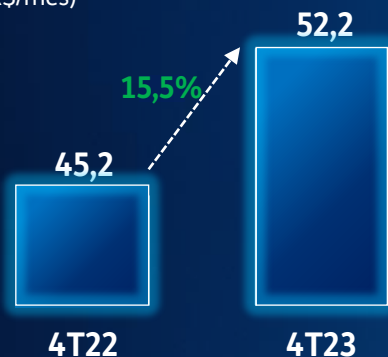
(1) Normalizado pelos os efeitos detalhados no slide 2.



A MELHOR PROPOSTA DE VALOR ESTÁ IMPULSIONANDO O DESEMPENHO MÓVEL EM TODAS AS FRENTES

PÓS-PAGO: 4º trimestre confirma um dos melhores desempenhos orgânicos

ARPU (EX-M2M)
(R\$/mês)



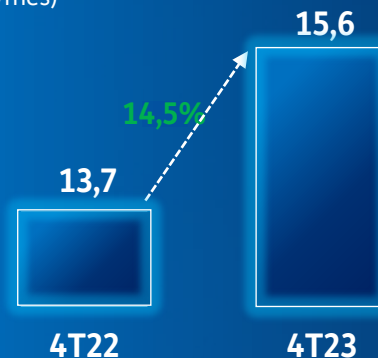
+7,4%
Receita Pós-Paga
A/A no 4T23

+15,4%
Crescimento do
ARPU pós-pago (EX-M2M) A/A em 2023

+11,8%
Receita Pós-Paga
A/A em 2023

PRÉ-PAGO: Crescimento sustentado pela evolução da oferta

ARPU
(R\$/mês)



+4,1%
Receita pré-paga
A/A no 4T23

+12,5%
Crescimento do
ARPU pré-pago
A/A em 2023

+10,5%
Receita pré-paga
A/A em 2023

Melhorando o perfil da base de clientes com foco em planos de maior valor

-0,8%

Taxa de churn pós-pago ex-M2M² no 4T23

+21,3%

Aumento da migração pré-pago -> pós-pago¹ A/A no 4T23

+6,6%

Aumento da migração controle -> pós-pago puro¹ A/A no 4T23

+8,5%

Aumento dos gastos com pré-pago A/A no 4T23

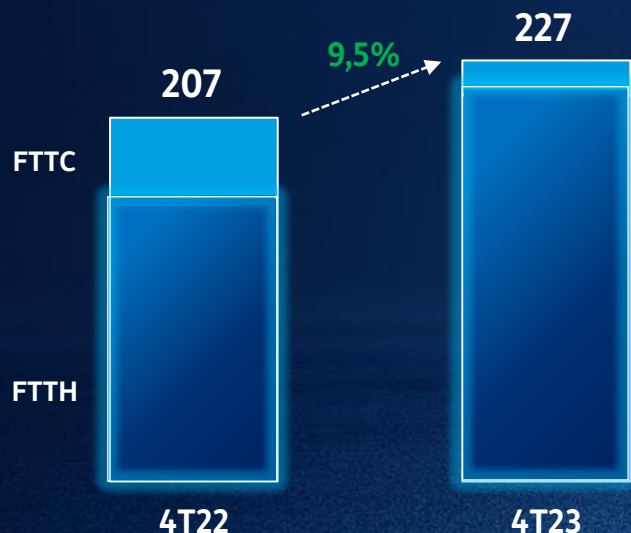
(1) Consumidor Pós-Pago; (2) Sem migração.



NOSSA ABORDAGEM SELETIVA PROPORCIONA UM RITMO DE CRESCIMENTO CONSISTENTE

SUSTENTANDO O RITMO...

