



Tempo estimado  
de leitura:  
31 minutos

# DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** 4º TRI 2015



 **TIMP3  
NOVO  
MERCADO**  
BM&FBOVESPA



Você, sem fronteiras.

# TIM PARTICIPAÇÕES S.A. Anuncia seus Resultados Consolidados do Quarto Trimestre e do Ano de 2015

- **Confirmando a liderança em cobertura 4G:** 411 cidades cobertas, acima das 45 em 2014
- **RÁPIDA evolução da rede:** 59% da população urbana já coberta com 4G. A rede de fibra alcançou mais de 70.000 km com *backhaul* de alta capacidade transportando 70% do tráfego total de dados
- **Usuários 4G atingiram mais de 7 milhões de linhas,** aproximadamente 11% dos clientes totais
- **A penetração de smartphones na nossa base alcançou 68%,** bem acima dos 49% registrados em 2014
- **Serviços de Dados representam agora 38% da Receita Líquida de Serviços Móveis** (+7 pp na comparação com 2014)
- **A Receita do Negócio Gerado** (excluindo entrante) permaneceu estável em 2015, em R\$13 bilhões
- **A Receita Líquida Fixa cresceu 14% em 2015**
- **O Plano de Eficiência sustentou a expansão da margem EBITDA** para 31% em 2015 (em comparação a 28% em 2014)
- **Os investimentos (Capex) totalizaram R\$4,7 bilhões em 2015**

	DESCRIÇÃO	2015	2014	% A/A	4T15	4T14	% A/A
Operacional	Base de Clientes ('000)	66.234	75.721	-12,5%	66.234	75.721	-12,5%
	Pré-pago	52.654	63.212	-16,7%	52.654	63.212	-16,7%
	Pós-pago	13.581	12.508	8,6%	13.581	12.508	8,6%
	Penetração de Smartphones (%)	67,6%	49,5%	18,2p.p.	67,6%	49,5%	18,2p.p.
Financeiro (R\$ milhares)	Receita Líquida Total	17.138.851	19.498.165	-12,1%	4.122.075	5.168.444	-20,2%
	Receita Líquida de Serviços	15.383.813	16.325.007	-5,8%	3.876.278	4.195.824	-7,6%
	Receita Líquida Móvel Inovativa	4.682.903	3.469.933	35,0%	1.274.404	1.048.845	21,5%
	Receita Líquida Fixa	660.449	578.828	14,1%	173.706	147.614	17,7%
	Custos da Operação Recorrentes <sup>1</sup>	(11.743.643)	(13.959.897)	-15,9%	(2.634.564)	(3.610.263)	-27,0%
	EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	5.395.208	5.538.268	-2,6%	1.487.510	1.558.181	-4,5%
	Margem EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	31,5%	28,4%	3,1p.p.	36,1%	30,1%	5,9p.p.
	Lucro Líquido Recorrente <sup>1</sup>	1.232.306	1.546.418	-20,3%	456.452	460.342	-0,8%
	Investimentos Recorrentes <sup>2</sup>	4.658.072	3.928.321	18,6%	1.381.782	1.314.637	5,1%

<sup>1</sup> Excluindo o impacto da venda de torres

<sup>2</sup> Excluindo a aquisição da licença 4G

## Teleconferência em português:

5 de fevereiro de 2016, às:  
 09h00 Horário de Brasília  
 06h00 AM US EST (costa leste dos EUA)  
 Tel: +55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001 (Brasil)  
 Código: TIM

## Teleconferência em inglês:

5 de fevereiro de 2016, às:  
 11h00 Horário de Brasília  
 08h00 AM US EST (costa leste dos EUA)  
 Tel: +1 888 700-0802 (EUA)  
 +55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001 (Brasil)  
 +1 786 924-6977 (outros países)  
 Código: TIM

## **Prezados Acionistas, Analistas e Partes Interessadas,**

O ano de 2015 foi sem dúvida marcado por grandes desafios, seja para o país, com uma deterioração constante do ambiente macroeconômico ao longo do ano com impacto em crescimento, taxa de câmbio e inflação, seja para o setor e para a empresa, que viu a base de usuários totais cair pela primeira vez após anos de crescimento continuado, a partir da definitiva aceleração da substituição da voz pelo uso de dados e aplicativos de mensagens, levando assim ao início de um acentuado declínio do uso de múltiplos chips e a redução do efeito comunidade nos usuários pré-pagos.

Diante desse cenário de “tempestade perfeita”, mantivemos o foco na execução do nosso plano estratégico e suas metas de médio/longo prazo, em particular com o intenso investimento em infraestrutura, mas atuamos também rapidamente no reposicionamento de nosso portfolio diante das mudanças estruturais do setor, intensificando ainda nossas ações de eficiência, que ajudaram a proteger os resultados financeiros da companhia e expandir a nossa margem operacional mesmo em um ano de retração de receita e, em menor intensidade, de EBITDA.

### **O Ano da Infraestrutura**

Apesar dos desafios de curto prazo, seguimos com a visão da importância estratégica do desenvolvimento de uma infraestrutura robusta para o crescimento dos dados, centrada particularmente na tecnologia 4G, que proporciona mais qualidade de serviço e maior eficiência nos custos de rede. E com essa visão atingimos a marca de R\$4,7 bilhões de investimentos durante o ano, não apenas atingindo, mas superando os nossos objetivos de crescimento da infraestrutura durante 2015, mesmo diante de um cenário de significativa depreciação cambial do Real. Esses investimentos nos permitiram alcançar, ao final do ano, a marca de 411 cidades cobertas com 4G, ou 59% da população urbana do país, atingindo assim a posição de liderança absoluta na cobertura 4G no Brasil, seja em número de cidades atendidas, seja em percentual da população coberta. Além disso, adicionamos mais de 500 novas cidades à cobertura 3G, e alcançamos a marca de mais de 70.000 km de fibra ótica própria, o que seguirá permitindo o crescimento acelerado da nossa infraestrutura de dados de alta capacidade – essencial para o posicionamento competitivo agora e no futuro.

### **Rápido Reposicionamento do Portfolio e Ofertas**

Com a rápida mudança do perfil de consumo de serviços de telecomunicações pelos usuários brasileiros, a TIM manteve a sua tradição de operadora mais inovadora do país, e foi a primeira a reposicionar o seu portfolio completo para todos os segmentos – Pré, Controle e Pós, de maneira a eliminar a diferenciação entre chamadas para usuários de nossa própria rede e para usuários de outras operadoras em todos os nossos novos planos, ampliando a conveniência dos nossos pacotes de voz e dados em todos os segmentos. Com isso saímos na frente ao início de um novo ciclo da indústria, representado pela redução dos múltiplos chips por usuário e correspondente concentração de utilização em um único chip. Esse movimento ousado nos ajudará a proteger e aumentar o valor de nossa base de clientes no segmento pré-pago, onde somos líderes, bem como a seguir crescendo a base de clientes pós-pagos, que passam a ter na TIM ofertas mais completas de voz e dados por valores justos e que incentivam o crescimento da utilização dos serviços a partir do seu entendimento e adoção.

Apesar de ainda preliminares, os primeiros resultados são bastante encorajadores do ponto de vista de atratividade para os clientes e geração de novas adições brutas, aumento médio do ARPU e consistência com os níveis de rentabilidade previstos, e ajudaram a fazer com que o saldo total de portabilidade numérica da TIM com relação a todas as demais operadoras tenha passado a ser positivo a partir do mês de lançamento do novo portfólio, em todos os segmentos de clientes.

### **Intensidade das Ações de Eficiência Compensando os Desafios de Curto Prazo nos Resultados Financeiros**

Ao longo de 2015, as pressões de curto prazo advindas da queda das receitas de voz, SMS e interconexão fizeram com que as receitas totais de serviços tivessem uma redução de 5,8% no ano. No entanto, excluídas as receitas de interconexão (que enfrentam um percurso de redução regulatória e sofreram uma nova redução das tarifas VU-M), pudemos atingir a estabilidade das chamadas receitas geradas pelos nossos usuários, a partir do significativo crescimento das receitas de dados, que tiveram um crescimento total no ano de cerca de 40%, com resultados positivos tanto em ARPU quanto em base usuários de dados. Importante ressaltar que a maior redução nas receitas totais foi resultado do impacto direto da estratégia de redução dos volumes de vendas de aparelhos (que não apresentam contribuição significativa para margem operacional), e foco em clientes de maior valor.

Apesar da redução das receitas de serviços móveis, a intensificação das ações de eficiência anunciadas no segundo trimestre do ano possibilitou a limitação do impacto no EBITDA gerado pela companhia, que recuou 2,6% no ano, mesmo frente a uma maior redução das receitas. A partir do plano de eficiência, foram obtidos bons resultados na contenção de despesas operacionais em virtualmente todas as áreas da companhia, o que elevou a nossa margem operacional EBITDA para 31,5% no ano, o melhor resultado anual histórico da companhia até aqui e um benchmark do setor no Brasil. Importante ainda enfatizar a continuada solidez de nosso balanço, que apresenta uma relação de dívida líquida sobre EBITDA de apenas 0,3x, uma das menores da indústria, permitindo assim uma grande flexibilidade financeira. Cabe lembrar também que os resultados reportados de 2015, quando acrescidos dos impactos do processo de venda de torres, apresentam números bem mais positivos do que os resultados orgânicos acima comentados.

### **Conclusão e Perspectivas**

Em conclusão, apesar de todos os desafios encontrados ao longo do ano de 2015, a companhia pode demonstrar o seu comprometimento com o posicionamento e ações estruturais de médio e longo prazo, ao mesmo tempo em que foi capaz de reagir rapidamente aos principais desafios na transformação do mercado e consequente necessidade de proteção dos seus resultados financeiros diante de um cenário de pressões às suas receitas no curto prazo.

Para 2016, enfatizaremos o foco em três principais pilares, com a manutenção dos investimentos em infraestrutura e liderança 4G, desenvolvimento e geração de resultados positivos do nosso novo portfólio e ofertas anunciados ao final de 2015 e continuação da intensidade das ações de eficiência que nos permitam seguir incrementando a nossa margem operacional. Esperamos que esses três pilares, somados à crescente utilização de serviços de dados e à evolução do nosso

posicionamento em qualidade/ofertas/experiência dos usuários, façam com que terminemos 2016 em uma trajetória ascendente e de melhoria continuada de resultados.

Muito em breve, faremos o anúncio do nosso plano industrial para o período 2016-2018, e tenho confiança em que, mais uma vez, a grande equipe de profissionais da TIM continuará fazendo a diferença diante de todos os desafios que se apresentam.

