

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 1º TRI 2025

5G



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**

LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



Esta apresentação contém **declarações que constituem declarações prospectivas referentes à intenção**, crença ou expectativas atuais de criação de valor, dinâmica da base de clientes, estimativas referentes a resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Os analistas e investidores são advertidos para não confiar indevidamente nessas declarações prospectivas, que falam apenas a partir da data desta apresentação. A TIM S.A. não assume a obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações prospectivas, as quais não representam necessariamente uma orientação formal.



Essas **declarações prospectivas não são garantias de performance futura e envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais podem diferir substancialmente daqueles projetados** como resultado de vários fatores.



Os números financeiros são apresentados considerando-se os impactos da adoção do **IFRS 16, a menos que indicado de outra forma**. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

- (1) Custos da Operação normalizados por: custos com serviços de consultoria jurídica no âmbito do encerramento da disputa com C6 (+R\$ 19,0 milhões no 1T25) e despesas atreladas ao ajuste de preço no contrato de venda da I-Systems (+R\$ 10,0 milhões no 4T24);
- (2) EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 19,0 milhões no 1T25 e +R\$ 10,0 milhões no 4T24). Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e por efeitos não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 6,5 milhões no 1T25 e -R\$ 3,4 milhões no 4T24).

A jornada de 2025 começa com resultados positivos



Um sólido desempenho geral e dos resultados financeiros para o trimestre

+ **6,2%** A/A

de Receita de Serviço Móvel

+ **6,7%** A/A

de EBITDA¹ com 48,2% de Margem (+0,8 p.p. A/A)

R\$ **1** Bi
FCO¹, com
Expansão de dois
dígitos

R\$ **690** Mi
já anunciados como
JSCP

+ **14%**
Usuários² no novo
aplicativo do Meu TIM vs.
versão anterior

Impulso
na cidade de São Paulo
com abordagem 360°:
rede + go to market

Nova Parceria
na Plataforma de Clientes
para desenvolver ainda
mais oportunidades no
setor de Energia

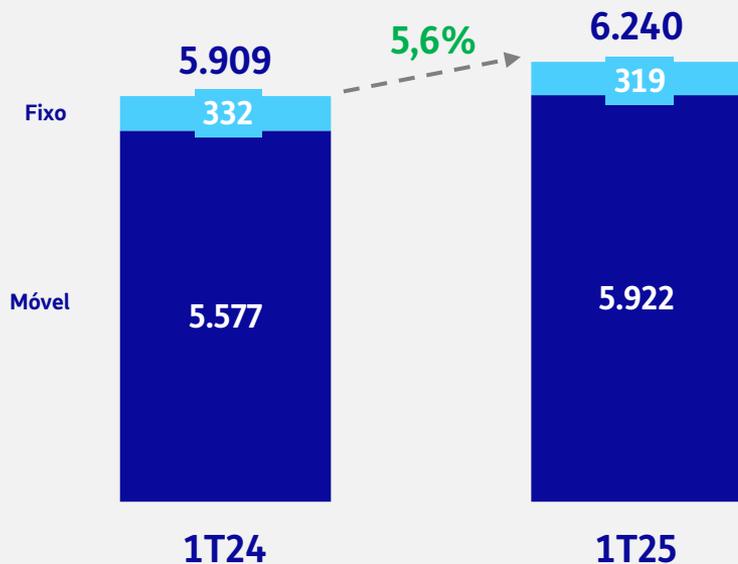
Acelerando
o B2B IoT na vertical de
Utilities

(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2; (2) Usuários ativos mensais.

