



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T26

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3



O 2T26 reforça a execução consistente das prioridades estratégicas e contribui para um sólido primeiro semestre

RECEITA DE SERVIÇOS

6,1% A/A
(6M26)

Crescimento impulsionado pela boa performance nas linhas de móvel e fixo

ARPU MÓVEL

5,4% A/A
(6M26)

Pós-pago e novas receitas sustentam recorde de ARPU

RECEITA DE SERVIÇOS B2B (EX-WHOLESALE)

16,6% A/A
(12 meses até jun/2026)

Inovação e tecnologia impulsionam a expansão do B2B e aceleram a geração de novas receitas

EBITDA-AL

7,8% A/A
(6M26)

Forte crescimento com expansão de margem: **38,7%** (+0,6 p.p. A/A)

FLUXO DE CAIXA OP.

11,7% A/A
(6M26)

Geração de caixa, com aumento de Margem: **22,1%** (+1,1 p.p. A/A)

REMUNERAÇÃO ACIONISTA

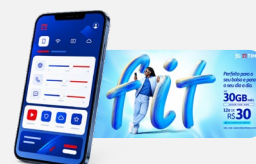
R\$ 790 Mi
(6M26)

Anunciados como Juros sobre Capital Próprio até junho de 2026

TIM Controle Fit: Flexibilidade para capturar diferentes perfis de clientes



- Reposicionamento do TIM Controle com ofertas mais aderentes aos diferentes perfis de consumo, ampliando a competitividade do portfólio
- Modelo flexível e escalável, com opções de assinatura mensal e anual, aumentando a capacidade de aquisição e retenção de clientes
- Modelo de assinatura mensal e anual reforça a estratégia de valor da TIM ao combinar simplicidade, personalização e conveniência



TIM Play: Novo posicionamento OTT, tudo em um só lugar



- Novo posicionamento OTT consolida conteúdo e serviços digitais em uma experiência integrada, simples e conveniente para o cliente
- Evolução de benefícios avulsos para uma plataforma unificada, fortalecendo engajamento, fidelização e recorrência
- Portfólio disponível em três tiers de preço, criando uma nova camada de valor para o ecossistema B2C da companhia



TIM Ultracombo: fibra e móvel em uma oferta integrada



- Convergência entre serviços móveis e fixos em uma única oferta, simplificando a experiência do cliente
- Estratégia amplia o mercado endereçável da TIM ao converter cobertura de fibra disponível em novas oportunidades comerciais
- Aquisição da I-Systems fortalece integração operacional, eficiência e opções para acelerar o crescimento da estratégia FTTH



DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>FINANCEIRO (R\$ milhões)</i>								
Receita Líquida	6.965	6.600	5,5%	6.806	2,3%	13.772	12.994	6,0%
Receita de Serviços	6.785	6.417	5,7%	6.644	2,1%	13.429	12.657	6,1%
Serviço Móvel	6.369	6.089	4,6%	6.253	1,8%	12.622	12.010	5,1%
Serviço Fixo	416	328	27,0%	391	6,4%	808	646	24,9%
Custos Normalizados* da Operação	(3.380)	(3.249)	4,0%	(3.519)	-4,0%	(6.899)	(6.558)	5,2%
EBITDA Normalizado*	3.586	3.351	7,0%	3.287	9,1%	6.873	6.435	6,8%
Margem EBITDA Normalizada*	51,5%	50,8%	0,7p.p.	48,3%	3,2p.p.	49,9%	49,5%	0,4p.p.
EBITDA-AL Normalizado*	2.802	2.600	7,8%	2.523	11,1%	5.326	4.940	7,8%
Margem EBITDA-AL Normalizada*	40,2%	39,4%	0,8p.p.	37,1%	3,2p.p.	38,7%	38,0%	0,6p.p.
Lucro Líquido Normalizado*	1.036	976	6,2%	821	26,2%	1.857	1.786	4,0%
Capex	(935)	(882)	6,0%	(1.354)	-31,0%	(2.289)	(2.221)	3,0%
FCO (EBITDA-AL Normalizado* - Capex)	1.868	1.718	8,7%	1.169	59,7%	3.037	2.719	11,7%
<i>OPERACIONAL ('000)</i>								
Base Móvel de Clientes	61.879	62.194	-0,5%	61.986	-0,2%	61.879	62.194	-0,5%
Pré-pago	28.211	30.679	-8,0%	28.871	-2,3%	28.211	30.679	-8,0%
Pós-pago	33.668	31.515	6,8%	33.116	1,7%	33.668	31.515	6,8%
Base de Clientes TIM Ultrafibra	899	799	12,5%	880	2,2%	899	799	12,5%

* EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 72,1 milhões no 2T26, +R\$ 6,0 milhões no 1T26, +R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e no IR/CS (-R\$ 5,4 milhões no 2T26, -R\$ 2,0 milhões no 1T26, -R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25). EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

28 de julho de 2026, às:

11h (BRT) / 10h (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 17 de junho de 2026, o Conselho de Administração da TIM S.A. aprovou a distribuição de Juros sobre Capital Próprio no montante de R\$ 400 milhões. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



Aporte de Capital em Subsidiárias Integrais da TIM S.A.

Em julho de 2026, o Conselho de Administração aprovou aportes de capital de até R\$ 600 milhões na I-Systems e de até R\$ 70 milhões na V8.Tech, ambas subsidiárias integrais da TIM S.A. Os recursos, provenientes do caixa da Companhia, serão destinados principalmente ao pagamento antecipado de obrigações financeiras dessas empresas, contribuindo para a otimização da estrutura de capital e a redução de custos financeiros do grupo TIM no Brasil. A operação não altera o capital social da TIM S.A. nem sua participação nas subsidiárias. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



DESTAQUES FINANCEIROS

RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida Total	6.965	6.600	5,5%	6.806	2,3%	13.772	12.994	6,0%
Receita de Serviços	6.785	6.417	5,7%	6.644	2,1%	13.429	12.657	6,1%
Serviço Móvel	6.369	6.089	4,6%	6.253	1,8%	12.622	12.010	5,1%
Gerada pelo Cliente	5.877	5.703	3,1%	5.819	1,0%	11.696	11.245	4,0%
Interconexão	90	91	-0,2%	110	-17,8%	200	174	15,0%
Plataforma de Clientes	63	29	117,3%	26	139,8%	89	51	76,0%
Outras Receitas	338	267	26,9%	298	13,5%	636	541	17,7%
Serviço Fixo	416	328	27,0%	391	6,4%	808	646	24,9%
dos quais TIM Ultrafibra	247	226	9,5%	243	1,8%	490	444	10,4%
Receita de Produtos	181	183	-1,5%	162	11,6%	342	337	1,7%

Receita Líquida Total ("RL"): R\$ 6.965 milhões no 2T26 (+5,5% A/A; +6,0% A/A nos 6M26)

A Receita Líquida Total avançou no período, refletindo o desempenho positivo da receita de Serviços.

