

Resultados

4T19

>>>>

Telefônica Brasil S.A. Relações com Investidores

Fevereiro de 2020 >

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

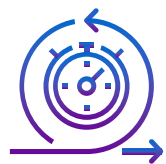


Nossos resultados reais podem diferir substancialmente daqueles contidos nessas declarações devido a uma série de fatores, entre eles fatores políticos e econômicos brasileiros, desenvolvimento de tecnologias competitivas, acesso ao capital necessário para alcançar esses resultados e intensificação do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



Para um melhor entendimento, estamos apresentando números pro forma para 2019 desconsiderando impactos da adoção do IFRS 16, a menos que indicado de outra forma. Adicionalmente, as variações a/a dos resultados de 2018 desconsideram impactos da adoção do IFRS 15 naquele ano, a menos que indicado de outra forma.





Segmentos Chave

+30,8%

Clientes FTTH a/a

Receita **FTTH**
(+37,6% a/a)



+6,9%

Clientes Pós-Pago a/a

Receita **Pós-Pago**¹
(+4,1% a/a)



Receitas

+2,6%

a/a

Receita **Total**



+2,2%

a/a

Receita **Serviço Móvel**
(+5,7% a/a Móvel Total²)

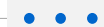


Rentabilidade

+5,4%

EBITDA Recorrente a/a

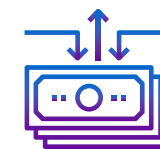
38,2% Margem EBITDA



-1,9%

a/a

Custos Rec. ex-CMV
(+1,0% a/a Custos Totais)



Caixa

R\$ 8,2 bi

Fluxo de Caixa Livre 2019

+19,0% a/a



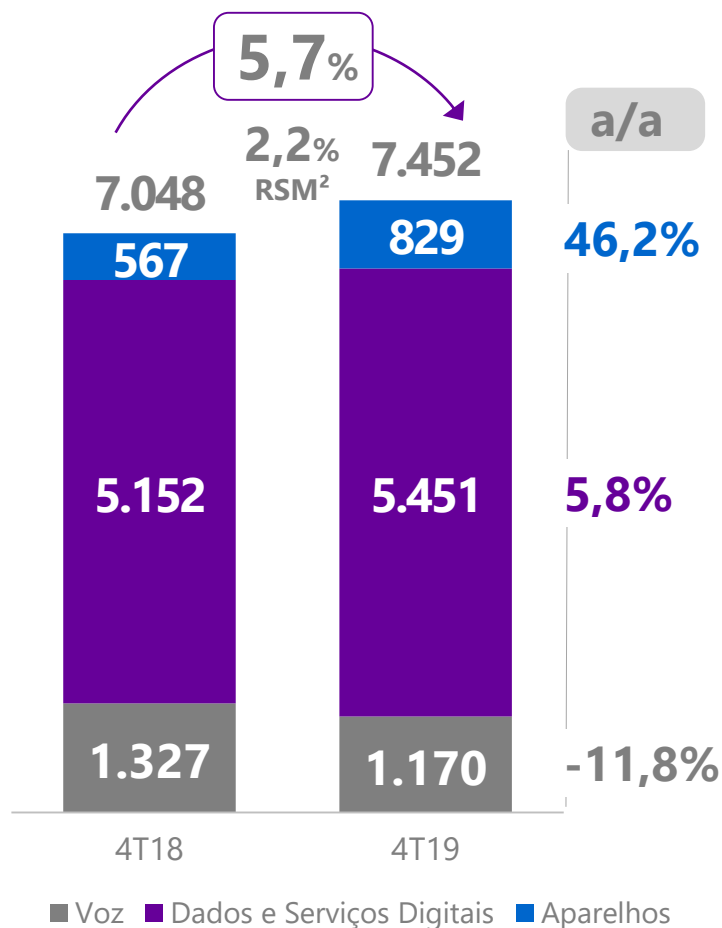
R\$ 5,0 bi

Lucro Líquido 2019

R\$ 5,8 bi Remuneração
(116% Payout)

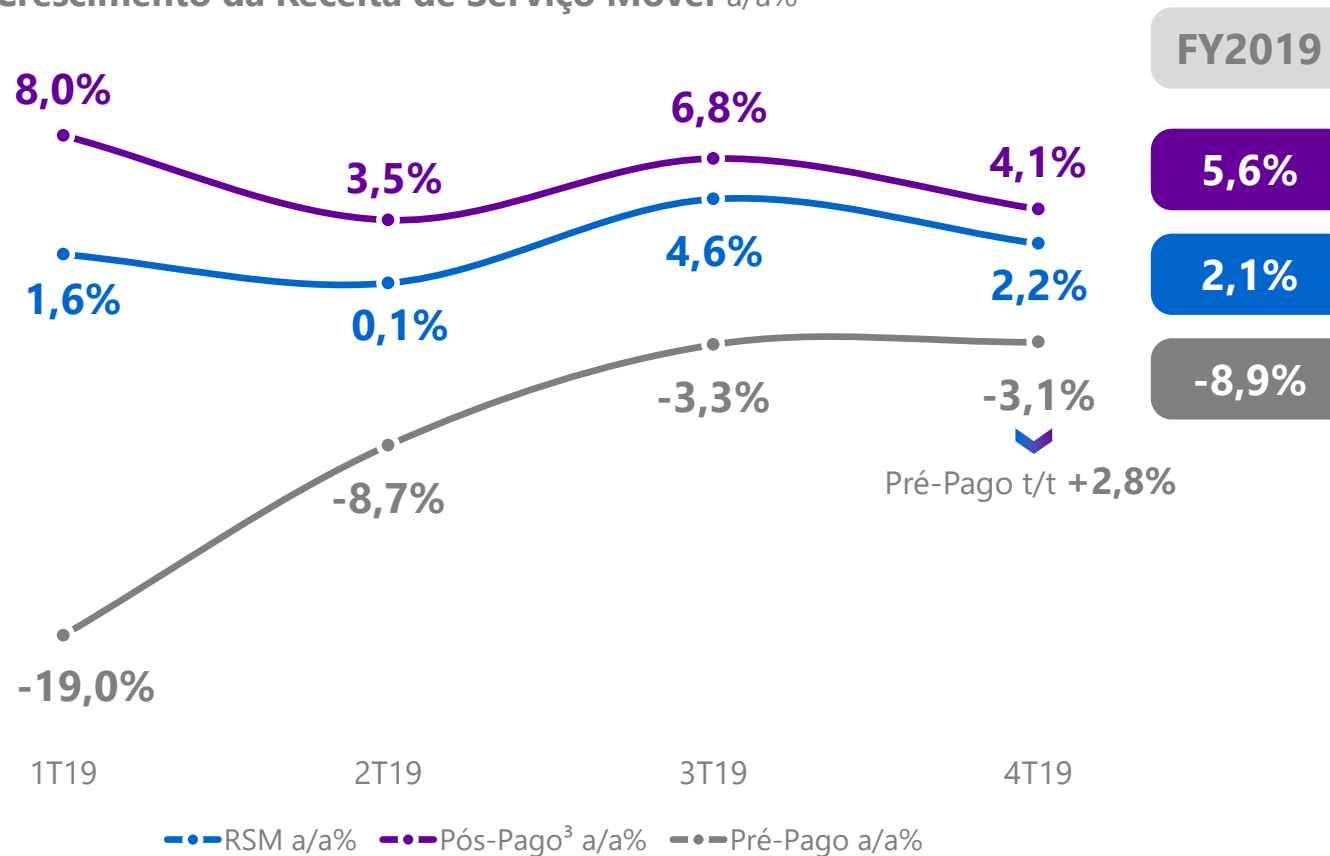
MANUTENÇÃO DE FORTE CRESCIMENTO DA RECEITA MÓVEL COM SÓLIDO DESEMPENHO DE PÓS-PAGO E APARELHOS

