

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
3°TRI2025

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

1000  5G

1000 CIDADES COM 5G NO BRASIL



LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



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



Analistas e investidores são advertidos a não depositar confiança indevida nessas declarações prospectivas, que se referem apenas à data desta apresentação. A TIM S.A. não assume nenhuma obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações prospectivas, que não representam necessariamente um *guidance* formal.



Tais projeções não são garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles projetados como resultado de vários fatores.



Os valores financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção da IFRS 16, salvo indicação em contrário. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

- (1) Custos Operacionais normalizados devido a despesas relacionadas a serviços de assessoria jurídica associados à resolução da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).
- (2) EBITDA normalizado conforme os itens descritos no tópico 'Custos' (+R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25).
- (3) Lucro Líquido normalizado com base nos itens descritos no tópico 'Custos' e devido a efeitos não recorrentes em Imposto de Renda e Contribuição Social (-R\$ 387 mil no 2T25 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).

+ **5,2%** A/A
na Receita de Serviços,
nos 9M25

+ **6,7%** A/A no EBITDA¹
com margem de 50,3% (+1,0
p.p. A/A), nos 9M25

R\$ **4,5** Bi
FCO², com expansão de
duplo dígito, nos 9M25

A Telecom Mais Diversa

Top 10 no Índice de
Diversidade e Inclusão FTSE
Russell 2025

Visão geral 2025: Crescimento sustentável com robusta capacidade de conversão de caixa

16,2%
de Capex sobre a Receita
(-0,7 p.p. A/A), nos 9M25

R\$ **3,0** Bi de Lucro
Líquido¹ (+42,2% A/A),
nos 9M25

R\$ **1,8** Bi anunciado como JCP
e R\$ **369** Mi em ações
recompradas

B2B Mineração
Nova parceria com a Vale

Segmento móvel impulsiona crescimento contínuo na receita de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS EM RITMO SÓLIDO

(Receita líquida de serviços em R\$ Mi; % A/A)



✓ Receita Líquida de Serviços aumentou 5,2% A/A nos 9M25

✓ Receita de Serviços Móveis cresceu 5,6% A/A nos 9M25

A EXPANSÃO DOS SERVIÇOS MÓVEIS, IMPULSIONADA PELO PÓS-PAGO, CONTINUA A SUSTENTAR O CRESCIMENTO DA RECEITA DE SERVIÇOS



ARPU MÓVEL

Migrações para o pós-pago estão impulsionando o ARPU combinado

R\$ **33,1**
+4,6% A/A no 3T25



ARPU PÓS-PAGO (Ex-M2M)

Estratégia “more-for-more” ajudando na evolução do ARPU

R\$ **55,5**
+4,3% A/A no 3T25

TIM ULTRAFIBRA: MELHORIAS OPERACIONAIS COMEÇAM A DAR RESULTADOS



ARPU FTTH BANDA LARGA

ARPU estável impulsionando a dinâmica de receita

R\$ **94,1**
no 3T25



BASE DE CLIENTES

8 meses de adições líquidas positivas na base de clientes

+3,7%
no 3T25 A/A



Pós-pago mantém tendência positiva, com ganhos nas métricas de clientes, impulsionando crescimento da receita

PÓS-PAGO CONTINUA LIDERANDO COM DESEMPENHO TRIMESTRAL ROBUSTO

(Receitas móveis em R\$ Mi, %A/A)



...ENQUANTO O PRÉ-PAGO DEMONSTRA OS PRIMEIROS SINAIS DE ESTABILIZAÇÃO

A DINÂMICA PÓS-PAGO CONTINUA EM TENDÊNCIA POSITIVA, APOIADA POR UMA GESTÃO EFICIENTE DA BASE DE CLIENTES

+414mil

Adições Líquidas no Pós-Pago (Ex-M2M) no 3T25

0,8%

Churn Pós-pago (Ex-M2M) no 3T25

+11,4%

Crescimento A/A da migração de pré-pago para pós-pago no 3T25



More-for-more também aplicado em ofertas "below the line" do pós-pago, otimizando a equação custo-benefício

BLACK FRIDAY

TIM

Ofertas exclusivas:



Pós-pago: iPhone 16e e PS5



Controle: Acessórios

iPhone 16e





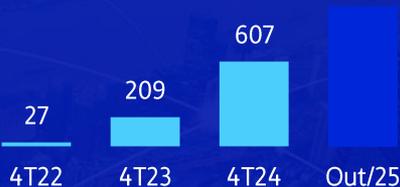
Reforçando a liderança em cobertura de rede...

