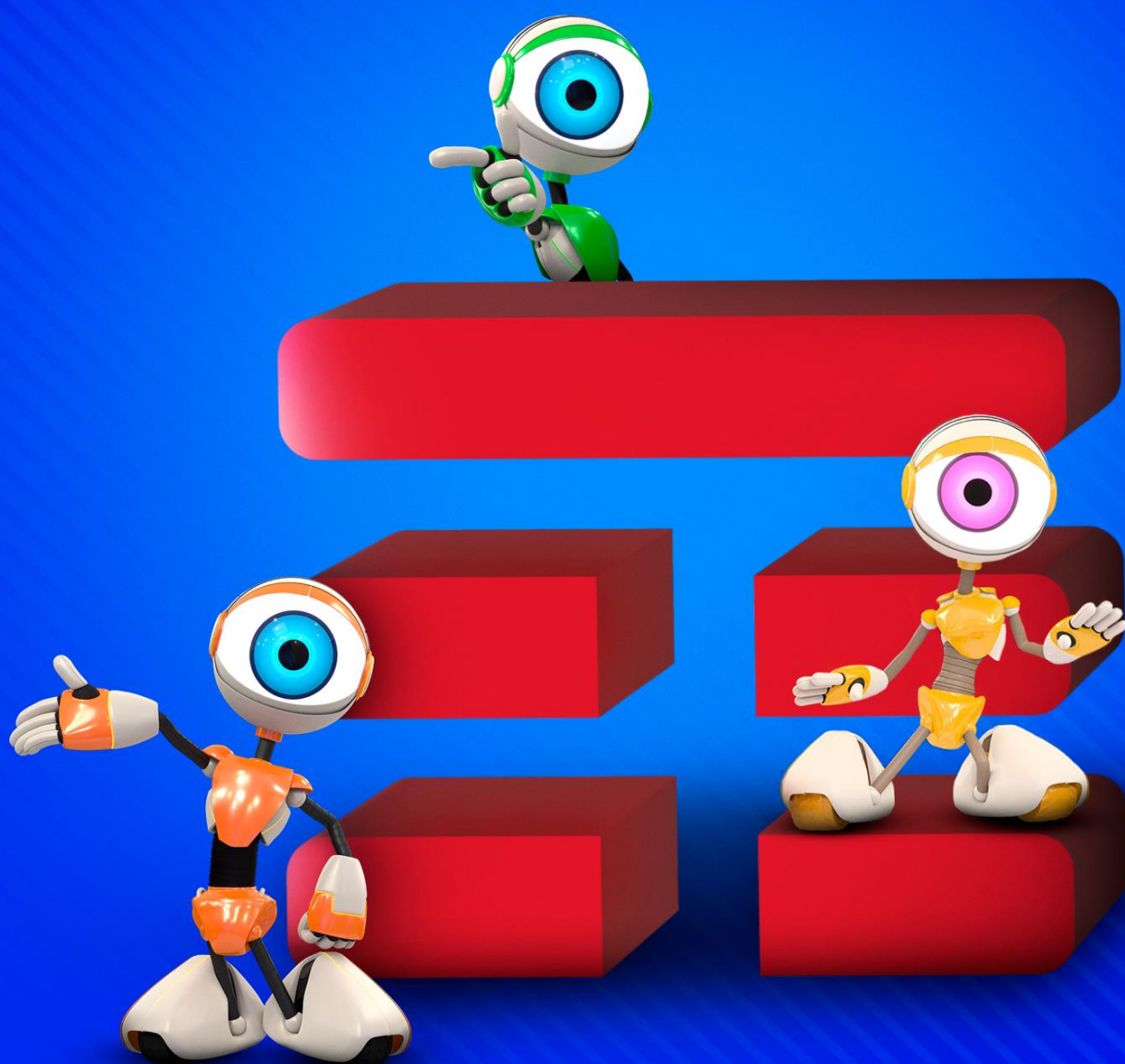


# Divulgação de Resultados **4ºTRI2025**

PATROCINADORA OFICIAL DO

**Big Brother  
Brasil**



**TIMB**  
LISTED  
**NYSE**

**TIMS**  
B3 LISTED NM  
**ISE B3**

 **TIM**

Resultados sólidos e consistentes impulsionaram o

atingimento de todas as metas de 2025

DESTAQUES DOS RESULTADOS

Receita de Serviços Móveis

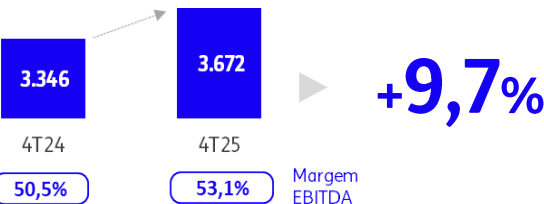
(R\$ Mi; %A/A)



Expansão da Receita de Serviços Móveis sustentada pela forte performance do Pós-pago

EBITDA e Margem EBITDA Normalizados\*

(R\$ Mi; %A/A)



Robusto desempenho do EBITDA contribuiu com a expansão da margem para o maior patamar histórico

Lucro Líquido Normalizado\*

(R\$ Mi; %A/A)



Nova expansão de dois dígitos do Lucro Líquido o elevou ao maior patamar já registrado pela companhia

+5,2%

de crescimento A/A da Receita de Serviços em 2025

+5,4%

de aumento A/A da Receita de Serviços Móveis em 2025

+11,2%

de evolução A/A na Receita do Pós-pago em 2025

17,1%

de Capex sobre a Receita Líquida em 2025

+15,7%

de expansão A/A do FCO\* em 2025 (Margem de 22,7%)

R\$ 4,7 Bi

Anunciados como JSCP, Dividendos e Buyback até dezembro



Um ano de conquistas no B2B

Ampliando presença em todas as verticais

- o Atingimento de R\$ 1 Bilhão em receita contratada;
- o Mais de 26 milhões de hectares cobertos com 4G (+33% A/A);
- o Mais de 10 mil Km de estradas cobertas (+83% A/A) e mais de 472 mil pontos de iluminação pública vendidos (+39% A/A);
- o Avanço na vertical de Mineração com contratos com as maiores mineradoras do Brasil;
- o Mais de 569 mil veículos vendidos com ponto de acesso à Internet integrados à rede TIM.



Cobertura

Assegurando nossa liderança em cobertura 5G

- o Maior cobertura móvel 5G do Brasil, com 1.089 cidades contando com a rede 5G mais premiada do país\*\*;
- o Swap de rede 100% concluído em São Paulo e Minas Gerais;
- o Expansão do projeto de Swap de rede para modernização de 6,5 mil sites nas maiores capitais do país até 2027.

Evolução continuamente nossa qualidade de rede e percepção de marca

MELHOR REDE: SEIS PRÊMIOS NACIONAIS NO ÚLTIMO RELATÓRIO DA OPENSIGNAL

- 🏆 1º Lugar em Qualidade Consistente (quarta vez consecutiva): mede a estabilidade da rede no uso diário;
- 🏆 1º Lugar em Experiência de Confiabilidade: avalia a capacidade de manter conexões estáveis;
- 🏆 1º Lugar em Experiência de Vídeo: mede a qualidade do streaming sob demanda;
- 🏆 1º Lugar em Experiência de Vídeo ao Vivo: mede a qualidade de transmissões em tempo real;
- 🏆 1º Lugar em Tempo na Rede: mede o tempo que os usuários permanecem conectados à rede;
- 🏆 1º Lugar em Disponibilidade 5G: avalia o acesso real dos usuários à rede 5G.

Execução sólida em 2025, com melhorias contínuas nas verticais de negócio e eficiência

ENCERRANDO O ANO NO CAMINHO CERTO

Móvel:

Avançando na estratégia dos “3 B’s”, focada em **Best Network**: evolução contínua da qualidade e da experiência; **Best Service**: uso de IA para acelerar a transformação do cuidado ao cliente; **Best Offer**: inovação focada em valor para impulsionar a evolução do portfólio;

B2B:

Acelerar receitas provenientes de iniciativas de monetização de dados e a adoção do “Network as a service” enquanto expandimos nosso portfólio de soluções IoT e ofertas de tecnologia;

Banda Larga:

Foco em impulsionar a melhoria operacional para sustentar o crescimento orgânico, além de manter a opcionalidade para acelerar a banda larga à medida que o mercado evolui;

Eficiência:

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

AI:

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

\* EBITDA e Lucro Líquido normalizados conforme itens apontados em suas respectivas seções. EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites. Fluxo de Caixa Operacional (“FCO”) representa o EBITDA-AL menos Capex.

\*\* De acordo com o relatório da Opensignal, de 28 de Janeiro de 2026 ([Aqui](#))



## DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
FINANCEIRO (R\$ milhões)								
Receita Líquida	6.920	6.631	4,4%	6.711	3,1%	26.625	25.448	4,6%
Receita de Serviços	6.665	6.343	5,1%	6.534	2,0%	25.856	24.587	5,2%
Serviço Móvel	6.305	6.015	4,8%	6.203	1,7%	24.519	23.256	5,4%
Serviço Fixo	359	328	9,4%	331	8,6%	1.337	1.331	0,4%
Custos Normalizados* da Operação	(3.248)	(3.285)	-1,1%	(3.242)	0,2%	(13.048)	(12.823)	1,8%
EBITDA Normalizado*	3.672	3.346	9,7%	3.469	5,8%	13.577	12.625	7,5%
Margem EBITDA Normalizada*	53,1%	50,5%	2,6p.p.	51,7%	1,4p.p.	51,0%	49,6%	1,4p.p.
Lucro Líquido Normalizado*	1.349	1.055	27,9%	1.208	11,7%	4.343	3.160	37,4%
Capex	(1.347)	(1.375)	-2,0%	(974)	38,3%	4.541	4.550	-0,2%
EBITDA-AL Normalizado* - Capex	1.574	1.227	28,3%	1.738	-9,4%	6.032	5.214	15,7%
OPERACIONAL ('000)								
Base Móvel de Clientes	61.974	62.058	-0,1%	62.619	-1,0%	61.974	62.058	-0,1%
Pré-pago	29.226	31.857	-8,3%	30.275	-3,5%	29.226	31.857	-8,3%
Pós-pago	32.748	30.202	8,4%	32.344	1,2%	32.748	30.202	8,4%
Base de Clientes TIM Ultrafibra	850	790	7,6%	823	3,3%	850	790	7,6%

\* 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). 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). EBITDA-AL excluindo o impacto das multas do descomissionamento dos sites.

