

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
4º TRI 2024

5G

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**



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 da ineficiência do PIS/COFINS decorrente de contrato firmado entre TIM S.A e Cozani (+R\$41,0 milhões no 1T23). A fusão da Cozani pela TIM S.A. entrou em vigor em 01 de abril de 2023.
- (2) Custos Operacionais normalizados por: despesas relacionadas ao reajuste de preço no contrato de venda da I-Systems (+R\$10,0 milhões no 4T24, efeito não recorrente da contabilização do acordo de reajuste de preço de fechamento dos ativos móveis da Oi (-R\$303,4 milhões no 4T23), despesas com consultoria no âmbito do projeto de aquisição da Oi Móvel e migração de clientes (+R\$190 mil no 4T23, +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 contrato intercompany com a Cozani (-R\$17,7 milhões no 1T23), despesas com FUST/FUNTEL relacionadas ao contrato 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 descritos na seção Receita (+R\$41,0 milhões no 1T23) e Custos (+R\$10,0 milhões no 4T24, -R\$303,2 milhões no 4T23, +R\$11,6 milhões no 3T23, +R\$17,4 milhões no 2T23 e -R\$4,4 milhões no 1T23).
- (4) Resultado Financeiro Líquido normalizado pelo ajuste monetário sobre o efeito não recorrente da contabilização do acordo de ajuste de preço de fechamento dos ativos móveis da Oi (+R\$ 27,5 milhões no 4T23).
- (5) Lucro Líquido Normalizado de acordo com os itens descritos nas seções Receita e Custos, conforme descrito anteriormente, e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e 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 tributários relacionados ao contrato *intercompany* com a Cozani (-R\$8,2 milhões no 1T23) e outros efeitos tributários (-R\$3,4 milhões no 4T24, -R\$64 mil no 4T23, -R\$3,9 milhões no 3T23, -R\$5,9 milhões no 2T23, -R\$4,2 milhões no 1T23).



Crescimento do FCO²:
+22,9% A/A



POTENTE
geração de caixa

COMPROMISSO
com os acionistas



R\$ 3,5 Bi
anunciados de JSCP e dividendos

+8,8% A/A
de crescimento



SÓLIDO
desempenho na receita pós-paga

CONSISTÊNCIA
na entrega de crescimento do EBITDA



+8,0% A/A
EBITDA¹, com expansão de margem

0,7%
(ex-M2M)



NÍVEL BAIXO
de *churn* no pós-pago (ex-M2M)

LIDERANÇA
em cobertura e qualidade 5G



607 cidades cobertas;
#1 em Qualidade Consistente pela Opensignal

R\$ 708 Mi
em receita contratada



NOTÁVEL
resultado no B2B

ESG
para melhorar a vida das pessoas



TIM + Gerando Falcões transformaram a Favela Marte na primeira favela 5G do Brasil

