

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2º TRI 2022

 5G



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O 2T22 marca um momento de transformação para TIM. Em abril concluímos a aquisição dos ativos móveis da Oi que nos torna ainda mais eficientes nas frentes comercial e de infraestrutura, enquanto transformamos a experiência do cliente com a maior rede do Brasil.

Esse trimestre foi marcado por uma forte performance comercial que sustentam a expansão da receita e sustentam os patamares de crescimento do EBITDA. Além disso, temos a incorporação dos resultados financeiros e operacionais da Cozani (empresa que constitui os ativos móveis adquiridos pela TIM) a partir de 1º de maio.

DESTAQUES DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2022

FINANCEIRO

CRESCIMENTO ACELERADO ENQUANTO MANTÉM UMA RENTABILIDADE ELEVADA

- Sólido crescimento no *top line* ex-Oi (+12,6% A/A) e da Receita de Serviços ex-Oi (+12,4% A/A) no 2T22;
- Crescimento recorde da Receita de Serviço Móvel ex-Oi, alcançando um aumento de 12,8% A/A no trimestre, com a Receita do Pós-pago avançando 12,2% A/A e a Receita do Pré-pago com aumento de 6,9% A/A;
- ARPU Móvel ex-Oi crescendo 10,7% A/A no 2T22, atingindo R\$ 28,50;
- Receita de Plataforma de Clientes totalizando R\$ 52 milhões no 2T22;
- Receita da TIM Live com alta de 10,0% A/A;
- EBITDA Normalizado atingindo R\$ 2,5 bilhões no trimestre (evolução de 18,3% A/A), registrando uma Margem de 46,3% (excluindo o efeito da I-Systems, a Margem ficou em 47,7%, estável no A/A).

+21,8%

Crescimento A/A da Receita Líquida no 2T22

+10,7%

Crescimento A/A do ARPU Móvel ex-Oi no 2T22

+18,3%

Crescimento A/A do EBITDA Normalizado no 2T22

+20,1%

Crescimento A/A de EBITDA Normalizado – Capex no 2T22

INFRAESTRUTURA

DESENVOLVENDO E EXPANDINDO A INFRAESTRUTURA: LÍDER NO 4G E PIONEIRA NO 5G

- Liderança em cobertura 4G, atingindo mais de 5.000 cidades, com destaque também para expansão da frequência de 700 MHz, que passou a cobrir 4.262 localidades;
- Expansão da cobertura 4.5G para 1.842 cidades;
- Lançamento do 5G em Brasília com novas ofertas;
- Base de clientes da TIM Live atingindo 699 mil conexões, com crescimento de 4,9% A/A.

26,8%

EBITDA Normalizado – Capex/ Receita Líquida no 2T22

R\$ 270 mi

anunciados de JSCP no 2T22

AQUISIÇÃO ATIVOS OI

COM UM FORTE TRIMESTRE, A TIM CELEBRA A CHEGADA DOS CLIENTES VINDOS DA OI MÓVEL

- 16 milhões de novos clientes migrados da Oi Móvel, sendo 9 milhões de acessos no Pré-pago e 7 milhões no Pós-pago;
- Fase de “*roaming like*” concluída antes do esperado (menos de 1,5 mês);
- 29 códigos de área beneficiados por uma rede melhor.

5,2%

de participação acionária no banco C6

5G

Melhor rede e líder de cobertura
Lançamento em Brasília

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

2 de agosto de 2022, às:

10h (Brasília) / 9h (US EST)

Webcast (Português): [clique aqui](#)

Webcast (Inglês): [clique aqui](#)

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
OPERACIONAL								
Base Móvel de Clientes ('000)	68.695	51.341	33,8%	52.305	31,3%	68.695	51.341	33,8%
Pré-pago	38.902	29.185	33,3%	29.089	33,7%	38.902	29.185	33,3%
Pós-pago	29.794	22.156	34,5%	23.215	28,3%	29.794	22.156	34,5%
Pós-Pago Humano	25.059	18.150	38,1%	19.232	30,3%	25.059	18.150	38,1%
Base de Usuários 4G ('000)	59.811	44.357	34,8%	46.865	27,6%	59.811	44.357	34,8%
Base de Usuários 5G DSS ('000)	549	-	n.a.	366	50,0%	549	-	n.a.
Base de Clientes TIM Live ('000)	699	666	4,9%	689	1,4%	699	666	4,9%
FINANCEIRO (R\$ milhões)								
Receita Líquida	5.368	4.407	21,8%	4.727	13,6%	10.095	8.747	15,4%
Receita de Serviços	5.202	4.266	21,9%	4.584	13,5%	9.785	8.495	15,2%
Serviço Móvel	4.899	3.983	23,0%	4.286	14,3%	9.185	7.930	15,8%
Serviço Fixo	303	283	7,1%	297	2,0%	600	564	6,4%
Custos Normalizados* da Operação	(2.882)	(2.306)	25,0%	(2.604)	10,7%	(5.486)	(4.625)	18,6%
EBITDA Normalizado*	2.486	2.101	18,3%	2.123	17,1%	4.609	4.121	11,8%
Margem EBITDA Normalizada*	46,3%	47,7%	-1,4p.p.	44,9%	1,4p.p.	45,7%	47,1%	-1,5p.p.
Lucro Líquido Normalizado*	313	681	-54,1%	419	-25,3%	731	958	-23,7%
Capex	1.050	906	15,9%	1.328	-21,0%	2.378	2.230	6,6%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21). Lucro Líquido normalizado por: crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).

**VEM PRA
MAIOR REDE
MÓVEL
DO BRASIL.
AGORA COM O 5G.**



EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES



PAGAMENTO DE JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

No dia 15 de junho de 2022, a TIM S.A. divulgou que seu Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$ 270 milhões a título de Juros Sobre Capital Próprio (“JSCP”). O pagamento ocorreu no dia 20 de julho de 2022.



TIM OBTÉM DIREITO AO EXERCÍCIO DA 7ª TRANCHE DE BÔNUS DE SUBSCRIÇÃO NO BANCO C6

Em julho de 2022, a TIM obteve o direito ao *vesting* da 7ª *tranche* do bônus de subscrição de participação indireta no capital social do C6, em decorrência do atingimento do 7º nível das metas acordadas no âmbito da parceria, o que significa o atingimento equivalente à participação indireta acumulada de 5,16% no capital social do C6.



INTEGRAÇÃO DOS ATIVOS MÓVEIS DA OI (COZANI)

Após o anúncio da conclusão do acordo para aquisição dos ativos móveis da Oi em abril, a TIM iniciou o processo de migração e integração da rede e dos clientes vindos da Oi.

Em junho, a TIM concluiu antecipadamente a etapa de “*roaming like*” que é quando os clientes vindos da Oi passam a acessar à rede da TIM, em modalidade *roaming*, quando não tem cobertura disponível, trazendo uma melhor experiência para os usuários. A TIM agora se prepara para fazer a migração dos clientes, que irá acontecer em ondas, a partir de setembro de 2022.

No dia 4 de julho, se tornou pública a oferta da TIM referente à alienação de 50% das Estações Rádio Base (ERBS). O preço dos ativos foi estabelecido de acordo com a tecnologia, variando entre R\$ R\$ 26.187,06 e R\$ 322.293,26, podendo haver desconto nas modalidades descritas na oferta.



REDUÇÃO DA CARGA TRIBUTÁRIA PARA O SETOR

Em junho foi aprovada pelo governo brasileiro a lei complementar nº 194/22 que passa a considerar essenciais os serviços relativos à comunicação, dessa forma reduzindo a carga tributária do setor, com menor incidência de ICMS sobre os serviços de telecom.

Os clientes serão beneficiados pela redução na alíquota do ICMS de acordo com segmento, plano e oferta que detém.

DESEMPENHO FINANCEIRO

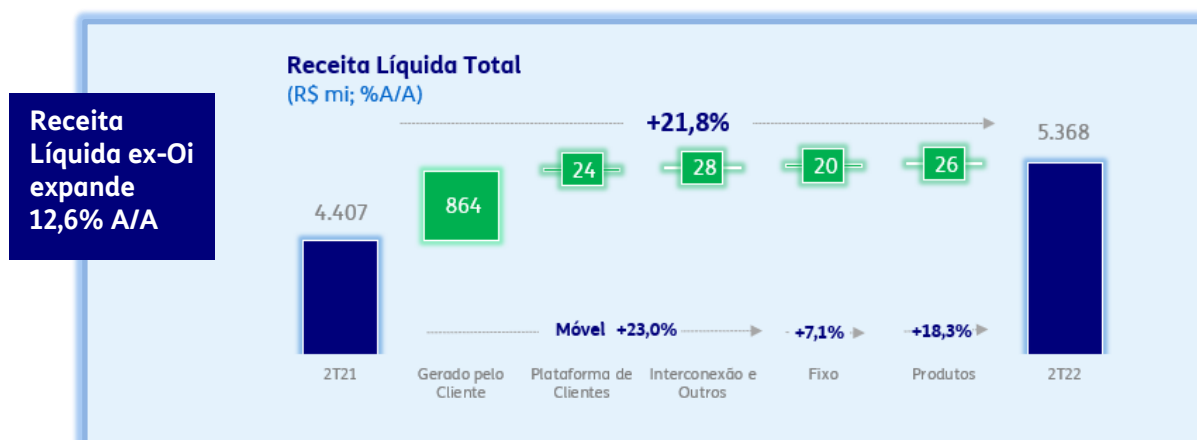
RECEITA OPERACIONAL

- ▶ **Novo Patamar de Receita Líquida Total, com crescimento de 21,8% A/A, impulsionada pelo desempenho forte do móvel e pela aquisição dos ativos móveis da Oi**

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida	5.368	4.407	21,8%	4.727	13,6%	10.095	8.747	15,4%
Receita de Serviços	5.202	4.266	21,9%	4.584	13,5%	9.785	8.495	15,2%
Serviço Móvel	4.899	3.983	23,0%	4.286	14,3%	9.185	7.930	15,8%
Gerada pelo Cliente	4.487	3.623	23,8%	3.900	15,1%	8.387	7.224	16,1%
Interconexão	109	131	-16,6%	112	-2,9%	221	266	-17,0%
Plataforma de Clientes	52	28	85,1%	35	47,2%	88	45	93,6%
Outras Receitas	250	201	24,4%	239	4,8%	489	395	23,8%
Serviço Fixo	303	283	7,1%	297	2,0%	600	564	6,4%
dos quais TIM Live	197	179	10,0%	192	2,8%	388	353	10,1%
Receita de Produtos	167	141	18,3%	143	16,0%	310	252	22,9%

No 2T22, a Receita Líquida totalizou R\$ 5.368 milhões, um avanço de 21,8% A/A, com todas as linhas contribuindo de forma positiva: (i) Receita de Serviços Móveis (+23,0% A/A) impulsionada pela performance dos principais segmentos e a inclusão das receitas vindas da aquisição dos ativos móveis da Oi (a partir do 1º de maio); (ii) Receita de Serviço Fixo (+7,1% A/A) que tem como motor a TIM Live (+10,0% A/A); e (iii) Receita de Aparelhos (+18,3% A/A) explicada por aumento das vendas de aparelhos com ticket médio mais alto e por uma base comparativa ainda baixa no ano de 2021. Nos 6M22, a Receita Líquida expandiu 15,4% A/A.