COM A LÍDER EM 

VOCÊ PODE TUDO



## EVENTOS RECENTES E SUBSEQUENTES



### Remuneração aos Acionistas

No dia 16 de dezembro de 2025, o Conselho de Administração da TIM S.A. aprovou a distribuição de Juros sobre Capital Próprio nos montantes de R\$ 420 milhões, além de aprovar a distribuição de Dividendos no montante de 1.790 milhões. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



### Cancelamento de Ações em Tesouraria

No dia 16 de dezembro de 2025, a TIM S.A. comunicou ao mercado que, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o cancelamento de 28.678.509 ações mantidas em tesouraria, sem redução do capital social, as quais foram adquiridas no âmbito do seu Programa de Recompra. Em função do cancelamento das ações, o capital social da Companhia passa a ser dividido em 2.392.125.889 ações ordinárias. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



### Aquisição V8. Tech

No dia 27 de novembro de 2025, a TIM S.A. comunicou ao mercado que, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a celebração de Contrato de Compra e Venda de Ações (“Contrato”) para aquisição de 100% do capital social da V8 Consulting S.A. (“V8. Tech”). A Operação reforça a estratégia da TIM voltada para o B2B, ampliando significativamente a capacidade da Companhia de oferecer soluções completas de transformação digital. No dia 30 de janeiro de 2026 a companhia concluiu a aquisição da totalidade do capital social da V8 Tech. Para mais detalhes, acesse o site de Relações com Investidores da TIM S.A.: [Arquivamentos](#)



## DESTAQUES FINANCEIROS

### Receita Operacional

*Receita de Serviços fecha o ano com crescimento acima da inflação*

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões								
Receita Líquida Total	6.920	6.631	4,4%	6.711	3,1%	26.625	25.448	4,6%
Receita de Serviços	6.665	6.343	5,1%	6.534	2,0%	25.856	24.587	5,2%
Serviço Móvel	6.305	6.015	4,8%	6.203	1,7%	24.519	23.256	5,4%
Gerada pelo Cliente	5.897	5.549	6,3%	5.819	1,3%	22.961	21.605	6,3%
Interconexão	82	85	-3,5%	89	-7,8%	345	349	-1,0%
Plataforma de Clientes	48	117	-59,3%	30	58,4%	129	219	-41,2%
Outras Receitas	279	264	5,7%	264	5,3%	1.084	1.083	0,0%
Serviço Fixo	359	328	9,4%	331	8,6%	1.337	1.331	0,4%
dos quais TIM Ultrafibra	238	224	6,2%	228	4,5%	910	921	-1,2%
Receita de Produtos	255	288	-11,3%	177	44,2%	769	860	-10,6%

A Receita Líquida Total teve crescimento de 4,4% A/A no 4T25, enquanto a Receita de Serviços avançou 5,1% A/A, refletindo a performance consistente da linha de Serviços Móveis no período e a retomada do crescimento da Ultrafibra. Em 2025, a Receita Líquida Total e a Receita de Serviços apresentaram alta de 4,6% A/A e 5,2% A/A, respectivamente, impulsionadas pelo desempenho sólido da receita de Serviços Móveis em 2025, superando a inflação de 2025 (IPCA 2025: 4,26%)<sup>1</sup>.

#### Detalhamento do Segmento Móvel (líquido de impostos e deduções):

A Receita de Serviço Móvel (“RSM”) avançou 4,8% A/A no 4T25, totalizando R\$ 6.305 milhões. O resultado foi impulsionado pela sequência positiva do pós-pago e combinada com uma desaceleração no ritmo da queda do pré-pago. O foco constante na monetização do cliente colocou o ARPU Móvel (receita média mensal por usuário) em novo patamar recorde, R\$ 33,7, representando uma expansão de 4,2% A/A. No ano, a RSM teve alta de 5,4% A/A.

A Receita Gerada pelo Cliente (“RGC”), que representa a RSM após exclusão das receitas de interconexão, plataforma de clientes e outras receitas, aumentou 6,3% A/A, totalizando R\$ 5.897 milhões no 4T25. O desempenho reflete principalmente o crescimento da receita gerada pelos clientes TIM (pós-pagos e pré-pagos) e pela receita dos clientes “não-TIM” (roaming internacional e outros), linha que vem sendo beneficiada no trimestre, principalmente, em função do crescimento da receita de roaming. Em 2025, o crescimento da RGC foi de 6,3% A/A.

<sup>1</sup> IPCA acumulado de 12 meses encerrando em dezembro de 2025; fonte: IBGE.



A Receita de Interconexão (ITX) reduziu 3,5% A/A no 4T25, explicada, principalmente, por um menor tráfego entrante. No ano, a linha sofreu redução de 1,0% no comparativo anual.

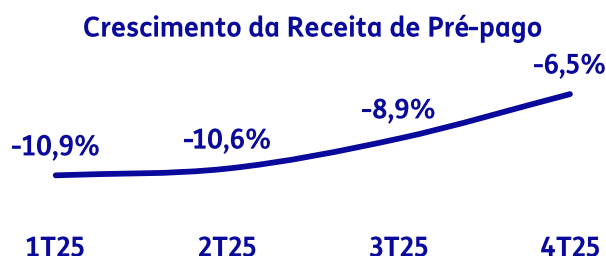
A Receita de Plataforma de Clientes somou R\$ 48 milhões no 4T25, recuando 59,3% A/A, impactado, principalmente, por uma base comparativa mais desafiadora uma vez que no ano passado foram reconhecidas as receitas advindas da parceria com a EXA, que tem um foco em serviços digitais para o móvel e seguros. Em 2025, a linha reduziu em 41,2% A/A.

A linha de Outras Receitas avançou 5,7% A/A no 4T25, em função de diversos efeitos que impactaram a linha neste trimestre. Em 2025, a linha manteve estabilidade no comparativo anual.

Abaixo o detalhamento do desempenho de cada perfil de cliente móvel:

**A Receita do Pós-pago apresentou mais um trimestre de expansão robusta, alta de 9,5% A/A no 4T25, com um ARPU do Pós-pago de R\$ 43,3 (+0,6% A/A), e um ARPU do Pós-pago ex-M2M de R\$ 54,8 (+3,1% A/A).** O resultado foi sustentado: (i) pelo foco contínuo na migração da base de clientes para planos de maior valor, com crescimento de 11,9% das migrações do pré-pago para o pós-pago e de 12,0% das migrações controle para o pós-puro; (ii) pelo nível controlado de desconexões, que ao longo do ano ficaram praticamente estáveis (0,8% no Pós-pago ex-M2M); e (iii) pelos reajustes de preços anuais. **Em 2025, a Receita do Pós-pago aumentou de 11,2% A/A.**

A Receita do Pré-pago manteve o ritmo de desaceleração de queda, registrando no 4T25 um recuo de 6,5% A/A, com ARPU de R\$ 14,8 (+0,6% A/A), refletindo a estabilização dos níveis de recargas, mesmo diante do contínuo movimento de migração de clientes para planos pós-pagos. Em 2025, a receita do Pré-pago caiu 9,3% A/A.



### Detalhamento do Segmento Fixo (líquido de impostos e deduções):

A Receita do Serviço Fixo ("RSF") avançou 9,4% A/A no 4T25. A TIM Ultrafibra registrou crescimento de 6,2% A/A, com o ARPU FTTH alcançando R\$ 95,2 (+3,6% A/A). A retomada do crescimento foi reflexo dos esforços realizados pela Companhia, ao longo do ano, para aprimorar suas operações – resultado que já vinha mostrando sinais de recuperação nos últimos meses, com o crescimento das adições líquidas, que encerraram o trimestre com a inclusão de mais de 27 mil novos clientes, somando mais de 60 mil clientes em todo o ano. Em 2025, a RSF cresceu 0,4% A/A e a TIM Ultrafibra recuou 1,2% A/A.





## Detalhamento da Receita de Produtos (líquido de impostos e deduções):

A Receita de Produtos apresentou redução de 11,3% A/A no 4T25, justificada por uma queda do volume de vendas, uma vez que nossas ofertas de Black Friday se concentraram em produtos de mais alto valor. Em 2025 a queda foi de 10,6% A/A.

## Custos e Despesas Operacionais

### Gestão disciplinada dos custos com resultados concretos

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões								
<b>Custos Reportados da Operação</b>	<b>(3.275)</b>	<b>(3.295)</b>	<b>-0,6%</b>	<b>(3.242)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(13.095)</b>	<b>(12.833)</b>	<b>2,0%</b>
<b>Custos Normalizados* da Operação</b>	<b>(3.248)</b>	<b>(3.285)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>(3.242)</b>	<b>0,2%</b>	<b>(13.048)</b>	<b>(12.823)</b>	<b>1,8%</b>
Pessoal	(360)	(390)	-7,8%	(387)	-7,0%	(1.484)	(1.486)	-0,2%
Comercialização	(906)	(908)	-0,3%	(961)	-5,7%	(3.781)	(3.899)	-3,0%
Rede e Interconexão	(1.146)	(1.194)	-4,0%	(1.211)	-5,4%	(4.926)	(4.508)	9,3%
Gerais e Administrativos	(209)	(240)	-12,8%	(190)	10,1%	(818)	(883)	-7,4%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(363)	(341)	6,3%	(235)	54,2%	(1.062)	(1.104)	-3,8%
Provisão para Devedores Duvidosos	(201)	(181)	10,8%	(191)	4,9%	(766)	(693)	10,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	(63)	(30)	110,8%	(65)	-3,8%	(211)	(249)	-15,2%
<b>Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV</b>	<b>(2.885)</b>	<b>(2.944)</b>	<b>-2,0%</b>	<b>(3.006)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>(11.986)</b>	<b>(11.718)</b>	<b>2,3%</b>

\* 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).

