

DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
2º TRI 2020

 **TIMP3
NOVO
MERCADO**



**IMAGINE AS
POSSIBILIDADES**

 **TIM**

RESULTADOS DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020 (Com os efeitos da adoção do IFRS 9, 15 e 16)

DESTAQUES

Resiliência Operacional e Rápida Recuperação da Dinâmica Comercial

- **ARPU móvel com crescimento de 0,9% A/A**, atingindo R\$ 23,4;
- Recuperação do volume de vendas com o retorno da atividade econômica, +21,6% (Jun/20 vs. Abr/20) no pré-pago e +78,3% (Jun/20 vs. Abr/20) no pós-pago;
- **A base de clientes de UBL da TIM Live superou a marca de 600 mil conexões**, adicionando ~100 mil clientes nos últimos 12 meses, um crescimento de 19,6% A/A;
- **ARPU da TIM Live com crescimento robusto de 7,6% A/A**, atingindo R\$ 83,9.

Desenvolvimento da Infraestrutura a despeito dos Impactos da Pandemia

- **Liderança em cobertura 4G com 3.517 cidades**, utilizando múltiplas frequências para crescer em capacidade;
- **Tecnologia VoLTE disponível em mais de 3.495 cidades**, melhorando a experiência de voz dos usuários;
- **Aceleração da expansão do FTTH com 2,8 milhões de domicílios** cobertos com fibra em 25 cidades e mais o Distrito Federal em junho.

EBITDA Resiliente com Forte Eficiência em Custos Compensando Ambiente Desafiador

- **Receita de Serviços apresentou redução de 3,4% A/A no 2T20**, refletindo os impactos da pandemia, embora com recuperação entre os meses do trimestre (+1,5% Jun/20 vs. Abr/20);
- **Receita da TIM Live avançou 29,0% A/A**, mantendo o forte ritmo de crescimento;
- **Custos e Despesas Normalizados* caíram 12,8% A/A**, com contribuição de custos fixos e variáveis;
- **Performance da PDD apresentou queda de 15,6% A/A**, a primeira redução anual desde 2017;
- **EBITDA Normalizado* atingiu R\$ 2,0 bilhões, crescendo 0,9% A/A**, com a redução de custos mais do que compensando o cenário desafiador para receitas;
- **Margem EBITDA Normalizada* atingiu 49,6% no 2T20**, com forte ritmo de expansão A/A (+3,6 p.p.).

	DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
Operacional	Base Móvel de Clientes ('000)	52.031	54.972	-5,3%	52.826	-1,5%	52.031	54.972	-5,3%
	Pré-pago	30.713	33.648	-8,7%	31.153	-1,4%	30.713	33.648	-8,7%
	Pós-pago	21.318	21.324	0,0%	21.673	-1,6%	21.318	21.324	0,0%
	Base de Usuários 4G ('000)	38.632	36.430	6,0%	38.620	0,0%	38.632	36.430	6,0%
	Base de Clientes TIM Live ('000)	606	507	19,6%	584	3,7%	606	507	19,6%
Financeiro (R\$ milhões)	Receita Líquida	3.987	4.263	-6,5%	4.215	-5,4%	8.202	8.454	-3,0%
	Receita de Serviços	3.926	4.063	-3,4%	4.091	-4,0%	8.017	8.088	-0,9%
	Serviço Móvel	3.671	3.833	-4,2%	3.840	-4,4%	7.512	7.629	-1,5%
	Serviço Fixo	255	230	10,8%	251	1,6%	506	459	10,1%
	Custos Normalizados* da Operação	(2.008)	(2.302)	-12,8%	(2.289)	-12,3%	(4.297)	(4.708)	-8,7%
	EBITDA Normalizado*	1.979	1.961	0,9%	1.926	2,7%	3.905	3.745	4,3%
	Margem EBITDA Normalizada*	49,6%	46,0%	3,6p.p.	45,7%	3,9p.p.	47,6%	44,3%	3,3p.p.
	Lucro Líquido Normalizado*	260	342	-23,9%	164	58,3%	425	494	-14,0%
	Capex (Ex-aquisição de licenças)	673	945	-28,8%	904	-25,6%	1.577	1.595	-1,1%

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 2,6 milhões no 1T20, -R\$ 1.494 milhões no 2T19 e +R\$ 1,5 milhão no 1T19). Resultado Financeiro normalizado pela atualização monetária sobre crédito fiscal e contingências trabalhistas, fiscais e cíveis (-R\$ 1.051 milhões no 2T19). Lucro Líquido normalizado pelo crédito fiscal e outros efeitos (+R\$ 865 milhões no 2T19) por ajuste aos impostos diferidos (+R\$ 30,3 milhões no 1T19).

Teleconferência em inglês:

30 de Julho de 2020, às:
11:00 Horário de Brasília
10:00 EUA (NY)

Tel.: +1 646 843 6054 (EUA)
+55 11 2188-0155 (Brasil)
Código: TIM

Teleconferência em português:

30 de Julho de 2020, às:
11:00 Horário de Brasília
10:00 EUA (NY)

Tel.: +55 11 2188-0155 (Brasil)
Código: TIM

DESEMPENHO FINANCEIRO (Com os efeitos da adoção do IFRS 9, 15 e 16)

RECEITA OPERACIONAL

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
R\$ milhões								
Receita Líquida	3.987	4.263	-6,5%	4.215	-5,4%	8.202	8.454	-3,0%
Receita de Serviços	3.926	4.063	-3,4%	4.091	-4,0%	8.017	8.088	-0,9%
Serviço Móvel	3.671	3.833	-4,2%	3.840	-4,4%	7.512	7.629	-1,5%
Gerada pelo Cliente	3.360	3.504	-4,1%	3.553	-5,4%	6.913	7.010	-1,4%
Interconexão	139	105	31,9%	111	24,5%	250	244	2,6%
Outras Receitas	172	224	-23,2%	176	-2,2%	348	375	-7,1%
Serviço Fixo	255	230	10,8%	251	1,6%	506	459	10,1%
dos quais TIM Live	148	115	29,0%	137	7,7%	292	227	29,1%
Receita de Produtos	61	199	-69,4%	124	-50,8%	185	366	-49,4%

No 2T20, a Receita Líquida foi de R\$ 3.987 milhões, redução de 6,5% comparado com o segundo trimestre de 2019. A Receita Líquida de Serviços apresentou redução de 3,4% A/A no 2T20, impactada pelos desdobramentos da pandemia do COVID-19 a partir das últimas semanas de março perdurando todo o segundo trimestre. A Receita Líquida de Produtos caiu 69,4% A/A no 2T20, refletindo os impactos da pandemia com o fechamento de grande parte dos canais de venda.

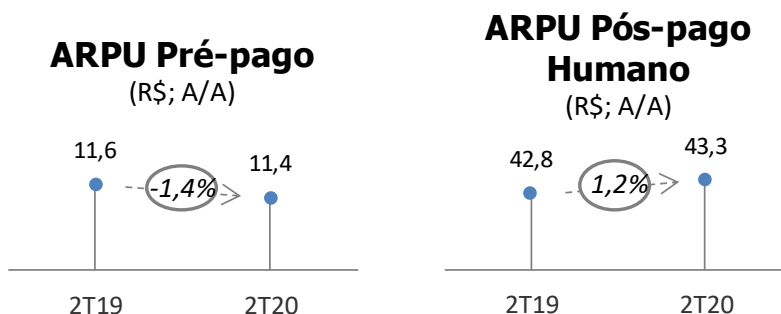
No 6M20, a Receita Líquida somou R\$ 8.202, redução de 3,0%, refletindo as quedas de 0,9% na Receita de Serviços e a queda de 49,4% na Receita de Produtos.

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

A Receita do Serviço Móvel (RSM) somou R\$ 3.671 milhões no 2T20, apresentando uma redução de 4,2% comparado com o mesmo trimestre do ano passado. A queda dessa linha refletiu, principalmente, a queda mais acentuada na receita do segmento pré-pago, com a redução no número de clientes recarregadores no segmento, além da menor atividade comercial no pós-pago, refletindo os desdobramentos econômicos da pandemia do COVID-19. No 6M20, a RSM apresentou uma queda de 1,5% A/A, com ambos os trimestres exibindo algum efeito negativo.

A despeito de um ambiente desafiador, o **ARPU Móvel (Receita Média Mensal Por Usuário)** registrou crescimento de 0,9% A/A e atingiu R\$ 23,4, refletindo a continuidade dos esforços exitosos da companhia em monetizar sua base de clientes através das migrações para planos de maior valor.

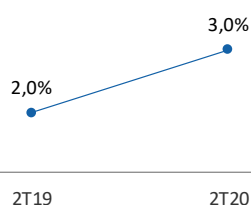
O ARPU dos segmentos, que exclui outras receitas móveis, apresentou **no pré-pago queda de 1,4% A/A** (R\$ 11,4) e **no pós-pago (ex-M2M) alta de 1,2% A/A** (R\$ 43,3).



Detalhando o desempenho de cada segmento móvel no segundo trimestre:

- (i) No segmento pré-pago, observamos uma redução no número de clientes recarregadores, o que ocasionou uma queda de aproximadamente 15% no nível de recarga ao longo do trimestre, impactado, principalmente, pelo isolamento social e seus desdobramentos econômicos. Como consequência, a **Receita do Pré-Pago caiu 10,7% A/A no 2T20**. Cabe destacar que o patamar de queda no nível de recarga – que chegou a mais de 20% no final de março – vem melhorando consistentemente com a redução do isolamento social e consequente o retorno gradual das atividades econômicas e terminou o trimestre com queda inferior a dois dígitos.
- (ii) O segmento pós-pago, apesar do perfil mais resiliente, também foi impactado pelo fechamento de seus canais físicos de venda durante o trimestre, reduzindo o ritmo de contratações de novos planos e desacelerando as migrações. Além disso, a suspensão temporária do reajuste de preços para a base também contribuiu para a performance negativa do segmento no 2T20. Como resultado, a **Receita com Clientes Pós-Pagos no trimestre teve uma queda de 1,1% A/A**. Com a reabertura gradual a partir de meados de junho, hoje a companhia conta com aproximadamente 80% de seus canais abertos, apesar de ainda existirem algumas restrições de horário e limitações de fluxo.

