

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
2º 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 **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 do contrato firmado entre a TIM S.A e a Cozani (+R\$ 41,0 milhões no 1T23). A fusão da Cozani pela TIM S.A. entrou em vigor em 1º de abril de 2023.
- (2) Custos operacionais normalizados por: despesas com serviços de consultoria como parte do projeto de aquisição da Oi Móvel e migração de clientes (+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) e despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 1,1 milhão no 2T23).
- (3) EBITDA normalizado de acordo com os itens indicados nas seções Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23) e Custos (+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 Receita 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\$ 5,9 milhões no 2T23 e -R\$ 4,2 milhões no 1T23).



+7,2% de crescimento

A/A da Receita de Serviços¹
no 2T24, sólida expansão
acima da inflação

**+8,2% de
crescimento A/A**

do EBITDA¹ no 2T24,
com expansão de margem

Melhor FCO² para um 2º
trimestre, R\$ 1.536 milhão
(+23,8% A/A no 2T24)

**RESULTADOS
SÓLIDOS NO 2T24:
METADE DA
JORNADA EM
DIREÇÃO AO
PLANO
CONCLUÍDA**

+7,2% de crescimento

A/A na Receita de Serviços¹
dos 6M24

**+9,4% de
crescimento A/A**
no EBITDA¹ dos 6M24

**+22,5% de
crescimento A/A** no
Lucro Líquido do 2T24

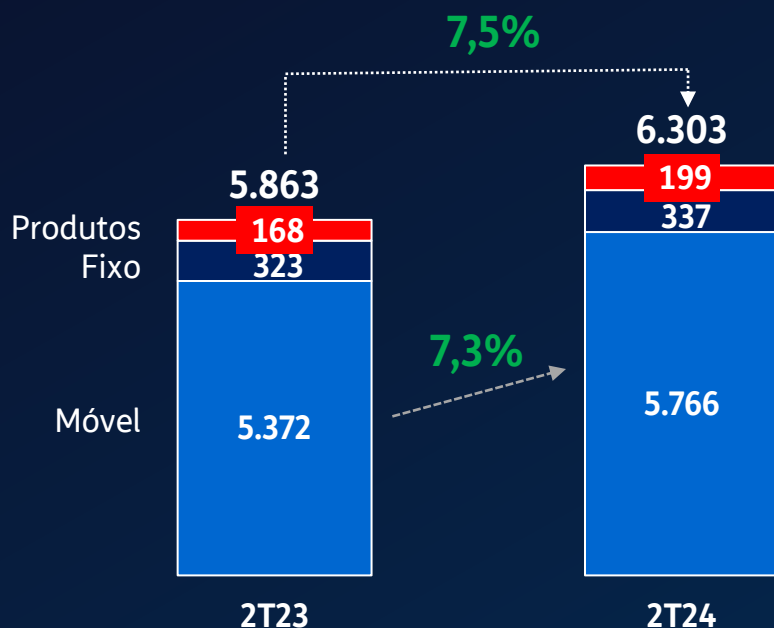
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) FCO calculado como EBITDA-AL menos Capex.

FINANÇAS: O DESEMPENHO DA RECEITA ESTÁ EM UM CAMINHO SÓLIDO



RECEITA LÍQUIDA TOTAL CRESCENDO EM *HIGH-SINGLE DIGIT*

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



➤ Nos 6M24 a Receita Líquida cresceu +7,4% A/A

➤ A Receita de Serviços Móveis dos 6M24 cresceu +7,4% A/A

Receita de Serviços¹

Receitas Móvel e Fixa garantiram fortes resultados

+7,2%
A/A no 2T24



Receita de Serviços Móveis¹

O Pós-pago foi a principal alavanca para impulsionar a RSM

+7,3%
A/A no 2T24



TIM UltraFibra

Expansão da fibra como estratégia chave para sustentar um crescimento saudável da receita

+8,0%
A/A no 2T24



Receita de Produtos

Aumento do volume de vendas e portfólio atraente impulsionaram o crescimento da receita de produtos

