

Resultados
3T20

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

28 de outubro 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

3T20: Maior nível de adições líquidas nos Segmentos Chave confirma a melhoria operacional contínua da Vivo combinada com geração de caixa elevada

+844mil
Adições Líq. Pós-Pago¹
57%
de Clientes Pós-Pago

+267mil
Recorde Adições Líq. FTTH
3,1 mi
Clientes Fibra


Segmentos Chave


Receitas

-1,0%
RSM² a/a
+3,3%
t/t

+47,3%
Receitas de Fibra³ a/a
+14,5%
t/t

-3,4%
a/a
Custos Recorrentes
ex-CMV⁴

40,0%
Margem EBITDA
+0,3 p.p.
t/t


Rentabilidade


Caixa

R\$ 7,5bi
FCO 9M20
23,5% Margem
+3,4 p.p. a/a

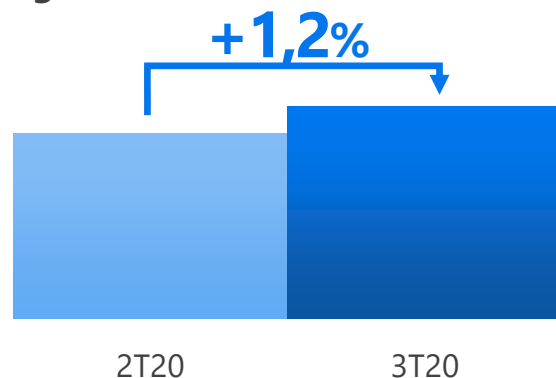
R\$ 8,9bi
Fluxo de Caixa Livre 9M20
+50%
a/a

Recuperação consistente através da manutenção do papel crucial da Vivo na garantia da **melhor conectividade do mercado**



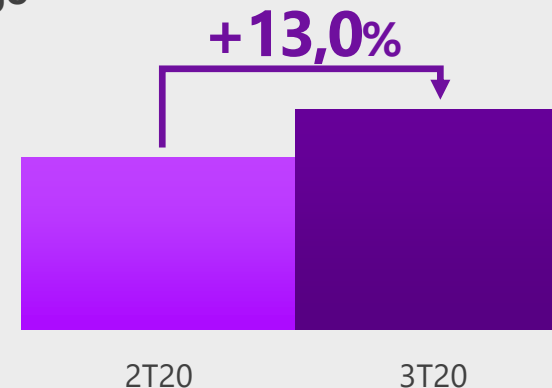
COVID update

Receita Pós-Pago



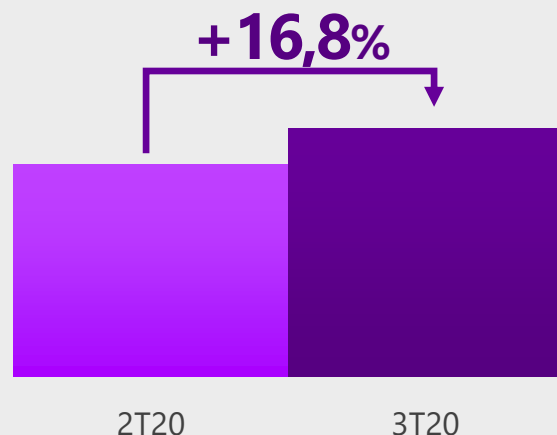
Evolução trimestral impulsionada pela **recuperação das adições líquidas, que tipicamente ocorrem nas lojas**

Receita Pré-Pago



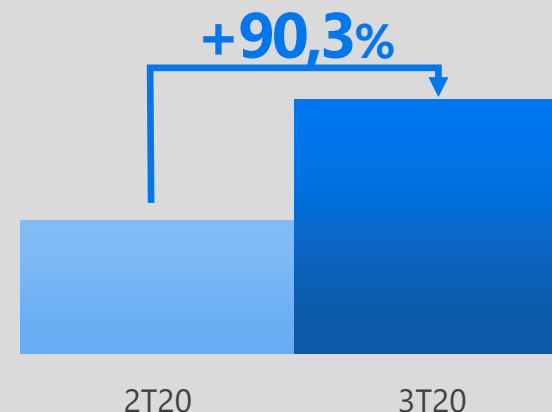
Evolução do Pré-Pago continua avançando demonstrando uma nítida recuperação vs 2T20