Receita Móvel¹ R\$ milhões >>>



RSM evoluindo positivamente por sólido desempenho do pós-pago e pré-pago crescendo t/t pelo terceiro trimestre consecutivo >>>

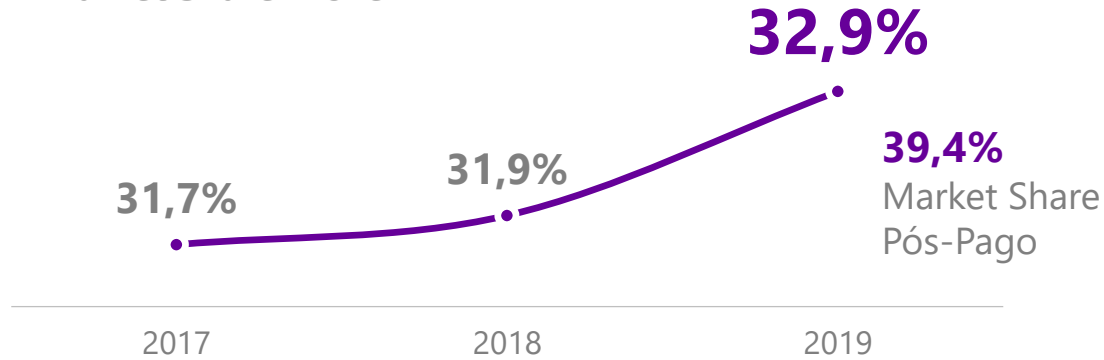
Crescimento da Receita de Serviço Móvel a/a%



▶ FORTE ATIVIDADE COMERCIAL NO TRIMESTRE SOLIDIFICANDO NOSSA LIDERANÇA EM MARKET SHARE E ARPU

Maior market share desde 2006, atestando nossa incomparável liderança em qualidade >>>

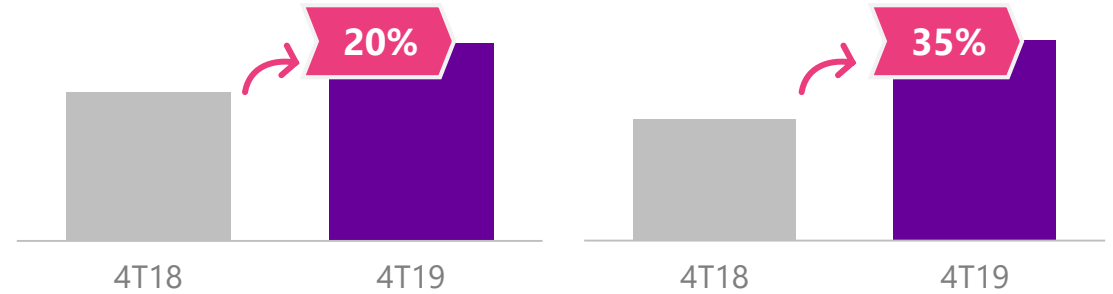
▶ Market Share Móvel



Aceleração da venda de aparelhos impulsionada por estratégia comercial bem-sucedida no final do ano >>>

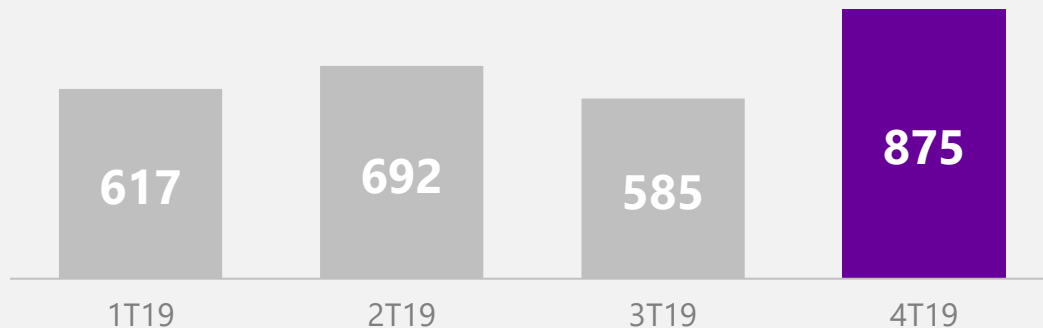
▶ Aparelhos unidades vendidas a/a%

▶ Aparelhos valor unitário a/a%



Adições líquidas pós-pago mais fortes no 4T, apesar dos aumentos de preço do 3T >>>

