

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2º TRI 2023



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 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). 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: 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), despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 1,1 milhões no 2T23, +R\$ 50,3 milhões no 2T22 e +R\$ 8,4 milhões no 1T22) e com gastos com folha de pagamento também relacionados à aquisição dos ativos móveis da Oi (+R\$ 11,8 milhões no 1T22).
- (3) EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$ 17,4 milhões no 2T23, -R\$ 4,4 milhões no 1T23, +R\$ 50,3 milhões no 2T22 e +R\$ 20,3 milhões no 1T22). EBITDA-AL Normalizado pelas multas de descomissionamento de torres (-R\$ 57,0 milhões no 2T23).
- (4) 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, -R\$ 4,2 milhões no 1T23, -R\$ 17,1 milhões no 2T22 e -R\$ 6,9 milhões no 1T22).

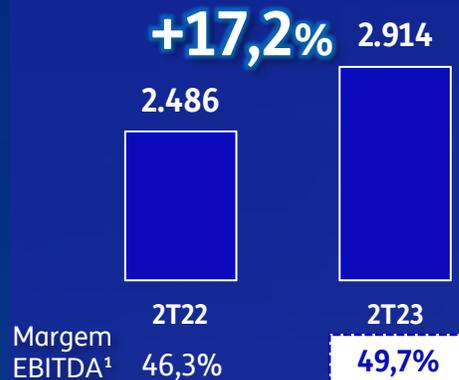
RESULTADOS FORTES EM TODAS AS FRENTES...



Receita Líquida¹
(R\$ Mi; %A/A)



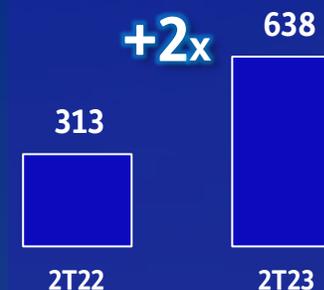
EBITDA¹
(R\$ Mi; %A/A)



EBITDA AL¹ – Capex
(R\$ Mi; %A/A)



Lucro Líquido¹
(R\$ Mi; %A/A)



R\$ 520 Mi aprovados como JSCP no 1S23

... INCLUINDO UM DESEMPENHO OPERACIONAL EXCEPCIONAL

CRESCIMENTO ORGÂNICO ROBUSTO NO MÓVEL

MAIOR ARPU DE TODOS OS TEMPOS NO PRÉ E NO PÓS

MENOR CHURN PÓS-PAGO NOS ÚLTIMOS 12 TRIMESTRES

PRÊMIO DE MELHOR QUALIDADE DE REDE MÓVEL²

LANÇAMENTO EXCLUSIVO DO APPLE ONE

(1) Normalizado pelos os efeitos detalhados no slide 2; (2) Relatório da Open Signal de julho de 2023 ([LINK](#)).

DESTAQUES ESG DO 2T23



Desenvolvendo e expandindo nossos negócios, enquanto geramos impacto positivo e criamos valor para todos os *stakeholders*.

TIM & SUA COMUNIDADE

Reconhecida como *Great Place to Work* pelo segundo ano consecutivo.

91% de favorabilidade (+5 p.p vs. 2022)



TIM & A SOCIEDADE



Única Telco reconhecida pela *Human Rights Campaign Foundation* por garantir uma experiência de trabalho inclusiva para funcionários LGBTQIA+.

TIM & O MEIO AMBIENTE



A TIM fechou o 2T com 87 usinas de energia renovável.

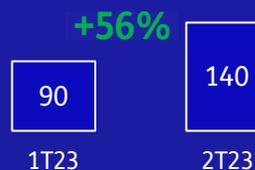
Meta para 2023 é de 100 usinas para fornecer energia para nossas operações.

Iluminação pública inteligente reduzindo o consumo de energia.



Em Curitiba, a nova iluminação trará uma redução estimada de 33% no consumo de energia.

Iluminação Inteligente ('000 pontos)



INOVAÇÃO COM IMPACTO SOCIAL

Os projetos da TIM Agro e as parcerias com a Plataforma de Clientes estão produzindo impacto social relevante.

