

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1º TRI 2021



**TIMB**  
LISTED  
NYSE

**TIMS**  
B3 LISTED NM  
ISE B3



PATROCINADOR OFICIAL



# DESTAQUES DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2021 (Com os efeitos de IFRS 9, 15 e 16)

## De volume para valor: contribuindo para recuperação da dinâmica comercial e gerando resiliência operacional

- **ARPU móvel com significativo crescimento de 6,6% A/A**, alcançando R\$ 25,5;
- **A base de clientes de UBL da TIM Live cresceu 13,3% A/A**, totalizando 662 mil conexões;
- **ARPU da TIM Live com crescimento robusto de 6,1% A/A**, atingindo R\$ 89,6.

## Evolução contínua da infraestrutura, proporcionando a melhor experiência para o cliente

- **Liderança em cobertura 4G, ultrapassando a marca de 4 mil cidades**, com destaque também para evolução sob a frequência de 700MHz que passou a cobrir 3.468 cidades;
- **Disponibilidade da tecnologia VoLTE, agora presente também em mais de 4 mil cidades** e melhorando a experiência de voz dos usuários;
- **Aceleração da expansão do FTTH com 3,5 milhões de *homes passed*** e presença em 27 municípios mais 7 regiões administrativas do Distrito Federal ao final de março.

## Receita e EBITDA com sólidos desempenhos acelerando a trajetória de recuperação

- **Receita de Serviços Total acelerou o crescimento para 3,3% A/A** no primeiro trimestre de 2021;
- **Receita de Serviços Móvel continuou evoluindo para atingir um crescimento de 2,8% A/A**, auxiliada por melhorias nos desempenhos do pós-pago e pré-pago;
- **Receita da TIM Live manteve sólido ritmo de crescimento, subindo 20,4% A/A** no 1T21;
- **Performance da PDD apresentou queda de 34,5% A/A**, ajudando o Opex a permanecer sob controle com expansão abaixo da inflação (+1,7% A/A);
- **EBITDA Normalizado\* atingiu R\$ 2,0 bilhões, crescendo 4,5% A/A**, refletindo principalmente a aceleração da receita;
- **Margem EBITDA Normalizada\* atingiu 46,6% no trimestre**, com expansão de +0,7 p.p. A/A;
- **Lucro Líquido normalizado avançou 57,9% A/A**, somando R\$ 277 milhões no 1T21;
- **Os investimentos totalizaram R\$ 1,3 bilhão** com a retomada de projetos repriorizados em 2020 e início da preparação para recebimento dos ativos da Oi Móvel.

	DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
Operacional	<b>Base Móvel de Clientes ('000)</b>	<b>51.728</b>	<b>52.826</b>	<b>-2,1%</b>	<b>51.433</b>	<b>0,6%</b>
	Pré-pago	29.509	31.153	-5,3%	29.603	-0,3%
	Pós-pago	22.219	21.673	2,5%	21.829	1,8%
	Pós-Pago Humano	18.279	17.880	2,2%	18.036	1,3%
	Base de Usuários 4G ('000)	43.971	39.040	12,6%	42.043	4,6%
	<b>Base de Clientes TIM Live ('000)</b>	<b>662</b>	<b>584</b>	<b>13,3%</b>	<b>645</b>	<b>2,5%</b>
Financeiro (R\$ milhões)	<b>Receita Líquida</b>	<b>4.340</b>	<b>4.215</b>	<b>3,0%</b>	<b>4.678</b>	<b>-7,2%</b>
	Receita de Serviços	4.228	4.091	3,3%	4.441	-4,8%
	Serviço Móvel	3.947	3.840	2,8%	4.164	-5,2%
	Serviço Fixo	281	251	12,1%	277	1,6%
	Custos Normalizados* da Operação	(2.319)	(2.281)	1,7%	(2.298)	0,9%
	<b>EBITDA Normalizado*</b>	<b>2.020</b>	<b>1.934</b>	<b>4,5%</b>	<b>2.380</b>	<b>-15,1%</b>
	<b>Margem EBITDA Normalizada*</b>	<b>46,6%</b>	<b>45,9%</b>	<b>0,7p.p.</b>	<b>50,9%</b>	<b>-4,3p.p.</b>
	Lucro Líquido Normalizado*	277	175	57,9%	1.038	-73,3%
Capex (Ex-aquisição de licenças)	1.324	904	46,5%	1.464	-9,5%	

\*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 27,2 milhões no 4T20, +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado pelo crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 2,4 milhões no 4T20).

### Conferência em inglês:

6 de maio de 2021, às:  
10:00 Horário de Brasília  
09:00 EUA (NY)

### Conferência em português:

6 de maio de 2021, às:  
10:00 Horário de Brasília  
09:00 EUA (NY)

Disponível via webcast. [Clique aqui.](#)

Tradução simultânea de Inglês para Português disponível via webcast. [Clique aqui.](#)

## DESEMPENHO FINANCEIRO (Com os efeitos de IFRS 9, 15 e 16)

### RECEITA OPERACIONAL

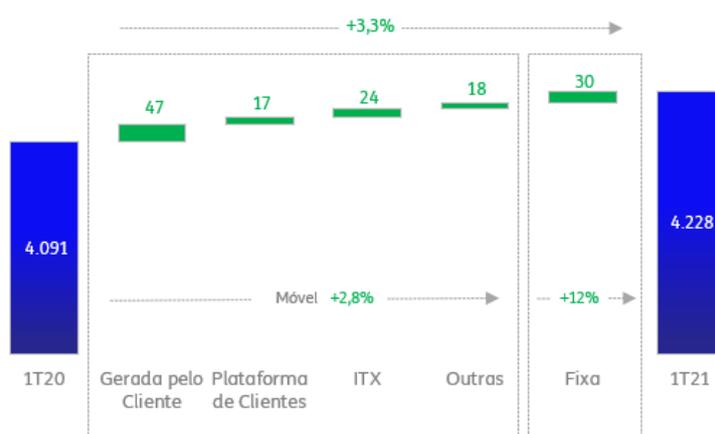
DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
R\$ milhões					
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.340</b>	<b>4.215</b>	<b>3,0%</b>	<b>4.678</b>	<b>-7,2%</b>
<b>Receita de Serviços</b>	<b>4.228</b>	<b>4.091</b>	<b>3,3%</b>	<b>4.441</b>	<b>-4,8%</b>
<b>Serviço Móvel</b>	<b>3.947</b>	<b>3.840</b>	<b>2,8%</b>	<b>4.164</b>	<b>-5,2%</b>
Gerada pelo Cliente	3.600	3.553	1,3%	3.838	-6,2%
Interconexão	136	111	22,0%	136	-0,1%
Plataforma de Clientes*	17	-	n.a.	15	16,3%
Outras Receitas	194	176	10,2%	176	10,4%
<b>Serviço Fixo</b>	<b>281</b>	<b>251</b>	<b>12,1%</b>	<b>277</b>	<b>1,6%</b>
dos quais TIM Live	174	144	20,4%	172	1,2%
<b>Receita de Produtos</b>	<b>112</b>	<b>124</b>	<b>-10,1%</b>	<b>237</b>	<b>-53,0%</b>

\*A Plataforma de Clientes inclui receitas de novas iniciativas, como Serviços Financeiros e Publicidade Móvel.

**No 1T21, a Receita Líquida totalizou R\$ 4.340 milhões, representando um crescimento de 3,0% A/A e confirmando a trajetória de recuperação vista desde o 3T20.** Essa melhora foi limitada parcialmente por impactos concentrados no mês de março devido a nova onda da pandemia de COVID-19.

**A Receita Líquida de Serviços cresceu 3,3% A/A no primeiro trimestre, acelerando o seu crescimento versus trimestres anteriores.** Todos os componentes de serviços contribuíram positivamente para essa aceleração. Já a Receita Líquida de Produtos interrompeu sua trajetória de recuperação, registrando queda de 10,1% A/A no 1T21, sendo a linha mais afetada pelo fechamento de pontos de venda e redução da circulação de pessoas devido à pandemia.

#### Receita Líquida de Serviços (R\$ milhões)



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

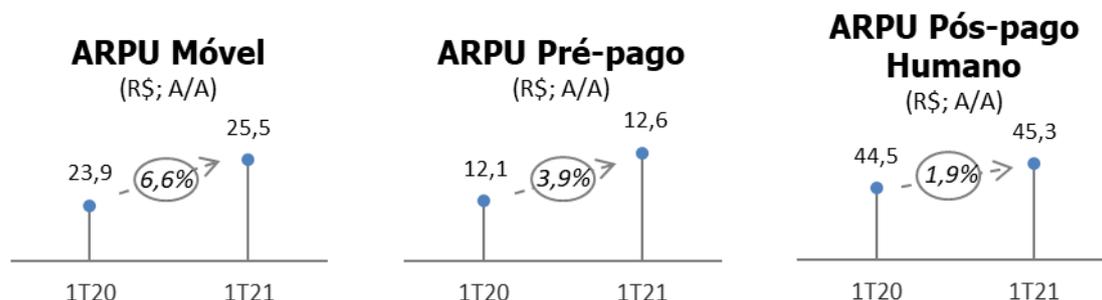
**A Receita do Serviço Móvel (RSM) somou R\$ 3.947 milhões,** registrando um crescimento de 2,8% versus 1T20, praticamente dobrando a velocidade de expansão quando comparada ao crescimento no 4T20 (+1,5% A/A). Essa aceleração é explicada por melhorias nos desempenhos tanto do pré-pago quanto do pós-pago.

