

RESULTADOS 1T16



Relações com Investidores
Telefônica Brasil S.A.
Abril, 2016



Telefônica

vivo

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 DO 1T16

Execução continuada da estratégica centrada em dados, combinada com a captura de sinergias e eficiência levando novamente a **fortes resultados financeiros e operacionais**

Sustentando aumento em receita de serviço apesar do impacto regulatório com crescimento acelerado nas principais linhas

Receita operacional líquida de serviços +1,0% a/a no 1T16 (+3,8% a/a excluindo efeitos regulatórios)

Receita de serviço móvel +0,4% a/a no 1T16 (+2,9% a/a excluindo efeitos regulatórios)

- **Dados móveis e SVA:** +23% a/a no 1T16 (52% da RSM no 1T16)

Receita fixa +2,0% a/a no 1T16 (+5,1% a/a excluindo efeitos regulatórios)

- **FTTx** (+22% no 1T16) e **TV Paga** (+21% no 1T16)

Acelerando a expansão do EBITDA impulsionada pelas sinergias e iniciativas de eficiência

- **Evolução de custos melhorada** (-2,0% a/a no 1T16 vs +6,8% no 1T15) apesar da inflação (9,4% IPCA 12M)
- **Sólida aceleração do crescimento de EBITDA excl. venda de torres¹** (+7,0% a/a no 1T16 vs +1,3% no 1T15), e melhora da margem EBITDA (31,4% no 1T16; +190 bps a/a vs 1T15)

FCO crescente com sustentação de perfil financeiro robusto

- **EBITDA¹-Capex crescendo** 37% a/a no 1T16 e forte evolução do fluxo de caixa livre no 1T16
- **Capex** continuou a ser beneficiado por otimização (14% das receitas no 1T16)
- **Venda de torres** no total de R\$760M melhorando o fluxo de caixa² e em linha com a estratégia de venda de ativos não-estratégicos

Expansão da posição em clientes de alto valor levando a sólido crescimento de ARPU

- **Crescimento resiliente de acessos:** Móvel Pós-pago (+8%); FTTx (+13%) e TV Paga Premium³ (+18%)
- **Melhora do crescimento anual do ARPU no 1T16:** Móvel (Pós-pago + Pré-pago) +11%; TV Paga +13% e BL +8%

Todos as principais etapas do projeto atingidas em 2016 permitindo a captura das sinergias projetadas

- **Execução bem sucedida dos principais projetos durante abril de 2016:** única marca e entidade legal, lançamento de portfólio 3P e oferta 4P nacionais e início do uso da plataforma da GVT para clientes fixos em SP
- Valor capturado em sinergias operacionais em linha com as expectativas da administração

Vivo alcançou forte expansão de EBITDA, crescimento de receita e geração robusta de fluxo de caixa no 1T16

PRINCIPAIS DESTAQUES FINANCEIROS

R\$ milhões	1T16	1T15 ¹	%A/A	Impacto regulatório ²	%A/A Excl. Impacto Reg.
Receita Operacional Líquida ³	10.431,4	10.364,5	0,6	279,5	3,3
Receita Líquida de Serviços	10.129,6	10.025,8	1,0	279,5	3,8
Receita Líq. de Serviço Móvel	5.911,2	5.890,2	0,4	150,2	2,9
Receita Líq. Fixa	4.218,5	4.135,6	2,0	129,2	5,1
EBITDA	3.788,5	3.060,9	23,8	115,8	27,6
Margem EBITDA (%)	36,3%	29,5%	6,8 p.p.	-	6,9 p.p.
EBITDA Recorrente ⁴	3.275,0	3.060,9	7,0	115,8	10,8
Margem EBITDA Recorrente ⁴ (%)	31,4%	29,5%	1,9 p.p.	-	2,1 p.p.
Lucro Líquido	1.218,2	436,1	179,3		
Capex	1.491,9	1.760,8	(15,3)		
Capex/Receitas (%)	14,3%	17,0%	(2,7) p.p.		
EBITDA Recorrente ⁴ - CAPEX	1.783,1	1.300,1	37,2		
Fluxo de Caixa Livre ⁵	148,2	(808,8)	n.d.		

Nossa abordagem comercial é baseada em 6 pilares fundamentais



Abordagem centrada em dados, baseada na melhor experiência de rede em cobertura e capacidade

Mais competitivo **Bundle 3P**, antecipando o mercado em 4P e 5P

Único provedor tudo-em-um de **Soluções B2B**

Experiência superior através da melhoria de nossos **canais** tradicionais e digitais

Uso amplo e profundo de **Big Data** para melhorar a experiência do cliente e otimizar os resultados do negócio

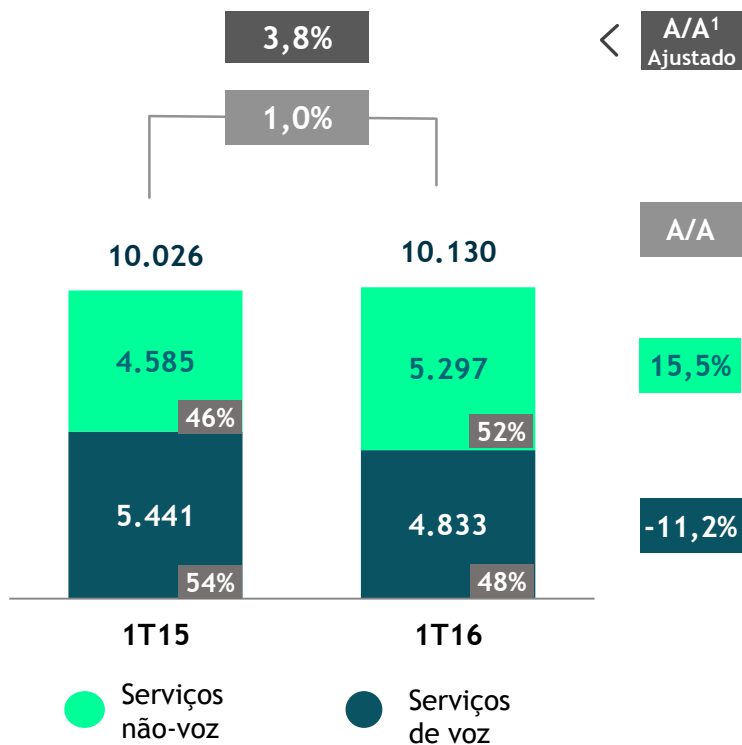
Uma das **marcas mais valorosas e inspiradoras** do mercado

Principais Alavancas

Crescimento duplo-dígito em produtos não-voz levaram as receitas totais a uma variação positiva, apesar dos efeitos regulatórios

