

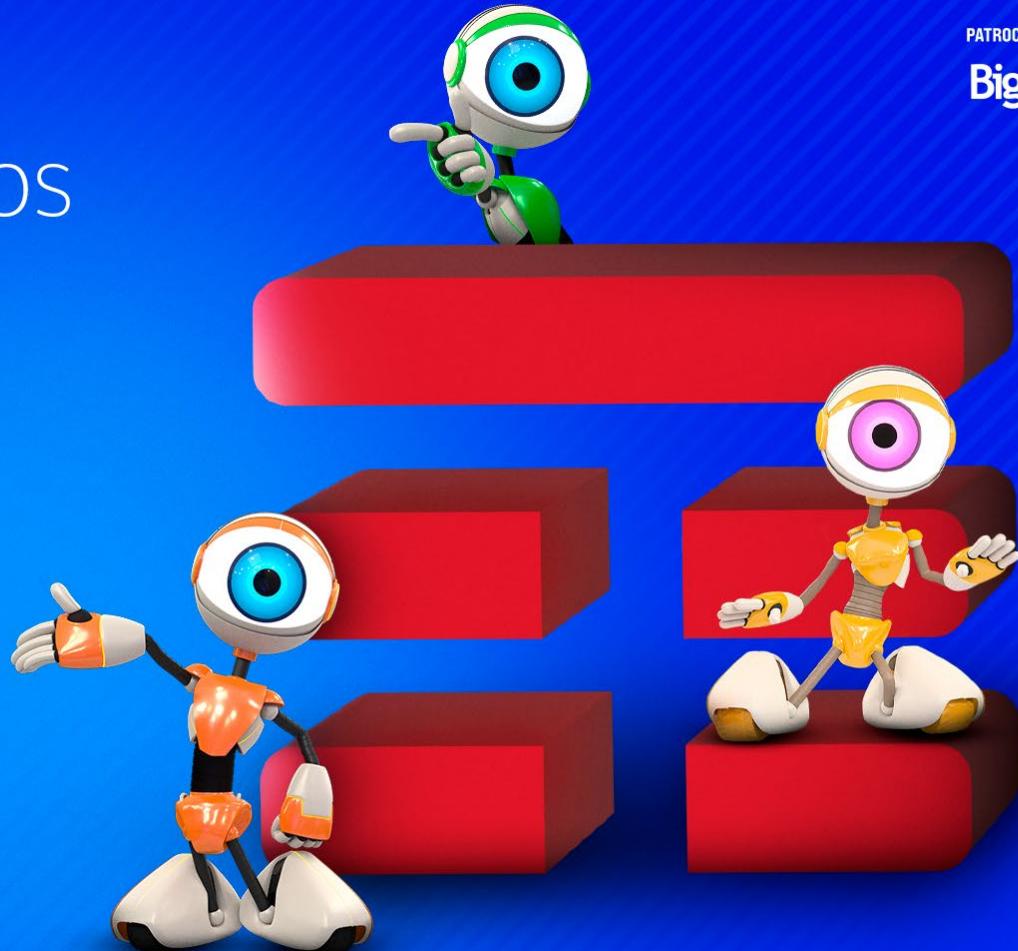
Divulgação de Resultados

4º TRI 2025

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**



PATROCINADORA OFICIAL DO
Big Brother
Brasil

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.

