



## REGULAMENTO OPERACIONAL

## CANAL RETAIL – REVENDAS

CONTROLE DE VERSÃO		
Versão	Data Emissão	Descrição da Revisão Realizada
00	16/12/2020	Emissão inicial em substituição a RO_2020_406_Revendas_Serviços_ID_192 <ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do período de contingência para janeiro</li> <li>Exclusão do item Flexibilização do indicador de qualidade</li> <li>Alteração na fotografia do valor do aluguel + condomínio do Canvass Prime</li> <li>Inclusão do Incentivo C6</li> <li>Inclusão do conceito de conta criada e conta ativado no item glossário</li> </ul>
01	25/01/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do período de contingência para fevereiro</li> <li>Informação que não haverá revisão de segmentação 1ª atualização do ano.</li> <li>Alteração da regra do incentivo C6.</li> </ul>
02	18/02/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do período de contingência para março</li> <li>Ajuste estrutural no texto do acelerador de atingimento</li> <li>Atualização da tabela de franquia</li> <li>Alteração da Regra do Canvass PDV Prime</li> <li>Alteração da Regra do Canvass PDV Standard</li> <li>Inclusão do conceito de tráfego zero no item glossário</li> </ul>
03	23/03/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do período de contingência para abril</li> <li>Contingência para o Canvass Atingimento, Prime e Standard</li> <li>Ajuste na tabela de planos nomenclatura e franquia</li> <li>Inclusão do plano TIM CONTROLE GIGA B PROMO EXPRESS 3.0</li> <li>Alteração para segunda janela de atualização do aluguel que ocorrerá em junho</li> <li>Alteração do prazo para aplicação do estorno de documentação de 30 para 60 dias</li> <li>Alteração nas tabelas de migração de planos.</li> </ul>
04	28/04/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do texto de contingência</li> <li>Exclusão da contingência do Acelerado do Atingimento, retorno da regra padrão</li> <li>Exclusão da contingência do Canvass Prime</li> <li>Inclusão da elegibilidade do APP TIMVendas no Canvass Prime</li> <li>Alteração para segunda janela de atualização do aluguel que deverá ocorrer em Julho</li> <li>Inclusão da nova nomenclatura dos planos TIM Black C Hero e TIM Black Multi A Hero</li> <li>Retorno do prazo para aplicação do estorno de documentação para 30 dias</li> </ul>
05	14/05/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do % de utilização do APPTIMVendas para &gt;=60%</li> <li>Alteração do prazo de criação de conta C6 para 07 dias da data de ativação do serviço TIM.</li> <li>Atualização nomenclatura plano Tim Controle Giga C Express para Tim Controle Giga C Express 3.0</li> <li>Em função da redução/paralisação das vendas motivadas pela Pandemia do COVID-19 não haverá revisão de segmentação em Maio de 2021 (2ª atualização do ano).</li> </ul>
05	18/06/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Errata: RO_2021_227_Revendas_Serviços_Errata_ID_526 - Documento complementar ao RO_2021_211_Revendas_Serviços_ID_440 - Informar a redução do percentual de utilização do APPTIM Vendas para 40%</li> </ul>
06	29/06/2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alteração da Vigência</li> <li>Alteração do % de utilização do APPTIMVendas para &gt;=60%</li> </ul>

**1. VIGÊNCIA**

A partir de 01/07/2021

**2. DESCRIÇÃO**

O Regulamento Operacional é um documento produzido pela TIM, que tem por finalidade estabelecer as diretrizes que o Contratado deverá seguir para o correto cumprimento das atividades contratadas através do Instrumento Particular de Contrato de Prestação de Serviços e outras Avenças (“Contrato”), bem como a remuneração devida pela TIM pela prestação dos serviços prestados pelo CONTRATADO. A TIM atualizará este Regulamento Operacional a qualquer tempo, visando atender as necessidades exigidas pelo mercado.

O Incentivo a Vendas tem como finalidade o incremento de ativação de acessos através de um prêmio adicional por um período pré-fixado, de acordo com as metas e regras previamente estabelecidas neste documento.

**3. PREMISSAS**

- A remuneração será apurada considerando a Regional, o Grupo Econômico, segmentação e o percentual da Qualidade Total por produto.
- Somente serão elegíveis a remuneração os contratos com status de documentação “Liberado” na Ferramenta de Digitalização de Documentação no período da competência da apuração.  
A documentação necessária para recebimento das remunerações está publicada no Portal Consumer, através da IO\_PC\_HQ92 – Envio de documentação.
- Os acessos do plano TIM Black Dependente são elegíveis tanto para contabilização de atingimento de meta de volume quanto para o atingimento mínimo de volume de plano Pós-Pago Voz por PDV (Canvass e Acelerador de Atingimento) mas não serão elegíveis para pagamento de comissionamento.

- Para Grupos Econômicos credenciados/ativos há mais de quatro meses e que não possuam histórico de venda de serviços já existente no portfólio deverá ser assumida Qualidade Total seguindo a mesma regra de novos GE (s), ou seja, percentual de 85% de Qualidade Total por produto para pagamento.
- As ativações e migrações estão passíveis de estorno conforme descrito na regra de estorno.
- Para verificação mensal do atingimento da meta de faturamento serão utilizados os mesmos valores de franquia dos planos ao cliente final que foram utilizadas para construção da meta do mês.
- Serão realizadas mensalmente no mês subsequente ao mês da prestação do serviço: a verificação do atingimento da meta de faturamento, a apuração dos valores a serem pagos referentes ao acelerador de atingimento e ao Gross. Todas as apurações serão realizadas de acordo com a Regional, o Grupo Econômico (GE), segmentação e o percentual da Qualidade Total do Grupo Econômico (GE) por produto, considerando as ativações e migrações e os valores de referência aplicados para efeito de pagamento descritos nas tabelas de Anexos.
- A apuração da Qualidade Total por produto é definida pela avaliação dos itens que compõem o indicador de qualidade total, referente a uma safra de Gross, ou seja, um mês específico (M-6). Essa safra é avaliada por até 120 dias corridos e disponibilizada como indicador para remuneração no início do mês de remuneração (M), junto com a carta meta.
- Os Grupos Econômicos (GEs) que atuam em mais de uma regional, terão sua apuração de comissionamento de acordo com a regional do (s) PDV (s).
- Os Parceiros Comerciais do Grupo Econômico devem estar com status de credenciado ativo no sistema de cadastro de PDV da TIM no final de cada mês
- Somente os PDVs com metas terão seu realizado considerado para o atingimento da meta na apuração.
- Caso o motivo de não recebimento de meta seja o recém-credenciamento ao longo do mês de vigência da apuração esses PDV (s) terão a sua produção contabilizada para atingimento do GE e caso ocorra o atingimento mínimo da meta exigida todos serão elegíveis ao recebimento do Acelerador de atingimento.
- Caso o Grupo Econômico seja recém credenciado após o período de lançamento da meta receberão o Acelerador de Atingimento pela menor faixa remunerável de atingimento da meta de Faturamento Total.
- Para Grupo Econômicos credenciados/ativos há mais de quatro meses e que não possuam histórico de venda de serviços já existente no portfólio deverá ser assumida Qualidade Total seguindo a mesma regra de novos GE (s), ou seja, percentual de 85% de Qualidade Total por produto para pagamento da comissão básica.
- Para o plano família, quando o titular for um Gross, será avaliado e contabilizado para o resultado da Qualidade Total. Nos cenários onde o movimento do titular for uma migração de plano Controle x Pós ou Pós x Pós, será avaliado e contabilizado para o resultado da Qualidade Total Upgrade. Os acessos dependentes da estrutura do plano família não serão avaliados e contabilizados para qualquer indicador de qualidade.
- Este documento é válido apenas para os PDVs Revendas.
- Em função da pandemia da Covid 19, a política comercial será tratada de forma contingencial. Desta forma, caso algum PDV tenha permanecido fechado, por qualquer período do mês de avaliação em função dos decretos em relação a pandemia a verificação das elegibilidades dos incentivos considerará os dias de produtividade real do parceiro de gross/migração.
  - Meta Proporcional: A proporcionalidade dos dias valerá para todos os produtos descritos na carta de metas e será regida pela tabela divulgada no TFP, construída tomando como referência o mês de competência do gross a ser apurado relativo ao mesmo mês do ano anterior.
  - Proporcionalidade da meta de Faturamento: A proporcionalidade da meta de faturamento será calculada considerando o somatório dos pesos percentuais dos dias de produtividade real do parceiro (gross de todos os produtos, migrações pré-pós ou pré-controle, exceto gross pré-pago) ao longo do mês de competência do gross a ser apurado, multiplicando pela meta de faturamento em reais. O resultado desta fórmula será em valor em Reais e terá sempre duas casas decimais.
  - Proporcionalidade da meta/volume mínimo de gross: A proporcionalidade da meta de gross será calculada considerando o somatório dos pesos percentuais dos dias de produtividade real do parceiro (gross de todos os produtos, migrações pré-pós ou pré-controle, exceto gross pré-pago) ao longo do mês de competência do gross a ser apurado, multiplicando pela meta em volume de gross. O resultado desta fórmula será em volume e o resultado, caso presente, alguma casa decimal, será arredondado conforme critério matemático. Se a casa decimal for 0,50, será arredondado para cima. Se for 0,49 arredondado para baixo.
  - % de atingimento das metas: O percentual será calculado verificando a produtividade real do parceiro, nos mesmos dias utilizados para a proporcionalização das metas, para cada indicador e dividida pela meta/volume mínimo exigidos na política. O resultado desta fórmula será em percentual e terá sempre duas casas decimais.

#### 4. REMUNERAÇÃO

A remuneração será variável de acordo com a qualidade total do Grupo Econômico, a segmentação do Grupo Econômico, o produto, e o multiplicador específico a ser aplicado sobre o valor da tabela de referência para pagamento.

##### 4.1. CONCEITO QUALIDADE TOTAL

###### 4.1.1. Qualidade Total (Gross e Migração Pré-Pós)

É a análise do Gross/migração total, de acordo com o desempenho da qualidade de uma determinada safra, considerando os indicadores de Inadimplência, Recompra, Migração de Pós-Pré-Pós, Fraude, Churn Total, Downgrade Pré, Downgrade Controle, Suspensão.

Itens avaliados no Indicador de Qualidade, ou seja, Não Qualidade:

**Inadimplência** – Inadimplência de acessos.

Planos Fatura: A inadimplência da primeira e/ou segunda fatura com mais de 30 dias em atraso (em até 4 meses da ativação).  
Exemplo: Safra de ativações de janeiro tem fechamento para medição de inadimplência em maio.

Planos Express: Insucesso de cobrança de qualquer franquia no cartão de crédito do cliente em até 03 (três) meses após o mês da ativação.  
Exemplo: Safra de ativações de janeiro tem fechamento para medição de inadimplência em abril.

**Recompra – Cancelamento e ativação de acessos no mesmo CPF entre planos Pós Pago Voz e/ou Pós Controle Voz.**

O indicador será medido, a partir da identificação do mês do *Gross*, avaliando possível cancelamento no mesmo CPF entre planos Pós Pago Voz e/ou Pós Controle Voz, no mesmo mês, no mês anterior e no mês posterior ao mês do evento.

**Pós-Pré-Pós – Migrações de Pós-Pago Voz para Pré-Pago que migram novamente para o pós-pago;**

O indicador será medido a partir da identificação do mês da migração de Pré-Pago para Pós-pago, avaliando possível migração de Pós-Pago para Pré-pago no mesmo mês ou no mês anterior ao evento.