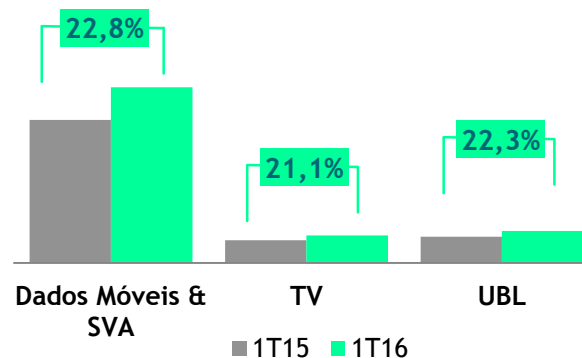
Negócios não-voz alcançaram evolução de 16% a/a

Receita de Serviços
R\$ Milhões



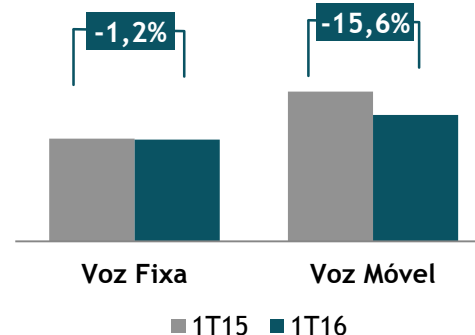
Suportada principalmente por dados móveis, TV Paga e FTTx

Serviços não-voz



- Entrega contínua da estratégia centrada em dados
- Receitas de dados móveis ultrapassando as receitas de voz móvel desde o 2T15

Serviços de Voz

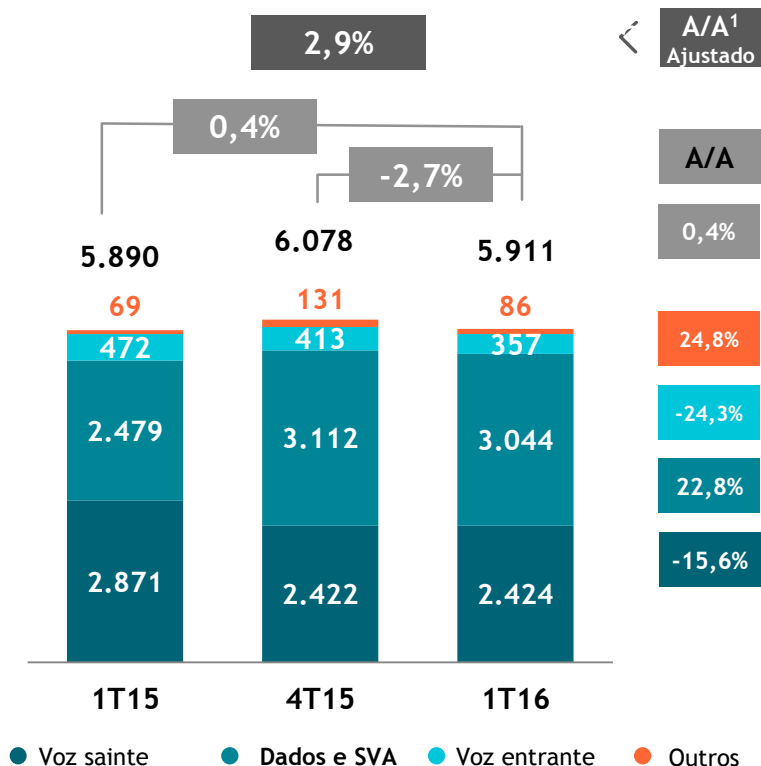


- Tendências melhoradas na voz fixa devido a ações de precificação inteligentes e crescimento 3P

Crescimento resiliente de receita móvel apesar de efeitos regulatórios devido a forte crescimento em dados

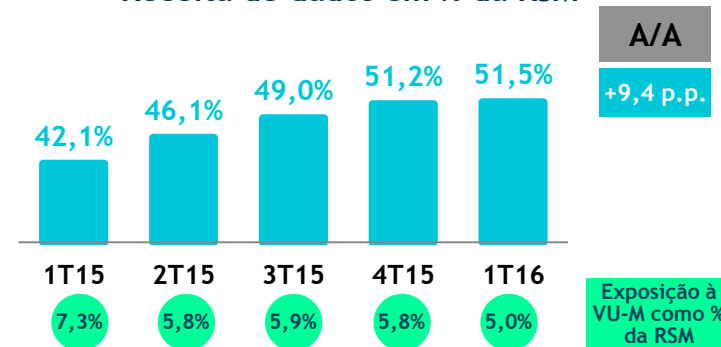
Crescimento de receita móvel impulsionado por dados

Receita Líquida de Serviço Móvel
R\$ milhões

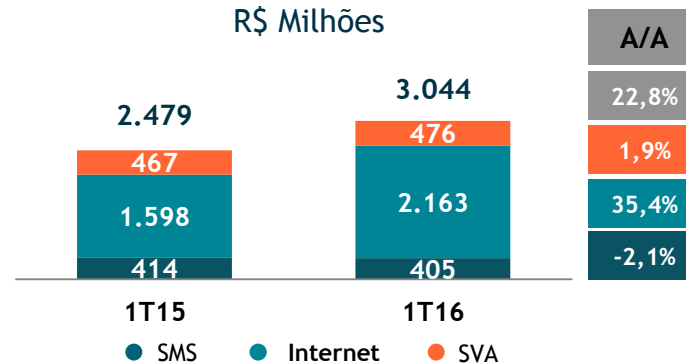


Maior proporção de dados e menor exposição à VU-M deve levar à sustentabilidade do crescimento

Receita de dados em % da RSM



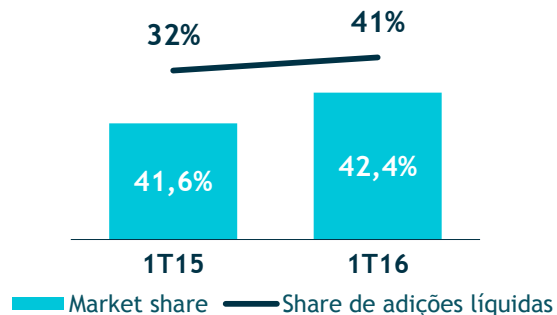
Quebra da Receita de Dados Móveis
R\$ Milhões



Sólida liderança em pós-pago com níveis saudáveis e estáveis de churn beneficiados pela alta satisfação dos clientes