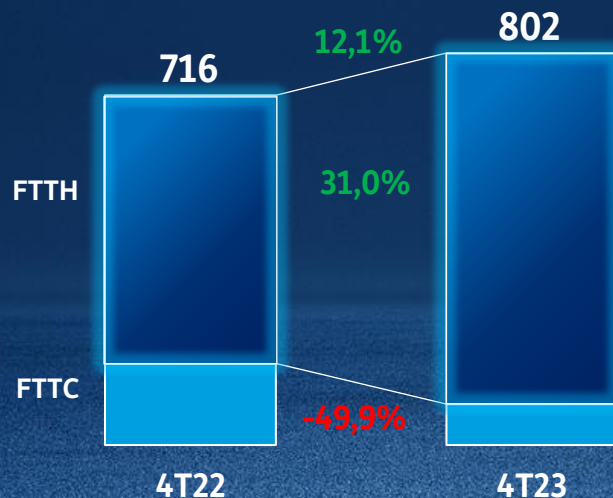
(Receita em R\$ Mi; %A/A)



+9,7% de crescimento em 2023

IMPULSIONADO POR UMA ESTRATÉGIA CENTRADA EM FTTH

(Base de clientes em '000; %A/A)



As adições líquidas de FTTH totalizaram **+170k** e o ARPU atingiu **R\$94** em 2023

MANUTENÇÃO DO DESEMPENHO

- Mais de **800 mil** clientes (+12,1% de crescimento A/A no 4T23)
- Presença em mais de **130 cidades** (+220% de crescimento A/A no 4T23), com lançamento no Paraná e expansão em Santa Catarina
- Expansão do FTTH como foco**, adicionando 59 mil novos clientes no Paraná e 13 mil em Santa Catarina em 2023
- Foco em planos de alta velocidade, com **69%** de nossa base de clientes em planos acima ou iguais a 300Mbps

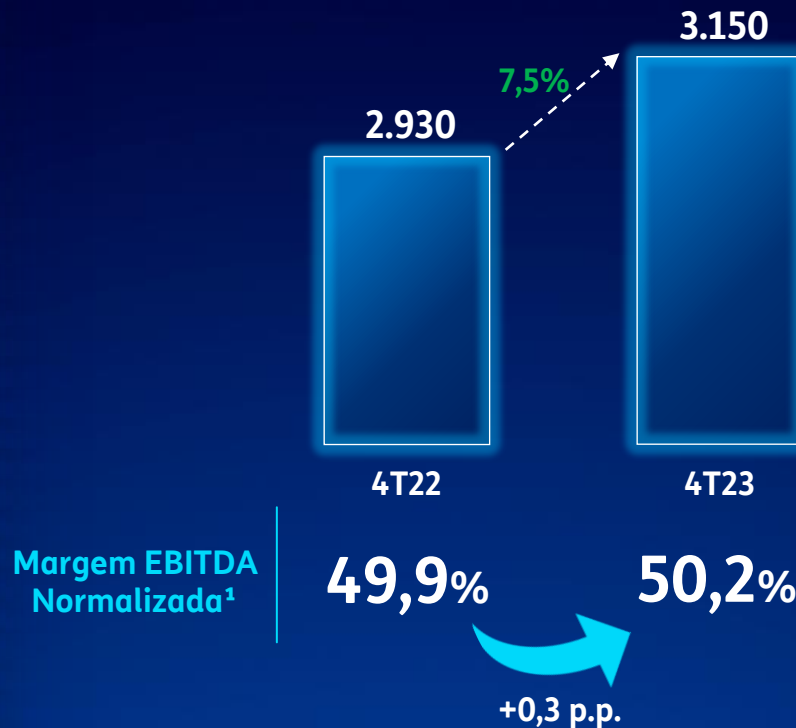




FORTE DESEMPENHO DA RECEITA APOIANDO OUTRO EXCELENTE RESULTADO DE MARGEM

(EBITDA Normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)

