

 4G

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2º TRI 2017



 **TIMP3**
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

 **TIM**

RESULTADOS DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2017



Tempo estimado
de leitura:
27 minutos

DESTAQUES

Transformação da base de clientes

- **+15,1% em clientes pós-pago (contra Jun/16):** penetração de 26% sobre o total da base;
- **Aproximadamente 40% das adições brutas do pré-pago são em ofertas recorrentes;**
- **ARPU subiu 12,6% (A/A)**, sexto trimestre consecutivo de crescimento.

Reforçando a liderança na cobertura 4G

- **Cobertura 4G expandiu para 1.850 cidades:** alcançando aprox. 80% da população urbana;
- **Expansão da capacidade e cobertura indoor com utilização do 700MHz:** 10 capitais já contam com essa frequência.

Receita de dados acelerou e agora representa 60% da Receita de Serviço Móvel (RSM)

- **Os usuários 4G dobraram contra Jun/16 e totalizaram 22,4 milhões de linhas** atingindo 37% da base total;
- **O ARPU de SVA atingiu R\$ 11,6**, acelerando crescimento +51,5% A/A.

Receita e EBITDA aceleram apresentando desempenho sólido

- **Receita Líquida de Serviços Móveis acelerou o crescimento para +5,0% A/A;**
- **Os custos e despesas permaneceram sob controle**, apresentando queda de 2,5% A/A;
- **EBITDA normalizado² fechou o trimestre com sólida performance (+15,5% A/A)**, após desempenho sólido da receita de serviços e *opex* sob controle;
- **Pelo 15º trimestre consecutivo, a Margem EBITDA normalizada³ expandiu**, atingindo 35,3% crescendo 3,8 p.p. versus 2T16;
- **O Lucro Líquido atingiu R\$219 milhões (vs. R\$74 milhões no 2T16).**

| | DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|--------------------------|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Operacional | Base de Clientes ('000) | 60.831 | 63.988 | -4,9% | 61.868 | -1,7% | 60.831 | 63.988 | -4,9% |
| | Pré-pago | 44.996 | 50.229 | -10,4% | 46.541 | -3,3% | 44.996 | 50.229 | -10,4% |
| | Pós-pago | 15.835 | 13.759 | 15,1% | 15.326 | 3,3% | 15.835 | 13.759 | 15,1% |
| | Penetração de Smartphones (%) ¹ | 77,1% | 70,3% | 6,8p.p. | 73,6% | 3,6p.p. | 77,1% | 70,3% | 6,8p.p. |
| Financeiro (R\$ milhões) | Receita Líquida Total | 3.942 | 3.820 | 3,2% | 3.951 | -0,2% | 7.894 | 7.674 | 2,9% |
| | Receita Líquida de Serviços | 3.750 | 3.570 | 5,0% | 3.744 | 0,2% | 7.494 | 7.189 | 4,2% |
| | Receita Líquida Móvel Inovativa | 2.002 | 1.370 | 46,1% | 1.723 | 16,1% | 3.725 | 2.688 | 38,6% |
| | Receita Líquida Fixa | 195 | 183 | 6,6% | 179 | 9,3% | 374 | 364 | 2,7% |
| | Custos Normalizados ² da Operação | (2.552) | (2.616) | -2,5% | (2.688) | -5,1% | (5.240) | (5.308) | -1,3% |
| | EBITDA Normalizado ² | 1.391 | 1.204 | 15,5% | 1.263 | 10,1% | 2.653 | 2.366 | 12,1% |
| | Margem EBITDA Normalizada ² | 35,3% | 31,5% | 3,8p.p. | 32,0% | 3,3p.p. | 33,6% | 30,8% | 2,8p.p. |
| | Lucro Líquido | 219 | 74 | 194,1% | 132 | 65,7% | 351 | 202 | 73,5% |
| | Capex (Ex-aquisição de licenças) | 809 | 975 | -17,0% | 669 | 20,8% | 1.478 | 1.685 | -12,3% |

¹ Abr/17

² Normalizado pela venda de torres (-R\$37 milhões no 2T16 e +R\$1,8 milhão no 2T17) e custos temporários de RH e G&A (+R\$41 milhões no 1T16, +R\$133 mil no 1T17 e +R\$120 mil no 2T17)

Teleconferência em inglês:

26 de julho de 2017, às:
09:00 Horário de Brasília
08:00 EUA (NY)
Tel.: +1 888 700-0802 (EUA)
+55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001 (Brasil)
+1 786 924-6977 (outros países)
Código: TIM

Teleconferência em português:

26 de julho de 2017, às:
11:30 Horário de Brasília
10:30 EUA (NY)
Tel.: +55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001 (Brasil)
Código: TIM

DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITAS OPERACIONAIS

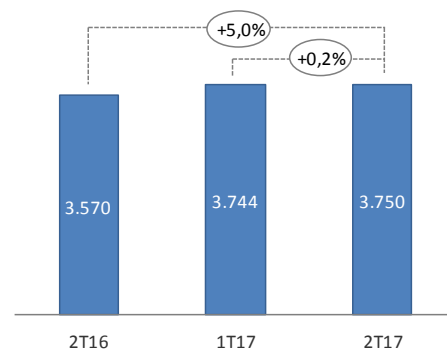
| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|-----------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| R\$ milhões | | | | | | | | |
| Receita Líquida | 3.942 | 3.820 | 3,2% | 3.951 | -0,2% | 7.894 | 7.674 | 2,9% |
| Receita de Serviços | 3.750 | 3.570 | 5,0% | 3.744 | 0,2% | 7.494 | 7.189 | 4,2% |
| Receita Móvel | 3.555 | 3.387 | 5,0% | 3.565 | -0,3% | 7.120 | 6.825 | 4,3% |
| Assinatura e Utilização | 890 | 1.189 | -25,2% | 1.070 | -16,9% | 1.960 | 2.387 | -17,9% |
| SVA - Serviços de valor agregado | 2.128 | 1.510 | 40,9% | 1.849 | 15,1% | 3.977 | 2.990 | 33,0% |
| dos quais Receita Móvel Inovativa | 2.002 | 1.370 | 46,1% | 1.723 | 16,1% | 3.725 | 2.688 | 38,6% |
| Longa Distância | 264 | 362 | -27,1% | 292 | -9,6% | 556 | 749 | -25,8% |
| Interconexão | 176 | 244 | -27,7% | 228 | -22,6% | 404 | 542 | -25,5% |
| Outras Receitas | 97 | 81 | 18,8% | 126 | -23,6% | 223 | 157 | 42,1% |
| Receita Fixa | 195 | 183 | 6,6% | 179 | 9,3% | 374 | 364 | 2,7% |
| Receita de Produtos | 192 | 250 | -23,1% | 207 | -7,4% | 400 | 486 | -17,7% |

A Receita Líquida totalizou R\$3.942 milhões no 2T17, com crescimento de 3,2% em relação ao 2T16, tendência também observada nos 6M17 (+2,9% A/A). Esse crescimento foi gerado principalmente pela Receita Líquida de Serviços Móveis, que subiu 5,0% A/A, positivamente afetada pelo resultado do "negócio gerado" (Sainte + SVA) que aumentou 7,5% A/A. A Receita Inovativa cresceu 46,1% A/A, mais do que compensando a rápida redução dos serviços de voz, a lenta recuperação macroeconômica e o impacto negativo da VU-M.

Detalhamento da Receita Líquida e Outros Destaques:

A Receita de Serviço acelerou a trajetória do último trimestre e registrou um crescimento de 5,0% A/A no 2T17 (contra +3,5% no 1T17), essa melhoria também foi observada na Receita de Serviço Móvel (RSM) com crescimento de 5,0% A/A nesse trimestre ante +3,7% no 1T17.

A Receita de Assinatura e Utilização teve uma queda de 25,2% A/A, seguindo a mesma tendência apresentada nos últimos trimestres. Essa linha é afetada pela contínua migração de voz para dados e deverá manter a trajetória à medida que a TIM introduz mais serviços de conteúdo em pacotes combinados (voz+dados). Os Minutos de Uso (MOU) totalizaram 107 minutos no 2T17 queda de 9,7% A/A, dinâmica já prevista diante da mudança do perfil de consumo dos usuários que buscam muito mais serviços de dados, conforme descrito a seguir.

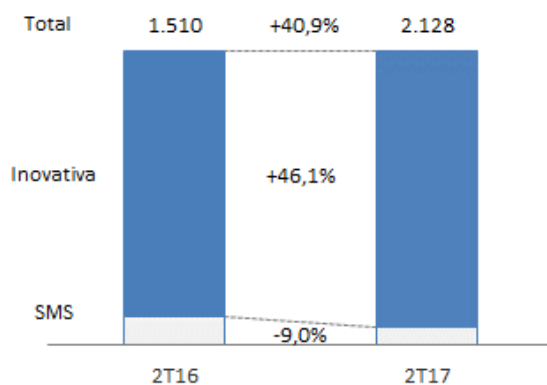
Receita Líquida de Serviços
(R\$ milhões)

O desempenho da Receita de Serviços de Valor Agregado (SVA) continuou sua trajetória de crescimento neste trimestre (+40,9% A/A) e passou a representar 59,9% da RSM. A Receita Inovativa (serviços de conectividade + conteúdo e outros SVA) cresceu 46,1% A/A. A receita de SVA deve crescer ainda mais a sua relevância nos próximos trimestres, conforme os pacotes combinados (voz + dados) aumentarem sua penetração sobre a base de clientes e o conteúdo for cada vez mais incorporado a essas ofertas.

O BOU (bytes utilizados) cresceu 62,5% A/A acompanhando a expansão das franquias de dados e em função os esforços da TIM para migrar os clientes para 4G e aumentar a penetração de smartphones, a fim de fomentar o crescimento da Receita *Inovativa*.

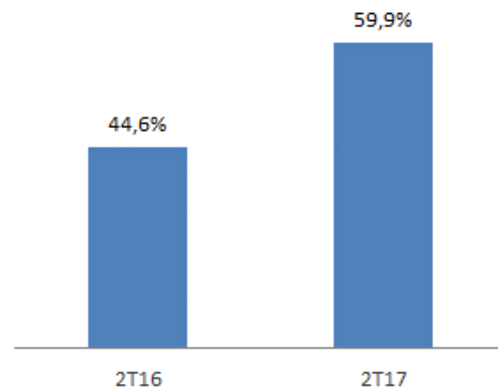
Análise da Receita Líquida de SVA

(R\$ milhões; Δ %A/A)



SVA sobre a Receita Líquida

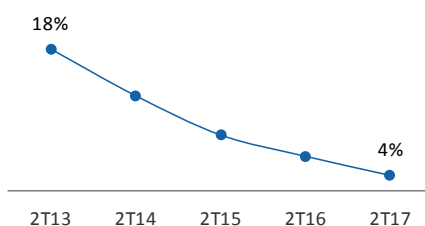
% sobre a receita de serviços móveis



A Receita de Longa Distância no 2T17 caiu 27,1% A/A, impactada pela migração dos serviços de voz para dados, com dinâmica similar a receita de assinatura.