**Os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 3.248 milhões no 4T25, uma redução de 1,1% A/A.** O resultado reforça mais uma vez a eficácia das ações realizadas pela Companhia para maior eficiência e controle do Opex. **Em 2025, a linha cresceu 1,8% A/A, permanecendo consideravelmente abaixo da inflação registrada no ano (IPCA 2025: 4,26%)<sup>2</sup>.**

### Detalhamento dos Custos e Despesas Normalizados:

**Os custos com Pessoal reduziram em 7,8% A/A no 4T25,** devido, principalmente, a uma mudança no entendimento quanto ao tratamento tributário aplicado ao recolhimento dos impostos incidentes sobre horas extras. Em 2025, a linha teve leve redução de 0,2% A/A, refletindo os mesmos efeitos mencionados anteriormente, porém afetados em parte por reajustes anuais de salários e benefícios.

**A linha de Comercialização apresentou leve redução de 0,3% A/A no 4T25,** explicada por: (i) menores despesas com Fistel, devido a contabilização de créditos de Fistel; e (ii) pela redução dos custos relacionados à gestão dos clientes, que seguem sendo positivamente influenciados pelas iniciativas de digitalização da Companhia e demonstraram avanços significativos ao longo do ano, como o crescimento de 36% A/A nas vendas digitais e o aumento de 10 p.p. A/A na penetração do PIX nos meios de pagamentos

<sup>2</sup> IPCA acumulado de 12 meses encerrando em dezembro de 2025; fonte: IBGE.



digitais. Em 2025, a linha recuou 3,0% A/A, como resultado dos mesmos fatores já mencionados e de uma base comparativa favorável, devido ao patrocínio do evento Rock in Rio em 2024.

**O grupo de despesas de Rede e Interconexão reduziu em 4,0% A/A no 4T25**, devido, principalmente, por: (i) uma redução nos custos de tráfego em serviços de *roaming* internacional; e (ii) por uma desaceleração do ritmo de crescimento da linha de provedores, graças aos esforços de otimização nos custos com provedores de conteúdo digital, que através da renegociação de contratos vêm reduzido a pressão sobre esta linha. Em 2025, a linha apresentou alta de 9,3% A/A, impactada pela combinação de maiores despesas com serviços de *roaming* internacional e provedores de conteúdo.

**As despesas Gerais e Administrativas (G&A) normalizadas<sup>3</sup> reduziram 12,8% A/A no 4T25**, reflexo da redução nos gastos com serviços terceirizados e do desconto obtido no acordo firmado com um fornecedor voltado para projetos de TI. Em 2025, a linha caiu 7,4% A/A, em razão dos mesmos motivos mencionados.

**O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) avançou 6,3% A/A no 4T25**, explicada pela estratégia da Companhia em focar em produtos de mais alto valor durante o período da Black Friday, o que gerou um custo maior de aquisição. **Em 2025, o CMV reduziu 3,8% A/A**, em decorrência da queda na receita de produtos.

**A linha de Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) aumentou 10,8% A/A no 4T25**, em razão da expansão da base de receita exposta a inadimplência (+9,5% de crescimento na receita de pós-pago). Ainda assim, **o indicador PDD sobre Receita Bruta permaneceu em nível saudável (1,9% no 4T25, estável em relação ao mesmo período do ano anterior)**, demonstrando novamente a efetividade das estratégias de cobrança implementadas pela TIM. Em 2025, a PDD cresceu 10,5% A/A.

**Outras Despesas (Receitas) Operacionais Normalizadas<sup>4</sup> avançaram em 110,8% A/A no 4T25**, em função de uma base comparativa desfavorável, já que no mesmo período do ano anterior houve significativa redução de provisões para contingências em processos de natureza fiscal (Nota 23 das Demonstrações Financeiras). Em 2025, a linha reduziu 15,2%, devido a uma redução nas provisões para contingências cíveis e regulatórias.

<sup>3</sup> A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve impacto não recorrente de R\$ 25,8 milhões no 4T25, referente aos custos com serviços de consultoria jurídica no âmbito da aquisição da V8. Tech e de R\$ 1,0 milhão no 4T25, R\$ 1,1 milhões no 2T25 e R\$ 19,0 milhões no 1T25, referentes aos custos com serviços de consultoria jurídica no âmbito do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros, respectivamente.

<sup>4</sup> A linha de Outras Despesas (Receitas) operacionais teve impacto não recorrente de R\$ 1,1 milhão no 2T25, referente a ajustes contratuais com consultorias jurídicas no âmbito do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros, e de R\$ 10,0 milhões no 4T24, referente a despesas atreladas ao ajuste de preço no contrato de venda da I-Systems.





## Do EBITDA ao Lucro Líquido

**A disciplina de custos ao longo do ano impulsionou mais um crescimento sólido do EBITDA e resultou em Margem recorde**

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
<i>Normalizado (R\$ milhões)</i>								
<b>EBITDA Normalizado*</b>	<b>3.672</b>	<b>3.346</b>	<b>9,7%</b>	<b>3.469</b>	<b>5,8%</b>	<b>13.577</b>	<b>12.625</b>	<b>7,5%</b>
Margem EBITDA Normalizada*	53,1%	50,5%	2,6p.p.	51,7%	1,4p.p.	51,0%	49,6%	1,4p.p.
<b>EBITDA-AL Normalizado*</b>	<b>2.921</b>	<b>2.602</b>	<b>12,3%</b>	<b>2.712</b>	<b>7,7%</b>	<b>10.573</b>	<b>9.764</b>	<b>8,3%</b>
Margem EBITDA-AL Normalizada*	42,2%	39,2%	3,0p.p.	40,4%	1,8p.p.	39,7%	38,4%	1,3p.p.
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(1.777)</b>	<b>(1.725)</b>	<b>3,0%</b>	<b>(1.779)</b>	<b>-0,1%</b>	<b>(7.078)</b>	<b>(7.026)</b>	<b>0,7%</b>
Depreciação	(1.273)	(1.247)	2,1%	(1.284)	-0,8%	(5.115)	(5.109)	0,1%
Amortização	(504)	(478)	5,4%	(495)	1,9%	(1.962)	(1.917)	2,4%
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>(30)</b>	<b>(22)</b>	<b>33,0%</b>	<b>(26)</b>	<b>16,2%</b>	<b>(108)</b>	<b>(83)</b>	<b>30,6%</b>
<b>EBIT Normalizado*</b>	<b>1.865</b>	<b>1.598</b>	<b>16,7%</b>	<b>1.665</b>	<b>12,0%</b>	<b>6.391</b>	<b>5.517</b>	<b>15,8%</b>
Margem EBIT Normalizada*	27,0%	24,1%	2,8p.p.	24,8%	2,1p.p.	24,0%	21,7%	2,3p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(366)</b>	<b>(450)</b>	<b>-18,6%</b>	<b>(445)</b>	<b>-17,6%</b>	<b>(1.784)</b>	<b>(1.884)</b>	<b>-5,3%</b>
Despesas Financeiras	(866)	(741)	16,8%	(824)	5,1%	(3.350)	(2.817)	18,9%
Receitas Financeiras Normalizado*	496	245	102,2%	362	37,2%	1.630	862	89,1%
Variações Cambiais, Líquidas	3	46	-92,5%	18	-81,0%	(64)	71	n.a.
<b>Lucro Antes dos Impostos Normalizado*</b>	<b>1.499</b>	<b>1.148</b>	<b>30,5%</b>	<b>1.221</b>	<b>22,8%</b>	<b>4.607</b>	<b>3.632</b>	<b>26,8%</b>
Imposto de Renda e Cont. Social Normalizado*	(150)	(94)	60,0%	(13)	1052,8%	(264)	(472)	-44,1%
<b>Lucro Líquido Normalizado*</b>	<b>1.349</b>	<b>1.055</b>	<b>27,9%</b>	<b>1.208</b>	<b>11,7%</b>	<b>4.343</b>	<b>3.160</b>	<b>37,4%</b>
Total de Itens Normalizados	(18)	(7)	167,9%	-	n.a.	(31)	(7)	369,3%
<i>Reportado (R\$ milhões)</i>								
<b>EBITDA Reportado</b>	<b>3.645</b>	<b>3.336</b>	<b>9,3%</b>	<b>3.469</b>	<b>5,1%</b>	<b>13.530</b>	<b>12.615</b>	<b>7,2%</b>
Margem EBITDA Reportada	52,7%	50,3%	2,4p.p.	51,7%	1,0p.p.	50,8%	49,6%	1,2p.p.
<b>EBIT Reportado</b>	<b>1.838</b>	<b>1.588</b>	<b>15,7%</b>	<b>1.665</b>	<b>10,4%</b>	<b>6.344</b>	<b>5.507</b>	<b>15,2%</b>
Margem EBIT	26,6%	24,0%	2,6p.p.	24,8%	1,7p.p.	23,8%	21,6%	2,2p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(366)</b>	<b>(450)</b>	<b>-18,6%</b>	<b>(445)</b>	<b>-17,6%</b>	<b>(1.784)</b>	<b>(1.884)</b>	<b>-5,3%</b>
<b>Lucro Antes dos Impostos</b>	<b>1.472</b>	<b>1.138</b>	<b>29,3%</b>	<b>1.221</b>	<b>20,6%</b>	<b>4.560</b>	<b>3.622</b>	<b>25,9%</b>
Imposto de Renda e Cont. Social Reportado	(141)	(90)	55,9%	(13)	982,6%	(248)	(469)	-47,1%
<b>Lucro Líquido Reportado</b>	<b>1.331</b>	<b>1.048</b>	<b>27,0%</b>	<b>1.208</b>	<b>10,2%</b>	<b>4.312</b>	<b>3.154</b>	<b>36,7%</b>

\* 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). 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).

## EBITDA<sup>5</sup> (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação, Amortização e Equivalência Patrimonial).

