

# RESULTADOS

# 4T16

Relações com Investidores  
Telefônica Brasil S.A.  
Fevereiro de 2017



*Telefônica*

# DISCLAIMER



Esta apresentação pode conter declarações baseadas em estimativas a respeito dos prospectos e objetivos futuros de crescimento da base de assinantes, um detalhamento dos diversos serviços a serem oferecidos e seus respectivos resultados.



O único objetivo dessas declarações é indicar como pretendemos expandir nosso negócio e, portanto, elas não devem ser consideradas garantias de performance futura.



Nossos resultados reais podem diferir substancialmente daqueles contidos nessas declarações devido a uma série de fatores, entre eles fatores políticos e econômicos brasileiros, desenvolvimento de tecnologias competitivas, acesso ao capital necessário para alcançar esses resultados e intensificação do cenário competitivo nos mercados onde operamos.



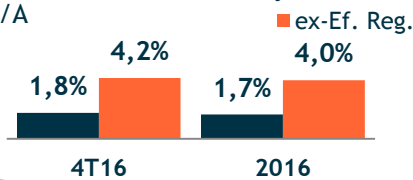
Para melhor entendimento, apresentamos números proforma combinando os resultados financeiros e indicadores operacionais da Telefônica Brasil e GVT para todos os períodos desde janeiro de 2014.

# DESTAQUES DE 2016

Mais um trimestre com sólido desempenho levando a fortes resultados em 2016

## Receita Total de Serviços

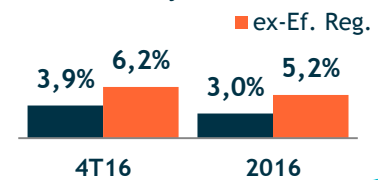
A/A



**Crescimento de receita superior no 4T16** alavancado pela móvel, resultando em **evolução consistente em 2016**

## Receita de Serviço Móvel

A/A

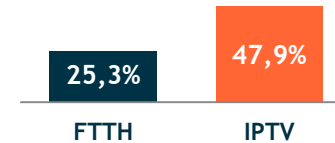


**42%** market share no pós-pago  
**62%** da RSM<sup>1</sup> em Dados

**Estratégia centrada em dados** focada na **consolidação da liderança** em mercados chave

## Acessos IPTV e FTTH

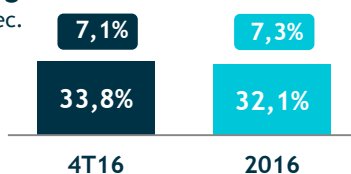
A/A



**Operadora FTTH #1**  
na América Latina<sup>2</sup>

## Margem EBITDA Recorrente

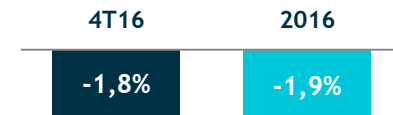
EBITDA Rec. A/A



**Crescimento de EBITDA<sup>3</sup> e melhora de margem** através de sinergias e eficiência

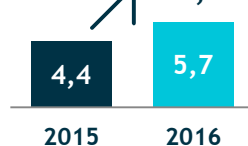
## Custos Operacionais Recorrentes

A/A



## FCO

R\$ Bilhões



**Excepcional aumento de FCO** resultado de maior EBITDA e otimização do Capex através de sinergias

**Sinergias continuam a evoluir com solidez** resultando em R\$16Bi do VPL de sinergias já assegurados (71% do Melhor Cenário)

Em 2016, forte controle de custos, expansão de margem e execução eficiente do capex levaram a robusta geração de fluxo de caixa

## PRINCIPAIS DESTAQUES FINANCEIROS

R\$ milhões	4T16	%A/A <sup>1</sup>	%A/A Ex. Impacto Reg. <sup>2</sup>	2016	%A/A <sup>1</sup>	%A/A Ex. Impacto Reg. <sup>2</sup>
Receita Líquida de Serviços	10.597	1,8	4,2	41.313	1,7	4,0
Receita Líq. de Serviço Móvel	6.316	3,9	6,2	24.343	3,0	5,2
Receita Líq. Fixa	4.281	(1,2)	1,4	16.970	(0,2)	2,4
OpEx Recorrente <sup>3</sup>	7.198	(1,8)		28.846	(1,9)	
EBITDA Recorrente <sup>3</sup>	3.676	7,1		13.663	7,3	
Margem EBITDA Recorrente <sup>3</sup> (%)	33,8%	1,9 p.p.		32,1%	1,9 p.p.	
Capex Exc. Licenças	2.800	18,0		8.004	(3,8)	
Capex/Receitas (%)	25,8%	3,7 p.p.		18,8%	(0,9) p.p.	
EBITDA <sup>2</sup> - CAPEX Exc. Licenças	876	(17,4)		5.659	28,2	
Fluxo de Caixa Livre	1.493	(32,0)		5.005	36,0	
Lucro Líquido	1.215	9,0		4.085	22,6	

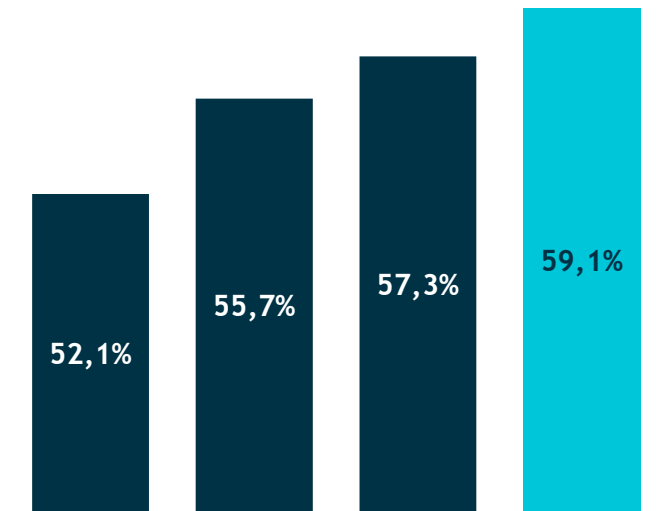
1- Considera os números de TEF Brasil + GVT a partir de jan/2015. 2- Impacto regulatório do corte de tarifas (VU-M/VC/TU-RL/TU-RIU). 3- Ajustado pela venda de torres no 1T16, no valor total de R\$513,5 milhões, pelas provisões para reestruturação organizacional no 2T16, no valor total de R\$101,2 milhões e no 3T15, no valor de R\$19,2 milhões, e pela provisão para reestruturação organizacional e reorganizações imobiliárias no 4T16, no valor de R\$52,5 milhões.

