

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4º TRI 2021



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3



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

Foco no Valor, transformando o perfil da base de clientes

- **ARPU móvel cresceu 5,9% A/A em 2021**, atingindo R\$ 26,4 (no 4T21, atingiu R\$ 27,7, +2,6% A/A);
- **O Pós-Pago atingiu quase 59% de participação** na receita de serviço;
- **As adições líquidas totalizaram 452 mil novos clientes no 4T21**, no ano esse indicador foi de 633 mil clientes;
- **A base de clientes de UBL da TIM Live cresceu 6,1% A/A**, totalizando 685 mil conexões;
- **A penetração de ofertas de alto valor (>100Mbps) na base da TIM Live atingiu 62%**.

Constante evolução da infraestrutura, visando inovação e o desenvolvimento de novas possibilidades

- **Liderança em cobertura 4G, atingindo 4.715 cidades**, com destaque também para expansão da frequência 700 MHz que passou a cobrir 3.975 cidades;
- **Expansão da cobertura 4.5G para 1.712 cidades** ao final de dezembro;
- **Participação no leilão de frequências para 4G e 5G**, com aquisição de lotes de 3.5 GHz, 2.3 GHz e 26 GHz;
- **Eleita a operadora com a melhor "experiência em vídeo e vídeo-chamada" e cobertura 4G mais disponível** pela OpenSignal¹, em parceria com a Anatel;
- **Expansão da cobertura em FTTH, com presença em quase 4,2 milhões de *homes passed***.

Consistente avanço nas Receitas e no EBITDA ao longo do ano, reforçando a trajetória de recuperação frente a 2020

- **Sólido crescimento da Receita de Serviços Total de 4,0% A/A no 4T21**, encerrando 2021 com avanço de 5,0% vs. 2020;
- **Evolução contínua da Receita de Serviços Móvel, alcançando um aumento de 3,8% A/A no trimestre e um aumento de 4,7% no comparativo anual vs. 2020;**
- **Receita do Pós-pago com avanço consistente de 3,7% A/A no 4T21**, registrando +5,4% A/A frente a 2020;
- **Receita de Plataforma de Clientes somou aproximadamente R\$ 37 milhões no 4T21**, totalizando R\$ 119 milhões ao longo do ano;
- **EBITDA Normalizado atingiu R\$ 2,4 bilhões no trimestre, evolução de 2,9% A/A**, somando R\$ 8,7 bilhões em 2021, +4,4% A/A;
- **Margem EBITDA Normalizada atingiu 51,0% no 4T21**, encerrando o ano no patamar de 48,4%;
- **No ano, o Fluxo de Caixa Operacional Normalizado somou R\$ 6,1 bilhões**, aumento de R\$ 1,5 bilhão A/A.

	DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
Operacional	Base Móvel de Clientes ('000)	52.066	51.433	1,2%	51.614	0,9%	52.066	51.433	1,2%
	Pré-pago	29.201	29.603	-1,4%	29.239	-0,1%	29.201	29.603	-1,4%
	Pós-pago	22.865	21.829	4,7%	22.375	2,2%	22.865	21.829	4,7%
	Pós-Pago Humano	18.882	18.036	4,7%	18.296	3,2%	18.882	18.036	4,7%
	Base de Usuários 4G ('000)	46.314	42.043	10,2%	45.819	1,1%	46.314	42.043	10,2%
	Base de Clientes TIM Live ('000)	685	645	6,1%	675	1,4%	685	645	6,1%
Financeiro (R\$ milhões)	Receita Líquida	4.799	4.678	2,6%	4.512	6,4%	18.058	17.268	4,6%
	Receita de Serviços	4.620	4.441	4,0%	4.382	5,4%	17.497	16.665	5,0%
	Serviço Móvel	4.323	4.164	3,8%	4.096	5,6%	16.349	15.610	4,7%
	Serviço Fixo	296	277	7,1%	287	3,4%	1.147	1.054	8,8%
	Custos Normalizados* da Operação	(2.350)	(2.298)	2,3%	(2.345)	0,2%	(9.320)	(8.896)	4,8%
	EBITDA Normalizado*	2.449	2.380	2,9%	2.167	13,0%	8.738	8.372	4,4%
	Margem EBITDA Normalizada*	51,0%	50,9%	0,1p.p.	48,0%	3,0p.p.	48,4%	48,5%	-0,1p.p.
	Lucro Líquido Normalizado*	768	1.038	-26,0%	474	62,2%	2.200	1.871	17,6%
Capex Normalizado*	1.255	1.464	-14,2%	897	40,0%	4.382	3.891	12,6%	

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (-R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21, +R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por: impacto dos impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela transação da I-Systems (+R\$ 509,2 milhões no 4T21), crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 13,3 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21). Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências (R\$ 3.585 milhões no 4T21).

Conferência de Resultados:

24 de fevereiro de 2022, às:
10:00 Horário de Brasília / 08:00 (US EST)

Webcast em inglês:

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

Webcast em português:

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

¹ Matéria vinculada ao Telesíntese (15/12/2021).

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

RECEITA OPERACIONAL

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
R\$ milhões								
Receita Líquida	4.799	4.678	2,6%	4.512	6,4%	18.058	17.268	4,6%
Receita de Serviços	4.620	4.441	4,0%	4.382	5,4%	17.497	16.665	5,0%
Serviço Móvel	4.323	4.164	3,8%	4.096	5,6%	16.349	15.610	4,7%
Gerada pelo Cliente	3.914	3.838	2,0%	3.706	5,6%	14.843	14.351	3,4%
Interconexão	135	136	-0,3%	131	3,1%	533	528	0,9%
Plataforma de Clientes*	37	15	150,0%	38	-2,2%	119	15	714,3%
Outras Receitas	238	176	35,2%	220	7,8%	853	717	19,1%
Serviço Fixo	296	277	7,1%	287	3,4%	1.147	1.054	8,8%
dos quais TIM Live	188	172	9,4%	179	4,9%	720	628	14,7%
Receita de Produtos	180	237	-24,3%	130	38,5%	561	603	-6,9%

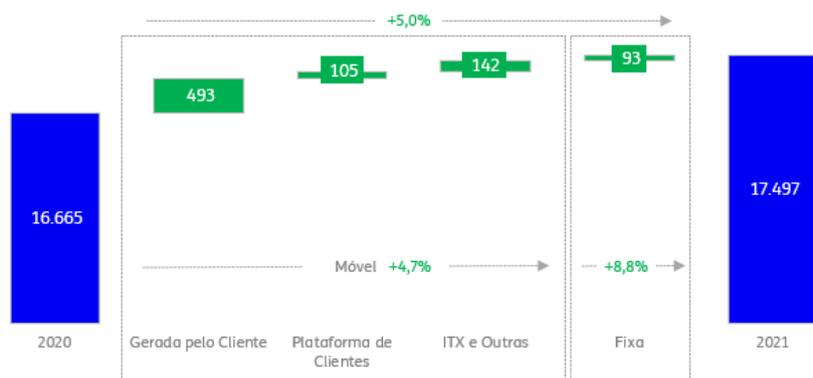
*A Plataforma de Clientes inclui receitas de novas iniciativas, como Serviços Financeiros e Educacionais, e Publicidade Móvel. Realocação de impostos entre as linhas de Receita Gerada pelo Cliente e Plataforma de Clientes, impactando estas aberturas desde o início de 2021.

No 4T21, a Receita Líquida Total somou R\$ 4.799 milhões, representando um crescimento de 2,6% A/A, confirmando assim a resiliência da TIM mesmo em um cenário macroeconômico ainda desfavorável. Esse desempenho teve como alavancas: (i) a performance do Pós-pago Móvel; (ii) a Receita de Plataforma de Clientes; e (iii) o crescimento da TIM Live.

No ano, a Receita Líquida Total atingiu R\$ 18.058, ante R\$ 17.268 em 2020, uma evolução de 4,6% A/A, impulsionada pelos mesmos fatores apontados na dinâmica do 4T21.

A Receita Líquida de Serviços expandiu 4,0% A/A no trimestre e 5,0% A/A em 12 meses, com a contribuição das alavancas citadas cima, que levaram os componentes de serviços a performar positivamente.

Quebra da Receita Líquida de Serviços
(R\$ mi)



Por sua vez, a Receita Líquida de Produtos registrou queda de 24,3% A/A no 4T21 e de 6,9% A/A em 2021. Essa linha foi impactada por um cenário macroeconômico mais desafiador durante o ano e por problemas de fornecimento de alguns equipamentos durante o terceiro trimestre.

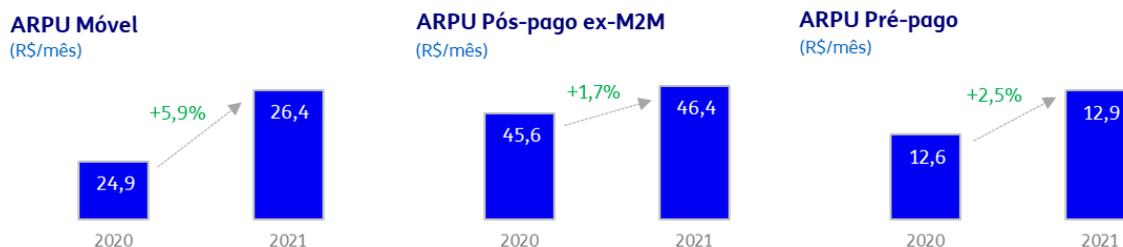
Detalhamento do Segmento Móvel (líquido de impostos e deduções):

A Receita do Serviço Móvel (RSM) totalizou R\$ 4.323 milhões, registrando um crescimento de 3,8% comparado com o mesmo período do ano passado. Esse resultado é explicado principalmente pela dinâmica do ARPU Móvel (Receita Média Mensal Por Usuário) que registrou crescimento de 2,6% A/A e atingiu R\$ 27,7, refletindo a estratégia da companhia de monetizar sua base de clientes

através de dois pilares: (i) diferenciação de oferta; e (ii) migração da base de clientes para planos de mais alto valor. **No acumulado do ano, a RSM manteve evolução consistente, com +4,7% A/A, enquanto o ARPU de 2021 expandiu 5,9% para atingir R\$ 26,4.**

Detalhando o desempenho de cada segmento móvel no quarto trimestre:

- (i) No Pré-pago, observamos uma desaceleração durante o segundo semestre, refletindo a piora nos indicadores macroeconômicos e o encerramento do auxílio emergencial do governo no mês de outubro, que pressionou mais o segmento, revertendo a retomada da trajetória de crescimento observada no primeiro semestre. **No 4T21, a receita do segmento apresentou queda de 3,7% A/A, e para os 12 meses a queda foi de 1,9% A/A.** A Companhia segue com foco na diferenciação de ofertas e em uma gestão da base mais eficiente, o que contribuiu para o **crescimento do ARPU de Pré-pago² no ano de 2021 – alta de 2,5% vs. 2020;**
- (ii) **A Receita com Clientes Pós-Pagos teve uma alta de 3,7% A/A no trimestre, encerrando o ano com aumento de 5,4% A/A vs. 2020. O ARPU de Pós-Pago Humano³ (ex-M2M) em 2021 teve alta de 1,7% contra 2020.** Esse desempenho tem como motor o foco da Companhia na abordagem de valor, com ênfase na gestão eficiente da base de clientes, redução das desconexões e na evolução do portfólio de ofertas, com benefícios específicos para cada segmento. Adicionalmente, cabe destacar que, durante esse trimestre, tivemos aumento das vendas nos planos Controle e Pós-puro, impulsionados pelas campanhas de final do ano, Black Friday e Natal, apesar dos desafios impostos pela atividade comercial menos intensa no país.



