

Resultados  
**2T20**

**Telefônica Brasil S.A.  
Relações com Investidores**

29 de julho de 2020

*Telefonica*

**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



**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



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



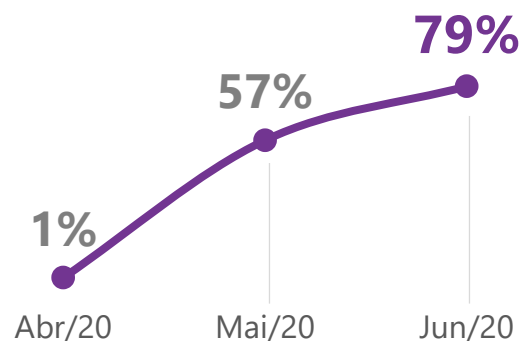
**Nós estamos apresentando resultados contábeis para 2020 e 2019**, considerando os impactos da adoção do IFRS 16, a menos que indicado de outra forma. Apesar disso, para um melhor entendimento, variações anuais dos resultados de 2019 desconsideram os impactos da adoção do IFRS 16 naquele ano, a menos que indicado de outra forma

# O 2T20 foi um **trimestre atípico**, com redução drástica da atividade comercial em abril e primeiros **sinais de recuperação em maio e junho**



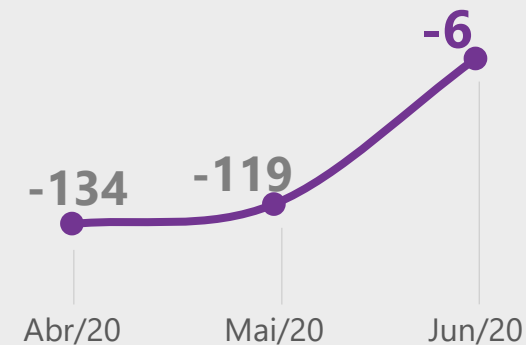
COVID update

## Lojas Abertas para o Público (%)



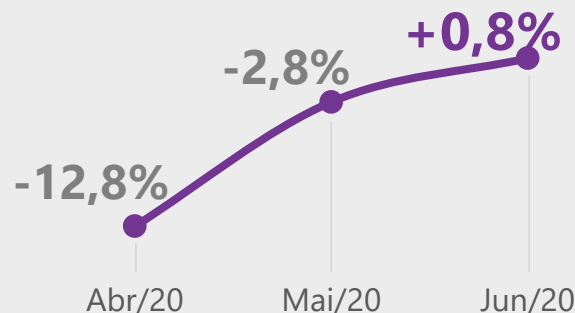
Abertura gradual das lojas, com horas reduzidas e capacidade limitada

## Adições Líquidas Pós-Pago (m/m milhares)



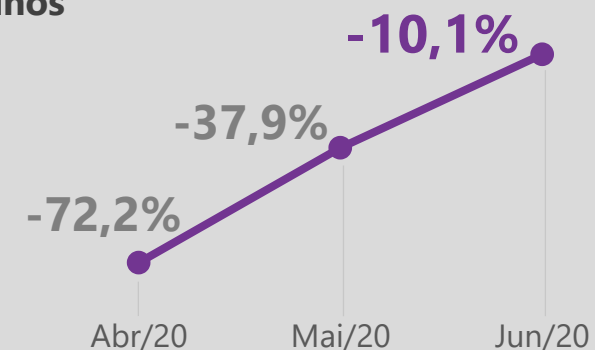
Alívio da pressão sobre adições brutas com a reabertura gradual

## Receita Pré-Pago (a/a %)



Evolução estável a/a do Pré-Pago em junho, dado que a conectividade continua sendo essencial

## Venda de Aparelhos (a/a%)



Queda significativa nas vendas de aparelhos devido ao fechamento das lojas, mas já com sinais iniciais de recuperação

## ✔ Proposta de valor de alta qualidade da Vivo impulsionando a demanda e a resiliência do cliente

- Performance do FTTH melhor que em 1T20, com adições brutas recorde em junho e acelerando os upgrades de velocidades de UBL
- Redução do *churn* em todos os principais segmentos devido aos clientes darem maior valor à qualidade da rede e sua experiência como um todo

# Com a aceleração da digitalização nos últimos meses, a jornada do cliente está mudando rápido e a Vivo está na vanguarda dessa transformação



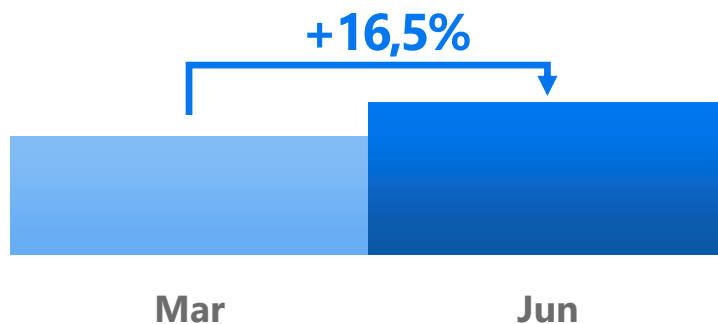
COVID update

## e-Commerce

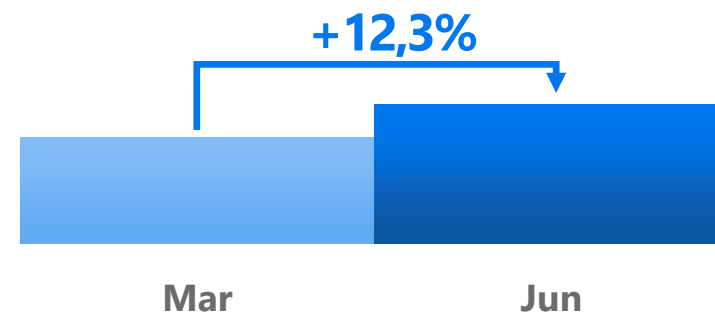


**Adições + Migrações Móvel**

(canais digitais)



**Vendas FTTH**  
(canais digitais)



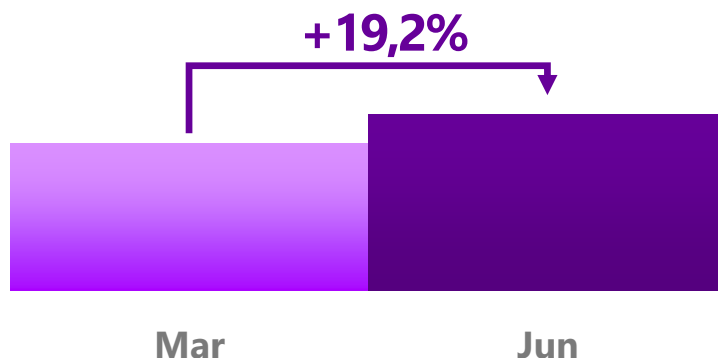
## e-Care



**Meu Vivo Móvel**

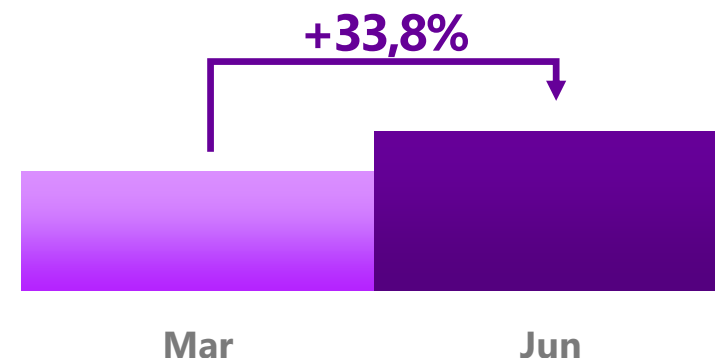
(méd. usuários por dia)