Levando conectividade para o campo:

90 mil propriedades rurais;

221 escolas públicas rurais;

65 unidades básicas de saúde;

Educação e desenvolvimento de carreira:

450 mil pessoas matriculadas em cursos ou aulas através de nossas parcerias.

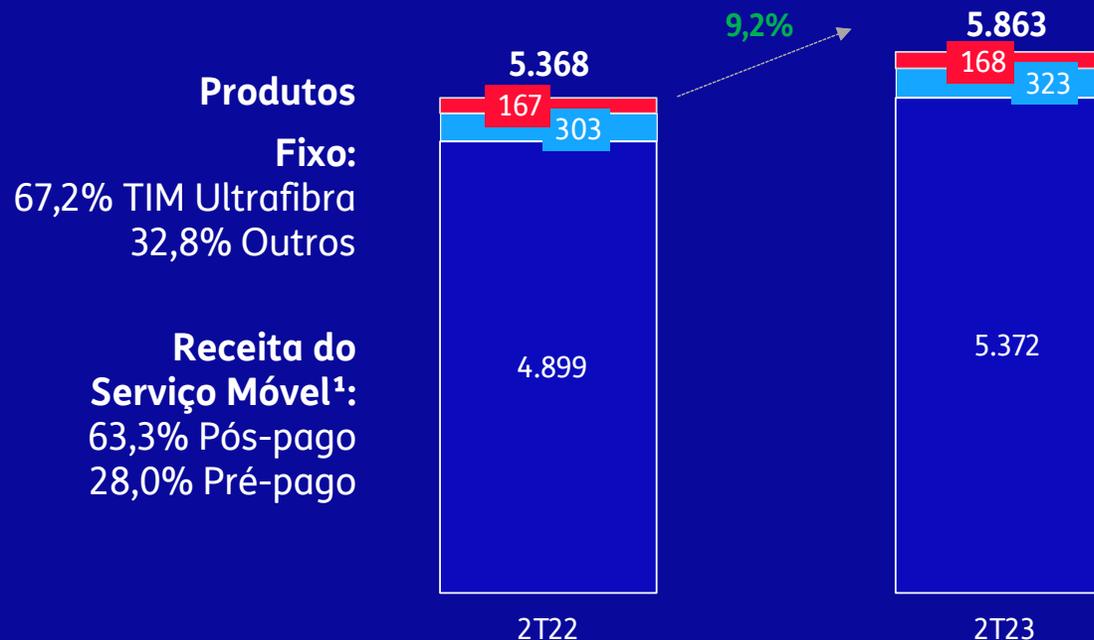




RECEITA LÍQUIDA TOTAL CRESCENDO UM DÍGITO ÚNICO ALTO

(Receita Líquida Normalizada¹ em R\$ Mi; %A/A)

FORTE CRESCIMENTO IMPULSIONADO POR UM SÓLIDO DESEMPENHO NOS SERVIÇOS MÓVEIS



Crescimento robusto impulsionado pelas ofertas e gestão da base de clientes

Receitas de Serviços¹

+9,5% A/A no 2T23

O crescimento de um dígito alto no Móvel impulsionou o aumento das receitas de serviços.

Receitas de Serviços Móveis¹

+9,7% A/A in 2T23

Forte crescimento impulsionado principalmente pela dinâmica orgânica (recuperação de preços e gestão de BC).

R\$ 29,2 ARPU

Móvel no 2T23

Maior ARPU de todos os tempos, crescendo +13% A/A.

Receita da TIM UltraFibra

+10,1% A/A no 2T23

Crescendo com foco em FTTH, através de migração e expansão geográfica.

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

MÓVEL: UMA ESTRATÉGIA BEM EXECUTADA NO MÓVEL ESTÁ IMPULSIONANDO MELHORIAS EM TODAS AS FRENTES DO NEGÓCIO

A melhoria meticulosa no atendimento ao cliente + qualidade e disponibilidade da rede + uma estratégia inteligente de gerenciamento da base de clientes, combinada com um mercado racional, levou a uma importante redução de churn e um aumento no ARPU para o nível mais alto de todos os tempos.

