

# Divulgação de Resultados **4ºTRI2025**

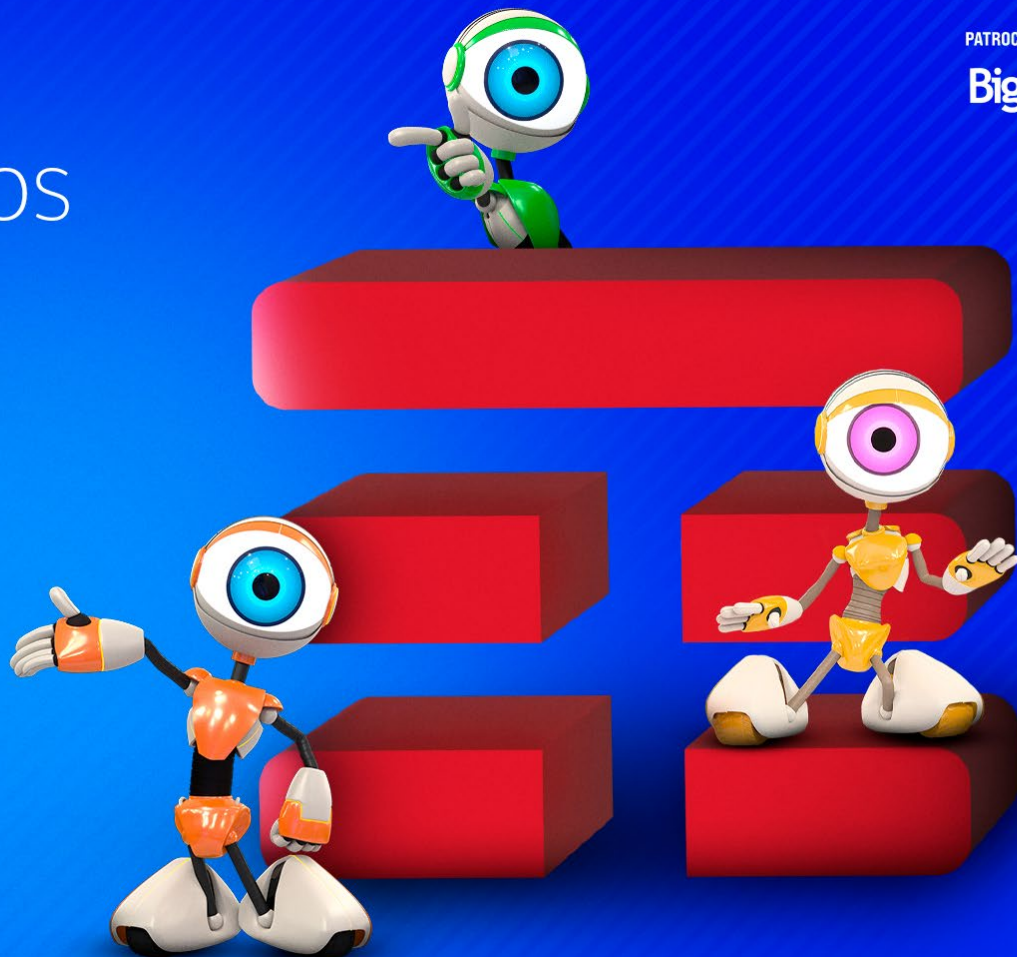
PATROCINADORA OFICIAL DO

**Big Brother  
Brasil**

**TIMB**  
LISTED  
NYSE

**TIMS**  
B3 LISTED NM  
ISE B3

 **TIM**



# Disclaimer



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.