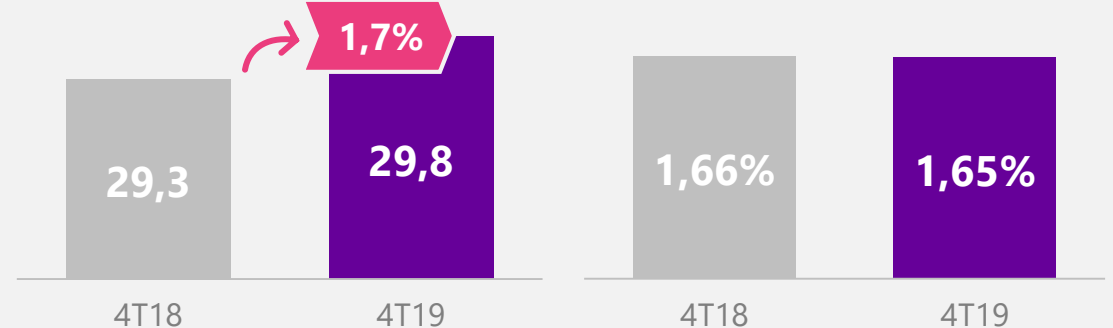
▶ Adições Líquidas Pós-Pago milhares



Crescimento contínuo do ARPU com churn controlado >>>

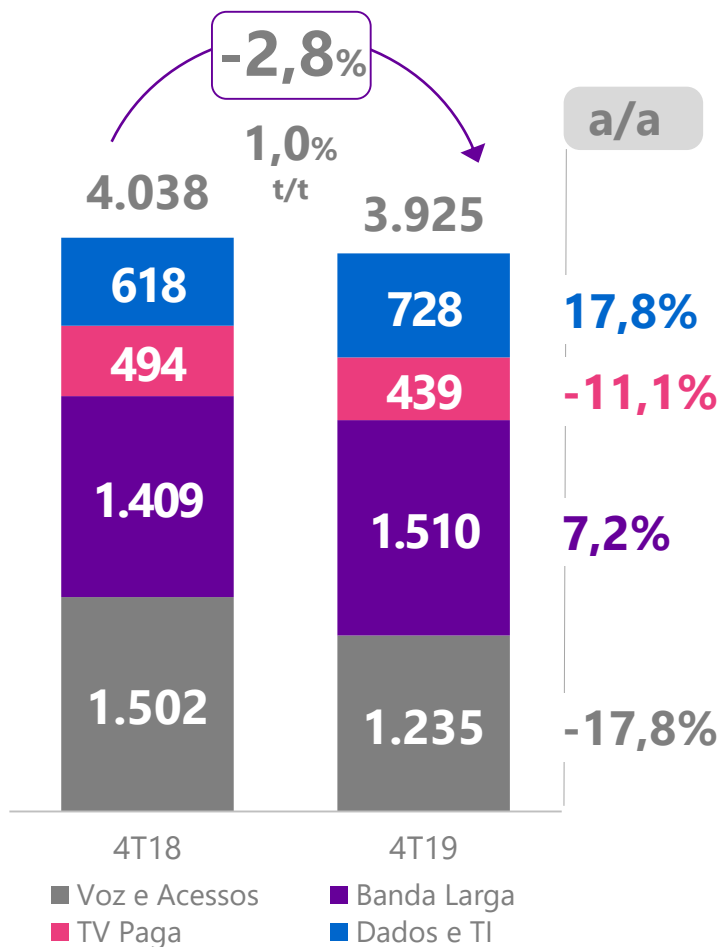
▶ ARPU Total R\$ por mês

▶ Churn Pós-Pago ex-M2M



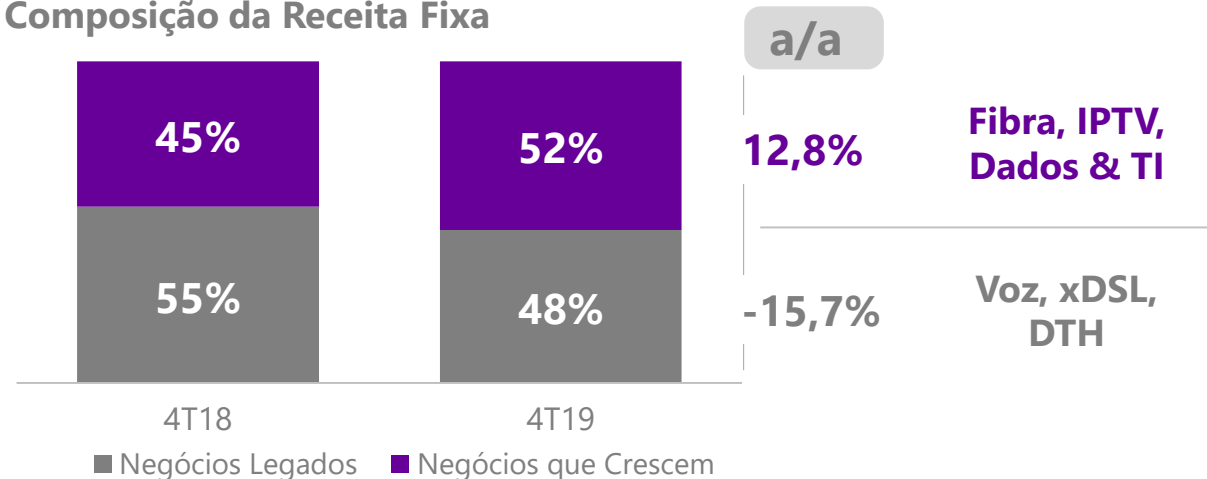
RECEITAS DOS NEGÓCIOS QUE CRESCEM GANHAM PROPORÇÃO, CONTRIBUINDO PARA CRESCIMENTO SEQUENCIAL DO SEGMENTO FIXO

Receita Fixa¹ R\$ milhões >>>



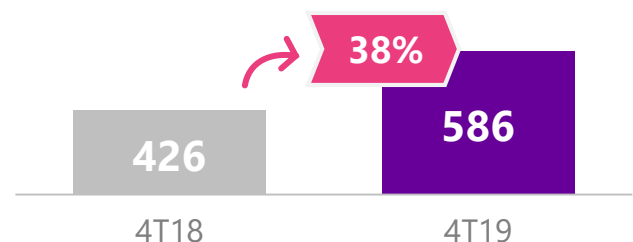
Melhora do mix de receita no a/a, com negócios que crescem levando a melhora estrutural de nosso segmento fixo >>>

Composição da Receita Fixa

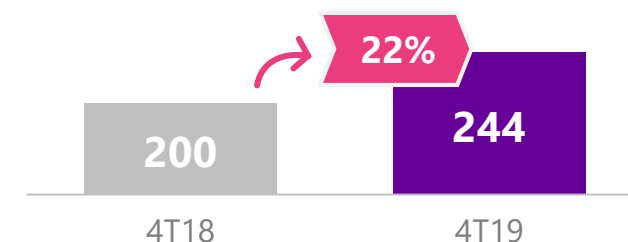


Receitas de FTTH + IPTV já representam ≈21% da receita fixa, com crescimento combinado de 32,7% a/a >>>

