TIM

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 3T26

TIMB	TIMS
LISTED	B3 LISTED NM
NYSE	ISE B3



Aviso legal

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: ajuste no preço de aquisição da I-Systems (+R$ 207,0 milhões no 3T26 e +R$ 56,3 milhões no 2T26), custos com serviços de consultoria para projetos estratégicos (+R$ 7,8 milhões no 3T26, +R$ 15,7 milhões no 2T26 e +R$ 6,0 milhões no 1T26), e custos com serviços jurídicos no âmbito do encerramento da disputa com o antigo parceiro de serviços financeiros (+R$ 1,1 milhão no 2T25 e +R$ 19,0 milhões no 1T25).

(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 por efeitos não recorrentes nos Custos e Despesas Operacionais e no Imposto de Renda e Contribuição Social (-R$ 92,2 milhões no 3T26, -R$ 5,4 milhões no 2T26, -R$ 2,0 milhões no 1T26, -R$ 0,4 milhão no 2T25 e -R$ 6,5 milhões no 1T25).

9M26: NO CAMINHO PARA ENTREGAR O GUIDANCE DE 2026...

RECEITA DE SERVIÇOS (A/A)

+5,8%

Guidance 2026 ~5%

EBITDA[1] (A/A)

+6,8%

Guidance 2026 6–8%

FCO[2] (A/A)

+11,6%

Guidance 2026 11–14%

CAPEX NOMINAL

3,3 R$ Bi

Guidance 2026 R$ 4,4–4,6 Bi

REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

Guidance de 2026 de R$ 5,3–5,5 bilhões confirmado: nos 9M26, R$ 1,56 bilhão em remuneração aos acionistas[3] e anúncio de um novo programa de recompra de ações.



... COM EVOLUÇÃO ACELERADA DA NOSSA PROPOSTA DE VALOR AOS CLIENTES

TIM CLOUD AI

Lançamento do TIM Cloud AI by V8.TECH, construído sobre a infraestrutura da Oracle Cloud (OCI). Acelerando projetos corporativos de nuvem, dados e IA.

NOVO BETACREATOR

Oferta móvel que combina um pacote ampliado de benefícios com um modelo por convite, desenhado para fomentar o engajamento e fortalecer o senso de comunidade.

AGENTIC CUSTOMER SERVICE PLATFORM

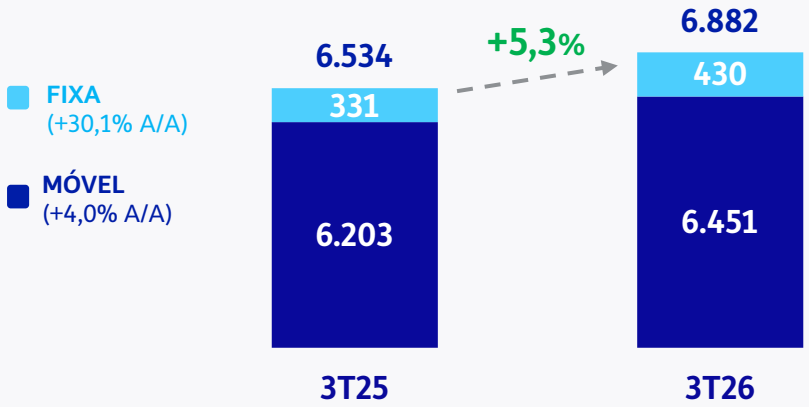
Com agentes de IA já ativos nas principais jornadas, a TIM acelera sua implementação para escalar a automação e transformar as interações com clientes.

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no sliae 2; (2) Fluxo de Caixa Operacional representa EBITDA-AL[1] menos Capex; (3) Inclui JSCP e recompra de ações.

Crescimento da receita apoiado por um negócio cada vez mais diversificado

CRESCIMENTO SÓLIDO DA RECEITA DE SERVIÇOS

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



Crescimento **9M26 vs 9M25**

REC. DE SERV.	REC. MÓVEL	REC. FIXA
+5,8%	+4,7%	+26,7%

(1) Receitas B2B ex-wholesale + receitas V8.TECH.