## Crescimento de dois dígitos em produtos não-voz leva a receita total de serviços a uma tendência positiva

Negócios não-voz cresceram 15,2% a/a no 4T16...

...impulsionados por forte evolução nos serviços chave

Receita de Serviços Não-voz  
% sobre Receita de Serviços

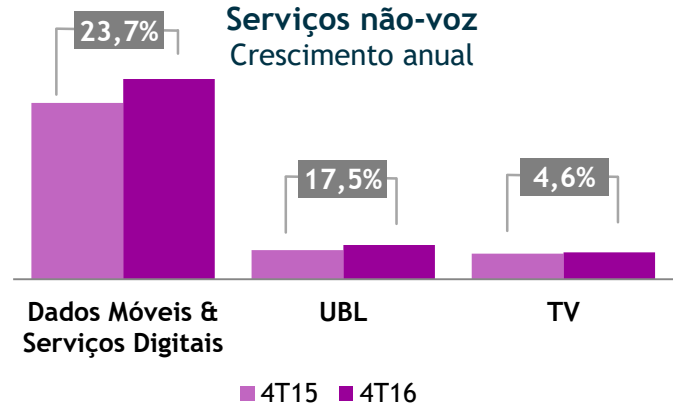


1T16 2T16 3T16 4T16

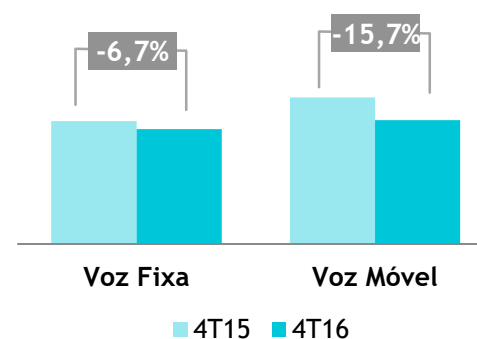
Crescimento A/A **14,9%** **16,6%** **15,7%** **15,2%**

Crescimento A/A da Rec. Total de Serv. **1,0%** **1,6%** **2,2%** **1,8%**

Serviços não-voz  
Crescimento anual



Serviços de Voz  
Crescimento anual

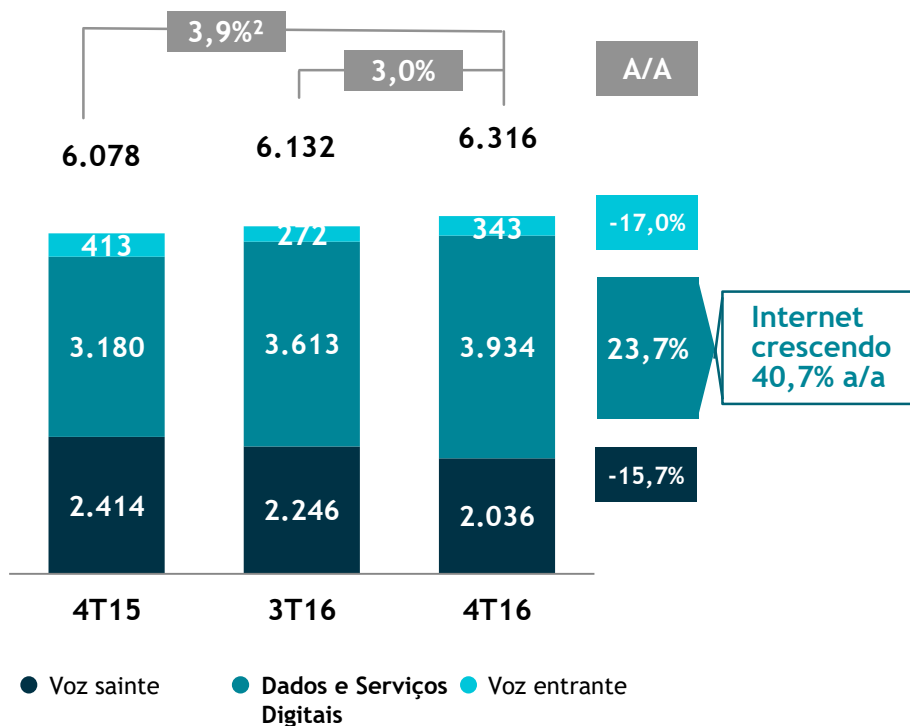


- Receitas de voz afetadas por regulamentação, maturidade do serviço e ambiente macroeconômico

## Expansão contínua da receita móvel impulsionada por crescimento no pós-pago, recuperação no pré-pago e maior contribuição de dados

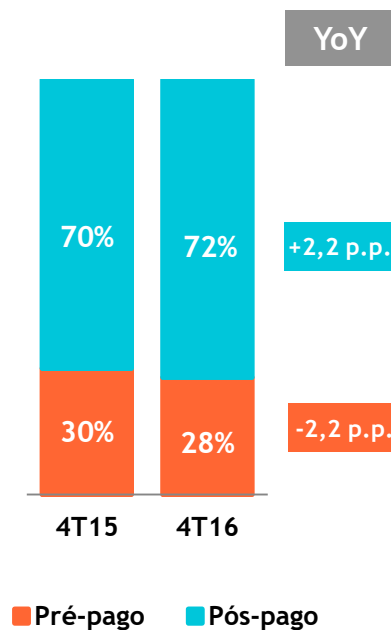
Aumento da receita móvel alavancado por dados

Receita Líquida de Serviço Móvel<sup>1</sup>  
R\$ Milhões

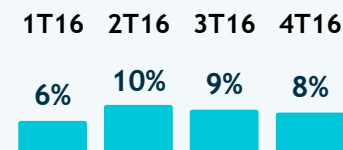


Sustentando alto crescimento pós-pago enquanto o pré-pago se recupera gradualmente