PÓS-PAGO

FORTE DESEMPENHO DO PÓS-PAGO
(Receita Líquida Pós-Paga; % A/A)

+10,5%

A/A no 2T23

ARPU ex-M2M
(R\$ /mês)



PRÉ-PAGO

RITMO DE CRESCIMENTO CONSISTENTE NO PRÉ-PAGO
(Receita Líquida Pré-Paga; %A/A)

+11,8%

A/A no 2T23

ARPU
(R\$ /mês)



> +518 mil

Total de adições líquidas no pós-pago

> 1,1%

O menor nível de churn pós-pago em 12 trimestres

> +28,0%

Crescimento no Upselling Total de Clientes (Intra-Segmento e Pré-pago para Pós-Pago) A/A no 2T23

> Dígito Único Alto

De crescimento do Sell-out de Recargas A/A no 2T23

MÓVEL: EVOLUÇÃO DA PROPOSTA DE VALOR DANDO FRUTOS



1 MELHOR OFERTA

"Inovação como diferencial central"

A 1ª e única operadora da América Latina a oferecer assinatura do Apple One



O Apple One reúne assinaturas incríveis como iCloud Plus, Apple TV Plus, Apple Music, Apple Arcade e muito mais...

MELHOR OFERTA DE IPHONE 14 do mercado



2 MELHOR SERVIÇO

"Uma longa jornada rumo à excelência da experiência do cliente"

Resultados de destaque nas métricas de experiência do cliente (PROCON-SP, Reclame Aqui e Anatel)



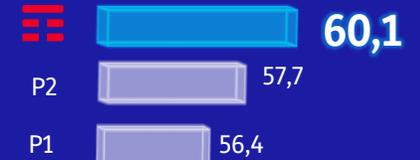
SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE NPS: +12% de melhoria vs 1T23

3 MELHOR REDE

"A melhor qualidade na maior rede móvel do Brasil"

TIM é a operadora mais premiada pela Open Signal¹

TIM é a primeira vencedora no Brasil no Índice Qualidade Consistente (CQ)



MAIOR REDE 5G DO BRASIL²: 40% MAIS SITES QUE O 2º COLOCADO

PERCEPÇÃO DOS CLIENTES COMEÇA A DAR OS PRIMEIROS SINAIS DE MELHORA

REDUÇÃO DE CHURN

(Churn pós-pago (ex-M2M), % A/A)

Sustentando um nível sólido mesmo em um trimestre de ajuste de preços



INADIMPLÊNCIA NO MENOR NÍVEL HISTÓRICO

(Inadimplência em % da Receita Bruta)



MELHORIA GERAL DO NPS

+ 4 pts
no NPS total vs 1T23

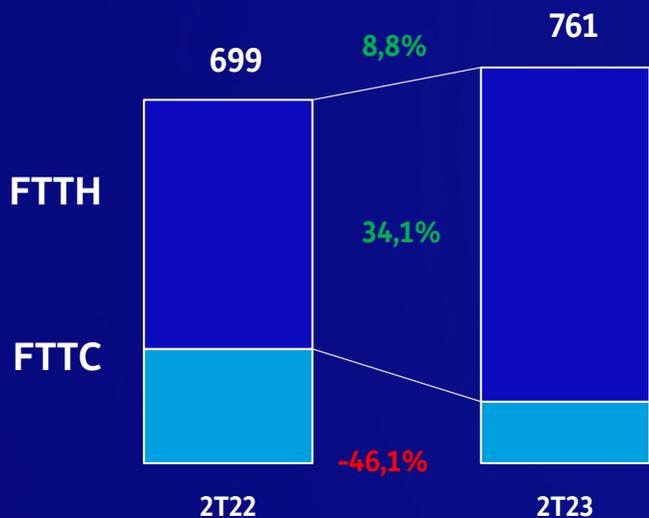
(1) Relatório da Open Signal de Julho de 2023 (LINK); (2) Fonte: Anatel e Teleco (LINK)