Detalhando o desempenho de cada segmento móvel no primeiro trimestre:

- (i) O segmento pré-pago, mesmo sendo impactado pela deterioração da situação da pandemia, apresentou uma continuidade no processo de recuperação gradual observada desde o início do segundo semestre de 2020. A dinâmica das recargas, ao longo do 1T21, apresentou melhoras chegando ao terreno positivo no mês de março em uma comparação A/A. O crescimento da penetração da oferta TIM Pré TOP vem contribuindo para uma maior recorrência e expansão do ARPU no segmento. Combinando todos os efeitos, **a Receita do Pré-Pago caiu 4,1% A/A**, reduzindo as perdas frente a queda ocorrida no 4T20 (-4,9% A/A).
- (ii) No segmento pós-pago, a recuperação se fortalece com a manutenção do foco em uma abordagem de Valor, dando mais ênfase para o gerenciamento do *churn* e um portfólio de ofertas que visa o aumento de ARPU. No 1T21, o *churn* do pós-pago humano ficou em 2,7% ao mês, contribuindo para adições líquidas positivas. **A Receita com Clientes Pós-Pagos teve uma alta de 3,9% A/A no trimestre.**

A dinâmica de ARPU (Receita Média Mensal Por Usuário) continua sendo o motor de crescimento da RSM. **O indicador consolidado do móvel registrou crescimento de 6,6% A/A e atingiu R\$ 25,5**, refletindo o êxito da TIM no processo de monetizar sua base de clientes através das migrações para planos de maior valor no pré-pago e no pós-pago.

O ARPU dos segmentos, que exclui a linha de Outras Receitas Móveis e da Plataforma de Clientes, apresentou **alta de 3,9% A/A no pré-pago e incremento de 1,9% A/A no pós-pago (ex-M2M).**



A Receita de Interconexão (ITX) registrou crescimento de 22,0% A/A no 1T21, refletindo o impacto do aumento da tarifa VU-M (Tarifa de Terminação Móvel +17,2% A/A), além de um crescimento no tráfego entrante (+30,5% A/A). **A incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços atingiu 2,6% no trimestre.**

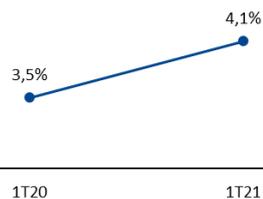
A Receita de Plataforma de Clientes totalizou R\$ 17 milhões no 1T21, sendo R\$ 11 milhões gerados por Serviços Financeiros, e R\$ 6 milhões oriundos de Publicidade Móvel (sendo, neste último, o primeiro trimestre com registro de receita e auxiliado pela evolução de plataformas como TIM Ads e Informa TIM).

A linha de Outras Receitas registrou um incremento de 10,2% A/A no 1T21, explicado majoritariamente 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).

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

A Receita do Serviço Fixo somou R\$ 281 milhões neste trimestre, um incremento de 12,1% quando comparada ao 1T20. Esta performance continua sendo um reflexo da TIM Live, que avançou 20,4% A/A no 1T21 e manteve a representatividade em aproximadamente 62% da receita de serviço fixo. Os demais serviços do segmento fixo, subiram 0,8% A/A.

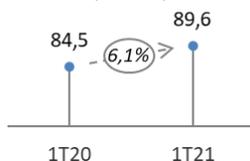
Participação Live na Receita de Serviços



Ao final do trimestre, a TIM Live estava presente em 27 municípios mais 7 regiões administrativas do Distrito Federal.

### ARPU TIM Live

(R\$; A/A)



O ARPU (Receita Média Mensal Por Usuário) da TIM Live cresceu 6,1% A/A.

O desempenho é explicado pela penetração de ofertas de FTTH de maior valor com velocidades maiores (conexões acima de 100 Mbps representam mais de 50% da base de clientes) e do reajuste de preços realizado a partir de julho/20 em parte dos planos.

## CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
R\$ milhões					
<b>Custos Reportados da Operação</b>	<b>(2.319)</b>	<b>(2.284)</b>	<b>1,5%</b>	<b>(2.325)</b>	<b>-0,2%</b>
<b>Custos Normalizados* da Operação</b>	<b>(2.319)</b>	<b>(2.281)</b>	<b>1,7%</b>	<b>(2.298)</b>	<b>0,9%</b>
Pessoal	(277)	(257)	8,0%	(249)	11,3%
Comercialização	(815)	(802)	1,6%	(766)	6,3%
Rede e Interconexão	(720)	(627)	14,8%	(650)	10,8%
Gerais e Administrativos	(167)	(158)	5,9%	(165)	1,1%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(146)	(159)	-8,3%	(294)	-50,6%
Provisão para Devedores Duvidosos	(123)	(189)	-34,5%	(97)	26,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	(70)	(90)	-21,6%	(74)	-5,1%
<b>Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV</b>	<b>(2.174)</b>	<b>(2.123)</b>	<b>2,4%</b>	<b>(2.003)</b>	<b>8,5%</b>

\*Custos da Operação normalizados por ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres (+R\$ 2,6 milhões no 1T20), serviços jurídicos e administrativos associados a projetos especiais (+R\$ 27,2 milhões no 4T20).

Os Custos e Despesas Operacionais Reportados totalizaram R\$ 2.319 milhões no 1T21 (+1,5% A/A). O comparativo é afetado modestamente por efeitos não recorrentes contabilizados no 1T20 – no valor de R\$ 2,6 milhões – relacionados a ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres. Neste trimestre, a linha não foi impactada por despesas não recorrentes.

**No 1T21, os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 2.319 milhões, +1,7% A/A.** Apesar do retorno de custos variáveis e fixos associados à retomada mais intensa das atividades comerciais nos dois primeiros meses do ano, a performance segue positivamente impactada pela sólida execução no controle de custos e pela entrega de eficiência em múltiplas frentes, a despeito da inflação registrada no período (IPCA 12M: 6,10%).

### Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas:

**Custos com Pessoal apresentaram alta de 8,0% A/A no 1T21.** Tal performance foi influenciada, principalmente, por elementos orgânicos, como inflação sobre salários e benefícios, e por um aumento com gastos relacionados a contingências trabalhistas em processos de natureza previdenciária.

**A linha de Comercialização e Publicidade teve alta de 1,6% A/A no 1T21,** impactada por maiores despesas com propaganda e publicidade de produtos, decorrente da maior presença na mídia, e aumento das despesas com FISTEL. Resultado em parte compensado com ganhos de eficiências geradas pelas iniciativas de digitalização de processos e aumento da penetração dos canais digitais, e por um cenário de vendas mais reduzidas no comparativo anual, com menores despesas com comissionamento de recargas e de ativações de linhas.

**O grupo de Rede e Interconexão apresentou alta de 14,8% A/A no 1T21,** impulsionado por maiores custos no subgrupo de interconexão (ITX), explicada basicamente por: (i) aumento da tarifa de terminação móvel (VU-M), a partir de fevereiro de 2021; e (ii) maior pressão do tráfego sainte para outras operadoras, devido à pandemia. As despesas de Rede também apresentaram alta no 1T21, em decorrência de maiores custos com contratos de compartilhamento de infraestrutura, contrastando com uma melhora nos custos de energia.

**Despesas Gerais e Administrativas (G&A) Normalizadas subiram 5,9% A/A no trimestre.** Esta alta é explicada, principalmente, por um efeito líquido entre: (i) maiores despesas com serviços de

manutenção de TI e com aluguéis; e (ii) menores gastos com serviços profissionais (principalmente, jurídicos) e serviços regulares de limpeza/vigilância e transporte.

**O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) totalizou R\$ 146 milhões no 1T21 (-8,3% A/A),** acompanhando a queda da Receita de Produtos, ocasionada pelo menor volume de aparelhos vendidos, apesar do aumento no mix de produtos de maior valor. A performance reflete, principalmente, o fechamento de lojas da TIM – o principal canal de venda de aparelhos da companhia – durante o mês de março, devido às medidas de contenção da COVID-19 no país.

**No 1T21, as Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) apresentaram queda de 34,5% A/A,** representando o quarto trimestre consecutivo de queda anual, refletindo os esforços contínuos na melhoria da aquisição de clientes, através de modelos e políticas de crédito mais robustos, além de maior eficiência na cobrança e recuperação. **Em valor absoluto, a PDD totalizou R\$ 123 milhões e representou 2,02% da Receita Bruta da TIM.**

**Outras Despesas Operacionais Normalizadas<sup>1</sup> registraram queda de 21,6% A/A no 1T21,** explicada por: (i) menores despesas relacionadas a perdas com processos cíveis e trabalhistas; e (ii) maiores gastos em função de um maior provisionamento para processos trabalhistas, parcialmente compensados por um menor gasto com provisionamento para processos cíveis. A participação desta linha sobre o Opex total normalizado ficou em 3,0% no 1T21 (frente a 3,9% no 1T20).

**Os Custos de Aquisição de Clientes (SAC = subsídio + comissionamento + despesas de publicidade) totalizaram R\$ 52,1 por adição bruta no 1T21,** registrando queda de 12,6% A/A, impactados pelo maior volume de adições brutas de M2M no 1T21 em comparação ao 1T20.

**2,0**  
Meses de  
payback

**A relação SAC/ARPU (que indica o *payback* por cliente) teve queda A/A atingindo 2,0 meses, frente a 2,5 meses do 1T20.**

---

<sup>1</sup> A linha de Outras Despesas Operacionais teve impactos não-recorrentes negativos no 1T20 (R\$ 2,6 milhões), referentes a ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres.

## DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
R\$ milhões					
<b>EBITDA Normalizado*</b>	<b>2.020</b>	<b>1.934</b>	<b>4,5%</b>	<b>2.380</b>	<b>-15,1%</b>
Margem EBITDA Normalizada*	46,6%	45,9%	0,7p.p.	50,9%	-4,3p.p.
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(1.428)</b>	<b>(1.409)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(1.379)</b>	<b>3,6%</b>
Depreciação	(980)	(935)	4,8%	(945)	3,6%
Amortização	(448)	(473)	-5,4%	(433)	3,3%
<b>EBIT Normalizado*</b>	<b>592</b>	<b>525</b>	<b>12,8%</b>	<b>1.002</b>	<b>-40,8%</b>
Margem EBIT Normalizada*	13,7%	12,5%	1,2p.p.	21,4%	-7,8p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido Normalizado</b>	<b>(225)</b>	<b>(251)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>(44)</b>	<b>407,7%</b>
Despesas financeiras	(293)	(320)	-8,5%	(280)	4,5%
Receitas financeiras	67	61	8,6%	240	-72,2%
Variações cambiais, líquidas	1	7	-90,0%	(4)	n.a.
<b>Lucro antes dos impostos Normalizado*</b>	<b>367</b>	<b>274</b>	<b>34,0%</b>	<b>957</b>	<b>-61,6%</b>
Imposto de renda e cont. social Normalizado*	(90)	(99)	-8,4%	81	n.a.
<b>Lucro Líquido Normalizado*</b>	<b>277</b>	<b>175</b>	<b>57,9%</b>	<b>1.038</b>	<b>-73,3%</b>
Total de Itens Normalizados	-	(3)	n.a.	(25)	n.a.
<b>EBITDA Reportado</b>	<b>2.020</b>	<b>1.931</b>	<b>4,6%</b>	<b>2.353</b>	<b>-14,1%</b>
Margem EBITDA Reportada	46,6%	45,8%	0,7p.p.	50,3%	-3,7p.p.
<b>EBIT</b>	<b>592</b>	<b>523</b>	<b>13,4%</b>	<b>974</b>	<b>-39,2%</b>
Margem EBIT	13,7%	12,4%	1,3p.p.	20,8%	-7,2p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(225)</b>	<b>(251)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>(44)</b>	<b>407,7%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>367</b>	<b>271</b>	<b>35,3%</b>	<b>930</b>	<b>-60,5%</b>
Imposto de renda e cont. social	(90)	(99)	-8,4%	83	n.a.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>277</b>	<b>173</b>	<b>60,3%</b>	<b>1.013</b>	<b>-72,7%</b>

\* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 27,2 milhões no 4T20 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado pelo crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 2,4 milhões no 4T20).

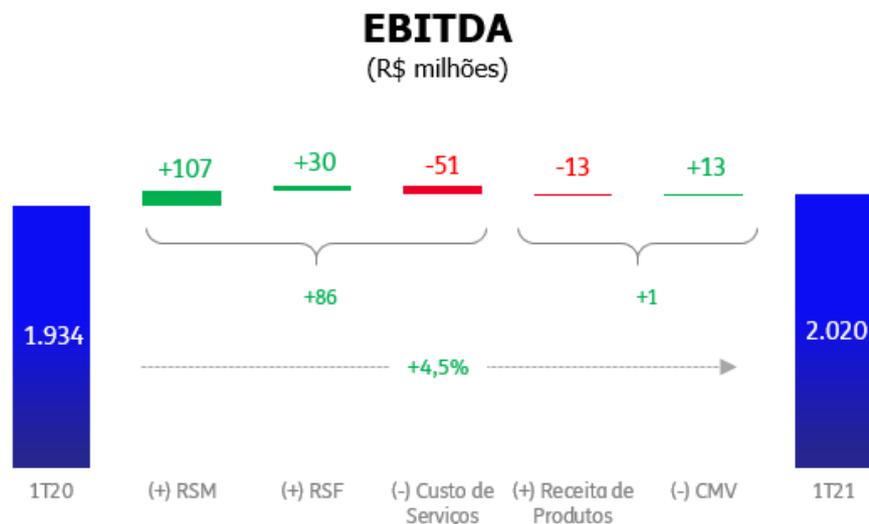
### EBITDA<sup>2</sup> (LAJIDA – Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização)

O EBITDA Normalizado<sup>2</sup> do 1T21 totalizou R\$ 2.020 milhões, registrando um aumento de 4,5% A/A. As principais alavancas para este desempenho foram (i) a retomada do crescimento da Receita de Serviços Móveis, (ii) a manutenção do sólido crescimento da Receita de Serviços Fixos.

Com o resultado do 1T21, a TIM está a 19 trimestres com crescimento positivo de EBITDA, demonstrando a consistência de sua estratégia e o compromisso com a rentabilidade do negócio.

A Margem EBITDA Normalizada<sup>2</sup> atingiu 46,6%, o que se traduz em uma expansão de 0,7 p.p. em comparação com o 1T20.

<sup>2</sup> EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e Despesas Operacionais.



## DEPRECIACÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

No 1T21, D&A registrou uma alta de 1,4% A/A, explicada pelo aumento da Depreciação de equipamentos de transmissão 4G e dos direitos de uso, em função de uma maior base de contratos de *leasing*, ainda que compensada por um menor montante de Amortização de softwares.

O EBIT Normalizado<sup>3</sup> do 1T21 subiu 12,8% A/A, refletindo o crescimento do EBITDA. A Margem EBIT Normalizada fechou o trimestre em 13,7%, subindo 1,2 p.p. contra o 1T20.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido do 1T21 foi negativo em R\$ 225 milhões, o que representa uma melhora de R\$ 26 milhões quando comparado ao 1T20. Esta diferença é majoritariamente explicada por uma menor despesa financeira decorrente do efeito líquido entre: (i) Menor gasto com juros sobre financiamentos, menores despesas advindas da atualização monetária sobre provisões de contingências civis e trabalhista; e (ii) Maior volume de juros sobre *leasings*.

## IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

No 1T21, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Reportados totalizaram um montante de -R\$ 90 milhões frente a -R\$ 99 milhões do 1T20, redução gerada principalmente pela maior utilização de benefícios fiscais no 1T21. Na visão Normalizada, houve uma redução de ~R\$ 9,0 milhões no 1T21, quando comparado aos -R\$ 99 milhões do 1T20, pelo motivo explicado acima, considerando a ausência de efeitos não recorrentes relevantes. No 1T21, a alíquota efetiva ficou em -24,6% vs. -36,0% no 1T20 (na visão Normalizada).

## LUCRO LÍQUIDO<sup>4</sup>

No 1T21, o Lucro Líquido Normalizado<sup>4</sup> apresentou alta de 57,9% frente ao 1T20, totalizando R\$ 277 milhões. O Lucro por Ação (LPA) Normalizado do trimestre foi de R\$ 0,11 ante os R\$ 0,07 do 1T20.

<sup>3</sup> EBIT normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e Despesas Operacionais.

<sup>4</sup> Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Custos e Despesas Operacionais.

## FLUXO DE CAIXA, DÍVIDA E CAPEX

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	% T/T
R\$ milhões					
EBITDA Normalizado*	2.020	1.934	4,5%	2.380	-15,1%
Capex	(1.324)	(904)	46,5%	(1.464)	-9,5%
<b>EBITDA - Capex</b>	<b>696</b>	<b>1.030</b>	<b>-32,4%</b>	<b>916</b>	<b>-24,0%</b>
<b>Δ Capital de Giro</b>	<b>(74)</b>	<b>(1.425)</b>	<b>-94,8%</b>	<b>1.181</b>	<b>n.a.</b>
Itens operacionais não recorrentes	-	(3)	n.a.	(27)	n.a.
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>622</b>	<b>(398)</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.070</b>	<b>-70,0%</b>

\*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 2,6 milhões no 1T20, -R\$ 2,4 milhões no 4T20).

**O Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL) do 1T21 foi positivo em R\$ 622 milhões**, um crescimento de R\$ 1.020 milhões, revertendo o resultado negativo de R\$ 398 milhões registrado no 1T20. Este resultado reflete, principalmente, uma Variação do Capital de Giro mais positiva.

No 1T21, o EBITDA-Capex ficou em R\$ 696 milhões, uma queda de 32,4% A/A, levando o EBITDA-Capex sobre a Receita Líquida para 16,0% (vs 24,4% no 1T20).

Fazendo um exercício para excluir os efeitos dos arrendamentos desses indicadores, o EBITDA do 1T21 foi recalculado considerando o impacto dos contratos de *leasing* sobre as despesas operacionais. Assim, o EBITDA-AL (*After Lease*) menos Capex somaria R\$ 235 milhões (-60,7% A/A).

### CAPEX

**O Capex totalizou R\$ 1.324 milhões no 1T21**, um crescimento de 46,5% comparado ao 1T20. A alta é explicada, principalmente, pela retomada dos investimentos após dois trimestres impactados pela reavaliação de projetos por conta da pandemia. Além disso, o trabalho de preparação da infraestrutura para integração dos ativos móveis da Oi está sendo iniciado.

Os investimentos continuam sendo destinados à infraestrutura (95% do total), principalmente a projetos de TI, tecnologia 4G através do 700MHZ, rede de transporte e expansão do FTTH (que recebeu aproximadamente 9,6% do total dos investimentos realizados no 1T21).

### VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

A Variação do Capital de Giro foi negativa em R\$ 74 milhões, uma melhora de 94,8% A/A, explicada, principalmente, pela redução do impacto na conta de Fornecedores (o delta de Fornecedores saiu de R\$ 1.305 milhões no 1T20 para R\$ 474 milhões no 1T21). Além disso, em comparação com o 1T20, no trimestre corrente, a linha foi impactada mais positivamente pela variação de Contas a Receber, Impostos a Recuperar e da linha de Despesas Antecipadas.

Além disso, é válido lembrar que, em relação às taxas de fiscalização relativas ao Fistel, no 1T20, houve a postergação de seu pagamento (cerca de R\$ 789 milhões) – que usualmente ocorre no mês de março – para o dia 31 de agosto de 2020. No 3T20, houve o pagamento parcial das taxas, cerca de R\$ 300 milhões, referentes ao Condecine e CFRP, impactando negativamente a Variação do Capital de Giro no Fluxo de Caixa daquele trimestre. No 1T21, novamente houve o pagamento parcial das taxas, cerca de R\$ 73 milhões referentes ao CFRP. O valor remanescente, relativo ao Fistel (TFF) de ambos os anos, segue em suspenso sem data definida para pagamento.

## DÍVIDA E CAIXA

**A Dívida Bruta do 1T21 ficou em R\$ 10.235 milhões**, um crescimento de R\$ 79 milhões A/A. O saldo atual inclui (i) o reconhecimento de *leasing* no valor total de R\$ 8.180 milhões (relacionado à venda de torres, projeto LT Amazonas e contratos de arrendamento com prazos superiores a 12 meses, conforme estabelecido pelo IFRS 16); (ii) dívida bancária no montante de R\$ 2.545 milhões e (iii) a posição de derivativos<sup>5</sup> de *hedge* no valor de R\$ 651 milhões (reduzindo a dívida bruta).