+18,5%
A/A no 2T24



(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

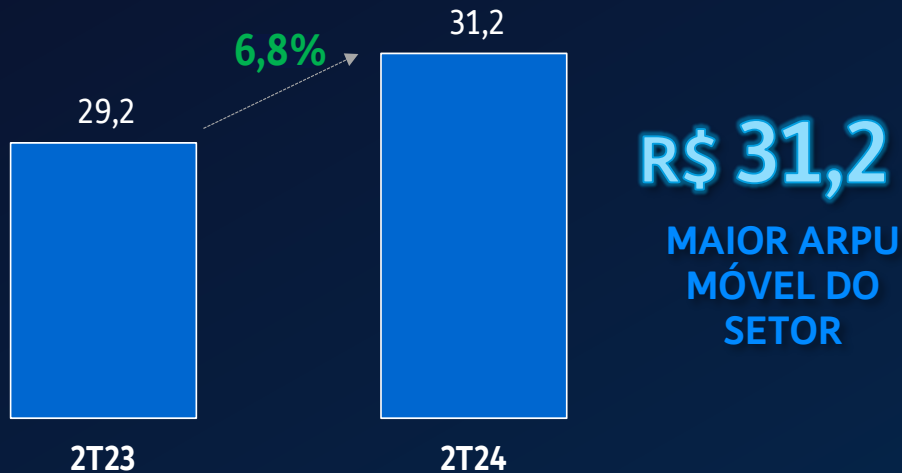
MÓVEL: O PERFIL DA BASE DE CLIENTES ESTÁ MELHORANDO, IMPULSIONANDO O DESEMPENHO ROBUSTO NO MÓVEL



Iniciativas “more for more” e estratégias de migração estão apoiando o desempenho do ARPU

A gestão bem feita da base de clientes melhorou o crescimento das adições líquidas através da migração e redução do churn

ARPU MÓVEL (R\$/mês)

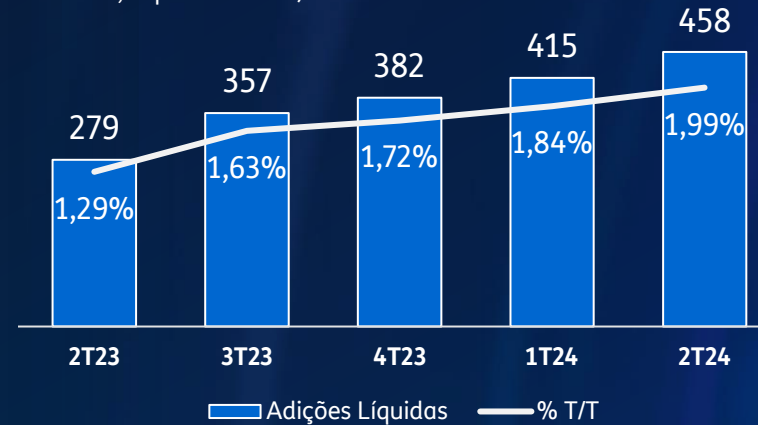


➤ ARPU do Pós-pago (ex-M2M) cresceu 3,1% A/A no 2T24

➤ ARPU do Pré-pago cresceu 4,0% A/A no 2T24

Pós-pago (ex-M2M): adições líquidas e velocidade de crescimento da base de clientes

(*'000 linhas, expansão %T/T)



A melhoria na gestão de clientes e das ofertas pós-pagas aumentaram a fidelidade e a satisfação dos clientes, ajudando na dinâmica das adições líquidas

➤ **Migração de clientes para planos de maior valor**

+14,5%

Aumento da migração Pré-pago → Pós-pago A/A no 2T24

+39,5%

Aumento da migração Controle → Pós-pago Puro A/A no 2T24

➤ **Reduzindo os níveis da taxa de churn**

-0,7%

Taxa de churn do Pós-pago ex-M2M no 2T24

NO CAMINHO CERTO COM A ESTRATÉGIA DOS 3Bs PARA SERMOS A MAIS QUERIDA



Trazendo as MELHORES OFERTAS

Estratégia “*more for more*” criando valor para a empresa e para nossos clientes:

Aumentando a conveniência do cliente...