Receita de Serviços (+5,7% A/A no 2T26; +6,1% A/A nos 6M26)

O crescimento foi sustentado pela evolução de todas as frentes, com destaque para a TIM Ultrafibra e o segmento B2B, com V8.Tech e IoT, que seguem ampliando sua relevância na composição dos resultados, refletindo a estratégia da Companhia de crescer por meio de múltiplas linhas de negócio. Com uma visão 360°, em julho, a TIM renovou seu portfólio com ofertas para aprimorar a experiência dos clientes e expandir as oportunidades em áreas como entretenimento, convergência e nos serviços de mobilidade.

Receita de Produtos (-1,5% A/A no 2T26; +1,7% A/A nos 6M26)

A receita de produtos ficou praticamente em linha na comparação anual à medida que a evolução do mix de produtos e a contribuição das iniciativas de diversificação ajudaram a mitigar a sazonalidade observada na venda de equipamentos de IoT.



SEGMENTO MÓVEL:

Receita de Serviço Móvel (“RSM”) (+4,6% A/A no 2T26; +5,1% A/A nos 6M26) | ARPU Móvel (R\$ 34,3 no 2T26; +5,0% A/A)

O desempenho da RSM refletiu a evolução do pós-pago e a maior contribuição de novas frentes de receita, reforçando uma dinâmica cada vez mais diversificada de crescimento do ARPU¹ móvel, em meio a um ambiente competitivo mais movimentado em função do Dia das Mães e da Copa do Mundo FIFA.

➤ Receita Gerada pelo Cliente (“RGC”) (+3,1% A/A no 2T26; +4,0% A/A nos 6M26)

A evolução do RGC refletiu uma contribuição mais moderada do pós-pago, em função de uma base comparativa mais equilibrada. O desempenho foi parcialmente impactado pela redução das receitas do pré-pago, embora sua trajetória tenha permanecido estável na comparação trimestral, e pela menor contribuição das receitas de roaming internacional.

➤ Receita de Interconexão (-0,2% A/A no 2T26; +15,0% A/A nos 6M26)

O desempenho permaneceu praticamente estável na comparação anual.

➤ Receita de Plataforma de Clientes (+117,3% A/A no 2T26; +76,0% A/A nos 6M26)

O crescimento refletiu o desempenho da frente de publicidade móvel.

➤ Outras Receitas (+26,9% A/A no 2T26; +17,7% A/A nos 6M26)

O crescimento da linha “Outros” foi impulsionado principalmente pela evolução das receitas de B2B, com destaque para IoT, refletindo a evolução dos projetos e a contribuição das iniciativas de diversificação de receitas da Companhia.

A seguir, o desempenho por perfil de cliente móvel:

➤ PÓS-PAGO

Receita (+5,8% A/A no 2T26; +6,6% A/A nos 6M26) | ARPU ex-M2M (R\$ 55,7 no 2T26; +0,7% A/A)

O crescimento do pós-pago foi apoiado pela aquisição de novos clientes, com expansão de 6,8% da base, e pelos reajustes de preços aplicados às ofertas no primeiro trimestre. Como resultado, o pós-pago alcançou cerca de 70% da RSM, evidenciando a evolução bem-sucedida para um mix de clientes mais resiliente.

➤ PRÉ-PAGO

Receita (-6,9% A/A no 2T26; -6,7% A/A nos 6M26) | ARPU (R\$ 14,4 no 2T26; +1,1% A/A)

A receita pré-paga refletiu a dinâmica competitiva do mercado e a pressão sobre a recorrência de recargas. Apesar do recuo, a linha segue em trajetória de estabilização trimestral frente aos níveis observados no final de 2025, contribuindo para a evolução do ARPU.

¹ ARPU (ou “Average Revenue Per User”) representa a Receita Média por Usuário.

SEGMENTO FIXO

Receita de Serviço Fixo ("RSF") (+27,0% A/A no 2T26; +24,9% A/A nos 6M26)

A performance da RSF refletiu principalmente o avanço da Ultrafibra, além da contribuição da V8.Tech, cuja receita passou a ser consolidada no segmento fixo após a conclusão da aquisição no 1T26.

TIM ULTRAFIBRA

Receita (+9,5% A/A no 2T26; +10,4% A/A nos 6M26) | ARPU FTTH (R\$ 92,8 no 2T26; +0,8% A/A)

A TIM Ultrafibra manteve trajetória positiva, com crescimento de receita pelo terceiro trimestre consecutivo e avanço de 12,5% A/A na base de clientes, refletindo mais uma evolução consistente de uma operação hoje praticamente 100% FTTH.

E como próximo passo de sua estratégia de crescimento sustentável e captura de valor, a TIM lançou em julho o TIM Ultracombo, sua primeira oferta convergente entre serviços móveis e fixos. A iniciativa busca explorar novas oportunidades de crescimento, apoiada pela infraestrutura de fibra fortalecida com a incorporação da I-Systems.

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
R\$ milhões								
Custos Reportados da Operação	(3.452)	(3.250)	6,2%	(3.525)	-2,1%	(6.977)	(6.579)	6,0%
Custos Normalizados* da Operação	(3.380)	(3.249)	4,0%	(3.519)	-4,0%	(6.899)	(6.558)	5,2%
Pessoal	(406)	(378)	7,3%	(383)	6,2%	(789)	(736)	7,1%
Comercialização	(964)	(952)	1,2%	(936)	3,0%	(1.900)	(1.914)	-0,8%
Rede e Interconexão	(1.287)	(1.247)	3,2%	(1.496)	-14,0%	(2.783)	(2.569)	8,3%
Gerais e Administrativos	(229)	(207)	10,5%	(221)	3,6%	(451)	(418)	7,7%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(240)	(256)	-6,1%	(225)	6,8%	(465)	(464)	0,1%
Provisão para Devedores Duvidosos	(264)	(191)	38,1%	(225)	17,2%	(490)	(373)	31,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	11	(17)	n.a.	(33)	n.a.	(22)	(83)	-72,9%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(3.140)	(2.993)	4,9%	(3.294)	-4,7%	(6.434)	(6.094)	5,6%

* Custos da Operação normalizados por: ajuste no preço de aquisição da I-Systems (+R\$ 56,3 milhões no 2T26), custos com serviços de consultoria para projetos estratégicos (+R\$ 15,7 milhões no 2T26 e +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\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).

Custos e Despesas Operacionais: R\$ 3.380 milhões no 2T26 (+4,0% A/A; 48,5% da RL | +5,2% A/A nos 6M26)

A evolução dos Custos e Despesas Operacionais Normalizados esteve associada, principalmente, aos impactos da consolidação dos ativos da V8.Tech e da I-Systems, que passaram a afetar a estrutura de custos no primeiro semestre. Ainda assim, o aumento registrado ficou abaixo da inflação anual a partir de junho (4,64%²).

² IPCA de 12 meses acumulados encerrados em junho de 2026. Fonte: IBGE.



➤ **Pessoal: (+7,3% A/A no 2T26; 5,8% da RL | +7,1% A/A nos 6M26)**

O crescimento é explicado basicamente pelos efeitos de V8.Tech e I-Systems. Excluindo esses impactos, a linha teria apresentado queda de 1,5% A/A em razão de menores gastos com benefícios para colaboradores e encargos sociais, em linha com a estratégia da empresa de ter uma estrutura organizacional mais eficiente.