Exposição VU-M sobre a Receita

(% sobre a Receita Líq. de Serviços)



No 2T17, a Receita de Interconexão registrou queda de 27,7% A/A. O crescimento do tráfego entrante não foi suficiente para compensar os efeitos da redução da Tarifa de Terminação Móvel (VU-M) que junto com a queda no uso do SMS seguem pressionando essa linha de receita.

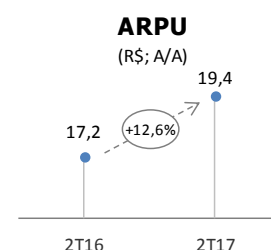
Deste modo, a incidência da VU-M na Receita Líquida de Serviços chegou ao seu nível mais baixo em 3,7%.

Excluindo os efeitos dos cortes na VU-M, a **Receita de**

Serviço Móvel cresceria 8,0% para R\$3.657 milhões, ao invés de +5,0%.

No 2T17, as Outras Receitas Móveis registraram um crescimento 18,8% A/A, impactada principalmente pelo aumento da receita de compartilhamento de rede.

O ARPU (receita média mensal por usuário) encerrou o trimestre em R\$19,4, com crescimento de 12,6% A/A, atingindo o maior patamar desde o 4T13. O ARPU de SVA registrou um crescimento significativo de 51,5% A/A, confirmando a importância destes serviços como responsáveis pela melhora receita. Os esforços da Companhia em aumentar a penetração de seu novo portfólio de ofertas, que é responsável por trazer clientes de alto valor em todos os segmentos, foram fundamentais para o desempenho do ARPU.



A Receita Líquida de Serviço Fixo cresceu 6,6% A/A, mostrando uma recuperação ante o 1T17 (-1,2% A/A). Esse desempenho é provocado pelo crescimento da receita da TIM Live e recuperação da performance dos serviços corporativos.

A Receita Líquida de Produto recuou 23,1% A/A no segundo trimestre, principalmente explicado pela queda na venda de aparelhos para clientes pré-pagos. Apesar disso, a penetração de smartphone em abril alcançou 77,1% (vs. 70,3% no 2T16).

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| R\$ milhões | | | | | | | | |
| Custos Reportados da Operação | (2.554) | (2.579) | -1,0% | (2.689) | -5,0% | (5.242) | (5.312) | -1,3% |
| Custos Normalizados¹ da Operação | (2.552) | (2.616) | -2,5% | (2.688) | -5,1% | (5.240) | (5.308) | -1,3% |
| Pessoal | (236) | (219) | 7,8% | (223) | 5,9% | (459) | (491) | -6,5% |
| Comercialização | (869) | (852) | 1,9% | (902) | -3,7% | (1.771) | (1.748) | 1,3% |
| Rede e Interconexão | (924) | (966) | -4,3% | (1.050) | -12,0% | (1.975) | (1.952) | 1,2% |
| Gerais e Administrativos | (138) | (142) | -2,8% | (138) | -0,1% | (276) | (279) | -1,1% |
| Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) | (232) | (273) | -14,8% | (202) | 14,9% | (434) | (527) | -17,6% |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (83) | (69) | 19,9% | (65) | 27,7% | (148) | (141) | 5,2% |
| Outras receitas (despesas) operacionais | (70) | (95) | -26,8% | (108) | -35,4% | (178) | (172) | 3,5% |
| Custos Normalizados¹ da Operação Ex-CMV | (2.320) | (2.343) | -1,0% | (2.486) | -6,7% | (4.806) | (4.781) | 0,5% |

¹ Normalizado pela venda de torres (-R\$37 milhões no 2T16 e +R\$1,8 milhão no 2T17) e custos temporários de RH e G&A (+R\$41 milhões no 1T16, +R\$133 mil no 1T17 e +R\$120 mil no 2T17)

Os custos e despesas normalizados totais continuam sob estrito controle, com queda de 2,5% contra 2T16, mesmo em meio a um forte crescimento da base de pós-pago e uma aceleração robusta da rede. No primeiro semestre a queda foi de 1,3% A/A.

Detalhamento do desempenho de Despesas e Custos Normalizados:

Pessoal "Normalizado" cresceu 7,8% A/A, influenciado principalmente por (i) inflação no período (INPC dos últimos 12 meses a partir de Ago/16 em 9,62%), (ii) provisões menores para participação nos resultados dos colaboradores em 2T16 e (iii) contingências com processos trabalhistas. No semestre, a linha de pessoal apresentou queda de 6,5% ante ao 6M16, tendo como principal razão a mudança na base de colaboradores.

Comercialização subiu 1,9% vs. 2T16. Essa performance pode ser explicada por (i) despesas crescentes com comissionamento, em virtude de fortes adições de pós-pago e números de Portabilidade Numérica Móvel (MNP) e (ii) despesas com publicidade, que apesar de relevantes devido ao lançamento do TIM Black (+3,1% T/T), na comparação com 2T16, foram menores devidos ao relançamento da marca realizado neste mesmo período do ano passado. No 6M17, a expansão leve de 1,3% A/A é fruto de maiores custos com comissão que foram parcialmente compensados pela redução nas despesas FISTEL.

Os custos de Rede e Interconexão (ITX) caíram 4,3% A/A, devido à queda da tarifa de interconexão (VU-M) e a preços estruturalmente menores para linhas alugadas (Resolução Anatel 639). Em direção contrária, os custos continuam pressionados pela combinação de (i) expansão de rede (+61% A/A em sites 4G e +16,7% A/A em sites 3G) influenciando aluguel de terrenos, consumo de energia e manutenção, (ii) compartilhamento de infraestrutura (que gera custos e receitas) e (iii) provedores de conteúdo. Neste trimestre, esta linha ainda apresentou dois efeitos não recorrentes que se anularam e são referentes à disputa de linhas alugadas na qual a TIM teve uma decisão positiva e outras disputas de interconexão fixa (TU-RL) referente à 2015 onde ocorreram decisões negativas. No 6M17, Rede & ITX apresentaram leve expansão (+1,2% A/A) devido aos crescimentos da rede, do compartilhamento e dos gastos com provedores de conteúdo.

No trimestre, as despesas Gerais e Administrativas Normalizadas (G&A) caíram 2,8% A/A, sendo beneficiadas pelo Plano de Eficiência com reduções em várias linhas, dentre elas, gastos com serviços de terceiros. Os mesmos elementos direcionaram a dinâmica no semestre, levando o G&A a cair 1,1% A/A.

CMV recuou 14,8% em comparação com o 2T16, em meio a uma redução de 15,3% no volume de equipamentos vendidos, capitaneado pela redução nas vendas para usuários pré-pagos. Com os custos caindo menos que a receita, ocorreu uma piora na margem de produtos (receita de aparelhos - CMV), ficando negativa em R\$40 milhões. Este resultado é explicado por um leilão de aparelhos obsoletos (preço menor de venda, porém custo igual) e pela introdução das ofertas combo que incluem a fidelização (ex. TIM Black). No 6M17, a queda em CMV foi de 17,6%.

As Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) subiram 19,9% A/A, em meio a um crescimento contínuo na base de pós-pago (+15,1% A/A) e também influenciadas por um impacto pontual de clientes corporativos. Apesar desse desempenho, a PDD como percentual de Receita Bruta permaneceu em nível saudável (1,5%). Nestes primeiros seis meses, a PDD se elevou em 5,2% e ficou em 1,3% da Receita Bruta, denotando que a inadimplência permanece sob controle.

Outras Despesas Operacionais Normalizadas tiveram redução de 26,8% A/A no 2T17 revertendo a performance do 1T17 e fechando o semestre com leve alta de 3,5% A/A. Devido a conclusão do processo de venda das torres, esta linha foi normalizada em +R\$1,8 milhão no 2T17.

Os Custos de Aquisição de Clientes (SAC = subsídio + comissionamento + despesas de publicidade) chegaram a R\$43,1 por adição bruta neste segundo trimestre, um aumento de 33,7% A/A, devido a maiores despesas de comissionamento (mix de pós-pago mais elevado nas adições brutas) e ao incremento das ofertas com fidelização (ofertas de aparelhos com desconto e leilão de aparelhos obsoletos).

2,2

Meses de
payback

Apesar do aumento do SAC, a relação SAC/ARPU (que indica o *payback* por cliente) permaneceu em um nível saudável de 2,2 meses.

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|--|--------------|--------------|----------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| R\$ milhões | | | | | | | | |
| EBITDA Reportado | 1.389 | 1.241 | 11,9% | 1.263 | 10,0% | 2.651 | 2.362 | 12,2% |
| Margem EBITDA Reportada | 35,2% | 32,5% | 2,7p.p. | 32,0% | 3,3p.p. | 33,6% | 30,8% | 2,8p.p. |
| Depreciação & Amortização | (991) | (951) | 4,2% | (989) | 0,2% | (1.980) | (1.861) | 6,4% |
| Depreciação | (538) | (528) | 1,9% | (540) | -0,4% | (1.078) | (1.029) | 4,8% |
| Amortização | (453) | (423) | 7,2% | (449) | 1,0% | (902) | (832) | 8,4% |
| EBIT | 397 | 290 | 37,0% | 274 | 45,1% | 671 | 501 | 33,9% |
| Margem EBIT | 10,1% | 7,6% | 2,5p.p. | 6,9% | 3,1p.p. | 8,5% | 6,5% | 2,0p.p. |
| Resultado Financeiro Líquido | (127) | (165) | -22,8% | (103) | 23,3% | (230) | (234) | -1,3% |
| Despesas financeiras | (241) | (293) | -17,5% | (280) | -13,8% | (522) | (585) | -10,8% |
| Receitas financeiras | 114 | 130 | -12,0% | 178 | -35,7% | 292 | 356 | -18,1% |
| Variações cambiais, líquidas | (0) | (2) | -99,9% | (1) | -99,7% | (1) | (5) | -87,3% |
| Lucro antes dos impostos | 270 | 125 | 115,9% | 171 | 58,3% | 441 | 268 | 64,6% |
| Imposto de renda e cont. social | (51) | (51) | 0,9% | (39) | 32,6% | (90) | (65) | 37,3% |
| Lucro Líquido | 219 | 74 | 194,1% | 132 | 65,7% | 351 | 202 | 73,5% |
| EBITDA Normalizado¹ | 1.391 | 1.204 | 15,5% | 1.263 | 10,1% | 2.653 | 2.366 | 12,1% |
| Margem EBITDA Normalizada¹ | 35,3% | 31,5% | 3,8p.p. | 32,0% | 3,3p.p. | 33,6% | 30,8% | 2,8p.p. |
| <i>Total de Itens Normalizados</i> | (2) | 37 | n.a. | (0) | n.a. | (2) | (4) | -52,1% |