Receita FTTH



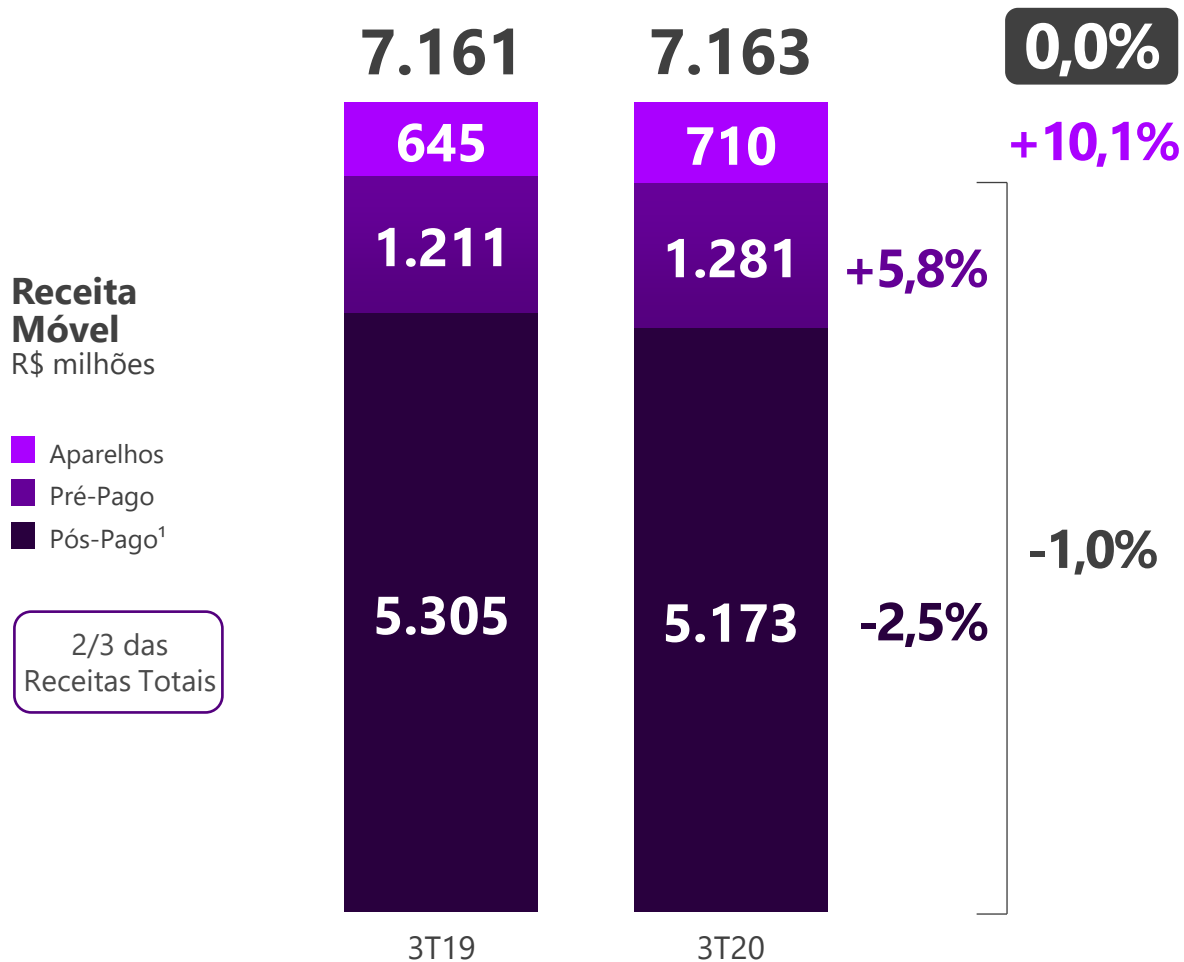
Receitas FTTH continuam a crescer conforme a **expansão da fibra continua a toda velocidade**