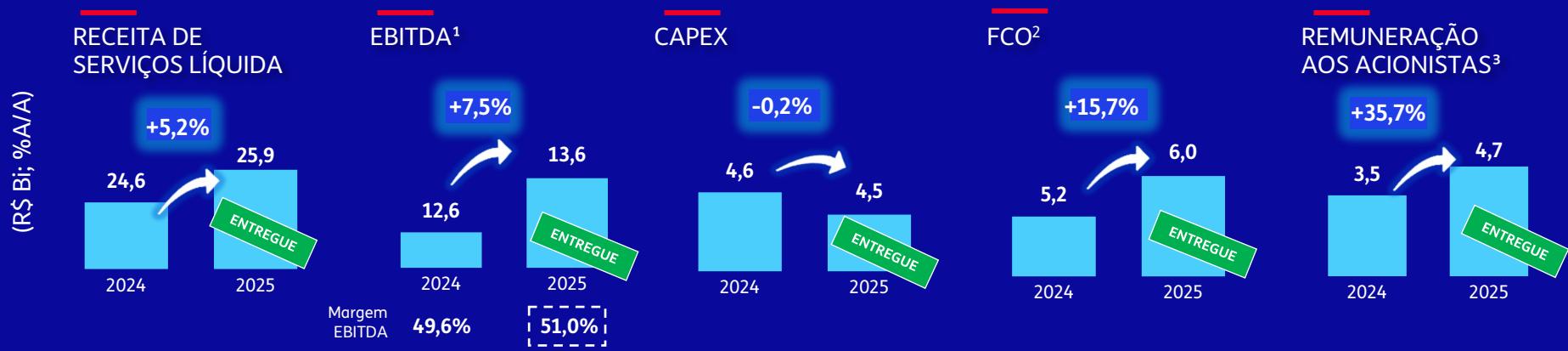


Os valores financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção da IFRS 16, salvo indicação em contrário. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

- (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 da Opensignal⁴

MAIS DE R\$ 1 BI EM VTC⁵
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

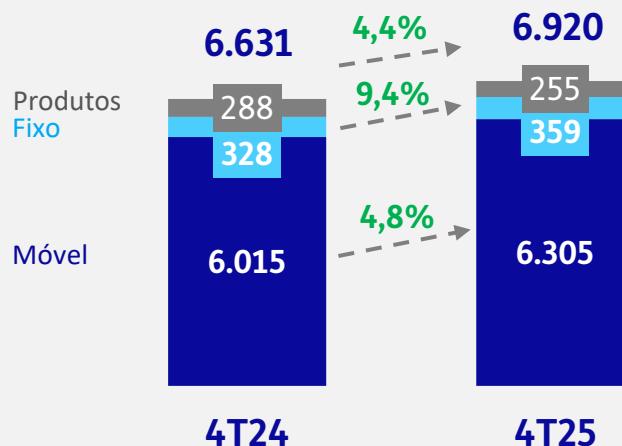
(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2; (2) Fluxo de Caixa Operacional (“FCO”) representa EBITDA-AL menos Capex; (3) Incluindo o programa de recompra; (4) Relatório do Opensignal em 28 de janeiro de 2026 ([aqui](#)). (5) VTC – Valor total contratado



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

Receitas Pós-pago

+9,5%
A/A no 4T25

MÓVEL



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

R\$ **95,2**/Mês
no 4T25

FIXO



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**

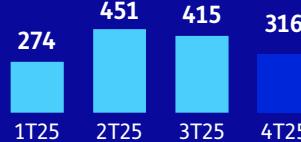


O pós-pago mantém seu impulso positivo, enquanto o pré-pago mostra sinais de estabilização

O PÓS-PAGO CONTINUA LIDERANDO COM DESEMPENHO TRIMESTRAL ROBUSTO

1 Dinâmicas positivas na base de clientes em todos os trimestres

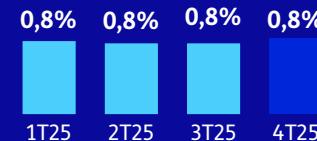
Adições Líquidas no Pós-pago (ex-M2M) (mil)



Crescimento de +6,0% na base pós-pago (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

QUEDA NA RECEITA PRÉ-PAGA DESACELERA

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

ADIÇÕES LÍQUIDAS DE VOLTA AO RITMO ENQUANTO A MIGRAÇÃO FTTH ACELERA

(Adições Líquidas na banda larga)

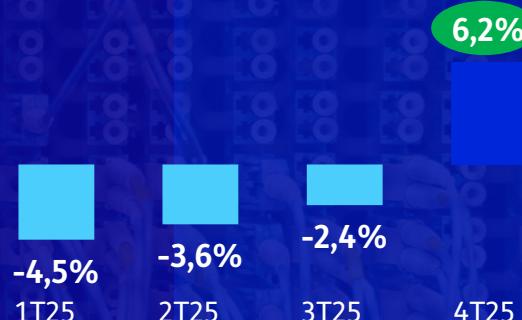


850 mil
Clientes na
Ultrafibra no
4T25

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)



