



Você, sem fronteiras.

# Divulgação dos Resultados

2º trimestre de 2011 | TIM Participações S.A.



## TIM PARTICIPAÇÕES S.A. anuncia seus resultados consolidados para o segundo trimestre de 2011

### BOVESPA<sup>1</sup>

(lote = 1 ação)  
TCSL3: R\$9,35  
TCSL4: R\$7,82

### NYSE<sup>1</sup>

(1 ADR = 10 ações PN)  
TSU: US\$50,27

(1) preços de fechamento de 2 de agosto de 2011

Consultar 'Eventos Subseqüentes' para detalhes e passo-a-passo da conversão das ações

**Rio de Janeiro, 2 de agosto de 2011** – TIM Participações S.A. (BOVESPA: TCSL3, TCSL4 e NYSE: TSU), a empresa que controla diretamente a TIM Celular S.A. e a Intelig Telecomunicações Ltda. anuncia seus resultados para o segundo trimestre de 2011 e 1º semestre de 2011. A TIM Participações S.A. ("TIM Participações" ou "TIM") fornece serviços de telecomunicações com presença em todo território brasileiro.

As informações financeiras e operacionais consolidadas a seguir, exceto onde indicado de forma contrária, são apresentadas conforme as normas IFRS (Normas internacionais de relatório financeiro – *International Financial Reporting Standards*) em Reais (R\$), conforme a lei corporativa brasileira. Todas as comparações se referem ao segundo trimestre de 2010 (2T10) e ao primeiro trimestre de 2011 (1T11).

### Teleconferência 2T11

#### Teleconferência em português:

3 de agosto de 2011 às:  
10h45, horário de Brasília  
09h45, horário de Nova York

#### Teleconferência em inglês:

3 de agosto de 2011 às:  
13h30, horário de Brasília  
12h30, horário de Nova York

Para mais informações, acesse o website da empresa:  
[www.tim.com.br/ri](http://www.tim.com.br/ri)

#### Contatos de relações com investidores

ri@timbrasil.com.br  
(+55 21) 4109-3360 / 4109-3446 / 4109-3751

Avenida das Américas, 3434  
Bloco 01 6º andar – Barra da Tijuca  
Rio de Janeiro, RJ - Brasil  
CEP 22640-102  
Fax: +55 21 4109-3990

### Destaques 2T11: Aceleração do crescimento do negócio:

- **Conclusão da migração para o Novo Mercado;**
- **A receita líquida cresceu 19,5% A/A** e a receita líquida de serviços cresceu 11,8% A/A;
- **A base de assinantes cresceu 25,0% A/A**, com adições brutas de 9,3 milhões de linhas (um novo recorde para um segundo trimestre) e adições líquidas de 2,7 milhões de linhas;
- **A receita de dados atingiu R\$734 milhões no 2T11**, crescimento anual de 33,5%, já representando 15% da receita móvel (contra 13% no 2T10);
- **O ARPU atingiu R\$21,6 (+3,7% T/T e -10,9% A/A);**
- **O MOU atingiu 127 minutos (+15,4% A/A)**, mostrando uma forte evidência do conceito de comunidade;
- **O EBITDA atingiu R\$1.138 milhões no 2T11**, crescimento anual de 13%, ou +23% excluindo o impacto do IFRS;
- **O EBIT somou R\$529 milhões no 2T11 (+122% A/A);**
- **O CAPEX totalizou R\$719 milhões neste trimestre (17% da receita líquida);**
- **O lucro líquido totalizou R\$350 milhões no 2T11, +178% A/A;**
- **Liderança em qualidade de rede nos últimos 12 meses**, conforme dados da Anatel.

## Mensagem da Administração

O primeiro semestre de 2011 foi marcado por 5 conquistas importantes: **(1) forte aceleração do negócio, (2) recuperação da marca, (3) fortalecimento dos fundamentos, (4) migração para o Novo Mercado, e (5) aquisição da AES Atimus.** O período demonstrou que as mudanças realizadas nos trimestres anteriores estão se convertendo em fortes resultados (entregando o prometido) e que nós demos importantes passos para o suporte da expansão do negócio (renovando o compromisso de longo prazo).

### **(1) Crescimento: Aceleração Consistente do Negócio**

No segundo trimestre, apesar do cenário de competição acirrada, a TIM conseguiu liderar novamente as adições brutas de mercado e ao mesmo tempo apresentar crescimento de dois dígitos na receita bruta. A TIM somou 9,3 milhões de linhas no segundo trimestre (+45% A/A). Em relação a junho, o plano Infinity atingiu 92% do total da base pré-paga e mais de 60% da base pós-paga, totalizando 48,5 milhões de acessos.

- **Base de Clientes** cresceu 25%, chegando a 55,5 milhões de linhas;
- **Receita:** Receita Líquida cresceu 19,5% e Receita Líquida de Serviços 11,8% A/A;
- **EBITDA:** crescimento anual de 12,7%, para R\$1.138 milhões;
- **EBITDA e Lucro Líquido:** cresceu 121,8% e 177,8% A/A respectivamente;
- **Importantes KPIs para destacar:** MOU manteve o seu ritmo de crescimento, atingindo 127 minutos/usuário, 15,5% superior ao 2T10. O tráfego total aumentou em 44% no mesmo período, para 20,6 bilhões de minutos. Em relação às receitas de dados, o número de usuários únicos por dia ultrapassou 1,8 milhões, alavancado pelas vendas de smart/webphones que já representam 15% de penetração da base total.

### **(2) Marca: a melhor escolha no Brasil**

A imagem da nossa marca mostrou uma melhora consistente na pesquisa de longo-prazo e atingiu a liderança em preferência e a menor rejeição entre as empresas do setor. Essa performance também pode ser verificada na parcela de adições líquidas do mercado do início do ano até hoje, onde a TIM lidera com 4,7 milhões de linhas (15% acima do resultado do segundo colocado).

### **(3) Rede: Fortalecendo as Fundações**

Em um período de cinco anos, de 2009 até 2013, a TIM planeja investir R\$14 bilhões, com foco principal em infraestrutura. Tal movimento tem sido crucial para

suportar a expansão da Companhia que apresenta forte crescimento em termos de MOU (minutos por usuário) e ainda acelera suas ofertas de dados. É importante destacar que a TIM manteve a qualidade de sua rede no máximo nível, de acordo com as metas da Anatel. Por fim, nós demos passos importantes para o fortalecimento da nossa posição de rede: (i) assinamos um acordo para implantar 2,5 mil quilômetros de fibra na região da Amazônia; e (ii) assinamos o contrato de compra da melhor rede de fibra de São Paulo e Rio de Janeiro.

#### **(4) Novo Mercado: a cereja no bolo**

Para coroar o momento operacional e financeiro, a TIM começa a ser negociada no segmento do Novo Mercado, o nível máximo de governança corporativa no Brasil e uma posição única entre as empresas de TMT na América Latina. Essa é uma mostra clara do comprometimento da companhia com seus acionistas, que daqui para frente, serão tratados com regras e benefícios simétricos.

#### **(5) AES Atimus: A Banda-Larga Ultra está chegando no Rio e em São Paulo**

Seguindo a nossa estratégia de construir uma posição singular em infraestrutura, a TIM assinou um contrato para adquirir a AES Atimus por R\$1,6 bilhões. Esse ativo irá nos possibilitar ofertar serviços de banda-larga ultra nas áreas metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro, tanto no segmento residencial, quanto no corporativo, além de fazer a ligação das nossas antenas com fibra (FTTS). A rede de 5,5 mil quilômetros da Atimus cobre aproximadamente 8,5 milhões de lares, 550 mil empresas e um mercado potencial de cerca de R\$30 bilhões. Apenas para comparação, a capilaridade da rede de fibra é duas vezes maior do que a das *incumbents* em ambas as regiões.

#### **Perspectiva do Negócio: manter o ritmo**

Nós mantemos a nossa visão construtiva em relação às **oportunidades** do mercado brasileiro, com a substituição fixo-móvel em seu estágio inicial, base de clientes ainda crescendo a um ritmo atraente e um mercado completo e inexplorado para serviços de dados (móvel e fixo). Neste sentido, AES Atimus representa um pilar muito importante para suportar a **expansão do negócio** nos segmentos corporativo e móvel e também na **transformação do negócio**, através do ataque ao mercado de banda-larga fixa.

Nós iremos manter nossa abordagem inovativa e distintiva. Nossa **estratégia permanece igual**, sem legado para defender no segmento fixo, pioneirismo no mercado de voz, acelerando a penetração de serviços de dados e de smartphones. Apesar da concorrência dar sinais de ter intensificado, **nós manteremos o foco no equilíbrio entre crescimento e valor** e estamos confiantes que a aceleração do negócio visto no primeiro semestre será replicado no próximo.