**Fraude – Cancelamento de acessos pelo motivo de fraude.**

O indicador será medido avaliando o mês de *Gross* e identificando acessos cancelados por fraude no mesmo mês e em até 04 (quatro) meses posteriores da ativação.

**Churn – Cancelamento de acessos.**

O indicador será medido avaliando o mês de *Gross* e identificando acessos cancelados no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores da ativação.

**Downgrade Pre – Migrações de Pós-Pago Voz para Pré-Pago.**

O indicador será medido avaliando o mês do *Gross* ou migração Pré-Pago para Pós-Pago (todo o portfólio) e identificando os acessos que sofreram migrações de Pós-Pago para Pré-Pago no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores ao mês da ativação/migração.

**Downgrade Controle – Migrações de Pós-Pago Voz para Pós-Controle Voz.**

O indicador será medido avaliando o mês do *Gross* ou migração Pré-Pago para Pós-Pago (todo o portfólio) e identificando os acessos que sofreram migrações de Pós-Pago para Pós-Controle Voz no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores ao mês da ativação.

**Suspenso – Suspensão de acessos por qualquer motivo.**

O indicador será medido avaliando o mês de *Gross* e identificando acessos suspensos por qualquer motivo no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores da ativação.

Não há duplicidade de marcação nas categorizações acima.

Exemplo: Um acesso classificado internamente na TIM como Inadimplência e Recompra no relatório aparecerá apenas uma vez como Inadimplência, seguindo a hierarquia acima.

#### 4.1.2. Qualidade Total *UPGRADE*

A divulgação do indicador está prevista para o ano de 2021 e será informada quando o indicador estiver disponível.

A Qualidade deverá ser de 80% até a maturação da safra.

Itens avaliados no Indicador de Qualidade, ou seja, Não Qualidade:

**Inadimplência – Inadimplência de acessos.**

Planos Fatura: A inadimplência da primeira e/ou segunda fatura com mais de 30 dias em atraso (em até 4 meses da ativação).  
Exemplo: Safra de ativações de janeiro tem fechamento para medição de inadimplência em maio.

Planos Express: Insucesso de cobrança de qualquer franquia no cartão de crédito do cliente em até 03 (três) meses após o mês da ativação.  
Exemplo: Safra de ativações de janeiro tem fechamento para medição de inadimplência em abril.

**Recontratação – O Kpi de recontratação será composto dos seguintes conceitos:**

**Puro – Controle – Puro – Migrações de Pós-Pago Voz para Controle que migram novamente para o pós-pago;**

O indicador será medido a partir da identificação do mês do *Upgrade* de controle para Pós-pago, avaliando possível migração de Pós-Pago para Controle no mesmo mês ou no mês anterior ao evento.

**Upgrade com ativação – Gross e Migração Controle Pós - Gross Controle ou migração pré para controle que recebe Upgrade para Pós-Pago Voz;**

O indicador será medido a partir da identificação do *Upgrade* de Controle para Pós-Pago Voz, avaliando possível ativação de *Gross* Controle ou migração de Pré-Pago para Controle no mesmo mês e 15 dias do mês anterior do *Upgrade*.

**Fraude – Cancelamento de acessos pelo motivo de fraude.**

O indicador será medido avaliando o mês de *Gross* e identificando acessos cancelados por fraude no mesmo mês e em até 04 (quatro) meses posteriores da ativação.

**Churn – Cancelamento de acessos.**

O indicador será medido avaliando o mês de *Gross* e identificando acessos cancelados no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores da ativação.

**Downgrade Pre – Migrações de Pós-Pago Voz para Pré-Pago.**

O indicador será medido avaliando o mês do *Upgrade* para Pós-Pago (todo o portfólio) e identificando os acessos que sofreram migrações de Pós-Pago para Pré-Pago no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores ao mês da ativação/migração.

O indicador será medido avaliando o mês do *Upgrade* para Pós-Pago (todo o portfólio) e identificando os acessos que sofreram migrações de Pós-Pago para Pós-Controle Voz no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores ao mês da ativação.

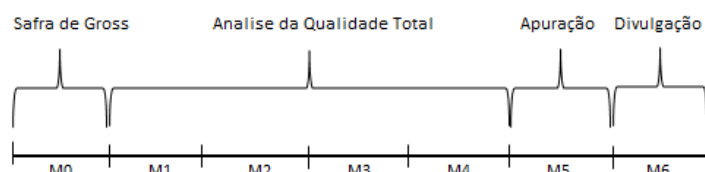
**Suspenso** – Suspensão de acessos por qualquer motivo.

O indicador será medido avaliando o mês de *Gross* e identificando acessos suspensos por qualquer motivo no mesmo mês e em 03 (três) meses posteriores da ativação.

#### 4.1.3. Safra da Qualidade Total (Gross e Migração Pré-Pós e *Upgrade*)

É o período utilizado para análise dos indicadores da Qualidade Total Gross e Migração Pré-Pós e *Upgrade* que corresponde a 06 meses anteriores (M-6) ao mês de competência da remuneração do Gross/Migração Pré-Pós/*Upgrade*, conforme demonstrado na tabela abaixo:

Safra	Qualidade
Agosto	Fevereiro
Setembro	Março
Outubro	Abril
Novembro	Maio
Dezembro	Junho
Janeiro	Julho



**Nota:** A divulgação será feita nos primeiros dias úteis do mês, junto com a carta meta.

#### 4.1.4. Cálculo do Percentual da Qualidade por Produto

Será o Total Realizado por produto subtraindo o resultado dos critérios de Não Qualidade de cada produto.

**Exemplo:**

Produtos	Total Realizado	Não Qualidade	Total	% QT por Produto
Pós-Pago Voz	1000	250	750	75%
Pós-Controle Voz	500	150	350	70%
Dados	500	50	450	90%
Fixo	200	30	170	85%
<i>Upgrade</i> (Pós Controle Voz - Pós Pago Voz)*	100	-	-	80%

\*A Qualidade deverá ser *default* em 80% até a maturação da safra

## 4.2. NOVOS GRUPOS ECONÔMICOS

Grupos econômicos recém-credenciados, ou seja, que não possuam histórico de vendas serão tratados da seguinte forma:

Indicador de qualidade total (*Gross* e Migração): será considerado o percentual de 85% de Qualidade Total por produto para pagamento da comissão nos primeiros seis meses até que ele tenha a primeira medição do indicador de qualidade total (*Gross* e Migração).

Indicador de qualidade total (*Upgrade*): será considerado o percentual de 80% de Qualidade Total por produto para pagamento da comissão nos primeiros oito meses até que ele tenha a primeira medição do indicador de qualidade total (*Upgrade*).

Novos PDV(s) com Grupos Econômicos ativos na mesma regional assumem automaticamente o indicador de qualidade referente ao Grupo Econômico ao qual pertence.

## 4.3. SEGMENTAÇÃO DO GRUPO ECONOMICO

Em função da redução/paralisação das vendas motivadas pela Pandemia do COVID-19 não haverá revisão de segmentação em Maio de 2021 (2ª atualização do ano).

A segmentação do Grupo Econômico será gerada periodicamente pela área de Commissioning. Para essa apuração serão considerados os indicadores de Faturamento Bruto: Pós Pago Voz Planos individuais, Pós Controle Voz Planos individuais, Migrações Pós Controle Voz para Pós Pago Voz Planos individuais, delta para pagamento do TIM *Black* Família, incremento portabilidade e Qualidade Total do GE para geração da segmentação do grupo econômico, conforme tabela abaixo:

Regional	BLACK	PLATINUM	SILVER	BLUE
Demais	≥ 150K	< 150K a ≥ 60K	< 60K a ≥ 20K	< 20k
Parceiros	≥ 45K	< 45K a ≥ 30K	< 30K a ≥ 20K	< 20k

Esta segmentação servirá para determinar o unitário de pagamento dos produtos Pós Pago Voz, Pós Controle Voz, Dados e Fixo.

As premissas de apuração da segmentação do GE (período de apuração, regra de cálculos, indicadores) serão disponibilizadas em regulamento específico no TIMFormaPlus.

**Nota:** Os novos GEs, que não finalizaram a expansão de lojas previstas em BP ou não atingiram o patamar de faturamento previsto em política no primeiro corte de apuração imediatamente posterior ao seu credenciamento serão mantidos na mesma segmentação estabelecida em seu credenciamento para o segundo ciclo de apuração.

4.3.1. MULTIPLICADORES CONFORME SEGMENTAÇÃO DO GRUPO ECONOMICO

Produto	Black	Platinum	Silver	Blue
Pós Pago Voz	1,5	1,4	1,1	0,9
Pós Controle VOZ	1,5	1,4	1,1	0,9
Dados	1,5	1,4	1,1	0,9
Fixo	1,5	1,4	1,1	0,9
Upgrade (Pós Controle Voz - Pós Pago Voz)	1,5	1,4	1,1	0,9

4.3.2. Elegibilidade de aplicação do deflator de comissionamento sobre o fator multiplicador:

- Deflator de Inadimplência 120 dias + Downgrade Pré-pago (Produto Pós Pago)

Para recebimento de 100% do fator multiplicador, o GE deverá atingir um patamar mínimo de Inadimplência 120 dias e downgrade pré-pago e caso o percentual de Inadimplência não seja atingido, sofrerá um deflator do fator multiplicador conforme tabela abaixo:

Produto	Regional	% máximo de Inadimplência 120 dias + Downgrade Pré	Deflator do unitário
Pós Pago	TCN/TSP	30%	15%
	TNE/TSE/TSL	28%	15%

**Nota:** A safra de Gross a ser considerada em cada mês de aplicação do deflator levará em consideração os períodos informados na tabela 4.1.3.

4.4. COMISSONAMENTO BÁSICO

4.4.1. Comissão Básica (Mensal) Pós-Pagos Voz, Pós-Controle Voz, Dados e Fixo (Exceto Planos família)

O Parceiro Comercial será remunerado conforme o multiplicador definido de acordo com a segmentação do Grupo Econômico, produto para pagamento do plano contratado de acordo com a tabela de referência para pagamento do produto e qualidade total do grupo econômico por produto. A partir do dia 1º de março os movimentos de Upgrade Pós Controle Voz para os planos Pós Pago Voz serão remunerados com a mesma mecânica de comissão básica + Acelerador.

Para os casos de gross e movimentação de Pré Pago - Pós Pago Voz cada produto terá um multiplicador específico a ser aplicado sobre o valor da tabela de referência para pagamento.

Para os casos de Upgrade (Pós Controle Voz para Pós Pago Voz) será utilizado como valor de referência para pagamento o delta do valor da tabela de referência entre o plano anterior e o atual.

Para Upgrade de clientes da base Pós Pago em planos de portfólio anterior ao atual (descrito na tabela Anexo II), iremos considerar como valor de referência para pagamento do plano de origem o patamar do plano TIM Pós A Express.

Para Upgrade de clientes da base Controle em planos de portfólio anterior ao atual (descrito na tabela Anexo III), iremos considerar como valor de referência para pagamento do plano de origem o patamar do plano TIM Controle Light.

-  
Nota<sup>3</sup>: Os valores de referência para pagamentos estão disponíveis no item ANEXO - Tabelas (Anexo II, III, IV, V e VI).