➤ **Comercialização (+1,2% A/A no 2T26; 13,8% da RL | -0,8% A/A nos 6M26)**

A variação reflete maiores gastos com publicidade, associados às iniciativas de fortalecimento da marca realizadas ao longo do ano, incluindo patrocínios como o Big Brother Brasil. Esse efeito foi parcialmente compensado por menores custos com Fistel e pela redução das despesas com canais de atendimento, impulsionada pelas iniciativas de digitalização, como a menor demanda por atendimento humano e a mudança no mix de pagamento.

➤ **Rede e Interconexão (+3,2% A/A no 2T26; 18,5% da RL | +8,3% A/A nos 6M26)**

A linha apresentou desaceleração no ritmo de crescimento, beneficiada principalmente pela redução das despesas com roaming internacional, devido a sazonalidade, e pela eliminação parcial (2 meses) das despesas de aluguel relacionadas à I-Systems. Esses efeitos foram parcialmente limitados por maiores gastos com provedores de conteúdo digital e por custos associados à V8.Tech.

➤ **Gerais e Administrativas (“G&A”)³ (+10,5% A/A no 2T26; 3,3% da RL | +7,7% A/A nos 6M26)**

O aumento decorre dos impactos de V8.Tech e I-Systems e de maiores gastos com a contratação de serviços profissionais especializados. Excluindo os impactos das empresas adquiridas, a linha teria apresentado alta de 4,8% A/A.

➤ **Custo de Mercadorias Vendidas (“CMV”) (-6,1% A/A no 2T26; 3,4% da RL | +0,1% A/A nos 6M26)**

A variação está em linha com o recuo da receita de produtos no período.

➤ **Provisões para Devedores Duvidosos (“PDD”) (+38,1% A/A no 2T26; 3,8% da RL | +31,1% A/A nos 6M26) | % Receita Bruta Total (2,4%; +0,4 p.p. A/A)**

O aumento reflete, principalmente, um impacto pontual relacionado a um cliente de B2B/Wholesale, além da expansão da base pós-paga, naturalmente mais exposta ao risco de inadimplência.

➤ **Outras Despesas (Receitas) Operacionais⁴ (R\$ 11 milhões de receita no 2T26 | -72,9% A/A nos 6M26)**

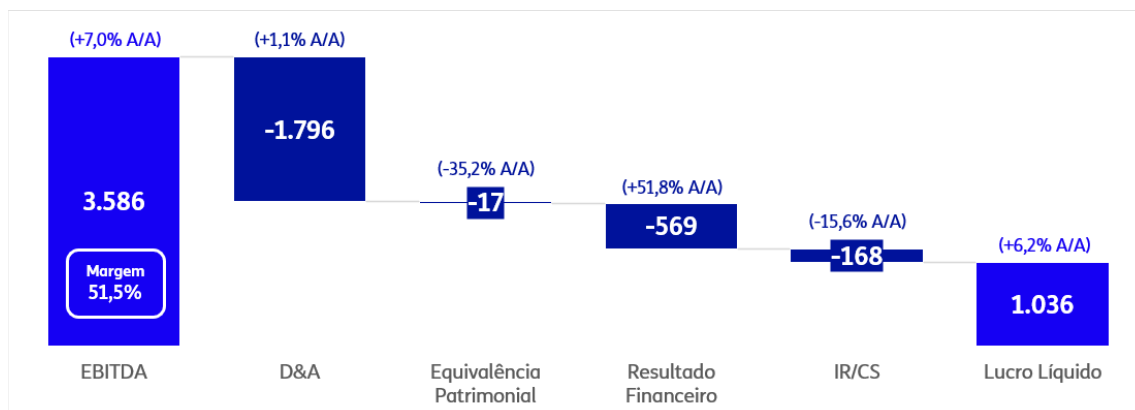
O resultado positivo foi impulsionado pelo efeito favorável do descomissionamento de torres e pelo menor nível de provisões para contingências fiscais.

³ A linha de G&A teve impacto não recorrente de R\$ 15,7 milhões no 2T26 e R\$ 6,0 milhões no 1T26, referente a custos com serviços de consultoria para projetos estratégicos, e de R\$ 1,1 milhão no 2T25 e R\$ 19,0 milhões no 1T25, relativos a serviços jurídicos no âmbito do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros.

⁴ A linha de Outras Despesas (Receitas) Operacionais teve impacto não recorrente de R\$ 56,3 milhões no 2T26, referente ao ajuste de preço da aquisição da I-Systems.

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

Do EBITDA ao Lucro Líquido (2T26) (R\$ Mi; %A/A)



EBITDA⁵: R\$ 3.586 milhões no 2T26 (+7,0% A/A; +6,8% A/A nos 6M26) | Margem: 51,5% no 2T26 (+0,7 p.p. A/A)

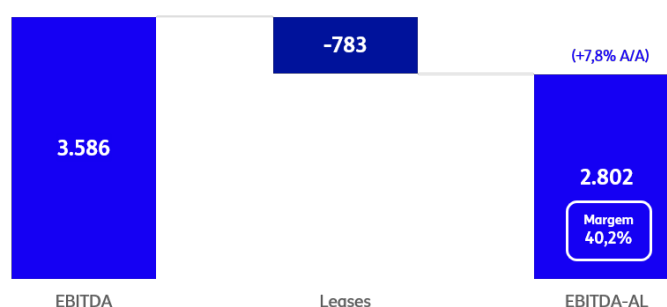
O EBITDA Normalizado apresentou crescimento consistente, sustentado pela expansão da receita de serviços e pela disciplina na gestão de custos, mesmo em meio ao incremento de despesas decorrente da consolidação dos ativos.

EBITDA-AL⁶: R\$ 2.802 milhões no 2T26 (+7,8% A/A; +7,8% A/A nos 6M26) | Margem-AL: 40,2% no 2T26 (+0,8 p.p. A/A)

EBITDA-AL ("After Lease") Normalizado corresponde ao EBITDA Normalizado após os efeitos dos arrendamentos ("leases"). A expansão do indicador reflete a melhora operacional no período e a gestão ativa dos *leases*, apoiada por renegociações contratuais e acordos de RAN *sharing*.

Com isso, os custos com leases seguem controlados, refletindo o menor crescimento das despesas associadas aos contratos de infraestrutura de rede, apesar do aumento dos aluguéis relacionados ao maior uso de usinas solares, em linha com a otimização da matriz energética e a eficiência dos custos de energia.

EBITDA-AL (2T26) (R\$ Mi; %A/A)



⁵ EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 72,1 milhões no 2T26, +R\$ 6,0 milhões no 1T26, +R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).

⁶ EBITDA-AL normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.



DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO (“D&A”)

Descrição	2T26	2T25	% A/A	1T26	% T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Depreciação	(1.281)	(1.292)	-0,9%	(1.234)	3,8%	(2.515)	(2.558)	-1,7%
dos quais Depreciação de Arrendamentos	(453)	(423)	7,0%	(443)	2,2%	(895)	(838)	6,9%
Amortização	(516)	(484)	6,5%	(505)	2,2%	(1.020)	(964)	5,9%
D&A Total	(1.796)	(1.776)	1,1%	(1.739)	3,3%	(3.535)	(3.522)	0,4%

D&A (+1,1% A/A no 2T26; +0,4% A/A nos 6M26)

A dinâmica da linha permanece controlada e alinhada à evolução do Capex, sendo o crescimento observado influenciado principalmente pelos impactos da aquisição da I-Systems, que contribuiu com dois meses de despesas de depreciação e amortização no período.