 **494 mil**

Clientes pré-pagos comprando no app do Zé Delivery

... ao mesmo tempo em que fornecemos conectividade quando os clientes estão viajando no Brasil...

Expandindo o uso de nossa oferta exclusiva de wi-fi nos aviões Gol e Latam



... e no exterior.

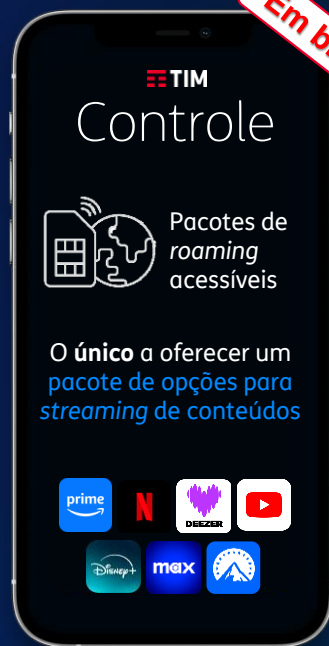


TIM VIAGEM

A nova oferta de roaming do TIM Viagem aumentou o número de usuários em **2x** A/A, em média, fechando uma lacuna de oferta para clientes de alto valor

Novo portfólio do Pós-pago

O melhor Controle do Brasil



Em breve

Fornecendo a MELHOR REDE

Maior cobertura 5G

- 60% da população urbana coberta
- Líder em sites 5G, melhorando a percepção de qualidade

Inovação para expandir a cobertura

- Nova antena exclusiva desenvolvida para a TIM que aumenta¹ a capacidade em 50% e a cobertura em 30%

Entregando o MELHOR SERVIÇO

Aumento do NPS

- **+15,7%** A/A de Crescimento do NPS² de assistência humana no 2T24

Alta resolubilidade

- 76% de Resoluções na primeira chamada nas ligações com assistência humana
- Continuamos com bom desempenho na Anatel, com índice de resolutividade chegando a **quase 95%**⁴

Combos no móvel aumentam a fidelidade do cliente

+27,5%

de aumento no tempo de vida do cliente³ ao assinar mais de um serviço

A combinação de ofertas mais claras e atendimento mais assertivo resultou em melhores indicadores de atendimento



(1) Em comparação com sites tradicionais; (2) Considerando a assistência de voz humana; (3) Clientes TIM Black; (4) No índice de resolutividade do móvel.

TIM ULTRAFIBRA: FOCO EM VALOR PARA APOIAR O CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

Sustentando o crescimento da receita em high-single digit enquanto ajustamos os canais comerciais

Receita

+8,0%

A/A no 2T24

Clientes

737 mil

conectados em FTTH,
+14,7% A/A no 2T24

E mais...

MAIOR ARPU

R\$ 98,6 no ARPU da Banda Larga, o maior de todos os tempos (+3,9% A/A)

EXPANSÃO ESTRATÉGICA

+76 cidades no 2T24, totalizando 211

B2B: IOT SOLUTIONS CONTINUA EVOLUINDO, DESENVOLVENDO RAPIDAMENTE AS NOSSAS PRINCIPAIS VERTICAIS

Ganhando novos contratos de conectividade enquanto desenvolvemos soluções de ponta a ponta

Utilities

>217 mil

Postes instalados com *smart lighting*

Logística

>4,7 mil Km

de estradas com conectividade TIM

Agronegócio

>17 Mi ha

de área plantada com conectividade 4G

Receita contratada cresceu 10x em 2 anos



(1) Receita contratada histórica acumulada até o 2T24.