A Receita de Interconexão (ITX) ficou praticamente estável em A/A, atingindo R\$ 135 milhões no 4T21. A incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços atingiu 2,3% no trimestre. No ano, essa linha apresentou aumento de 0,9% A/A, em virtude, principalmente, do impacto do aumento da tarifa VU-M (Tarifa de Terminação Móvel) no início do ano.

A Receita de Plataforma de Clientes totalizou R\$ 37 milhões no 4T21, sendo R\$ 27 milhões gerados por Serviços Financeiros, R\$ 10 milhões oriundos de Publicidade Móvel e R\$ 225 mil de Serviços Educacionais, esse último ainda em fase inicial. No acumulado do ano, a Receita de Plataforma de Clientes somou R\$ 119 milhões, com R\$ 83 milhões vindos de Serviços Financeiros, R\$ 36 milhões de Publicidade Móvel e R\$ 342 mil de Serviços Educacionais.

A linha de Outras Receitas registrou um incremento de 35,2% A/A no 4T21, explicado majoritariamente pelo crescimento na receita gerada por contratos de compartilhamento e *swap* de rede. No ano, essa linha teve crescimento de 19,1% A/A, explicada pelos mesmos motivos apontados anteriormente. Cabe ressaltar que o compartilhamento e a troca de capacidade são elementos importantes da estratégia da Companhia de

² O ARPU de Pré-pago exclui as linhas de Outras Receitas Móveis e de Plataforma de Clientes.

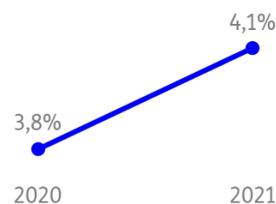
³ O ARPU de Pós-pago Humano exclui as linhas de Outras Receitas Móveis e de Plataforma de Clientes.

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 totalizou R\$ 296 milhões neste trimestre, um aumento de 7,1% quando comparada ao 4T20. A TIM Live continua sendo o principal elemento para essa performance, que avançou 9,4% A/A no período, representando mais de 63% da receita de serviço fixo. Os demais serviços do segmento fixo apresentaram recuperação e cresceram 3,3% A/A.

Participação Live na Receita de Serviços



Em 2021, a Receita do Serviço Fixo totalizou R\$ 1.147 milhões, alta de 8,8% A/A, com **as receitas vindas da TIM Live sendo o grande motor dessa performance e registrando um crescimento de 14,7% A/A.**

A desaceleração da performance da TIM Live no segundo semestre é explicada por uma combinação de: (i) maior foco na preparação da criação da I-Systems (antiga FiberCo), e conseqüente separação dos ativos, o que provocou uma desaceleração na entrada em novos mercados; (ii) um aumento localizado de competição em algumas áreas de atuação; e (iii) uma queda da performance nas áreas onde a TIM ainda atua com FTTC. A expectativa é que em 2022, a TIM Live volte a ingressar em novas localidades com FTTH, de forma a aumentar ainda mais a participação dessa tecnologia no resultado da Receita do Serviço Fixo.

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
R\$ milhões								
Custos Reportados da Operação	(1.607)	(2.325)	-30,9%	(2.353)	-31,7%	(8.599)	(8.926)	-3,7%
Custos Normalizados* da Operação	(2.350)	(2.298)	2,3%	(2.345)	0,2%	(9.320)	(8.896)	4,8%
Pessoal	(298)	(249)	19,6%	(290)	2,8%	(1.126)	(1.004)	12,2%
Comercialização	(758)	(766)	-1,1%	(813)	-6,8%	(3.135)	(3.010)	4,1%
Rede e Interconexão	(682)	(650)	4,8%	(710)	-4,0%	(2.797)	(2.613)	7,0%
Gerais e Administrativos	(203)	(165)	22,6%	(157)	28,8%	(701)	(605)	15,8%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(229)	(294)	-22,4%	(174)	31,7%	(731)	(756)	-3,3%
Provisão para Devedores Duvidosos	(117)	(97)	20,1%	(143)	-18,4%	(545)	(553)	-1,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	(64)	(74)	-14,3%	(57)	12,4%	(284)	(354)	-19,7%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(2.122)	(2.003)	5,9%	(2.171)	-2,3%	(8.589)	(8.140)	5,5%

*Custos da Operação normalizados por: venda de controle sobre o investimento na companhia I-Systems (-R\$ 782,2 milhões no 4T21), serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 34,8 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21), gastos com consultoria para o projeto de aquisição dos ativos móveis da Oi (+R\$ 4,3 milhões no 4T21) e por ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres (+R\$ 2,6 milhões no 1T20).

Os Custos e Despesas Operacionais Reportados totalizaram R\$ 1.607 milhões no 4T21 (-30,9% A/A). No trimestre, essa linha foi impactada pelos seguintes itens não recorrentes: (i) efeito líquido positivo no valor de R\$ 782,2 milhões, referente a venda de controle sobre o investimento na companhia I-Systems; (ii) gastos com serviços administrativos e jurídicos especializados, no valor de R\$ 34,8 milhões, associados aos projetos de aquisição/reestruturação dos ativos da Oi e da I-Systems; e (iii) despesas não recorrentes com consultoria para o projeto de aquisição dos ativos móveis da Oi no valor de R\$ 4,3 milhões. No ano, a linha totalizou R\$ 8.599 milhões (-3,7% A/A), sendo ainda impactada por despesas não recorrentes relacionadas a serviços administrativos e jurídicos da mesma natureza dos citados anteriormente (+R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21).

No 4T21, os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 2.350 milhões, +2,3% A/A. A performance reflete a eficiência na execução do controle de custos, a despeito de um cenário de alta nos índices de inflação no país e em meio a um processo de transformação pela Companhia de sua abordagem na expansão de infraestrutura de FTTH (troca de Capex por Opex). **Em 2021, os Custos e Despesas Normalizados subiram 4,8% A/A, ainda de forma bastante controlada perante a inflação registrada no país ao final do ano (IPCA 2021: 10,06%).** Além disso, o comparativo anual é afetado pela retomada dos custos variáveis e fixos que registraram queda nos meses de reduzida atividade econômica no país, principalmente no 2T20, devido a pandemia.

Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas Normalizados:

Custos com Pessoal apresentaram alta de 19,6% A/A no 4T21. Tal performance foi influenciada por: (i) reajustes sobre salários, bonificações e incentivos em patamar próximo a inflação anual; (ii) maior nível de provisão relativo a participação nos resultados dos colaboradores; e (iii) base comparativa desfavorável devido a recuperação de encargos em processos de natureza previdenciária no 4T20. **No resultado de 2021, a linha acumulou alta de 12,2% A/A,** também impactada pelos elementos descritos anteriormente e, em parte, por um comparativo anual atípico no 2T20, em decorrência de menores despesas com pessoal comercial devido ao fechamento dos canais físicos de venda durante a pandemia.

A linha de Comercialização e Publicidade teve redução de 1,1% A/A no trimestre, influenciada pelo resultado líquido gerado por: (i) aumento com gastos relativos à publicidade, com as campanhas de final ano, e com comissões sobre vendas, explicadas pela adição de novos clientes e um melhor *mix* de migração intra-segmento; (ii) parcialmente compensados por uma redução das despesas com Fistel e das despesas relacionadas à administração da base de clientes (faturamento, cobrança e atendimento) graças à constante evolução da Companhia nos processos de digitalização. **No ano, a linha acumula alta de 4,1% A/A,** impactada, principalmente, pelo retorno das campanhas publicitárias com maior frequência e maiores despesas com comissões de vendas.

O grupo de Rede e Interconexão⁴ apresentou crescimento de 4,8% A/A no 4T21, influenciado pelo efeito líquido de: (i) maiores gastos no subgrupo de interconexão (ITX), explicada pelo aumento da tarifa de terminação móvel (VU-M) a partir de fevereiro de 2021, e pelo maior impacto cambial nos serviços de *roaming* e longa distância internacional (LDI); (ii) menores despesas relacionadas a manutenção da rede e em contratos de compartilhamento de infraestrutura no período; e (iii) início dos gastos com aluguel de rede secundária em fibra ótica da recém criada I-Systems⁵. **No resultado de 2021, o grupo de Rede e Interconexão teve alta de 7,0%**, principalmente em decorrência do citado aumento na tarifa VU-M e elevação nos custos dos contratos de infraestrutura e com provedores de conteúdo.

Despesas Gerais e Administrativas (G&A)⁶ Normalizadas subiram 22,6% A/A no trimestre. Esta alta é explicada, principalmente, por: (i) maiores despesas com serviços, em decorrência da migração da infraestrutura de TI para a nuvem dentro do escopo do projeto "Journey to Cloud"; e (ii) por contratação de serviços especializados junto a consultorias para projetos recorrentes. **Em 2021, o G&A subiu 15,8% A/A**, devido, em grande parte, aos mesmos fatores apresentados acima.

O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) registrou queda de 22,4% A/A no 4T21, acompanhando a queda da Receita de Produtos, ocasionada pelo menor volume de aparelhos vendidos, apesar do aumento no *mix* de produtos de maior valor. **Nos doze meses de 2021, CMV registrou queda de 3,3% A/A**, explicado pelo mesmo motivo indicado anteriormente.

