

DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
2º TRI 2025

5G



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**

1º semestre de 2025 marcado por uma sólida execução

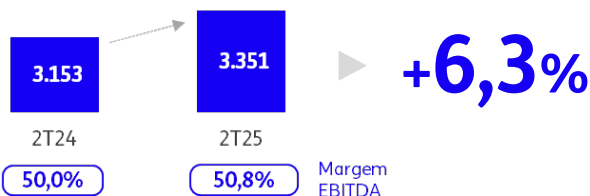
DESTAQUES DOS RESULTADOS

Receita Líquida de Serviços
(R\$ Mi; %A/A)



Resultado consistente da Receita de Serviços impulsionado pelo desempenho do pós-pago

EBITDA e Margem EBITDA Normalizados*
(R\$ Mi; %A/A)



Sólido crescimento do EBITDA e mais um trimestre com expansão de Margem

Lucro Líquido Normalizado*
(R\$ Mi; %A/A)



Robusta expansão do Lucro Líquido, resultado de uma operação bem conduzida

+5,4%

de crescimento A/A da Receita de Serviços nos 6M25

+5,9%

de aumento A/A da Receita de Serviços Móveis nos 6M25

+12,2%

de evolução A/A na Receita do Pós-pago nos 6M25

17,1%

de Capex sobre a Receita Líquida nos 6M25 (-1,3 p.p. A/A)

+14,3%

de expansão do FCO* nos 6M25 (Margem de 20,9%)

R\$ 1,3 Bi

Anunciados como JSCP até julho



Parcerias

Parceria com Eletrobras:



- TIM e Eletrobras oferecem até 30% de desconto na conta de energia para empresas com faturas acima de R\$ 10 mil (alta tensão);
- Parceira com mercado potencial de 2 milhões de clientes;
- Lançamento no PR e SC, com expansão nacional até setembro.



B2B

Avanço nos segmentos B2B: aumento da presença no setor de Logística

- Mais de 7 mil km de estradas cobertas com o 4G da TIM
- Way Brasil: Projeto pioneiro de conectividade digital nas rodovias brasileiras; > 1 mil km de estradas cobertas e 630 km com câmeras de monitoramento
- Ecorodovias: > 2 mil km de estradas cobertas

Infraestrutura de rede: maior e mais eficiente

3 anos de 5G:
Mantendo a liderança

TIM mantém sua liderança no Brasil com 707 municípios atendidos, cobrindo 70% da população urbana;

O tráfego já representa 30% nas capitais brasileiras;

O custo por GB do 5G representa cerca de 30% do custo do 4G, confirmando a eficiência esperada de Capex.

Novas iniciativas na frente de torres

Renegociação contínua de contratos de torres: mais de 6 mil sites já desligados ou remanejados e 30% em negociação;

Avançamos na execução do nosso contrato de *ran sharing* com 50% do single grid já executado;

Explorando novas oportunidades: lançamento de RFQ para construção de mil torres sem impacto no guidance.

Estudos de caso em SP e MG

São Paulo: início com fortes sinais positivos

Progresso comercial acompanhado da modernização da rede;

30 novas lojas até final de 2025 (8 já entregues);

> 1,5 mil sites 4G e 5G modernizados, beneficiando 246 cidades e mais de 10 milhões de pessoas.

Minas Gerais em foco: próximo passo da transformação

A abordagem 360 chega a Minas Gerais: expectativa de 131 cidades com 5G até dezembro de 2025, beneficiando 10 milhões de pessoas;

13 novas lojas até final de 2025 (7 já entregues).

* EBITDA e Lucro Líquido normalizados conforme itens apontados em suas respectivas seções. EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites. Fluxo de Caixa Operacional ("FCO") representa o EBITDA-AL menos Capex.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
FINANCEIRO (R\$ milhões)								
Receita Líquida	6.600	6.303	4,7%	6.394	3,2%	12.994	12.398	4,8%
Receita de Serviços	6.417	6.103	5,1%	6.240	2,8%	12.657	12.013	5,4%
Serviço Móvel	6.089	5.766	5,6%	5.922	2,8%	12.010	11.343	5,9%
Serviço Fixo	328	337	-2,8%	319	2,9%	646	670	-3,5%
Custos Normalizados* da Operação	(3.249)	(3.150)	3,1%	(3.310)	-1,9%	(6.558)	(6.355)	3,2%
EBITDA Normalizado*	3.351	3.153	6,3%	3.084	8,7%	6.435	6.043	6,5%
Margem EBITDA Normalizada*	50,8%	50,0%	0,8p.p.	48,2%	2,5p.p.	49,5%	48,7%	0,8p.p.
Lucro Líquido Normalizado*	976	781	25,0%	810	20,5%	1.786	1.301	37,3%
Capex	882	925	-4,6%	1.339	-34,1%	2.221	2.279	-2,6%
EBITDA-AL Normalizado* - Capex	1.718	1.536	11,9%	1.001	71,7%	2.719	2.379	14,3%
OPERACIONAL ('000)								
Base Móvel de Clientes	62.194	61.986	0,3%	62.039	0,2%	62.194	61.986	0,3%
Pré-pago	30.679	33.014	-7,1%	31.269	-1,9%	30.679	33.014	-7,1%
Pós-pago	31.515	28.972	8,8%	30.770	2,4%	31.515	28.972	8,8%
Base de Clientes TIM Ultrafibra	799	798	0,2%	790	1,2%	799	798	0,2%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e por efeitos não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25). EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.

COM A LÍDER EM





VO

Ê

P

O

D

E

T

U

D

O



Imagine as possibilidades

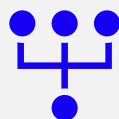


EVENTOS RECENTES E SUBSEQUENTES



Remuneração aos Acionistas

O Conselho de Administração da TIM S.A. aprovou a distribuição de Juros sobre Capital Próprio nos montantes de R\$ 320 milhões, no dia 22 de julho de 2025, e R\$ 300 milhões, no dia 5 de maio de 2025. Para maiores detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Dividendos e JCP](#)



Operação de Grupamento e Desdobramento: Resultado Leilão de Frações

No dia 14 de julho de 2025, a TIM S.A. comunicou ao mercado sobre a realização do leilão para alienação das 22.059.698 ações ordinárias, formadas a partir da aglutinação das frações de ações resultantes da operação de grupamento e desdobramento, por intermédio do BTG Pactual CTVM S.A. na B3 S.A. – Bolsa, Brasil, Balcão. O resultado do leilão, já líquido dos custos e taxas, ficou em cerca de R\$ 455 milhões e o valor foi disponibilizado aos titulares das frações de ações nas devidas proporções. O pagamento foi realizado no dia 23 de julho de 2025. Para maiores detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



Novo Diretor de Relações com Investidores

Em julho de 2025, a TIM anunciou que o Conselho de Administração da Companhia elegeu o Sr. Vicente de Moraes Ferreira para o cargo de Diretor de Relações com Investidores (“DRI”), que tomará posse em 01 de agosto de 2025. Para maiores detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Operacional

Avanço na receita móvel apoiada pela consistência na performance do Pós-pago

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
R\$ milhões								
Receita Líquida Total	6.600	6.303	4,7%	6.394	3,2%	12.994	12.398	4,8%
Receita de Serviços	6.417	6.103	5,1%	6.240	2,8%	12.657	12.013	5,4%
Serviço Móvel	6.089	5.766	5,6%	5.922	2,8%	12.010	11.343	5,9%
Gerada pelo Cliente	5.703	5.389	5,8%	5.542	2,9%	11.245	10.580	6,3%
Interconexão	91	87	4,2%	84	8,4%	174	181	-4,0%
Plataforma de Clientes	29	30	-5,0%	22	33,4%	51	62	-17,9%
Outras Receitas	267	260	2,7%	274	-2,6%	541	520	4,0%
Serviço Fixo	328	337	-2,8%	319	2,9%	646	670	-3,5%
dos quais TIM Ultrafibra	226	234	-3,6%	218	3,5%	444	463	-4,1%
Receita de Produtos	183	199	-8,0%	153	19,4%	337	385	-12,6%

A Receita Líquida Total cresceu 4,7% A/A no 2T25, impulsionada pelo crescimento da Receita de Serviços Móveis, reflexo da evolução do pós-pago. Nos 6M25, a Receita Líquida teve alta de 4,8% A/A. Já a Receita de Serviços registrou crescimento de 5,1% A/A no 2T25 e expansão de 5,4% A/A nos 6M25.