TECNOLOGIA E DISCIPLINA PARA GARANTIR GANHOS DE LONGO PRAZO NA PRODUTIVIDADE



Abordagem 360° para Produtividade e Eficiência

Digitalização e Gestão de Custos

➤ Adoção de cobranças digitais **97%** (+3 p.p. A/A)

➤ Adoção de pagamentos digitais **86%^{1,3}** (+5 p.p. A/A)

• Participação do PIX **53%^{1,3}** (+20 p.p. A/A)

➤ Participação de interações digitais **89%²** (+1 p.p. A/A)

• Participação app Meu TIM **40%²** (+4 p.p. A/A)

Evolução da Infraestrutura: Inovação e Eficiência

➤ Retomando o Acordo de Compartilhamento de Rede com a Vivo

Desligamento 2G (50%⁴) Single Grid (25%⁴)

- 1,3 mil cidades⁵
- 6,4 mil sites⁵
- 366 cidades⁵
- 500 sites⁵

Colhendo benefícios em energia, habitação, O&M e Capex

➤ RFP de Rede de Acesso 5G

- Reorganização de fornecedores
- Tecnologia mais eficiente
- Redução de dois dígitos no custo total de operação (Opex + Capex + Leases)

IA: do Piloto ao Lançamento Completo

➤ Testando os Modelos

- De 100 casos de uso potenciais, 10 foram mapeados para serem testados em 2024, 2 já entraram em fase de implementação

Benefícios se materializarão em redução de Opex e aumento do NPS

➤ Copiloto de Atendimento ao Cliente

- Aumento do NPS: + 10 p.p.
- Redução do tempo médio de serviço: - 8%

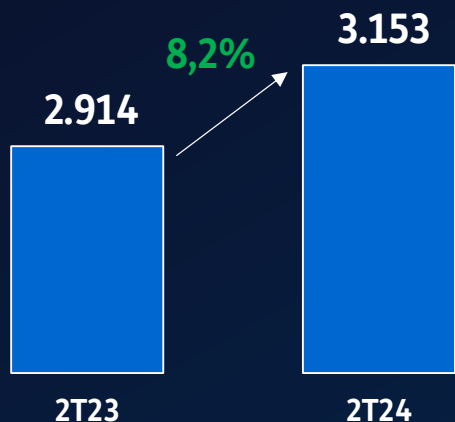
➤ Manutenção Preditiva de Rede

- Precisão da previsão de falhas: ~75%
- Taxa de resolução de falhas: >85%

FINANÇAS: OS GANHOS DE RECEITA E PRODUTIVIDADE ESTÃO SUSTENTANDO UM EBITDA ROBUSTO E MARGENS EM ALTO NÍVEL

EBITDA CRESCENDO EM *HIGH-SINGLE DIGIT* E MAIS RÁPIDO QUE A RECEITA

(EBITDA normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)

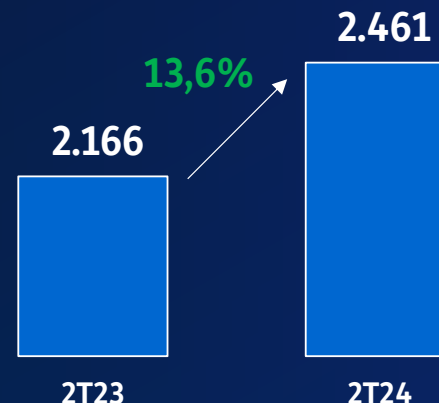


EBITDA impactado na base comparativa pelo reconhecimento de créditos de Fistel² no 2T23

Opex cresceu 6,8% A/A. Excluindo os créditos de Fistel² do ano passado, teria crescido 5,1% A/A