Exposição VU-M sobre a Receita (% sobre a Receita Líq. de Serviços)



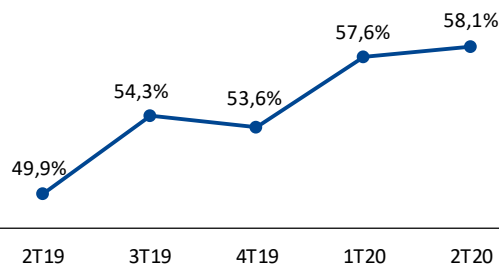
A Receita de Interconexão (ITX) do 2T20 apresentou crescimento de 31,9% A/A, refletindo o impacto do aumento da tarifa VU-M (Tarifa de Terminação Móvel +28% A/A), além de um crescimento no tráfego entrante (+16% A/A). Após sucessivos cortes na VU-M, o aumento já previsto pelo Anatel ocorreu ao final do primeiro trimestre. **A incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços atingiu 3,0% no trimestre.**

A linha de Outras Receitas apresentou queda de 23,2% A/A no 2T20, mas manteve-se estável em relação ao trimestre anterior. A queda no comparativo anual deve-se, basicamente, a redução de multas de cancelamento de clientes pós-pagos fidelizados. Cabe destacar que o desempenho dessa linha continua sendo majoritariamente impactado pela receita gerada por contratos de compartilhamento e swap de rede, em linha com a estratégia da companhia de ampliação da infraestrutura de transporte em fibra (*backbone* e *backhaul*) com maior eficiência na alocação de recursos (Capex e Opex).

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

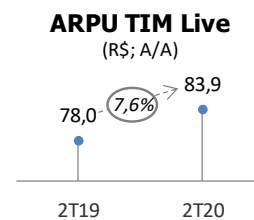
A Receita do Serviço Fixo totalizou R\$ 255 milhões neste trimestre, um aumento de 10,8% comparado ao 2T19. Esta performance reflete o crescimento da **TIM Live, que no 2T20 cresceu 29,0% A/A** e já representa aproximadamente 58% da receita de serviço fixo. Ao final de junho, a Live estava presente em 27 cidades (sendo 6 capitais) e mais o Distrito Federal e continuará expandindo sua cobertura nos próximos trimestres.

Participação Live na Receita Fixa



Os demais serviços do segmento fixo, por sua vez, recuaram 7,3% A/A (versus -9,3% no 1T20). No 6M20, a Receita do Serviço Fixo totalizou R\$506 milhões, alta de 10,1% A/A.

O ARPU (Receita Média Mensal Por Usuário) da TIM Live foi de R\$ 83,9, 7,6% maior que no 2T19. O desempenho é explicado pela penetração de ofertas de FTTH de maior valor com velocidades maiores.



CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
R\$ milhões								
Custos Reportados da Operação	(2.008)	(807)	148,8%	(2.292)	-12,4%	(4.300)	(3.215)	33,7%
Custos Normalizados* da Operação	(2.008)	(2.302)	-12,8%	(2.289)	-12,3%	(4.297)	(4.708)	-8,7%
Pessoal	(240)	(254)	-5,7%	(261)	-8,1%	(501)	(503)	-0,5%
Comercialização	(640)	(841)	-23,9%	(802)	-20,2%	(1.442)	(1.734)	-16,8%
Rede e Interconexão	(671)	(558)	20,3%	(627)	6,9%	(1.298)	(1.216)	6,8%
Gerais e Administrativos	(133)	(136)	-2,0%	(162)	-18,0%	(296)	(270)	9,6%
Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(82)	(240)	-65,8%	(159)	-48,2%	(241)	(439)	-45,1%
Provisão para Devedores Duvidosos	(159)	(188)	-15,6%	(189)	-15,8%	(347)	(361)	-3,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	(83)	(84)	-1,2%	(89)	-6,7%	(172)	(185)	-7,0%
Custos Normalizados* da Operação Ex-CMV	(1.926)	(2.061)	-6,6%	(2.130)	-9,6%	(4.056)	(4.269)	-5,0%

*Custos da Operação normalizados por ajustes ao contrato de *sale-leaseback* de torres (+R\$ 2,6 milhões no 1T20 e +R\$ 1,5 milhão no 1T19), crédito fiscal devido à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS (-R\$ 1.720 milhões no 2T19), serviços jurídicos associados à decisão judicial do PIS/COFINS (+R\$ 3,5 milhões no 2T19) e revisão do prognóstico de perda para contingências trabalhistas com pessoal próprio, para contingências fiscais e para contingências cíveis (+R\$ 221,8 milhões no 2T19).

Os Custos e Despesas Operacionais Reportados totalizaram R\$ 2.008 milhões no 2T20 (+148,8% A/A), alta explicada pelos créditos fiscais no montante de R\$ 1.720 milhões contabilizados no 2T19 e relacionados à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS. Neste trimestre, a linha não foi impactada por despesas não recorrentes.

Nota: devido à adoção do IFRS 16, Custos e Despesas Operacionais, principalmente os alocados sob a linha de Rede, não são impactados por aluguéis, compartilhamentos e outros tipos de arrendamentos com prazos maiores do que 12 meses, conforme estabelecido pela norma. Deste modo, os valores dos contratos de longo-prazo relacionados ao arrendamento de infraestrutura (além de outros de menor relevância), importantes para as operações da companhia, são refletidos no Resultado sob as linhas de Depreciação e Despesas Financeiras.

No 2T20, os Custos e Despesas Operacionais Normalizados totalizaram R\$ 2.008 milhões, uma queda de 12,8% A/A, refletindo, principalmente, a significativa redução de custos variáveis e fixos como consequência da redução da atividade econômica em meio a pandemia do COVID-19 no Brasil, além da sólida execução no controle de custos e a entrega de eficiência em múltiplas frentes. Excluindo-se o Custo das Mercadorias Vendidas, o Opex normalizado registrou queda de 6,6% A/A, a despeito da inflação registrada no período (IPCA 12M; 2,1%). Nos primeiros seis meses do ano, os Custos e Despesas Normalizados tiveram queda de 8,7%, totalizando R\$ 4.297 milhões (vs. 4.708 milhões no 6M19).

Detalhamento do Desempenho de Custos e Despesas:

Custos com Pessoal apresentaram queda de 5,7% A/A no 2T20. Tal performance foi influenciada, principalmente, pela redução nas linhas de despesas com pessoal comercial devido ao fechamento dos canais físicos de venda. A companhia optou por não fazer redução de quadros em função da pandemia (+0,2% de colaboradores versus 1T20) e fez uso de férias coletivas e suspensão de contratos para manter a renda dos funcionários, porém reduzindo o impacto financeiro da folha de pessoal. No 6M20, a linha acumula queda de 0,5% A/A, com os efeitos positivos do 2T20 sendo compensados parcialmente por elementos orgânicos, como inflação sobre salários e benefícios no 1T20.

A linha de Comercialização e Publicidade teve queda de 23,9% A/A no 2T20, refletindo um cenário de vendas mais reduzidas, com menores despesas com comissionamento de recargas e de ativações de linhas e redução dos custos com publicidade durante a pandemia. Além disso, o 2T20 foi marcado novamente pelas tendências estruturais dos trimestres anteriores, com os ganhos de eficiências geradas pelas iniciativas

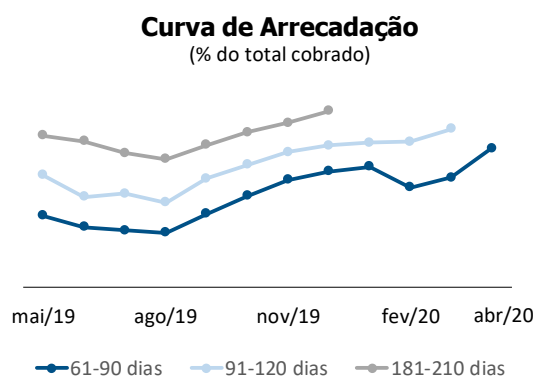
de digitalização de processos, aumento da penetração dos canais digitais e redução das despesas com FISTEL. No acumulado do ano, a queda atingiu 16,8%.

O grupo de Rede e Interconexão apresentou alta de 20,3% A/A no 2T20, impulsionado por maiores custos no subgrupo de interconexão (ITX), explicada basicamente pelo aumento da tarifa de terminação móvel (VU-M) a partir de fevereiro de 2020. As despesas de Rede, por sua vez, apresentaram alta de 6,7% A/A no 2T20, em decorrência de maiores custos com aluguel, compartilhamento e manutenção de infraestrutura. No 6M20, Rede e Interconexão acumulam alta de 6,8% revertendo a performance do 1T20.

Despesas Gerais e Administrativas (G&A) caíram 2,0% A/A no trimestre. Esta queda é explicada, principalmente, por uma pequena redução com serviços profissionais e transporte. No 6M20, a linha acumula alta de 9,6%, explicada por maiores despesas com projetos de TI, consultorias e serviços jurídicos e administrativos no 1T20.

O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) caiu 65,8% A/A no 2T20, acompanhando a forte queda da Receita de Produtos, ocasionada pelo menor volume de aparelhos vendidos em função, principalmente, do fechamento da maioria das lojas da TIM (o principal canal de venda de aparelhos da companhia) durante os meses de abril e maio como medida de contenção do COVID-19 no país. No 6M20, a linha acumula queda de 45,1% A/A, em função dos mesmos motivos, que impactaram parcialmente os resultados do 1T20.