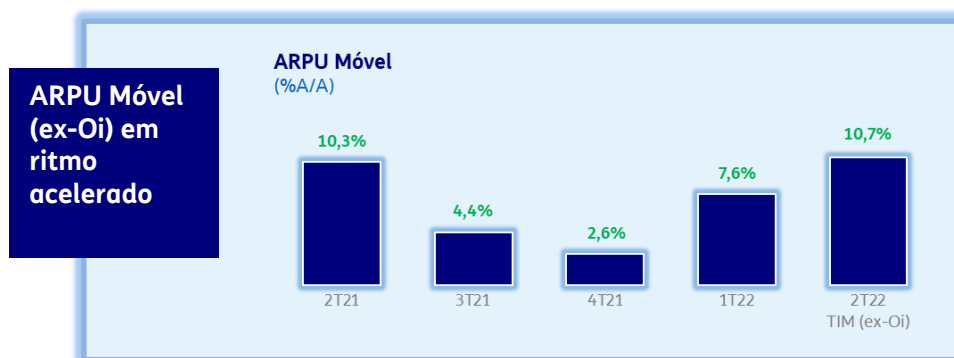
Excluindo-se os efeitos da aquisição dos ativos móveis da Oi, a Receita Líquida totalizaria R\$ 4.961 milhões no 2T22, com uma expansão de 12,6% A/A. Nos 6M22, a Receita teria crescido 10,8% A/A.



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

A Receita do Serviço Móvel (RSM) foi de R\$ 4.899 milhões no 2T22, um aumento de 23,0% A/A (R\$ 9.185 milhões e um crescimento de 15,8% A/A nos 6M22). Esse resultado tem como motor: (i) 16 milhões de clientes vindos da Oi; (ii) crescimento do ARPU Móvel (Receita Média Mensal Por Usuário) de 10,7% A/A, excluindo os efeitos dos ativos móveis da Oi, resultado da estratégia da companhia *Volume para Valor*, que busca monetizar sua base através de uma gestão mais eficiente do *lifetime value* dos clientes.

Excluindo-se os efeitos da aquisição dos ativos móveis da Oi, a Receita de Serviços Móveis totalizaria R\$ 4.492 milhões no 2T22 com um avanço de 12,8% A/A. Nos 6M22, a linha somaria R\$ 8.778 milhões, expandido 10,7% A/A. Esse desempenho é impulsionado por: (i) mudanças na estrutura e nos preços das ofertas; (ii) ambiente competitivo racional; (iii) auxílios e benefícios governamentais que compensam outros elementos negativos do ambiente macroeconômico; e (iv) a migração antecipada e voluntária de clientes da Oi para base da TIM.



Detalhando o desempenho de cada segmento móvel no 2T22:

- (i) No trimestre, a receita do Pré-pago expandiu 20,6% A/A, enquanto o ARPU de Pré-pago atingiu R\$ 12,60 o que representou queda de 0,4% A/A. Tal desempenho é explicado por forças antagônicas: de um lado a chegada de aproximadamente 9 milhões de acessos vindos da Oi, que diluiu o ARPU de Pré-Pago; e do outro lado a expansão de 7,4% A/A do ARPU, excluindo o efeito da Oi, que praticamente compensou a diluição. Esta performance orgânica do ARPU foi impulsionada pelas mudanças implementadas no 1T22 no portfólio de recargas e na estrutura das ofertas, e também pela retomada dos auxílios governamentais. Nos 6M22, a receita do Pré-Pago cresceu 11,9% A/A.
- (ii) A Receita do Pós-pago avançou de 22,1% A/A no 2T22, com o ARPU do Pós-pago registrando R\$ 36,90, queda de 2,4% A/A. Em dinâmica, muito similar ao Pré-Pago, também é explicada por elementos opostos que se compensam parcialmente: a chegada de aproximadamente 7 milhões de acessos vindos da Oi que diluem o ARPU de Pós-Pago; ao mesmo tempo que o ARPU do Pós-pago ex-M2M, excluindo o efeito da Oi, cresceu 5,7% A/A. Este desempenho orgânico do ARPU é explicado pelo reajuste de preços aplicado sobre toda base pós-paga em meio ao aumento da inflação, impactando os planos Controle a partir de março e os outros planos do pós-pago a partir de maio. Nos 6M22, a receita do Pós-Pago cresceu 15,2% A/A.



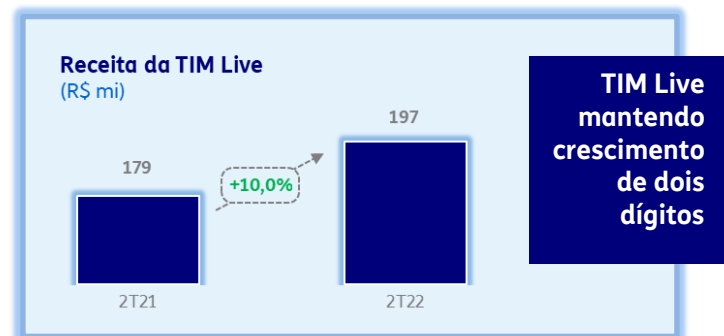
A Receita de Interconexão (ITX) apresentou uma queda de 16,6% A/A no 2T22 e nos 6M22 acumulou queda de 17,0% A/A, como efeito da redução do tráfego entrante. A incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços foi de 1,9% no trimestre.

A Receita de Plataforma de Clientes totalizou R\$ 52 milhões no 2T22. Nos 6M22, a linha somou 88 milhões.

A linha de Outras Receitas expandiu 24,4% A/A no 2T22, explicada pelo crescimento na receita gerada por contratos de compartilhamento e *swap* de rede, em linha com a estratégia da companhia de ampliação da infraestrutura de transporte em fibra (*backbone* e *backhaul*) com maior eficiência na alocação de recursos (Capex e Opex). Nos 6M22, o crescimento foi de 23,8% A/A;

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

A Receita do Serviço Fixo totalizou R\$ 303 milhões no 2T22, um aumento de 7,1% A/A, e nos 6M22 acumulou crescimento de 6,4% A/A, totalizando R\$ 600 milhões. A TIM Live, principal linha de receita do fixo, reportou crescimento de 10,0% A/A no 2T22 e 10,1% A/A nos 6M22.



O foco da TIM Live segue na migração do FTTC para o FTTH, melhorando assim a experiência do usuário e visando a retenção de clientes e o posicionamento *premium*. Ao fim do trimestre, a base de clientes FTTH expandiu 33,1% A/A.

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

- No 2T22, a dinâmica do Custo é impactada pelo aluguel de rede da I-Systems e os efeitos da aquisição da Oi Móvel, além de outros efeitos não recorrentes.

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Custos Reportados da Operação	(2.932)	(2.320)	26,4%	(2.624)	11,7%	(5.557)	(4.639)	19,8%
Custos Normalizados* da Operação	(2.882)	(2.306)	25,0%	(2.604)	10,7%	(5.486)	(4.625)	18,6%
Pessoal	(296)	(260)	13,5%	(302)	-2,1%	(598)	(538)	11,1%
Comercialização	(1.032)	(749)	37,8%	(817)	26,4%	(1.849)	(1.564)	18,2%
Rede e Interconexão	(942)	(685)	37,5%	(894)	5,4%	(1.836)	(1.405)	30,6%
Gerais e Administrativos	(188)	(174)	8,1%	(198)	-5,0%	(385)	(341)	13,0%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(219)	(183)	19,4%	(188)	16,5%	(407)	(329)	23,6%
Provisão para Devedores Duvidosos	(161)	(161)	0,1%	(136)	17,8%	(297)	(284)	4,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	(45)	(94)	-52,0%	(69)	-35,2%	(114)	(164)	-30,3%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(2.663)	(2.123)	25,5%	(2.416)	10,2%	(5.080)	(4.296)	18,2%

* Custos da Operação normalizados por: despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 8,4 milhões no 1T22 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21) e por gastos com folha de pagamento (+R\$ 11,8 milhões no 1T22) relacionados à aquisição dos ativos móveis da Oi.

Os **Custos e Despesas Operacionais Normalizados** totalizaram R\$ 2.882 milhões no 2T22, +25,0% A/A, enquanto nos 6M22 a linha totalizou R\$ 5.486, crescimento de 18,6% A/A. Tal performance reflete o impacto dos índices inflacionários, maiores custos relacionados à aquisição dos ativos móveis da Oi, incluindo o impacto de 2 meses do TSA (“*Temporary Service Agreement*”)¹, e despesas de aluguel da I-Systems. Excluindo os impactos relacionados a I-Systems² e ao TSA, essa linha teria crescido 19,7% A/A no trimestre e nos 6M22 teria reportado crescimento de 14,4%A/A.

No 2T22, os **Custos e Despesas Operacionais Reportados** totalizaram R\$ 2.932 milhões, +26,4% A/A. No trimestre, essa linha foi impactada por despesas não recorrentes relacionadas a serviços administrativos e jurídicos especializados, no valor de R\$ 50,3 milhões, associados aos projetos de aquisição/reestruturação dos ativos móveis da Oi.

Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas Normalizados:

Custos Normalizados com Pessoal³ apresentaram alta de 13,5% A/A no 2T22. A performance dessa linha segue sendo impactada por: (i) reajustes sobre salários, benefícios e incentivos em patamar próximo ao da inflação anual do período; e (ii) maiores custos atrelados à participação nos resultados dos colaboradores. Apesar disso, no comparativo contra o 1T22 esses custos apresentaram queda de 2,1% sinalizando o atingimento de um possível platô. Nos 6M22, essa linha de custo cresceu 11,1% A/A.

¹ Contrato temporário para fornecer gestão da base de assinantes e serviços de manutenção do NOC (“*Network Operations Center*”). O TSA tem uma duração de 12 meses e foi ajustado para desconsiderar serviços relacionados as recargas.

² I-Systems foi criada em sociedade com a IHS Brasil em novembro de 2021 como uma provedora aberta de infraestrutura de fibra ótica. A transação envolveu a venda de 51% de participação para o novo sócio mediante ao pagamento de R\$ 1,1 bilhão para TIM e um aporte de R\$ 600 milhões ao caixa da I-Systems.

³ A linha de Pessoal teve um impacto não-recorrente de R\$ 11,8 milhões no 1T22, referente a despesas com folha de pagamento relacionadas à aquisição dos ativos móveis da Oi.



A linha de Comercialização e Publicidade, uma das mais afetadas pela aquisição dos ativos móveis da Oi, expandiu 37,8% A/A nesse trimestre. Essa variação pode ser explicada, principalmente, devido: (i) ao aumento nos gastos relativos a publicidade com campanhas de fortalecimento da marca, principalmente em virtude da aquisição da Oi Móvel e do lançamento do 5G; (ii) ao aumento das despesas com Fistel decorrente da adição da Oi Móvel; (iii) a maiores gastos relacionados à administração da base de clientes (faturamento, cobrança e atendimento); e (iv) a 2 meses de custos do TSA com a Oi (R\$ 49 milhões). Nos 6M22, a expansão foi de 18,2% A/A.

O grupo de Rede e Interconexão cresceu 37,5% A/A no 2T22, afetado por: (i) maiores gastos com o aluguel de rede secundária em fibra ótica da I-Systems; (ii) maiores gastos em contratos de compartilhamento de infraestrutura afetados pela inflação; e (iii) maiores despesas com provedores de conteúdo e serviço de valor agregado. Nos 6M22, o crescimento dessa linha foi de 30,6% A/A.

Despesas Gerais e Administrativas (G&A) Normalizadas⁴ subiram 8,1% A/A no trimestre, explicada, principalmente, pelas maiores despesas relacionadas ao projeto de migração da infraestrutura de TI para a nuvem (“*Journey to Cloud*”). Nos 6M22, o aumento foi de 13,0% onde, além do custo citado anteriormente, essa linha também foi impactada por maiores custos com consultorias.

O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) aumentou 19,4% A/A no 2T22, impulsionada por uma base comparativa mais fraca e por um aumento no preço médio dos aparelhos vendidos. Nos 6M22, essa linha cresceu 23,6% A/A.

No 2T22, as Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) ficou estável, 0,1% A/A, totalizando R\$ 161 milhões. Tal resultado foi impacto por uma base comparativa mais alta, uma vez que no 2T21 foi registrado o reconhecimento da PDD de um cliente de *wholesale*. A linha segue sendo impactada por uma maior base pós-paga e, apesar do ambiente macroeconômico mais difícil, **o percentual da PDD sobre Receita Bruta foi de 2,2% (-0,4 p.p. A/A), em linha com o 1T22.** Nos 6M22, a PDD cresceu 4,6% A/A.

Outras Despesas (Receitas) operacionais registraram queda de 52,0% A/A no 2T22, explicada principalmente por menores gastos relacionados a perdas em processos judiciais cíveis. A participação desta linha sobre os Custos e Despesas totais normalizados foi de 1,6% (vs. 4,1% no 2T21). Nos 6M22, essa linha apresentou redução de 30,3% A/A.

⁴ A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve um impacto não-recorrente de R\$ 50,3 milhões no 2T22, R\$ 8,4 milhões no 1T22 e R\$ 13,7 milhões no 2T21, referentes a despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados associados aos projetos de aquisição/reestruturação dos ativos da Oi e da I-Systems.

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

- ▷ **Nível robusto de crescimento do EBITDA, impulsionado pelo aumento da Receita de Serviços resultado de ótima performance orgânica e da chegada dos clientes da Oi**

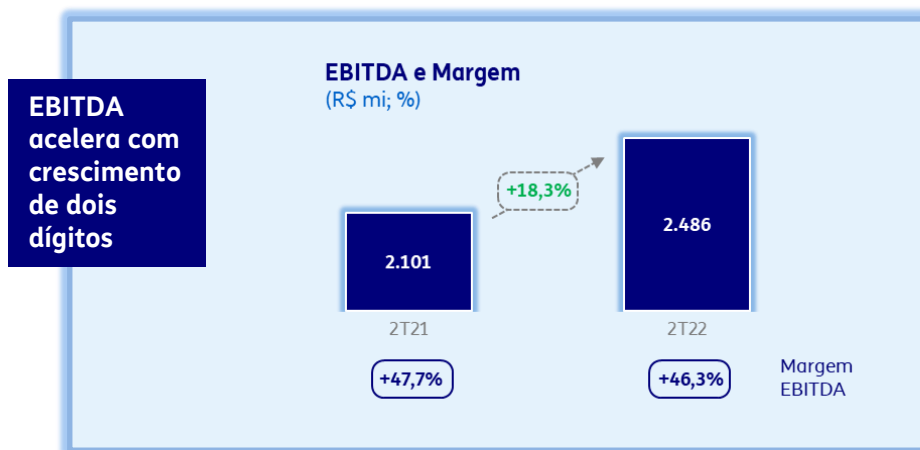
DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>Normalizado (R\$ milhões)</i>								
EBITDA Normalizado*	2.486	2.101	18,3%	2.123	17,1%	4.609	4.121	11,8%
Margem EBITDA Normalizada*	46,3%	47,7%	-1,4p.p.	44,9%	1,4p.p.	45,7%	47,1%	-1,5p.p.
Depreciação & Amortização	(1.689)	(1.424)	18,6%	(1.399)	20,7%	(3.089)	(2.852)	8,3%
Depreciação	(1.235)	(989)	24,9%	(978)	26,2%	(2.214)	(1.969)	12,4%
Amortização	(454)	(435)	4,3%	(421)	7,9%	(875)	(883)	-0,9%
Equivalência Patrimonial	(14)	-	n.a.	(9)	61,9%	(23)	-	n.a.
EBIT Normalizado*	782	677	15,6%	715	9,4%	1.498	1.269	18,0%
Margem EBIT Normalizada*	14,6%	15,4%	-0,8p.p.	15,1%	-0,6p.p.	14,8%	14,5%	0,3p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(439)	(36)	1109,9%	(248)	77,0%	(687)	(262)	162,7%
Despesas financeiras	(785)	(392)	100,1%	(639)	22,7%	(1.424)	(685)	108,0%
Receitas financeiras	336	360	-6,6%	396	-15,3%	732	426	71,8%
Variações cambiais, líquidas	10	(4)	n.a.	(5)	n.a.	5	(3)	n.a.
Lucro antes dos impostos Normalizado*	344	641	-46,4%	467	-26,5%	811	1.008	-19,6%
Imposto de renda e cont. social Normalizado*	(31)	41	n.a.	(48)	-36,4%	(79)	(50)	59,1%
Lucro Líquido Normalizado*	313	681	-54,1%	419	-25,3%	731	958	-23,7%
Total de Itens Normalizados	(33)	(9)	268,0%	(13)	148,1%	(47)	(9)	416,3%
<i>Reportado (R\$ milhões)</i>								
EBITDA Reportado	2.436	2.087	16,7%	2.103	15,8%	4.538	4.108	10,5%
Margem EBITDA Reportada	45,4%	47,4%	-2,0p.p.	44,5%	0,9p.p.	45,0%	47,0%	-2,0p.p.
EBIT Reportado	732	663	10,4%	695	5,4%	1.427	1.256	13,6%
Margem EBIT	13,6%	15,1%	-1,4p.p.	14,7%	-1,1p.p.	14,1%	14,4%	-0,2p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(439)	(36)	1109,9%	(248)	77,0%	(687)	(262)	162,7%
Lucro antes dos impostos	293	627	-53,2%	447	-34,4%	740	994	-25,6%
Imposto de renda e cont. social Reportado	(14)	45	n.a.	(42)	-67,0%	(55)	(45)	22,4%
Lucro Líquido Reportado	280	672	-58,4%	405	-31,0%	685	949	-27,8%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21). Lucro Líquido normalizado por: crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).

EBITDA⁵ (LAJIDA – Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização)

O EBITDA Normalizado do 2T22 totalizou R\$ 2.486 milhões, um crescimento de 18,3% A/A, tendo como principal motor o desempenho a Receita de Serviços. A Margem EBITDA Normalizada atingiu 46,3%, uma contração de 1,4 p.p. A/A, explicada principalmente pelos custos relativos à I-Systems e ao TSA, como já esperado pela Companhia. **Excluindo os efeitos relativos ao aluguel de rede da I-Systems, o EBITDA Normalizado totalizou R\$ 2.558 milhões no 2T22, crescimento de 21,8% A/A, e a Margem EBITDA atingiu 47,7%, mantendo estabilidade frente ao 2T21.** Nos 6M22, o EBITDA Normalizado foi de R\$ 4.609 milhões com expansão de 11,8% A/A e Margem EBITDA de 45,7% A/A, -1,5 p.p vs. 6M21.

⁵ EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de “Custos e Despesas Operacionais”.



Fazendo um exercício para eliminar os efeitos dos arrendamentos desses indicadores, o EBITDA-AL (“After Lease”) Normalizado do 2T22 totalizou R\$ 1.794 milhões, +11,1% A/A, e nos 6M22 atingiu R\$ 3.369 milhões, +6,2% A/A.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

A linha de D&A apresentou crescimento de 18,6% A/A no 2T22 e de 8,3% A/A nos 6M22, explicada principalmente pela aquisição dos ativos móveis da Oi, com adição de 7,2 mil sites e 49 MHz de espectro. O EBIT Normalizado registrou alta de 15,6% A/A no 2T22 e de 18,0% A/A nos 6M22, refletindo o sólido crescimento do EBITDA.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 439 milhões no 2T22, afetado principalmente pela aquisição dos ativos móveis da Oi e pela piora dos indicadores macroeconômicos. Esse resultado representa uma piora de R\$ 403 milhões quando comparado ao 2T21. Esta diferença reflete principalmente:

- (i) Redução do percentual de metas atingidas comparativamente entre o segundo trimestre de 2022 e o de 2021 referentes ao bônus de subscrição do capital do banco C6 (1,4% no 2T21 vs. 0,4% no 2T22);
- (ii) Maior volume de juros sobre leases, em função dos contratos de aluguel dos 7,2 mil sites recebidos do processo de aquisição de ativos da Oi Móvel;
- (iii) Maior volume de juros sobre a dívida em função do aumento das taxas básicas de juros e do IPCA, além de uma menor receita financeira impactada por uma posição menor de caixa.