**Rodrigo Abreu**

CEO


**DESEMPENHO FINANCEIRO**
**RECEITAS OPERACIONAIS**

DESCRIÇÃO	Análise Trimestral			Análise Anual		
	4T15	4T14	% A/A	2015	2014	% A/A
R\$ Milhares						
<b>Receita Bruta</b>	<b>6.085.357</b>	<b>7.570.932</b>	<b>-19,6%</b>	<b>25.767.811</b>	<b>29.004.503</b>	<b>-11,2%</b>
<b>Receita de Serviços</b>	<b>5.714.678</b>	<b>6.257.031</b>	<b>-8,7%</b>	<b>23.120.946</b>	<b>24.533.183</b>	<b>-5,8%</b>
Serviços Móveis e Outras Receitas	5.447.405	6.030.871	-9,7%	22.117.761	23.632.023	-6,4%
Assinatura e Utilização	2.358.960	2.715.595	-13,1%	9.763.865	11.007.035	-11,3%
SVA - Serviços de valor agregado	2.015.704	1.862.119	8,2%	7.741.751	6.616.020	17,0%
Longa Distância	633.518	746.945	-15,2%	2.710.730	3.094.139	-12,4%
Interconexão	364.555	622.023	-41,4%	1.581.834	2.630.661	-39,9%
Outras Receitas	74.668	84.189	-11,3%	319.581	284.168	12,5%
Serviços Fixos e Outras Receitas	267.273	226.160	18,2%	1.003.185	901.160	11,3%
<b>Receita de Produtos</b>	<b>370.679</b>	<b>1.313.901</b>	<b>-71,8%</b>	<b>2.646.866</b>	<b>4.471.320</b>	<b>-40,8%</b>
<b>Impostos e descontos</b>	<b>(1.963.283)</b>	<b>(2.402.488)</b>	<b>-18,3%</b>	<b>(8.628.960)</b>	<b>(9.506.338)</b>	<b>-9,2%</b>
Impostos e descontos s/ receita de serviços	(1.838.400)	(2.061.207)	-10,8%	(7.737.132)	(8.208.176)	-5,7%
Impostos e descontos s/ venda de produtos	(124.883)	(341.281)	-63,4%	(891.828)	(1.298.162)	-31,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.122.075</b>	<b>5.168.444</b>	<b>-20,2%</b>	<b>17.138.851</b>	<b>19.498.165</b>	<b>-12,1%</b>
<b>Receita de Serviços</b>	<b>3.876.278</b>	<b>4.195.824</b>	<b>-7,6%</b>	<b>15.383.813</b>	<b>16.325.007</b>	<b>-5,8%</b>
Receita de Serviços Móveis Inovativos	1.274.404	1.048.845	21,5%	4.682.903	3.469.933	35,0%
<b>Receita de Produtos</b>	<b>245.797</b>	<b>972.620</b>	<b>-74,7%</b>	<b>1.755.038</b>	<b>3.173.159</b>	<b>-44,7%</b>

O ano de 2015 trouxe impactos notáveis em todas as frentes do negócio seguindo grandes mudanças nos padrões de uso (transição de voz para dados), condições macroeconômicas desafiadoras e o ainda relevante impacto dos cortes das tarifas de interconexão.

O detalhamento de receita bruta e outros destaques seguem abaixo:

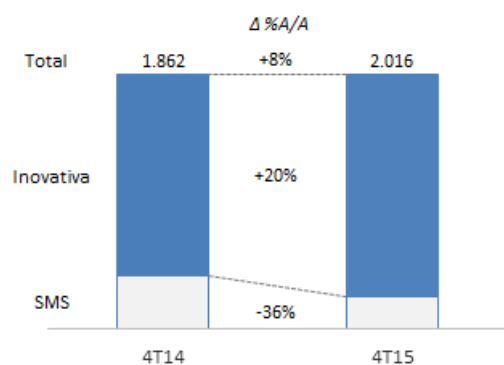
A receita bruta de Assinatura e Utilização terminou 2015 com queda de 11% A/A, impactada pela contínua migração do uso de voz para dados. Os Minutos de Uso (MOU) totalizaram 119 minutos em 2015 (-12% A/A). Entretanto, em base sequencial no 4T15, o MOU mostrou uma leve recuperação para 120 contra 119 no 3T15, devido ao lançamento das novas ofertas e sua franquia *off-net*. Esta recuperação não foi suficiente para reverter a tendência negativa da receita no quarto trimestre (-13,1% A/A em receitas de Assinatura e Utilização).

**+17%**  
Receita de SVA  
(A/A)

A receita bruta de Serviços de Valor Agregado (SVA) cresceu 17% A/A em 2015 à medida que a receita inovativa aumentou sua relevância no resultado. Embora o negócio de mensagens instantâneas (SMS) tenha contraído mais uma vez, continuando a impactar negativamente o resultado de Serviços de Valor Agregado, a **Receita Inovativa cresceu 35% A/A**. No geral, a receita de SVA alcançou 38% da receita líquida de serviços móveis e representou uma contribuição positiva para a margem da Companhia. **No 4T15 a Receita Inovativa cresceu 22%**, com o aumento da base comparativa.

**Análise da Receita Bruta de SVA**

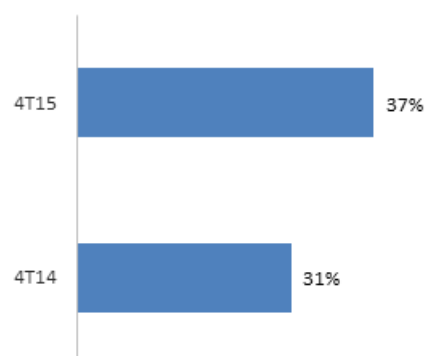
(R\$Milhões)



Fonte: Companhia

**SVA sobre a Receita Bruta**

% sobre a receita de serviços móveis



**A receita bruta de Longa Distância foi fortemente impactada pela exposição à mudança do uso de voz para dados em 2015.** Tal processo está acelerando a comoditização dos serviços de longa distância e impactou seu desempenho durante o ano. As novas ofertas lançadas em novembro, que incluem chamadas *off-net* com o mesmo preço de chamadas *on-net* em todo território nacional, podem reduzir o ritmo deste processo.

**A receita bruta de Interconexão caiu 40% A/A em 2015** devido à combinação da forte redução no preço da VU-M e da mudança na dinâmica do tráfego total de voz. A redução de uso de SMS também apresentou impacto nesta linha. No total, a receita de Interconexão apresentou queda de mais de R\$1 bilhão em 2015, sendo uma das principais causas para a redução da receita de serviços móveis no período.

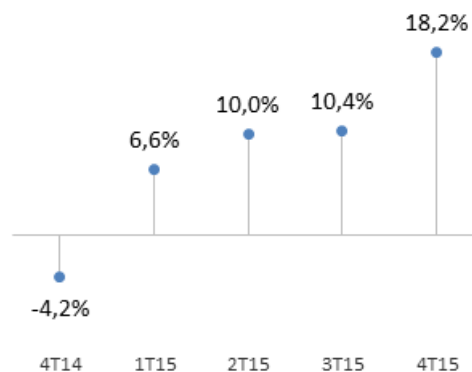
**Outras Receitas móveis avançaram 12,5% A/A em 2015,** impulsionadas principalmente pelo crescimento de receitas relacionadas ao compartilhamento de infraestrutura e parcialmente compensadas pelo declínio das receitas de locação de torres em consequência da operação de venda e arrendamento (*sales-leaseback*). No quarto trimestre, observamos uma reversão da tendência de alta devido ao impacto integral dos *closings* da venda de torres.

**A receita bruta do negócio fixo teve uma recuperação sólida em 2015 e cresceu mais de 11% A/A,** após perdas consecutivas em anos anteriores. O segmento teve seu melhor trimestre do ano no 4T15, provando a atratividade do negócio de ultra banda larga e as recompensas do bem sucedido processo de reestruturação do portfólio corporativo da TIM.

Um ambiente macroeconômico ainda mais desafiador afetou o segmento de varejo no Brasil como um todo e, junto com a desvalorização do Real, foram as principais barreiras a vendas de aparelhos em 2015. **A Receita Bruta de Produtos caiu 41% no período. No 4T15 observamos uma queda maior** com a Companhia ajustando sua estratégia de aparelhos à medida que a penetração de smartphones alcança ~70%.

**Receita Bruta Fixa**

(% A/A)



Fonte: Companhia

No total, a venda de aparelhos apresentou redução de 61% A/A, em 2015, para 4,7 milhões de unidades, enquanto o preço médio aumentou 50% A/A no mesmo período.

**A Receita Líquida Total caiu 12,1% em 2015 enquanto a Receita Líquida de Serviços apresentou redução de 5,8%. A/A.** Em relação às Receitas Líquidas, é importante destacar que a receita do "Negócio Gerado" permaneceu estável em 2015, apesar da aceleração na transição do uso de voz para dados e a influência negativa dos desafios macroeconômicos. Este indicador, que melhor representa os fundamentos e o núcleo do negócio da TIM, foi suportado principalmente pelo crescimento nas receitas de dados. No 4T15, as receitas líquidas totais e de serviços deterioraram ainda mais, devido ao desempenho negativo do segmento de aparelhos e da receita de interconexão, respectivamente.

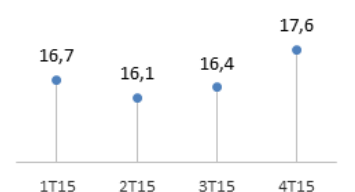
**+35%**  
Receita Inovativa  
(A/A)

**A Receita Líquida Móvel Inovativa (receitas de SVA excluindo receitas de SMS) aumentou 35% em 2015,** impulsionada pela estratégia da companhia de incentivar a adoção dos clientes à tecnologia 4G e pelo aumento da penetração de smartphones que estimulou o uso de dados. O BOU (bytes de uso) avançou ~30% quando comparado a 2014, enquanto a penetração de smartphones alcançou 67,6% da base de clientes, em comparação com 49,5% no 4T14.

**O ARPU (receita média por usuário) alcançou R\$17 em 2015,** recuando 5,6% A/A, impactado em grande medida pelo corte da VU-M e pela redução no uso de voz. Quanto ao 4T15, o ARPU atingiu R\$18 (-1,8% A/A) mostrando um sinal inicial de recuperação. **Quanto ao ARPU de SVA,** ocorreu um aumento significativo de ~18% A/A no 4T e no ano de 2015. Tal aumento foi responsável por sustentar o crescimento das receitas inovativas durante o ano.

#### ARPU

(R\$)



Fonte: Companhia

Como consequência dos cortes consecutivos da tarifa VU-M, associados à migração de voz para dados, a incidência da VU-M sobre a receita líquida de serviços têm diminuído significativamente a cada trimestre, alcançando seu nível mais baixo no 4T15 em 8,0%.

## CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS

DESCRIÇÃO	Análise Trimestral			Análise Anual		
	4T15	4T14	% A/A	2015	2014	% A/A
R\$ Milhares						
<b>Custos Recorrentes<sup>1</sup> da Operação</b>	<b>(2.634.564)</b>	<b>(3.610.263)</b>	<b>-27,0%</b>	<b>(11.743.643)</b>	<b>(13.959.897)</b>	<b>-15,9%</b>
Custo de pessoal	(273.851)	(256.098)	6,9%	(1.043.852)	(962.875)	8,4%
Comercialização	(929.289)	(962.034)	-3,4%	(3.746.642)	(3.990.778)	-6,1%
Rede e interconexão	(916.678)	(1.047.298)	-12,5%	(3.823.481)	(4.317.732)	-11,4%
Gerais e administrativos	(188.209)	(174.500)	7,9%	(610.974)	(670.078)	-8,8%
Custo de mercadorias vendidas	(150.311)	(1.012.740)	-85,2%	(1.856.668)	(3.340.449)	-44,4%
Provisão para devedores duvidosos	(51.070)	(37.249)	37,1%	(230.357)	(248.576)	-7,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	(125.156)	(120.343)	4,0%	(431.669)	(429.408)	0,5%
<b>Custos Recorrentes<sup>1</sup> da Operação Ex-CMV</b>	<b>(2.484.253)</b>	<b>(2.597.523)</b>	<b>-4,4%</b>	<b>(9.886.975)</b>	<b>(10.619.448)</b>	<b>-6,9%</b>
<b>Custos Reportados da Operação</b>	<b>(2.607.656)</b>	<b>(3.610.263)</b>	<b>-27,8%</b>	<b>(10.532.663)</b>	<b>(13.959.897)</b>	<b>-24,6%</b>

<sup>1</sup> Excluindo o efeito da venda de torres

**A análise das despesas recorrentes em 2015 e no 4T15 segue conforme abaixo:**

**As Despesas com Pessoal tiveram aumento de 8,4% A/A em 2015**, como resultado da estabilização do nosso número de empregados, que tem aumentado ao longo dos últimos anos devido à expansão da rede e ao programa de internalização, junto com o aumento de lojas próprias. Em 2015, nossa força de trabalho aumentou 1,6% A/A alcançando 13.062 pessoas.

