



**DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
1º TRI 2026**

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

A jornada de 2026 inicia com avanços consistentes no primeiro trimestre

RECEITA DE SERVIÇOS

6,5% A/A
(1T26)

Crescimento impulsionado pelos avanços no Móvel e na Ultrafibra

RECEITA SERVIÇO MÓVEL

5,6% A/A
(1T26)

Sólido desempenho do pós-pago e ritmo estável de desaceleração do pré-pago

RECEITA DO PÓS-PAGO

7,5% A/A
(1T26)

Evolução consistente de receita acompanhada do crescimento da base de clientes

EBITDA-AL

7,8% A/A
(1T26)

Forte crescimento com expansão de margem: **37,1%** (+0,5 p.p. A/A)

FLUXO DE CAIXA OP.

16,8% A/A
(1T26)

Geração de caixa, com aumento de Margem: **17,2%** (+1,5 p.p. A/A)

REMUNERAÇÃO ACIONISTA

R\$ 390 Mi
(1T26)

Anunciados como Juros sobre Capital Próprio até março de 2026

Aquisição da V8.Tech: Juntos, somos mais do que a soma das nossas partes.



V8.TECH EM POUCAS PALAVRAS:

- 10 anos de história, com mais de 240 clientes e aproximadamente 300 colaboradores
- Soluções convergentes para a TIM em IoT e IA aplicadas aos segmentos de negócios
- R\$ 40 mi de receita líquida em fev e mar/26

V8 + TIM: MULTIPLICANDO O POTENCIAL

Escala, capilaridade e capacidade de expandir o escopo de atuação em contas nas quais a V8.Tech já opera



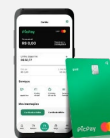
Relacionamentos consolidados em contas estratégicas, profundo conhecimento técnico e rapidez na execução

Nova parceria financeira com PicPay: Expansão do ecossistema digital



- Parceria com o PicPay amplia o ecossistema digital da TIM e marca o retorno aos serviços financeiros
- Acesso a uma base de 67 milhões de contas e a um dos maiores bancos digitais do país
- Criação de novas avenidas de receita via cross-selling e fidelização
- Oferta integrada de serviços financeiros com jornadas 100% digitais. Benefícios ao cliente atrelados à fidelização (cashback, vouchers e marketplace)

PicPay



Execução do programa de IA: primeiras entregas já se traduzem em benefícios iniciais



DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE, ACESSO A DADOS E JORNADA DIGITAL

- Implantação de agentes de IA ao longo do ciclo de vida de desenvolvimento de software para aumentar a produtividade, otimizar o Capex e acelerar o time-to-market: **+22% de ganhos de produtividade**
- Evolução da camada de dados dos canais digitais para uma arquitetura em nuvem preparada para IA (Bigtable), otimizando a experiência digital: **+60% de eficiência nos custos de licença**

ACELERANDO A IA E AMPLIANDO GANHOS

- Parcerias: expansão com Microsoft e Google acelera adoção de IA
- Escalar Agentic-AI: base para novos modelos operacionais
- Aplicação de AI FinOps

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T
<i>FINANCEIRO (R\$ milhões)</i>					
Receita Líquida	6.806	6.394	6,5%	6.920	-1,6%
Receita de Serviços	6.644	6.240	6,5%	6.665	-0,3%
Serviço Móvel	6.253	5.922	5,6%	6.305	-0,8%
Serviço Fixo	391	319	22,8%	359	8,9%
Custos Normalizados* da Operação	(3.519)	(3.310)	6,3%	(3.248)	8,3%
EBITDA Normalizado*	3.287	3.084	6,6%	3.672	-10,5%
Margem EBITDA Normalizada*	48,3%	48,2%	0,1p.p.	53,1%	-4,8p.p.
EBITDA-AL Normalizado*	2.523	2.340	7,8%	2.921	-13,6%
Margem EBITDA-AL Normalizada*	37,1%	36,6%	0,5p.p.	42,2%	-5,1p.p.
Lucro Líquido Normalizado*	821	810	1,3%	1.349	-39,1%
Capex	(1.354)	(1.339)	1,1%	(1.347)	0,5%
FCO (EBITDA-AL Normalizado* - Capex)	1.169	1.001	16,8%	1.574	-25,7%
<i>OPERACIONAL ('000)</i>					
Base Móvel de Clientes	61.986	62.039	-0,1%	61.974	0,02%
Pré-pago	28.871	31.269	-7,7%	29.226	-1,2%
Pós-pago	33.116	30.770	7,6%	32.748	1,1%
Base de Clientes TIM Ultrafibra	880	790	11,4%	850	3,6%

* EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 6,0 milhões no 1T26 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e no IR/CS (-R\$ 2,0 milhões no 1T26 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25). EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

6 de maio de 2026, às:

10h (BRT) / 9h (US EST)

Videoconferência (Zoom): [Clique aqui](#)

CONTATOS

E-mail: ri@timbrasil.com.br

Website: ri.tim.com.br



EVENTOS RECENTES E SUBSEQUENTES



Remuneração aos Acionistas

No dia 18 de março de 2026, o Conselho de Administração da TIM S.A. aprovou a distribuição de Juros sobre Capital Próprio nos montantes de R\$ 390 milhões. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



Aquisição da Totalidade das Ações da I-Systems

No dia 11 de fevereiro de 2026, a TIM S.A. comunicou ao mercado que celebrou, nesta data, um Share Purchase Agreement, com a IHS Fiber Brasil - Cessão de Infraestruturas Ltda. ("IHS Brasil"), que regula os termos e condições para aquisição, pela Companhia, da totalidade das ações de emissão da I-Systems ("I-Systems") atualmente detidas pela IHS Brasil, correspondentes a 51% do capital social total da I-Systems. Após a conclusão da operação, a TIM S.A., que já possuía 49% das ações da I-Systems, passará a deter a totalidade das ações. A conclusão da transação está sujeita a aprovações societárias e de órgãos responsáveis. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



DESTAQUES FINANCEIROS

RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
Receita Líquida Total	6.806	6.394	6,5%	6.920	-1,6%
Receita de Serviços	6.644	6.240	6,5%	6.665	-0,3%
Serviço Móvel	6.253	5.922	5,6%	6.305	-0,8%
Gerada pelo Cliente	5.819	5.542	5,0%	5.897	-1,3%
Interconexão	110	84	31,5%	82	33,8%
Plataforma de Clientes	26	22	20,9%	48	-45,2%
Outras Receitas	298	274	8,8%	279	7,0%
Serviço Fixo	391	319	22,8%	359	8,9%
dos quais TIM Ultrafibra	243	218	11,4%	238	2,0%
Receita de Produtos	162	153	5,4%	255	-36,7%

Receita Líquida Total ("RL"): R\$ 6.806 milhões no 1T26 (+6,5% A/A)

A Receita Líquida Total registrou mais um crescimento consistente, apoiada pelo avanço nas principais frentes, com evolução nas receitas de Serviços e de Produtos.

Receita de Serviços (+6,5% A/A no 1T26)

O avanço foi apoiado por mais um resultado sólido do pós-pago e pela aceleração do desempenho positivo da Ultrafibra.