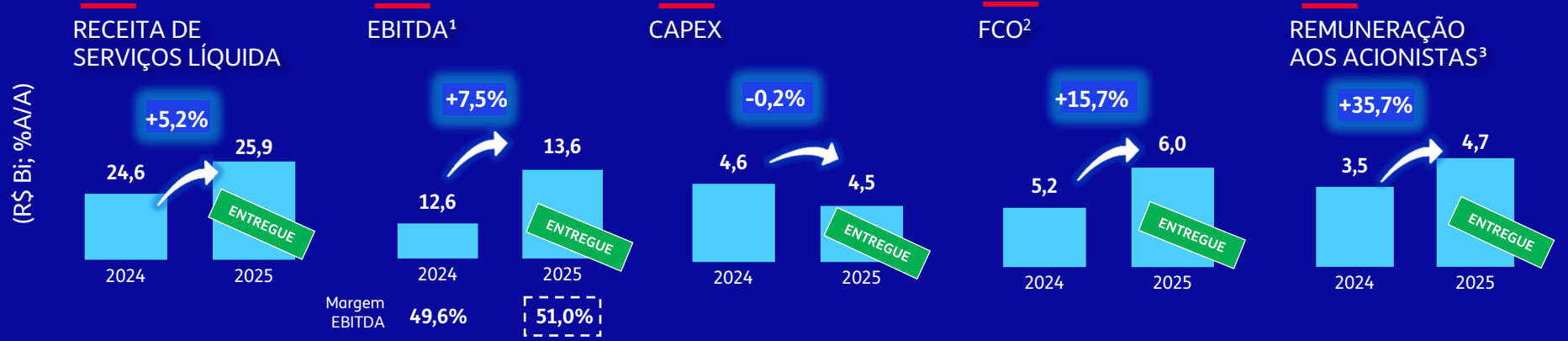


Os valores financeiros são apresentados **considerando os impactos da adoção da IFRS 16, salvo indicação em contrário**. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

- (1) Custos da Operação normalizados por: custos com serviços de consultoria jurídica no âmbito da aquisição da V8. Tech (+R\$ 25,8 milhões no 4T25) e do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros (+R\$ 1,0 milhão no 4T25, +R\$ 1,1 milhão no 2T25 e +R\$ 19,0 milhões no 1T25), e por 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\$ 26,8 milhões no 4T25, +R\$ 1,1 milhão no 2T25, +R\$ 19,0 milhões no 1T25 e +R\$ 10,0 milhões no 4T24). EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.
- (3) Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e por efeitos não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social (-R\$ 9,1 milhões no 4T25, -R\$ 387 mil no 2T25, -R\$ 6,5 milhões no 1T25 e -R\$ 3,4 milhões no 4T24).



# TIM avança com solidez, cumpre seu *guidance* e construiu uma base robusta para 2026



**GANHOS DE PRODUTIVIDADE**

A receita de serviços superou a inflação, enquanto os custos ficaram abaixo dela

**LÍDER NO 5G**

Mais de 1.000 cidades cobertas e o nível de conectividade continua subindo

**#1 EM QUALIDADE CONSISTENTE**

O TIM também venceu 6 prêmios nacionais no último relatório do Opensignal<sup>4</sup>

**MAIS DE R\$ 1 BI EM VTC<sup>5</sup>**

O TIM ultrapassa R\$ 1 Bi em valor contratado em todas as verticais B2B

**TIM NO “A LIST” DO CDP**

3 anos consecutivos na “A List” do CDP e 16 anos de reporte contínuo sobre o clima do CDP

(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2; (2) Fluxo de Caixa Operacional (“FCO”) representa EBITDA-AL menos Capex; (3) Incluindo o programa de recompra; (4) Relatório do Opensignal em 28 de janeiro de 2026 ([aqui](#)). (5) VTC – Valor total contratado

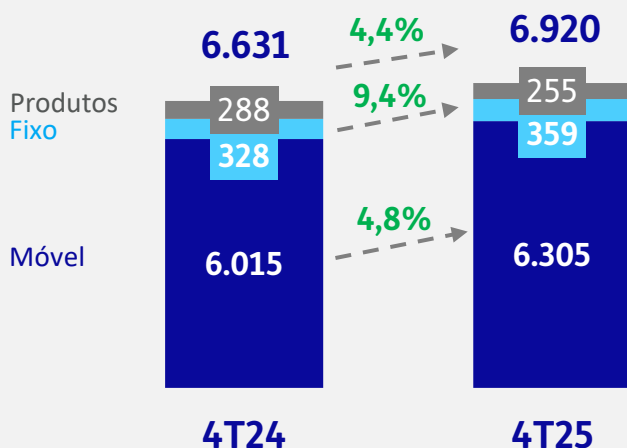
TIM S.A. – Relações com Investidores  
Apresentação de Resultados