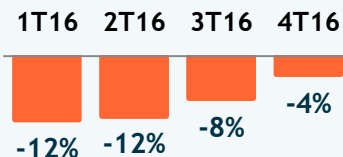
Composição Móvel  
Receita de Serviço



Receita Pós-pago<sup>3</sup>  
YoY%



Receita Pré-pago  
A/A%

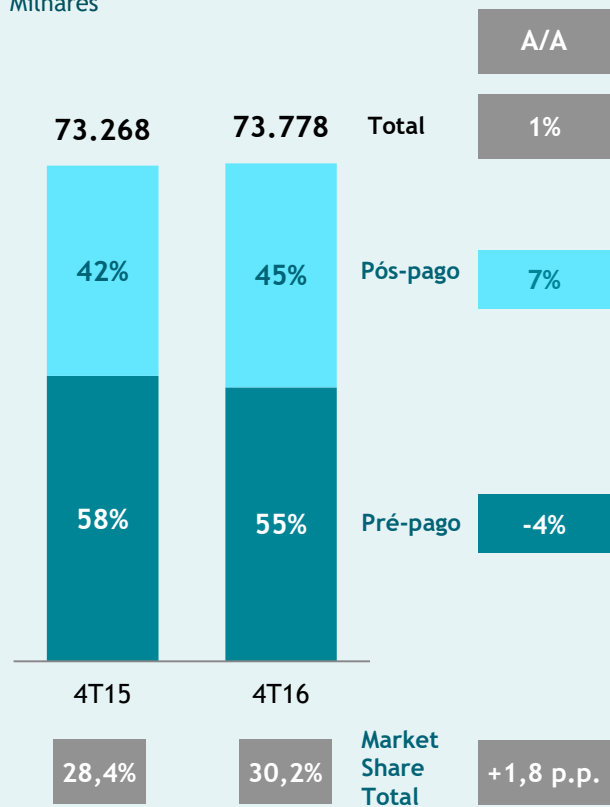


Com uma estratégia centrada em dados a Vivo continua liderando em pós-pago e protegendo valor no pré-pago resultando em aumento na participação de mercado total

BASE DE ACESSOS MÓVEIS

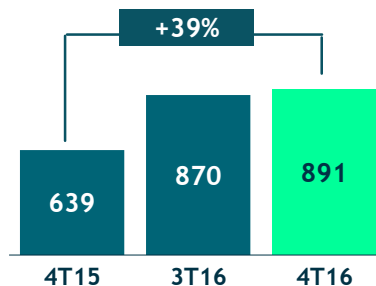
Acessos Móveis

Milhares

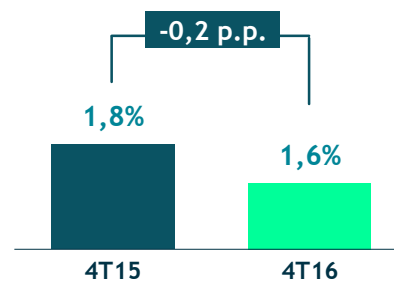


PÓS-PAGO

Crescimento em adições líquidas pós-pagas  
Milhares



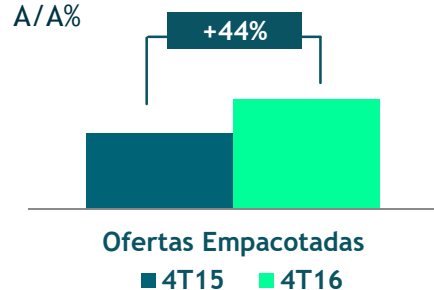
Redução do nível de churn (pós-pago exc. M2M)



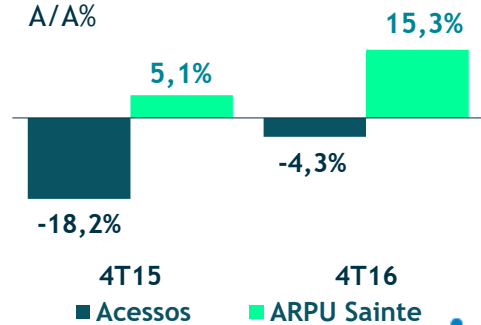
Portabilidade líquida positiva todos os meses contra as maiores operadoras em 2016

PRÉ-PAGO

Aumento da penetração de ofertas empacotadas  
Base de clientes pré-pagos empacotados A/A%



Abordagem seletiva levando a evolução positiva do ARPU





# Execução de estratégia comercial focada em valor e dados impulsionando ARPU superior

Portfólio de ofertas inovador e focado em valor...

...constrói base de clientes fidelizada e focada em dados...

...e leva a sólido crescimento de ARPU

## PÓS-PAGO

Planos Vivo Família

- 5 opções com pacotes de dados maiores
- Decisão em família levando a maior lealdade
- Maior uso de dados através de planos de dados compartilhados que podem ser usados por 1 a 6 acessos

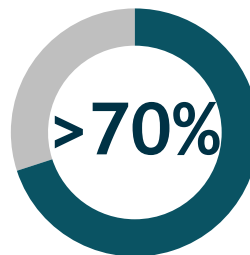


dos clientes empacotados

## PRÉ-PAGO

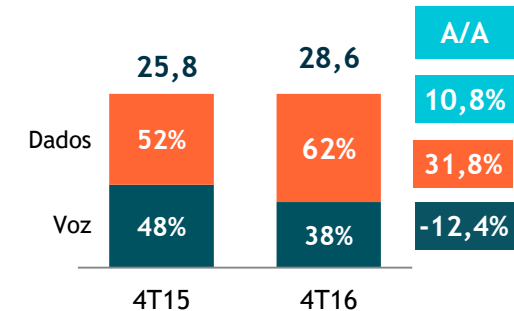


- Ofertas semanais e mensais levando à recorrência nas recargas
- Ausência de add-ons gratuitos levando a aquisição adicional de pacotes
- Focado em dados com pacotes de 200Mb a 1Gb por semana



dos clientes com pacote de dados

ARPU Total R\$ por mês



ARPU Total **74%** maior que a média dos competidores<sup>1</sup>

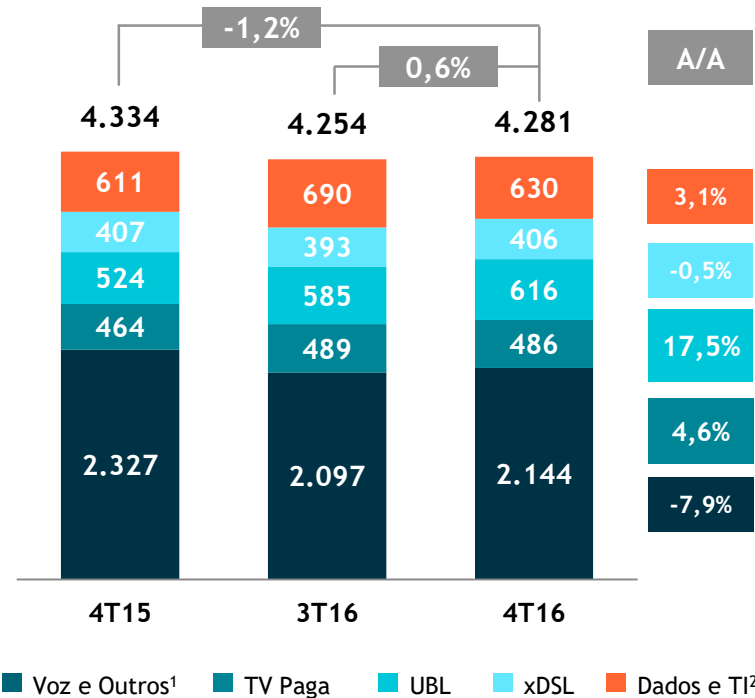


# Crescimento resiliente em mercados fixos de alto valor

Evolução robusta em Banda Larga e TV Paga compensando parcialmente o declínio na Voz