Detalhamento do Segmento Móvel (líquido de impostos e deduções):

A Receita de Serviço Móvel (“RSM”) aumentou 5,6% A/A no 2T25, impulsionada pela forte performance do pós-pago e por uma estratégia voltada à monetização da base de clientes, com aprimoramento contínuo da proposta de valor. Com isso, o ARPU Móvel (receita média mensal por usuário) atingiu o valor recorde de R\$ 32,7, uma alta de 4,8% A/A. Nos 6M25, a RSM teve alta de 5,9% A/A.

A Receita Gerada pelo Cliente (“RGC”), que representa a RSM após exclusão das receitas de interconexão, plataforma de clientes e outras receitas, cresceu 5,8% A/A, somando R\$ 5.703 milhões no 2T25. Este desempenho é explicado pelo crescimento da receita gerada pelos clientes TIM (Pós-pago e Pré-pago) e também pela receita gerada pelos clientes não-TIM (roaming nacional e internacional e outros). Nos 6M25, a RGC teve incremento de 6,3% A/A.

A Receita de Interconexão (ITX) subiu 4,2% A/A no 2T25, devido ao aumento da tarifa VU-M em fevereiro e a um impacto positivo relacionado aos acordos com outras operadoras. Nos 6M25, a linha recuou 4,0% A/A, influenciada por um menor tráfego entrante.

No 2T25, a Receita de Plataforma de Clientes foi de R\$ 29 milhões no 2T25, uma redução de 5,0% A/A, reflexo do encerramento da parceria com o Banco C6 no trimestre anterior, impactando a base comparativa. Nos 6M25, a linha teve recuo de 17,9% A/A.



Abaixo o detalhamento do desempenho de cada perfil de cliente móvel:

A Receita do Pós-pago expandiu 10,7% A/A no 2T25, levando o ARPU do Pós-pago para R\$ 44,3 (+1,0% A/A) e **ARPU do Pós-pago ex-M2M para R\$ 55,3 (+3,6% A/A)**. Essa evolução reflete uma dinâmica positiva no Pós-pago, influenciada por: (i) reajuste anual nos preços, concluído durante o segundo trimestre; (ii) evolução do mix da base de cliente através da migração dos clientes para planos de maior valor; e (iii) manutenção dos baixos níveis de *churn* (0,8% no Pós-pago ex-M2M). **Nos 6M25, a receita teve alta de 12,2% A/A.**

A Receita do Pré-pago teve queda de 10,6% A/A no 2T25, registrando um ARPU do Pré-pago de R\$ 14,3 (-4,0% A/A), ainda, em parte, pressionada por uma menor frequência de recargas e por uma migração constante de clientes pré-pagos para planos de maior valor. Nos 6M25, a receita caiu 10,8% A/A.

Detalhamento do Segmento Fixo (líquido de impostos e deduções):

A Receita do Serviço Fixo (“RSF”) teve retração de 2,8% A/A no 2T25. A TIM Ultrafibra, serviço de banda larga, recuou 3,6% A/A, levando a um ARPU de R\$ 95,6 (-3,0% A/A). A banda larga segue afetada por um mercado competitivo e fragmentado, com intensa disputa de preços e grande quantidade de *players* regionais. A empresa mantém o foco em uma abordagem voltada para maior eficiência operacional, o que resultou em adições líquidas de 9,2 mil novos usuários no 2T25 como fruto de uma redução no patamar de desconexões. Nos 6M25, a RSF caiu 3,5% A/A e a TIM Ultrafibra recuou 4,1% A/A.

Detalhamento da Receita de Produtos (líquido de impostos e deduções):

A Receita de Produtos teve queda de 8,0% A/A, no 2T25 e 12,6% A/A nos 6M25, em razão de uma retração na venda de equipamentos.



Custos e Despesas Operacionais

Crescimento abaixo da inflação sustentado pela disciplina no controle de custos

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Custos Reportados da Operação	(3.250)	(3.150)	3,2%	(3.329)	-2,4%	(6.579)	(6.355)	3,5%
Custos Normalizados* da Operação	(3.249)	(3.150)	3,1%	(3.310)	-1,9%	(6.558)	(6.355)	3,2%
Pessoal	(378)	(366)	3,3%	(358)	5,7%	(736)	(730)	0,8%
Comercialização	(952)	(1.002)	-5,0%	(963)	-1,1%	(1.914)	(1.982)	-3,4%
Rede e Interconexão	(1.247)	(1.079)	15,6%	(1.322)	-5,6%	(2.569)	(2.214)	16,0%
Gerais e Administrativos	(207)	(209)	-0,6%	(211)	-1,7%	(418)	(429)	-2,4%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(256)	(268)	-4,5%	(209)	22,4%	(464)	(515)	-9,9%
Provisão para Devedores Duvidosos	(191)	(172)	11,0%	(182)	5,1%	(373)	(338)	10,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	(17)	(54)	-68,8%	(66)	-74,6%	(83)	(146)	-43,5%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(2.993)	(2.882)	3,8%	(3.101)	-3,5%	(6.094)	(5.840)	4,4%

* Custos da Operação normalizados por: custos com serviços de consultoria jurídica no âmbito do encerramento da disputa com o Banco C6 (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).

Os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 3.249 milhões no 2T25, crescendo 3,1% no comparativo anual, nível inferior a inflação registrada no período (IPCA acumulado de 12 meses encerrando em junho de 2025: 5,35%¹). O aumento é reflexo ainda dos impactos do grupo de rede e interconexão que continua sendo o principal fator de pressão sobre essa linha. Nos 6M25, o Opex aumentou 3,2% A/A.

Detalhamento dos Custos e Despesas Normalizados:

Os custos com Pessoal cresceram 3,3% A/A no 2T25, principalmente em função do reajuste anual de salários, benefícios e encargos sociais. Nos 6M25, a linha esteve praticamente estável no comparativo anual (+0,8% A/A).

A linha de Comercialização teve redução de 5,0% A/A no 2T25, explicada por: (i) impacto positivo das iniciativas de eficiência de custos atreladas à digitalização, como, por exemplo, o crescimento de +5,9 p.p. A/A na penetração das vendas digitais e de +14 p.p. A/A na adoção do PIX como meio de pagamento digital; e (ii) menores despesas com as taxas de Fistel. Nos 6M25, a linha registrou uma queda de 3,4% A/A.

As despesas de Rede e Interconexão subiram 15,6% A/A no 2T25 e seguem sendo afetadas pelo efeito combinado de maiores gastos com provedores de conteúdo e maiores despesas com serviços de *roaming* internacional. Nos 6M25, esse grupo de despesas cresceu 16,0% A/A, como consequência dos mesmos impactos apontados anteriormente.

¹ Fonte: IBGE



As despesas Gerais e Administrativas (G&A) normalizadas² ficaram praticamente estáveis no 2T25 frente ao ano anterior. Essa estabilidade ocorreu em razão do efeito combinado entre um aumento dos gastos com manutenção de TI e uma redução das despesas com serviços de terceiros. Nos 6M25, a linha recuou 2,4% A/A também beneficiada por menores gastos com serviços jurídicos no período.