RESULTADO FINANCEIRO

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Itens Caixa	(589)	(475)	23,9%	(565)	4,1%	(1.154)	(885)	30,4%
Juros sobre Dívidas Financeiras (Líquido de Derivativos)	(97)	(97)	0,5%	(77)	25,8%	(174)	(165)	5,7%
Juros relacionados a Caixa e Equivalentes de Caixa	175	175	-0,2%	199	-12,2%	373	342	9,1%
Juros sobre Arrendamentos	(421)	(388)	8,6%	(463)	-9,1%	(885)	(760)	16,4%
Outros	(245)	(166)	47,8%	(224)	9,4%	(468)	(302)	55,0%
Itens Não Caixa	20	100	-80,3%	36	-44,6%	55	(88)	n.a.
Marcação a Mercado de Derivativos	4	24	-82,0%	30	-85,4%	34	4	708,5%
Marcação a Mercado do C6	-	-	-	-	-	-	(166)	n.a.
Outros	15	76	-79,8%	6	n.a.	21	73	-71,3%
Resultado Financeiro Líquido	(569)	(375)	51,8%	(530)	7,3%	(1.099)	(973)	12,9%

* Os montantes relacionados ao Fundo 5G foram reclassificados gerencialmente da linha de ‘Outros Itens Caixa’ para ‘Outros Itens Não Caixa’ para refletir melhor a natureza desses efeitos, sem impacto no Resultado Financeiro total.

Resultado Financeiro (+51,8% A/A no 2T26; +12,9% A/A nos 6M26)

A piora do resultado financeiro reflete, principalmente, uma base comparativa desfavorável frente ao 2T25, período beneficiado por: (i) reversão de atualização monetária de contingência cível, conforme Nota 24 do ITR, reconhecida após decisão favorável do Supremo Tribunal Federal à TIM em ação relacionada à qualidade da prestação de serviços (R\$ 119 milhões); e (ii) performance mais positiva do fundo 5G (R\$ 76 milhões no 2T25 vs R\$ 15 milhões no 2T26). Além disso, o resultado do 2T26 também foi pressionado pelo aumento das despesas com juros sobre arrendamentos e pelos efeitos da consolidação da I-Systems (R\$ 13 milhões).



Imposto de Renda e Contribuição Social (“IR/CS”)⁷ (-15,6% A/A no 2T26; +233,0% A/A nos 6M26)

O IR/CS Normalizado totalizou -R\$ 168 milhões no 2T26 (alíquota efetiva de -13,9%), vs. -R\$ 199 milhões no 2T25 (alíquota efetiva de -16,9%). A redução é decorrente de maior deliberação de Juros sobre Capital Próprio no 2T26 em comparação ao 2T25 (R\$ 400 milhões vs. R\$ 300 milhões, respectivamente).

Lucro Líquido⁸: R\$ 1.036 milhões no 2T26 (+6,2% A/A; +4,0% A/A nos 6M26)

O Lucro Líquido Normalizado atingiu o maior patamar já observado para um segundo trimestre. Com isso, o Lucro por Ação (LPA) Normalizado alcançou R\$ 0,43 no 2T26, frente a R\$ 0,40 no 2T25.

INVESTIMENTOS E FLUXO DE CAIXA

CAPEX

Descrição	2T26	2T25	% A/A	1T26	% T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Rede	647	622	4,0%	1.044	-38,0%	1.691	1.650	2,5%
TI e Outros	288	260	10,8%	310	-7,1%	598	571	4,7%
Capex	935	882	6,0%	1.354	-31,0%	2.289	2.221	3,0%
Capex/ Receita Líquida	13,4%	13,4%	0,1p.p.	19,9%	-6,5p.p.	16,6%	17,1%	-0,5p.p.

Capex: R\$ 935 milhões no 2T26 (+6,0% A/A; 13,4% da RL | +3,0% A/A nos 6M26)

O aumento reflete maiores investimentos em TI e em projetos voltados à evolução tecnológica e operacional da Companhia, além da consolidação dos investimentos em fibra associados à I-Systems na linha de Rede, em linha com o esperado para o período.

⁷ A linha de IR/CS teve efeitos não recorrentes no montante de -R\$ 5,4 milhões no 2T26, -R\$ 2,0 milhões no 1T26, -R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25.

⁸ Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e IR/CS.



FLUXO DE CAIXA

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	% T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA Reportado	3.514	3.350	4,9%	3.281	7,1%	6.795	6.415	5,9%
Capex	(935)	(882)	6,0%	(1.354)	-31,0%	(2.289)	(2.221)	3,0%
EBITDA Reportado - Capex	2.579	2.468	4,5%	1.927	33,8%	4.506	4.194	7,5%
Ajuste valor justo I-Systems	56	-	n.a.	-	n.a.	56	-	n.a.
Δ Capital de Giro e Imposto de Renda	(570)	(549)	3,8%	(686)	-16,9%	(1.256)	(1.193)	5,3%
Pagamento de Leases*	(823)	(791)	4,0%	(788)	4,4%	(1.611)	(1.579)	2,0%
dos quais Multas	-	-	-	(23)	n.a.	(23)	(31)	-25,6%
Fluxo de Caixa Operacional Livre	1.242	1.128	10,1%	453	174,5%	1.695	1.422	19,2%

* Foram reconhecidos incentivos sobre o pagamento de leases em linha com as condições contratuais acordadas, reduzindo o valor desembolsado no período (+R\$ 39,2 milhões no 2T26, +R\$ 65,8 milhões no 1T26 e +R\$ 3,8 milhões no 1T25).

Fluxo de Caixa Operacional (“FCO”): R\$ 1.868 milhões no 2T26 (+8,7% A/A; +11,7% A/A nos 6M26) | Margem: 26,8% no 2T26 (+0,8 p.p. A/A)

O FCO, que corresponde ao EBITDA-AL Normalizado (-) Capex, apresentou nova expansão no trimestre, refletindo a capacidade da Companhia de converter evolução operacional em geração de caixa, com disciplina na alocação de investimentos.

Fluxo de Caixa Operacional Livre (“FCOL”): R\$ 1.242 milhões no 2T26 (+10,1% A/A; +19,2% A/A nos 6M26)

O avanço do FCOL reflete a sólida performance operacional no período, parcialmente limitado pelo maior desembolso com Impostos sobre a Renda e o aumento dos gastos com leases. Excluindo os Impostos sobre a Renda, o capital de giro contribuiu positivamente para o FCOL no 2T26, impulsionado por uma melhor dinâmica do contas a receber.

POSIÇÃO DE CAIXA

As posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 4.530 milhões ao final de junho de 2026, redução de 17,2% A/A, refletindo principalmente o desembolso pela aquisição da participação remanescente da I-Systems, a antecipação de dividendos do exercício de 2025, pagos em dezembro de 2025, e o pagamento da primeira parcela de debêntures da TIM S.A.