## Receita Líquida Fixa

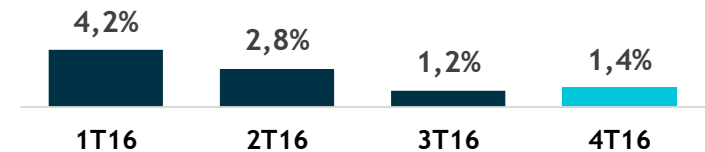
R\$ Milhões



Em 2016, a receita fixa teria crescido em todos os trimestres ex-efeito regulatório

## Receita Líquida Fixa ex-Efeito Regulatório

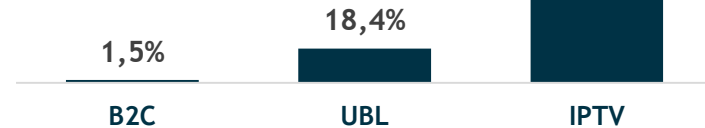
A/A



Crescimento no negócio B2C sustentado especialmente por serviços fixos chave

## Receita de Serviço Fixo B2C

4T16 A/A



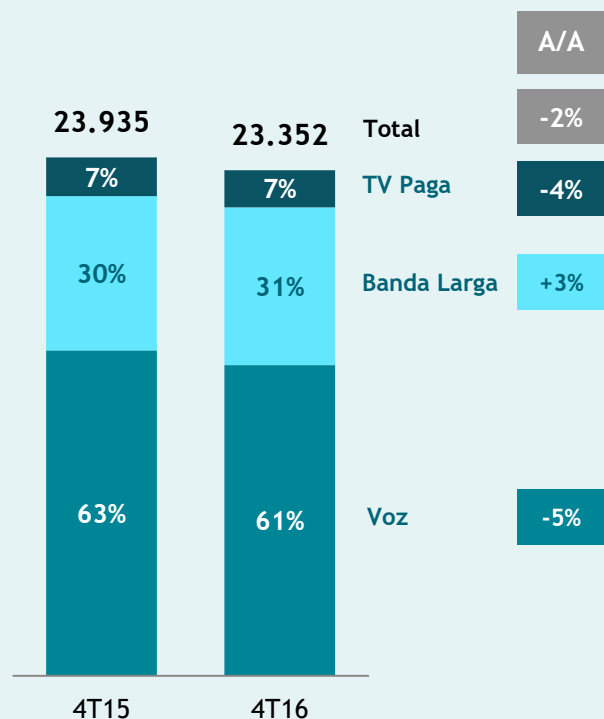
Melhora das perspectivas de médio prazo no B2B

- Alavancado pela expansão de fibra
- Melhora do portfólio de produtos e canais
- Simplificação de processos e sistemas
- Captura de benefícios da recuperação econômica