No 4T21, as Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) apresentaram aumento de 20,1% A/A, totalizando R\$ 117 milhões e representando 1,7% da Receita Bruta da TIM. O desempenho é explicado principalmente por: (i) reconhecimento da PDD com um cliente específico de *Wholesale*; e (ii) por uma curva de arrecadação excepcional no segundo semestre de 2020. A Companhia segue sua estratégia de ser mais eficiente na aquisição de clientes e na cobrança e recuperação dos valores devidos. **No ano, a PDD teve redução 1,5% A/A**, parcialmente afetada pelo mesmo motivo apresentado no item (i) acima, **atingindo 2,1% sobre a Receita Bruta (vs. 2,3% em 2020)**.

Outras Despesas (Receitas) Operacionais⁷ registraram queda de 14,3% A/A no 4T21, explicada principalmente por menores despesas relacionadas a perdas em processos judiciais cíveis. A participação desta linha sobre os Custos e Despesas totais normalizados ficou em 2,7% (vs. 3,2% no 4T20). **No ano, essa linha acumulou queda de 19,7% A/A**, em grande parte devido ao mesmo fator descrito acima.

Os Custos de Aquisição de Clientes (SAC = subsídio + comissionamento + despesas de publicidade) totalizaram R\$ 63,9 por adição bruta no 4T21, um incremento de 36,4% A/A, devido a maiores despesas com comissões geradas por: (i) adição líquida positiva no segmento Pós-pago; e (ii) pela migração dos clientes para segmentos de maior valor. **No ano, o SAC atingiu R\$ 58,9 por adição bruta**, um crescimento de 28,9% A/A, explicado pelos mesmos fatores observados no trimestre, além de maiores gastos com publicidade no 1S21.

⁴ O grupo de Rede e Interconexão teve um impacto não-recorrente positivo de R\$ 4,3 milhões no 4T21, relacionado a gastos com consultoria para o projeto de aquisição dos ativos móveis da Oi.

⁵ 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.

⁶ A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve um impacto não-recorrente positivo de R\$ 34,8 milhões no 4T21, R\$ 7,7 milhões no 3T21 e R\$ 13,7 milhões no 2T21, referentes a serviços jurídicos e administrativos especializados.

⁷ A linha de Outras Despesas (Receitas) operacionais registrou um impacto não-recorrente negativo de R\$ 782,2 milhões no 4T21, referente a venda de controle sobre o investimento na companhia I-Systems, e impacto não-recorrente positivo de R\$ 2,6 milhões no 1T20, por ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres.

A relação SAC/ARPU (que indica o *payback* por cliente) teve alta A/A, atingindo 2,3 meses, frente a 1,7 meses no 4T20.

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
R\$ milhões								
EBITDA Normalizado*	2.449	2.380	2,9%	2.167	13,0%	8.738	8.372	4,4%
Margem EBITDA Normalizada*	51,0%	50,9%	0,1p.p.	48,0%	3,0p.p.	48,4%	48,5%	-0,1p.p.
Depreciação & Amortização	(1.436)	(1.379)	4,1%	(1.404)	2,3%	(5.692)	(5.527)	3,0%
Depreciação	(1.014)	(945)	7,2%	(970)	4,5%	(3.952)	(3.689)	7,1%
Amortização	(422)	(433)	-2,5%	(434)	-2,7%	(1.740)	(1.838)	-5,3%
Equivalência Patrimonial	(11)	-	n.a.	-	n.a.	(12)	-	n.a.
EBIT Normalizado*	1.002	1.002	0,0%	763	31,3%	3.034	2.845	6,7%
Margem EBIT Normalizada*	20,9%	21,4%	-0,5p.p.	16,9%	4,0p.p.	16,8%	16,5%	0,3p.p.
Resultado Financeiro Líquido Normalizado	(180)	(44)	306,1%	(211)	-14,6%	(653)	(807)	-19,1%
Despesas financeiras	(560)	(280)	99,9%	(501)	11,8%	(1.745)	(1.233)	41,6%
Receitas financeiras	378	240	57,5%	288	31,4%	1.092	432	152,6%
Variações cambiais, líquidas	2	(4)	n.a.	2	-22,3%	1	(7)	n.a.
Lucro antes dos impostos Normalizado*	822	957	-14,2%	552	48,9%	2.381	2.037	16,9%
Imposto de renda e cont. social Normalizado*	(54)	81	n.a.	(78)	-31,6%	(182)	(166)	9,1%
Lucro Líquido Normalizado*	768	1.038	-26,0%	474	62,2%	2.200	1.871	17,6%
Total de Itens Normalizados	247	(25)	n.a.	519	-52,4%	757	(27)	n.a.
EBITDA Reportado	3.192	2.353	35,7%	2.159	47,8%	9.459	8.342	13,4%
Margem EBITDA Reportada	66,5%	50,3%	16,2p.p.	47,9%	18,7p.p.	52,4%	48,3%	4,1p.p.
EBIT	1.745	974	79,1%	755	131,0%	3.756	2.815	33,4%
Margem EBIT	36,4%	20,8%	15,5p.p.	16,7%	19,6p.p.	20,8%	16,3%	4,5p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(180)	(44)	306,1%	(211)	-14,6%	(653)	(807)	-19,1%
Lucro antes dos impostos	1.565	930	68,2%	544	187,5%	3.103	2.008	54,6%
Imposto de renda e cont. social	(549)	83	n.a.	449	n.a.	(146)	(164)	-10,9%
Lucro Líquido	1.015	1.013	0,2%	993	2,3%	2.957	1.844	60,4%

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (-R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21, +R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por: impacto dos impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela transação da I-Systems (+R\$ 509,2 milhões no 4T21), crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 13,3 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).

EBITDA Normalizado⁸ (LAJIDA – Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização)

O EBITDA Normalizado do 4T21 totalizou R\$ 2.449 milhões, um crescimento de 2,9% A/A. A principal alavanca para este crescimento foi a performance da Receita de Serviços Móveis, com destaque para o bom desempenho do segmento Pós-pago, da TIM Live e da geração de receitas oriundas das parcerias classificadas na linha de Plataforma de Clientes. No ano, o EBITDA Normalizado totalizou R\$ 8.738 milhões, crescendo 4,4% A/A, tendo como motor os mesmos fatores listados para o trimestre.

A Margem EBITDA Normalizada atingiu 51,0%, um aumento de 0,1 p.p. A/A, principalmente em função do desempenho destacado da receita, além do controle dos custos em meio a um cenário macroeconômico com piora nos principais indicadores. Em 2021, a Margem EBITDA Normalizada ficou estável em 48,4%. Excluindo-se os efeitos relativos à operação da I-Systems, completada em novembro de 2021, a Margem EBITDA seria de 48,5%.

⁸ EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de “Custos e Despesas Operacionais”.

DEPRECIACÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

A linha de D&A apresentou crescimento de 4,1% A/A, explicada pelo aumento da Depreciação de infraestrutura de torres e dos direitos de uso, em função de uma maior base de contratos de *leasing*, parcialmente compensada por um menor montante de Amortização de softwares. **Nos doze meses de 2021, D&A apresentou crescimento de 3,0% A/A**, totalizando R\$ 5.692 milhões, principalmente em virtude dos fatores previamente citados e da Depreciação de equipamentos de transmissão 4G.

O EBIT Normalizado do 4T21 manteve-se praticamente estável, crescendo 0,03% A/A, refletindo o crescimento do EBITDA, porém afetado pelo aumento do D&A no período. **No ano, o EBIT Normalizado totalizou R\$ 3.034 milhões**, o que representa um crescimento de 6,7% A/A.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido do 4T21 foi negativo em R\$ 180 milhões, uma piora de aproximadamente R\$ 136 milhões comparado ao 4T20. Esta diferença reflete, principalmente, o resultado líquido entre:

- (i) Maior receita financeira advinda de: (1) aumento da receita com juros sobre aplicações financeiras, refletindo uma taxa básica de juros elevada e maior geração caixa (Selic encerrou o ano a 9,25%); (2) parcialmente compensada pelo impacto da marcação a mercado referente ao bônus de subscrição do capital do Banco C6, registrado dentro do quarto trimestre (1,4% no 4T20 vs. 0,7% 4T21);
- (ii) Maior despesa financeira devido à: (1) maior volume de juros e custos atrelados aos novos empréstimos e financiamentos adquiridos – em razão da adição de novas dívidas durante o ano, visando o financiamento das obrigações futuras com a aquisição dos ativos móveis da Oi e as obrigações com o leilão de frequências; e (2) maior volume de juros sobre *leasings*, em meio à um aumento nos índices de inflação.

No ano, o Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$ 653 milhões, comparado a -R\$ 807 milhões em 2020, em decorrência dos mesmos elementos citados acima e de uma soma de bônus que dão direito à participação no capital social do Banco C6 superior a 2020 (4,08% em 2021 vs. 1,4% em 2020).

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

No 4T21, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Reportados totalizaram um montante de -R\$ 549 milhões frente a R\$ 83 milhões do 4T20, essa piora é explicada majoritariamente pelos efeitos não recorrentes apontados anteriormente relacionados a transação da I-Systems – incidência de impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada, -R\$ 509,2 milhões no 4T21 (Nota Explicativa 1 na DFP). Na visão Normalizada, o IR/CSLL totalizou -R\$ 54 milhões frente ao valor de R\$ 81 milhões registrado no mesmo período do ano passado – piora explicada, principalmente, pela menor distribuição de JSCP no 4T21 (R\$ 560 milhões) em comparação ao 4T20 (R\$ 1.083 milhões).

Na visão Normalizada, a alíquota efetiva ficou em -6,5% no 4T21 vs. 8,5% no 4T20. Em 2021, a alíquota efetiva foi de -7,6% vs. -8,2% em 2020, explicada, principalmente, pela maior utilização de benefícios fiscais em 2021.