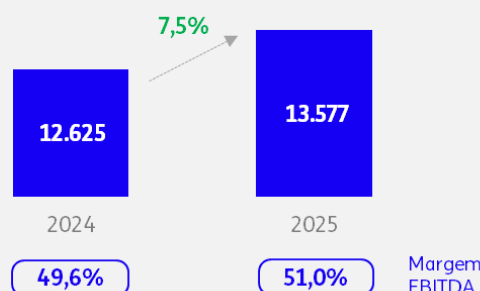
O EBITDA Normalizado totalizou R\$ 3.672 milhões no 4T25, um avanço de 9,7% A/A. Esse resultado levou a Margem EBITDA Normalizada para o maior patamar de sua história, atingindo 53,1% (+2,6 p.p. A/A), um novo recorde para a Companhia. Esse marco reflete a combinação de uma consistente evolução na receita de serviços aliada a uma gestão disciplinada de controle dos custos operacionais. Em 2025, o EBITDA Normalizado registrou um crescimento de 7,5% A/A, mais próximo ao topo da meta esperada para o ano, com Margem EBITDA Normalizada de 51,0% (+1,4 p.p. A/A).

## EBITDA Após Leases (AL)

Ao incorporar os efeitos dos arrendamentos (“leases”) ao EBITDA, o EBITDA-AL (“After Lease”) Normalizado<sup>6</sup> voltou a crescer em dois dígitos, aumentando 12,3% A/A no 4T25 e alcançando uma Margem de 42,2% (+3,0 p.p. A/A). Esse resultado reflete a forte performance operacional e os efeitos positivos do nosso plano de eficiência, que sustentaram um patamar de leases praticamente estável ao longo do ano. Em 2025, o EBITDA-AL Normalizado cresceu 8,3% A/A, com Margem EBITDA-AL Normalizada de 39,7% A/A (+1,3 p.p.).



EBITDA e Margem Normalizados  
(R\$ mi; %A/A)



EBITDA-AL Normalizado  
(R\$ mi)



<sup>5</sup> EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de “Custos”.

<sup>6</sup> Exclui o impacto das multas aplicadas no descomissionamento de sites.



## Depreciação e Amortização (D&A)

Descrição	4T25	4T24	% A/A	3T25	% T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões								
Depreciação	(1.273)	(1.247)	2,1%	(1.284)	-0,8%	(5.115)	(5.109)	0,1%
dos quais Depreciação de Arrendamentos	(428)	(426)	0,5%	(421)	1,5%	(1.687)	(1.765)	-4,4%
Amortização	(504)	(478)	5,4%	(495)	1,9%	(1.962)	(1.917)	2,4%
<b>D&amp;A Total</b>	<b>(1.777)</b>	<b>(1.725)</b>	<b>3,0%</b>	<b>(1.779)</b>	<b>-0,1%</b>	<b>(7.078)</b>	<b>(7.026)</b>	<b>0,7%</b>

A linha de D&A teve alta de 3,0% A/A no 4T25, em razão do aumento da depreciação de equipamentos de transmissão e da maior amortização de softwares. Em 2025, o D&A registrou leve alta de 0,7% A/A, explicada principalmente pela amortização mencionada, ainda que parcialmente compensada pela estabilidade da depreciação.

## Resultado Financeiro Líquido

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões								
<b>Itens Caixa</b>	<b>(397)</b>	<b>(411)</b>	<b>-3,3%</b>	<b>(466)</b>	<b>-14,7%</b>	<b>(1.752)</b>	<b>(1.809)</b>	<b>-3,2%</b>
Juros sobre Dívidas Financeiras (Líquido de Derivativo)	(85)	(71)	20,7%	(94)	-8,9%	(344)	(303)	13,3%
Juros relacionados a Caixa e Equivalentes de Caixa	239	130	83,8%	225	6,2%	806	418	92,7%
Juros sobre Arrendamentos	(419)	(353)	18,9%	(409)	2,5%	(1.588)	(1.404)	13,1%
Outros	(131)	(117)	12,1%	(188)	-30,0%	(626)	(520)	20,4%
<b>Itens Não Caixa</b>	<b>31</b>	<b>(39)</b>	<b>n.a.</b>	<b>21</b>	<b>45,8%</b>	<b>(32)</b>	<b>(75)</b>	<b>-57,3%</b>
Marcação a Mercado de Derivativos	31	(41)	n.a.	21	45,8%	56	(96)	n.a.
Marcação a Mercado do C6	-	-	n.a.	-	n.a.	(166)	20	n.a.
Outros	-	1	n.a.	-	n.a.	78	1	5210,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(366)</b>	<b>(450)</b>	<b>-18,6%</b>	<b>(445)</b>	<b>-17,6%</b>	<b>(1.784)</b>	<b>(1.884)</b>	<b>-5,3%</b>

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 366 milhões no 4T25 com uma melhora de 18,6% A/A frente ao 4T24. A melhora decorre do maior rendimento das aplicações financeiras, sustentado por uma posição de caixa mais robusta e pela alta da taxa de juros nos últimos 12 meses, somada ao efeito favorável da marcação a mercado dos contratos de derivativos, ainda que parcialmente limitada pelo aumento dos encargos de juros sobre arrendamentos. Em 2025, o Resultado Financeiro apresentou melhora de 5,3% A/A, devido aos mesmos fatores já destacados, acrescida pela valorização do Fundo 5G, ainda que parcialmente impactada pelo término da parceria estratégica em serviços financeiros.



## Imposto de Renda e Contribuição Social

Na visão Normalizada<sup>7</sup>, o Imposto de Renda e a Contribuição Social (“IR/CS”) somou -R\$ 150 milhões no 4T25 (alíquota efetiva de -10,0%), vs. -R\$ 94 milhões no 4T24 (alíquota efetiva de -8,1%). A variação é explicada principalmente por um aumento do lucro tributável e por uma menor distribuição de Juros sobre Capital Próprio quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior. Em 2025, o IR/CS somou -R\$ 264 milhões comparado a -R\$ 472 milhões em 2024, influenciado também pelo maior volume de Juros Sobre Capital Próprio declarados em 2025, pelo incremento de benefícios fiscais e pelo efeito do acordo de encerramento da parceria estratégica em serviços financeiros.

## Lucro Líquido

O Lucro Líquido Normalizado<sup>8</sup> totalizou R\$ 1.349 milhões no 4T25, alcançando níveis recordes, com crescimento de dois dígitos (+27,9% A/A). O desempenho elevou o Lucro por Ação (LPA) Normalizado para R\$ 0,56 no 4T25 frente a R\$ 0,44 no 4T24. Em 2025, o Lucro Líquido Normalizado expandiu 37,4% A/A, somando R\$ 4.343 milhões no ano.

## INVESTIMENTOS E FLUXO DE CAIXA

### Capex

#### Eficiência em investimentos potencializando a geração de caixa operacional

Descrição	4T25	4T24	% A/A	3T25	% T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões								
Rede	871	906	-3,9%	667	30,7%	3.188	3.169	0,6%
TI e Outros	475	469	1,4%	307	54,7%	1.353	1.382	-2,1%
Capex	1.347	1.375	-2,0%	974	38,3%	4.541	4.550	-0,2%
Capex/ Receita Líquida	19,5%	20,7%	-1,3p.p.	14,5%	4,9p.p.	17,1%	17,9%	-0,8p.p.

O Capex totalizou R\$ 1.347 milhões no 4T25, uma redução de 2,0% A/A, reflexo de uma menor alocação em infraestrutura de rede em comparação ao mesmo período do ano anterior, o que levou o indicador Capex sobre Receita Líquida a recuar para 19,5% (-1,3 p.p. A/A). A intensidade de investimentos manteve-se em linha com o planejamento estratégico e, em outubro, a TIM reafirmou sua liderança ao se tornar a primeira operadora a alcançar 1.000 cidades com 5G no Brasil. Em 2025, o Capex somou R\$ 4.541 milhões, praticamente estável em relação ao ano anterior e dentro da meta estipulada. O indicador de Capex sobre a receita caiu para 17,1% no ano de 2025.

<sup>7</sup> A linha de Imposto de Renda e Contribuição Social teve efeitos não recorrentes no montante de -R\$ 9,1 milhões no 4T25, -R\$ 387 mil no 2T25, -R\$ 6,5 milhões no 1T25 e -R\$ 3,4 milhões no 4T24.

<sup>8</sup> Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido”.





## Fluxo de Caixa

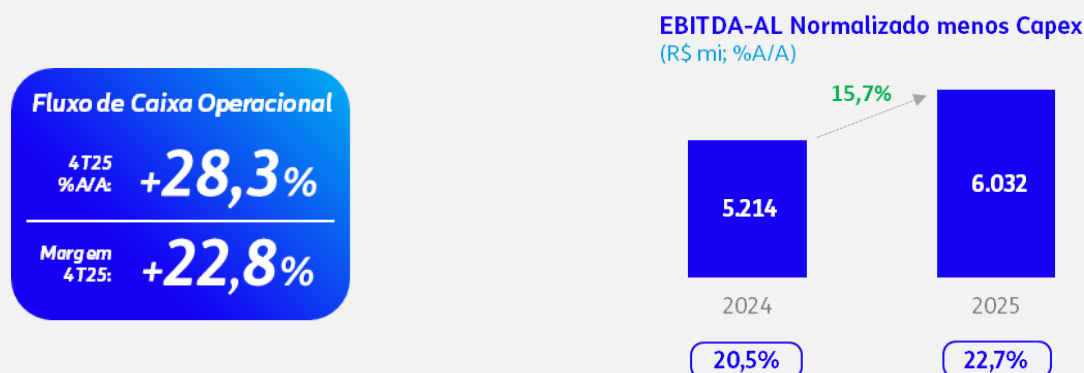
Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	% T/T	2025	2024	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA Reportado	3.645	3.336	9,3%	3.469	5,1%	13.530	12.615	7,2%
Capex	(1.347)	(1.375)	-2,0%	(974)	38,3%	(4.541)	(4.550)	-0,2%
<b>EBITDA Reportado - Capex</b>	<b>2.299</b>	<b>1.962</b>	<b>17,2%</b>	<b>2.496</b>	<b>-7,9%</b>	<b>8.988</b>	<b>8.065</b>	<b>11,4%</b>
Δ Capital de Giro e Imposto de Renda*	574	1.331	-56,9%	111	418,5%	(508)	(245)	107,2%
Pagamento de Leases**	(767)	(939)	-18,3%	(786)	-2,4%	(3.132)	(3.209)	-2,4%
dos quais Multas	(3)	(177)	-98,5%	(3)	-23,1%	(37)	(287)	-87,0%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre</b>	<b>2.106</b>	<b>2.354</b>	<b>-10,6%</b>	<b>1.820</b>	<b>15,7%</b>	<b>5.349</b>	<b>4.610</b>	<b>16,0%</b>

\* A variação de Capital de Giro e Imposto de Renda exclui os impactos relacionados a EXA no 4T24 (Nota 12 das Demonstrações Financeiras).