O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) caiu 4,5% A/A no 2T25, refletindo a diminuição nas vendas de produtos durante o período. Nos 6M25, a queda é de 9,9% A/A, em função dos mesmos motivos.

A linha de Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) teve alta de 11,0% A/A no 2T25, reflexo do crescimento acelerado da base pós-paga no trimestre. **A relação da PDD com a receita bruta segue estável no patamar de 1,9%,** demonstrando os esforços da TIM na manutenção de modelos eficientes de aquisição e cobrança de clientes. Nos 6M25, a PDD registra aumento de 10,5% A/A.

Outras Despesas (Receitas) Operacionais Normalizadas³ reduziram 68,8% A/A no 2T25, principalmente em função de uma menor contingência de natureza cível (Nota 24 no ITR). Nos 6M25, a linha registrou queda de 43,5% A/A em decorrência dos mesmos fatores indicados anteriormente.

² A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve impacto não recorrente de R\$ 19,0 milhões no 1T25, referente aos custos com serviços de consultoria jurídica no âmbito do encerramento da disputa com o Banco C6.

³ A linha de Outras Despesas (Receitas) operacionais teve impacto não recorrente de R\$ 1,1 milhão no 2T25, referente a ajustes contratuais com consultorias jurídicas no âmbito do encerramento da disputa com o Banco C6.



Do EBITDA ao Lucro Líquido

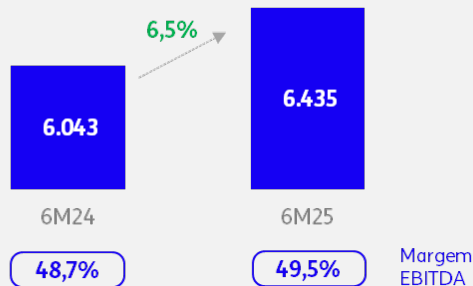
Expansão do EBITDA e margem impulsionados pelo avanço na receita e pelos efeitos positivos das iniciativas de eficiência de custos

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
<i>Normalizado (R\$ milhões)</i>								
EBITDA Normalizado*	3.351	3.153	6,3%	3.084	8,7%	6.435	6.043	6,5%
Margem EBITDA Normalizada*	50,8%	50,0%	0,8p.p.	48,2%	2,5p.p.	49,5%	48,7%	0,8p.p.
EBITDA-AL Normalizado*	2.600	2.461	5,7%	2.340	11,1%	4.940	4.658	6,1%
Margem EBITDA-AL Normalizada*	39,4%	39,0%	0,4p.p.	36,6%	2,8p.p.	38,0%	37,6%	0,4p.p.
Depreciação & Amortização	(1.776)	(1.756)	1,2%	(1.746)	1,7%	(3.522)	(3.510)	0,3%
Depreciação	(1.292)	(1.274)	1,4%	(1.266)	2,0%	(2.558)	(2.549)	0,4%
Amortização	(484)	(482)	0,4%	(479)	1,0%	(964)	(961)	0,3%
Equivalência Patrimonial	(26)	(23)	11,4%	(27)	-3,5%	(52)	(46)	14,9%
EBIT Normalizado*	1.550	1.374	12,8%	1.311	18,2%	2.861	2.487	15,0%
Margem EBIT Normalizada*	23,5%	21,8%	1,7p.p.	20,5%	3,0p.p.	22,0%	20,1%	2,0p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(375)	(450)	-16,7%	(598)	-37,4%	(973)	(975)	-0,2%
Despesas Financeiras	(955)	(661)	44,4%	(705)	35,5%	(1.660)	(1.415)	17,3%
Receitas Financeiras Normalizado*	632	188	235,9%	140	353,1%	772	409	88,5%
Variações Cambiais, Líquidas	(52)	23	n.a.	(33)	56,4%	(85)	31	n.a.
Lucro Antes dos Impostos Normalizado*	1.175	924	27,1%	713	64,9%	1.888	1.512	24,8%
Imposto de Renda e Cont. Social Normalizado*	(199)	(143)	39,0%	97	n.a.	(101)	(212)	-52,1%
Lucro Líquido Normalizado*	976	781	25,0%	810	20,5%	1.786	1.301	37,3%
Total de Itens Normalizados	(1)	-	n.a.	(13)	-94,0%	(13)	-	n.a.
<i>Reportado (R\$ milhões)</i>								
EBITDA Reportado	3.350	3.153	6,3%	3.065	9,3%	6.415	6.043	6,2%
Margem EBITDA Reportada	50,8%	50,0%	0,7p.p.	47,9%	2,8p.p.	49,4%	48,7%	0,6p.p.
EBIT Reportado	1.549	1.374	12,7%	1.292	19,8%	2.841	2.487	14,2%
Margem EBIT	23,5%	21,8%	1,7p.p.	20,2%	3,3p.p.	21,9%	20,1%	1,8p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(375)	(450)	-16,7%	(598)	-37,4%	(973)	(975)	-0,2%
Lucro Antes dos Impostos	1.174	924	27,0%	694	69,2%	1.867	1.512	23,5%
Imposto de Renda e Cont. Social Reportado	(198)	(143)	38,7%	104	n.a.	(94)	(212)	-55,3%
Lucro Líquido Reportado	975	781	24,9%	798	22,3%	1.773	1.301	36,3%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e por efeitos não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).

EBITDA⁴ (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação, Amortização e Equivalência Patrimonial)

EBITDA e Margem Normalizados
(R\$ mi; %A/A)



O EBITDA Normalizado totalizou R\$ 3.351 milhões no 2T25, representando um avanço de 6,3% A/A. Esse resultado levou a Margem EBITDA Normalizada para 50,8% (+0,8 p.p. A/A), representando mais num recorde de melhor resultado para um segundo trimestre de ano. O resultado reflete a evolução na receita de serviços móveis, combinada a uma gestão eficiente e disciplinada dos custos. Nos 6M25, o EBITDA Normalizado cresceu 6,5% A/A, com Margem EBITDA Normalizada de 49,5% (+0,8 p.p. A/A).

EBITDA Após Leases (AL)

Retornando com os efeitos dos arrendamentos (“leases”) para dentro do EBITDA, o EBITDA-AL (“After Lease”) Normalizado⁵ cresceu 5,7% A/A no 2T25, levando a uma Margem de 39,4% (+0,4 p.p. A/A). O avanço reflete a expansão EBITDA, ainda que impactada por efeitos sobre o leasing, como os reajustes anuais nos contratos e diminuição dos incentivos contratuais – no 2T24 essa linha ainda era beneficiada por negociações do processo de descomissionamento de torres da Oi. Nos 6M25, o EBITDA-AL Normalizado teve alta de 6,1% A/A, atingindo Margem EBITDA-AL Normalizada de 38,0% A/A (+0,4 p.p.).

EBITDA-AL Normalizado
(R\$ mi)



⁴ EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de “Custos”.

⁵ Exclui o impacto das multas aplicadas no descomissionamento de sites.