3

# O segmento móvel e fixo impulsionou o crescimento consistente da Receita Líquida

## RECEITA LÍQUIDA TOTAL EM RITMO CONSISTENTE

(Receita Líquida Total em R\$ Mi; %A/A)



2025  
Receita

Receita de  
Serviços Líquida  
**+5,2% A/A**

Receita de  
Serviços Móveis  
**+5,4% A/A**

## PÓS-PAGO IMPULSIONA EXPANSÃO DO SERVIÇO MÓVEL ENQUANTO A QUEDA NO PRÉ-PAGO DIMINUI

MÓVEL



Receitas Pós-pago

**+9,5%**

A/A no 4T25

### PÓS-PAGO

O pós-pago está em um ciclo de forte expansão, refletido tanto no **desempenho da ARPU** quanto na **base de clientes**

Receitas Pré-Pago

**-6,5%**

A/A no 4T25

### PRÉ-PAGO

Queda na receita pré-paga **desacelerou** pelo **terceiro trimestre consecutivo**

## FTTH CONDUZ RECUPERAÇÃO DA FIXA

FIXO



R\$ **95,2**/Mês  
no 4T25

### FTTH ARPU

Crescimento do ARPU como motor da dinâmica da receita

**+7,6%**  
no 4T25 A/A

### BASE DE CLIENTES

11 meses de adições líquidas positivas na base de clientes

A receita FTTH voltou a ter uma **tendência positiva**



# O pós-pago mantém seu impulso positivo, enquanto o pré-pago mostra sinais de estabilização

O PÓS-PAGO CONTINUA LIDERANDO COM DESEMPENHO TRIMESTRAL ROBUSTO

QUEDA NA RECEITA PRÉ-PAGA DESACELERA

1 Dinâmicas positivas na base de clientes em todos os trimestres

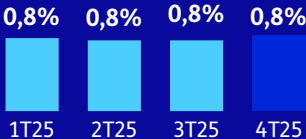
Adições Líquidas no Pós-pago (ex-M2M) (mil)



Crescimento de +6,0% na base pós-paga (ex-M2M)

2 Melhorando a retenção de clientes com gestão proativa dos níveis de churn

Churn Pós-pago (ex-M2M)



3 Impulsionando uma monetização mais forte dos clientes por meio de ajustes estratégicos de preços e uma migração constante para planos de maior valor

ARPU Pós-pago (ex-M2M)

R\$ **54,8**/Mês  
+3,1% A/A no 4T25

**+11,9%**

Crescimento A/A da migração de Pré-pago para Pós-pago no 4T25

**+12,0%**

Crescimento A/A da migração de Controle para Pós-pago puro no 4T25

Receitas Pré-pago (% A/A)



Recarregadores e a quantidade média de recarga mostraram sinais de estabilização na segunda metade do ano apoiados pelos esforços comerciais da Companhia, enquanto as migrações de pré-pago para pós-pago continuaram a avançar ao longo do período

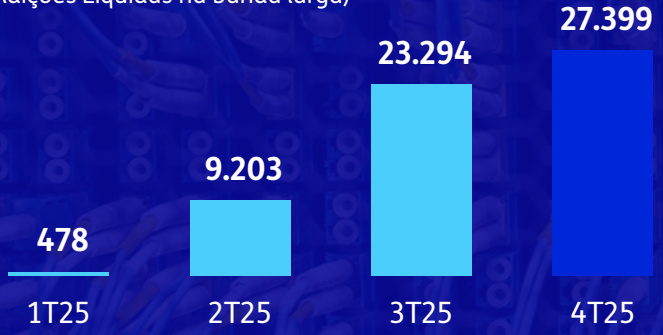




# As melhorias operacionais na banda larga estão começando a dar resultados

ADICÇÕES LÍQUIDAS DE VOLTA AO RITMO ENQUANTO A MIGRAÇÃO FTTH ACELERA

(Adições Líquidas na banda larga)