Nos 6M22, o Resultado Financeiro foi negativo em R\$ 687 milhões, uma piora de R\$ 425 milhões no comparativo anual.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

No 2T22, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Reportados totalizaram um montante de -R\$ 14 milhões frente a +R\$ 45 milhões do 2T21. Essa piora é explicada majoritariamente pelo impacto positivo no 2T21 da reversão de provisão de IR/CSLL constituída em 2009, em virtude de êxito parcial em processo administrativo relacionado à incorporação das empresas operacionais do Grupo à época, TIM Nordeste pela TIM Celular. No trimestre, a linha registrou impacto não recorrente de R\$ 17,1 milhões, conforme apontado na tabela de “Do EBITDA ao Lucro Líquido”. Na visão Normalizada, o IR/CSLL totalizou -R\$ 31 milhões no 2T22 frente ao valor de +R\$ 41 milhões registrado no mesmo período do ano passado – piora explicada pelos mesmos motivos apresentados acima. **Na visão Normalizada, a alíquota efetiva foi de -9,0% no 2T22 vs. +6,3% no 2T21.**

LUCRO LÍQUIDO⁶

No 2T22, o Lucro Líquido Normalizado totalizou R\$ 313 milhões, queda de 54,1% A/A. O Lucro por Ação (LPA) Normalizado do trimestre foi de R\$ 0,13 vs. R\$ 0,28 do 2T21. Nos 6M22, o Lucro Líquido Normalizado atingiu R\$ 731 milhões, caindo 23,7% A/A, e o LPA Normalizado foi de R\$ 0,30 vs. R\$ 0,40 nos 6M21.

FLUXO DE CAIXA, DÍVIDA E CAPEX

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	% T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
EBITDA*	2.486	2.101	18,3%	2.123	17,1%	4.609	4.121	11,8%
Capex	(1.050)	(906)	15,9%	(1.328)	-21,0%	(2.378)	(2.230)	6,6%
EBITDA - Capex	1.436	1.195	20,1%	795	80,7%	2.231	1.892	18,0%
Δ Capital de Giro	(1.177)	40	n.a.	(1.219)	-3,4%	(2.396)	(34)	7008,1%
Itens operacionais não recorrentes	(50)	(14)	268,0%	(20)	148,1%	(71)	(14)	416,3%
Fluxo de Caixa Operacional	209	1.222	-82,9%	(444)	n.a.	(235)	1.844	n.a.
Pagamentos do Leilão de Espectro	(1.271)	-	n.a.	(1.090)	16,6%	(2.361)	-	n.a.
Fluxo de Caixa Operacional ex-Pagamentos Leilão	1.479	1.222	21,0%	646	128,9%	2.125	1.844	15,2%
Pagamento de Leases	(706)	(501)	40,8%	(557)	26,6%	(1.263)	(962)	31,3%
Fluxo de Caixa Operacional Após Pagamento de Leases	773	721	7,3%	89	770,9%	862	882	-2,2%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21).

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL) do 2T22 foi de R\$ 209 milhões, uma redução em relação ao valor de R\$ 1.222 milhões registrado no 2T21. Esta dinâmica foi impactada pela variação do capital de giro com os pagamentos referentes ao leilão de frequências de 2021.

No 2T22, o EBITDA-Capex Normalizado ficou em R\$ 1.436 milhões, uma alta de 20,1% A/A, levando o EBITDA-Capex Normalizado sobre a Receita Líquida para 26,8%. Excluindo-se os efeitos dos arrendamentos (“leases”), o EBITDA-AL Normalizado menos Capex somou R\$ 744 milhões (+4,9% A/A).

⁶ Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de “Do EBITDA ao Lucro Líquido”.

CAPEX

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	% A/A	1T22	% T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Rede	785	640	22,7%	879	-10,8%	1.664	1.658	0,3%
TI & Outros	265	266	-0,4%	449	-41,0%	714	571	24,9%
Capex Total	1.050	906	15,9%	1.328	-21,0%	2.378	2.230	6,6%
Capex Total/Receita Líquida	19,6%	20,5%	-1,0p.p.	28,1%	-8,5p.p.	23,6%	25,5%	-1,9p.p.

O Capex totalizou R\$ 1.050 milhões no 2T22, um crescimento esperado comparado ao ano anterior em função da implantação do 5G e com a integração dos ativos móveis da Oi. Além disso, o Capex sobre a Receita Líquida foi de 19,6%, apresentando uma redução de -1,0 p.p. em relação ao 2T21. Nos 6M22, o Capex totalizou R\$ 2.378 milhões, com um percentual de 23,6% sobre a Receita Líquida.

VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

Neste trimestre, Variação do Capital de Giro foi negativa em R\$ 1.177 milhões, sendo impactada, principalmente pelo pagamento da segunda parcela da EAF, com valor de aproximadamente R\$ 1,1 bilhão, e da primeira parcela de EACE, com valor de aproximadamente R\$ 137 milhões, como parte das obrigações atreladas a compra da licença de 3.5 GHz do leilão de frequências do 5G.

O pagamento da TFF de 2022, que compõe o imposto de Fistel, está suspenso, bem como os de 2020 e 2021, sem data definida para pagamento, beneficiando assim a dinâmica do Capital de Giro (Nota Explicativa 22 do ITR).



DÍVIDA E CAIXA

Perfil da Dívida

EMISSIONES	MOEDA	TAXA DE JUROS	VENCIMENTO	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO	TOTAL
<i>R\$ milhões</i>						
KFW Finnvera	USD	Libor + 0,75%	01/24 a 12/25	83	134	218
Scotia	USD	1,4748% a 3,2300% a.a.	04/24	7	1.568	1.575
BNP Paribas	USD	7,0907% a.a.	01/22 a 01/24	15	500	515
Debêntures	BRL	IPCA + 4,1682% a.a.	06/28	(2)	1.765	1.763
BNDES	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	2	395	397
BNB	BRL	IPCA + 1,2228% a 1,4945% a.a.	02/28	20	233	253
Dívida Financeira Total				126	4.595	4.720
Licença (5G)	BRL	Selic	12/40	49	840	889
Dívida Total Antes do Lease				175	5.435	5.609
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M (11,4% a.a.)*	07/29	1.789	10.733	12.521
Dívida Total				1.963	16.167	18.130

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

Dívida Líquida

DESCRIÇÃO	2T22	1T22	4T21	1T21
<i>R\$ milhões</i>				
Dívida de Curto Prazo	126	106	538	534
Dívida de Longo Prazo	4.595	3.233	3.307	2.881
Dívida Financeira Total	4.720	3.339	3.845	3.415
Caixa e Equivalentes de Caixa	(2.286)	(8.076)	(9.797)	(7.372)
Derivativos Líquidos-ex C6	44	169	11	24
Dívida Financeira Líquida	2.479	(4.568)	(5.940)	(3.933)
Licença (4G e 5G)	889	864	843	-
Dívida Financeira Líquida AL	3.367	(3.704)	(5.097)	(3.933)
Lease Total	12.521	9.592	8.820	8.271
Dívida Líquida Total	15.889	5.888	3.723	4.338
Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*	0,5x	-0,5x	-0,8x	-0,6x
Dívida Líquida Total/EBITDA	1,7x	0,7x	0,4x	0,5x

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

Dívida Por Vencimento

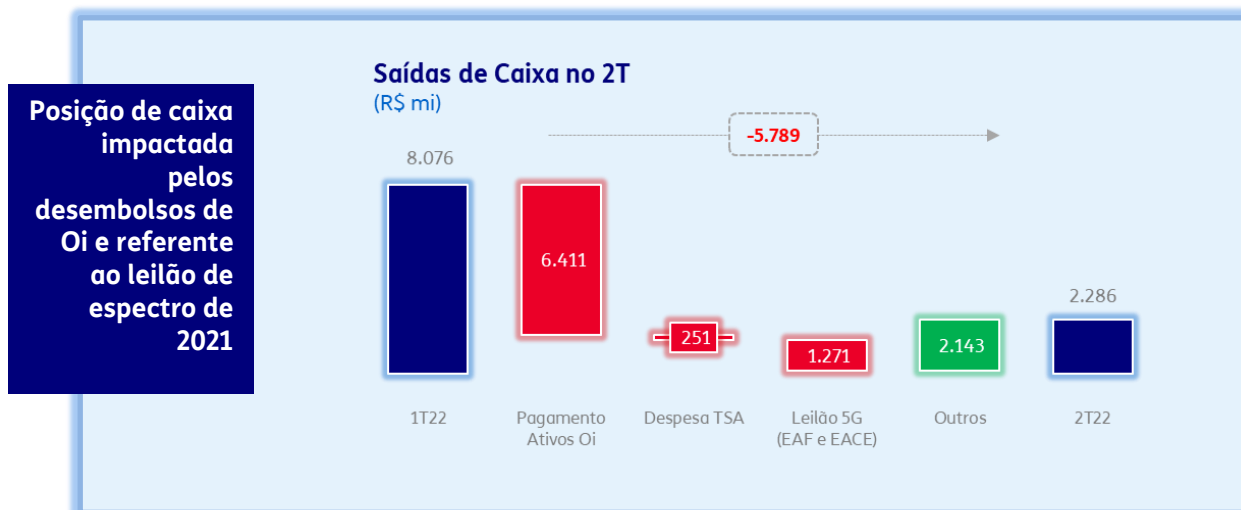
ANO	PRO-FORMA	INCLUINDO IFRS 9, 15 & 16
<i>R\$ milhões</i>		
2023	1.164	4.750
2024	1.187	2.268
2025	178	999
2026	746	1.473
Após 2026	2.160	6.677
Dívida Total	5.435	16.167

A Dívida Normalizada (pós-hedge) do 2T22 ficou em R\$ 18.175 milhões, representando um crescimento de R\$ 5.867 milhões A/A. O total inclui:

- (i) O reconhecimento de arrendamentos financeiros ("leases") vindos da aquisição de ativos da Oi no valor total de aproximadamente R\$ 2,9 bilhões, considerando o prazo de de-comissionamento acelerado e as multas;
- (ii) Novo Empréstimo "4131" com o banco Scotiabank no valor de R\$ 1,0 bilhão, com custo de 108,95% CDI e prazo de 1,6 anos.