# Tendências de clientes e ARPU continuam sólidas nos serviços fixos chave

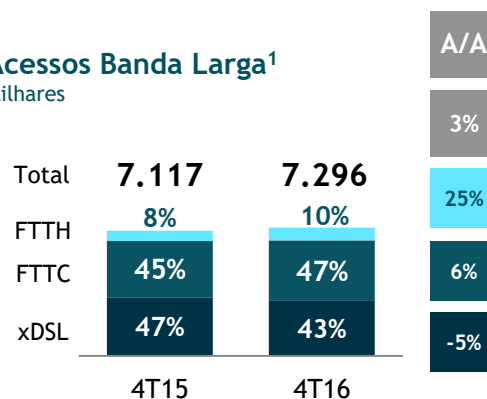
## BASE DE ACESSOS FIXOS

### Acessos Fixos Milhares

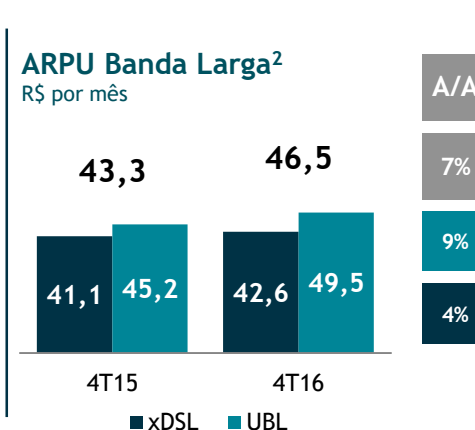


### BANDA LARGA

#### Acessos Banda Larga<sup>1</sup> Milhares

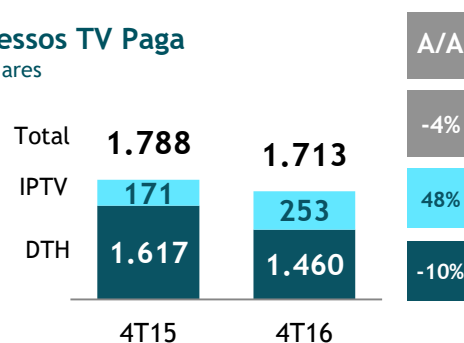


#### ARPU Banda Larga<sup>2</sup> R\$ por mês

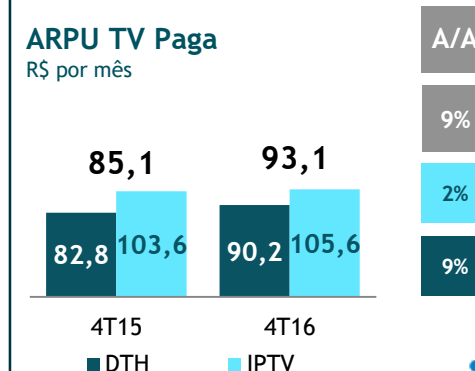


### TV PAGA

#### Acessos TV Paga Milhares



#### ARPU TV Paga R\$ por mês

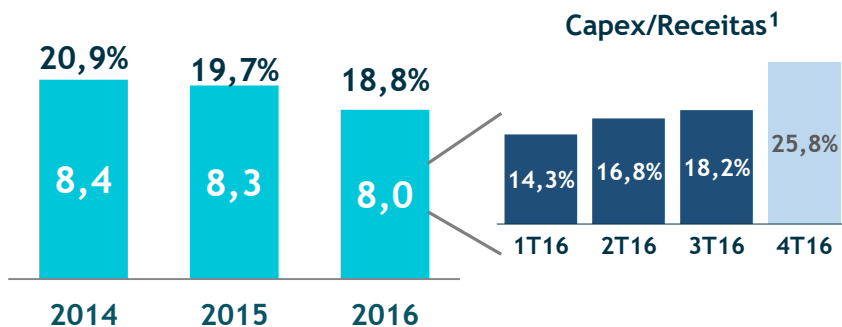


Em 2016, a Companhia investiu em tecnologias-chave para sustentar qualidade de rede superior, ao mesmo tempo em que reduziu o nível de Capex

Redução do nível de Capex/Receitas com foco em crescimento

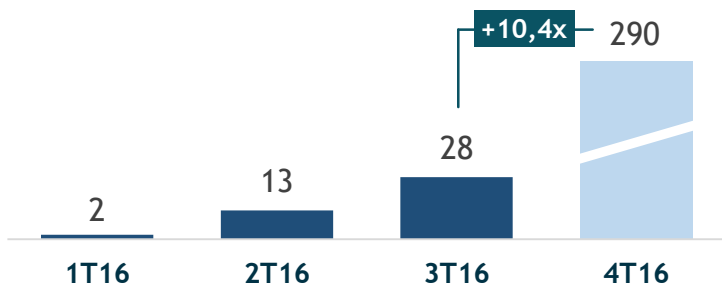
Capex<sup>1</sup>

R\$ Bilhões e % sobre Receita de Serviços



Sólida execução acelerando a expansão no 4T16

Número de novas cidades 4G

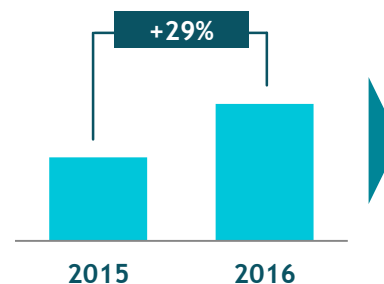


Alocação otimizada de Capex melhorando os retornos

- *Uso do big data para direcionar investimentos para as cidades/sites com maior concentração de clientes de alto-valor*
- *Foco na expansão 4G (cobertura e capacidade) priorizando a experiência do cliente*
- *Redução dos custos unitários no FTTH*

Melhora na logística de CPEs possibilitou significativo Capex evitado

Refurbished CPEs (unidades)

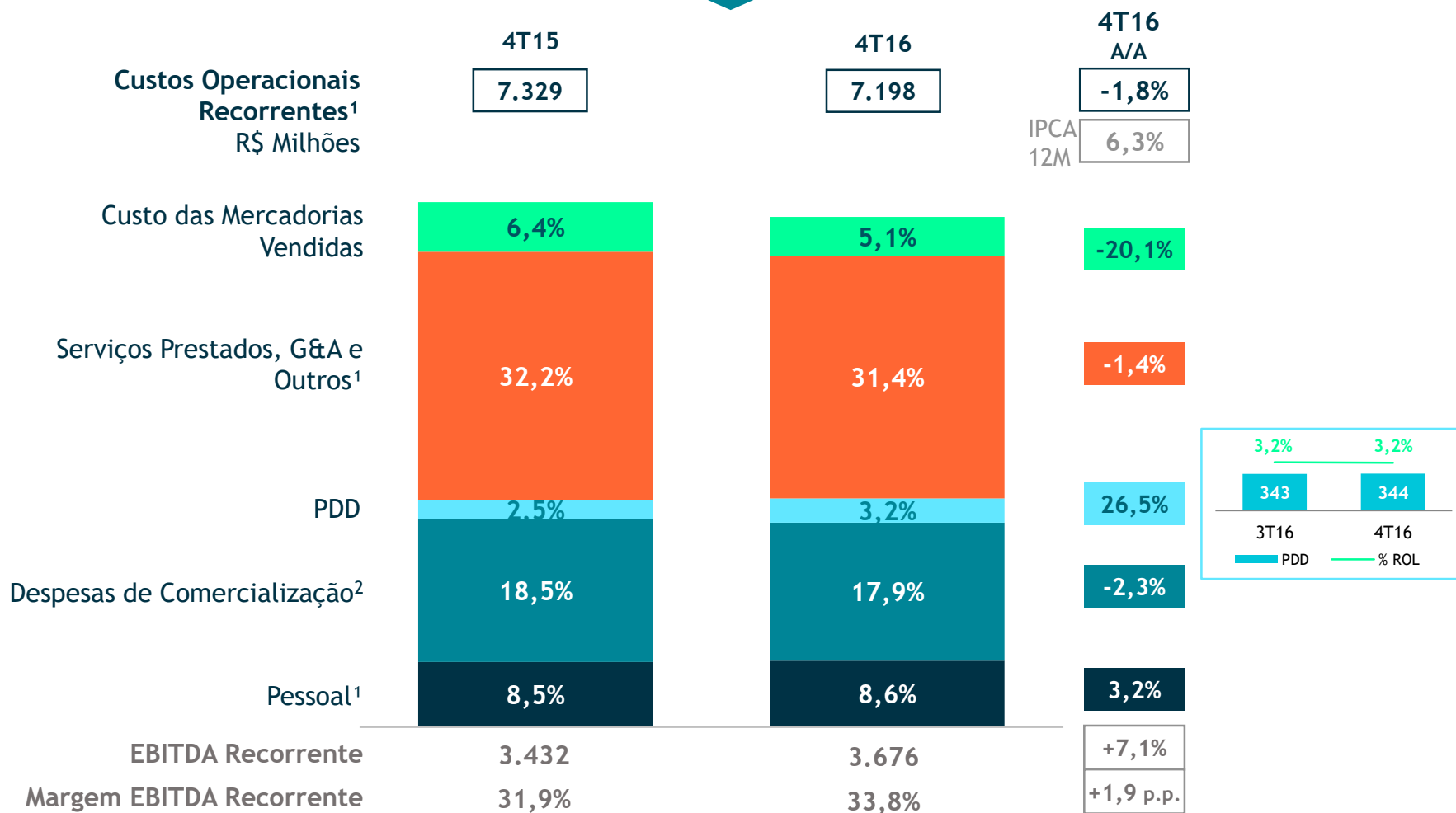


Mais de **30%** do Capex planejado para CPEs em 2016 economizado através de *refurbishment* de equipamentos usados