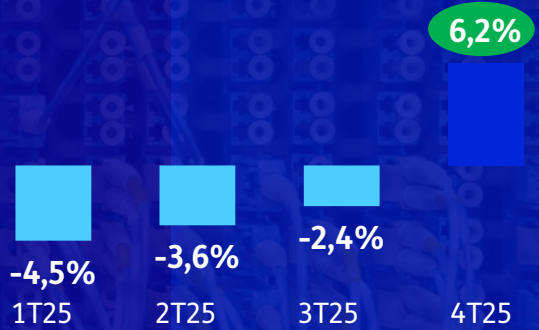


**850 mil**  
Clientes na Ultrafibra no 4T25

**98,9%**  
operando na rede FTTH

AS RECEITAS DA BANDA LARGA CRESCEM EM RITMO SÓLIDO ENQUANTO O ARPU FTTH PERMANECE ESTÁVEL

(Crescimento de Receita da TIM Ultrafibra; %A/A)



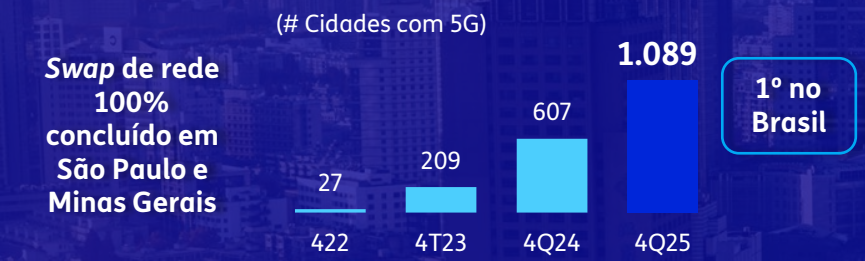
**R\$ 95,2/Mês**  
ARPU FTTH no 4T25

**3,6%**  
A/A no 4T25

A receita da banda larga voltou a crescer, apoiada pelo aumento das adições líquidas

# Manutenção da liderança em cobertura e qualidade da rede, enquanto avançamos na percepção da marca e na eficiência de custos

**LÍDER EM COBERTURA 5G, COM 52% MAIS CIDADES CONECTADAS DO QUE O SEGUNDO COLOCADO**



**SEIS VITÓRIAS NACIONAIS NO ÚLTIMO RELATÓRIO DA OPENSIGNAL<sup>2</sup>**

Melhor resultado em 6 categorias

- #1 Qualidade Consistente
- #1 Experiência de Confiabilidade
- #1 Experiência em vídeo
- #1 Experiência de vídeo ao vivo
- #1 Tempo na rede
- #1 Disponibilidade do 5G

Vencedor do índice de qualidade consistente 5G pela quarta vez consecutiva

## O PROJETO DE TROCA DE REDES CONTINUARÁ ATÉ 2026

**ANO NOVO, NOVO PROJETO PELA FRENTE...**

Swap de rede

**6,5 mil**

sites nas principais capitais até 2027

MAIOR COBERTURA

Aumentando a cobertura 5G em +38%

MAIOR CAPACIDADE

Melhorando a Capacidade em +40%



# Um ano de conquistas no B2B

TIM ESTÁ AUMENTANDO A PRESENÇA EM TODOS OS SETORES

**R\$ 1 Bi**

em receita  
contratada<sup>1</sup> no B2B

Conectividade como  
facilitadora de  
desenvolvimentos em  
setores-chave



## AGRO

**~26,2 Mi**

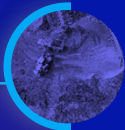
hectares totais cobertos com 4G  
(+33% A/A)



## LOGÍSTICA

**10.259 Km**

de rodovias cobertas  
(+83% A/A)