LUCRO LÍQUIDO⁹

No 4T21, o Lucro Líquido Normalizado apresentou queda de 26,0% A/A, totalizando R\$ 768 milhões. O Lucro por Ação (LPA) Normalizado do trimestre foi de R\$ 0,32 vs. R\$ 0,43 do 4T20. **No ano, o Lucro Líquido Normalizado totalizou R\$ 2.200 milhões, uma expansão de 17,6% comparado a 2020, com LPA de R\$ 0,91.**

FLUXO DE CAIXA, DÍVIDA E CAPEX

DESCRIÇÃO	4T21	Ajustes de Normalização	4T21	4T20	%A/A	3T21	% T/T	2021	Ajustes de Normalização	2021	2020	% A/A
	Reportado		Normalizado*					Reportado		Normalizado*		
R\$ milhões												
EBITDA	3.192	(743)	2.449	2.380	2,9%	2.167	13,0%	9.459	(722)	8.738	8.372	4,4%
Capex	(4.840)	3.585	(1.255)	(1.464)	-14,2%	(897)	40,0%	(7.966)	3.585	(4.382)	(3.891)	12,6%
EBITDA - Capex	(1.648)	2.841	1.194	916	30,3%	1.270	-6,0%	1.493	2.863	4.356	4.480	-2,8%
Capex Não-Caixa**	2.682	(2.682)	-	-	n.a.	-	n.a.	2.682	(2.682)	-	-	n.a.
Δ Capital de Giro	520	-	520	1.181	-56,0%	520	-0,02%	1.007	-	1.007	159	533,3%
Itens operacionais não recorrentes	-	743	743	(27)	n.a.	(8)	n.a.	-	722	722	(30)	n.a.
Fluxo de Caixa Operacional	1.555	902	2.457	2.070	18,7%	1.783	37,8%	5.182	902	6.084	4.610	32,0%

* EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (-R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21, +R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências (R\$ 3.585 milhões no 4T21).

** Efeitos da aquisição 5G sem impacto no caixa (Nota 40 da DFP).

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL) Normalizado¹⁰ do 4T21 foi positivo em R\$ 2.457 milhões, um crescimento de R\$ 387 milhões em relação ao valor de R\$ 2.070 milhões registrado no 4T20. Este resultado reflete, principalmente, uma redução do Capex no comparativo trimestral e um crescimento no EBITDA. No 4T21 o FCOL Reportado, que inclui os impactos das licenças adquiridas no leilão de frequências e os impactos referentes a I-Systems, totalizou R\$ 1.555 milhões. **Em 2021, o FCOL Normalizado¹⁰ somou R\$ 6.084 milhões**, um crescimento de 32,0% A/A, enquanto o FCOL Reportado totalizou R\$ 5.182 milhões.

No 4T21, o EBITDA-Capex Normalizado ficou em R\$ 1.194 milhões, uma alta de 30,3% A/A, levando o EBITDA-Capex Normalizado sobre a Receita Líquida para 24,9%. Em 2021 o EBITDA-Capex Normalizado somou R\$ 4.356 milhões.

Fazendo um exercício para excluir os efeitos dos arrendamentos desses indicadores, o EBITDA-AL (*After Lease*) Normalizado do 4T21 totalizou R\$ 1.926 milhões, e o EBITDA-AL-Capex Normalizado somou R\$ 671 milhões (+40,4% A/A). No acumulado do ano o EBITDA-AL-Capex Normalizado totalizou o montante de R\$ 2.385 milhões, uma queda de 13,8% comparado ao 2020.

A variação de R\$ 902 milhões entre a visualização do FCOL Normalizado para o FCOL Reportado deve-se, principalmente, pelo montante atrelado à licença adquirida no último Leilão (R\$ 843 milhões) possuir característica de dívida financeira, já que sofre incidência da Selic, sendo considerado no fluxo de financiamento. Já em relação as obrigações relativas a EAF e EACE (R\$ 2.682 milhões), sofrem correção monetária definida no edital do leilão pelo índice inflacionário IGP-DI. Logo, estas obrigações possuem característica de compromisso comercial e impactam o fluxo operacional.

⁹ Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de “Do EBITDA ao Lucro Líquido”.

¹⁰ Fluxo de Caixa Operacional Livre com EBITDA e Capex normalizados conforme apontados em suas respectivas seções.

CAPEX

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	% A/A	3T21	% T/T	2021	2020	% A/A
R\$ milhões								
Rede	812	1.071	-24,2%	582	39,6%	3.052	2.740	11,4%
TI & Outros	443	393	12,7%	315	40,8%	1.329	1.152	15,4%
Capex Normalizado*	1.255	1.464	-14,2%	897	40,0%	4.382	3.891	12,6%
Leilão 4G e 5G	3.585	-	n.a.	-	n.a.	3.585	-	n.a.
Capex Total	4.840	1.464	230,6%	897	439,9%	7.966	3.891	104,7%
Capex Normalizado*/Receita Líquida	26,2%	31,3%	-5,1p.p.	19,9%	6,3p.p.	24,3%	22,5%	1,7p.p.

* Capex normalizado exclui os impactos relacionados a aquisição de licenças no leilão de frequências (R\$ 3.585 milhões no 4T21).

Excluindo o efeito não recorrente do leilão de frequências, o saldo total de R\$ 1.255 milhões no 4T21 representa **uma redução de 14,2% quando comparado ao 4T20**, explicado, principalmente, por uma aceleração observada no 1T21 e 2T21 onde o *rollout* ocorreu de forma eficaz, diferentemente do que aconteceu no ano de 2020, onde a Companhia teve que postergar os projetos de infraestrutura para o último trimestre por conta da pandemia. **O Capex Total do trimestre, incluindo o leilão de frequências, somou R\$ 4.840 milhões.**

No resultado do ano, **o Capex Normalizado, que exclui os impactos do leilão, totalizou R\$ 4.382 milhões, representando uma alta de 12,6% A/A**, explicado pelos projetos referentes a preparação da infraestrutura para integração com os ativos móveis da Oi. **Em 2021, o Capex Total, incluindo os impactos do leilão, foi de R\$ 7.966 milhões.**

VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

Neste trimestre, Variação do Capital de Giro foi positiva em R\$ 520 milhões, com o saldo se mantendo estável em relação ao que observamos no 3T21. No entanto, representa uma redução de 56,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, a um aumento do impacto na linha de fornecedores (a variação da conta de fornecedores saiu de R\$ 955 milhões no 4T20 para R\$ 611 milhões no 4T21), que no ano passado foi beneficiada pela redução dos custos no 2T20 e pelo atraso dos projetos por conta da pandemia. Em 2021, a Variação do Capital de Giro ficou positiva em R\$ 1.007 milhões, apresentando melhora quando comparada aos R\$ 159 milhões em 2020.

Além disso, o valor remanescente total, de aproximadamente R\$ 1 bilhão (incluindo juros moratórios), relativos ao Fistel (TFF) de 2020 e 2021, segue em suspenso sem data definida para pagamento (Nota Explicativa 21 na DFP), beneficiando assim a dinâmica do Capital de Giro.

DÍVIDA E CAIXA

Perfil da Dívida

EMISSÕES	MOEDA	TAXA DE JUROS	VENCIMENTO	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO	TOTAL
R\$ milhões						
KFW Finnvera	USD	Libor+0,75%	01/24 a 12/25	93	186	278
Scotia	USD	1,4748% a.a.	04/24	2	558	560
BNP Paribas	USD	2,8220% a.a. a 7,0907% a.a.	01/22 a 01/24	444	500	944
Debêntures	BRL	IPCA + 4,1782% a.a.	06/28	(1)	1.669	1.667
BNDES	BRL	IPCA + 4,2283% a.a.	11/31	2	395	396
Dívida Financeira Total				538	3.307	3.845
Licença (4G e 5G)	BRL	Selic	12/40	47	796	843
Dívida Total Antes do Lease				585	4.104	4.688
Lease Total	BRL	IPCA/IGP-M	01/29	1.240	7.581	8.820
Dívida Total				1.825	11.684	13.509

Dívida Líquida

DESCRIÇÃO	4T21	3T21	2T21	1T21
R\$ milhões				
Dívida de Curto Prazo	538	534	1.446	2.261
Dívida de Longo Prazo	3.307	2.881	2.780	284
Dívida Financeira Total	3.845	3.415	4.226	2.545
Caixa e Equivalentes de Caixa	(9.797)	(7.372)	(7.125)	(4.319)
Derivativos Líquidos-ex C6	11	24	(104)	(490)
Dívida Financeira Líquida	(5.940)	(3.933)	(3.003)	(2.263)
Licença (4G e 5G)	843	-	-	-
Dívida Financeira Líquida AL	(5.097)	(3.933)	(3.003)	(2.263)
Lease Total	8.820	8.271	8.186	8.180
Dívida Líquida Total	3.723	4.338	5.183	5.917
Dívida Líquida AL/EBITDA AL Normalizado*	-0,8x	-0,6x	-0,4x	-0,3x
Dívida Líquida Total/EBITDA	0,4x	0,5x	0,6x	0,7x

Dívida Por Vencimento

ANO	PRO-FORMA	INCLUINDO IFRS 9, 15 & 16
R\$ milhões		
2023	135	1.370
2024	1.172	2.276
2025	127	967
2026	662	1.294
Após 2026	2.007	5.777
Dívida Total	4.104	11.684

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

A Dívida Normalizada (pós-hedge) do 4T21 ficou em R\$ 13.520 milhões, representando um crescimento de R\$ 3.262 milhões A/A. O total inclui: (i) o reconhecimento de *leasing* no valor total de R\$ 8.820 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\$ 3.845 milhões; (iii) a posição de derivativos¹¹ de *hedge* no valor de R\$ 11 milhões (excluindo os efeitos do Banco C6); e (iv) impacto relacionado as licenças no leilão de frequências 4G e 5G no valor de R\$ 843 milhões.

Ao fim de dezembro, o montante de financiamentos (pós-hedge) totalizou R\$ 3.845 milhões. **O custo médio da dívida excluindo os *leasings* e licenças foi de 9,5% a.a. no trimestre**, uma elevação quando comparado ao custo de 2,5% a.a. do 4T20, impactado pelo aumento do CDI no período.

Seguindo o programa de financiamento da companhia, aprovado pelo conselho de administração da TIM em março de 2021, para aquisição dos ativos móveis da Oi, ao longo de 2021 a companhia captou R\$ 3,0 bilhões em novas dívidas:

- (i) Em abril de 2021, foram celebrados dois contratos totalizando o montante de R\$ 1.072 milhões, ambos realizados com bancos estrangeiros;
- (ii) Em junho de 2021, a Companhia concluiu a liquidação da 2ª emissão de debêntures, no montante total de R\$ 1,6 bilhão, com vencimento em junho de 2028. Tendo sido está a primeira oferta de debentures da história da Companhia a considerar aspectos ESG em sua emissão, gerando benefícios

¹¹ A posição de derivativos é composta, ainda, pelo bônus de subscrição no capital do Banco C6, conforme Nota Explicativa 37 na DFP.

para sociedade e para o meio ambiente, além de corroborar para atingimento dos objetivos do Plano Estratégico da Companhia;

(iii) Em novembro de 2021, foi celebrado um contrato com o BNDES, no valor total de R\$ 390 milhões.