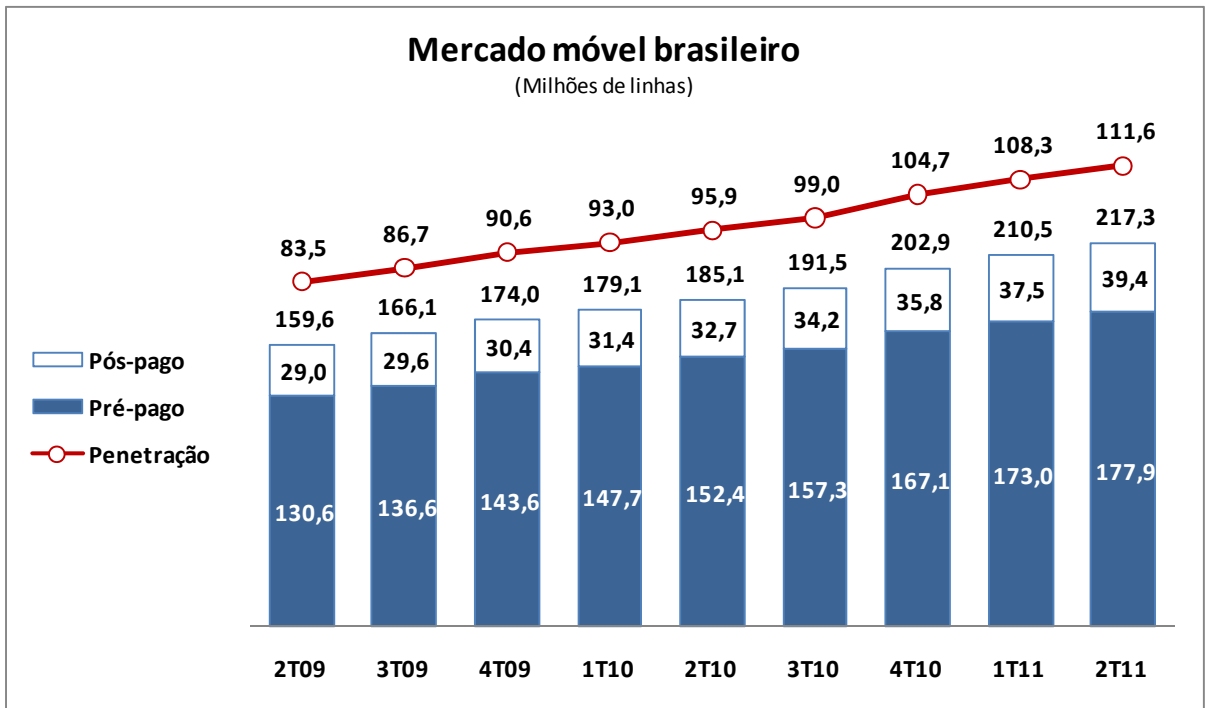
**Luca Luciani**

## Desempenho do Mercado

### Visão geral do mercado brasileiro

*Mesmo acima de 100%, o crescimento da teledensidade se mantém em dois dígitos*

O mercado brasileiro de telefonia móvel atingiu 217,3 milhões de linhas no fim do 2T11, que significa um crescimento anual de 17,4% (contra 16,0% no 2T10). A taxa de penetração no Brasil atingiu 111,6% no 2T11, contra 99,5% no mesmo período do ano anterior. O crescimento do mercado de telefonia móvel foi suportado por: i) estímulo agressivo as vendas de múltiplos chips, a maioria no segmento pré-pago, e ii) a crescente demanda por Internet via celular.



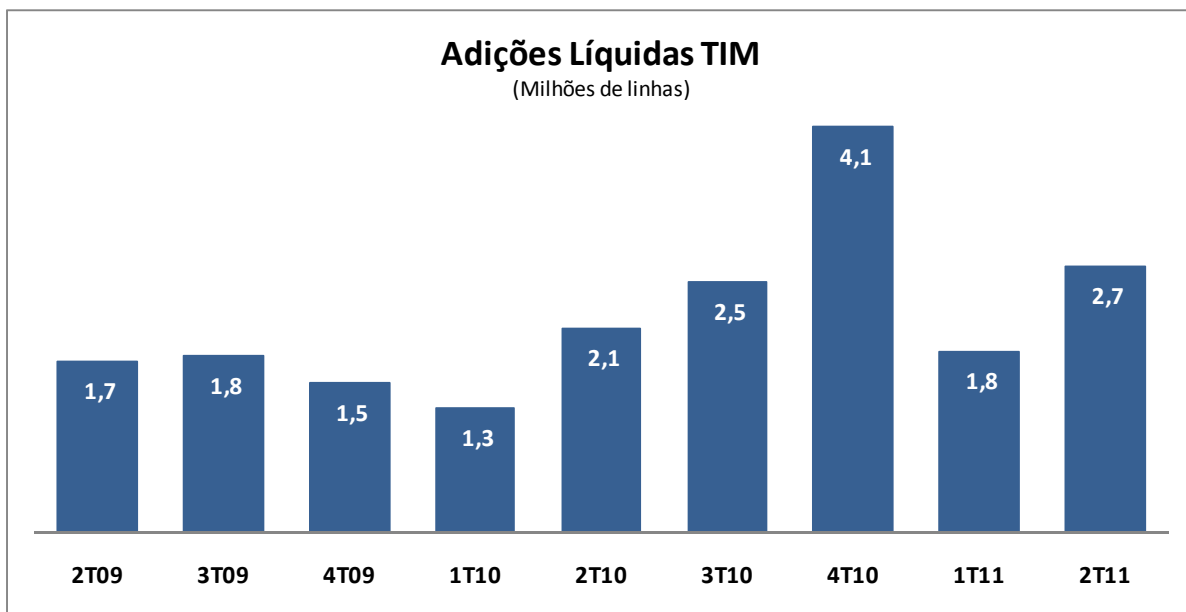
*Adições líquidas no 2T11 13% superiores ao 2T10*

As adições líquidas totais do mercado atingiram 6,8 milhões no 2T11, o melhor segundo trimestre de todos os tempos, resultando em um aumento notável de 811 mil linhas versus o mesmo período do ano anterior. Dividindo o mercado nos segmentos de pré e pós-pago, o primeiro atingiu 177,9 milhões de usuários (+16,7% A/A), responsável por 81,9% do mercado brasileiro total. Quanto ao segmento pós-pago o total de usuários atingiu 39,4 milhões, um aumento de 20,5% em relação a junho de 2010.

## Desempenho da TIM

*Após 2 anos, as adições líquidas ainda são fortes*

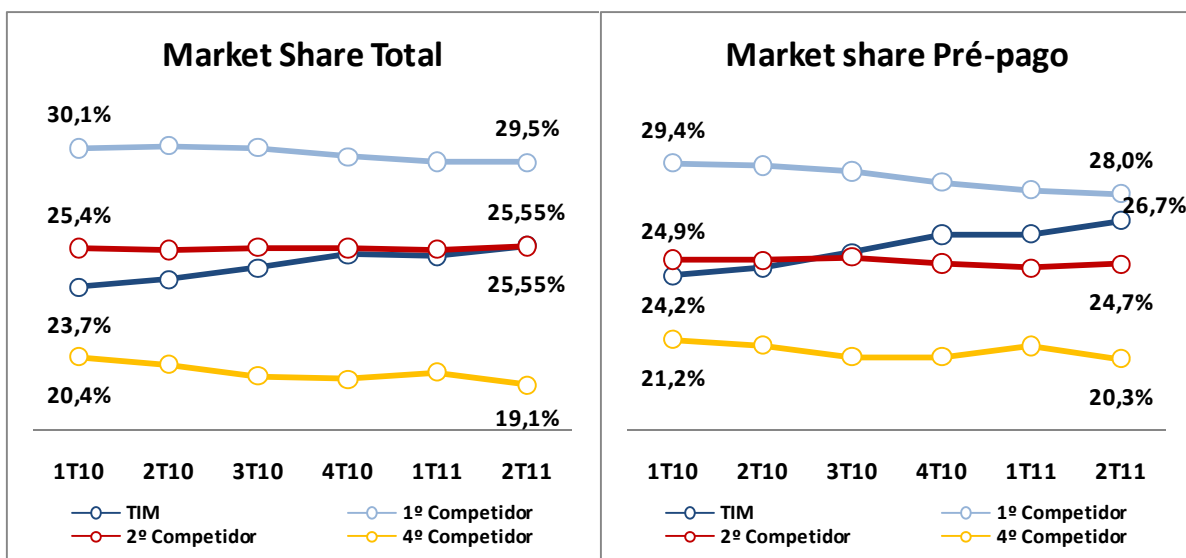
A base total de assinantes terminou o segundo trimestre com **55,5 milhões de linhas, 25,0% superior ao 2T10** e representando um *market share* de 25,55%. A TIM adicionou a sua base 2,7 milhões de novas linhas no 2T11, liderando no trimestre com 39,1% do total de adições líquidas. Este desempenho confirma a aceitação do mercado aos planos Infinity e Liberty tanto para voz como para dados.



*Maior nível de adições brutas de todos os tempos em um segundo trimestre*

Neste trimestre, a TIM atingiu o maior volume de adições brutas em um segundo trimestre, obtendo 9,3 milhões de linhas, acima 45,4% A/A.

As desconexões atingiram 6,6 milhões no trimestre, com uma taxa de 12,3% (contra 10,1% no 2T10 ou 13,0% no 1Q11). O aumento da taxa de desconexão é explicado pela regra rígida de desconexão, que evita despesas operacionais em meio à forte atividade comercial, em especial no segmento pré-pago.



**A base de clientes pós-pago atingiu 8,0 milhões de usuários**, um crescimento de 15,3% A/A contra +11,7% no 2T10. No 2T11, a TIM adicionou 317 mil clientes pós-pagos (contra 223 mil no 1T11 e 341 mil no 2T10), graças ao plano Liberty que encerrou o trimestre com mais de 4,8 milhões de usuários.

*44 milhões  
de usuários  
no plano  
Infinity*

**No segmento pré-pago, o total de usuários atingiu 47,5 milhões**, alta de 26,8% A/A – fortemente alavancado pelo plano Infinity Pré, que atingiu 44 milhões de usuários (92% da base deste segmento).