## MINERAÇÃO

**Principais mineradoras  
do Brasil**

*... bem como operadores líderes em  
setores adjacentes*



## UTILITIES

**>472 mil**

Pontos de iluminação inteligentes  
vendidos (+39% A/A)



## INTERNET DOS CARROS

**+569 mil**

veículos com *hotspot* de  
internet embutido



## OUTROS

**Testando novos produtos:**

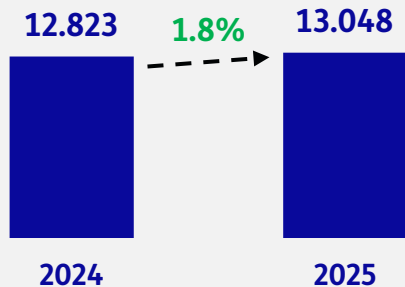
- Transmissão da F1 em SP
- Porsche C Cup
- Carnaval no RJ



# A disciplina de custos ao longo do ano permitiu expansão excepcional do EBITDA e uma margem recorde

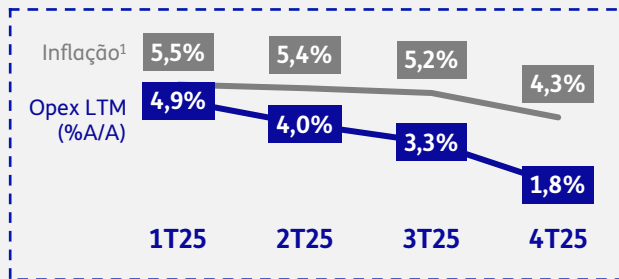
## GESTÃO DISCIPLINADA DE CUSTOS: OPEX 2025 CRESCENDO BEM ABAIXO DA INFLAÇÃO

(Opex normalizado<sup>2</sup> em R\$ Mi; %A/A)



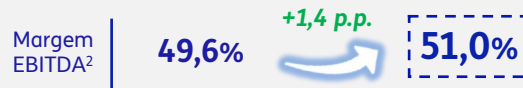
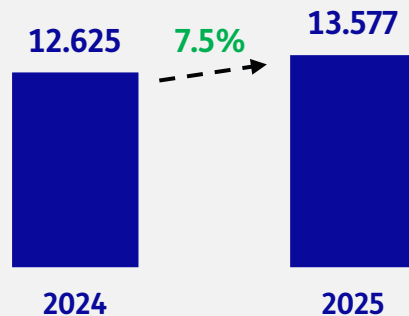
### PROGRAMA DE EFICIÊNCIA MULTI-CAMADAS

A gestão eficiente de custos levou o Opex a crescer abaixo da inflação em todos os trimestres de 2025



## EXPANSÃO SÓLIDA DO EBITDA LEVANDO A MARGEM A MÁXIMAS HISTÓRICAS

(EBITDA normalizado<sup>2</sup> em R\$ Mi; %A/A)



**4T25**  
EBITDA e Margem²

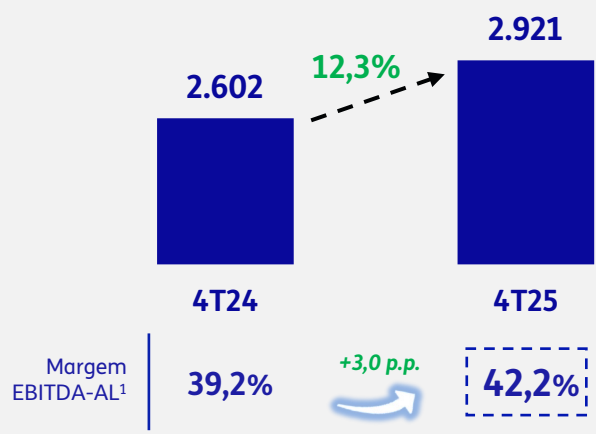
**EBITDA²:**  
+9,7% A/A

**Margem²:**  
53,1%  
(+2,6 p.p.)

(1) Inflação (IPCA) acumulado 12 meses terminando em dezembro de 2025, fonte: IBGE; (2) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.