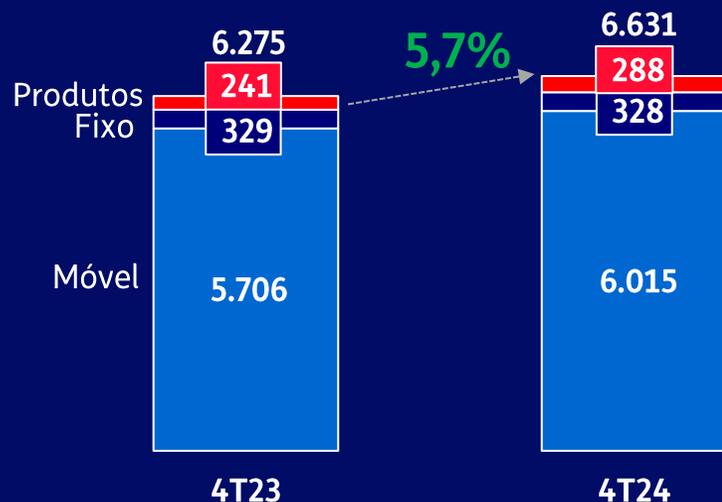
2024 em foco

FINANÇAS: RECEITAS CONSISTENTES NO 4T PARA FECHAR UM BOM DESEMPENHO EM 2024



Desempenho Consistente da Receita

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



Receita Líquida de Serviços **+5,1%** A/A no 4T24

Receita Líquida Móvel **+5,4%** A/A no 4T24



RECEITA LÍQUIDA¹ **+6,6%**
A/A em 2024



RECEITA DE SERVIÇOS¹
Impulsionada pela
Receita Móvel **+6,4%**
A/A em 2024



RECEITA DE SERVIÇOS MÓVEIS¹
Impulsionada pelo forte
desempenho pós-pago **+6,6%**
A/A em 2024



RECEITA DA TIM ULTRAFIBRA
Abordagem seletiva em busca
de eficiência operacional **+5,4%**
A/A em 2024

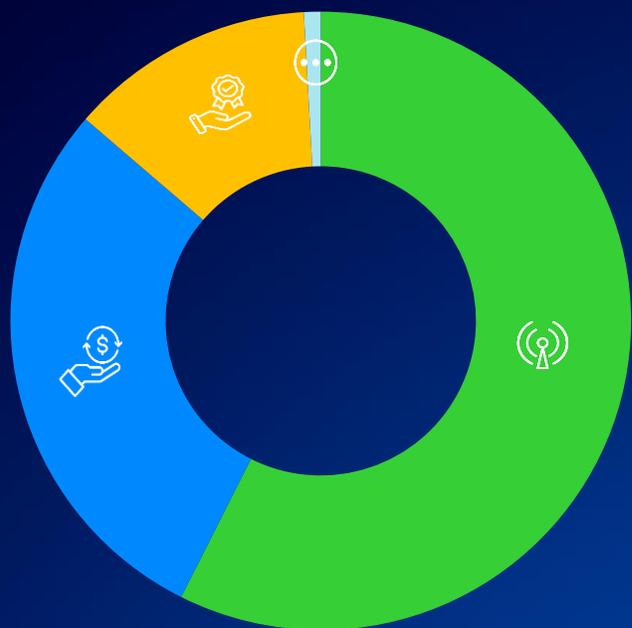
(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.



MÓVEL: NOSSA ESTRATÉGIA DOS 3Bs PARA ENTREGAR O QUE MAIS IMPORTA AOS CLIENTES (1/2)



O QUE OS CLIENTES MAIS VALORIZAM?¹



REDE (Verde) | CUSTO BENEFÍCIO (Azul)
 SERVIÇOS (Laranja) | OUTROS (Verde Claro)

MELHOR REDE

2024: expansão da cobertura 5G em todo o Brasil para migrar tráfego e clientes e começar a impactar positivamente a percepção dos clientes

#1 EM CIDADES² COBERTAS COM 5G

Cidades com 5G



68% da população urbana coberta

TRÁFEGO DE DADOS MIGRANDO PARA 5G

% de volume de dados na rede 5G



30% do tráfego nas capitais é 5G

2025: Garantir consistência no desenvolvimento da rede, promovendo a mensagem de liderança em qualidade de rede para os consumidores

1

Consolidar a liderança de qualidade por meio da inovação tecnológica e da densificação 5G

2

Abordagem inteligente para melhorar as lacunas de rede nas principais geografias

3

Qualidade da rede como atributo central de posicionamento da marca

(1) Com base em pesquisas internas do NPS; (2) Fonte: Teleco ([aqui](#)) em 30 de janeiro de 2025.