Receita de FTTH R\$ milhões e a/a%



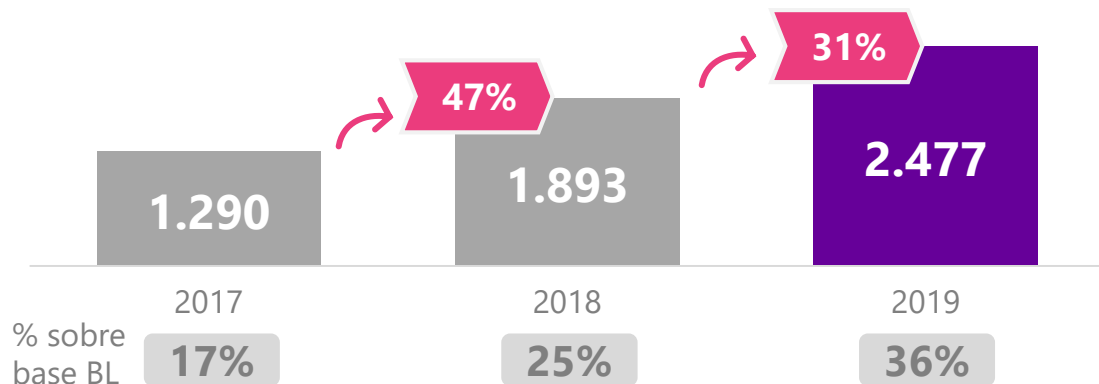
Receita de IPTV R\$ milhões e a/a%



➤ SERVIÇOS DE FIBRA REPRESENTAM QUASE 40% DE NOSSO TOTAL DE ACESSOS DE BL + TV, LEVANDO A CRESCIMENTO DE ARPU

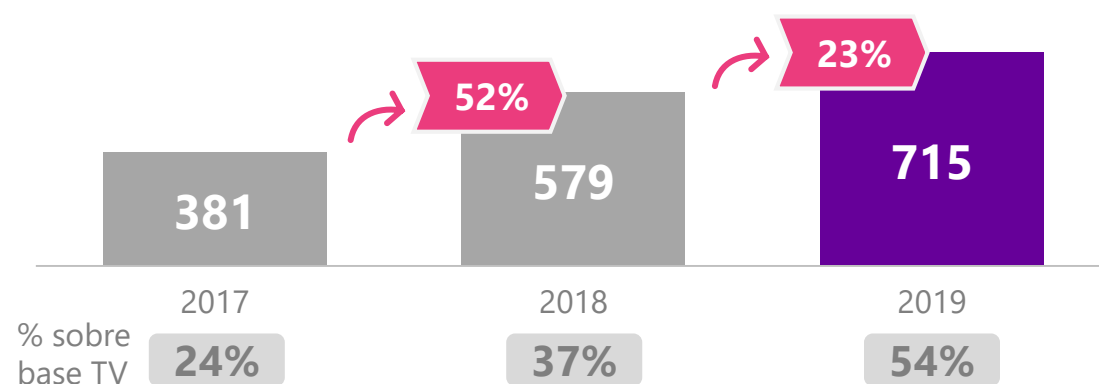
Acessos e ARPU Banda Larga >>>

➤ Acessos FTTH Milhares

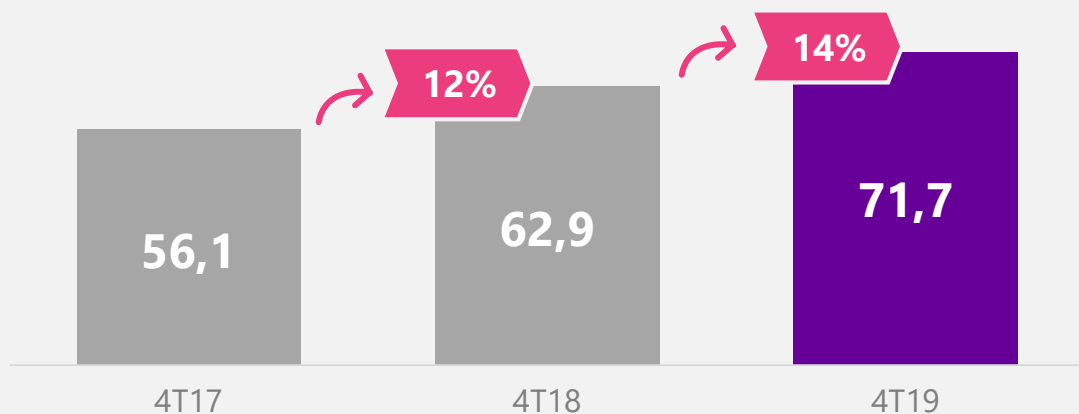


Acessos e ARPU TV Paga >>>

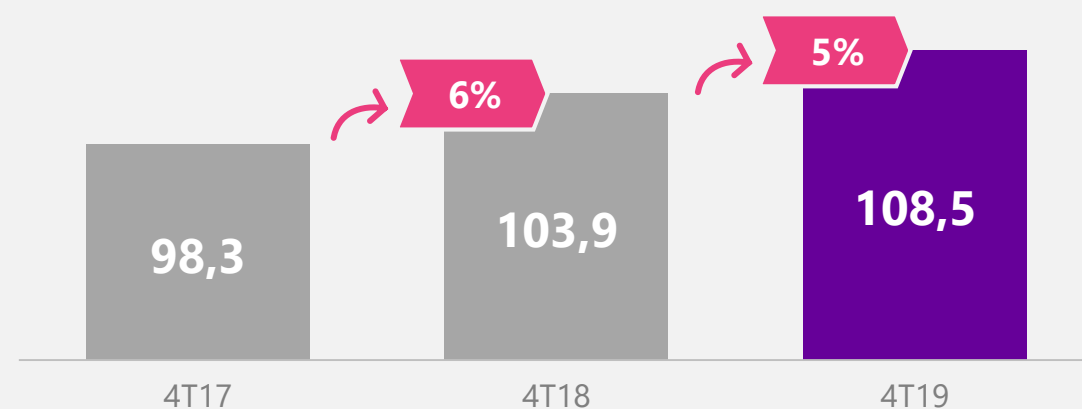
➤ Acessos IPTV Milhares



➤ ARPU BL¹ R\$ por mês



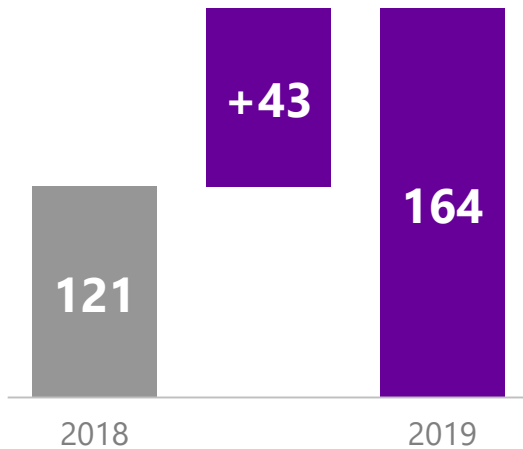
➤ ARPU TV Paga¹ R\$ por mês



➤ EXPANSÃO DE FTTH EM VELOCIDADE TOTAL, AMPLIFICANDO NOSSA PRESENÇA E CONTRIBUINDO PARA A TOTALIZAÇÃO DOS CLIENTES

43 cidades lançadas em 2019 em 12 estados diferentes, expandindo nossa rede de FTTH >>>