Ao fim do 1T21, o montante de financiamentos (*pós-hedge*) totalizou R\$ 2.056 milhões, sendo compostos por contratos com bancos privados estrangeiros e totalmente protegidos por *hedge* para moeda local. **O custo médio da dívida excluindo os *leasings* foi de 2,8% a.a. no trimestre**, uma redução quando comparado ao custo de 4,5% a.a. do 1T20.

Conforme mencionado ao longo de 2020, em abril do mesmo ano, o Conselho de Administração da TIM aprovou a captação de R\$ 1 bilhão para reforço de liquidez, em antecipação a possíveis impactos que a pandemia da COVID-19 poderia ocasionar na economia. Deste montante, R\$ 574 milhões foram captados junto ao The Bank of Nova Scotia no mesmo mês. Ao longo do 2T20 a TIM avaliou as melhores condições para captação do saldo remanescente, contratando, em julho, R\$ 426 milhões junto ao BNP Paribas. Em julho, a TIM também amortizou integralmente as Debêntures (~R\$ 1.000 milhões) originalmente distribuídas em janeiro de 2019.

Em março, o Conselho de Administração da TIM aprovou o programa de financiamento para aquisição dos ativos móveis da Oi. A estratégia financeira aprovada consiste na contratação de empréstimos externos em moeda estrangeira ou nacional – com cobertura cambial e de taxa de juros – no montante de até R\$ 4 bilhões, pelo prazo de até 4 anos. Em abril de 2021, foram celebrados dois contratos com bancos estrangeiros, no valor total de R\$ 1,072 bilhão.

No mês de abril, a Companhia recebeu autorização do Ministério das Comunicações para emissão de até R\$ 5,75 bilhões em debêntures incentivadas, a maior aprovação já realizada pelo Governo no escopo do programa. O aporte poderá ser utilizado para o financiamento do projeto de infraestrutura da TIM, que abrange a evolução da rede fixa e móvel, incluindo 5G, e a virtualização da rede de telecomunicações, com objetivo de incremento da qualidade e da disponibilidade dos serviços oferecidos.



<sup>5</sup> A posição de derivativos exclui o bônus de subscrição no capital do Banco C6, conforme Nota Explicativa número 36 do ITR da TIM S.A.

**No final do trimestre, as posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 4.319 milhões**, registrando crescimento de R\$ 2.723 milhões A/A.

**O rendimento financeiro médio foi de 2,4% a.a., no 1T21, apresentando uma estabilidade frente ao valor do 1T20**, uma performance superior a observada da taxa Selic.

**No 1T21, a Dívida Líquida totalizou R\$ 5.917 milhões**, redução de R\$ 2.644 milhões comparada ao mesmo período do ano anterior, quando a dívida líquida foi de R\$ 8.561 milhões. Esta queda é explicada pelo crescimento maior do volume de Caixa e Aplicações Financeiras em comparação com a elevação do saldo de dívida e *leasings* no período. A Dívida Líquida excluindo os efeitos dos arrendamentos, Dívida Líquida-AL, somaria -R\$ 2.480 milhões, ou seja, "caixa líquido" com uma melhora de R\$ 2.873 milhões versus o mesmo período do ano passado.

**A relação Dívida Líquida/EBITDA ficou em 0,70x no trimestre**. Desconsiderando os *leasings* financeiros, a relação Dívida Líquida-AL/EBITDA-AL ficou em -0,37x no 1T21, uma redução comparada aos 0,06x do 1T20.

## EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES

### CELEBRAÇÃO DO ACORDO COM A IHS DE PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA NA FIBERCO

No dia 5 de Maio, a TIM S.A. informou aos seus acionistas e ao mercado em geral que, em reunião do Conselho de Administração da Companhia realizada no mesmo dia, foi aprovado um acordo ("Acordo") entre a TIM S.A. e a IHS Fiber Brasil - Cessao de Infraestruturas Ltda. ("IHS"), com vistas a aquisição de participação societária na FiberCo Soluções de Infraestrutura Ltda. ("FiberCo"), empresa constituída pela Companhia para segregação de ativos de rede e prestação de serviços de infraestrutura.

A IHS é uma grande e diversificada provedora de infraestrutura de telecomunicações, focada em mercados emergentes e atuação em 9 países da África, Oriente Médio e América Latina. A IHS, além de possuir mais de 28 mil torres, busca a expansão da cadeia de valor nos serviços de infraestrutura.

No Acordo, fica estabelecida a alienação por parte da TIM de 51% do capital social da FiberCo em favor da IHS, permanecendo os restantes 49% sob o controle da Companhia. A relação entre as sócias será regulada por acordo de acionistas, a ser celebrado no momento de fechamento da transação.

A base inicial de ativos da FiberCo será constituída pela contribuição de infraestrutura de rede secundária da TIM que cobre, aproximadamente, 6,4 milhões de domicílios, sendo 3,5 milhões em FTTH e 3,5 milhões em FTTC. Além disso, serão transferidos à FiberCo outros ativos, contratos e empregados, todos exclusivamente relacionados às suas atividades. Estas transferências só irão se concretizar após o Acordo ser aprovado pelas autoridades competentes.

Neste contexto, o valor (*Enterprise Value*) da FiberCo ficou estabelecido em R\$ 2,6 bilhões. A transação contempla componentes primária (R\$ 609.000.000,00) destinada ao caixa da FiberCo e secundária (R\$ 1.027.590.000,00) a serem pagos a TIM.

A FiberCo nasce com a missão de implantar, operar e manter infraestrutura de última milha para acessos de banda larga a ser oferecida no mercado de atacado. Não obstante, os termos do Acordo definem a TIM como cliente âncora, tendo a prerrogativa de 6 meses de exclusividade após a entrada em novas áreas.

Espera-se que essa transação possa suportar o plano da Companhia para aceleração da oferta de serviços de conectividade em fibra para clientes B2C e B2B. Dessa maneira, o plano de negócios da FiberCo tem a expectativa de atingir 8,9 milhões de domicílios cobertos em FTTH em 4 anos. A FiberCo participará ainda de outros projetos de infraestrutura, como o FTTSite, junto com a TIM.

Esta transação sempre foi encarada pela Companhia sob a ótica industrial, buscando a evolução e crescimento do seu negócio de banda larga. Entretanto, os impactos positivos de ordem financeira e econômica não podem ser deixados de lado. A expectativa é que o negócio possibilitará a Companhia "desconsolidar" uma parte relevante do seu CAPEX, provocando um efeito positivo em seu fluxo de caixa. Em paralelo, a TIM espera utilizar os proventos dessa transação para auxiliar no cumprimento de suas obrigações de investimento como, por exemplo, na aquisição dos ativos da Oi Móvel.

Esta operação está sujeita à satisfação de certas condições precedentes, incluindo, entre outras, a contribuição de ativos descrita acima e a obtenção de autorizações das autoridades competentes, como a da Agência Nacional de Telecomunicações - Anatel e do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE.

## **CONTRATOS DE CRÉDITO COM BANCOS ESTRANGEIROS**

Em abril de 2021, a Companhia firmou dois contratos de mútuo com os Bancos BNP e Bank of Nova Scotia, no valor total de R\$ 1,1 bilhão. Esses contratos têm prazo de vencimento de três anos. (Nota Explicativa 20 no ITR)

## **CONTINGÊNCIA TRIBUTÁRIA**

Em março de 2011, a Companhia recebeu o auto de infração nº 10480.721765/2011-46 lavrado pela Receita Federal no valor de R\$ 1.265 milhões que trata de IRPJ e CSL relativo a: (i) ágio; (iii) compensação indevida de prejuízos fiscais e bases negativas; (iv) uso supostamente indevido do benefício fiscal Sudene; (v) deduções de IRRF; (vi) dedução de estimativas e (vii) multas.

O resultado do julgamento em primeira instância administrativa foi pela manutenção integral da autuação, mas o recurso voluntário apresentado pela empresa foi julgado parcialmente provido. A empresa foi intimada do acórdão no dia 28/04/2021 e, com isso, restou confirmado o êxito parcial de R\$ 736 milhões (valores históricos) e R\$ 1,4 bilhão (valores atualizados).

Do total mencionado acima, R\$ 43 milhões (valores históricos) e R\$ 79 milhões (valores atualizados) já estavam classificados como risco remoto e o restante, como risco possível. Todo o montante correspondente ao êxito parcial será definitivamente excluído da contingência tributária e o valor remanescente seguirá sua discussão no curso do processo administrativo que ainda será levado à apreciação da Câmara Alta do CARF. (Nota Explicativa 24 no ITR)

## DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
<b>Base Móvel de Clientes ('000)</b>	<b>51.728</b>	<b>52.826</b>	<b>-2,1%</b>	<b>51.433</b>	<b>0,6%</b>
Pré-Pago	29.509	31.153	-5,3%	29.603	-0,3%
Pós-Pago	22.219	21.673	2,5%	21.829	1,8%
Pós-Pago Humano	18.279	17.880	2,2%	18.036	1,3%
Base de Usuários 4G ('000)	43.971	39.040	12,6%	42.043	4,6%
<b>Market share</b>	<b>21,5%</b>	<b>23,3%</b>	<b>-1,8p.p.</b>	<b>22,0%</b>	<b>-0,4p.p.</b>
Pré-Pago	25,4%	27,3%	-1,9p.p.	25,8%	-0,4p.p.
Pós-Pago	17,9%	19,3%	-1,4p.p.	18,3%	-0,4p.p.
Pós-Pago Humano	19,4%	20,7%	-1,4p.p.	19,8%	-0,5p.p.
<b>Adições Líquidas ('000)</b>	<b>296</b>	<b>(1.621)</b>	<b>-118,2%</b>	<b>274</b>	<b>8,0%</b>
<b>Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)</b>	<b>887</b>	<b>1.101</b>	<b>-19,4%</b>	<b>935</b>	<b>-5,1%</b>
<b>Base de Clientes TIM Live ('000)</b>	<b>662</b>	<b>584</b>	<b>13,3%</b>	<b>645</b>	<b>2,5%</b>

### SEGMENTO MÓVEL:

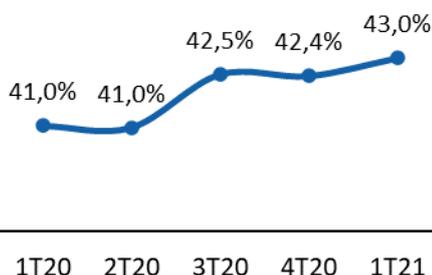
#### MERCADO GERAL

O mercado móvel registrou um crescimento de 6,2% A/A no 1T21, reforçando o movimento de evolução positiva da base, observado pela primeira vez desde 2015, no último trimestre. Nos últimos 12 meses, o pós-pago registrou adições líquidas de 12,0 milhões de acessos, sendo 68% deste volume linhas humanas. O pré-pago apresentou 2,0 milhões mil novos acessos, voltando a reportar adições líquidas positivas após 6 anos.