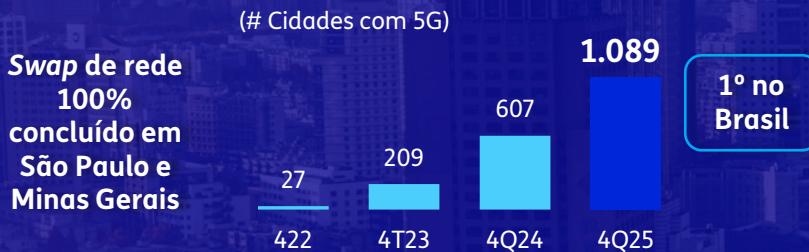
A receita da banda larga voltou a crescer, apoiada pelo aumento das adições líquidas

R\$ 95,2/Mês
ARPU FTTH no
4T25

3,6%
A/A no 4T25

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 OPENSIGNAL²



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



ANO NOVO,
NOVO
PROJETO
PELA
FRENTE...

O PROJETO DE TROCA DE REDES CONTINUARÁ ATÉ 2026

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
contratada¹ no B2B

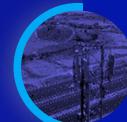
Conectividade como
facilitadora de
desenvolvimentos em
setores-chave



AGRO

~26,2 Mi

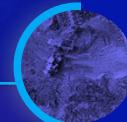
hectares totais cobertos com 4G
(+33% A/A)



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

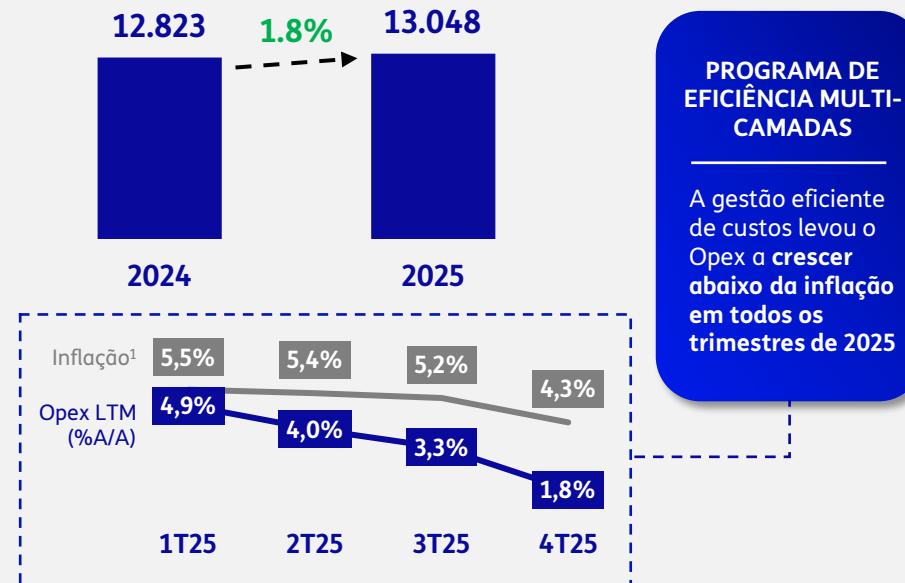
Testando novos produtos:

- 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

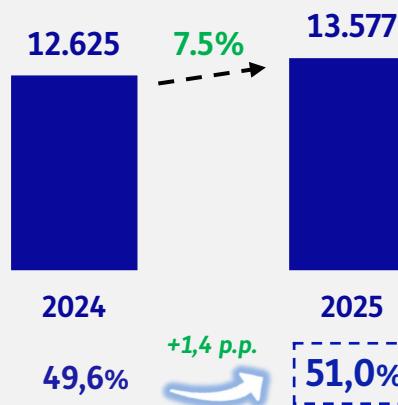
GESTÃO DISCIPLINADA DE CUSTOS: OPEX 2025 CRESCENDO BEM ABAIXO DA INFLAÇÃO

(Opex normalizado² em R\$ Mi; %A/A)



EXPANSÃO SÓLIDA DO EBITDA LEVANDO A MARGEM A MÁXIMAS HISTÓRICAS

(EBITDA normalizado² em R\$ Mi; %A/A)