9 TRIMESTRES CONSECUTIVOS DE CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS DO EBITDA-AL

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

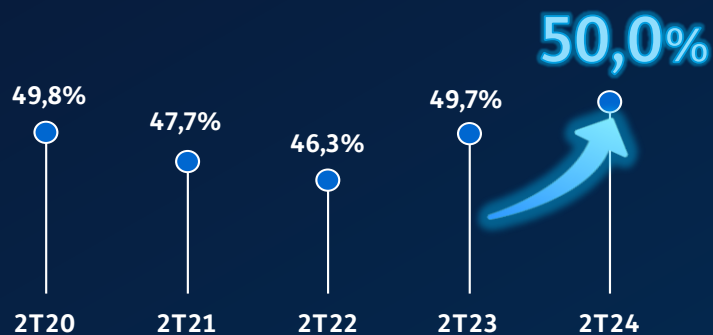


As multas de descomissionamento totalizaram R\$ 32 milhões no 2T24, somando R\$ 297 milhões desde 2023.

Aprox. R\$ 56 Mi a menos em despesas recorrentes de lease vs. 2T23

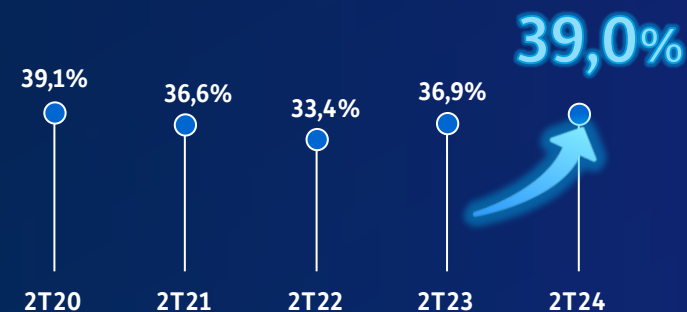
MARGEM RECORDE PARA UM SEGUNDO TRIMESTRE

(Margem EBITDA normalizada¹; %)



O DESCOMISSIONAMENTO DE TORRES ABRIU CAMINHO PARA OUTRA FORTE EXPANSÃO DE 2,1 P.P.

(Margem EBITDA-AL normalizada¹; %)



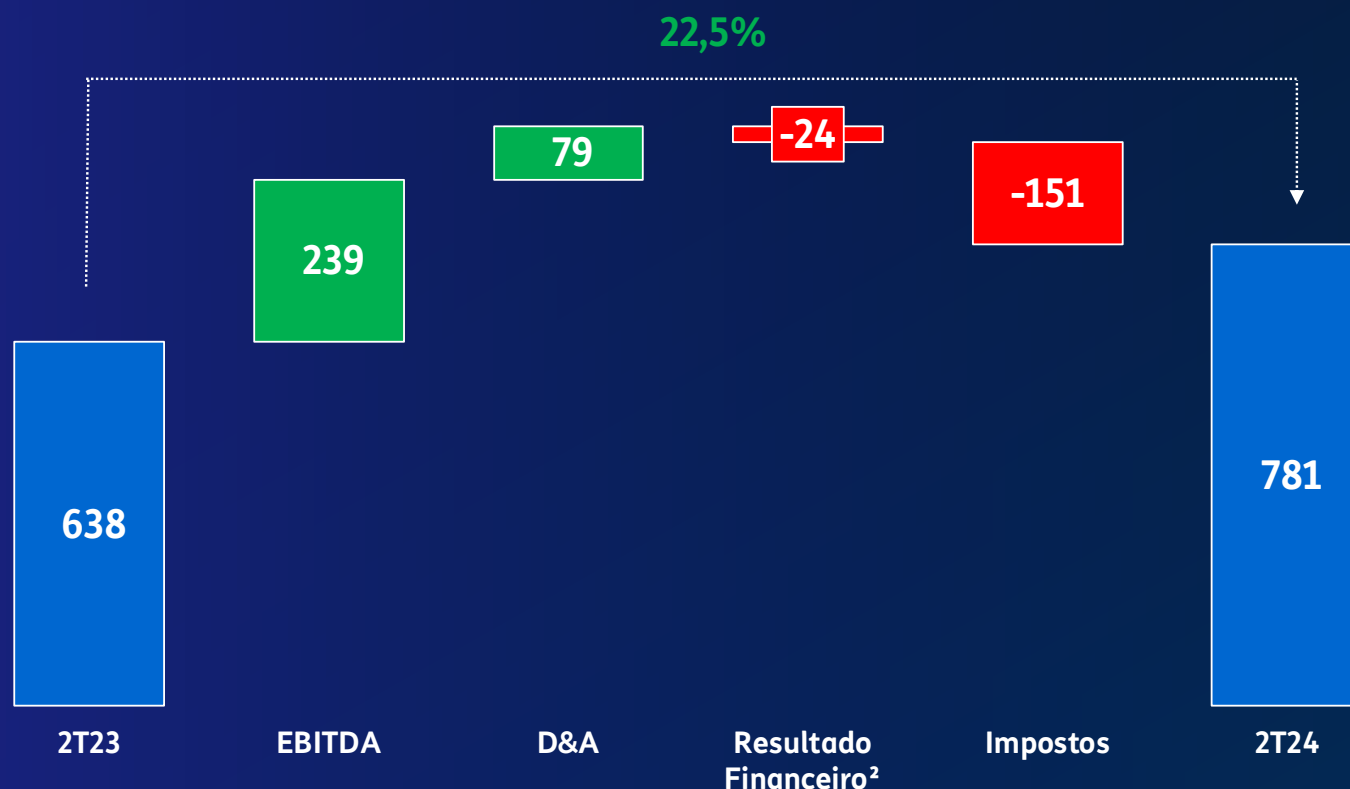
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Crédito de Fistel de R\$ 47 milhões relacionado à limpeza da base de clientes da "SPE Cozani", adquirida da Oi.

