

# 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 EBITDA<sup>1</sup> com 48,2% de Margem (+0,8 p.p. A/A)

R\$ **1** Bi FCO<sup>1</sup>, com Expansão de dois dígitos

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

+ **14%** Usuários<sup>2</sup> 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

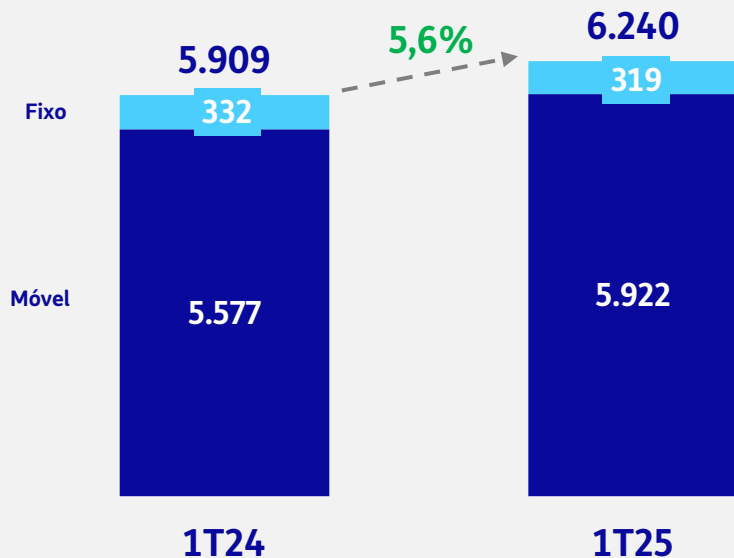
**Acelerando** o B2B IoT na vertical de *Utilities*

(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

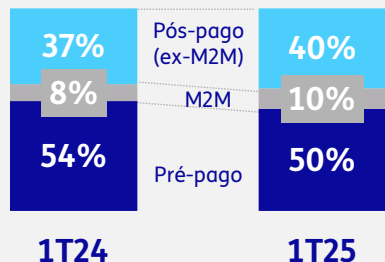
Upselling de clientes do controle para o pós-pago puro

**+20,3%**

A/A no 1T25

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

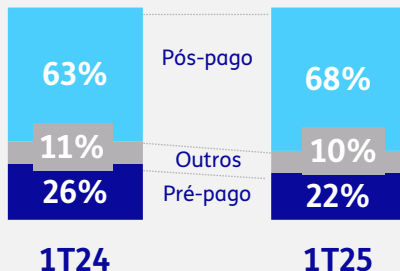
## MIX DE BASE DE CLIENTES (% da base de clientes)



**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

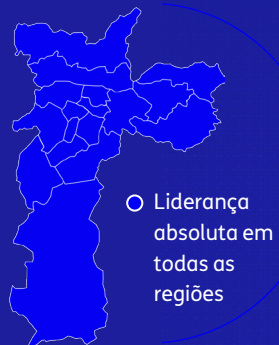
## PLANO DE 3 ETAPAS NO PRÉ

- 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 Paulo<sup>1</sup>



Melhor experiência para clientes no Carnaval de São Paulo<sup>2</sup>



## 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  
Total<sup>1</sup> de hectares  
cobertos com 4G

~**6.000**  
Total<sup>1</sup> 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 dados<sup>1</sup> 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

## 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

**Piloto**

#### Thopen

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

(1) Produtos de pontuação de crédito e Open Gateway





# 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%<sup>1</sup> (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

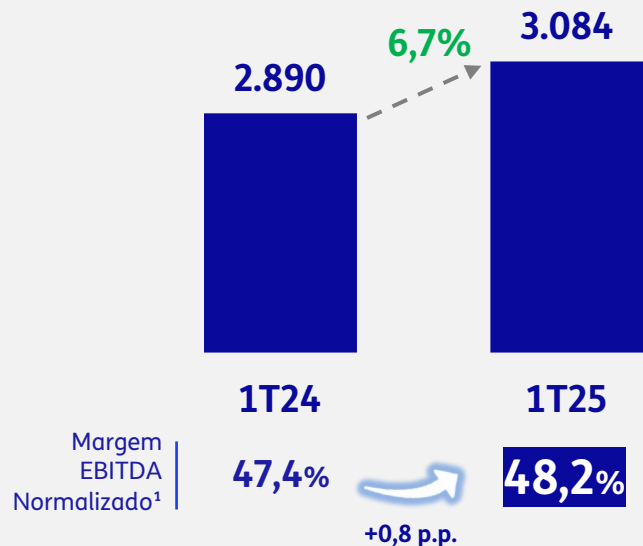
- Atividades diárias de controle de custos (ou seja, orçamento base zero, renegociações de contratos, troca de fornecedor, repriorização de gastos)
- Projetos de eficiência Opex (como exemplo, projeto de autogeração de energia, desdobramento/reagrupamento de ações)