#### TIM

A TIM encerrou o 1T21 com um total de 51,2 milhões de acessos, registrando leve crescimento de 0,6% T/T e queda de 2,1% A/A. Em linha com o movimento de mercado, o novo avanço no trimestre reafirma a interrupção de uma sequência de retrações desde 2016.

#### Mix de Pós-Pago na Base (% sobre a Base Total de Usuários)



O pós-pago finalizou o 1T21 com 22,2 milhões de acessos (+2,5% A/A), representando 43,0% da base total (+2,0 p.p. A/A). No período, o mix de linhas humanas se manteve estável, respondendo por 82,3% do total do segmento.

Ao final do trimestre, o pós-pago humano registrava uma base de 18,3 milhões acessos (+2,2% A/A), com adições líquidas de 399 mil acessos nos últimos 12 meses. O 1T21 foi marcado por novas medidas de isolamento para combate à pandemia de COVID-19 em praças relevantes do país. Apesar do impacto na atividade comercial do período, o segmento manteve um patamar mais baixo de taxa de desconexão mensal (2,7% no 1T21), como registrado nos últimos trimestres.

A base de M2M atingiu 3,9 milhões acessos (+3,9% A/A) no trimestre. Nos últimos 12 meses, as adições líquidas acumularam 147 mil acessos. A aceleração do segmento ainda depende de um aumento da demanda dos clientes corporativos que, por sua vez, está associada a um nível mais intenso de atividade econômica.

No 1T21, a base pré-paga possuía 29,5 milhões de acessos, uma queda de 5,3% A/A. As adições líquidas do segmento acumularam um volume de desconexões inferior aos períodos anteriores, 1,6 milhão

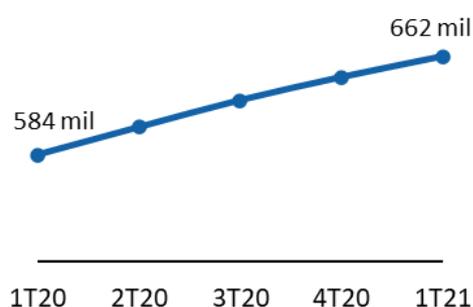
nos últimos 12 meses. As restrições de mobilidade urbana impactaram diretamente a dinâmica de *sell-out* ao longo deste período, porém dados de abril-21 já mostram uma recuperação mais acelerada na performance de recargas do segmento.

**A base 4G fechou o trimestre com 44,0 milhões de acessos**, acelerando novamente o ritmo e retornando ao patamar de dois dígitos de crescimento (+12,6% A/A). O mix de aparelhos 4G na base total de acessos humanos atingiu seu maior nível histórico, 92% (+12 p.p. A/A).

## SEGMENTO FIXO:

A **TIM Live apresentou uma base de 662 mil conexões no 1T21**, mantendo a velocidade de crescimento acelerado (+13,3% A/A). Nos últimos 12 meses, as adições líquidas do serviço atingiram 78 mil acessos, sendo os planos com velocidades acima de 200 mbps os responsáveis pela dinâmica de expansão do período. Este foi o primeiro trimestre em que os planos de maior valor, com velocidades acima de 100 mbps, ultrapassaram os 50% de participação na base total.

**Evolução de Clientes TIM Live**  
(# usuários)



No 1T21, a TIM Live passou a contar com as opções de **produtos para automação residencial na TIM Tech Store**. O lançamento da loja virtual tem o intuito de dar descontos exclusivos aos clientes do serviço neste *marketplace*. A estratégia de produtos vem complementar a oferta do serviço na modalidade *standalone* e de conteúdo OTT já oferecidos, agregando ainda mais valor à conectividade.

O *rollout* da rede continuou acelerado, priorizando a consolidação dos clusters já ativos. Dessa forma, o total de *homes passed* cresceu 39,9% A/A, com o total de localidades estável na comparação com o último trimestre (27 cidades e 7 regiões administrativas).

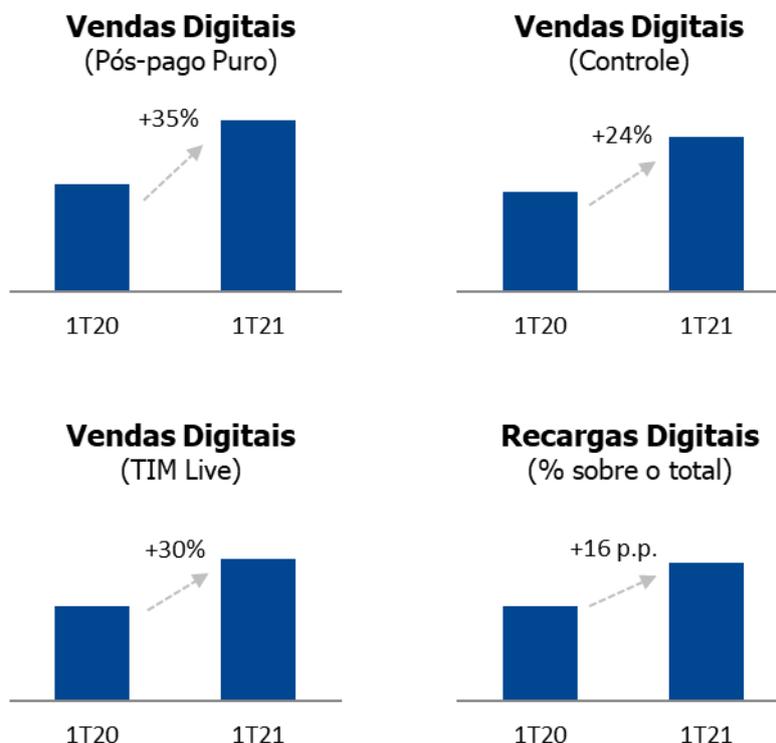
# QUALIDADE E REDE

## QUALIDADE E EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Com o cenário desafiador que se apresentou ao longo de 2020, devido a pandemia de COVID-19, e em meio a uma recuperação da dinâmica socioeconômica, a estratégia de **transformação digital** segue ganhando cada vez mais importância. Nessa retomada, todos os esforços realizados pela TIM nos últimos anos, através de suas iniciativas digitais e do desenvolvimento constante de sua rede, visando fortalecer seu posicionamento perante o mercado e buscando sempre proporcionar a melhor experiência a seus clientes e a sociedade, têm demonstrado resultados consistentes.

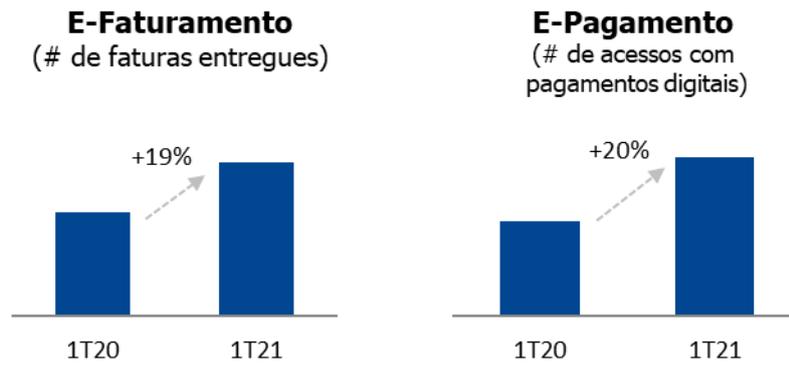
Nesse sentido, os resultados positivos alcançados em nossos canais digitais e a excelência na prestação de serviços para nossos clientes comprovam não apenas a capacidade da TIM de se adaptar a diversas situações sem perda de sua qualidade e eficiência, mas também que tomamos as decisões corretas e que corroboram com nosso propósito de “**evoluir juntos com coragem, transformando tecnologia em liberdade**”.

Por mais um trimestre, os esforços para simplificar o autoatendimento e potencializar nossos canais de venda digital vêm gerando resultados positivos. No 1T21, as vendas digitais no segmento de pós-pago puro tiveram crescimento de 35,4% A/A, enquanto no Controle *consumer* o aumento foi de 23,7% A/A. As vendas digitais da TIM Live ganharam relevância, registrando aumento de 30,4% A/A. Adicionalmente, o mix de recargas eletrônicas manteve crescimento (+15,8 p.p em comparação ao primeiro trimestre de 2020).

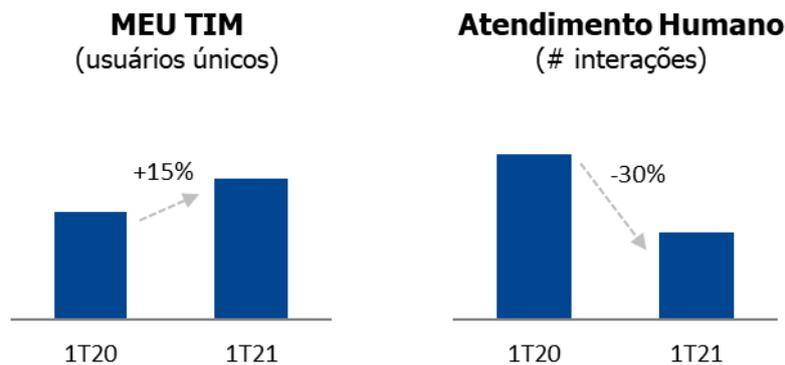


Da mesma forma, os mecanismos de faturamento e pagamento digitais mantiveram seu ritmo de crescimento no trimestre. As faturas entregues por canais digitais cresceram 19,4% A/A, registrando uma penetração na base de 77,2% (+11,1 p.p. A/A). O número de clientes que realizam pagamentos por meios digitais também apresentou alta (evolução de 19,9% A/A), levando a uma penetração de 75,3% (+7,7 p.p. A/A). Outra

funcionalidade oferecida para clientes da TIM é a possibilidade de fazerem recargas e/ou consultas de saldo e franquia, além da oportunidade de receberem suas faturas através do WhatsApp.