Mecânica:

A apuração será feita mensalmente verificando o unitário de pagamento, atingimento máximo de inadimplência 120 dias por produto e deflator do unitário caso o indicador não seja atingido.

Fórmula de cálculo da comissão básica:

((1 - deflator em caso de não atingimento do percentual máximo de INAD 120 DIAS+downgrade Pré) x Multiplicador por segmento e produto) x (Volume de Gross + migração por produto) x (valor de referência para pagamento)) x percentual de qualidade total por produto = Comissão Básica.

4.4.2. COMISSÃO TIM BLACK FAMÍLIA

Os planos TIM Black Família terão uma remuneração diferenciada dos demais produtos pós-pago. A nova estrutura família será remunerada considerando o volume (exceto TIM Black Dependente), o multiplicador de segmentação do grupo econômico, o delta variação entre o tipo de planos de origem descritos na tabela abaixo e o(s) plano(s) de destino determinado na tabela de referência, e a qualidade.

Cada tipo de plano de origem terá um valor unitário para compor o cálculo da remuneração conforme descrito na tabela abaixo:

Tipo de Plano Origem (Titular e/ou Dependentes)	Deflator Unitário
Gross/ Migração Pré-Pós	R\$ 0,00
Controle	-R\$ 50,00
Pós Pago Individual	-R\$ 100,00
Pós Pago Família	(-) Valor do Plano Família de Origem

Dependente com movimento Pós-Pré-Pós e recompra*	-R\$ 100,00
--	-------------

\*Até o momento da apuração

Para cálculo do delta será utilizado o valor de referência para pagamento do plano de destino menos o somatório do(s) deflator(es) unitário(s) do(s) plano(s) de origem conforme tabela acima, que fazem parte da mesma estrutura família.

Fórmula de Cálculo:

Delta para pagamento = Valor de referência do plano de destino (-) Somatório do(s) deflator(es) unitário do(s) plano(s) de origem

Upgrade entre planos Família: Valor de referência do plano de destino (-) valor do plano de origem (-) Somatório do(s) deflator(es) unitário se aplicáveis.

O Plano TIM *Black* Família Dependente não será contabilizado para remuneração da comissão básica, porém o mesmo será elegível tanto para contabilização de atingimento de meta de volume quanto para o atingimento mínimo de volume de plano Pós-Pago Voz por PDV, (Canvass e Acelerador de Atingimento).

O valor mínimo do delta deverá ser fixado em R\$50,00.

#### Exemplo 1:

Cliente Pós Pago da base adquire um plano TIM *Black* Família B (*Upgrade*), inclui como dependente um acesso controle da base e um novo *Gross*. Considerando os unitários acima para cálculo:

Delta para pagamento = R\$360,00 - (R\$ 100,00 + R\$ 50,00 + R\$ 0,00) = R\$ 360,00 (-) R\$ 150,00

Delta para pagamento = R\$ 210,00

#### Exemplo 2:

Novo cliente contrata o plano TIM *Black* Família A (*Gross*) onde toda a estrutura é composta por 2 novos acessos (*Gross*). Considerando os unitários acima para cálculo:

Delta para pagamento = R\$ 285,00 - (R\$ 0,00 + R\$ 0,00) = R\$ 285,00 (-) R\$ 0,00

Delta para pagamento = R\$ 285,00

#### Exemplo 3:

Cliente Pós Pago da base adquire um plano TIM *Black* Família B (*Upgrade*), inclui como dependente um acesso Controle da base com movimento Pós-Pré-Pós e um novo *Gross*. Considerando os unitários acima para cálculo:

Delta para pagamento = R\$360,00 - (R\$ 100,00 + R\$ 100,00 + R\$ 0,00) = R\$ 360,00 (-) R\$ 200,00

Delta para pagamento = R\$ 160,00

#### Exemplo 4:

Cliente Pós Pago da base adquire um plano TIM *Black* Família C (*Upgrade*), inclui como dependentes 3 acessos Pós Pago da base. Considerando os unitários acima para cálculo:

Delta para pagamento = R\$410,00 - (R\$ 100,00 + R\$ 100,00 + R\$ 100,00 + R\$100,00) = R\$ 410,00 (-) R\$ 400,00 = R\$ 10,00

Delta para pagamento = R\$ 50,00

#### Mecânica:

A apuração será feita mensalmente verificando o unitário de pagamento, atingimento máximo de inadimplência 120 dias por produto e deflator do unitário caso o indicador não seja atingido.

#### Fórmula de cálculo da comissão básica Família:

((1 - deflator em caso de não atingimento do percentual máximo de INAD 120 DIAS+downgrade Pré) x Multiplicador por segmento e produto) x (Volume do titular de *Gross*, migração pré-pós e *Upgrade* por produto) x (delta para pagamento)) x percentual de qualidade total do produto ou Qualidade Total *Upgrade* do produto = Comissão Básica.

#### 4.5. COMISSIONAMENTO UPGRADE

O Parceiro Comercial receberá uma comissão pelos serviços de *Upgrade* de planos, de acordo com os valores abaixo:

Serviços de Upgrade* de Planos	Valor
Migração entre Planos Controle Voz	Delta do valor de referência para pagamento entre o plano de origem e o plano de destino.
Migração entre Planos Pós-Pago Voz	Delta do valor de referência para pagamento entre o plano de origem e o plano de destino.

\**Upgrade*: Migrações realizadas de um plano com comprometimento mensal menor para um plano com comprometimento maior de acordo com a tabela de hierarquia de planos descrita no anexo VI deste documento.

As regras acima não se aplicam no cenário de migração para os planos TIM *Black* Família. O comissionamento do plano família seguirá as regras contidas no item Comissão TIM *Black* Família.

Para as migrações *Upgrade* Pós Pago de clientes da base em planos de portfólio anterior ao atual (descrito na tabela Anexo II), iremos considerar como valor de referência para pagamento do plano de origem o patamar do plano TIM Pós A Express.

Para as migrações *Upgrade* Controle de clientes da base em planos de portfólio anterior ao atual (descrito na tabela Anexo III), iremos considerar como valor de referência para pagamento do plano de origem o patamar do plano TIM Controle Light.

[https://timformaplustimbrasil.com.br/\\_met\\_os/VisualizarOSParceiro.aspx?codigoMenu=339#](https://timformaplustimbrasil.com.br/_met_os/VisualizarOSParceiro.aspx?codigoMenu=339#)

O parceiro comercial terá direito a uma remuneração a partir de:

- Atingimento mínimo da meta total de faturamento (somatório de todas as franquias de planos individuais) incluindo, Pós Pago Voz planos individuais, Pós Controle Voz planos individuais, [Migrações Pós Controle Voz para Pós Pago Voz planos](#) individuais, TIM Fixo e TIM Live Internet (Wttx);
- [Delta do valor de referência para pagamento do TIM Black Família](#);
- Somatório dos valores de recargas em até 03 dias da data de ativação das ofertas e planos pré-pagos móvel sendo este último contabilizado até o limite de 110% de atingimento da meta (pré-pago). Resultados de Pré-Pago que ultrapassem 110% de atingimento da meta não serão contabilizados para verificação do atingimento da meta total de faturamento.

#### 4.6.1. Tabela de multiplicadores por faixa de atingimento da meta total de faturamento

% ating Meta Faturamento	Multiplicador
>= 105%	0,65
>= 104% e < 105%	0,64
>= 103% e < 104%	0,63
>= 102% e < 103%	0,62
>= 101% e < 102%	0,61
>= 100% e < 101%	0,60
>= 99% e < 100%	0,57
>= 98% e < 99%	0,54
>= 97% e < 98%	0,51
>= 96% e < 97%	0,48
>= 95% e < 96%	0,45
>= 94% e < 95%	0,43
>= 93% e < 94%	0,41
>= 92% e < 93%	0,39
>= 91% e < 92%	0,37
>= 90% e < 91%	0,35
>= 89% e < 90%	0,32
>= 88% e < 89%	0,29
>= 87% e < 88%	0,26
>= 86% e < 87%	0,23
>= 85% e < 86%	0,2
>= 84% e < 85%	0,19
>= 83% e < 84%	0,18
>= 82% e < 83%	0,17
>= 81% e < 82%	0,16
>= 80% e < 81%	0,15

Os produtos de Dados não são mais contabilizados para atingimento da meta total de faturamento, porém recebem o Acelerador de Atingimento normalmente para estes produtos de acordo com a faixa de atingimento da meta total de faturamento.

Além disso, deverão ser atingidas as metas mínimas de volume, considerando os produtos Pós-Pago Voz, Pós-Control Voz, Dados e Fixo divulgadas em carta de metas conforme descrito abaixo:

#### Elegibilidade:

##### 1. Atingimento a partir de 80% da meta total de faturamento em reais por Grupo Econômico:

$$\frac{\text{Real Total GE}}{\text{Meta Faturamento Total GE}} \geq 80\%$$

##### 2. Atingimento mínimo de 80% da meta de [Gross](#) por produto por Grupo Econômico:

$$\frac{\text{Realizado Pós Pago Voz GE}}{\text{Meta Pós Pago Voz GE}} \geq 80\%$$

$$\frac{\text{Realizado Controle GE}}{\text{Meta Controle GE}} \geq 80\%$$

$$\frac{\text{Realizado Dados GE}}{\text{Meta Dados GE}} \geq 80\%$$

$$\frac{\text{Realizado Fixo GE}}{\text{Meta Fixo GE}} \geq 80\%$$

#### Mecânica

O Acelerador de Atingimento será apurado e pago no mês subsequente da venda aplicando multiplicador e o percentual de qualidade total por produto e Qualidade Total [Upgrade](#) de cada GE;

Inicialmente serão somados os faturamentos de todos os produtos:

- Gross Pós, controle e Fixo, Migração de Pré para Pós Pago, migração de Pré Pago para Controle, Migração de Controle para Pós Pago Voz planos individuais e TIM Live Internet (Wttx).
- Delta do valor de referência para pagamento do TIM Black Família.
- Somatório de recarga em até 3 dias da data de ativação das ofertas e planos pré-pagos móvel sendo este último contabilizado até o limite de 110% de atingimento da meta (pré-pago).



Em seguida será verificado o atingimento da meta total por grupo econômico (conforme descrito nos itens glossário e premissa). Para os casos de *Gross* e movimentação de Pré Pago - Pós Pago Voz Planos Individuais cada produto terá um multiplicador específico a ser aplicado sobre o valor da tabela de referência para pagamento.

Para os casos de *Upgrade* (Migração de Pós Controle Voz para Pós Pago Voz Planos Individuais) será utilizado como valor de referência para pagamento o delta do valor da franquia anterior e a atual.

Para apuração da meta total de faturamento, os planos TIM *Black* Família irão considerar o valor do delta de pagamento conforme descrito no item Comissão TIM *Black* Família.

Caso o parceiro comercial esteja elegível ao Acelerador de Atingimento o valor final será obtido pela seguinte formula:

Planos Individuais:  
Valor do Acelerador = (Volume por Produto) x (Valor de referência ou Delta de franquia para pagamento por produto) x (Multiplicador de acordo com a faixa de atingimento e cumprimento de elegibilidades) x (Qualidade Total do Produto e Qualidade Total *Upgrade*).

O formato acima se aplica para todos os produtos individualmente.