Todas as fontes de receita contribuindo para o crescimento

RECEITA MÓVEL

Crescimento consistente sustentado pela expansão do ARPU

A receita pós-paga e a base de clientes seguem crescendo, enquanto a receita pré-paga apresenta nova melhora

ARPU MÓVEL
R$ 34,8/mês
(+5,0% vs 3T25)

RECEITA ULTRAFIBRA

Crescimento de dois dígitos tanto na receita quanto na base de clientes

Melhora sequencial do ARPU (+0,8% T/T)

+12,7%
vs 3T25

RECEITA B2B[1]

Maior relevância no mix de receita

Portfólio mais completo em diversos setores

+19,3%
LTM26 vs LTM25

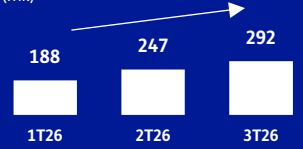
Pós-pago segue em trajetória sólida enquanto a recuperação do Pré-pago continua

Pós-pago: desempenho consistente em indicadores-chave

EVOLUÇÃO DA DINÂMICA DE ADIÇÕES LÍQUIDAS

Adições líquidas melhoram T/T, impulsionadas pela gestão disciplinada da base de clientes

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



CHURN EM NÍVEL SAUDÁVEL

Melhora sequencial (T/T) reforça a resiliência da base de clientes.

CHURN PÓS-PAGO EX-M2M

0,8%

(-0,1p.p. vs 2T26)

PROTEGENDO A BASE DE CLIENTES

Expansão da base de clientes fidelizados, com maior participação de clientes em ofertas com permanência mínima.

BASE DE CLIENTES FIDELIZADA[1]

+12%

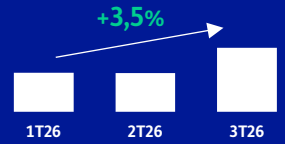
(vs 3T25)

Pré-pago: Recargas de maior valor contribuem para a dinâmica da receita

GASTO COM RECARGAS AUMENTANDO

Recargas de maior valor ganhando espaço gradualmente.

Gasto com Recargas (% Crescimento vs 1T26)



DESACELERAÇÃO DA QUEDA DA RECEITA

Uma trajetória de receita mais saudável começa a surgir, melhorando o ARPU.

Receitas Pré-pago (%A/A)





Imagem criada por IA

NOVA OFERTA IMPULSIONANDO A MONETIZAÇÃO

Uma nova oferta pré-paga de R$40 em regiões selecionadas.

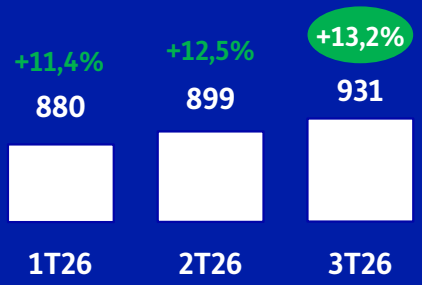
Incentivando um mix de recargas de maior valor, preservando o volume de vendas.

(1) Base de clientes Pós-pago Puro e Controle.

Consolidando o crescimento da TIM Ultrafibra, com a base de clientes mantendo um ritmo de expansão de dois dígitos

3 TRIMESTRES CONSECUTIVOS COM ALTA DE DOIS DÍGITOS NA BASE

(Base de Clientes de Banda Larga, mil; %A/A)

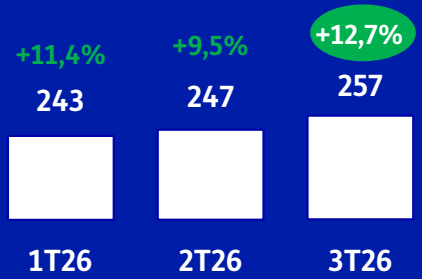


Maior

% A/A de net adds orgânico pelo 9º mês consecutivo[1]

RECEITAS CRESCENDO EM RITMO DE DOIS DÍGITOS

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



Crescimento 9M26 vs 9M25	Receita TIM Ultrafibra
	+11,2%

DESTAQUES DA TIM ULTRAFIBRA

IMPULSIONANDO A AQUISIÇÃO DE CLIENTES

+10% de aumento nas adições brutas (%A/A)

CROSS-SELLING DE MÓVEL PARA FIBRA

+8,1 p.p. dos clientes de banda larga que também são assinantes móveis (set/26 vs set/25)

PLANOS DE ALTO VALOR LIDERANDO O MIX

54,7% de ativações de convergência no TIM Black Família VIP

(600 Mbps + 200 GB | R$ 314,99)

(1) Anatel 2026. Net adds FTTH, exclui as operações via satélite e crescimento decorrente de aquisições.

