

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2º TRI 2021



TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3

 **TIM**
Imagine as possibilidades

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

Resiliência Operacional e Rápida Recuperação da Dinâmica Comercial

- **ARPU móvel mantendo significativo crescimento de 10,3% A/A**, alcançando R\$ 25,8;
- **ARPU do pré-pago com crescimento de 11,2% A/A**, atingindo R\$ 12,7, e **ARPU do pós-pago humano (ex-M2M) registrando aumento de 5,6% A/A**, alcançando R\$ 45,8;
- **A base de clientes de UBL da TIM Live cresceu 10,0% A/A**, totalizando 666 mil conexões;
- **ARPU da TIM Live com crescimento robusto de 8,2% A/A**, atingindo R\$ 90,8.

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

- **Liderança em cobertura 4G, atingindo 4.277 mil cidades**, com destaque também para evolução sob a frequência de 700MHz que passou a cobrir 3.608 cidades;
- **Disponibilidade da tecnologia VoLTE, presente em 4.262 mil cidades**, melhorando a experiência de voz dos usuários;
- **Expansão da cobertura 4.5G para 1.493 cidades** no 2T21;
- **Aceleração da expansão do FTTH com 3,8 milhões de *homes passed*** e presença em 28 municípios mais 7 regiões administrativas do Distrito Federal ao final de junho.

Aceleração do crescimento da Receita e do EBITDA mantendo a trajetória de recuperação

- **A Receita Líquida Total acelerou o crescimento para 10,5% A/A**, com a **Receita de Serviços Total expandindo em 8,7% A/A** no segundo trimestre de 2021;
- **Receita de Serviços Móvel continuou evoluindo para atingir um crescimento de 8,5% A/A**, auxiliada por melhorias nos desempenhos do **pós-pago (+8,9% A/A)** e **pré-pago (5,3% A/A)**;
- **Receita de Plataforma de Clientes somou R\$ 29 milhões** no 2T21;
- **Receita da TIM Live manteve sólido ritmo de crescimento, subindo 21,0% A/A** no 2T21;
- **A Receita de Produtos retomou sua trajetória de recuperação, com expansão de 130,5% A/A** no trimestre;
- **EBITDA Normalizado* atingiu R\$ 2,1 bilhões, crescendo 5,9% A/A** no 2T21, com **Margem EBITDA Normalizada* de 47,7%**, refletindo principalmente a melhora da receita;
- **Lucro Líquido normalizado avançou 154,7% A/A**, somando R\$ 681 milhões no segundo trimestre de 2021;
- **Os investimentos totalizaram R\$ 906 milhões** com a retomada de projetos repriorizados em 2020 e a preparação para recebimento dos ativos da Oi Móvel.

	DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
Operacional	Base Móvel de Clientes ('000)	51.341	52.031	-1,3%	51.728	-0,7%	51.341	52.031	-1,3%
	Pré-pago	29.185	30.713	-5,0%	29.509	-1,1%	29.185	30.713	-5,0%
	Pós-pago	22.156	21.318	3,9%	22.219	-0,3%	22.156	21.318	3,9%
	Pós-Pago Humano	18.150	17.457	4,0%	18.279	-0,7%	18.150	17.457	4,0%
	Base de Usuários 4G ('000)	44.357	39.275	12,9%	43.971	0,9%	44.357	39.275	12,9%
	Base de Clientes TIM Live ('000)	666	606	10,0%	662	0,7%	666	606	10,0%
Financeiro (R\$ milhões)	Receita Líquida	4.407	3.987	10,5%	4.340	1,5%	8.747	8.202	6,6%
	Receita de Serviços	4.266	3.926	8,7%	4.228	0,9%	8.495	8.017	6,0%
	Serviço Móvel	3.983	3.671	8,5%	3.947	0,9%	7.930	7.512	5,6%
	Serviço Fixo	283	255	11,1%	281	0,7%	564	506	11,6%
	Custos Normalizados* da Operação	(2.306)	(2.003)	15,1%	(2.319)	-0,6%	(4.625)	(4.284)	8,0%
	EBITDA Normalizado*	2.101	1.984	5,9%	2.020	4,0%	4.121	3.918	5,2%
	Margem EBITDA Normalizada*	47,7%	49,8%	-2,1p.p.	46,6%	1,1p.p.	47,1%	47,8%	-0,6p.p.
	Lucro Líquido Normalizado*	681	267	154,7%	277	146,0%	958	443	116,4%
	Capex (Ex-aquisição de licenças)	906	673	34,5%	1.324	-31,6%	2.230	1.577	41,4%

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por crédito fiscal (-R\$ 4,6 milhões no 2T21).

Conferência em inglês:

27 de julho de 2021, às:
10:00 Horário de Brasília / 09:00 EUA (NY)

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

Conferência em português:

27 de julho de 2021, às:
10:00 Horário de Brasília / 09:00 EUA (NY)

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	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
R\$ milhões								
Receita Líquida	4.407	3.987	10,5%	4.340	1,5%	8.747	8.202	6,6%
Receita de Serviços	4.266	3.926	8,7%	4.228	0,9%	8.495	8.017	6,0%
Serviço Móvel	3.983	3.671	8,5%	3.947	0,9%	7.930	7.512	5,6%
Gerada pelo Cliente	3.623	3.360	7,8%	3.600	0,6%	7.222	6.913	4,5%
Interconexão	131	139	-5,8%	136	-3,8%	266	250	6,6%
Plataforma de Clientes*	29	-	n.a.	17	64,9%	46	-	n.a.
Outras Receitas	201	172	16,8%	194	3,7%	395	348	13,4%
Serviço Fixo	283	255	11,1%	281	0,7%	564	506	11,6%
dos quais TIM Live	179	148	21,0%	174	3,1%	353	292	20,7%
Receita de Produtos	141	61	130,5%	112	26,2%	252	185	36,3%

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

No 2T21, a Receita Líquida totalizou R\$ 4.407 milhões, representando um crescimento de 10,5% A/A, acelerando o ritmo de expansão se comparado ao primeiro trimestre de 2021 (+3,0% A/A) e mantendo a trajetória de recuperação observada desde o 3T20. Esse cenário é justificado por melhorias operacionais e pelo avanço da recuperação econômica do país, mesmo após a 2ª onda de contaminação entre os meses de março e abril, e é confirmado por um crescimento de 1,5% versus 1T21. Também contribuiu para um crescimento mais forte uma base comparativa menor, uma vez que os principais impactos da pandemia de COVID-19 ocorreram durante o 2T20, ainda na 1ª onda.

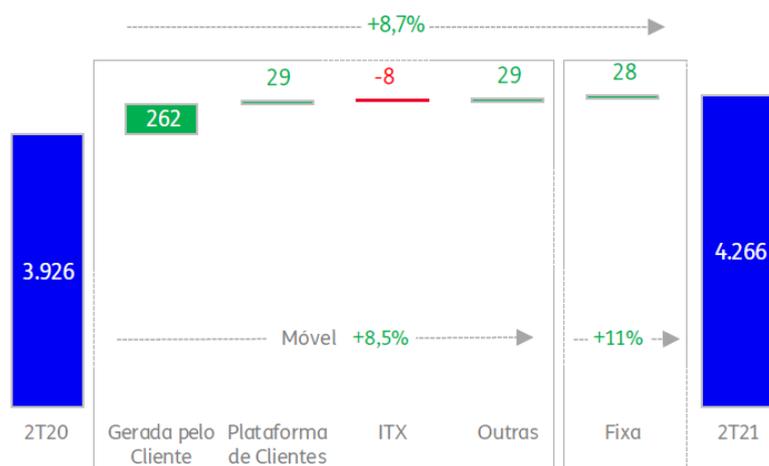
No 6M21, a Receita Líquida somou R\$ 8.747, evolução de 6,6%, impulsionada pela melhora nas Receitas de Serviços e de Produtos.

A Receita Líquida de Serviços expandiu 8,7% A/A no segundo trimestre, novamente acelerando o seu crescimento versus trimestres anteriores. Os principais componentes de serviços contribuíram positivamente para essa aceleração.

Por sua vez, a Receita Líquida de Produtos registrou aumento de 130,5% A/A no 2T21, mesmo com muitos pontos de venda ainda enfrentando restrições ao seu funcionamento normal ao longo do trimestre – cerca de 30% das lojas próprias e revendas ainda foram impactadas por “lockdowns” em junho/21.

Quebra da Receita Líquida de Serviços

(R\$ mi)



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

A Receita do Serviço Móvel (RSM) totalizou R\$ 3.983 milhões, registrando um crescimento de 8,5% comparado com o mesmo período do ano passado e de 0,9% versus o 1T21. A aceleração é explicada por melhorias nos desempenhos tanto do pré-pago quanto do pós-pago e também por uma base comparativa A/A mais favorável. No acumulado de 2021, a RSM apresentou aumento de 5,6% A/A.