Depreciação e Amortização (D&A)

Descrição	2T25	2T24	% A/A	1T25	% T/T	6M25	6M24	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Depreciação	(1.292)	(1.274)	1,4%	(1.266)	2,0%	(2.558)	(2.549)	0,4%
dos quais Depreciação de Arrendamentos	(423)	(448)	-5,5%	(415)	2,0%	(838)	(919)	-8,8%
Amortização	(484)	(482)	0,4%	(479)	1,0%	(964)	(961)	0,3%
D&A Total	(1.776)	(1.756)	1,2%	(1.746)	1,7%	(3.522)	(3.510)	0,3%

A linha de D&A teve crescimento de 1,2% A/A no 2T25, decorrente do aumento da depreciação sobre equipamentos de rede, parcialmente compensado pela redução da depreciação relativa aos direitos de uso de arrendamentos do IFRS 16. Nos 6M25, o D&A manteve estabilidade no comparativo anual (+0,3% A/A)

Resultado Financeiro Líquido

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Itens Caixa	(472)	(426)	10,8%	(413)	14,4%	(885)	(933)	-5,1%
Juros sobre Dívidas Financeiras (Líquido de Derivativos)	(97)	(75)	28,3%	(68)	41,6%	(165)	(158)	4,5%
Juros relacionados a Caixa e Equivalentes de Caixa	175	80	118,5%	167	4,6%	342	186	83,7%
Juros sobre Arrendamentos	(388)	(354)	9,5%	(372)	4,1%	(760)	(696)	9,2%
Outros	(163)	(77)	111,5%	(139)	16,7%	(302)	(265)	13,9%
Itens Não Caixa	97	(24)	n.a.	(186)	n.a.	(89)	(42)	108,6%
Marcação a Mercado de Derivativos	24	(43)	n.a.	(20)	n.a.	4	(62)	-106,8%
Marcação a Mercado do C6	-	20	-100,0%	(166)	-100,0%	(166)	20	-946,4%
Outros	73	-	n.a.	-	n.a.	73	-	n.a.
Resultado Financeiro Líquido	(375)	(450)	-16,7%	(598)	-37,4%	(973)	(975)	-0,2%

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 375 milhões no 2T25, uma melhora de 16,7% A/A, explicado, principalmente, pela performance positiva do Fundo 5G, que totalizou R\$ 73 milhões de valorização no 2T25. Nos 6M25, o Resultado Financeiro teve estabilidade no comparativo anual (-0,2% A/A), explicada pelo item indicado anteriormente, por uma posição de caixa mais alta, em conjunto com o aumento da taxa Selic, e parcialmente afetada pelo ajuste referente ao encerramento da parceria com o Banco C6.



Imposto de Renda e Contribuição Social

Na visão Normalizada⁶, o Imposto de Renda e a Contribuição Social (“IR/CS”) totalizou -R\$ 199 milhões no 2T25 (alíquota efetiva de -16,9%) em comparação a -R\$ 143 milhões no 2T24 (alíquota efetiva de -15,5%), explicado principalmente por um aumento do lucro tributável. Nos 6M25, o IR/CS somou -R\$ 101 milhões no 2T25 frente a -R\$ 212 milhões no 2T24, em razão de um montante superior de Juros sobre Capital Próprio no primeiro semestre de 2025 vs. 6M24 (R\$ 990 milhões e R\$ 500 milhões, respectivamente), além de outros impactos que contribuíram, como aumento de benefícios fiscais e o efeito do acordo com o Banco C6.

Lucro Líquido

Em mais um trimestre, o Lucro Líquido Normalizado⁷ registrou expansão anual de dois dígitos, totalizando R\$ 976 milhões no 2T25, um avanço de 25,0% A/A. Isso levou o Lucro por Ação (LPA) Normalizado para R\$ 0,40 vs. R\$ 0,32 no 2T24. Nos 6M25, o Lucro Líquido Normalizado expandiu 37,3% A/A.

INVESTIMENTOS E FLUXO DE CAIXA

Capex

Investimentos bem direcionados contribuindo para mais uma geração consistente de caixa

Descrição	2T25	2T24	% A/A	1T25	% T/T	6M25	6M24	% A/A
R\$ milhões								
Rede	622	636	-2,2%	1.028	-39,5%	1.650	1.620	1,9%
TI e Outros	260	289	-10,0%	311	-16,5%	571	659	-13,4%
Capex	882	925	-4,6%	1.339	-34,1%	2.221	2.279	-2,6%
Capex/ Receita Líquida	13,4%	14,7%	-1,3p.p.	20,9%	-7,6p.p.	17,1%	18,4%	-1,3p.p.

O Capex alcançou R\$ 882 milhões no 2T25, uma redução de 4,6% A/A, em linha com a expectativa de atingimento da meta de Capex para o ano. Ao longo do 1º semestre de 2025, os investimentos foram direcionados para expansão da rede 5G no país, com destaque para o aprimoramento da infraestrutura de São Paulo e Minas Gerais, assegurando a liderança da TIM na cobertura 5G no território nacional. Já o indicador Capex sobre a Receita Líquida atingiu 13,4% no 2T25 frente a 14,7% no 2T24, uma redução de 1,3 p.p. A/A. Nos 6M25, o Capex somou R\$ 2.221 milhões, uma queda de 2,6% A/A, levando o indicador Capex sobre Receita Líquida para 17,1%.

⁶ A linha de Imposto de Renda e Contribuição Social teve efeitos não recorrentes no montante de -R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25.

⁷ Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido”.



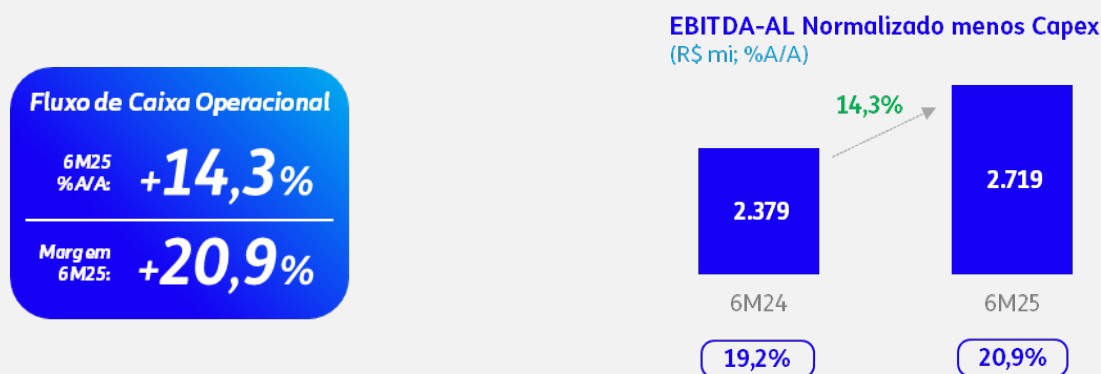
Fluxo de Caixa

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	% T/T	6M25	6M24	% A/A
R\$ milhões								
EBITDA Reportado	3.350	3.153	6,3%	3.065	9,3%	6.415	6.043	6,2%
Capex	(882)	(925)	-4,6%	(1.339)	-34,1%	(2.221)	(2.279)	-2,6%
EBITDA Reportado - Capex	2.468	2.228	10,8%	1.726	43,0%	4.194	3.764	11,4%
Δ Capital de Giro e Imposto de Renda	(549)	(541)	1,5%	(643)	-14,7%	(1.193)	(1.778)	-32,9%
Pagamento de Leases*	(791)	(739)	7,0%	(788)	0,3%	(1.579)	(1.473)	7,2%
dos quais Multas	-	(32)	-100,0%	(31)	-100,0%	(31)	(59)	-47,2%
Fluxo de Caixa Operacional Livre	1.128	948	19,0%	294	283,8%	1.422	513	177,2%

* Foram reconhecidos incentivos sobre o pagamento de arrendamentos em linha com as condições contratuais acordadas, reduzindo o valor desembolsado no período (+R\$ 3,8 milhões no 1T25, +R\$ 31,6 milhões no 2T24 e +R\$ 33,9 milhões no 1T24).

O EBITDA Normalizado (-) Capex somou R\$ 2.469 milhões no 2T25, um crescimento de 10,8% A/A. **Retornando os efeitos dos arrendamentos, o EBITDA-AL Normalizado⁸ (-) Capex totalizou R\$ 1.718 milhões no período, representando um aumento de +11,9% A/A e Margem de 26,0%. Nos 6M25, o EBITDA Normalizado (-) Capex registrou alta de 12,0% A/A e o EBITDA-AL Normalizado (-) Capex expandiu 14,3% A/A, com Margem de 20,9%.**

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (“FCOL”) totalizou R\$ 1.128 milhões no 2T25, um incremento de R\$ 180 milhões A/A (+19,0% A/A), que reflete o efeito combinado da evolução na capacidade das operações em gerar caixa (*simple cash flow*) e uma variação de capital de giro praticamente estável, ainda que afetado por um aumento no pagamento de *leases* decorrente da redução do montante de incentivos contratuais no comparativo anual e dos impactos da renegociação dos contratos de arrendamentos. Nos 6M25, o FCOL teve avanço de 177,2% A/A, fruto de um fluxo de caixa operacional positivo e uma variação de capital de giro menos negativa, como resultado principalmente de uma redução na linha de fornecedores.