Venda de Aparelhos



Forte recuperação nas vendas de aparelhos com a maioria das **lojas abertas no trimestre** (vs. 80% Jun/20)

Receita móvel ainda impactada pelas medidas de confinamento temporárias mas com **evoluções positivas no pré-pago e venda de aparelhos**

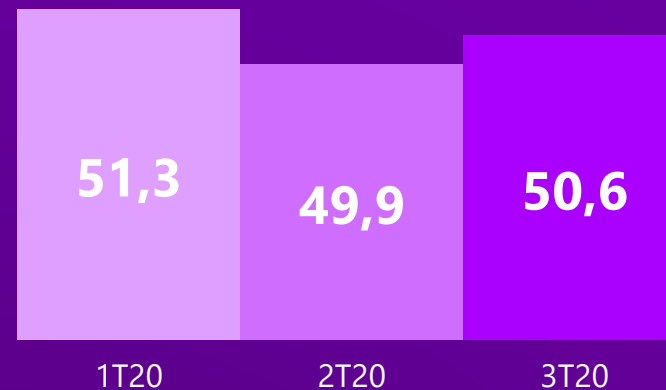


Pós-Pago Móvel

57% de acessos móveis
80% da RSM³

ARPU²

R\$

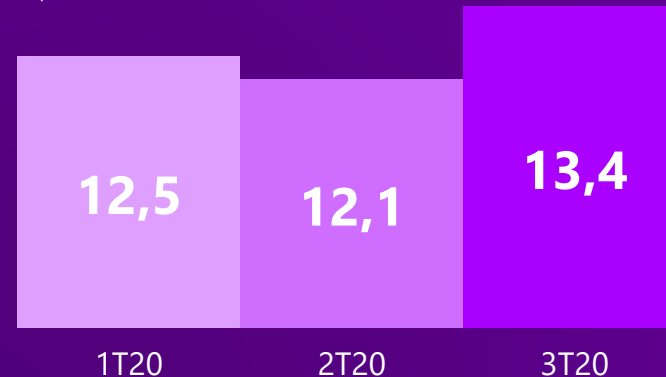


Pré-Pago Móvel

43% de acessos móveis
20% da RSM³

ARPU

R\$



A Vivo continua com uma estratégia disciplinada de **more for more**

ARPUs do Pós-Pago recuperando aos níveis pré-Covid

Maior recorrência de **recargas** por meio da gestão da base de clientes e **fortes adições** também permitindo maior migração para pós-pago

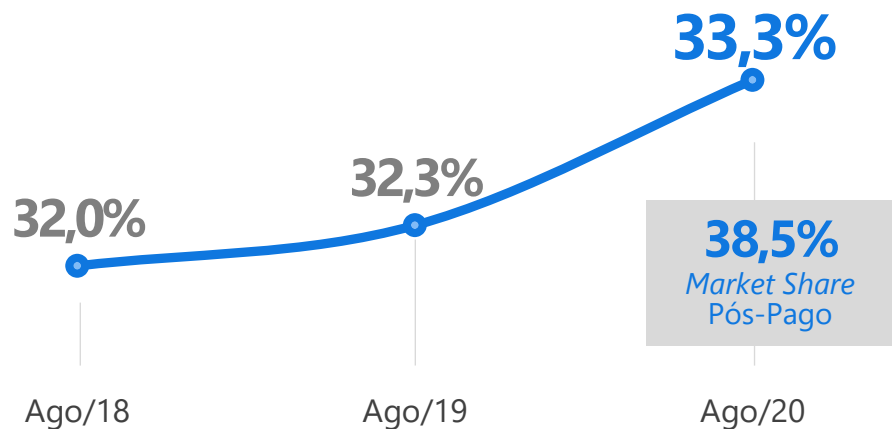
1 - Receita Pós-Pago inclui M2M e atacado;
 2 - Pós-Pago excluindo M2M e dongles;
 3 - Receitas de Serviços Móveis.

