



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 1º TRI 2026

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 e Despesas Operacionais normalizados por: custos com serviços de consultoria para projetos estratégicos (+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\$ 19,0 milhões no 1T25).
- (2) EBITDA normalizado por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais. EBITDA-AL normalizado por efeitos não recorrentes no EBITDA e excluindo o impacto de multas de descomissionamento de sites.
- (3) Lucro Líquido normalizado com base nos itens descritos em Custos e Despesas Operacionais e no Imposto de Renda e Contribuição Social (-R\$ 2,0 milhões no 1T26 e -R\$ 6,5 milhões no 1T25).

O desempenho no início do ano confirma a consistência da nossa trajetória

(1T26)

RECEITA DE SERVIÇOS

6,5% A/A

Crescimento impulsionado pelos avanços em Mobile e Ultrafibra

RECEITA DE SERVIÇOS MÓVEIS

5,6% A/A

O desempenho da RSM refletiu mais uma vez a consistência do segmento pós-pago, o principal motor do crescimento da receita

NOVA PARCERIA COM

PICPAY

Com a parceria com o PicPay, a TIM amplia sua distribuição e o cross-sell de serviços financeiros

EBITDA¹-AL

7,8% A/A

Expansão com margem de 37,1% (+0,5p.p.)

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL²

16,8% A/A

Geração de caixa com aumento de margem

SWAP DE REDE

Avanços em Brasília e Belo Horizonte

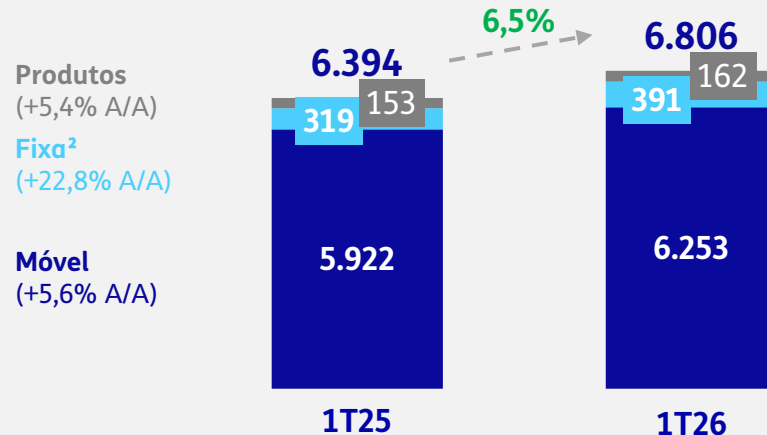
Beneficiando mais de 3 milhões de clientes em ambas as regiões e modernizando mais de 1.400 sites

(1) EBITDA-AL normalizado menos Capex; (2) Fluxo de Caixa Operacional ("FCO") representa EBITDA-AL menos Capex.

Crescimento sólido da receita líquida de serviços em móvel e fixa

RECEITA LÍQUIDA TOTAL EM RITMO SÓLIDO

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



MÓVEL

ARPU TOTAL

R\$ **33,7**/mês
no 1T26
(+5,8% vs 1Q25)

Desempenho móvel consistente impulsionado por:

Rec. Pós-pago
+7,5% A/A

Monetização da base impulsiona o crescimento

Rec. Pré-Pago
-6,5% A/A

Estabilização da tendência de queda

FIXO

ARPU FTTH

R\$ **93,8**/mês
no 1T26
(+3,2% vs 1Q25)

Crescimento do ARPU impulsionando a dinâmica da receita

BASE DE CLIENTES

+11,4%
no 1T26 A/A

4º trimestre de adições líquidas positivas na Ultrafibra





Fortalecendo a competitividade em todos os segmentos por meio de iniciativas contínuas de nossa estratégia 3Bs

Melhor Rede

MODERNIZAÇÃO DA REDE

Modernização da rede nos principais centros urbanos do Brasil

LANÇAMENTO DE NOVAS CIDADES COM IA EMBARCADA

BELO HORIZONTE +2 Mi de usuários beneficiados
722 sites modernizados

BRASÍLIA +1 Mi de usuários beneficiados
680 sites modernizados

Automação impulsionada por IA para aumentar a eficiência da rede e o desempenho operacional