\*\* Foram reconhecidos incentivos sobre o pagamento de arrendamentos em linha com as condições contratuais acordadas, reduzindo o valor desembolsado no período (+R\$ 53,7 milhões no 4T25, +R\$ 20,4 milhões no 3T25, +R\$ 3,8 milhões no 1T25, +R\$ 9,9 milhões no 4T24, +R\$ 14,1 milhões no 3T24, +R\$ 31,6 milhões no 2T24 e +R\$ 33,9 milhões no 1T24).

O EBITDA Normalizado (-) Capex totalizou R\$ 2.325 milhões no 4T25, uma alta de 17,9% A/A. Retornando os efeitos dos arrendamentos, o **EBITDA-AL Normalizado<sup>9</sup> (-) Capex somou R\$ 1.574 milhões, expandindo +28,3% A/A e levando a Margem para 22,8% (+4,2 p.p. A/A).** Em 2025, o EBITDA Normalizado (-) Capex cresceu 11,9% A/A e o EBITDA-AL Normalizado (-) Capex aumentou 15,7% A/A, com Margem de 22,7%.

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (“FCOL”) totalizou R\$ 2.106 milhões no 4T25, uma redução de R\$ 248 milhões (-10,6% A/A) em comparação ao mesmo trimestre de 2024. A queda do FCOL reflete uma menor contribuição da linha de ‘variação de capital de giro e impostos’, em função: (i) de uma base comparativa mais desafiadora de contas a receber, decorrente do efeito da EXA no 4T24 e do nível de estoque — no ano passado tivemos problemas de abastecimento de aparelhos no 4T24; (ii) das iniciativas implementadas ao longo do ano, que contribuíram positivamente para a dinâmica; e (iii) de contas a receber ainda influenciadas pelos clientes B2B. O efeito total foi contrabalanceado pela forte geração de caixa operacional, impulsionado por EBITDA (-) Capex. **Em 2025, o FCOL somou R\$ 5.349 milhões, um robusto crescimento de 16,0% A/A, impulsionado por uma alta de 15,7% A/A do EBITDA-AL menos Capex,** e um menor volume de pagamento de multas com contratos de *leasing*, atreladas ao processo de descomissionamento acelerado de sites.



<sup>9</sup> EBITDA-AL normalizado conforme itens apontados na seção “Do EBITDA ao Lucro Líquido” e excluindo o impacto das multas aplicadas no descomissionamento dos sites. Para maiores detalhes, acesse o Anexo 4 – EBITDA After Lease.



## Posição de Caixa

As posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 5.885 milhões ao final de dezembro de 2025, representando um aumento de 3,4% A/A, decorrente da geração de caixa operacional no período.

É válido destacar ainda que o pagamento integral da TFF (Taxa de Fiscalização de Funcionamento), que compõe a taxa Fistel, está suspenso desde 2020. O montante total registrado até 31 de dezembro 2025 foi de R\$ 4,3 bilhões, sendo R\$ 3,2 bilhões de principal e R\$ 1,1 bilhão de juros moratórios incidentes.



# DÍVIDA

## Perfil da Dívida

Emissões	Moeda	Taxa de Juros	Vencimento	Curto Prazo	Longo Prazo	Total
R\$ milhões						
Debêntures	BRL	IPCA + 4,0432% a.a.	06/28	685	1.364	2.049
BNDES Finame	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	56	274	330
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	185	215	400
<b>Dívida Financeira Total</b>				<b>926</b>	<b>1.853</b>	<b>2.779</b>
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	69	902	971
<b>Dívida Total Antes do Lease</b>				<b>994</b>	<b>2.755</b>	<b>3.750</b>
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (13,38% a.a.)	04/50	1.669	11.862	13.531
<b>Dívida Total</b>				<b>2.663</b>	<b>14.617</b>	<b>17.280</b>

\*Média ponderada da taxa de juros dos contratos de leasing.

## Dívida Líquida

Descrição	4T25	3T25	2T25	1T25
R\$ milhões				
Dívida de Curto Prazo	926	955	951	339
Dívida de Longo Prazo	1.853	1.900	1.955	2.669
<b>Dívida Financeira Total</b>	<b>2.779</b>	<b>2.855</b>	<b>2.906</b>	<b>3.008</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa + TVM	(5.885)	(6.529)	(5.474)	(5.327)
Derivativos Líquidos-ex C6	(283)	(195)	(214)	(152)
<b>Dívida Financeira Líquida</b>	<b>(3.389)</b>	<b>(3.868)</b>	<b>(2.781)</b>	<b>(2.471)</b>
Licença (5G)	971	1.015	989	966
<b>Dívida Líquida AL</b>	<b>(2.418)</b>	<b>(2.853)</b>	<b>(1.792)</b>	<b>(1.505)</b>
Lease Total	13.531	13.264	13.075	12.555
<b>Dívida Líquida Total</b>	<b>11.112</b>	<b>10.411</b>	<b>11.283</b>	<b>11.050</b>
<b>Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*</b>	<b>-0,23x</b>	<b>-0,28x</b>	<b>-0,18x</b>	<b>-0,15x</b>
<b>Dívida Líquida Total/EBITDA Normalizado</b>	<b>0,82x</b>	<b>0,79x</b>	<b>0,87x</b>	<b>0,86x</b>

\*EBITDA 12M "após o pagamento de leases", desconsiderando o pagamento de principal e juros relacionados a leasings financeiros.

## Dívida LP Por Vencimento

Ano	Pro-Forma	Incluindo IFRS 9, 15 e 16
R\$ milhões		
2027	990	2.576
2028	838	2.561
2029	124	1.672
2030	124	1.273
Após 2030	678	6.535
<b>Dívida Total</b>	<b>2.755</b>	<b>14.617</b>

A Dívida Total pós-hedge (incluindo os derivativos líquidos no valor de R\$ 283 milhões) totalizou R\$ 16.997 milhões ao final de dezembro de 2025, um incremento de R\$ 791 milhões vs. 4T24. A elevação da dívida resulta da combinação entre o aumento dos leases e a redução parcial da dívida financeira total.



# PLATAFORMA DE CLIENTES

## Ecossistema Digital

### Publicidade Móvel e Monetização de Dados



No 4T25, a TIM avançou de forma consistente em sua estratégia digital, expandindo o portfólio do TIM Data com o lançamento das APIs Device Swap e KYC Tenure, desenvolvidas no ecossistema GSMA Open Gateway e totalmente aderentes à LGPD. A plataforma TIM Ads manteve seu ritmo acelerado de crescimento, impulsionada pelo aumento contínuo no volume de campanhas e na expansão de anunciantes, firmando três novos contratos de grande porte. O trimestre também foi marcado por avanços no inventário do TIM Ads, com a chegada do RCS ao iOS em parceria com o Google. Com o fortalecimento das ofertas de dados, APIs e publicidade digital, a TIM reafirma sua liderança na entrega de serviços que combinam conectividade, inteligência e segurança.

### Serviços de Segurança



A TIM ampliou seu portfólio de serviços de proteção ao cliente com o lançamento do **EXA Seguros Celular**, cobertura que protege contra roubo, furto e danos acidentais. O produto está disponível para contratação nas lojas próprias TIM de todo o país, com experiência simplificada: **adesão 100% digital, cobrança direta na fatura e ativação imediata**, sem carência. Na oferta **Seguro Proteção Total**, o cliente tem reposição rápida, suporte especializado e maior tranquilidade no uso do dispositivo. A iniciativa expande o ecossistema de valor da TIM e captura demanda reprimida em um segmento com alto potencial de crescimento.

### Serviços de Saúde



Na parceria com o Cartão de Todos, a TIM remodelou sua estratégia de oferta com base no perfil de consumo dos clientes, ampliando valor e acessibilidade. O novo modelo concede **30% de desconto** nas mensalidades e na taxa de adesão, além de um **benefício exclusivo de cashback**, que pode ser utilizado em consultas médicas, compra de medicamentos e outros serviços essenciais. Essa evolução elevou a atratividade do produto e já resultou em **mais de 280 mil assinaturas desde o início da parceria**.

### Serviços Financeiros



Em outubro de 2025, a TIM lançou, em parceria com a KSK, empresa de ampla experiência no segmento, seu consórcio voltado à ampliação de receitas não-core. A oferta destaca-se pelo modelo **sem juros**, com **cartas de crédito de R\$ 2 mil a R\$ 10 mil**, e por benefícios competitivos, incluindo **até 70% de desconto na primeira parcela** e sorteios mensais. A contratação é totalmente digital, simplificando a experiência do cliente. O projeto reforça a estratégia de diversificação da TIM, impulsiona a renovação de dispositivos e fortalece o ecossistema de serviços da companhia.

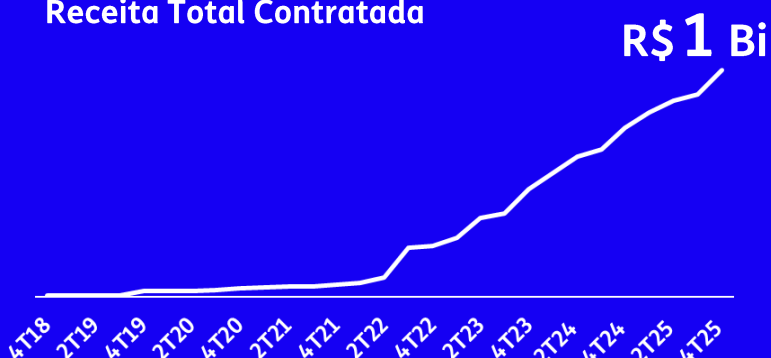




## BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)

A receita total contratada de B2B totalizou **R\$ 1 bilhão** no 4T25, com 37% de contribuição do setor Agrícola, 38% das iniciativas de Logística e 20% dos projetos voltados para o setor de *Utilities*.