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 de 2026 foi de R\$ 4,8 bilhões, sendo R\$ 3,5 bilhões de principal e R\$ 1,3 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	709	707	1.416
BNDES Finame	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	56	246	302
I-Systems	BRL/USD	CDI + 2,10% a CDI + 2,50%	10/30 a 05/32	131	436	568
V8.Tech	BRL	CDI + 2,42% a CDI + 3,91%	04/26 a 04/28	27	28	55
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	185	123	308
Dívida Financeira Total				1.109	1.540	2.649
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	72	943	1.015
Dívida Total Antes do Lease				1.181	2.483	3.664
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (13,97% a.a.)	11/48	1.638	11.976	13.614
Dívida Total				2.818	14.459	17.278

DÍVIDA LÍQUIDA

Descrição	2T26	1T26	4T25	3T25
<i>R\$ milhões</i>				
Dívida de Curto Prazo	1.109	979	926	955
Dívida de Longo Prazo	1.540	1.853	1.853	1.900
Dívida Financeira Total	2.649	2.832	2.779	2.855
Caixa e Equivalentes de Caixa + TVM	(4.530)	(5.871)	(5.885)	(6.529)
Derivativos Líquidos-ex C6	(230)	(311)	(283)	(195)
Dívida Financeira Líquida	(2.110)	(3.350)	(3.389)	(3.868)
Licença (5G)	1.015	993	971	1.015
Dívida Líquida AL	(1.096)	(2.357)	(2.418)	(2.853)
Lease Total	13.614	13.677	13.531	13.264
Dívida Líquida Total	12.518	11.320	11.112	10.411
Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*	-0,1x	-0,22x	-0,23x	-0,28x
Dívida Líquida Total/EBITDA Normalizado	0,89x	0,82x	0,82x	0,79x

*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	254	1.027
2028	997	2.745
2029	243	1.877
2030	243	1.576
Após 2030	746	7.234
Dívida Total	2.483	14.459

A Dívida Total pós-hedge (incluindo os derivativos líquidos no valor de R\$ 230 milhões) totalizou R\$ 17.048 milhões ao final de junho de 2026, um aumento de R\$ 292 milhões vs. 2T25. A elevação da dívida reflete o incremento dos passivos relacionados à V8.Tech e à I-Systems, parcialmente compensado pela redução da dívida financeira total.



PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Ecosistema Digital

Serviços de Segurança



Na vertical de Seguros, a parceria estratégica com a EXA manteve sua trajetória de crescimento, alcançando no 2T26 uma penetração de aproximadamente 36% sobre a venda de aparelhos. O desempenho reforça a elevada aderência da oferta ao momento de compra do cliente e evidencia o potencial da vertical como importante alavanca de monetização incremental. Com resultados consistentes desde o início da operação, os seguros seguem se consolidando como um componente estratégico para a Companhia.

Serviços de Saúde



Na vertical de Saúde, a parceria estratégica com o Cartão de Todos segue apresentando resultados consistentes e ampliando sua relevância para a base TIM. Ao final do trimestre, a iniciativa ultrapassou 1,6 milhão de leads gerados e alcançou mais de 288 mil assinaturas acumuladas, reforçando o potencial de conversão da oferta e a capacidade de monetização da base com ofertas exclusivas para os clientes TIM.

Serviços Financeiros



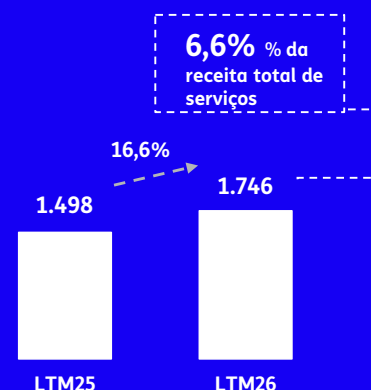
A TIM avançou na implementação da parceria com o PicPay, iniciativa que fortalece sua estratégia de ecossistema digital e amplia as oportunidades de monetização da base por meio de ofertas integradas e benefícios cruzados. A parceria contribui para aprofundar o relacionamento com os clientes, aumentar o engajamento nas plataformas e desenvolver novas frentes de captura de valor, em linha com a estratégia de diversificação dos negócios da Companhia.

Na vertical de Consórcios, a parceria com a KSK alcançou a marca de 1 milhão de clientes TIM cadastrados na plataforma em menos de um ano de operação, com melhorias contínuas no fluxo de contratação reforçando a relevância da oferta e o potencial da vertical como alavanca de crescimento e geração de valor para a base.

BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)

Receita B2B

A contratação de novos projetos B2B atingiu R\$ 192 milhões no 2T26, maior patamar da série histórica, refletindo a forte demanda por soluções de conectividade e transformação digital em segmentos estratégicos como Logística, Utilities, Agronegócio e Smart Cities. A receita de serviços B2B ex-Wholesale avançou 16,6% no LTM26, alcançando R\$ 1,7 bilhão, impulsionada pela expansão dos negócios de Soluções Corporativas, IoT, Data Partnerships e V8.Tech, representando 6,6% da receita total de serviços.



*Nota: LTM representa "Last 12 Months" (acumulado de 12 meses, considerando LTM25 o período entre jul/24 – jun/25 e LTM26 entre jul/25 – jun/26).



Publicidade Móvel e Monetização de Dados



TIM Ads e Open Gateway seguem impulsionando a estratégia de diversificação de receitas da TIM no 2T26, com crescimento de mais de 50% no volume de campanhas em relação ao 2T25. O desempenho refletiu a expansão da base de anunciantes, a evolução do portfólio e o fortalecimento das capacidades de mídia e dados da companhia. No Open Gateway, a TIM continua ampliando sua oferta de soluções de autenticação, antifraude e validação de identidade, além de firmar parceria com a Aduna para acelerar a comercialização global de APIs. A companhia encerrou o trimestre com sete APIs disponíveis comercialmente. A evolução do TIM Insights e do Audience Builder, suportados por mais de 1.300 datapoints para segmentação de audiências e recursos de inteligência artificial, reforça o posicionamento da TIM como uma plataforma de dados, mídia e APIs, ampliando a personalização das campanhas e a geração de valor para clientes e anunciantes.



INDICADORES OPERACIONAIS

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	61.879	62.194	-0,5%	61.986	-0,2%	61.879	62.194	-0,5%
Pré-Pago	28.211	30.679	-8,0%	28.871	-2,3%	28.211	30.679	-8,0%
Pós-Pago	33.668	31.515	6,8%	33.116	1,7%	33.668	31.515	6,8%
Pós-Pago ex-M2M	26.128	24.964	4,7%	25.881	1,0%	26.128	24.964	4,7%
Adições Líquidas Base Móvel ('000)	(108)	155	n.a.	12	n.a.	(95)	135	n.a.
Adições Líquidas Pós-Pago ex-M2M ('000)	247	451	-45,2%	188	31,6%	435	726	-40,1%
ARPU Móvel (R\$)	34,3	32,7	5,0%	33,7	1,8%	34,0	32,3	5,4%
Pré-Pago	14,4	14,3	1,1%	14,1	2,5%	14,2	14,1	1,3%
Pós-Pago	43,8	44,3	-1,2%	43,6	0,4%	43,7	44,0	-0,8%
Pós-Pago ex-M2M	55,7	55,3	0,7%	55,1	1,0%	55,4	54,8	1,1%
Churn Mensal (%)	3,0%	2,9%	0,1p.p.	2,9%	0,2p.p.	3,0%	2,9%	0,1p.p.
Market share*	22,4%	23,4%	-0,9p.p.	22,7%	-0,2p.p.	22,4%	23,4%	-0,9p.p.
Pré-Pago	30,5%	31,2%	-0,8p.p.	30,9%	-0,5p.p.	30,5%	31,2%	-0,8p.p.
Pós-Pago	18,3%	18,8%	-0,4p.p.	18,4%	-0,1p.p.	18,3%	18,8%	-0,4p.p.
Pós-Pago ex-M2M	20,7%	21,2%	-0,5p.p.	20,8%	-0,1p.p.	20,7%	21,2%	-0,5p.p.
Base de Clientes TIM Ultrafibra ('000)	899	799	12,5%	880	2,2%	899	799	12,5%
FTTH	896	779	15,0%	876	2,3%	896	779	15,0%
ARPU TIM Ultrafibra (R\$)	93,3	95,6	-2,4%	94,4	-1,2%	93,9	94,4	-0,6%

* Dados do 2T26 foram publicados pela Anatel e são relativos a maio de 2026.