Ao fim do 2T22, o montante de financiamentos (pós-hedge) totalizou R\$ 4.720 milhões. O custo médio da dívida, excluindo os leases e licenças relacionadas ao leilão do 5G, foi de 13,3% a.a. (106,2% do CDI) no trimestre, uma elevação quando comparado ao custo de 4,3% a.a. (126,2% do CDI) do 2T21, impactado pelo aumento do CDI no período.

No final do trimestre, as posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 2.286 milhões, registrando queda de R\$ 4.838 milhões A/A, em função da aquisição dos ativos móveis da Oi e do pagamento referente ao leilão de espectro de 2021.



O rendimento financeiro médio foi de 13,02% a.a. no 2T22, aumento de 9,1 p.p. em relação ao 2T21, em função dos últimos aumentos observados da taxa básica de juros.



DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Base Móvel de Clientes ('000)	68.695	51.341	33,8%	52.305	31,3%	68.695	51.341	33,8%
Pré-Pago	38.902	29.185	33,3%	29.089	33,7%	38.902	29.185	33,3%
Pós-Pago	29.794	22.156	34,5%	23.215	28,3%	29.794	22.156	34,5%
Pós-Pago Humano	25.059	18.150	38,1%	19.232	30,3%	25.059	18.150	38,1%
Base de Usuários 4G ('000)	59.811	44.357	34,8%	46.865	27,6%	59.811	44.357	34,8%
Base de Usuários 5G DSS ('000)	549	-	n.a.	366	50,0%	549	-	n.a.
Market share*	26,5%	20,9%	5,6p.p.	20,3%	6,2p.p.	26,5%	20,9%	5,6p.p.
Pré-Pago	32,1%	24,9%	7,2p.p.	24,4%	7,8p.p.	32,1%	24,9%	7,2p.p.
Pós-Pago	21,6%	17,3%	4,4p.p.	16,7%	4,9p.p.	21,6%	17,3%	4,4p.p.
Pós-Pago Humano	24,7%	18,8%	5,9p.p.	18,8%	5,9p.p.	24,7%	18,8%	5,9p.p.
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	764	837	-8,6%	789	-3,1%	764	837	-8,6%
Base de Clientes TIM Live ('000)	699	666	4,9%	689	1,4%	699	666	4,9%
FTTH	479	360	33,1%	438	9,5%	479	360	33,1%
FTTC	220	306	-28,3%	252	-12,7%	220	306	-28,3%

* Dados do 2T22 referentes a abril 2022.

SEGMENTO MÓVEL:

MERCADO GERAL⁸

O mercado móvel registrou um crescimento de 7,1% A/A ao final de abril de 2022, reforçando o movimento de evolução positiva da base no último trimestre. Nos últimos 12 meses, o Pós-pago registrou adições líquidas de 14,0 milhões de acessos, sendo 53% deste volume linhas humanas. O Pré-pago apresentou 3,1 milhões de novos acessos.

TIM

A TIM encerrou o 2T22 com um total de 68,7 milhões de acessos, registrando aumento de 33,8% A/A, com o adicional de 16 milhões de clientes vindos da Oi Móvel.

No 2T22, a base Pós-paga reportou 29,8 milhões de acessos (+34,5% A/A), com a inclusão ~7 milhões de acessos migrados da Oi Móvel. O mix do segmento na base total foi de 43%, estável no comparativo anual. Excluindo o impacto gerado pela aquisição de ativos, as adições líquidas dos últimos 12 meses acumularam um saldo positivo de 1,2 milhões novos acessos. Já a taxa de desconexão mensal no Pós-pago se manteve em patamares baixos.

Ao final do trimestre, o Pós-pago Humano (ex-M2M) registrava uma base de 25,0 milhões acessos (+38,1% A/A), considerando a inclusão de ~5,7 milhões acessos através da aquisição de ativos da Oi Móvel. Excluindo esse impacto, a base somou 1,2 milhões de adições líquidas nos últimos 12 meses.

⁸ Dados do 2T22 referentes a abril 2022.

A base de M2M atingiu 4,7 milhões acessos no 2T22, com alta de 18,2% vs. 2T21, também impactada pelos novos clientes recebidos da transação com a Oi (+782 mil).

No 2T22, a base Pré-paga possuía 38,9 milhões de acessos, um aumento de 33,3% A/A, com a inclusão de aprox. 9 milhões de novos clientes vindos da Oi Móvel. Excluindo esse efeito, a base acumulou um volume de 140 mil novos acessos nos últimos 12 meses, revertendo a tendência observada nos últimos trimestres.



TIM FECHA ACORDO COM A AMAZON E INCLUI O PRIME EM SUAS OFERTAS

Em uma parceria inédita firmada com a Amazon Brasil, a TIM passa a incluir acesso aos serviços do Amazon Prime em seus planos, novidade que permite aos clientes consumirem os melhores conteúdos oferecidos pelo catálogo da Amazon, incluindo filmes, séries e documentários.

No Pré-pago, agora clientes TIM Pré Top e Beta terão acesso ao Prime Video (versão mobile), serviço de *streaming on demand* com milhares de filmes, séries e mais: transmissão ao vivo da Copa do Brasil 2022.

Já para clientes Controle, a TIM lançou o Amazon Prime por R\$ 14,90 com bônus de 2Gb de internet, e para clientes Pós-pago, os serviços vem inclusos no plano TIM Black, onde clientes terão acesso a ofertas do Prime, além dos serviços exclusivos como Prime Video, Gaming, Reading e Amazon Music.

SEGMENTO FIXO:

A TIM Live apresentou uma base de 699 mil conexões no 2T22, mantendo seu ritmo de crescimento (+4,9% A/A). No período, as adições líquidas do serviço atingiram 9,8 mil novos acessos, mais que dobrando em relação ao 2T21 (+101,9% A/A), tendo como principal motor a base de FTTH, que cresceu 33,1% no comparativo anual. Os planos de maior valor, com velocidades acima de 100 Mbps, seguem ganhando cada vez mais relevância, atingindo no trimestre uma participação de 69% na base total. Outro destaque foi a redução do *churn* voluntário, -2 p.p. A/A.

PLATAFORMA DE CLIENTES E PUBLICIDADE MÓVEL

Desde 2020, a TIM vem desenvolvendo estratégias para ampliar e diversificar as fontes de receita da companhia, dentre elas a Plataforma de Clientes, que tem como objetivo monetizar a base de clientes da empresa através da observação de tendências de mercado e parcerias inovadoras. Essa iniciativa é habilitada por dois modelos de negócio:

- (i) **Parcerias Comerciais com remuneração direta pela venda de publicidade e de inteligência de dados** – atendendo marcas que estão buscando aumentar o *awareness* e a consideração, geração de *leads*, instalação de aplicativos, vendas de produtos, abertura de contas, assinatura de serviços, pesquisas com consumidor e enriquecimento de dados *1st Party*. Os principais produtos utilizados são o TIM Ads e o TIM Insights.
- (ii) **Parcerias Estratégicas que buscam atingir os mesmos objetivos acima de forma exponencial em tempo recorde.** Neste modelo, além do TIM Ads e TIM Insights, utilizamos a marca da TIM para fazer um *endorsement* da marca parceira (“O Banco Oficial da TIM”, “A Graduação Digital Oficial da TIM”); estimulamos o consumidor a aderir a marca parceira com uma oferta exclusiva de bônus de GB; comunicamos em todos os *touch points* inclusive Meu TIM, *Stories*, *In App Push Notification*; incluímos a parceria dentro da oferta *core* de telecomunicações da TIM para o mercado; engajamos toda a capilaridade comercial da TIM com pontos de venda exclusivos nos 1.000 melhores locais comerciais do Brasil, 200.000 pontos não exclusivos; e, por fim, remuneramos os 8.000 vendedores pelo sucesso da parceria. Neste caso a remuneração da TIM é atrelada ao sucesso e composta de uma taxa de aquisição de clientes em R\$ e participação nas empresas parceiras.

Dentro dessa estratégia foram elencadas algumas verticais com grandes oportunidades por ter uma conexão mais direta com os serviços de telefonia móvel e por ter um *valuation* superior aos das empresas de telecomunicações. Abaixo estão detalhes das verticais nas quais já estamos atuando.

TIM ADS E TIM INSIGHTS

Com mais de 550 *datapoints* por usuário, o TIM Insights vem se provando como uma ferramenta poderosa de identificação de *clusters* propensos para serviços digitais em diversas indústrias como Serviços Financeiros, Educação, Redes Sociais, *Food & Beverage*, Varejo, Bens de Consumo, etc.

O TIM Ads com mais de 34 milhões de clientes com *Opt-Ins* disponibiliza publicidade de *awareness* e performance em vários formatos como texto, imagem, *gif* e principalmente vídeo nos canais tradicionais da TIM, bem como em aplicativos como Meu TIM, TIM +Vantagens, TIM Fun e TIM News. Além disso funciona como plataforma para instalação de aplicativos, geração de *leads* qualificadas, enriquecimento de dados *1st Party Data*, pesquisa com consumidores e medição de *brand lift*.

Neste segundo trimestre, tivemos mais de 5 milhões de usuários TIM engajados em nossas campanhas de publicidade.



SERVIÇOS FINANCEIROS

Em março de 2020, a Companhia concluiu a negociação com o C6 e a partir de abril de 2020 lançou ofertas exclusivas para os clientes TIM que abrissem contas no banco e usassem seus serviços. Como remuneração nesse contrato, a TIM recebe comissão por contas ativas e a opção de obter a participação no banco à medida que são atingidas determinadas metas. A quantidade de ações recebida por cada meta atingida varia ao longo do contrato, sendo as faixas iniciais mais vantajosas para a TIM devido ao maior esforço necessário para fazer decolar uma nova empresa digital.