Detalhando o desempenho de cada segmento móvel no segundo trimestre:

- (i) O segmento pré-pago, mantém a trajetória de recuperação gradual observada desde o início do segundo semestre de 2020. Esse crescimento tem como motores: (i) aumento do número de recarregadores, 4,0% A/A, (ii) aumento do ARPU, 11,2% A/A e (iii) redução do *churn*, 0,9 pp A/A. Assim, **a Receita do Pré-Pago subiu 5,3% A/A**, registrando resultado positivo frente a queda ocorrida no 1T21 (-4,1% A/A).
- (ii) No segmento pós-pago mantemos o foco na abordagem de valor com ênfase na gestão do *churn*, de portfólio de oferta e do ARPU. Em maio, tivemos reajuste parcial de preços dos planos Controle que contribuíram de forma positiva para essa linha. **A Receita com Clientes Pós-Pagos teve uma alta de 8,9% A/A no trimestre**, aumentando o ritmo de crescimento se comparada ao avanço registrado no 1T21 (+3,9% A/A).

Receita do Pós-pago
(A/A)



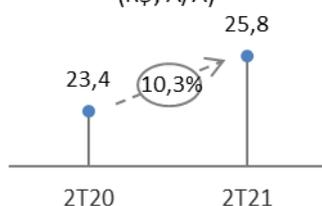
Receita do Pré-pago
(A/A)



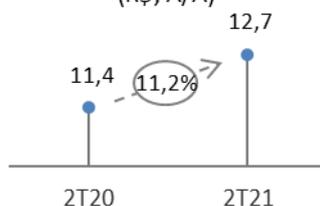
O ARPU (Receita Média Mensal Por Usuário) continua sendo o motor de crescimento da RSM. **O indicador consolidado do móvel registrou crescimento de 10,3% A/A e atingiu R\$ 25,8**, refletindo o êxito da TIM no processo contínuo de monetizar sua base de clientes através das migrações para planos de maior valor tanto no pré-pago quanto no pós-pago.

Da mesma forma, o ARPU dos segmentos, que exclui a linha de Outras Receitas Móveis e da Plataforma de Clientes, também apresentou evolução consistente, com **alta de 11,2% A/A no pré-pago e expansão de 5,6% A/A no pós-pago humano (ex-M2M)**, corroborando com a estratégia de Volume para Valor adotada pela Companhia.

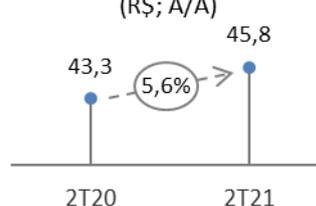
ARPU Móvel
(R\$; A/A)



ARPU Pré-pago
(R\$; A/A)



ARPU Pós-pago
Humano
(R\$; A/A)



A Receita de Interconexão (ITX) registrou queda de 5,8% A/A no 2T21, refletindo um menor tráfego entrante no período. Além disso essa linha foi afetada também pela base comparativa, uma vez que no 2T20 o tráfego apresentou forte crescimento ocasionado pelas restrições sociais causadas pela pandemia. **A incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços atingiu 2,6% no trimestre.** No 6M21, essa linha apresentou aumento de 6,6% 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\$ 29 milhões no 2T21, sendo R\$ 20 milhões gerados por Serviços Financeiros, e R\$ 9 milhões oriundos de Publicidade Móvel. No acumulado do ano, a Receita de Plataforma de Clientes somou R\$ 46 milhões, com R\$ 30 milhões vindos de Serviços Financeiros e R\$ 16 milhões de Publicidade Móvel.

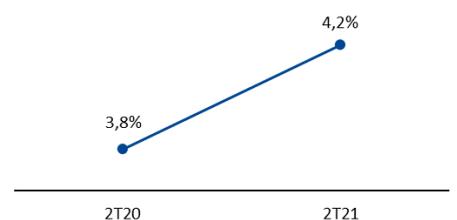
A linha de Outras Receitas registrou um incremento de 16,8% A/A no 2T21, explicado majoritariamente pelo crescimento na receita gerada por contratos de compartilhamento e *swap* de rede, em linha com a estratégia da Companhia de ampliação da infraestrutura de transporte em fibra (*backbone* e *backhaul*) com maior eficiência na alocação de recursos (Capex e Opex). No 6M21, essa linha teve crescimento de 13,4% A/A.

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

A Receita do Serviço Fixo totalizou R\$ 283 milhões neste trimestre, um aumento de 11,1% quando comparada ao 2T20.

A TIM Live continua sendo o principal elemento para essa performance que avançou **21,0% A/A no 2T21) representando aproximadamente** 63% da receita de serviço fixo. Os demais serviços do segmento fixo, por sua vez, recuaram 2,6% A/A.

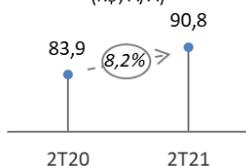
Participação Live na Receita de Serviços



No 6M21, a Receita do Serviço Fixo totalizou R\$ 564 milhões, alta de 11,6% A/A. Já as receitas vindas da TIM Live registraram crescimento de 20,7% A/A, acompanhando a evolução da cobertura da ultra banda-larga, que ao final do período, atingiu 28 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 8,2% A/A no trimestre. 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	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
R\$ milhões								
Custos Reportados da Operação	(2.320)	(2.003)	15,8%	(2.319)	0,0%	(4.639)	(4.287)	8,2%
Custos Normalizados* da Operação	(2.306)	(2.003)	15,1%	(2.319)	-0,6%	(4.625)	(4.284)	8,0%
Pessoal	(260)	(237)	9,9%	(277)	-6,1%	(538)	(494)	8,9%
Comercialização	(749)	(640)	16,9%	(815)	-8,1%	(1.564)	(1.442)	8,4%
Rede e Interconexão	(685)	(671)	2,1%	(720)	-4,9%	(1.405)	(1.298)	8,2%
Gerais e Administrativos	(174)	(131)	32,5%	(167)	3,8%	(341)	(289)	18,0%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(183)	(82)	123,1%	(146)	25,9%	(329)	(241)	36,5%
Provisão para Devedores Duvidosos	(161)	(159)	1,1%	(123)	30,0%	(284)	(347)	-18,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(94)	(82)	13,8%	(70)	33,1%	(164)	(172)	-4,7%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(2.123)	(1.921)	10,5%	(2.174)	-2,4%	(4.296)	(4.043)	6,3%

*Custos da Operação normalizados por serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 13,7 milhões no 2T21) e por ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres (+R\$ 2,6 milhões no 1T20).

Os Custos e Despesas Operacionais Reportados totalizaram R\$ 2.320 milhões no 2T21 (+15,8% A/A). Neste trimestre, essa linha foi impactada por despesas não recorrentes – no valor de R\$ 13,7 milhões, referente a serviços jurídicos e administrativos especializados associados aos projetos de aquisição/reestruturação dos ativos da Oi e FiberCo. O comparativo é afetado modestamente por efeitos não recorrentes contabilizados no 1T20 – no valor de R\$ 2,6 milhões – relacionados aos ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres.

No 2T21, os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 2.306 milhões, +15,1% A/A. Esta performance reflete o retorno de custos variáveis e fixos associados à retomada mais intensa das atividades comerciais, principalmente nas linhas de Comercialização e Custo de Mercadorias Vendidas, sobretudo considerando a base de comparação, já que o 2T20 foi o trimestre mais impactado pela redução da atividade econômica em meio a pandemia. **No comparativo T/T, os Custos e Despesas Normalizados tiveram queda de 0,6%.**



Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas:

Custos com Pessoal apresentaram alta de 9,9% A/A no 2T21. Tal performance foi influenciada, principalmente, pela retomada das despesas com o pessoal comercial frente a reabertura dos canais de venda. Na comparação com o 1T21 o custo com pessoal apresentou queda de 6,1%, explicada pela diminuição dos gastos relacionados a contingências trabalhistas de natureza previdenciária. No 6M21, a linha acumula alta de 8,9% A/A, também impactada pela retomada das despesas com o pessoal comercial e efeitos orgânicos, como inflação sobre salários e benefícios.

A linha de Comercialização e Publicidade teve alta de 16,9% A/A no 2T21, impactada principalmente pela atividade comercial mais intensa comparada ao mesmo período de 2020. As linhas de custo que levaram a esse aumento foram: (i) despesas com propaganda e publicidade, explicada pelo lançamento das campanhas de dia das mães, novas campanhas do pré-pago e do Comitê Olímpico Brasileiro;

e (ii) comissões sobre venda. O custo com comercialização e publicidade, apresentou, ainda, redução de 8,1% T/T, explicado pela (i) menor despesas com propaganda e publicidade na comparação do o 1T21; e (ii) queda das despesas com Fistel. Nos 6M21, a linha acumula alta de 8,4% A/A, impactada, principalmente, por maiores despesas com propaganda e publicidade.

O grupo de Rede e Interconexão apresentou alta de 2,1% A/A no 2T21, influenciado pela elevação nos custos com contratos de compartilhamento de infraestrutura e manutenção, compensados pela redução de custos no grupo de interconexão que, apesar do aumento na tarifa de terminação móvel (VU-M), registrou um menor tráfego. Nos 6M21, o grupo Rede e Interconexão acumula alta de 8,2%, em decorrência de maiores custos com contratos de compartilhamento de infraestrutura e pelo aumento na tarifa de terminação móvel (VU-M) em fevereiro de 2021.

Despesas Gerais e Administrativas¹ (G&A) Normalizadas subiram 32,5% A/A no trimestre. Esta alta é explicada, principalmente, por: maiores despesas com serviços de manutenção, em decorrência da migração da infraestrutura de TI para a Cloud, e por serviços especializados com consultorias para projetos estratégicos. Comparada ao 1T21, a linha de G&A apresentou aumento de 3,8% em decorrência do aumento de serviços especializados conforme anteriormente citado.