Mais soluções para capturar novas oportunidades e aprofundar o relacionamento com os clientes

Monetização

Aumentar o valor por cliente por meio de serviços relevantes e diferenciados

Expansão de Mercado

Alcançar novos segmentos de clientes e expandir para além do core



TIM PLAY

Entretenimento que gera mais valor

5 combos | Até 9 serviços de streaming | Pagamento único | Economia de até 50%



TIM BETACREATOR

Empoderando criadores de conteúdo

Plano de 50 GB com **TikTok ilimitado** para criadores de conteúdo



PICPAY

Serviços financeiros que ampliam nosso alcance

100% implementado
Cross-selling já em andamento



ULTRACOMBO

Convergência no centro do lar

Lançamento do **portfólio completo**



PILOTO FWA

Conectividade para novas geografias

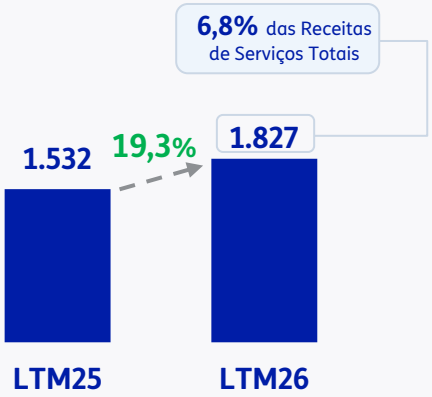
+44 lojas em "soft launch" no RJ e em SP

Imagens criadas por IA

Ampliando o portfólio B2B à medida que a receita ganha relevância

RECEITA B2B MANTENDO UM RITMO FORTE (LTM)

(Receita de Serviços B2B[1] em R$ Mi; %A/A)



*Novas Linhas de Negócio[2] alcançam **24%** das receitas B2B*

KPIs B2B mostram melhoria sustentada nas principais métricas

Agro
~31 Mi
Hectares totais cobertos com 4G (+32% A/A)

Logística
13.776 km
de rodovias cobertas (+81% A/A)

Utilities
250 mil
Medidores conectados[4] em todo o Brasil (inclui gás, energia e água)

Smart Cities
>569 mil
Pontos de iluminação inteligente vendidos (+43% A/A)

IOV[3]
670 mil
Carros conectados[4]

Portos
1º
Porto 5G do Brasil com Rede Privativa

Mineração
6
das maiores mineradoras atendidas c/ IoT

Imagem criada por IA

(1) Receitas B2B ex-wholesale + receitas V8.TECH; (2) Inclui Network-as-a-Service, Data Partnership e IoT; (3) Internet dos veículos; (4) O número de carros conectados e medidores inteligentes é calculado com base no número de conexões M2M (SIM cards) fornecidas pela TIM aos seus respectivos parceiros de negócios nos setores automotivo e de utilities.

Além da conectividade: novos avanços em verticais-chave enquanto adicionamos novas soluções ao nosso portfólio

A TIM está expandindo verticais B2B consolidadas com novas parcerias

PRESENÇA CRESCENTE EM VEÍCULOS CONECTADOS

A BYD fortalece a vertical automotiva da TIM, ao lado de Fiat, Jeep e Ram

BYD

200 mil
veículos com conectividade embarcada nos próximos 24 meses

4,6 km²
de planta totalmente coberta com 5G & 4G dedicados (indoor e outdoor)

Maior operação industrial da BYD fora da China

CIDADES INTELIGENTES ALÉM DA ILUMINAÇÃO

A proposta de Cidades Inteligentes da TIM avança da Iluminação Inteligente para a segurança pública habilitada por 5G

SMART RIO

+12 mil
câmeras com tecnologia de Network Slicing na rede 5G

Conectividade 5G dedicada da TIM para monitoramento de vídeo de alta capacidade no Rio de Janeiro

EXPANSÃO DO PORTFÓLIO

NUVEM, DADOS & IA

V8.TECH UMA EMPRESA TIM + ORACLE

O TIM Cloud AI by V8.TECH combina OCI, capacidade de GPU e serviços gerenciados em uma única oferta corporativa

1º na LatAm | V8.TECH como Oracle Cloud Managed Services Provider

100+ clientes corporativos na V8.TECH

CIBERSEGURANÇA

O Google Security Operations integra detecção, investigação e resposta no portfólio corporativo da TIM

SIEM + SOAR + inteligência de ameaças | Capacidades agênticas para operações de segurança orientadas por inteligência

O B2B da TIM já atende 120+ grandes empresas

Imagens criadas por IA

IA em escala para uma melhor experiência e uma rede mais confiável



ATENDIMENTO AO CLIENTE

O caminho para uma *Agentic Customer Service Platform*

Agentes de IA atendendo e solucionando as demandas dos clientes

PRINCIPAIS JORNADAS EM TRANSFORMAÇÃO

DESTINO

- **Cobrança[1]** — EM OPERAÇÃO
- **Faturamento** — EM OPERAÇÃO
- **Planos, Ofertas & Vendas** — NOVO
- **Agentic Customer Service Platform** — Conhece • Fala • Lembra • Resolve