No 2T20, as Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) apresentaram queda de 15,6% A/A, representando o primeiro trimestre de queda anual desde 2017. A linha apresentou, ainda, redução de 15,8% T/T. Tal performance reflete os esforços na melhoria da aquisição de clientes, através de modelos e políticas de crédito mais robustos, além de maior eficiência na cobrança e recuperação. As curvas de arrecadação vêm apresentando melhoria contínua ao longo dos últimos meses e retornaram a níveis de 2017. Em valor absoluto, a PDD retornou aos níveis do final de 2018, totalizando R\$ 159 milhões, e representou 2,81% da Receita Bruta da TIM, demonstrando melhoras contínuas após atingir o pico de 3,19% no 3T19. No 6M20, a linha acumula queda de 3,7% A/A.



Outras Despesas Operacionais normalizadas por efeitos não recorrentes registraram queda de 1,2% A/A no 2T20, o que representa cerca de R\$ 1 milhão.

Os Custos de Aquisição de Clientes (SAC = subsídio + comissionamento + despesas de publicidade) totalizaram R\$ 35,5 por adição bruta no 2T20, registrando queda de 30,6% A/A. A forte redução se deu pela maior eficiência nos custos de comercialização e publicidade.

1,5
Mês de
payback

A relação SAC/ARPU (que indica o *payback* por cliente) teve queda A/A atingindo 1,5 mês, frente a 2,2 meses do 2T19.

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

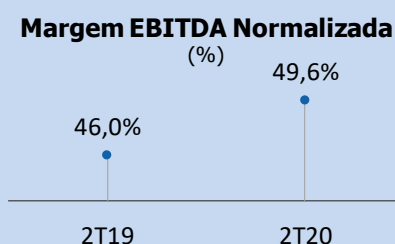
DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
R\$ milhões								
EBITDA Normalizado*	1.979	1.961	0,9%	1.926	2,7%	3.905	3.745	4,3%
Margem EBITDA Normalizada*	49,6%	46,0%	3,6p.p.	45,7%	3,9p.p.	47,6%	44,3%	3,3p.p.
Total de Itens Normalizados	-	1.494	-100,0%	(3)	-100,0%	(3)	1.493	n.a.
EBIT Normalizado*	630	663	-5,1%	518	21,6%	1.147	1.113	3,0%
Margem EBIT Normalizada*	15,8%	15,6%	0,2p.p.	12,3%	3,5p.p.	14,0%	13,2%	0,8p.p.
Resultado Financeiro Líquido Normalizado*	(270)	(264)	2,1%	(255)	5,9%	(524)	(527)	-0,5%
Imposto de renda e cont. social Normalizado*	(100)	(57)	75,2%	(99)	0,9%	(198)	(93)	114,1%
Lucro Líquido Normalizado*	260	342	-23,9%	164	58,3%	425	494	-14,0%
Total de Itens Normalizados	(0)	1.680	-100,0%	(3)	-100,0%	(3)	1.648	n.a.
EBITDA Reportado	1.979	3.456	-42,7%	1.924	2,9%	3.903	5.238	-25,5%
Margem EBITDA Reportada	49,6%	81,1%	-31,4p.p.	45,6%	4,0p.p.	47,6%	62,0%	-14,4p.p.
Depreciação & Amortização	(1.349)	(1.298)	4,0%	(1.409)	-4,2%	(2.758)	(2.632)	4,8%
Depreciação	(881)	(880)	0,1%	(935)	-5,8%	(1.816)	(1.743)	4,2%
Amortização	(468)	(418)	12,2%	(473)	-1,0%	(942)	(889)	6,0%
EBIT	630	2.158	-70,8%	515	22,2%	1.145	2.606	-56,1%
Margem EBIT	15,8%	50,6%	-34,8p.p.	12,2%	3,6p.p.	14,0%	30,8%	-16,9p.p.
Resultado Financeiro Líquido	(270)	787	n.a.	(255)	5,9%	(524)	524	n.a.
Despesas financeiras	(321)	(414)	-22,4%	(326)	-1,3%	(647)	(731)	-11,5%
Receitas financeiras	56	1.204	-95,3%	64	-12,0%	120	1.257	-90,4%
Variações cambiais, líquidas	(5)	(3)	45,7%	7	n.a.	3	(3)	n.a.
Lucro antes dos impostos	360	2.944	-87,8%	261	38,1%	620	3.130	-80,2%
Imposto de renda e cont. social	(100)	(922)	-89,2%	(99)	0,9%	(198)	(988)	-79,9%
Lucro Líquido	260	2.022	-87,1%	162	60,8%	422	2.142	-80,3%

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 2,6 milhões no 1T20, -R\$ 1.494 milhões no 2T19 e +R\$ 1,5 milhão no 1T19). Resultado Financeiro normalizado pela atualização monetária sobre crédito fiscal e contingências trabalhistas, fiscais e cíveis (-R\$ 1.051 milhões no 2T19). Lucro Líquido normalizado pelo crédito fiscal e outros efeitos (+R\$ 865 milhões no 2T19) por ajuste aos impostos diferidos (+R\$ 30,3 milhões no 1T19).

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

O EBITDA Normalizado do 2T20 totalizou R\$ 1.979 milhões, registrando um aumento de 0,9% A/A. As principais alavancas para este desempenho foram (i) aprofundamento de iniciativas estruturais para controle de custos/despesas (ii) a implementação de medidas temporárias para redução de custos fixos, (iii) redução de custos variáveis por menor atividade comercial e (iv) a manutenção de sólido crescimento da Receita de Serviços Fixos refletindo a aceleração da TIM Live.

A Margem EBITDA Normalizada atingiu 49,6% e foi novamente recorde para um segundo trimestre. O aumento de 3,6 p.p. na comparação com o 2T19 foi influenciado, principalmente, pela performance destacada em custos associada à queda da receita.



No 6M20, o EBITDA Normalizado cresceu 4,3% A/A e a Margem EBITDA Normalizada alcançou 47,6% (+3,3 p.p.), em função, principalmente, dos motivos explicados acima, além do crescimento de Receita do Serviço Móvel no 1T20.

A exposição do EBITDA a tarifa VU-M foi de 0,8% no 2T20. Neste trimestre, a VU-M líquida (receita – custo) ficou positiva em função de uma receita de interconexão levemente superior aos custos com a VU-M.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO (D&A) / EBIT

No 2T20, D&A registrou aumento de 4,0% A/A, explicado, principalmente, por uma elevação na amortização da licença de 700 MHz relacionada à expansão das ativações da frequência para novas cidades (ainda que compensada por um menor montante de amortização de softwares). No 6M20, D&A apresentou crescimento de 4,8% A/A, explicado pelas mesmas razões que influenciaram o 2T20.

O EBIT Normalizado do 2T20 caiu 5,1% A/A, refletindo um crescimento menos potente do EBITDA. A Margem EBIT Normalizada fechou o trimestre em 15,8%, expandindo 0,2 p.p. contra o 2T19. No acumulado do ano, o EBIT Normalizado apresentou alta de 3,0% A/A e a Margem EBIT Normalizada atingiu 14,0%, um crescimento de 0,8 p.p.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido do 2T20 foi negativo em R\$ 270 milhões, o que representa uma piora de R\$ 5 milhões quando comparado ao 2T19. Esta diferença deve-se principalmente a:

- (i) Maior receita financeira advinda da atualização monetária sobre o saldo de créditos tributários provenientes do direito de exclusão do ICMS da base de cálculo das contribuições ao PIS e COFINS (o saldo remanescente ao fim de cada período é corrigido pela taxa Selic até sua compensação integral, tornando-se um elemento recorrente pelos próximos anos) e uma receita com Juros sobre Aplicações Financeiras levemente superior, refletindo a remuneração sobre uma posição de Caixa significativamente maior, apesar da redução da taxa básica de juros no período;
- (ii) Resultado líquido entre: i) uma menor despesa devido à queda da taxa de juros e, conseqüentemente, menor *accrual* de juros da dívida; e ii) um maior volume de juros sobre *leasings*.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

No 2T20, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Reportados totalizaram um montante de -R\$ 100 milhões frente aos -R\$ 922 milhões no 2T19, redução explicada, principalmente, por um menor Lucro Antes de Impostos, impactado no ano anterior pelos créditos fiscais relacionados à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS.

Na visão Normalizada, houve um aumento de R\$ 43 milhões no 2T20 quando comparado aos R\$ 57 milhões do 2T19. Esta diferença é explicada pelo menor uso de benefícios fiscais no trimestre atual em decorrência de um menor volume de IR/CSLL corrente. Isso se deve à menor base de cálculo de imposto de renda em função da depreciação acelerada de ativos para efeito fiscal.

No 2T20, a alíquota efetiva ficou em -27,7% vs. -31,3% no 2T19 (-14,2% na visão Normalizada). No 6M20, a alíquota efetiva foi de -31,8% vs. -15,8% do 6M19 na visão normalizada, explicada pelos mesmos motivos do 2T20, uma vez que os impactos deste trimestre também foram observados no 1T20.

LUCRO LÍQUIDO

No 2T20, **o Lucro Líquido Normalizado apresentou queda de 23,9% A/A frente ao 2T19, totalizando R\$ 260 milhões.** O Lucro por Ação (LPA) foi de R\$ 0,11 ante os R\$ 0,14 (Normalizado) no 2T19. No 6M20, o Lucro Líquido Normalizado totalizou R\$ 425 milhões, apresentando queda de 14,0% A/A.

FLUXO DE CAIXA, DÍVIDA E CAPEX

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	% T/T	6M20	6M19	% A/A
R\$ milhões								
EBITDA Normalizado*	1.979	1.961	0,9%	1.926	2,7%	3.905	3.745	4,3%
Capex	(673)	(945)	-28,8%	(904)	-25,6%	(1.577)	(1.595)	-1,1%
EBITDA - Capex	1.306	1.016	28,5%	1.022	27,7%	2.328	2.150	8,3%
Δ Capital de Giro	280	(2.316)	n.a.	(1.415)	n.a.	(1.135)	(3.773)	-69,9%
Itens operacionais não recorrentes	-	1.494	-100,0%	(3)	-100,0%	(3)	1.493	n.a.
Fluxo de Caixa Operacional	1.586	195	713,4%	(396)	n.a.	1.191	(129)	n.a.