**17,6 mi**  
usuários únicos



**Meu Vivo Fixo**

(méd. usuários por dia)

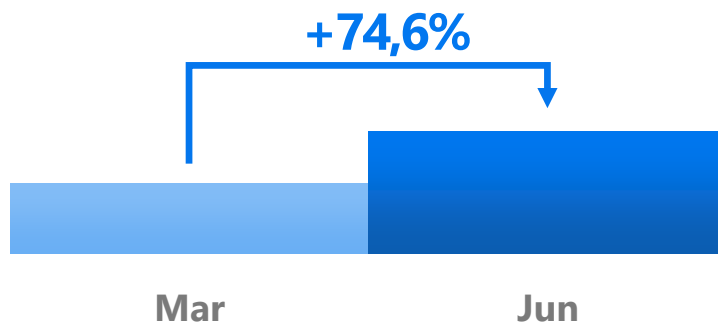


## Inteligência Artificial



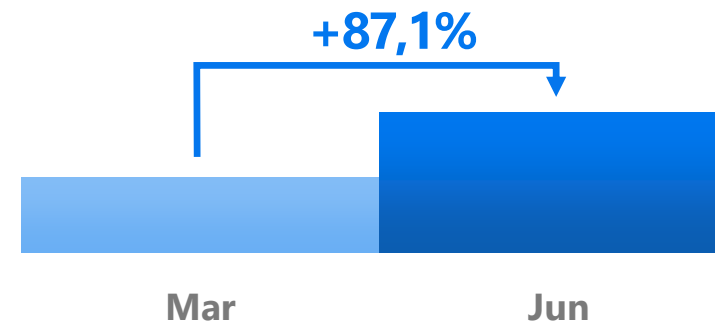
**WhatsApp Aura**

(contatos)



**Recargas Pré-Pago Aura**

(R\$)



Ao combinar a habilidade de se adaptar com uma estratégia focada em valor e qualidade, a **Vivo entregou sólida evolução operacional e aumentou a geração de Caixa no 2T20**