Planos TIM *Black* Família:  
Valor do Acelerador = (Volume do titular de *Gross*, Migração pré-pós e *Upgrade* por produto) x (Delta para pagamento)) x Percentual de Qualidade Total do produto e Qualidade Total *Upgrade* x (Multiplicador de acordo com a faixa de atingimento e cumprimento de elegibilidades)

Para efeito de apuração para verificação de atingimento da meta total de faturamento serão utilizados os valores de franquia ao cliente final conforme tabela abaixo:

Tabela de Franquia:

TIPO PLANO	TIM RJ	TIM SP	DEMAIS REGIONAIS
TIM CONTROLE SMART 2.0 / TIM CONTROLE SMART	R\$ 69,99	R\$ 69,99	R\$ 69,99
TIM CONTROLE REDES SOCIAIS 2.0/TIM CONTROLE REDES SOCIAIS	R\$ 84,99	R\$ 84,99	R\$ 84,99
TIM CONTROLE LIGHT PLUS 2.0/TIM CONTROLE LIGHT PLUS/TIM CONTROLE LIGHT/TIM CONTROLE LIGHT 2.0	R\$ 54,99	R\$ 54,99	R\$ 54,99
TIM CONTROLE A PLUS 2.0/TIM CONTROLE A/TIM CONTROLE A PLUS	R\$ 54,99	R\$ 54,99	R\$ 54,99
TIM CONTROLE GIGA B PROMO (EXPRESS)/TIM CONTROLE GIGA B EXPRESS/TIM CONTROLE GIGA B EXPRESS 2.0	R\$ 49,99	R\$ 49,99	R\$ 49,99
TIM CONTROLE GIGA B PROMO EXPRESS 3.0/ TIM CONTROLE GIGA B PROMO EXPRESS	R\$ 49,99	R\$ 49,99	R\$ 49,99
TIM CONTROLE GIGA C (EXPRESS)/TIM CONTROLE GIGA C EXPRESS 3.0	R\$ 64,99	R\$ 64,99	R\$ 64,99
TIM PÓS SOCIAL	R\$ 159,99	R\$ 159,99	R\$ 159,99
TIM PÓS SOCIAL GIGA	R\$ 169,99	R\$ 169,99	R\$ 169,99
TIM PÓS A EXPRESS	R\$ 89,99	R\$ 89,99	R\$ 89,99
TIM PÓS B EXPRESS	R\$ 99,99	R\$ 99,99	R\$ 99,99
TIM FIXO LOCAL TOTAL PLUS	R\$ 41,85	R\$ 41,85	R\$ 41,85
TIM FIXO BRASIL TOTAL PLUS/TIM FIXO BRASIL TOTAL	R\$ 52,35	R\$ 52,35	R\$ 52,35
TIM FIXO LOCAL TOTAL	R\$ 61,85	R\$ 61,85	R\$ 61,85
TIM FIXO TOTAL LDI PLUS/TIM FIXO TOTAL LDI	R\$ 59,90	R\$ 59,90	R\$ 59,90
TIM BLACK A FATURA 15GB	R\$ 129,99	R\$ 129,99	R\$ 129,99
TIM BLACK B FATURA 20GB	R\$ 144,99	R\$ 144,99	R\$ 144,99
TIM BLACK C FATURA 25GB / TIM BLACK C HERO	R\$ 169,99	R\$ 169,99	R\$ 169,99
TIM BLACK A EXPRESS 15GB	R\$ 109,99	R\$ 109,99	R\$ 109,99
TIM BLACK B EXPRESS 20GB	R\$ 124,99	R\$ 124,99	R\$ 124,99
TIM BLACK C EXPRESS 25GB	R\$ 149,99	R\$ 149,99	R\$ 149,99

No momento do cálculo para pagamento do Acelerador serão utilizados os valores de referência de pagamento descritos nas tabelas do Anexo respeitando os valores diferenciados por produto e UF.

Para as migrações *Upgrade* Pós Controle VOZ para Pós Pago VOZ planos individuais, será utilizado como valor de faturamento o delta entre as franquias dos planos de origem e destino dos clientes. Caso os clientes da base estejam em planos de portfólio anterior ao disponível atualmente (descrito na tabela Anexo II), iremos considerar como valor de referência para cálculo do valor de faturamento do plano de origem o patamar do valor de franquia de R\$ 54,99.

O resultado de faturamento de pré-pago levará em consideração o somatório das recargas feitas em até 03 dias a partir da data de ativação do acesso.

Para contabilização do atingimento da meta de faturamento, para os planos TIM Live Internet (Wttx – instalação), deverá utilizar o valor da tabela de referência contida no item acelerador de atingimento na RO Multiserviço vigente.

4.7. Cálculo de Comissão (Comissão Básica \* Deflator + Acelerador)  
Exemplo GE segmento *Black*

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Meta R\$	Real R\$	%Atg.R\$	Valor de referência para pgto (R\$)	Elegível	%QT	Fat descontado QT	Fator de pagamento	Deflator Fator Comissão Básica	Fator Aplicado	Comissão básica	Fator do Acelerador	Acelerador (R\$)	Comissão Final
																	(R\$)
Pós-Pago Voz	1.000	1.100	110%	R\$ 110.000	R\$ 125.000	114%	R\$ 110	SIM	80%	R\$ 96.800	1,5	15%	1,275	R\$ 123.420	0,65	R\$ 62.920	R\$ 186.340
Pós- Controle Voz	800	700	88%	R\$ 52.000	R\$ 45.500	88%	R\$ 65	SIM	60%	R\$ 27.300	1,5	-	1,5	R\$ 40.950	0,65	R\$ 17.745	R\$ 58.695
TIM Fixo	200	210	105%	R\$ 4.000	R\$ 4.200	105%	R\$ 20	SIM	90%	R\$ 3.780	1,5	-	1,5	R\$ 5.670	0,65	R\$ 2.457	R\$ 8.127
Dados	100	60	60%	-	R\$ 3.000	-	R\$ 50	NÃO	90%	R\$ 2.700	1,5	-	1,5	R\$ 4.050	0,65	R\$ 1.755	R\$ 5.805

Total	2.100	2.070	-	R\$ 166.000	R\$ 173.700	105%	-	-	-	-	-	R\$ 174.090	R\$ 84.877	R\$ 258.967
-------	-------	-------	---	-------------	-------------	------	---	---	---	---	---	-------------	------------	-------------

Caso o parceiro atinja pelo menos 80% da meta de faturamento total, mas não atinja a meta mínima de Gross (80% meta Pós Pago Voz, 80% Controle e Dados; 80% meta do Fixo) deixará de receber o Acelerador de atingimento referente ao produto específico, ou seja, ao qual não atingiu a elegibilidade de meta Gross.

#### 4.8. INCENTIVO

##### 4.8.1. CANVASS PDV PRIME

Por mera liberalidade da TIM, o valor do aluguel + condomínio registrado no CADTIM usado como base de cálculo para o *Canvass PDV Prime* terá como referência a fotografia de cadastro do mês de dezembro de 2020.

Os parceiros receberão o Canvass Prime com base na produtividade *Gross/migração Pós Pago VOZ* do Grupo Econômico.

- Em função da pandemia da Covid 19, a política comercial será tratada contingencial. Desta forma, caso algum PDV tenha permanecido fechado, por qualquer período do mês de avaliação em função dos decretos em relação a pandemia a verificação das elegibilidades dos incentivos considerará os dias de produtividade real do parceiro de *gross/migração*.
  - Meta Proporcional: A proporcionalidade dos dias valerá para todos os produtos descritos na carta de metas e será regida pela tabela divulgada no TFP, construída tomando como referência o mês de competência do gross a ser apurado relativo ao mesmo mês do ano anterior.
  - Proporcionalidade da meta/volume mínimo de gross: A proporcionalidade da meta de gross ou volume mínimo previsto neste incentivo será calculada considerando o somatório dos pesos percentuais dos dias de produtividade real do parceiro (gross de todos os produtos, migrações pré-pós ou pré-controle, exceto gross pré-pago) ao longo do mês de competência do gross a ser apurado, multiplicando pela meta em volume de gross. O resultado desta fórmula será em volume e o resultado, caso apresente, alguma casa decimal, será arredondado conforme critério matemático. Se a casa decimal for 0,50, será arredondado para cima. Se for 0,49 arredondado para baixo.

Além disso, o valor do aluguel + Condomínio registrado no CADTIM, usado como base de cálculo deste bônus, será proporcionalizado de acordo com a quantidade dias de abertura das lojas:

% valor Aluguel + condomínio	Quantidade de dias de abertura das lojas
100%	>= 20 dias
80%	>= 10 dias e < 20 dias
60%	>= 1 dia e < 10 dias
0%	0 dias trabalhados

Os parceiros receberão o Canvass Prime com base na produtividade *Gross/migração Pós Pago Voz* do Grupo Econômico.

##### Elegibilidade:

- PDVs classificados como PRIME nos sistemas de cadastro da TIM
- PDVs com status ATIVO no sistema de cadastro da TIM
- Parceiros com contrato de cessão com a TIM, no período de isenção de aluguel previsto em contrato, não serão elegíveis ao recebimento do Canvass.
- O percentual de Qualidade Total dos produtos Pós-Pago Voz + Pós Controle Voz for superior a 50%.
- PDVs com data de credenciamento no mesmo mês que o mês a ser apurado terão garantidos para pagamento do Canvass 60% do aluguel + condomínio.
- Atingimento mínimo de 60% da meta de Pós Pago VOZ do GE.
- Os PDVs das regionais TSL, TSP, TSE e TNE deverão produzir no mínimo de 35 acessos (*Gross/migração Pós Pago VOZ*)
- O PDV da regional TCN deverá produzir no mínimo de 30 acessos (*Gross/migração Pós Pago*).
- Caso o GE não atinja no mínimo 60% da meta de *Gross/migração Pós Pago Voz* o mesmo será apurado conforme critérios do Canvass PDV Standard.
- Para recebimento do Canvass acima de 80% da faixa de aluguel + condomínio, precisará ser participante do Encontro de Contas Automático (ECA) e ter atingimento >= 60% de utilização do APP TIMVendas em relação ao volume de ativações/migrações realizadas de Pós Total.

Especificamente para este canvass o volume dos acessos do plano TIM Black Dependente para contabilização de atingimento de meta do Plano Pós-Pago variará de acordo com o percentual apresentado de tráfego zero.

Será descontado a diferença em pontos percentuais da quantidade de acessos dependentes com tráfego zero, considerando o range limite, de acordo com a tabela abaixo:

Volume de Dependentes com Tráfego Zero	
Range % Tráfego Zero GE	% a ser considerado
0% a <25%	100% dos acessos do range
>=25% a <=30%	Apenas 50% dos acessos do range
>30%	Não considerar acessos do range

Caso o percentual apresente alguma casa decimal, será arredondado conforme critério matemático. Se a casa decimal for 0,50, será arredondado para cima. Se for 0,49 arredondado para baixo.

Exemplo: GE com resultado de 200 Pós Pago, sendo 100 Pós Dependente e volume de tráfego zero dos Tim Black Dependente de 34%.