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 2,6 milhões no 1T20, -R\$ 1.494 milhões no 2T19 e +R\$ 1,5 milhão no 1T19).

O Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL) do 2T20 foi positivo em R\$ 1.586 milhões, um crescimento de R\$ 1.391 milhões comparado ao 2T19. Este resultado reflete principalmente a redução do Capex, além da Variação do Capital de Giro mais positiva. No primeiro semestre, o FCOL somou R\$ 1.191 milhões, com expansão de R\$ 1.320 milhões A/A.

No 2T20, o EBITDA-Capex ficou em R\$ 1.306 milhões com crescimento de 28,5% A/A, levando o EBITDA-Capex sobre a Receita Líquida para 32,8% (versus 23,8% no 2T19). No 6M20, o crescimento do EBITDA-Capex foi de 8,3% A/A, enquanto o indicador de margem ficou em 28,4%.

Fazendo um exercício para excluir os efeitos dos arrendamentos financeiros desses indicadores, o EBITDA do 2T20 foi recalculado considerando os *leasings* financeiros como *leasings* operacionais e, desse modo, afetando as despesas operacionais. Assim, o EBITDA-AL (*After Lease*) do trimestre ficaria em R\$ 1.552 milhões e o EBITDA-AL menos Capex somaria R\$ 879 milhões (+44,4% A/A). No 6M20, o EBITDA-AL atingiria R\$ 3.051 milhões, enquanto o EBITDA-AL menos Capex totalizaria R\$ 1.474 milhões (+5,6% A/A).

CAPEX

O Capex totalizou R\$ 673 milhões no 2T20, uma redução de 28,8% comparado ao 2T19. A queda é explicada, principalmente, pela reavaliação de projetos que estavam inicialmente planejados. Após o início do isolamento social, observamos uma mudança no perfil de uso da nossa rede móvel, com uma distribuição mais uniforme do tráfego ao longo do dia e menos concentrado geograficamente. Dessa forma, o Capex na rede móvel está sendo reavaliado, enquanto os investimentos em fibra ótica estão mantidos devido à alta da demanda por banda-larga.

Os investimentos continuam sendo destinados à infraestrutura (87% do total), principalmente a projetos de TI, tecnologia 4G através do 700MHZ, rede de transporte e expansão do FTTH (que recebeu aproximadamente 14% do total dos investimentos realizados no 2T20).

VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

A Variação do Capital de Giro foi positiva em R\$ 280 milhões em comparação com -R\$ 2.316 milhões do 2T19. O elevado valor negativo no 2T19 foi ocasionado, em maior grau, pelo aumento da linha de Impostos a Recuperar, em função dos créditos fiscais relacionados à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS.

Além disso, em comparação com o 2T20, no segundo trimestre de 2019, a linha foi mais impactada pelo efeito remanescente da redução das contas de Fornecedores relacionado aos pagamentos das compras do final de 2018 não realizados no 1T19. Em 2020, este impacto foi observado majoritariamente no primeiro

trimestre do ano. A Variação do Capital de Giro foi impactada, também, ainda que em menor grau, por melhorias nas linhas de Contas a Receber e de Impostos.

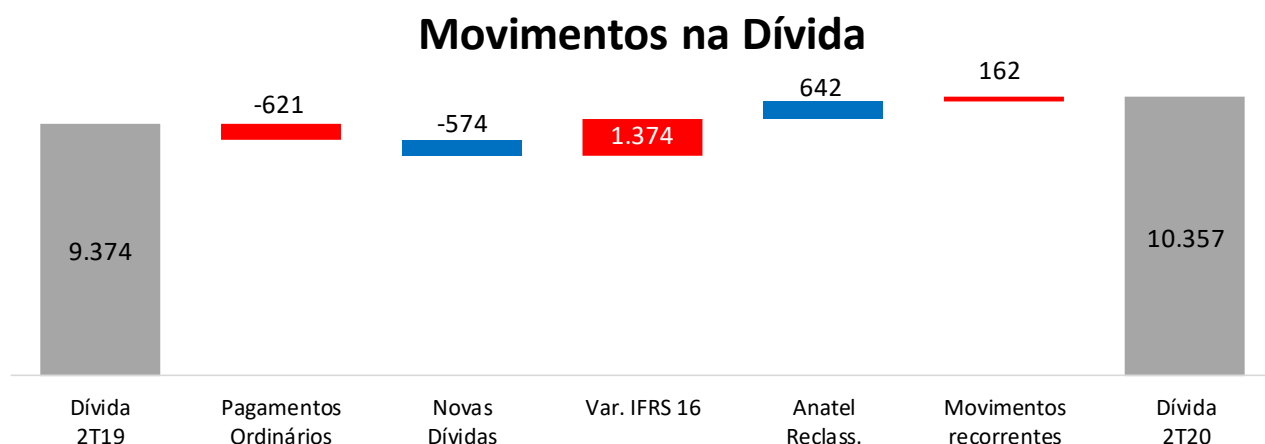
No 1T20, houve a postergação do pagamento do FISTEL (cerca de R\$ 790 milhões) – que usualmente ocorre no mês de março – para o dia 31 de agosto. Porém, é importante destacar que a parcela do FISTEL referente ao Condecine (aproximadamente R\$ 230 milhões) foi paga no dia 31 de março (data original do vencimento) por falta de apoio jurídico, até então, para sua não realização. A liminar que postergou o pagamento desta taxa para agosto foi divulgada no final do mesmo dia e o montante foi ressarcido no dia 2 de abril. Desse modo, este pagamento impactou positivamente o Fluxo de Caixa do 2T20.

DÍVIDA E CAIXA

A Dívida Bruta do 2T20 ficou em R\$ 10.357 milhões, um crescimento de R\$ 983 milhões A/A. O saldo atual inclui (i) o reconhecimento de *leasing* no valor total de R\$ 7.677 milhões (relacionado à venda de torres, projeto LT Amazonas e contratos de arrendamento com prazos superiores a 12 meses, conforme estabelecido pelo IFRS 16) e (ii) a posição de *hedge* no valor de R\$ 408 milhões (reduzindo a dívida bruta). Desconsiderando os *leasings* relacionados à adoção do IFRS 16, a dívida bruta seria de R\$ 4.091 milhões. Ao fim de março, o montante de financiamentos (*pós-hedge*) totalizou R\$ 2.680 milhões.

Em junho de 2020, os financiamentos da TIM eram compostos, principalmente, por Debêntures e financiamentos com bancos privados. Aproximadamente 67% dos financiamentos são denominados em moeda estrangeira (USD e EUR), sendo totalmente protegidos por *hedge* para moeda local. **O custo médio da dívida excluindo o leasing foi de 3,4% a.a. no trimestre**, uma redução quando comparado ao custo de 7,4% a.a. do 2T19.

Conforme mencionado no Release de Resultados do 1T20, em abril, o Conselho de Administração da TIM aprovou a captação de R\$ 1.000 milhões para reforço de liquidez em antecipação a possíveis impactos que a pandemia do COVID-19 poderia ocasionar na economia. Deste montante, R\$ 574 milhões foram captados junto ao Scotiabank no mesmo mês. Ao longo do 2T20 a TIM avaliou as melhores condições para captação do saldo remanescente, contratando, em julho, R\$ 426 milhões junto ao BNP Paribas.



No final do trimestre, as posições de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários totalizaram R\$ 3.330 milhões, registrando crescimento de R\$ 2.169 milhões A/A.

O rendimento financeiro médio foi de 2,9% a.a., no 2T20, apresentando uma queda frente aos 6,5% a.a. do 2T19, acompanhando a redução observada da taxa Selic.

No 2T20, a Dívida Líquida totalizou R\$ 7.028 milhões, redução de R\$ 1.186 milhões comparada ao mesmo período do ano anterior, quando a dívida líquida foi de R\$ 8.214 milhões. Esta queda é explicada pelo crescimento maior do volume de Caixa e Aplicações Financeiras em comparação com a elevação do saldo de dívida e *leasings* no período. A dívida líquida excluindo os efeitos dos arrendamentos financeiros, Dívida Líquida-AL, somaria -R\$ 803 milhões, ou seja, "caixa líquido" com uma melhora de R\$ 1.817 milhões versus o ano passado.

A relação Dívida Líquida/EBITDA ficou em 0,85x no trimestre. Desconsiderando os *leasings* financeiros associados à adoção do IFRS 16, a relação Dívida Líquida/EBITDA ficou em 0,11x no trimestre, uma redução comparada aos 0,40x do 2T19.

EVENTOS IMPORTANTES DO TRIMESTRE E SUBSEQUENTES

TIM LANÇA NOVAS OFERTAS EM PARCERIA COM O BANCO C6

Após terem anunciado uma parceria estratégica no dia 26 de março de 2020, a TIM e o Banco C6 anunciaram sua primeira oferta conjunta no dia 10 de julho. Tal oferta começou a ser comercializada no mesmo dia. Neste primeiro movimento, os clientes do segmento Controle da companhia que abrirem uma conta no banco e realizarem o pagamento de suas faturas através dele receberão o dobro de franquia de internet. Além disso, os clientes Pré-pago da TIM receberão um bônus de 3GB quando realizarem recargas a partir de R\$ 15,00 pelo app do Banco C6. Em contrapartida, o Banco C6 oferecerá aos clientes um cartão de crédito sem anuidade que poderá ser usado para parcelamento de aparelhos em até 18 vezes sem juros nas lojas da TIM. A parceria de caráter inovador oferece grande potencial de geração de valor para ambas as empresas por meio do crescimento da base de usuários e maior fidelização de seus clientes.