**+3,4%**  
Clientes Pós-Pago a/a  
43,1 mi  
Clientes Pós-Pago

**+31,9%**  
Clientes FTTH a/a  
2,9 mi  
Clientes Fibra

  
**Segmentos  
Chave**

  
**Receitas**

**-1,5%**  
RSM<sup>1</sup> YoY  
82%  
Rec. Pós-pago/RSM<sup>1</sup>

**+39,7%**  
Receitas de Fibra<sup>2</sup> a/a  
26%  
da Receita Fixa

**-5,9%**  
Custos a/a  
+0,5 p.p.  
Margem EBITDA

**-55,0%**  
Investimentos Legados a/a  
-3.2 p.p.  
Capex/Vendas a/a

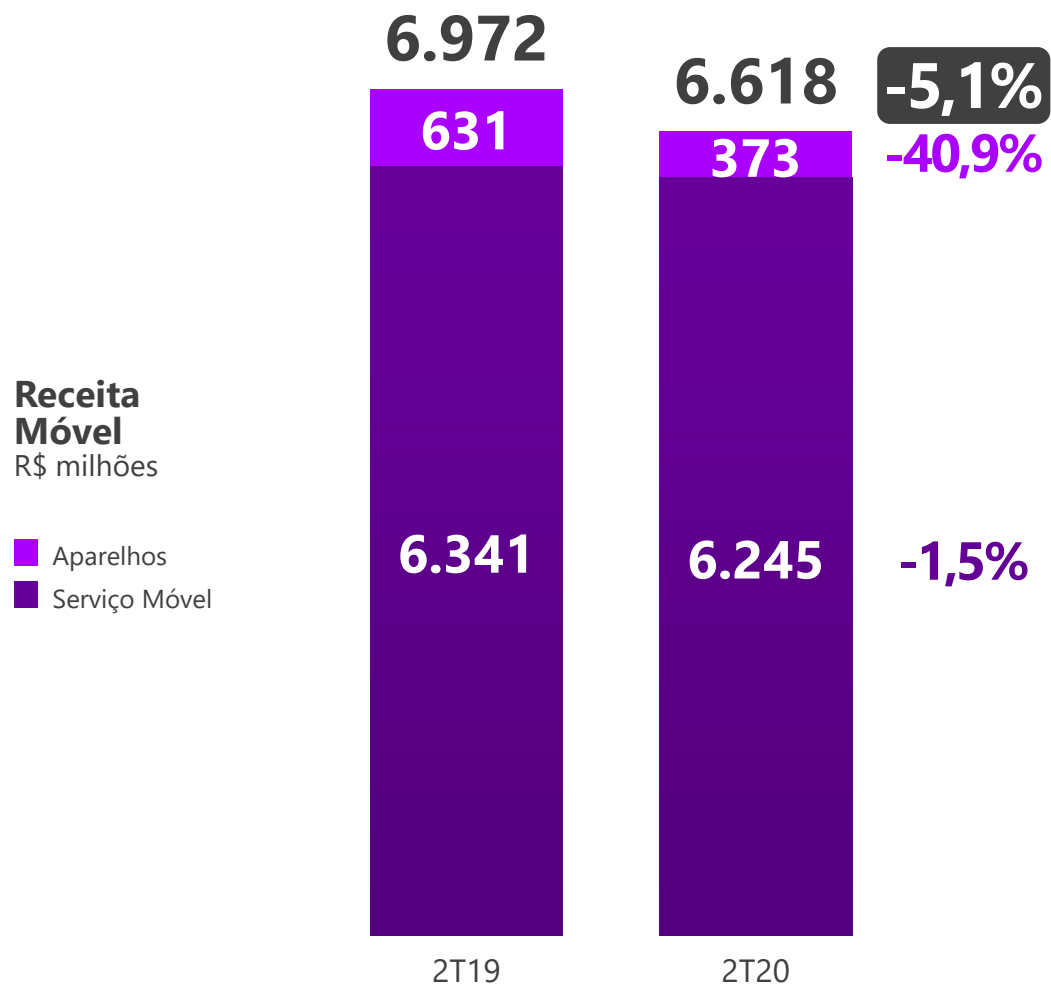
  
**Rentabilidade**

  
**Caixa**

**21,2%**  
Margem FCO  
+3,7 p.p.  
a/a

**R\$5,4bi**  
Fluxo de Caixa Livre 1S20  
+62,6%  
a/a

# Receita móvel cai devido principalmente à forte redução nas vendas de aparelhos em função do confinamento temporário

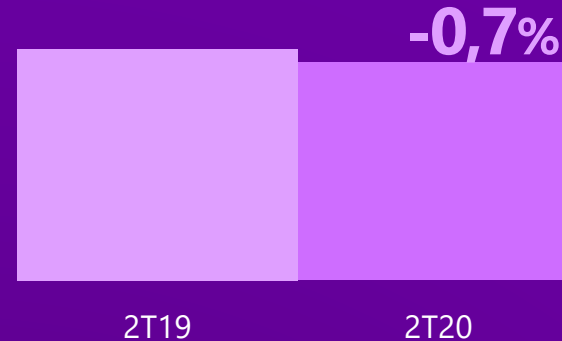


**Receita Móvel**  
R\$ milhões

- Aparelhos
- Serviço Móvel

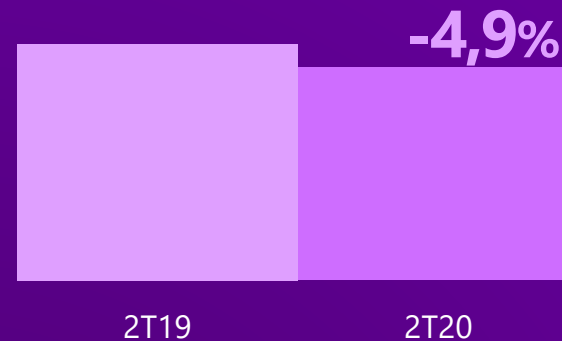
## Receita Pós-Pago<sup>1</sup>

R\$ milhões



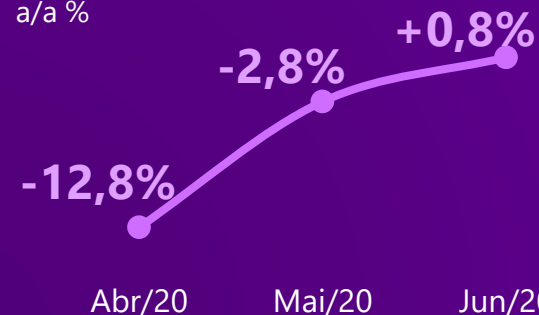
## Receita Pré-Pago

R\$ milhões



## Prepaid Revenues

a/a %



**Sólida performance do Controle no trimestre,** auxiliando a reduzir o potencial impacto sobre a Receita Total de Pós-Pago

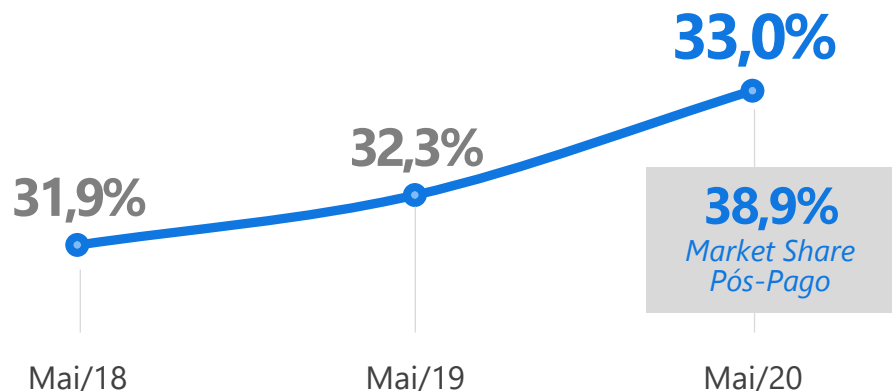
**Gestão ativa da carteira de Clientes Pré-Pagos** impulsionou a recuperação de recargas pré-pagas, que cresceram a/a em junho

# Liderança na móvel movida pela fidelidade do cliente e recuperação comercial com a reabertura gradual



## Market Share Móvel

Market Share permanece em alta histórica, reforçando nossa liderança



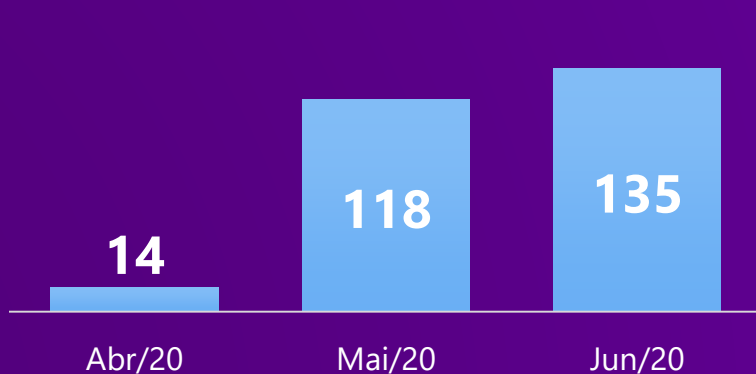
## Churn Pós-Pago ex-M2M

Melhora no churn Pós-Pago



## Adições Líquidas Pré-Pago Milhares

Forte evolução das adições Pré-Pagas em maio e junho, graças a iniciativas de aquisição de clientes e gestão ativa da base de clientes