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.



Descrição	2023	2024	2025	2T26
Dividend Yield (%)	6,7	10,0	9,3	1,5
Payout (%)	83	87	139	131

MERCADO DE CAPITAIS

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	2T26	2025	% A/A
Cotação TIMS3 (R\$)*	21,87	21,34	2,5%
Cotação TIMB (US\$)*	21,42	19,51	9,8%
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)	0,43	1,82	n.a.
Preço / Lucro (P/E)	50,5	11,8	n.a.

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

AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

Destaques ESG do 2T26

- Pelo segundo ano consecutivo, a TIM recebeu a nota “A”, máxima, do CDP Supplier Engagement Assessment (SEA) por suas ações de engajamento com os fornecedores. Desde 2022, a Companhia avalia a maturidade ESG da sua cadeia de valor, alinhando essa análise à sua estratégia de negócios. Esse reconhecimento também é fruto das ações desenvolvidas no âmbito do Programa de Compras Sustentáveis, que visa fortalecer as práticas de sustentabilidade entre os fornecedores.
- A TIM conquistou o Selo Pró-Equidade de Gênero e Raça (7ª edição), concedido pelo Ministério das Mulheres às empresas que apresentam práticas voltadas à igualdade de oportunidades entre homens e mulheres e à promoção da equidade racial no ambiente corporativo. A Companhia reafirma seu compromisso com a diversidade, a equidade e a inclusão, estabelecendo metas e desenvolvendo iniciativas que fortalecem uma cultura inclusiva e a valorização da diversidade.
- Mais de 400 mulheres aderiram ao programa Elas Fazem STEM, iniciativa da TIM voltada ao fortalecimento da presença feminina em áreas de Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática (STEM). Desenvolvido em parceria com a CMI Business Transformation, Mulheres Positivas e Pragma Brasil, o programa oferece uma jornada de desenvolvimento composta por masterclasses, sessões de mentoria e uma comunidade de troca de experiências. A iniciativa visa ampliar oportunidades de crescimento, conexão e protagonismo para mulheres na tecnologia.
- O Instituto TIM, em parceria com a Gerando Falcões, anunciou em abril as 10 organizações selecionadas na segunda edição do edital Fortalecendo Redes. Com a destinação total de R\$ 1 milhão para alavancar projetos de impacto social, os recursos foram distribuídos entre organizações da sociedade civil que integram a Rede Gerando Falcões e atuam com educação tecnológica, inovação social e protagonismo territorial. Cada uma das selecionadas receberá até R\$ 100 mil.
- No âmbito da celebração do Dia Mundial da Reciclagem (17/5), a TIM reforçou seu compromisso em estimular a economia circular. Por meio do seu Programa de logística reversa e de campanhas de arrecadação, educação ambiental e mobilização social realizadas em parceria com a Associação Brasileira de Reciclagem de Eletroeletrônicos e Eletrodomésticos (ABREE), foram recuperados, em 2025, 66,8 toneladas de resíduos eletroeletrônicos. Nesse segundo trimestre, a Companhia já superou a meta de reciclar ou reaproveitar 95% dos seus resíduos sólidos, alcançando o percentual de 99,8%.
- A TIM foi escolhida pela AXIA Energia para ampliar a conectividade 4G de 20 usinas hidrelétricas em diversas regiões do país. O processo de implantação, iniciado no segundo trimestre, tem previsão de se estender até o final de 2026. A parceria transformará a Usina Itumbiara, localizada na fronteira dos estados de Minas Gerais e Goiás, na primeira Usina Hidrelétrica 5G do Brasil. As novas antenas possibilitarão também o acesso à conectividade a cerca de 478 mil pessoas que vivem em regiões remotas onde estão localizadas as usinas.



- Referência na produção de grãos e algodão no Brasil, o Grupo JCN e a TIM implementaram um projeto de conectividade na Fazenda São Paulo, localizada na região do Baús, no Mato Grosso do Sul. Com a implantação de uma nova estrutura 4G dedicada para atender às necessidades da operação agrícola, será possível realizar o acompanhamento das atividades em tempo real, ampliando a integração entre máquinas, sistemas e equipes, além de contribuir para ganhos de produtividade, eficiência no uso de recursos como água e energia e tomada de decisão no campo.
- Em linha com o compromisso de aumentar sua eficiência energética, a TIM terminou o 2º trimestre com 135 usinas do projeto Geração Distribuída (GD) em operação. Com predominância de plantas solares (118), além de 12 hidroelétricas, duas de biogás e três de gás natural, a GD é responsável por cerca de 67% 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 2º TRI 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 segundo trimestre ("2T26") e aos seis primeiros meses de 2026 ("6M26"), 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. Balanço Patrimonial