**As despesas de Comercialização recuaram 6,1% A/A em 2015** devido a (i) redução significativa dos custos com publicidade, apesar do lançamento do novo portfólio em novembro; (ii) forte queda nas despesas com comissionamento e; (iii) importante economia com FISTEL (-17% A/A) em consequência de forte desconexão em usuários pré-pagos de baixo ARPU. No 4T15, as economias com FISTEL aceleraram à medida em que a Companhia tornou-se ainda mais rígida com relação a desconexões.

**-15%**

Custos de linhas alugadas (A/A)

**Os custos de Rede & Interconexão tiveram queda de 11,4% A/A em 2015**, fortemente impactados pelas reduções (i) das tarifas VU-M, (ii) do tráfego de voz/SMS *off-net* e aos (iii) dos custos de linhas alugadas, mas que foram parcialmente compensados por custos mais elevados de eletricidade (+44% A/A) e despesas com aluguel de terrenos em consequência da aceleração da expansão da cobertura da rede. No quarto trimestre, o destaque foi, mais uma vez, o desempenho robusto em custos de linhas alugadas (-15% A/A), contribuindo para a redução de R\$131 milhões desta linha no período.

**A redução anual de 8,8% em despesas Gerais & Administrativas (G&A)** foi impulsionada principalmente pelo Plano de Eficiência iniciado no 2T15. No 4T15, entretanto, as despesas G&A tiveram incremento de 7,9% A/A devido ao aumento de despesas com serviços de consultoria de terceiros.

**O Custo de Mercadorias Vendidas (CMV)** teve forte queda de 44,4% quando comparado ao mesmo período de 2014, devido à redução de 61% no número de aparelhos vendidos. Um ambiente macroeconômico mais difícil que afetou o segmento de varejo como um todo, e a forte desvalorização do Real foram os principais fatores para este desempenho. No 4T15, esta tendência acelerou, fazendo com que o CMV recuasse 85,2% A/A.

**As Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) caíram 7,3% A/A em 2015**, devido a melhora do desempenho do segmento fixo, resultado da reestruturação deste negócio. No 4T15, o forte aumento de 37,1% A/A em Inadimplência é resultado, entre outros fatores, do aumento de provisões relacionadas a disputas na reconciliação de VU-M entre as companhias do setor. **Como percentual da receita bruta, a Inadimplência alcançou 0,89%** em 2015, praticamente estável na comparação com 2014 (0,86%) apesar de um ambiente macroeconômico ainda mais desafiador.

**Outras despesas operacionais** permaneceram estáveis em 2015 quando comparadas ao ano anterior, e no 4T15 subiram 4,0% A/A devido, principalmente, ao maior custo com contingências.

**Os Custos de Aquisição de Clientes (onde SAC = subsídio + comissionamento + total de despesas com publicidade) atingiram R\$30,5** por adição bruta em 2015, um aumento de 11,3% A/A devido a um maior foco na aquisição de clientes de alto valor.

A relação SAC/ARPU (indicando o *payback* por cliente) alcançou 1.9x em 2015, estável quando comparada a 2014, apesar do aumento de 8,6% A/A em clientes pós-pagos.

## DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

DESCRIÇÃO	Análise Trimestral			Análise Anual		
	4T15	4T14	% A/A	2015	2014	% A/A
R\$ Milhares						
<b>EBITDA</b>	<b>1.487.510</b>	<b>1.558.181</b>	<b>-4,5%</b>	<b>5.395.208</b>	<b>5.538.268</b>	<b>-2,6%</b>
Margem EBITDA	36,1%	30,1%	5,9pp	31,5%	28,4%	3,1pp
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(868.845)</b>	<b>(802.565)</b>	<b>8,3%</b>	<b>(3.361.971)</b>	<b>(3.052.579)</b>	<b>10,1%</b>
Depreciação	(477.552)	(445.793)	7,1%	(1.851.261)	(1.672.857)	10,7%
Amortização	(391.293)	(356.772)	9,7%	(1.510.710)	(1.379.722)	9,5%
<b>EBIT</b>	<b>618.665</b>	<b>755.616</b>	<b>-18,1%</b>	<b>2.033.237</b>	<b>2.485.689</b>	<b>-18,2%</b>
Margem EBIT	15,0%	14,6%	0,4pp	11,9%	12,7%	-0,9pp
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>18.600</b>	<b>(109.895)</b>	<b>-116,9%</b>	<b>(264.377)</b>	<b>(292.772)</b>	<b>-9,7%</b>
Despesas financeiras	(219.919)	(295.592)	-25,6%	(1.115.524)	(997.294)	11,9%
Receitas financeiras	237.962	182.564	30,3%	848.737	702.417	20,8%
Variações cambiais, líquidas	557	3.133	-82,2%	2.410	2.104	14,5%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>637.265</b>	<b>645.721</b>	<b>-1,3%</b>	<b>1.768.860</b>	<b>2.192.917</b>	<b>-19,3%</b>
Imposto de renda e cont. social	(180.813)	(185.379)	-2,5%	(536.554)	(646.499)	-17,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>456.452</b>	<b>460.342</b>	<b>-0,8%</b>	<b>1.232.306</b>	<b>1.546.418</b>	<b>-20,3%</b>
<b>RECORRENTE<sup>1</sup></b>						
<b>EBITDA</b>	<b>1.514.419</b>	<b>1.558.181</b>	<b>-2,8%</b>	<b>6.606.188</b>	<b>5.538.268</b>	<b>19,3%</b>
Margem EBITDA	36,7%	30,1%	6,6pp	38,5%	28,4%	10,1pp
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(868.845)</b>	<b>(802.565)</b>	<b>8,3%</b>	<b>(3.361.971)</b>	<b>(3.052.579)</b>	<b>10,1%</b>
EBIT	645.574	755.616	-14,6%	3.244.217	2.485.689	30,5%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>18.600</b>	<b>(109.895)</b>	<b>-116,9%</b>	<b>(264.377)</b>	<b>(292.772)</b>	<b>-9,7%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>664.174</b>	<b>645.721</b>	<b>2,9%</b>	<b>2.979.840</b>	<b>2.192.917</b>	<b>35,9%</b>
Imposto de renda e cont. social	(188.591)	(185.379)	1,7%	(908.694)	(646.499)	40,6%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>475.583</b>	<b>460.342</b>	<b>3,3%</b>	<b>2.071.145</b>	<b>1.546.418</b>	<b>33,9%</b>

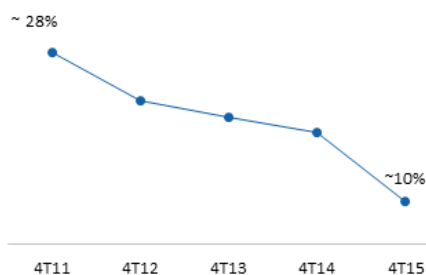
<sup>1</sup> Excluindo o efeito da venda de torres

## EBITDA

O EBITDA (ou LAJIDA) Recorrente (excluindo a venda de torres) teve queda A/A de -2,6% em 2015 e -4,5% no 4T15, principalmente devido a: (i) um ambiente macroeconômico mais difícil, (ii) impacto do corte da VU-M e (iii) migração de serviços de voz para dados.

### Exposição VU-M sobre o EBITDA

(% sobre o EBITDA Recorrente)



Fonte: Companhia

Seguindo uma trajetória similar à exposição da receita, a incidência da VU-M sobre o EBITDA recorrente vem caindo significativamente ao longo dos anos, chegando a ~10% no 4T15, o menor nível histórico.

O crescimento anual do EBITDA Reportado ocorreu principalmente devido as três parcelas da venda de torres ocorridas no 2º, 3º e 4º trimestres com um efeito líquido total de R\$ 1.211 milhões (*por favor, consulte a sessão específica abaixo para detalhes adicionais*). No 4T15, a 3ª parcela não compensou a tendência de queda mencionada acima.

## D&A / EBIT

Em 2015 e no 4T15, Depreciação e Amortização cresceram devido a maior aquisição de equipamentos de rede seguindo a intensificação da implementação do Capex. No 4T15, a TIM alcançou a liderança em cobertura 4G, tanto em termos de população urbana (59% contra 36%

em 2014) quanto em termos de cidades cobertas (411 contra 45 em 2014). Também, o número total de quilômetros de fibra ultrapassou a marca de 70.000.

Conseqüentemente, o **EBIT caiu em 2015 e no 4º trimestre**, devido ao aumento na depreciação e na amortização explicado acima.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

**Em 2015, o Resultado Financeiro Líquido melhorou em comparação com 2014**, devido principalmente a um melhor desempenho das receitas financeiras, com maior retorno dos investimentos, o que mais que compensou o aumento das despesas financeiras. O arrendamento (*leaseback*) após a venda das torres também impactou as despesas financeiras no período.

Quanto ao 4T15, o Resultado Financeiro Líquido foi impulsionado principalmente por um impacto positivo da marcação a mercado *spot*, (revertendo parte do efeito negativo do último trimestre), além do melhor desempenho do rendimento de caixa mencionado acima.

## IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

**Em 2015, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Recorrentes diminuíram** quando comparados a 2014, devido principalmente a uma redução na base de cálculo. **A taxa efetiva alcançou 30,3% em 2015, um pequeno aumento comparado a 29,5% em 2014.**

No 4T15, o Imposto de Renda e a Contribuição Social Recorrente também diminuíram, porém em um montante menor devido a uma base de cálculo mais elevada em comparação com o 4T14, enquanto a taxa efetiva caiu para 28,4% no 4T15 comparada a 28,7% do 4T14.

## LUCRO LÍQUIDO

**Em 2015, o Lucro Líquido Recorrente caiu 20%** comparado a 2014. O Lucro por Ação (LPA) alcançou R\$0,51 em 2015 (contra R\$0,64 em 2014), impulsionado pelo desempenho de EBIT. **No 4T15, o Lucro Líquido Recorrente reduziu a tendência de queda na comparação anual (-0,8%)** principalmente devido ao melhor Resultado Financeiro Líquido, enquanto o LPA permaneceu estável em R\$0,19 quando comparado ao 4T14.

**Os aumentos no Lucro Líquido Reportado em 2015 e no 4T15** foram impactados de forma relevante pela venda de torres, assim o LPA (lucro por ação) Reportado alcançou R\$0,86 em 2015, comparado a R\$0,64 em 2014.