Evolução sólida da receita de serviços impulsionada pela contribuição positiva do segmento móvel



DESEMPENHO DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (Receita Líquida em R\$ Mi; %A/A)



Receita Líquida Total aumentou 4,9% A/A



RECEITA DE SERVIÇOS MÓVEIS

Alavancado por um sólido crescimento orgânico do pós-pago

+6,2%
A/A no 1T25



RECEITA PÓS-PAGA

Expansão robusta, com foco na monetização da base de clientes

+13,9%
A/A no 1T25



ARPU MÓVEL

O mais alto do setor
R\$ 31,9/mês no 1T25

+5,0%
A/A no 1T25



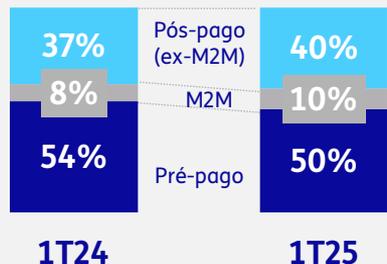
BASE DE CLIENTES

Upselling de clientes do controle para o pós-pago puro

+20,3%
A/A no 1T25

Desfrutando de uma dinâmica saudável no pós-pago enquanto trabalhamos na recuperação do pré-pago

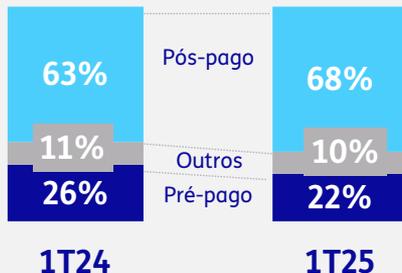
MIX DE BASE DE CLIENTES (% da base de clientes)



BASE DE CLIENTES PÓS-PAGOS (EX-M2M) **+6,6%**
A/A in 1T25

✓ Desempenho robusto no 1T25 em meio a um esperado *churn* maior

MIX DE RECEITA (% das receitas de serviços móveis)



RECEITA PÓS-PAGA **+13,9%**
A/A in 1T25

ARPU PÓS-PAGO (EX-M2M) **+6,5%**
A/A in 1T25

✓ As migrações intra-segmento e os impactos iniciais do aumento anual de preços estão impulsionando o desempenho

PLANO DE 3 ETAPAS NO PRÉ

- 1 ATUALIZAÇÃO DE OFERTA** ✓
 - Foco na recarga de 30 dias
 - Ajuste nas ofertas de acordo com *inputs* e demandas dos clientes
- 2 MELHORA NA COMUNICAÇÃO** 
 - Voltar a nos comunicar com clientes pré-pagos
 - Presença consistente na mídia
- 3 REDIRECIONAMENTO DOS CANAIS** 
 - Aumento da capilaridade
 - Lançamento de novos canais

Caso São Paulo: Uma abordagem 360° que traduz liderança de rede em experiência do cliente e mudança de percepção

Capacidade 5G expandida e modernização da rede

Renovação da infraestrutura beneficiando cerca de 10 mi de clientes



○ Liderança absoluta em todas as regiões

CIDADE DE SÃO PAULO

3 mil sites modernizados

+38% de cobertura 5G

+40% de capacidade

-15% de redução no consumo de energia

A melhor rede do Brasil e do estado de São Paulo

Líder em qualidade de rede no Estado de São Paulo¹



Melhor experiência para clientes no Carnaval de São Paulo²



Nova loja icônica



320m² na Oscar Freire

Uma jornada completa para melhorar a experiência dos clientes

- Área gamer e casa conectada
- Música e inovação
- Estúdio de podcast moderno
- Jornada de vendas 100% digital
- Espaços de degustação

TIM Music SP

Primeiro TIM Music em SP - Um evento de sucesso como parte da melhoria da percepção da marca

- 2 dias de evento
- Ingressos esgotados em 13 minutos
- 1,4 milhão de engajamento nas mídias sociais
- 220 publicações de mídia



Construindo um posicionamento forte visando garantir uma posição de liderança no segmento de *Utilities*

ATUALIZAÇÕES EM B2B IOT

R\$ **273**Mi
em receita
contratada (12M)

~**21**Mi
Total¹ de hectares
cobertos com 4G

~**6.000**
Total¹ de KM de estradas
cobertas

A TIM ESTÁ ACELERANDO SUA PRESENÇA NA VERTICAL DE UTILITIES

O TIM IoT Solutions oferece um ampla cobertura e monitoramento em tempo real, garantindo uma gestão eficiente e eficaz dos recursos