MÓVEL: NOSSA ESTRATÉGIA DOS 3Bs PARA ENTREGAR O QUE MAIS IMPORTA AOS CLIENTES (2/2)



MELHOR OFERTA

2024: oferecendo inovação por meio da expansão do portfólio de conteúdo, garantindo a monetização de dados

NOVO PORTFÓLIO PÓS-PAGO



Novo portfólio pós-pago com foco na melhoria da relação custo-benefício

TRANSFORMANDO UMA LACUNA DE OFERTA EM DIFERENCIAÇÃO

Nova oferta de roaming TIM Viagem, agora também disponível para clientes do controle

NOVO CONCEITO PRÉ-PAGO



TIM PRÉ XIP

Expandindo os benefícios dos clientes e reforçando a digitalização do pré-pago



TIM VIAGEM

MELHOR SERVIÇO

2024: Usando a tecnologia a nosso favor e mantendo os indicadores de qualidade de serviço nos mais altos padrões

DIGITALIZAÇÃO COMO FONTE DE OPORTUNIDADES

Melhorando as jornadas dos canais digitais (texto e voz) para promover a resolução e a eficácia

Comunicação *push* para os clientes incentivando o pagamento digital e faturamento PIX

UMA EXPERIÊNCIA MAIS COMPLETA NO MEU TIM APP



Testando versão Beta do novo aplicativo Meu TIM em dezembro, com lançamento em 2025

IA COMEÇANDO A AUXILIAR ATENDENTES E CLIENTES

O lançamento está 100% concluído, ferramenta de co-piloto baseada em IA para 5 mil operadores de call center

2025: Fortalecer a distinção com a expansão do ecossistema digital e renovar a abordagem "more for more"

- 1 Inovação além do Core Móvel e do conteúdo
- 2 Desenvolver novas ferramentas de "Next Best Action" para melhorar o valor aos clientes (personalização)
- 3 Retorno do pré-pago com *go-to-market* renovado

2025: Continuar a evolução da jornada do cliente para reduzir os pontos problemáticos e melhorar a experiência geral

- 1 Aumentar os cenários de *self-caring* e *self-healing* para acelerar as resoluções
- 2 Promover a adoção digital, garantindo uma experiência perfeita em todos os canais
- 3 Garantir uma gestão de clientes orientada por valor, com base no comportamento e na segmentação

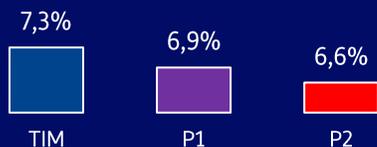
MÓVEL: INICIATIVA DOS 3Bs PRODUZIDO SÓLIDOS RESULTADOS EM 2024



ATRAÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

AMPLIANDO A BASE COM QUALIDADE E NO RITMO CERTO...

Crescimento da base de clientes pós-pagos (ex-M2M)
(% A/A, Dez'24)



**Crescimento anual mais rápido
do setor**

... ENQUANTO CONTROLAMOS ATIVAMENTE OS NÍVEIS DE CHURN

Churn Pós-pago Ex-M2M
no 4T24 **0,7%**

Mais baixo do setor



MONETIZAÇÃO DE CLIENTES

MELHORANDO A MONETIZAÇÃO DO CLIENTE

ARPU móvel **R\$ 31,4**
(+6,0% A/A em 2024)

ARPU mais alto do setor

AUMENTANDO A MIGRAÇÃO PARA PLANOS DE MAIOR VALOR

Migração do
Controle para
Pós-pago puro **+22,2%**
(2024; %A/A)

CLIENTS LOYALTY

Crescimento no
engajamento da
base de clientes
com mais de um
produto **+8,1%**
(%A/A, Dez'24)



ATENDIMENTO E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

PREMIO RECLAME AQUI



Eleita a melhor empresa
da categoria pelo
terceiro ano
consecutivo.

**A única empresa de
telecomunicações premiada**

RESOLUTIVIDADE ANATEL

Mantendo o
mais alto
índice de
resolutividade **94%**
(4Q24)

**1º e única premiada pelo
Procon-SP**

RELATÓRIO¹ DE EXPERIÊNCIA DE REDE MÓVEL DA OPEN SIGNAL

**#1 em QUALIDADE
CONSISTENTE por 3
anos consecutivos**



**#1 em EXPERIÊNCIA
DE VÍDEO
em todas as
tecnologias**



**#1 em DISPONIBILIDADE
em todas as tecnologias**



**A MAIS PREMIADA:
#1 em 7 de 14 categorias**

(1) Fonte: Relatório da Opensignal de 25 de janeiro ([aqui](#)).

NOVAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO: 2024, UM ANO DE RECUPERAÇÃO DO IMPULSO NO DESENVOLVIMENTO DO NOSSO ECOSSISTEMA DIGITAL



O Fundo 5G está evoluindo

US\$ **36 Mi**¹

Investidos pela TIM em fundo de crescimento e conectividade gerido pela Upload Ventures

NEW LP

Entrada da principal exportadora de carne bovina, a Minerva Foods, em Fev'25.

3 empresas investidas



Novo passo em Serviços Digitais e de Entretenimento



- Colaboração com a EXA para fornecer serviços de segurança e conteúdo aos clientes da TIM.
- A TIM como um canal de vendas com ofertas convergentes, com remuneração em *fee* e *equity*

27%

Direito de subscrição de ações

Saúde com resultados encorajadores



~162mil

novas famílias aderiram em 2024

~15Mi

de clientes não TIM com potencial para serem convertidos

Monetização de Mobile Ads & Data com evolução positiva

- Integração de inventário proprietário de publicidade com Google e Meta

650+

Campanhas

200+

Anunciantes

+130Mi

de consultas e produtos antifraude e de pontuação de crédito em 2024

Sólido ritmo em educação



~800mil

matrículas em todos os cursos



(1) Número nominal.

NOVAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO: CONSTRUINDO UM NOVO MERCADO EM B2B IOT, COM UM PIPELINE ROBUSTO DE CLIENTES EM POTENCIAL EM TODAS AS VERTICAIS

Total de Receita Contratada

R\$ 708Mi

Nossas verticais B2B continuam crescendo, ampliando nossa receita contratada em mais de R\$270 Mi em 2024

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

~20Mi

De hectares cobertos com 4G

>5,6mil

KM de estradas cobertas

>340mil

Pontos de luz inteligente vendidos

2024

Estruturação da força de vendas e processos internos

- Visto como parceiro preferencial nas principais verticais
- Fortes resultados entregues, mas mais oportunidades ainda precisam ser abordadas

2025

Desenvolvendo ainda mais oportunidades de acelerar o crescimento

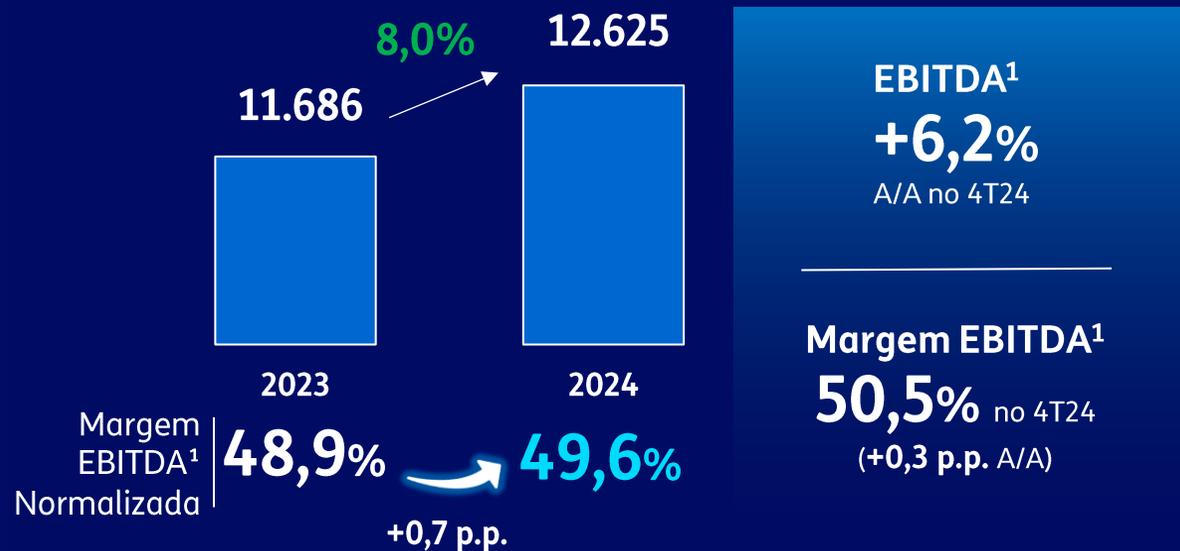
- Agregando soluções e evoluindo em serviços de conectividade
- Expandindo alvos com segmentação intraverticial