Descrição	2T26	2T25	% A/A	1T26	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
ATIVO	57.190	56.955	0,4%	57.796	-1,0%
CIRCULANTE	12.394	13.455	-7,9%	14.086	-12,0%
Caixa e equivalentes de caixa	2.677	2.995	-10,6%	4.022	-33,4%
Títulos e valores mobiliários	1.852	2.479	-25,3%	1.850	0,2%
Contas a receber de clientes	4.959	5.335	-7,1%	5.169	-4,1%
Estoques	428	358	19,3%	387	10,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	31	45	-30,7%	50	-38,5%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	1.116	904	23,5%	1.108	0,7%
Despesas antecipadas	650	569	14,3%	746	-13,0%
Instrumentos financeiros derivativos	359	434	-17,3%	448	-19,8%
Arrendamentos	36	33	7,5%	34	4,0%
Outros ativos	286	304	-5,7%	271	5,6%
NÃO CIRCULANTE	44.796	43.500	17,0%	43.710	2,5%
Realizável a Longo Prazo	5.037	4.305	17,0%	4.484	12,3%
Títulos e valores mobiliários	34	21	59,7%	35	-1,9%
Contas a receber de clientes	305	113	170,9%	124	146,4%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	287	231	24,2%	273	4,9%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	867	927	-6,5%	916	-5,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.719	1.276	34,7%	1.388	23,8%
Depósitos judiciais	705	693	1,7%	676	4,2%
Despesas antecipadas	368	297	24,1%	341	7,9%
Arrendamentos	199	209	-4,8%	196	1,2%
Outros ativos financeiros	514	508	1,2%	502	2,5%
Outros ativos	39	30	29,4%	32	21,8%
Permanente	39.759	39.195	1,44%	39.226	1,4%
Investimento	-	1.316	n.a.	1.232	n.a.
Imobilizado	24.276	23.246	4,4%	23.246	4,4%
Intangível	15.483	14.633	5,8%	14.747	5,0%
PASSIVO	57.190	56.955	0,4%	57.796	-1,0%
CIRCULANTE	14.601	14.858	-1,7%	15.381	-5,1%
Fornecedores	4.842	4.523	7,1%	5.179	-6,5%
Empréstimos e financiamentos	1.109	951	16,6%	979	13,3%
Passivo de arrendamento	1.674	1.597	4,8%	1.644	1,8%
Instrumentos financeiros derivativos	130	220	-41,2%	137	-5,5%
Obrigações trabalhistas	382	333	14,7%	429	-11,1%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	149	92	61,2%	184	-19,1%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	5.326	4.252	25,3%	5.055	5,4%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	365	2.181	-83,3%	1.116	-67,3%
Autorizações a pagar	335	310	8,1%	326	2,9%
Receitas diferidas	221	294	-24,6%	245	-9,4%
Outros passivos e provisões	68	105	-34,7%	87	-21,0%
NÃO CIRCULANTE	17.574	16.971	3,6%	17.995	-2,3%
Empréstimos e financiamentos	1.540	1.955	-21,2%	1.853	-16,9%
Passivo de arrendamento	12.175	11.720	3,9%	12.263	-0,7%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	32	7	392,4%	26	21,9%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	63	38	69,0%	33	93,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10	-	n.a.	-	n.a.
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.600	1.479	8,2%	1.591	0,6%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	4	3	29,6%	4	-
Autorizações a pagar	1.194	1.184	0,8%	1.188	0,5%
Receitas diferidas	372	529	-29,7%	412	-9,9%
Obrigações com acionistas	518	24	2056,4%	534	-3,12%
Outros passivos	66	33	101,4%	90	-26,9%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.015	25.125	-0,4%	24.420	2,4%
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	405	409	-0,9%	393	3,0%
Reservas de lucros	10.217	10.019	2,0%	10.203	0,1%
Ajustes de avaliação patrimonial	(3)	(2)	29,6%	(3)	-
Ações em tesouraria	(79)	(51)	52,9%	(79)	-
Lucro do período	997	1.273	-21,7%	427	133,4%



ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

	Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
	R\$ milhões								
REPORTADO	Receita Líquida	6.965	6.600	5,5%	6.806	2,3%	13.772	12.994	6,0%
	Receita de Serviços	6.785	6.417	5,7%	6.644	2,1%	13.429	12.657	6,1%
	Serviço Móvel	6.369	6.089	4,6%	6.253	1,8%	12.622	12.010	5,1%
	Gerada pelo Cliente	5.877	5.703	3,1%	5.819	1,0%	11.696	11.245	4,0%
	Interconexão	90	91	-0,2%	110	-17,8%	200	174	15,0%
	Plataforma de Clientes	63	29	117,3%	26	139,8%	89	51	76,0%
	Outras Receitas	338	267	26,9%	298	13,5%	636	541	17,7%
	Serviço Fixo	416	328	27,0%	391	6,4%	808	646	24,9%
	dos quais TIM UltraFibra	247	226	9,5%	243	1,8%	490	444	10,4%
	Receita de Produtos	181	183	-1,5%	162	11,6%	342	337	1,7%
	Custos da Operação	(3.452)	(3.250)	6,2%	(3.525)	-2,1%	(6.977)	(6.579)	6,0%
	EBITDA	3.514	3.350	4,9%	3.281	7,1%	6.795	6.415	5,9%
	Margem EBITDA	50,4%	50,8%	-0,3p.p.	48,2%	2,2p.p.	49,3%	49,4%	-0,03p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.796)	(1.776)	1,1%	(1.739)	3,3%	(3.535)	(3.522)	0,4%
	Depreciação	(1.281)	(1.292)	-0,9%	(1.234)	3,8%	(2.515)	(2.558)	-1,7%
	Amortização	(516)	(484)	6,5%	(505)	2,2%	(1.020)	(964)	5,9%
	Equivalência Patrimonial	(17)	(26)	-35,2%	(28)	-40,7%	(45)	(52)	-14,6%
	EBIT	1.701	1.549	9,8%	1.515	12,3%	3.215	2.841	13,2%
	Margem EBIT	24,4%	23,5%	1,0p.p.	22,3%	2,2p.p.	23,3%	21,9%	1,5p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(569)	(375)	51,8%	(530)	7,3%	(1.099)	(973)	12,9%
NORMALIZADO*	Despesas Financeiras	(1.513)	(955)	58,4%	(911)	66,1%	(2.424)	(1.660)	46,0%
	Receitas Financeiras	950	632	50,3%	381	149,2%	1.332	772	72,6%
	Variações Cambiais, Líquidas	(6)	(52)	-87,8%	(1)	1108,6%	(7)	(85)	-91,9%
	Lucro Antes dos Impostos	1.132	1.174	-3,6%	985	15,0%	2.117	1.867	13,3%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(162)	(198)	-18,1%	(168)	-3,1%	(330)	(94)	249,4%
	Lucro Líquido	970	975	-0,6%	817	18,7%	1.787	1.773	0,8%
	R\$ milhões								
	Receita Líquida	6.965	6.600	5,5%	6.806	2,3%	13.772	12.994	6,0%
	Receita de Serviços	6.785	6.417	5,7%	6.644	2,1%	13.429	12.657	6,1%
	Serviço Móvel	6.369	6.089	4,6%	6.253	1,8%	12.622	12.010	5,1%
	Gerada pelo Cliente	5.877	5.703	3,1%	5.819	1,0%	11.696	11.245	4,0%
	Interconexão	90	91	-0,2%	110	-17,8%	200	174	15,0%
	Plataforma de Clientes	63	29	117,3%	26	139,8%	89	51	76,0%
	Outras Receitas	338	267	26,9%	298	13,5%	636	541	17,7%
	Serviço Fixo	416	328	27,0%	391	6,4%	808	646	24,9%
	dos quais TIM UltraFibra	247	226	9,5%	243	1,8%	490	444	10,4%
	Receita de Produtos	181	183	-1,5%	162	11,6%	342	337	1,7%
	Custos da Operação	(3.380)	(3.249)	4,0%	(3.519)	-4,0%	(6.899)	(6.558)	5,2%
	Pessoal	(406)	(378)	7,3%	(383)	6,2%	(789)	(736)	7,1%
	Comercialização	(964)	(952)	1,2%	(936)	3,0%	(1.900)	(1.914)	-0,8%
	Rede e Interconexão	(1.287)	(1.247)	3,2%	(1.496)	-14,0%	(2.783)	(2.569)	8,3%
	Gerais e Administrativos	(229)	(207)	10,5%	(221)	3,6%	(451)	(418)	7,7%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(240)	(256)	-6,1%	(225)	6,8%	(465)	(464)	0,1%
	Provisão para devedores duvidosos	(264)	(191)	38,1%	(225)	17,2%	(490)	(373)	31,1%
	Outras Receitas (Despesas) Operacionais	11	(17)	n.a.	(33)	n.a.	(22)	(83)	-72,9%
	EBITDA	3.586	3.351	7,0%	3.287	9,1%	6.873	6.435	6,8%
	Margem EBITDA	51,5%	50,8%	0,7p.p.	48,3%	3,2p.p.	49,9%	49,5%	0,4p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(569)	(375)	51,8%	(530)	7,3%	(1.099)	(973)	12,9%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(168)	(199)	-15,6%	(170)	-1,1%	(337)	(101)	233,0%
	Lucro Líquido	1.036	976	6,2%	821	26,2%	1.857	1.786	4,0%
	Total Itens Normalizados	(67)	(1)	8769,4%	(4)	1589,2%	(71)	(13)	430,8%

* EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 72,1 milhões no 2T26, +R\$ 6,0 milhões no 1T26, +R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25). Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e no IR/CS (-R\$ 5,4 milhões no 2T26, -R\$ 2,0 milhões no 1T26, -R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).