Melhor Oferta

MARCA E PERCEPÇÃO

Patrocínio BBB 26: TIM é líder em engajamento com impacto tangível nos negócios

#TIMnoBBB26

+32% em novas aquisições de clientes para os Planos TIM Controle durante o BBB¹

+26% vendas de planos Controle no e-commerce

+60,9% em visitas de sites e e-commerce versus um cenário de não ativação¹

140 mil escaneamentos de QR Code em 4 dinâmicas do programa



Melhor Serviço

ESTRATÉGIA DE EVOLUÇÃO DIGITAL

O aplicativo Meu TIM está ajudando a melhorar a experiência do cliente e a jornada de vendas

MEU  TIM APP

18,4Mi Usuários únicos mensais no app¹

+35% Crescimento nas vendas no e-commerce iniciado via aplicativo

+14% Crescimento das receitas de recarga²



1. Dados até o final de março de 2026;
2. Não exclusivo do app.



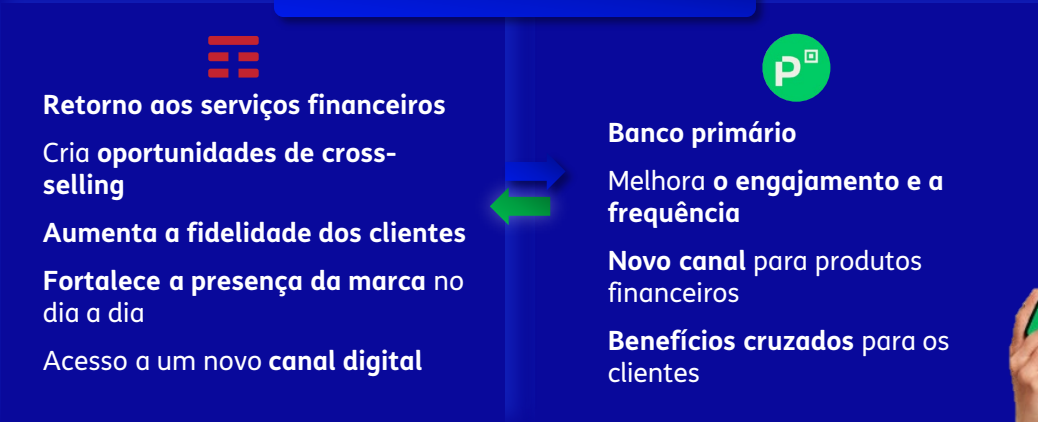
Aprimorando o Ecossistema Digital da TIM: PicPay como novo parceiro financeiro

Duas marcas fortes com plataformas de alcance massivo estão unindo forças para criar uma proposta única e entregar uma experiência mais completa, digital e integrada

PICPAY EM RESUMO¹

- 3º maior** banco digital no Brasil
- 67 Mi** de contas
- Super app** de serviços financeiros
- R\$ 550 Bi** em VTP² consolidado
- 11%** de cobertura no PIX³

PARCERIA GANHA-GANHA



PROPOSTA DE VALOR PARA CLIENTES TIM



Inclusão financeira com acesso conveniente a serviços

Conta digital, cartões de crédito, empréstimos pessoais e muito mais



Simplicidade e agilidade

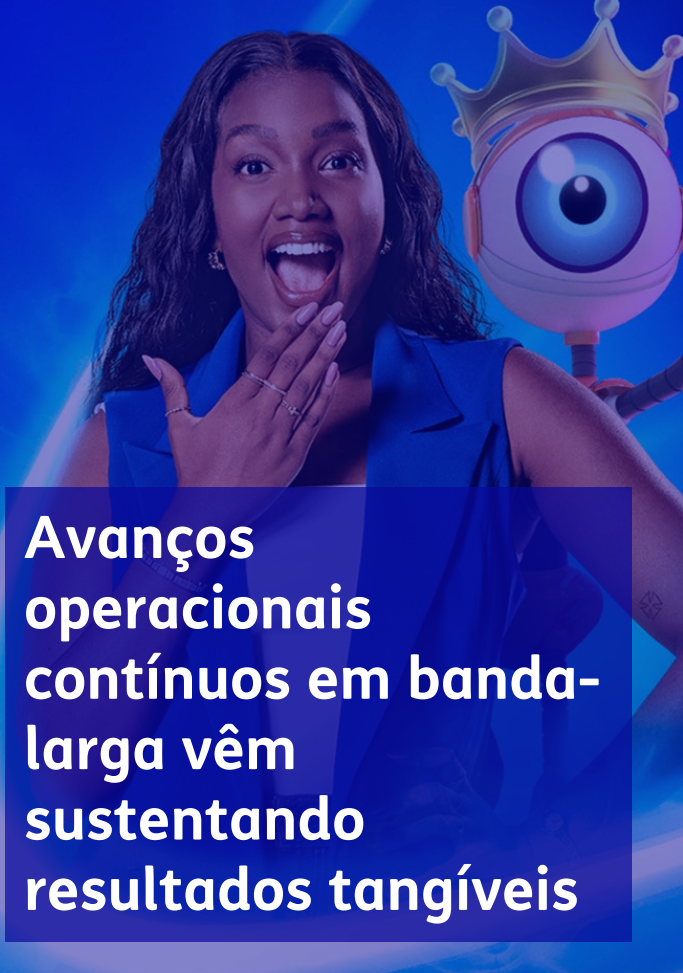
Jornadas totalmente digitais e integradas