*Liderança  
em  
qualidade  
de rede*

**Rede e qualidade:** Nossa cobertura GSM atingiu 94,1% da população urbana, abrangendo 3.233 cidades. Apesar do aumento acentuado e contínuo de tráfego nos últimos trimestres, a TIM manteve a liderança do indicador de qualidade de rede da Anatel, se tornando a única empresa a atingir 100% das metas em 10 dos últimos 12 meses. Tais resultados reforçam o compromisso da TIM em fornecer serviços de mais alta qualidade, enquanto implementa uma estratégia de MOU intensivo e acelera as ofertas de dados.

Quanto à cobertura de dados, a TIM fornece tecnologia GPRS a 100% de sua área de cobertura, sendo aproximadamente 80% coberta pela tecnologia EDGE. A tecnologia de terceira geração (3G) teve sua implementação acelerada e agora está presente em 273 cidades – atingindo 57% da população urbana do Brasil. Esperamos continuar acelerando a cobertura 3G na segunda metade de 2011.

## Desempenho de Marketing

**A abordagem de marketing deste trimestre pode ser descrita da seguinte maneira:**

**No segmento de consumo**, e considerando nosso posicionamento de voz, a TIM continuou promovendo os planos Infinity e Liberty, focando no estímulo ao conceito de comunidade.

Em paralelo, a TIM apostou no período de férias e na elasticidade do uso e criou promoções para reduzir os gastos de clientes pós-pagos em *roaming*. O pacote de roaming internacional de 50 minutos foi reduzido em 58%, de R\$ 239,90 para R\$ 99,90. Esta oferta pode ser utilizada para fazer ou receber chamadas para qualquer pessoa em mais de 200 países nos quais a TIM tem contratos de *roaming*.

**Quanto aos serviços de dados**, a TIM continuou a promover os conceitos do Infinity e Liberty Web com serviços de Internet móvel focado nos usuários de *smartphones*, *tablets*, e notebooks, criando uma família de ofertas completa e forte. Os novos planos foram projetados para evitar surpresas na conta mensal, e, neste sentido, oferecem uso ilimitado por um preço fixo.

**No mercado empresarial**, após o lançamento dos planos Liberty e Empresa Mundi, que oferecem chamadas ilimitadas entre funcionários, clientes e fornecedores, a TIM anunciou um pacote de ofertas projetado para atender às necessidades de conectividade de pequenas e médias empresas (SMEs). As três combinações incluem planos de voz, Internet móvel ilimitada para *smartphones* (de graça por 3 meses) e aparelhos modernos por uma mensalidade fixa. Ainda no segmento B2B, a TIM lançou seus primeiros planos para empresas que oferecem ou usam soluções M2M em uma abordagem inovadora.

**No mercado de aparelhos**, o crescente sucesso nas vendas de smartphones desbloqueados e não-subsidiados derrubou outra barreira para os clientes da TIM, e em maio a TIM fechou um acordo exclusivo com a Apple para vender os iPhones 3GS mais baratos do mercado brasileiro por R\$ 999,00 em 12 parcelas no cartão de crédito. Além do sucesso da Apple, outras das principais marcas tais como Motorola e Samsung estão representadas no mercado de smartphones com o recente lançamento do Motorola Atrix e do Samsung Galaxy S II.

**Para os serviços de telefonia fixa**, por meio da Intelig, a TIM deu outro passo para crescer no mercado residencial, e, no meio de junho, a empresa realizou um evento para atrair novos parceiros e agentes de vendas. O canal vende produtos para Internet móvel e fixa de porta em porta e obteve resultados significativos. A abordagem comercial é a principal diferença destes agentes de vendas. O objetivo é fornecer serviços de telecomunicações convergentes Intelig por preços acessíveis sem necessidade de instalação

de fios e cabos para as classes C e D, de maneira literalmente conveniente na porta de casa.

**Para o serviço de atacado**, dois meses depois de assinar a primeira parceria de MVNO (Operador de rede virtual móvel – *Mobile Virtual Network Operator*) no Brasil, a TIM anunciou a parceria com a Sisteer, líder do mercado francês em MVNE (Facilitador de rede virtual móvel – *Mobile Virtual Network Enabler*) na Europa. Conforme o contrato, a Sisteer operará como MVNE, o que significa conectar as redes do operador virtual móvel e da TIM, permitindo serviços pré- e pós-pagos de voz, SMS e dados. A parceria permitirá que os MVNO utilizem todos os serviços de telecomunicações móveis no Brasil e no exterior.

**Quanto à marca**, nesse trimestre tivemos outra pesquisa de satisfação que registrou uma forte recuperação no atributo de preferência, tornando a TIM a líder no segmento. Já em relação à rejeição, a TIM atingiu a menor nível entre as operadoras.

Adicionalmente, a TIM assinou acordos para patrocinar mais 2 times de futebol do Brasil, atingindo 8 equipes em todo o país. Estas parcerias fazem parte da estratégia de aproximação com os clientes por meio do futebol.

**A TIM também realizou algumas campanhas sociais específicas**, intensificando seu comprometimento com a sustentabilidade e a sociedade. Iniciado em 2003, o programa educacional TIM Música nas Escolas tem o objetivo de oferecer aos participantes novas maneiras de aprendizado, focando na melhoria do desempenho escolar – com base na língua universal da música – e estímulo do desenvolvimento de uma cultura de paz. Desde sua criação, o programa beneficiou mais de 20.000 alunos de escolas públicas em 13 cidades.

## Desempenho financeiro

### Dados financeiros escolhidos – Receitas

DESCRIÇÃO	2T11	2T10	% A/A	1T11	%T/T
<b>R\$ Milhares</b>					
<b>Receita Bruta</b>	<b>6.151.077</b>	<b>4.942.702</b>	<b>24,4%</b>	<b>5.440.095</b>	<b>13,1%</b>
<b>Receita Bruta de Serviços</b>	<b>5.419.571</b>	<b>4.563.196</b>	<b>18,8%</b>	<b>5.007.167</b>	<b>8,2%</b>
<b>Serviços Móvel e Outras Receitas</b>	<b>5.031.172</b>	<b>4.248.259</b>	<b>18,4%</b>	<b>4.644.475</b>	<b>8,3%</b>
Assinatura e Utilização	2.473.967	2.143.273	15,4%	2.371.264	4,3%
VAS - Serviços adicionais	734.418	550.228	33,5%	640.353	14,7%
Longa Distância	820.239	591.451	38,7%	690.159	18,8%
Interconexão	944.232	902.224	4,7%	896.620	5,3%
Outras Receitas	58.316	61.083	-4,5%	46.079	26,6%
<b>Serviços Fixo e Outras Receitas</b>	<b>388.399</b>	<b>314.937</b>	<b>23,3%</b>	<b>362.692</b>	<b>7,1%</b>
<b>Receita Bruta de Produtos</b>	<b>731.506</b>	<b>379.506</b>	<b>92,8%</b>	<b>432.928</b>	<b>69,0%</b>
<b>Impostos e descontos s/ receita total</b>	<b>(1.899.319)</b>	<b>(1.383.721)</b>	<b>37,3%</b>	<b>(1.687.831)</b>	<b>12,5%</b>
Impostos e descontos s/ receita de serviços	(1.675.573)	(1.213.212)	38,1%	(1.543.979)	8,5%
Impostos e descontos s/ venda de produtos	(223.746)	(170.509)	31,2%	(143.852)	55,5%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>4.251.759</b>	<b>3.558.981</b>	<b>19,5%</b>	<b>3.752.263</b>	<b>13,3%</b>
<b>Receita Líquida de Serviços</b>	<b>3.743.999</b>	<b>3.349.984</b>	<b>11,8%</b>	<b>3.463.187</b>	<b>8,1%</b>
<b>Receita Líquida de Produtos</b>	<b>507.760</b>	<b>208.997</b>	<b>143,0%</b>	<b>289.076</b>	<b>75,6%</b>

### Receitas operacionais

**Receitas líquidas de serviços: + 24% em relação ao ano anterior**

A **receita bruta total** atingiu R\$6.151 milhões no trimestre, um aumento de 24,4% em relação ao ano anterior. As receitas brutas de serviços cresceram 18,8% se comparadas ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$5.420 milhões no 2T11. As receitas brutas de produtos atingiram R\$732 milhões, um aumento substancial de 92,8% em relação ao ano anterior.

As receitas brutas principais e destaques são apresentados a seguir:

**Elasticidade de tráfego positiva**  
...

**Receitas de voz sainte cresceram 20% em relação ao ano anterior**

**Receita bruta de voz sainte (uso e taxa mensal + LD)** continuou a registrar melhoria significativa em relação ao ano anterior, com crescimento de 20,5% no 2T11. O desempenho foi suportado pelos serviços locais e LD, resultante de uma elasticidade positiva de tráfego após os planos inovadores ("Infinity" e "Liberty"). A estratégia de voz continua a aumentar o uso dentro da comunidade TIM (local e LD). No 2T11, o tráfego sainte aumentou 51,3% se comparado ao ano anterior, com aproximadamente 90% dentro da própria rede TIM. A divisão da voz é a seguinte:

- **A Receita bruta de uso e mensalidades** atingiu R\$2.474 milhões neste trimestre, um crescimento anual de 15,4% suportado por um crescimento do MOU intra-rede que fornece não apenas receitas incrementais, mas uma contribuição mais sólida para o EBITDA.
- **A receita bruta de chamadas de longa distância** atingiu R\$820 milhões no trimestre, um crescimento de 38,7% se comparado ao 2T10. A TIM continua a alavancar seu serviço de chamadas de longa distância e a fornecer propostas com valor distinto e exclusivo para os usuários. A substituição fixo-móvel

**Permanece como a operadora nº 1 em tráfego LD**

continua a destravar valor do tráfego pré-pago LD. Além disso, aproximadamente R\$16 milhões vieram de chamadas originadas por clientes Intelig, devido ao início da migração de CSP 23 para CSP 41.