EXECUÇÃO SÓLIDA LEVOU A UM CRESCIMENTO ROBUSTO DO EBITDA COM EVOLUÇÃO DA MARGEM



EBITDA¹ 14,2% A/A em 2023	Margem EBITDA¹ 48,9% em 2023 (+1,5 p.p. A/A)
---	---

- Opex 4T23: +6,2% A/A, motivado por:
 - custos mais elevados de roaming internacional, com a inclusão de novos pacotes de ofertas para planos pós-pagos;
 - maior CPV devido à estratégia de fidelização utilizando subsídios para clientes de alto valor.
- Opex 2023: +7,4% A/A, motivado por:
 - maiores custos com roaming internacional;
 - maior CMV devido à estratégia de fidelização por meio de subsídios;
 - maiores custos de pessoal devido ao reajuste salarial;
 - mais provisões relacionadas a contingências tributárias e civis.
- O Contrato de Serviço Temporário (TSA) com a Oi terminou em abril, somando ~R\$ 85 milhões em 2023.

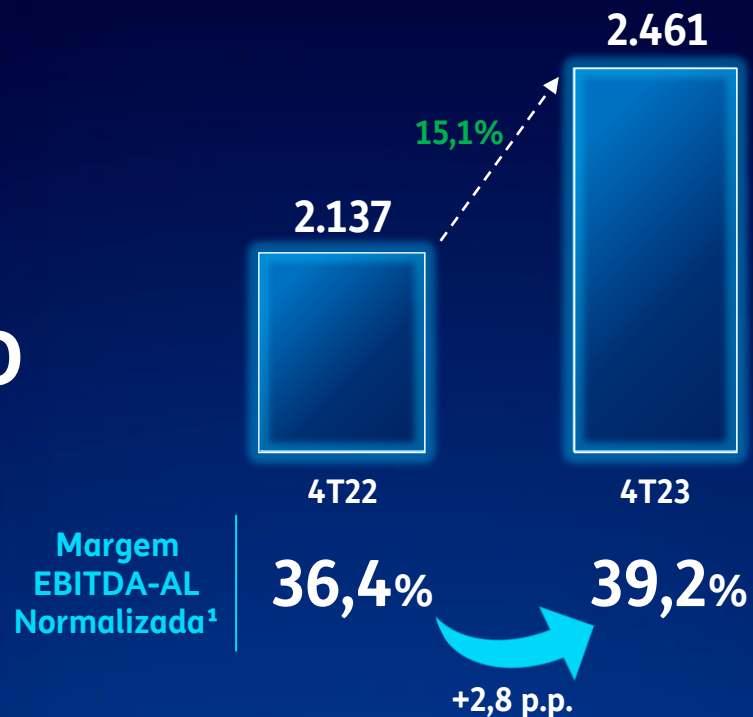
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.



A EXECUÇÃO ACELERADA DO DESCOMISSIONAMENTO DE TORRES IMPULSIONOU A EXPANSÃO DO EBITDA-AL

EBITDA-AL CONTINUA EM RITMO ACELERADO

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



EBITDA-AL¹ 18,0% A/A em 2023	Margem EBITDA-AL¹ 36,6% em 2023 (+2,3 p.p. A/A)
--	--

- As multas de descomissionamento totalizaram R\$ 83 milhões no 4T23 e R\$ 238 milhões em 2023.
- Os custos de *leasing* diminuíram R\$ 104 Mi A/A no 4T23 e aumentaram R\$ 114 Mi A/A em 2023, já que o benefício do descomissionamento começa no 2T.
- **4,4 mil sites** foram fisicamente desinstalados e **~3,8 mil sites** tiveram seus contratos cancelados.

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.