Range	Vol. Acessos Total	% considerado	Vol. Acessos Considerados	Vol. Acessos Desconsiderados
0% a <25%	100 - (5+4) = 91	100%	91	0
>=25% a <30%	(30%-25%) = 5% x 100 = 5	50%	2,5	2,5
>=30	(34%- 30%) = 4% x 100 = 4	0%	0	4
Total	100		93,5	6,5

- O canvass será pago proporcionalmente ao percentual de atingimento de meta de pós-pago do GE, conforme regras abaixo:
- Para lojas em que o tipo de cadastro não esteja preenchido no sistema da TIM (CADTIM tipo\_loja) será limitado a 100%;
  - Adicional superior a 80% somente será pago se o parceiro for participante do Encontro de Contas Automático (ECA) e com utilização do APP TIMVendas >=60% em relação ao total de vendas realizadas de Pós Pago Total (Pós-Pago Voz e Pós-Controlle Voz) do GE.

Participante do ECA e % de utilização APPTIMVendas >=60%		
% Atig. da Meta Gross de GE	% Pago Participantes ECA* Lojas de Shopping + APP TIM Vendas >=60%	% Pago Participantes ECA* Lojas diferentes de Shopping + APP TIM Vendas >=60%
<60%	0%	0%
>=60% e <=100%	% atingimento da meta Pós Pago Voz do GE	% atingimento da meta Pós Pago Voz do GE
>100%	% atingimento da meta Pós Pago Voz do GE limitada a 110%	100%

*\*% a ser aplicado sobre o valor do aluguel + condomínio.*

Não participante do ECA e % de utilização APPTIMVendas menor 60%	
% Atg. da Meta Gross de GE	% Pago Não Participantes ECA* + APP TIM Vendas <60%
<60%	0%
>=60% e <=80%	% atingimento da meta de Pós Pago do GE
>80%	80%

*\*% a ser aplicado sobre o valor do aluguel + condomínio.*

A apuração será feita mensalmente e o valor usado como base de cálculo deste bônus considerará a soma do valor aluguel + condomínio atualizado no CADTIM tendo como referência a fotografia de cadastro do mesmo mês de competência do Gross a ser apurado.

**Fórmula de Cálculo:** (% pago referente ao atingimento da meta de Gross Pós Pago Voz do GE x (Valor do Aluguel + Condomínio)) = Canvass Prime

Tabelas de Exemplo Participantes ECA + % de APP TIMVendas >=60%

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago ECA (limitado a 110%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	840	84%	Sim	Sim	Sim	84%	R\$ 10.000	R\$ 8.400

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago ECA (limitado a 110%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	1.250	125%	Sim	Sim	Sim	110%	R\$ 10.000	R\$ 11.000

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago ECA (limitado a 100%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	1.250	125%	Sim	Sim	Não	100%	R\$ 10.000	R\$ 10.000

Tabelas de Exemplo Participantes ECA e % de APP TIMVendas < 60%

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago Não ECA (limitado a 80%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	840	84%	Sim	Não	Sim	80%	R\$ 10.000	R\$ 8.000

Tabelas de Exemplo Não Participantes ECA e % de utilização APPTIMVendas < 60%

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago Não ECA (limitado a 80%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	600	60%	Não	Não	Não	60%	R\$ 10.000	R\$ 6.000

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago Não ECA (limitado a 80%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	740	74%	Não	Não	Não	74%	R\$ 10.000	R\$ 7.400

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago Não ECA (limitado a 80%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	1.250	125%	Não	Não	Sim	80%	R\$ 10.000	R\$ 8.000

Tabelas de Exemplo Não Participantes ECA e % de APP TIMVendas >=60%

Produto	Meta Gross	Real Gross	% Ating. Gross	Participante ECA?	% APP >=60%	Loja de Shopping?	% pago Não ECA (limitado a 80%)	Valor de referência aluguel + condomínio	Comissão Final (R\$)
Pós-Pago Voz (Gross + Migração)	1.000	840	84%	Não	Sim	Sim	80%	R\$ 10.000	R\$ 8.000

**Janela de atualização Aluguel + Condomínio:**

Em função da redução/paralisação das vendas motivadas pela Pandemia do COVID-19 a 2ª atualização ocorrerá em julho utilizando como base a média dos comprovantes de pagamento das despesas relativas aos meses de janeiro a março de 2021.

**Seguem as novas regras para atualização de aluguel a a partir de Janeiro de 2021:**

- 1ª Atualização de cada ano: ocorrerá no mês de janeiro utilizando como base a média dos comprovantes de pagamento das despesas relativas aos meses de agosto, setembro, outubro e novembro do ano anterior.  
**Nota:** Excepcionalmente para o período de atualização de janeiro/21, será utilizado a média dos valores de aluguel e condomínio de outubro e novembro de 2020.
- 2ª Atualização de cada ano: ocorrerá no mês de maio utilizando como base a média dos comprovantes de pagamento das despesas relativas aos meses de janeiro a março do mesmo ano.
- 3ª Atualização de cada ano: ocorrerá no mês de setembro utilizando como base a média dos comprovantes de pagamento das despesas relativas aos meses de abril a julho do mesmo ano.

No caso de ausência da informação de aluguel e condomínio no sistema CADTIM no mês de credenciamento (M0), o valor do Canvass referente ao período de M0 será pago no próximo espelho de comissionamento.

Caso os valores de Aluguel e/ou Condomínio não estejam cadastrados até o 2º mês de credenciamento o parceiro não terá direito ao recebimento do valor de M0. Nesse caso, parceiro não será passível de contestação e solicitação de fluxo de exceção.

Para novos PDVs, o valor do aluguel + condomínio será calculado com base na média dos meses que houverem documentos disponíveis para avaliação, considerando os meses descritos para cada janela de atualização.

Exemplo:

PDV credenciado em março. Na 2ª atualização do ano (ocorrida no mês de maio), deve ser apresentado apenas o boleto de março.

Para a média de custo de aluguel calculada, não será considerado o valor de 13º aluguel, sendo para o mês de dezembro considerado no cálculo apenas o valor do aluguel mensal.

Para a média de custo de aluguel calculada, serão considerados apenas os valores de aluguel e condomínio do mês vigente. No caso da existência de parcelas referentes a parcelamentos de aluguel de meses anteriores, estes valores não devem ser considerados.

**4.8.2. Canvass PDV Standard**

Os parceiros receberão o unitário do canvass conforme pilar de produtividade de volume de *Gross Pós Pago VOZ + Pós Controle* e participação no ECA (Encontro de Contas Automático) conforme características de acordo com as seguintes faixas abaixo:

Para este Canvass o pagamento será limitado em R\$4.000,00

**Tabela de Unitário**

Faixas <i>Gross</i> /migração Pós Pago Voz + Pós Controle Voz	Produtividade (Unitário em R\$)	Participação ECA* (Unitário em R\$)
0 a 49	R\$-	R\$-
50 a 74	R\$ 5,00	R\$-
75 a 99	R\$ 10,00	R\$-
100 a 124	R\$ 12,00	R\$-
125 a 149	R\$ 15,00	R\$-
>= 150	R\$ 15,00	R\$ 5,00

**Elegibilidade:**

1. PDVs classificados como STANDARD nos sistemas de cadastro da TIM
2. PDVs com status ATIVO no sistema de cadastro da TIM
3. O percentual de Qualidade Total dos produtos Pós-Pago Voz + Pós Controle Voz for superior a 50%.
4. Para recebimento do unitário extra descrito na tabela acima, deverá ser participante do ECA (Encontro de Contas Automático).

**Mecânica**

A apuração será feita mensalmente verificando a faixa de produtividade de *gross/migração Pós Pago Voz* e do *gross/migração Pós Controle Voz*, por PDV, além da análise de tráfego zero dos acessos dependentes do TIM Black.

Especificamente para este canvass o volume dos acessos do plano TIM Black Dependente para contabilização de atingimento de meta do Plano Pós-Pago variará de acordo com o percentual apresentado de tráfego zero.

Será descontado a diferença em pontos percentuais da quantidade de acessos dependentes com tráfego zero, considerando o range limite, de acordo com a tabela abaixo:

Volume de Dependentes com Tráfego Zero	
Range % Tráfego Zero GE	% a ser considerado
0% a <25%	100% dos acessos do range
>=25% a <=30%	Apenas 50% dos acessos do range
>30%	Não considerar acessos do range

Caso o percentual apresente alguma casa decimal, será arredondado conforme critério matemático. Se a casa decimal for 0,50, será arredondado para cima. Se for 0,49 arredondado para baixo.

Exemplo: GE com resultado de 200 Pós Pago, sendo 100 Pós Dependente e volume de tráfego zero dos Tim Black Dependente de 34%.

Range	Vol. Acessos Total	% considerado	Vol. Acessos Considerados	Vol. Acessos Desconsiderados
0% a <25%	100 - (5+4) = 91	100%	91	0
>=25% a <30%	(30%-25%) = 5% x 100 = 5	50%	2,5	2,5
>=30	(34%- 30%) = 4% x 100 = 4	0%	0	4
Total	100		93,5	6,5

Desconsiderando os 7 acessos (arredondados) Pós Dependente, o resultado do Pós do GE para o Canvass PDV será de 193 Pós Pago, sendo 93 pós Dependente.

**Fórmula de cálculo:** (Volume de gross/migração Pós Pago Voz) + (Volume de gross/migração Pós Controle Voz) - (Volume de acessos desconsiderados de trafego zero dependente Pós Pago Voz) = Volume Total Gross /migração Pós

Localizar a faixa de produtividade na tabela de unitário para verificar: (unitário a ser pago referente ao pilar de produtividade + unitário referente ECA) x [(Volume de Gross /migração total Pós Pago Voz + Pós Controle Voz) - (Volume de acessos desconsiderados de trafego zero dependente Pós Pago Voz)] = Canvass PDV Standard (limitado a R\$4.000,00).

#### 4.8.3. Canvass Price

##### Elegibilidade

1. Somente para Parceiros participantes do regime tributário lucro real e presumido;
2. Somente para os aparelhos elegíveis ao Price Oferta;
3. Somente para ativações Planos Pós Puro Fidelizados com o termo de permanência de plano;
4. Somente migrações de planos Pré para planos Pós Puro fidelizados com o termo de permanência de plano;
5. Somente para PDVs com contrato assinado do sistema Vertex.

##### Mecânica

Os parceiros terão direito a uma remuneração, originado de um percentual aplicado sobre o valor já calculado de reembolso de Price Oferta para cada aparelho, conforme regras da política do RO\_2020\_ Reembolso e terminas vigente.

O percentual variará de acordo com o reembolso, conforme tabela abaixo:

Reembolso	% Aplicado sobre o Reembolso
Price Oferta	10%

A apuração considerará os aparelhos com data de documentação liberada a partir da vigência deste documento, independente da data da venda.

Para recebimento desta remuneração o parceiro deverá emitir Nota Fiscal de Serviço, conforme descrito em contrato e no TIMForma Plus.

#### 4.9. CANVASS ATIVOU GANHOU – PRÉ

Para todas as ativações nas ofertas TIM VISITOR e TIM PRÉ TOP, que houverem recarga em até 03 dias, será pago um multiplicador sobre o valor que corresponde ao somatório das recargas deste mesmo período, de acordo com o percentual de atingimento de meta de Pré Total (Bruto), conforme descrito abaixo:

Soma de Recarga em 3 dias	Multiplicador	
	<100% meta de Pré-Bruto*	≥100% meta de pré-bruto*
≥ R\$ 10 a <R\$ 20	0,25	0,50
≥R\$ 20 a <R\$ 40	0,50	0,65
≥R\$ 40	0,60	0,75

\*Entende-se como pré-bruto toda ativação de pré-pago independente de recarga.