### **Receitas ITX inverteram as tendências**

**A receita bruta de interconexão** inverteu a tendência de erosão, anteriormente uma queda de mais de 5% para um crescimento de 4,7% em relação ao ano anterior no 2T11, atingindo R\$944 milhões. Este resultado foi impulsionado principalmente por: (1) crescimento no segmento de pós-pagos e (2) lançamento do Infinity Torpedo, que oferece SMS ilimitado para nossos clientes para qualquer operadora de telefonia celular, gerando aumento das mensagens SMS recebidas. A dependência da VU-M tem diminuído consistentemente, atingindo 17% de receitas brutas de serviço em relação aos 20% do ano anterior.

**A receita bruta de dados** somou R\$734 milhões, um aumento consistente e forte de 33,5% em relação ao ano anterior, confirmando o sucesso do plano de dados Infinity Web e mais recentemente do plano Infinity Torpedo.

**A receita bruta de aparelhos** totalizou R\$732 milhões (+92,8% em relação ao 2T10). Este aumento significativo foi impulsionado principalmente por: (1) crescimento no volume de aparelhos, atingindo 3,5 milhões de unidades vendidas (+83% em relação ao ano anterior) e (2) melhoria do mix de aparelhos, com mais de 54% das vendas sendo *smartphones/webphones* (em relação a 28% no ano anterior). Para a TIM, o resultado marca a consolidação do modelo de negócios de aparelhos não-subsidiados.

### **Intelig no caminho**

**A receita bruta de telefonia fixa**, que incluiu a Intelig e o TIM Fixo, totalizou R\$388 milhões no 2T11, 23,3% maior se comparado ao mesmo período no ano anterior. Desde o início em 2010, a marca e as ofertas corporativas da Intelig foram remodeladas, suportando o crescimento de receita anual, que esperamos que continue nos próximos trimestres.

**A receita líquida total atingiu R\$4.252 milhões no trimestre, um aumento de 19,5% (aceleração do crescimento anual em relação ao trimestre anterior). As receitas líquidas de serviços apresentaram uma aceleração de 11,8% se comparadas ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$3.744 milhões no 2T11.**

### **ARPU: +3,7% QoQ**

**O ARPU (receita média por usuário)** cresceu 3,7% no trimestre, atingindo R\$21,6 e apresentando uma redução anual mais lenta de 10,9% (contra -13,5% na comparação anual do 1Q11). A redução continuou a ser fortemente afetada pelo mix da base de assinantes, no qual a adição líquida do segmento de pré-pagos cresceu mais do que 7 vezes mais rápido do que a do segmento de pós-pagos no 2T11.

### **Alto crescimento de uso entre rede de qualidade superior**

**O MOU (minutos de uso)** continuou a mostrar um crescimento anual significativo, atingindo 127 minutos no 2T11, 15,4% maior se comparado aos 110 minutos no 2T10.

- **O MOU sainte** atingiu 113 minutos, representando um crescimento de 21,2% em relação ao 2T10. Este aumento substancial veio dos nossos planos de voz,

que estão estimulando o efeito FMS como resultado do crescimento do tráfego de saída.

- **O MOU entrante** atingiu 14 minutos no 2T11, uma redução de 17,4% se comparado ao mesmo período do ano anterior. Apesar da queda do MOU sainte, o aumento de penetração do plano pós-pago Liberty reduziu o ritmo da erosão (-23% em relação ao ano anterior no 2T10).

## Dados financeiros escolhidos – Custos e despesas operacionais

DESCRIÇÃO	2T11	2T10	% A/A	1T11	%T/T
<b>R\$ Milhares</b>					
<b>Custos da Operação</b>	<b>(3.113.535)</b>	<b>(2.548.904)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(2.719.710)</b>	<b>14,5%</b>
Custo de pessoal	(156.381)	(147.520)	6,0%	(153.443)	1,9%
Comercialização	(946.894)	(854.498)	10,8%	(896.207)	5,7%
Rede e interconexão	(1.147.163)	(1.044.935)	9,8%	(1.109.388)	3,4%
Gerais e administrativas	(134.326)	(125.981)	6,6%	(124.307)	8,1%
Custo dos produtos vendidos	(587.588)	(231.867)	153,4%	(332.583)	76,7%
Provisão para devedores duvidosos	(66.274)	(90.458)	-26,7%	(41.979)	57,9%
Outras receitas (despesas) operacionais	(74.909)	(53.645)	39,6%	(61.803)	21,2%

### Custos e despesas operacionais

O total de custos e despesas operacionais aumentou 22,2% em relação ao ano anterior para R\$3.114 milhões no 2T11, principalmente devido ao efeito do crescimento maciço de vendas de aparelhos.

O detalhamento dos custos e despesas é apresentado a seguir:

**As despesas pessoais** atingiram R\$ 156 milhões no 2T11, um crescimento de 6% se comparado ao mesmo período do ano anterior. Este efeito foi impulsionado principalmente pelos esforços para aumentar a força de vendas e fazer o *insourcing* de funcionários das centrais de atendimento em 13% em relação ao ano anterior, focando na assistência aos clientes.

**As despesas de vendas e marketing** somaram R\$947 milhões, 10,8% mais altas se comparados ao mesmo período do ano anterior, fortemente afetadas pelos impostos Fistel (devido ao crescimento da base de assinantes) e serviços terceirizados (impulsionado por um aumento no número de funcionários terceirizados das centrais de atendimento). Excluindo o Fistel, o aumento nos gastos seria de 6,4%.

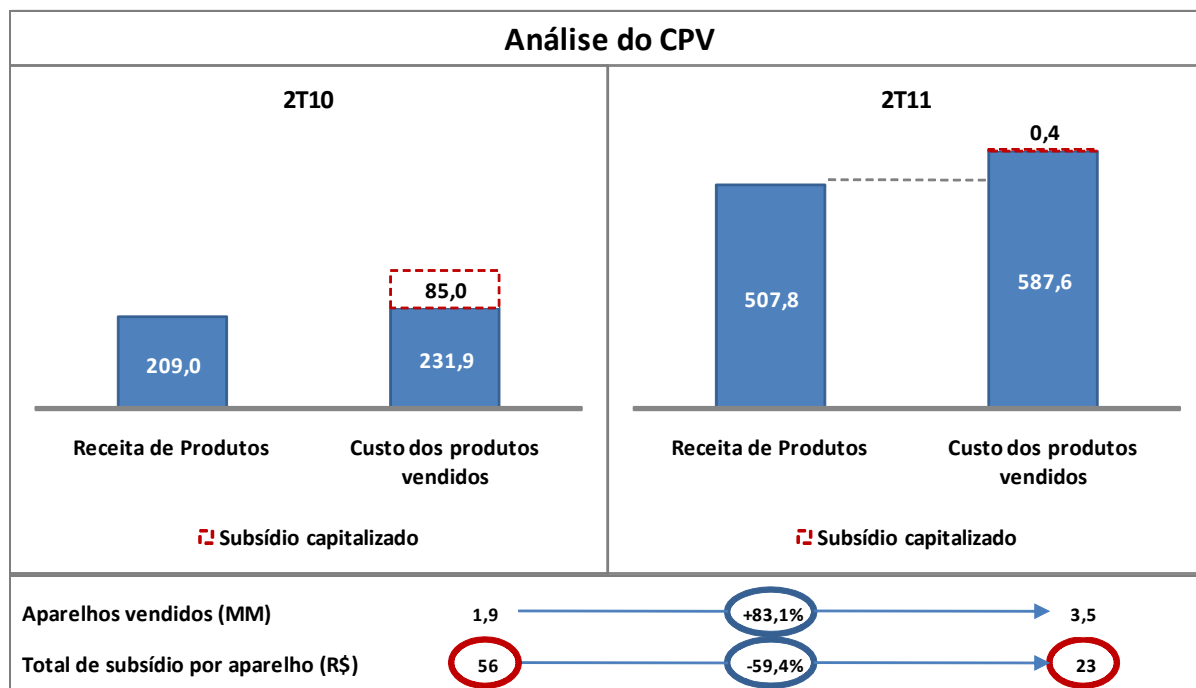
**Os custos de rede e interconexão** atingiram R\$1.147 milhão no 2T11, um aumento de 9,8% se comparado ao mesmo período do ano anterior. Este resultado foi altamente afetado pelo crescimento de interconexão de telefonia fixa após o lançamento do plano "Infinity Mais", que oferece chamadas locais ilimitadas para números de telefone fixos e ofertas da Intelig. Além disso, os recentes leilões vencidos pela Intelig demandaram custos de aluguel de linhas mais altos para fornecer o serviço, o que também contribuiu para aumentar os custos de rede. Mesmo assim, a exposição do EBITDA à interconexão apresentou uma redução anual atingindo 23,0% no 2T11 (contra 29,8% no 2T10).

**As despesas gerais e administrativas (G&A)** somaram R\$134 milhões no 2T11, 6,6% mais alto se comparadas ao mesmo período do ano anterior. O aumento foi impulsionado principalmente pelos custos associados à Intelig, tais como (i) despesas maiores com mão de obra terceirizada e (ii) pagamento do aluguel de prédio– desde 2T10.