⁸ EBITDA-AL normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido” e excluindo o impacto das multas aplicadas no descomissionamento dos sites. Para maiores detalhes, acesse o Anexo 4 – EBITDA After Lease.



Posição de Caixa

As posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 5.474 milhões ao final de junho de 2025, um incremento de 65,3% A/A, fruto 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 30 de junho 2025 foi de R\$ 3,8 bilhões, sendo R\$ 2,9 bilhões de principal e R\$ 903 milhões de juros moratórios incidentes.



DÍVIDA

Perfil da Dívida

Emissões	Moeda	Taxa de Juros	Vencimento	Curto Prazo	Longo Prazo	Total
<i>R\$ milhões</i>						
KFW Finnvera	USD	SOFR + 1,17826%	12/25	14	-	14
Debêntures	BRL	IPCA + 4,0432% a.a.	06/28	676	1.347	2.023
BNDES Finame	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	56	301	357
BNDES Finem	BRL	TJLP + 1,95% a.a.	08/25	19	-	19
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	185	307	492
Dívida Financeira Total				951	1.955	2.906
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	65	924	989
Dívida Total Antes do Lease				1.016	2.879	3.896
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (13,19% a.a.)	10/29	1.564	11.511	13.075
Dívida Total				2.580	14.391	16.971

*Média ponderada da taxa de juros dos contratos de *leasing*.

Dívida Líquida

Descrição	2T25	1T25	4T24	3T24
<i>R\$ milhões</i>				
Dívida de Curto Prazo	951	339	348	401
Dívida de Longo Prazo	1.955	2.669	2.687	2.732
Dívida Financeira Total	2.906	3.008	3.036	3.133
Caixa e Equivalentes de Caixa + TVM	(5.474)	(5.327)	(5.693)	(4.332)
Derivativos Líquidos-ex C6	(214)	(152)	(156)	(145)
Dívida Financeira Líquida	(2.781)	(2.471)	(2.813)	(1.344)
Licença (5G)	989	966	991	1.029
Dívida Líquida AL	(1.792)	(1.505)	(1.822)	(315)
Lease Total	13.075	12.555	12.335	12.268
Dívida Líquida Total	11.283	11.050	10.513	11.953
Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*	-0,18x	-0,15x	-0,19x	-0,03x
Dívida Líquida Total/EBITDA Normalizado	0,87x	0,86x	0,83x	0,96x

*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>		
2026	184	867
2027	979	2.478
2028	827	2.355
2029	121	1.464
Após 2029	768	7.227
Dívida Total	2.879	14.391

A Dívida Total (pós-hedge), incluindo os derivativos líquidos no valor de R\$ 214 milhões, totalizou R\$ 16.757 milhões ao final de junho de 2025, um crescimento de R\$ 591 milhões em relação ao 2T24. O aumento deve-se à maior posição de *lease*, compensada em parte pela queda da dívida financeira.



PLATAFORMA DE CLIENTES

Ecosistema Digital

Publicidade Móvel e Monetização de Dados



No 1H25, mantivemos o forte crescimento de 164% A/A em volume de campanhas veiculadas utilizando as plataformas do TIM Ads, estimulado pela recorrência de campanhas de anunciantes relevantes e entrada de novas marcas.

Serviços de Educação



Em junho de 2025, a TIM lançou, em parceria com o Google e Descomplica, um curso livre sobre a IA Gemini do Google. O curso é 100% online e gratuito para clientes TIM, tendo a empregabilidade como foco principal, em uma trilha inicial de 2 módulos/8h gratuitos com a aprendizagem básica e profissional por R\$ 99, ambos com certificação oficial chancelada pelo Google Cloud. O objetivo é permitir que qualquer pessoa, de qualquer lugar, possa dar os primeiros passos em IA, mesmo que nunca tenha tido contato com o tema. Todo o conteúdo é ministrado por especialistas do Google Cloud e do Descomplica.

Serviços de Saúde



Na vertical de Saúde, em parceria com o Cartão de Todos, atingimos no 2T25 mais de 266 mil assinaturas desde o início da operação, além de **mais de 660 mil registros** na plataforma.

Serviços de Energia



A parceria com a Eletrobras tem evoluído com ofertas voltadas para clientes B2B. A parceria possibilita economia para clientes de até 30% de desconto na conta de energia para faturas acima de R\$ 10 mil, voltada a conexões em alta tensão (acima de 2,3 kV). A iniciativa tem potencial de alcançar até 2 milhões de clientes e contará com atuação dos agentes de vendas PME da TIM. O lançamento foi iniciado nos estados do Paraná e Santa Catarina, com expansão nacional prevista até setembro.

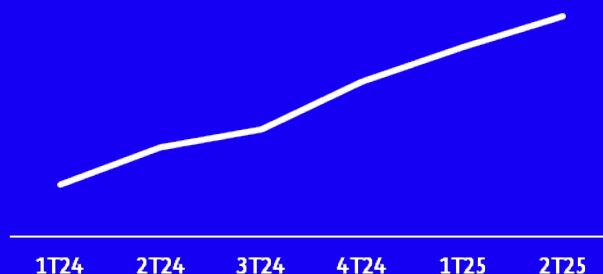


BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)

A receita total contratada de B2B totalizou **R\$ 406 milhões** no 2T25, com 36% de contribuição do setor Agrícola, 41% das iniciativas de Logística e 22% dos projetos voltados para o setor de *Utilities*.

Receita Total Contratada

R\$ 406 Mi




+ 22,6 Agronegócio
Milhões de hectares 4G


109 Parcerias
Companhias em nosso portfólio

Logística: um *pipeline* consistente aumentando a presença nessa vertical.

Mais de **7.000 km** de estradas cobertas com o 4G da TIM



Projeto pioneiro da conectividade digital nas rodovias brasileiras

+1.000 km Estradas cobertas

630 km Estradas cobertas com câmeras de monitoramento com transmissão em tempo real



EcoNoroeste, EcoRioMinas e Ecovias do Araguaia

+2.000 km Estradas cobertas

Outros parceiros:





INDICADORES OPERACIONAIS

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	62.194	61.986	0,3%	62.039	0,2%	62.194	61.986	0,3%
Pré-Pago	30.679	33.014	-7,1%	31.269	-1,9%	30.679	33.014	-7,1%
Pós-Pago	31.515	28.972	8,8%	30.770	2,4%	31.515	28.972	8,8%
Pós-Pago ex-M2M	24.964	23.453	6,4%	24.513	1,8%	24.964	23.453	6,4%
Adições Líquidas Base Móvel ('000)	155	566	-72,6%	(20)	n.a.	135	737	-81,6%
Adições Líquidas Pós-Pago ex-M2M ('000)	451	458	-1,6%	275	64,1%	726	874	-16,9%
ARPU Móvel (R\$)	32,7	31,2	4,8%	31,9	2,6%	32,3	30,8	4,9%
Pré-Pago	14,3	14,9	-4,0%	13,8	3,0%	14,1	14,8	-4,7%
Pós-Pago	44,3	43,9	1,0%	43,8	1,2%	44,0	43,0	2,4%
Pós-Pago ex-M2M	55,3	53,4	3,6%	54,3	1,9%	54,8	52,2	5,0%
Churn Mensal (%)	2,9%	2,9%	n.a.	2,9%	n.a.	2,9%	2,8%	4,6%
Market share*	23,4%	23,7%	-0,3p.p.	23,5%	-0,1p.p.	23,4%	23,7%	-0,3p.p.
Pré-Pago	31,2%	31,0%	0,2p.p.	31,2%	n.a.	31,2%	31,0%	0,2p.p.
Pós-Pago	18,8%	18,7%	0,1p.p.	18,8%	n.a.	18,8%	18,7%	0,1p.p.
Pós-Pago ex-M2M	21,2%	21,4%	-0,1p.p.	21,2%	n.a.	21,2%	21,4%	-0,1p.p.
Base de Clientes TIM Ultrafibra ('000)	799	798	0,2%	790	1,2%	799	798	0,2%
FTTH	779	737	5,7%	761	2,4%	779	737	5,7%
ARPU TIM Ultrafibra (R\$)	95,6	98,6	-3,0%	93,2	2,5%	94,4	97,2	-2,9%

* Dados publicados pela Anatel relativos a maio de 2025.



AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

Destaques ASG do 2T25

Ambiental

- A TIM foi apontada pelo CDP como uma empresa Líder – com score A – em Engajamento com Fornecedores (Supplier Engagement Assessment), por meio do reporte do questionário de Mudanças Climáticas. Esse reconhecimento é fruto da jornada iniciada em 2023, quando passamos a monitorar, com o apoio do CDP, a maturidade das iniciativas ESG dos fornecedores. Nos últimos dois anos, ampliamos significativamente o número de fornecedores engajados por meio do Programa Supply Chain do CDP e iniciamos um Programa de Compras Sustentáveis. Além disso, a TIM integra o seleto grupo “A List” de empresas consideradas líderes globais na gestão das mudanças climáticas.
- Como parte da evolução do projeto Geração Distribuída, a TIM terminou o 2º trimestre com 134 usinas em operação. O projeto é responsável por promover o abastecimento de mais de 17 mil sites com a utilização de usinas de energia renovável, com predominância de plantas solares. Além disso, 100% da energia elétrica consumida pela TIM é oriunda de fontes renováveis (com aquisição de I-RECs).
- A TIM encerrou o 2º trimestre de 2025 com 1.873 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.

Social

- O programa Academic Working Capital (AWC) realizou sua 9ª Feira de Investimentos, consolidando a etapa final do processo de pré-aceleração oferecido aos estudantes universitários. A iniciativa desenvolvida pelo Instituto TIM, apoia estudantes da graduação na transformação dos seus trabalhos de conclusão de curso (TCCs) em startups tecnológicas. Desde 2015, o AWC já capacitou cerca de 650 estudantes, o que resultou na criação de mais de 120 startups.
- A TIM foi a primeira empresa do setor de Telecom no Brasil a conquistar a certificação Age Friendly. O selo internacional atesta o compromisso da Companhia com o respeito e as ações concretas para o desenvolvimento de profissionais 50+. Como parte do seu compromisso com a diversidade, a TIM reforça a construção de um ambiente plural e de troca de vivências, no qual todas as gerações possam compartilhar seus conhecimentos e habilidades.
- Para ampliar as ações de empregabilidade de pessoas com deficiência, a TIM criou no âmbito do programa TIM+Diversa uma frente de capacitação para promover cursos de qualificação para o mercado de trabalho. A primeira turma, lançada na cidade do Rio de Janeiro, foi voltada para pessoas autistas a partir de 18 anos e com ensino médio completo. Com duração de um mês, o curso abordou conteúdos técnicos e desenvolvimento socio laboral, incluindo temas como



organização, comunicação, interação social, pacote office, rotinas administrativas, entre outros. Novas turmas serão abertas e a previsão é expandir o público atendido, com cursos para pessoas com deficiência visual, auditiva e física, combinando aulas presenciais e remotas.

- Em parceria com a plataforma Descomplica, foi disponibilizado para todos os clientes da TIM um curso de formação livre e 100% online em Inteligência Artificial. Com acesso gratuito e linguagem acessível, o conteúdo foi desenhado com foco em empregabilidade. O objetivo é permitir que qualquer pessoa possa dar os primeiros passos em IA, mesmo que nunca tenha tido contato com o tema. Em 2024, TIM e Descomplica ofereceram o primeiro curso sobre o tema, voltado para produtividade, que alcançou mais de 200 mil inscritos.

Governança

- A TIM divulgou seu [Relatório ESG 2024](#). O documento reúne mais de 300 indicadores e detalha resultados em temas como gestão climática, energia renovável, gestão de resíduos, inclusão digital e diversidade, dentre outros. Nele, a Companhia atualiza ainda o seu plano estratégico ESG, com metas que orientam a sua atuação no curto, médio e longo prazo, como ser uma empresa Net Zero até 2040.
- Pelo quarto ano consecutivo, a TIM faz parte do ranking da Great Place To Work (GPTW), sendo reconhecida como uma das Melhores Empresas para Trabalhar no Brasil. A certificação, que tem o objetivo de medir o nível de confiança dos colaboradores na organização, ratificou o trabalho consistente e focado no cuidado com as pessoas realizado pela TIM, assim como a evolução da sua cultura e promoção de um ambiente de diversidade e inclusão.
- Pelo segundo ano consecutivo, a TIM faz parte do ranking GPTW Diversidade Mulher como uma das melhores empresas para mulheres trabalharem no Brasil. Esse reconhecimento é resultado das ações consistentes e estruturadas desenvolvidas na Companhia para promover uma cultura cada vez mais inclusiva, segura e de bem-estar para todas as colaboradoras. Em 2024, as mulheres representaram mais de 52% da força de trabalho e ocuparam 37,4% das posições de liderança.

Para acessar o informe trimestral de ESG, favor acessar: [Informe Trimestral ESG](#)

Prêmios e Conquistas:



2º ano seguido presente no “A-List” do CDP e reconhecida como Líder em Engajamento de Fornecedores

**ISEB3
ICO2 B3
IGPTWB3
IDIVERSA B3**

Única Telecom presente em todos os 4 índices de sustentabilidade da B3. 17 anos no ISE e eleita a mais sustentável do Brasil em 2025



Primeira telecom certificada com o selo Age Friendly pelo compromisso com a valorização de profissionais acima de 50 anos



Aviso Legal

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto onde 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 segundo trimestre ("2T25") e aos seis primeiros meses de 2025, 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.

CONTATOS DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Telefones: (+55 21) 4109-3360 / 4112-6048

E-mail: ri@timbrasil.com.br

Website de Relações com Investidores: ri.tim.com.br



ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstração de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

Anexo 4: EBITDA *After Lease*

As Demonstrações Financeiras Completas, incluindo as Notas Explicativas, estão disponíveis no *website* de Relações com Investidores da Companhia.