## CAPEX

**Em 2015, o Capex Recorrente<sup>1</sup> totalizou R\$4.658 milhões**, um aumento de 18,6% na comparação com o Capex Recorrente de 2014, seguindo o aumento dos investimentos no nosso Plano Industrial. Foram estes investimentos intensivos, que atingiram quase 27% da receita líquida total, que permitiram que a

**R\$4,7**  
Bi Investidos

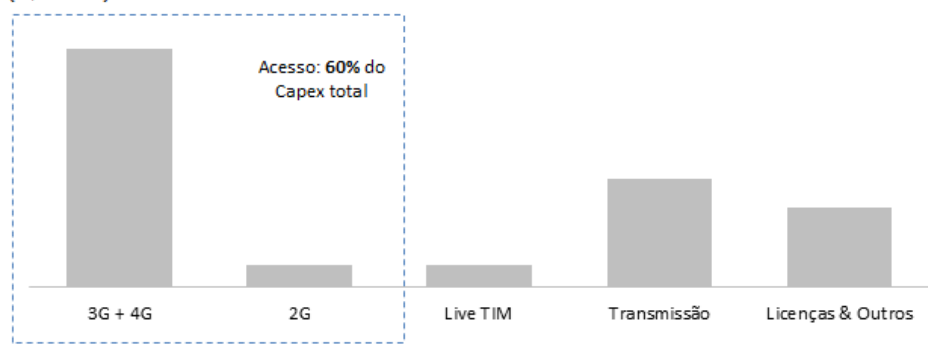
<sup>1</sup> O capex reportado contempla mais 106 milhões de reais referentes à correção monetária da limpeza da frequência de 700 MHz e da dívida oriunda da disputa com a Anatel no leilão de 4G.

Companhia melhorasse sua infraestrutura e a qualidade dos serviços prestados. Em 2015, já é possível observar resultados promissores do ciclo de Capex, como por exemplo, o atingimento da liderança em cobertura 4G, o *roll-out* de fibra e o *refarming* de espectro.

Vale destacar que mais de 92% do Capex total foi dedicado à infraestrutura, principalmente relacionado às tecnologias 3G e 4G.

#### Distribuição do Capex 2015

(R\$Milhões)



Fonte: Companhia

## DÍVIDA, CAIXA E FLUXO DE CAIXA LIVRE

**A Dívida Bruta alcançou R\$8.432 milhões** ao final de 2015, incluindo o reconhecimento do leasing no valor total de R\$1.245 milhões após o arrendamento (*leaseback*) das torres vendidas (3 parcelas), em comparação com R\$6.507 milhões em 2014. Excluindo o efeito da venda das torres, a dívida bruta teria aumentado quase 10%.

A dívida da Companhia está concentrada em contratos de longo prazo (78% do total), composta principalmente por financiamentos do BNDES e do Banco Europeu de Investimento, bem como empréstimos de outras instituições financeiras locais e internacionais de primeira linha.

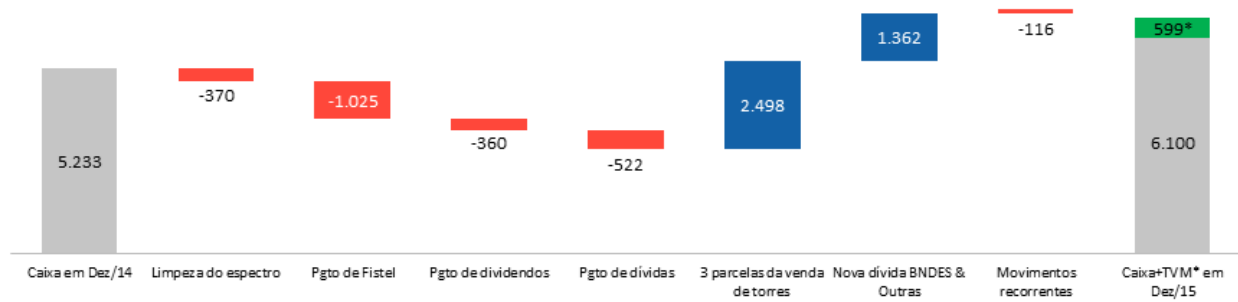
**Aproximadamente 35% da dívida total é denominada em moeda estrangeira (USD)**, e está 100% protegida por *hedge* em moeda local. **Em 2015, o custo médio da dívida foi de 11,73%** comparado a 9,70% em 2014, enquanto no 4T15 o custo médio da dívida foi de 12,23% contra 9,98% no 4T14. Ainda assim, o aumento no custo da dívida foi mais do que compensado pelo aumento na rentabilidade do caixa.

**A posição de caixa totalizou R\$6.700 milhões** no final de 2015, um aumento na comparação com R\$5.233 em 2014. **O rendimento médio de caixa alcançou 13,50% em 2015** comparado a 10,88% em 2014, segundo o rendimento médio de caixa de 14,33% no 4T15 (contra 11,25% no 4T14).

Os recursos da venda de torres elevaram a posição do caixa em R\$2.498 milhões. Este e outros movimentos que afetaram a posição de caixa em 2015 são demonstrados a seguir:

**Efeitos na Posição de Caixa**

(R\$Milhões)



Fonte: Companhia

\*Títulos de Valores Mobiliários

A Companhia possui um fundo de investimento em moeda estrangeira de R\$599,4 milhões a fim de acompanhar as variações do dólar norte-americano, formado basicamente por títulos públicos de alta liquidez. O investimento destina-se a reduzir o risco cambial sobre os pagamentos feitos a fornecedores em moeda estrangeira.

**A relação Dívida Líquida/EBITDA alcançou 0,3x em 2015** comparado a 0,2x em 2014. Devido aos pagamentos mencionados acima, a dívida líquida aumentou para R\$1.733 milhões ao final de 2015, um aumento na comparação com R\$1.274 milhões em 2014.

**O Fluxo de Caixa Operacional Livre Recorrente foi de R\$141 milhões em 2015**, (contra -R\$45 milhões em 2014), apesar de ter sido negativamente impactado por um aumento no Capex de aproximadamente +R\$730 milhões em relação a 2014. **O quarto trimestre contribuiu para reverter o Fluxo de Caixa Operacional Livre para o terreno positivo, atingindo R\$920 milhões**, contra -R\$320 milhões no 4T14.

**O Fluxo de Caixa Líquido Recorrente em 2015 totalizou -R\$1.235 milhões**, comparado a -R\$1.695 milhões no mesmo período do ano passado. No trimestre, o Fluxo de Caixa Líquido Recorrente totalizou R\$829 milhões, contra -R\$483 milhões no 4T14.

**IMPACTO DA VENDA DE TORRES**

No 4T15, a TIM concluiu o terceiro fechamento previsto no contrato de Venda de Torres firmado em novembro de 2014 com a American Tower do Brasil (ATC) que compreendeu a venda total de 6.481 torres por aproximadamente R\$3 bilhões em dinheiro.

- 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.

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 os três fechamentos:

<u>Notas às</u> <u>Demonstrações</u> <u>Financeiras</u>	<u>Preço de compra</u>	<b>2015</b>
2Nota 1	Entrada de Caixa	2.498.421
Nota 17	Valor escritural líquido das torres transferidas e custos da transação	-487.795
	<b><u>(1) Ganho relacionado à venda de componentes</u></b>	
Nota 34	Parte do preço de compra apropriada à venda do componente	1.253.618
	Valor escritural líquido e outros custos	-247.572
Nota 27	Baixa de Obrigação para Restauração de Ativos (ARO)	204.934
Nota 1 e 34	<b>Ganho sobre componente vendido</b>	<b>1.210.980</b>
	Imposto	-372.140
	<b>Ganho sobre componente vendido sem impostos</b>	<b>838.840</b>
	<b><u>(2) Ganho relacionado ao componente <i>leaseback</i></u></b>	
Nota 34	Parte do preço de compra relacionado ao componente <i>leaseback</i>	-1.244.803
	Valor escritural líquido e outros custos	242.411
Nota 25 e 34	<b>Ganho diferido</b>	<b>-1.002.393</b>
Nota 19	<b><u>Arrendamento Financeiro sobre Obrigações</u></b>	<b>-1.244.803</b>
Nota 17	<b><u>Bens tangíveis</u></b>	<b>-1.244.803</b>
	<b><u>Efeito NFP</u></b>	<b>1.253.618</b>

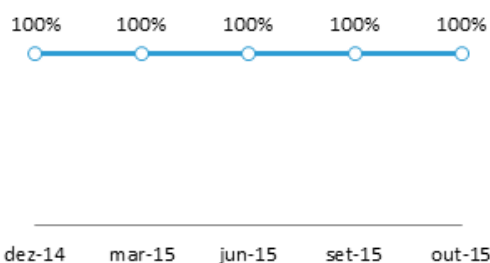
\*Valores em milhares de reais

## EVOLUÇÃO EM QUALIDADE: aumento do CAPEX começa a gerar resultados

A TIM manteve sólido desempenho nas exigências de qualidade de rede da Anatel de abril a outubro/15 (últimos dados disponíveis). A Companhia cumpriu todas as metas da Anatel tanto para serviços de Voz como para Dados (3G/4G) em todos os estados. Esta conquista é resultado do forte compromisso com a qualidade e a meta de acelerar o desenvolvimento da infraestrutura, especialmente para sustentar a expansão de dados e entregar uma melhor experiência de uso. Os KPIs de qualidade de rede, descritos abaixo, têm como base o número de estados que cumpriram as metas divulgadas pela Anatel.

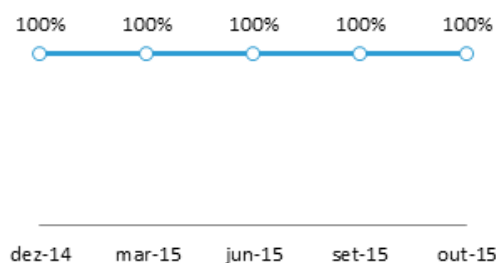
### Acessibilidade de Voz

Número de UFs dentro da Meta (%)



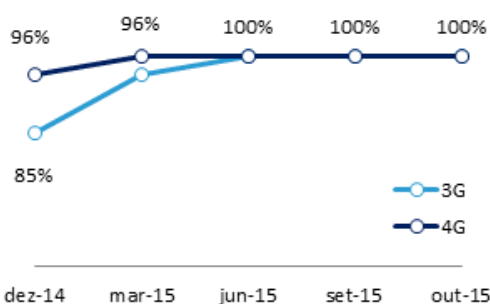
### Queda de Voz

Número de UFs dentro da Meta (%)



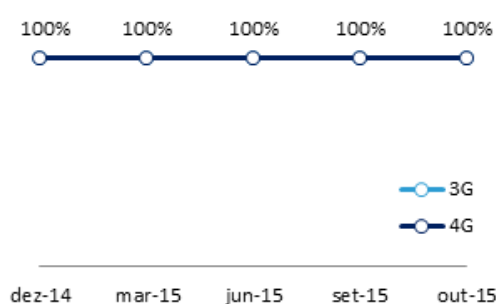
### Acessibilidade de Dados (3G/4G)

Número de UFs dentro da Meta (%)



### Queda de Dados (3G/4G)

Número de UFs dentro da Meta (%)

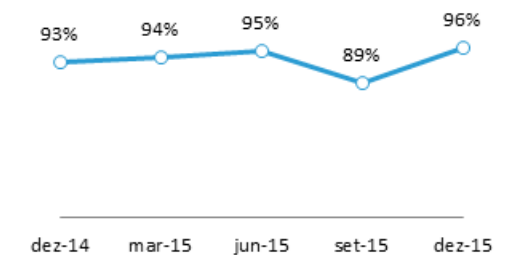


Fonte: Anatel, últimos dados disponíveis.