Gestão de Água

60mil

Pontos vendidos de
telemetria para
medição de água



Distribuição de
Gás

5mil

Pontos vendidos de
telemetria de
gás



Distribuição de
Energia Elétrica

80mil

Pontos vendidos de
telemetria e controle
para medição de
energia



Iluminação Pública
Inteligente

362mil

Pontos remotos
de controle de
iluminação
pública vendidos



Clientes

Parceiros

A TIM fornece conectividade e soluções totalmente integradas para uma variedade de aplicações



Fomentando uma nova via de crescimento à medida que nosso ecossistema digital se expande

ATUALIZAÇÕES EM PLATAFORMA DE CLIENTES

+44%

de transações para produtos de inteligência de dados¹ vs. 1T24

3x

Média mensal de campanhas em *Mobile Ads* vs. 1T24

218mil

Famílias inscritas no Cartão de Todos, desde o lançamento

800mil

Clientes TIM cadastrados no Descomplica

(1) Produtos de pontuação de crédito e Open Gateway

ABRINDO UMA NOVA FRENTE COM PARCERIAS NO SETOR DE ENERGIA

1 Como funciona o mercado de energia no Brasil?



ACR – Mercado Regulado

Distribuidoras adquirem energia para o mercado cativo



ACL – Mercado Livre

Grandes consumidores adquirem energia diretamente de empresas de geração. Ainda disponível apenas para consumidores em alta tensão



GD – Geração Distribuída

Consumidores finais gerando sua própria energia e conectando-a à rede

2 Que parcerias estamos desenvolvendo?



Eletrobras

- Captação de clientes corporativos da TIM para contratação de energia com a Eletrobras
- Remuneração por Comissão
- Piloto comercial será lançado no 2T25



Thopen

- Focado em clientes B2C
- Modelo de *Revenue share*
- Piloto comercial lançado em março/25



Programa de eficiência em várias frentes: aumentando a produtividade, melhorando a experiência do cliente e garantindo o crescimento da margem

OPEX abaixo da inflação: 3,3% vs. 5,48%¹ (IPCA 12M)



Alavancas de tecnologia

- Digitalização tradicional (ou seja, expandir o e-care com o novo aplicativo, aumentar as vendas eletrônicas e aprofundar os pagamentos eletrônicos com o pix)
- Expansão da adoção de IA (ou seja, aumentar os pilotos e evoluir os casos de uso já testados)



Alavancas organizacionais

- Revisão e reshuffle: pessoas certas no lugar certo
- Requalificação da força de trabalho
- Eliminação de camadas e simplificação organizacional por meio do nivelamento de hierarquias



Alavancas “Make or Buy”

- Atividades específicas transferidas para parceiros especializados com novos sistemas e processos (i.e., gestão de contratos de torres, centro de operação de rede e gestão de fraudes)



Alavancas de disciplina

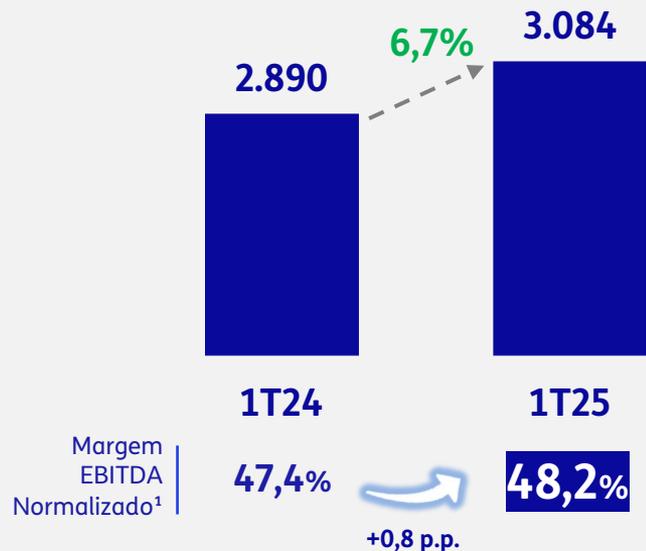
- Atividades diárias de controle de custos (ou seja, orçamento base zero, renegociações de contratos, troca de fornecedor, repriorização de gastos)
- Projetos de eficiência Opex (como exemplo, projeto de autogeração de energia, desdobramento/reagrupamento de ações)

(1) IPCA 12M, IBGE ([Link](#)), em 31 de março de 2025.