O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) totalizou R\$ 183 milhões no 2T21 (+123,1% A/A), acompanhando o aumento da Receita de Produtos, ocasionada pelo maior volume de aparelhos vendidos, sendo beneficiada também pela fraca base de comparação registrada no 2T20. Na comparação T/T, essa linha apresentou aumento de 25,9% pelos mesmos motivos citados acima.

No 2T21, as Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) apresentaram ligeiro aumento de 1,1% A/A. No trimestre, a PDD foi impactada principalmente por reconhecimento da PDD com um cliente de *wholesale*. **Em valor absoluto, a PDD totalizou R\$ 161 milhões e representou 2,60% da Receita Bruta da TIM.**

Outras Despesas Operacionais registraram aumento de 13,8% A/A no 2T21, explicada por maiores despesas relacionadas a contingências de natureza trabalhista e maior provisionamento para processos tributários. A participação desta linha sobre o Opex total normalizado ficou em 4,1% no 2T21 (frente a 4,1% no 2T20).

Os Custos de Aquisição de Clientes (SAC = subsídio + comissionamento + despesas de publicidade) totalizaram R\$ 58,0 por adição bruta no 2T21, um incremento de 63,5% A/A, impactados por maiores custos de comercialização e publicidade.

2,2
Meses de
payback

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

¹ A linha de Despesas Gerais e Administrativas teve um impacto não-recorrente positivo (+R\$ 13,7 milhões) no 2T21 referente a serviços jurídicos e administrativos especializados.

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
R\$ milhões								
EBITDA Normalizado*	2.101	1.984	5,9%	2.020	4,0%	4.121	3.918	5,2%
Margem EBITDA Normalizada*	47,7%	49,8%	-2,1p.p.	46,6%	1,1p.p.	47,1%	47,8%	-0,6p.p.
Depreciação & Amortização	(1.424)	(1.349)	5,5%	(1.428)	-0,3%	(2.852)	(2.758)	3,4%
Depreciação	(989)	(881)	12,2%	(980)	0,9%	(1.969)	(1.816)	8,4%
Amortização	(435)	(468)	-7,0%	(448)	-2,8%	(883)	(942)	-6,2%
EBIT Normalizado*	677	635	6,6%	592	14,3%	1.269	1.160	9,4%
Margem EBIT Normalizada*	15,4%	15,9%	-0,6p.p.	13,7%	1,7p.p.	14,5%	14,1%	0,4p.p.
Resultado Financeiro Líquido Normalizado	(36)	(268)	-86,5%	(225)	-83,9%	(262)	(519)	-49,6%
Despesas financeiras	(392)	(319)	22,8%	(293)	34,0%	(685)	(639)	7,1%
Receitas financeiras	360	56	543,6%	67	439,6%	426	117	263,6%
Variações cambiais, líquidas	(4)	(4)	-12,2%	1	n.a.	(3)	3	n.a.
Lucro antes dos impostos Normalizado*	641	367	74,6%	367	74,5%	1.008	641	55,7%
Imposto de renda e cont. social Normalizado*	41	(100)	n.a.	(90)	n.a.	(50)	(198)	-74,9%
Lucro Líquido Normalizado*	681	267	154,7%	277	146,0%	958	443	116,4%
Total de Itens Normalizados	(9)	-	n.a.	-	n.a.	(9)	(3)	248,5%
EBITDA Reportado	2.087	1.984	5,2%	2.020	3,3%	4.108	3.916	4,9%
Margem EBITDA Reportada	47,4%	49,8%	-2,4p.p.	46,6%	0,8p.p.	47,0%	47,7%	-0,8p.p.
EBIT	663	635	4,5%	592	12,0%	1.256	1.158	8,5%
Margem EBIT	15,1%	15,9%	-0,9p.p.	13,7%	1,4p.p.	14,4%	14,1%	0,2p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(36)	(268)	-86,5%	(225)	-83,9%	(262)	(519)	-49,6%
Lucro antes dos impostos	627	367	70,8%	367	70,7%	994	638	55,7%
Imposto de renda e cont. social	45	(100)	n.a.	(90)	n.a.	(45)	(198)	-77,2%
Lucro Líquido	672	267	151,3%	277	142,8%	949	440	115,6%

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por crédito fiscal (-R\$ 4,6 milhões no 2T21).

EBITDA² (LAJIDA – Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização)

O EBITDA Normalizado² do 2T21 totalizou R\$ 2.101 milhões, registrando um aumento de 5,9% A/A. As principais alavancas para este desempenho foram: (i) o sólido crescimento da Receita de Serviços Móveis, com contribuições positivas tanto no Pré-Pago quanto no Pós-Pago; e (ii) a manutenção do crescimento da Receita de Serviços Fixos, refletindo o desempenho consistente da TIM Live.

Com o resultado do 2T21, a TIM registra 20 trimestres com crescimento positivo de EBITDA, demonstrando a consistência de sua estratégia e o compromisso com a rentabilidade do negócio.

A Margem EBITDA Normalizada² atingiu 47,7%, o que se traduz em uma retração de 2,1 p.p. em comparação com o 2T20. Esta performance foi influenciada pelo atual momento de reabertura da economia, no qual os custos fixos e variáveis da operação foram, em sua maioria, retomados com a retomada gradual das atividades comerciais ao longo do trimestre, após novas medidas de isolamento social aplicadas em algumas regiões do país.

No 6M21, o EBITDA Normalizado cresceu 5,2% A/A e a Margem EBITDA Normalizada alcançou 47,1% (-0,6 p.p.), em função, principalmente, dos motivos explicados acima.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

No 2T21, D&A registrou uma alta de 5,5% 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. No 6M21, D&A apresentou crescimento de 3,4% A/A, explicado pelas mesmas razões que influenciaram o 2T21.

² EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e Despesas Operacionais.

O EBIT Normalizado³ do 2T21 subiu 6,6% A/A, refletindo o maior crescimento do EBITDA, em parte afetado pelo aumento do D&A. A Margem EBIT Normalizada fechou o trimestre em 15,4%, representando queda de 0,6 p.p. contra o 2T20. No acumulado do ano, o EBIT Normalizado apresentou alta de 9,4% A/A e a Margem EBIT Normalizada atingiu 14,5%, um crescimento de 0,4 p.p.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido do 2T21 foi negativo em R\$ 36 milhões, o que representa uma melhora de R\$ 232 milhões quando comparado ao 2T20. Esta diferença é majoritariamente explicada por:

- (i) Maior receita financeira advinda de: (1) impacto positivo relacionado a contabilização com marcação a mercado do 2º *vesting* atingido pela TIM, que dá direito a participação no capital social do Banco C6; e (2) impacto positivo oriundo de atualização monetária referente a reversão da despesa financeira contabilizada ao longo do tempo devido a provisão de Imposto de Renda e Contribuição Social constituída em 2009, em virtude de êxito parcial em processo administrativo relacionado à incorporação das empresas operacionais do Grupo à época, TIM Nordeste pela TIM Celular (Nota Explicativa 33 no ITR);
- (ii) Apesar de uma maior despesa financeira com: (1) maior volume de juros sobre impostos relacionados ao não pagamento do TFF; e (2) maiores perdas com juros de *hedge* passivos.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

No 2T21, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Reportados totalizaram um montante de R\$ 45 milhões frente a -R\$ 100 milhões do 2T20, melhora gerada, principalmente, por uma base comparativa beneficiada pela declaração de JSCP no 2T21 e pelo impacto positivo da reversão de provisão de IR/CSLL constituída em 2009, em virtude de êxito parcial em processo administrativo relacionado à incorporação das empresas operacionais TIM Nordeste pela TIM Celular, mencionados anteriormente. Na visão Normalizada, o IR/CSLL totalizou R\$ 41 milhões em comparação ao -R\$ 100 milhões registrados no mesmo período do ano passado, variação explicada pelos mesmos motivos apresentados acima.

No 2T21, a alíquota efetiva ficou em 6,3% vs. -27,1% no 2T20 (na visão Normalizada). No 6M21, a alíquota efetiva foi de -4,9% vs. -30,9% do 6M20 na visão normalizada, explicada pelos mesmos motivos do 2T21, além da maior utilização de benefícios fiscais no 6M21.

LUCRO LÍQUIDO⁴

No 2T21, **o Lucro Líquido Normalizado⁴ apresentou alta de 154,7% frente ao 2T20, totalizando R\$ 681 milhões.** O Lucro por Ação (LPA) Normalizado do trimestre foi de R\$ 0,28 ante os R\$ 0,11 do 2T20. No 6M21, o Lucro Líquido Normalizado totalizou R\$ 958 milhões, apresentando alta de 116,4% A/A.

³ EBIT normalizado conforme itens apontados na seção de Custos e Despesas Operacionais.

⁴ Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Custos e Despesas Operacionais.

FLUXO DE CAIXA, DÍVIDA E CAPEX

DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	% T/T	6M21	6M20	% A/A
R\$ milhões								
EBITDA Normalizado*	2.101	1.984	5,9%	2.020	4,0%	4.121	3.918	5,2%
Capex	(906)	(673)	34,5%	(1.324)	-31,6%	(2.230)	(1.577)	41,4%
EBITDA - Capex	1.195	1.311	-8,8%	696	71,7%	1.892	2.341	-19,2%
Δ Capital de Giro	40	279	-85,5%	(74)	n.a.	(34)	(1.146)	-97,1%
Itens operacionais não recorrentes	(14)	-	n.a.	-	n.a.	(14)	(3)	428,1%
Fluxo de Caixa Operacional	1.222	1.589	-23,1%	622	96,5%	1.844	1.192	54,8%

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20).