**Aumento causado pelo Fistel e por serviços terceirizados**

**Exposição MTR em 23% do EBITDA**

**Custos dos produtos vendidos** atingiram R\$588 milhões no trimestre, um aumento de R\$356 em relação ao mesmo período do ano anterior. Para um melhor entendimento, normalizamos os números considerando o impacto no subsídio capitalizado (conforme mostrado no gráfico a seguir).



No 2T10, ainda sob o impacto das vendas subsidiadas, a capitalização somou R\$ 85 milhões contra somente R\$ 0,4 milhão registrados neste trimestre. Considerando este efeito, o COGS aumentou 86% enquanto as receitas de produtos cresceram 143%, o que representa uma redução no subsídio por aparelho vendido de 59% em relação ao ano anterior.

**Inadimplência de 1,1% das receitas brutas**

**As despesas com inadimplência** reportaram novamente uma queda significativa em uma comparação anual, somando R\$ 66 milhões e queda de 26,7% em relação ao ano anterior, mesmo com a expansão da base pós-paga de 15,3%. Trata-se de uma redução consistente e evidência de abordagem comercial racional com base nas vendas somente de cartões SIM e melhor análise de crédito dos clientes. Como resultado, a inadimplência deste trimestre como percentual das receitas brutas atingiu o nível mais baixo em um segundo trimestre em todos os tempos, 1,1%, bem abaixo dos 1,8% registrados no 2T10.

**Outras despesas operacionais** atingiram R\$ 75 milhões no 2T11, R\$ 21 milhões a mais que o mesmo período do ano anterior, principalmente devido ao aumento de despesas de contingência como resultado do crescimento substancial da base de assinantes se comparado ao 2T10.

**Queda brusca do SAC/ARPU mesmo após recorde de vendas**

**Os custos de aquisição de assinantes por adições brutas (onde SAC = subsídio + comissionamento + despesas totais de propaganda)** foram reduzidos para R\$ 34,7 no trimestre, uma queda anual significativa de 44,8%. O desempenho reflete a maior eficiência na aquisição de clientes pré-pagos, mesmo com o recorde de adições brutas com

alta de 45,4% em relação ao ano anterior. A relação SAC/ARPU atingiu 1,6x (contra 2,6x no 2T10).

## EBITDA

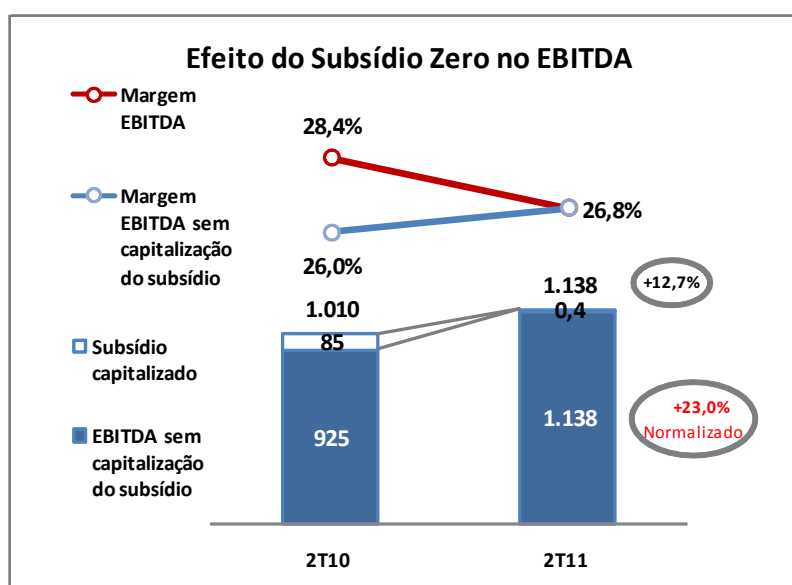
*Crescimento de dois dígitos do EBITDA em relação ao ano anterior*

O **EBITDA** atingiu R\$ 1.138 milhões, representando uma expansão de 12,7% em relação ao 2T10.

Se analisarmos os números sem a capitalização de subsídios, o EBITDA teria sido de R\$ 1.138 milhões no 2T11, +23% em relação aos R\$ 925 milhões do 2T10.

Este desempenho é explicado pela contribuição de voz sainte (receitas de voz – custos de interconexão), e também pelo crescimento das receitas de VAS e LD.

A **margem EBITDA** atingiu 26,8% no 2T11, uma redução em relação aos 28,4% no 2T10. A redução se deu principalmente devido à diluição criada pelo aumento de vendas de aparelhos e pelo efeito causado pelo subsídio capitalizado (conforme mostrado na tabela a seguir).



A **depreciação e a amortização** contabilizaram R\$ 609 milhões no segundo trimestre, uma queda brusca de 21,1% em relação ao ano anterior amplamente explicada pela diminuição do efeito de subsídios de aparelhos.

## EBIT

*Crescimento do EBIT: mais de 2 vezes em relação ao ano anterior*

O **EBIT (receita antes dos juros e impostos)** totalizou R\$ 529 milhões no 2T11. Em uma comparação anual, o EBIT foi 2,2 vezes maior, o que representa uma forte expansão de R\$ 291 milhões devido a um forte resultado do EBITDA e menor despesa com D&A.

## Resultado financeiro líquido

**As despesas financeiras líquidas** totalizaram R\$ 44 milhões, 25,4% menos do que os R\$ 59 milhões do mesmo período do ano anterior. A redução do pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos e a melhoria das receitas financeiras foram os principais motivos do movimento.

## Imposto de renda e contribuição social

**O imposto de renda e a contribuição social** somaram R\$ 135 milhões no 2T11, contra R\$ 54 milhões no mesmo período do ano anterior. Este aumento é explicado por um aumento nos gastos com imposto de renda, refletindo um lucro muito mais forte no 2T11 se comparado ao 2T10.

## Lucro líquido

**O lucro líquido consolidado** atingiu R\$350 milhões no 2T11, 2,8 vezes maior que os R\$ 126 milhões no 2T10, principalmente devido aos melhores resultados operacionais (+ R\$ 128 milhões na linha EBITDA) seguidos pelos resultados financeiros e de amortização inferiores.

## CAPEX

**Os investimentos** totalizaram R\$ 719 milhões no 2T11 ou 16,9% das receitas líquidas, um aumento de 38,2% se comparado ao mesmo período do ano anterior. Neste trimestre, a empresa contabilizou R\$ 65 milhões por licenças adquiridas no ano anterior no leilão de sobras SMP.

## Posição financeira líquida e fluxo de caixa livre

**A dívida bruta** totalizou R\$ 3.298 milhões, uma queda significativa se comparada aos R\$ 4.224 milhões no 2T10. A redução é explicada pela expiração de alguns empréstimos que não foram renovados. As dívidas da empresa se concentram em contratos de longo prazo (80% do total), compostos por financiamentos do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), BNB (Banco do Nordeste do), EIB (Banco Europeu de Investimento Brasil – *European Investment Bank*) e BNP, assim como de empréstimos de outras instituições financeiras locais e internacionais.

Aproximadamente 22% do total da dívida é denominado em moeda estrangeira (US\$) e é 100% protegida em moeda local. O custo médio da dívida totalizou 11,03% (90,2 do CDI) no 2T11 comparado aos 10,03%(107,5% do CDI) no 2T10.

**O Caixa e o equivalente de caixa** atingiram R\$ 1.300 milhões, resultando em uma posição líquida de dívida de R\$ 1.998 milhões, 20,7% inferior ao 2T10. O aumento em relação ao trimestre anterior (R\$ 1.671 milhão no 1Q11) é explicado pelo pagamento de dividendos (R\$ 489 milhões) no trimestre.

**O fluxo de caixa operacional livre** no 2T11 foi positivo no valor de R\$ 339 milhões, um aumento de 47% se comparado aos R\$ 230 milhões do 2T10. Principalmente devido ao crescimento de EBIT de 122% em relação ao ano anterior, assim como ao efeito sazonal da variação do capital de giro.

## Eventos Subsequentes

### Migração para o Novo Mercado

Em 22 de junho de 2011 foi aprovado na Assembléia Geral Extraordinária da Companhia a migração para o segmento especial de listagem denominado "Novo Mercado" da BM&FBovespa seguido pela conversão do número total de ações preferenciais em ações ordinárias da Companhia, na proporção de 0,8406 novas ações ordinárias para cada ação preferencial da Companhia.

A migração para Novo Mercado da Empresa resultará em benefícios tanto para a empresa quanto para todos os acionistas. Os altos níveis de governança corporativa exigidas pelo Regulamento do Novo Mercado, alinhada com as melhores práticas de governança corporativa de mercados como os Estados Unidos e na Europa, irá aumentar o potencial de atração de novos investidores e a liquidez das ações negociadas publicamente pela Companhia. Com isso, todas as ações da Companhia passarão a fazer parte do programa da Companhia de American Depositary Receipts. Além disso, a política de dividendos da empresa serão unificadas e o tag along de 100% será assegurada a todos os acionistas em caso de transferência de controle.

A partir de 03 de agosto de 2011 a Companhia terá apenas ações ordinárias negociadas no Novo Mercado da BOVESPA, utilizando o código "TIMP3" e a partir de 08 de agosto de 2011 a Companhia só vai ter American Depositary Receipts representativos de ações ordinárias de emissão da Companhia na New York Stock Exchange.

