



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T26

TIMB

LISTED

NYSE

TIMS

B3 LISTED NM

ISE B3





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 alertados a não depositar demasiada confiança nessas declarações prospectivas, que só se referem à data desta apresentação. A TIM S.A. não se compromete a divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações prospectivas, que não necessariamente representam orientações formais.



Tais declarações prospectivas **não garantem desempenho futuro** e envolvem riscos e incertezas; os resultados reais **podem diferir materialmente daqueles projetados devido a diversos fatores**.



Os números 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 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). 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.
- (2) 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). EBITDA-AL normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.
- (3) Lucro Líquido normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e 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).

6M26 marcado por execução consistente nos principais motores de crescimento



RECEITA DE SERVIÇOS

+6,1% vs 6M25

Desempenho positivo tanto na receita móvel quanto na fixa



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL^{1,2}

+11,7% vs 6M25

Desempenho saudável do fluxo de caixa operacional



ULTRAFIBRA

#1 em Velocidade de Crescimento da Base de Clientes³

+100 mil adições líquidas desde junho de 2025



EBITDA-AL¹

+7,8% vs 6M25

Estratégia de eficiência em leases, com margem de 38,7% (+0,6 p.p.)



VERTICAL B2B IOT

Reforçando a Liderança no Agronegócio

Nova parceria com a CNH, expandindo a conectividade por 2 milhões de hectares nas zonas rurais de Minas Gerais



5 VEZES NO GPTW

#2 Melhor Empresa para Trabalhar

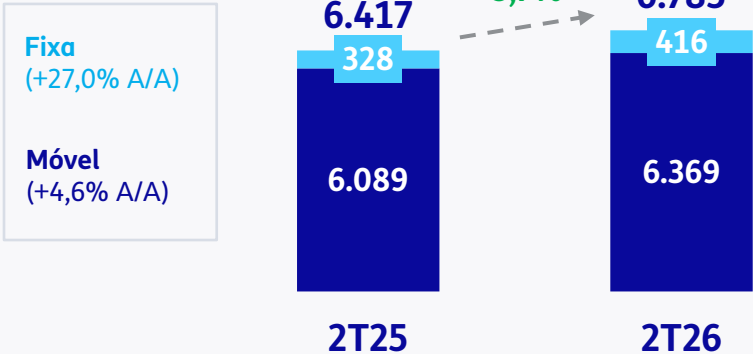
O melhor resultado da TIM até agora. Uma cultura que prioriza as pessoas e impulsiona a transformação contínua



Crescimento da receita cada vez mais impulsionado por múltiplos motores de crescimento

MAIS UM TRIMESTRE DE DESEMPENHO POSITIVO NA RECEITA DE SERVIÇOS

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



Receita de Serviços
+6,1% A/A nos 6M26

Receita de Serviços Móveis
cresceu 5,1% A/A nos 6M26

Receita de Serviços Fixos
cresceu 24,9% A/A nos 6M26



ALAVANCAS DE CRESCIMENTO DA RECEITA



DESEMPENHO MÓVEL

O Pós-pago alcançou quase **70%** das Receitas de Serviços Móveis, evidenciando a evolução bem-sucedida para uma base de clientes mais resiliente



EVOLUÇÃO DA BANDA LARGA ULTRAFIBRA

A receita de banda larga segue apresentando forte desempenho, refletindo os resultados consistentes da recuperação operacional iniciada no ano passado



NOVAS FONTES DE RECEITA

O B2B continua ganhando relevância e aumentando sua contribuição para a receita, consolidando-se como um novo motor de crescimento da Companhia

Best Offer

Renovando nosso portfólio móvel para ampliar o alcance de mercado

TIM PLAY: PLATAFORMA AGREGADORA DE CONTEÚDO

Reposicionamento da oferta OTT, migrando de pacotes e add-ons para um hub unificado de entretenimento:

- Expandir oportunidades de **monetização em entretenimento**
- Aumentar a **percepção de valor dos clientes**
- Disponível em **3 faixas** — a partir de R\$ 9,90 até R\$ 89,90/mês



TIM CONTROLE FIT: OFERTA DIRECIONADA A UM SEGMENTO ESPECÍFICO DE CLIENTES

Expansão do portfólio para melhor atender às preferências e limitações financeiras dos clientes:

- Reforçar a **competitividade sem exposição à inadimplência**
- **Oferta centrada no cartão de crédito**
- **Flexibilidade:** assinaturas anuais e mensais



TIM + PICPAY: INICIANDO UM NOVO CAPÍTULO EM SERVIÇOS FINANCEIROS

Lançamento de ofertas com benefícios cruzados e jornadas integradas:

- **Cashback em carteira digital** após a contratação
- **Planos de financiamento de smartphones**
- Acesso a produtos financeiros — empréstimos, cartões de crédito etc





Best Network

Conectando qualidade e eficiência por meio da modernização da rede nos principais centros urbanos

Nova tecnologia 5G impulsiona automação avançada, permitindo otimização dinâmica de tráfego e autorrecuperação da rede



ROLLOUT DE 2026 EM NÚMEROS

Nova adição no 2T26

SALVADOR

+ São Paulo, Belo Horizonte e Brasília

+1,3 Mi usuários beneficiados

511 sites modernizados



METAS DE ROLLOUT 2026

56 cidades 8 capitais ✓ 48% concluído	22 Mi de população a ser coberta ✓ 39% concluído	3.300+ sites a serem modernizados ✓ 37% concluído	10 Mi clientes beneficiados ✓ 25% concluído
--	---	--	--

Best Service

Primeiros passos rumo a uma jornada do cliente impulsionada por IA

Transformando a cobrança de um processo reativo de recuperação de dívida em uma jornada proativa, inteligente e centrada no cliente, impulsionada por IA



PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA O CLIENTE

Interações mais personalizadas e menos intrusivas

Jornada do cliente sem fricção

Resolução de problemas mais rápida e escalável

Disponibilidade digital 24/7

Maior satisfação do cliente

MÉTRICAS INICIAIS

+2 Mi

clientes inadimplentes engajados

+7 p.p

na recuperação de dívida por meio de agentes de IA

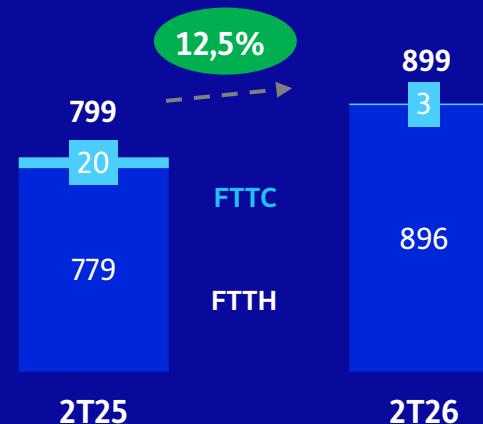
1 em cada 4

interações ocorre fora do horário comercial

Consolidando o momento positivo da TIM Ultrafibra...

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES COM CRESCIMENTO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS EM DOIS DÍGITOS

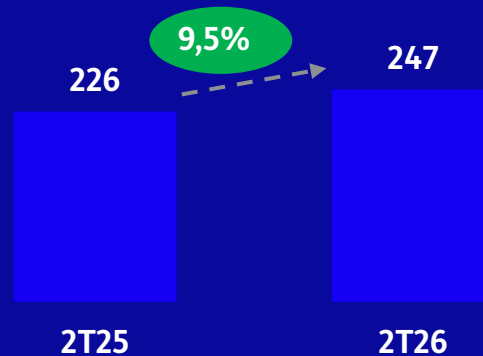
(Base de
clientes de
Banda Larga,
'000; A/A)



A base de
clientes de banda
larga fixa da TIM
é a que mais
cresce¹ em 2026

CRESCIMENTO CONSISTENTE DAS RECEITAS DE BANDA LARGA

(Receita Líquida
da TIM
Ultrafibra em R\$
Mi; %A/A)



Mais um
trimestre de
execução
consistente, com
ARPU FTTH
atingindo R\$ 92,8

1. Dados da base de clientes da Anatel para TIM e pares, até maio/26.

Movimentos estratégicos remodelando um novo capítulo da banda larga da TIM

Explorando novas oportunidades de criação de valor

1

Integração da I-Systems

Capturar ganhos de eficiência por meio do controle integral da infraestrutura da I-Systems