No final do trimestre, as posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 9.797 milhões, registrando crescimento de R\$ 5.151 milhões A/A.

O rendimento financeiro médio foi de 8,8% a.a. no 4T21, aumento de 6,4 p.p. em relação ao 4T20, em função dos últimos aumentos observados da taxa Selic e de uma melhor alocação dos recursos.

EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES

RESULTADO DO LEILÃO DE FREQUÊNCIAS PARA 4G E 5G

Nos dias 4 e 5 de novembro de 2021 foi realizado o leilão de frequências para 4G e 5G pela Anatel. A TIM arrematou um total de 11 lotes nas frequências de 3,5 GHz, 2,3 GHz e 26 GHz, com valor total ofertado de R\$ 1,05 bilhão.

As faixas adquiridas possuem um conjunto de obrigações que deverão ser atendidas com contribuições financeiras ou com construção de infraestrutura de rede móvel e fixa. Para maiores detalhes sobre as obrigações envolvendo cada faixa, consultar o [Comunicado ao Mercado](#) divulgado pela TIM em 5 de novembro de 2021.

FECHAMENTO DA TRANSAÇÃO ENTRE A IHS BRASIL E A I-SYSTEMS

No dia 16 de novembro de 2021, a TIM S.A. ("TIM") e a IHS Fiber Brasil - Cessão de Infraestruturas Ltda. ("IHS Brasil"), após as autorizações regulatórias da Anatel e do Cade, consumaram o fechamento da transação com vistas à aquisição, pela IHS Brasil, de participação societária na I-Systems Soluções de Infraestrutura S.A. ("I-Systems"), empresa constituída pela TIM para segregação de ativos de rede e prestação de serviços de infraestrutura. Como resultado do fechamento da transação, a IHS Brasil passou a deter 51% do capital social da I-Systems, permanecendo os restantes 49% sob o controle da TIM.

A I-Systems começa sua operação com aproximadamente 15.000 km de fibra em rede secundária, cobrindo em torno de 6,4 milhões de domicílios (*homes passed*), sendo 3,5 milhões em FTTH e 3,4 milhões em FTTC, que constituem a base inicial de ativos transferidos pela TIM. Os domicílios conectados (*home connected*) são aproximadamente 700 mil, sobre os quais a I-Systems fornecerá serviços de operação e manutenção a TIM. Além disso, foram transferidos para a I-Systems cerca de 140 funcionários e outros ativos e contratos, todos exclusivamente relacionados com o perímetro das suas atividades.

Com a conclusão da aquisição, a FiberCo passou a se chamar I-Systems, e inicia sua trajetória como um veículo de infraestrutura tendo como missão implantar, operar e manter infraestrutura de última milha para acessos de banda larga a ser oferecida no mercado de atacado, tendo a TIM como cliente âncora.

PAGAMENTO DE JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

No dia 15 de dezembro de 2021, a TIM S.A. divulgou que seu Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$ 560 milhões a título de Juros Sobre Capital Próprio ("JSCP"). O pagamento ocorreu no dia 25 de janeiro de 2022, sendo a data de 20 de dezembro de 2021 a que serviu para identificar os acionistas com direito a receber tais valores. Desta forma, as ações adquiridas após a referida data estavam *ex-direito* de distribuição de JSCP. Até o fechamento do 4Q21, a TIM declarou o montante total de R\$ 1.047,5 milhões.

TIM ELEGE NOVO DIRETOR PRESIDENTE (CEO)

Em 31 de janeiro de 2022, o Conselho de administração da Companhia anunciou o Sr. Alberto Mario Griselli para substituir o Sr. Pietro Labriola nos cargos de CEO e membro do Conselho. O Sr. Griselli, que desde julho de 2019 ocupava o cargo de *Chief Revenue Officer* (CRO) da Companhia, é formado em Engenharia Eletrônica pela La Sapienza University em Roma e FMBA pela Columbia University. Com mais de 20 anos de experiência no setor de telecomunicações, ocupou cargos relevantes como vice-presidente para América Latina da TIMwe, fornecedora global de soluções de engajamento móvel para operadoras de telecomunicações, e *Managing Director* para América Latina da Value Partners, empresa de consultoria de gestão.

DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	52.066	51.433	1,2%	51.614	0,9%	52.066	51.433	1,2%
Pré-Pago	29.201	29.603	-1,4%	29.239	-0,1%	29.201	29.603	-1,4%
Pós-Pago	22.865	21.829	4,7%	22.375	2,2%	22.865	21.829	4,7%
Pós-Pago Humano	18.882	18.036	4,7%	18.296	3,2%	18.882	18.036	4,7%
Base de Usuários 4G ('000)	46.314	42.043	10,2%	45.819	1,1%	46.314	42.043	10,2%
Market share	20,4%	22,0%	-1,6p.p.	20,7%	-0,3p.p.	20,4%	22,0%	-1,6p.p.
Pré-Pago	24,5%	25,8%	-1,2p.p.	24,8%	-0,2p.p.	24,5%	25,8%	-1,2p.p.
Pós-Pago	16,8%	18,3%	-1,5p.p.	17,0%	-0,2p.p.	16,8%	18,3%	-1,5p.p.
Pós-Pago Humano	18,7%	19,8%	-1,1p.p.	18,6%	0,2p.p.	18,7%	19,8%	-1,1p.p.
Adições Líquidas ('000)	452	274	65,1%	273	65,3%	633	(3.014)	n.a.
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	811	935	-13,2%	799	1,5%	811	935	-13,2%
Base de Clientes TIM Live ('000)	685	645	6,1%	675	1,4%	685	645	6,1%
FTTH	399	299	33,6%	386	3,4%	399	299	33,6%
FTTC	286	346	-17,6%	289	-1,1%	286	346	-17,6%

SEGMENTO MÓVEL:

MERCADO GERAL

O mercado móvel registrou um crescimento de 1,2% A/A ao final de 2021, reforçando o movimento de evolução positiva da base no último trimestre. Nos últimos 12 meses, o Pós-pago registrou adições líquidas de 16,7 milhões de acessos, sendo 58% deste volume linhas humanas. O Pré-pago apresentou 4,1 milhões de novos acessos.

TIM

A TIM encerrou o 4T21 com um total de 52,1 milhões de acessos, registrando leve aumento de 1,2% no período.



No 4T21, a base Pós-paga reportou 22,9 milhões de acessos (+4,7% A/A). O *mix* do segmento na base total foi de 44%, +1,5 p.p. A/A. As adições líquidas dos últimos 12 meses acumularam um saldo positivo de mais de 1,0 milhão de novos acessos. A taxa de desconexão mensal no pós-pago mantém nos patamares mais baixos (1,7% no 4T21), como registrado nos últimos trimestres.

Ao final do trimestre, o **Pós-pago Humano registrava uma base de 18,9 milhões acessos** (+4,7% A/A), com adições líquidas de 847 mil acessos nos últimos 12 meses.

A base de M2M atingiu 4,0 milhões acessos no 4T21, um aumento de 5,0% comparado ao mesmo período do ano passado.

No 4T21, a base Pré-paga possuía 29,2 milhões de acessos, uma queda de 1,4% A/A. A base acumulou 403 mil desconexões nos últimos 12 meses. O segmento é o mais impactado pela deterioração da economia, principalmente nos últimos 2 anos.

A base 4G fechou o trimestre com 46,3 milhões de acessos, acelerando novamente o ritmo e mantendo o patamar de dois dígitos de crescimento (+10,2% A/A).

TIM lança loja conceito no Rio de Janeiro e faz inauguração no Metaverso



No início de 2022, a TIM lançou oficialmente um novo conceito de loja, trazendo uma nova experiência na jornada do cliente, com inovação que integra os mundos real e virtual. A inauguração da *flagship* em um shopping no Rio de Janeiro foi marcada também pela inauguração no “terreno virtual”. Foi criado um espaço em que a experiência da loja e as possibilidades do Metaverso se misturam, de forma pioneira dentro do Cryptovoxels. A “MetaLoja” é um projeto que tem como objetivo fincar presença dentro de uma das iniciativas atuais mais inovadoras da tecnologia.

A iniciativa terá não apenas estética similar à da loja conceito, mas também um espaço *gamer*, com portfólio de produtos da TIM e de seus parceiros. E, ainda no primeiro trimestre de 2022, será lançada uma arena de eventos virtuais com foco em música e entretenimento.

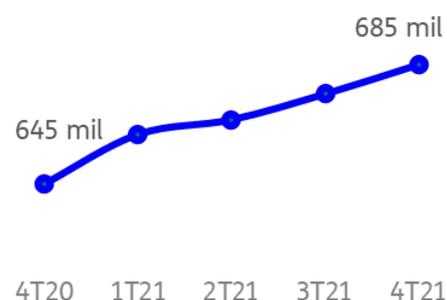
Além disso, a TIM também lançará *tokens* não fungíveis (NFTs) com o tema 5G, reforçando seu compromisso com a inovação.

SEGMENTO FIXO:

A TIM Live apresentou uma base de 685 mil conexões no 4T21, mantendo o ritmo de crescimento (+6,1% A/A). Nos últimos 12 meses, as adições líquidas do serviço atingiram aproximadamente 40 mil acessos, sendo a base FTTH o principal motor. Os planos de maior valor, com velocidades acima de 100 Mbps, seguem ganhando cada vez mais relevância, atingindo 62% de participação na base total no trimestre.

Mesmo limitando a entrada em novos mercados, a cobertura da rede FTTH continuou crescendo, priorizando a consolidação dos *clusters* já ativos. Dessa forma, o total de *homes passed* em fibra cresceu 29,0% A/A, com presença em 28 cidades e 7 regiões administrativas do DF.

Evolução de Clientes TIM Live
(# usuários)



PLATAFORMA DE CLIENTES E PUBLICIDADE MÓVEL

Desde o ano passado, a TIM vem desenvolvendo a inovadora estratégia de Plataforma de Clientes que tem como objetivo monetizar a base de clientes da empresa. 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) **Parecerias 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 e comunicamos na TV, OOH e Internet, 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 500 *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 29 milhões de clientes com *OptIns* 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*.

No quarto trimestre de 2021, o número médio de usuários ativos por mês nos aplicativos e plataformas de publicidade da TIM passou de 27 milhões e o número de impressões de todos os formatos passou de 1,2 bilhão.