TIM REALIZA PROPOSTA VINCULANTE POR ATIVOS MÓVEIS DA OI EM CONJUNTO COM VIVO E CLARO

Em 18 de julho de 2020, o Conselho de Administração da Companhia aprovou uma oferta vinculante para a aquisição dos negócios móveis do Grupo Oi pela TIM S.A. (subsidiária integral da TIM Participações S.A.), juntamente com "Vivo" e "Claro" (Ofertantes). Esta oferta vinculante foi sujeita a algumas condições, especialmente à seleção dos Ofertantes como "*stalking horse*" ("primeiro proponente"). A oferta conjunta compreende todos os ativos que constituem a "UPI de Ativos Móveis" descritos nos Fatos Relevantes e Anexos de 15 de junho de 2020, divulgados pela empresa Oi S.A - Em Recuperação Judicial. Em resumo, os principais ativos são: termos de autorização por radiofrequência; base de clientes do Serviço Móvel Pessoal; direito de usar o espaço em edifícios e torres; acesso móvel ou elementos principais da rede; e sistemas/plataformas.

Em 27 de julho, as Ofertantes estenderam sua proposta e revisaram sua condição. A oferta conjunta é composta pelo valor de R\$ 16,5 bilhões e pela possibilidade de assinatura de contratos de longo prazo com o Grupo Oi para uso de infraestrutura. A oferta vinculante revisada continua sujeita a certas condições, especialmente no que diz respeito à seleção dos Ofertantes como "*stalking horse*", que garantirá o direito de oferecer valor maior do que eventual proposta apresentada por terceiro ("*right to top*") no processo competitivo para a venda dos negócios móveis do Grupo Oi.

CELEBRAÇÃO DO TAC COM A ANATEL

Em 19 de junho, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a celebração de um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC), entre a Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL) e a TIM S.A. (subsidiária integral da TIM Participações S.A.), após deliberação final do Regulador na 8ª Reunião Extraordinária de seu Conselho Diretor, ocorrida no dia anterior. O acordo abrange sanções que totalizam um valor de aproximadamente R\$ 639 milhões, que serão arquivadas em função de compromissos representados em ações de melhoria de qualidade e experiência do cliente, evolução dos canais digitais de atendimento, redução dos índices de reclamação, bem como incremento de infraestrutura de rede em mais de 2.000 localidades. A companhia também assumiu o compromisso adicional de levar banda larga móvel, por meio da rede 4G, à cerca de 350 municípios com menos de 30 mil habitantes. Três milhões de pessoas serão beneficiadas nas regiões Nordeste, Norte, norte de Minas Gerais e em Goiás, em cidades onde a tecnologia de quarta geração ainda não está disponível.

REESTRUTURAÇÃO SOCIETÁRIA – INCORPORAÇÃO DA TIM PARTICIPAÇÕES S.A. PELA TIM S.A.

Em 29 de julho, o Conselho de Administração da TIM Participações S.A. (“Companhia” ou “TPAR”) e da TIM S.A. (“TSA”), aprovaram a submissão à assembleia geral extraordinária de cada companhia, a serem realizadas no dia 31 de agosto de 2020, da proposta de incorporação da TPAR pela TSA (“Incorporação”), sendo que, após a realização da Incorporação, esta última passará a ser uma companhia listada no segmento especial de listagem Novo Mercado da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”) e com American Depositary Receipts (“ADRs”) negociadas na Bolsa de Valores de Nova York - New York Stock Exchange (“NYSE”).

A Incorporação pretendida tem como objetivo proporcionar maior eficiência e simplificação da estrutura organizacional do Grupo TIM, por meio da integração de unidades administrativas e financeiras, permitindo, a concentração e redução dos custos operacionais e outras despesas, tais como gastos com auditoria, consultores externos e estruturas de controle e alçadas de aprovação, bem como a otimização da carga tributária.

A relação de substituição das ações da TPAR pelas ações da TSA será na proporção de 1:1. Esta relação foi determinada com base na premissa de que, como a TPAR é a única acionista da TSA, uma vez implementada a Incorporação, os atuais acionistas da TPAR deverão passar a deter na TSA o mesmo número de ações e a mesma participação acionária de que hoje são titulares na TPAR, sem que seus direitos sejam negativamente afetados pela Incorporação.

As novas ações a serem emitidas pela TSA conferirão aos seus titulares os mesmos direitos que eram conferidos pelas ações da TPAR. Portanto, o resultado dessa incorporação não acarretará impactos para seus acionistas minoritários, tendo em vista que a TSA permanecerá com a mesma estrutura de administração e de melhores práticas de governança corporativa, bem como trará significativos ganhos de eficiência operacional e financeira.

DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	52.031	54.972	-5,3%	52.826	-1,5%	52.031	54.972	-5,3%
Pré-Pago	30.713	33.648	-8,7%	31.153	-1,4%	30.713	33.648	-8,7%
Pós-Pago	21.318	21.324	0,0%	21.673	-1,6%	21.318	21.324	0,0%
Base de Usuários 4G ('000)	38.632	36.430	6,0%	38.620	0,0%	38.632	36.430	6,0%
Market share	23,2%	24,1%	-0,9p.p.	23,3%	-0,1p.p.	23,2%	24,1%	-0,9p.p.
Pré-Pago	27,1%	27,2%	0,0p.p.	27,3%	-0,2p.p.	27,1%	27,2%	0,0p.p.
Pós-Pago	19,2%	20,4%	-1,2p.p.	19,3%	-0,1p.p.	19,2%	20,4%	-1,2p.p.
Adições Líquidas ('000)	(794)	(111)	613,2%	(1.621)	-51,0%	(2.415)	(951)	154,0%
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	1.037	1.006	3,1%	1.101	-5,8%	1.037	1.006	3,1%
Base de Clientes TIM Live ('000)	606	507	19,6%	584	3,7%	606	507	19,6%

* Market Share = Mai/20.

SEGMENTO MÓVEL:

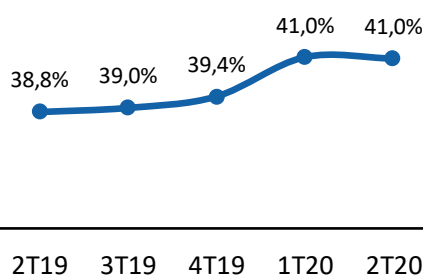
MERCADO GERAL

Em mai-20, o mercado móvel reportou uma queda de 1,5% A/A, voltando a elevar a retração de base total e revertendo a desaceleração iniciada no 1T20. Seguindo a dinâmica dos trimestres anteriores, o pré-pago foi o responsável por este recuo, consequência da continuidade do fenômeno de consolidação de *SIM Cards*. O segmento perdeu 11,0 milhões de acessos nos últimos 12 meses. Embora o pós-pago tenha mantido o ritmo de expansão, as adições líquidas de 7,7 milhões nos últimos 12 meses não foram suficientes para compensar a perda do pré-pago.

TIM

A TIM encerrou o 2T20 com um total de 52,0 milhões de acessos, uma retração de 5,3% no período.

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



Fonte: Anatel.

A base pós-paga totalizou 21,3 milhões de linhas e as adições dos últimos 12 meses acumularam queda de 6k acessos. Com a redução da atividade comercial nos pontos de presença física, as novas vendas apresentaram um arrefecimento, um fenômeno em comum para todo o mercado. As adições brutas do pós-pago humano tiveram uma retração de ~45% A/A no 2T20. Do lado das desconexões, o *churn* voluntário intensificou o movimento positivo de queda, porém insuficiente para equalizar o novo cenário de vendas. No segmento *Consumer* houve uma redução de ~30% no indicador. A combinação de uma venda de maior qualidade, com aumento da participação de canais estruturais, e a melhora na curva de arrecadação sinalizam uma tendência de melhora no *churn* como um todo.

O segmento continua apresentando expansão de *mix* sobre a base total (41,0%), +2,2 p.p A/A, apesar da estabilidade no trimestre. Após um ano de lançamento, o TIM Black Família continua sendo um importante *driver* de valor, com a proposta de ser um hub de entretenimento e serviço, e atualmente já representa 12% da base de pós-pago puro.

A base do pré-pago finalizou o trimestre com 30,7 milhões de acessos, uma queda de 8,7% A/A, em linha com o mercado. As desconexões líquidas atingiram 2,9 milhões de linhas nos últimos 12 meses. A dinâmica da base, que é caracterizada por elevadas ativações e cancelamentos simultaneamente, segue impactada com volumes menores de ativações. O volume de recargas apresentou seu momento de maior baixa durante o mês de março, na sequência das incertezas econômicas com o início do isolamento social.

No 2T20, os meses apresentaram melhora sequencial, mas ainda abaixo do volume anterior, em função do menor número de recarregadores, mesmo com o incremento do *spending*.

A base 4G encerrou o período com 38,6 milhões de acessos, mantendo tendência de crescimento contínuo (6,0% A/A). O total de aparelhos com a tecnologia atingiu 80% do total dos acessos humanos (+9,7p.p. A/A). **A base de M2M fechou o trimestre com 3,9 milhões de acessos** (+18% A/A).

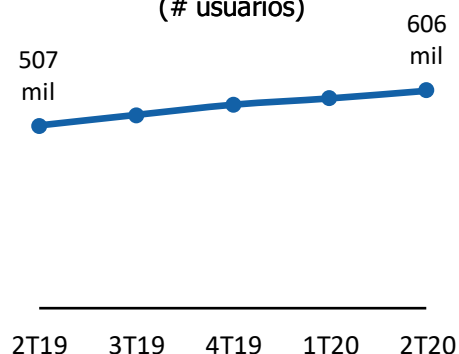
SEGMENTO FIXO:

A TIM Live superou a marca das 600 mil conexões no 2T20 (+19,6% A/A). As adições líquidas no FTTH (*Fiber To The Home*) retornaram a níveis mais próximos a performance pré isolamento e seguiram em aceleração, com 33 mil novos acessos no trimestre e 131 mil nos últimos 12 meses. A base em velocidades a partir de 100 mbps representou 40% dos acessos totais, um aumento de 19 p.p. A/A.