ANEXO 1 – TIM S.A. Balanço Patrimonial

Descrição	2T25	2T24	% A/A	1T25	%T/T
R\$ milhões					
ATIVO	56.955	54.035	5,4%	56.459	0,9%
CIRCULANTE	13.455	10.397	29,4%	12.963	3,8%
Caixa e equivalentes de caixa	2.995	2.111	41,8%	2.840	5,4%
Títulos e valores mobiliários	2.479	1.201	106,5%	2.487	-0,3%
Contas a receber de clientes	5.335	4.262	25,2%	5.048	5,7%
Estoques	358	416	-13,9%	330	8,7%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	45	274	-83,7%	78	-42,9%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	904	938	-3,7%	848	6,6%
Despesas antecipadas	569	495	14,9%	659	-13,7%
Instrumentos financeiros derivativos	434	358	21,2%	397	9,2%
Arrendamentos	33	31	6,0%	33	2,3%
Outros ativos	304	310	-2,1%	243	24,8%
NÃO CIRCULANTE	43.500	43.637	-0,3%	43.496	0,01%
Realizável a Longo Prazo	4.305	4.466	-3,6%	4.277	0,7%
Títulos e valores mobiliários	21	15	40,9%	18	16,9%
Contas a receber de clientes	113	168	-33,0%	146	-22,7%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	231	211	9,6%	218	6,0%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	927	928	-0,1%	910	1,9%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.276	1.166	9,4%	1.338	-4,6%
Depósitos judiciais	693	677	2,2%	689	0,5%
Despesas antecipadas	297	222	33,9%	279	6,4%
Instrumentos financeiros derivativos	-	527	-100,0%	(0)	n.a.
Arrendamentos	209	209	0,1%	199	4,7%
Outros ativos financeiros	508	303	67,9%	450	12,9%
Outros ativos	30	40	-24,8%	30	1,5%
Permanente	39.195	39.171	0,1%	39.219	-0,1%
Investimento	1.316	1.405	-6,4%	1.342	-1,9%
Imobilizado	23.246	22.572	3,0%	23.059	0,8%
Intangível	14.633	15.194	-3,7%	14.819	-1,3%
PASSIVO	56.955	54.035	5,4%	56.459	0,9%
CIRCULANTE	14.858	11.758	26,4%	14.734	0,8%
Fornecedores	4.523	3.649	23,9%	4.533	-0,2%
Empréstimos e financiamentos	951	379	150,9%	339	180,7%
Passivo de arrendamento	1.597	1.855	-13,9%	1.577	1,3%
Instrumentos financeiros derivativos	220	190	16,0%	245	-10,1%
Obrigações trabalhistas	333	356	-6,4%	411	-19,0%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	92	37	147,9%	116	-20,3%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	4.252	3.400	25,1%	4.080	4,2%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	2.181	1.239	76,1%	2.764	-21,1%
Autorizações a pagar	310	284	9,2%	303	2,4%
Receitas diferidas	294	260	12,8%	277	6,2%
Outros passivos e provisões	105	109	-4,0%	89	17,5%
NÃO CIRCULANTE	16.971	16.801	1,0%	17.269	-1,7%
Empréstimos e financiamentos	1.955	2.717	-28,0%	2.669	-26,7%
Passivo de arrendamento	11.720	10.625	10,3%	11.210	4,6%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	7	-	n.a.	-	n.a.
Impostos, taxas e contribuições a recolher	38	39	-4,0%	38	-1,2%
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.479	1.477	0,1%	1.554	-4,8%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	3	5	-31,0%	3	-
Autorizações a pagar	1.184	1.193	-0,7%	1.164	1,8%
Receitas diferidas	529	589	-10,1%	544	-2,8%
Outros passivos	57	156	-63,9%	87	-35,3%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.125	25.476	-1,4%	24.456	2,7%
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	409	398	2,6%	379	7,8%
Reservas de lucros	10.019	10.850	-7,7%	10.019	n.a.
Ajustes de avaliação patrimonial	(2)	(3)	-31,0%	(2)	-
Ações em tesouraria	(51)	(48)	7,0%	(16)	211,8%
Lucro do período	1.273	801	59,0%	598	n.a.



ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

	Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
	R\$ milhões								
REPORTADO	Receita Líquida	6.600	6.303	4,7%	6.394	3,2%	12.994	12.398	4,8%
	Receita de Serviços	6.417	6.103	5,1%	6.240	2,8%	12.657	12.013	5,4%
	Serviço Móvel	6.089	5.766	5,6%	5.922	2,8%	12.010	11.343	5,9%
	Gerada pelo Cliente	5.703	5.389	5,8%	5.542	2,9%	11.245	10.580	6,3%
	Interconexão	91	87	4,2%	84	8,4%	174	181	-4,0%
	Plataforma de Clientes	29	30	-5,0%	22	33,4%	51	62	-17,9%
	Outras Receitas	267	260	2,7%	274	-2,6%	541	520	4,0%
	Serviço Fixo	328	337	-2,8%	319	2,9%	646	670	-3,5%
	dos quais TIM UltraFibra	226	234	-3,6%	218	3,5%	444	463	-4,1%
	Receita de Produtos	183	199	-8,0%	153	19,4%	337	385	-12,6%
	Custos da Operação	(3.250)	(3.150)	3,2%	(3.329)	-2,4%	(6.579)	(6.355)	3,5%
	EBITDA	3.350	3.153	6,3%	3.065	9,3%	6.415	6.043	6,2%
	Margem EBITDA	50,8%	50,0%	0,7p.p.	47,9%	2,8p.p.	49,4%	48,7%	0,6p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.776)	(1.756)	1,2%	(1.746)	1,7%	(3.522)	(3.510)	0,3%
	Depreciação	(1.292)	(1.274)	1,4%	(1.266)	2,0%	(2.558)	(2.549)	0,4%
	Amortização	(484)	(482)	0,4%	(479)	1,0%	(964)	(961)	0,3%
	Equivalência Patrimonial	(26)	(23)	11,4%	(27)	-3,5%	(52)	(46)	14,9%
	EBIT	1.549	1.374	12,7%	1.292	19,8%	2.841	2.487	14,2%
	Margem EBIT	23,5%	21,8%	1,7p.p.	20,2%	3,3p.p.	21,9%	20,1%	1,8p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(375)	(450)	-16,7%	(598)	-37,4%	(973)	(975)	-0,2%
	Despesas Financeiras	(955)	(661)	44,4%	(705)	35,5%	(1.660)	(1.415)	17,3%
	Receitas Financeiras	632	188	235,9%	140	353,1%	772	409	88,5%
	Variações Cambiais, Líquidas	(52)	23	n.a.	(33)	56,4%	(85)	31	n.a.
	Lucro Antes dos Impostos	1.174	924	27,0%	694	69,2%	1.867	1.512	23,5%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(198)	(143)	38,7%	104	n.a.	(94)	(212)	-55,3%
	Lucro Líquido	975	781	24,9%	798	22,3%	1.773	1.301	36,3%
	R\$ milhões								
NORMALIZADO*	Receita Líquida	6.600	6.303	4,7%	6.394	3,2%	12.994	12.398	4,8%
	Receita de Serviços	6.417	6.103	5,1%	6.240	2,8%	12.657	12.013	5,4%
	Serviço Móvel	6.089	5.766	5,6%	5.922	2,8%	12.010	11.343	5,9%
	Gerada pelo Cliente	5.703	5.389	5,8%	5.542	2,9%	11.245	10.580	6,3%
	Interconexão	91	87	4,2%	84	8,4%	174	181	-4,0%
	Plataforma de Clientes	29	30	-5,0%	22	33,4%	51	62	-17,9%
	Outras Receitas	267	260	2,7%	274	-2,6%	541	520	4,0%
	Serviço Fixo	328	337	-2,8%	319	2,9%	646	670	-3,5%
	dos quais TIM UltraFibra	226	234	-3,6%	218	3,5%	444	463	-4,1%
	Receita de Produtos	183	199	-8,0%	153	19,4%	337	385	-12,6%
	Custos da Operação	(3.249)	(3.150)	3,1%	(3.310)	-1,9%	(6.558)	(6.355)	3,2%
	Pessoal	(378)	(366)	3,3%	(358)	5,7%	(736)	(730)	0,8%
	Comercialização	(952)	(1.002)	-5,0%	(963)	-1,1%	(1.914)	(1.982)	-3,4%
	Rede e Interconexão	(1.247)	(1.079)	15,6%	(1.322)	-5,6%	(2.569)	(2.214)	16,0%
	Gerais e Administrativos	(207)	(209)	-0,6%	(211)	-1,7%	(418)	(429)	-2,4%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(256)	(268)	-4,5%	(209)	22,4%	(464)	(515)	-9,9%
	Provisão para devedores duvidosos	(191)	(172)	11,0%	(182)	5,1%	(373)	(338)	10,5%
	Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(17)	(54)	-68,8%	(66)	-74,6%	(83)	(146)	-43,5%
	EBITDA	3.351	3.153	6,3%	3.084	8,7%	6.435	6.043	6,5%
	Margem EBITDA	50,8%	50,0%	0,8p.p.	48,2%	2,5p.p.	49,5%	48,7%	0,8p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(375)	(450)	-16,7%	(598)	-37,4%	(973)	(975)	-0,2%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(199)	(143)	39,0%	97	n.a.	(101)	(212)	-52,1%
	Lucro Líquido	976	781	25,0%	810	20,5%	1.786	1.301	37,3%
	Total Itens Normalizados	(1)	-	n.a.	(13)	-94,0%	(13)	-	n.a.