# Gestão eficaz dos custos de lease atua como fator-chave para a evolução consistente do EBITDA-AL

**MAIS UMA SÓLIDA MARGEM DE CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS IMPULSIONANDO O EBITDA-AL**  
(EBITDA-AL normalizado<sup>1</sup> em R\$ Mi; %A/A)

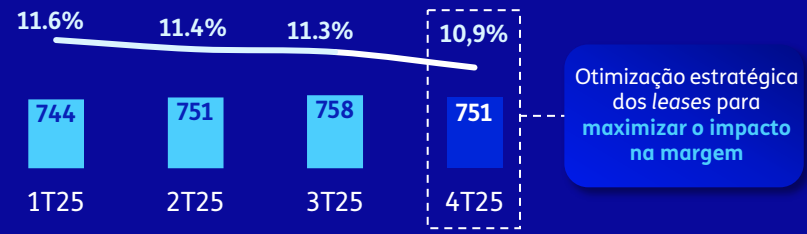


**2025**  
EBITDA-AL e Margem<sup>1</sup>

EBITDA-AL<sup>1</sup>:  
**+8,3% A/A**

Margem<sup>1</sup>:  
**39,7%**  
(+1,3 p.p.)

**ENCERRANDO 2025 COM A INTENSIDADE DE LEASES EM QUEDA...**  
(Leases em R\$ Mi; Leases como % da Receita Líquida, %)



Otimização estratégica dos leases para maximizar o impacto na margem

**... À MEDIDA QUE AS INICIATIVAS DO PROGRAMAS DE EFICIÊNCIA SÃO EXECUTADAS E COMEÇAM A GERAR BENEFÍCIOS**

Consolidando ~9 mil torres (30% da infraestrutura) em um único contrato até 2034

Governança simplificada e eficiência operacional, por meio de contratos unificados e gestão regional

Maior previsibilidade e sustentabilidade de custos, por meio de termos atualizados alinhados às condições do mercado

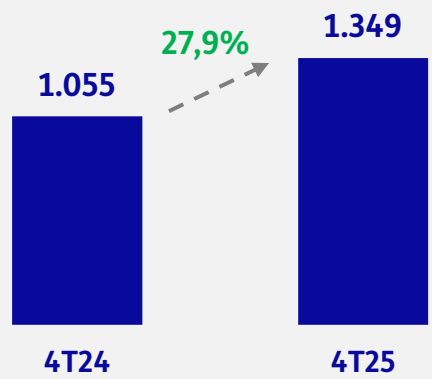
Parceria de longo prazo fortalecida, apoiando os objetivos estratégicos da TIM sob o Plano de Eficiência de Leases

(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.

# Um ano definido por lucro histórico e geração de caixa resiliente maximizando a remuneração dos acionistas

## ATINGINDO OS NÍVEIS MAIS ALTOS DE LUCRO LÍQUIDO COM MAIS UM CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS

(Lucro Líquido¹ em R\$ Mi; %A/A)



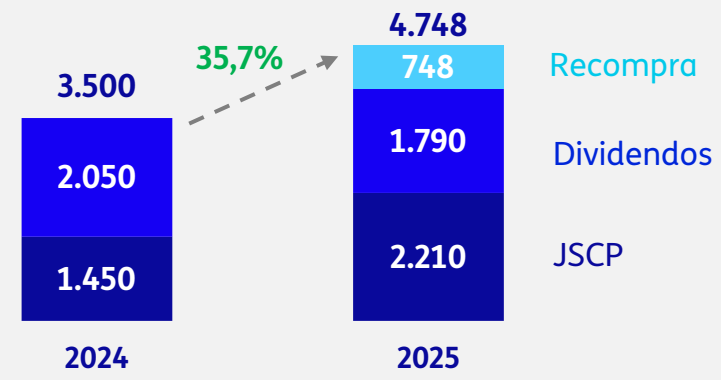
**2025**  
Lucro Líquido¹

**R\$ 4,3 Bi**

**+37,4% A/A**

## REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS SEGUE FORTE, HONRANDO NOSSOS COMPROMISSOS

(JSCP e Dividendos anunciados + Programa de Recompra em R\$ Mi; %A/A)