### Aquisição da AES Atimus

De acordo com nossa estratégia comercial de expansão das atividades e fortalecimento da infra-estrutura da Companhia, a subsidiária integral TIM Celular SA, como comprador, celebrou em 08 de julho com a Companhia Brasileira de Energia ("Brasileira"), como vendedor, e também com AES Elpa SA ("AES Elpa"), como interveniente-partido, um acordo tendo como finalidade a compra e venda de todas as quotas da Eletropaulo Telecomunicações Ltda. ("AES Telecom EP") e as ações de emissão da AES Communications Rio de Janeiro SA ("AES Com Rio"), atualmente controlada, respectivamente, pela Brasileira e da AES Elpa ("Contrato Brasileira-TIM").

AES EP Telecom e AES Com Rio são os fornecedores de infra-estrutura e soluções para comunicação de alto desempenho, que servem os principais municípios das áreas metropolitanas dos Estados do Rio de Janeiro e São Paulo, abrangendo um mercado potencial de aproximadamente 7,5 milhões de lares e mais de 500 mil empresas em 21 cidades, através de uma rede de fibra óptica de 5,5 mil quilômetros.

Os valores corporativos das empresas, conforme acordado pelas partes, são R\$1,128 milhões para todas as quotas de AES EP Telecom e R \$ 473 milhões para todas as ações

da AES Com Rio, a ser ajustado pela dívida líquida de ambas as companhias na data de encerramento, data em que o real preço de aquisição das ações acima mencionadas e as quotas devem ser corrigidos. Esperamos que essa operação traga uma economia entre Opex / Capex no valor de R \$ 1 bilhão para nos próximos 3 anos. A realização da compra e venda acordado ainda está sujeita às aprovações societárias e regulatórias, e está prevista para ser concluída no quarto trimestre deste ano. Além disso, a transação deverá ser oportunamente apresentado às autoridades antitruste brasileiras.

### **Plano de Incentivo de Longo Prazo**

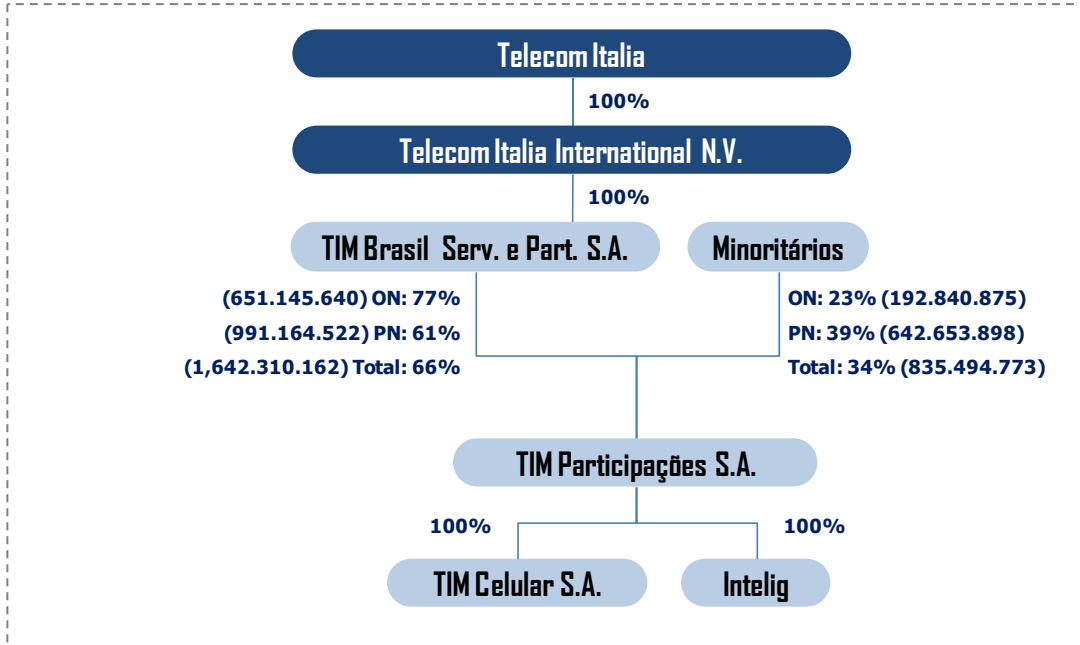
Em 21 de Julho, os acionistas da TIM Participações foram chamados para atender à Assembléia Geral Extraordinária da Companhia, a ser realizada em 05 de agosto para apreciar o Plano de Incentivo de Longo Prazo. O plano tem os seguintes objetivos; (i) Alinhar interesses entre os gestores e acionistas (performance e criação de valor), (ii) Implementar um sistema de incentivos integrado para equilibrar o horizonte de tempo (curto prazo vs longo prazo) e os objetivos (industrial vs financeiros), (iii) Melhorar a competitividade do pacote compensação da Alta Gestão.

O plano deve ser regido pelo Conselho de Administração da Companhia, que pode delegar poderes e ser aconselhado pelo Comitê de Remuneração ou comissão específica sobre o assunto. Também pode ser suportado pelas funções de RH, Jurídico e CFO, bem como consultores externos. Este tem a responsabilidade de assegurar as regras do plano e decidir sobre situações excepcionais.

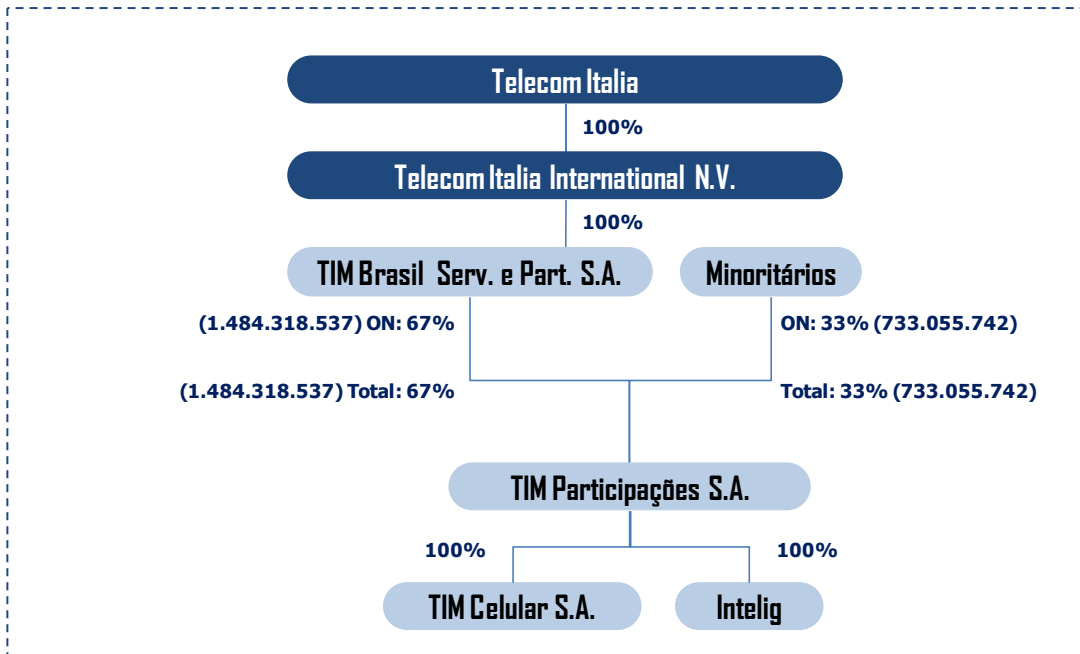
O programa tem uma duração de 3 anos e uma Opções gradual de aquisição até 33% no primeiro ano, até 66% no segundo ano e até 100% no terceiro ano para cada concessão.

## Estrutura Societária

### Antes da migração para o Novo Mercado



### Após migração para o Novo Mercado



## Sobre a TIM Participações S.A.

A TIM Participações S.A. é uma companhia holding, que presta serviços de telecomunicações em todo o território nacional através de suas subsidiárias, TIM Celular S.A. e Intelig Telecomunicações LTDA. A TIM Participações é uma empresa controlada pela TIM Brasil Serviços e Participações S.A., subsidiária do grupo Telecom Itália. A TIM iniciou suas operações no Brasil em 1998 e se consolidou como uma empresa nacional a partir de 2002, tornando-se a primeira operadora móvel a ter presença em todos os estados do Brasil.

A TIM atua como operadora de serviços de telefonia móvel, fixa, longa distância e transmissão de dados, sempre com o foco na qualidade dos serviços prestados aos seus clientes. Através da tecnologia GSM, a TIM possui um alcance nacional de aproximadamente 94% da população urbana, sendo a maior cobertura GSM do Brasil, com presença em 3.233 cidades. A TIM conta também com uma extensa cobertura de dados em todo país, sendo 100% GPRS, ~80% com EDGE, além de possuir uma sofisticada rede de Terceira Geração (3G) disponível para mais de 57% da população urbana do Brasil. A Companhia também possui acordos de roaming internacional para clientes TIM; são mais de 450 redes disponíveis em mais de 200 países nos seis continentes.

A marca TIM possui uma forte associação aos atributos de inovação e qualidade. Ao longo de sua trajetória no país, tornou-se a pioneira no lançamento de diversos produtos e serviços, como a introdução do MMS e do Blackberry no Brasil. Dando continuidade a essa trajetória, a Companhia renovou seu portfólio de ofertas em 2009, buscando se posicionar como a operadora que faz "Planos e Promoções que Revolucionam". A TIM lançou duas famílias de planos – 'Infinity' e 'Liberty' além do sofisticado plano 'Da Vinci'. O novo portfólio é baseado em um conceito inovador, com grande incentivo ao uso (tarifação por chamada, uso ilimitado) e sempre explorando o conceito de comunidade TIM, com mais de 55 milhões de linhas em todo país.