Benefícios cruzados baseados na fidelidade

Premia fidelidade por meio de benefícios, incluindo *cashback*, *vouchers* e descontos no *marketplace*

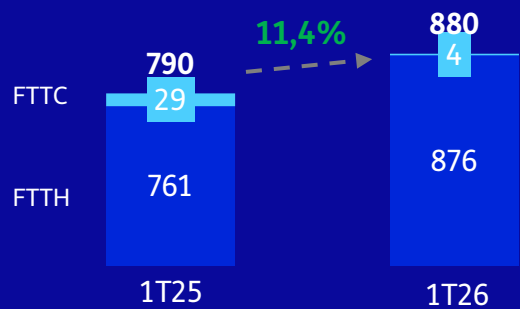
1. Fontes: Relatório de resultados do 4T25 da PicPay; 2. Volume Total de Pagamentos em 2025; representa a soma bruta de todas as transações processadas; 3. Relatório de iniciação do HSBC (19/2/26), transações Pix que começam ou terminam em uma conta PicPay.



Avanços operacionais contínuos em banda-larga vêm sustentando resultados tangíveis

ADIÇÕES LÍQUIDAS SUSTENTAM O CRESCIMENTO ENQUANTO A MIGRAÇÃO FTTH ACELERA

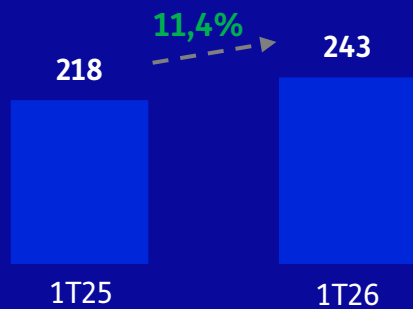
(Base de Clientes de Banda Larga, mil)



99,5% operando na rede FTTH
92% opera em velocidades de 400 Mbps ou mais

AS RECEITAS DE BANDA LARGA CRESCERAM PELO SEGUNDO TRIMESTRE CONSECUTIVO

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



R\$ 93,8/mês
FTTH ARPU no 1T26 (+3,2% A/A)

Melhorias operacionais estão se traduzindo em uma recuperação sustentada na receita de banda larga

Atualização B2B IoT

**A RECEITA CONTRATADA
CRESCEU 30% A/A E ATINGIU
R\$1,08 BI NO 1T26**



Agronegócio

~27,3 Mi

hectares totais cobertos
com 4G (+32% A/A)



Logística

11.096 km

cobertos por rodovias
(+86% A/A)



Utilidade pública

>479 mil

Pontos de iluminação
inteligentes vendidos (+32% A/A)

Parceria Axia: Primeira Usina Hidrelétrica 5G

APRIMORANDO A CONECTIVIDADE EM SITE ESTRATÉGICO DA AXIA

*A Usina de Itumbiara será equipada com cobertura
simultânea 4G e 5G, com implementação prevista em 2026*

Mudança para uma nova frente

19

USINAS HIDRELÉTRICAS
COM 4G

5G

1º

USINA
HIDRELÉTRICA 5G

Impacto social

478 mil

PESSOAS
BENEFICIADAS

13

ESCOLAS
PÚBLICAS

+4,8 mil

PROPRIEDADES
RURAIS

58

CIDADES
BENEFICIADAS

V8: Expansão da nossa proposta de valor em B2B

V8 EM RESUMO

10
ANOS DE
HISTÓRIA

+240
CLIENTES

+300
COLABORADORES

R\$40 Mi
RECEITA LÍQUIDA
EM FEV E MAR DE
2026

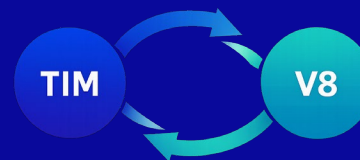
**SOLUÇÕES
CONVERGENTES
PARA TIM**

IOT + IA APLICADA ÀS
VERTICAIS DE
NEGÓCIOS



V8 + TIM: POTENCIAL MULTIPLICADOR

Escala, capilaridade e a capacidade de expandir o escopo nas contas onde a V8 já atua