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL) do 2T21 foi positivo em R\$ 1.222 milhões, uma queda de R\$ 367 milhões em relação ao valor de R\$ 1.589 milhões registrado no 2T20. Este resultado reflete um aumento do Capex. Vale ressaltar também o impacto positivo no 2T20 gerado pela postergação do pagamento da parcela do Fistel referente ao Condecine – que também contribuiu para a queda do FCOL no comparativo anual.

No 2T21, o EBITDA-Capex ficou em R\$ 1.195 milhões, uma queda de 8,8% A/A, levando o EBITDA-Capex sobre a Receita Líquida para 27,1% (versus 32,9% no 2T20).

Fazendo um exercício para excluir os efeitos dos arrendamentos desses indicadores, o EBITDA do 2T21 foi recalculado considerando o impacto dos contratos de *leasing* sobre as despesas operacionais. Assim, o EBITDA-AL (*After Lease*) do trimestre ficaria em R\$ 1.615 milhões (+3,5% A/A) e o EBITDA-AL menos Capex somaria R\$ 709 milhões (-20,0% A/A).

CAPEX

O Capex totalizou R\$ 906 milhões no 2T21, um crescimento de 34,5% comparado ao 2T20, explicado principalmente pela base comparativa que foi impactada pela reavaliação dos projetos com o isolamento social. Além disso, a empresa segue avançando na preparação da infraestrutura para integração dos ativos móveis da Oi.

Os investimentos continuam sendo destinados à infraestrutura (88% do total), principalmente a projetos de TI, tecnologia 4G através do 700MHZ, rede de transporte e expansão do FTTH (que recebeu aproximadamente 15,7% do total dos investimentos realizados no 2T21).

VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

A Variação do Capital de Giro foi positiva em R\$ 40 milhões, comparado a um resultado positivo de R\$ 279 milhões no 2T20, explicada principalmente pelo pagamento do Condecine 2021 no mês de abril.

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\$ 790 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. Nos 6M21, houve o pagamento parcial das taxas de cerca de R\$ 300 milhões referentes à CFRP e Condecine. O valor remanescente de R\$ 480 milhões, relativo ao Fistel (TFF) de 2021, segue em suspenso sem data definida para pagamento (Nota Explicativa 22 no ITR).

DÍVIDA E CAIXA

A Dívida Bruta do 2T21 ficou em R\$ 12.307 milhões, um crescimento de R\$ 1.950 milhões A/A. O saldo atual inclui (i) o reconhecimento de *leasing* no valor total de R\$ 8.186 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\$ 4.226 milhões e (iii) a posição de derivativos⁵ de *hedge* no valor de R\$ 104 milhões (reduzindo a dívida bruta).

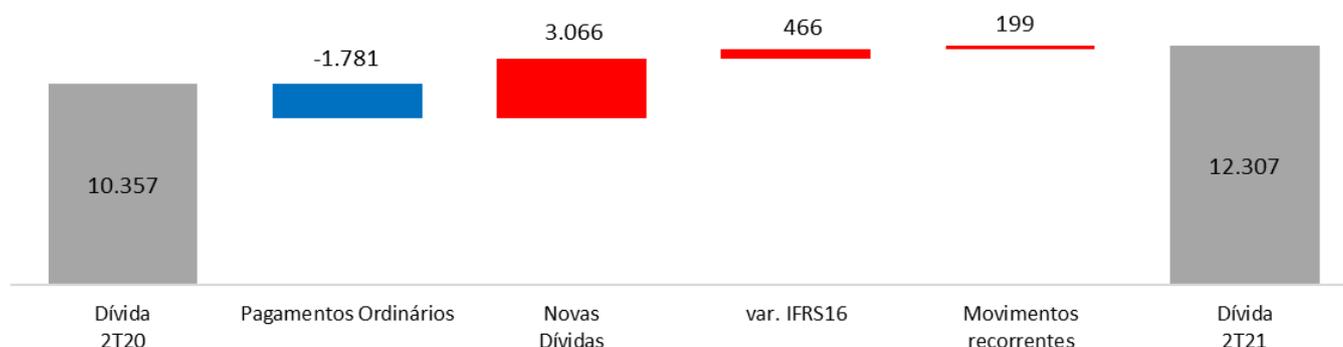
Ao fim do 2T21, o montante de financiamentos (*pós-hedge*) totalizou R\$ 4.122 milhões, sendo compostos por contratos com bancos privados estrangeiros e totalmente protegidos por *hedge* para moeda local. **O custo médio da dívida excluindo os *leasings* foi de 4,3% a.a. no trimestre**, uma elevação quando comparado ao custo de 3,4% a.a. do 2T20.

Em março de 2021, o Conselho de Administração da TIM aprovou o plano de financiamento da Companhia. A estratégia financeira aprovada consiste na contratação de empréstimos externos em moeda nacional ou estrangeira – com cobertura cambial – 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.

Como parte do projeto acima, em junho, a Companhia concluiu a liquidação da 2ª emissão de debentures no montante total de R\$ 1,6 bilhão, com vencimento em junho de 2028. Essa é a primeira oferta de debentures da história da Companhia a considerar aspectos ESG em sua emissão, gerando benefícios para sociedade e para o meio ambiente e corroborando com os objetivos do Plano Estratégico da Companhia. O custo da dívida é de IPCA +4,1682% a.a., sujeito à reajustes contratuais (*step-down*) que podem alcançar uma redução de 0,25% a.a. caso as metas ESG sejam cumpridas. No mesmo momento, a Companhia também contratou um *swap* para proteção integral dos riscos de taxas de juros, cujo a taxa final foi de CDI+0,95%. Os recursos líquidos resultantes dessa emissão serão destinados ao financiamento de projetos de implantação, ampliação e modernização de redes fixa e móvel em diferentes tecnologias, incluindo 5G, com intuito de a TIM se diferenciar em qualidade e disponibilidade de serviços.

Movimentos na Dívida



⁵ A posição de derivativos exclui o bônus de subscrição no capital do Banco C6, conforme Nota Explicativa número 37 do ITR da TIM S.A.

No final do trimestre, as posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 7.125 milhões, registrando crescimento de R\$ 3.824 milhões A/A.

O rendimento financeiro médio foi de 3,9% a.a., no 2T21, apresentando um crescimento frente ao valor de 2,9% a.a. do 2T20, refletindo uma melhor alocação dos recursos e os últimos aumentos observados da taxa Selic.

No 2T21, a Dívida Líquida totalizou R\$ 5.183 milhões, redução de R\$ 1.874 milhões comparada ao mesmo período do ano anterior, quando a dívida líquida foi de R\$ 7.057 milhões. Esta queda é explicada por uma geração de caixa mais forte durante o primeiro semestre de 2021. A Dívida Líquida excluindo os efeitos dos arrendamentos, Dívida Líquida-AL, somaria -R\$ 3.003 milhões, ou seja, "caixa líquido" com uma melhora de R\$ 2.383 milhões versus o mesmo período do ano passado.

A relação Dívida Líquida/EBITDA ficou em 0,60x no trimestre. Desconsiderando os *leasings* financeiros, a relação Dívida Líquida-AL/EBITDA-AL ficou em -0,44x no 2T21, comparada aos -0,09x do 2T20.

EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES

PARCERIA ENTRE TIM E COGNA

No dia 7 de julho, a TIM S.A. informou aos seus acionistas, ao mercado em geral e a outras partes interessadas que, juntamente com a Anhanguera Educacional Participações S.A. ("AESAPAR"), uma subsidiária da Cogna Educação S.A ("Cogna"), em conjunto denominadas "Parceiras", concluíram as negociações referentes a uma parceria estratégica ("Parceria") com o objetivo de desenvolver ofertas combinadas com benefícios especiais visando o acesso à educação a distância através da plataforma Ampli.

As Parceiras destacaram o caráter inovador do acordo que celebraram, ao juntar uma plataforma digital de ensino desenvolvida em conceito *mobile-first*, com a maior infraestrutura 4G do Brasil. Esta é uma poderosa combinação que vai ampliar e incentivar o acesso a cursos universitários e livres a todos os clientes da TIM. Essa abordagem oferece grande potencial de geração de valor para ambas as empresas por meio do crescimento da base de clientes e aumento de receitas.

A Parceria se encaixa na estratégia de Plataforma de Clientes que vem sendo trabalhada pela Companhia desde 2020. Esta estratégia busca a monetização dos ativos que a TIM detém como operadora de telefonia móvel através de parcerias estratégicas que criem valor para nossos clientes e para a própria empresa.

Este acordo não cria uma *joint venture* e, portanto, a TIM mantém a independência de suas operações. Por meio de um mecanismo de remuneração baseado em objetivos e a depender da evolução dos resultados da parceria, a TIM se tornará sócia minoritária da AESAPAR em uma nova empresa a ser criada como consequência da separação de ativos da plataforma Ampli ("Ampli Co"). A constituição e operação da Ampli Co será submetida pela AESAPAR às autoridades competentes, em especial ao Ministério da Educação (MEC).