Experiência do usuário única e qualidade de serviço reafirmando a liderança de mercado e resultando no menor *churn* pós-pago em 5 anos



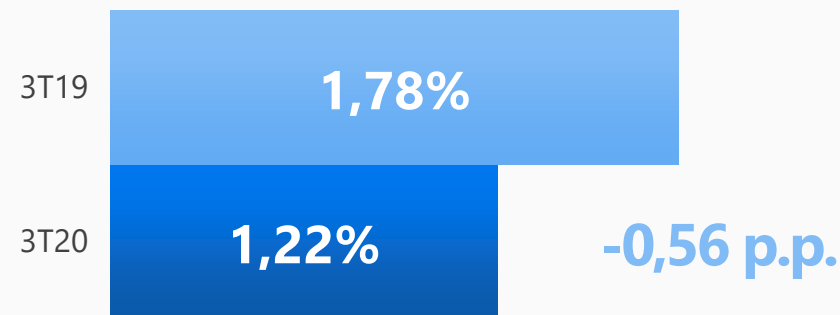
Market Share Móvel

Liderança reforçada à medida que o *market share* permanece o maior em 14 anos



Churn Pós-Pago ex-M2M

Menor *churn* em 5 anos



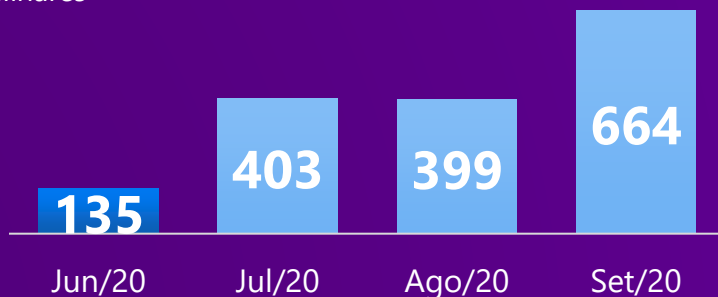
Pré-Pago Móvel

33 milhões de acessos²



Adições Líquidas Milhares

Melhor proposta de valor e qualidade superior, gerando adições líquidas continuamente mais altas