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

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

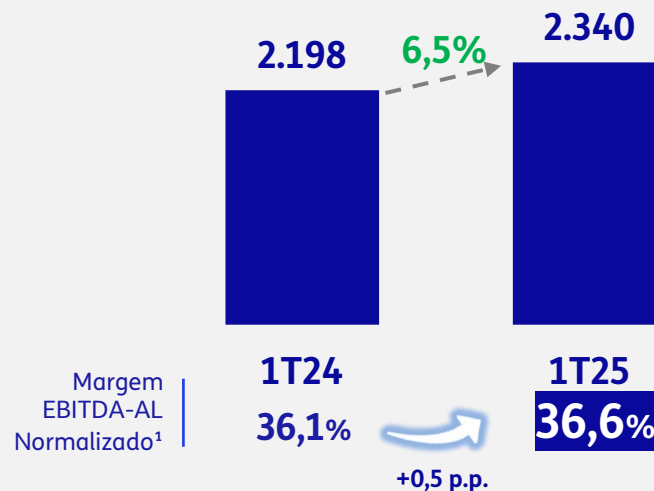
## EVOLUÇÃO SÓLIDA DO EBITDA

(EBITDA normalizado<sup>1</sup> em R\$ Mi; %A/A)



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

(EBITDA-AL normalizado<sup>1</sup> em R\$ Mi; %A/A)



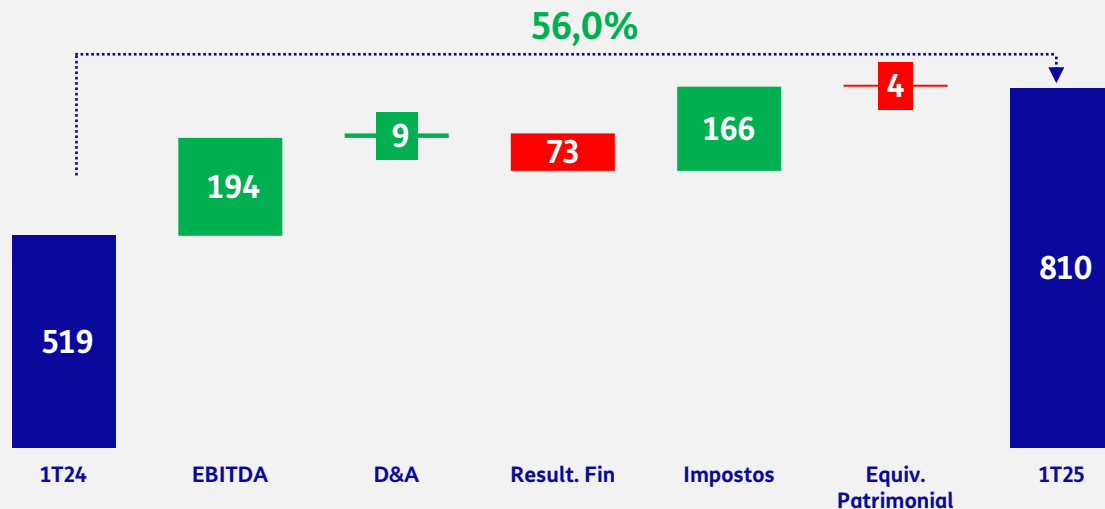
Leases estáveis no mesmo patamar do 4T24, apesar do aumento de um dígito em relação ao 1T24

(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 normalizado<sup>1</sup> 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.

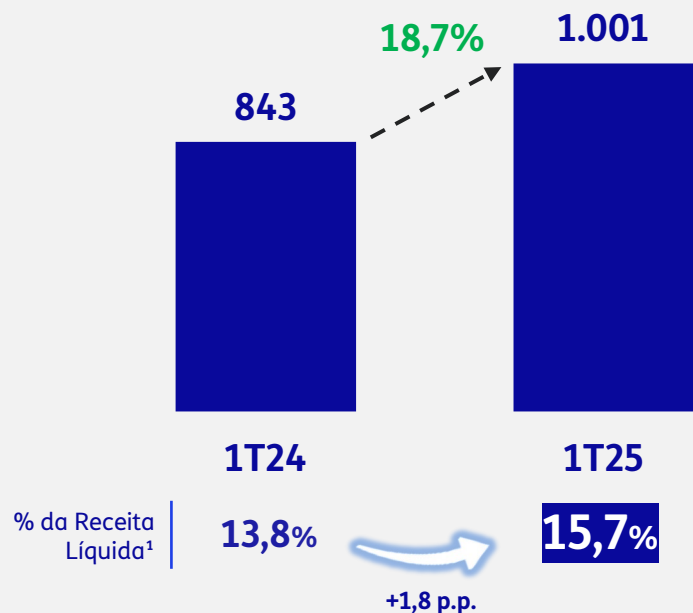


# A expansão do fluxo de caixa operacional de dois dígitos reflete nosso desempenho geral



## EXPANSÃO ROBUSTA DE DOIS DÍGITOS DO FCO

(EBITDA-AL<sup>1</sup> 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.