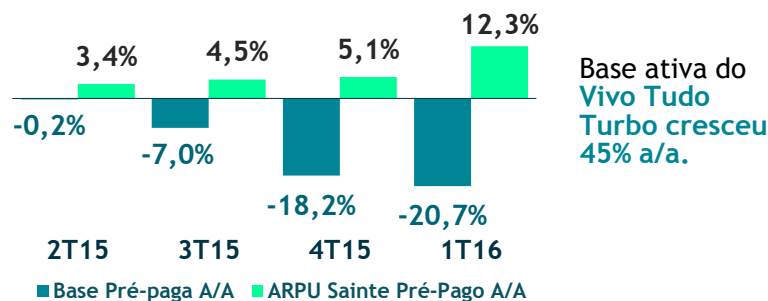
Capturando uma parcela crescente do mercado pós-pago

Pós-pago - Market Share e Adições Líquidas¹



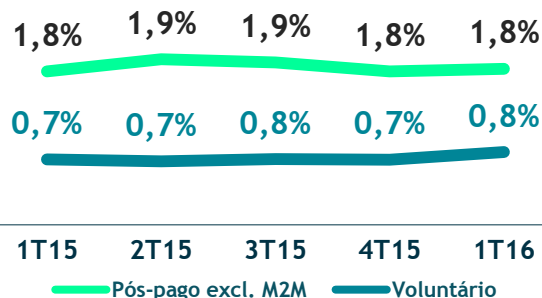
Abordagem Comercial Seletiva no Pré-Pago

Acessos Pré-pago e ARPU Sainte



Churn e Portabilidade

Churn Pós-pago

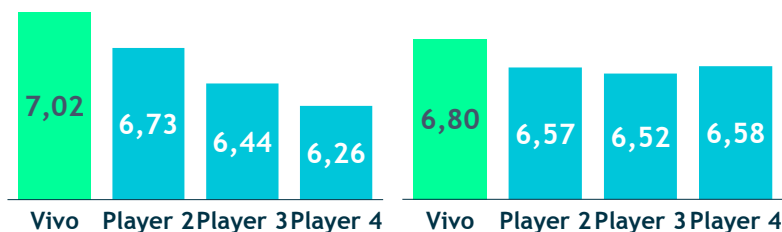


Vivo continua a alcançar portabilidade líquida positiva em todos os meses do 1T16.

Pesquisa de Satisfação e Qualidade Percebida da ANATEL 2015²

Pós-pago

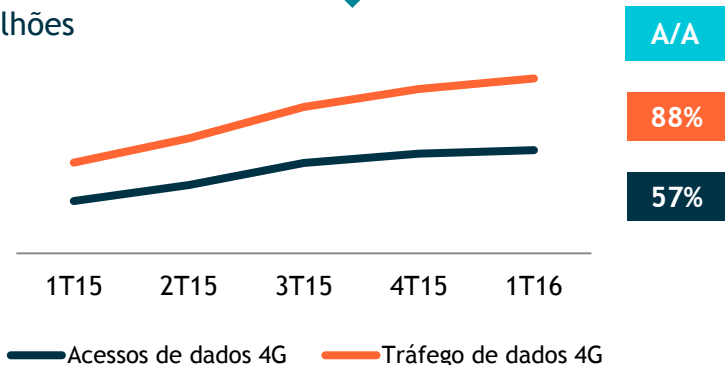
Pré-pago



Crescimento de ARPU Móvel acelerado no 1T16 com clientes cada vez mais adotando ao 4G

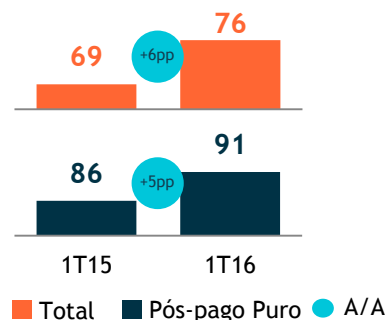
Tráfego de dados e usuários 4G continuam a subir...

Milhões



... suportado pela venda de smartphones high-end na Vivo

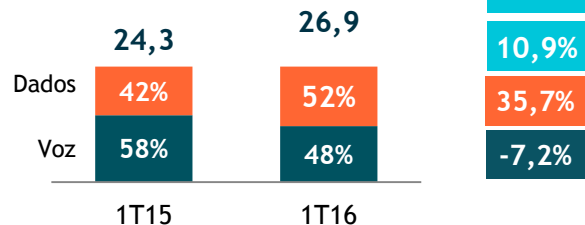
% Smart/Web Phones



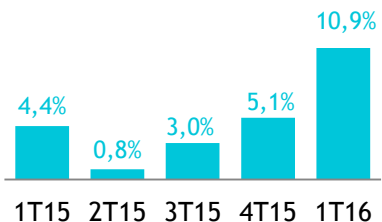
36% Market Share 4G
26% dos smartphones na base são 4G
73% das vendas de smartphones em 4G

Crescimento de ARPU impulsionado por migração de voz para dados, ...

ARPU Total
R\$ por mês

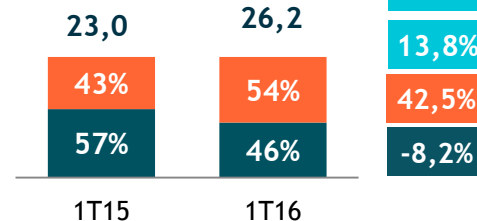


ARPU Total
A/A



... especialmente no segmento B2C

ARPU B2C
R\$ por mês

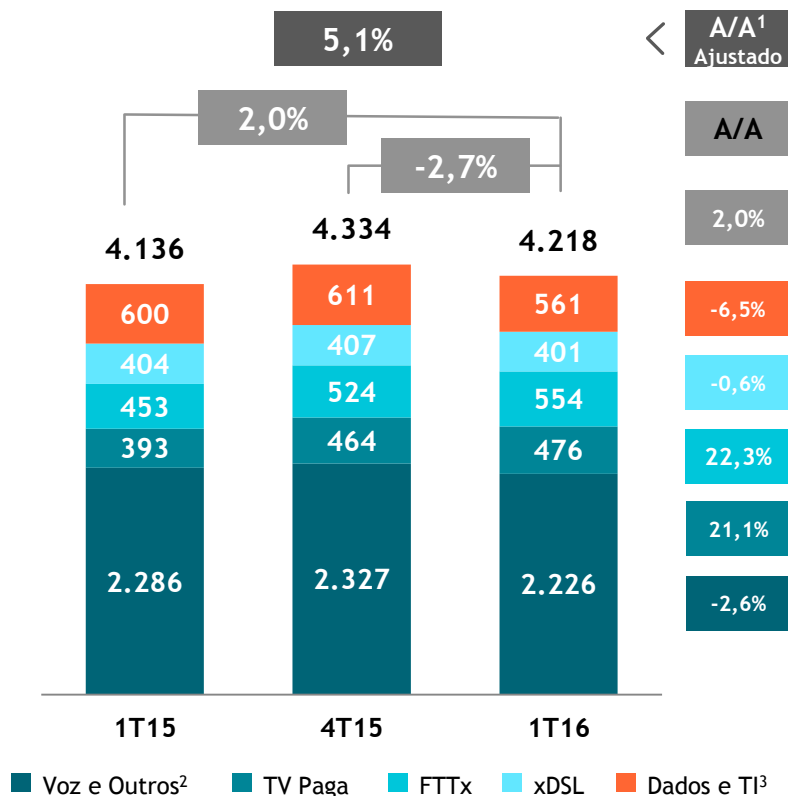


Sólido crescimento duplo-dígito em segmentos chave levaram a crescimento A/A de 7,4% da receita fixa B2C