# Sinergias e eficiências continuaram a reduzir custos e aumentar a margem EBITDA no 4T16

## Evolução de Custos do 4T16

% sobre Receita Líquida



Sólida e consistente contenção de custos em todas as frentes durante o trimestre

Evolução de custos no 4T16  
R\$(131) Milhões Δ/A

ΔA/A

R\$(47) **Serviços prestados, G&A e outros**

- Redução das tarifas de interconexão
- Sinergias em conteúdo de TV
- Menores custos com energia

R\$(45) **Despesas de Comercialização**

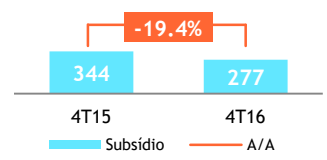
- Otimização da força de vendas
- Sinergias com marca e canais unificados
- Redução dos custos de call center devido a virtualização e melhora na qualidade

R\$29 **Pessoal**

- Economias devido às reestruturações organizacionais em 2015 e 2016 apesar de maiores custos com internalização de serviços de campo e call center

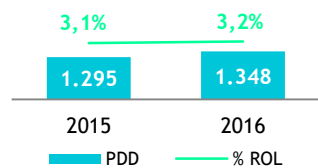
R\$(139) **Custo de Merc. Vendidas**

- Abordagem comercial seletiva focada em clientes de maior valor no B2C e B2B

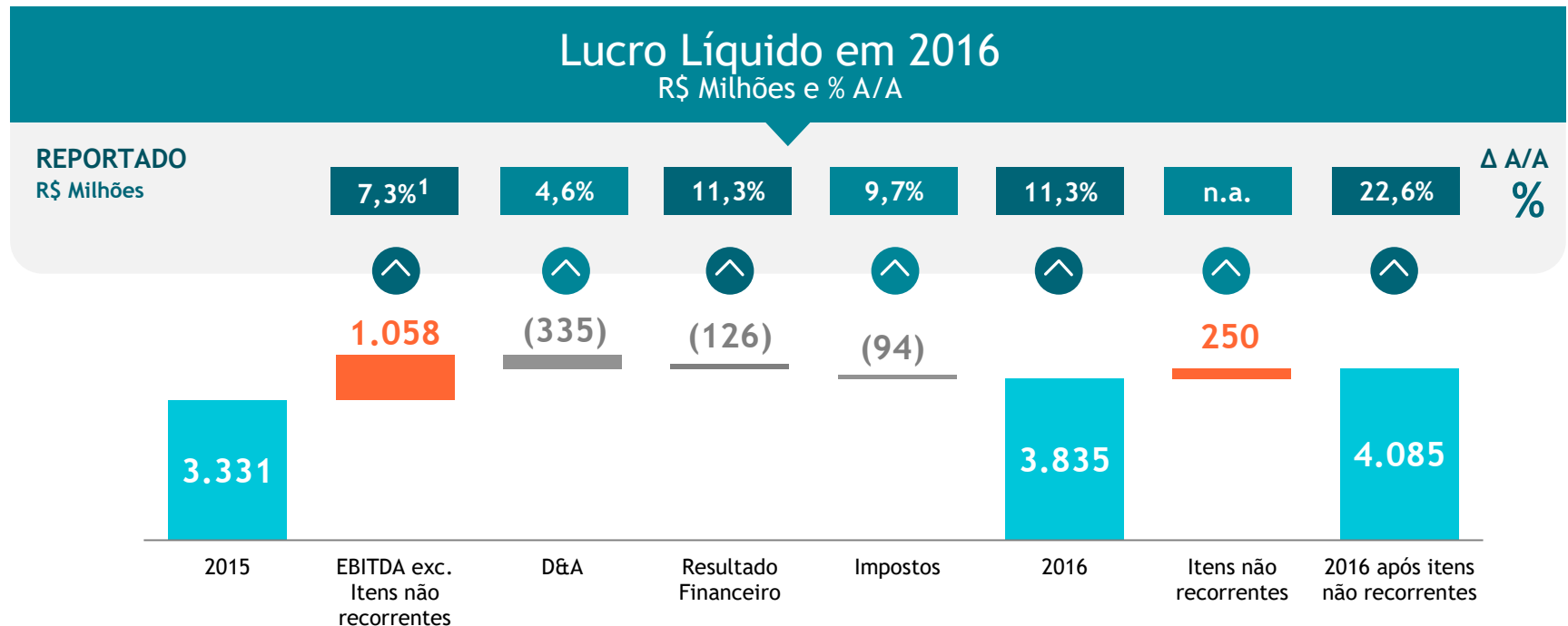


R\$72 **PDD**

- Ações de crédito e cobrança continuam a sustentar níveis estáveis de PDD



# Expansão do lucro líquido em 2016 impulsionada principalmente pelo crescimento do EBITDA e venda de torres



## Principais razões das variações



### Aumento de D&A

Explicado pelo maior volume de ativos fixos no período devido a maiores investimentos nos últimos anos



### Resultado Financeiro

Maiores custos devido aos efeitos não-caixa da atualização monetária de contingências



### Itens Não-Recorrentes

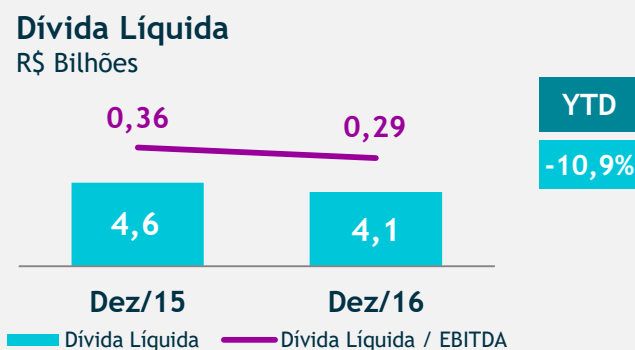
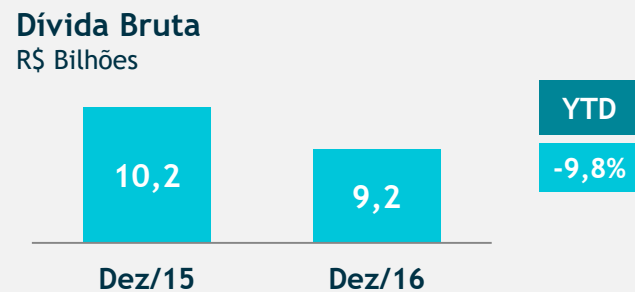
Positivamente impactado pela venda de torres no 1T16, no montante líquido de R\$338,9 milhões e negativamente impactado pela provisão para reestruturação organizacional no montante líquido de R\$66,8 milhões no 2T16, R\$34,6 milhões no 4T16 e R\$12,7 milhões no 3T15