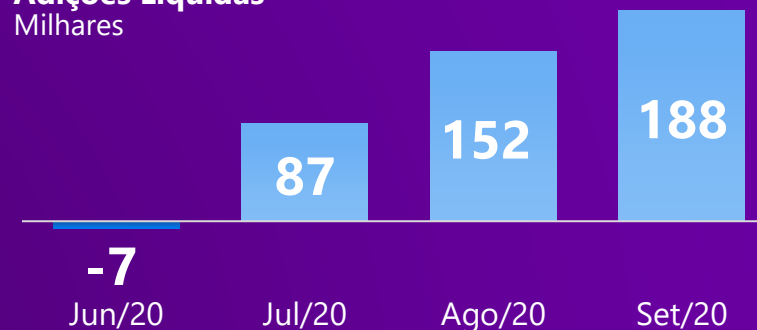


Pós-Pago Móvel¹

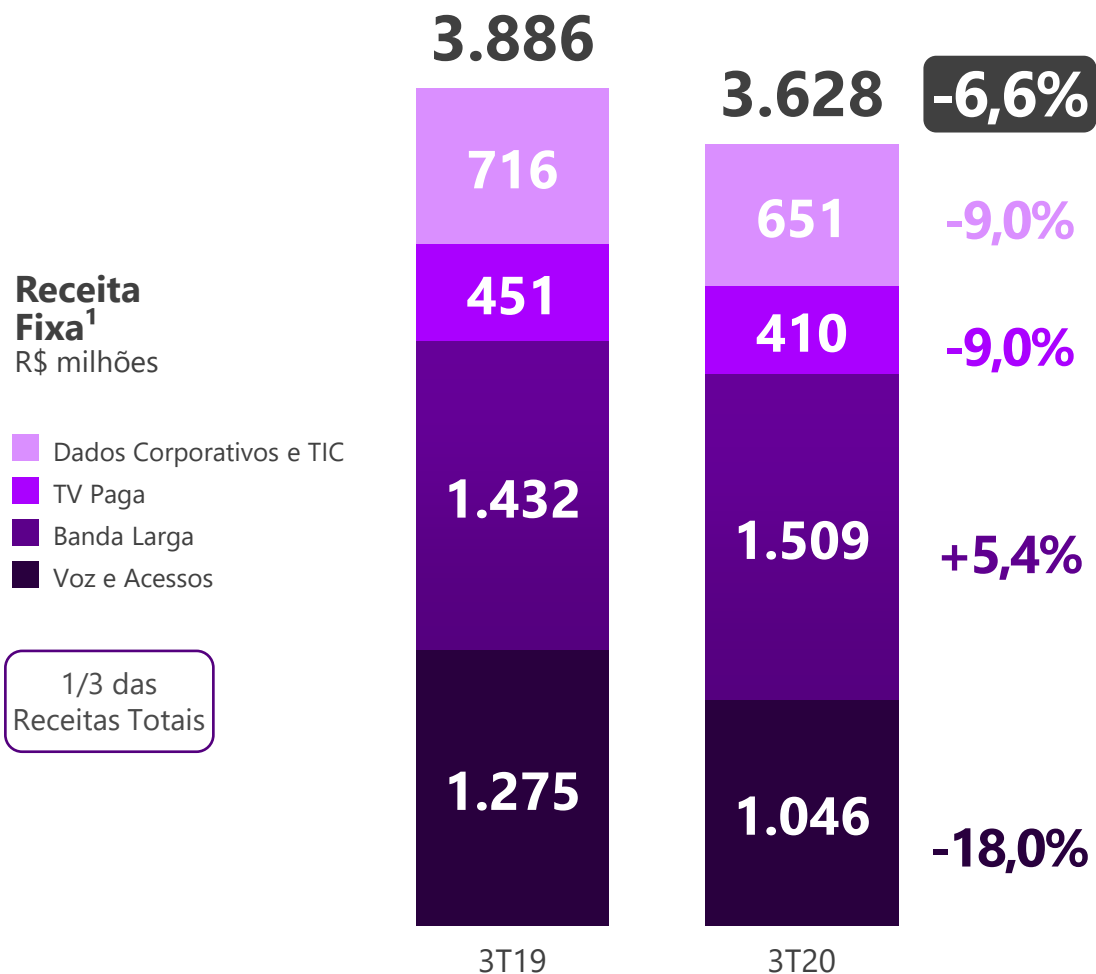
44 milhões de acessos²

Adições Líquidas Milhares

Fortes adições líquidas no pós-pago com a maioria das lojas abertas no 3T20



Serviços de fibra mantêm crescimento acelerado, transformando o *mix* de receitas



Receita Fixa¹
R\$ milhões

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

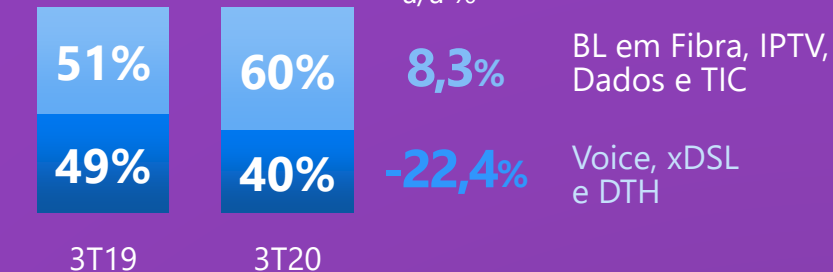
1/3 das Receitas Totais

Negócios que Crescem
continuam aumentando sua relevância nas receitas da Companhia

Receitas de FTTH + IPTV já representam 31% das receitas fixas, com um crescimento de 47,3% a/a

Receitas de Negócios Legados continuam caindo devido à **decisão estratégica de focar em serviços de alta qualidade**