A dinâmica comercial, inicialmente afetada pelas necessidades de adaptações da força de vendas, foi totalmente acomodada. Nossos canais estão operando com novos protocolos operacionais e mantendo a performance comercial do segmento.

Neste trimestre, fizemos mais um lançamento comercial de um cluster, a cidade de Brasília, na região do entorno ao "Plano piloto". Com a adição, encerramos o período com presença de FTTH em 25 cidades e mais o Distrito Federal.

Evolução de Clientes TIM Live (# usuários)

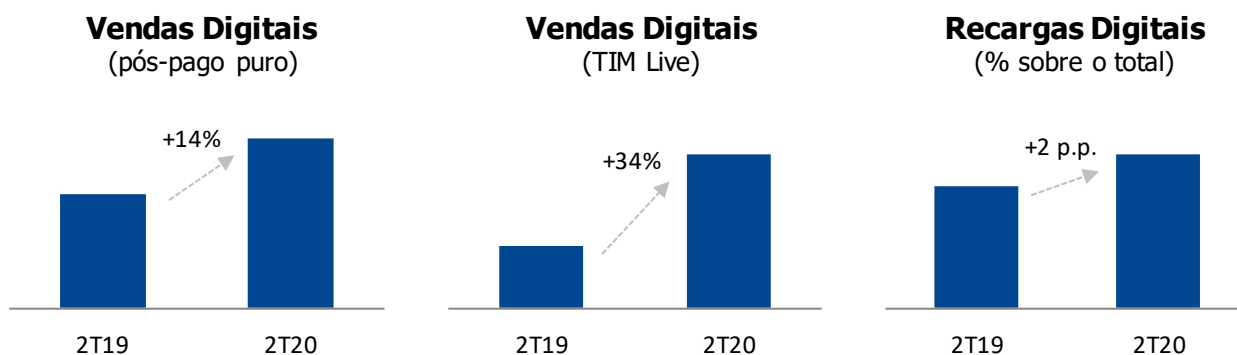


QUALIDADE E EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

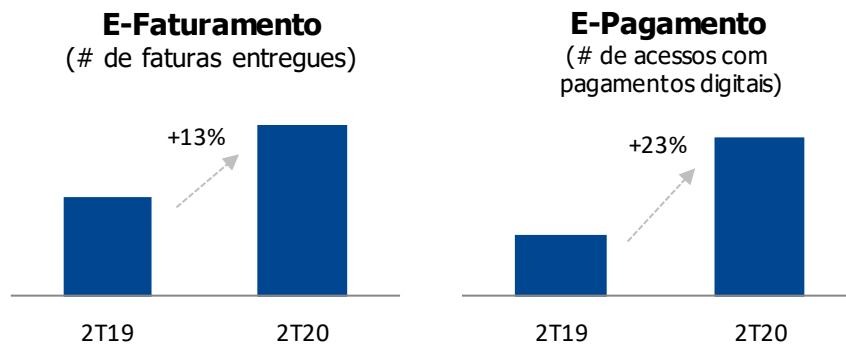
O segundo trimestre de 2020 trouxe à tona não apenas grandes desafios para a companhia, mas também a oportunidade de provar a capacidade alcançada de sua estratégia de **transformação digital**. Com os impactos provocados pela pandemia de COVID-19, diversas ações foram tomadas pela TIM para garantir a qualidade e disponibilidade dos serviços oferecidos aos clientes. Essas ações foram possíveis, não só pelo foco e capacidade de nossos colaboradores, mas também pelas iniciativas que temos tomado ao longo dos anos, buscando fortalecer nosso posicionamento perante o mercado através da diferenciação, com o objetivo de proporcionar uma experiência superior.

Os resultados positivos em nossos canais digitais e a excelência de nossas entregas aos clientes e sociedade mesmo em um cenário de isolamento social em diversas regiões comprovam não apenas a capacidade da companhia de se adaptar e reinventar em situações difíceis, mas também que estamos no caminho certo e que temos a chance de evoluir cada vez mais.

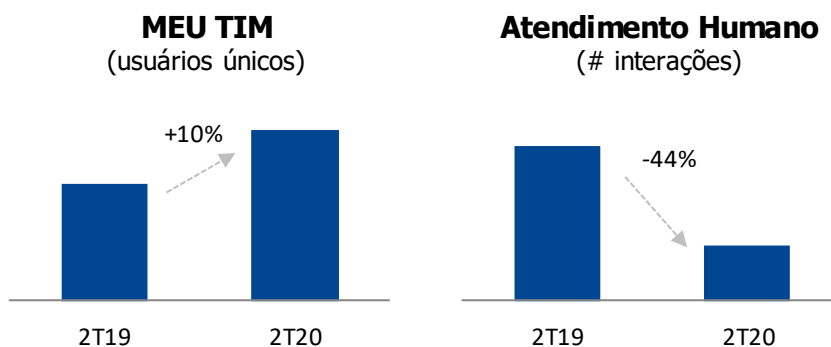
A decisão de fechar 100% de nossas lojas físicas em março de 2020 trouxe uma grande necessidade de nos apoiarmos no uso dos canais digitais. Assim, no 2T20, o mix de recargas digitais seguiu ganhando relevância com aumento de ~2 p.p. A/A no período. Enquanto isso, nas aquisições através de canais digitais do segmento de pós-pago puro e da TIM Live, as vendas registraram avanço de 14,1% A/A e 33,6% A/A, respectivamente.



Outro importante fator nesse momento são os mecanismos digitais de faturamento e pagamento que mantiveram seu ritmo de crescimento ao longo do trimestre. As faturas entregues através desses canais apresentaram evolução de 12,9% A/A, enquanto o de clientes pagando via canais digitais aumentou 22,9% na comparação com o ano anterior. Outra funcionalidade importante oferecida pela companhia aos clientes é a possibilidade de fazerem recargas e/ou consultas de saldo e franquia, além da oportunidade de receberem suas faturas através do WhatsApp.

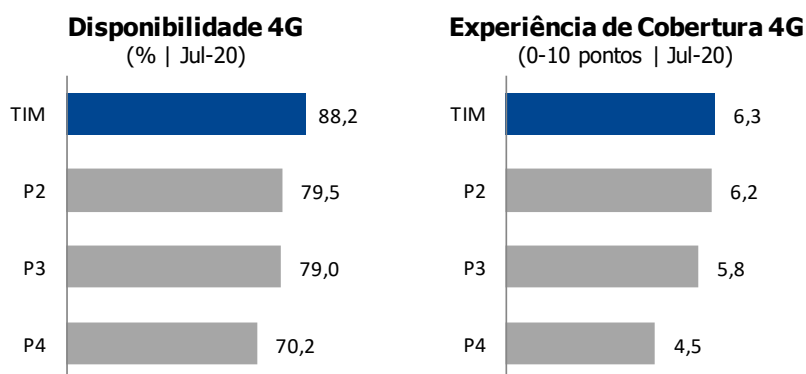


O autoatendimento é outro importante fator nesse momento. Neste sentido, o Meu TIM é uma ferramenta fundamental para simplificação dos processos de *caring*. O crescimento de 10,2% A/A na média mensal dos usuários únicos do Meu TIM no trimestre demonstra que a companhia tem obtido sucesso ao estimular e disponibilizar funcionalidades que são de interesse do cliente através dessa plataforma. A redução de 44,0% A/A nas interações via atendimento humano corrobora com essa estratégia, reduzindo a dependência de comunicação por meio de *call centers*.



EVOLUÇÃO DA REDE

Em Jul/20, conforme notícia veiculada pelo Tecnoblog¹, a **TIM confirmou novamente a qualidade superior de sua cobertura 4G no Brasil, mantendo-se líder na disponibilidade dessa tecnologia em 22 estados**. Isso significa que os clientes da TIM navegaram através do 4G com maior frequência – 88,2% do seu tempo conectado, um desempenho superior em ~9 p.p. em relação a segunda colocada. Além disso, a Companhia manteve-se também como a operadora que **oferece a melhor experiência de cobertura 4G**, que analisa os locais onde os clientes recebem sinal de rede em comparação com outras operadoras – *score* de 6,3 pontos.



¹ Notícia publicada em 23/jul/2020.

Em tempos difíceis, a TIM reforça ainda mais seu compromisso com a evolução de seus serviços e melhoria contínua da qualidade para garantir a melhor experiência de uso e atendendo as necessidades de seus clientes. Mais do que nunca precisamos estar conectados, e pensando nisso, a companhia manteve seu foco de investir de forma estratégica na expansão e melhoria da infraestrutura de sua rede, pilar fundamental de nosso plano de negócios.

Com isso, no trimestre, aproximadamente 90% do Capex foi dedicado a projetos de infraestrutura (Rede + TI), alocados de forma eficiente através da utilização de ferramentas analíticas. Entre as iniciativas mais importantes estão:

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

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

- Instalação de múltiplos data centers buscando melhorar a experiência, sendo 14 DCC (Data Center Core) e 13 DCE (Data Center Edge) – total de 27 ao final do 2T20;
- Expansão do **VoLTE, disponibilizado para 3.495 cidades;**
- Ampliação do **refarming da frequência de 2,1 GHz no 4G, atingindo 309 cidades;**
- Expansão da capacidade de rede através da solução **Massive MIMO;**
- Projeto de virtualização de infraestrutura;
- Expansão da **cobertura 4G para todos os municípios do Brasil até 2023;**
- Aprovação do acordo de compartilhamento de infraestrutura de rede móvel com a Vivo;
- Consolidação da rede **NB-IoT, presente em mais de 3.356 municípios**, possibilitando a criação de soluções *IoT* não apenas nas grandes cidades, mas também nos municípios mais afastados das capitais.