➤ Cidades FTTH



Cidades lançadas no 4T19

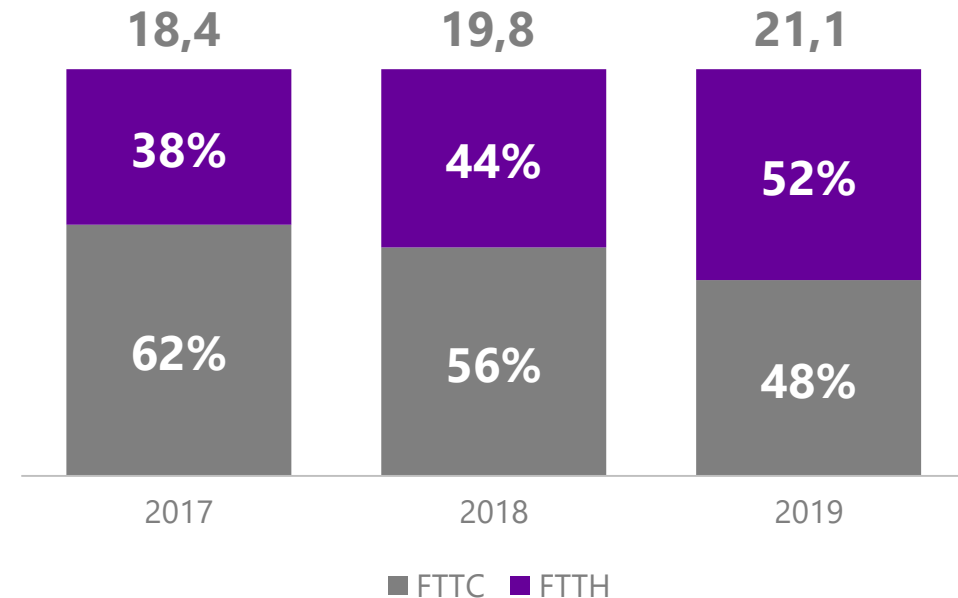
- > Barbacena/MG
- > Cascavel/PR
- > Itapira/SP
- > Jaboatão dos Guararapes/PE
- > Nova Odessa/SP
- > Olinda/PE
- > Ponta Grossa/PR
- > Rondonópolis/MT
- > São João da Boa Vista/SP
- > Vila Velha/ES

Modelos alternativos de expansão progredindo conforme o esperado, com resultados iniciais promissores >>>

- > Lançamos a primeira cidade em parceria com a ATC, Barbacena/MG, com sucesso comprovado em termos de integração de rede, sistemas e plataformas
- > Duas franquias já estão em operação no estado de Goiás, com mais de 30 mil HPs e forte take-up inicial

Deployment acelerado de novos HPs de FTTH em 2019, já ultrapassando os HPs de FTTC >>>

➤ Distribuição dos HPs de Fibra milhões

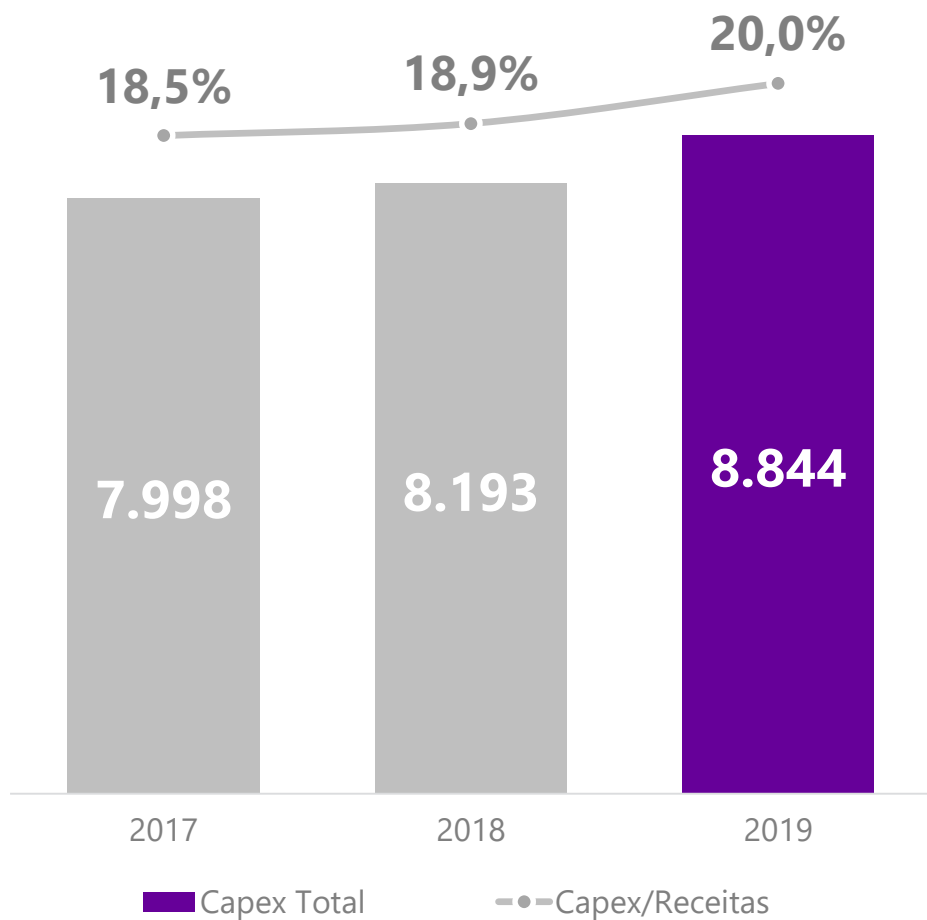


HPs FTTH (milhões)



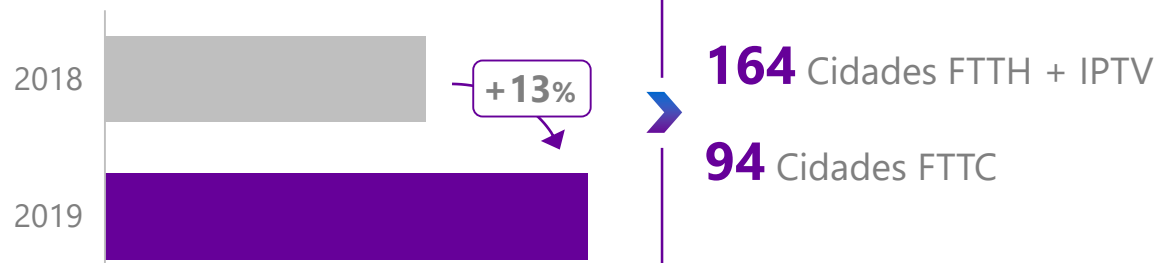
▶ INVESTIMENTO DE R\$ 8,8 BILHÕES EM 2019, ABAIXO DO GUIDANCE POR EFICIÊNCIA NO DEPLOYMENT