A parceria com C6 encerrou o 2T22 com mais um recorde de contas ativas e 25% dos clientes da base TIM com Opt In e Perfil Digital já possuem o aplicativo do C6 instalado nos seus telefones. Ao final do trimestre, a TIM registrou uma participação acumulada em *equity* do banco de 4,8%.

Mesmo com o sucesso do projeto, devido a divergências entre os parceiros, em 2021 foi instaurado um Procedimento Arbitral, que segue em aberto, conforme descrito na Nota Explicativa 38 do ITR.

SERVIÇOS EDUCACIONAIS DIGITAIS

Em julho de 2021, seguindo a estratégia adotada com o C6, a Companhia concluiu a negociação com a Anhanguera Educacional Participações S.A., uma subsidiária da Cogna Educação S.A (“Cogna”), estabelecendo uma parceria estratégica com o objetivo de desenvolver o negócio de educação a distância através da plataforma **Ampli**.

Além do anúncio da parceria, a empresa fez o lançamento de ofertas exclusivas para os clientes que se matriculassem nos cursos oferecidos na plataforma e os clientes TIM passaram a receber descontos em cursos selecionados – que vai ao encontro de uma estratégia voltada para gerar conhecimento profissional e proporcionar empregabilidade e estímulo de cursos livres a seus usuários.

Assim como na parceria com o C6, a TIM é remunerada mediante comissionamento e participação na Ampli, que poderá atingir até 30% do seu capital – a subscrição das ações foi aprovada pelo Cade em setembro de 2021. Cabe ainda ressaltar que a apuração para o direito de subscrição irá ocorrer anualmente.

No final deste segundo trimestre de 2022, a parceria atingiu mais de 180 mil usuários matriculados entre cursos de graduação, pós graduação e cursos livres. Além disso, através de pesquisa realizada, constatamos que 21% dos clientes TIM já declaram conhecer a parceria com a Ampli e, somente no 2T22, atingimos mais de 4 milhões de acessos no *website* da parceria.

SERVIÇOS DE SEGURANÇA DIGITAL

Em maio de 2022, a TIM anunciou o estabelecimento de uma nova parceria estratégica, dessa vez voltada para o mercado de segurança digital. Essa parceria nasce entre TIM e o grupo FS com a criação de uma nova marca dedicada a soluções de segurança digital para o consumidor final, a **EXA**. O primeiro produto a ser lançado será um aplicativo com funções de diagnóstico de funcionalidades do aparelho, proteção de dados (bloqueio de conteúdos em caso de roubo do *handset*) e que terá a opção embutida de um seguro contra Pix feito sob ação coordenada entre multibancos, o **Proteção PIX**.

INFRAESTRUTURA

Por mais um trimestre, a TIM reforça seu compromisso com a evolução de seus serviços e melhoria contínua da qualidade, para assim garantir uma melhor experiência de uso aos seus clientes. O foco na expansão e melhoria da infraestrutura de rede segue sendo fator fundamental do nosso plano de negócios.

TIM LANÇA REDE 5G STANDALONE EM BRASÍLIA E ANUNCIA A PRIMEIRA OFERTA NESTA TECNOLOGIA

Em julho, a TIM se tornou a **primeira operadora do país a lançar sua rede 5G “pura” (“standalone”)** na faixa de frequência de 3,5 GHz em Brasília, Distrito Federal.

Em sua estreia, o serviço contou com 100 antenas ativadas (2,5x acima do exigido inicialmente pelo regulador) que alcançarão 50% da população da capital federal. Além disso, a companhia prevê aumentar esse número para 164 antenas dentro dos próximos dois meses, atingindo 65% da população de Brasília, e em breve a cobertura será expandida para as demais regiões do país.

E a fim de melhorar ainda mais a experiência dos clientes, a **TIM lançou sua primeira oferta focada no 5G**. O plano visa oferecer um pacote de dados adicional e outros serviços aos planos já contratados e ficará disponível para os clientes com gratuidade de 12 meses. Depois desse período, o plano custará em torno de R\$ 20 e continuará como um *booster*, ou seja, o adicional de dados e serviços será contratado em combinação com os planos já existentes.



Abaixo os detalhes da evolução das nossas redes móveis e fixa:

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Cidades 4G	5.067	4.277	18,5%	4.794	5,7%	5.067	4.277	18,5%
das quais 700 Mhz habilitadas	4.262	3.608	18,1%	4.058	5,0%	4.262	3.608	18,1%
das quais VoLTE habilitadas	4.959	4.262	16,4%	4.767	4,0%	4.959	4.262	16,4%
População Urbana Coberta (4G)	98%	96%	2,4p.p.	98%	0,4p.p.	98%	96%	2,4p.p.
das quais 700 Mhz habilitadas	95%	92%	2,6p.p.	94%	0,8p.p.	95%	92%	2,6p.p.
das quais VoLTE habilitadas	98%	95%	3,1p.p.	97%	1,3p.p.	98%	95%	3,1p.p.
Cidades 5G DSS	15	-	n.a.	15	-	15	-	n.a.
Cidades 4.5G	1.842	1.493	23,4%	1.806	2,0%	1.842	1.493	23,4%
Cidades 3G	4.120	3.891	5,9%	4.024	2,4%	4.120	3.891	5,9%
População Urbana Coberta (3G)	94%	94%	0,3p.p.	94%	0,3p.p.	94%	94%	0,3p.p.
Biosites	1.814	1.739	4,3%	1.800	0,8%	1.814	1.739	4,3%
Sky Coverage (nº sites)	1.240	290	327,6%	995	24,6%	1.240	290	327,6%
Massive MIMO (nº sites)	2.561	1.516	68,9%	2.511	2,0%	2.561	1.516	68,9%
Homes passed	5.597	6.709	-16,6%	6.626	-15,5%	5.597	6.709	-16,6%
FTTH	3.768	3.809	-1,1%	4.405	-14,5%	3.768	3.809	-1,1%
FTTC	2.979	3.489	-14,6%	3.272	-9,0%	2.979	3.489	-14,6%
Cidades Cobertas com Fibra*	39	37	5,4%	39	-	39	37	5,4%
FTTH	37	35	5,7%	37	-	37	35	5,7%
FTTC	5	5	-	5	-	5	5	-
FTTCity (nº cidades)	1.302	1.068	21,9%	1.249	4,2%	1.302	1.068	21,9%

* Inclui as seguintes localidades: Rio de Janeiro (RJ), São Gonçalo (RJ), Nilópolis (RJ), Nova Iguaçu (RJ), São João do Meriti (RJ), Duque de Caxias (RJ), São Paulo (SP), Mauá (SP), Poá (SP), Suzano (SP), Francisco Morato (SP), Franco da Rocha (SP), Diadema (SP), Guarulhos (SP), Taboão da Serra (SP), Salvador (BA), Lauro de Freitas (BA), Camaçari (BA), Feira de Santana (BA), Recife (PE), Olinda (PE), Jaboatão dos Guararapes (PE), Paulista (PE), Goiânia (GO), Aparecida de Goiânia (GO), Anápolis (GO), Manaus (AM), Belo Horizonte (MG), Betim (MG), Contagem (MG), Joinville (SC), Taguatinga (DF), Samambaia (DF), Ceilândia (DF), Águas Claras (DF), Guará (DF), Candangolândia (DF) e Gama (DF).



ENVIRONMENTAL, SOCIAL & GOVERNANCE

Para o Grupo TIM, a condução dos negócios está cada vez mais atrelada a uma gestão responsável de aspectos que vão além dos financeiros e que também geram valor positivo e duradouro para a sociedade. Por isso, as ambições da Companhia estão conectadas à sua matriz de materialidade e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU.

Movida pela aspiração de “ser uma referência ESG no Brasil”, a TIM atualizou seu **Plano ESG 2022-24**, com metas e compromissos ambientais, sociais e de governança:

Environmental	Ser uma empresa Carbono neutra (escopos 1 e 2)*	2025
	Zerar as emissões indiretas de escopo 2*	
	Manter 100% do consumo de energia de fontes renováveis	
	Manter o aumento de 80% na ecoeficiência no tráfego de dados* (bit/Joule)	
	Reciclar pelo menos 95% dos resíduos sólidos	2030
Social	Manter o nível de engajamento dos colaboradores em pelo menos 80%	2023
	Alcançar 40% de pessoas negras no quadro de colaboradores	
	Ter 35% de mulheres em cargos de liderança	
	Treinar 99% dos colaboradores na cultura ESG	
	Treinar mais de 5.000 colaboradores em capacidades digitais	
	Levar a conectividade do 4G a todos os municípios do Brasil	
Governance	Reduzir em 50% as reclamações de clientes**	2023
	Manter a TIM no Novo Mercado, Pró-Ética e ISE	
	Manter as certificações ISO 14001, ISO 900 e ISO 37001	
	Obter a certificação ISO 27001	2022

* Ano-base 2019

** Reduzir em 50% as reclamações dos clientes na Anatel do serviço móvel pessoal até 2023, com relação a 2019, sem considerar as reclamações dos clientes oriundos da base da Oi Móvel.

ENVIRONMENTAL

- O Grupo TIM recebeu da iniciativa SBTi, em junho, a aprovação científica das suas metas de redução de Gases de Efeito Estufa (GEE), que são a reduzir as emissões de Escopo 1 e 2 em 75% até 2030, alcançar o consumo de 100% de energia renovável até 2025 e reduzir em 47% as emissões em sua cadeia de valor (Escopo 3) até 2030, todas tendo 2019 como ano base;
- Ao final do 2º trimestre, 1.814 biosites estavam ativos. Essas estruturas são similares a um poste comum e além de contribuírem para diminuição de antenas e torres, reduzindo o impacto visual e de ocupação, podem agregar outras funções, como iluminação pública e câmeras de segurança;
- O consumo de energia da TIM no segundo trimestre foi de 331.357 MWh, sendo 100% oriundo de fontes renováveis. No âmbito do Projeto Geração Distribuída, a Companhia possui 50 usinas solares, hídricas e de biogás em operação;



- É integrante do Índice Carbono Eficiente da B3, carteira composta por empresas que apresentam inventários de emissões de gases de efeito estufa e demonstram compromisso com relação às mudanças climáticas, e também do ICDPR-70, Índice CDP Brasil de Resiliência Climática;
- Obteve melhoria no score do CDP, com aumento da performance de B- (2020) para B (2021);
- É certificada nas normas ISO 9001, desde 2000 e ISO 14001, desde 2010.