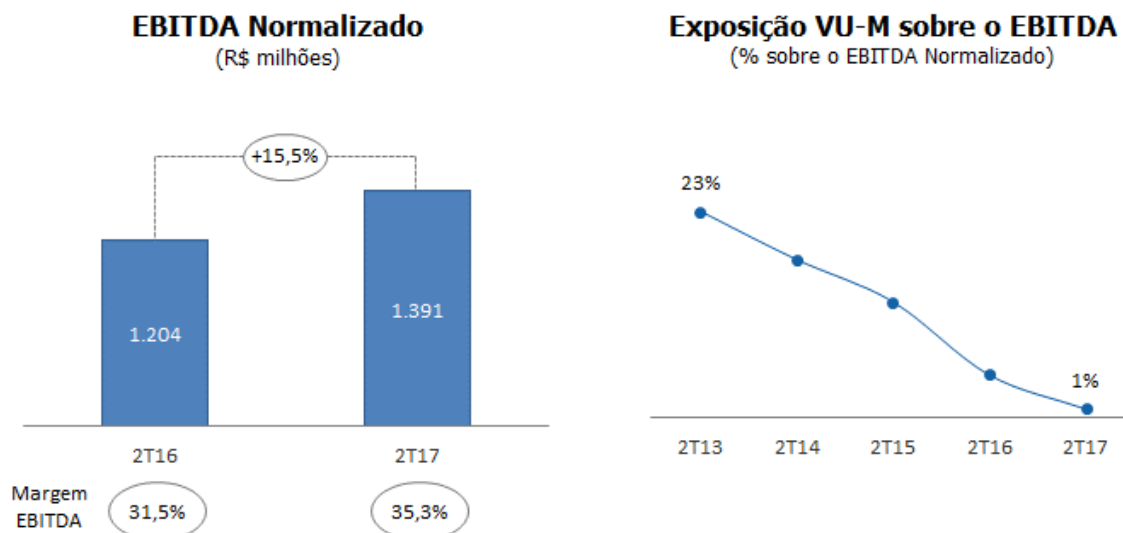
¹ Normalizado pela venda de torres (-R\$37 milhões no 2T16 e +R\$1,8 milhão no 2T17) e custos temporários de RH e G&A (+R\$41 milhões no 1T16, +R\$133 mil no 1T17 e +R\$120 mil no 2T17)

EBITDA

O EBITDA normalizado (excluindo os efeitos temporários no 2T16 e 2T17) acelerou a tendência positiva iniciada no ano passado e cresceu 15,5% A/A, neste trimestre. Esta performance consistente é explicada por (i) melhoria contínua da receita de serviços, (ii) avanço da contribuição da primeira margem com as receitas de dados superando as de voz (60% da RSM); e (iii) um forte controle de custos, mantendo nosso OPEX com boa performance. No 6M17, o EBITDA normalizado cresceu 12,1% A/A.

A combinação desses fatores listados acima fomentou a expansão do EBITDA, ao mesmo tempo em que impulsionou a **margem EBITDA normalizada na comparação anual, alcançando 35,3% no 2T17** – um sólido aumento de 3,8 p.p quando comparado ao mesmo período do ano passado. A margem no semestre ficou em 33,6% com elevação de 2,8 p.p.

Importante destacar também que a **incidência da VU-M sobre o EBITDA normalizado caiu mais uma vez, atingindo cerca de 1%**, aproximando-se da situação onde a TIM terá um equilíbrio entre receitas e custos atrelados a interconexão móvel.



Depreciação e Amortização (D&A) / EBIT

No 2T17, D&A avançou 4,2% A/A. A Depreciação cresceu 1,9% A/A, diminuindo o ritmo de crescimento em função da desaceleração do *Capex* nos 2 últimos anos. A amortização subiu 7,2% A/A, em função do maior investimento em *software*. O EBIT normalizado expandiu 57,9% A/A no 2T17, em consequência da redução do ritmo de crescimento da D&A e pelos consistentes resultados do EBITDA. O EBIT reportado teve um crescimento de 37,0% A/A no 2T17 e 33,9% no semestre.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$127 milhões no 2T17, redução de 22,8% A/A, principalmente explicado pelos juros menores atrelados ao *hedge*, devido à redução das dívidas ligadas à moeda estrangeira. Enquanto, no semestre, o resultado ficou praticamente estável (-1,3% A/A).

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

Este trimestre, o Imposto de Renda e a Contribuição Social totalizaram R\$51 milhões, ficando quase estável (+0,9 % A/A). No 6M17, IR+CSLL ficaram 37,3% maiores, impactados pela venda de torres do 2T16. A taxa efetiva do 2T17 ficou em 18,9%.

LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido Reportado cresceu 194,1% A/A, alcançando R\$219 milhões no 2T17. O Lucro por Ação (EPS) atingiu R\$0,09 no 2T17, comparado com R\$0,03 no mesmo período do ano anterior. No 6M17, o lucro reportado foi de R\$351 milhões (+73,5% A/A).

CAPEX

No 2T17, O Capex totalizou R\$809 milhões uma queda de 17,0% em comparação com o 2T16, redução que já vem acontecendo desde 2015 quando os investimentos atingiram seu pico. Neste trimestre, aproximadamente 90% Capex foi dedicado à infraestrutura, principalmente aquelas atreladas às tecnologias 3G e 4G, confirmando a tendência apresentada no último trimestre e no Plano Industrial. O total do ano até junho foi de R\$ 1.478 milhões, uma queda de 12,3% A/A.

DÍVIDA E CAIXA

A Dívida Bruta alcançou R\$7.827 milhões no fim do 2T17, incluindo (i) o reconhecimento de *leasing* no valor total de R\$1.636 milhões (relacionado a venda de torres, projeto LT Amazonas e outros *leasings* financeiros); e (ii) a posição de *hedge* no valor de R\$78 milhões (reduzindo a dívida bruta). No comparativo com o 2T16, a dívida teve um leve crescimento de 0,8%.

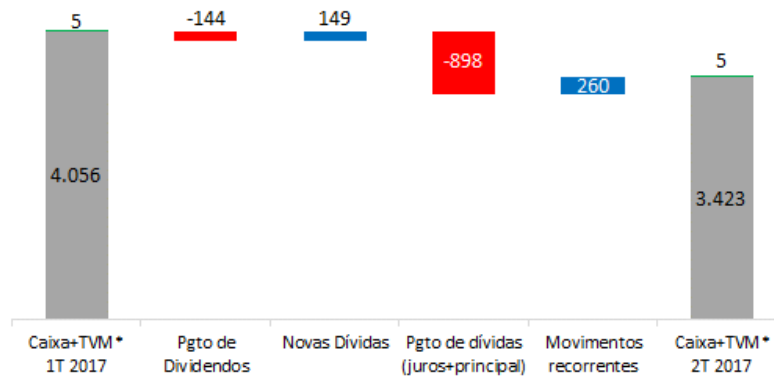
A dívida da Companhia está concentrada em contratos de longo prazo (79% do total), principalmente por financiamentos do BNDES, além de empréstimos de outras grandes instituições financeiras internacionais. Aproximadamente só 9% da dívida total era denominada em moeda estrangeira (USD). **O custo médio da dívida excluindo o leasing foi de 10,89%** vs. 12,48% no 2T16.

As posições de caixa e títulos de valores mobiliários totalizaram R\$3.428 milhões no fim do 2T17, uma redução em relação aos R\$4.061 milhões em março de 2017.

Os principais movimentos que afetaram o caixa e títulos, no trimestre, são apresentados a seguir:

Efeitos na Posição de Caixa

(R\$ milhões)



* Títulos de Valores Mobiliários

O rendimento financeiro médio sem títulos de valores mobiliários caiu para 11,08% no 2T17, em comparação com os 14,24% do 2T16, acompanhando a redução da taxa Selic.

A relação Dívida Líquida/EBITDA foi 0,8x no 2T17, em comparação com 0,73x no 2T16, explicado principalmente pelo do pagamento da limpeza do 700MHz realizado no 1T17. A dívida líquida totalizou R\$4.400 milhões no fim do 2T17, um crescimento quando comparado com o 2T16 (R\$ 3.957 milhões).

FLUXO DE CAIXA LIVRE

| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|---|-------|-------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|
| R\$ milhões | | | | | | | | |
| EBITDA Normalizado ¹ | 1.391 | 1.204 | 15,5% | 1.263 | 10,1% | 2.653 | 2.366 | 12,1% |
| Capex | (809) | (975) | -17,0% | (669) | 20,9% | (1.478) | (1.685) | -12,3% |
| EBITDA Normalizado ¹ - Capex | 582 | 229 | 153,8% | 594 | -2,1% | 1.175 | 681 | 72,5% |
| Capital de Giro | (215) | 123 | n.a. | (1.089) | -80,3% | (1.304) | (1.747) | -25,4% |
| Itens operacionais não recorrentes | (2) | 37 | n.a. | (0) | 1171,4% | (2) | (4) | -57,7% |
| Fluxo de Caixa Operacional Ex-licenças | 365 | 389 | -6,1% | (495) | n.a. | (130) | (1.070) | -87,8% |
| Limpeza 700MHZ | - | - | n.a. | (859) | n.a. | (859) | - | n.a. |
| Fluxo de Caixa Operacional Reportado | 365 | 389 | -6,1% | (1.354) | n.a. | (989) | (1.070) | -7,6% |

¹ Normalizado pela venda de torres (-R\$37 milhões no 2T16 e +R\$1,8 milhão no 2T17) e custos temporários de RH e G&A (+R\$41 milhões no 1T16, +R\$133 mil no 1T17 e +R\$120 mil no 2T17)

Nos 6M17, o Fluxo de Caixa Operacional Livre (FCOL), excluindo a licença 700Mhz, apresentou um significativo incremento de quase R\$ 1 bilhão quando comparado com os 6M16, a combinação positiva de maior EBITDA e menor CAPEX gerou um capital de giro menor em R\$443 milhões – em função da menor obrigação com os fornecedores. No 2T17 o FCOL foi positivo em R\$365 milhões, queda de 6,1% A/A.