Ao todo, as **receitas oriundas de publicidade e de inteligência de dados atingiram aproximadamente R\$ 36 milhões ao longo do ano.**

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em março/2020, a Companhia concluiu a negociação com o C6 e a partir de abril/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 4T21 com mais um recorde de contas ativas, atingindo o próximo patamar de participação em *equity*, 4,08%. **Em termos de receita, a parceria rendeu mais R\$ 83 milhões de reais para a TIM em 2021.**

Mesmo com o sucesso do projeto, devido a divergências entre os parceiros, foi instaurado o Procedimento Arbitral, conforme descrito na Nota Explicativa 27 da DFP.

SERVIÇOS EDUCACIONAIS DIGITAIS

Em julho/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.

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/21. Cabe ainda ressaltar que a apuração para o direito de subscrição irá ocorrer anualmente.

No 4T21 houve um aumento de quase 2x no número de clientes matriculados nos cursos de graduação vs. o 3T21. No final de 2021, a parceria atingiu mais 50 mil usuários matriculados entre cursos de graduação e cursos livres.

INFRAESTRUTURA

Por mais um trimestre, a TIM reforça seu compromisso com a evolução de seus serviços e melhoria contínua da qualidade para 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.



No final de 2021, a **TIM obteve a melhor pontuação no quesito “experiência em vídeo e vídeo-chamada” em relatório emitido pela OpenSignal¹², em parceria com a Anatel. A Companhia somou 66 pontos em experiência de vídeo e vídeo-chamada (classificada com a métrica de “muito bom”)**, em pontuação de 0 a 100, acima das demais grandes operadoras do setor. Segundo o informe, o cálculo de experiência de vídeo mede diretamente *streaming* de vídeo em terminais de usuário, utilizando uma abordagem baseada na UIT que leva em conta critérios como a qualidade da imagem, tempo de carregamento e taxa de travamento, em redes 3G e 4G.

Além disso, no relatório, a TIM confirmou mais uma vez a qualidade superior de sua rede, destacando-se novamente como **líder em disponibilidade 4G**. Isso significa que os **clientes da TIM navegaram através do 4G com maior frequência – aproximadamente 90% do seu tempo conectado**.

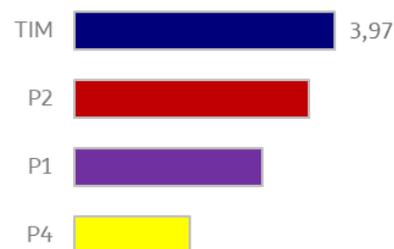
Os demais destaques de Rede e Qualidade desse trimestre e no ano foram:

- (i) A manutenção do ritmo de crescimento e liderança da cobertura de 4G, que é objetivo estratégico da companhia, fazendo parte tanto de seus compromissos do TAC com a Anatel quanto da debênture ESG emitida no 2º trimestre do ano;
- (ii) Participação no leilão de frequências para 4G e 5G, arrematando as principais faixas de espectro: aquisição de lotes das frequências 3.5GHz, 2.3GHz e 26GHz;
- (iii) Evolução da nossa plataforma de TI com 44% de todo o *workload* já migrado em 9 meses de projeto: migração de mais de 3.500 servidores para a *cloud* no ano, incluindo todo nosso CRM, estrutura de *big data* e plataforma de *billing*, preparando o ambiente para o recebimento dos ativos móveis da Oi;
- (iv) Constante qualificação de nossos canais de atendimento e relacionamento com clientes:
 1. No comparativo anual de 2021, a Companhia registrou: (a) 30% de redução do tempo de atendimento nos canais assistidos (CRC e Vendas); (b) 15% de aumento do atendimento automático via URA cognitiva; (c) Aplicativo Meu TIM como o app de atendimento mais bem avaliado do Brasil entre as operadoras (nota 4.4 na Play Store);

¹² Matéria vinculada ao Telesíntese (15/12/2021).

2. A TIM também ficou em **primeiro lugar no Ranking de Satisfação de Demandas na Anatel 2021** que analisa o atendimento das empresas aos clientes na recepção e solução de demandas, reforçando a estratégia da companhia na melhoria da experiência do cliente. Além disso, a TIM foi a operadora com maior redução A/A no índice de reclamações da Anatel no 4T21 – atingindo 45% de redução no período frente ao 4T20, com destaque para o Pré-pago que diminuiu em 55% – e no resultado de 2021 – registrando 32% de redução no volume de reclamações vs. 2020;

Ranking de Satisfação de Demandas na Anatel 2021



3. Da mesma forma que o item anterior, o Grupo TIM foi classificado como o “menos reclamado” nos entrantes dos PROCONs integrados ao SINDEC em 2021, registrando -28% frente a 2020;
4. Adicionalmente, a TIM foi a primeira operadora a adotar a modalidade de pagamentos via PIX, registrando em 2021 mais de 11,5 milhões de faturas quitadas em 12 meses desde sua implementação. Atualmente, cerca de 80% da base da Companhia realiza pagamentos através dos canais digitais, sendo 13% via PIX.

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

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
Cidades 4G	4.715	3.877	21,6%	4.420	6,7%	4.715	3.877	21,6%
das quais 700 Mhz habilitadas	3.975	3.294	20,7%	3.744	6,2%	3.975	3.294	20,7%
das quais VoLTE habilitadas	4.700	3.860	21,8%	4.404	6,7%	4.700	3.860	21,8%
População Urbana Coberta (4G)	98%	95%	3,0p.p.	97%	1,0p.p.	98%	95%	3,0p.p.
das quais 700 Mhz habilitadas	94%	92%	2,0p.p.	93%	1,0p.p.	94%	92%	2,0p.p.
das quais VoLTE habilitadas	97%	94%	3,0p.p.	96%	1,0p.p.	97%	94%	3,0p.p.
Cidades 3G	4.022	3.506	14,7%	3.930	2,3%	4.022	3.506	14,7%
População Urbana Coberta (3G)	94%	93%	1,0p.p.	94%	n.a.	94%	93%	1,0p.p.
Biosites	1.766	1.679	5,2%	1.746	1,1%	1.766	1.679	5,2%
Sky Coverage (nº sites)	924	-	n.a.	558	65,6%	924	-	n.a.
Massive MIMO (nº sites)	2.306	753	206,2%	1.968	17,2%	2.306	753	206,2%
Homes passed	6.683	6.366	5,0%	6.707	-0,4%	6.683	6.366	5,0%
FTTH	4.185	3.244	29,0%	3.965	5,5%	4.185	3.244	29,0%
FTTC	3.412	3.693	-7,6%	3.446	-1,0%	3.412	3.693	-7,6%
Cidades Cobertas com Fibra*	37	35	5,7%	37	n.a.	37	35	5,7%
FTTH	35	33	6,1%	35	n.a.	35	33	6,1%
FTTC	5	5	0,0%	5	n.a.	5	5	0,0%
FTTCity (nº cidades)	1.231	1.001	23,0%	1.101	11,8%	1.231	1.001	23,0%

* 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), Taguatinga (DF), Samambaia (DF), Ceilândia (DF), Águas Claras (DF), Guará (DF), Candangolândia (DF) e Gama (DF).

ENVIRONMENTAL, SOCIAL & GOVERNANCE

JORNADA ESG

A TIM é pioneira nos temas ESG (*Environmental, Social & Governance*) no setor de Telecomunicações no Brasil. Há 14 anos a Companhia faz parte da Carteira do Índice de Sustentabilidade da B3 (ISE-B3), sendo a empresa do setor que há mais tempo configura no índice. Em fevereiro de 2022, a TIM foi reconhecida como uma das empresas mais sustentáveis do mundo pela S&P Global ESG, organização responsável pelo Dow Jones *Sustainability Index* (DJSI). A companhia foi incluída no 2022 *Sustainability Yearbook* pela evolução da sua performance no processo de submissão ao DJSI, com um crescimento de 24%.

Com metas, compromissos e implementações de diversas iniciativas nas temáticas de gênero, raça, pessoas LGBTI+, gerações, entre outros, a TIM vem se tornando uma das líderes na promoção da diversidade e inclusão. Em 2021, foi a primeira operadora brasileira a integrar o Refinitiv Diversity & Inclusion *Index*, se tornando o *benchmark* brasileiro e de telecom *worldwide*. Também passou a fazer parte, em 2022, do Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg, que reúne 418 empresas de 45 países, sendo 13 do Brasil.

Reconhecida com o selo *Top Employers*, a TIM também se consolida como uma das empresas com melhores práticas de RH. A certificação é resultado da auditoria independente da Top Employer Institute, um instituto internacional com 30 anos de atuação em 120 países.

Ao longo de 2021, a TIM prosseguiu com foco no cumprimento das metas do Plano ESG, conforme os destaques do 4T21 a seguir.

ENVIRONMENTAL

- Ao final de 2021, o projeto de Geração Distribuída totalizou 46 usinas ativas, o que juntamente com a compra de energia no Mercado Livre viabilizou alcançar 83% de energia renovável do consumo total (79% na média anual). Com a aquisição de certificados de energia renovável para o consumo no Sistema Interligado Nacional, a TIM atingiu a marca de 100% de energia renovável;
- Obteve 96% de ecoeficiência em tráfego de dados (acompanhada em bit/Joule);
- Reduziu em 153% as emissões indiretas (escopo 2)¹³ e em 94% as emissões de escopo 1 e escopo 2;
- Em dezembro de 2021, totalizou 1.766 *biosites* instalados. Além de serem uma solução para reduzir o número de antenas e torres, diminuindo o impacto visual e urbanístico, essas estruturas podem agregar outras funções, como iluminação pública e câmeras de segurança;
- Comprometida com a meta de ser uma empresa carbono neutro até 2030, a TIM melhorou sua performance no CDP, passando seu *score* de B- (2020) para B (2021);
- 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;
- Aderiu, enquanto Grupo TIM, à iniciativa *Science Based Target* (SBTi) na busca pelas melhores práticas de redução e neutralização das emissões de GEE;
- É certificada nas normas ISO 9001, desde 2000 e ISO 14001, desde 2010.

¹³ A TIM superou a meta de redução de 100% de emissões de GEE comparado ao ano de 2019, alcançando o percentual de -153% por meio de projetos de geração distribuída, da contratação de energia no mercado livre e da compensação da parcela adquirida do Sistema Interligado Nacional, com a aquisição de certificados de energia renovável.