Outro fator fundamental é a simplificação dos processos de *caring*. Por isso, no 1T21, o aplicativo Meu TIM seguiu sendo ferramenta fundamental para atingir esse objetivo, proporcionando maior transparência e controle a clientes no momento de administrarem seus planos. O crescimento de 15,0% A/A na média mensal dos usuários únicos do *app* novamente comprova a adesão cada mais significativa dessa plataforma por parte dos clientes. Além disso, a queda de 29,7% A/A nas interações via atendimento humano também reforça a adoção desse canal, reduzindo a dependência de comunicação através de *call centers*.



Mais uma iniciativa inovadora explorada pela Companhia tem sido o uso de inteligência artificial na central de relacionamento. Essas inovações visam gerar benefícios aos clientes, como a implementação de ferramentas que possam detectar de forma automática eventuais problemas nos serviços fornecidos aos usuários, sugerindo medidas corretivas ou resolvendo essas ocorrências. O autoatendimento cognitivo da TIM responde por voz em linguagem natural e em tempo real a dúvidas ou demandas dos consumidores sobre questões relacionadas aos benefícios de cada plano, pagamento de contas, além de realizar serviços como contratação de dados, desbloqueio de linhas, contestação de informações, entre outros. No 1T21, atingimos **uma média de 4 milhões de autoatendimentos por mês através do assistente cognitivo**. Desde a implementação em 2020, **mais de 34 milhões de chamadas já passaram pela nova URA Cognitiva, sendo 12 milhões apenas no primeiro trimestre de 2021**. A expectativa é de atingirmos 50 milhões de atendimentos cognitivos até o final do ano.

## EVOLUÇÃO DA REDE

Pilar fundamental nos planos estratégicos da TIM, a expansão e aprimoramento da infraestrutura de rede está associada à melhoria contínua de nossos serviços. Em tempos difíceis, “mais do que nunca, precisamos estar conectados”, e assim a TIM reforçou ainda mais seu compromisso em garantir a melhor qualidade de rede e experiência de uso, atendendo as necessidades de seus clientes e da sociedade.

Com isso, no trimestre, **mais de 95% do Capex foi dedicado a projetos de infraestrutura (Rede + TI)**, alocados de forma eficiente através da utilização de ferramentas analíticas que buscam gerar a otimização na aplicação de recursos. Entre as iniciativas mais relevantes estão:

- Expansão da rede de fibra ótica (*backbone, backhaul* e FTTH);
- Acordos de compartilhamento de rede;
- *Refarming* de frequência;
- Agregação de portadoras;
- Densificação de sites.

Dentre as principais ações e projetos em andamento, focados na modernização e aprimoramento da nossa infraestrutura, podemos destacar:

- Compromisso de expandir a **cobertura 4G para todos os municípios do Brasil até 2023**;
- Instalação de múltiplos data centers buscando melhorar a experiência, sendo 14 DCC (Data Center Core) e 19 DCE (Data Center Edge) – total de 33 ao final do 1T21;
- Expansão da **cobertura 4.5G para 1.480 cidades no 1T21**;
- Expansão do uso do **4G na frequência de 700MHz, presente em 3.468 municípios ao final do ano**;
- Expansão do **VoLTE, disponibilizado para 4.086 cidades**;
- Ampliação do **refarming da frequência de 2,1 GHz no 4G, atingindo 338 cidades**;
- Projeto de virtualização de infraestrutura;
- Expansão da capacidade de rede através da solução **Massive MIMO**;
- Acordo de compartilhamento de infraestrutura de rede móvel com a Vivo, visando a eficiência na alocação de Capex e Opex;
- Ampliação para **122 sites instalados no projeto Sky Coverage** (solução sustentável e de custo extremamente baixo, com benefícios sociais ao fornecer cobertura em áreas remotas);
- Consolidação da rede **NB-IoT, presente em mais de 3.529 municípios ao final do 1T21**, possibilitando a criação de soluções IoT não apenas nas grandes cidades, mas também nos municípios mais afastados das capitais.

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
<b>Cidades 4G</b>	<b>4.121</b>	<b>3.506</b>	<b>17,5%</b>	<b>3.877</b>	<b>6,3%</b>
das quais 700 Mhz habilitadas	3.468	2.436	42,4%	3.294	5,3%
das quais VoLTE habilitadas	4.086	3.459	18,1%	3.860	5,9%
<b>População Urbana Coberta (4G)</b>	<b>96%</b>	<b>94%</b>	<b>2,0p.p.</b>	<b>95%</b>	<b>1,0p.p.</b>
das quais 700 Mhz habilitadas	92%	82%	10,0p.p.	92%	n.a.
das quais VoLTE habilitadas	95%	93%	2,0p.p.	94%	1,0p.p.
Cidades 3G	3.821	3.285	16,3%	3.506	9,0%
População Urbana Coberta (3G)	93%	92%	1,0p.p.	93%	n.a.

Novamente, a **TIM garante sua liderança em cobertura 4G, ultrapassando a marca de 4 mil cidades conectadas com essa tecnologia**. Assim, a Companhia segue em sua missão de proporcionar a melhor cobertura 4G para todos os municípios do Brasil. **No trimestre, a cobertura 4G se expandiu para 4.121 cidades, ou 96% da população urbana coberta**. O crescimento de 21% A/A nos elementos de rede desta tecnologia no período reforça o compromisso da Companhia com a evolução da qualidade e

capacidade da infraestrutura da rede móvel. Como resultado dessa evolução, o tráfego de dados no 4G atingiu a marca de 91% do total, uma alta de mais de 4 p.p. em comparação com o ano anterior.

A cobertura na banda larga fixa também seguiu em constante expansão ao longo do trimestre, superando ao final de março 3,5 milhões de *homes passed* em FTTH, enquanto o FTTC alcançou 3,5 milhões. Isso representa um total de 6,4 milhões de *homes passed* em 29 cidades mais 7 regiões administrativas do Distrito Federal (FTTH + FTTC)<sup>6</sup>.

Na infraestrutura de transporte, a TIM atingiu **mais de 109 mil km com a fibra ótica** para backbone e backhaul, um avanço de 7,0% A/A, e no projeto FTTCity chegou a 1.021 cidades. Esta evolução continua a suportar o aumento de tráfego tanto nos serviços do Móvel quanto do Fixo.

Por fim, com um **alcance de 1.709 *Biosites* ativos ao final do 1T21**, o desenvolvimento dos projetos de instalação de *Biosites* também está alinhado aos valores de responsabilidade social corporativa da companhia. Essas estruturas trazem uma solução para densificação da rede de acesso móvel (antenas/torres) com baixíssimo impacto visual e urbanístico. Além disso, contribuem para a harmonização com o meio ambiente e com a infraestrutura urbana – tendo multifuncionalidade capaz de agregar a transmissão de telecomunicações, iluminação e câmeras de segurança –, além de serem de menor custo e de rápida instalação.

Atualmente, a companhia detém autorização de uso de mais de 110 MHz em espectro, sendo 36 MHz em frequências abaixo de 1 GHz, distribuídos da seguinte forma:

Média de Espectro Ponderada por População					
700 MHz	850 MHz	900 MHz	1.800 MHz	2.100 MHz	2.500 MHz
20	11	5	35	22	20

<sup>6</sup> 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), 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), Brasília (DF), Taguatinga (DF), Samambaia (DF), Ceilândia (DF), Águas Claras (DF), Guará (DF) e Candangolândia (DF).

# ENVIRONMENTAL, SOCIAL & GOVERNANCE

## DESTAQUES ESG DO 1º TRIMESTRE DE 2021

A TIM estabeleceu um novo e mais ambicioso plano de metas, chamado [Plano ESG](#), para o triênio 2021-23. Partindo das ambições assumidas no último Plano Industrial (2020-2022), a Companhia apresenta novos objetivos relacionados a um portfólio de iniciativas que são parte da sua estratégia, contribuindo para uma interrelação coerente entre os aspectos ESG, a operação do negócio e o *accountability* organizacional.

Somam-se às oito metas já estabelecidas e incrementadas, mais sete novas:

- Reciclar pelo menos 95% dos resíduos sólidos até 2023;
- Atingir 90% do consumo de energia de fontes renováveis até 2025;
- Alcançar 40% de pessoas negras no quadro de colaboradores até 2023;
- Ter 35% de mulheres em cargos de liderança até 2023;
- Levar a conectividade do 4G a todos os municípios do Brasil até 2023;
- Reduzir em 50% as reclamações dos clientes na Anatel até 2023, com relação a 2019;
- Manter as certificações ISO 14001 e ISO 9001 até 2023.

Para a TIM, a construção do futuro começa a partir de uma base sólida e da definição de um caminho estratégico certo. Como pioneira nos temas ESG (“*Environmental, Social & Governance*”) no setor de Telecomunicações no Brasil, a Companhia vem atuando continuamente para o fortalecimento dessa cultura. Exemplos, foram a criação do Comitê ESG de assessoramento ao Conselho de Administração (CdA) e o desenvolvimento do Sistema de Indicadores ESG que possibilita o acompanhamento e gestão da performance de diversos dados ambientais e sociais.