IMPACTO DA VENDA DE TORRES

No 2T17, a TIM realizou o sexto e último fechamento referente Contrato de Venda de Torres firmado em novembro de 2014 com a American Tower do Brasil (ATC). Ao final da última transação, foram vendidas 5.873 torres pelo valor total de R\$2,65 bilhões, como descrito abaixo:

- Primeiro fechamento: Em 29 de abril de 2015, a TIM transferiu 4.176 torres para a ATC e recebeu aproximadamente R\$1,9 bilhão.
- Segundo fechamento: Em 30 de setembro de 2015, a TIM transferiu 1.125 torres para a ATC e recebeu aproximadamente R\$517 milhões.
- Terceiro fechamento: Em 16 de dezembro de 2015, a TIM transferiu 182 torres para a ATC e recebeu aproximadamente R\$84 milhões.
- Quarto fechamento: Em 9 de junho de 2016, a TIM transferiu 270 torres para a ATC e recebeu aproximadamente R\$109 milhões.
- Quinto fechamento: Em 20 de dezembro de 2016, a TIM transferiu 66 torres para a ATC e recebeu aproximadamente R\$24 milhões.
- Sexto fechamento: Em 30 de junho de 2017, a TIM transferiu 54 torres para a ATC e recebeu aproximadamente R\$20 milhões.

O contrato *master* de leasing define a venda e o arrendamento (*leaseback*) das torres transferidas por um período de 20 anos. De acordo com a IAS17, essa operação deve ser contabilizada como (1) venda e (2) arrendamento (*leaseback*) e após as suas exigências, o *leaseback* é registrado como arrendamento financeiro.

Veja abaixo a conciliação dos efeitos na Demonstração Financeira e as notas correspondentes com mais informações sobre o sexto fechamento:

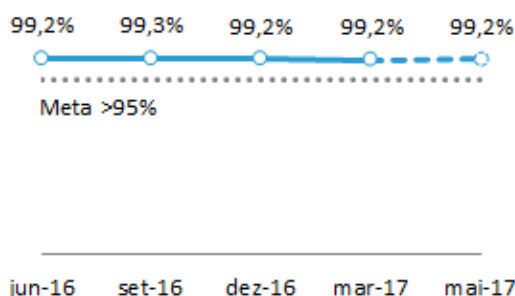
| NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS | DESCRIÇÃO | JUN/17 | ATÉ DEZ/16 | TOTAL |
|------------------------------------|--|-----------------|--------------------|--------------------|
| R\$ mil | | | | |
| Nota 16 | Entrada de Caixa | 19.118 | 2.632.129 | 2.651.247 |
| | Valor escritural líquido das torres transferidas e custos da transação | (7.812) | (519.809) | (527.621) |
| | (1) Ganho relacionado à venda de componentes | | | |
| Nota 30 | Parte do preço de compra apropriada à venda do componente | 233 | 1.295.825 | 1.296.058 |
| | Valor escritural líquido e outros custos | (2.598) | (238.234) | (240.832) |
| | Baixa de Obrigação para Restauração de Ativos (ARO) | 563 | 197.425 | 197.988 |
| Notas 16 e 30 | Ganho sobre componente vendido | (1.802) | 1.255.016 | 1.253.214 |
| | Imposto | 957 | (384.705) | (383.748) |
| | Ganho sobre componente vendido sem impostos | (845) | 870.311 | 869.466 |
| | (2) Ganho relacionado ao componente leaseback | | | |
| nota 30 | Parte do preço de compra relacionado ao componente leaseback | (19.263) | (1.337.638) | (1.356.901) |
| | Valor escritural líquido e outros custos | 4.122 | 264.389 | 268.511 |
| notas 23 e 30 | Ganho diferido | (15.141) | (1.073.249) | (1.088.390) |
| | Arrendamento Financeiro sobre Obrigações | (19.263) | (1.337.638) | (1.356.901) |
| | Bens tangíveis | 19.263 | 1.337.638 | 1.356.901 |
| | Efeito líquido | 233 | 1.295.825 | 1.296.058 |

EVOLUÇÃO DA QUALIDADE

Este trimestre, voltaremos a apresentar os KPIs de qualidade da Anatel na forma de resultado nacional (média) em substituição ao modelo de percentual de cidades na meta divulgados nos últimos trimestres. Nos últimos 12 meses (considerando os dados oficiais divulgados pela Anatel até abril de 2017 e conforme as estimativas internas para maio de 2017), a TIM manteve sólido desempenho, com todas as métricas de qualidade acima da meta da Agência.

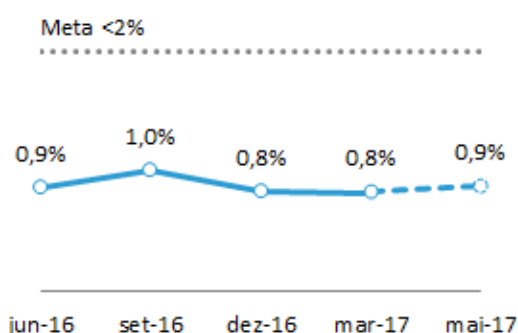
Acessibilidade de Voz

Média Nacional (% acessos sobre tentativas)



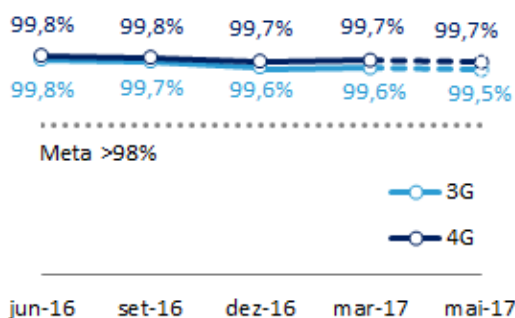
Queda de Voz

Média Nacional (% queda sobre tentativas)



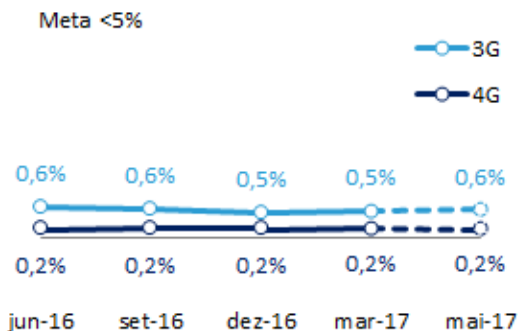
Acessibilidade de Dados (3G/4G)

Média Nacional (% acessos sobre tentativas)



Queda de Dados (3G/4G)

Média Nacional (% queda sobre tentativas)



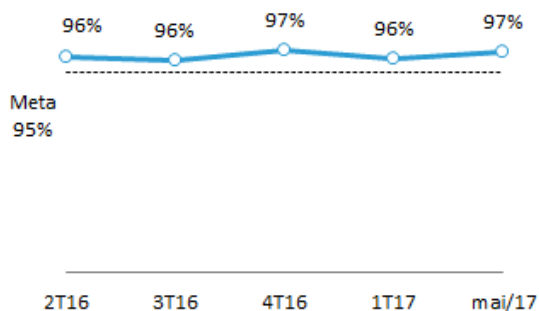
Fonte: Dados oficiais da Anatel até Abr/17

*Estimativas TIM para Mai/17

Velocidade Instantânea e Velocidade Média: Em relação às métricas da Anatel para velocidade instantânea (SMP10) e velocidade média (SMP11), a TIM manteve ambos os indicadores acima da meta da Agência, garantindo uma experiência positiva do cliente ao usar dados em um cenário de forte aumento de tráfego de dados (+72% A/A no 2T17). Tais resultados também indicam uma forte resiliência por parte de nossa rede. Os dados oficiais medidos pela Anatel vão até maio/17.

Banda Larga Móvel: Vel. Instantânea

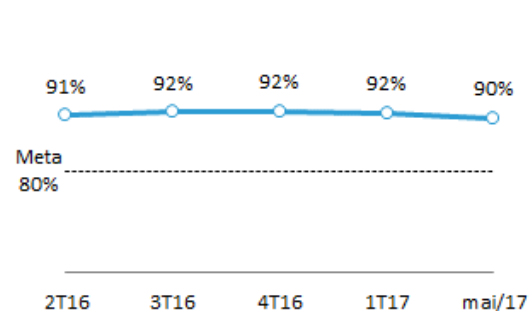
Baseado no SMP10 da Anatel; Média Brasil ponderada pela base de clientes



SMP10: Mede a velocidade de conexão acima da meta da Anatel a qualquer momento. Requer que pelo menos 95% das medições estejam acima da meta. Últimos dados disponíveis

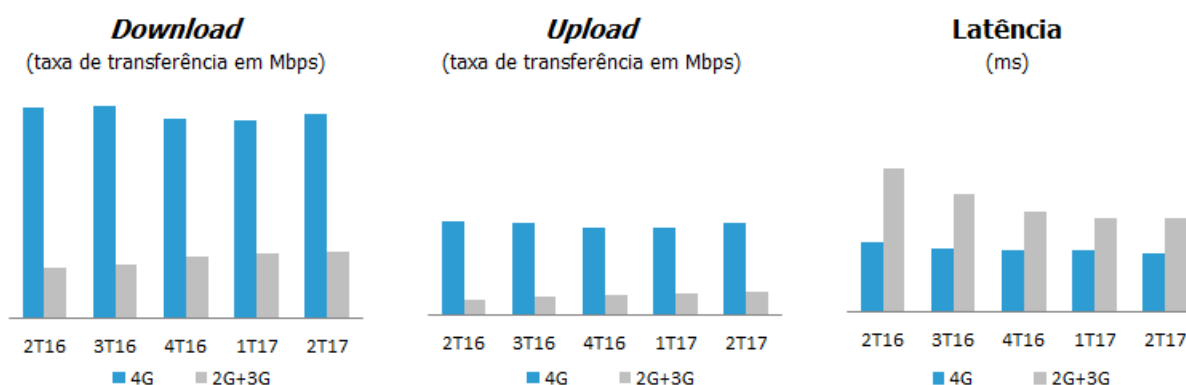
Banda Larga Móvel: Velocidade Média

Baseado no SMP11 da Anatel; Média Brasil ponderada pela base de clientes



SMP11: Velocidade média de conexão registrada ao longo do mês. Requer que a média seja pelo menos 80% da velocidade contratada. Últimos dados disponíveis.

Além dos KPIs oficiais da Anatel, os números do Speed Test (medidos pela Ookla¹) apontam contínua melhora nos indicadores de qualidade de rede da Companhia, especialmente em relação ao uso de dados. O recente ciclo intenso de Capex, cujo pico aconteceu em 2015 e iniciou seu declínio gradual a partir de 2016, aliado aos contínuos esforços em rede e qualidade garantiram resultados significativos no passado e continuam contribuindo para a evolução dos indicadores de *throughput* (downlink e uplink) e latência, especialmente, para os indicadores 4G quando comparados ao 2G+3G.