Receita de Produtos (+5,4% A/A no 1T26)

A performance positiva foi impulsionada pelo expressivo crescimento nas vendas de aparelhos e acessórios, refletindo a forte demanda do mercado neste trimestre. Além disso, diferentemente do 1T25, quando enfrentamos uma falha eventual de abastecimento, neste período conseguimos assegurar melhor disponibilidade de produtos, o que também contribuiu para o resultado alcançado.



SEGMENTO MÓVEL:

Receita de Serviço Móvel (“RSM”) (+5,6% A/A no 1T26) | ARPU Móvel (R\$ 33,7; +5,8% A/A)

O desempenho da RSM refletiu mais uma vez a consistência do pós-pago, que segue como principal motor de crescimento do segmento. Esse resultado levou o ARPU a mais uma evolução robusta, destacando o foco na geração de valor apoiado na estratégia de proporcionar aos clientes o ‘Melhor serviço, rede e oferta’.

➤ Receita Gerada pelo Cliente (“RGC”) (+5,0% A/A no 1T26)

RGC corresponde à RSM após a exclusão das receitas de interconexão, plataforma de clientes e outras. O desempenho foi positivamente influenciado por duas linhas de receita: clientes TIM (pós e pré-pagos) e clientes ‘não-TIM’, sobretudo serviços de roaming internacional, que normalmente apresentam impacto favorável no primeiro trimestre.

➤ Receita de Interconexão (+31,5% A/A no 1T26)

Esse crescimento é explicado, principalmente, pelo fechamento de acordos com outras operadoras.

➤ Receita de Plataforma de Clientes (+20,9% A/A no 1T26)

O aumento foi impulsionado por resultados positivos em nossas principais frentes de publicidade móvel, segurança digital e saúde.

➤ Outras Receitas (+8,8% A/A no 1T26)

O crescimento reflete contribuição de receitas de contratos de compartilhamento de infraestrutura.

A seguir, o desempenho por perfil de cliente móvel:

➤ PÓS-PAGO

Receita (+7,5% A/A no 1T26) | ARPU ex-M2M (R\$ 55,1; +1,6% A/A)

O resultado do pós-pago evidencia a monetização da base de clientes, explicada pelos reajustes de preços aplicados às ofertas e por um processo consistente de migração para planos de maior valor ao longo do trimestre. Essa dinâmica, aliada ao crescimento da base de clientes (+7,6% A/A) e a um patamar de churn controlado, contribuiu para o desempenho positivo do segmento.

➤ PRÉ-PAGO

Receita (-6,5% A/A no 1T26) | ARPU (R\$ 14,1; +1,6% A/A)

O pré-pago manteve a trajetória de estabilização observada desde o 3T25, mesmo em um contexto marcado por fatores sazonais típicos do primeiro trimestre, como o Carnaval, e pelo movimento contínuo de migração de clientes para os planos Controle.



SEGMENTO FIXO

Receita de Serviço Fixo (“RSF”) (+22,8% A/A no 1T26)

A performance da RSF teve como principal motor a receita da Ultrafibra, que vem se recuperando nos últimos dois trimestres. Adicionalmente, com a conclusão da aquisição da totalidade do capital social da V8 Consulting S.A. (“V8” ou “V8.Tech”), a receita proveniente desse ativo passou a ser consolidada no segmento fixo, atuando como um segundo impulsionador do desempenho.

TIM ULTRAFIBRA

Receita (+11,4% A/A no 1T26) | ARPU FTTH (R\$ 93,8; +3,2% A/A)

A TIM Ultrafibra registrou crescimento por mais um trimestre, como resultado do aprimoramento dos serviços de banda larga e dos canais de atendimento e vendas. Isso se refletiu em 36 mil adições líquidas do FTTH no 1T26, levando a base total a 880 mil clientes (sendo praticamente 100% composta por FTTH). Esse avanço foi acompanhado por uma melhora no perfil da base, com foco em clientes premium – 92% da base já operando em velocidades de 400 Mbps ou superiores.

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
Custos Reportados da Operação	(3.525)	(3.329)	5,9%	(3.275)	7,6%
Custos Normalizados* da Operação	(3.519)	(3.310)	6,3%	(3.248)	8,3%
Pessoal	(383)	(358)	6,9%	(360)	6,3%
Comercialização	(936)	(963)	-2,8%	(906)	3,3%
Rede e Interconexão	(1.496)	(1.322)	13,2%	(1.146)	30,5%
Gerais e Administrativos	(221)	(211)	4,9%	(209)	5,7%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(225)	(209)	7,6%	(363)	-38,1%
Provisão para Devedores Duvidosos	(225)	(182)	23,8%	(201)	12,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(33)	(66)	-49,9%	(63)	-47,5%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(3.294)	(3.101)	6,2%	(2.885)	14,2%

* Custos da Operação normalizados por: custos com serviços de consultoria para projetos estratégicos (+R\$ 6,0 milhões no 1T26), e custos com serviços jurídicos no âmbito do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros (+R\$ 19,0 milhões no 1T25).



Custos e Despesas Operacionais: R\$ 3.519 milhões no 1T26 (+6,3% A/A; 51,7% da RL)

O resultado dos Custos e Despesas Operacionais Normalizados foi influenciado principalmente por maiores pressões nas linhas de rede e interconexão, além do incremento de custos atrelados a V8.Tech.

✚ Pessoal: (+6,9% A/A no 1T26; 5,6% da RL)

O crescimento é explicado, principalmente, pelos reajustes anuais de salários e benefícios, além do aumento de outros encargos relacionados aos colaboradores.

✚ Comercialização (-2,8% A/A no 1T26; 13,8% da RL)

A queda é explicada por: (i) apesar do início do novo patrocínio do Big Brother Brasil, as despesas com publicidade foram menores na comparação anual, refletindo uma alocação mais equilibrada das campanhas ao longo do período; e (ii) menores gastos associados à gestão operacional de clientes, incluindo atividades de atendimento, cobrança e pagamentos, viabilizados pelo processo contínuo de digitalização.

✚ Rede e Interconexão (+13,2% A/A no 1T26; 22,0% da RL)

O aumento reflete: (i) maiores custos de tráfego em serviços de roaming internacional, parcialmente impactado por efeito sazonal; (ii) crescimento de gastos com provedores de conteúdo digital; e (iii) maiores despesas em contratos de compartilhamento de infraestrutura.

✚ Gerais e Administrativas (“G&A”)¹ (+4,9% A/A no 1T26; 3,3% da RL)

O aumento decorre de custos adicionais relacionados à contratação de serviços especializados de fornecedores terceiros.

✚ Custo de Mercadorias Vendidas (“CMV”) (+7,6% A/A no 1T26; 3,3% da RL)

O crescimento acompanha o aumento da receita de produtos, impulsionado pela maior venda de aparelhos e acessórios.