2

Monetização de ativos

Crescimento orgânico dentro da atual área de cobertura da TIM Ultrafibra, aumentando o take-up e impulsionando a monetização dos ativos

3

Revisão do portfólio

Melhor alinhamento às necessidades dos clientes, fortalecendo a efetividade comercial nos mercados cobertos

4

Entrada em convergência

Explorar proposta convergente combinando serviços de fibra e móvel em mercados selecionados

Primeira oferta convergente completa da TIM: Fibra + Móvel + Conteúdo

OFERTAS INDIVIDUAIS E FAMILIARES

OFERTAS REGIONAIS

ATENDIMENTO DEDICADO AO CLIENTE

DESCONTOS EXCLUSIVOS

UMA CONTA PARA TUDO

TIM ULTRACOMBO

FIBRA + MÓVEL

CONEXÃO DENTRO E FORA DE CASA.

600MEGA FIBRA
globoplay
INCLUIDO

70 GB MÓVEL

R\$ 149,99 /MÊS TUDO POR

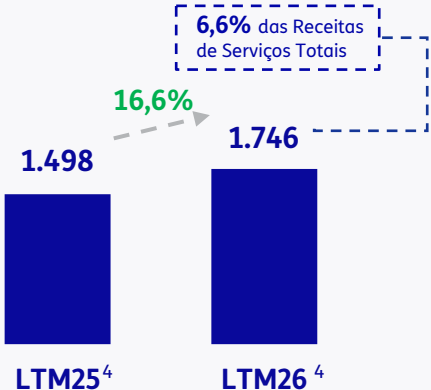


Ampliando o portfólio B2B à medida que a receita ganha relevância



RECEITA B2B EM FORTE RITMO

(Receita de Serviços B2B¹ em R\$ Mi; % A/A)



Novas Linhas de Negócio² alcançam 22% das receitas B2B

IOT

R\$ 1,25 Bi
em receita contratada³ B2B

V8

OS PRIMEIROS PASSOS NA INTEGRAÇÃO ENTRE TIM E V8

R\$ 102 Mi
em Receita Líquida Total no acumulado do ano (5 meses)

ATUALIZAÇÕES B2B



AGRICULTURA
29,6 Mi
hectares totais cobertos com 4G (+31,2% A/A)



UTILITIES
>558 mil
pontos de iluminação inteligente vendidos (+45,1% A/A)



LOGÍSTICA
13.776 Km
cobertos em rodovias (+97,3% A/A)

NOVOS PROJETOS



Nova Parceria com a CNH
Nova parceria com a CNH, expandindo a conectividade para 2 milhões de hectares nas zonas rurais de Minas Gerais



Projeto Smart Grid CPFL
Solução ponta a ponta de Rede Privativa para apoiar o projeto Smart Grid da CPFL



Projeto “Caminhos da Celulose”
Nova parceria com concessionária rodoviária no Mato Grosso do Sul, cobrindo 870 km, alinhada à nossa estratégia de Agronegócio



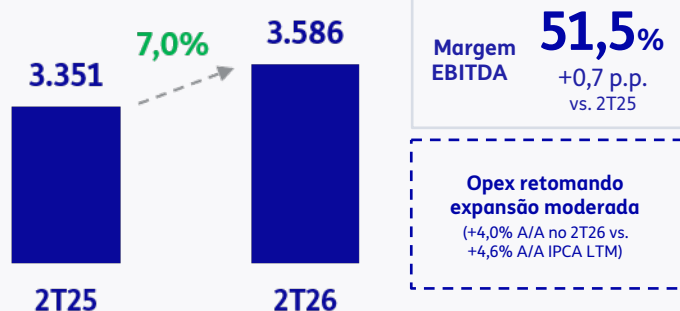
Entre as 10 primeiras empresas brasileiras a firmar parceria com a Anthropic
A parceria com Claude fortalece a capacidade da V8 e da TIM de entregar soluções corporativas de IA, ampliando sua proposta de valor B2B além dos serviços tradicionais de conectividade

(1) Receitas B2B ex-wholesale + receitas V8; (2) Inclui Network-as-a-Service, Data Partnership e IoT; (3) Desde 2018; (4) 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).