Quebra da Receita Fixa



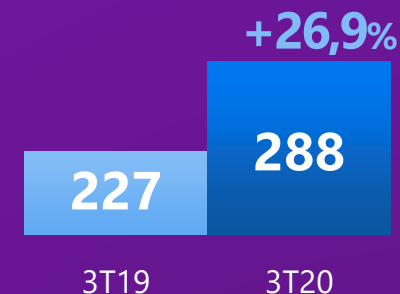
Receita FTTH

R\$ milhões



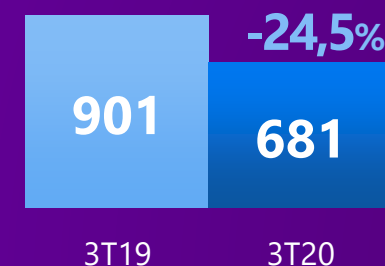
Receita IPTV

R\$ milhões



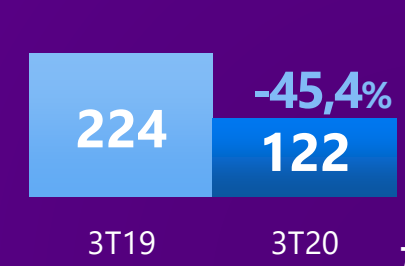
Receita de BL legado²

R\$ milhões



Receita DTH

R\$ milhões

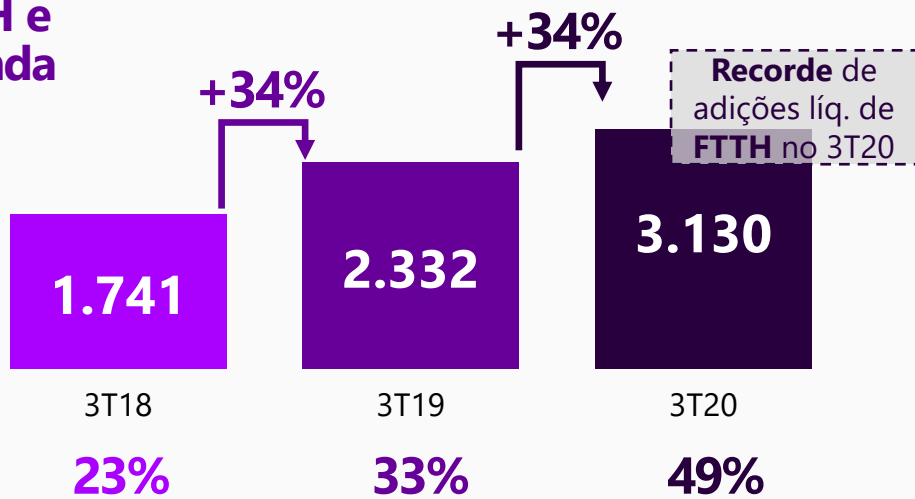


Acessos de alto valor continuam crescendo, melhorando o *mix* de acessos, com a fibra tendo adições líquidas recordes pelo terceiro trimestre seguido e representando $\approx 50\%$ dos acessos de BL