SOCIAL

- A TIM aumentou em 36% o número de pessoas negras em seu quadro de colaboradores e em 34% o percentual de mulheres em cargos de liderança;
- A meta de levar a conectividade do 4G a todos os municípios do Brasil até 2023 chegou, em dezembro de 2021, a 85% de cobertura. Na região Nordeste, os estados de Alagoas, Ceará, Paraíba, Pernambuco e Rio Grande do Norte encerraram o ano com 100% de cobertura;
- No mês da Consciência Negra, a TIM ratificou sua participação na Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero. A operadora tem o compromisso de ter, no mínimo, 40% de pessoas negras em seu quadro profissional até 2023;
- A TIM aderiu, em outubro, ao Fórum Gerações e Futuro do Trabalho, iniciativa que reúne empresas comprometidas com a inclusão de profissionais de diferentes idades no mercado;
- Como parte do seu compromisso de promover um ambiente cada vez mais inclusivo, seguro e livre de discriminação, a TIM lançou em novembro o Programa Respeito Gera Respeito, com novas diretrizes, ações educativas e iniciativas internas e externas para promover ambientes e relações livres de discriminação e violência;
- O Instituto TIM e a TIM se uniram à ONG *One By One* por mais mobilidade e oportunidades para crianças e jovens com deficiência e promoveram em dezembro uma ação de voluntariado com os colaboradores para acabar com a fila por cadeiras de roda da entidade. A Companhia se comprometeu a multiplicar o valor doado pelos funcionários para conseguir alcançar a meta;
- A quarta edição do TIM *Talks Experience* abordou temas como 5G, *cloud*, inteligência artificial, ESG e privacidade de dados. Como nos anos anteriores, o evento foi aberto à sociedade, com transmissão pelo site e YouTube da TIM;
- A TIM é signatária dos Princípios de Empoderamento das Mulheres (WEP, em inglês) da ONU e faz parte da Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero.

GOVERNANCE

- Em cumprimento a meta de reduzir pela metade o número de reclamações dos clientes na Anatel, em comparação a 2019, a TIM alcançou em dezembro de 2021 uma redução de 44%;
- Pelo 14º ano, a TIM é listada na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3/Bovespa, mantendo sua posição de empresa de telecomunicações por mais anos consecutivos no ISE. Nesse ciclo, o ISE realizou diversas mudanças na metodologia, como a inclusão do risco reputacional e a nota do *Carbon Disclosure Project* (CDP) como critérios classificatórios. Além disso, passou a adotar questionários setorializados e a apresentar notas gerais e por setor, para aumentar ainda mais a transparência das empresas que estão mais avançadas na agenda ESG;
- A TIM ficou em sétimo lugar no *ranking* de sustentabilidade da consultoria Resultante ESG, escritório especializado em ESG, pesquisas e educação para planejamento e análise de riscos;
- Na 18ª edição do prêmio As Melhores da Dinheiro, da revista IstoÉ Dinheiro, a TIM foi escolhida a melhor operadora;
- A TIM conquistou 5 ouros no Prêmio ABT 2021 por suas ações de relacionamento com o cliente;
- A TIM foi a operadora com maior índice de satisfação entre os consumidores, segundo o *ranking* da Anatel;
- No Leilão 5G, promovido pela Anatel, a TIM adquiriu 11 lotes, no valor R\$ 1,05 bilhão, conseguindo obter as frequências em todas as faixas que planejava;
- 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;

- 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 quarto trimestre ("4T21") e ao acumulado do ano de 2021, 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

Site de Relações com Investidores: 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	4T21	4T20	% A/A	3T21	%T/T
R\$ milhões					
ATIVO	49.819	41.654	19,6%	43.979	13,3%
CIRCULANTE	15.398	10.412	47,9%	12.611	22,1%
Caixa e equivalentes de caixa	5.229	2.575	103,0%	4.068	28,5%
Títulos e valores mobiliários	4.568	2.070	120,6%	3.305	38,2%
Contas a receber de clientes	3.067	3.052	0,5%	2.709	13,2%
Estoques	203	247	-17,9%	231	-12,4%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recuperar	355	374	-5,2%	375	-5,6%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recuperar	1.312	1.421	-7,7%	1.265	3,7%
Despesas antecipadas	275	150	83,7%	264	4,3%
Instrumentos financeiros derivativos	134	263	-48,9%	69	94,9%
Arrendamentos	30	5	461,5%	29	3,0%
Outros ativos	226	254	-11,2%	297	-23,9%
ATIVOS CLASSIFICADOS COMO MANTIDOS PARA VENDA	-	-	n.a.	2.235	n.a.
NÃO CIRCULANTE	34.421	31.243	10,2%	29.133	18,2%
Realizável a Longo Prazo	3.926	4.115	-4,6%	4.435	-11,5%
Títulos e valores mobiliários	12	7	63,0%	9	29,2%
Contas a receber	186	129	44,6%	133	40,1%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	905	857	5,7%	875	3,4%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	730	1.277	-42,8%	1.026	-28,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	537	551	-2,5%	875	-38,6%
Depósitos judiciais	719	795	-9,6%	727	-1,1%
Despesas antecipadas	83	74	13,0%	82	1,2%
Instrumentos financeiros derivativos	522	239	117,9%	478	9,1%
Arrendamentos	213	157	35,8%	212	0,7%
Outros ativos	19	30	-37,0%	18	7,4%
Permanente	30.495	27.128	12,4%	24.698	23,5%
Investimento	1.602	-	n.a.	-	n.a.
Imobilizado	18.308	18.101	1,1%	17.453	4,9%
Intangível	10.585	9.027	17,3%	7.245	46,1%
PASSIVO	49.819	41.654	19,6%	43.979	13,3%
CIRCULANTE	10.611	8.302	27,8%	6.830	55,4%
Empréstimos e financiamentos	538	1.689	-68,1%	534	0,8%
Instrumentos financeiros derivativos	195	7	2578,8%	140	39,3%
Passivo de arrendamento	1.270	1.055	20,4%	1.249	1,7%
Fornecedores	3.267	3.129	4,4%	2.653	23,1%
Obrigações trabalhistas	303	273	11,2%	326	-6,9%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recolher	1.419	936	51,6%	1.288	10,1%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recolher	245	296	-17,3%	119	106,3%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	534	539	-0,9%	176	202,9%
Autorizações a pagar	2.630	103	2465,8%	132	1893,0%
Receitas diferidas	197	266	-26,0%	198	-0,5%
Outros passivos	13	10	34,5%	15	-15,7%
PASSIVO RELACIONADO A ATIVOS MANTIDOS PARA VENDA	-	-	n.a.	366	n.a.
NÃO CIRCULANTE	14.101	10.170	38,7%	12.141	16,1%
Empréstimos e financiamentos	3.307	656	404,4%	2.881	14,8%
Instrumentos financeiros derivativos	14	29	-51,7%	28	-50,3%
Passivo de arrendamento	7.794	7.324	6,4%	7.264	7,3%
Autorizações a pagar	1.251	233	437,0%	216	480,4%
Impostos, taxas e contribuições indiretos a recolher	3	3	5,5%	3	2,3%
Impostos, taxas e contribuições diretos a recolher	13	212	-93,8%	14	-6,1%
Provisão para processos judiciais e administrativos	961	887	8,3%	959	0,2%
Planos de pensão e outros benefícios pós emprego	6	7	-11,6%	7	-11,6%
Receitas diferidas	689	755	-8,8%	705	-2,3%
Outros passivos	62	63	-1,2%	64	-3,4%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.107	23.183	8,3%	24.642	1,9%
Capital social	13.478	13.478	-	13.478	-
Reservas de capital	402	397	1,2%	402	-0,2%
Reservas de lucros	11.237	9.317	20,6%	9.317	20,6%
Ajustes de avaliação patrimonial	(4)	(5)	-11,6%	(5)	-11,6%
Ações em tesouraria	(5)	(5)	0,4%	(5)	-10,8%
Lucro do período	-	-	n.a.	1.454	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

	DESCRİÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
Reportado	R\$ milhões								
	Receita Líquida	4.799	4.678	2,6%	4.512	6,4%	18.058	17.268	4,6%
	Receita de Serviços	4.620	4.441	4,0%	4.382	5,4%	17.497	16.665	5,0%
	Serviço Móvel	4.323	4.164	3,8%	4.096	5,6%	16.349	15.610	4,7%
	Gerada pelo Cliente	3.914	3.838	2,0%	3.706	5,6%	14.843	14.351	3,4%
	Interconexão	135	136	-0,3%	131	3,1%	533	528	0,9%
	Plataforma de Clientes*	37	15	150,0%	38	-2,2%	119	15	714,3%
	Outras Receitas	238	176	35,2%	220	7,8%	853	717	19,1%
	Serviço Fixo	296	277	7,1%	287	3,4%	1.147	1.054	8,8%
	dos quais TIM Live	188	172	9,4%	179	4,9%	720	628	14,7%
	Receita de Produtos	180	237	-24,3%	130	38,5%	561	603	-6,9%
	Custos da Operação	(1.607)	(2.325)	-30,9%	(2.353)	-31,68%	(8.599)	(8.926)	-3,7%
	EBITDA	3.192	2.353	35,7%	2.159	47,8%	9.459	8.342	13,4%
	Margem EBITDA	66,5%	50,3%	16,2p.p.	47,9%	18,7p.p.	52,4%	48,3%	4,1p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.436)	(1.379)	4,1%	(1.404)	2,3%	(5.692)	(5.527)	3,0%
	Depreciação	(1.014)	(945)	7,2%	(970)	4,5%	(3.952)	(3.689)	7,1%
	Amortização	(422)	(433)	-2,5%	(434)	-2,7%	(1.740)	(1.838)	-5,3%
	Equivalência Patrimonial	(11)	-	n.a.	-	n.a.	(12)	-	n.a.
	EBIT	1.745	974	79,1%	755	131,0%	3.756	2.815	33,4%
	Margem EBIT	36,4%	20,8%	15,5p.p.	16,7%	19,6p.p.	20,8%	16,3%	4,5p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(180)	(44)	306,1%	(211)	-14,6%	(653)	(807)	-19,1%	
Despesas financeiras	(560)	(280)	99,9%	(501)	11,8%	(1.745)	(1.233)	41,6%	
Receitas financeiras	378	240	57,5%	288	31,4%	1.092	432	152,6%	
Variações cambiais, líquidas	2	(4)	n.a.	2	-22,3%	1	(7)	n.a.	
Lucro antes dos impostos	1.565	930	68,2%	544	187,5%	3.103	2.008	54,6%	
Imposto de renda e cont. social	(549)	83	n.a.	449	n.a.	(146)	(164)	-10,9%	
Lucro Líquido	1.015	1.013	0,2%	993	2,3%	2.957	1.844	60,4%	
Normalizado**	Custos da Operação	(2.350)	(2.298)	2,3%	(2.345)	0,2%	(9.320)	(8.896)	4,8%
	Pessoal	(298)	(249)	19,6%	(290)	2,8%	(1.126)	(1.004)	12,2%
	Comercialização	(758)	(766)	-1,1%	(813)	-6,8%	(3.135)	(3.010)	4,1%
	Rede e Interconexão	(682)	(650)	4,8%	(710)	-4,0%	(2.797)	(2.613)	7,0%
	Gerais e Administrativos	(203)	(165)	22,6%	(157)	28,8%	(701)	(605)	15,8%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(229)	(294)	-22,4%	(174)	31,7%	(731)	(756)	-3,3%
	Provisão para devedores duvidosos	(117)	(97)	20,1%	(143)	-18,4%	(545)	(553)	-1,5%
	Outras receitas (despesas) operacionais	(64)	(74)	-14,3%	(57)	12,4%	(284)	(354)	-19,7%
	EBITDA	2.449	2.380	2,9%	2.167	13,0%	8.738	8.372	4,4%
	Margem EBITDA	51,0%	50,9%	0,1p.p.	48,0%	3,0p.p.	48,4%	48,5%	-0,1p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(180)	(44)	306,1%	(211)	-14,6%	(653)	(807)	-19,1%
	Imposto de renda e cont. social	(54)	81	n.a.	(78)	-31,6%	(182)	(166)	9,1%
	Lucro Líquido	768	1.038	-26,0%	474	62,2%	2.200	1.871	17,6%
	<i>Total Itens Normalizados</i>	<i>247</i>	<i>(25)</i>	<i>n.a.</i>	<i>519</i>	<i>-52,4%</i>	<i>757</i>	<i>(27)</i>	<i>n.a.</i>