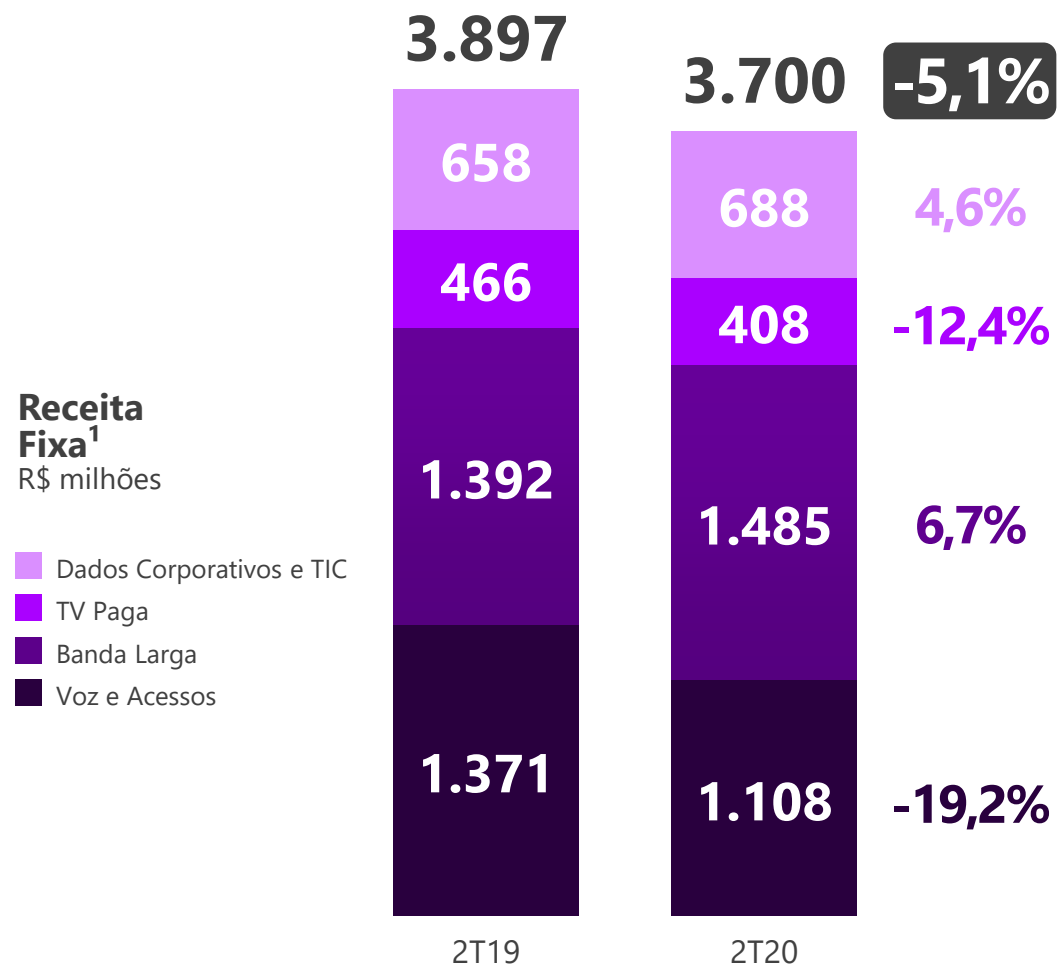


## Adições Líquidas Pós-Pago<sup>1</sup> Milhares

Pós-Pago mostrando sinais de recuperação com a reabertura das lojas



# Serviços de fibra como futuro motor de crescimento para a Fixa, acelerando a transformação no *mix* de receitas



**Receita Fixa<sup>1</sup>**  
R\$ milhões

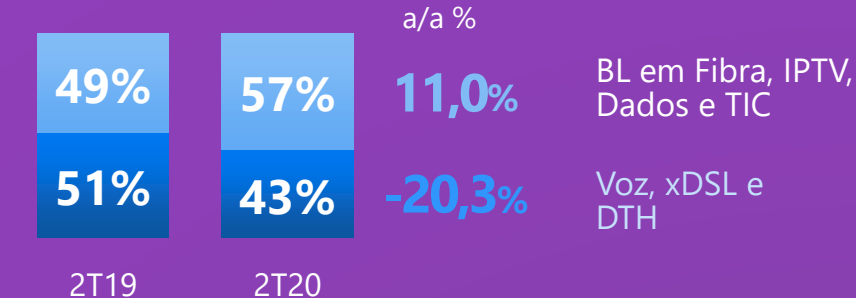
- Dados Corporativos e TIC
- TV Paga
- Banda Larga
- Voz e Acessos

Negócios que crescem ganham proporção, **construindo uma fundação sólida para o crescimento futuro da receita fixa**

Receitas de FTTH + IPTV já representam 26% da receita fixa, **com crescimento combinado de 39,7% a/a**

Receita de Dados corporativos e TIC ganham proporção, suportada por um portfólio completo de soluções para negócios

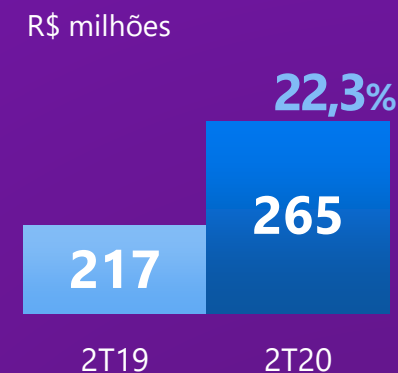
## Quebra da Receita Fixa



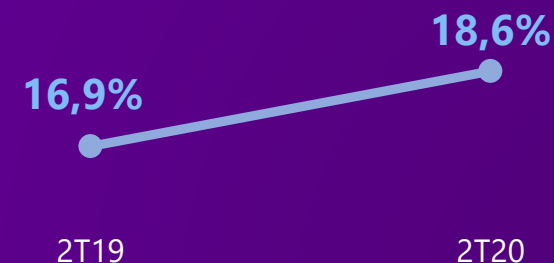
## Receita FTTH



## Receita IPTV



## Dados Corporativos e TIC sobre Receita Fixa Total



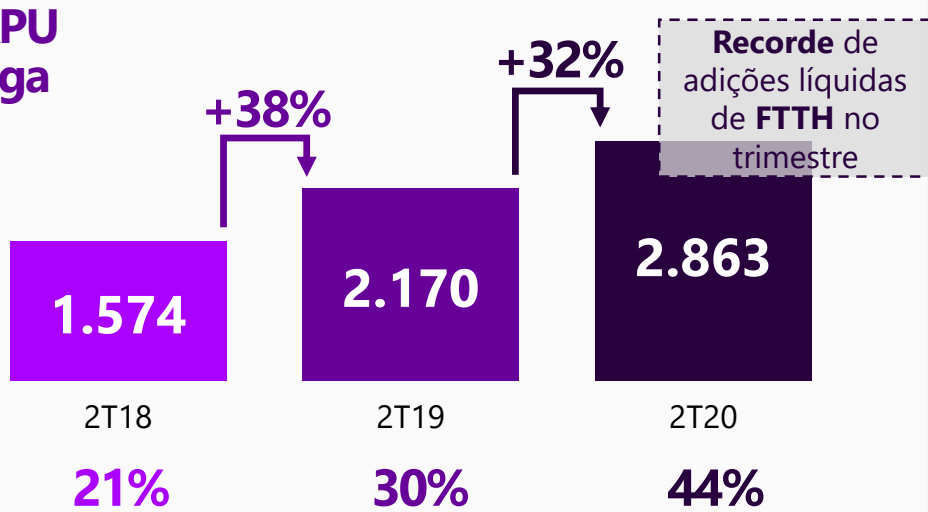


# As adições de clientes de alto valor em FTTH e IPTV permanecem consistentes, melhorando o mix da base de acessos e impulsionando o crescimento do ARPU