TIM ULTRAFIBRA: EXPANSÃO SÓLIDA NO FTTH ENQUANTO AJUSTAMOS O MODELO ASSET LIGHT



RECORDE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS NO FTTH

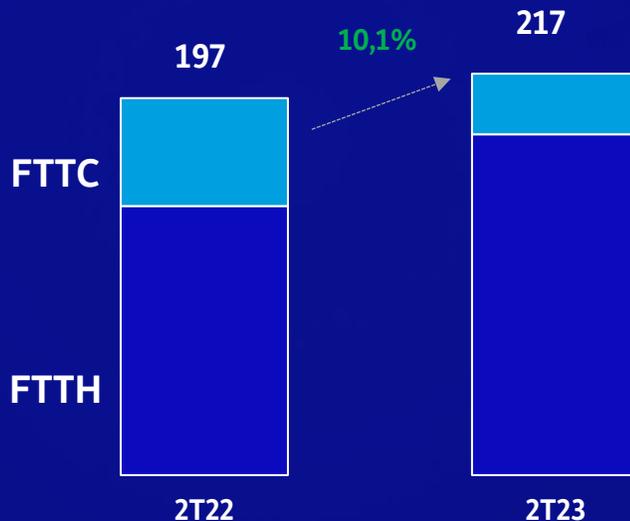
(Base de clientes em '000)



➤ Adições líquidas de **163,2 mil** em FTTH acumulada em 12 meses, sendo **38 mil** em Santa Catarina e Paraná

RECEITA LÍQUIDA DA TIM ULTRAFIBRA APRESENTOU CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS

(R\$ Mi; %A/A)



➤ **ARPU crescendo +3,7% A/A**, atingindo **R\$94,8**

A UltraFibra da TIM agora é ainda mais ULTRA!

2GB

de internet por R\$ 289/mês¹

Além de vários serviços inclusos



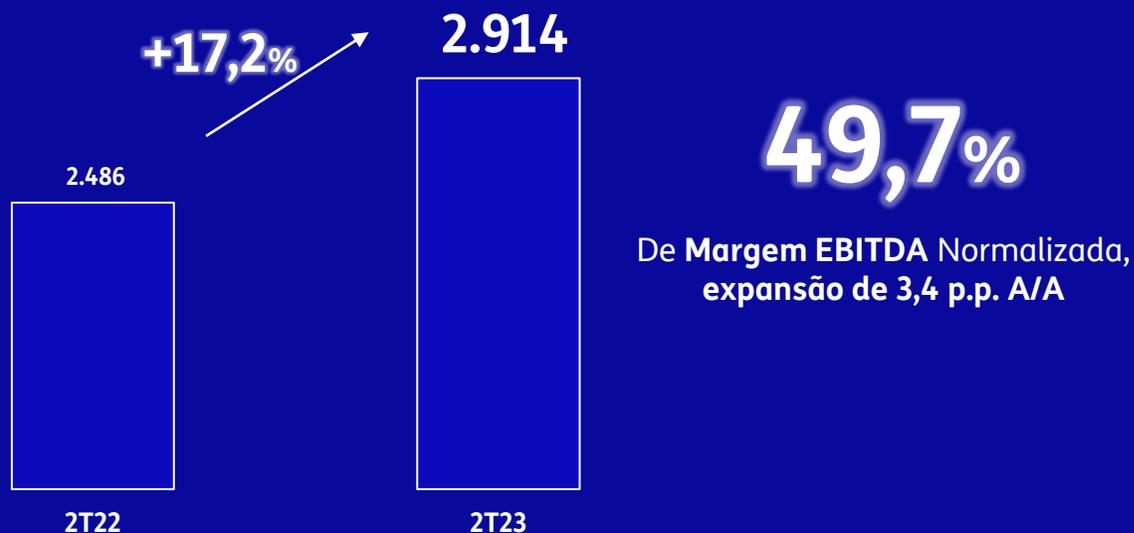
(1) Nos primeiros 12 meses, em débito automático.