**Velocidade Instantânea & Média:** Em relação às métricas da Anatel de velocidade instantânea (SMP10) e velocidade média (SMP11) é importante destacar a tendência positiva em ambos os indicadores nos últimos 12 meses. Em setembro/15, porém, a TIM enfrentou problemas técnicos em áreas relevantes tais como Rio de Janeiro e São Paulo que levaram ao ajuste de elementos de rede com desempenho abaixo do esperado. Embora esta questão tenha levado a uma piora pontual nas métricas SMP 10 e 11, os mais recentes dados disponíveis confirmam não apenas que os problemas foram completamente resolvidos, mas provam o progresso significativo dos KPIs na comparação com 2014. CAPEX crescente junto com ações eficazes em cidades alvo foram essenciais para atingir esses resultados, melhorando a experiência do cliente no país inteiro.

**Banda Larga Móvel: Vel. Instantânea**

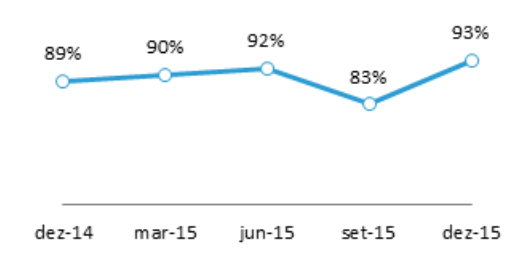
Baseado no SM10 da Anatel; Média Brasil ponderada pela base de clientes



*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.*

**Banda Larga Móvel: Velocidade Média**

Baseado no SM11 da Anatel; Média Brasil ponderada pela base de clientes

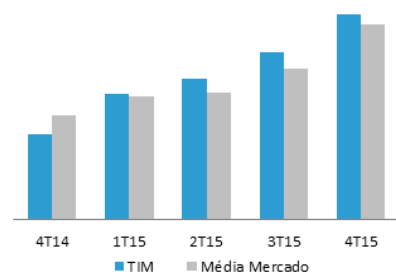


*SMP11: Velocidade média de conexão registrada ao longo do mês. Requer que a média seja pelo menos 80% da velocidade contratada.*

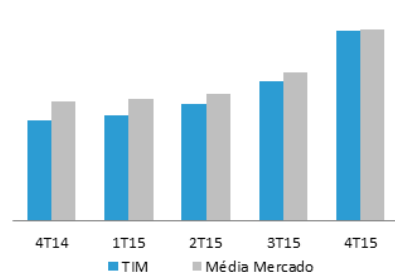
Outra indicação de que o aumento de CAPEX planejado está ajudando a trazer sólidas melhorias em termos de qualidade é traduzida por um bom conjunto de resultados em Testes de Velocidade (medida por Ookla<sup>2</sup>). Investimentos em rede junto com o Projeto Banda Larga Móvel (MBB) permitiram desempenhos fortes em métricas de *Throughput* e Latência, com melhoria contínua no *downlink*, enquanto progresso no *uplink* permitiu que a TIM assumisse a 2ª posição nesta métrica. Quanto à latência, apesar de estar ligeiramente acima da média de mercado neste trimestre, a tendência descendente permanece positiva.

**Taxa de Transferência (Kbps)**

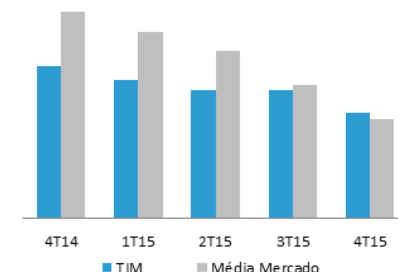
(Downlink nas redes 2G/3G)

**Taxa de Transferência (Kbps)**

(Uplink nas redes 2G/3G)

**Latência (ms)**

(Nas redes 2G/3G)



Fonte: base de dados da Ookla<sup>2</sup> (média nacional)

## EVOLUÇÃO DE REDE: Adição de 16 mil km de fibra e liderança na cobertura 4G com forte implementação em 2015

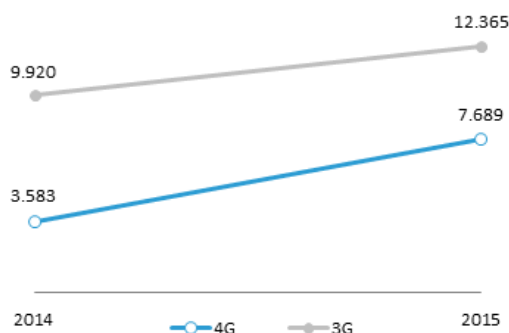
2015 foi um ano de forte evolução em termos de implementação de rede destacando a capacidade e cobertura como foco do plano de infraestrutura. Para manter o caminho de sólida expansão em 2015 a Companhia tem dedicado grande esforço financeiro e operacional, com mais de 92% do Capex total voltado à infraestrutura. **Em 2015, 16 mil quilômetros de fibra ótica foram implementados (+30% A/A)**, juntamente com outros projetos de rede, como a densificação de *sites*, expansão de Wi-Fi e *small cells*, desenvolvimento de *backhaul*, ajustes finos de *cell-site*, e outros.

<sup>2</sup> Gerado a partir da análise da TIM sobre os resultados do Speed Test da Ookla. 4T15 até novembro, último dado disponível.

O projeto Wi-Fi da TIM acelerou no 4T15, com 103 novos *hotspots* totalizando mais de 1,9 mil em todo o país. **Quando comparado a 2014, o aumento foi de 39% ou 536 novos *hotspots*.**

#### Cobertura 3G/4G

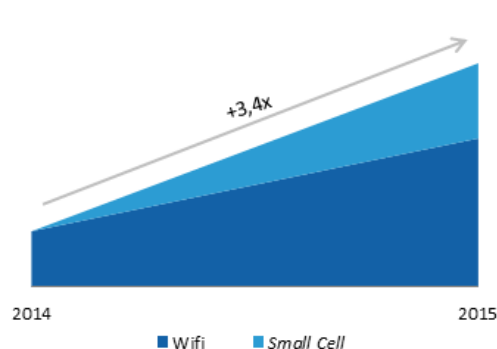
Número de sites 3G/4G



Fonte: Companhia

#### Sites HetNet

Número de wifi *hotspots* e *small cells* 3G/4G



Em 2015, o Projeto Banda Larga Móvel (MBB) adicionou 69 novas cidades ao cronograma de implantação do projeto. Além das novas cidades, a Companhia também concentrou esforços na densificação da cobertura em 58 cidades que já estavam incluídas em 2014 e são o pilar do crescimento da receita de SVA móvel. No 4T15, o projeto MBB alcançou 194 cidades, cobrindo mais de 70% de todo o tráfego de dados da Companhia.

O ganho médio de *throughput* para as cidades que concluíram o MBB é notável, provando a eficiência da abordagem usada pelo projeto, gerenciando o Acesso (LTE/HSPA+ e portadora dupla), Transporte (*backhaul* e *backbone* usando FTTS e enlaces de micro-ondas de alta capacidade) e IP-Core (*caching*, *peering*, e *transit*).

No 4G, a TIM manteve a liderança em termos de cidades cobertas alcançando 411 cidades no final de 2015, o que representa 59% da população urbana no país. Este resultado notável na expansão da cobertura 4G foi conquistado através do *refarming* de espectro. O projeto compreende a otimização da cobertura e a ampliação do número de locais com tecnologia 4G, usando a banda de 1.800MHz e reorganizando o uso da frequência de acordo com a disponibilidade do espectro.

Em relação ao 3G, a TIM expandiu sua cobertura para 503 novas cidades em 2015, alcançando 1.839 cidades ou 82% da população urbana. A cobertura GSM ficou em quase 95% da população urbana.

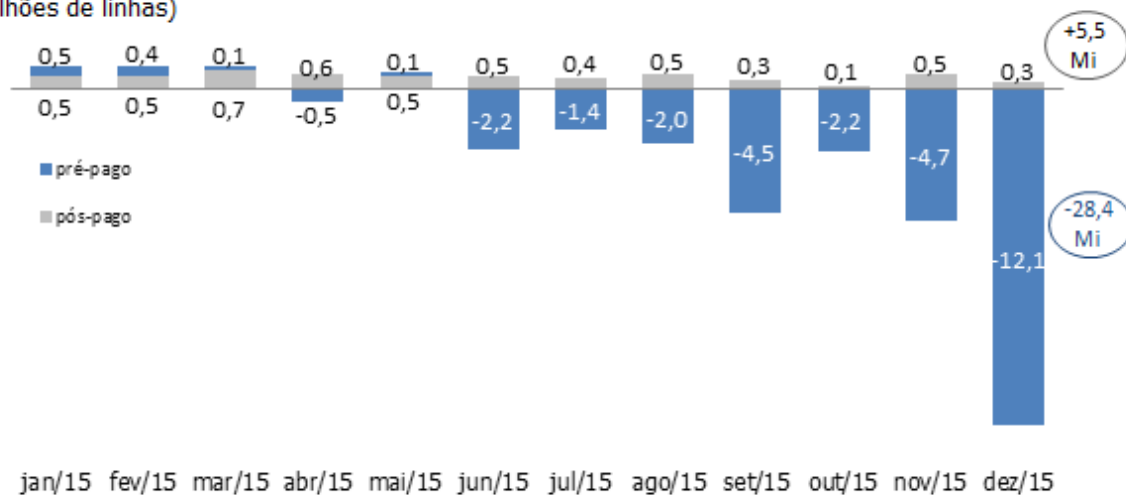
## DESEMPENHO OPERACIONAL, DE MARKETING E DE ATENDIMENTO

### MERCADO MÓVEL

2015 marca uma significativa aceleração no processo de consolidação de múltiplos chips, impulsionado pela pressão macroeconômica, alta penetração do serviço móvel e substituição rápida de voz por uso de dados, resultando em redução importante no efeito comunidade e em queda global no número de usuários devido a desconexões da base pré-paga. Todos os participantes do mercado apresentaram adições líquidas negativas no segmento pré-pago. Esse movimento se intensificou no quarto trimestre, conforme percebido nos números divulgados pela Anatel, levando ao primeiro ano com redução da base de clientes total.

#### Adições Líquidas do Mercado Móvel

(milhões de linhas)



Fonte: Anatel

Após o lançamento dos novos planos de tarifa *flat* no quarto trimestre de 2015, a Portabilidade de Número Móvel total no mercado, um importante indicador para começar a seguir, cresceu 12% em relação ao 3T15, alcançando 749 mil no trimestre e 2,6 milhões em 2015 (segundo o site Teleco).

### DESEMPENHO DA TIM

A base de assinantes da TIM alcançou 66,2 milhões de linhas ao final de 2015, queda de 12,5% se comparado a 2014.

**Na tecnologia 3G, a base de total de clientes alcançou 37,5 milhões de usuários**, sem alteração em comparação a 2014, seguindo uma maior penetração de dispositivos 4G. **A base 4G alcançou 7,1 milhões de usuários** ao final de 2015, um aumento de 40,8% em comparação ao 3T15, ou +2,1 milhões de novos usuários nesse trimestre, uma evidência de que a abordagem da Companhia no 4G está dando retorno.