### Receita Total Contratada



### A TIM ESTÁ AUMENTANDO SUA PRESENÇA EM TODAS AS VERTICAIS

**R\$ 1 Bi**

Atingidos em contratos B2B

A conectividade como facilitadora do desenvolvimento em setores-chave.

#### AGRONEGÓCIO

**~26,2 Mi**

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

#### LOGÍSTICA

**10.259 Km**

de estradas cobertas  
(+83% A/A)

#### MINERAÇÃO

**Maiores Mineradoras**

do Brasil

...bem como operadores líderes em setores adjacentes

#### UTILITIES

**+472 mil**

Spots de luz inteligentes vendidos (+39% A/A)

#### INTERNET DOS CARROS

**+569 mil**

veículos com ponto de acesso à internet integrados

#### OUTROS

**Testando novos produtos:**

- Transmissão da F1 em São Paulo
- Porsche Cup
- Carnaval no Rio de Janeiro



## INDICADORES OPERACIONAIS

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
<b>Base Móvel de Clientes ('000)</b>	<b>61.974</b>	<b>62.058</b>	<b>-0,1%</b>	<b>62.619</b>	<b>-1,0%</b>	<b>61.974</b>	<b>62.058</b>	<b>-0,1%</b>
Pré-Pago	29.226	31.857	-8,3%	30.275	-3,5%	29.226	31.857	-8,3%
Pós-Pago	32.748	30.202	8,4%	32.344	1,2%	32.748	30.202	8,4%
Pós-Pago ex-M2M	25.694	24.238	6,0%	25.378	1,2%	25.694	24.238	6,0%
<b>Adições Líquidas Base Móvel ('000)</b>	<b>(645)</b>	<b>(91)</b>	<b>609,4%</b>	<b>426</b>	<b>n.a.</b>	<b>(84)</b>	<b>810</b>	<b>n.a.</b>
Adições Líquidas Pós-Pago ex-M2M ('000)	316	357	-11,6%	414	-23,8%	1.455	1.659	-12,3%
<b>ARPU Móvel (R\$)</b>	<b>33,7</b>	<b>32,3</b>	<b>4,2%</b>	<b>33,1</b>	<b>1,6%</b>	<b>32,8</b>	<b>31,4</b>	<b>4,6%</b>
Pré-Pago	14,8	14,7	0,6%	14,6	1,6%	14,4	14,8	-2,8%
Pós-Pago	43,3	43,1	0,6%	44,1	-1,7%	43,9	43,1	1,8%
Pós-Pago ex-M2M	54,8	53,2	3,1%	55,5	-1,3%	55,0	52,7	4,3%
<b>Churn Mensal (%)</b>	<b>3,2%</b>	<b>3,0%</b>	<b>0,3p.p.</b>	<b>2,8%</b>	<b>0,4p.p.</b>	<b>3,0%</b>	<b>2,9%</b>	<b>0,1p.p.</b>
<b>Market share</b>	<b>22,9%</b>	<b>23,6%</b>	<b>-0,7p.p.</b>	<b>23,2%</b>	<b>-0,3p.p.</b>	<b>22,9%</b>	<b>23,6%</b>	<b>-0,7p.p.</b>
Pré-Pago	30,9%	31,2%	-0,3p.p.	31,4%	-0,5p.p.	30,9%	31,2%	-0,3p.p.
Pós-Pago	18,6%	18,7%	-0,1p.p.	18,7%	-0,1p.p.	18,6%	18,7%	-0,1p.p.
Pós-Pago ex-M2M	21,0%	21,3%	-0,3p.p.	21,1%	-0,1p.p.	21,0%	21,3%	-0,3p.p.
<b>Base de Clientes TIM Ultrafibra ('000)</b>	<b>850</b>	<b>790</b>	<b>7,6%</b>	<b>823</b>	<b>3,3%</b>	<b>850</b>	<b>790</b>	<b>7,6%</b>
FTTH	840	752	11,7%	808	3,9%	840	752	11,7%
<b>ARPU TIM Ultrafibra (R\$)</b>	<b>95,7</b>	<b>95,5</b>	<b>0,2%</b>	<b>94,7</b>	<b>1,1%</b>	<b>94,8</b>	<b>97,2</b>	<b>-2,5%</b>



## AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

### Destaques ESG do 4T25

#### Ambiental

- Pelo 3º ano consecutivo, a TIM alcançou a nota máxima A no CDP Climate Change, permanecendo no seleto grupo “A List” de empresas consideradas líderes globais na gestão das mudanças climáticas. O CDP, organização internacional sem fins lucrativos, opera um dos sistemas mais rigorosos de reporte ambiental e entre mais de 22 mil organizações avaliadas, 877 (4%) receberam a nota máxima, incluindo apenas 30 brasileiras.
- No âmbito do projeto Geração Distribuída, a TIM terminou o 4º trimestre com 137 usinas em operação. O projeto é responsável por promover o abastecimento de mais de 17 mil sites com a utilização de usinas de energia renovável, com predominância de plantas solares. Além disso, 100% da energia elétrica adquirida pela TIM é oriunda de fontes renováveis (com aquisição de I-RECs).
- A TIM encerrou o 4º TRI com 1.885 biosites ativos em sua rede. Essas estruturas, similares a um poste comum, são uma solução para densificação da rede de acesso móvel (antenas/torres) com baixíssimo impacto visual e urbanístico, menor custo e rápida instalação.

#### Social

- Em outubro, a TIM se tornou a primeira operadora do país a alcançar o marco de 100% dos bairros das 27 capitais conectados ao 5G, abrangendo cerca de 75% da população urbana e mais de 120 milhões de pessoas. O município escolhido para o atingimento desse marco foi Paracatu, em Minas Gerais, conhecido pela mineração e agropecuária. Três anos após estreia do 5G no Brasil, a TIM antecipa metas da Anatel. Só no último ano, o volume de dados no 5G cresceu 50% e o tráfego médio chegou a 40% nas capitais.
- Presente na Estação Antártica Comandante Ferraz (EACF) desde 2022, a TIM assinou um acordo com a Marinha, Ministério das Comunicações e Anatel para impulsionar a conectividade no continente com o uso da tecnologia 5G. Só em 2025, mais de 180 pesquisadores de 29 projetos selecionados pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), participaram de pesquisas na estação brasileira. A partir de 2026, os dados de levantamentos e estudos serão transmitidos em tempo real.
- O Instituto TIM lançou em dezembro o segundo edital Fortalecendo Redes, que prevê um novo investimento de R\$ 1 milhão, destinado a até 10 organizações da Rede Gerando Falcões. O apoio financeiro pode chegar a R\$ 100 mil por projeto e poderá ser destinado para organizações e iniciativas que utilizem a tecnologia e a inovação social como vetores de inclusão produtiva, educação digital e protagonismo territorial.
- Uma das principais empresas do setor agroindustrial, a AGT firmou parceria com a TIM para conectar mais de 140 mil hectares da sua nova usina no Mato Grosso do Sul. Produtora de cana-de-açúcar e grãos, além de atuar no cultivo de laranja e produção de suco concentrado, a AGT

busca por meio da transformação digital, alavancar a produtividade; reduzir custos; e conectar máquinas e equipamentos, otimizando a integração entre campo e usina. A expansão da conectividade também beneficiou cerca de 100 mil pessoas na região, incluindo escolas, creches, postos e saúde e hospitais.

## Governança

- A TIM foi a única empresa de telecomunicações a ser reconhecida pela B3 durante a COP30, em Belém, por integrar simultaneamente os três principais índices ESG do mercado brasileiro: ISE, ICO2 e IDIVERSA, tendo sido selecionada neste último índice pelo terceiro ano consecutivo como única representante do setor. A homenagem destacou o compromisso da Companhia com práticas sustentáveis e reforçou a importância da agenda ESG como pilar fundamental para o negócio.
- Pela terceira vez consecutiva, a TIM foi apontada como uma das Melhores Empresas para Trabalhar em Tecnologia pelo Great Place To Work® Brasil, que reconhece as 30 grandes empresas do país entre 791 organizações avaliadas. A Companhia também foi reconhecida na categoria Saúde Mental, reforçando a relevância das iniciativas voltadas ao cuidado, à inclusão e ao bem-estar dos colaboradores.
- Com o objetivo de fomentar a inovação tecnológica na gestão urbana, segurança pública, mobilidade e meio ambiente, a Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, por meio do Centro de Operações Rio (COR-Rio), assinou um acordo de cooperação técnica com a TIM. A iniciativa visa implementar soluções de conectividade com a aplicação de tecnologias como 5G, Internet das Coisas (IoT) e Inteligência Artificial.
- A TIM foi destacada pelo Ranking 100 Open Startups, como uma das principais empresas que impulsionam o empreendedorismo e a inovação no Brasil. O ranking é publicado desde 2016 pela 100 Open Startups, reconhecendo as startups mais atraentes para o mercado corporativo, assim como as corporações líderes em open innovation, ampliando seu reconhecimento e atraindo novas oportunidades de negócios.

Para acessar o informe trimestral de ESG, favor acessar: [Arquivamentos](#)

## Prêmios e Conquistas:



Reconhecida pela S&P por uma década de compromisso internacional com índices ESG: Contribuição ativa e score S&P Global ESG 81



Pelo 3º ano consecutivo, a TIM é Líder climática "A List" pelo CDP



Única Telecom nos Índices ESG da B3: relatórios transparentes de gestão climática e sustentabilidade integrada ao negócio, permanecendo há 17 anos na carteira do ISE B3.