RESULTADOS INICIAIS

86% menor tempo de atendimento vs. atendimento humano

154 mil interações de clientes na URA por mês



OPERAÇÕES DE REDE

Antecipando falhas para aumentar a disponibilidade

Manutenção preditiva e auditorias de inspeção preventiva apoiadas por IA

IA APLICADA ÀS OPERAÇÕES DE REDE

DESTINO

- **Manutenção preditiva** — EM OPERAÇÃO
- **Auditoria de Inspeção Preventiva** — EM OPERAÇÃO
- **NOC "Zero"** — Da Automação à Autonomia

RESULTADOS

93% Média de falhas[2] evitadas nos sites previstos

47% Intervalos de manutenção mais longos[3]

RESULTADOS

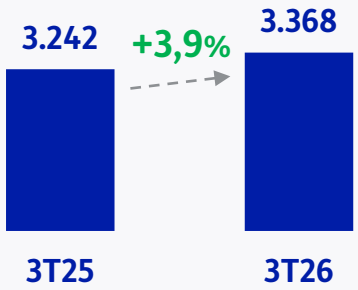
~98% De acurácia[4] com base em uma amostra de 11 mil itens avaliados por IA e auditados pela TIM

(1) Conforme divulgado nos resultados do 2T26; (2) Refere-se a out/26. Percentual de sites sinalizados pela IA como em risco de apresentar problemas nos próximos 7 dias que permaneceram sem incidentes após a realização de manutenção antecipada; (3) Maior intervalo entre manutenções corretivas nos sites sinalizados pela IA e submetidos à manutenção antecipada. Média de 2026 (acumulado do ano) vs. 2025 (pré-projeto); (4) Refere-se a set/26–out/26. Percentual de fotos de manutenção preventiva corretamente avaliadas pela IA.

Menor crescimento do Opex sustenta mais um trimestre de expansão do EBITDA e da margem

CRESCIMENTO DO OPEX ABAIXO DA RECEITA

(Custos e Despesas Operacionais[1] em R$ Mi; %A/A)



Crescimento 9M26 vs 9M25

OPEX	Crescimento do OPEX em linha com a inflação:
+4,8%	vs. 4,6% IPCA[2]

PRINCIPAIS DINÂMICAS DO 3T26

MODERAÇÃO NO CRESCIMENTO A/A DO OPEX:
6,3% (1T26) → 4,0% (2T26) → 3,9% (3T26)

PESSOAL (+4,8% A/A)
Impulsionado pelos impactos de M&A, parcialmente compensados por menores gastos relacionados a colaboradores

REDE & INTERCON. (+4,6% A/A)
Impulsionado por custos mais altos com roaming internacional e provedores de conteúdo

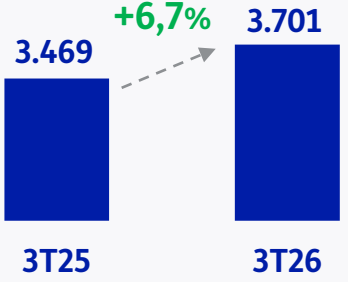
COMERCIALIZAÇÃO (-1,2% A/A)
Refletindo custos de publicidade mais baixos e eficiências contínuas vindas da digitalização

G&A (+13,4% A/A)
Impulsionado pelos impactos de M&A e maiores gastos em serviços profissionais especializados e de TI

PDD (+30,0% A/A)
Mostrando sinais de contração no T/T (-5,9% T/T), apesar do aumento anual

CRESCIMENTO DO EBITDA & EXPANSÃO DA MARGEM

(EBITDA[1] em R$ Mi; %A/A)



52,4%
Margem 3T26
(+0,7 p.p. A/A)

EBITDA NO CAMINHO PARA ATINGIR O GUIDANCE...

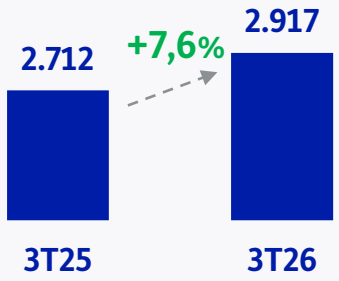
Crescimento 9M26 vs 9M25	EBITDA	MARGEM
	+6,8%	50,7% (+0,5 p.p. A/A)

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) IPCA acumulado de 12 meses encerrados em 30 de setembro de 2026 (fonte: IBGE).

Crescimento do EBITDA-AL e expansão da margem sustentados pela gestão disciplinada de leases

EVOLUÇÃO DO EBITDA-AL E MARGEM

(EBITDA-AL[1] em R$ Mi; %A/A)



41,3%
Margem-AL 3T26
(+0,9 p.p. A/A)

EBITDA-AL MANTÉM SÓLIDO RITMO DE CRESCIMENTO...