# Forte geração de fluxo de caixa em todas as linhas sustentam sólido perfil financeiro e elevada remuneração aos acionistas

Geração sustentável de Fluxo de Caixa Livre<sup>1</sup> com consistente melhoria

Redução da dívida líquida relacionada a pagamento da dívida e caixa gerado no período

R\$ Milhões	2015	2016	A/A R\$ Milhões
<b>EBITDA</b>	12.733	13.663	<b>+929</b>
(8.319) (8.004)	(CAPEX)		<b>+315</b>
(1.434) (1.094)	(Juros e imposto de renda)		<b>+340</b>
906 213	(Capital Circulante)		<b>-693</b>
(206)	Itens não-recorrentes <sup>2</sup>	227	<b>+433</b>
<b>Fl. de Caixa Livre</b>	<b>3.680</b>	<b>5.005</b>	<b>+1.324</b>



Emissão de debentures no valor de R\$2 bilhões em 8 de fevereiro, melhorando o perfil da dívida

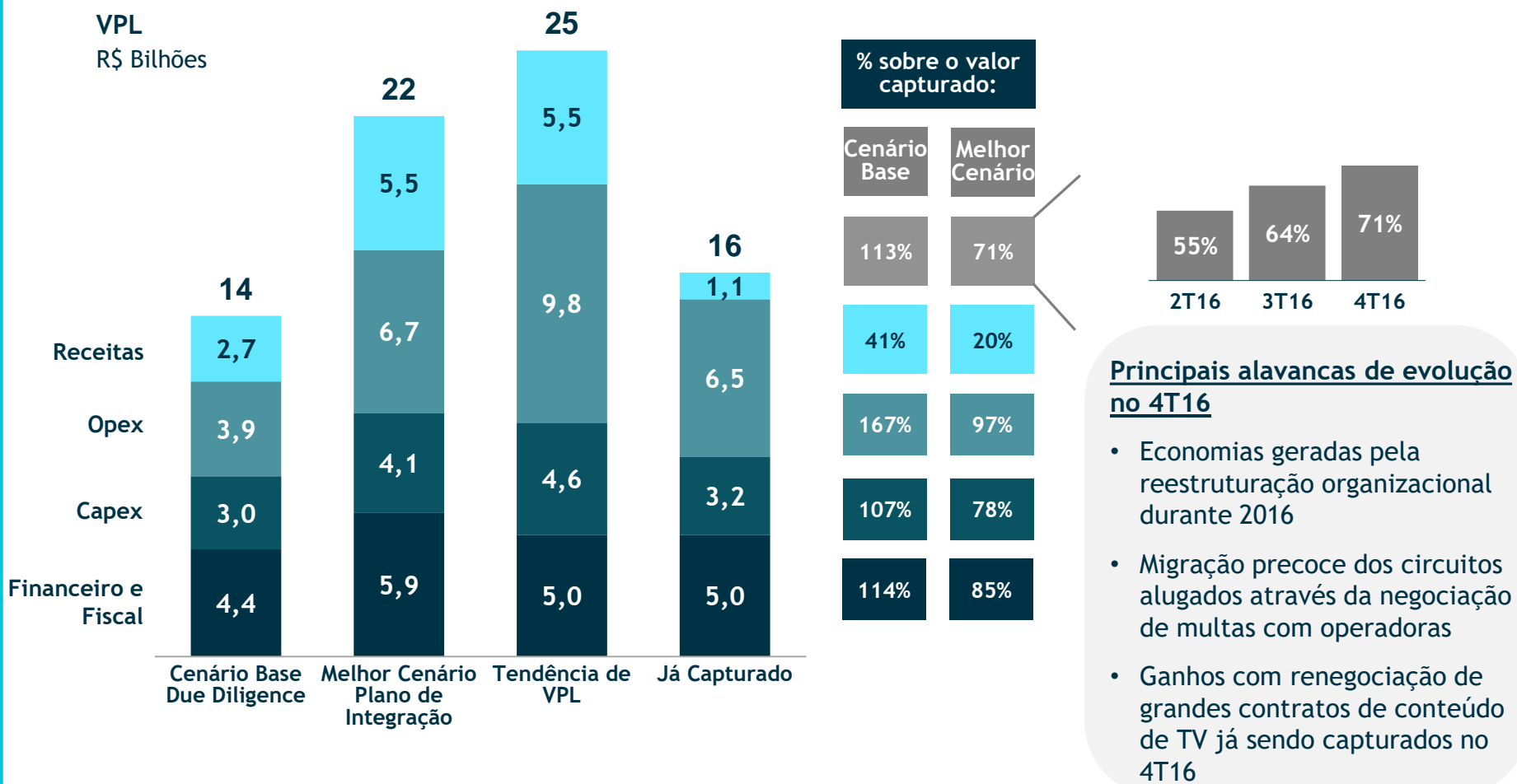
R\$3,3Bi em dividendos pagos em 2016<sup>3</sup>.

1- Não inclui IR relativo a JSCP. 2- Recebimento da venda de torres no montante de R\$ 562,1 milhões, provisão para reestruturação organizacional no montante de R\$ 150,2 milhões e pagamento de espectro no montante de R\$ 185,5 milhões. 3. O recolhimento de impostos relativos ao JSCP pago em agosto e dezembro de 2016 se deram nos meses subsequentes à deliberação dos respectivos proventos.