Relacionamentos estratégicos em contas-chave, sólida expertise técnica e alta velocidade de execução

Abertura mútua de portas transforma rede de relacionamentos em pipeline qualificado e imediato



A Agenda Tecnológica da TIM começa a dar frutos

Execução do programa de IA: primeiras entregas já se traduzem em benefícios iniciais

DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE

Implantação de **agentes de IA ao longo do ciclo de vida de desenvolvimento de software** para aumentar a produtividade, otimizar o capex e acelerar o *time-to-market*

31%

Redução no # semanas para desenvolvimento completo

+22%

de ganhos de produtividade

ACESSO A DADOS E JORNADA DIGITAL

Evolução da camada de dados dos canais digitais para uma arquitetura em **nuvem preparada para IA** (Bigtable), **otimizando a experiência digital**

Até **4x**

de melhoria no desempenho de acesso a dados nas jornadas do Meu TIM App e do e-commerce

+60%

de eficiência nos custos de licença

Otimização da alocação de CAPEX de TI

ACELERANDO A ADOÇÃO DE IA E A CAPTURA DE GANHOS EM DIVERSOS SEGMENTOS DE NEGÓCIO

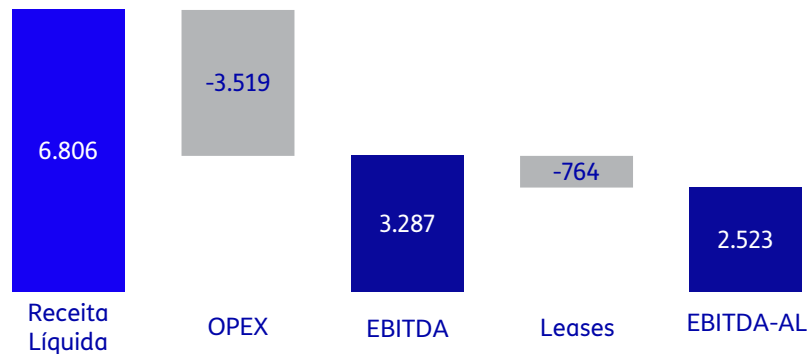
✓ **Parceria ampliada com Microsoft e Google para soluções de IA**

✓ **Escala da construção de agentes de IA para novos modelos operacionais**

✓ **Aplicando FinOps de IA**

Expansão resiliente do EBITDA enquanto o EBITDA-AL mantém um ritmo sólido, impulsionado pela eficiência do arrendamento

EVOLUÇÃO DAS RECEITAS AO EBITDA-AL – 1T26 (em R\$ Mi)



EBITDA

+6,6%
A/A EBITDA¹
vs 1T25

Margem EBITDA¹
de **48,3%**
(estável vs 1T25)

EBITDA-AL

+7,8%
A/A EBITDA¹-AL
vs 1T25

37,1%
de Margem EBITDA¹
(+0,5 p.p. vs 1T25)

**Leases crescendo
abaixo da inflação**
(+2,7% A/A no 1T26 vs
+4,1% IPCA 12M)

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

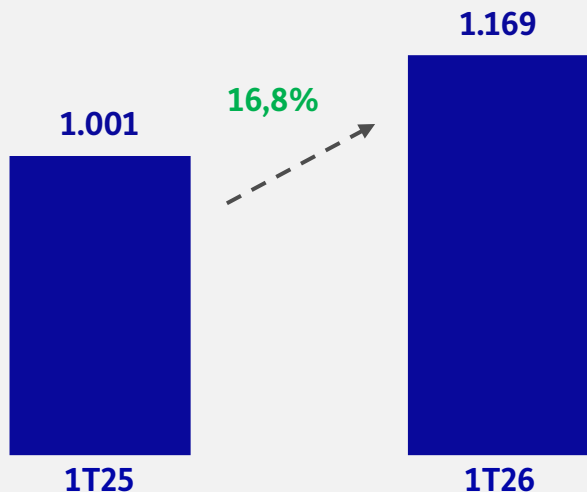
(2) Excluindo R\$ 31 Mi e R\$ 23 Mi em multas no 1T25 e 1T26, respectivamente.