BRASIL

MARCO IMPORTANTE PARA MANTER A LIDERANÇA NA COBERTURA

(# Cidades com 5G)

1.000



1º
no Brasil

...enquanto São Paulo lidera o avanço da conectividade de nova geração

SÃO PAULO

A MODERNIZAÇÃO DA REDE, IMPLEMENTADA COM SUCESSO, AJUDA NO GERENCIAMENTO DA BASE DE CLIENTES

Troca de rede (% de sites concluídos vs planejados)



100% concluído em Novembro

Líder em velocidade de download

1º Lugar por vários provedores

Excelência na qualidade de rede

+12 p.p. vs. 1º par no índice ECQ

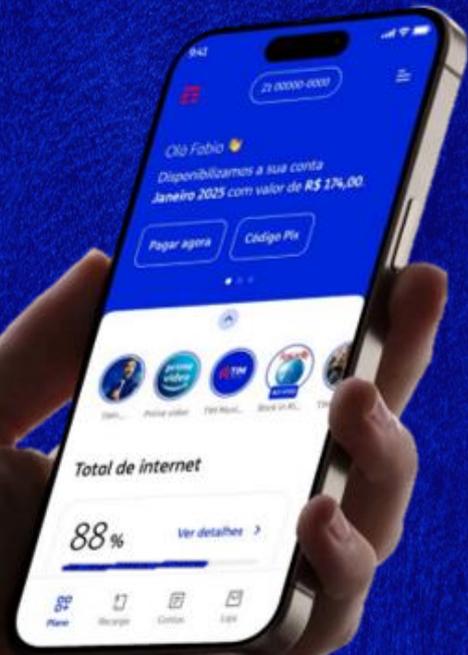
Melhoria de Churn

25% de redução no churn por motivos de rede



Melhor serviço: Proporcionando um serviço de excelência e atendendo às necessidades dos nossos clientes para nos tornarmos a operadora preferida

MEU  TIM APP



- O NOVO APLICATIVO DE SERVIÇOS ESTÁ CONTRIBUINDO PARA
- MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E O PROCESSO DE VENDAS

17,7Mi
usuários únicos
mensais¹

> 33,4%

Penetração de
usuários únicos
no aplicativo¹

NPS Serviço Digital²

(A/A em 9M25)

+4,9p.p. **+11,6p.p.**

Pós-pago puro

Pré-pago

96,4%

dos clientes que acessaram o
app tiveram suas
necessidades resolvidas no
primeiro contato

1,9%

dos clientes que
acessam o aplicativo
exigem contato humano

Primeiro a integrar o APP
com carteiras digitais



A integração com Apple Pay e Google Pay permite **recargas diretas e seguras** para clientes pré-pagos, usando biometria...

... **simplificando a jornada do cliente** e incentivando recargas recorrentes

Capturando **53%**
de participação no
e-commerce¹

+15% A/A

Crescimento das receitas de
recargas por meio do APP¹

(1) Medido em um período de 30 dias, em setembro de 2025; (2) NPS impulsionado pelo serviço digital.

TIM Mais – Mais benefícios, mais vantagens, mais experiências e conveniência para nossos clientes

Programa de fidelidade renovado com sorteios, descontos, vales-presente e experiências para clientes pós-pago e controle da TIM



2Mi Usuários ativos mensais¹



>20mil Uber gift cards resgatados como recompensas



120mil ingressos



86 de NPS

(1) Usuários Ativos Mensais (MAU-Monthly Active Users) representa o número de usuários únicos que interagem com o aplicativo pelo menos uma vez por mês. O aplicativo foi lançado em fevereiro de 2025.

Monetização de publicidade móvel mostrando tendência positiva

A tendência positiva em anúncios para dispositivos móveis e monetização de dados reflete esforços bem-sucedidos para aumentar o engajamento digital e crescer além das receitas de conectividade

3T25

+10,4%

Crescimento de receita em publicidade móvel

+1.000

Campanhas nos 9M25

+2x

Média mensal de campanhas vs 9M24

+270

Anunciantes nos 9M25

+50 Mi

Consultas sobre produtos de pontuação de crédito e antifraude



Publicidade direcionada para grandes marcas usando inventário próprio da TIM e de terceiros



Combinando inventário proprietário de anúncios com os serviços do Google e da Meta



A conectividade como um fator-chave para viabilizar a automação e a redução dos impactos ambientais na indústria de mineração

ATUALIZAÇÕES B2B IOT

R\$ **435** Mi
em receita contratada desde o 1T24

~**23,5** Mi
de hectares cobertos com 4G (+29,3% A/A)

>**397** mil
Pontos de *Smart light* vendidos (+51% A/A)