CRESCIMENTO ROBUSTO DE DOIS DÍGITOS DO EBITDA COM EXPANSÃO DA MARGEM, CONFIRMANDO OS BENEFÍCIOS DA OPERAÇÃO DE M&A



CRESCIMENTO DO EBITDA: DESEMPENHO CONSISTENTE DAS RECEITAS ORGÂNICAS + SINERGIAS DE M&A + EFICIÊNCIA

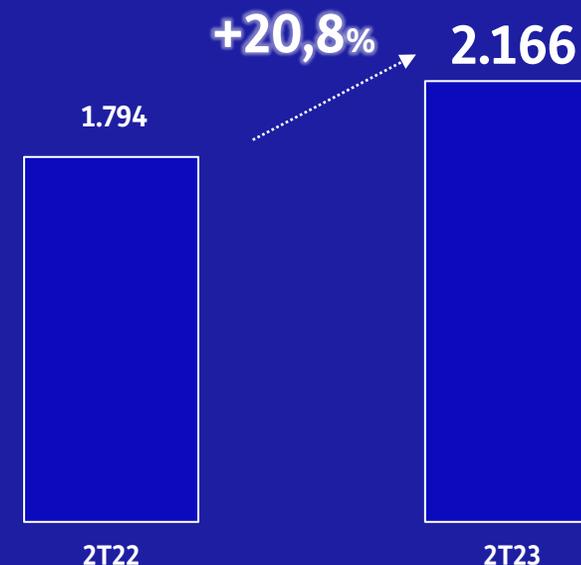
(EBITDA Normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



- EBITDA impactado por 1 mês de desembolso do TSA;
- OPEX desacelerando, com crescimento abaixo da inflação (2,3% A/A) no 2T23.

PLANO DE DECOMISSIONAMENTO ESTÁ GANHANDO FORÇA PARA COMEÇAR A AJUDAR O DESEMPENHO DO EBITDA-AL

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



- Custo de Leasing: desaceleração anual de +44,6% (no 1T23) para +8,0% (no 2T23) e queda de 5,5% vs 1T23;
- As multas de descomissionamento totalizaram R\$ 57 Mi no trimestre.