Em dezembro de 2009, a empresa concluiu o processo de incorporação de 100% da Intelig. A empresa atua como provedora de telefonia fixa, longa distância e transmissão de dados no Brasil. Anunciada em abril do mesmo ano, a incorporação ampliará a infra-estrutura de rede da TIM, uma combinação que permite acelerar o desenvolvimento da rede 3G, otimizar custos de aluguel de meios, e também melhorar nosso posicionamento competitivo no mercado de telefonia.

TIM Participações é uma empresa de capital aberto que possui ações listadas na Bolsa de Valores de São Paulo e ADRs (American Depositary Receipts) negociadas na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE). A TIM também é integrante de um seleto grupo de empresas que compõem a carteira do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) da BM&FBOVESPA.



- » **Empresa integrada com uma cobertura nacional desde 2002**
- » **Rede: maior cobertura GSM e qualidade comprovada**
- » **Ofertas inovadoras: novos conceitos aproveitando a comunidade TIM**
- » **Marca: associada à inovação e atributos de qualidade**
- » **Sustentabilidade: mantida no índice ISE de 2010/2011**

## Considerações Futuras

Este documento pode conter algumas previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos consumados e refletem as crenças e expectativas dos administradores da Companhia. Os termos "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", bem como outros similares, visam identificar tais previsões que, evidentemente, envolvem riscos ou incertezas futuras previstas ou não pela Companhia. Portanto, os resultados operacionais futuros da Companhia podem divergir das atuais expectativas e o leitor não deve basear-se exclusivamente nas informações aqui contidas. As previsões apenas refletem as opiniões na data em que foram formuladas e a Companhia não está obrigada a atualizá-las à luz de novas informações ou acontecimentos futuros.

## Anexos

- Anexo 1: Balanço Patrimonial
- Anexo 2: Demonstrações de Resultados
- Anexo 3: Demonstração de Fluxo de Caixa
- Anexo 4: EBITDA
- Anexo 5: Indicadores Operacionais Consolidados
- Anexo 6: Glossário

As Demonstrações Financeiras Completas, incluindo Notas Explicativas, estão disponíveis no Website de Relações com Investidores da Empresa: [www.tim.com.br/ri](http://www.tim.com.br/ri)

Anexo 1  
**TIM PARTICIPAÇÕES S.A.**  
**Balanco Patrimonial**  
 (R\$ Milhares)

DESCRIÇÃO	2T11	1T11	% T/T	2T10	%A/A
<b>ATIVO</b>	<b>18.961.191</b>	<b>18.852.890</b>	<b>0,6%</b>	<b>17.096.115</b>	<b>10,9%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>6.173.116</b>	<b>6.110.877</b>	<b>1,0%</b>	<b>5.906.332</b>	<b>4,5%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	1.297.176	1.580.009	-17,9%	1.686.971	-23,1%
Aplicações Financeiras	2.492	7.083	-64,8%	16.457	-84,9%
Contas a receber	2.951.482	2.732.850	8,0%	2.612.785	13,0%
Estoques	348.390	302.467	15,2%	227.941	52,8%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	592.050	551.078	7,4%	451.456	31,1%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	452.940	232.906	94,5%	446.133	1,5%
Despesas antecipadas	432.409	606.165	-28,7%	323.427	33,7%
Operações com derivativos	5.581	5.920	-5,7%	57.452	-90,3%
Outros ativos	90.596	92.399	-2,0%	83.710	8,2%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>12.788.075</b>	<b>12.742.013</b>	<b>0,4%</b>	<b>11.189.783</b>	<b>14,3%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>					
Aplicações financeiras	15.934	14.338	11,1%	16.641	-4,2%
Contas a receber	47.685	39.066	22,1%	30.065	58,6%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	252.937	207.991	21,6%	195.420	29,4%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	86.919	158.951	-45,3%	73.999	17,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.626.565	1.694.971	-4,0%	253.026	542,8%
Depósitos judiciais	530.097	493.252	7,5%	334.499	58,5%
Despesas antecipadas	89.162	87.100	2,4%	15.869	461,9%
Operações com derivativos	7.752	18.303	-57,6%	31.822	-75,6%
Outros ativos	17.793	17.777	0,1%	11.934	49,1%
<b>Permanente</b>					
Imobilizado	5.643.414	5.576.244	1,2%	5.419.804	4,1%
Intangível	4.469.817	4.434.020	0,8%	4.806.704	-7,0%
<b>PASSIVO</b>	<b>18.961.191</b>	<b>18.852.890</b>	<b>0,6%</b>	<b>17.096.115</b>	<b>10,9%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>4.476.262</b>	<b>5.048.115</b>	<b>-11,3%</b>	<b>4.755.683</b>	<b>-5,9%</b>
Fornecedores	2.557.930	2.552.396	0,2%	2.241.614	14,1%
Financiamentos e empréstimos	669.630	996.400	-32,8%	1.596.944	-58,1%
Operações com derivativos	1.652	1.769	-6,6%	51.514	-96,8%
Obrigações trabalhistas	134.696	142.213	-5,3%	118.363	13,8%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	556.025	520.494	6,8%	487.563	14,0%
Impostos e contribuições diretos a recolher	254.702	141.005	80,6%	116.818	118,0%
Dividendos a pagar	25.502	511.676	-95,0%	23.711	7,6%
Autorizações a pagar	58.526	-	N/A	-	N/A
Outros passivos	217.599	182.162	19,5%	119.156	82,6%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>3.620.683</b>	<b>3.290.510</b>	<b>10,0%</b>	<b>3.582.527</b>	<b>1,1%</b>
Financiamentos e empréstimos	2.430.145	2.121.239	14,6%	2.556.475	-4,9%
Operações com derivativos	209.561	163.359	28,3%	108.118	93,8%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	125.530	125.965	-0,3%	59.715	110,2%
Impostos e contribuições diretos a recolher	147.804	138.981	6,3%	138.981	6,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	80.154	81.799	-2,0%	89.841	-10,8%
Provisão para contingências	232.634	262.848	-11,5%	326.037	-28,6%
Passivo atuarial	9.040	9.103	-0,7%	7.401	22,1%
Obrigações decorrentes de descontinuidade de ativos	252.474	247.371	2,1%	246.354	2,5%
Outros passivos	133.341	139.845	-4,7%	49.605	168,8%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>10.864.246</b>	<b>10.514.265</b>	<b>3,3%</b>	<b>8.757.905</b>	<b>24,1%</b>
Capital social	8.164.665	8.149.096	0,2%	8.149.096	0,2%
Reservas de capital	380.560	396.129	-3,9%	396.129	-3,9%
Reservas de lucros	1.755.584	1.755.584	0,0%	158.049	1010,8%
Prejuízos acumulados	-	-	N/A	(125.914)	-100,0%
Lucro do período	563.437	213.456	164,0%	180.545	212,1%

Anexo 2  
TIM PARTICIPAÇÕES S.A.  
**Demonstrações de Resultados**  
(R\$ Milhares)

DESCRIÇÃO	2T11	2T10	% A/A	1T11	%T/T
<b>R\$ Milhares</b>					
<b>Receita Bruta</b>	<b>6.151.077</b>	<b>4.942.702</b>	<b>24,4%</b>	<b>5.440.095</b>	<b>13,1%</b>
<b>Receita Bruta de Serviços</b>	<b>5.419.571</b>	<b>4.563.196</b>	<b>18,8%</b>	<b>5.007.167</b>	<b>8,2%</b>
Serviços Móvel e Outras Receitas	5.031.172	4.248.259	18,4%	4.644.475	8,3%
Assinatura e Utilização	2.473.967	2.143.273	15,4%	2.371.264	4,3%
VAS - Serviços adicionais	734.418	550.228	33,5%	640.353	14,7%
Longa Distância	820.239	591.451	38,7%	690.159	18,8%
Interconexão	944.232	902.224	4,7%	896.620	5,3%
Outras Receitas	58.316	61.083	-4,5%	46.079	26,6%
<b>Serviços Fixo e Outras Receitas</b>	<b>388.399</b>	<b>314.937</b>	<b>23,3%</b>	<b>362.692</b>	<b>7,1%</b>
<b>Receita Bruta de Produtos</b>	<b>731.506</b>	<b>379.506</b>	<b>92,8%</b>	<b>432.928</b>	<b>69,0%</b>
<b>Impostos e descontos s/ receita total</b>	<b>(1.899.319)</b>	<b>(1.383.721)</b>	<b>37,3%</b>	<b>(1.687.831)</b>	<b>12,5%</b>
Impostos e descontos s/ receita de serviços	(1.675.573)	(1.213.212)	38,1%	(1.543.979)	8,5%
Impostos e descontos s/ venda de produtos	(223.746)	(170.509)	31,2%	(143.852)	55,5%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>4.251.759</b>	<b>3.558.981</b>	<b>19,5%</b>	<b>3.752.263</b>	<b>13,3%</b>
<b>Receita Líquida de Serviços</b>	<b>3.743.999</b>	<b>3.349.984</b>	<b>11,8%</b>	<b>3.463.187</b>	<b>8,1%</b>
<b>Receita Líquida de Produtos</b>	<b>507.760</b>	<b>208.997</b>	<b>143,0%</b>	<b>289.076</b>	<b>75,6%</b>
<b>Custos da Operação</b>	<b>(3.113.535)</b>	<b>(2.548.904)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(2.719.710)</b>	<b>14,5%</b>
Custo de pessoal	(156.381)	(147.520)	6,0%	(153.443)	1,9%
Comercialização	(946.894)	(854.498)	10,8%	(896.207)	5,7%
Rede e interconexão	(1.147.163)	(1.044.935)	9,8%	(1.109.388)	3,4%
Gerais e administrativas	(134.326)	(125.981)	6,6%	(124.307)	8,1%
Custo dos produtos vendidos	(587.588)	(231.867)	153,4%	(332.583)	76,7%
Provisão para devedores duvidosos	(66.274)	(90.458)	-26,7%	(41.979)	57,9%
Outras receitas (despesas) operacionais	(74.909)	(53.645)	39,6%	(61.803)	21,2%
<b>EBITDA</b>	<b>1.138.224</b>	<b>1.010.077</b>	<b>12,7%</b>	<b>1.032.553</b>	<b>10,2%</b>
Margem EBITDA	26,8%	28,4%	-1,6 p.p.	27,5%	-0,7 p.p.
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(608.852)</b>	<b>(771.445)</b>	<b>-21,1%</b>	<b>(682.800)</b>	<b>-10,8%</b>
Depreciação	(343.142)	(370.010)	-7,3%	(343.722)	-0,2%
Amortização	(265.710)	(401.435)	-33,8%	(339.078)	-21,6%
<b>EBIT</b>	<b>529.372</b>	<b>238.632</b>	<b>121,8%</b>	<b>349.753</b>	<b>51,4%</b>
Margem EBIT	12,5%	6,7%	5,7 p.p.	9,3%	3,1 p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(43.974)</b>	<b>(58.911)</b>	<b>-25,4%</b>	<b>(32.616)</b>	<b>34,8%</b>
Despesas financeiras	(71.247)	(98.828)	-27,9%	(89.560)	-20,4%
Receitas financeiras	64.608	53.600	20,5%	68.641	-5,9%
Variações cambiais, líquidas	(37.335)	(13.683)	172,9%	(11.697)	219,2%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>485.398</b>	<b>179.721</b>	<b>170,1%</b>	<b>317.137</b>	<b>53,1%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(135.417)	(53.757)	151,9%	(103.681)	30,6%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>349.981</b>	<b>125.964</b>	<b>177,8%</b>	<b>213.456</b>	<b>64,0%</b>