A participação da TIM na Ampli Co pode atingir até 30% do seu capital e a subscrição das ações deverá ser previamente aprovada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE. No plano definido, há a expectativa de a Ampli Co buscar no futuro um IPO (*Initial Public Offering*).

DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	51.341	52.031	-1,3%	51.728	-0,7%	51.341	52.031	-1,3%
Pré-Pago	29.185	30.713	-5,0%	29.509	-1,1%	29.185	30.713	-5,0%
Pós-Pago	22.156	21.318	3,9%	22.219	-0,3%	22.156	21.318	3,9%
Pós-Pago Humano	18.150	17.457	4,0%	18.279	-0,7%	18.150	17.457	4,0%
Base de Usuários 4G ('000)	44.357	39.275	12,9%	43.971	0,9%	44.357	39.275	12,9%
Market share*	21,1%	23,1%	-2,0p.p.	21,5%	-0,4p.p.	21,1%	23,1%	-2,0p.p.
Pré-Pago*	25,0%	27,0%	-2,0p.p.	25,4%	-0,4p.p.	25,0%	27,0%	-2,0p.p.
Pós-Pago*	17,6%	19,1%	-1,6p.p.	17,9%	-0,3p.p.	17,6%	19,1%	-1,6p.p.
Pós-Pago Humano*	19,0%	20,4%	-1,4p.p.	19,4%	-0,4p.p.	19,0%	20,4%	-1,4p.p.
Adições Líquidas ('000)	(387)	(794)	-51,2%	296	n.a.	(92)	(2.415)	-96,2%
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	837	1.037	-19,3%	887	-5,7%	837	1.037	-19,3%
Base de Clientes TIM Live ('000)	666	606	10,0%	662	0,7%	666	606	10,0%

*Os dados de 2T21 e 6M21 são referentes a posição ao final de maio de 2021.

SEGMENTO MÓVEL:

MERCADO GERAL⁶

O mercado móvel registrou um crescimento de 8,2% A/A no 2T21, 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 15,7 milhões de acessos, sendo 66% deste volume linhas humanas. O pré-pago apresentou 2,8 milhões de novos acessos.

TIM

A TIM encerrou o 2T21 com um total de 51,3 milhões de acessos, registrando leve queda de 1,3% no período.

Mix de Pós-Pago na Base

(% sobre a Base Total de Usuários)



A base pós-pago totalizou 22,2 milhões de acessos (+3,9% A/A) no 2T21, sendo 81,9% deste total de linhas pós-pago humano. No período, o mix do segmento da base total foi de 43,2%, +2,2 p.p. A/A.

Ao final do trimestre, **o pós-pago humano registrava uma base de 18,2 milhões acessos (+4,0% A/A)**, com adições líquidas de 694 mil acessos nos últimos 12 meses. A taxa de desconexão mensal mantém nos patamares mais baixos (3,0% no 2T21), como registrado nos últimos trimestres.

A base de M2M atingiu 4,0 milhões acessos (+3,7% A/A) no trimestre. Nos últimos 12 meses, as adições líquidas acumularam 144 mil acessos.

No 2T21, a base pré-paga possuía 29,2 milhões de acessos, uma queda de 5,0% A/A. A base acumulou volume de desconexões inferior aos períodos anteriores, 1,5 milhão nos últimos 12 meses. O segmento ainda sofreu com impacto das medidas de restrição em algumas localidades durante o trimestre.

⁶ Os dados de 2T21 são referentes a posição ao final de maio de 2021.



Deezer GO nos planos pré-pagos

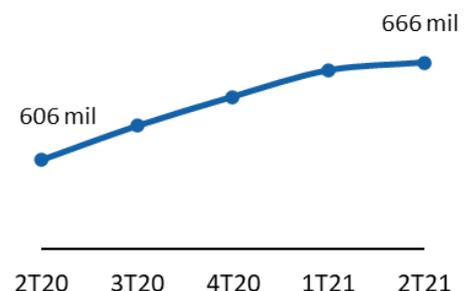
No 2T21, a TIM mais uma vez reforçou seu compromisso de entregar a melhor experiência para seus clientes e passou a disponibilizar o serviço Deezer GO gratuitamente nos planos pré-pagos. Um grande diferencial competitivo para a Companhia que é primeira operadora do mundo a contar com essa versão do produto e a incluir serviços de streaming de música em planos pré-pago.

A base 4G fechou o trimestre com 44,4 milhões de acessos, acelerando novamente o ritmo e retornando ao patamar de dois dígitos de crescimento (+12,9% A/A). O mix de aparelhos 4G na base total de acessos humanos atingiu seu maior nível histórico, 94% (+12,2 p.p. A/A).

SEGMENTO FIXO:

A TIM Live apresentou uma base de 666 mil conexões no 2T21, mantendo a velocidade de crescimento acelerado (+10,0% A/A). Nos últimos 12 meses, as adições líquidas do serviço atingiram 61 mil acessos, sendo os planos com velocidades acima de 200 mbps os responsáveis pela dinâmica de expansão do período. Os planos de maior valor, com velocidades acima de 100 mbps, atingiram 55% de participação na base total. O segmento foi impactado negativamente no trimestre pela pandemia do COVID-19, principalmente em abril até a retomada do auxílio emergencial.

Evolução de Clientes TIM Live
(# usuários)



O *rollout* da rede continuou acelerado, priorizando a consolidação dos clusters já ativos. Dessa forma, o total de *homes passed* cresceu 38,3% A/A, com o total de localidades aumentando na comparação com o último trimestre (28 cidades e 7 regiões administrativas do DF).



TIM Live lança novos planos com até 600 Mega

No 2T21, a TIM Live passou a contar com duas novas opções de velocidades da TIM Live Ultrafibra, 500 e 600 Mega, ampliando o portfólio de ofertas de internet residencial banda larga em todas as cidades brasileiras atendidas pela TIM Live. As novas ofertas contam ainda com dois serviços de streaming de vídeo disponíveis no país: Netflix e Paramount+. Essas ofertas buscam transformar a experiência do cliente na sua casa e potencializar ainda mais o poder de navegação da TIM Live Ultrafibra.

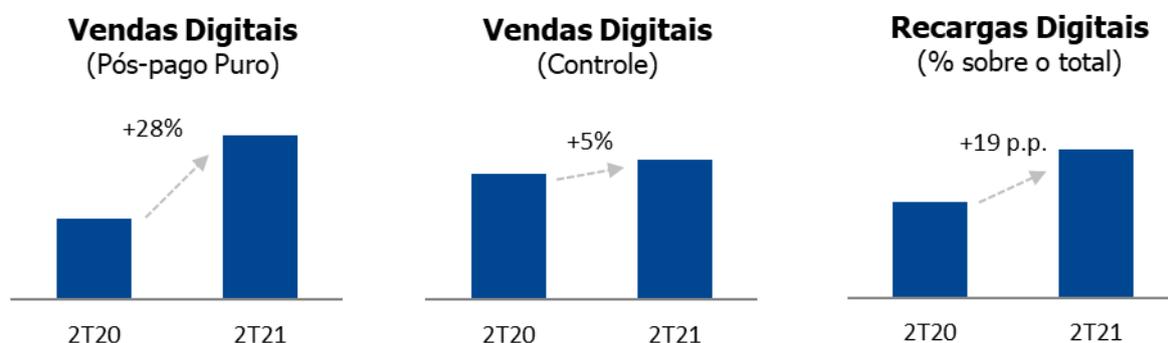
QUALIDADE E REDE

QUALIDADE E EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

No segundo trimestre de 2021, a TIM mais uma vez reforçou seu compromisso de entregar a melhor experiência para seus clientes com base na sua estratégia de **transformação digital**. Com os impactos da pandemia de COVID-19 sendo revertidos, as diversas ações tomadas pela Companhia para garantir a qualidade e disponibilidade de seus serviços e constante evolução de sua rede têm gerado resultados consistentes.

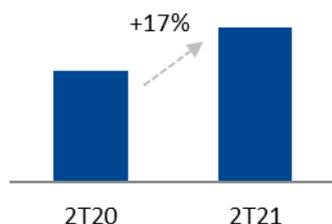
Esses resultados foram possíveis, principalmente, pelas iniciativas adotadas pela Companhia ao longo dos anos que buscaram fortalecer nosso posicionamento e trazer diferenciação, com o objetivo de proporcionar um maior empoderamento e satisfação ao cliente através de uma experiência superior. Essa estratégia corrobora com o propósito da TIM 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 2T21, as vendas através dos canais digitais mostraram resultados consistentes: aquisições no segmento de pós-pago puro tiveram crescimento de 28,2% A/A, enquanto no Controle *consumer* o aumento foi de 4,8% A/A. Adicionalmente, o mix de recargas digitais manteve aceleração (+18,7 p.p em comparação ao 2T20).

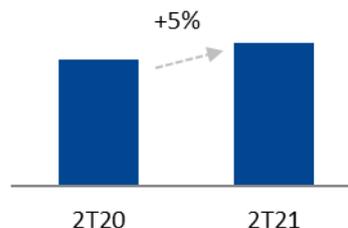


Da mesma forma, os mecanismos digitais de faturamento e pagamento mantiveram ritmo de evolução ao longo do 2T21. As faturas entregues através desses canais cresceram em 16,7% A/A, registrando uma penetração na base de 78,2% (+8,5 p.p. A/A). Enquanto isso, o total de clientes pagando via meios digitais cresceu 4,6% A/A em comparação ao mesmo período no ano anterior, levando a uma penetração de 76,7% (+3,8 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.