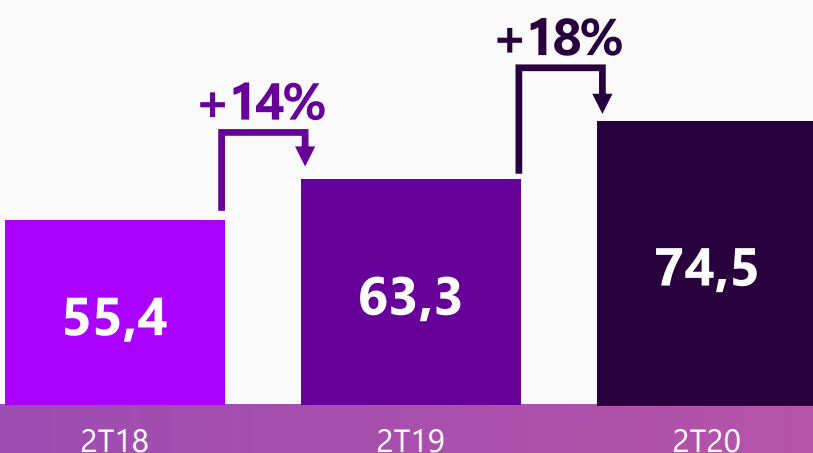
## Acessos e ARPU de Banda Larga



Acessos FTTH  
Milhares



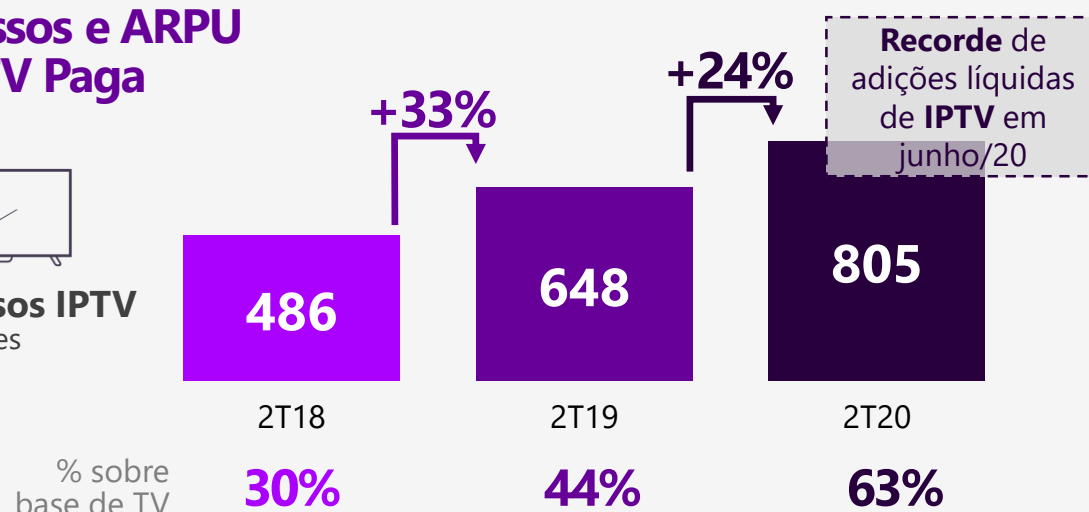
ARPU BL<sup>1</sup>  
R\$ por mês



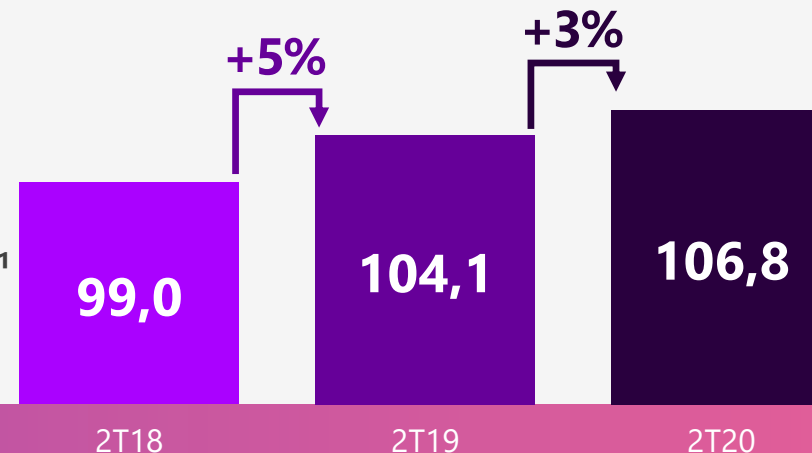
## Acessos e ARPU de TV Paga



Acessos IPTV  
Milhares



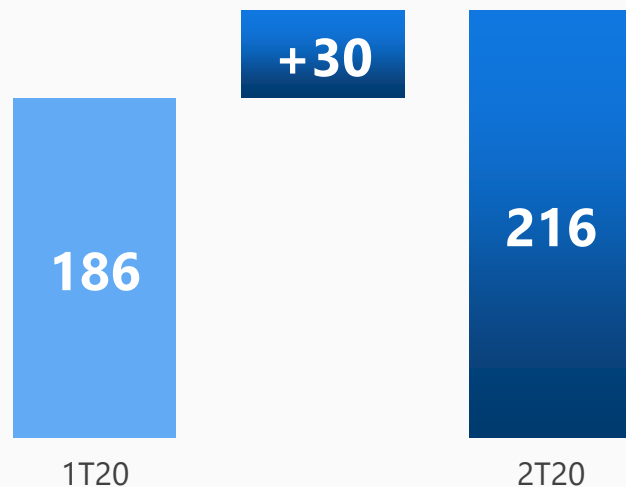
ARPU TV Paga<sup>1</sup>  
R\$ por mês



# Expansão recorde de fibra no 2T20, com a adição de 1,3 milhão de Homes Passed de FTTH



## Cidades FTTH



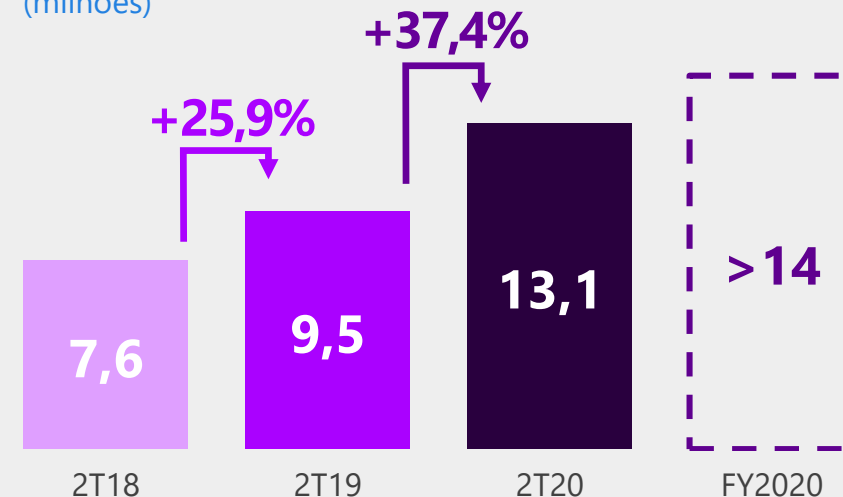
## Cities lançadas em 2T20

Alfenas/MG	Mirassol/SP
Anápolis/GO	Morrinhos/CE
Aracruz/ES	Olímpia/SP
Arujá/SP	Palhoça/SC
Barretos/SP	Pelotas/RS
Bebedouro/SP	Poá/SP
Birigui/SP	Registro/SP
Cabo Frio/RJ	Rio Das Ostras/RJ
Caldas Novas/GO	São Mateus/ES
Caraguatatuba/SP	Tatuí/SP
Caruaru/PE	Três De Maio/RS
Chapeco/SC	Viçosa/RN
Embu-Guaçu/SP	
Ferraz De Vasconcelos/SP	
Itaúna/MG	
Leme/SP	
Mairinque/SP	
Matão/SP	



## HPs FTTH

(milhões)



- **Expansão acelerada para novos mercados em andamento**, com a adição de **30 novas cidades** no 2T20
- Esforço contínuo **para o overlay de cobre e FTTC com FTTH** para impulsionar as adições líquidas e o ARPU de UBL

- **Segundo trimestre seguido de expansão recorde de FTTH**, com a adição de 1,3 mi HPs, elevando nosso total a 13,1 mi de HPs
- Ao final do ano, total de HPs FTTH deve **superar 14 mi** vs. 11 mi no final de 2019

# A Vivo planeja criar um **veículo para acelerar ainda mais a expansão de FTTH** e impulsionar a captura da oportunidade de Ultra Banda Larga