## Aviso Legal

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (International Financial Reporting Standards) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, Lei 6.404/76. As comparações referem-se ao quarto trimestre (“4T25”) e aos doze meses de 2025, exceto quando indicado de outra forma.

Este documento pode conter declarações de caráter prospectivo. Estas não são declarações de fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “prediz”, “projeta”, “visa”, bem como palavras similares, têm como intenção identificar essas declarações, que envolvem, necessariamente, riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, previstos ou não, pela Companhia. Portanto, os resultados operacionais futuros da Companhia poderão diferir das expectativas atuais e os leitores desta divulgação não devem basear suas considerações exclusivamente nas informações aqui fornecidas. Declarações prospectivas refletem apenas as opiniões na data em que são apresentadas e a Companhia não está obrigada a atualizá-las diante de novas informações ou desdobramentos futuros.

## CONTATOS DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

E-mail: [ri@timbrasil.com.br](mailto:ri@timbrasil.com.br)

Website de Relações com Investidores: [ri.tim.com.br](http://ri.tim.com.br)

## ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstração de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

Anexo 4: EBITDA *After Lease*

As Demonstrações Financeiras Completas, incluindo as Notas Explicativas, estão disponíveis no website de Relações com Investidores da Companhia.



## ANEXO 1 – TIM S.A. Balanco Patrimonial

Descrição	4T25	4T24	% A/A	3T25	%T/T
R\$ milhões					
<b>ATIVO</b>	<b>56.939</b>	<b>56.327</b>	<b>1,1%</b>	<b>57.371</b>	<b>-0,8%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>13.464</b>	<b>12.663</b>	<b>6,3%</b>	<b>14.086</b>	<b>-4,4%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	3.610	3.259	10,8%	3.674	-1,7%
Títulos e valores mobiliários	2.274	2.434	-6,6%	2.855	-20,3%
Contas a receber de clientes	4.902	4.678	4,8%	5.014	-2,2%
Estoques	357	294	21,7%	353	1,1%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	69	111	-38,3%	64	8,1%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	1.139	946	20,4%	964	18,2%
Despesas antecipadas	329	281	17,3%	444	-25,8%
Instrumentos financeiros derivativos	452	380	19,0%	396	14,3%
Arrendamentos	34	34	1,1%	35	-1,7%
Outros ativos	297	246	20,7%	288	3,2%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>43.475</b>	<b>43.664</b>	<b>-3,8%</b>	<b>43.285</b>	<b>0,4%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>4.451</b>	<b>4.626</b>	<b>-3,8%</b>	<b>4.372</b>	<b>1,8%</b>
Títulos e valores mobiliários	26	15	72,8%	24	10,9%
Contas a receber de clientes	137	138	-0,4%	118	15,9%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	258	215	20,3%	244	6,0%
Impostos, taxas e contribuições a recuperar	912	907	0,5%	906	0,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.356	1.082	25,3%	1.336	1,5%
Depósitos judiciais	677	678	-0,1%	705	-3,9%
Despesas antecipadas	340	281	21,0%	308	10,6%
Instrumentos financeiros derivativos	-	523	n.a.	-	-
Arrendamentos	200	207	-3,2%	206	-2,9%
Outros ativos financeiros	514	551	-6,6%	496	3,7%
Outros ativos	29	30	-1,4%	31	-4,1%
<b>Permanente</b>	<b>39.024</b>	<b>39.039</b>	<b>-0,04%</b>	<b>38.913</b>	<b>0,3%</b>
Investimento	1.260	1.368	-7,9%	1.290	-2,3%
Imobilizado	23.171	22.815	1,6%	23.106	0,3%
Intangível	14.593	14.855	-1,8%	14.517	0,5%
<b>PASSIVO</b>	<b>56.939</b>	<b>56.327</b>	<b>1,1%</b>	<b>57.371</b>	<b>-0,8%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>15.201</b>	<b>12.827</b>	<b>18,5%</b>	<b>14.679</b>	<b>3,6%</b>
Fornecedores	5.139	4.987	3,0%	4.221	21,7%
Empréstimos e financiamentos	926	348	165,7%	955	-3,1%
Passivo de arrendamento	1.703	1.630	4,5%	1.606	6,1%
Instrumentos financeiros derivativos	169	224	-24,8%	201	-16,1%
Obrigações trabalhistas	361	353	2,3%	350	3,3%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	162	47	247,8%	66	144,9%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	4.856	3.889	24,9%	4.643	4,6%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	1.219	672	81,6%	1.949	-37,4%
Autorizações a pagar	322	299	7,5%	313	2,8%
Receitas diferidas	260	280	-7,5%	259	0,3%
Outros passivos e provisões	86	98	-12,9%	116	-26,3%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>17.761</b>	<b>17.095</b>	<b>3,9%</b>	<b>17.480</b>	<b>1,6%</b>
Empréstimos e financiamentos	1.853	2.687	-31,0%	1.900	-2,5%
Passivo de arrendamento	12.062	10.946	10,2%	11.900	1,4%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	19	-	n.a.	12	55,5%
Impostos, taxas e contribuições a recolher	33	38	-13,3%	34	-1,5%
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.560	1.564	-0,3%	1.481	5,3%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	4	3	29,6%	3	29,6%
Autorizações a pagar	1.160	1.180	-1,8%	1.208	-4,0%
Receitas diferidas	506	559	-9,5%	514	-1,6%
Obrigações com acionistas	534	24	2126,1%	377	41,9%
Outros passivos	29	92	-69,0%	51	-43,6%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>23.977</b>	<b>26.405</b>	<b>-9,2%</b>	<b>25.213</b>	<b>-4,9%</b>
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	388	373	4,1%	384	1,1%
Reservas de lucros	10.193	12.559	-18,8%	10.016	1,76%
Ajustes de avaliação patrimonial	(3)	(2)	29,6%	(2)	-
Ações em tesouraria	(79)	(3)	2176,1%	(343)	-77,1%
Lucro do período	-	-	-	1.681	n.a.



## ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

Descrição		4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões									
REPORTADO	Receita Líquida	6.920	6.631	4,4%	6.711	3,1%	26.625	25.448	4,6%
	Receita de Serviços	6.665	6.343	5,1%	6.534	2,0%	25.856	24.587	5,2%
	Serviço Móvel	6.305	6.015	4,8%	6.203	1,7%	24.519	23.256	5,4%
	Gerada pelo Cliente	5.897	5.549	6,3%	5.819	1,3%	22.961	21.605	6,3%
	Interconexão	82	85	-3,5%	89	-7,8%	345	349	-1,0%
	Plataforma de Clientes	48	117	-59,3%	30	58,4%	129	219	-41,2%
	Outras Receitas	279	264	5,7%	264	5,3%	1.084	1.083	0,05%
	Serviço Fixo	359	328	9,4%	331	8,6%	1.337	1.331	0,4%
	dos quais TIM UltraFibra	238	224	6,2%	228	4,5%	910	921	-1,2%
	Receita de Produtos	255	288	-11,3%	177	44,2%	769	860	-10,6%
	Custos da Operação	(3.275)	(3.295)	-0,6%	(3.242)	1,0%	(13.095)	(12.833)	2,0%
	EBITDA	3.645	3.336	9,3%	3.469	5,1%	13.530	12.615	7,2%
	Margem EBITDA	52,7%	50,3%	2,4p.p.	51,7%	1,0p.p.	50,8%	49,6%	1,2p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.777)	(1.725)	3,0%	(1.779)	-0,1%	(7.078)	(7.026)	0,7%
	Depreciação	(1.273)	(1.247)	2,1%	(1.284)	-0,8%	(5.115)	(5.109)	0,1%
	Amortização	(504)	(478)	5,4%	(495)	1,9%	(1.962)	(1.917)	2,4%
	Equivalência Patrimonial	(30)	(22)	33,0%	(26)	16,2%	(108)	(83)	30,6%
	EBIT	1.838	1.588	15,7%	1.665	10,4%	6.344	5.507	15,2%
	Margem EBIT	26,6%	24,0%	2,6p.p.	24,8%	1,7p.p.	23,8%	21,6%	2,2p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(366)	(450)	-18,6%	(445)	-17,6%	(1.784)	(1.884)	-5,3%
	Despesas Financeiras	(866)	(741)	16,8%	(824)	5,1%	(3.350)	(2.817)	18,9%
	Receitas Financeiras	496	245	102,2%	362	37,2%	1.630	862	89,1%
	Variações Cambiais, Líquidas	3	46	-92,5%	18	-81,0%	(64)	71	n.a.
	Lucro Antes dos Impostos	1.472	1.138	29,3%	1.221	20,6%	4.560	3.622	25,9%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(141)	(90)	55,9%	(13)	982,6%	(248)	(469)	-47,1%
	Lucro Líquido	1.331	1.048	27,0%	1.208	10,2%	4.312	3.154	36,7%
R\$ milhões									
NORMALIZADO*	Receita Líquida	6.920	6.631	4,4%	6.711	3,1%	26.625	25.448	4,6%
	Receita de Serviços	6.665	6.343	5,1%	6.534	2,0%	25.856	24.587	5,2%
	Serviço Móvel	6.305	6.015	4,8%	6.203	1,7%	24.519	23.256	5,4%
	Gerada pelo Cliente	5.897	5.549	6,3%	5.819	1,3%	22.961	21.605	6,3%
	Interconexão	82	85	-3,5%	89	-7,8%	345	349	-1,0%
	Plataforma de Clientes	48	117	-59,3%	30	58,4%	129	219	-41,2%
	Outras Receitas	279	264	5,7%	264	5,3%	1.084	1.083	0,05%
	Serviço Fixo	359	328	9,4%	331	8,6%	1.337	1.331	0,4%
	dos quais TIM UltraFibra	238	224	6,2%	228	4,5%	910	921	-1,2%
	Receita de Produtos	255	288	-11,3%	177	44,2%	769	860	-10,6%
	Custos da Operação	(3.248)	(3.285)	-1,1%	(3.242)	0,2%	(13.048)	(12.823)	1,8%
	Pessoal	(360)	(390)	-7,8%	(387)	-7,0%	(1.484)	(1.486)	-0,2%
	Comercialização	(906)	(908)	-0,3%	(961)	-5,7%	(3.781)	(3.899)	-3,0%
	Rede e Interconexão	(1.146)	(1.194)	-4,0%	(1.211)	-5,4%	(4.926)	(4.508)	9,3%
	Gerais e Administrativos	(209)	(240)	-12,8%	(190)	10,1%	(818)	(883)	-7,4%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(363)	(341)	6,3%	(235)	54,2%	(1.062)	(1.104)	-3,8%
	Provisão para devedores duvidosos	(201)	(181)	10,8%	(191)	4,9%	(766)	(693)	10,5%
	Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(63)	(30)	110,8%	(65)	-3,8%	(211)	(249)	-15,2%
	EBITDA	3.672	3.346	9,7%	3.469	5,8%	13.577	12.625	7,5%
	Margem EBITDA	53,1%	50,5%	2,6p.p.	51,7%	1,4p.p.	51,0%	49,6%	1,4p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(366)	(450)	-18,6%	(445)	-17,6%	(1.784)	(1.884)	-5,3%
	Imposto de Renda e Cont. Social	(150)	(94)	60,0%	(13)	1052,8%	(264)	(472)	-44,1%
	Lucro Líquido	1.349	1.055	27,9%	1.208	11,7%	4.343	3.160	37,4%
	Total Itens Normalizados	(18)	(7)	167,9%	-	n.a.	(31)	(7)	369,3%

\* 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). 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).