*Realocação de impostos entre as linhas de Receita Gerada pelo Cliente e Plataforma de Clientes, impactando estas aberturas desde o início de 2021.

**EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (-R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21, +R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por: impacto dos impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela transação da I-Systems (+R\$ 509,2 milhões no 4T21), crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 13,3 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).

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

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
R\$ milhões								
Posição de Caixa Inicial	4.068	2.125	91,4%	3.749	8,5%	2.575	2.285	12,7%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	822	957	-14,2%	552	48,9%	2.381	2.037	16,9%
Itens não-recorrentes	743	-	n.a.	(8)	n.a.	722	(30)	n.a.
Depreciação e Amortização	1.436	1.379	4,1%	1.404	2,3%	5.692	5.527	3,0%
Resultado de equivalência patrimonial	11	-	n.a.	-	n.a.	12	-	n.a.
Ganho na transação de venda 51% I-Systems (antiga FiberCo)	(782)	-	n.a.	-	n.a.	(782)	-	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	55	77	-27,8%	53	5,0%	279	334	-16,5%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	(4)	27	n.a.	25	n.a.	(28)	131	n.a.
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	81	18	344,0%	71	14,5%	120	166	-27,8%
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	246	307	-19,7%	216	14,2%	858	911	-5,8%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	3	(11)	n.a.	8	-61,3%	-	(11)	n.a.
Provisão para perdas de crédito esperadas	117	97	20,1%	143	-18,4%	545	553	-1,5%
Outros	43	(105)	n.a.	9	360,0%	69	(86)	n.a.
Redução (aumento) dos ativos operacionais	(146)	(7)	1919,0%	(160)	-8,7%	248	941	-73,7%
Contas a receber de clientes	(521)	(165)	217,0%	(53)	883,9%	(583)	(390)	49,5%
Impostos e contribuições a recuperar	269	80	235,2%	(245)	n.a.	664	1.261	-47,3%
Estoques	29	(40)	n.a.	(5)	n.a.	44	(43,3)	n.a.
Despesas antecipadas	(12)	116	n.a.	75	n.a.	(135)	21	n.a.
Depósitos judiciais	19	71	-73,0%	43	-55,6%	216	204	6,0%
Outros ativos circulantes e não circulantes	71	(70)	n.a.	26	178,0%	42	(111)	n.a.
Aumento (redução) dos passivos operacionais	466	990	-52,9%	497	-6,2%	(22)	(1.730)	n.a.
Obrigações trabalhistas	(22)	(14)	51,7%	55	n.a.	36	54	-33,8%
Fornecedores	611	955	-36,0%	55	1016,2%	153	(819)	n.a.
Impostos, taxas e contribuições	(10)	145	n.a.	519	n.a.	367	(321)	n.a.
Autorizações a pagar	(1)	8	-113,8%	(2)	n.a.	(9)	(11)	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(61)	(104)	-41,4%	(77)	-21,2%	(317)	(414)	-23,4%
Receita diferida	(17)	31	n.a.	(16)	7,1%	(136)	(87)	55,5%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(34)	(32)	7,2%	(36)	-6,1%	(117)	(133)	-11,8%
Imposto de renda e contribuição social pagos	31	(3)	n.a.	(39)	n.a.	(14)	(70)	-79,7%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	3.123	3.699	-15,6%	2.773	12,6%	10.078	8.674	16,2%
Capex**	(2.157)	(1.464)	47,4%	(897)	140,6%	(5.284)	(3.891)	35,8%
Títulos e valores mobiliários	(1.266)	(558)	126,9%	69	n.a.	(2.502)	(1.429)	75,1%
Caixa proveniente da venda de 51% I-Systems (antiga FiberCo)	1.096	-	n.a.	-	n.a.	1.096	-	n.a.
Outros	(4)	1	n.a.	2	n.a.	-	27	-99,8%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(2.331)	(2.020)	15,4%	(826)	182,3%	(6.689)	(5.293)	26,4%
Novos empréstimos	390	-	n.a.	-	n.a.	3.062	1.800	70,1%
Amortização de empréstimos	(48)	(70)	-31,5%	(1.013)	-95,3%	(1.711)	(1.807)	-5,3%
Juros pagos - Empréstimos	(44)	(10)	342,9%	(18)	140,0%	(79)	(73)	8,7%
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(319)	(248)	28,4%	(305)	4,5%	(1.180)	(928)	27,1%
Juros pagos - Arrendamento mercantil	(219)	(197)	11,4%	(207)	5,5%	(833)	(794)	4,9%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(212)	(555)	-61,9%	(297)	-28,6%	(1.043)	(1.153)	-9,5%
Novos financiamentos licença 5G	843	-	n.a.	-	n.a.	843	-	n.a.
Outros	(22)	(147)	-84,8%	212	n.a.	205	(134)	n.a.
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	369	(1.228)	n.a.	(1.628)	n.a.	(735)	(3.089)	-76,2%
Fuxo de Caixa	1.161	(921)	-226,1%	318	264,6%	2.653	291	811,0%
Posição de Caixa Final	5.229	2.575	103,0%	4.068	28,5%	5.229	2.575	103,0%

* LAIR normalizado conforme itens apontados nas seções de Custos (-R\$ 743,1 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21, +R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20).

** Efeitos da aquisição 5G sem impacto no caixa (Nota 40 da DFP).

Anexo 4
TIM S.A.
Indicadores Operacionais

DESCRIÇÃO	4T21	4T20	%A/A	3T21	%T/T	2021	2020	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	52.066	51.433	1,2%	51.614	0,9%	52.066	51.433	1,2%
Pré-Pago	29.201	29.603	-1,4%	29.239	-0,1%	29.201	29.603	-1,4%
Pós-Pago	22.865	21.829	4,7%	22.375	2,2%	22.865	21.829	4,7%
Pós-Pago (ex-M2M)	18.882	18.036	4,7%	18.296	3,2%	18.882	18.036	4,7%
Base de Usuários 4G ('000)	46.314	42.043	10,2%	45.819	1,1%	46.314	42.043	10,2%
Market share	20,4%	22,0%	-1,6p.p.	20,7%	-0,3p.p.	20,4%	22,0%	-1,6p.p.
Pré-Pago	24,5%	25,8%	-1,2p.p.	24,8%	-0,2p.p.	24,5%	25,8%	-1,2p.p.
Pós-Pago	16,8%	18,3%	-1,5p.p.	17,0%	-0,2p.p.	16,8%	18,3%	-1,5p.p.
Pós-Pago (ex-M2M)	18,7%	19,8%	-1,1p.p.	18,6%	0,2p.p.	18,7%	19,8%	-1,1p.p.
Adições Brutas ('000)	5.244	6.425	-18,4%	5.366	-2,3%	22.453	24.587	-8,7%
Adições Líquidas ('000)	452	274	65,1%	273	65,3%	633	(3.014)	n.a.
Pré-Pago	(38)	181	n.a.	54	n.a.	(403)	(3.380)	-88,1%
Pós-Pago	490	93	427,2%	219	123,5%	1.036	366	183,1%
Pós-Pago (ex-M2M)	586	441	32,8%	146	301,5%	847	216	292,8%
Churn Mensal (%)	3,1%	4,0%	-0,9p.p.	3,3%	-0,2p.p.	3,5%	4,4%	-0,9p.p.
ARPU Móvel (R\$)	27,7	27,0	2,6%	26,5	4,8%	26,4	24,9	5,9%
Pré-Pago	13,4	13,9	-3,2%	13,0	3,2%	12,9	12,6	2,5%
Pós-Pago	39,8	39,7	0,1%	38,3	3,7%	38,4	37,7	2,0%
Pós-Pago (ex-M2M)	48,0	48,5	-1,0%	46,5	3,3%	46,4	45,6	1,7%
SAC/Adições Brutas (R\$)	64	47	36,4%	63	0,7%	59	46	28,9%
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	811	935	-13,2%	799	1,5%	811	935	-13,2%
Base de Clientes TIM Live ('000)	685	645	6,1%	675	1,4%	685	645	6,1%
FTTH	399	299	33,6%	386	3,4%	399	299	33,6%
FTTC	286	346	-17,6%	289	-1,1%	286	346	-17,6%
Adições Líquidas TIM Live ('000)	10	18	-46,5%	9	14,2%	40	79	-50,1%
ARPU TIM Live (R\$)	91,1	90,7	0,5%	90,8	0,3%	90,4	87,2	3,7%
Aparelhos Vendidos ('000)	168	281	-40,2%	177	-4,9%	671	769	-12,7%
Colaboradores	9.337	9.421	-0,9%	9.379	-0,4%	9.337	9.421	-0,9%