Capex ex-Licenças¹ R\$ milhões >>>

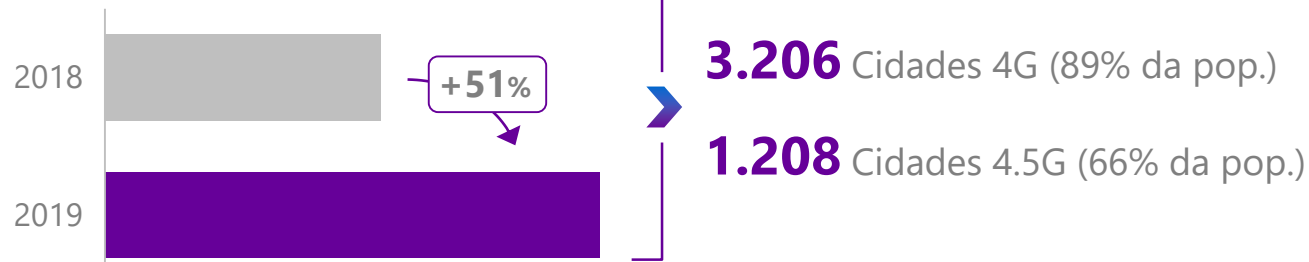


Nossa incomparável infraestrutura de rede melhorou ainda mais ao longo do ano com investimento em fibra e 4G >>>

Investimento em Fibra



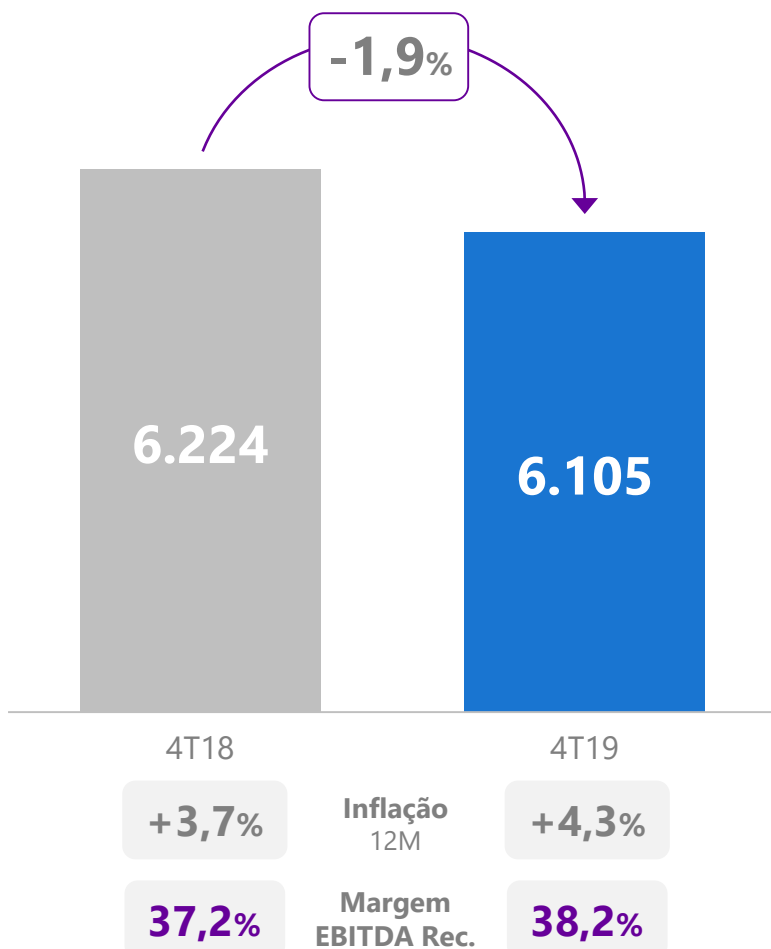
Investimento em 4G/4.5G



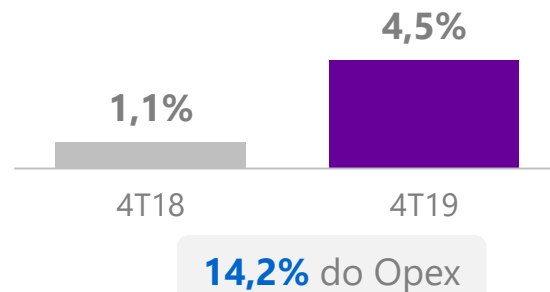
O Acordo de Compartilhamento de Rede assinado com a TIM em dezembro está pendente de aprovação regulatória para começar a ser implementado e gerar eficiências

▶ PROCESSOS DE DIGITALIZAÇÃO E AUTOMAÇÃO CONTINUAM A CONTRIBUIR PARA O CRESCIMENTO DE EBITDA, ACELERANDO O CRESCIMENTO DE EBITDA