SOCIAL

- Reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar, com o selo *Great Place to Work*. A certificação atesta empresas com ótimos ambientes de trabalho, cultura de confiança e inovação, além de boas práticas na gestão de pessoas;
- Em comemoração ao Dia Internacional das Meninas em TIC, a TIM reforçou seu compromisso em estimular a empregabilidade de mulheres em áreas tecnológicas, por meio da oferta de cursos gratuitos e vagas no app Mulheres Positivas;
- O Instituto TIM lançou, em maio, com a cooperação da Unesco, o livro “Matemática é Liberdade: *The Math Circle* e O Círculo da Matemática do Brasil”. A publicação, de autoria dos pesquisadores Ellen Kaplan, Flavio Comim e Robert Kaplan traz os resultados do projeto O Círculo da Matemática do Brasil, realizado pelo Instituto TIM entre 2013 e 2019;
- O Instituto TIM iniciou em junho a 7ª edição do *Academic Working Capital (AWC)*, programa de educação empreendedora que apoia universitários a transformarem seus projetos de TCC em uma empresa de base tecnológica. Participam dessa edição 21 projetos, com um total de mais de 50 universitários de diversas instituições públicas e privadas de várias cidades do Brasil;
- Integrante do Fórum Gerações e Futuro do Trabalho, a TIM foi uma das apoiadoras do lançamento do Glossário da Longevidade, criado pelo HubMulher. O guia conta com mais de 100 verbetes e terminologias mais atuais sobre a população 50+ e visa colaborar com o combate ao etarismo e velhofobia;
- No Mês de Orgulho LGBTQIAP+, celebrado em junho, a TIM lançou o aplicativo SOMOS+ com informações sobre saúde, direito e impacto social, além de anúncios de vagas de emprego direcionadas a pessoas LGBTQIAP+ de todo o Brasil;
- Por sua diversidade no Conselho de Administração, com 33% de mulheres, recebeu o selo da *WoB Women on Board Initiative*;
- É uma das 13 empresas brasileiras incluídas no Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg (GEI Bloomberg), que reúne mais de 400 empresas de 45 países;
- É signatária do Pacto Global e dos Princípios de Empoderamento das Mulheres (WEP, em inglês) da ONU;
- Faz parte da Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero, da Rede Empresarial de Inclusão Social (REIS) e da Coalizão Empresarial pelo Fim da Violência Contra Mulheres e Meninas.

GOVERNANCE

- A TIM recebeu nesse trimestre três importantes premiações: ficou no top 5 do prêmio A Era do Diálogo 2022, venceu o XXII Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente, na categoria Telefonia Móvel e ganhou o troféu bronze na categoria “Gerenciando a expectativa do cliente” do Prêmio LatAm 2022;
- Em linha com a meta de obter a certificação ISO 27001 (gestão de segurança da informação) a TIM ampliou parceria com a F5 Networks para expansão dos projetos relacionados a DNS seguro (endereçamento na Internet), otimização de tráfego de rede e firewall de alta capacidade para rede móvel, trazendo melhorias para a experiência do usuário TIM, garantindo entrega de dados com menos perda e mais segurança;
- Primeira operadora a permitir o uso de sua rede para 100% dos clientes da Oi, 16,4 milhões de usuários, assumidos pela TIM. Com a aquisição da Oi Móvel, a TIM tornou-se líder em cobertura móvel no país, presente hoje em mais de 5.300 cidades;
- Única operadora a oferecer cobertura 4G em todos os municípios do estado de Minas Gerais. Compromisso assumido pela TIM e alcançado no mês de junho;
- Desde 2011 faz parte do Novo Mercado, maior nível de governança das empresas listadas na B3;
- Primeira operadora a conseguir a certificação ISO 37001, que atesta a segurança e eficácia do sistema de gestão antissuborno.

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



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 segundo trimestre do ano (“2T22”) e ao primeiro semestre do ano de 2022 (“6M22”), 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

Telefones: (+55 21) 4109-3360 / 4112-6048

E-mail: ri@timbrasil.com.br

Website de Relações com Investidores: ri.tim.com.br

ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstração de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

Anexo 4: Indicadores Operacionais

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	2T22	2T21	% A/A	1T22	%T/T
<i>R\$ milhões</i>					
ATIVO	54.307	43.858	23,8%	49.026	10,8%
CIRCULANTE	8.746	12.709	-31,2%	13.602	-35,7%
Caixa e equivalentes de caixa	1.199	3.749	-68,0%	4.003	-70,1%
Títulos e valores mobiliários	1.088	3.376	-67,8%	4.073	-73,3%
Contas a receber de clientes	3.483	2.828	23,2%	3.037	14,7%
Estoques	280	226	24,1%	222	26,0%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recuperar	442	407	8,5%	336	31,4%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recuperar	860	1.245	-30,9%	996	-13,7%
Despesas antecipadas	856	339	152,5%	511	67,3%
Instrumentos financeiros derivativos	235	203	16,0%	141	67,1%
Arrendamentos	32	28	12,7%	31	3,5%
Outros ativos	273	310	-11,8%	252	8,6%
ATIVOS CLASSIFICADOS COMO MANTIDOS PARA VENDA	-	2.172	n.a.	-	n.a.
NÃO CIRCULANTE	45.561	28.976	57,2%	35.425	28,6%
Realizável a Longo Prazo	4.590	4.091	12,2%	3.957	16,0%
Títulos e valores mobiliários	12	7	65,9%	12	0,3%
Contas a receber	239	90	165,3%	173	38,3%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	821	827	-0,8%	876	-6,3%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	761	802	-5,1%	743	2,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	965	898	7,5%	556	73,4%
Depósitos judiciais	696	765	-9,0%	716	-2,8%
Despesas antecipadas	195	82	136,5%	86	128,1%
Instrumentos financeiros derivativos	622	379	64,1%	534	16,5%
Arrendamentos	220	210	4,6%	210	5,0%
Outros ativos	59	30	95,6%	51	14,9%
Permanente	40.971	24.885	64,6%	31.468	30,2%
Investimento	1.579	-	n.a.	1.593	-0,9%
Imobilizado	23.647	17.423	35,7%	19.274	22,7%
Intangível	15.745	7.462	111,0%	10.601	48,5%
PASSIVO	54.307	43.858	23,8%	49.026	10,8%
CIRCULANTE	9.674	7.609	27,1%	8.738	10,7%
Empréstimos e financiamentos	126	1.446	-91,3%	106	18,2%
Instrumentos financeiros derivativos	314	83	279,9%	247	27,2%
Passivo de arrendamento	1.820	1.186	53,5%	1.243	46,5%
Fornecedores	4.083	2.590	57,7%	3.010	35,7%
Obrigações trabalhistas	285	271	5,1%	348	-18,2%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recolher	1.801	1.156	55,8%	1.540	17,0%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recolher	100	177	-43,6%	122	-17,9%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	294	354	-17,0%	227	29,6%
Autorizações a pagar	525	131	300,4%	1.691	-69,0%
Receitas diferidas	310	197	56,9%	188	65,1%
Outros passivos	17	18	-6,1%	16	0,7%
PASSIVO RELACIONADO A ATIVOS MANTIDOS PARA VENDA	-	402	n.a.	-	n.a.
NÃO CIRCULANTE	19.301	12.072	59,9%	14.951	29,1%
Empréstimos e financiamentos	4.595	2.780	65,3%	3.233	42,1%
Instrumentos financeiros derivativos	48	72	-32,9%	98	-50,9%
Passivo de arrendamento	10.953	7.238	51,3%	8.590	27,5%
Autorizações a pagar	1.214	214	467,2%	1.256	-3,3%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recolher	111	3	3427,3%	3	3200,2%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recolher	12	15	-22,9%	12	-6,9%
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.064	954	11,5%	1.019	4,4%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	6	7	-11,6%	6	-
Receitas diferidas	660	722	-8,6%	674	-2,1%
Outros passivos	638	67	856,3%	59	979,8%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.331	23.774	6,5%	25.338	-0,03%
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	431	405	6,5%	422	2,1%
Reservas de lucros	11.237	9.317	20,6%	11.237	-
Ajustes de avaliação patrimonial	(4)	(5)	-11,6%	(4)	-
Ações em tesouraria	(30)	(20)	48,9%	(5)	516,4%
Lucro do período	220	599	-63,3%	210	4,5%