FINANÇAS: LUCRO COM SÓLIDO CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS



MAIOR LUCRO LÍQUIDO DE TODOS OS TEMPOS PARA UM SEGUNDO TRIMESTRE

(Lucro Líquido normalizado¹ em R\$ Mi)



Principais efeitos no trimestre:

D&A (-4,3% A/A):
Como resultado da redução dos *leases* no 2T24 (-R\$ 150 Mi A/A)

Resultado Financeiro Líquido (+5,7% A/A):
Apesar dos juros mais baixos sobre a dívida financeira, que também impactaram o retorno sobre o caixa, a base comparativa A/A foi impactada por uma piora da marcação a mercado² sobre os derivativos no 2T23

Impostos (-R\$ 143 Mi):
Afetado por um escudo fiscal menor em relação ao ano anterior devido à base comparativa, já que no mesmo período do ano passado foi anunciado um patamar maior de Juros Sobre Capital Próprio (R\$ 520 Mi) em comparação com R\$ 300 Mi anunciados no 2T24

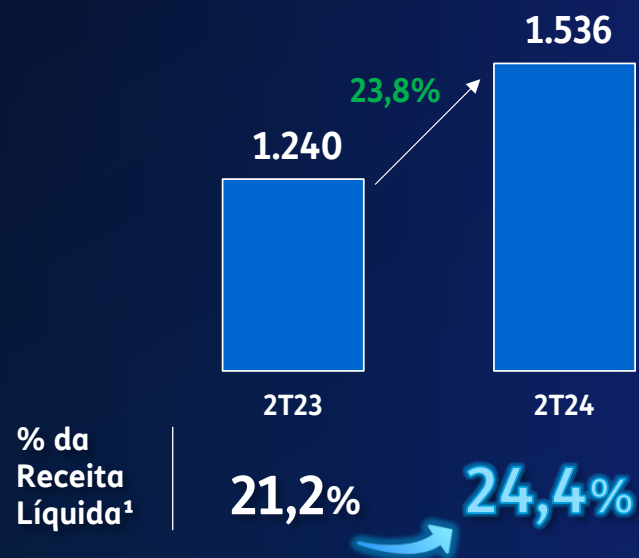
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Os efeitos de marcação a mercado são temporários e não têm efeito no caixa, uma vez que a empresa geralmente carrega os derivativos até o vencimento.