E-Faturamento
(# de faturas entregues)

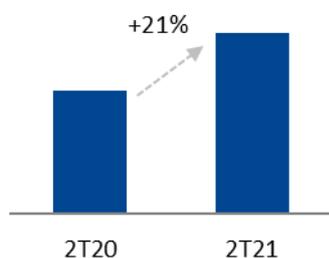


E-Pagamento
(# de acessos com pagamentos digitais)

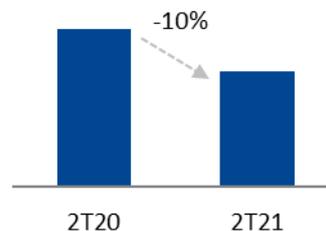


A qualidade nos processos de *caring* de clientes continuam a ser fator de grande importância na mentalidade da Companhia, em sua busca constante por eficiência. Nesse sentido, os mecanismos desenvolvidos para simplificar o autoatendimento seguem demonstrando resultados positivos. No trimestre, o Meu TIM novamente comprova ser uma ferramenta fundamental para essa simplificação dos processos de atendimento – e proporcionando maior transparência e controle a clientes no momento de gerenciarem seus planos. O crescimento de 20,9% A/A na média mensal dos usuários únicos do *app* no 2T21 atesta que a companhia tem obtido sucesso ao estimular e disponibilizar funcionalidades que são de interesse do cliente através dessa plataforma. Além disso, a queda de 9,8% A/A nas interações via atendimento humano também reforçam a importância desse canal, reduzindo a dependência de comunicação por meio de *call centers*.

MEU TIM
(usuários únicos)



Atendimento Humano
(# interações)



Mais uma iniciativa inovadora explorada pela Companhia tem sido o uso de inteligência artificial na central de relacionamento. O uso dessa tecnologia cognitiva transformou o atendimento automático da TIM numa nova experiência para o cliente, mais personalizada, diversificada e ágil. Através dessa nova abordagem que combina voz em linguagem natural, jornadas conforme contexto do cliente, análise de sentimento e curadoria, as necessidades dos consumidores são detectadas de forma preditiva e automática, gerando soluções e medidas corretivas para o cliente. **Desde a implementação em 2020, mais de 44 milhões de chamadas já passaram pela URA Cognitiva, sendo 10 milhões apenas no segundo trimestre de 2021.** A expectativa é potencializar ainda mais o uso cognitivo através da disponibilização de novos serviços, além do uso 100% cognitivo para clientes Banda Larga e Pós *Concierge*. Com isso, a expectativa é de atingirmos 47 milhões de atendimentos cognitivos até o final do ano.

EVOLUÇÃO DA REDE

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.

Com isso, o **Capex alocado em projetos de infraestrutura (Rede + TI) foi de aproximadamente 90% do total**, com a utilização de ferramentas analíticas garantindo a alocação destes recursos de forma eficiente. Entre as iniciativas mais importantes 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:

- Antecipação de entrega das metas do TAC (Termo de Ajustamento de Conduta) referentes a 2021;
- Instalação de múltiplos data centers buscando melhorar a experiência, sendo 14 DCC (Data Center Core) e 20 DCE (Data Center Edge) – total de 34 ao final do 2T21;
- Expansão da **cobertura 4.5G para 1.493 cidades no 2T21**;
- Expansão do uso do **4G na frequência de 700MHz, presente em 3.608 municípios ao final do ano**;
- Expansão do **VoLTE, disponibilizado para 4.262 cidades**;
- Ampliação do **refarming da frequência de 2,1 GHz no 4G, atingindo 343 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 **224 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 3.656 municípios ao final do 2T21**, possibilitando a criação de soluções IoT não apenas nas grandes cidades, mas também nos municípios mais afastados das capitais.

DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
Cidades 4G	4.277	3.517	21,6%	4.121	3,8%	4.277	3.517	21,6%
das quais 700 Mhz habilitadas	3.608	2.640	36,7%	3.468	4,0%	3.608	2.640	36,7%
das quais VoLTE habilitadas	4.262	3.495	21,9%	4.086	4,3%	4.262	3.495	21,9%
População Urbana Coberta (4G)	96%	94%	2,0p.p.	96%	n.a.	96%	94%	2,0p.p.
das quais 700 Mhz habilitadas	92%	85%	7,0p.p.	92%	n.a.	92%	85%	7,0p.p.
das quais VoLTE habilitadas	95%	93%	2,0p.p.	95%	n.a.	95%	93%	2,0p.p.
Cidades 3G	3.891	3.287	18,4%	3.821	1,8%	3.891	3.287	18,4%
População Urbana Coberta (3G)	94%	92%	2,0p.p.	93%	n.a.	94%	92%	2,0p.p.

Novamente, a **TIM garante sua liderança em cobertura 4G, atingindo 4.277 cidades ou 96% da população urbana cobertos**. Assim, a Companhia segue em sua missão de proporcionar a melhor cobertura 4G para todos os municípios do Brasil. Adicionalmente, o crescimento de 23% 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. Esse crescimento viabilizou que o tráfego de dados no 4G

atingisse novamente alto nível neste trimestre, representando 91% do volume total de dados (+4 p.p. no A/A)

A cobertura na banda larga fixa também seguiu em constante expansão ao longo do trimestre, superando ao final de junho 3,8 milhões de *homes passed* em FTTH, enquanto o FTTC alcançou 3,5 milhões, representando assim um total de 6,6 milhões de *homes passed*. No trimestre, o FTTH também iniciou atividades comerciais na cidade de Taboão da Serra (SP) e na região de Gama no Distrito Federal. Com isso, ao todo, a tecnologia de BL da TIM (FTTH + FTTC)⁷ está presente em 30 cidades mais 7 regiões administrativas do DF.

Na infraestrutura de transporte, a TIM atingiu **aproximadamente 111 mil km com a fibra ótica** para backbone e backhaul, um avanço de 6,6% A/A, e no projeto FTTCity chegou a 1.068 cidades. Esta evolução continua a suportar o aumento de tráfego tanto nos serviços do Móvel quanto do Fixo.

Por fim, com um **alcance de 1.739 *Biosites* ativos ao final do 2T21**, 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.

⁷ (+) 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), Taguatinga (DF), Samambaia (DF), Ceilândia (DF), Águas Claras (DF), Guará (DF) e Candangolândia (DF).

ENVIRONMENTAL, SOCIAL & GOVERNANCE

DESTAQUES ESG DO 2º 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:

	HABILITADORES	COMPROMISSOS	METAS		
Environmental Queremos ser verdes	→ 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	→ Carbono neutro (tCO ₂ e, escopos 1 e 2)	-100%	2030	
		→ Ecoeficiência no tráfego de dados* (bit/Joule)	+80%	↑	2025
		→ Energia renovável	NOVO ≥90%	*	
		→ Emissões indiretas* (tCO ₂ e, escopo 2)	-70%		
		→ Reciclagem de resíduos sólidos	NOVO ≥95%	*	
Social Novos recursos são um 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 educação e ST&I (Ciência, Tecnologia e Inovação, na sigla em inglês) → Estendendo o acesso à conectividade 4G a todos os municípios do Brasil	→ Engajamento (por ano)	≥80%	↑	2023
		→ Colaboradores negros	NOVO ≥40%	*	
		→ Mulheres na liderança	NOVO ≥35%	*	
		→ Colaboradores treinados na cultura ESG	≥99%	↑	
		→ Colaboradores treinados em capacidades digitais	+5.000	↑	
		→ Presença 4G	NOVO 100%	*	
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	→ Reclamações de clientes* (órgão regulador)	NOVO -50%	*	2022
		→ ISE, Novo Mercado e Prô-Ética	Manter		
		→ ISO 14001 e ISO 9001	NOVO Manter	*	
		→ ISO 27001 e ISO 37001	Obter		

*Ano base 2019.

ENVIRONMENTAL

- No mês de junho a TIM alcançou a marca de 77,8% de sua matriz energética oriunda de fontes renováveis, com 38 usinas próprias em operação, entre solar, centrais geradoras hidrelétricas (CGHs) e geradores a biogás. O consumo médio de energia renovável no período foi de 75,7%. Até o final de 2021, a expectativa é chegar a 80% de energia renovável.
- Para contribuir com a meta de se tornar carbono neutro até 2030, a TIM criou o projeto *Sky Coverage* que visa priorizar o uso de estruturas simplificadas e energia renovável, como painéis solares, para conectar torres e antenas em áreas remotas do país.
- 1.739 *biosites* estão ativos na rede da TIM. 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.
- 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 do ICDPR-70, Índice CDP Brasil de Resiliência Climática.
- É certificada nas normas ISO 9001, desde 2000 e ISO 14001, desde 2010.