7.622 Km
cobertos em rodovias (+62,2% A/A)

TIM SMART MINING: FORNECENDO CONECTIVIDADE 5G, SOLUÇÕES DE IOT E IA

Entregando melhorias em várias áreas-chave

Segurança	Aumentar a segurança operacional e do trabalhador
Eficiência	Minas que corrigem ineficiências nos processos podem reduzir suas emissões de CO ₂ Reduzir a perda de minério extraído durante o processamento
Monitoramento	Melhorar a comunicação em minas situadas em regiões geologicamente isoladas Identificar vulnerabilidades antes que elas se tornem falhas
Qualidade	Mais monitoramento pode garantir uma melhor qualidade do processo de mineração

Nossa carteira de clientes

8 clientes no portfólio de mineração da TIM



Vale como cliente âncora

Novo acordo para implementar a tecnologia 5G nas operações da Vale no Brasil

- o Foco em novos projetos e operações da Vale que ainda não possuem cobertura total de uma rede industrial privada



Disciplina e medidas de eficiência levaram a mais um trimestre de forte expansão de margem

O CONTROLE DE CUSTOS MANTEVE O CRESCIMENTO DAS DESPESAS BEM ABAIXO DA INFLAÇÃO¹

(Opex normalizado² em R\$ Mi; % A/A)



Nos 9M25 o Opex cresceu **2,7% A/A** enquanto a inflação 12M¹ **5,17%**

Digitalização suportando o controle de Opex

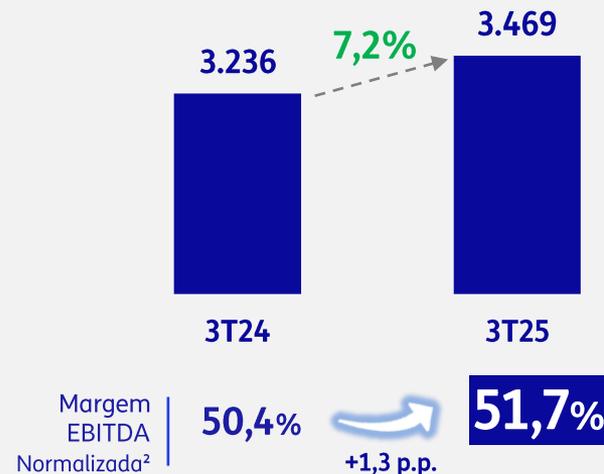
+1,4p.p. A/A de interações por meio de canais automáticos

+20% A/A de crescimento nas vendas do e-commerce

+11p.p. A/A de penetração do PIX em pagamentos digitais

DESEMPENHO ROBUSTO DO EBITDA SUPORTANDO A EXPANSÃO DE MARGEM

(EBITDA normalizado² em R\$ Mi; % A/A)

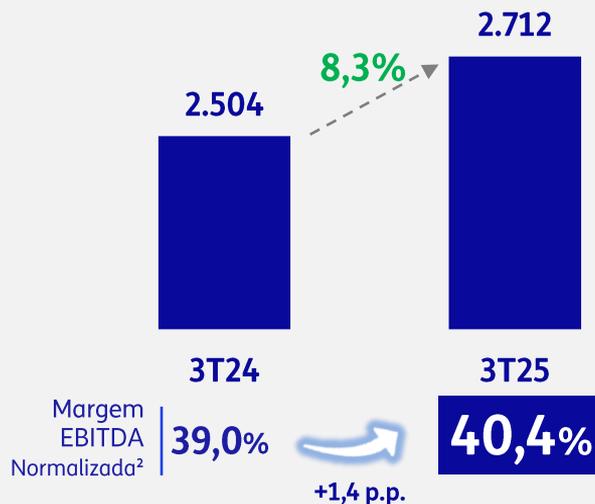


Nos 9M25 o EBITDA cresceu **6,7% A/A**, com **margem expandindo em 1,0 p.p.**

Sólida expansão em *high-single digit* do EBITDA-AL, com forte crescimento de margem, em linha com o plano de eficiência de *lease*

CRESCIMENTO DA MARGEM SUSTENTADO POR SÓLIDA EXECUÇÃO DO EBITDA-AL

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



- Nos 9M25 o EBITDA-AL cresceu 6,8% A/A, com expansão de margem em 0,8p.p.