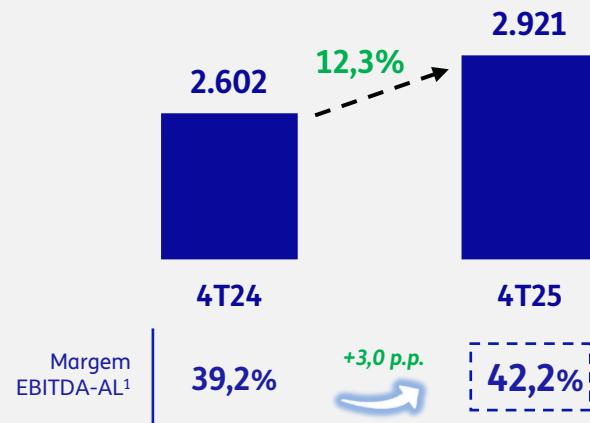


(1) Inflação (IPCA) acumulado 12 meses terminando em dezembro de 2025, fonte: IBGE; (2) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2.

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 normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)

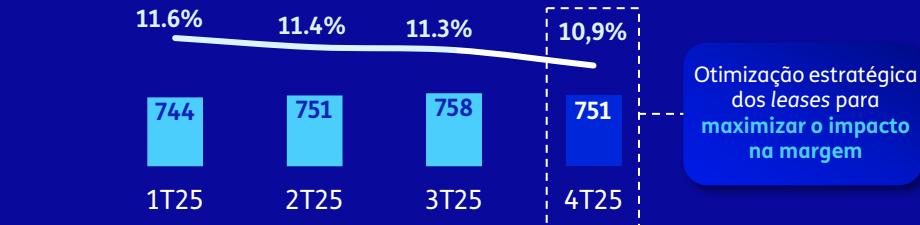


2025	EBITDA-AL: +8,3% A/A	Margem ¹ : 39,7% (+1,3 p.p.)
EBITDA-AL e Margem ¹		

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

ENCERRANDO 2025 COM A INTENSIDADE DE LEASES EM QUEDA...

(Leases em R\$ Mi; Leases como % da Receita Líquida, %)



... 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

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

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

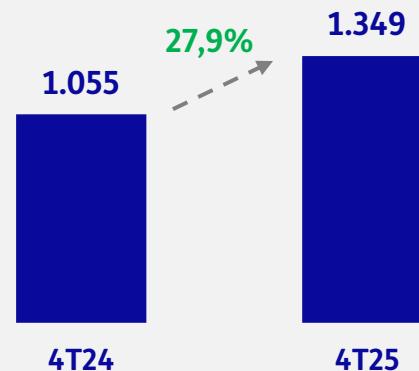
Parceria de longo prazo fortalecida, apoiando os objetivos estratégicos da TIM sob o Plano de Eficiência de Leases



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 anunciamos + Programa de Recompra em R\$ Mi; %A/A)



Lucro por Ação:
+39,1% A/A

Payout²:
139%

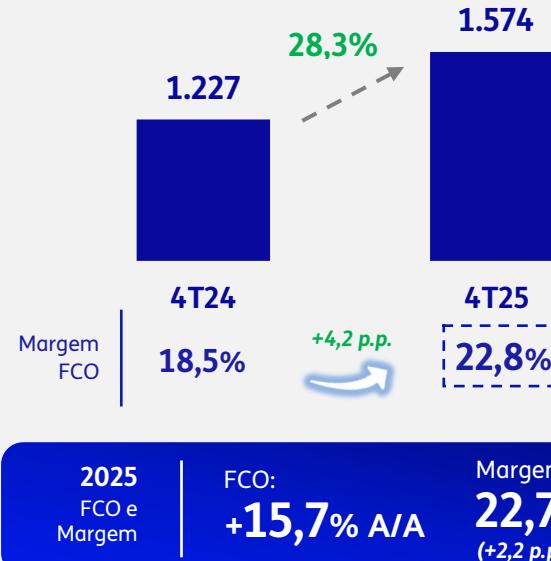
(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2; (2) O indicador payout representa o valor total dos dividendos, juros sobre capital próprio e programa de recompra pagos em 2025, dividido pelo lucro líquido do ano.



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-AL¹ menos Capex em R\$ Mi; %A/A)



■ 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/EBITDA¹ 12M)

Alavancagem-AL: -0,23x
(Div. Líquida-AL/EBITDA-AL¹ 12M)



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.

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



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