Execução operacional eficiente conduzindo o crescimento consistente do EBITDA com expansão da margem

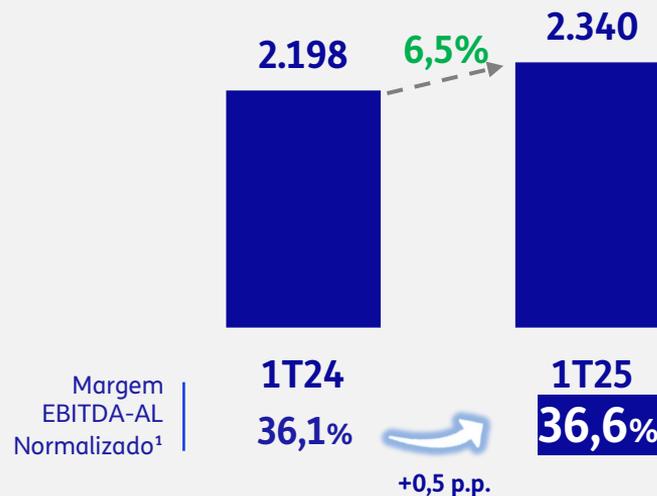
EVOLUÇÃO SÓLIDA DO EBITDA

(EBITDA normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



MANTENDO O CRESCIMENTO DO EBITDA-AL, COM EXPANSÃO DA MARGEM

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



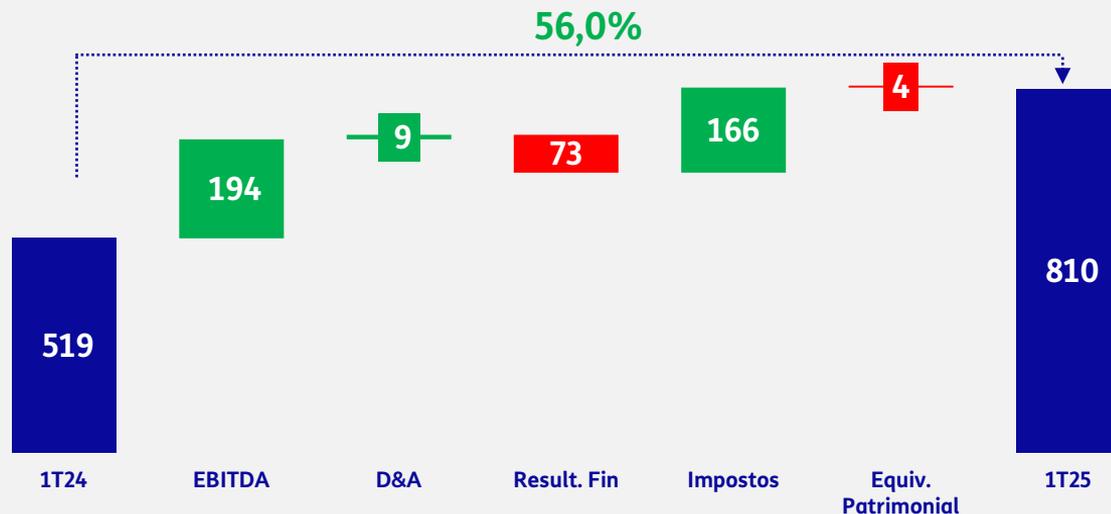
Leases estáveis no mesmo patamar do 4T24, apesar do aumento de um dígito em relação ao 1T24

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

Um desempenho consistente resultou em crescimento de dois dígitos no Lucro Líquido pelo 8º trimestre consecutivo

ATINGINDO O MAIOR NÍVEL DE LUCRO LÍQUIDO PARA UM 1º TRIMESTRE NA HISTÓRIA DA TIM

(Lucro líquido normalizado¹ em R\$ Mi)



✓ **D&A: +R\$ 9 Mi**, ficou praticamente em linha, com a depreciação de direito de uso compensando as outras linhas.