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e por efeitos não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).



ANEXO 3 – TIM S.A.

Demonstrações de Fluxo de Caixa

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Posição de Caixa Inicial	2.840	1.985	43,1%	3.259	-12,8%	3.259	3.078	5,9%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	1.175	924	27,1%	713	64,9%	1.888	1.512	24,8%
Itens não-recorrentes	(1)	-	n.a.	(19)	-94,0%	(20)	-	n.a.
Depreciação e Amortização	1.776	1.756	1,2%	1.746	1,7%	3.522	3.510	0,3%
Resultado de equivalência patrimonial	26	23	11,4%	27	-3,5%	52	46	14,9%
Valor residual de ativos imobilizados e intangíveis baixados	4	2	62,6%	3	21,0%	7	3	92,5%
Juros das obrigações decorrentes de desmobilização de ativos	0	4	-89,0%	2	-72,0%	2	7	-70,3%
Provisão para processos administrativos e judiciais	28	50	-44,4%	64	-56,9%	92	139	-34,2%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	(46)	(11)	325,8%	15	n.a.	(31)	76	n.a.
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	227	190	19,4%	203	11,5%	430	404	6,5%
Juros sobre títulos e valores mobiliários	(80)	(35)	126,8%	(79)	0,6%	(159)	(82)	93,2%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	395	361	9,4%	379	4,1%	774	710	9,1%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	(7)	1,9%	(7)	1,3%	(14)	(14)	1,3%
Provisão para perdas de crédito esperadas	191	172	11,0%	182	5,1%	373	338	10,5%
Resultado de operações com outros derivativos	-	-	n.a.	166	-100,0%	166	-	n.a.
Planos de incentivo a longo prazo	5	10	-43,1%	6	-13,8%	12	14	-16,7%
Redução (aumento) dos ativos operacionais	(496)	(210)	136,4%	(377)	31,6%	(873)	(975)	-10,5%
Contas a receber de clientes	(450)	(327)	37,9%	(108)	315,7%	(559)	(791)	-29,4%
Impostos e contribuições a recuperar	(36)	10	n.a.	135	n.a.	99	197	-50,0%
Estoque	(29)	(11)	156,0%	(36)	-20,3%	(65)	(84)	-23,1%
Despesas antecipadas	73	86	-15,2%	(376)	n.a.	(303)	(339)	-10,6%
Depósitos judiciais	7	16	-57,2%	5	40,6%	12	25	-54,4%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(60)	16,2	n.a.	3	n.a.	(57)	17	n.a.
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(114)	(492)	-76,8%	(478)	-76,1%	(592)	(1.305)	-54,7%
Obrigações trabalhistas	(78)	(107)	-27,2%	58	n.a.	(20)	(31)	-33,9%
Fornecedores	(20)	(285)	-93,1%	(439)	-95,5%	(458)	(993)	-53,8%
Impostos, taxas e contribuições	90	227	-60,5%	101	-11,1%	191	204	-6,8%
Autorizações a pagar	4	(124)	n.a.	6	-39,3%	10	(103)	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(67)	(98)	-31,7%	(105)	-36,3%	(173)	(161)	7,1%
Receita diferida	2	(34)	n.a.	(19)	n.a.	(17)	(52)	-67,0%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(45)	(71)	-36,8%	(79)	-43,3%	(124)	(170)	-27,1%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(112)	(50)	124,5%	(49)	n.a.	(161)	(50)	223,1%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.971	2.687	10,6%	2.496	19,0%	5.467	4.332	26,2%
Capex	(882)	(925)	-4,6%	(1.339)	-34,1%	(2.221)	(2.280)	-2,6%
Resgates de títulos e valores mobiliários	1.871	2.324	-19,5%	2.108	-11,2%	3.979	4.380	-9,1%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(1.787)	(2.106)	-15,1%	(2.084)	-14,2%	(3.871)	(3.542)	9,3%
Aporte de capital Fundo 5G	-	(77)	n.a.	(85)	n.a.	(85)	(77)	n.a.
Recebimento - Acordo com Banco C6	-	-	n.a.	52	-100,0%	52	-	n.a.
Outros	(3)	7	n.a.	16	n.a.	13	10	20,5%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(801)	(776)	3,1%	(1.333)	-39,9%	(2.133)	(1.508)	41,4%
Novos empréstimos	-	387	n.a.	-	n.a.	-	387	n.a.
Amortização de empréstimos	(124)	(582)	-78,6%	(99)	25,6%	(223)	(1.171)	-80,9%
Juros pagos - Empréstimos	(47)	(50)	-7,5%	(7)	567,6%	(54)	(81)	-33,3%
Pagamento de passivo de arrendamento	(395)	(417)	-5,3%	(402)	-1,7%	(797)	(826)	-3,5%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	(396)	(353)	11,9%	(390)	1,4%	(786)	(712)	10,3%
Incentivos sobre leases	-	32	-100,0%	4	-100,0%	4	65	-94,1%
Instrumentos financeiros derivativos	(63)	(133)	-52,6%	(5)	1255,6%	(68)	(137)	-50,8%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(956)	(626)	52,7%	(670)	42,7%	(1.626)	(1.271)	27,9%
Compra de ações em tesouraria, líquido de alienações	(35)	(40)	-13,5%	(13)	167,9%	(48)	(45)	6,4%
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	(2.016)	(1.784)	13,0%	(1.582)	27,4%	(3.598)	(3.791)	-5,1%
Fluxo de Caixa	154	126	22,0%	(418)	n.a.	(264)	(967)	-72,7%
Posição de Caixa Final	2.995	2.111	41,8%	2.840	5,4%	2.995	2.111	41,8%

* EBT ("Lucro antes dos Impostos") normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).



ANEXO 4 – TIM S.A. EBITDA After Lease

Descrição	2T25	2T24	%A/A	1T25	%T/T	6M25	6M24	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA Normalizado*	3.351	3.153	6,3%	3.084	8,7%	6.435	6.043	6,5%
Impacto Total do Lease sobre EBITDA Normalizado	(751)	(692)	8,5%	(744)	1,0%	(1.495)	(1.385)	8,0%
Pagamento de Lease	(791)	(770)	2,6%	(792)	-0,2%	(1.583)	(1.538)	2,9%
Excluindo multas descomissionamento	-	32	-100,0%	31	-100,0%	31	59	-47,2%
Outros efeitos de lease	40	46	-13,6%	17	134,8%	57	94	-40,0%
EBITDA-AL Normalizado	2.600	2.461	5,7%	2.340	11,1%	4.940	4.658	6,1%
Margem EBITDA-AL Normalizada	39,4%	39,0%	0,4p.p.	36,6%	2,8p.p.	38,0%	37,6%	0,4p.p.
Capex	(882)	(925)	-4,6%	(1.339)	-34,1%	2.221	2.279	-2,6%
EBITDA-AL Normalizado - Capex	1.718	1.536	11,9%	1.001	71,7%	2.719	2.379	14,3%
Margem EBITDA-AL Normalizada - Capex	26,0%	24,4%	1,7p.p.	15,7%	10,4p.p.	20,9%	19,2%	1,7p.p.

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e por efeitos não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).