Evolução robusta em TV Paga e Banda Larga e melhoria nas tendências da receita de voz

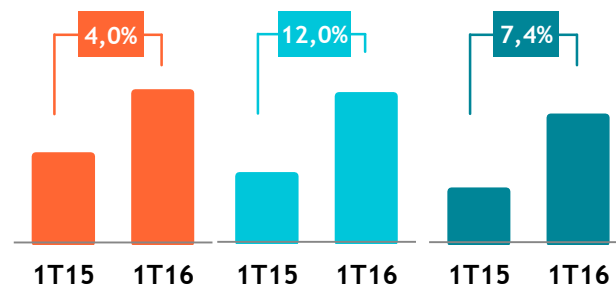
Receita Líquida Fixa

R\$ Milhões



Quebra da Receita Fixa B2C

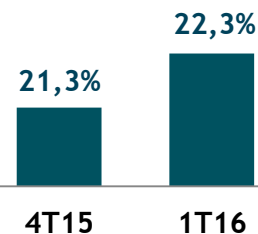
Vivo GVT Consolidado



Sustentando crescimento relevante em serviços chave

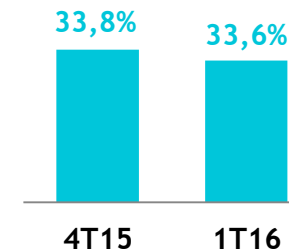
FTTx

Receita A/A%



TV Paga Premium⁴

Receita A/A%

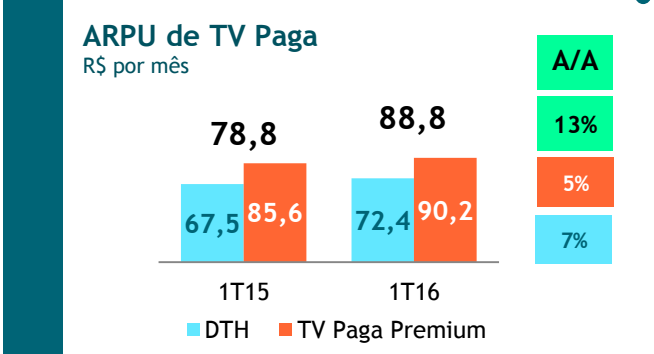
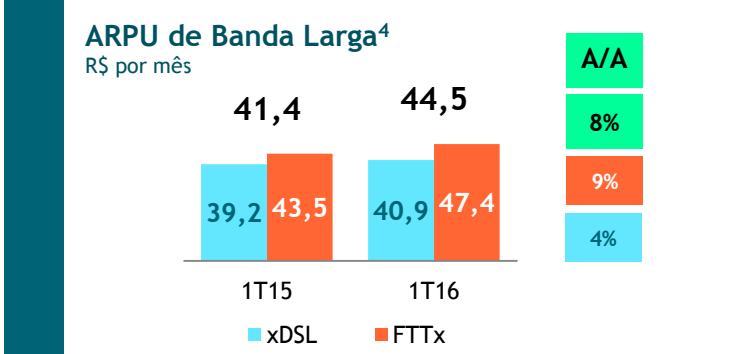
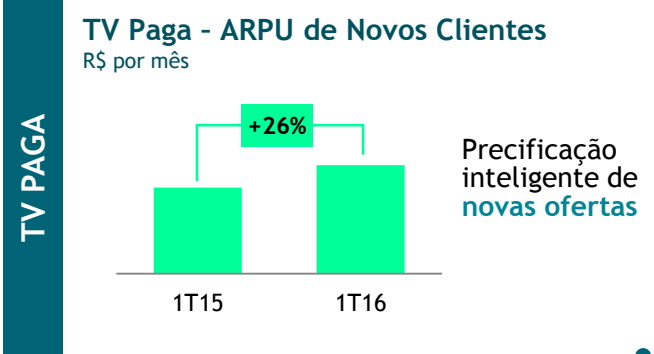
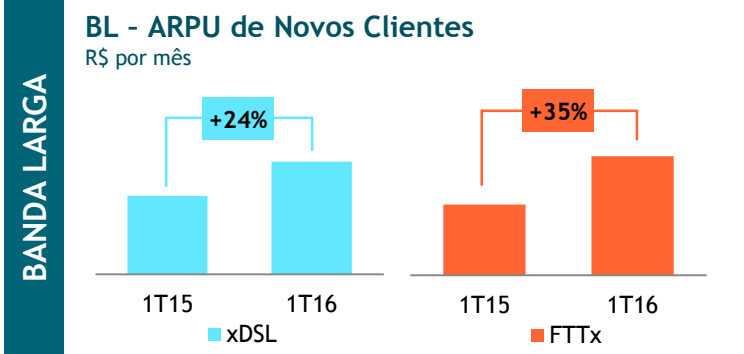
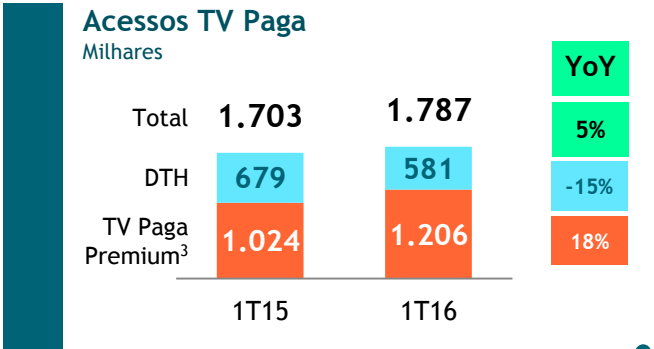
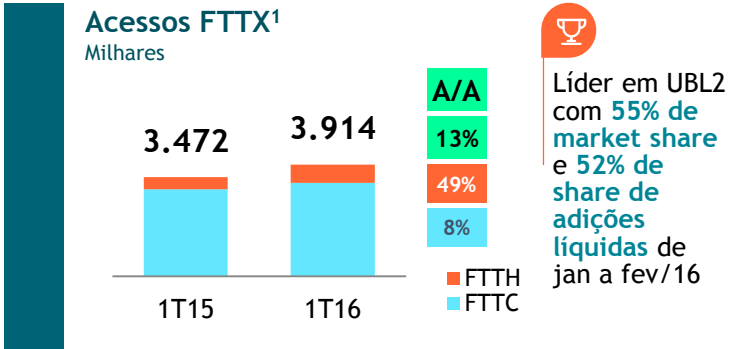