Fonte: base de dados da Ookla¹ (média nacional)

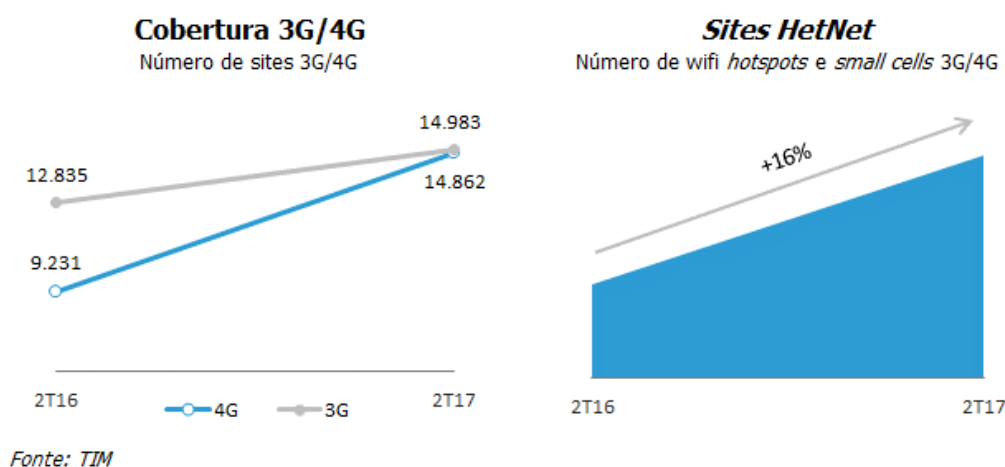
EVOLUÇÃO DA REDE

No 2T17, a TIM continuou com o seu compromisso em relação à cobertura, capacidade e disponibilidade e foi capaz de aprimorar todas as métricas de qualidade e fornecer uma melhor experiência para o cliente nas tecnologias 4G e 3G, além de manter a sua liderança nas cidades cobertas pelo 4G. A qualidade, aliada à cobertura, é fundamental para atrair e manter a base de clientes de valor, enquanto a empresa evolui principalmente no segmento pós-pago.

¹ Gerado a partir da análise da TIM sobre os resultados da Ookla Speedtest

O compromisso com o desenvolvimento da infraestrutura é evidenciado com a alocação do CAPEX, cerca de 90% dedicado à infraestrutura no 2T17, a fim de suportar o crescente tráfego de dados, que teve um aumento de 72% comparado ao 2T16. A densificação dos *sites*, a expansão da cobertura *hetnet*, o *refarming* da frequência e a agregação de portadoras em duas ou três frequências, dependendo da localidade, foram os principais projetos de rede que apoiaram esse crescimento com alta qualidade. A expansão de infraestrutura em diversas frentes possibilita à TIM explorar novas tecnologias, como por exemplo o VoLTE e ViLTE (uso de voz e vídeo sobre LTE) que estão sendo lançados no portfólio da Companhia em julho.

O projeto *hetnet* alcançou 3,9 mil novos *hotspots* em todo o país, um aumento de 16% quando comparado com o 2T16.



No 4G, a TIM manteve sua liderança nas cidades cobertas pela tecnologia, alcançando 1.850 cidades, ou 80% da população urbana do país, um aumento de mais de 200% no número de cidades cobertas, comparado com o 2T16. Por meio do *refarming* de espectro, a Companhia foi capaz de alcançar esse relevante resultado na implementação do 4G, além de liberar um *slot* adicional de 5MHz para melhorar a sua capacidade 4G. O projeto utiliza a banda 1.800MHz e reorganiza a utilização de frequência de acordo com a disponibilidade de espectro somado a uma otimização da cobertura, utilizando menos Capex com melhores resultados.

Adicionalmente, a TIM continua com o desenvolvimento de sua rede LTE, 4G, utilizando a frequência de 700MHz, operando em 62 cidades, das quais dez são capitais – Brasília (DF), Campo grande (MS), Teresina (PI), Recife (PE), Fortaleza (CE), Maceió (AL), Natal (RN), Macapá (AP), Boa Vista (RR) e Rio Branco (AC). Dessa forma, a empresa é a primeira a liberar o 4G em 700 MHz em todas as principais cidades em que houve o desligamento do sinal de TV analógico. A ativação do 4G na faixa de 700 MHz permite maior alcance de sinal e aumento da velocidade, o que proporciona uma melhora na experiência de uso dos clientes. Por ser uma frequência mais baixa, o alcance de cobertura pode ser quatro vezes maior comparado ao da faixa de 2600 MHz, além de proporcionar uma maior penetração em ambientes *indoor*.

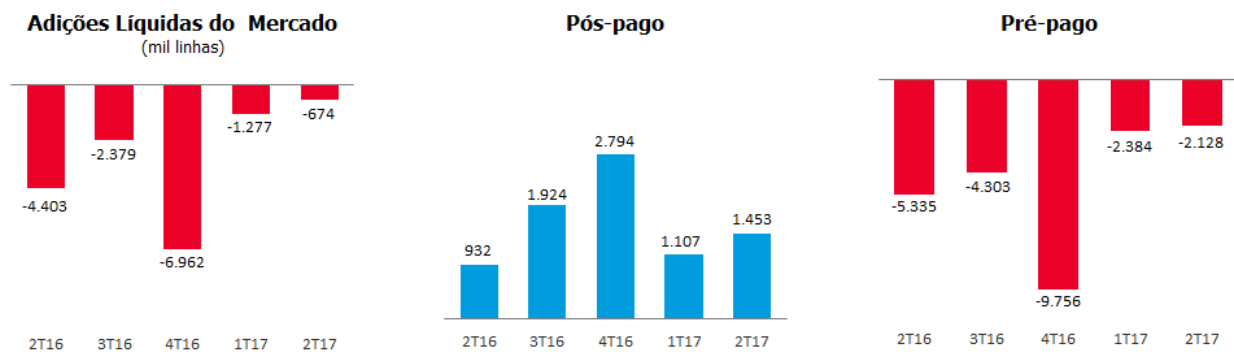
A tecnologia 3G também continua a evoluir, a TIM ampliou a sua cobertura, alcançando 2.916 cidades, ou 90% da população urbana do país, no final do segundo trimestre do ano, um aumento de 49% em termos de cidades cobertas, comparado com o mesmo período do ano anterior. A cobertura GSM permaneceu em 95% da população urbana.

DESEMPENHO OPERACIONAL E DE MARKETING

MERCADO MÓVEL

DESEMPENHO DO MERCADO

A performance do mercado de telecom no 2T17 continuou sendo impactada pelo ritmo de redução de SIM cards apresentado nos últimos trimestres, ainda influenciados por ações de limpeza e pelo processo de consolidação de múltiplos chips.



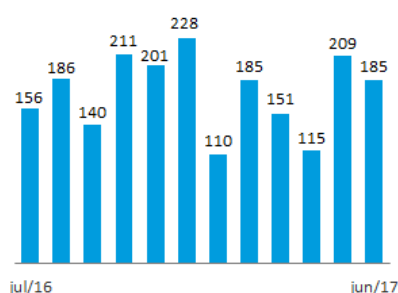
Fonte Anatel

DESEMPENHO DA TIM

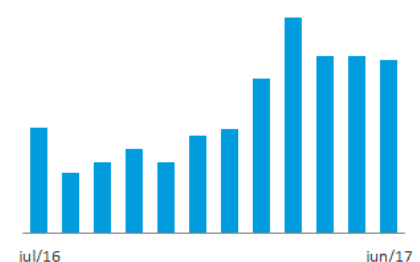
Ao final de Junho/17, a TIM possuía 60,8 milhões linhas ativas, conservando a tendência apresentada no último trimestre de redução de base de clientes. No trimestre, a Companhia apresentou adições líquidas negativas de 1,0 milhão de linhas. Apesar de apresentar adições líquidas positivas de 508,9 mil linhas no segmento pós-pago, as ações de limpeza no pré-pago foram novamente superiores gerando um resultado geral negativo.

As adições brutas totalizaram 6,9 milhões de linhas, redução de 2,9% na comparação anual. O mix de pós pago em 2T17 foi de 11,6% e apresentou uma ligeira melhora em relação aos 10,7% do 2T16. Já as desconexões recuaram 23,5% A/A, principalmente, devido em função da melhora no segmento pré-pago, que representou 94% do total no trimestre. Desta forma, a taxa de desconexão do 2T17 foi de 4,3%, ante 15,6% no 2T16.

Pós-pago: Adições Líquidas em 12 Meses
(mil linhas)



Portabilidade de Números Móveis
(quantidade de linhas pós-pagas)



No 2T17, portabilidade numérica móvel (PNM) no pós-pago continuou a ter resultado positivo. Esse resultado é observado em todos os segmentos do pós-pago e em relação a todos os concorrentes.

No 2T17, a base de clientes pós-pago da TIM aumentou 15,1% A/A, atingindo um total de 15,8 milhões de usuários. As adições líquidas permaneceram em ritmo de crescimento elevado, atingindo 508,9 mil linhas no trimestre ante 211,5 mil no 2T16.

A migração de clientes pré-pago para o pós-pago, menor taxa de desconexão e a portabilidade numérica favorável continuam sendo os principais pilares para o aumento da nossa base pós-paga.

No do pré-pago, a desconexão de 1,5 milhão de linhas continuou forte, porém inferior ao apresentado no trimestre imediatamente anterior. Os principais motivos para esse movimento foram a migração dos clientes do plano pré-pago para os planos Controle, em conjunto com a rígida política de desconexão para manter a base limpa.

Detalhando a base de cliente por tecnologia:

- **O 3G totalizou 24,3 milhões de usuários** no 2T17, redução de 28,4% A/A, equivalente a 9,7 milhões de linhas, uma vez que os clientes estão migrando para aparelhos mais modernos com tecnologia 4G.
- **O 4G atingiu 22,4 milhões de usuários.** Na comparação com o 1T17, o 4G apresentou crescimento de 13,7%, ou 2,7 milhões de linhas, enquanto em relação ao mesmo trimestre do ano passado a variação foi de 100,4%, ou 11,2 milhões de linhas. Esse crescimento corrobora a eficácia das campanhas para a migração de usuários 3G para a tecnologia 4G para que os clientes tenham uma melhor experiência de uso em função dos investimentos realizados pela Companhia para aumentar a cobertura e a qualidade da rede LTE.