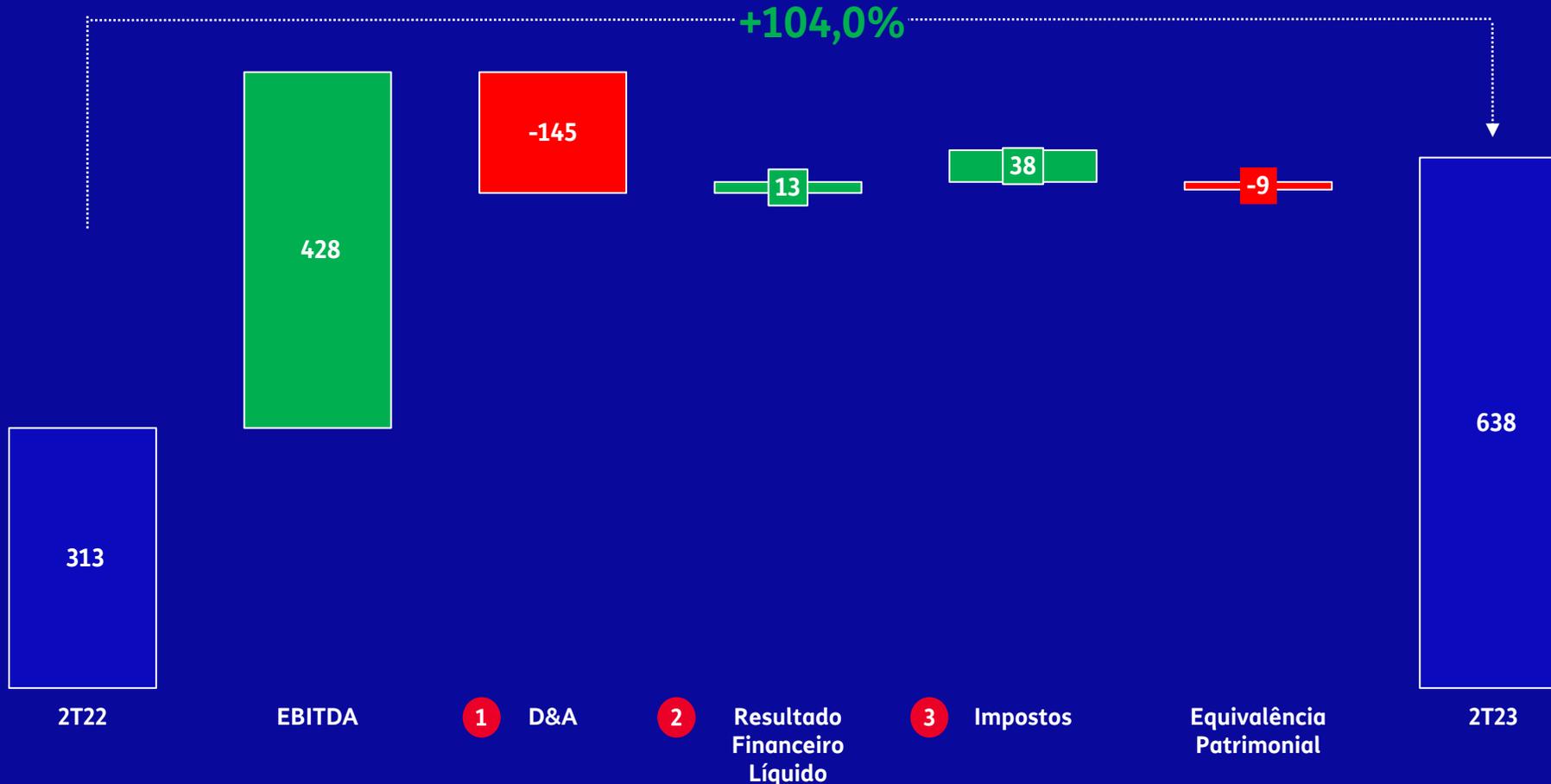
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

FORTE LUCRO LÍQUIDO COMO RESULTADO DE UM EXCELENTE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO



SÓLIDO CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO, IMPULSIONADO PELA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E TRIBUTÁRIA

(Lucro líquido normalizado¹ em R\$ Mi)



Principais alavancas do Lucro Líquido:

- D&A:**
 - Desaceleração do Leasing (+R\$ 83 Mi A/A) enquanto apresenta melhoria no T/T (-4.9% vs. 1T23);
 - A aceleração da implantação do 5G está levando ao início da amortização de licenças (+R\$ 26 Mi A/A).
- Resultado Financeiro Líquido:**
 - O impacto dos leasings desacelera o ritmo (+R\$ 6 Mi A/A) e apresenta redução no T/T (-4,8% vs. 1T23);
 - A capitalização das licenças 5G diminuiu (-R\$ 27 Mi A/A) após a expansão da cobertura;
 - Redução das despesas de correção monetária relacionadas ao leilão do 5G (+R\$ 45 Mi A/A).
- Impostos:**
 - R\$ 520 Mi de JSCP aprovados no 2T23 beneficiaram o impostos.