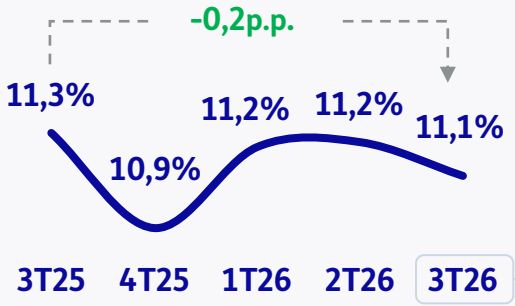
Crescimento
9M26 vs 9M25

EBITDA-AL
+7,7%

MARGEM-AL
39,5%
(+0,7 p.p. A/A)

CUSTOS COM LEASES SOB CONTROLE

(Leases como % da Receita Líquida; %A/A)



Custos com Leases
+3,5%
vs 3T25

PROJETOS DE EFICIÊNCIA CONTINUAM GERANDO RESULTADOS...

Crescimento
9M26 vs 9M25

LEASE
+3,5%

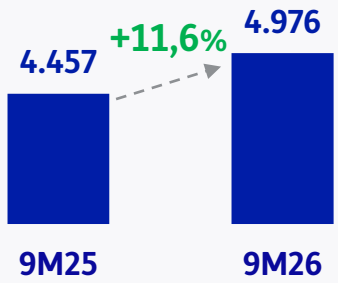
Custos com leases crescendo abaixo da inflação:
vs. 4,6% IPCA[2]

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) IPCA acumulado de 12 meses encerrados em 30 de setembro de 2026 (fonte: IBGE).

Sólido desempenho operacional se traduzindo em geração de caixa saudável e resiliência financeira

EXPANSÃO DE DOIS DÍGITOS DO FCO

(Fluxo de Caixa Operacional representa EBITDA-AL[1] menos Capex em R$ Mi; %A/A)



23,9%
Margem FCO 9M26
(+1,3 p.p. A/A)

Crescimento **3T26 vs 3T25**

FCO
+11,6%

MARGEM FCO
27,4%
(+1,5 p.p. A/A)

RENTABILIDADE AFETADA POR LINHAS FINANCEIRAS

LUCRO LÍQUIDO[1]
-7,8%
vs 3T25

EBIT[1] (+8,1% A/A)
O crescimento consistente do EBIT reflete a força contínua do negócio

DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS (18,0% A/A)
Menor receita de juros sobre caixa e maiores despesas com juros sobre leases, parcialmente compensadas por ganhos de marcação a mercado em derivativos

IMPOSTO DE RENDA (R$ 149 milhões A/A)
Refletindo EBT mais alto e menores JSCP reconhecidos no comparativo anual

AUMENTANDO A LIQUIDEZ ENQUANTO REDUZ A ALAVANCAGEM

POSIÇÃO DE CAIXA[2] ROBUSTA
R$ 5,2 Bi em Caixa
(V8.TECH e I-Systems totalmente pagas)

DÍVIDA BRUTA SOB CONTROLE[3]
R$ 16,3 Bi de Dívida
(-3,7% A/A)
R$ 2,8 Bi de Dívida-AL
(-24,8% A/A)

MENOR ALAVANCAGEM
0,78x
Dívida Líquida/EBITDA[1]
-0,22x
Dívida Líquida-AL/EBITDA-AL[1]

(1) Normalizado pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Inclui Caixa e Equivalentes de Caixa e Títulos e Valores Mobiliários (Curto Prazo); (3) Incluindo derivativos líquidos.

Além do trimestre: seguimos evoluindo nosso negócio

Ampliando o negócio em todas as camadas

MÓVEL

Aprimorando nossa proposta de valor
Portfólio e proposta de valor renovados, com parcerias como Cartão de Todos e PicPay — e mais por vir.

BANDA LARGA

A convergência continua evoluindo
O lançamento do nosso portfólio convergente completo abre uma nova avenida para a TIM capturar mais valor.

B2B

Reforçando nossa posição em setores-chave
Crescimento consistente em verticais-chave à medida que expandimos nosso portfólio: cibersegurança, nuvem de ponta a ponta, soluções de dados e IA com a V8.TECH



Imagem criada por IA

ESG | INSTITUTO TIM

Um Instituto TIM renovado: contribuindo para uma sociedade digital mais inclusiva

Focado em três pilares de impacto social:
Educação apoiada por tecnologia | Dignidade | Equidade de Gênero