## PLANO ESG 2021-23

FORTALECER A SUSTENTABILIDADE – FORTALECER E CONSOLIDAR A PROPOSTA DE ESG

### Potencializando iniciativas que ampliam nosso impacto ESG

Legenda  
↑ novo  
↑ Novo compromisso  
↑ Incremento de meta

**Environmental**  
Queremos ser verdes

#### Habilitadores

- Aumentando a **eficiência** e aproveitando a redução de custos da **energia verde**
- Desenvolvendo **data centers em nuvem** para oferecer mais aos nossos clientes com menos impacto das operações
- Desmobilizando tecnologias obsoletas por meio de **inovação e compartilhamento de infraestrutura**
- Promovendo a gestão eficiente e responsável de **resíduos sólidos**

**Social**  
Novos recursos são fator chave para manter a liderança

- Promovendo um **ambiente inclusivo**, com **igualdade** de oportunidades, valorização dos **talentos** e cuidado com a **saúde e integridade** dos colaboradores
- Desenvolvendo a **educação digital** para apoiar a demanda por conectividade
- Mantendo o **Instituto TIM** como referência em projetos de **ST&I e de educação**
- Estendendo o acesso à **conectividade 4G** a todos os municípios do Brasil

**Governance**  
Mecanismos eficientes para equilibrar de maneira justa os interesses de todos stakeholders

- Mantendo os reconhecimentos de uma empresa com o **mais alto nível de comprometimento** com a transparência e governança corporativa
- Disseminando os princípios **ESG aos fornecedores de alto risco**
- Adotando as melhores práticas relacionadas à **compliance, segurança da informação, proteção e privacidade de dados**
- Promovendo o **empoderamento do cliente** através da **transformação digital**

Compromissos	Metas	
Carbono neutro (tCO2e, escopos 1 e 2)	-100%	2030
Ecoeficiência no tráfego de dados <sup>1</sup> (bit/Joule)	+80%	↑
Energia renovável	≥90%	new 2025
Emissões indiretas <sup>1</sup> (tCO2e, escopo 2)	-70%	
Reciclagem de resíduos sólidos	≥95%	new
Engajamento (por ano)	280%	↑
Colaboradores negros	240%	new
Mulheres na liderança	235%	new
Colaboradores treinados na cultura ESG	≥99%	↑
Colaboradores treinados em capacidades digitais	+5.000	↑ 2023
Presença 4G	100%	new
Reclamações de clientes <sup>1</sup> (órgão regulador)	-50%	new
ISE, Novo Mercado e Pró-Ética	Manter	new
ISO 14001 e ISO 9001	Manter	new
ISO 27001 e ISO 37001	Obter	2022

TIM S.A. – Relações com Investidores  
Plano Estratégico 2021-23

(1) Ano base 2019.

## **ENVIRONMENTAL**

- A TIM alcançou a marca de 64% de sua matriz energética oriunda de fontes renováveis. Em março de 2021, encontravam-se em operação 34 usinas próprias, entre solar, centrais geradoras hidrelétricas (CGHs) e geradores a biogás. Até 2021, a expectativa é chegar a 80% de energia renovável.
- Primeira operadora a migrar 100% dos seus datacenters para nuvem, a medida contribuirá para a meta da TIM de ser carbono neutro até 2030, pois reduz as emissões associadas aos Escopos 1 e 2.
- Desde 2010, a companhia registra suas emissões no Registro Público de Emissões do Programa Brasileiro GHG *Protocol*.
- 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.
- É certificada nas normas ISO 9001, desde 2000 e ISO 14001, desde 2010. Em março de 2021, a Companhia obteve a recertificação da ISO 14001.

## **SOCIAL**

- A TIM aderiu aos Princípios de Empoderamento das Mulheres (WEP, em inglês) como forma efetiva de direcionar a sua jornada na equidade de gênero, alinhada ao Plano ESG e ao tema material “Promoção da diversidade e igualdade de oportunidades”.
- Como parte do Programa de Diversidade e Inclusão e em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, a TIM promoveu a Campanha Março das Mulheres, com ações internas e externas focadas na valorização e respeito às mulheres, e conscientização sobre expressões “machistas” que não cabem mais na atualidade.
- Vencedora do Prêmio Anatel de Acessibilidade em Telecomunicações 2021, voltado às empresas do setor que disponibilizam ambientes físicos e virtuais acessíveis para pessoas com deficiência ou que incentivam, divulgam e asseguram os direitos de acessibilidade.
- Priorização da saúde e segurança dos colaboradores com a continuidade, em 2021, do regime de home office para quase toda a força de trabalho, incluindo 100% dos atendentes da central de relacionamento com clientes, em função da pandemia da COVID-19.
- Criação do *English Time*, curso de inglês online e gratuito para todos os colaboradores da TIM, que ainda podem compartilhar o benefício com uma pessoa de fora da empresa, sem custos.

## **GOVERNANCE**

- Primeira operadora a conseguir a certificação ISO 37001, que atesta a segurança e eficácia do sistema de gestão antissuborno. A TIM alcançou com um ano de antecedência a meta de seu Plano ESG;
- Desde 2011 faz parte do Novo Mercado, maior nível de governança das empresas listadas na B3;
- Foi primeira e até o momento única operadora de telecomunicações nomeada como empresa Pró-Ética pela Controladoria Geral da União;
- Em março de 2021, apresentou no TIM Day o Plano ESG 2021-23, como evolução do Plano Industrial (2020-2022), com sete novas metas e outras que tiveram seus desafios incrementados;
- Realização de três reuniões do Comitê ESG, que entre outras deliberações, elegeram o presidente do Comitê e aprovaram o plano de trabalho para o ano de 2021.

Para acessar o informe trimestral de *Environmental, Social & Governance* (“ESG”), favor acessar: [www.tim.com.br/ri/Informe-ESG](http://www.tim.com.br/ri/Informe-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 primeiro trimestre de 2021 (1T21), 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](mailto:ri@timbrasil.com.br)

Site 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: Demonstração de Fluxo de Caixa

Anexo 4: Indicadores Operacionais

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

Anexo 1  
TIM S.A.  
**Balanco Patrimonial**

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	% A/A	4T20	%T/T
R\$ milhões					
<b>ATIVO</b>	<b>41.117</b>	<b>38.988</b>	<b>5,5%</b>	<b>41.654</b>	<b>-1,3%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>10.048</b>	<b>7.215</b>	<b>39,3%</b>	<b>10.412</b>	<b>-3,5%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	2.717	1.571	73,0%	2.575	5,5%
Aplicações financeiras	1.602	25	6330,1%	2.070	-22,6%
Contas a receber	2.818	3.208	-12,2%	3.052	-7,6%
Estoques	301	269	12,1%	247	22,1%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	449	419	7,2%	374	20,2%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	1.240	1.109	11,8%	1.421	-12,7%
Despesas antecipadas	243	409	-40,7%	150	61,9%
Operações com derivativos	400	49	708,3%	263	52,1%
Leasing	23	5	334,3%	5	336,1%
Outros ativos	255	151	69,1%	254	0,1%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>31.069</b>	<b>31.773</b>	<b>-2,2%</b>	<b>31.243</b>	<b>-0,6%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>3.805</b>	<b>4.727</b>	<b>-19,5%</b>	<b>4.115</b>	<b>-7,5%</b>
Aplicações financeiras	7	4	79,2%	7	-0,4%
Contas a receber	111	71	56,1%	129	-14,2%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	789	835	-5,5%	857	-7,9%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	1.057	2.387	-55,7%	1.277	-17,2%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	486	-	n.a.	551	-11,8%
Depósitos judiciais	781	884	-11,6%	795	-1,7%
Despesas antecipadas	81	62	31,5%	74	10,6%
Operações com derivativos	265	273	-2,9%	239	10,6%
Leasing	194	150	29,3%	157	23,8%
Outros ativos	34	62	-44,5%	30	14,3%
<b>Permanente</b>	<b>27.264</b>	<b>27.046</b>	<b>0,8%</b>	<b>27.128</b>	<b>0,5%</b>
Imobilizado	18.443	17.874	3,2%	18.101	1,9%
Intangível	8.821	9.172	-3,8%	9.027	-2,3%
<b>PASSIVO</b>	<b>41.117</b>	<b>38.988</b>	<b>5,5%</b>	<b>41.654</b>	<b>-1,3%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>7.903</b>	<b>5.937</b>	<b>33,1%</b>	<b>8.302</b>	<b>-4,8%</b>
Financiamentos e empréstimos	2.261	1.150	96,7%	1.689	33,8%
Operações com derivativos	13	4	221,2%	7	83,1%
Leasing	1.107	886	25,0%	1.055	5,0%
Fornecedores	2.661	2.625	1,4%	3.129	-14,9%
Obrigações trabalhistas	312	252	23,6%	273	14,4%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	1.076	585	84,0%	936	15,0%
Impostos e contribuições diretos a recolher	81	74	9,3%	296	-72,8%
Dividendos a pagar	52	-	n.a.	539	-90,3%
Autorizações a pagar	105	89	18,1%	103	2,9%
Receitas diferidas	225	220	2,5%	266	-15,5%
Outros passivos	9	53	-83,4%	10	-9,2%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>9.750</b>	<b>10.818</b>	<b>-9,9%</b>	<b>10.170</b>	<b>-4,1%</b>
Financiamentos e empréstimos	284	1.312	-78,3%	656	-56,7%
Operações com derivativos	-	-	n.a.	29	-100,0%
Leasing	7.290	7.283	0,1%	7.324	-0,5%
Autorizações a pagar	238	239	-0,6%	233	2,0%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	3	3	2,8%	3	0,6%
Impostos e contribuições diretos a recolher	212	213	-0,4%	212	-0,2%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	177	-100,0%	-	n.a.
Provisão para contingências	908	748	21,4%	887	2,3%
Passivo atuarial	7	6	27,0%	7	n.a.
Receitas diferidas	739	808	-8,5%	755	-2,2%
Outros passivos	69	30	131,7%	63	10,0%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>23.464</b>	<b>22.234</b>	<b>5,5%</b>	<b>23.183</b>	<b>1,2%</b>
Capital social	13.478	13.476	0,0%	13.478	n.a.
Reservas de capital	399	38	940,1%	397	0,4%
Reservas de lucros	9.317	8.550	9,0%	9.317	0,0%
Prejuízos acumulados	-	-	n.a.	-	n.a.
Ajustes de avaliação patrimonial	(5)	(4)	27,0%	(5)	n.a.
Ações em tesouraria	(3)	-	n.a.	(5)	-46,4%
Lucro do período	277	173	60,3%	-	n.a.

OBS: Contabilização da Reserva de Incentivo Fiscal passou de Reserva de Capital para Reserva de Lucro.