## **Carve-out**

de **1,1 milhão** de casas passadas em FTTH *brownfield*

## **Rede de Atacado independente e neutra**

totalmente operacional em 2021

## **Expansão do *footprint* atual**

para mais de **5 mi HPs** em 4 anos

## **Foco em cidades de tamanho médio**

onde a oportunidade de fibra ainda **não foi endereçada**

## **Modelo com pouca intensidade de *capex***

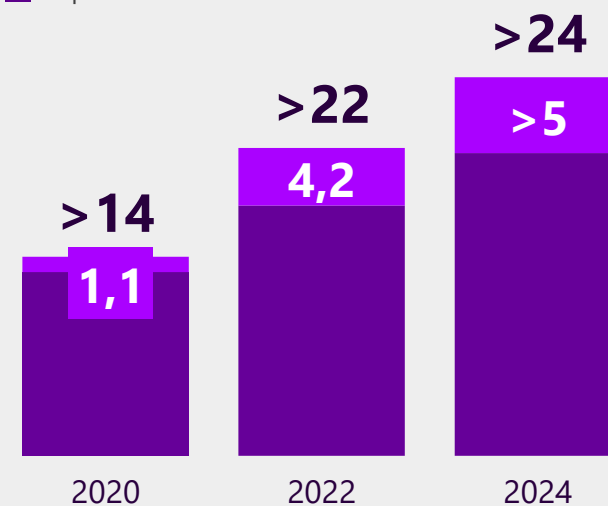
**A Vivo gerencia o relacionamento com o cliente** e remunera a nova entidade pelo uso de sua rede de fibra

Combinação da **proposta de valor inigualável da Vivo + atendimento superior ao cliente** com **expertise em Fibra do Grupo Telefonica** e a **capacidade financeira de investidores** para **reduzir o tempo de lançamento no mercado e capturar oportunidades adicionais**

### **Evolução FTTH**

(milhões de HPs)

- Novo Veículo de Fibra<sup>1</sup>
- Expansão Vivo<sup>2</sup>

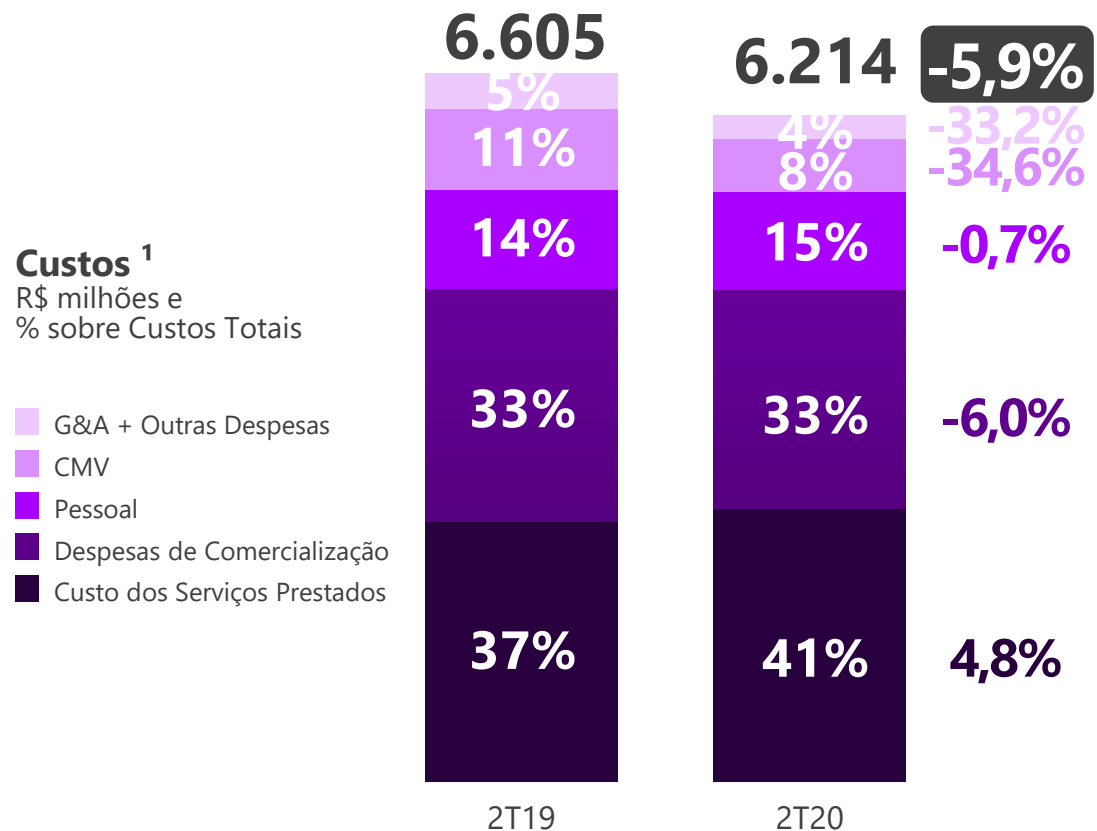


A Vivo **continuará a expandir sua rede FTTH** através do novo veículo de fibra, parcerias e organicamente

1 – Inclui brownfield de 1,1 milhão de *Homes Passed* FTTH

2 – Projeções iniciais incluem expansão orgânica e parcerias alternativas de fibra

## Forte redução de custos ajudando a minimizar o impacto em receita causado pela desaceleração econômica no trimestre



EBITDA a/a % **-3,8%**

EBITDA Margem **39,2%** **39,8%**

Inflação 12M **3,4%** **2,1%**

## Efeitos de custo temporários e atípicos no trimestre devido principalmente ao Covid-19

- **PDD atingiu 3,5% da receita bruta (+ 1,1 p.p. a/a)**, com atrasos nos pagamentos concentrados mais no B2B, com **impacto mínimo no caixa**
- **Redução significativa no CMV** como resultado da menor venda de aparelhos no período
- **Custos de Pessoal controlados** devido a redução temporária da jornada de trabalho e benefícios de medidas governamentais
- **Aumento dos Custos dos Serviços Prestados** em razão de maiores custos de interconexão devido à sazonalidade do tráfego IP em 2T19
- **G&A + Outros impactados** por efeitos extraordinários e contingências e beneficiadas por iniciativas de controle de custos

## Iniciativas de digitalização continuam a conduzir à eficiência

Menor gasto com comissionamento, call centers, cobrança e publicidade



Penetração *e-billing* (+12 p.p. YoY)