✚ Provisões para Devedores Duvidosos (“PDD”) (+23,8% A/A no 1T26; 3,3% da RL) | % Receita Bruta Total (2,1%; +0,2 p.p. A/A)

O aumento é explicado, principalmente, pela maior exposição da base de clientes à inadimplência, em função do consistente crescimento do pós-pago, que atualmente representa 53% da base total. Como resultado, o indicador de PDD sobre a Receita Bruta Total atingiu 2,1%.

✚ Outras Despesas (Receitas) Operacionais (-49,9% A/A no 1T26; 0,5% da RL)

A redução é explicada pela combinação de três fatores: efeitos favoráveis da renegociação contratual com a American Towers do Brasil – Cessão de Infraestrutura S.A. (“ATC”), limitados pelo maior volume de provisões para contingências e pelo aumento de despesas com as taxas FUST/FUNTTTEL.

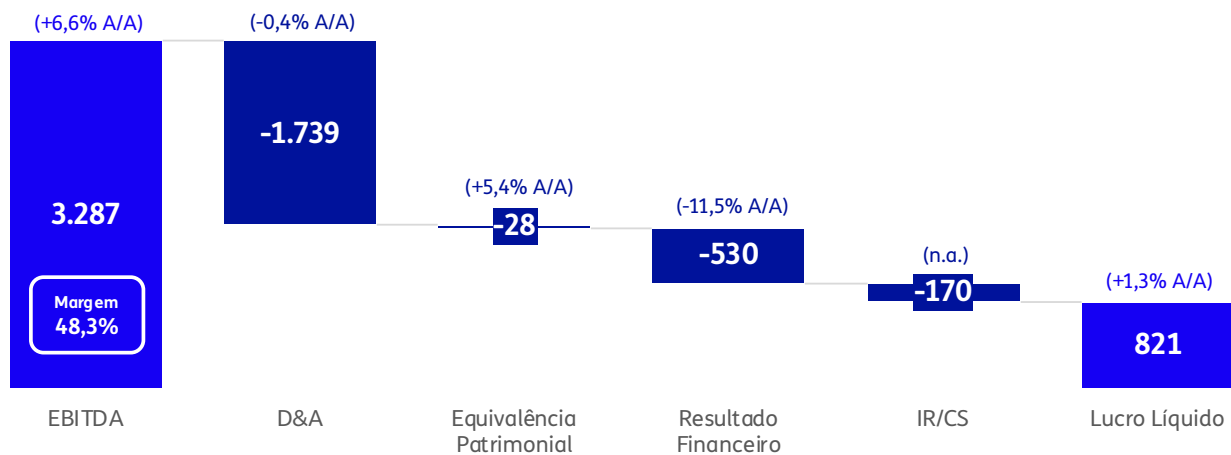
¹ A linha de G&A teve impacto não recorrente de R\$ 6,0 milhões no 1T26, referente a custos com serviços de consultoria para projetos estratégicos, e de R\$ 19,0 milhões no 1T25, relativos a serviços jurídicos no âmbito do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros.



DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

Do EBITDA ao Lucro Líquido (1T26)

(R\$ Mi; %A/A)



EBITDA²: R\$ 3.287 milhões no 1T26 (+6,6% A/A) | Margem: 48,3% (+0,1 p.p. A/A)

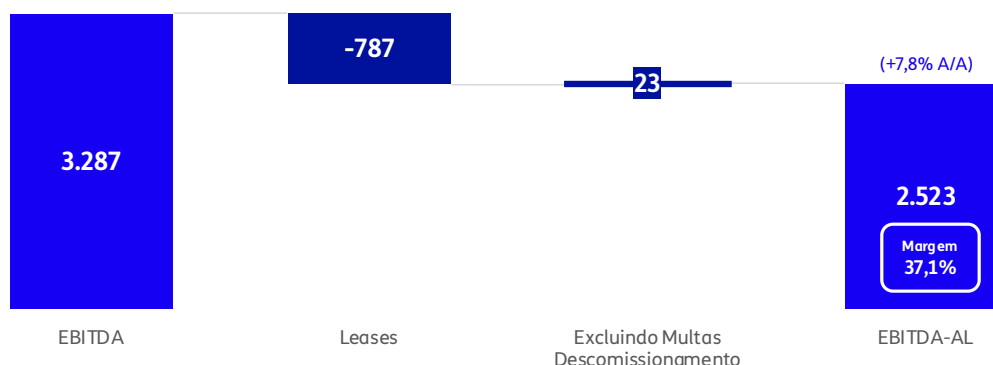
O EBITDA (“Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação, Amortização e Equivalência Patrimonial”) Normalizado apresentou crescimento consistente, sustentado pela expansão da receita e pelo controle das despesas operacionais, resultando em manutenção da margem.

EBITDA-AL³: R\$ 2.523 milhões no 1T26 (+7,8% A/A) | Margem-AL: 37,1% (+0,5 p.p. A/A)

EBITDA-AL (“After Lease”) Normalizado corresponde ao EBITDA Normalizado após a incorporação dos efeitos dos arrendamentos (“leases”). O indicador apresentou crescimento no trimestre, sustentado pela expansão do resultado operacional e pelo controle dos impactos dos leases.

EBITDA-AL (1T26)

(R\$ Mi; %A/A)



² EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 6,0 milhões no 1T26 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).

³ EBITDA-AL normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.



DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO (“D&A”)

Descrição	1T26	1T25	% A/A	4T25	% T/T
<i>R\$ milhões</i>					
Depreciação	(1.234)	(1.266)	-2,6%	(1.273)	-3,1%
dos quais Depreciação de Arrendamentos	(443)	(415)	6,7%	(428)	3,5%
Amortização	(505)	(479)	5,3%	(504)	0,1%
D&A Total	(1.739)	(1.746)	-0,4%	(1.777)	-2,2%

D&A (-0,4% A/A no 1T26)

O resultado reflete o efeito combinado de: (i) menor depreciação de infraestrutura e equipamentos de telecomunicação; (ii) maior depreciação de direitos de uso de arrendamentos; e (iii) maior amortização de softwares.

RESULTADO FINANCEIRO

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
Itens Caixa	(560)	(417)	34,2%	(397)	41,0%
Juros sobre Dívidas Financeiras (Líquido de Derivativos)	(77)	(68)	13,2%	(85)	-9,6%
Juros relacionados a Caixa e Equivalentes de Caixa	199	167	18,9%	239	-16,8%
Juros sobre Arrendamentos	(463)	(372)	24,5%	(419)	10,6%
Outros	(218)	(144)	51,4%	(131)	65,8%
Itens Não Caixa	30	(181)	n.a.	31	-2,9%
Marcação a Mercado de Derivativos	30	(20)	n.a.	31	-2,9%
Marcação a Mercado do C6	-	(166)	n.a.	-	n.a.
Outros	-	5	n.a.	-	n.a.
Resultado Financeiro Líquido	(530)	(598)	-11,5%	(366)	44,6%

Resultado Financeiro (-11,5% A/A no 1T26)

A melhora decorre de (i) efeito favorável no comparativo anual relativo ao ajuste de valor do ativo firmado no acordo com o antigo parceiro de serviços financeiros no 1T25; (ii) efeito positivo da marcação a mercado dos contratos de derivativos; e (iii) maior rendimento das aplicações financeiras; ainda que (iv) parcialmente impactada pelo aumento dos juros sobre arrendamentos.