FINANÇAS: A EXECUÇÃO EFICAZ RESULTOU EM UM AUMENTO SIGNIFICATIVO DO EBITDA E MANTEVE O CRESCIMENTO DA MARGEM



Margem EBITDA acima de 50% no trimestre

(EBITDA normalizado¹ em R\$ milhões; %A/A)



Opex em linha com a inflação 12M³, crescendo 4,8% A/A, excluindo o impacto do Fistel²

EBITDA-AL encerrou o ano em ritmo acelerado

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



Multas de descomissionamento totalizaram R\$ 287 Mi em 2024

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) No 2T23 registramos crédito Fistel na linha de Vendas e Marketing, no valor de R\$47 milhões;

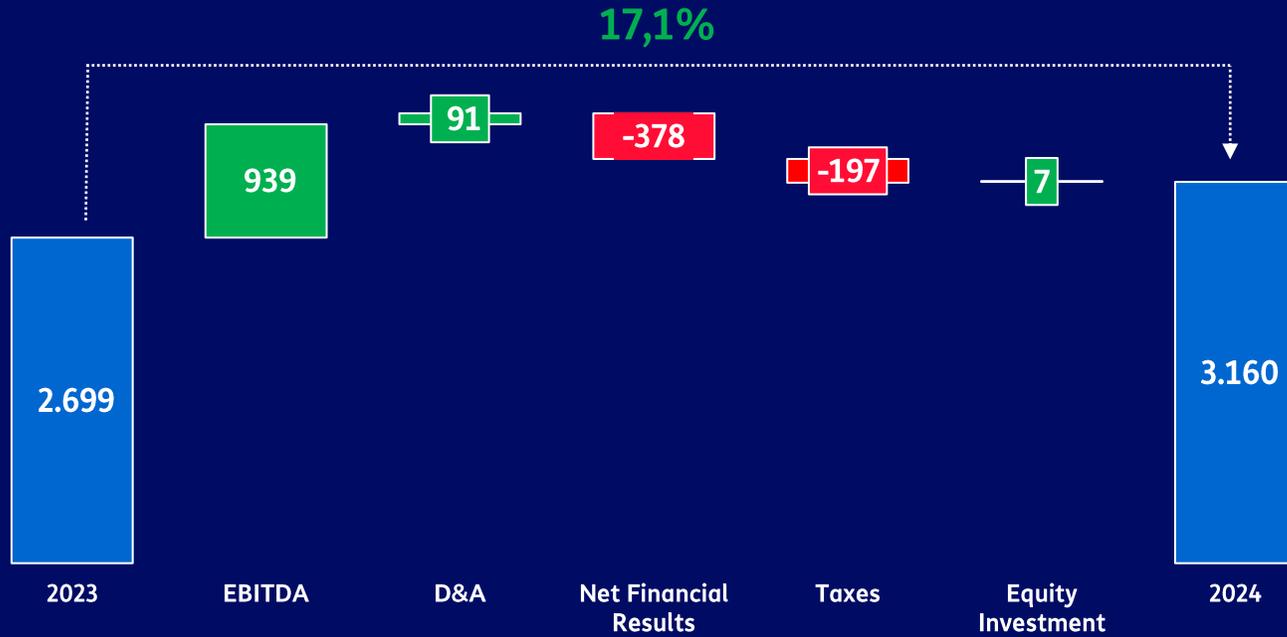
(3) Refere-se à inflação acumulada de 4,83% nos últimos 12 meses encerrados em dezembro de 2024, Fonte: IBGE.