Crescimento resiliente em FTTx e TV Paga combinado com Melhora no mix de vendas e ARPU

Crescimento duplo-dígito em FTTx e TV Paga Premium

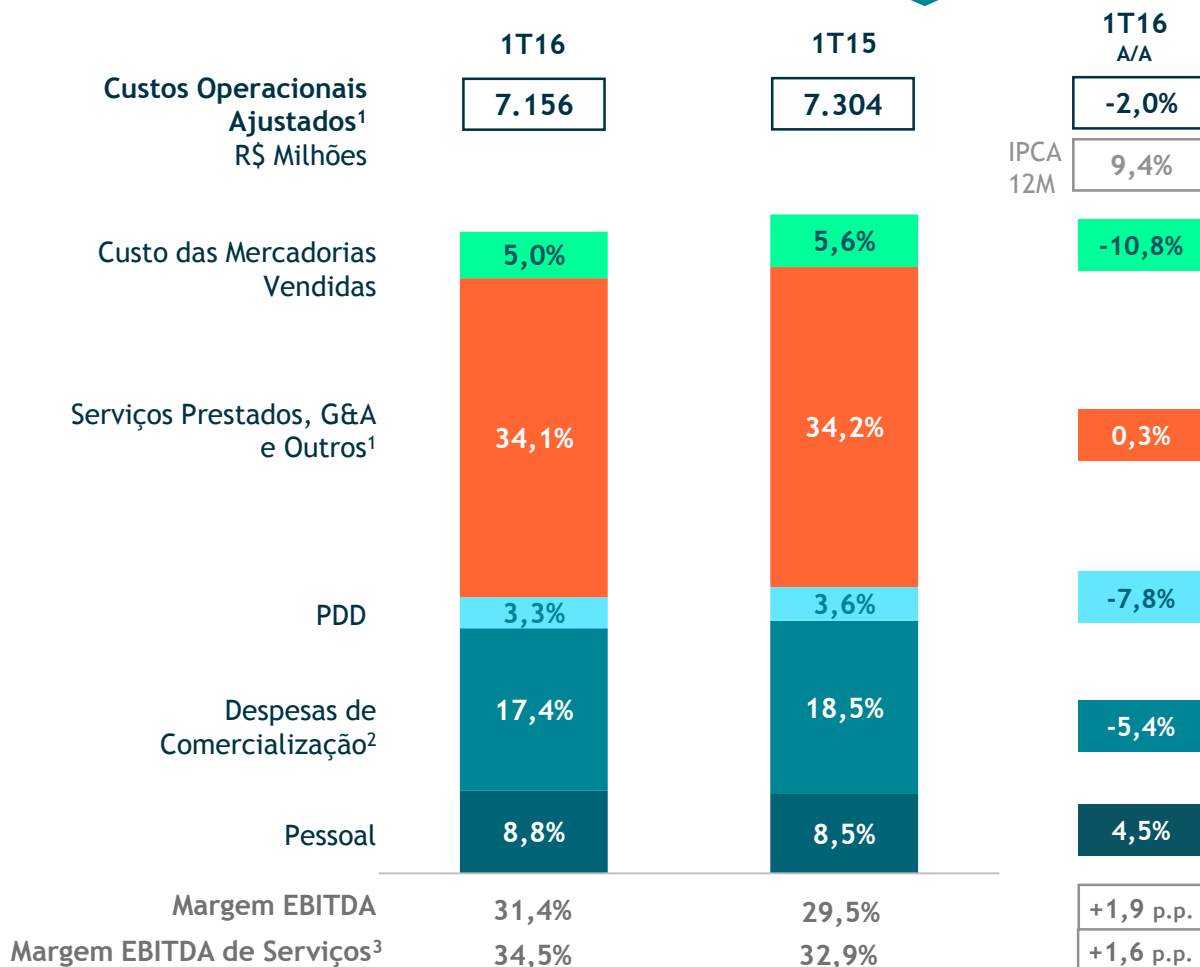
Combinado com uma melhora no mix de vendas e em precificação

Levando a um forte crescimento de ARPU em todos os serviços fixos, especialmente em TV Paga e FTTx.



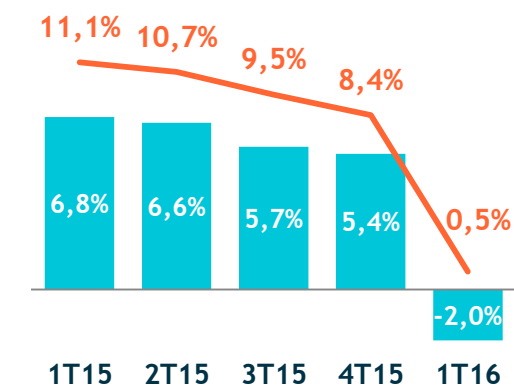
Vivo continua a melhorar suas margens através de foco em eficiência

Evolução de Custos % sobre Receita Líquida



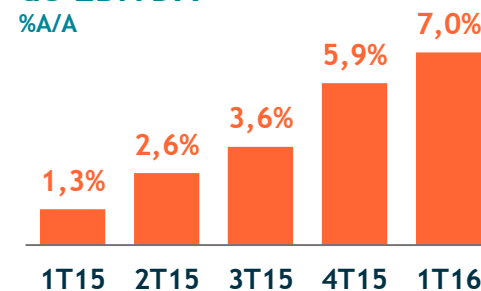
IPCA 12M
9,4%

Custos Ajustados %A/A



■ Custos Ajustados — Custos Ajustados excl. ITX

Acelerando Crescimento de EBITDA¹ %A/A



Vivo continua a melhorar suas margens através de foco em eficiência

Evolução de Custos

R\$ Milhões Δ/A

R\$9

Serviços Prestados, G&A e Outros

- Evolução anual beneficiada por reduções na tarifa de interconexão e menores impostos regulatórios compensando por maiores gastos com conteúdo e despesas com redes
- Maiores gastos com energia por aumentos nos preços das tarifas

R\$(104)

Despesas de Comercialização

- Estratégia comercial racional e otimização de força de vendas reduzindo despesas comerciais
- Simplificação do portfólio, autoatendimento e melhora na qualidade levando a menores gastos com call center
- Benefícios advindos das Sinergias em Publicidade e Canais