ANEXO 3 – TIM S.A.

Demonstrações de Fluxo de Caixa

Descrição	2T26	2T25	%A/A	1T26	%T/T	6M26	6M25	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Posição de Caixa Inicial	4.022	2.840	41,6%	3.610	11,4%	3.610	3.259	10,8%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	1.204	1.175	2,5%	991	21,5%	2.195	1.888	16,3%
Itens não-recorrentes	(72)	(1)	6223,6%	(6)	1104,3%	(78)	(20)	286,9%
Depreciação e Amortização	1.796	1.776	1,1%	1.739	3,3%	3.535	3.522	0,4%
Resultado de equivalência patrimonial	17	26	-35,2%	28	-40,7%	45	52	-14,6%
Valor residual de ativos imobilizados e intangíveis baixados	2	4	-35,4%	2	16,3%	4	7	-34,2%
Juros das obrigações decorrentes de desmobilização de ativos	(0,2)	0,4	n.a.	(0,2)	0,4%	(0,5)	2	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	23	28	-18,3%	81	-72,1%	103	92	12,8%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	61	(46)	n.a.	47	29,1%	108	(31)	n.a.
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	301	227	32,5%	196	53,4%	496	430	15,3%
Juros sobre títulos e valores mobiliários	(52)	(80)	-35,0%	(65)	-20,5%	(117)	(159)	-26,4%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	428	395	8,5%	471	-9,0%	899	774	16,1%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	(7)	-1,1%	(7)	-0,5%	(14)	(14)	-0,2%
Provisão para perdas de crédito esperadas	264	191	38,1%	225	17,2%	490	373	31,1%
Resultado de operações com outros derivativos	-	-	-	-	-	-	166	n.a.
Perda líquida de investimento avaliado ao valor justo	56	-	-	-	n.a.	56	-	n.a.
Planos de incentivo a longo prazo	12	5	120,4%	5	138,3%	17	12	44,8%
Redução (aumento) dos ativos operacionais	(29)	(496)	-94,1%	(743)	-96,0%	(772)	(873)	-11,6%
Contas a receber de clientes	(212)	(450)	-53,0%	(440)	-51,9%	(651)	(559)	16,5%
Impostos e contribuições a recuperar	137	(36)	n.a.	96	43,2%	233	99	136,6%
Estoques	(40)	(29)	39,5%	(30)	32,2%	(70)	(65)	8,7%
Despesas antecipadas	102	73	40,5%	(403)	n.a.	(301)	(303)	-0,8%
Depósitos judiciais	(5)	7	n.a.	10	n.a.	6	12	-49,2%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(13)	(60)	-79,1%	24	n.a.	11	(57)	n.a.
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(707)	(114)	520,1%	(139)	408,0%	(846)	(592)	43,0%
Obrigações trabalhistas	(61)	(78)	-21,4%	61	n.a.	(0,4)	(20)	-98,0%
Fornecedores	(423)	(20)	2051,3%	64	n.a.	(359)	(458)	-21,6%
Impostos, taxas e contribuições	69	90	-23,2%	59	17,6%	127	191	-33,1%
Autorizações a pagar	(15)	4	n.a.	8	n.a.	(8)	10	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(85)	(67)	26,2%	(104)	-18,7%	(189)	(173)	9,5%
Receita diferida	(121)	2	n.a.	(158)	-23,1%	(279)	(17)	1522,3%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(71)	(45)	58,2%	(68)	4,3%	(139)	(124)	12,1%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(181)	(112)	61,6%	(158)	14,8%	(339)	(161)	110,1%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	3.115	2.971	4,9%	2.666	16,9%	5.781	5.467	5,8%
Capex	(935)	(882)	6,0%	(1.354)	-31,0%	(2.289)	(2.221)	3,0%
Resgates de títulos e valores mobiliários	1.975	1.871	5,5%	2.200	-10,2%	4.175	3.979	4,9%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(1.843)	(1.787)	3,1%	(1.719)	7,2%	(3.561)	(3.871)	-8,0%
Aporte de capital Fundo 5G	-	-	-	-	-	-	(85)	n.a.
Recebimento - Acordo com Banco C6	-	-	-	-	-	-	52	n.a.
Pagamento em aquisição da V8, líquido do caixa adquirido	(10)	-	n.a.	(43)	-76,7%	(53)	-	n.a.
Pagamento em aquisição da I-Systems, líquido do caixa adquirido	(917)	-	n.a.	-	n.a.	(917)	-	n.a.
Outros	3	(3)	n.a.	11	-68,0%	14	13	10,9%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(1.727)	(801)	115,7%	(905)	90,9%	(2.631)	(2.133)	23,4%
Novos empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	n.a.
Amortização de empréstimos	(792)	(124)	536,7%	(71)	1022,1%	(862)	(223)	286,1%
Juros pagos - Empréstimos	(58)	(47)	24,7%	(5)	1107,4%	(63)	(54)	17,4%
Pagamento de passivo de arrendamento	(400)	(395)	1,4%	(374)	7,0%	(775)	(797)	-2,8%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	(461)	(396)	16,6%	(480)	-3,9%	(941)	(786)	19,8%
Incentivos sobre leases	39	-	n.a.	66	-40,5%	105	4	2631,9%
Pagamentos em operações de grupamento/desdobramento de ações	(0,1)	-	n.a.	(0,1)	19,6%	(0,2)	-	n.a.
Instrumentos financeiros derivativos	93	(63)	n.a.	(8)	n.a.	85	(68)	n.a.
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(1.153)	(956)	20,6%	(478)	141,2%	(1.631)	(1.626)	0,3%
Compra de ações em tesouraria, líquido de alienações	-	(35)	n.a.	-	-	-	(48)	n.a.
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	(2.733)	(2.016)	35,6%	(1.350)	102,4%	(4.083)	(3.598)	13,5%
Fluxo de Caixa	(1.344)	154	n.a.	411	n.a.	(933)	(264)	253,2%
Posição de Caixa Final	2.677	2.995	-10,6%	4.022	-33,4%	2.677	2.995	-10,6%

* EBT ("Lucro Antes dos Impostos") normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais (+R\$ 72,1 milhões no 2T26, +R\$ 6,0 milhões no 1T26, +R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).