Imposto de Renda e Contribuição Social (“IR/CS”)⁴

O IR/CS Normalizado somou -R\$ 170 milhões no 1T26 (alíquota efetiva de -17,1%), vs. R\$ 97 milhões no 1T25 (alíquota efetiva de 13,7%). A variação é explicada principalmente pelo aumento do Lucro Antes dos Impostos (“EBT”) no 1T26, aliado a uma menor deliberação de Juros sobre Capital Próprio em comparação ao 1T25 (R\$ 390 milhões vs. R\$ 690 milhões, respectivamente).

Lucro Líquido⁵: R\$ 821 milhões no 1T26 (+1,3% A/A)

O desempenho do Lucro Líquido Normalizado elevou o Lucro por Ação (LPA) Normalizado para R\$ 0,34 no 1T26 frente a R\$ 0,33 no 1T25.

INVESTIMENTOS E FLUXO DE CAIXA

CAPEX

Descrição	1T26	1T25	% A/A	4T25	% T/T
<i>R\$ milhões</i>					
Rede	1.044	1.028	1,6%	871	19,8%
TI e Outros	310	311	-0,4%	475	-34,8%
Capex	1.354	1.339	1,1%	1.347	0,5%
Capex/ Receita Líquida	19,9%	20,9%	-1,1p.p.	19,5%	0,4p.p.

Capex: R\$ 1.354 milhões no 1T26 (+1,1% A/A; 19,9% da RL)

O leve aumento reflete uma alocação de investimentos em infraestrutura de rede superior à do mesmo período do ano anterior, em linha com a expansão da cobertura 5G, que alcançou 1.094 cidades até o final de março de 2026. Cabe ressaltar que o Capex segue a sazonalidade esperada para o período.

⁴ A linha de IR/CS teve efeitos não recorrentes no montante de -R\$ 2,0 milhões no 1T26 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25.

⁵ Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e IR/CS.



FLUXO DE CAIXA

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	% T/T
<i>R\$ milhões</i>					
EBITDA Reportado	3.281	3.065	7,1%	3.645	-10,0%
Capex	(1.354)	(1.339)	1,1%	(1.347)	0,5%
EBITDA Reportado - Capex	1.927	1.726	11,7%	2.299	-16,2%
Δ Capital de Giro e Imposto de Renda	(686)	(643)	6,7%	574	n.a.
Pagamento de Leases*	(788)	(788)	-	(767)	2,8%
dos quais Multas	(23)	(31)	-25,6%	(3)	794,2%
Fluxo de Caixa Operacional Livre	453	294	54,0%	2.106	-78,5%

* Foram reconhecidos incentivos sobre o pagamento de leases em linha com as condições contratuais acordadas, reduzindo o valor desembolsado no período (+R\$ 65,8 milhões no 1T26, +R\$ 53,7 milhões no 4T25, e +R\$ 3,8 milhões no 1T25).

Fluxo de Caixa Operacional (“FCO”): R\$ 1.169 milhões no 1T26 (+16,8% A/A) | Margem: 17,2% (+1,5 p.p. A/A).

A evolução do fluxo de caixa operacional é fruto da consistência operacional da Companhia, combinada com uma gestão eficiente da alocação de recursos. O FCO corresponde ao EBITDA-AL Normalizado (-) Capex.

Fluxo de Caixa Operacional Livre (“FCOL”): R\$ 453 milhões no 1T26 (+54,0% A/A)

O FCOL reflete a performance operacional positiva, parcialmente afetada por um efeito mais negativo de capital de giro e impostos em relação ao 1T25. Esse efeito decorreu, principalmente, de um aumento na linha de contas a receber de wholesale e de um maior desembolso com impostos, parcialmente mitigados por uma melhor dinâmica de contas a pagar.

POSIÇÃO DE CAIXA

As posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 5.871 milhões ao final de março de 2026, representando um aumento de 10,2% A/A, resultado da geração de caixa operacional no período.

É válido destacar ainda que o pagamento integral da TFF (Taxa de Fiscalização de Funcionamento), que compõe a taxa Fistel, está suspenso desde 2020. O montante total registrado até 31 de março de 2026 foi de R\$ 4,6 bilhões, sendo R\$ 3,3 bilhões de principal e R\$ 1,2 bilhão de juros moratórios incidentes.



DÍVIDA

PERFIL DA DÍVIDA

Emissões	Moeda	Taxa de Juros	Vencimento	Curto Prazo	Longo Prazo	Total
<i>R\$ milhões</i>						
Debêntures	BRL	IPCA + 4,0432% a.a.	06/28	714	1.385	2.099
BNDES Finame	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	56	260	316
V8.Tech	BRL	CDI + 2,42% a CDI + 6,80%	04/26 a 04/28	23	39	62
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	185	170	355
Dívida Financeira Total				979	1.853	2.832
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	70	923	993
Dívida Total Antes do Lease				1.049	2.776	3.825
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (13,94% a.a.)	07/50	1.609	12.068	13.677
Dívida Total				2.658	14.843	17.502

DÍVIDA LÍQUIDA

Descrição	1T26	4T25	3T25	2T25
<i>R\$ milhões</i>				
Dívida de Curto Prazo	979	926	955	951
Dívida de Longo Prazo	1.853	1.853	1.900	1.955
Dívida Financeira Total	2.832	2.779	2.855	2.906
Caixa e Equivalentes de Caixa + TVM	(5.871)	(5.885)	(6.529)	(5.474)
Derivativos Líquidos-ex C6	(311)	(283)	(195)	(214)
Dívida Financeira Líquida	(3.350)	(3.389)	(3.868)	(2.781)
Licença (5G)	993	971	1.015	989
Dívida Líquida AL	(2.357)	(2.418)	(2.853)	(1.792)
Lease Total	13.677	13.531	13.264	13.075
Dívida Líquida Total	11.320	11.112	10.411	11.283
Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*	-0,22x	-0,23x	-0,28x	-0,18x
Dívida Líquida Total/EBITDA Normalizado	0,82x	0,82x	0,79x	0,87x

*EBITDA 12M "após o pagamento de leases", desconsiderando o pagamento de principal e juros relacionados a leasings financeiros.

DÍVIDA LP POR VENCIMENTO

Ano	Pro-Forma	Incluindo IFRS 9, 15 e 16
<i>R\$ milhões</i>		
2027	968	2.126
2028	864	2.581
2029	126	1.719
2030	126	1.414
Após 2030	692	7.004
Dívida Total	2.776	14.843

A Dívida Total pós-hedge (incluindo os derivativos líquidos no valor de R\$ 311 milhões) totalizou R\$ 17.191 milhões ao final de março de 2026, um aumento de R\$ 814 milhões vs. 1T25. A elevação da dívida resulta da combinação entre o aumento dos leases e a redução parcial da dívida financeira total. Adicionalmente, no 1T26 houve a consolidação da dívida financeira relativa à V8.Tech.



PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Ecossistema Digital

Serviços de Segurança



Na vertical de Seguros, a parceria estratégica com a EXA apresentou rápida tração comercial desde o início das operações, atingindo, no último trimestre, penetração de aproximadamente 32% sobre a venda de aparelhos. A velocidade de chegada a esse patamar de penetração reforça a elevada aderência da solução de seguros ao momento de compra do cliente, bem como o relevante potencial de monetização incremental da vertical. Esses fatores consolidam os seguros como um componente estratégico, com espaço significativo para expansão.

Serviços de Saúde



A parceria estratégica com o Cartão de Todos já alcançou mais de 1,4 milhão de clientes TIM registrados na plataforma, com aproximadamente 278 mil famílias possuindo assinaturas, evidenciando forte tração e ampla aderência da oferta à nossa base. Os resultados demonstram um crescimento consistente ao longo do tempo, com evolução contínua da base de assinantes e consolidação do serviço como uma das principais propostas de valor no ecossistema de saúde. Esses indicadores reforçam a assertividade da estratégia adotada, a qualidade do parceiro escolhido e o relevante potencial de conversão e monetização da base TIM por meio de serviços de valor agregado.

Serviços Financeiros



A TIM firmou uma nova parceria com o PicPay – terceiro maior banco digital do país –, voltada à ampliação da oferta de serviços financeiros e digitais e à geração de benefícios cruzados para as bases das duas companhias. O acordo conecta os ecossistemas da TIM e do PicPay, estimulando engajamento, recorrência e fidelização dos clientes, além de criar novas oportunidades de monetização. A iniciativa reforça a retomada estruturada do pilar de serviços financeiros da TIM.

Já a nossa parceria estratégica com a KSK (Kasinski Consórcio) registra mais de 683 mil clientes TIM cadastrados na plataforma, demonstrando a relevância da TIM como canal de distribuição digital para produtos de consórcio e soluções financeiras. Esses indicadores reforçam o consórcio como um novo modelo de aquisição de aparelhos, além do potencial de crescimento e monetização da vertical à medida que a operação amadurece e os níveis de conversão continuam a evoluir.

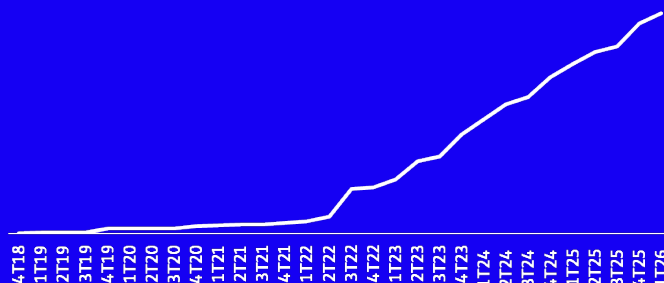


BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)

A receita total contratada de B2B IoT totalizou **R\$ 1,08 bilhão** no 1T26, com 36% de contribuição do setor agrícola, 40% das iniciativas de logística e 19% dos projetos voltados para o setor de Utilities.

Receita Total Contratada

R\$ 1,08 Bi



AVANÇO NO B2B COM NOVA PARCERIA E AQUISIÇÃO DA V8.TECH

RECEITA CONTRATADA:
R\$ 1,08 Bi
Atingidos em contratos B2B

AGRONEGÓCIO
~27,3 Mi
de hectares cobertos com 4G (+32% A/A)

UTILITIES
+479 mil
de pontos de luz inteligentes vendidos (+33% A/A)

LOGÍSTICA
11.069 Km
de estradas cobertas (+86% A/A)

PARCERIA COM AXIA:
Primeira usina hidrelétrica com 5G

AVANÇO PARA UMA NOVA FRENTE

19 usinas hidrelétricas com cobertura 4G

5G 1ª usina hidrelétrica com tecnologia 5G

IMPACTO SOCIAL

478 mil pessoas beneficiadas

13 escolas públicas atendidas

+4,8 mil propriedades rurais atendidas

58 Municípios e 66 distritos

AQUISIÇÃO V8.TECH:
Expansão da proposta de valor do B2B

V8 +TIM: MULTIPLICANDO POTENCIAL

TIM

Escala, capilaridade e capacidade de expandir o escopo de atuação em contas nas quais a V8.Tech já opera

V8

Relacionamentos consolidados em contas estratégicas, profundo conhecimento técnico e rapidez na execução

SOLUÇÕES CONVERGENTES PARA A TIM

IOT + IA APLICADA A VERTICAIS DE NEGÓCIOS

Publicidade Móvel e Monetização de Dados



No 1T26, a TIM avançou na estratégia de diversificação de receitas, com forte desempenho do TIM Ads e avanços comerciais importantes no Open Gateway. O TIM Ads ampliou sua base de anunciantes e registrou um crescimento acima de 50% no volume de campanhas, impulsionado pela introdução de IA no audience builder e por soluções digitais focadas em performance e mensuração. No âmbito do Open Gateway, a TIM firmou um grande contrato comercial com uma empresa especialista em soluções para comunicação e relacionamento B2B e B2C, alavancando o uso de APIs de rede em casos de antifraude e autenticação e reforçando a monetização das capacidades de rede em linha com a estratégia global da GSMA.