UMA EXECUÇÃO OPERACIONAL INTELIGENTE LEVOU A UM FORTE LUCRO LÍQUIDO E À MAIOR REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS DE TODOS OS TEMPOS

DESEMPENHO ROBUSTO DE CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO

(Lucro líquido normalizado¹, em R\$ Mi)



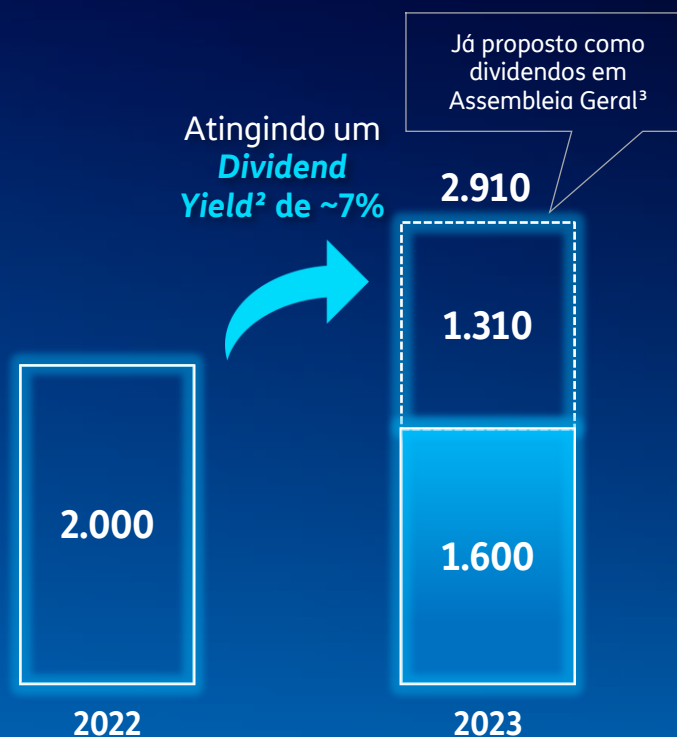
Seguindo os principais efeitos do trimestre:

- **D&A (-5,8% A/A):** A redução dos *leasings* totalizou R\$ 145 Mi A/A no 4T23 e mostra uma melhora no T/T de 14,8% vs. 3T23.
- **Resultados Financeiros Líquidos (+28,6% A/A):** Os juros sobre *leasings* foram menores, +R\$ 44 Mi A/A no 4T23, compensados por uma menor capitalização de juros e por um menor impacto de marcação a mercado do C6.
- **Impostos (-76,2% A/A):** Os R\$ 655 milhões aprovados como JSCP no 4T23, beneficiaram o escudo fiscal.

Em 2023, atingimos um **Lucro Líquido¹ de R\$ 2,7 Bi**,
um crescimento de **+50,4% A/A**

UM NOVO PATAMAR DE REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

(Remuneração anual anunciada aos acionistas em R\$ Mi)



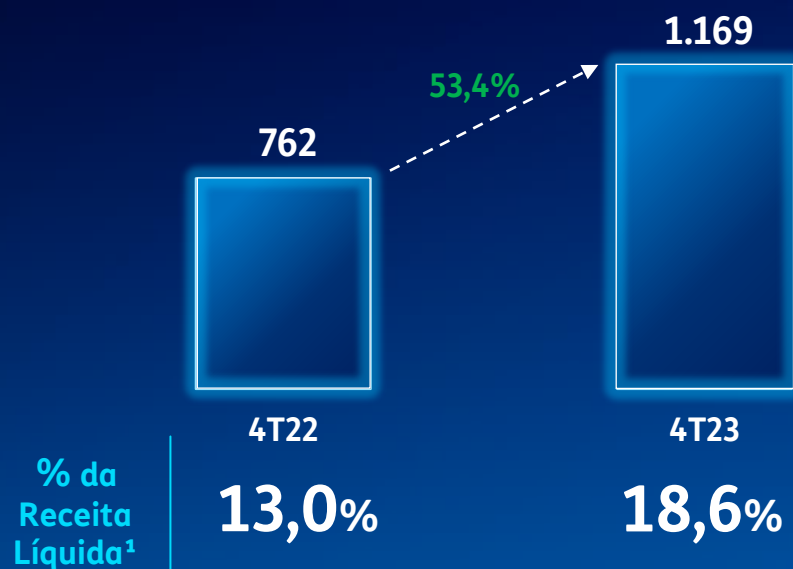
- Dos R\$ 2,9 bilhões, R\$ 1,6 bilhão já foram pagos como JSCP até fevereiro de 2024.