SOCIAL

- A TIM ultrapassou a marca de 4 mil municípios com 4G em todo o Brasil, antecipando em oito meses a meta estabelecida para o final de 2021. Até 2023, a Companhia tem o compromisso de atender 100% dos municípios.
- Primeira operadora de telecom a receber o prêmio internacional 2021 *Diversity in Tech Award*, da GSMA, grupo que reúne mais de mil empresas de telecom do mundo todo. A premiação foi um reconhecimento pelas ações internas e externas da TIM na promoção da diversidade e inclusão
- A TIM se tornou signatária do Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+. Como parte desse novo compromisso, a Companhia também divulgou a criação de um banco de talentos para pessoas LGBTI+ na empresa e a preparação de um programa de capacitação e contratação de pessoas trans.
- Pelo segundo ano consecutivo a TIM patrocinou a #ParadaSPaoVivo, edição virtual da Parada do Orgulho LGBT de São Paulo. Entre as ações realizadas pela Companhia durante o mês de junho para incentivar o diálogo e combater a LGBTfobia, destaca-se a atualização do teclado consciente que já alertava para o uso de termos racistas e passou a incluir também expressões LBGTfóbicas.
- É signatária dos Princípios de Empoderamento das Mulheres (WEP, em inglês) da ONU.
- Aderiu à Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero, iniciativa promovida pelo Instituto Ethos, o Centro de Estudos das Relações de Trabalho e Desigualdades (Ceert) e o *Institute for Human Rights and Business* (IHRB).

GOVERNANCE

- A TIM divulgou seu Relatório ESG referente ao ano de 2020. O documento – anteriormente chamado de Relatório de Sustentabilidade – foi desenvolvido com foco nas práticas ESG da TIM e alinhado aos seus temas materiais. Seguindo a metodologia Standards, da *Global Reporting Initiative* (GRI), o relatório também reportou os indicadores *Sustainability Accounting Standards Board* (SASB) e passou pela auditoria externa da EY.
- A TIM comunicou ao mercado a captação de R\$ 1,6 bilhão por meio da emissão de debêntures de infraestrutura atreladas a compromissos ESG. A operação – qualificada como *sustainability-linked* debenture (SLD), de acordo com os princípios estabelecidos pela *International Capital Markets Association* – foi considerada a primeira do gênero na área de telecomunicações no país.
- Foi concluído o 1º ano de execução do TAC celebrado pela TIM junto à Anatel. Os investimentos em infraestrutura para conectividade realizados em decorrência do acordo beneficiaram cerca de 12 milhões de pessoas, em 22 estados da federação, incluindo 210 municípios nas regiões norte e nordeste onde não havia tecnologia 4G disponível.
- 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 *Environmental, Social & Governance* ("ESG"), favor acessar: www.tim.com.br/ri/Informe-Trimestral-ESG.

AVISO LEGAL

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, Lei 6.404/76. As comparações referem-se ao segundo trimestre de 2021 (2T21), 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	2T21	2T20	% A/A	1T21	%T/T
R\$ milhões					
ATIVO	43.858	39.334	11,5%	41.117	6,7%
CIRCULANTE	12.709	8.309	53,0%	10.048	26,5%
Caixa e equivalentes de caixa	3.749	3.046	23,1%	2.717	38,0%
Aplicações financeiras	3.376	255	1224,3%	1.602	110,7%
Contas a receber	2.828	2.890	-2,2%	2.818	0,3%
Estoques	226	204	10,8%	301	-25,0%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	407	403	0,9%	449	-9,4%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	1.245	989	25,9%	1.240	0,4%
Despesas antecipadas	339	204	66,1%	243	39,7%
Operações com derivativos	203	84	142,3%	400	-49,3%
Leasing	28	6	374,0%	23	21,3%
Outros ativos	310	229	35,2%	255	21,6%
ATIVOS CLASSIFICADOS COMO MANTIDOS PARA VENDA	2.172	-	n.a.	-	n.a.
NÃO CIRCULANTE	28.976	31.024	-6,6%	31.069	-6,7%
Realizável a Longo Prazo	4.091	4.795	-14,7%	3.805	7,5%
Aplicações financeiras	7	4	76,9%	7	-0,5%
Contas a receber	90	140	-35,8%	111	-18,6%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	827	829	-0,2%	789	4,8%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	802	2.402	-66,6%	1.057	-24,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	898	-	n.a.	486	84,8%
Depósitos judiciais	765	842	-9,1%	781	-2,0%
Despesas antecipadas	82	60	37,9%	81	1,3%
Operações com derivativos	379	338	12,2%	265	43,2%
Leasing	210	149	41,4%	194	8,3%
Outros ativos	30	32	-4,2%	34	-11,9%
Permanente	24.885	26.230	-5,1%	27.264	-8,7%
Imobilizado	17.423	17.331	0,5%	18.443	-5,5%
Intangível	7.462	8.899	-16,2%	8.821	-15,4%
PASSIVO	43.858	39.334	11,5%	41.117	6,7%
CIRCULANTE	7.609	6.225	22,2%	7.903	-3,7%
Financiamentos e empréstimos	1.446	1.741	-16,9%	2.261	-36,1%
Operações com derivativos	83	14	510,1%	13	520,3%
Leasing	1.186	867	36,8%	1.107	7,1%
Fornecedores	2.590	2.065	25,4%	2.661	-2,7%
Obrigações trabalhistas	271	282	-3,8%	312	-13,1%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	1.156	833	38,8%	1.076	7,4%
Impostos e contribuições diretos a recolher	177	78	125,5%	81	119,6%
Dividendos a pagar	354	-	n.a.	52	580,7%
Autorizações a pagar	131	63	108,8%	105	24,3%
Receitas diferidas	197	229	-13,9%	225	-12,4%
Outros passivos	18	54	-67,3%	9	101,2%
PASSIVO RELACIONADO A ATIVOS MANTIDOS PARA VENDA	402	-	n.a.	-	n.a.
NÃO CIRCULANTE	12.072	10.607	13,8%	9.750	23,8%
Financiamentos e empréstimos	2.780	1.348	106,3%	284	878,8%
Operações com derivativos	72	-	n.a.	-	n.a.
Leasing	7.238	6.964	3,9%	7.290	-0,7%
Autorizações a pagar	214	246	-12,9%	238	-10,0%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	3	3	2,9%	3	1,0%
Impostos e contribuições diretos a recolher	15	212	-93,0%	212	-93,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	266	-100,0%	-	n.a.
Provisão para contingências	954	739	29,0%	908	5,1%
Passivo atuarial	7	6	27,0%	7	n.a.
Receitas diferidas	722	790	-8,5%	739	-2,3%
Outros passivos	67	32	107,1%	69	-3,4%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	23.774	22.501	5,7%	23.464	1,3%
Capital social	13.478	13.476	0,01%	13.478	n.a.
Reservas de capital	405	38	955,8%	399	1,5%
Reservas de lucros	9.317	8.550	9,0%	9.317	n.a.
Prejuízos acumulados	-	-	n.a.	-	n.a.
Ajustes de avaliação patrimonial	(5)	(4)	27,0%	(5)	n.a.
Ações em tesouraria	(20)	-	n.a.	(3)	675,7%
Lucro do período	599	440	36,1%	277	116,4%

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	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
Reportado	R\$ milhões								
	Receita Líquida	4.407	3.987	10,5%	4.340	1,5%	8.747	8.202	6,6%
	Receita de Serviços	4.266	3.926	8,7%	4.228	0,9%	8.495	8.017	6,0%
	Serviço Móvel	3.983	3.671	8,5%	3.947	0,9%	7.930	7.512	5,6%
	Gerada pelo Cliente	3.623	3.360	7,8%	3.600	0,6%	7.222	6.913	4,5%
	Interconexão	131	139	-5,8%	136	-3,8%	266	250	6,6%
	Plataforma de Clientes	29	-	n.a.	17	64,9%	46	-	n.a.
	Outras Receitas	201	172	16,8%	194	3,7%	395	348	13,4%
	Serviço Fixo	283	255	11,1%	281	0,7%	564	506	11,6%
	dos quais TIM Live	179	148	21,0%	174	3,1%	353	292	20,7%
	Receita de Produtos	141	61	130,5%	112	26,2%	252	185	36,3%
	Custos da Operação	(2.320)	(2.003)	15,8%	(2.319)	0,01%	(4.639)	(4.287)	8,2%
	EBITDA	2.087	1.984	5,2%	2.020	3,3%	4.108	3.916	4,9%
	Margem EBITDA	47,4%	49,8%	-2,4p.p.	46,6%	0,8p.p.	47,0%	47,7%	-0,8p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.424)	(1.349)	5,5%	(1.428)	-0,3%	(2.852)	(2.758)	3,4%
	Depreciação	(989)	(881)	12,2%	(980)	0,9%	(1.969)	(1.816)	8,4%
	Amortização	(435)	(468)	-7,0%	(448)	-2,8%	(883)	(942)	-6,2%
	EBIT	663	635	4,5%	592	12,0%	1.256	1.158	8,5%
	Margem EBIT	15,1%	15,9%	-0,9p.p.	13,7%	1,4p.p.	14,4%	14,1%	0,2p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(36)	(268)	-86,5%	(225)	-83,9%	(262)	(519)	-49,6%
Despesas financeiras	(392)	(319)	22,8%	(293)	34,0%	(685)	(639)	7,1%	
Receitas financeiras	360	56	543,6%	67	439,6%	426	117	263,6%	
Variações cambiais, líquidas	(4)	(4)	-12,2%	1	n.a.	(3)	3	n.a.	
Lucro antes dos impostos	627	367	70,8%	367	70,7%	994	638	55,7%	
Imposto de renda e cont. social	45	(100)	n.a.	(90)	n.a.	(45)	(198)	-77,2%	
Lucro Líquido	672	267	151,3%	277	142,8%	949	440	115,6%	
Normalizado*	Custos da Operação	(2.306)	(2.003)	15,1%	(2.319)	-0,6%	(4.625)	(4.284)	8,0%
	Pessoal	(260)	(237)	9,9%	(277)	-6,1%	(538)	(494)	8,9%
	Comercialização	(749)	(640)	16,9%	(815)	-8,1%	(1.564)	(1.442)	8,4%
	Rede e Interconexão	(685)	(671)	2,1%	(720)	-4,9%	(1.405)	(1.298)	8,2%
	Gerais e Administrativos	(174)	(131)	32,5%	(167)	3,8%	(341)	(289)	18,0%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(183)	(82)	123,1%	(146)	25,9%	(329)	(241)	36,5%
	Provisão para devedores duvidosos	(161)	(159)	1,1%	(123)	30,0%	(284)	(347)	-18,2%
	Outras receitas (despesas) operacionais	(94)	(82)	13,8%	(70)	33,1%	(164)	(172)	-4,7%
	EBITDA	2.101	1.984	5,9%	2.020	4,0%	4.121	3.918	5,2%
	Margem EBITDA	47,7%	49,8%	-2,1p.p.	46,6%	1,1p.p.	47,1%	47,8%	-0,6p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(36)	(268)	-86,5%	(225)	-83,9%	(262)	(519)	-49,6%
	Imposto de renda e cont. social	41	(100)	n.a.	(90)	n.a.	(50)	(198)	-74,9%
	Lucro Líquido	681	267	154,7%	277	146,0%	958	443	116,4%
Total Itens Normalizados	(9)	-	n.a.	-	n.a.	(9)	(3)	248,5%	