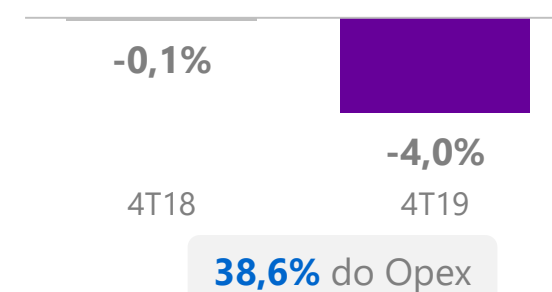
4T19 Evolução de Custos ex-CMV¹ >>>



▶ Pessoal¹ a/a

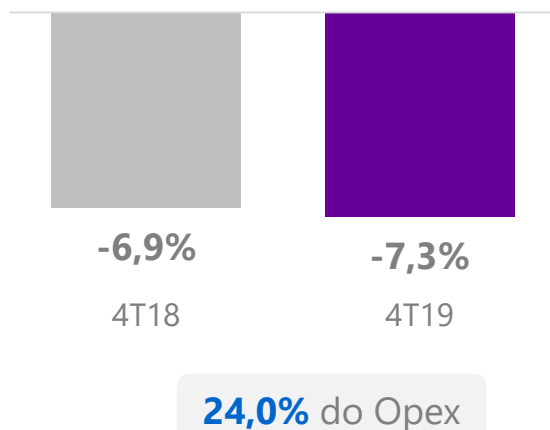


▶ Custo dos Serviços Prestados a/a

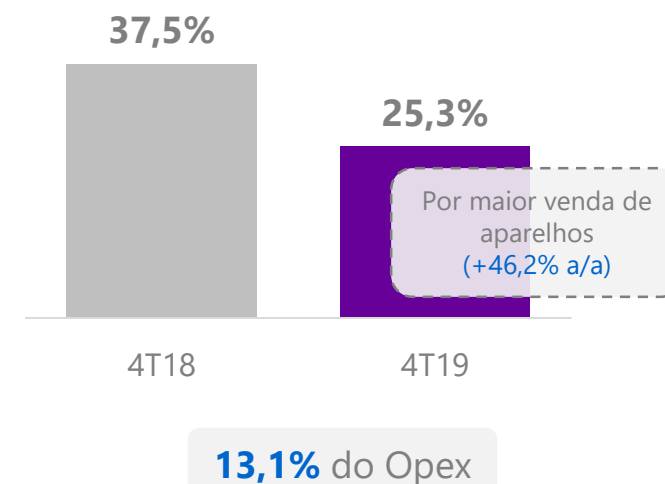


Reclassificação de custos com serviços de terceiros incluídos no Custo dos Serviços Prestados para Pessoal, devido ao [insourcing de atividades de TI e Segurança](#) que geram ganhos de produtividade e qualidade

▶ Despesas de Comercialização ex-PDD a/a



▶ Custo das Mercadorias Vendidas a/a



➤ R\$ 846 MILHÕES JÁ CAPTURADOS EM ECONOMIAS POR DIGITALIZAÇÃO E AUTOMAÇÃO, OTIMIZANDO NOSSA ESTRUTURA DE CUSTOS E EXPERIÊNCIA DOS CLIENTES

YE 2019

Faturamento & Cobrança

73%

penetração e-billing
(+15 p.p. a/a)

53%

pagtos. através de plataformas digitais

Economias de opex líquidas de inflação

2019 vs. 2018:
R\$ 452 mi

2019 vs. 2017:
R\$ 846 mi

Atendimento ao Cliente

16mi

usuários de canais digitais (+14% a/a)

-25%

chamadas ao call center a/a

Automação

508

robôs em uso
(85% eficiência)