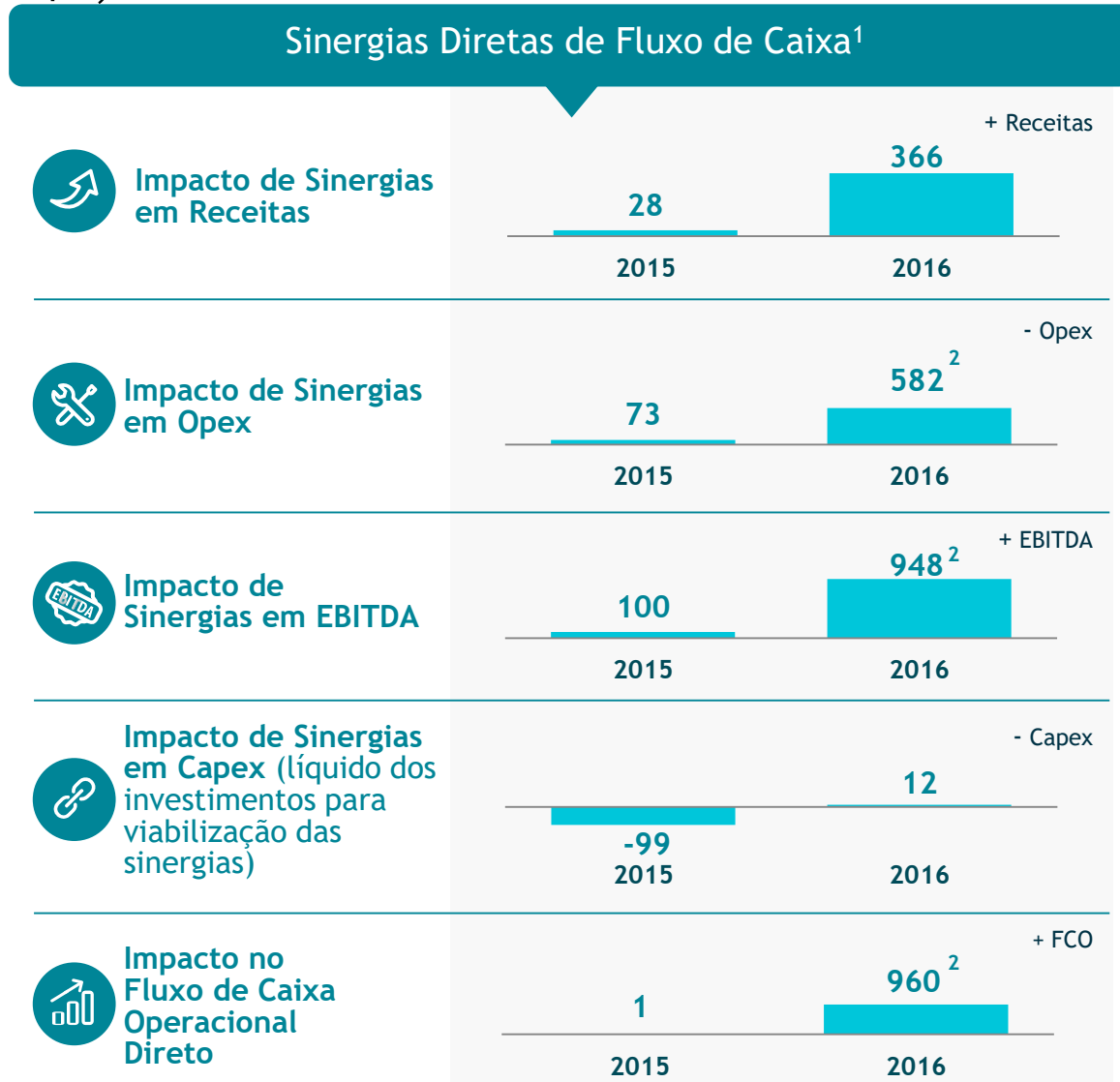


# Ações de sinergia já executadas assegurando 71% do VPL do melhor cenário

Forte execução permitiu a Vivo assegurar totalmente o VPL do cenário base e garantir 71% do melhor cenário



# Impacto das Sinergias Operacionais no fluxo de caixa livre no valor de R\$1,4Bi em 2016



### Sinergias indiretas de fluxo de caixa

#### Sinergias em Capex e Opex Evitados

Ganhos econômicos relacionados com alavancagem dos ativos de ambas companhias, evitando, assim, investimentos e despesas

**Backbone (Capex)** | R\$129 Milhões

**Backhaul (Capex)** | R\$75 Milhões

**HP's de fibra (Capex)** | R\$122 Milhões

**Opex Evitado<sup>3</sup>** | R\$139 Milhões

**Impacto no FCO Indireto** | R\$465 Milhões

1- Líquido do impacto de antecipação de custos de integração. 2- Inclui o impacto da provisão para reestruturação organizacional no 2T16, no valor de R\$101,2 milhões. 3- Opex evitado não se aplica a HP's de Fibra.

Vivo almeja acelerar a criação de valor e sustentar a liderança absoluta no setor de Telecom brasileiro

## Visão

*Ser a melhor alternativa para conectividade no Brasil*

## Estratégia

*Totalizar clientes com uma oferta completa, rentável e de qualidade*



**Melhor internet dentro e fora de casa**

- Expansão da rede FTTH
- Melhor cobertura de dados móveis (3G, 4G...5G)
- Hub para os serviços digitais mais relevantes



**Digitalização**

- Processos digitais fim a fim
- Alavancagem no Big Data



**Eficiência**

- Modelo lean company
- Sinergias



**Experiência do consumidor via canais digitais**

- Melhores lojas da categoria
- Times de campo e de vendas altamente treinados
- Autoatendimento completo

## Fundação

*Continuar a ser a marca mais valiosa e aspiracional*

# Principais Perspectivas Financeiras **2017**



Estratégia centrada em dados gerando **crescimento duplo-dígito** em Receitas<sup>1</sup> de Dados Móveis & Serviços Digitais e Ultra Banda Larga Fixa



**Aumento contínuo da margem EBITDA** através de sinergias e eficiência



**Capex otimizado de R\$24 bilhões de 2017 a 2019**



**R\$4,1 bilhões de remuneração aos acionistas<sup>2</sup> (+24% y-o-y) a serem pagos em agosto e dezembro de 2017 (baseada nos resultados de 2016)**

# Telefonica

Para mais informações:  
Relações com Investidores  
+55 11 3430.3687  
ir.br@telefonica.com  
www.telefonica.com.br/ri



Índice de  
Sustentabilidade  
Empresarial **ISE**   
2017

**VIV**  
**LISTED**  
**NYSE**

**BM&FBOVESPA**  
A Nova Bolsa 