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

DESENVOLVENDO INICIATIVAS PARA ASSEGURAR QUE OS LEASES PERMANEÇAM NO RUMO CERTO



Novo contrato com a IHS

- Mínimo de 500 sites e até 3.000 sites por um período mais longo
- Sem impacto no *guidance* de Capex e impacto limitado no D&A
- Economia financeira esperada na frente de custos de *leasing*



Acordo de *Ran sharing* com a Vivo

- Cada aprova a extensão do acordo de compartilhamento de rede

NOSSOS CUSTOS DE LEASE EM NÍVEL ESTÁVEL DURANTE O ANO

(Leases em R\$ Mi; Leases em % da receita líquida, %)





Uma execução robusta levou ao lucro líquido recorde, sólida geração de caixa e maiores retornos aos acionistas

■ ALCANÇANDO O MAIOR LUCRO LÍQUIDO DE TODOS OS TEMPOS, COM OUTRA EXPANSÃO ROBUSTA DE DOIS DÍGITOS

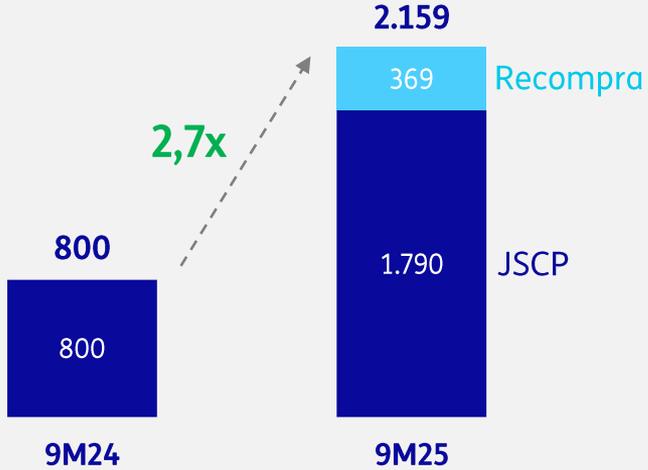
(Lucro Líquido¹ em R\$ Mi; % A/A)



📌 No 3T25, o Lucro Líquido cresceu 50,0% A/A

■ FORTE REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS, SUSTENTADA POR SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

(JSCP Anunciado + Recompra, em R\$ Mi)



📌 Tudo encaminhado para cumprir o *guidance*: entre R\$ 2,1 e 2,3 Bi em JSCP e dividendos a serem propostos pela gestão e aprovados pelo conselho nos próximos meses

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

O forte fluxo de caixa operacional sustentou uma estrutura financeira sólida e resiliente

SÓLIDO CRESCIMENTO NO FCO, IMPULSIONADO POR UMA EXCELENTE EXECUÇÃO OPERACIONAL

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



✔ No 3T25, EBITDA-AL¹ menos Capex alcançou **R\$ 1,7 Bi**, expandindo **8,1% A/A**

O FCO enfrentou efeitos sazonais no 3º trimestre, devido à estratégia de faseamento de Capex. É esperada uma forte recuperação no 4º trimestre, para apoiar o cumprimento do *guidance* para o ano de 2025

GARANTINDO A SAÚDE FINANCEIRA DE LONGO PRAZO



R\$ 6,5 Bi em caixa, +50,7% A/A

• O valor total não pago de TFF é **R\$ 4,0 Bi** desde 2020²



R\$ 16.940 Mi em Dívida, +4,0% A/A

R\$ 3.675 Mi em Dívida-AL, -8,5% A/A



R\$ 10.441 Mi em Dívida Líquida, -12,9% A/A

-R\$ 2.853 Mi em Dívida Líquida-AL



0,79x de Alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA¹ 12M)

-0,28x de Alavancagem-AL (Dívida Líquida-AL/EBITDA-AL¹ 12M)

✔ O nosso foco na solidez financeira sustenta nossa missão de entregar valor aos acionistas e promover um crescimento sustentável



A caminho de alcançar os objetivos de 2025 e de estabelecer as bases para 2026

Guidance 2025 (% de conclusão nos 9M25)

Receita de Serviços



+5,2%
A/A nos 9M25

A caminho de entregar

EBITDA¹



+6,7%
A/A nos 9M25

A caminho de entregar

Capex (R\$)



3,2Bi
nos 9M25

A caminho de entregar

EBITDA-AL¹ menos Capex



+11,8%
A/A nos 9M25

A caminho de entregar

Remuneração aos Acionistas (R\$)



1,8Bi já distribuído em 9M25

A caminho de entregar

Programa de recompra em pleno funcionamento.

Os resultados dos 9M25 seguem no rumo certo para entregar as metas do ano

Fechando o ano no caminho certo

Móvel

O pós-pago continuará sua trajetória sólida, enquanto o pré-pago deverá manter um ritmo sequencialmente estável

B2B

Esperamos terminar o ano com ~120 clientes ativos, dos quais mais de 20 foram assinados com novos clientes estratégicos ao longo de 2025

Banda larga

A TIM Ultrafibra está mostrando sólida recuperação operacional e deve manter essa tendência nos próximos trimestres

Eficiência

Mantemos um foco constante em iniciativas de eficiência, que contribuirão para controlar custos e contratos de leasing

Fluxo de caixa

Impulso consistente para prosseguir com a remuneração dos acionistas e o reinvestimento no negócio

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.