R\$40

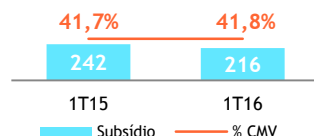
Pessoal

- Impactado pela internalização de funcionários terceirizados parcialmente compensado pelos programas de reestruturação, crescendo menos que o acordo coletivo (7% em 2015)

R\$(63)

Custo das Merc. Vendidas

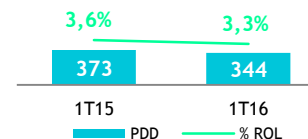
- Redução do custo de aparelhos devido a abordagem comercial mais seletiva focada em clientes de mais alto valor



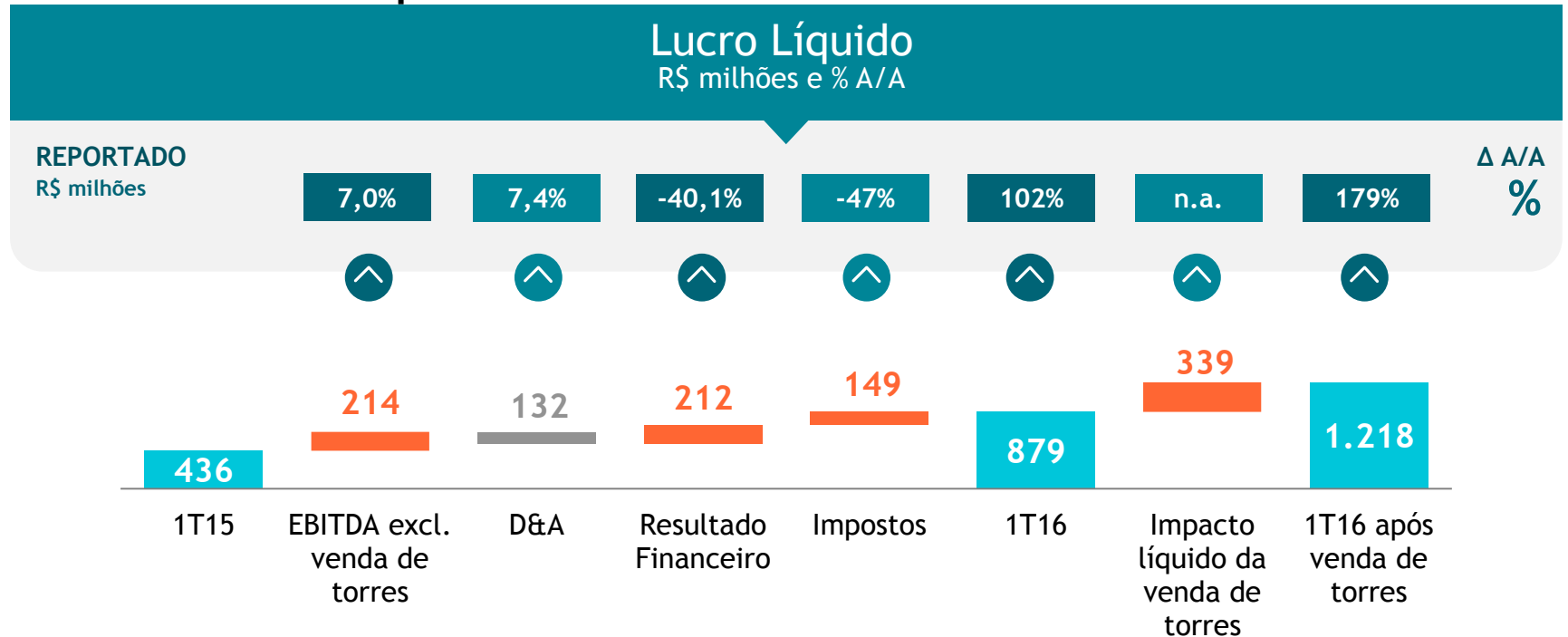
R\$(29)

PDD

- Ações de crédito e cobrança continuam a levar à melhoria anual da inadimplência



Expansão do lucro líquido impulsionada principalmente por crescimento de EBITDA, venda de torres e menores custos financeiros no período



Principais razões das variações



Aumento em D&A

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



Resultado Financeiro

Menores custos no 1T16 devido à variação cambial associada ao endividamento sem proteção da GVT durante o 1T15

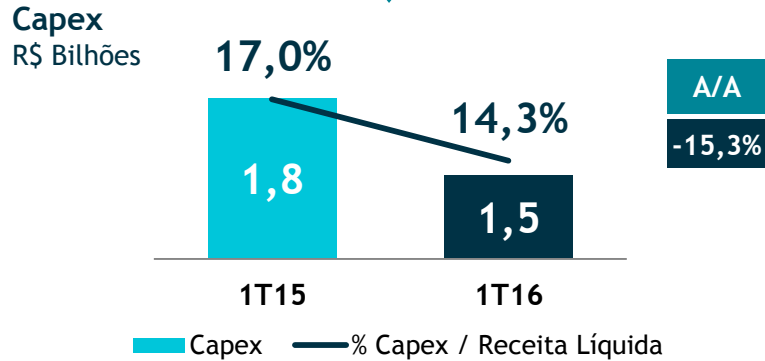


Impostos

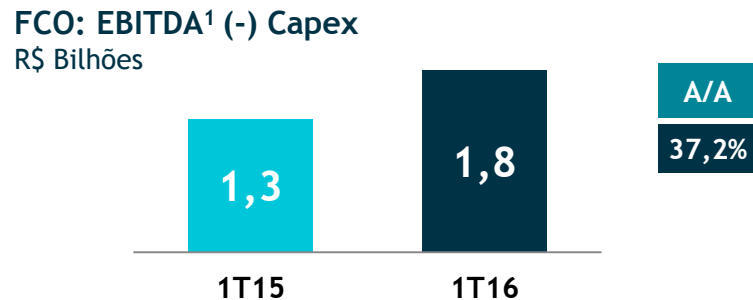
Menores impostos no 1T16 devido maior volume de Juros Sobre Capital próprio declarados