Anexo 3  
 TIM PARTICIPAÇÕES S.A.  
**Demonstrativo de Fluxo de Caixa**  
 (R\$ Milhares)

DESCRIÇÃO	2T11	2T10	% A/A	1T11	%T/T
<b>EBIT</b>	<b>529.373</b>	<b>238.632</b>	<b>121,8%</b>	<b>349.753</b>	<b>51,4%</b>
Depreciação e amortização	608.852	771.445	-21,1%	682.800	-10,8%
Adições ao ativo permanente	(717.415)	(520.150)	37,9%	(296.530)	141,9%
Variações nos ativos e passivos operacionais	(82.226)	(259.735)	-68,3%	(1.285.426)	-93,6%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre</b>	<b>338.584</b>	<b>230.192</b>	<b>47,1%</b>	<b>(549.403)</b>	<b>N/A</b>
Impostos (IR e CSSL)	(112.482)	(31.490)	257,2%	(67.829)	65,8%
Dividendos e Juros sobre o capital próprio pagos	(486.174)	(200.891)	142,0%	(61)	796907%
Resultado financeiro líquido	(43.974)	(58.911)	-25,4%	(32.616)	34,8%
Depósitos judiciais	(36.844)	(24.831)	48,4%	(107.733)	-65,8%
Impostos, Taxas e Contribuições LP	8.389	161.401	-94,8%	68.244	-87,7%
Outras movimentações	5.966	(38.316)	N/A	1.892	215,3%
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>(326.536)</b>	<b>37.154</b>	<b>-978,9%</b>	<b>(687.506)</b>	<b>-52,5%</b>

Anexo 4  
 TIM PARTICIPAÇÕES S.A.  
**EBITDA**  
 (R\$ Milhares)

DESCRIÇÃO	2T11	2T10	% A/A	1T11	%T/T
<b>Lucro Líquido</b>	<b>349.981</b>	<b>125.964</b>	<b>177,8%</b>	<b>213.456</b>	<b>64,0%</b>
(+) Provisão para IR e CS	135.417	53.757	151,9%	103.681	30,6%
(+) Resultado Financeiro Líquido	43.974	58.911	-25,4%	32.616	34,8%
<b>EBIT</b>	<b>529.372</b>	<b>238.632</b>	<b>121,8%</b>	<b>349.753</b>	<b>51,4%</b>
(+) Amortização e depreciação	608.852	771.445	-21,1%	682.800	-10,8%
<b>EBITDA</b>	<b>1.138.224</b>	<b>1.010.077</b>	<b>12,7%</b>	<b>1.032.553</b>	<b>10,2%</b>

## Anexo 5

### TIM PARTICIPAÇÕES S.A.

#### Indicadores Operacionais Consolidados

#### TIM sem Intelig

DESCRIÇÃO	2T11	2T10	% A/A	1T11	%T/T
<b>Base Celular Brasil (milhões)</b>	<b>217,346</b>	<b>185,135</b>	<b>17.4%</b>	<b>210,509</b>	<b>3.2%</b>
Penetração Total estimada	111.6%	95.9%	15.7 p.p.	108.3%	3.3 p.p.
Municípios Atendidos - TIM GSM	3,233	3,198	1.1%	3,208	0.8%
Market share	25.5%	24.0%	1.6 p.p.	25.1%	0.4 p.p.
<b>Total de Clientes ('000)</b>	<b>55,525</b>	<b>44,425</b>	<b>25.0%</b>	<b>52,849</b>	<b>5.1%</b>
Pré-pago	47,520	37,469	26.8%	45,147	5.3%
Pós-pago	8,005	6,956	15.1%	7,701	3.9%
Adições Brutas ('000)	9,257	6,366	45.4%	8,476	9.2%
Adições Líquidas ('000)	2,676	2,057	30.1%	1,821	47.0%
Churn	6,581	4,309	52.7%	6,655	-1.1%
<b>ARPU (R\$)</b>	<b>21.6</b>	<b>24.2</b>	<b>-10.9%</b>	<b>20.8</b>	<b>3.7%</b>
<b>MOU</b>	<b>127</b>	<b>110</b>	<b>15.4%</b>	<b>126</b>	<b>0.7%</b>
SAC (R\$)	35	63	-44.8%	36	-4.8%
Aparelhos vendidos ('000)	3,507	1,915	83.1%	2,262	55.0%
<b>Investimentos (R\$ milhões)</b>	<b>719</b>	<b>520</b>	<b>38.2%</b>	<b>297</b>	<b>142.4%</b>
Empregados	9,616	9,007	6.8%	9,568	0.5%

## Anexo 6

### Glossário

#### Termos Financeiros

**CAPEX** (*capital expenditure*) – investimento de capital.  
**Capital de giro** = Ativo Circulante Operacional – Passivo Circulante Operacional.  
**Dívida / EBITDA** = Índice usado para medir a capacidade que a Companhia tem de pagar sua dívida com a geração de caixa operacional no período.  
**Dívida líquida** = Dívida bruta – disponibilidades.  
**EBIT** = Resultado operacional antes de juros e impostos.  
**EBITDA** = Resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.  
**Fluxo de caixa operacional** = EBITDA – CAPEX.  
**Margem EBITDA** = EBITDA / Receita Operacional Líquida.  
**PDD** – Provisão para devedores duvidosos, onde é provisionado um montante estimado de contas de realização duvidosa.  
**PL** – Patrimônio Líquido.  
**Subsídio** = (receita líquida de mercadorias – custo de mercadorias vendidas + descontos dados por fornecedores) / adições brutas.

#### Tecnologia e Serviços

**CSP** – Código de Seleção de Prestadora.  
**EDGE** (*Enhanced Data rates for Global Evolution*) – Velocidades elevadas de transmissão de dados para a evolução global. Técnicas desenvolvidas para aumentar a velocidade de transmissão de dados, criando uma verdadeira banda larga para os aparelhos que utilizam a tecnologia GSM. Os primeiros celulares EDGE disponíveis oferecem velocidades que podem atingir até 200 Kbps, dependendo do modelo do aparelho.  
**GSM** (*Global System for Mobile Communications*) – Sistema global avançado de tecnologia de comunicação móvel. O GSM é hoje o padrão mais popular implantado mundialmente.  
**SMP** – Serviço Móvel Pessoal.  
**SMS** (*Short Message Service*) – Serviço de mensagens curtas de texto para aparelhos celulares, possibilitando o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.  
**3G/HSDPA** (*High-Speed Downlink Packet Access*) – tecnologia 3G capaz de conduzir maiores velocidades de transmissão de dados, permitindo ao usuário móvel a utilização da internet em banda larga, com altas velocidades para downloads.

#### Indicadores Operacionais

**Adições brutas** – Total de novos clientes adquiridos no período.  
**Adições líquidas** = adições brutas – desconexões.  
**ARPU** (*Average Revenue per user*) – Receita líquida de serviços por base média de clientes no período.  
**ARPM** (*Average Revenue per Minute*) – ARPU / MOU  
**Taxa de churn** – Taxa percentual que mede o número de clientes desconectados durante um determinado período de tempo.  
**Clientes** – Número de acessos em serviço.  
**Market share** – Participação do mercado estimado = n°. de clientes da Companhia / n°. de clientes da área de atuação.  
**MOU** (*minutes of use*) – média mensal em minutos do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período.  
**Penetração do mercado** = (n°. de clientes da companhia + n°. estimado de clientes das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia.  
**SAC** – Custo de aquisição por cliente = (despesas de publicidade e propaganda + comissões + subsídio) / adições brutas.  
**VU-M** – Valor de autorização de uso móvel.