FINANÇAS: SÓLIDO CRESCIMENTO DO FLUXO DE CAIXA COMO RESULTADO DO DESEMPENHO GERAL POSITIVO



FCO COM CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS

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



➤ EBITDA¹ menos Capex cresceu 12,1% A/A no 2T24 e 13,7% nos 6M24, como % da Receita Líquida foi de 35,3% no 2T24 e 30,4% nos 6M24

➤ Capex atingiu R\$ 925 Mi no 2T24, permanecendo estável A/A, e crescendo 2,9% A/A nos 6M24

POSIÇÃO DE CAIXA ESTÁVEL A/A REAFIRMA A DISCIPLINA DE ALOCAÇÃO DE CAPEX E GESTÃO EFICIENTE DO LEASE

(Caixa e Equivalentes de Caixa em R\$ Mi; %A/A)



A POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA E A ALAVANCAGEM PERMANECEM SAUDÁVEIS

DÍVIDA LÍQUIDA/
EBITDA NORM.¹ 12M

Normalizado **1,05x**
Após Lease **0,07x**

➤ Dívida Líquida de **12,9 Bi** no 2T24 (-16,2% A/A)

➤ R\$ 3,0 Bi referentes ao Fistel (TFF) ainda estão suspensos²

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Ver Nota 22 das Demonstrações Financeiras.

PROMOVENDO MUDANÇAS POSITIVAS: NOSSO COMPROMISSO COM O IMPACTO SOCIAL



Pelo segundo ano consecutivo, a TIM foi considerada **uma das melhores empresas para pessoas LGBTQIA+ trabalharem**



TIM conquista prêmio de acessibilidade 2024 da ANATEL¹



TIM foi a primeira telecom a aderir ao Procon Racial², uma iniciativa com a participação da Universidade Zumbi dos Palmares para combater e prevenir o racismo nas relações com clientes

Ações da TIM em apoio à situação de emergência no Rio Grande do Sul



Bônus em GB para todos os clientes afetados



Cadeiras de rodas doadas em parceria com a ONG "One by One"

3 por 1

Para cada R\$ 1 doado por um funcionário, o Instituto TIM doou R\$ 3 aos funcionários afetados

Em parceria com a "Ascendendo Mentes", o Instituto TIM também fez doações para a compra de bens e itens emergenciais

(1) Prêmio de acessibilidade ANATEL 2024 ([Clique Aqui](#)); (2) Procon Racial ([Clique Aqui](#)).

PRIMEIRO SEMESTRE MELHOR DO QUE O ESPERADO

Primeiro semestre do ano entregue com alto nível em várias frentes

O PLANO ESTRATÉGICO ESTÁ NO CAMINHO CERTO, MAS É NECESSÁRIA UMA EXECUÇÃO SÓLIDA PARA SUPERAR OS DESAFIOS DO 2S24

Continuar executando nosso plano com o objetivo de nos tornarmos a operadora móvel preferida

6M24

Receita de Serviços¹

↑ 7,2% A/A

EBITDA¹

↑ 9,4% A/A

EBITDA-AL¹ - Capex

↑ 34,3% A/A

Lucro Líquido¹

↑ 21,0% A/A

JSCP

R\$ 500 Mi

EBITDA-AL¹ - Capex/ Receita

19,2%

Móvel

Espera-se que a concorrência saudável e racional seja mantida; A estratégia dos 3Bs guiará nossas ações para a melhor proposta de valor; Implementação de várias iniciativas para mudar gradualmente e constantemente a percepção do cliente;

Digital

Continuar os esforços de digitalização para gerar economias adicionais; Implementação completa de iniciativas de IA para melhorar CEX e aumentar a produtividade

B2B

Acelerar o desenvolvimento de soluções E2E, construindo uma segunda camada de ofertas em nosso portfólio de soluções de IoT

Macro

O ambiente macro ainda é um desafio, especialmente para clientes de baixa renda

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.