Execução de Capex orientada para crescimento e diferenciação

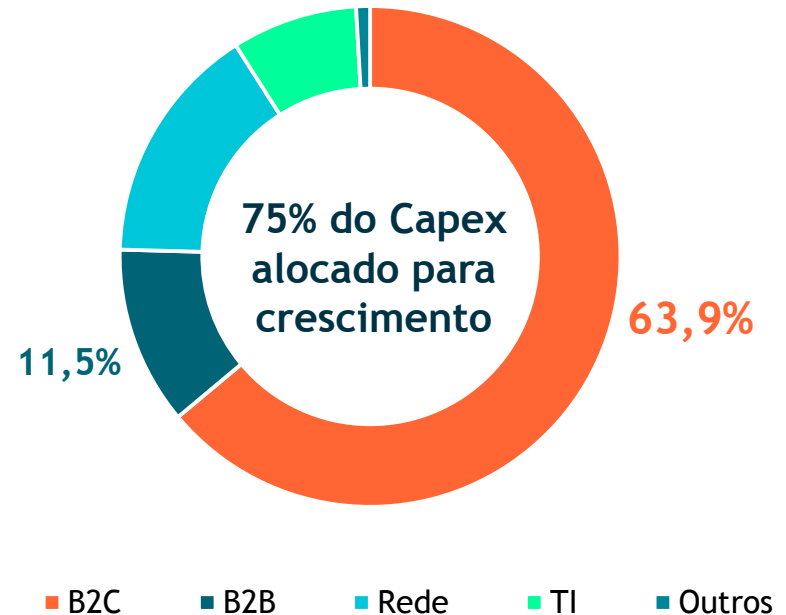
Execução de Capex afetada por sazonalidade e beneficiada por alocação inteligente e projetos de eficiência



Crescimento da geração de fluxo de caixa operacional no 1T16 com aumento de EBITDA e menor nível de investimentos

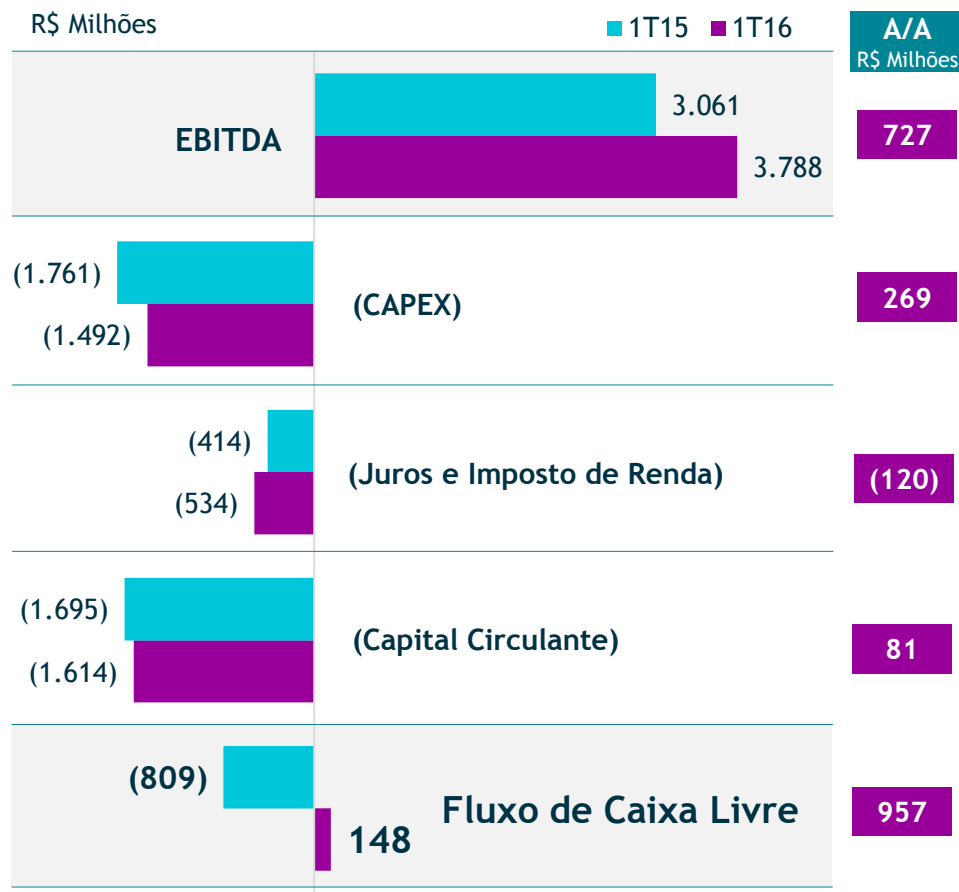


Alocação de Capex focada em projetos comerciais

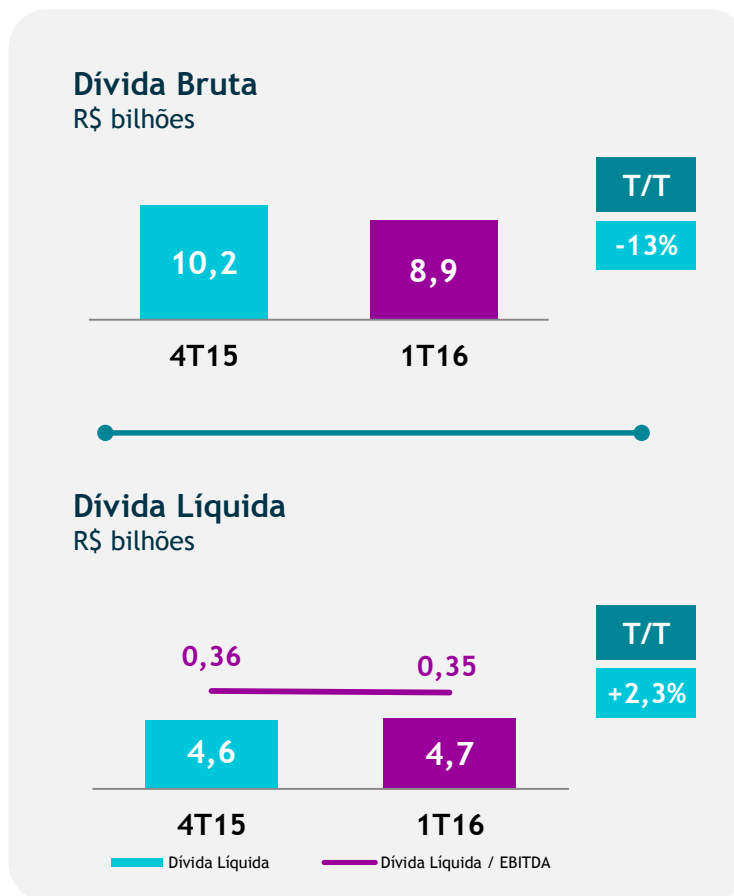


Forte geração de fluxo de caixa sustentou esforço de capex e perfil financeiro robusto

Fluxo de Caixa Livre






Fluxo de caixa gerado no trimestre usado para pagamento de dívidas





SINERGIAS



Principais etapas atingidas até abril de 2016 permitindo a captura das sinergias projetadas