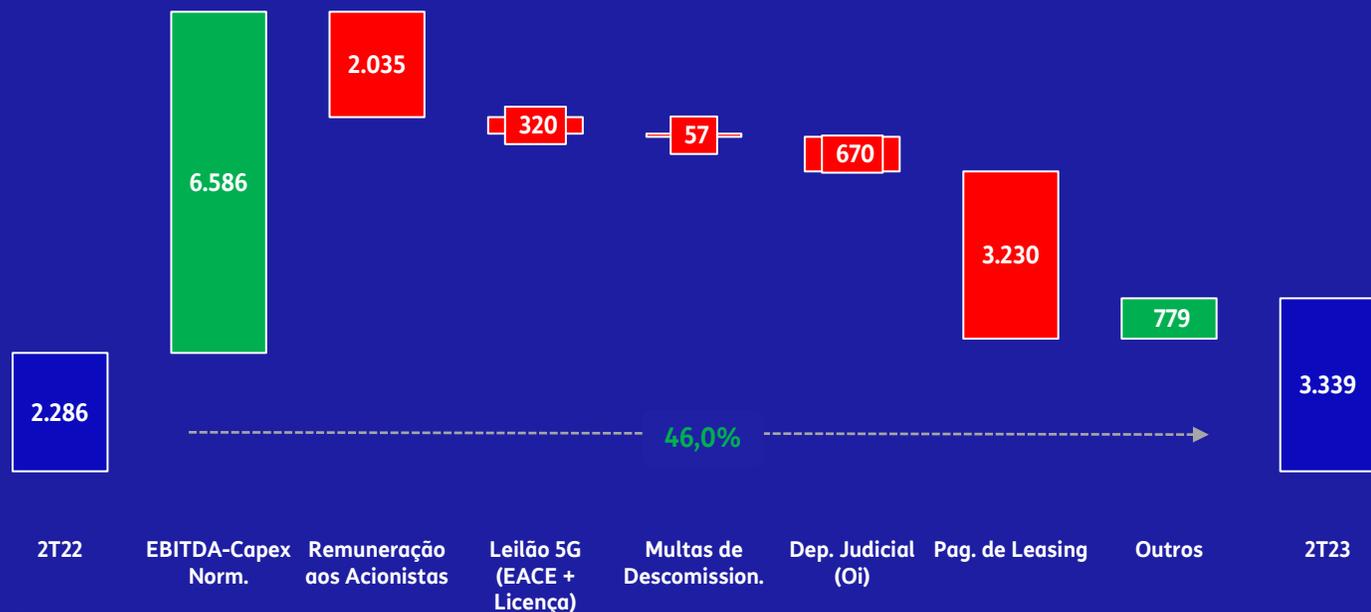
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

GERAÇÃO DE CAIXA ROBUSTA SUPORTANDO UMA MELHOR POSIÇÃO FINANCEIRA



EVOLUÇÃO DE CAIXA

(Caixa³ em R\$ Mi; %A/A)



Principais eventos que afetaram o fluxo de caixa no período:

- Leilão 5G:** Pagamento da 2ª e 3ª parcela da EACE + 1 parcela da licença, totalizando R\$ 320 Mi
- Remuneração aos Acionistas:** R\$ 1.205 Mi pagos como JSCP em 2022, R\$ 600 Mi pagos como Dividendos em abril'23 e R\$ 230 Mi pagos como JSCP em maio de 2023
- Fistel²:** TFF permanece suspenso (total ~R\$ 2,3 Bi)

REAFIRMANDO UMA FORTE POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA

(Dívida líquida em R\$ Mi)



UMA MELHOR DINÂMICA DO FLUXO DE CAIXA LEVANDO A UMA SÓLIDA POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Ver Nota 22 das Demonstrações Contábeis. (3) Caixa e equivalentes de caixa + Títulos e Valores Mobiliários.

A NEXT GENERATION TIM ESTÁ SE TORNANDO REALIDADE APÓS UM PRIMEIRO SEMESTRE MUITO FORTE...

RESULTADOS 1S23 (A/A)

- Crescimento da Receita Líquida de **+14,4%**
- Crescimento do EBITDA¹ de **+19,9%**, com Margem de **47,9%**
- EBITDA AL¹ – Capex **+78,7%**
- Lucro Líquido expandiu **+46,9%**

... E MAIS POR VIR NO 2S23...

EVOLUÇÃO DAS LINHAS DE NEGÓCIO



Móvel: Foco na evolução da estratégia de volume-para-valor em um ambiente racional, enquanto captura sinergias pós M&A;



Banda larga: Ajuste fino do modelo *asset-light*, mantendo uma expansão sólida;



Plataforma de Clientes: Acelerar a implementação do Cartão de Todos (parceria de saúde) e preparar um novo anúncio de parceria;



B2B: Aumentar a penetração para consolidar a liderança nas principais verticais de negócios, ao mesmo tempo em que amadurece o modelo de negócios.