Disciplina operacional reforçando a geração de caixa

EXECUÇÃO CONSISTENTE SUPORTANDO O CRESCIMENTO DO FCO

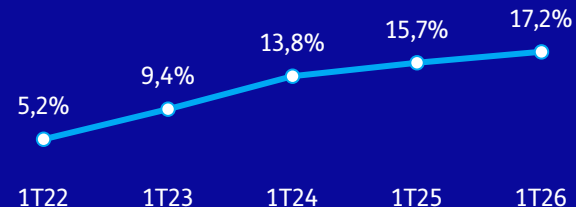
(FCO representa EBITDA-AL normalizado¹ menos Capex em R\$ Mi; %A/A)



- ✓ O desempenho do EBITDA-AL, aliado a um CAPEX controlado, impulsionou a expansão de dois dígitos do Fluxo de Caixa Operacional

AUMENTO DA MARGEM FCO

(FCO sobre Receita Líquida, %)



DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPEX

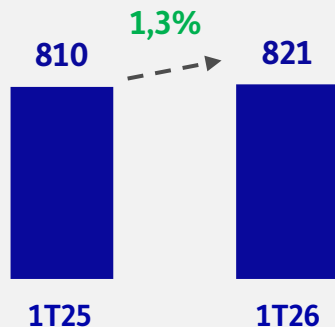
- ✓ **R\$ 1,35 Bi**
CAPEX no 1T26 em linha com a sazonalidade esperada
- ✓ **19,9%**
CAPEX sobre Receita Líquida (vs. 20,9% no 1T25)

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

Resultados sólidos suportam retornos consistentes e balanço saudável

LUCRO LÍQUIDO EM RITMO POSITIVO

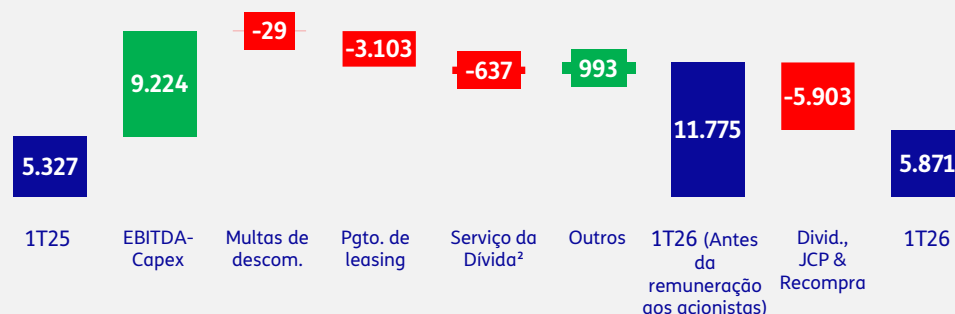
(Lucro Líquido¹ em R\$ Mi; %A/A)



✓ R\$ 390 Mi em JCP anunciado no 1T26, abaixo dos R\$ 690 Mi anunciados no 1T25.

ROBUSTA POSIÇÃO DE CAIXA IMPULSIONANDO ESTABILIDADE FINANCEIRA

(Caixa Total em R\$ Mi)



✓ Pagamento FISTEL (TFF) adiado mais uma vez em 2026; R\$ 4,6 Bi registrado no passivo desde 2020.



Alavancagem: 0,82x
(Div. Líquida/EBITDA¹ 12M)

Alavancagem-AL: -0,22x
(Div. Líquida-AL/ EBITDA-AL¹ 12M)

(1) Normalizado para os efeitos detalhados no slide 2; (2) Novos empréstimos, pagamento de dívida e derivativos.

Execução focada em nossas principais prioridades de negócios

MÓVEL

CORE

Melhor Rede: Progresso contínuo na implementação do swap de rede, com expansão do 5G e dos sites com IA, reforçando a trajetória para atingir 15 capitais e ~12 milhões de clientes até 2027.

Melhor Oferta: Reconhecimento de marca e engajamento gerados pelo patrocínio do BBB a serem sustentados ao longo do ano com Brasileirão e Rock in Rio.

Melhor Serviço: Avanços contínuos na adoção de soluções de IA para transformar a jornada dos nossos clientes.

EXPANSÃO DO ECOSISTEMA

Retorno ao segmento de fintech, com novos produtos e serviços, ampliando a proposta de valor da TIM.

Desenvolvimento de novas parcerias para aprimorar e diversificar o ecossistema B2C.

BANDA LARGA

Manutenção do momento de recuperação operacional, apoiada por ofertas combinadas e execução disciplinada em mercados-chave.

B2B

Expansão da proposta de valor com novas capacidades e oportunidades de *cross-selling*, gerando escala em Network as a Service e IoT em verticais estratégicas (agronegócio, *utilities* e indústria).