62%

suporte técnico através do Meu Vivo resolvido digitalmente

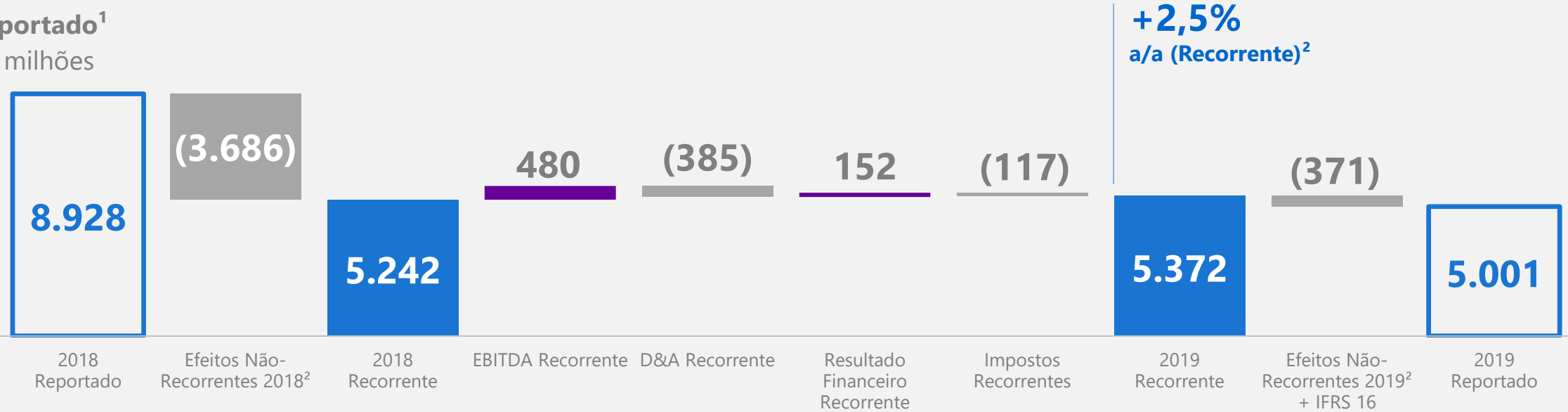
54%
dos R\$ 1,6 bi capturados¹

► PAYOUT DE DIVIDENDOS DE 116% SOBRE O LUCRO LÍQUIDO DE 2019, COM FORTE REMUNERAÇÃO DE R\$ 5,8 BILHÕES

Lucro Líquido 2019 >>>

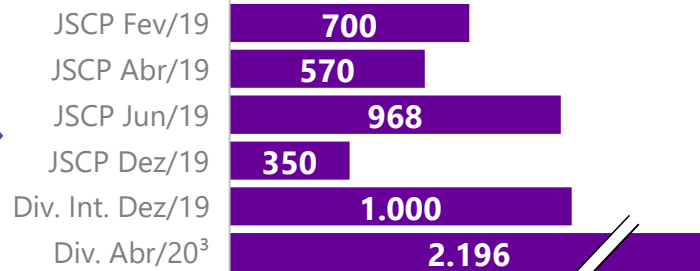
Reportado¹

R\$ milhões



R\$ 5.8 BILHÕES EM REMUNERAÇÃO BASEADA NO LUCRO DE 2019

Distribuições – R\$ milhões



BRUTO/PN **R\$ 3,53**

PAYOUT **115,6%**

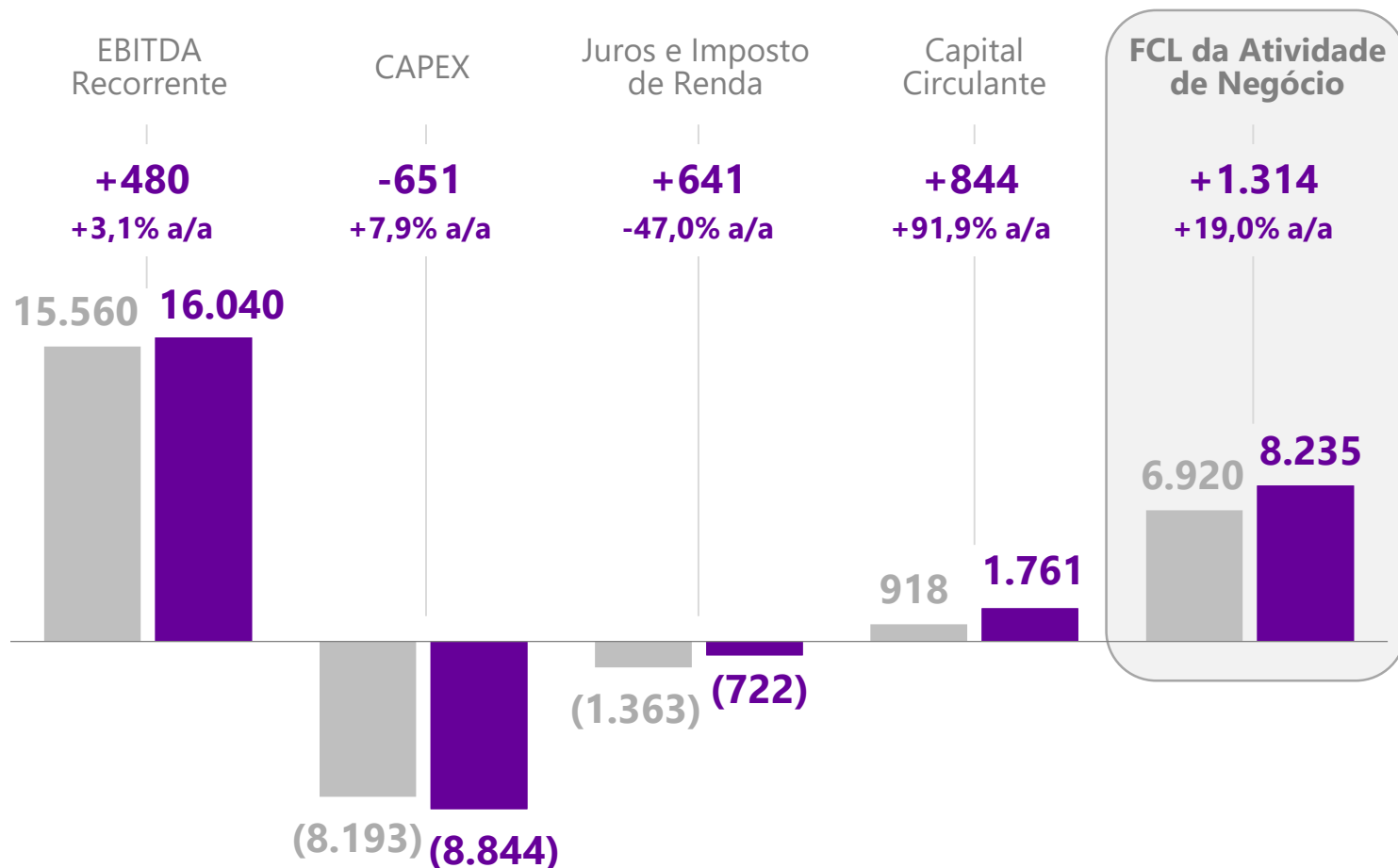
PAGAMENTO DE REMUNERAÇÃO BASEADA NO LL DE 2019

Ago 2020: R\$ 3,6 bi

Dez 2020: R\$ 2,2 bi

FLUXO DE CAIXA LIVRE CRESCENDO 19% A/A, ATINGINDO R\$ 8,2 BILHÕES EM 2019, LEVANDO A FCF YIELD¹ DE 9%

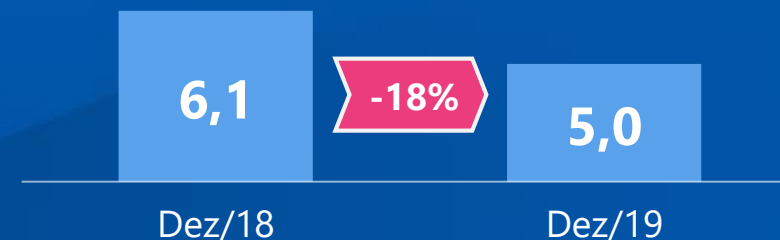
Fluxo de Caixa Livre² R\$ milhões >>> 2018 2019



Forte geração de caixa levando a **redução da dívida**



Dívida Bruta³ R\$ bilhões



Dívida Líquida³ R\$ bilhões



Considerando os efeitos do IFRS 16, a Dívida Líquida atinge **R\$9,9 bi**

» EFEITOS DO IFRS 16 EM NOSSOS RESULTADOS DO 4T19



R\$ milhões	Pro forma		Ajustes IFRS	Reportado	
	4T19 sem IFRS16	Δ% a/a sem IFRS16		4T19 com IFRS16	Δ% a/a com IFRS16
Receita Operacional Líquida	11.377	2,6%	0	11.377	2,6%
Custos Operacionais Recorrentes	(7.026)	1,0%	489	(6.538)	-6,1%
Custo dos Serviços Prestados	(2.712)	-4,0%	434	(2.278)	-19,4%
Despesas de Comercialização	(2.104)	-3,7%	23	(2.082)	-4,7%
Despesas G&A	(372)	-2,1%	32	(340)	-10,5%
EBITDA Recorrente	4.351	5,4%	489	4.839	17,3%
Margem EBITDA Recorrente	38,2%	1,0 p.p.	4,3 p.p.	42,5%	5,3 p.p.
Depreciação & Amortização	(2.497)	7,5%	(492)	(2.989)	28,7%
EBIT	1.854	2,8%	(4)	1.850	2,6%
Resultado Financeiro	(73)	-42,0%	(111)	(184)	47,1%
Impostos	(517)	296,4%	25	(492)	277,2%
Lucro Líquido	1.264	-18,4%	(90)	1.174	-24,2%

IFRS 16

Novo padrão contábil em vigor desde janeiro de 2019, segundo a qual **os arrendatários são obrigados a contabilizar os arrendamentos no balanço patrimonial segundo um único modelo contábil com exceções limitadas**. Os arrendatários devem reconhecer um passivo de arrendamento pelo VPL dos pagamentos de arrendamento futuro e um ativo com direito de uso pelo direito de usar o ativo subjacente durante todo o prazo do arrendamento.

Como resultado, a DRE é afetada à medida que **os custos de arrendamento são substituídos pela depreciação dos ativos com direito de uso e os juros dos passivos de arrendamento**, enquanto o Demonstrativo de Fluxo de Caixa também é afetado por uma **mudança dos fluxos de caixa das atividades operacionais para os fluxos de caixa das atividades financeiras**.

Telefônica

vivo

Para mais informações:

Relações com Investidores



+55 11 3430.3687

ir.br@telefonica.com | www.telefonica.com.br/ri

ISEB3

VIV
LISTED
NYSE

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