FINANÇAS: UMA OPERAÇÃO BEM ADMINISTRADA ESTÁ SE TRADUZINDO NO MAIOR LUCRO LÍQUIDO E REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS DA HISTÓRIA DA TIM



Mantendo o crescimento do lucro líquido com iniciativas sólidas

(Lucro líquido normalizado em R\$ milhões)



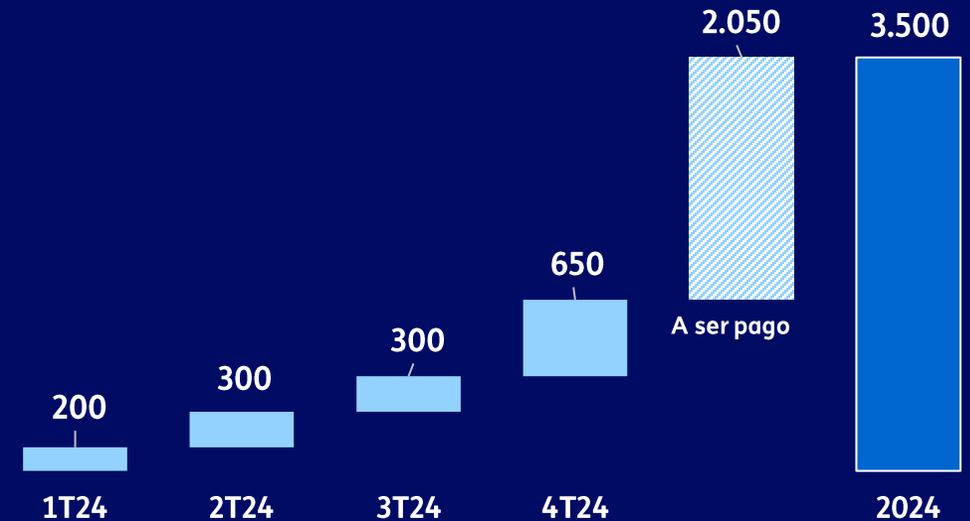
Lucro Líquido¹
+17,1%
 A/A no 4T24

O lucro líquido continua em um sólido crescimento de dois dígitos pelo sétimo trimestre consecutivo

Maior lucro líquido de todos os tempos

Aumento da remuneração dos acionistas

(Remuneração anunciada aos acionistas em R\$ milhões)



Remuneração aos Acionistas
+20,3% A/A em 2024

Alcançando a maior distribuição de remuneração aos acionistas de todos os tempos

10% de Dividend Yield² em 2024

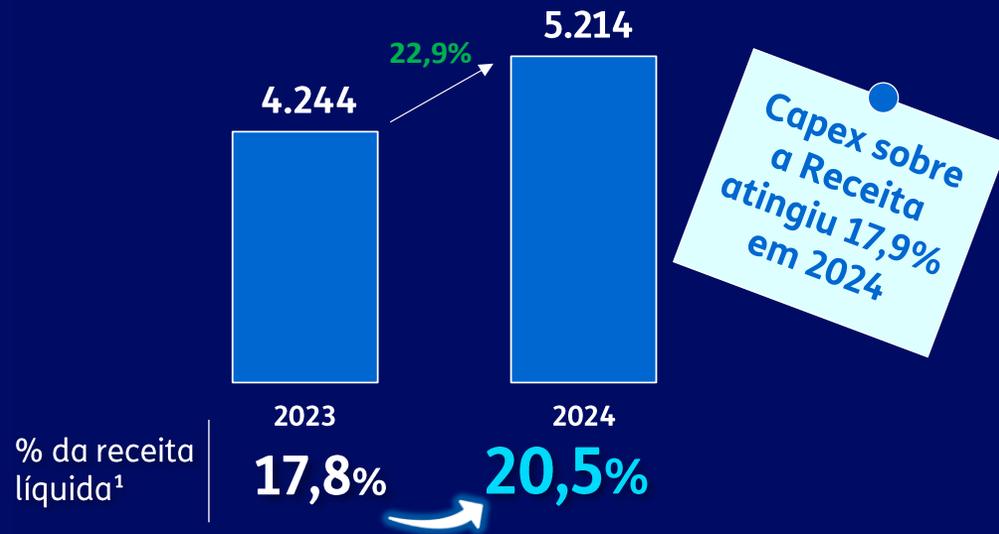
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Considerando o total de 3,5 bilhões em anúncios de remuneração aos acionistas.