ANEXO 2 – TIM S.A. Demonstração de Resultados

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Receita Líquida	5.368	4.407	21,8%	4.727	13,6%	10.095	8.747	15,4%
Receita de Serviços	5.202	4.266	21,9%	4.584	13,5%	9.785	8.495	15,2%
Serviço Móvel	4.899	3.983	23,0%	4.286	14,3%	9.185	7.930	15,8%
Gerada pelo Cliente	4.487	3.623	23,8%	3.900	15,1%	8.387	7.224	16,1%
Interconexão	109	131	-16,6%	112	-2,9%	221	266	-17,0%
Plataforma de Clientes*	52	28	85,1%	35	47,2%	88	45	93,6%
Outras Receitas	250	201	24,4%	239	4,8%	489	395	23,8%
Serviço Fixo	303	283	7,1%	297	2,0%	600	564	6,4%
dos quais TIM Live	197	179	10,0%	192	2,8%	388	353	10,1%
Receita de Produtos	167	141	18,3%	143	16,0%	310	252	22,9%
Custos da Operação	(2.932)	(2.320)	26,4%	(2.624)	11,7%	(5.557)	(4.639)	19,8%
EBITDA	2.436	2.087	16,7%	2.103	15,8%	4.538	4.108	10,5%
Margem EBITDA	45,4%	47,4%	-2,0p.p.	44,5%	0,9p.p.	45,0%	47,0%	-2,0p.p.
Depreciação & Amortização	(1.689)	(1.424)	18,6%	(1.399)	20,7%	(3.089)	(2.852)	8,3%
Depreciação	(1.235)	(989)	24,9%	(978)	26,2%	(2.214)	(1.969)	12,4%
Amortização	(454)	(435)	4,3%	(421)	7,9%	(875)	(883)	-0,9%
Equivalência Patrimonial	(14)	-	n.a.	(9)	61,9%	(23)	-	n.a.
EBIT	732	663	10,4%	695	5,4%	1.427	1.256	13,6%
Margem EBIT	13,6%	15,1%	-1,4p.p.	14,7%	-1,1p.p.	14,1%	14,4%	-0,2p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(439)	(36)	1109,9%	(248)	77,0%	(687)	(262)	162,7%
Despesas financeiras	(785)	(392)	100,1%	(639)	22,7%	(1.424)	(685)	108,0%
Receitas financeiras	336	360	-6,6%	396	-15,3%	732	426	71,8%
Variações cambiais, líquidas	10	(4)	n.a.	(5)	n.a.	5	(3)	n.a.
Lucro antes dos impostos	293	627	-53,2%	447	-34,4%	740	994	-25,6%
Imposto de renda e cont. social	(14)	45	n.a.	(42)	-67,0%	(55)	(45)	22,4%
Lucro Líquido	280	672	-58,4%	405	-31,0%	685	949	-27,8%
<i>R\$ milhões</i>								
Custos da Operação	(2.882)	(2.306)	25,0%	(2.604)	10,7%	(5.486)	(4.625)	18,6%
Pessoal	(296)	(260)	13,5%	(302)	-2,1%	(598)	(538)	11,1%
Comercialização	(1.032)	(749)	37,8%	(817)	26,4%	(1.849)	(1.564)	18,2%
Rede e Interconexão	(942)	(685)	37,5%	(894)	5,4%	(1.836)	(1.405)	30,6%
Gerais e Administrativos	(188)	(174)	8,1%	(198)	-5,0%	(385)	(341)	13,0%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(219)	(183)	19,4%	(188)	16,5%	(407)	(329)	23,6%
Provisão para devedores duvidosos	(161)	(161)	0,1%	(136)	17,8%	(297)	(284)	4,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	(45)	(94)	-52,0%	(69)	-35,2%	(114)	(164)	-30,3%
EBITDA	2.486	2.101	18,3%	2.123	17,1%	4.609	4.121	11,8%
Margem EBITDA	46,3%	47,7%	-1,4p.p.	44,9%	1,4p.p.	45,7%	47,1%	-1,5p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(439)	(36)	1109,9%	(248)	77,0%	(687)	(262)	162,7%
Imposto de renda e cont. social	(31)	41	n.a.	(48)	-36,4%	(79)	(50)	59,1%
Lucro Líquido	313	681	-54,1%	419	-25,3%	731	958	-23,7%
<i>Total Itens Normalizados</i>	<i>(33)</i>	<i>(9)</i>	<i>268,0%</i>	<i>(13)</i>	<i>148,1%</i>	<i>(47)</i>	<i>(9)</i>	<i>416,3%</i>

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21). Lucro Líquido normalizado por: crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 17,1 milhões no 2T22, -R\$ 6,9 milhões no 1T22 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).



ANEXO 3 – TIM S.A. Demonstrações de Fluxo de Caixa

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
<i>R\$ milhões</i>								
Posição de Caixa Inicial	4.003	2.717	47,4%	5.229	-23,4%	5.229	2.575	103,0%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	344	641	-46,4%	467	-26,5%	811	1.008	-19,6%
Itens não-recorrentes	(50)	-	n.a.	(20)	148,1%	(71)	(14)	416,3%
Depreciação e Amortização	1.689	1.424	18,6%	1.399	20,7%	3.089	2.852	8,3%
Resultado de equivalência patrimonial	14	-	n.a.	9	61,9%	23	-	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	50	92	-46,3%	71	-30,3%	121	171	-29,4%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	43	(66)	n.a.	37	16,6%	80	(49)	n.a.
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	227	(69)	n.a.	213	6,2%	440	(33)	n.a.
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	335	205	64,0%	255	31,7%	590	396	48,8%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(7)	(6)	11,7%	(7)	2,3%	(14)	(11)	20,7%
Provisão para perdas de crédito esperadas	161	161	0,1%	136	17,8%	297	284	4,6%
Outros	(39)	12	n.a.	22	n.a.	(17)	17	n.a.
Redução (aumento) dos ativos operacionais	(257)	146	n.a.	(6)	4137,1%	(263)	553	n.a.
Contas a receber de clientes	(272)	(151)	79,8%	(110)	146,6%	(382)	(9)	4203,0%
Impostos e contribuições a recuperar	168	244	-31,2%	410	-59,0%	578	641	-9,8%
Estoques	(58)	75	n.a.	(20)	192,7%	(78)	21	n.a.
Despesas antecipadas	(97)	(97)	-0,6%	(239)	-59,5%	(335)	(198)	69,4%
Depósitos judiciais	28	127	-78,0%	8	254,4%	36	154	-76,7%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(27)	(51)	-48,0%	(56)	-52,2%	(82)	(56)	48,2%
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(1.174)	(290)	305,1%	(1.457)	-19,4%	(2.630)	(986)	166,9%
Obrigações trabalhistas	(63)	(37)	70,0%	45	n.a.	(18)	2	n.a.
Fornecedores	8	(39)	n.a.	(253)	n.a.	(245)	(513)	-52,3%
Impostos, taxas e contribuições	260	(45)	n.a.	(141)	n.a.	119	(142)	n.a.
Autorizações a pagar	(1.272)	(9)	n.a.	(991)	28,4%	(2.262)	(5)	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(55)	(91)	-39,6%	(56)	-1,0%	(111)	(179)	-38,1%
Receita diferida	3	(45)	n.a.	(25)	n.a.	(22)	(102)	-78,8%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(55)	(23)	135,0%	(37)	45,9%	(92)	(46)	98,1%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	(3)	n.a.	-	n.a.	-	(7)	n.a.
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.335	2.232	-40,2%	1.120	19,2%	2.454	4.182	-41,3%
Capex	(1.050)	(906)	15,9%	(1.328)	-21,0%	(2.378)	(2.230)	6,6%
Titulos e valores mobiliários	2.985	(1.773)	n.a.	495	502,8%	3.480	(1.305)	n.a.
Caixa proveniente da aquisição da Cozani	193	-	n.a.	-	n.a.	193	-	n.a.
Contraprestação na aquisição da Cozani	(6.411)	-	n.a.	-	n.a.	(6.411)	-	n.a.
Outros	(11)	1	n.a.	2	n.a.	(9)	3	n.a.
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(4.293)	(2.678)	60,3%	(831)	416,4%	(5.124)	(3.532)	45,1%
Novos empréstimos	1.249	2.672	-53,3%	-	n.a.	1.249	2.672	-53,3%
Amortização de empréstimos	(58)	(650)	-91,1%	(430)	-86,6%	(488)	(650)	-25,0%
Juros pagos - Empréstimos	(46)	(9)	408,3%	(25)	83,1%	(71)	(17)	327,7%
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(393)	(292)	34,4%	(304)	29,1%	(697)	(556)	25,5%
Juros pagos - Arrendamento mercantil	(313)	(209)	49,7%	(253)	23,6%	(566)	(406)	39,2%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(192)	(48)	301,2%	(475)	-59,6%	(667)	(534)	24,8%
Outros	(94)	14	n.a.	(27)	252,7%	(121)	15	n.a.
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	153	1.478	-89,6%	(1.514)	n.a.	(1.361)	524	n.a.
Fuxo de Caixa	(2.804)	1.033	n.a.	(1.226)	128,8%	(4.030)	1.174	n.a.
Posição de Caixa Final	1.199	3.749	-68,0%	4.003	-70,1%	1.199	3.748	-68,0%

* LAIR normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 50,3 milhões no 2T22, +R\$ 20,3 milhões no 1T22 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21).



ANEXO 4 – TIM S.A. Indicadores Operacionais

DESCRIÇÃO	2T22	2T21	%A/A	1T22	%T/T	6M22	6M21	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	68.695	51.341	33,8%	52.305	31,3%	68.695	51.341	33,8%
Pré-Paço	38.902	29.185	33,3%	29.089	33,7%	38.902	29.185	33,3%
Pós-Paço	29.794	22.156	34,5%	23.215	28,3%	29.794	22.156	34,5%
Pós-Paço (ex-M2M)	25.059	18.150	38,1%	19.232	30,3%	25.059	18.150	38,1%
Base de Usuários 4G ('000)	59.811	44.357	34,8%	46.865	27,6%	59.811	44.357	34,8%
Base de Usuários 5G DSS ('000)	549	-	n.a.	366	50,0%	549	-	n.a.
Market share*	26,5%	20,9%	5,6p.p.	20,3%	6,2p.p.	26,5%	20,9%	5,6p.p.
Pré-Paço	32,1%	24,9%	7,2p.p.	24,4%	7,8p.p.	32,1%	24,9%	7,2p.p.
Pós-Paço	21,6%	17,3%	4,4p.p.	16,7%	4,9p.p.	21,6%	17,3%	4,4p.p.
Pós-Paço (ex-M2M)	24,7%	18,8%	5,9p.p.	18,8%	5,9p.p.	24,7%	18,8%	5,9p.p.
Churn Mensal (%)	3,3%	3,6%	-0,4p.p.	3,1%	0,1p.p.	3,2%	3,9%	-0,7p.p.
ARPU Móvel (R\$)	25,8	25,8	0,1%	27,4	-5,8%	26,5	25,6	3,6%
Pré-Paço	12,6	12,7	-0,4%	13,2	-4,2%	12,9	12,6	2,1%
Pós-Paço	36,9	37,8	-2,4%	39,1	-5,5%	37,9	37,8	0,4%
Pós-Paço (ex-M2M)	n.a.	45,8	n.a.	46,8	n.a.	n.a.	45,5	n.a.
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	764	837	-8,6%	789	-3,1%	764	837	-8,6%
Base de Clientes TIM Live ('000)	699	666	4,9%	689	1,4%	699	666	4,9%
FTTH	479	360	33,1%	438	9,5%	479	360	33,1%
FTTC	220	306	-28,3%	252	-12,7%	220	306	-28,3%
Adições Líquidas TIM Live ('000)	10	5	101,9%	5	116,6%	14	21	-32,4%
ARPU TIM Live (R\$)	91,4	90,8	0,7%	91,4	0,0%	91,5	90,2	1,4%
Aparelhos Vendidos ('000)	153	172	-10,8%	153	0,1%	306	326	-6,1%
Colaboradores	9.156	9.246	-1,0%	9.120	0,4%	9.156	9.246	-1,0%

* Dados do 2T22 referentes a abril 2022.