CRESCIMENTO ROBUSTO DO FCOL, IMPULSIONADO PELA ALOCAÇÃO DISCIPLINADA DE CAPITAL, SUSTENTOU UMA SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA



EXCELENTE DESEMPENHO DO FCOL...

(EBTDA¹ após leasings menos CAPEX em R\$ Mi; %A/A)

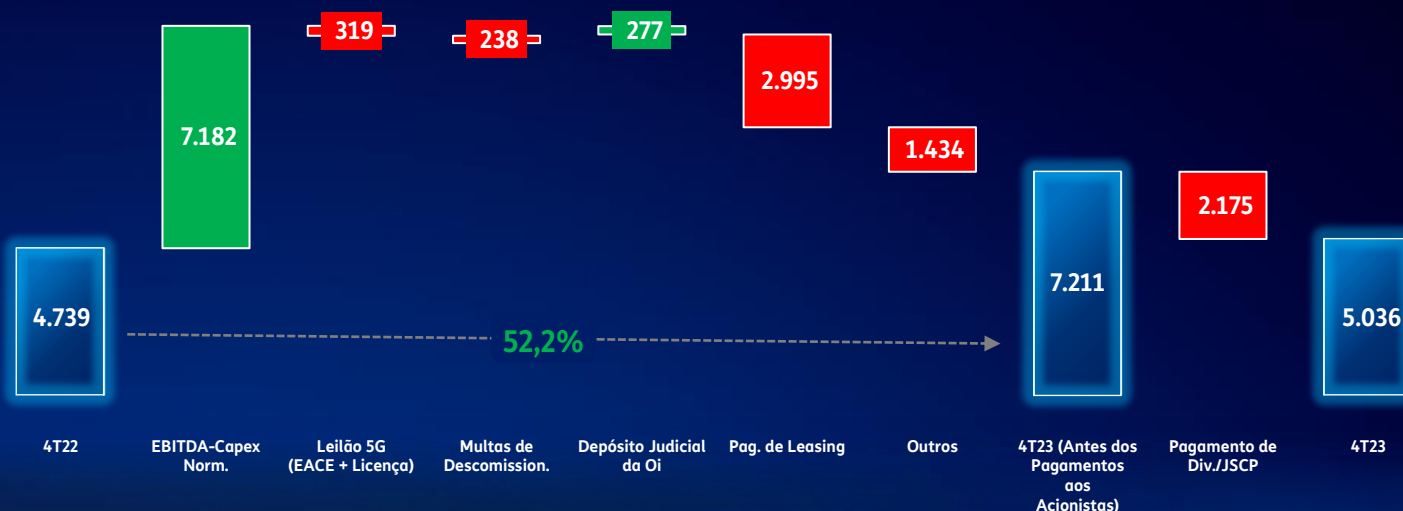


EBITDA¹ AL – CAPEX cresceu **+58,2%** A/A em 2023, como % da Receita Líquida foi **17,8%**

EBITDA¹ – CAPEX cresceu **+30,4%** A/A em 2023, como % da Receita Líquida foi **30,1%**

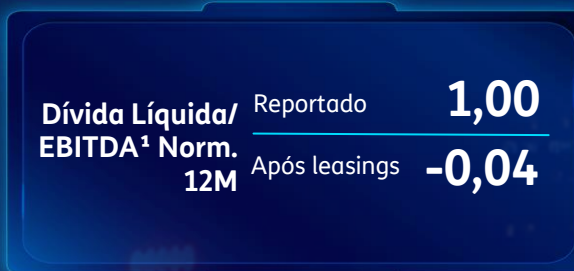
... COMO UM DOS PRINCIPAIS MOTORES DO CRESCIMENTO DA POSIÇÃO DE CAIXA

(Caixa³ em R\$ Mi; %A/A)



POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM

(Dívida líquida em R\$ Mi)













■ Dívida líquida de R\$ **11,6** Bi no 4T23 (-15,9% A/A)

■ O valor de R\$ 2,5 Bi referente ao Fistel (TFF) ainda está suspenso²



GUIDANCE DO ANO SUPERADO, ALCANÇANDO O MELHOR DESEMPENHO DA HISTÓRIA RECENTE

OBJETIVOS	METAS DE CURTO PRAZO (2023)	RESULTADOS DE 2023 (ALCANÇADOS)	
 Receita ¹	Crescimento da Receita ¹ de Serviços: High single-digit A/A	+10,7% A/A	
 EBITDA ¹	Crescimento EBITDA ¹ : Low Double-digit A/A	+14,2% A/A	
 Capex	Capex sobre a Receita ¹ : Taxa < 20%	18,9%	
 EBITDA-AL ^{1,2} menos Capex	Crescimento do EBITDA-AL ^{1,2} menos CAPEX: Double-digit A/A	+58,2% A/A	
 Remuneração aos Acionistas	>R\$ 2,9 Bi	R\$1,6 Bi como JSCP R\$1,3 Bi como Dividendos³	

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) EBITDA após o pagamento dos leases; (3) Os dividendos complementares serão anunciados em março.



RECAPITULANDO COMO NOSSA ESTRATÉGIA APOIA NOSSA JORNADA PARA NOS TORNARMOS A MELHOR OPERADORA...



MÓVEL

Operadora preferida

Vaca leiteira com retornos crescentes



B2B

Moldando um novo mercado

Oportunidade de crescimento exponencial



BANDA LARGA

Crescimento rentável

Abordagem seletiva, mantendo nossas opções em aberto



EFICIÊNCIA

Intrínseco ao negócio

Disciplina rigorosa na alocação de capital e despesas



PESSOAS, SOCIEDADE E MEIO AMBIENTE

Desenvolvemos nosso negócio movidos por Pessoas, Sociedade e Meio Ambiente



... PROPORCIONANDO CRESCIMENTO DO FLUXO DE CAIXA E LEVANDO A PROPOSTA DE VALOR MAIS ATRAENTE PARA OS INVESTIDORES





IMPULSIONANDO NOVAS POSSIBILIDADES, PLANO ATUALIZADO (2024-2026):

OBJETIVOS	METAS DE CURTO PRAZO (2024)	METAS DE MÉDIO PRAZO (Até 2026)	
 Receita¹	Crescimento da Receita de Serviços: 5% - 7% A/A	Crescimento da Receita de Serviços (CAGR 23-26): 5% - 6%	Acelerar o ritmo de crescimento à medida que as condições de mercado melhoram e a melhor proposta de valor é reconhecida
 EBITDA¹	Crescimento do EBITDA: 7% - 9% A/A	Crescimento do EBITDA (CAGR 23-26): 6% - 8%	Sólido ritmo de crescimento confirmado com contribuição positiva da margem
 Capex²	Capex Nominal: R\$ 4,4 Bi – 4,6 Bi	Capex Nominal: R\$ 4,4 Bi – 4,6 Bi (por ano)	Capex estável mantido com um caminho claro de desenvolvimento de infraestrutura
 EBITDA-AL¹ menos Capex	Crescimento do EBITDA-AL ¹ menos CAPEX: Double-digit A/A	Crescimento do EBITDA-AL ¹ menos CAPEX (CAGR 23-26): Double-digit	Ritmo acelerado de crescimento confirmado com expansão relevante da margem
 Remuneração aos Acionistas³	Será divulgado no Telecom Italia Capital Market Day, no dia 7 de março		

(1) Números Normalizados; (2) Capex exclui a renovação da 3ª licença e novos leilões; (3) Inclui JSCP, dividendos, recompra de ações ou outros instrumentos aplicáveis. Esse *guidance* está sujeito ao desempenho dos negócios e à deliberação do Conselho de Administração.