**Penetração global de smartphones atingiu 68%** da base de clientes, um crescimento notável em comparação aos 49% no final de 2014, comprovando o sucesso da estratégia de equipar seus clientes a fim de estimular a penetração de serviços de dados entre seus usuários. **Usuários únicos de dados**

**48%**  
base de clientes  
que já utilizam  
serviços de dados

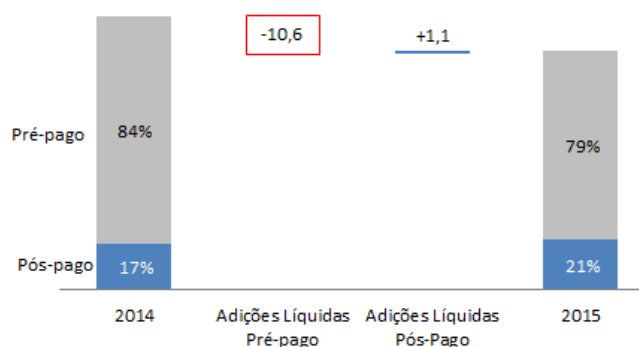
atingiram **31,8 milhões de linhas** ou 48% da base total ao final de 2015.

**Adições líquidas da TIM totalizaram -9,5 milhões de linhas em 2015** (vs. +2,3 milhões em 2014), como resultado de adições brutas mais baixas (34 milhões de linhas e queda de 12,5% vs. 2014) e desconexões muito mais elevadas (43,7 milhões de linhas no período e aumento de 18,6% A/A). Conseqüentemente a taxa de *churn* em 2015 chegou a 59,1%, representando um crescimento em relação aos 49,6% registrados em 2014.

**No 4T15, adições líquidas totalizaram -6,3 milhões de linhas** (vs. 843 mil no 4T14), também como resultado de adições brutas mais baixas (8,2 milhões, queda de 22,3% vs. 4T14) e desconexões mais altas (14,6 milhões de linhas e crescimento de 49,3% A/A). Taxa de *churn* no 4T15 foi de 20,3%, um crescimento em relação a 13,0% no 4T14. Nos últimos dois meses do ano, a Companhia realizou o *cleanup* de 5 milhões de linhas como consequência da implementação de uma política de desconexão mais estrita.

### Base de Clientes TIM

(milhões de linhas)



Fonte: Anatel

**A base de clientes pós-pagos alcançou 13,6 milhões de usuários** ao final de 2015, crescimento anual de +8,6%. Durante o ano, a TIM adicionou 1,1 milhão de usuários no segmento pós-pago (vs. 223 mil adições líquidas em 2014). No 4T15, a TIM desconectou 236 mil linhas pós-pagas, principalmente M2M, portanto permaneceu como nº 2 em linhas pós-pagas ex-M2M em dezembro.

Em novembro, a TIM lançou seu novo portfólio de ofertas, inovando mais uma vez e trazendo um elemento disruptivo ao mercado com uma proposta de tarifa fixa, permitindo o uso *off-net* para todos os segmentos, com foco em pacotes móveis (voz + dados) e ofertas pré-pagas recorrentes.



- 100 min para todas as operadoras – Local e LD
- 150 MB de dados



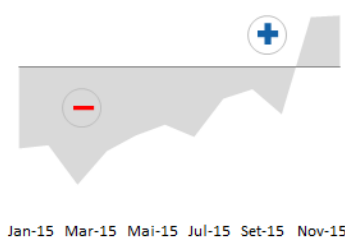
- 500 min para todas as operadoras – Local e LD
- 1GB de dados



- 1.000 min para todas as operadoras – Local e LD
- 2GB de dados
- Sem cobrança de Roaming

### Portabilidade de Números Móveis

(quantidade de linhas)



Jan-15 Mar-15 Mai-15 Jul-15 Set-15 Nov-15

Fonte: Companhia

O novo portfólio já está mostrando sinais de sucesso. Apesar de apenas dois meses desde seu lançamento, **a Companhia apresentou números positivos de portabilidade móvel em todos os segmentos**, revertendo anos de desempenho negativo. Também no pós-pago, **as adições brutas cresceram 46%** em relação ao período anterior ao lançamento, e esses usuários têm um ARPU **maior** quando comparado com a base pós-paga total.

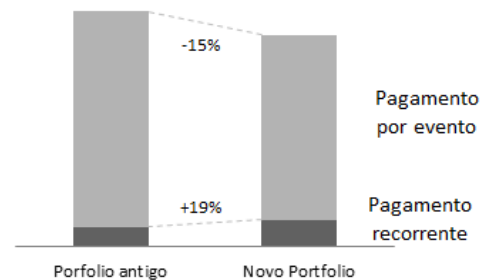
No segmento *controle*, as **adições brutas cresceram 43%** após o lançamento e o **ARPU sainte é dois dígitos maior** para esses novos clientes vs. à base de usuários controle em geral.

**O segmento pré-pago em 2015 encerrou com 52,7 milhões de usuários**, queda de 16,7% A/A, desconectando 10,6 milhões de linhas no ano (comparados a mais de 2,1 milhões de adições líquidas em 2014) e 6,1 milhões em 4T15 (versus 580 mil no 4T14).

Após o lançamento do novo portfólio, **o número de usuários pré-pagos fazendo recarga cresceu 2%** e o **ARPU sainte dos usuários de nova oferta é dois dígitos maior** vs. à base pré-paga global.

A nova oferta do pré-pago prevê pagamentos recorrentes, em vez do anterior pagamento por uso. Começando neste trimestre, a Companhia analisará sua base seguindo esses conceitos, como mostrado no gráfico ao lado.

**Nova Visão da Base de Clientes de Voz**  
(média de usuários por período)



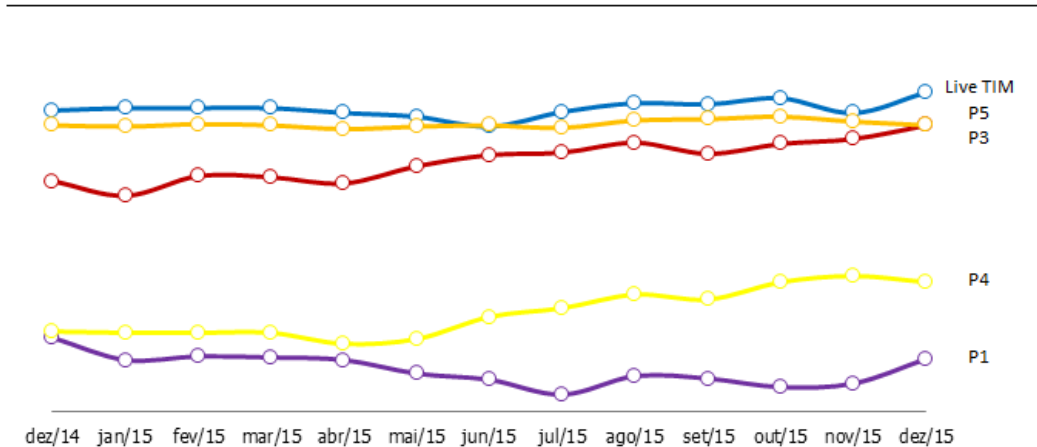
Fonte: Companhia

## MERCADO DE BANDA LARGA FIXA

O mercado de banda larga brasileiro encerrou 2015 com dois importantes marcos que podem apontar para novas tendências em um futuro próximo: em novembro, o mercado como um todo teve desconexões líquidas de 49 mil clientes (pior mês desde dez/13) com a primeira contração na penetração de mercado desde o início da série histórica da Anatel. Esses marcos destacam a importância da ultra banda larga (velocidades superiores a 34Mbps) segmento que cresceu mais de 60% A/A com o Live TIM se destacando nas áreas metropolitanas do Rio e São Paulo.

2015 foi um ano notável para a Live TIM com uma enorme evolução em todas as frentes de negócios: receitas, clientes, participação de mercado e cobertura. A empresa encerrou o ano com mais de 220 mil clientes (+78% A/A) e 2,1 milhões de domicílios endereçáveis (+42% A/A). O forte desempenho foi impulsionado pela liderança em qualidade, reconhecida por inúmeros prêmios e rankings (Anatel, Netflix, CVA Solutions, jornal O Estado de S.Paulo). A qualidade superior do serviço ajudou a Live a chegar em novembro como a 1ª operadora em adições líquidas no segmento de ultra banda larga para 2015, com mais de 38% de participação (91 mil clientes).

### Índice de velocidade Netflix ISP - Brasil



## RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA

Criada para angariar recursos para a democratização da ciência, tecnologia e inovação no Brasil, o Instituto TIM continua em 2015 a expandir o número de parceiros e beneficiários através de várias iniciativas, todas guiadas por quatro princípios: educação, aplicações de tecnologia, inclusão e trabalho.

No ano, os 11 projetos do Instituto TIM envolveram 240 municípios, 25 estados e o Distrito Federal; três ministérios, 43 Secretarias de Educação e mais de 1.400 escolas públicas; 6.300 professores e 185.000 alunos. A rede de parceiros também conta com duas agências da Organização das Nações Unidas (ONU), departamentos municipais e estaduais, universidades, instituições federais, agências de desenvolvimento e organizações sem fins lucrativos.

Uma das iniciativas de destaque do ano foi o lançamento do edital de apoio a museus e centros de ciência e tecnologia, realizadas em parceria com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) - órgão vinculado ao Ministério da Ciência, tecnologia e Inovação. No total, 201 projetos foram enviados de todo o país para incentivar a aprendizagem sobre a tecnologia destinada a crianças com idades entre 4 e 10 anos. O Instituto TIM distribuirá R\$2,5 milhões entre as propostas selecionadas.

Outra parceria estratégica que vale ser observada foi um acordo de cooperação técnica assinado pelo Instituto TIM com o Ministério da Cultura para desenvolver uma solução para melhorar a gestão de iniciativas culturais nos estados e municípios em todo o país. Instituto TIM desenvolveu os Mapas Culturais que se tornaram *software* livres usados pelo Ministério da Cultura para fornecer a base de dados do Sistema Nacional de Informações e Indicadores Culturais em várias das cidades.

Para saber mais visite a página do Instituto TIM em <http://institutotim.org.br/>.

### CONSUMO DE ENERGIA

Alinhada com os princípios da sua Política Ambiental, a TIM considera o consumo de energia como um dos seus desafios, que evolui conforme a tabela abaixo.

Consumo de Energia	2015e	2014	% A/A
Consumo de eletricidade em MWh	531.266.879 <sup>(*)</sup>	483.933.525	10%
Consumo de combustíveis em litros (Gasolina e diesel)	1.588.275 <sup>(*)</sup>	1.670.934	-5%

(\*) Dados sujeitos a alteração – após finalização verificação externa.

A eficiência energética é trabalhada através de algumas ações como o projeto swap (substituição dos equipamentos de acesso por modelos mais modernos e eficientes) e o acordo de RAN Sharing (modelo de compartilhamento da infraestrutura de rede com outra operadora). Em termos ambientais, o RAN Sharing reduz o consumo de energia e tem impacto urbanístico positivo, pois implica na redução do número de novas estações radio base, minimizando os transtornos à população. (Indicador EN5, GRI1 3.1).

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 dezembro, o projeto alcançou um total de 103 biosites ativos, aumento considerável se comparado com os 23 Biosites ativos em dezembro de 2014.