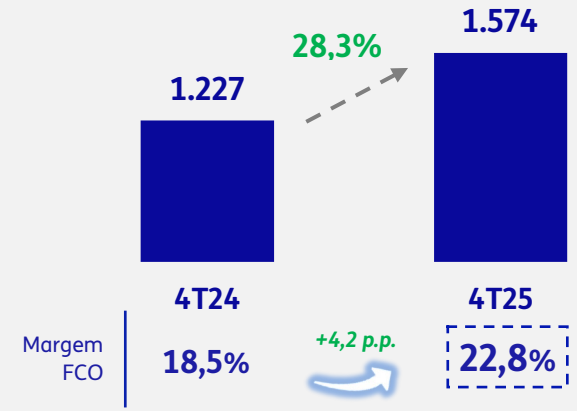
**Lucro por Ação:**  
**+39,1% A/A**

**Payout²:**  
**139%**

# Mentalidade voltada para disciplina financeira apoiou mais uma expansão robusta do fluxo de caixa operacional

## CRESCIMENTO FORTE E SUSTENTADO DE DOIS DÍGITOS NO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

(FCO representa EBITDA-AL<sup>1</sup> menos Capex em R\$ Mi; %A/A)



**2025**  
FCO e Margem

**FCO:**  
**+15,7% A/A**

**Margem:**  
**22,7%**  
(+2,2 p.p.)

## POSIÇÃO SÓLIDA DE CAIXA PERMITINDO PAGAMENTOS SUPERIORES AOS ACIONISTAS

(Total de Caixa em R\$ Mi; %A/A)



## POSIÇÃO FINANCEIRA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM



**Dívida Líquida: R\$ 11.112 Mi**  
(+5,7% A/A)

**Dív. Líquida-AL: -R\$ 2.418 Mi**  
(+32,7% A/A)



**Alavancagem: 0,82x**  
(Div. Líquida/ EBITDA<sup>1</sup> 12M)

**Alavancagem-AL: -0,23x**  
(Div. Líquida-AL/ EBITDA-AL<sup>1</sup> 12M)

(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.





# Fechamos o ano no rumo certo, com um *framework* claro para 2026

## Móvel: O cliente em 1º lugar impulsiona a rentabilidade



Garantir competitividade em todos os segmentos, com uma gestão avançada da base de clientes, apoiada em 3 pilares:

- Melhor Rede: evolução contínua da qualidade e da experiência
- Melhor Serviço: uso de IA para acelerar a transformação do cuidado ao cliente
- Melhor Oferta: inovação focada em valor para impulsionar a evolução do portfólio

Reorientar o modelo de parcerias para acelerar receitas e expandir a base de clientes.



## Transformação interorganizacional da IA

Elevar a adoção da IA a um nível transformador tornando-se uma organização *AI-First*



## Eficiência como motor da criação de valor

Disciplina consistente, combinada com alocação estratégica de capital e gastos, focados em explorar novas frentes



## ESG: base para nossa estratégia e integrada com toda a Companhia

Consolidar nossa liderança na América Latina, gerando valor para Pessoas, Sociedade e Meio Ambiente

## Banda larga: Crescimento sustentável com opcionalidade para o futuro



Impulsionar a melhoria operacional para sustentar o crescimento orgânico

Manter a opcionalidade para acelerar a banda larga à medida que o mercado evolui

## B2B: Acelerando em um novo caminho de crescimento



Acelerar a adoção do “Network as a service” enquanto expandimos nosso portfólio de soluções IoT e ofertas de tecnologia

Reestruturar o modelo operacional para permitir escalabilidade

Acelerar receitas provenientes de iniciativas de monetização de dados

**Detalhes do plano estratégico e *guidance* no dia 24 de fevereiro**