#### 5. CANVASS PORTABILIDADE

O PDV será remunerado com um fator adicional para acessos portados desde que atinja as seguintes elegibilidades:

##### Elegibilidades

1. Atingimento da meta percentual do GE de Port In de Pós Pago VOZ + Controle divulgada na carta de metas
2. Atingimento mínimo de 80% da meta de gross Pós Pago VOZ + Pós Controle VOZ

##### Mecânica:

Em caso de atingimento das elegibilidades descritas acima, o PDV receberá um fator adicional de 0,3 sobre o valor de referência do plano portado, multiplicado pelo percentual de qualidade total por produto de cada GE.

A verificação do atingimento da meta percentual de portabilidade do GE considerará a representatividade sobre o volume de gross Pós Pago VOZ + Controle, neste cenário não serão incluídas as migrações.

**Fórmula de cálculo do fator adicional:** (Volume de Gross Portado Pós Pago Voz + Pós Controle VOZ) x (Valor de referência para pagamento x 0,3) x (Qualidade Total do Produto).

##### Penalidade:

[https://timformaplus.timbrasil.com.br/\\_met/05/VisualizarOSParceiro.aspx?codigoMenu=339#](https://timformaplus.timbrasil.com.br/_met/05/VisualizarOSParceiro.aspx?codigoMenu=339#)

Será verificada a qualidade total descrita no item 5.1.1 dos acessos portados que foram remunerados com o fator de adicional de 0,3 e caso tenham sido marcados em algum indicador de não qualidade, terão sua remuneração do fator adicional de portabilidade estornadas após 5 meses.

Exemplo:

Meta de Estabilidade Pós Pago + Pós Controle (1)	Realizado Gross Portado Controle (2)	Realizado Gross Portado Pós (3)	Realizado Gross Total Portado (4) = (2) + (3)	% Ating. Meta (5) = (4) / (1)	Fator de Remuneração (6)
1.000	600	400	1.000	100%	0,3

% Qualidade Total Controle (7)	Franquia Média Pós-Control (8)	% Qualidade Total Pós-Pago (9)	Franquia Média Pós-Pago (10)	Cálculo Controle (11) = (2) x (6) x (7) x (8)	Cálculo Pós-Pago (12) = (3) x (6) x (9) x (10)	Canvass (13) = (11) + (12)
77%	R\$ 55,00	70%	R\$ 130,00	R\$ 7.623	R\$ 10.920	R\$ 18.543

% Não Qualidade Controle Após 150 dias (14)	% Não Qualidade Pós-Pago Após 150 dias (15)	Penalidade Controle (16) = (11) x (14)	Penalidade Pós-Pago (17) = (12) x (15)	Penalidade Total do Canvass (18) = (16) + (17)
20%	16%	R\$ 1.525	R\$ 1.747	R\$ 3.272

## 6. CANVASS C6

Os parceiros receberão um valor unitário variável de acordo com o volume de contas C6 criadas para clientes TIM dentro de um período de 07 dias contados da data de execução do serviço.

### Elegibilidade:

Para remuneração as contas criadas no C6 devem estar associadas a serviços de Gross (Pós Pago e Controle), Migração (Pré-Pós, Pré-Control, Controle-Pós, Pós-Pós Família), Troca de Chip que constem nas bases TIM, incluindo também as contas criadas a partir de qualquer atendimento ao cliente realizado em loja desde que identificado através de QR Code.

Unitário por Faixas de QTD Contas C6 Criada por PDV		
0 a 80	81 a 120	> 120
R\$ 8,00	R\$ 15,00	R\$ 25,00

### Mecânica:

A apuração será realizada por PDV e além do unitário variável por volume de conta criada, o incentivo também prevê em seu cálculo o percentual de conversão realizado. O percentual de conversão será avaliado de acordo com o volume de contas criadas e remuneradas e que tenham sido ativadas até o final do período de 120 dias contados a partir da data de criação da conta.

Nota: Para efeito de apuração considera-se M0 o mês de prestação de serviço ou das vendas.

### 6.1. SAFRA DO PERCENTUAL DE CONVERSÃO – CONTAS C6 CRIADAS EM CONTAS C6 ATIVADAS: APURAÇÃO E DIVULGAÇÃO.

É o período utilizado para análise do indicador de conversão de contas C6 criadas em ativadas que corresponde aos 06 meses anteriores (M-6) da criação da conta C6, conforme demonstrado na tabela abaixo:

Mês da Conta criada	Safra do % de Conversão
Julho	Janeiro
Agosto	Fevereiro
Setembro	Março
Outubro	Abril
Novembro	Maio
Dezembro	Junho

Será considerado o percentual de 50% de conversão nos seis primeiros meses até que se tenha a primeira medição do indicador por PDV. (Jan/2021 a Jun/2021).

PDV (s) recém-credenciados, ou seja, que não possuam histórico no indicador também serão tratados com o percentual de 50% durante os seis primeiros meses.

**Fórmula de cálculo do % de conversão:** (Volume de contas criadas D+7 dias contados da data da execução do serviço TIM e ativadas até o final do período de 120 dias contados a partir da data de criação da conta) / Total de contas criadas associadas a serviço TIM elegível em M0)

#### Exemplo 1:

Data Ativação Serviço TIM: 05/02/2021

Data Criação Conta C6: 10/02/2021 (Elegível)

Data Ativação Conta C6: 08/06/2021 (Elegível)

Resultado: Elegível, pois a conta foi criada antes do prazo limite 12/02/2021 e a ativação antes de seu prazo limite 10/06/2021.

#### Exemplo 2:

Data Ativação Serviço TIM: 28/02/2021

Data Criação Conta C6: 06/03/2021 (Elegível)

Data Ativação Conta C6: 03/07/2021 (Elegível)

Resultado: Elegível, pois a conta foi criada antes do prazo limite 06/03/2021 e a ativação antes de seu prazo limite 03/07/2021.

**Exemplo 3:**

Data Ativação Serviço TIM: 05/02/21

Data Criação Conta C6: 17/03/21 (Não Elegível)

Data Ativação Conta C6: 20/06/21 – (Elegível)

Resultado: Não elegível, pois a criação da conta do C6 ultrapassou o prazo limite de 12/02/2021.

**Exemplo 4:**

Data Ativação Serviço TIM: 05/02/20

Data Criação Conta C6: 10/02/21 - (Elegível)

Data Ativação Conta C6: 15/07/21 (Não Elegível)

Resultado: Não elegível, pois a ativação da conta foi realizada após o prazo limite 10/06/2021.

**Exemplo - Percentual de Conversão:**

Volume de contas criadas e remuneradas (1)	Volume de contas criada e ativadas (convertidas) em até 120D (3)	% de conversão de contas criadas e remuneradas em contas ativadas (4) = (3) / (1)
180	126	70%

**Fórmula de cálculo do incentivo:** (Volume de contas criadas em até D+7 contados da data da execução do serviço TIM elegível) x (Unitário por faixa de volume de criação de contas) x (% de Conversão de contas C6 criadas em M-6em contas C6 ativadas ).

**Exemplo**

Volume de contas criadas e remuneradas (1)	Unitário > 120 (2)	Volume de contas criada e ativadas (convertidas) em até 120D (3)	% de conversão de contas criadas e remuneradas (4) = (3) / (1)	Cálculo Canvass (5) = (1) x (2) x (4)
180	R\$ 25,00	126	70%	R\$ 3.150

**6.2. CONDIÇÕES PARA O CANVASS**

- Contas criadas e associadas a acessos cancelados no mesmo mês não serão remuneradas;
- Serão contabilizadas as contas criadas em D+7 contados da data da execução dos serviços elegíveis e que foram identificados nas bases da TIM/ QR Code.
- Clientes com mais de um acesso por CPF somente serão contabilizados uma única vez;
- Dependente do Planos Família não serão contabilizados para a remuneração e para o cálculo do percentual de conversão.

**Apuração:**

Será realizada mensalmente, 30 dias após o fechamento do mês. A verificação da faixa de volume de criação de contas e a remuneração será realizada por PDV.

**7. SERVIÇOS PÓS VENDA**

O PDV será remunerado sempre que um cliente TIM pagar sua fatura em uma máquina LIO (usando cartão de crédito ou débito), que será disponibilizada para as lojas. O valor da remuneração de cada evento corresponderá a 0,1% do valor da fatura quitada.

**8. COMERCIALIZAÇÃO TIM CHIP:****8.1. GROSS PÓS-PAGO E PRÉ-PAGO**

Abaixo os valores de referência de venda para novos clientes de acordo com a Classificação do TIMChip:

- TIM Chip avulso Infinity Pré: R\$ 10,00
- TIM Chip Pós-Pago (avulso): R\$ 10,00
- TIM Chip Pós-pago + Handsets / Modens e Fixos (TIM Chip Promocional): R\$ 1,00
- TIM Chip TOP: R\$ 20,00

**Nota:** Obrigatoriamente os aparelhos e Chips devem ser adquiridos diretamente da TIM (Sell In).

**8.2. SERVIÇO DE TROCA DE TIM CHIP PÓS-PAGO, PRÉ-PAGO, CONTROLE E CORPORATE:**

Fica instituindo o valor de R\$ 15,00 para o serviço de Troca de Chip (Pré Pago, Pós Pago, Controle e Corporate). Este valor já inclui o TIM CHIP.

**9. ESTORNOS PRODUTOS MÓVEIS**

O PDV sofrerá estornos de Comissão, Acelerador de atingimento, canvass e Serviços de *UPGRADE*, caso ocorra os cenários abaixo:

**9.1. DOCUMENTAÇÃO**

Sem envio da documentação em 30 dias a partir da ativação.

Sem correção em até 30 dias após a ativação.

Documentação não liberada em até 30 dias a partir da ativação.

9.2. DOWNGRADE DE PLANOS PÓS-PAGO VOZ EM ATÉ 60 DIAS

Para os cenários de Downgrade entre Planos Pós Pagos, serão estornadas as diferenças entre os valores de referência utilizados para o momento do pagamento e os valores de referência para pagamento do plano/pacote atual contratado.

O acesso remunerado será analisado no corte de 60 dias, conforme safra, considerando o período máximo desse indicador. Caso seja verificado que o acesso se enquadra em uma das situações previstas acima, os valores devidos serão estornados no ciclo de pagamento imediatamente posterior à análise e serão disponibilizados através de espelhos de remuneração.

Os valores de referência para pagamentos e a tabela de migração de planos estão disponíveis no item Tabelas (Anexo I, II, III, IV, V e VI).

9.3. DOWNGRADE DE PLANOS CONTROLE VOZ EM ATÉ 60 DIAS

Para os cenários de Downgrade entre Planos Controle serão estornadas as diferenças entre os valores de referência utilizados para o momento do pagamento e os valores de referência para pagamento do plano/pacote atual contratado.

O acesso remunerado será analisado no corte de 60 dias, conforme safra, considerando o período máximo desse indicador. Caso seja verificado que o acesso se enquadra em uma das situações previstas acima, os valores devidos serão estornados no ciclo de pagamento imediatamente posterior à análise e serão disponibilizados através de espelhos de remuneração.

Os valores de referência para pagamentos e a tabela de migração de planos estão disponíveis no item Tabelas (Anexo I, II, III, IV, V e VI).