INDICADORES OPERACIONAIS

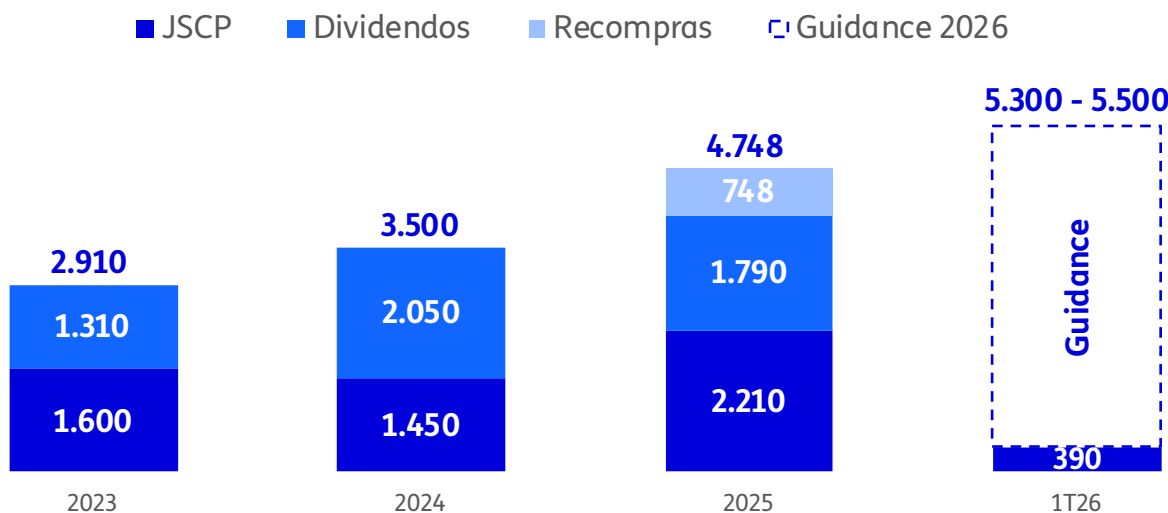
Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T
Base Móvel de Clientes ('000)	61.986	62.039	-0,1%	61.974	0,02%
Pré-Pago	28.871	31.269	-7,7%	29.226	-1,2%
Pós-Pago	33.116	30.770	7,6%	32.748	1,1%
Pós-Pago ex-M2M	25.881	24.513	5,6%	25.694	0,7%
Adições Líquidas Base Móvel ('000)	12	(20)	n.a.	(645)	n.a.
Adições Líquidas Pós-Pago ex-M2M ('000)	188	275	-31,7%	316	-40,5%
ARPU Móvel (R\$)	33,7	31,9	5,8%	33,7	0,1%
Pré-Pago	14,1	13,8	1,6%	14,8	-5,1%
Pós-Pago	43,6	43,8	-0,4%	43,3	0,6%
Pós-Pago ex-M2M	55,1	54,3	1,6%	54,8	0,7%
Churn Mensal (%)	2,9%	2,9%	-	3,2%	-0,4p.p.
Market share	22,7%	23,5%	-0,8p.p.	22,9%	-0,2p.p.
Pré-Pago	30,9%	31,2%	-0,2p.p.	30,9%	0,0p.p.
Pós-Pago	18,4%	18,8%	-0,4p.p.	18,6%	-0,2p.p.
Pós-Pago ex-M2M	20,7%	21,2%	-0,5p.p.	21,0%	-0,3p.p.
Base de Clientes TIM Ultrafibra ('000)	880	790	11,4%	850	3,6%
FTTH	876	761	15,1%	840	4,3%
ARPU TIM Ultrafibra (R\$)	94,4	93,2	1,3%	95,7	-1,4%



REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

Em seu Guidance mais recente ([clique aqui](#)), a TIM S.A. planeja distribuir R\$ 5,3 – 5,5 bilhões em 2026, refletindo o aumento da remuneração nos últimos anos e, para o longo prazo, projeta uma expansão do retorno aos acionistas em linha com o crescimento do fluxo de caixa.

Remuneração aos Acionistas (R\$ Mi)



Descrição	2023	2024	2025	1T26
Dividend Yield (%)	6,7	10,0	9,3	0,6
Payout (%)	83	87	139	58

MERCADO DE CAPITALIS

As ações da TIM S.A. são negociadas na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”), sob o ticker TIMS3, e seus ADRs são negociados na New York Stock Exchange (“NYSE”), sob o ticker TIMB.

Descrição	1T26	2025	% A/A
Cotação TIMS3 (R\$)*	27,46	21,34	28,7%
Cotação TIMB (US\$)*	26,49	19,51	35,8%
Quantidade de ações em circulação	2.392.125.889	2.392.125.889	-
Quantidade de ações em tesouraria	3.457.567	3.457.567	-
Lucro por Ação (LPA)	0,34	1,82	n.a.
Preço / Lucro (P/E)	80,0	11,8	n.a.

* Fonte: Site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Ações](#)



AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

Destaques ESG do 1T26

- Pelo 18º ano consecutivo, a TIM foi confirmada na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3. O resultado mantém a operadora como a empresa de telecomunicações há mais tempo presente no índice, que reúne as companhias com as melhores práticas ambientais, sociais e de governança do mercado brasileiro.
- TIM divulgou seu [22º Relatório ESG](#), reforçando seu compromisso com a transparência aos seus stakeholders. Entre os principais resultados das metas do seu Plano ESG, a Companhia aumentou em 129% a eficiência energética no tráfego de dados, reciclou ou reaproveitou, 99,7% de resíduos e manteve 100% da energia elétrica adquirida de fontes renováveis (com aquisição de I-RECs). No pilar social, alcançou 36,3% de mulheres e 21,3% de pessoas negras em cargos de liderança, além de atingir 52,6% de mulheres em novas contratações.
- No final do primeiro trimestre, o Grupo TIM publicou seu [Relatório de Sustentabilidade 2025](#), elaborado conforme as diretrizes da Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), transpostas para a legislação italiana pelo Decreto Legislativo 125/2024, e em linha com os Padrões ESRS e a Taxonomia Europeia. Como integrante do Grupo, a TIM Brasil contribuiu com informações nas dimensões ambientais, sociais e de governança.
- No Dia Nacional da Conscientização sobre as Mudanças Climáticas, celebrado no dia 16 de março de 2026, a TIM anunciou a ativação do 5G na Antártica, ampliando o suporte à pesquisa científica brasileira. Na Estação Antártica Comandante Ferraz, há 27 pesquisas dedicadas ao meio ambiente, sendo 19 voltadas especificamente ao entendimento dessas mudanças. A chegada do 5G ao continente é resultado do acordo firmado no fim de 2025 entre a TIM, a Marinha do Brasil, o Ministério das Comunicações e a Anatel.
- A TIM e a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) formalizaram a assinatura de um Memorando de Entendimento (MOU) para colaboração estratégica no AgForest Lab – novo laboratório dedicado ao desenvolvimento de sistemas agroflorestais escaláveis (SAFs) no bioma amazônico. A iniciativa será implementada em 2026 em um campo experimental da Embrapa na Amazônia Oriental, em Belém (PA). A TIM fornecerá a infraestrutura de conectividade 5G/4G e soluções IoT para monitoramento, rastreabilidade e integração digital no campo.
- O TIM Smart Lighting foi a tecnologia escolhida pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) para modernizar o sistema de iluminação pública do seu Campus principal. A solução, desenvolvida pela TIM em parceria com a M2M, será implementada por meio de uma parceria entre a operadora e a universidade. A expectativa é que a iniciativa reduza o consumo de energia em até 70%.
- Pelo quarto ano consecutivo, a TIM foi reconhecida como líder na categoria Qualidade Consistente no Relatório de Experiência da Rede Móvel da Opensignal, empresa independente de análise de redes



móveis. A operadora conquistou também a primeira colocação na categoria Experiência de Confiabilidade e ofereceu o Melhor Streaming de Vídeo do mercado, reflexo do seu compromisso de investimentos contínuos na sua rede para oferecer uma experiência diferenciada para seus clientes.

- ❏ Com safra recorde – mais de 14 mil toneladas – a Fazenda Conectada Case IH, marca da CNH, transformou seus mais de três mil hectares em um laboratório de inovação e produtividade utilizando a conectividade do 4G da TIM. O uso de tecnologias de ponta, desde o preparo do solo até a colheita, garantiu menor custo de produção e maior rendimento, além de importantes ganhos ambientais. Dados comparativos entre as safras 23/24 e 24/25, mostraram uma redução de 23,6% de toneladas de CO₂e por saca de soja e uma economia de 32% no consumo de combustível.
- ❏ Em linha com o compromisso de aumentar sua eficiência energética, a TIM terminou o 1º trimestre com 136 usinas do projeto Geração Distribuída (GD) em operação. Com predominância de plantas solares (119), além de 12 hidroelétricas, duas de biogás e três de gás natural, a GD é responsável por cerca de 65% da energia utilizada pela Companhia. Além disso, 100% da energia elétrica adquirida pela TIM é oriunda de fontes renováveis (com aquisição de I-RECs).
- ❏ A TIM encerrou o 1º trimestre com 1.890 biosites ativos em sua rede. Essas estruturas, similares a um poste comum, são uma solução para densificação da rede de acesso móvel (antenas/torres) com baixíssimo impacto visual e urbanístico, menor custo e rápida instalação. Há mais de dez anos, TIM leva a tecnologia dos biosites para todas as regiões do Brasil, investindo em modelos cada vez mais modernos e sustentáveis.