**75%**



**60%**

Pagamentos usando plataformas digitais

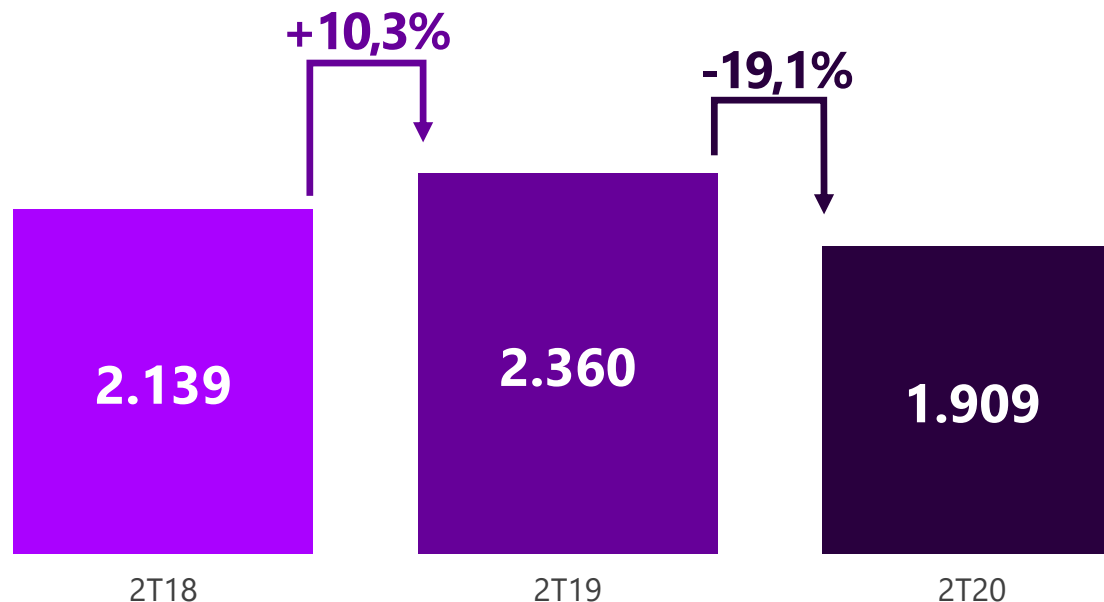


# Chamadas ao *call center*

**-21%**

# Aumento dos investimentos em tecnologias *future-proof* e expansão da Margem de Fluxo de Caixa Operacional em 3,7 p.p. a/a no 2T20

**Evolução do Capex**  
R\$ milhões



% sobre Receita Líquida

19,8%

21,7%

18,5%

FCO Margem

14,9%

17,5%

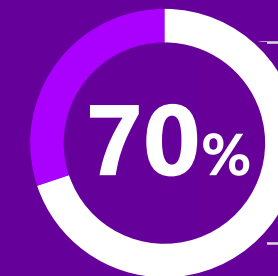
21,2%



- **Lançamento inicial do 5G DSS em 8 grandes cidades brasileiras até o final de julho** (São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Salvador, Belo Horizonte, Curitiba, Goiânia e Porto Alegre)
- **Acordo de compartilhamento de rede com a TIM aprovado** pelas autoridades competentes e primeiras iniciativas já em andamento



Priorização de investimentos em tecnologias de crescimento para melhorar retornos e posicionamento

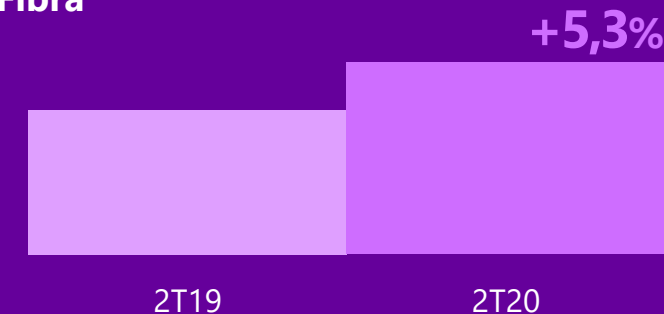


do Capex investido em **Crescimento**

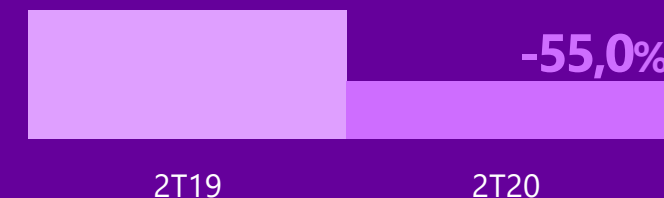
**Capex por tecnologia**

a/a %

**Fibra<sup>1</sup>**

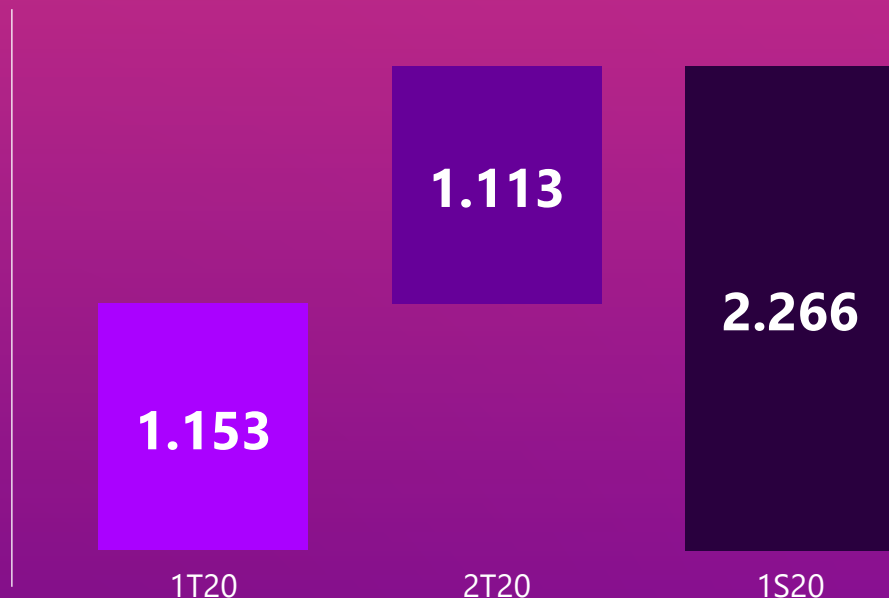


**Legado**



# Geração de lucro líquido suportando remuneração robusta aos acionistas

Lucro Líquido<sup>1</sup>  
R\$ milhões



Anúncio do **novo Programa de Recompra de Ações** com duração de 18 meses para gerar maior valor aos acionistas

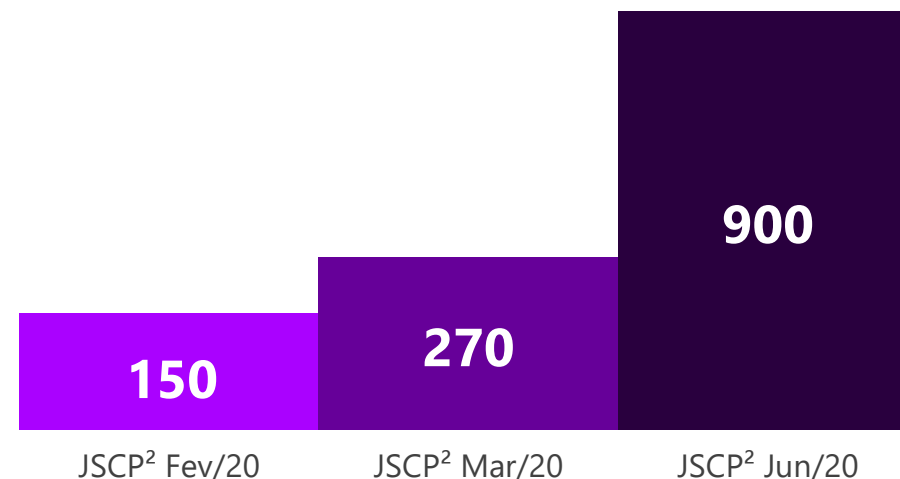
## R\$ 1,3 bilhão

em JSCP<sup>2</sup> declarados até junho/20



### Distribuições

R\$ milhões



**Pagamento** de remuneração baseada no lucro líquido de 2019

**Duas tranches:**

Ago 2020:

**R\$ 3,6 bi**

Dez 2020:

**R\$ 2,2 bi**

Bruto/PN

**R\$ 3,53**

Payout

**115,6%**

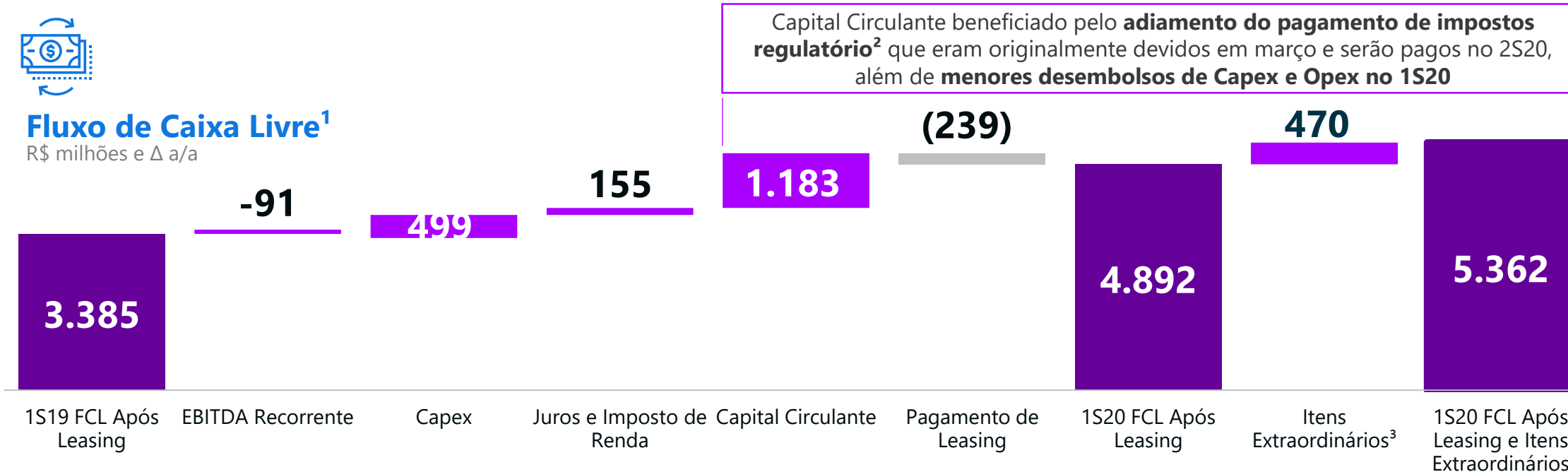


# Fluxo de Caixa Livre aumentando 63% a/a no 1S20 devido a gestão financeira eficiente e efeitos sazonais



## Fluxo de Caixa Livre<sup>1</sup>

R\$ milhões e Δ a/a



Variações a/a

-1,1%

-12,3%

-31,2%

n.a.

+32,3%

+44,5%

n.a.

+62,6%



Forte geração de caixa levando à posição líquida de caixa

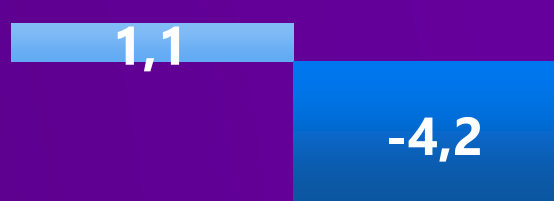
## Dívida Bruta<sup>4</sup> R\$ bilhões



Dez/19

Jun/20

## Dívida Líquida<sup>4</sup> R\$ bilhões



Dez/19

Jun/20

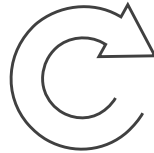
Novo rating AAA(bra) pela Fitch, em efeito desde 14 de julho de 2020

Para concluir, a Vivo continua fortalecendo seu **compromisso com ESG, sendo socialmente responsável e contribuindo para construir um ambiente mais sustentável**

# R\$38 mi

em doações para 12 Estados em todo o Brasil

Doações para a compra de suprimentos e equipamentos hospitalares e alimentos para famílias vulneráveis



# 111 toneladas

de lixo eletrônico coletado no programa "Recicle com a Vivo" desde 2006

Mais de 1.600 pontos de coleta disponíveis em lojas e pontos estratégicos em todo o país

Doações  
COVID-19

Economia  
Circular

Geração  
Distribuída

Carbono  
Neutro

**SUSTENTÁVEL**



# 80%

do nosso consumo de energia de baixa tensão a ser provido de fontes renováveis

Cobrindo 23 estados, reduzindo custos e gerando desenvolvimento local



# 100%

de energia renovável e de emissões diretas compensadas

Aquisição de créditos de carbono de 2 projetos na Região Amazônica e no Sertão Nordestino, entregando valor socioambiental e proteção florestal



*Telefonica*

**vivo**

Para mais informações:

## Relações com Investidores

**+55 11 3430.3687**

[ir.br@telefonica.com](mailto:ir.br@telefonica.com)  
[www.telefonica.com.br/ir](http://www.telefonica.com.br/ir)

ISEB3

VIV  
LISTED  
NYSE

[B]<sup>3</sup>  
BRASIL  
BOLSA  
BALCÃO



# Nossa estratégia é baseada no poder de nossos negócios de **gerar impactos positivos e valor a longo prazo**

Para mais informações:



**SUSTENTÁVEL**

## #vivosustentável

é o nosso pilar estratégico que guia ações, práticas e iniciativas para promover o bem-estar da sociedade.

Por meio do **Plano de Negócios Responsável**, indicadores e metas são estabelecidos para monitorar nosso desempenho ESG em **seis tópicos principais**.

### Capitais do IIRC

### Slides

Financeiro	3 - 16
Manufaturado	10 -11
Intelectual	12
Humano	16 e 18
Social	16 e 18
Natural	16 e 18

## Principais tópicos

## Destaques

### Experiência do Cliente

- Mais de 5 milhões de itens coletados pelo programa "Recicle com a Vivo"
- Dispositivos com o selo EcoRating, que avalia o ciclo de vida do produto

### Ética e Transparência

- Reconhecimento como empresa mais transparente de acordo com o InternetLab
- Mais de 95% dos funcionários treinados em nosso código de conduta

### Responsabilidade Corporativa

- Contribuição com 13 dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)
- 1,4 milhão de pessoas impactadas pelos programas sociais da Fundação Telefônica Vivo

### Gestão Ambiental e Mudanças Climáticas

- 1ª loja LEED Platinum, 100% carbono neutro e energia renovável no setor na América Latina
- Meta de redução de GEE atrelada à remuneração de executivos
- Sistema de gestão com certificado ISO14001

### Sustentabilidade na Cadeia de Valor

- Auditorias nos principais fornecedores de mão-de-obra (cobertura de 80%)
- Avaliação de fornecedores através da plataforma ECOVADIS

### Diversidade e Talentos

- Meta não-financeira da diversidade associado à remuneração de executivos
- Reconhecimento das ONU Mulheres através do selo *Gold* por ações para promover a igualdade de gênero