A penetração total de smartphones atingiu >77% da base de clientes em abril de 2017, um aumento relevante de 6,8 p.p. quando comparado com o Jun/16, como resultado da estratégia da Companhia em equipar seus clientes, a fim de estimular a penetração dos serviços de dados, especialmente em relação à tecnologia 4G.

MERCADO DE BANDA LARGA FIXA

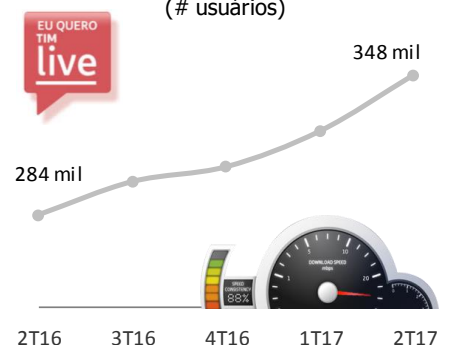
No 2T17, os resultados da TIM Live permaneceram sólidos e consistentes quando analisados os principais indicadores: receita, clientes, cobertura e qualidade.

O trimestre fechou com crescimento de receita de mais de 30% A/A, tendo como motores (i) o crescimento de 30% A/A da base, que atingiu 348 mil usuários em Junho/17 e (ii) o crescimento do ARPU de 11% A/A, sendo puxado pela contratação de planos de maior valor (+11% A/A em planos acima de 50 Mbps).

Este crescimento foi conquistado de forma eficiente conjugando a ampliação de cobertura (domicílios endereçáveis) em +42% ante ao mesmo período de 2016 e uma maior taxa de ocupação (+6p.p.) das MSANs instaladas.

Mais uma vez a qualidade do serviço da Live é reconhecida de forma destacada com a permanência em primeiro lugar no ranking da Netflix de provedores do Brasil. Esta é a 22ª liderança em um total de 25 períodos analisados pela empresa de streaming de vídeos.

Evolução de Clientes TIM Live
(# usuários)



A iniciativa de banda larga fixa através de tecnologia WTTx (TIM Casa Internet) continua evoluindo em *soft launch* e chega a segunda cidade, Campo Grande – capital do estado de Mato Grosso do Sul. O serviço é provido através da rede móvel no espectro de 700MHz, o que garante uma boa experiência dos usuários sustentando uma excelente avaliação de qualidade (acima de 9 numa escala de 0 a 10). Desde o início dos testes o perfil dos clientes que aderem a solução é de usuários que não tinham acesso à internet residencial (80%).



A SOLUÇÃO PERFEITA PARA SUA CASA.
Internet de qualidade e a comodidade de um telefone fixo.

4 Mega
= R\$ 119,90/mês
*Modem sem custo adicional

TIM Fixo
= R\$ 39,90/mês

The advertisement features a dark blue background with white and red text. On the right side, there is a photograph of a smiling family (a man, a woman, and a child) looking at a tablet together.



RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA & GOVERNANÇA

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA - CONSUMO DE ENERGIA

Alinhada com os princípios de sua Política Ambiental e de Gestão da Mudança do Clima, a TIM considera a eficiência do consumo de energia como um dos seus desafios.

| Descrição | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|--------------------------------|----------------------|---------|-------|
| Eletricidade, em MWh | 344.401 ¹ | 208.074 | 65,5 |
| Combustíveis, em litros | 514.449 ¹ | 664.986 | -22,6 |

⁽¹⁾ Dados sujeitos à alteração após encerramento da verificação externa

Apesar do já esperado aumento do consumo de energia, devido à expansão da infraestrutura de rede, a TIM investe em ações de eficiência energética. Alguns exemplos dessas ações são:

- Projeto Swap (substituição dos equipamentos de acesso antigos por modelos mais modernos e eficientes);
- Acordos de RAN Sharing (modelo de compartilhamento da infraestrutura de rede com outras operadoras);
- FreeCooling (sistema de ventilação de contêineres de equipamentos por meio da instalação de equipamentos de refrigeração em sites, que reduz o uso de energia e de gases refrigerantes nos equipamentos de ar condicionado).

(Indicadores EN3 e EN6, GRI¹ G4)

Atualmente, a busca pela otimização de espaço para implantação de antenas e equipamentos de telecomunicações associado ao crescimento da densidade populacional urbana proporcionaram um cenário de aglomerações de antenas no topo de prédios, fachadas e estruturas metálicas. Neste contexto surgiu o Biosite, estrutura com significativa redução no impacto visual e que contribui para a harmonização com o meio ambiente e com a infraestrutura urbana. Sua multifuncionalidade pode agregar além da transmissão de telecomunicações, iluminação e segurança através de câmeras de vigilância. Ao final de junho de 2017, o projeto alcançou um total de 433 Biosites ativos.

¹ GRI: Global Reporting Initiative, padrão de relato internacional através de indicadores de desempenho, sobre o qual a TIM se baseia para seu Relatório de Sustentabilidade.

GOVERNANÇA

A TIM é aderente às boas práticas de Governança Corporativa e adota como linhas mestras a transparência, a prestação de contas, a equidade e a responsabilidade social corporativa. Veja abaixo os destaques para o 2T17 quanto às atividades realizadas pelo Conselho de Administração da Companhia e seus Comitês de assessoramento:

Atividades do Conselho de Administração

- Membros: 10 membros (3 independentes);
- Reuniões: 4 reuniões com comparecimento médio de 100%;
- Atividades mais relevantes:
 - Análise e aprovação do Relatório Financeiro Trimestral para o exercício encerrado em 31 de março de 2017;
 - Conhecimento da atualização do Projeto de alienação de torres das subsidiárias da Companhia;
 - Deliberação sobre estudo de reorganização societária;
 - Deliberação sobre a proposta de novas regras de Governança Corporativa;
 - Deliberação sobre a manifestação de voto sobre a alteração do Regulamento do Novo Mercado;
 - Deliberação sobre contratos com Partes Relacionadas;
 - Deliberação sobre eleição do Presidente e Secretário do Conselho de Administração;
 - Deliberação sobre a composição do Comitê de Auditoria Estatutário;
 - Deliberação sobre a composição do Comitê de Controle e Riscos;
 - Deliberação sobre a composição do Comitê de Remuneração.

Atividades do Conselho Fiscal

- Membros: 3 membros (3 independentes);
- Reuniões: 2 reuniões com comparecimento médio de 100%;
- Atividades mais relevantes:
 - Análise do Relatório da Auditoria Independente, BDO RCS Auditores Independentes S.S. para o exercício encerrado em 31 de março de 2017;
 - Análise do Relatório Financeiro Trimestral para o exercício encerrado em 31 de março de 2017;
 - Deliberação sobre a eleição do Presidente do Conselho Fiscal.

Atividades do Comitê de Auditoria Estatutário

- Membros: 3 membros (3 independentes);
- Reuniões: 6 reuniões com comparecimento médio de 94%;
- Atividades mais relevantes:
 - Análise do Relatório da Auditoria Independente, BDO RCS Auditores Independentes S.S. para o exercício encerrado em 31 de março de 2017;
 - Análise do Relatório Financeiro Trimestral para o exercício encerrado em 31 de março de 2017;
 - Análise do *Enterprise Risk Management Process* e do *Risk Appetite da Companhia*;
 - Conhecimento sobre os procedimentos operacionais de *Cyber Security*;
 - Análise da proposta de novas regras de Governança Corporativa;
 - Análise da proposta de alteração da Política de Conflito de Interesses;
 - Parecer acerca da manifestação de voto sobre a alteração do Regulamento do Novo Mercado;
 - Análise do Relatório de Sustentabilidade 2016;
 - Parecer sobre contratos com Partes Relacionadas
 - Deliberação sobre a eleição do Coordenador do Comitê de Auditoria Estatutário.

Atividades do Comitê de Remuneração

- Membros: 3 membros;
- Reuniões: 2 reuniões com comparecimento médio de 100%;
- Atividades mais relevantes:
 - Análise do programa de Management by Objectives (“MBO”) 2017;
 - Análise da proposta de critérios de distribuição da remuneração global dos administradores;
 - Deliberação sobre a eleição do Presidente do Comitê de Remuneração.

Atividades do Comitê de Controle e Riscos

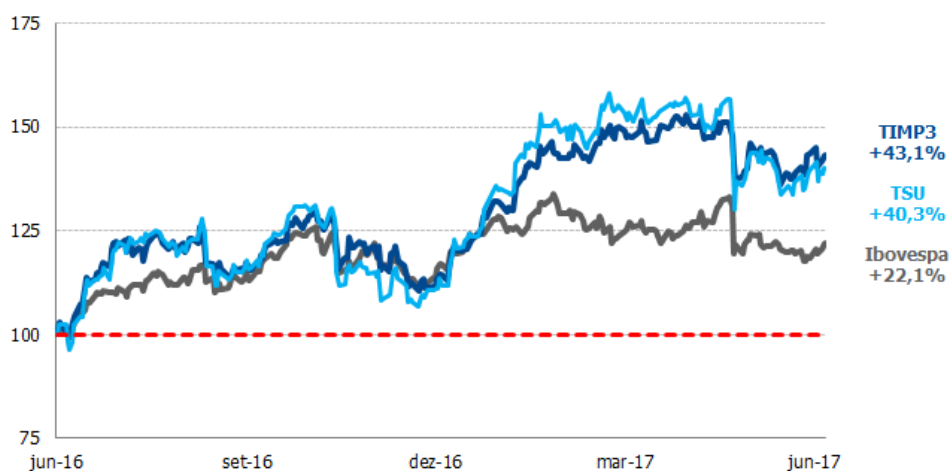
- Membros: 5 membros (2 independentes);
- Reuniões: 3 reuniões com comparecimento médio de 87%;
- Atividades mais relevantes:
 - Supervisão e avaliação dos trabalhos da Auditoria Interna e *Compliance*;
 - Conhecimento sobre os procedimentos operacionais de *Cyber Security*;
 - Análise do *Enterprise Risk Management Process* e do *Risk Appetite da Companhia*
 - Análise da proposta de novas regras de Governança Corporativa;
 - Análise da proposta de alteração da Política de Conflito de Interesses;
 - Análise do Relatório de Sustentabilidade 2016;
 - Deliberação sobre a eleição do Presidente do Comitê de Controle e Riscos.

DESEMPENHO NA BOLSA

As ações da Companhia, TIMP3, encerraram o 2T17 a R\$9,79, um aumento de 43,1% comparado com 2T16. No mesmo período, o Ibovespa (principal índice brasileiro da bolsa de valores B3) valorizou 22,1%. As ADRs da Companhia, TSU, encerraram o 2T17 a US\$14,80, um aumento de 40,3% em comparação ao 2T16. Em 2017, as ações e ADRs da Companhia acumulam alta de 25,0% e 25,4%, respectivamente, enquanto o Ibovespa avança 4,4%.