Para acessar o informe trimestral de ESG, acesse: [Arquivamentos](#)

AVISO LEGAL

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (International Financial Reporting Standards) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, Lei 6.404/76. As comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2026 (“1T26”), exceto quando indicado de outra forma.

Este documento pode conter declarações de caráter prospectivo. Estas não são declarações de fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “prediz”, “projeta”, “visa”, bem como palavras similares, têm como intenção identificar essas declarações, que envolvem, necessariamente, riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, previstos ou não, pela Companhia. Portanto, os resultados operacionais futuros da Companhia poderão diferir das expectativas atuais e os leitores desta divulgação não devem basear suas considerações exclusivamente nas informações aqui fornecidas. Declarações prospectivas refletem apenas as opiniões na data em que são apresentadas e a Companhia não está obrigada a atualizá-las diante de novas informações ou desdobramentos futuros.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstração de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

As Demonstrações Financeiras completas, incluindo as Notas Explicativas, estão disponíveis no website de Relações com Investidores da TIM S.A.: ri.tim.com.br



ANEXO 1 – TIM S.A. Balanco Patrimonial

Descrição	1T26	1T25	% A/A	4T25	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
ATIVO	57.796	56.459	2,4%	56.939	1,5%
CIRCULANTE	14.086	12.963	8,7%	13.464	4,6%
Caixa e equivalentes de caixa	4.022	2.840	41,6%	3.610	11,4%
Títulos e valores mobiliários	1.850	2.487	-25,6%	2.274	-18,7%
Contas a receber de clientes	5.169	5.048	2,4%	4.902	5,5%
Estoques	387	330	17,6%	357	8,5%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	50	78	-35,6%	69	-26,6%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	1.108	848	30,7%	1.139	-2,7%
Despesas antecipadas	746	659	13,2%	329	126,6%
Instrumentos financeiros derivativos	448	397	12,6%	452	-1,0%
Arrendamentos	34	33	5,7%	34	0,9%
Outros ativos	271	243	11,4%	297	-8,8%
NÃO CIRCULANTE	43.710	43.496	4,9%	43.475	0,5%
Realizável a Longo Prazo	4.484	4.277	4,9%	4.451	0,8%
Títulos e valores mobiliários	35	18	90,5%	26	32,4%
Contas a receber de clientes	124	146	-15,0%	137	-9,8%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	273	218	25,5%	258	5,7%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	916	910	0,7%	912	0,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.388	1.338	3,8%	1.356	2,4%
Depósitos judiciais	676	689	-1,8%	677	-0,1%
Despesas antecipadas	341	279	22,3%	340	0,3%
Arrendamentos	196	199	-1,5%	200	-1,9%
Outros ativos financeiros	502	450	11,5%	514	-2,3%
Outros ativos	32	30	7,9%	29	8,9%
Permanente	39.226	39.219	0,02%	39.024	0,5%
Investimento	1.232	1.342	-8,1%	1.260	-2,2%
Imobilizado	23.246	23.059	0,8%	23.171	0,3%
Intangível	14.747	14.819	-0,5%	14.593	1,1%
PASSIVO	57.796	56.459	2,4%	56.939	1,5%
CIRCULANTE	15.381	14.734	4,4%	15.201	1,2%
Fornecedores	5.179	4.533	14,3%	5.139	0,8%
Empréstimos e financiamentos	979	339	189,0%	926	5,8%
Passivo de arrendamento	1.644	1.577	4,2%	1.703	-3,4%
Instrumentos financeiros derivativos	137	245	-44,1%	169	-18,8%
Obrigações trabalhistas	429	411	4,5%	361	18,9%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	184	116	58,9%	162	13,7%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	5.055	4.080	23,9%	4.856	4,1%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	1.116	2.764	-59,6%	1.219	-8,4%
Autorizações a pagar	326	303	7,6%	322	1,2%
Receitas diferidas	245	277	-11,6%	260	-5,8%
Outros passivos e provisões	87	89	-2,8%	86	1,1%
NÃO CIRCULANTE	17.995	17.269	4,2%	17.761	1,3%
Empréstimos e financiamentos	1.853	2.669	-30,6%	1.853	-
Passivo de arrendamento	12.263	11.210	9,4%	12.062	1,7%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	26	-	n.a.	19	35,6%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	33	38	-13,5%	33	-1,0%
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.591	1.554	2,4%	1.560	2,0%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	4	3	29,6%	4	-
Autorizações a pagar	1.188	1.164	2,1%	1.160	2,4%
Receitas diferidas	412	544	-24,2%	506	-18,5%
Obrigações com acionistas	534	24	2125,7%	534	-0,02%
Outros passivos	90	63	41,4%	29	212,8%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	24.420	24.456	-0,1%	23.977	1,8%
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	393	379	3,7%	388	1,3%
Reservas de lucros	10.203	10.019	1,8%	10.193	0,1%
Ajustes de avaliação patrimonial	(3)	(2)	29,6%	(3)	-
Ações em tesouraria	(79)	(16)	376,8%	(79)	-
Lucro do período	427	598	-28,5%	-	n.a.



ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T	
<i>R\$ milhões</i>						
REPORTADO	Receita Líquida	6.806	6.394	6,5%	6.920	-1,6%
	Receita de Serviços	6.644	6.240	6,5%	6.665	-0,3%
	Serviço Móvel	6.253	5.922	5,6%	6.305	-0,8%
	Gerada pelo Cliente	5.819	5.542	5,0%	5.897	-1,3%
	Interconexão	110	84	31,5%	82	33,8%
	Plataforma de Clientes	26	22	20,9%	48	-45,2%
	Outras Receitas	298	274	8,8%	279	7,0%
	Serviço Fixo	391	319	22,8%	359	8,9%
	dos quais TIM UltraFibra	243	218	11,4%	238	2,0%
	Receita de Produtos	162	153	5,4%	255	-36,7%
	Custos da Operação	(3.525)	(3.329)	5,9%	(3.275)	7,6%
	EBITDA	3.281	3.065	7,1%	3.645	-10,0%
	Margem EBITDA	48,2%	47,9%	0,3p.p.	52,7%	-4,5p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.739)	(1.746)	-0,4%	(1.777)	-2,2%
	Depreciação	(1.234)	(1.266)	-2,6%	(1.273)	-3,1%
	Amortização	(505)	(479)	5,3%	(504)	0,1%
	Equivalência Patrimonial	(28)	(27)	5,4%	(30)	-5,8%
	EBIT	1.515	1.292	17,2%	1.838	-17,6%
	Margem EBIT	22,3%	20,2%	2,0p.p.	26,6%	-4,3p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(530)	(598)	-11,5%	(366)	44,6%
	Despesas Financeiras	(911)	(705)	29,2%	(866)	5,1%
	Receitas Financeiras	381	140	173,4%	496	-23,2%
	Variações Cambiais, Líquidas	(1)	(33)	-98,4%	3	n.a.
Lucro Antes dos Impostos	985	694	41,9%	1.472	-33,1%	
Imposto de Renda e Cont. Social	(168)	104	n.a.	(141)	19,2%	
Lucro Líquido	817	798	2,4%	1.331	-38,6%	
<i>R\$ milhões</i>						
NORMALIZADO*	Receita Líquida	6.806	6.394	6,5%	6.920	-1,6%
	Receita de Serviços	6.644	6.240	6,5%	6.665	-0,3%
	Serviço Móvel	6.253	5.922	5,6%	6.305	-0,8%
	Gerada pelo Cliente	5.819	5.542	5,0%	5.897	-1,3%
	Interconexão	110	84	31,5%	82	33,8%
	Plataforma de Clientes	26	22	20,9%	48	-45,2%
	Outras Receitas	298	274	8,8%	279	7,0%
	Serviço Fixo	391	319	22,8%	359	8,9%
	dos quais TIM UltraFibra	243	218	11,4%	238	2,0%
	Receita de Produtos	162	153	5,4%	255	-36,7%
	Custos da Operação	(3.519)	(3.310)	6,3%	(3.248)	8,3%
	Pessoal	(383)	(358)	6,9%	(360)	6,3%
	Comercialização	(936)	(963)	-2,8%	(906)	3,3%
	Rede e Interconexão	(1.496)	(1.322)	13,2%	(1.146)	30,5%
	Gerais e Administrativos	(221)	(211)	4,9%	(209)	5,7%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(225)	(209)	7,6%	(363)	-38,1%
	Provisão para devedores duvidosos	(225)	(182)	23,8%	(201)	12,2%
	Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(33)	(66)	-49,9%	(63)	-47,5%
	EBITDA	3.287	3.084	6,6%	3.672	-10,5%
	Margem EBITDA	48,3%	48,2%	0,1p.p.	53,1%	-4,8p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(530)	(598)	-11,5%	(366)	44,6%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(170)	97	n.a.	(150)	13,3%
	Lucro Líquido	821	810	1,3%	1.349	-39,1%
Total Itens Normalizados	(4)	(13)	-68,6%	(18)	-77,7%	

* EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 6,0 milhões no 1T26 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e no IR/CS (-R\$ 2,0 milhões no 1T26 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).



ANEXO 3 – TIM S.A. Demonstrações de Fluxo de Caixa

Descrição	1T26	1T25	%A/A	4T25	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
Posição de Caixa Inicial	3.610	3.259	10,8%	3.674	-1,7%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	991	713	39,0%	1.499	-33,9%
Itens não-recorrentes	(6)	(19)	-68,6%	(27)	n.a.
Depreciação e Amortização	1.739	1.746	-0,4%	1.777	-2,2%
Resultado de equivalência patrimonial	28	27	5,4%	30	-5,8%
Valor residual de ativos imobilizados e intangíveis baixados	2	3	-32,8%	1	74,7%
Juros das obrigações decorrentes de desmobilização de ativos	(0,2)	2	n.a.	0,6	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	81	64	26,1%	104	-22,2%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	47	15	222,3%	74	-36,1%
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	196	203	-3,7%	95	106,9%
Juros sobre títulos e valores mobiliários	(65)	(79)	-17,8%	(102)	-36,4%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	471	379	24,0%	427	10,3%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	(7)	0,8%	(7)	-2,2%
Provisão para perdas de crédito esperadas	225	182	23,8%	201	12,2%
Resultado de operações com outros derivativos	-	166	-	-	n.a.
Planos de incentivo a longo prazo	5	6	-20,3%	4	20,4%
Redução (aumento) dos ativos operacionais	(743)	(377)	96,9%	(481)	54,2%
Contas a receber de clientes	(440)	(108)	305,6%	(549)	-19,9%
Impostos e contribuições a recuperar	96	135	-29,0%	(27)	n.a.
Estoques	(30)	(36)	-15,9%	(4)	705,5%
Despesas antecipadas	(403)	(376)	7,2%	82	n.a.
Depósitos judiciais	10	5	115,8%	23	-55,1%
Outros ativos circulantes e não circulantes	24	3	597,3%	(8)	n.a.
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(139)	(478)	-70,9%	739	n.a.
Obrigações trabalhistas	61	58	5,4%	12	420,3%
Fornecedores	64	(439)	n.a.	899	-92,9%
Impostos, taxas e contribuições	59	101	-41,9%	109	-46,4%
Autorizações a pagar	8	6	26,9%	(69)	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(104)	(105)	-1,1%	(94)	10,6%
Receita diferida	(158)	(19)	719,1%	(7)	2057,2%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(68)	(79)	-14,0%	(110)	-38,5%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(158)	(49)	220,5%	(62)	155,0%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.666	2.496	6,8%	4.271	-37,6%
Capex	(1.354)	(1.339)	1,1%	(1.347)	0,5%
Resgates de títulos e valores mobiliários	2.200	2.108	4,4%	2.589	-15,0%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(1.719)	(2.084)	-17,5%	(1.908)	-9,9%
Aporte de capital Fundo 5G	-	(85)	-	-	-
Recebimento - Acordo com Banco C6	-	52	n.a.	468	n.a.
Pagamento em aquisição da V8, líquido do caixa adquirido	(43)	-	n.a.	-	n.a.
Outros	11	16	-31,6%	14	-23,6%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(905)	(1.333)	-32,1%	(184)	391,6%
Novos empréstimos	-	-	-	-	-
Amortização de empréstimos	(71)	(99)	-28,7%	(78)	-9,9%
Juros pagos - Empréstimos	(5)	(7)	-31,1%	(47)	-89,8%
Pagamento de passivo de arrendamento	(374)	(402)	-6,9%	(385)	-2,9%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	(480)	(390)	23,0%	(435)	10,2%
Incentivos sobre leases	66	4	1612,3%	54	22,6%
Pagamentos em operações de grupamento/desdobramento de ações	(0,1)	-	n.a.	(0,2)	-29,1%
Instrumentos financeiros derivativos	(8)	(5)	72,3%	(92)	-91,3%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(478)	(670)	-28,6%	(2.772)	-82,8%
Compra de ações em tesouraria, líquido de alienações	-	(13)	n.a.	(392)	n.a.
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	(1.350)	(1.582)	-14,7%	(4.150)	-67,5%
Fluxo de Caixa	411	(418)	n.a.	(63)	n.a.
Posição de Caixa Final	4.022	2.840	41,6%	3.610	11,4%

* EBT ("Lucro Antes dos Impostos") normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 6,0 milhões no 1T26 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).