FINANÇAS: UMA POTENTE GERAÇÃO DE CAIXA REFLETINDO A CONSISTÊNCIA DOS NEGÓCIOS



FCO continua sustentando um crescimento robusto de dois dígitos

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



- EBITDA-AL¹ menos Capex cresceu 4,9% A/A no 4T24
- Como % da Receita Líquida, EBITDA-AL¹ menos Capex foi de 18,5% no 4T24

Forte geração de caixa, reforçando nossa estabilidade financeira

(Caixa total³ em R\$ milhões; % A/A)



Posição financeira líquida sólida e nível de alavancagem saudável

DÍVIDA LÍQUIDA/ 12M EBITDA¹ **0,83x**

DÍVIDA LÍQUIDA -AL/ 12M EBITDA-AL¹ **-0,19x**

- Dívida líquida de **R\$ 10,5 Bi** em 2024 (-9,7% A/A)
- R\$ 3,4 Bi relativos ao Fistel (TFF) ainda estão suspensos²

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Ver Nota 22 das Demonstrações Financeiras; (3) Inclui caixa, equivalentes de caixa e títulos (curto prazo).

ESG: SOLIDIFICANDO PARCERIAS E INICIATIVAS PARA GERAR IMPACTO POSITIVO



A primeira e única favela 5G do Brasil



Nossa parceria com a Gerando Falcões transformou a Favela Marte na primeira favela do Brasil a ser totalmente conectada ao 5G

A iniciativa oferece conectividade gratuita, por meio da tecnologia FWA, por 6 meses, com posterior tarifa social acessível, impactando mais de 700 pessoas

+230

Famílias impactadas com a iniciativa, totalizando 750 pessoas

+60TB

De tráfego total no período¹

 **TIM**

+


GERANDO FALCÕES

5G SA

É responsável por 98% do tráfego diário

Manutenção das conquistas ESG

**Sustainability
Yearbook Member**



Pelo quarto ano consecutivo, fomos incluídos no **S&P Global Sustainability Yearbook**

1ª Telecom Global entre os 100 principais índices de diversidade e **inclusão do FTSE**



Relatório ESG da TIM foi reconhecido pelo CEBDS como um dos melhores do mercado brasileiro

Manutenção de todos os Índices de Sustentabilidade da B3

ISE B3

IGPTWB3

ICO2B3

IDIVERSA B3

(1) De 04 de dezembro de 2024 a 21 de janeiro de 2025.

GUIDANCE ANUAL ALCANÇADO, ELEVANDO A REMUNERAÇÃO DOS ACIONISTAS A UM NOVO PADRÃO



	OBJETIVOS	METAS DE CURTO PRAZO (2024)	RESULTADOS DE 2024 (ALCANÇADOS)	
	Receita ¹	Crescimento da receita de serviços ¹ : 5% - 7% A/A	+6,4% A/A	
	EBITDA ¹	Crescimento do EBITDA ¹ : 7% - 9% A/A	+8,0% A/A	
	Capex	Capex nominal: R\$ 4,4 Bi – R\$ 4,6 Bi	R\$ 4,55 Bi	
	EBITDA-AL ^{1,2} menos Capex	Crescimento de EBITDA-AL ^{1,2} menos CAPEX: Dois Dígitos A/A	+22,9% A/A	
	Remuneração aos Acionistas	~R\$ 3,5 Bi	R\$ 1,5 Bi em JSCP (já anunciado) R\$ 2,0 Bi como Dividendos ³	

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide2; (2) EBITDA após o pagamento dos arrendamentos; (3) Os dividendos suplementares serão anunciados em março.