Crescimento do EBITDA e EBITDA-AL beneficiado por eficiências operacionais e de custos com leases

EBITDA RESILIENTE COM EXPANSÃO DE MARGEM

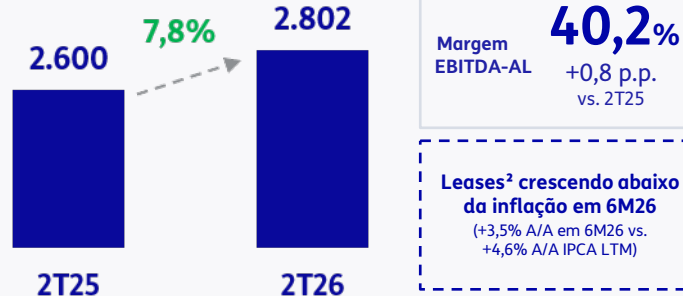
(EBITDA¹ em R\$ Mi e margem em %; %A/A)



EBITDA cresceu **6,8% A/A** em 6M26, enquanto a margem foi de **49,9%**, expandindo 0,4 p.p. A/A

MANTENDO A EVOLUÇÃO DO EBITDA-AL

(EBITDA-AL¹ em R\$ Mi e margem AL em %; %A/A)



EBITDA-AL cresceu **7,8% A/A** em 6M26, enquanto a margem foi de **38,7%**, expandindo 0,6 p.p. A/A



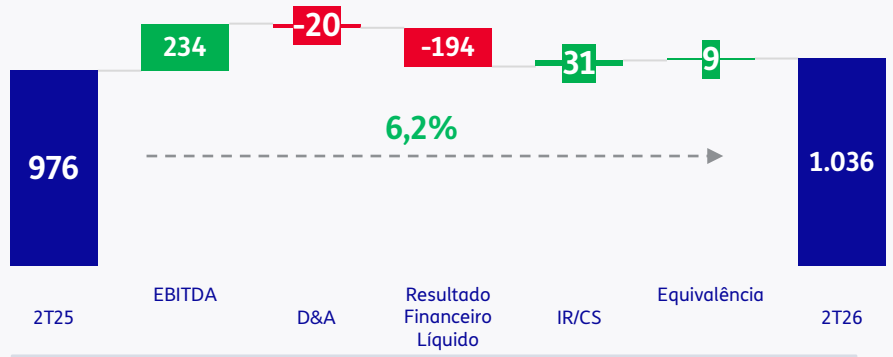
(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.



Expansão contínua da rentabilidade refletindo execução consistente

LUCRO LÍQUIDO EM RITMO SÓLIDO

(Lucro Líquido¹ em R\$ Mi; %A/A)



Lucro por ação no 2T26 foi de R\$ 0,43 vs. R\$ 0,40 no 2T25	Lucro Líquido cresceu 4,0% A/A em 6M26; LPA de R\$ 0,78
--	--

DESTAQUES ABAIXO DO EBITDA NO TRIMESTRE

Consolidação de M&As recentes (I-Systems e V8):

- Impacto em D&A: -R\$ 65 milhões
- Impacto no Resultado Financeiro Líquido: -R\$ 14 milhões

Resultado Financeiro Líquido

- Principalmente explicado por uma base comparativa mais desafiadora, uma vez que o 2T25 foi beneficiado por itens positivos que totalizaram R\$ 195 milhões (reversão de provisão cível e ganhos do fundo de 5G)

Benefício fiscal de JCP:

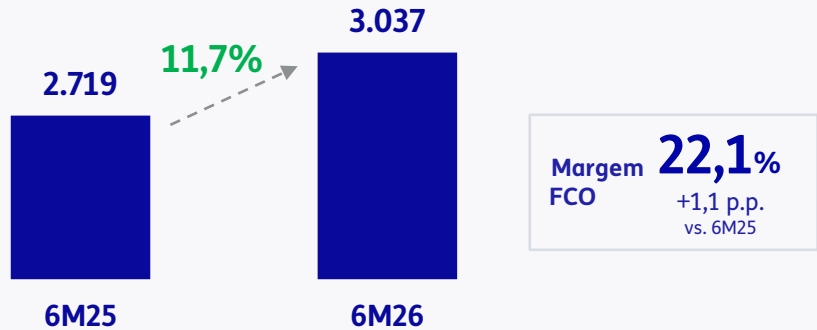
- R\$ 400 milhões de JCP anunciados no 2T26 (vs. R\$ 300 milhões no ano anterior)