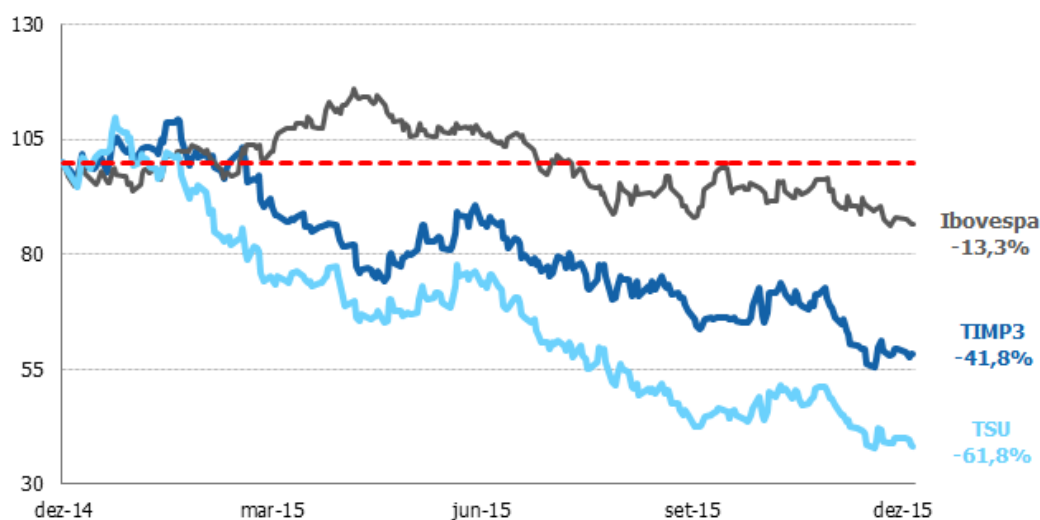
GRI: *Global Reporting Initiative*, padrão de relato internacional através de indicadores de desempenho, sobre o qual a TIM se baseia para seu Relatório de Sustentabilidade.

## DESEMPENHO EM BOLSA

TIMP3 encerrou 2015 em R\$6,86, queda de 41,8% nos últimos 12 meses principalmente devido ao cenário macroeconômico pressionado e a especulação sobre fusões e aquisições, enquanto o Índice Bovespa (Ibovespa) recuou 13,3% no mesmo período. As ADRs da Companhia encerraram 2015 em US\$8,48, uma queda de 61,8% nos últimos 12 meses (Real brasileiro desvalorizou-se em 47% com relação ao Dólar Americano em 2015 vs. 2014).

### Performance das Ações da TIM

(Base 100 em 31 de Dezembro de 2014;  $\Delta\%$  Dez-15 x Dez-14)



Fonte: Bloomberg

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### Dividendos

A Administração proporá ao Conselho de Administração a distribuição de R\$468,6 milhões de dividendos +27,6% versus R\$367,3 milhões em 2014. O valor a ser distribuído é equivalente a R\$0,1936 por ação ordinária e R\$0,9681 por ADR (1 ON = 5 ADR). A proposta será apresentada ao Conselho de Administração e ainda precisa ser aprovada pela Assembleia Geral Ordinária da Companhia a ser realizada em abril de 2016.

## TERMO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

As informações financeiras e operacionais consolidadas contidas neste documento, exceto onde indicado, 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 quarto trimestre de 2014 (4T14), aos doze meses de 2014 e ao terceiro trimestre de 2015 (3T15), 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 Empresa. As palavras "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "planeja", "prediz", "projeta", "visa" e 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 / 4109-4017 / 4109-3751 / 4109-3446

E-mail: [ri@timbrasil.com.br](mailto:ri@timbrasil.com.br)

Site de Relações com Investidores: [www.tim.com.br/ri](http://www.tim.com.br/ri)

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

Twitter: @TIM\_RI

Aplicativo RI TIM



## ANEXOS

- Anexo 1: Balanço Patrimonial
- Anexo 2: Demonstrações de Resultados
- Anexo 3: Demonstrações dos Fluxos de Caixa
- Anexo 4: Indicadores Operacionais

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

Anexo 1  
**TIM PARTICIPAÇÕES S.A.**  
**Balço Patrimonial**  
(em milhares de R\$)

DESCRIÇÃO	4T15	3T15	% T/T	4T14	%A/A
R\$ Milhares					
<b>ATIVO</b>	<b>35.403.652</b>	<b>33.904.039</b>	<b>4,4%</b>	<b>32.343.143</b>	<b>9,5%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>12.033.273</b>	<b>10.346.490</b>	<b>16,3%</b>	<b>11.174.415</b>	<b>7,7%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	6.100.403	4.408.450	38,4%	5.232.992	16,6%
Aplicações Financeiras	599.414	420.654	42,5%	-	n.a.
Contas a receber	2.858.089	2.981.349	-4,1%	3.537.417	-19,2%
Estoques	141.720	160.713	-11,8%	264.033	-46,3%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	922.593	1.145.930	-19,5%	1.285.143	-28,2%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	324.780	290.681	11,7%	357.482	-9,1%
Despesas antecipadas	210.056	358.982	-41,5%	266.264	-21,1%
Operações com derivativos	608.915	416.223	46,3%	47.541	1180,8%
Leasing	1.969	1.881	4,7%	1.525	29,1%
Outros ativos	265.334	161.628	64,2%	182.018	45,8%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>23.370.379</b>	<b>23.557.548</b>	<b>-0,8%</b>	<b>21.168.728</b>	<b>10,4%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>2.743.838</b>	<b>3.596.141</b>	<b>-23,7%</b>	<b>2.931.165</b>	<b>-6,4%</b>
Aplicações financeiras	-	-	n.a.	41.149	-100,0%
Contas a receber	24.861	26.331	-5,6%	29.886	-16,8%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	817.676	659.246	24,0%	574.490	42,3%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	24.758	24.383	1,5%	23.346	6,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	14.526	739.286	-98,0%	537.096	-97,3%
Depósitos judiciais	1.106.041	1.070.414	3,3%	986.017	12,2%
Despesas antecipadas	55.234	56.144	-1,6%	70.587	-21,7%
Operações com derivativos	490.659	774.948	-36,7%	463.157	5,9%
Leasing	197.966	196.883	0,6%	193.511	2,3%
Outros ativos	12.117	48.507	-75,0%	11.926	1,6%
<b>Permanente</b>	<b>20.626.540</b>	<b>19.961.407</b>	<b>3,3%</b>	<b>18.237.563</b>	<b>13,1%</b>
Imobilizado	10.667.347	10.164.053	5,0%	8.914.929	19,7%
Intangível	9.959.193	9.797.354	1,7%	9.322.634	6,8%
<b>PASSIVO</b>	<b>35.403.652</b>	<b>33.904.039</b>	<b>4,4%</b>	<b>32.343.143</b>	<b>9,5%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>8.658.406</b>	<b>7.239.288</b>	<b>19,6%</b>	<b>9.123.256</b>	<b>-5,1%</b>
Fornecedores	3.784.945	3.301.592	14,6%	5.402.204	-29,9%
Financiamentos e empréstimos	2.326.186	1.873.274	24,2%	1.281.554	81,5%
Operações com derivativos	109.512	194.488	-43,7%	67.044	63,3%
Leasing	38.592	25.819	49,5%	3.642	959,8%
Obrigações trabalhistas	199.373	275.990	-27,8%	208.629	-4,4%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	501.768	504.547	-0,6%	645.896	-22,3%
Impostos e contribuições diretos a recolher	213.880	89.429	139,2%	162.311	31,8%
Dividendos a pagar	524.779	60.576	766,3%	421.002	24,7%
Autorizações a pagar	467.687	449.284	4,1%	493.169	-5,2%
Receitas Diferidas	484.392	443.717	9,2%	-	n.a.
Outros passivos	7.292	20.571	-64,6%	437.807	-98,3%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>9.812.201</b>	<b>9.736.468</b>	<b>0,8%</b>	<b>7.897.853</b>	<b>24,2%</b>
Financiamentos e empréstimos	5.600.250	5.015.961	11,6%	5.472.865	2,3%
Operações com derivativos	-	-	n.a.	-	n.a.
Leasing	1.579.914	1.539.840	2,6%	326.027	384,6%
Autorizações a pagar	690.285	626.081	10,3%	879.012	-21,5%
Impostos e contribuições indiretos a recolher	103	100	2,4%	94	9,6%
Impostos e contribuições diretos a recolher	243.151	239.628	1,5%	229.027	6,2%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	120.730	773.705	-84,4%	129.205	-6,6%
Provisão para contingências	415.611	428.123	-2,9%	406.509	2,2%
Passivo atuarial	1.275	643	98,2%	645	97,7%
Obrigações decorrentes de descontinuidade de ativos	31.609	48.012	-34,2%	286.275	-89,0%
Receitas Diferidas	1.098.689	1.033.785	6,3%	-	n.a.
Outros passivos	30.585	30.590	0,0%	168.195	-81,8%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>16.933.045</b>	<b>16.928.283</b>	<b>0,0%</b>	<b>15.322.034</b>	<b>10,5%</b>
Capital social	9.866.298	9.866.298	0,0%	9.866.298	0,0%
Reservas de capital	1.442.097	1.347.530	7,0%	1.344.470	7,3%
Reservas de lucros	5.628.018	4.122.262	36,5%	4.114.635	36,8%
Ações em Tesouraria	(3.369)	(3.369)	0,0%	(3.369)	0,0%
Lucro do período	-	1.595.562	n.a.	-	n.a.

Anexo 2  
**TIM PARTICIPAÇÕES S.A.**  
**Demonstração de Resultados**  
(em milhares de R\$)