Anexo 2  
TIM S.A.  
**Demonstração de Resultados**

	DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
Reportado	R\$ milhões					
	<b>Receita Líquida</b>	<b>4.340</b>	<b>4.215</b>	<b>3,0%</b>	<b>4.678</b>	<b>-7,2%</b>
	<b>Receita de Serviços</b>	<b>4.228</b>	<b>4.091</b>	<b>3,3%</b>	<b>4.441</b>	<b>-4,8%</b>
	<b>Serviço Móvel</b>	<b>3.947</b>	<b>3.840</b>	<b>2,8%</b>	<b>4.164</b>	<b>-5,2%</b>
	Gerada pelo Cliente	3.600	3.553	1,3%	3.838	-6,2%
	Interconexão	136	111	22,0%	136	-0,1%
	Plataforma de Clientes	17	-	n.a.	15	16,3%
	Outras Receitas	194	176	10,2%	190	1,9%
	<b>Serviço Fixo</b>	<b>281</b>	<b>251</b>	<b>12,1%</b>	<b>277</b>	<b>1,6%</b>
	dos quais TIM Live	174	144	20,4%	172	1,2%
	<b>Receita de Produtos</b>	<b>112</b>	<b>124</b>	<b>-10,1%</b>	<b>237</b>	<b>-53,0%</b>
	<b>Custos da Operação</b>	<b>(2.319)</b>	<b>(2.284)</b>	<b>1,5%</b>	<b>(2.325)</b>	<b>-0,2%</b>
	<b>EBITDA</b>	<b>2.020</b>	<b>1.931</b>	<b>4,6%</b>	<b>2.353</b>	<b>-14,1%</b>
	Margem EBITDA	46,6%	45,8%	0,7p.p.	50,3%	-3,7p.p.
	<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(1.428)</b>	<b>(1.409)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(1.379)</b>	<b>3,6%</b>
	Depreciação	(980)	(935)	4,8%	(945)	3,6%
	Amortização	(448)	(473)	-5,4%	(433)	3,3%
	<b>EBIT</b>	<b>592</b>	<b>523</b>	<b>13,4%</b>	<b>974</b>	<b>-39,2%</b>
	Margem EBIT	13,7%	12,4%	1,3p.p.	20,8%	-7,2p.p.
	<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(225)</b>	<b>(251)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>(44)</b>	<b>407,7%</b>
	Despesas financeiras	(293)	(320)	-8,5%	(280)	4,5%
	Receitas financeiras	67	61	8,6%	240	-72,2%
Variações cambiais, líquidas	1	7	-90,0%	(4)	n.a.	
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>367</b>	<b>271</b>	<b>35,3%</b>	<b>930</b>	<b>-60,5%</b>	
Imposto de renda e cont. social	(90)	(99)	-8,4%	83	n.a.	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>277</b>	<b>173</b>	<b>60,3%</b>	<b>1.013</b>	<b>-72,7%</b>	
Normalizado*	<b>Custos da Operação</b>	<b>(2.319)</b>	<b>(2.281)</b>	<b>1,7%</b>	<b>(2.298)</b>	<b>0,9%</b>
	Pessoal	(277)	(257)	8,0%	(249)	11,3%
	Comercialização	(815)	(802)	1,6%	(766)	6,3%
	Rede e Interconexão	(720)	(627)	14,8%	(650)	10,8%
	Gerais e Administrativos	(167)	(158)	5,9%	(165)	1,1%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(146)	(159)	-8,3%	(294)	-50,6%
	Provisão para devedores duvidosos	(123)	(189)	-34,5%	(97)	26,7%
	Outras receitas (despesas) operacionais	(70)	(90)	-21,6%	(74)	-5,1%
	<b>EBITDA</b>	<b>2.020</b>	<b>1.934</b>	<b>4,5%</b>	<b>2.380</b>	<b>-15,1%</b>
	Margem EBITDA	46,6%	45,9%	0,7p.p.	50,9%	-4,3p.p.
	<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(225)</b>	<b>(251)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>(44)</b>	<b>407,7%</b>
	Imposto de renda e cont. social	(90)	(99)	-8,4%	81	n.a.
	<b>Lucro Líquido</b>	<b>277</b>	<b>175</b>	<b>57,9%</b>	<b>1.038</b>	<b>-73,3%</b>
<i>Total Itens Normalizados</i>	-	(3)	n.a.	(25)	n.a.	

\*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 27,2 milhões no 4T20 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado pelo crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 2,4 milhões no 4T20).

Anexo 3  
TIM S.A.  
**Demonstrações de Fluxo de Caixa**

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
R\$ milhões					
<b>Posição de Caixa Inicial</b>	<b>2.575</b>	<b>2.285</b>	<b>12,7%</b>	<b>2.125</b>	<b>21,2%</b>
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	367	274	34,0%	957	-61,6%
Itens não-recorrentes	-	(3)	n.a.	(27)	n.a.
Depreciação e Amortização	1.428	1.409	1,4%	1.379	3,6%
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	79	90	-12,2%	77	2,8%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	16	55	-70,2%	27	-39,2%
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	36	68	-46,6%	18	98,0%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	192	166	15,4%	307	-37,4%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(5)	(5)	5,1%	(11)	-53,9%
Perdas por créditos de liquidação esperada	123	189	-34,5%	97	26,7%
Outros	6	5	20,6%	(105)	n.a.
Redução (aumento) dos ativos operacionais	407	(184)	n.a.	(7)	n.a.
Contas a receber de clientes	142	(152)	n.a.	(165)	n.a.
Impostos e contribuições a recuperar	397	245	61,7%	80	395,1%
Estoques	(54)	(65)	-16,6%	(40)	36,9%
Despesas antecipadas	(101)	(230)	-56,2%	116	n.a.
Depósitos judiciais	27	40	-33,5%	71	-62,0%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(4)	(23)	-81,0%	(70)	-93,9%
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(696)	(1.547)	-55,0%	990	n.a.
Obrigações trabalhistas	39	35	12,8%	(14)	n.a.
Fornecedores	(474)	(1.305)	-63,7%	955	n.a.
Impostos, taxas e contribuições	(97)	(50)	92,5%	145	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	4	-	n.a.	8	-50,3%
Autorizações a pagar	(88)	(105)	-16,8%	(104)	-15,6%
Receita diferida	(58)	(81)	-29,1%	31	n.a.
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(23)	(41)	-42,8%	(32)	-27,2%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(4)	(27)	-87,0%	(3)	32,1%
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>1.950</b>	<b>489</b>	<b>298,6%</b>	<b>3.699</b>	<b>-47,3%</b>
Capex	(1.324)	(904)	46,5%	(1.464)	-9,5%
Títulos e valores mobiliários	468	617	-24,1%	(558)	n.a.
Outros	1	6	-77,5%	1	2,3%
<b>Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento</b>	<b>(854)</b>	<b>(281)</b>	<b>203,8%</b>	<b>(2.020)</b>	<b>-57,7%</b>
Novos empréstimos	-	800	-100,0%	-	n.a.
Amortização de empréstimos	-	(666)	-100,0%	(70)	n.a.
Juros pagos - Empréstimos	(8)	(33)	-77,3%	(10)	-24,2%
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(264)	(213)	23,5%	(248)	6,2%
Juros pagos - Arrendamento mercantil	(198)	(211)	-6,5%	(197)	0,5%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(487)	(598)	-18,6%	(555)	-12,4%
Outros	1	-	n.a.	(147)	n.a.
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos</b>	<b>(954)</b>	<b>(921)</b>	<b>3,5%</b>	<b>(1.228)</b>	<b>-22,3%</b>
<b>Fuxo de Caixa</b>	<b>141</b>	<b>(714)</b>	<b>n.a.</b>	<b>451</b>	<b>-68,7%</b>
<b>Posição de Caixa Final</b>	<b>2.717</b>	<b>1.571</b>	<b>72,9%</b>	<b>2.575</b>	<b>5,5%</b>

\*LAIR normalizado conforme itens apontados nas seções de Custos (+R\$ 27,2 milhões no 4T20 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20).

Anexo 4  
TIM S.A.  
**Indicadores Operacionais**

DESCRIÇÃO	1T21	1T20	%A/A	4T20	%T/T
Base Móvel de Clientes ('000)	51.728	52.826	-2,1%	51.433	0,6%
Pré-Pago	29.509	31.153	-5,3%	29.603	-0,3%
Pós-Pago	22.219	21.673	2,5%	21.829	1,8%
Pós-Pago (ex-M2M)	18.279	17.880	2,2%	18.036	1,3%
Base de Usuários 4G ('000)	43.971	39.040	12,6%	42.043	4,6%
Market share	21,5%	23,3%	-1,8p.p.	22,0%	-0,4p.p.
Pré-Pago	25,4%	27,3%	-1,9p.p.	25,8%	-0,4p.p.
Pós-Pago	17,9%	19,3%	-1,4p.p.	18,3%	-0,4p.p.
Pós-Pago (ex-M2M)	19,4%	20,7%	-1,4p.p.	19,8%	-0,5p.p.
Adições Brutas ('000)	6.664	5.357	24,4%	6.425	3,7%
Adições Líquidas ('000)	296	(1.621)	-118,2%	274	8,0%
Churn Mensal (%)	4,1%	4,3%	-0,2p.p.	4,0%	0,1p.p.
ARPU Móvel (R\$)	25,5	23,9	6,6%	27,0	-5,8%
Pré-Pago	12,6	12,1	3,9%	13,9	-9,5%
Pós-Pago	37,7	37,2	1,4%	39,7	-5,1%
Pós-Pago (ex-M2M)	45,3	44,5	1,9%	48,5	-6,5%
SAC/Adições Brutas (R\$)	52	60	-12,6%	47	11,2%
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	887	1.101	-19,4%	935	-5,1%
Base de Clientes TIM Live ('000)	662	584	13,3%	645	2,5%
ARPU TIM Live (R\$)	89,6	84,5	6,1%	90,7	-1,1%
Aparelhos Vendidos ('000)	154	174	-11,1%	281	-45,1%
Colaboradores	9.189	9.588	-4,2%	9.421	-2,5%