Performance das Ações da TIM Participações

(Base 100 em 31 de junho de 2016; $\Delta\%$ Jun-16 x Jun-17)



Fonte: Bloomberg

 **EVENTOS SUBSEQUENTES****Reorganização da Estrutura Societária das Controladas da Companhia**

A TIM informa a deliberação do Conselho de Administração sobre a adoção dos procedimentos necessários para implementar o projeto de reorganização societária de suas controladas, por meio da incorporação da TIM Celular S.A. pela Intelig Telecomunicações Ltda..

A Reorganização tem por objetivo capturar sinergias operacionais e financeiras, através da implementação de uma estrutura mais eficiente de processos, bem como de sistemas contábeis e controles internos.

A decisão a respeito da efetiva Reorganização está sujeita à anuência da Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL e do consentimento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, na qualidade de credor da Companhia, além da aprovação dos órgãos societários competentes das sociedades envolvidas.

Mais informações a respeito da Reorganização podem ser encontradas no Fato Relevante divulgado pela Companhia em 25 de julho de 2017.

AVISO LEGAL

As informações financeiras e operacionais consolidadas divulgadas neste documento, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas segundo as normas internacionais de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e em Reais (R\$), em conformidade com a Lei das S/A. Todas as comparações referem-se ao segundo trimestre de 2016 (2T16) e ao primeiro trimestre de 2017 (1T17), exceto quando indicado de outra forma.

Este documento pode conter declarações de caráter prospectivo. Essas declarações não são declarações de fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "planeja", "prediz", "projeta", "visa", bem como palavras similares, têm como intenção identificar essas declarações, que envolvem, necessariamente, riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, previstos ou não, pela Companhia. Portanto, os resultados operacionais futuros da Companhia poderão diferir das expectativas atuais e os leitores desta divulgação não devem basear suas considerações exclusivamente nas informações aqui fornecidas. Declarações prospectivas refletem apenas as opiniões na data em que são apresentadas e a Companhia não está obrigada a atualizá-las diante de novas informações ou desdobramentos futuros.

CONTATOS DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Telefones: (+55 21) 4109-3360 / 4112-6048

E-mail: ri@timbrasil.com.br

Site de Relações com Investidores: www.tim.com.br/ri

Para mais informações sobre a TIM, clique neste [link](#).

Twitter: @TIM_RI

Aplicativo RI TIM:



ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

Anexo 2: Demonstrações de Resultados

Anexo 3: Demonstrações de Fluxo de Caixa

Anexo 4: Indicadores Operacionais

As Demonstrações Financeiras Completas, incluindo as Notas Explicativas, estão disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia.

Anexo 1
TIM PARTICIPAÇÕES S.A.
Balço Patrimonial

| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | % A/A | 1T17 | %A/A |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| R\$ milhões | | | | | |
| ATIVO | 32.089 | 32.409 | -1,0% | 33.370 | -3,8% |
| CIRCULANTE | 7.861 | 8.970 | -12,4% | 9.059 | -13,2% |
| Caixa e equivalentes de caixa | 3.423 | 3.318 | 3,1% | 4.056 | -15,6% |
| Aplicações Financeiras | 5 | 491 | -99,0% | 5 | 5,9% |
| Contas a receber | 2.655 | 2.744 | -3,2% | 2.914 | -8,9% |
| Estoques | 162 | 173 | -6,2% | 171 | -5,5% |
| Impostos e contribuições indiretos a recuperar | 528 | 846 | -37,6% | 662 | -20,2% |
| Impostos e contribuições diretos a recuperar | 185 | 330 | -43,9% | 148 | 25,1% |
| Despesas antecipadas | 564 | 643 | -12,3% | 716 | -21,2% |
| Operações com derivativos | 62 | 63 | -0,9% | 80 | -22,1% |
| Leasing | 3 | 2 | 22,4% | 3 | -10,0% |
| Outros ativos | 273 | 358 | -23,6% | 304 | -10,1% |
| NÃO CIRCULANTE | 24.228 | 23.440 | 3,4% | 24.311 | -0,3% |
| Realizável a Longo Prazo | 2.847 | 2.779 | 2,5% | 2.837 | 0,4% |
| Aplicações financeiras | - | - | 0,0% | - | 0,0% |
| Contas a receber | 25 | 28 | -12,3% | 23 | 8,8% |
| Impostos e contribuições indiretos a recuperar | 938 | 791 | 18,6% | 869 | 8,0% |
| Impostos e contribuições diretos a recuperar | 205 | 183 | 11,8% | 202 | 1,5% |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 30 | 132 | -76,9% | 23 | 34,5% |
| Depósitos judiciais | 1.339 | 1.213 | 10,3% | 1.335 | 0,3% |
| Despesas antecipadas | 47 | 63 | -25,7% | 53 | -10,8% |
| Operações com derivativos | 47 | 156 | -70,0% | 118 | -60,5% |
| Leasing | 204 | 200 | 1,8% | 203 | 0,4% |
| Outros ativos | 13 | 12 | 3,4% | 13 | 0,3% |
| Permanente | 21.381 | 20.661 | 3,5% | 21.474 | -0,4% |
| Imobilizado | 10.354 | 10.362 | -0,1% | 10.428 | -0,7% |
| Intangível | 11.027 | 10.299 | 7,1% | 11.046 | -0,2% |
| PASSIVO | 32.089 | 32.409 | -1,0% | 33.370 | -3,8% |
| CIRCULANTE | 5.898 | 5.904 | -0,1% | 6.524 | -9,6% |
| Financiamentos e empréstimos | 1.563 | 894 | 74,9% | 1.388 | 12,6% |
| Operações com derivativos | 9 | 68 | -86,0% | 31 | -69,1% |
| Leasing | 118 | 74 | 58,9% | 108 | 9,3% |
| Fornecedores | 2.653 | 2.499 | 6,2% | 3.172 | -16,4% |
| Obrigações trabalhistas | 220 | 210 | 4,4% | 246 | -10,8% |
| Impostos e contribuições indiretos a recolher | 341 | 486 | -30,0% | 462 | -26,3% |
| Impostos e contribuições diretos a recolher | 159 | 265 | -39,9% | 134 | 18,6% |
| Dividendos a pagar | 62 | 65 | -4,5% | 206 | -70,1% |
| Autorizações a pagar | 204 | 481 | -57,6% | 179 | 14,1% |
| Receitas Diferidas | 561 | 855 | -34,4% | 586 | -4,2% |
| Outros passivos | 8 | 7 | 17,7% | 12 | -34,5% |
| NÃO CIRCULANTE | 8.646 | 9.731 | -11,1% | 9.522 | -9,2% |
| Financiamentos e empréstimos | 4.614 | 5.333 | -13,5% | 5.402 | -14,6% |
| Operações com derivativos | 22 | 62 | -65,4% | 47 | -54,3% |
| Leasing | 1.724 | 1.673 | 3,1% | 1.707 | 1,0% |
| Autorizações a pagar | 272 | 745 | -63,5% | 378 | -27,9% |
| Impostos e contribuições indiretos a recolher | 2 | 0 | 2213,3% | 0 | 1497,2% |
| Impostos e contribuições diretos a recolher | 265 | 251 | 5,9% | 262 | 1,3% |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 127 | 115 | 10,2% | 105 | 21,2% |
| Provisão para contingências | 541 | 404 | 33,8% | 532 | 1,7% |
| Passivo atuarial | 2 | 1 | 24,4% | 2 | 0,0% |
| Obrigações decorrentes de descontinuidade de ativos | 18 | 22 | -17,4% | 18 | -0,4% |
| Receitas Diferidas | 1.028 | 1.094 | -6,0% | 1.038 | -1,0% |
| Outros passivos | 31 | 31 | -0,1% | 31 | 0,0% |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 17.545 | 16.774 | 4,6% | 17.324 | 1,3% |
| Capital social | 9.866 | 9.866 | 0,0% | 9.866 | 0,0% |
| Reservas de capital | 1.568 | 1.443 | 8,6% | 1.566 | 0,1% |
| Reservas de lucros | 5.763 | 5.266 | 9,4% | 5.763 | 0,0% |
| Prejuízos acumulados | - | - | n.a. | - | n.a. |
| Ações em Tesouraria | (3) | (3) | -19,5% | (3) | -11,7% |
| Lucro do período | 351 | 202 | 73,5% | 132 | 165,7% |