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
Cidades 4G	3.517	3.321	5,9%	3.506	0,3%	3.517	3.321	5,9%
das quais 700 Mhz habilitadas	2.640	1.548	70,5%	2.436	8,4%	2.640	1.548	70,5%
das quais VoLTE habilitadas	3.495	3.235	8,0%	3.459	1,0%	3.495	3.235	8,0%
População Urbana Coberta (4G)	94%	93%	0,8p.p.	94%	0,0p.p.	94%	93%	0,8p.p.
das quais 700 Mhz habilitadas	85%	68%	17,0p.p.	82%	3,0p.p.	85%	68%	17,0p.p.
das quais VoLTE habilitadas	93%	91%	2,1p.p.	93%	0,0p.p.	93%	91%	2,1p.p.
Cidades 3G	3.287	3.195	2,9%	3.285	0,1%	3.287	3.195	2,9%
População Urbana Coberta (3G)	92%	92%	0,1p.p.	92%	0,0p.p.	92%	92%	0,1p.p.

Mais uma vez, a **TIM garante sua liderança em cobertura 4G, atingindo 3.517 cidades (94% da população urbana do país)** ao final do primeiro semestre de 2020. O crescimento de 29% A/A nos elementos de rede desta tecnologia reforça o compromisso da companhia com a evolução da qualidade e capacidade da infraestrutura da rede móvel. Como resultado, **o tráfego de dados no 4G representou 87% do total no 2T20**, alta de 5 p.p. em comparação ao mesmo período de 2019.

A expansão da cobertura da banda larga fixa também continua demonstrando evolução positiva, atingindo no segundo trimestre do ano 2,8 milhão de domicílios com FTTH, enquanto o FTTC alcançou 3,6 milhões – totalizando 5,7 milhões de domicílios em 27 cidades e mais o Distrito Federal (FTTH + FTTC). No 2T20, o FTTH iniciou atividades comerciais na cidade de Contagem (MG) e ingressou em Brasília, no Distrito Federal².

² (+) 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), Salvador (BA),

Como resultado dessa estratégia, a **TIM Live ultrapassou a importante marca de 600 mil clientes neste trimestre.**

Na infraestrutura de transporte, **a TIM alcançou um total de 21.673 sites no 2T20**, sendo 82% dessas unidades conectadas através de *backhaul* de alta capacidade. Com isso, atingiu **mais de 104 mil km com a fibra ótica** para backbone e backhaul, um avanço de 12,6% A/A.

Por fim, com um **alcance de 1.652 Biosites ativos ao final do 2T20**, o desenvolvimento dos projetos de instalação de *Biosites* também está alinhado aos valores de responsabilidade social corporativa da companhia. Essas estruturas trazem uma solução para densificação da rede de acesso móvel (antenas/torres) com baixíssimo impacto visual e urbanístico. Além disso, contribuem para a harmonização com o meio ambiente e com a infraestrutura urbana – tendo multifuncionalidade capaz de agregar a transmissão de telecomunicações, iluminação e câmeras de segurança –, além de serem de menor custo e de rápida instalação.

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

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

ENVIRONMENTAL, SOCIAL & GOVERNANCE

Para acessar o informe trimestral de *Environmental, Social & Governance* ("ESG"), favor acessar: www.tim.com.br/ri/Informe-ESG.

AVISO LEGAL

As informações financeiras e operacionais consolidadas, divulgadas neste documento, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, Lei 6.404/76. As comparações referem-se ao segundo trimestre de 2019 (2T19) e ao acumulado do ano de 2020 (6M20), 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: www.tim.com.br/ri

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 PARTICIPAÇÕES S.A.
Balanco Patrimonial

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	% A/A	1T20	% T/T
R\$ milhões					
ATIVO	39.831	38.397	3,7%	39.500	0,8%
CIRCULANTE	8.359	5.967	40,1%	7.272	15,0%
Caixa e equivalentes de caixa	3.074	667	360,9%	1.591	93,2%
Aplicações financeiras	255	494	-48,3%	39	549,9%
Contas a receber	2.891	3.015	-4,1%	3.209	-9,9%
Estoques	204	214	-4,6%	269	-24,1%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	403	402	0,3%	419	-3,7%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	1.017	317	220,7%	1.137	-10,6%
Despesas antecipadas	206	680	-69,8%	412	-50,1%
Operações com derivativos	84	26	218,9%	49	69,0%
Leasing	6	5	28,5%	5	11,1%
Outros ativos	219	147	48,4%	141	54,8%
NÃO CIRCULANTE	31.472	32.430	-3,0%	32.228	-2,3%
Realizável a Longo Prazo	4.875	5.891	-17,2%	4.814	1,3%
Aplicações financeiras	4	8	-49,2%	4	0,7%
Contas a receber	140	113	24,6%	71	98,1%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	829	771	7,5%	835	-0,8%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	2.402	3.439	-30,2%	2.387	0,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	(0)	n.a.	(0)	-100,0%
Depósitos judiciais	921	1.267	-27,3%	970	-5,0%
Despesas antecipadas	61	73	-16,2%	63	-3,3%
Operações com derivativos	338	25	1258,2%	273	24,0%
Leasing	149	154	-3,4%	150	-0,9%
Outros ativos	32	41	-23,5%	62	-48,9%
Permanente	26.597	26.540	0,2%	27.414	-3,0%
Imobilizado	17.331	16.422	5,5%	17.874	-3,0%
Intangível	9.266	10.118	-8,4%	9.539	-2,9%
PASSIVO	39.831	38.397	3,7%	39.500	0,8%
CIRCULANTE	6.239	5.654	10,3%	5.957	4,7%
Financiamentos e empréstimos	1.741	568	206,3%	1.150	51,4%
Operações com derivativos	14	5	146,4%	4	226,6%
Leasing	867	748	16,0%	886	-2,1%
Fornecedores	2.069	2.891	-28,4%	2.635	-21,5%
Obrigações trabalhistas	283	236	20,0%	254	11,7%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	833	419	99,0%	585	42,3%
Impostos e contribuições diretos a recolher	79	316	-75,2%	74	6,3%
Dividendos a pagar	47	55	-15,1%	48	-2,3%
Autorizações a pagar	63	87	-27,6%	89	-29,7%
Receitas diferidas	229	320	-28,3%	220	4,4%
Outros passivos	14	8	76,0%	13	8,9%
NÃO CIRCULANTE	10.745	10.803	-0,5%	10.955	-1,9%
Financiamentos e empréstimos	1.348	1.800	-25,1%	1.312	2,8%
Operações com derivativos	-	10	-100,0%	-	n.a.
Leasing	6.964	6.453	7,9%	7.283	-4,4%
Autorizações a pagar	246	226	8,9%	239	2,8%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	3	3	6,0%	3	0,9%
Impostos e contribuições diretos a recolher	212	211	0,6%	213	-0,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	236	66	257,5%	146	61,2%
Provisão para contingências	878	1.103	-20,4%	886	-0,9%
Passivo atuarial	6	3	102,9%	6	0,0%
Receitas diferidas	790	865	-8,7%	808	-2,3%
Outros passivos	62	64	-3,1%	60	4,1%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	22.848	21.940	4,1%	22.587	1,2%
Capital social	11.510	9.866	16,7%	9.866	16,7%
Reservas de capital	411	414	-0,7%	411	0,0%
Reservas de lucros	10.514	9.525	10,4%	12.158	-13,5%
Prejuízos acumulados	-	-	n.a.	-	n.a.
Ações em tesouraria	(10)	(7)	32,7%	(10)	0,0%
Lucro do período	422	2.142	n.a.	162	n.a.

Anexo 2
TIM PARTICIPAÇÕES S.A.
Demonstração de Resultados

	DESCRİÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
Reportado	R\$ milhões								
	Receita Líquida	3.987	4.263	-6,5%	4.215	-5,4%	8.202	8.454	-3,0%
	Receita de Serviços	3.926	4.063	-3,4%	4.091	-4,0%	8.017	8.088	-0,9%
	Serviço Móvel	3.671	3.833	-4,2%	3.840	-4,4%	7.512	7.629	-1,5%
	Gerada pelo Cliente	3.360	3.504	-4,1%	3.553	-5,4%	6.913	7.010	-1,4%
	Interconexão	139	105	31,9%	111	24,5%	250	244	2,6%
	Outras Receitas	172	224	-23,2%	176	-2,2%	348	375	-7,1%
	Serviço Fixo	255	230	10,8%	251	1,6%	506	459	10,1%
	dos quais TIM Live	148	115	29,0%	137	7,7%	292	227	29,1%
	Receita de Produtos	61	199	-69,4%	124	-50,8%	185	366	-49,4%
	Custos da Operação	(2.008)	(807)	148,8%	(2.292)	-12,4%	(4.300)	(3.215)	33,7%
	EBITDA	1.979	3.456	-42,7%	1.924	2,9%	3.903	5.238	-25,5%
	Margem EBITDA	49,6%	81,1%	-31,4p.p.	45,6%	4,0p.p.	47,6%	62,0%	-14,4p.p.
	Depreciação & Amortização	(1.349)	(1.298)	4,0%	(1.409)	-4,2%	(2.758)	(2.632)	4,8%
	Depreciação	(881)	(880)	0,1%	(935)	-5,8%	(1.816)	(1.743)	4,2%
	Amortização	(468)	(418)	12,2%	(473)	-1,0%	(942)	(889)	6,0%
	EBIT	630	2.158	-70,8%	515	22,2%	1.145	2.606	-56,1%
	Margem EBIT	15,8%	50,6%	-34,8p.p.	12,2%	3,6p.p.	14,0%	30,8%	-16,9p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(270)	787	n.a.	(255)	5,9%	(524)	524	n.a.
	Despesas financeiras	(321)	(414)	-22,4%	(326)	-1,3%	(647)	(731)	-11,5%
Receitas financeiras	56	1.204	-95,3%	64	-12,0%	120	1.257	-90,4%	
Variações cambiais, líquidas	(5)	(3)	45,7%	7	n.a.	3	(3)	n.a.	
Lucro antes dos impostos	360	2.944	-87,8%	261	38,1%	620	3.130	-80,2%	
Imposto de renda e cont. social	(100)	(922)	-89,2%	(99)	0,9%	(198)	(988)	-79,9%	
Lucro Líquido	260	2.022	-87,1%	162	60,8%	422	2.142	-80,3%	
Normalizado*	Custos da Operação	(2.008)	(2.302)	-12,8%	(2.289)	-12,3%	(4.297)	(4.708)	-8,7%
	Pessoal	(240)	(254)	-5,7%	(261)	-8,1%	(501)	(503)	-0,5%
	Comercialização	(640)	(841)	-23,9%	(802)	-20,2%	(1.442)	(1.734)	-16,8%
	Rede e Interconexão	(671)	(558)	20,3%	(627)	6,9%	(1.298)	(1.216)	6,8%
	Gerais e Administrativos	(133)	(136)	-2,0%	(162)	-18,0%	(296)	(270)	9,6%
	Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)	(82)	(240)	-65,8%	(159)	-48,2%	(241)	(439)	-45,1%
	Provisão para devedores duvidosos	(159)	(188)	-15,6%	(189)	-15,8%	(347)	(361)	-3,7%
	Outras receitas (despesas) operacionais	(83)	(84)	-1,2%	(89)	-6,7%	(172)	(185)	-7,0%
	EBITDA	1.979	1.961	0,9%	1.926	2,7%	3.905	3.745	4,3%
	Margem EBITDA	49,6%	46,0%	3,6p.p.	45,7%	3,9p.p.	47,6%	44,3%	3,3p.p.
	Resultado Financeiro Líquido	(270)	(264)	2,1%	(255)	5,9%	(524)	(527)	-0,5%
	Imposto de renda e cont. social	(100)	(57)	75,2%	(99)	0,9%	(198)	(93)	114,1%
	Lucro Líquido	260	342	-23,9%	164	58,3%	425	494	-14,0%
	<i>Total Itens Normalizados</i>	(0)	1.680	-100,0%	(3)	-100,0%	(3)	1.648	n.a.