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

Evolução do fluxo de caixa apoiada por sólido momentum operacional

MANTENDO UMA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS

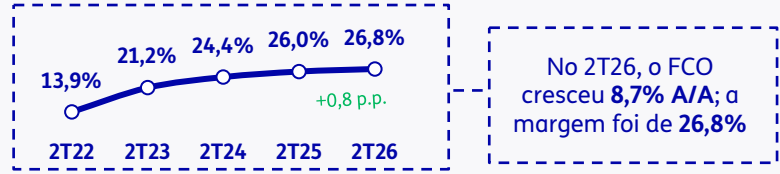
(FCO representa EBITDA-AL¹ menos Capex em R\$ Mi; %A/A)



Margem FCO **22,1%**
+1,1 p.p. vs. 6M25

MARGEM FCO

(Evolução trimestral; %)



(Em 6M26)

UM BALANÇO BEM POSICIONADO



SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA

R\$ 4,5 Bi em Caixa
(Aquisição da I-Systems totalmente paga em mai/26)



DÍVIDA BRUTA SOB CONTROLE

R\$ 17,0 Bi de Dívida, +1,7% A/A
R\$ 3,4 Bi de Dívida-AL, -6,7% A/A



ÍNDICE DE ALAVANCAGEM

0,89x de alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA)
-0,10x de alavancagem-AL (Dívida Líquida-AL/EBITDA-AL)



VALOR DA TFF FISTEL SUSPENSO

R\$ 4,8 Bi desde 2020

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2.

ESG como vetor estratégico de criação de valor sustentável

Ambiental

100% de eletricidade renovável impulsionando um futuro de menor carbono



100%
Energia renovável¹



132
Usinas de energia renovável



99,8%
Resíduos reciclados



2 anos
Líder em Engajamento de Fornecedores do CDP (nota máxima A)

Social

Construindo uma sociedade mais diversa, digital e conectada



27,0%
Pessoas negras em cargos de liderança



36,2%
Mulheres em cargos de liderança



63,7%
Colaboradores capacitados em competências digitais (IA & Agile)



+29 Mi
Hectares conectados

Governança

Fundamentos sólidos de governança reforçam a criação de valor de longo prazo



Selo Pró-Ética
Mantido



ISO 37001
Mantido



ISO 27001
Mantido

ISE B3

18 anos
no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 (ISE B3)

2S26: Execução disciplinada para alcançar nossos objetivos estratégicos e acelerar a transformação operacional



Motores de Crescimento

Expandir o alcance de mercado e destravar novas oportunidades de crescimento



Móvel

Portfólio renovado para atrair novos perfis de clientes, fortalecer a relevância da marca por meio do Rock in Rio e expandir o ecossistema digital em serviços financeiros e seguros



B2B

Ampliação do portfólio e avanço na cadeia de valor, com Network-as-a-Service, IoT e cross-selling por meio da V8



Banda larga

Ativo próprio de fibra com potencial adicional de monetização, elevando o take-up por meio da integração da I-Systems e de ofertas convergentes



Eficiência

Nosso programa de eficiência como vetor de criação de valor, fortalecendo margens e geração de caixa:

Opex

Disciplina de custos, produtividade e digitalização sustentando ganhos de eficiência

Capex

Economias e ganhos de eficiência apoiados por negociações com fornecedores, evolução tecnológica e sinergias de M&A

Lease

Otimização deve continuar com novos acordos em negociação



Transformação por IA

Múltiplos agentes implantados, construindo a base para uma transformação transversal na organização

Atendimento ao Cliente

- Automatizar cobrança de dívidas e negociações de pagamento
- Otimizar reclamações e processos de back-office

Compras

- Acelerar documentação de fornecedores e análise de compliance
- Automatizar fluxos de contestação de faturas

Jurídico

- Automatizar cadastro de processos, recuperação de evidências e classificação de casos

Tecnologia da Informação

- Aprimorar o ciclo de desenvolvimento de software com ferramentas de IA para codificação, testes e produtividade
- Automatizar suporte de TI e resolução de chamados

Rede

- Habilitar manutenção preditiva e preventiva da rede
- Reduzir indisponibilidades por meio de monitoramento com IA
- Detectar anomalias e otimizar o consumo de energia da rede