✓ **Resultado Financeiro Líquido: -R\$ 73 Mi**, foi impactado pela baixa do valor do C6, -R\$ 166 Mi. Excluindo esse efeito, o Resultado Financeiro Líquido deveria melhorar em +R\$ 92 Mi.

✓ **Impostos: +R\$ 166 Mi**, impactado positivamente pela parcela de R\$ 690 Mi de JSCP aprovada durante o 1T25.



LPA de R\$ 0,33 no 1T25, crescimento de dois dígitos A/A

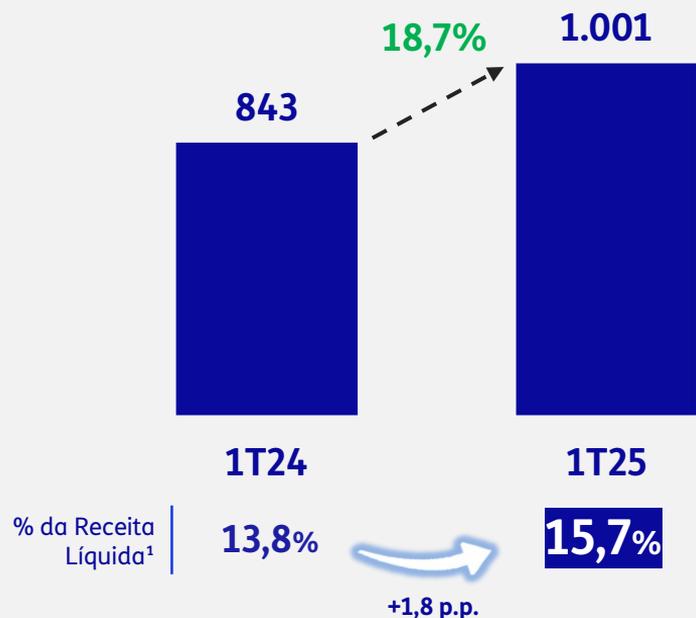
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

A expansão do fluxo de caixa operacional de dois dígitos reflete nosso desempenho geral



EXPANSÃO ROBUSTA DE DOIS DÍGITOS DO FCO

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



SUSTENTANDO UM BALANÇO PATRIMONIAL FORTE



R\$ 5,3 Bi em Caixa, +58,0% A/A
+R\$ 0,6 Bi A/A de ΔCG

> Valor total não pago de TFF é de R\$ 3,6 Bi desde 2020



R\$ 16.377 Bi em Dívida, +0,4% A/A
R\$ 3.822 Bi em Dívida-AL, -8,2% A/A



R\$ 11.050 Bi em Dívida Líquida, -14,6% A/A
-R\$ 1.505 Bi em Dívida Líquida-AL



0,86 de Alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA)
-0,15 de Alavancagem-AL (Dívida Líquida-AL/EBITDA-AL)

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

Começando o ano com um trimestre sólido, abrindo caminho para cumprir o nosso *guidance*



Móvel

Compromisso com um ambiente competitivo racional;
Esforços para recuperação do pré-pago estão em andamento.

B2B IoT

Expandir ainda mais o portfólio existente e lançar novas verticais e parcerias de IoT.

Plataforma de Clientes

Acelerar as iniciativas em vigor e nos preparar para novas parcerias em novas verticais.

TIM Ultrafibra

Manter o foco na construção de uma operação mais eficiente em meio a um ambiente desafiador.

ESG

CDP A List pelo 2º ano consecutivo, única operadora no Brasil;
Índice de Sustentabilidade B3 (ISE) há 17 anos.