*EBITDA normalizado conforme itens apontados na seção de Custos (+R\$ 2,6 milhões no 1T20, -R\$ 1.494 milhões no 2T19 e +R\$ 1,5 milhão no 1T19). Resultado Financeiro normalizado pela atualização monetária sobre crédito fiscal e contingências trabalhistas, fiscais e cíveis (-R\$ 1.051 milhões no 2T19). Lucro Líquido normalizado pelo crédito fiscal e outros efeitos (+R\$ 865 milhões no 2T19) por ajuste aos impostos diferidos (+R\$ 30,3 milhões no 1T19).

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

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
R\$ milhões								
Posição de Caixa Inicial	1.591	915	73,9%	2.285	-30,4%	2.285	1.076	112,4%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social*	360	399	-9,8%	263	36,8%	623	587	6,2%
Itens não-recorrentes	(0)	2.545	-100,0%	(3)	-100,0%	(3)	2.544	n.a.
Depreciação e Amortização	1.349	1.298	4,0%	1.409	-4,2%	2.758	2.632	4,8%
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Provisão para processos administrativos e judiciais	66	300	-78,0%	98	-32,7%	164	395	-58,5%
Atualização monetária sobre depósitos e processos administrativos e judiciais	20	132	-84,9%	58	-65,5%	78	175	-55,6%
Juros, variação monetária e cambial sobre empréstimos e outros ajustes financeiros	61	(1.075)	n.a.	69	-11,6%	130	(1.054)	n.a.
Juros sobre arrendamento mercantil passivo	233	197	18,1%	166	39,9%	399	407	-2,0%
Juros sobre arrendamento mercantil ativo	4	-	n.a.	(5)	n.a.	(1)	(6)	-88,3%
Perdas por créditos de liquidação esperada	159	188	-15,6%	189	-15,8%	347	361	-3,7%
Outros	12	10	18,8%	3	253,7%	15	18	-15,4%
Redução (aumento) dos ativos operacionais	514	(1.663)	n.a.	(186)	n.a.	327	(2.532)	n.a.
Contas a receber de clientes	100	(174)	n.a.	(151)	n.a.	(51)	(502)	-89,9%
Impostos e contribuições a recuperar	140	(1.750)	n.a.	245	-42,9%	385	(1.653)	n.a.
Estoques	65	1	6387,1%	(65)	n.a.	(0)	(31)	-98,5%
Despesas antecipadas	208	221	-5,9%	(229)	n.a.	(21)	(413)	-94,9%
Depósitos judiciais	48	34	38,2%	44	8,1%	92	79	16,0%
Outros ativos circulantes e não circulantes	(47)	5	n.a.	(30)	54,7%	(77)	(12)	529,0%
Aumento (redução) dos passivos operacionais	(479)	(1.274)	-62,4%	(1.573)	-69,6%	(2.052)	(2.171)	-5,5%
Obrigações trabalhistas	30	(9)	n.a.	35	-15,4%	65	24	166,1%
Fornecedores	(576)	(892)	-35,4%	(1.302)	-55,8%	(1.878)	(1.433)	31,1%
Impostos, taxas e contribuições	246	(34)	n.a.	(39)	n.a.	208	(146)	n.a.
Pagamentos de processos judiciais e administrativos	(23)	(116)	-80,3%	-	n.a.	(23)	(108)	-78,8%
Autorizações a pagar	(92)	(160)	-42,2%	(117)	-21,3%	(210)	(317)	-33,9%
Receita diferida	(9)	(51)	-82,3%	(81)	-88,8%	(90)	(128)	-29,7%
Outros exigíveis a curto e longo prazo	(54)	(11)	379,8%	(69)	-21,5%	(123)	(62)	96,6%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.299	1.059	117,1%	488	371,5%	2.787	1.355	105,7%
Capex	(673)	(945)	-28,8%	(904)	-25,6%	(1.577)	(1.595)	-1,1%
Outros	(219)	258	n.a.	621	n.a.	401	296	35,8%
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades de investimento	(892)	(687)	29,9%	(283)	214,9%	(1.176)	(1.299)	-9,5%
Novos empréstimos	574	-	n.a.	800	-28,2%	1.374	1.000	37,4%
Amortização de empréstimos	(71)	(212)	-66,5%	(666)	-89,3%	(737)	(347)	112,6%
Juros pagos - Empréstimos	(7)	(21)	-65,0%	(33)	-78,0%	(41)	(36)	11,8%
Pagamento de arrendamento mercantil financeiro	(315)	(210)	50,0%	(213)	47,8%	(529)	(362)	46,1%
Juros pagos - Arrendamento mercantil	(119)	(199)	-40,1%	(211)	-43,5%	(331)	(400)	-17,3%
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(1)	(0)	3803,6%	(567)	-99,8%	(568)	(343)	65,7%
Outros	17	22	-24,8%	(7)	n.a.	10	23	-58,7%
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamentos	77	(620)	n.a.	(898)	n.a.	(821)	(464)	77,0%
Fuxo de Caixa	1.484	(248)	n.a.	(694)	n.a.	790	(408)	n.a.
Posição de Caixa Final	3.074	667	360,9%	1.591	93,2%	3.074	667	360,9%

*LAIR normalizado conforme itens apontados nas seções de Custos (+R\$ 2,6 milhões no 1T20, -R\$ 1.494 milhões no 2T19 e +R\$ 1,5 milhão no 1T19) e de Resultado Financeiro (-R\$ 1.051 milhões no 2T19).

Anexo 4
TIM PARTICIPAÇÕES S.A.
Indicadores Operacionais

DESCRIÇÃO	2T20	2T19	%A/A	1T20	%T/T	6M20	6M19	% A/A
Base Móvel de Clientes ('000)	52.031	54.972	-5,3%	52.826	-1,5%	52.031	54.972	-5,3%
Pré-Pago	30.713	33.648	-8,7%	31.153	-1,4%	30.713	33.648	-8,7%
Pós-Pago	21.318	21.324	0,0%	21.673	-1,6%	21.318	21.324	0,0%
Base de Usuários 4G ('000)	38.632	36.430	6,0%	38.620	0,0%	38.632	36.430	6,0%
Market share	23,2%	24,1%	-0,9p.p.	23,3%	-0,1p.p.	23,2%	24,1%	-0,9p.p.
Pré-Pago	27,1%	27,2%	0,0p.p.	27,3%	-0,2p.p.	27,1%	27,2%	0,0p.p.
Pós-Pago	19,2%	20,4%	-1,2p.p.	19,3%	-0,1p.p.	19,2%	20,4%	-1,2p.p.
Adições Brutas ('000)	5.190	6.213	-16,5%	5.357	-3,1%	10.548	11.839	-10,9%
Adições Líquidas ('000)	(794)	(111)	613,2%	(1.621)	-51,0%	(2.415)	(951)	154,0%
Churn Mensal (%)	3,8%	3,8%	0,0p.p.	4,3%	-0,5p.p.	4,1%	3,9%	0,2p.p.
ARPU Móvel (R\$)	23,4	23,2	0,9%	23,9	-2,2%	23,6	23,0	2,9%
Pré-Pago	11,4	11,6	-1,4%	12,1	-5,6%	11,8	11,6	1,6%
Pós-Pago	36,0	37,1	-3,0%	37,2	-3,2%	36,6	37,6	-2,8%
Pós-Pago (ex-M2M)	43,3	42,8	1,2%	44,5	-2,6%	43,9	42,7	2,8%
SAC/Adições Brutas (R\$)	35	51	-30,6%	60	-40,5%	48	57	-15,8%
Base de Clientes de Telefonia Fixa ('000)	1.037	1.006	3,1%	1.101	-5,8%	1.037	1.006	3,1%
Base de Clientes TIM Live ('000)	606	507	19,6%	584	3,7%	606	507	19,6%
ARPU TIM Live (R\$)	83,9	78,0	7,6%	84,5	-0,6%	84,2	78,8	6,9%
Aparelhos Vendidos ('000)	88	244	-64,0%	174	-49,4%	261	490	-46,6%
Colaboradores	9.608	9.414	2,1%	9.588	0,2%	9.608	9.414	2,1%