PROJETOS-CHAVE	DESTAQUES	STATUS	BENEFÍCIOS
<p>COMPREENSIVA UNIFICAÇÃO DE MARCA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nova estratégia de comunicação lançada nacionalmente em abril de 2016 • Todos os canais com material de venda atualizado • +1,5 mil mensagens de URA atualizadas e regravadas • 36 prédios com fachada renovada • +5,8 mil veículos com visual atualizado • +7,5 mil técnicos com novos uniformes 		<ul style="list-style-type: none"> • Marca unificada com presença nacional • Lojas com visual e experiência homogeneizados • Atendimento ao cliente integrado • Todos os prédios administrativos e times de campo posicionados como uma única companhia
<p>REESTRUTURAÇÃO CORPORATIVA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Unificação das entidades fiscais (CNPJ) em abril de 2016 • Integração total das plataformas ERP de ambas as companhias em abril de 2016 		<ul style="list-style-type: none"> • Estrutura corporativa simplificada • Organização totalmente integrada • Entrega de sinergias fiscais
<p>USO DAS PLATAFORMAS DE TI DA GVT PARA CLIENTES FIXOS EM SP</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega completa de projeto de TI para integrar nacionalmente o portfólio 3P • Lançamento progressivo em abril de 2016 		<ul style="list-style-type: none"> • Novos clientes fixos em SP já utilizando os sistemas da GVT • Migração gradual de clientes existentes para a plataforma da GVT • Fatura única para pacotes 2P/3P e atendimento ao cliente unificado • Custo de aquisição reduzido • Economias de OPEX e simplificação de processos como resultado da combinação/redução de sistemas de TI

Principais etapas atingidas até abril de 2016 permitindo a captura das sinergias projetadas

PROJETOS-CHAVE	DESTAQUES	STATUS	BENEFÍCIOS
NOVO PORTFÓLIO 3P NACIONAL	<ul style="list-style-type: none">• Lançamento progressivo do novo portfólio 3P em abril de 2016• Expansão comercial progressiva a partir de maio de 2016		<ul style="list-style-type: none">• Portfólio simplificado para serviços fixos B2C (voz, banda larga e TV)• Posicionamento renovado como marca única e unificada, especialmente fora do estado de SP• Plataforma de TV Paga selecionada, com fase de transição no 3T16
LANÇAMENTO PROGRESSIVO DA OFERTA 4P	<ul style="list-style-type: none">• Lançamento de benefícios cruzados para clientes 4P em abril de 2016• Combos 4P totalmente integrados a partir do 4T16		<ul style="list-style-type: none">• Novo posicionamento de marca com o lançamento da oferta 4P• Lealdade/ciclo de vida do cliente reforçados como resultado de ofertas completas• Receitas incrementais a partir da venda cruzada de serviços adicionais para a base de clientes• Melhora na lealdade do cliente

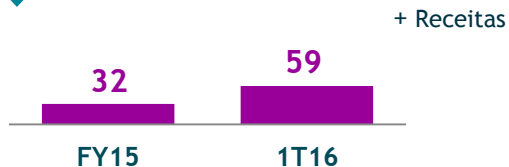
Resultados de sinergia em linha com a expectativa da administração

Sinergias Diretas de Fluxo de Caixa¹



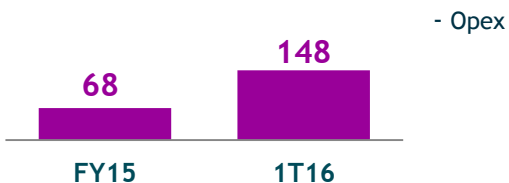
Impacto de Sinergias em Receita

Novo portfólio B2C lançado em set/15

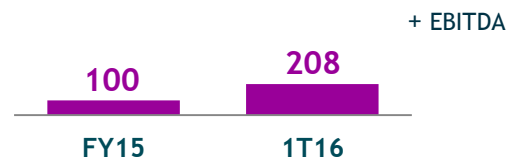


Impacto de Sinergias em Opex

Custos comerciais e de propaganda e *rightsizing*

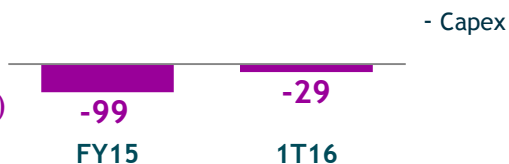


Impacto de Sinergias em EBITDA

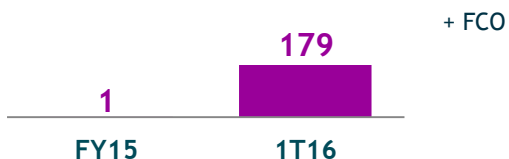


Impacto de Sinergias em Capex (líquido dos investimentos para viabilização das sinergias)

TI - Projetos de integração



Impacto no Fluxo de Caixa Operacional Direto



Sinergias Indiretas de Fluxo de Caixa

Sinergias Evitadas em Capex e Opex

Ganhos econômicos relacionados com alavancagem mútua das companhias sobre seus ativos, evitando, assim, investimentos e despesas

Backbone (Capex)

Compartilhamento das rotas de backbone da Vivo e GVT para melhorar a redundância e aumentar a capacidade

R\$77
Milhões

Backhaul (Capex)

Uso da rede de fibra da GVT para conectar sites móveis, aumentando a capacidade

R\$ -
Milhões

HP's de Fibra (Capex)

Capex evitado da Vivo para implantar FTTH nas áreas (no estado de São Paulo) que a GVT já cobria até maio de 2015

R\$31
Milhões

Opex Evitado²

Opex relacionado com Capex evitado (ex. manutenção de links e rotas de backbone)

R\$35
Milhões

Impacto no 1T16

R\$142

Impacto no FY15

R\$635

Resultados confirmam a forte performance de nossa estratégia centrada em dados e focada em valor



Crescimento forte e resiliente nas principais linhas de receita: Dados Móveis, UBL Fixa e TV Paga



Sustentação de estratégia focada em valor com crescimento robusto e sólido de acessos e ARPU nos principais segmentos



Sólida aceleração no crescimento de EBITDA com menores custos através de eficiência e sinergias apesar da inflação no período



Sólida geração de Fluxo de Caixa Operacional para sustentar nível de Capex e remuneração aos acionistas



Entrega contínua das sinergias com etapas críticas atingidas até abril de 2016 permitindo à companhia a continuar entregando as sinergias operacionais e financeiras incluídas no plano

1T16

Destques

Sustentando aumento de receita, excelente crescimento de EBITDA e solidificação da posição de liderança nos principais segmentos



Telefonica

vivo



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

viva  tudo

Corporate
Sustainability
Index **ISE** 
2016

VIV
LISTED
NYSE

BM&FBOVESPA 
The New Exchange