## ANEXO 3 – TIM S.A.

### Demonstrações de Fluxo de Caixa

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
R\$ milhões								
<b>Posição de Caixa Inicial</b>	<b>3.674</b>	<b>2.287</b>	<b>60,6%</b>	<b>2.995</b>	<b>22,7%</b>	<b>3.259</b>	<b>3.078</b>	<b>5,9%</b>
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	1.499	1.148	30,5%	1.221	22,8%	4.607	3.632	26,8%
Itens não-recorrentes	(27)	(10)	167,9%	-	n.a.	(47)	(10)	369,3%
Depreciação e Amortização	1.777	1.725	3,0%	1.779	-0,1%	7.078	7.026	0,7%
Resultado de equivalência patrimonial	30	22	33,0%	26	16,2%	108	83	30,6%
Valor residual de ativos imobilizados e intangíveis baixados	1	6	-79,1%	7	-83,5%	15	14	6,7%
Juros das obrigações decorrentes de desmobilização de ativos	1	4	-84,0%	0,4	51,5%	3	12	-76,0%
Provisão para processos administrativos e judiciais	104	60	73,5%	72	44,4%	267	277	-3,5%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	74	57	30,1%	17	333,0%	60	176	-66,0%
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	95	177	-46,4%	250	-62,1%	775	750	3,4%
Juros sobre títulos e valores mobiliários	(102)	(59)	74,6%	(100)	2,2%	(362)	(182)	99,1%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	427	360	18,5%	416	2,4%	1.617	1.433	12,9%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	(7)	1,0%	(7)	-1,3%	(29)	(28)	1,9%
Provisão para perdas de crédito esperadas	201	181	10,8%	191	4,9%	766	693	10,5%
Resultado de operações com outros derivativos	-	-	-	-	n.a.	166	-	n.a.
Planos de incentivo a longo prazo	4	(1)	n.a.	1	291,8%	17	22	-24,0%
<b>Redução (aumento) dos ativos operacionais</b>	<b>(481)</b>	<b>(224)</b>	<b>114,7%</b>	<b>188</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1.167)</b>	<b>(1.285)</b>	<b>-9,2%</b>
Contas a receber de clientes	(549)	(534)	2,6%	119	n.a.	(988)	(1.606)	-38,5%
Impostos e contribuições a recuperar	(27)	72	n.a.	(61)	-56,6%	11	344	-96,9%
Estoques	(4)	89	n.a.	5	n.a.	(64)	38	n.a.
Despesas antecipadas	82	102	-20,0%	114	-28,1%	(107)	(185)	-41,8%
Depósitos judiciais	23	(2)	n.a.	(4)	n.a.	31	32	-3,6%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(8)	50	n.a.	15	n.a.	(49)	91	n.a.
<b>Aumento (redução) dos passivos operacionais</b>	<b>739</b>	<b>1.082</b>	<b>-31,7%</b>	<b>(269)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(121)</b>	<b>(191)</b>	<b>-36,7%</b>
Obrigações trabalhistas	12	(30)	n.a.	17	-29,2%	8	(33)	n.a.
Fornecedores	899	1.295	-30,6%	(255)	n.a.	185	304	-39,1%
Impostos, taxas e contribuições	109	43	153,4%	185	-40,9%	485	375	29,2%
Autorizações a pagar	(69)	(63)	9,7%	-	n.a.	(59)	(164)	-63,9%
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(94)	(73)	29,1%	(95)	-1,3%	(362)	(319)	13,6%
Receita diferida	(7)	(3)	137,1%	(50)	-85,3%	(74)	(61)	21,3%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(110)	(87)	26,4%	(70)	57,1%	(304)	(294)	3,4%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(62)	-	n.a.	(89)	-30,6%	(312)	(90)	247,6%
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>4.271</b>	<b>4.521</b>	<b>-5,5%</b>	<b>3.703</b>	<b>15,3%</b>	<b>13.440</b>	<b>12.332</b>	<b>9,0%</b>
Capex	(1.347)	(1.375)	-2,0%	(974)	38,3%	(4.541)	(4.550)	-0,2%
Resgates de títulos e valores mobiliários	2.589	1.135	128,1%	1.435	80,4%	8.003	7.196	11,2%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(1.908)	(1.466)	30,2%	(1.713)	11,4%	(7.492)	(7.493)	0,0%
Aporte de capital Fundo 5G	-	-	-	-	-	(85)	(131)	-35,3%
Recebimento - Acordo com Banco C6	468	-	n.a.	-	n.a.	520	-	n.a.
Outros	14	8	79,1%	9	61,9%	35	24	43,9%
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de investimento</b>	<b>(184)</b>	<b>(1.698)</b>	<b>-89,2%</b>	<b>(1.243)</b>	<b>-85,2%</b>	<b>(3.561)</b>	<b>(4.954)</b>	<b>-28,1%</b>
Novos empréstimos	-	-	-	-	-	-	503	n.a.
Amortização de empréstimos	(78)	(126)	-37,8%	(86)	-8,6%	(387)	(1.413)	-72,6%
Juros pagos - Empréstimos	(47)	(51)	-8,0%	(5)	760,1%	(106)	(144)	-25,9%
Pagamento de passivo de arrendamento	(385)	(572)	-32,6%	(381)	1,1%	(1.563)	(1.839)	-15,0%
Juros pagos sobre passivo de arrendamento	(435)	(377)	15,6%	(425)	2,4%	(1.646)	(1.460)	12,8%
Incentivos sobre leases	54	10	443,6%	20	163,1%	78	89	-12,9%
Ingressos em operações de grupamento/desdobramento de ações	-	-	n.a.	456	n.a.	456	-	n.a.
Pagamentos em operações de grupamento/desdobramento de ações	(0,2)	-	n.a.	(79)	-99,8%	(79)	-	n.a.
Instrumentos financeiros derivativos	(92)	(40)	130,7%	(11)	772,8%	(170)	(169)	1,0%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(2.772)	(724)	283,1%	(961)	188,4%	(5.360)	(2.720)	97,1%
Compra de ações em tesouraria, líquido de alienações	(392)	27	n.a.	(308)	27,2%	(748)	(45)	1562,7%
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos</b>	<b>(4.150)</b>	<b>(1.852)</b>	<b>124,0%</b>	<b>(1.781)</b>	<b>133,0%</b>	<b>(9.528)</b>	<b>(7.197)</b>	<b>32,4%</b>
<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>(63)</b>	<b>971</b>	<b>n.a.</b>	<b>679</b>	<b>n.a.</b>	<b>352</b>	<b>181</b>	<b>94,4%</b>
<b>Posição de Caixa Final</b>	<b>3.610</b>	<b>3.259</b>	<b>10,8%</b>	<b>3.674</b>	<b>-1,7%</b>	<b>3.610</b>	<b>3.259</b>	<b>10,8%</b>

\* EBT ("Lucro Antes dos Impostos") 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).





## ANEXO 4 – TIM S.A. EBITDA After Lease

Descrição	4T25	4T24	%A/A	3T25	%T/T	2025	2024	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
<b>EBITDA Normalizado*</b>	<b>3.672</b>	<b>3.346</b>	<b>9,7%</b>	<b>3.469</b>	<b>5,8%</b>	<b>13.577</b>	<b>12.625</b>	<b>7,5%</b>
Impacto Total do Lease sobre EBITDA Normalizado	(751)	(744)	0,9%	(758)	-0,9%	(3.003)	(2.861)	5,0%
Pagamento de Lease	(821)	(948)	-13,4%	(806)	1,8%	(3.210)	(3.299)	-2,7%
Excluindo multas descomissionamento	3	177	-98,5%	3	-23,1%	37	287	-87,0%
Outros efeitos de lease	67	27	150,2%	45	48,9%	169	151	12,2%
<b>EBITDA-AL Normalizado</b>	<b>2.921</b>	<b>2.602</b>	<b>12,3%</b>	<b>2.712</b>	<b>7,7%</b>	<b>10.573</b>	<b>9.764</b>	<b>8,3%</b>
Margem EBITDA-AL Normalizada	42,2%	39,2%	3,0p.p.	40,4%	1,8p.p.	39,7%	38,4%	1,3p.p.
Capex	(1.347)	(1.375)	-2,0%	(974)	38,3%	(4.541)	(4.550)	-0,2%
<b>EBITDA-AL Normalizado - Capex</b>	<b>1.574</b>	<b>1.227</b>	<b>28,3%</b>	<b>1.738</b>	<b>-9,4%</b>	<b>6.032</b>	<b>5.214</b>	<b>15,7%</b>
Margem EBITDA-AL Normalizada - Capex	22,8%	18,5%	4,2p.p.	25,9%	-3,1p.p.	22,7%	20,5%	2,2p.p.

\* 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).