NOVO GUIDANCE 2025-27

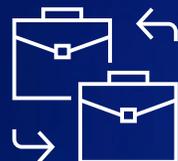
EVOLUINDO NOSSAS PRIORIDADES PARA ATINGIR NOSSOS OBJETIVOS



MÓVEL

Operadora preferida

- Melhor rede: mantendo o desenvolvimento consistente da rede e promovendo a liderança de qualidade para os consumidores
- Melhor oferta: aprimorando a exclusividade por meio do crescimento do ecossistema digital e de uma estratégia atualizada de “more for more”
- Melhor serviço: evoluindo na jornada do cliente para aliviar os pontos problemáticos e aprimorar a experiência geral



B2B

Moldando um novo mercado

- Foco nas principais verticais: agronegócio, logística, serviços públicos e indústria
- Expansão do TAM¹, entrando em novos segmentos dentro das verticais existentes e adicionando novos setores
- Escalando as atividades comerciais, aproveitando uma melhor organização e processos
- Aumentando a participação dos gastos adicionando soluções de IoT, enquanto exploramos a expansão para ICT (Impulsionado por M&A)



EFICIÊNCIA

Intrínseco ao negócio

- Orçamento base zero para custos discricionários
- Criar vs. comprar novas oportunidades no gerenciamento de rede e valor do cliente
- Otimização contínua no aluguel de torres para controlar pressões inflacionárias
- Implantação de Capex, para proteger a melhor rede onde é importante
- Aumento da adoção de inteligência artificial para aumentar a produtividade



BANDA LARGA

As opções estão abertas

- Melhoria da jornada do cliente com foco no *churn* e na experiência do cliente
- Foco na otimização e eficiência da operação para reduzir os efeitos de diluição no nível de FCL
- Monitorar os movimentos do mercado, em meio a desafios macro e nenhum sinal de racionalidade de preços.



PESSOAS, SOCIEDADE E MEIO AMBIENTE

Desenvolvemos nossos negócios, movidos por Pessoas, Sociedade e Meio Ambiente

(1) Sigla para Mercado Total Endereçável, em inglês (Total Addressable Market).

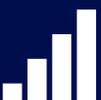
NOVO GUIDANCE: DIRETRIZES ESTRATÉGICAS PARA O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL



OBJETIVOS

METAS DE CURTO PRAZO (2025)

METAS DE MÉDIO PRAZO (ATÉ 2027)

	Receita¹	Crescimento da Receita de Serviços ¹ : ~5% (A/A)	Crescimento da Receita de Serviços ¹ : ~5% (CAGR 24-27)
	EBITDA¹	Crescimento do EBITDA ¹ : 6% – 8% (A/A)	Crescimento do EBITDA ¹ : 6% – 8% (CAGR 24-27)
	Capex	Capex ² Nominal: R\$ 4,4 Bi – R\$ 4,6 Bi	Capex ² Nominal: R\$ 4,4 Bi – R\$ 4,6 Bi (por ano)
	EBITDA-AL^{1,2} menos Capex	Crescimento do EBITDA-AL menos CAPEX ^{1,2} : 14% – 16% (A/A)	Crescimento do EBITDA-AL menos CAPEX ^{1,2} : 11% – 14% (CAGR 24-27)
	Remuneração aos Acionistas³ (Dividendos + JSCP)	R\$ 3,9 Bi – 4,1 Bi	∑ 25-27: R\$ 13,5 Bi – R\$ 14 Bi

(1) Números normalizados; (2) Capex exclui renovação de 3ª licença e novos leilões; (3) Inclui JSCP e dividendos. Este guidance está sujeito ao desempenho do negócio e a deliberação do Conselho de Administração e da Assembleia Geral dos Acionistas.