10. GERENCIAMENTO DE TODOS OS PAGAMENTOS

10.1. DIVULGAÇÃO DOS ESPELHOS DE REMUNERAÇÃO

A TIM disponibilizará no sistema TIMForma Plus, com periodicidade mensal:

- Os espelhos de remuneração/demonstrativos de todos os serviços efetivados até 30 do mês subsequente ao mês de execução das vendas os respectivos valores devidos de comissão e reembolso.
- Os espelhos da Qualidade Total referente à safra do Gross do indicador de qualidade. (M-6).

Será possível contestar os referidos demonstrativos, respeitando os prazos:

**Comissão:** Contestação: Prazo máximo de 20 (vinte) dias corridos após a divulgação do espelho de fechamento no sistema TIMForma Plus.

11. ANEXO – TABELAS

11.1. ANEXO I – TABELA DE PLANOS COMERCIALIZADOS – CONSUMER

PRODUTO	PLANO
Pós-Pago Voz Ativação/Migração	Da Vinci, TIM PÓS A PLUS; TIM PÓS A Express; TIM PÓS B PLUS; TIM PÓS B Express; TIM PÓS SOCIAL; TIM PÓS C PLUS; TIM PÓS D PLUS; TIM PÓS E PLUS; TIM PÓS Família, TIM Black Pós A Express, TIM Black Família A, TIM Black Família B, TIM Black Família C, TIM Black Família D, TIM Black Dependente, TIM PÓS B GIGA, TIM PÓS SOCIAL GIGA, TIM PÓS C GIGA; TIM Black A Fatura, TIM Black B Fatura; TIM Black C/TIM Black C Hero (Fatura), ; TIM Black A Express, TIM Black B Express; TIM Black C Express. TIM Black Multi A, TIM Black Multi A Hero,TIM Black Multi B, TIM Black Multi C, TIM Black Multi D.
Pós Controle Voz Ativação/Migração	TIM Controle Light Plus 2.0, TIM CONTROLE A Plus 2.0, TIM CONTROLE SMART 2.0, TIM CONTROLE SMART, TIM CONTROLE REDES SOCIAIS 2.0, TIM CONTROLE REDES SOCIAIS , TIM Controle GIGA C Express 3.0, TIM Controle GIGA B Promo Express, TIM Controle Giga B Promo Express 3.0.
Pré-Pago	TIM PRE SMART 2.5GB 30D; TIM PRE SMART FALE ILIMITADO 30D ; TIM PRE SMART 1GB_7D; TIM PRE SMART 1.5GB_7D; TIM PRE SMART_150MB_7D; TIM PRE SMART 2.5GB_30D; TIM PRE SMART TIM ILIM WA 30D; TIM VISITOR; TIM PRÉ TOP.
Dados (WEB e Plug in de Dados**) Ativação/Migração***	Liberty WEB 1GB; Liberty WEB 3GB; Liberty WEB 6GB; Liberty WEB 10GB; Liberty WEB 20GB; Liberty WEB 50GB, Liberty WEB Express 500MB; Liberty WEB Express 1GB; Liberty WEB Express 3GB; Liberty WEB Express 10GB.
Planos Corporativos	TIM EMPRESA DIGITAL A1M, TIM EMPRESA DIGITAL A2M, TIM BLACK EMPRESA COMPARTILHADO 30GB e TIM BLACK EMPRESA COMPARTILHADO 60GB.
TIM Fixo	Casa Fixo Brasil, Casa Fixo Brasil + TIM, Casa Fixo Infinity Controle e Casa Fixo Mundo; TIM FIXO LOCAL TOTAL / TIM FIXO LOCAL TOTAL PLUS; TIM FIXO BRASIL TOTAL / TIM FIXO BRASIL TOTAL PLUS; TIM FIXO TOTAL LDI / TIM FIXO TOTAL LDI PLUS

\*\*A remuneração da Migração será elegível somente para migrações de Pré-Pago para Planos WEB acima de 1GB, não sendo elegíveis migrações entre Plug in de Dados.

11.2. Anexo II – Tabela Pós-Pago Voz

Planos	Valor referência para pagamento			
	TSP	RJ / ES	MG	Demais Ufs
TIM PÓS A / TIM PÓS A PLUS	R\$ 89,00	R\$ 89,00	R\$ 89,00	R\$ 89,00
TIM PÓS B / TIM PÓS B PLUS / TIM PÓS B GIGA	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 120,00
TIM PÓS Social / TIM PÓS SOCIAL GIGA	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 135,00
TIM PÓS C / TIM PÓS C PLUS / TIM PÓS C GIGA	R\$ 162,00	R\$ 162,00	R\$ 162,00	R\$ 150,00
TIM PÓS D / TIM PÓS D PLUS	R\$ 221,00	R\$ 221,00	R\$ 221,00	R\$ 205,00
TIM PÓS E / TIM PÓS E PLUS	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 278,00
TIM BLACK A FATURA	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 120,00
TIM BLACK B FATURA	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 135,00
TIM BLACK C / TIM BLACK C HERO (FATURA)	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 160,00
TIM BLACK A EXPRESS	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 120,00
TIM BLACK B EXPRESS	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 135,00
TIM BLACK C EXPRESS	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 175,00	R\$ 160,00
TIM PÓS A EXPRESS	R\$ 89,00	R\$ 89,00	R\$ 89,00	R\$ 83,00
TIM PÓS B EXPRESS	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 120,00
TIM Black Pós A Express	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 120,00
TIM Black Família A	R\$ 285,00	R\$ 285,00	R\$ 285,00	R\$ 285,00
TIM Black Família B	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
TIM Black Família C	R\$ 410,00	R\$ 410,00	R\$ 410,00	R\$ 410,00
TIM Black Família D	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00
TIM Black Multi A / TIM Black Multi A Hero	R\$ 285,00	R\$ 285,00	R\$ 285,00	R\$ 285,00
TIM Black Multi B	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00



TIM Black Multi C	R\$ 410,00	R\$ 410,00	R\$ 410,00	R\$ 410,00
TIM Black Multi D	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00
TIM Black Dependente	N/A	N/A	N/A	N/A
Da Vinci	R\$ 799,00	R\$ 799,00	R\$ 799,00	R\$ 799,00

11.3. Anexo III – Tabela Pós-Controlle Voz

Planos	Valor referência para pagamento
TIM CONTROLE LIGHT PLUS 2.0	R\$ 40,00
TIM CONTROLE A 2.0	R\$ 40,00
TIM CONTROLE SMART 2.0	R\$ 55,00
TIM CONTROLE REDES SOCIAIS 2.0	R\$ 75,00
TIM CONTROLE GIGA B PROMO EXPRESS	R\$ 55,00
TIM CONTROLE GIGA B PROMO EXPRESS 3.0	R\$ 55,00
TIM CONTROLE GIGA C EXPRESS 3.0	R\$ 75,00

11.4. Anexo IV – Tabela Dados (WEB e Plug in)

Planos	Valor referência para pagamento	Planos	Valor referência para pagamento
Liberty WEB 6GB	R\$ 60,00	Liberty WEB Express Light (6GB)	R\$ 45,00
Liberty WEB 8GB	R\$ 80,00	Liberty WEB Express Tablet (8GB)	R\$ 60,00
Liberty WEB 10GB	R\$ 100,00	Liberty WEB Express Modem (10GB)	R\$ 71,00
Liberty WEB 20GB	R\$ 130,00	Liberty WEB Express Modem Plus (15GB)	R\$ 109,00
Liberty WEB 30GB	R\$ 170,00		
Liberty WEB 50GB	R\$ 200,00		

11.5. Anexo V – Tabela Fixo

Planos TIM CASA FIXO	Valor referência para pagamento
BRASIL	R\$ 40,00
BRASIL + TIM	R\$ 60,00
MUNDO	R\$ 106,00
CONTROLE	R\$ 29,00
TIM FIXO BRASIL TOTAL	R\$ 70,00
TIM FIXO BRASIL TOTAL PLUS	R\$ 50,00
TIM FIXO LOCAL TOTAL	R\$ 60,00
TIM FIXO LOCAL TOTAL PLUS	R\$ 40,00
TIM FIXO TOTAL LDI	R\$ 80,00
TIM FIXO TOTAL LDI PLUS	R\$ 60,00

11.6. Anexo VI – Tabela de migração para planos CONTROLE / LIBERTY EXPRESS

PLANOS DESTINO CONTROLE / LIBERTY EXPRESS									
JRA	UP/DOWN	TIM Controle Light Plus/ TIM Controle Light Express/ TIM Controle GIGA A Express/2.0	TIM Controle A Plus/ TIM Controle A Express / TIM Controle GIGA A Especial Express	TIM CONTROLE B Plus/ TIM CONTROLE SMART / 2.0 SMART EXPRESS/ TIM Controle GIGA B Express/ GIGA B EXPRESS 3.0		TIM CONTROLE B Plus FIDELIZADO	TIM CONTROLE C Plus/ (TOP) TIM CONTROLE Express C/2.0 TIM CONTROLE TOP EXPRESS/3.0	TIM CONTROLE C (TOP) FIDELIZADO	TIM Controle Redes Sociais Express / TIM Controle GIGA C Express/3.0/2.0 TIM CONTROLE B EXPRESS / EXPRESS B 3.0
	as Pré	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	Controle Light Plus	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	Controle Light Express/ TIM Controle GIGA A Express/2.0	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	Controle A Plus	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	Controle A Express	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	CONTROLE B Plus	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	UP
	CONTROLE Express B	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	UP
	CONTROLE SMART / 2.0 / SMART RESS / TIM Controle GIGA B Express/ A B EXPRESS 2.0	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	UP	UP	UP	UP
	Controle GIGA B Promo Express / EXPRESS B 3.0	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	UP	UP	UP	UP
	CONTROLE B Plus FIDELIZADO	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	DOWN
	CONTROLE C Plus (TOP)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	DOWN
	CONTROLE Express C/2.0 CONTROLE TOP EXPRESS/3.0	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	UP
	CONTROLE C (TOP) ELIZADO	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	UP
	Controle Redes Sociais	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	LATERAL
	Controle Redes Sociais Express / TIM Controle GIGA C Express 3.0/2.0 CONTROLE B EXPRESS / EXPRESS B 3.0	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	LATERAL
	CONTROLE Redes Sociais ELIZADO	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	LATERAL
	Liberty	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	DOWN	LATERAL	LATERAL	LATERAL
	Liberty + 50 (exceto BA, SE, AC, RO, MS, TO, RS, RJ e ES)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL
	Liberty + 50 (BA, SE, AC, RO, MT, TO, RS, RJ e ES)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	LATERAL
	Liberty + 100 (exceto BA, SE, AC, MT, MS, TO, RS, RJ e ES)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
	Liberty + 100 (BA, SE, AC, RO, MT, TO, RS, RJ e ES)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
	Liberty +200, +400 e +800	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
	Liberty 0, 30, 45, 60, 80	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
	Liberty 30 (exceto AM, AP, RR, MA e PI)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	LATERAL
	Liberty 30 (AM, AP, RR, MA e MG)	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL
	Liberty 45 (exceto AL, CE, RN, PA, PB, PE, PI, RJ, RO, SE e SP)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	LATERAL

city 45 (AL, CE, RN, PA, PB, PE, PI, RJ, RO, SC e SP)	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	DOWN	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL
city 60 (exceto AL, CE, RN, ES, PB, PE, RJ, RO, SC e SP)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	LATERAL	DOWN
city 60 (AL, CE, RN, ES, PB, PE, RJ, RO, SC e SP)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN
city 80 (exceto AC, DE, TO, BA, SE)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
city 80 (AC, DE, TO, BA, SE)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN
city 120, 160, 300, 600 e 1000	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
city Express +40 3GB	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
city Express +120 4GB	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
city Top	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 3GB (TIM PÓS A) e TIM PÓS 80	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 4GB (TIM PÓS A Express)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 5GB (TIM PÓS B)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 5GB (TIM PÓS B Express)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 7GB (TIM PÓS C)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 10GB (TIM PÓS D)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 20GB (TIM PÓS E)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 POS Família	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 7GB (TIM PÓS Social ELIZADO 109,99)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 7GB (TIM PÓS Social ELIZADO 109,99)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
1 PÓS 7GB (TIM PÓS Social ELIZADO 109,99)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN

13.6. Anexo VII – Tabela de migração para planos PÓS / FAMILIA / DA VINCI

PLANOS ORIGEM	PLANOS DESTINO PÓS / FAMILIA																						
	REGRA	TIM PÓS 5GB	TIM PÓS 5GB	TIM PÓS 7GB	TIM PÓS 7GB	TIM PÓS 7GB	TIM PÓS 7GB	TIM PÓS 10GB	TIM PÓS 10GB	TIM PÓS 15GB	TIM PÓS 15GB	TIM PÓS 50GB	TIM PÓS 50GB	TIM Família	TIM Black Família A /TIM Black Multi A e TIM Black Multi A Hero (FIDELIZADO)	TIM Black Família A / TIM Black Multi A e TIM Black Multi A Hero 5/Fidelização	TIM Black Família B e TIM Black Multi B (FIDELIZADO)	TIM Black Família B e TIM Black Multi B 5/Fidelização	TIM Black Família C e TIM Black Multi C (FIDELIZADO)	TIM Black Família C e TIM Black Multi C 5/Fidelização	TIM Black Família D e TIM Black Multi D (FIDELIZADO)	TIM Black Família D e TIM Black Multi D Sem Fidelização	
UP/DOWN	(TIM PÓS A)	(TIM PÓS A Express)	(TIM PÓS B FIDELIZADO)	(TIM PÓS B)	(TIM PÓS B Express)	TIM PÓS Social (FIDELIZADO)	TIM PÓS Social - Sem Fidelização	(TIM PÓS C FIDELIZADO)	(TIM PÓS C)	(TIM PÓS D FIDELIZADO)	(TIM PÓS D)	(TIM PÓS E FIDELIZADO)	(TIM PÓS E)										
Planos Pré	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM Controle Light Plus/	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM Controle Light Express																							
TIM Controle A Plus/	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM Controle A Express																							
TIM CONTROLE B Plus/	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM CONTROLE Express B																							
TIM CONTROLE C Plus/ (TOP)	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM CONTROLE Express C (TOP)																							
TIM Liberty + 50	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM Liberty + 100	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM Liberty + 200	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM Liberty + 400	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	UP	UP	UP	UP	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	
TIM Liberty + 800	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	
Infinity 0, 30, 45, 60, 80	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
Infinity 120, 160	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
Infinity 300	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
Infinity 600, 1000	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	
Liberty Top	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	
TIM PÓS 600 (TIM PÓS A) e TIM PÓS Promo	N/A	LATERAL	LATERAL	UP	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	
TIM PÓS 600 (TIM PÓS A Express)	LATERAL	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM PÓS 600 (TIM PÓS A Espelho)	N/A	LATERAL	LATERAL	UP	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	
TIM PÓS 700	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	DOWN	LATERAL	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	

	[TIM PÓS B]																							
	TIM PÓS 7GB (TIM PÓS B FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	N/A	N/A	DOWN	UP	UP	N/A	UP	N/A	UP	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 7GB (TIM PÓS B 2gprs)	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 7GB (TIM PÓS B Social FIDELIZADO 109,99)	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 7GB (TIM PÓS B Social sem fidelização 119,99)	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 10GB (TIM PÓS C)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 10GB (TIM PÓS C FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	N/A	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	N/A	UP	N/A	UP	UP	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 15GB (TIM PÓS D)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 15GB (TIM PÓS D FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS 50GB (TIM PÓS E)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	UP
	TIM PÓS 50GB (TIM PÓS E FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	DOWN	DOWN	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM PÓS Família	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	N/A	LATERAL	LATERAL	LATERAL	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM Black Família A (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	UP	DOWN	UP	LATERAL	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM Black Família A e TIM Black Multi A/TIM Black Multi A Hero	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	LATERAL	UP	LATERAL	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM Black Família B e TIM Black Multi B (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	LATERAL	DOWN	UP	LATERAL	DOWN	DOWN	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP	UP
	TIM Black Família B e TIM Black Multi B (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	LATERAL	UP	UP	UP	UP
	TIM Black Família C e Multi C (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	UP	UP	UP	UP
	TIM Black Família C e Multi C (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	UP	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	UP	UP	UP
	TIM Black Família D e Multi D (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	N/A
	TIM Black Família D e Multi D (FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	N/A	N/A	N/A

### 13.7. Anexo VII – Tabela de migração para planos PÓS TIM BLACK

[illegible]

TIM PÓS 50GB (TIM PÓS E)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM PÓS 50GB (TIM PÓS E FIDELIZADO)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM PÓS Família	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL	LATERAL
Da Vinci	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
TIM Black Família A (Fidelizado)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família A	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família B (Fidelizado)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família B	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família C (Fidelizado)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família C	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família D (Fidelizado)	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black Família D	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN	DOWN
TIM Black A Light	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
TIM Black B Light	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP
TIM Black C Light	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP	UP

13.8 Anexo VIII – Tabela de migração para planos TIM CASA INTERNET

REGRA UP/DOWN	PLANOS DESTINO							
	TIM CASA INTERNET 2MB	TIM CASA INTERNET 4MB	TIM CASA INTERNET 2MB	TIM CASA INTERNET 4MB	TIM CASA INTERNET 2MB PLUS	TIM CASA INTERNET 4MB PLUS	TIM CASA INTERNET 2MB 2017	TIM CASA INTERNET 4MB 2017
	(FIDELIZADO)	(FIDELIZADO)	(NÃO FIDELIZADO)	(NÃO FIDELIZADO)	(FIDELIZADO)	(FIDELIZADO)	(NÃO FIDELIZADO)	(NÃO FIDELIZADO)
IM CASA INTERNET 2MB (Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	UP	UP	DOWN	DOWN
IM CASA INTERNET 4MB (Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	DOWN	UP	DOWN	DOWN
IM CASA INTERNET 2MB (Não Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	UP	UP	N/A	UP
IM CASA INTERNET 4MB (Não Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	UP	UP	DOWN	N/A
IM CASA INTERNET 2MB PLUS (Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	UP	DOWN	DOWN
IM CASA INTERNET 4MB PLUS (Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	DOWN	N/A	DOWN	DOWN
IM CASA INTERNET 2MB 2017 (Não Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	UP	UP	N/A	UP
IM CASA INTERNET 4MB 2017 (Não Fidelizado)	N/A	N/A	N/A	N/A	UP	UP	DOWN	N/A

Lista de abreviações da tabela  
UP – Upgrade de plano; DOWN = Downgrade de plano; LATERAL = Movimentação entre planos equivalentes.  
Lbt – Plano Liberty;  
Fat – Modalidade de pagamento por fatura; Exp – Modalidade de pagamento express

12. GLOSSÁRIO

**Meta de Faturamento:** É somatório dos valores de franquias ao cliente final dos planos Pós Pago Voz Planos individuais, Pós Controle Voz Planos individuais, Migrações Pós Controle Voz para Pós Pago Voz Planos individuais, TIM Fixo, instalação de TIM Live Internet (Wttx), delta para pagamento do TIM Black Família e somatório de todas as recargas em até 03 dias da data de ativação das ofertas e planos pré-pagos móvel

**Verificação mensal de atingimento da meta Faturamento:** É somatório dos valores de franquias ao cliente final dos planos Pós pago VOZ, Pós Controle VOZ, Migrações Pós Controle Voz para Pós Pago Voz, fixo (Gross e migração pré-pós), TIM Live Internet – Wttx (instalação) e o somatório de todas as recargas em até 03 dias da data de ativação das ofertas e planos pré-pagos móvel sendo este último contabilizado até o limite de 110% de atingimento da meta (pré-pago). Resultados que ultrapassem 110% de atingimento da meta (pré-pago) não serão contabilizados para verificação do atingimento da meta total de faturamento.

**Contas Criadas:** Cadastro realizados pelo cliente no APP do C6 Bank através do número TIM sem necessidade de movimentação bancária.

**Contas Ativadas:** Para ativação da conta bancária digital C6 Bank o cliente deve fazer uma das seguintes atividades: depósito, saque, DOC, TED, recarga, pagamento, transferência bancária, uso do taggy de pedágio, possuir saldo mínimo em conta conforme critério estabelecido pelo C6, efetuar investimento em valor mínimo estipulado pelo C6, utilizar cartão de débito ou crédito em qualquer valor, bem como contratação de qualquer outro produto ou serviço oferecido, ou que venha a ser oferecido no futuro pelo Banco C6.

**Tráfego Zero:** Acessos sem registro de tráfego de voz ou dados em até 7 dias da data de ativação.

13. SISTEMAS DE GESTÃO - PARA OS PDV (S) REVENDAS

Sistemas de caixa: Os Sistemas de controle de caixa a serem utilizados pela CONTRATADA devem obedecer às diretrizes da TIM para não impactar o modelo de negócio e processos estabelecidos pela TIM.

Neste sentido, a TIM Homologou um Fornecedores com soluções que estão aderentes com as diretrizes acima e a CONTRATADA deverá obrigatoriamente utilizar-se desta solução conforme descrita abaixo:

13.1. TRADE UP GROUP / VERTEX DIGITAL- VERTEX PDV (PDVEX)

Telefones: (21) 3037 9981  
E-mail: [comercial@pdvex.com](mailto:comercial@pdvex.com)  
Site: [www.vertexdigital.co](http://www.vertexdigital.co)

**A TIM se reserva ao direito de:**

Alterar as regras e valores descritos nesse documento durante seu período de vigência.

Excluir o Parceiro Comercial dos Incentivos descritos nesse documento, que por qualquer motivo, não cumprir com as premissas descritas nos Contratos, Processos e Procedimentos Oficiais da Empresa.

	NOME	FUNÇÃO
ELABORADO POR:	Monica Valéria Lourenço dos Santos	CFO - Administrative & Tax Services Commissioning Policies Management
VALIDADO POR:	Fernanda Segall Mucci Daniel	CFO - Administrative & Tax Services Commissioning Policies Management
	Brunna Maria Angelo Pereira	CFO - Planning & Control - Planej. e Controle Comercial Consumer
	Kelly Cristina Da R Azevedo	CFO - Planning & Control - Planej. e Controle Comercial Consumer
	Rafael Biancardi da Silva	CFO- Sales Consumer & SMB - Retail Partners Sales Strategy
	Wilson Trevisan Leal	CFO- Sales Consumer & SMB - Retail Partners Sales Strategy
APROVADO POR:	Marcus Fabrício Alcoforado da Silva	CFO – Administrative & Tax Services – Commissioning Policies Management
	Leonardo de Moura Mangueira	CFO - Planning & Control - Planej. e Controle Comercial Consumer
	Marcus Vinicius Magalhães de Paiva	CFO- Sales Consumer & SMB - Retail Partners Sales Strategy

Política Nº RO\_2021\_242

---