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 13,7 milhões no 2T21 e +R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por crédito fiscal (-R\$ 4,6 milhões no 2T21).

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

DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
R\$ milhões								
Posição de Caixa Inicial	2.717	1.571	73,0%	2.575	5,5%	2.575	2.285	12,7%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	641	367	74,6%	367	74,5%	1.008	641	57,3%
Itens não-recorrentes	(14)	-	n.a.	-	n.a.	(14)	(3)	428,1%
Depreciação e Amortização	1.424	1.349	5,5%	1.428	-0,3%	2.852	2.758	3,4%
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	92	64	43,8%	79	17,2%	171	154	11,1%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	(66)	19	n.a.	16	n.a.	(49)	74	n.a.
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	(69)	60	n.a.	36	n.a.	(33)	128	n.a.
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	205	233	-12,2%	192	6,5%	396	399	-0,7%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	(6)	4	n.a.	(5)	20,5%	(11)	(1)	1426,4%
Perdas por créditos de liquidação esperada	161	159	1,1%	123	30,0%	284	347	-18,2%
Outros	12	12	0,4%	6	110,1%	17	16	6,2%
Redução (aumento) dos ativos operacionais	146	506	-71,1%	407	-64,0%	553	322	71,8%
Contas a receber de clientes	(151)	100	n.a.	142	n.a.	(9)	(52)	-82,9%
Impostos e contribuições a recuperar	244	140	74,5%	397	-38,5%	641	385	66,4%
Estoques	75	65	16,2%	(54)	n.a.	21	(0,5)	n.a.
Despesas antecipadas	(97)	208	n.a.	(101)	-3,3%	(198)	(22)	800,7%
Depósitos judiciais	127	41	209,3%	27	371,2%	154	81	88,7%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(51)	(48)	7,3%	(4)	1089,6%	(56)	(70)	-21,1%
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(290)	(463)	-37,4%	(696)	-58,4%	(986)	(2.010)	-51,0%
Obrigações trabalhistas	(37)	29	n.a.	39	n.a.	2	64	-96,8%
Fornecedores	(39)	(570)	-93,2%	(474)	-91,9%	(513)	(1.875)	-72,6%
Impostos, taxas e contribuições	(45)	246	n.a.	(97)	-53,3%	(142)	196	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(9)	(23)	-59,0%	4	n.a.	(5)	(23)	-77,1%
Autorizações a pagar	(91)	(90)	1,5%	(88)	4,0%	(179)	(195)	-8,4%
Receita diferida	(45)	(9)	395,8%	(58)	-22,0%	(102)	(90)	13,5%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(23)	(47)	-50,6%	(23)	0,1%	(46)	(88)	-47,0%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3)	(6)	-46,6%	(4)	-7,7%	(7)	(33)	-79,6%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.232	2.304	-3,1%	1.950	14,5%	4.182	2.793	49,7%
Capex	(906)	(673)	34,6%	(1.324)	-31,6%	(2.230)	(1.577)	41,4%
Títulos e valores mobiliários	(1.773)	(230)	671,1%	468	n.a.	(1.305)	387	n.a.
Outros	1	(3)	n.a.	1	3,2%	3	2	11,9%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(2.678)	(906)	195,4%	(854)	213,4%	(3.532)	(1.188)	197,4%
Novos empréstimos	2.672	574	365,3%	-	n.a.	2.672	1.374	94,4%
Amortização de empréstimos	(650)	(71)	815,1%	-	n.a.	(650)	(737)	-11,8%
Juros pagos - Empréstimos	(9)	(7)	23,1%	(8)	19,4%	(17)	(41)	-59,2%
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(292)	(315)	-7,3%	(264)	10,9%	(556)	(529)	5,2%
Juros pagos - Arrendamento mercantil	(209)	(119)	75,1%	(198)	5,8%	(406)	(331)	23,0%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(48)	-	n.a.	(487)	-90,2%	(534)	(598)	-10,6%
Outros	14	17	-16,1%	1	1108,4%	15	17	-9,1%
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	1.478	78	1796,5%	(954)	n.a.	524	(843)	n.a.
Fuxo de Caixa	1.033	1.475	-30,0%	141	631,1%	1.174	762	54,1%
Posição de Caixa Final	3.749	3.046	23,1%	2.717	38,0%	3.749	3.046	23,1%

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

Anexo 4
TIM S.A.
Indicadores Operacionais

DESCRIÇÃO	2T21	2T20	%A/A	1T21	%T/T	6M21	6M20	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	51.341	52.031	-1,3%	51.728	-0,7%	51.341	52.031	-1,3%
Pré-Pago	29.185	30.713	-5,0%	29.509	-1,1%	29.185	30.713	-5,0%
Pós-Pago	22.156	21.318	3,9%	22.219	-0,3%	22.156	21.318	3,9%
Pós-Pago (ex-M2M)	18.150	17.457	4,0%	18.279	-0,7%	18.150	17.457	4,0%
Base de Usuários 4G ('000)	44.357	39.275	12,9%	43.971	0,9%	44.357	39.275	12,9%
Market share*	21,1%	23,1%	-2,0p.p.	21,5%	-0,4p.p.	21,1%	23,1%	-2,0p.p.
Pré-Pago*	25,0%	27,0%	-2,0p.p.	25,4%	-0,4p.p.	25,0%	27,0%	-2,0p.p.
Pós-Pago*	17,6%	19,1%	-1,6p.p.	17,9%	-0,3p.p.	17,6%	19,1%	-1,6p.p.
Pós-Pago (ex-M2M)*	19,0%	20,4%	-1,4p.p.	19,4%	-0,4p.p.	19,0%	20,4%	-1,4p.p.
Adições Brutas ('000)	5.180	5.190	-0,2%	6.664	-22,3%	24.587	24.249	1,4%
Adições Líquidas ('000)	(387)	(794)	-51,2%	296	n.a.	(92)	(2.415)	-96,2%
Pré-Pago	(325)	(440)	-26,2%	(94)	246,5%	(419)	(2.270)	-81,6%
Pós-Pago	(63)	(354)	-82,4%	389	n.a.	327	(145)	n.a.
Pós-Pago (ex-M2M)	(129)	(423)	-69,6%	243	n.a.	114	(364)	n.a.
Churn Mensal (%)	3,6%	3,8%	-0,2p.p.	4,1%	-0,5p.p.	4,4%	3,9%	0,5p.p.
ARPU Móvel (R\$)	25,8	23,4	10,3%	25,5	1,2%	24,9	23,7	4,9%
Pré-Pago	12,7	11,4	11,2%	12,6	1,0%	12,6	12,0	4,9%
Pós-Pago	37,8	36,0	5,1%	37,7	0,3%	37,7	38,0	-1,0%
Pós-Pago (ex-M2M)	45,8	43,3	5,6%	45,3	0,9%	45,6	44,1	3,4%
SAC/Adições Brutas (R\$)	58	35	63,5%	52	11,3%	46	52	-11,6%
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	837	1.037	-19,3%	887	-5,7%	837	1.037	-19,3%
Base de Clientes TIM Live ('000)	666	606	10,0%	662	0,7%	666	606	10,0%
Adições Líquidas TIM Live ('000)	5	22	-77,7%	16	-70,3%	21	40	-46,6%
ARPU TIM Live (R\$)	90,8	83,9	8,2%	89,6	1,3%	87,2	80,9	7,8%
Aparelhos Vendidos ('000)	172	88	95,4%	154	11,3%	326	261	24,7%
Colaboradores	9.246	9.608	-3,8%	9.189	0,6%	9.246	9.608	-3,8%

*Os dados de 2T21 e 6M21 são referentes a posição ao final de maio de 2021.