DESCRIÇÃO	Análise Trimestral			Análise Anual		
	4T15	4T14	% A/A	2015	2014	% A/A
R\$ Milhares						
<b>Receita Bruta</b>	<b>6.085.357</b>	<b>7.570.932</b>	<b>-19,6%</b>	<b>25.767.811</b>	<b>29.004.503</b>	<b>-11,2%</b>
<b>Receita Bruta de Serviços</b>	<b>5.714.678</b>	<b>6.257.031</b>	<b>-8,7%</b>	<b>23.120.946</b>	<b>24.533.183</b>	<b>-5,8%</b>
Serviços Móveis e Outras Receitas	5.447.405	6.030.871	-9,7%	22.117.761	23.632.023	-6,4%
Assinatura e Utilização	2.358.960	2.715.595	-13,1%	9.763.865	11.007.035	-11,3%
SVA - Serviços de valor agregado	2.015.704	1.862.119	8,2%	7.741.751	6.616.020	17,0%
Longa Distância	633.518	746.945	-15,2%	2.710.730	3.094.139	-12,4%
Interconexão	364.555	622.023	-41,4%	1.581.834	2.630.661	-39,9%
Outras Receitas	74.668	84.189	-11,3%	319.581	284.168	12,5%
Serviços Fixos e Outras Receitas	267.273	226.160	18,2%	1.003.185	901.160	11,3%
<b>Receita Bruta de Produtos</b>	<b>370.679</b>	<b>1.313.901</b>	<b>-71,8%</b>	<b>2.646.866</b>	<b>4.471.320</b>	<b>-40,8%</b>
<b>Impostos e descontos</b>	<b>(1.963.283)</b>	<b>(2.402.488)</b>	<b>-18,3%</b>	<b>(8.628.960)</b>	<b>(9.506.338)</b>	<b>-9,2%</b>
Impostos e descontos s/ serviços	(1.838.400)	(2.061.207)	-10,8%	(7.737.132)	(8.208.176)	-5,7%
Impostos e descontos s/ produtos	(124.883)	(341.281)	-63,4%	(891.828)	(1.298.162)	-31,3%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>4.122.075</b>	<b>5.168.444</b>	<b>-20,2%</b>	<b>17.138.851</b>	<b>19.498.165</b>	<b>-12,1%</b>
<b>Receita Líquida de Serviços</b>	<b>3.876.278</b>	<b>4.195.824</b>	<b>-7,6%</b>	<b>15.383.813</b>	<b>16.325.007</b>	<b>-5,8%</b>
<b>Receita Líquida de Produtos</b>	<b>245.797</b>	<b>972.620</b>	<b>-74,7%</b>	<b>1.755.038</b>	<b>3.173.159</b>	<b>-44,7%</b>
<b>Custos da Operação</b>	<b>(2.634.564)</b>	<b>(3.610.263)</b>	<b>-27,0%</b>	<b>(11.743.643)</b>	<b>(13.959.897)</b>	<b>-15,9%</b>
Custo de pessoal	(273.851)	(256.098)	6,9%	(1.043.852)	(962.875)	8,4%
Comercialização	(929.289)	(962.034)	-3,4%	(3.746.642)	(3.990.778)	-6,1%
Rede e interconexão	(916.678)	(1.047.298)	-12,5%	(3.823.481)	(4.317.732)	-11,4%
Gerais e administrativos	(188.209)	(174.500)	7,9%	(610.974)	(670.078)	-8,8%
Custo de mercadorias vendidas	(150.311)	(1.012.740)	-85,2%	(1.856.668)	(3.340.449)	-44,4%
Provisão para devedores duvidosos	(51.070)	(37.249)	37,1%	(230.357)	(248.576)	-7,3%
Outros	(125.156)	(120.343)	4,0%	(431.669)	(429.408)	0,5%
<b>EBITDA</b>	<b>1.487.510</b>	<b>1.558.181</b>	<b>-4,5%</b>	<b>5.395.208</b>	<b>5.538.268</b>	<b>-2,6%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>36,1%</b>	<b>30,1%</b>	<b>5,9p.p.</b>	<b>31,5%</b>	<b>28,4%</b>	<b>3,1p.p.</b>
<b>Depreciação &amp; Amortização</b>	<b>(868.845)</b>	<b>(802.565)</b>	<b>8,3%</b>	<b>(3.361.971)</b>	<b>(3.052.579)</b>	<b>10,1%</b>
Depreciação	(477.552)	(445.793)	7,1%	(1.851.261)	(1.672.857)	10,7%
Amortização	(391.293)	(356.772)	9,7%	(1.510.710)	(1.379.722)	9,5%
<b>EBIT</b>	<b>618.665</b>	<b>755.616</b>	<b>-18,1%</b>	<b>2.033.237</b>	<b>2.485.689</b>	<b>-18,2%</b>
<b>Margem EBIT</b>	<b>15,0%</b>	<b>14,6%</b>	<b>0,4p.p.</b>	<b>11,9%</b>	<b>12,7%</b>	<b>-0,9p.p.</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>18.600</b>	<b>(109.895)</b>	<b>-116,9%</b>	<b>(264.377)</b>	<b>(292.772)</b>	<b>-9,7%</b>
Despesas financeiras	(219.919)	(295.592)	-25,6%	(1.115.524)	(997.294)	11,9%
Receitas financeiras	237.962	182.564	30,3%	848.737	702.417	20,8%
Variações cambiais, líquidas	557	3.133	-82,2%	2.410	2.104	14,5%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>637.265</b>	<b>645.721</b>	<b>-1,3%</b>	<b>1.768.860</b>	<b>2.192.917</b>	<b>-19,3%</b>
Imposto de renda e cont. social	(180.813)	(185.379)	-2,5%	(536.554)	(646.499)	-17,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>456.452</b>	<b>460.342</b>	<b>-0,8%</b>	<b>1.232.306</b>	<b>1.546.418</b>	<b>-20,3%</b>
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>4.122.075</b>	<b>5.168.444</b>	<b>-20,2%</b>	<b>17.138.851</b>	<b>19.498.165</b>	<b>-12,1%</b>
<b>Custos da Operação</b>	<b>(2.607.656)</b>	<b>(3.610.263)</b>	<b>-27,8%</b>	<b>(10.532.663)</b>	<b>(13.959.897)</b>	<b>-24,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.514.419</b>	<b>1.558.181</b>	<b>-2,8%</b>	<b>6.606.188</b>	<b>5.538.268</b>	<b>19,3%</b>
Margem EBITDA	36,7%	30,1%	6,6p.p.	38,5%	28,4%	10,1p.p.
Depreciação & Amortização	(868.845)	(802.565)	8,3%	(3.361.971)	(3.052.579)	10,1%
<b>EBIT</b>	<b>645.574</b>	<b>755.616</b>	<b>-14,6%</b>	<b>3.244.217</b>	<b>2.485.689</b>	<b>30,5%</b>
Resultado Financeiro Líquido	18.600	(109.895)	-116,9%	(264.377)	(292.772)	-9,7%
Imposto de renda e cont. social	(188.591)	(185.379)	1,7%	(908.694)	(646.499)	40,6%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>475.583</b>	<b>460.342</b>	<b>3,3%</b>	<b>2.071.145</b>	<b>1.546.418</b>	<b>33,9%</b>

<sup>1</sup>Excluindo o efeito de venda de torres

Anexo 3  
**TIM PARTICIPAÇÕES S.A.**  
**Demonstrações de Fluxo de Caixa**  
 (em milhares de R\$)

DESCRIÇÃO	Análise Trimestral					Análise Anual		
	4T15	4T14	% A/A	3T15	%T/T	2015	2014	% A/A
R\$ Milhares								
<b>EBIT</b>	<b>645.574</b>	<b>755.616</b>	<b>-14,6%</b>	<b>713.574</b>	<b>-9,5%</b>	<b>3.244.217</b>	<b>2.485.689</b>	<b>30,5%</b>
Depreciação e amortização	868.845	802.565	8,3%	849.236	2,3%	3.361.972	3.052.579	10,1%
Adições ao ativo permanente	(1.487.949)	(4.237.214)	-64,9%	(1.168.132)	27,4%	(4.764.239)	(6.854.184)	-30,5%
Variações nos ativos e passivos operacionais	831.249	2.359.308	-64,8%	218.949	279,7%	(966.020)	1.270.969	-176,0%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre</b>	<b>857.719</b>	<b>(319.725)</b>	<b>n.a.</b>	<b>613.627</b>	<b>39,8%</b>	<b>875.930</b>	<b>(44.947)</b>	<b>n.a.</b>
Resultado financeiro líquido	18.599	(109.895)	n.a.	(167.013)	-111,1%	(264.378)	(292.772)	-9,7%
Impostos (IR e CSSL)	(116.592)	(62.732)	85,9%	(3.247)	3490,8%	(394.386)	(327.588)	20,4%
Movimentações de ativo/passivo não circulante	10.010	1.808	453,7%	(294.089)	-103,4%	(315.096)	(219.958)	43,3%
Aumento de capital social	-	7.226	n.a.	-	n.a.	-	26.198	-100,0%
Dividendos e JSCP pagos	(20)	(47)	-57,4%	(21)	-4,8%	(360.446)	(835.897)	-56,9%
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>769.716</b>	<b>(483.365)</b>	<b>n.a.</b>	<b>149.257</b>	<b>415,7%</b>	<b>(458.376)</b>	<b>(1.694.964)</b>	<b>-73,0%</b>
<b>Variação na Posição Financeira Líquida</b>	<b>769.716</b>	<b>(483.365)</b>	<b>n.a.</b>	<b>149.257</b>	<b>415,7%</b>	<b>(458.376)</b>	<b>(1.694.964)</b>	<b>-73,0%</b>

Excluindo os efeitos de atualização monetária e limpeza relacionados a aquisição da frequência e venda de torres								
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre Reportado</b>	<b>857.719</b>	<b>(319.725)</b>	<b>n.a.</b>	<b>613.627</b>	<b>39,8%</b>	<b>875.930</b>	<b>(44.947)</b>	<b>n.a.</b>
Excluindo efeitos de atualização monetária e limpeza da licença 4G	106.166	-	-	-	-	476.545	-	-
Excluindo efeitos da venda de torres	(43.485)	-	-	(260.040)	-	(1.210.980)	-	-
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre Recorrente</b>	<b>920.400</b>	<b>(319.725)</b>	<b>n.a.</b>	<b>353.587</b>	<b>160,3%</b>	<b>141.495</b>	<b>(44.947)</b>	<b>n.a.</b>
Excluindo efeitos de atualização monetária e limpeza da licença 4G	-	-	-	-	-	-	-	-
Excluindo efeitos da venda de torres	(2.949)	-	-	(26.411)	-	(42.638)	-	-
<b>Fluxo de Caixa Líquido Recorrente</b>	<b>829.447</b>	<b>(483.365)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(137.194)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1.235.449)</b>	<b>(1.694.964)</b>	<b>-27,1%</b>

Anexo 4  
**TIM PARTICIPAÇÕES S.A.**  
**Indicadores Operacionais**

DESCRIÇÃO	4T15	4T14	% A/A	3T15	%T/T	2015	2014	% A/A
<b>Base Celular Brasil (milhões)</b>	<b>257.795</b>	<b>280.732</b>	<b>-8,2%</b>	<b>275.890</b>	<b>-6,6%</b>	<b>257.795</b>	<b>280.732</b>	<b>-8,2%</b>
Penetração Total Estimada	125,7%	137,9%	-12,2p.p.	138,2%	-12,6p.p.	125,7%	137,9%	-12,2p.p.
Municípios Atendidos - TIM GSM	3.448	3.433	0,4%	3.449	0,0%	3.448	3.433	0,4%
Market share	25,7%	27,0%	-1,3p.p.	26,3%	-0,6p.p.	25,7%	27,0%	-1,3p.p.
<b>Total de Linhas ('000)</b>	<b>66.234</b>	<b>75.721</b>	<b>-12,5%</b>	<b>72.573</b>	<b>-8,7%</b>	<b>66.234</b>	<b>75.721</b>	<b>-12,5%</b>
Pré-pago	52.654	63.212	-16,7%	58.757	-10,4%	52.654	63.212	-16,7%
Pós-pago	13.581	12.508	8,6%	13.816	-1,7%	13.581	12.508	8,6%
Adições Brutas ('000)	8.245	10.609	-22,3%	7.812	5,5%	34.201	39.097	-12,5%
Adições Líquidas ('000)	(6.339)	843	n.d.	(2.027)	n.d.	(9.486)	2.289	n.d.
Churn (%)	-20,3%	-13,0%	-7,3p.p.	-13,2%	-7,1p.p.	-59,1%	-49,6%	-9,4p.p.
<b>ARPU (R\$)</b>	<b>17,6</b>	<b>18,0</b>	<b>-1,8%</b>	<b>16,4</b>	<b>7,5%</b>	<b>16,7</b>	<b>17,7</b>	<b>-5,6%</b>
<b>MOU</b>	<b>120</b>	<b>130</b>	<b>-7,6%</b>	<b>119</b>	<b>1,1%</b>	<b>119</b>	<b>136</b>	<b>-12,0%</b>
SAC (R\$)	25	21	22,0%	35	-28,6%	30	27	11,3%
Aparelhos vendidos ('000)	450	3.372	-86,6%	697	-35,3%	4.659	11.951	-61,0%
Empregados	13.062	12.860	1,6%	13.132	-0,5%	13.062	12.860	1,6%