Anexo 2
TIM PARTICIPAÇÕES S.A.
Demonstrações de Resultados

| | DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|-------------------------------------|---|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| | R\$ milhões | | | | | | | | |
| Reportado | Receita Bruta | 5.502 | 5.624 | -2,2% | 5.567 | -1,2% | 11.069 | 11.362 | -2,6% |
| | Receita de Serviços | 5.190 | 5.243 | -1,0% | 5.276 | -1,6% | 10.466 | 10.631 | -1,6% |
| | Receita de Produtos | 313 | 381 | -17,8% | 290 | 7,8% | 603 | 731 | -17,6% |
| | Impostos e Descontos | (1.560) | (1.804) | -13,5% | (1.615) | -3,4% | (3.175) | (3.688) | -13,9% |
| | Impostos e descontos s/ serviços | (1.439) | (1.673) | -13,9% | (1.532) | -6,1% | (2.972) | (3.442) | -13,7% |
| | Impostos e descontos s/ produtos | (121) | (131) | -7,8% | (83) | 45,8% | (203) | (246) | -17,3% |
| | Receita Líquida | 3.942 | 3.820 | 3,2% | 3.951 | -0,2% | 7.894 | 7.674 | 2,9% |
| | Receita de Serviços | 3.750 | 3.570 | 5,0% | 3.744 | 0,2% | 7.494 | 7.189 | 4,2% |
| | Móvel | 3.555 | 3.387 | 5,0% | 3.565 | -0,3% | 7.120 | 6.825 | 4,3% |
| | Assinatura e Utilização | 890 | 1.189 | -25,2% | 1.070 | -16,9% | 1.960 | 2.387 | -17,9% |
| | SVA - Serviços de valor agregado | 2.128 | 1.510 | 40,9% | 1.849 | 15,1% | 3.977 | 2.990 | 33,0% |
| | Longa Distância | 264 | 362 | -27,1% | 292 | -9,6% | 556 | 749 | -25,8% |
| | Interconexão | 176 | 244 | -27,7% | 228 | -22,6% | 404 | 542 | -25,5% |
| | Outras Receitas | 97 | 81 | 18,8% | 126 | -23,6% | 223 | 157 | 42,1% |
| | Receita Fixa | 195 | 183 | 6,6% | 179 | 9,3% | 374 | 364 | 2,7% |
| | Receita de Produtos | 192 | 250 | -23,1% | 207 | -7,4% | 400 | 486 | -17,7% |
| | Custos da Operação | (2.554) | (2.579) | -1,0% | (2.689) | -5,0% | (5.242) | (5.312) | -1,3% |
| | Pessoal | (236) | (219) | 7,8% | (223) | 5,9% | (459) | (524) | -12,4% |
| | Comercialização | (869) | (852) | 1,9% | (902) | -3,7% | (1.771) | (1.748) | 1,3% |
| | Rede e Interconexão | (924) | (966) | -4,3% | (1.050) | -12,0% | (1.975) | (1.952) | 1,2% |
| | Gerais e Administrativos | (138) | (142) | -2,8% | (138) | -0,1% | (276) | (287) | -4,0% |
| | Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) | (232) | (273) | -14,8% | (202) | 14,9% | (434) | (527) | -17,6% |
| | Provisão para devedores duvidosos | (83) | (69) | 19,9% | (65) | 27,7% | (148) | (141) | 5,2% |
| | Outras receitas (despesas) operacionais | (72) | (58) | 22,9% | (108) | -33,8% | (180) | (135) | 33,3% |
| | EBITDA | 1.389 | 1.241 | 11,9% | 1.263 | 10,0% | 2.651 | 2.362 | 12,2% |
| | Margem EBITDA | 35,2% | 32,5% | 2,7p.p. | 32,0% | 3,3p.p. | 33,6% | 30,8% | 2,8p.p. |
| | Depreciação & Amortização | (991) | (951) | 4,2% | (989) | 0,2% | (1.980) | (1.861) | 6,4% |
| Depreciação | (538) | (528) | 1,9% | (540) | -0,4% | (1.078) | (1.029) | 4,8% | |
| Amortização | (453) | (423) | 7,2% | (449) | 1,0% | (902) | (832) | 8,4% | |
| EBIT | 397 | 290 | 37,0% | 274 | 45,1% | 671 | 501 | 33,9% | |
| Margem EBIT | 10,1% | 7,6% | 2,5p.p. | 6,9% | 3,1p.p. | 8,5% | 6,5% | 2,0p.p. | |
| Resultado Financeiro Líquido | (127) | (165) | -22,8% | (103) | 23,3% | (230) | (234) | -1,3% | |
| Despesas financeiras | (241) | (293) | -17,5% | (280) | -13,8% | (522) | (585) | -10,8% | |
| Receitas financeiras | 114 | 130 | -12,0% | 178 | -35,7% | 292 | 356 | -18,1% | |
| Variações cambiais, líquidas | (0) | (2) | -99,9% | (1) | -99,7% | (1) | (5) | -87,3% | |
| Lucro antes dos impostos | 270 | 125 | 115,9% | 171 | 58,3% | 441 | 268 | 64,6% | |
| Imposto de renda e cont. social | (51) | (51) | 0,9% | (39) | 32,6% | (90) | (65) | 37,3% | |
| Lucro Líquido | 219 | 74 | 194,1% | 132 | 65,7% | 351 | 202 | 73,5% | |
| Normalizado ¹ | Custos da Operação | (2.552) | (2.616) | -2,5% | (2.688) | -5,1% | (5.240) | (5.308) | -1,3% |
| | Pessoal | (236) | (219) | 7,8% | (223) | 5,9% | (459) | (491) | -6,5% |
| | Comercialização | (869) | (852) | 1,9% | (902) | -3,7% | (1.771) | (1.748) | 1,3% |
| | Rede e Interconexão | (924) | (966) | -4,3% | (1.050) | -12,0% | (1.975) | (1.952) | 1,2% |
| | Gerais e Administrativos | (138) | (142) | -2,8% | (138) | -0,1% | (276) | (279) | -1,1% |
| | Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) | (232) | (273) | -14,8% | (202) | 14,9% | (434) | (527) | -17,6% |
| | Provisão para devedores duvidosos | (83) | (69) | 19,9% | (65) | 27,7% | (148) | (141) | 5,2% |
| | Outras receitas (despesas) operacionais | (70) | (95) | -26,8% | (108) | -35,4% | (178) | (172) | 3,5% |
| | EBITDA | 1.391 | 1.204 | 15,5% | 1.263 | 10,1% | 2.653 | 2.366 | 12,1% |
| | Margem EBITDA | 35,3% | 31,5% | 3,8p.p. | 32,0% | 3,3p.p. | 33,6% | 30,8% | 2,8p.p. |
| Total Itens Normalizados | (2) | 37 | n.a. | (0) | n.a. | (2) | (4) | -52,1% | |

¹ Normalizado pela venda de torres (-R\$37 milhões no 2T16 e +R\$1,8 milhão no 2T17) e custos temporários de RH e G&A (+R\$41 milhões no 1T16, +R\$133 mil no 1T17 e +R\$120 mil no 2T17)

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

| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|---|--------------|--------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| R\$ milhões | | | | | | | | |
| Posição Financeira Líquida inicial | 4.372 | 3.476 | 25,8% | 2.721 | 60,7% | 2.721 | 1.733 | 57,0% |
| EBITDA Normalizado ¹ | 1.391 | 1.204 | 15,5% | 1.263 | 10,1% | 2.653 | 2.366 | 12,1% |
| Capex | (809) | (975) | -17,0% | (669) | 20,9% | (1.478) | (1.685) | -12,3% |
| EBITDA Normalizado - Capex | 582 | 229 | 153,8% | 594 | -2,1% | 1.175 | 681 | 72,5% |
| Δ Capital de Giro | (215) | 123 | n.a. | (1.089) | -80,3% | (1.304) | (1.747) | -25,4% |
| Itens operacionais não recorrentes | (2) | 37 | n.a. | (0) | 1171,4% | (2) | (4) | -57,7% |
| Fluxo de Caixa Operacional Ex-licenças | 365 | 389 | -6,1% | (495) | n.a. | (130) | (1.070) | -87,8% |
| Limpeza 700MHZ | - | - | n.a. | (859) | n.a. | (859) | - | n.a. |
| Fluxo de Caixa Operacional Reportado | 365 | 389 | -6,1% | (1.354) | n.a. | (989) | (1.070) | -7,6% |
| Investimentos financeiros | - | - | n.a. | - | n.a. | - | - | n.a. |
| Alienação de ativos | 15 | 108 | -86,3% | - | n.a. | 15 | 111 | -86,7% |
| Impacto líquido financeiro de juros | (201) | (230) | -12,6% | (178) | 12,9% | (379) | (362) | 4,7% |
| Imposto pago | (50) | (134) | -62,7% | (72) | -30,6% | (122) | (220) | -44,5% |
| Outros impactos | (13) | (154) | -91,6% | (47) | -72,2% | (60) | (223) | -73,2% |
| Fluxo de Caixa líquido antes de dividendos e variação no capital próprio | 116 | (21) | n.a. | (1.651) | n.a. | (1.535) | (1.764) | -13,0% |
| Dividendos | (144) | (460) | -68,7% | - | n.a. | (144) | (460) | -68,7% |
| Variação no capital próprio | - | - | n.a. | - | n.a. | - | - | n.a. |
| Fluxo de Caixa Líquido | (28) | (481) | -94,2% | (1.651) | -98,3% | (1.679) | (2.224) | -24,5% |
| Posição Financeira Líquida final | 4.400 | 3.957 | 11,2% | 4.372 | 0,6% | 4.400 | 3.957 | 11,2% |

¹ Normalizado pela venda de torres (-R\$37 milhões no 2T16 e +R\$1,8 milhão no 2T17) e custos temporários de RH e G&A (+R\$41 milhões no 1T16, +R\$133 mil no 1T17 e +R\$120 mil no 2T17)

Anexo 4 TIM PARTICIPAÇÕES S.A. Indicadores Operacionais

| DESCRIÇÃO | 2T17 | 2T16 | %A/A | 1T17 | %T/T | 6M17 | 6M16 | % A/A |
|--|----------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Base Móvel Brasil ('000) | 242.116 | 253.408 | -4,5% | 242.790 | -0,3% | 242.116 | 253.408 | -4,5% |
| Penetração Total Estimada ¹ | 116,7% | 123,0% | -6,3p.p. | 117,2% | -0,5p.p. | 116,7% | 123,0% | -6,3p.p. |
| Municípios Atendidos - TIM GSM | 3.460 | 3.460 | 0,0% | 3.460 | 0,0% | 3.460 | 3.460 | 0,0% |
| Market share | 25,1% | 25,3% | -0,1p.p. | 25,5% | -0,4p.p. | 25,1% | 25,3% | -0,1p.p. |
| Total de Linhas - TIM ('000) | 60.831 | 63.988 | -4,9% | 61.868 | -1,7% | 60.831 | 63.988 | -4,9% |
| Pré-pago | 44.996 | 50.229 | -10,4% | 46.541 | -3,3% | 44.996 | 50.229 | -10,4% |
| Pós-pago | 15.835 | 13.759 | 15,1% | 15.326 | 3,3% | 15.835 | 13.759 | 15,1% |
| Adições Brutas ('000) | 6.924 | 7.128 | -2,9% | 7.016 | -1,3% | 13.941 | 14.680 | -5,0% |
| Adições Líquidas ('000) | (1.036) | (3.281) | -68,4% | (1.550) | -33,1% | (2.587) | (2.246) | 15,2% |
| Churn (%) | -4,3% | -15,6% | 11,3p.p. | -13,6% | 9,3p.p. | -17,9% | -25,1% | 7,2p.p. |
| ARPU (R\$) | 19,4 | 17,2 | 12,6% | 19,0 | 2,0% | 19,2 | 17,2 | 11,7% |
| MOU | 107 | 118 | -9,7% | 107 | 0,1% | 107 | 118 | -9,9% |
| SAC/Adições Brutas (R\$) | 43 | 32 | 34,0% | 34 | 25,7% | 39 | 30 | 27,2% |
| Aparelhos vendidos ('000) | 304 | 358 | -15,3% | 248 | 22,2% | 552 | 721 | -23,5% |
| Penetração de Smartphones (%) ² | 77,1% | 70,3% | 6,8p.p. | 73,6% | 3,6p.p. | 77,1% | 70,3% | 6,8p.p. |
| Colaboradores | 9.482 | 12.104 | -21,7% | 9.687 | -2,1% | 9.482 | 12.104 | -21,7% |

¹ Mai/17

² Abr/17