Acessos FTTH e ARPU de Banda Larga



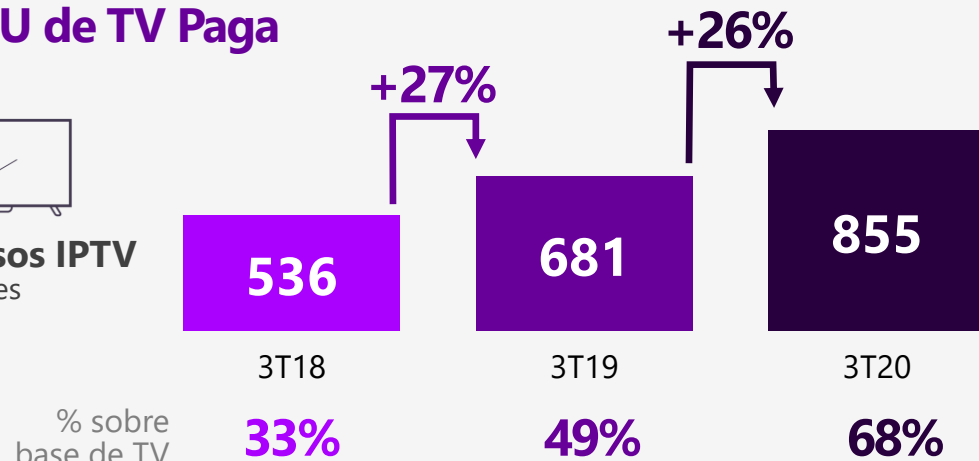
Acessos FTTH
Milhares



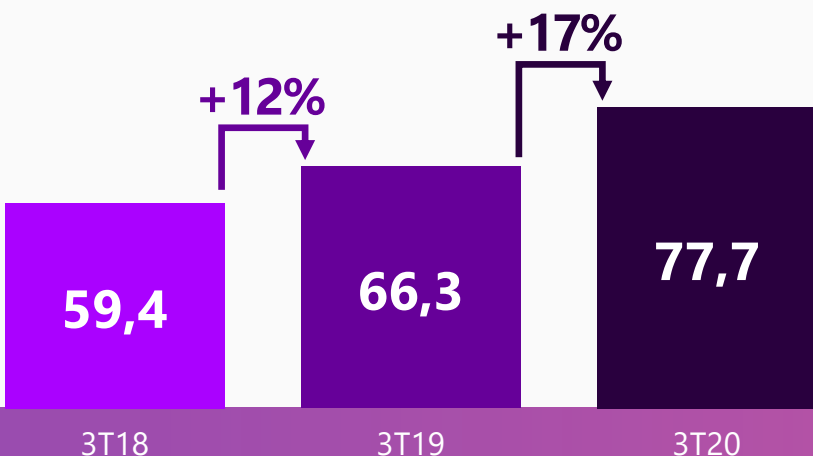
Acessos IPTV e ARPU de TV Paga



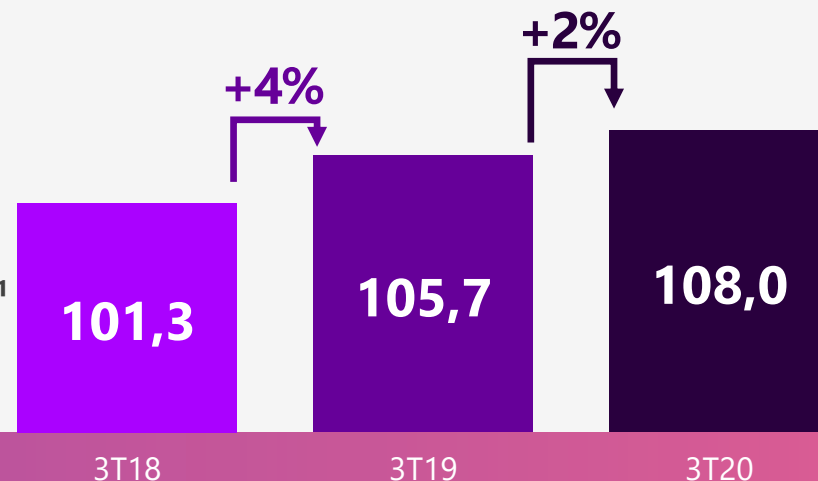
Acessos IPTV
Milhares



ARPU BL¹
R\$ por mês



ARPU TV Paga¹
R\$ por mês



A Vivo possui um conjunto único de facilitadores para capturar oportunidades e valor nos negócios digitais



Maior base de acessos do setor
94 milhões de acessos

vivo

8ª marca mais valiosa do Brasil (1ª Telco)
US\$ 2,2 bilhões¹



Ampla capacidade de faturamento
Alternativa de pagamento para clientes não bancarizados



Meu Vivo e-care app
18,6 milhões de usuários únicos



Mais de 1.600 lojas
comparável aos maiores varejistas do Brasil



3º maior portal do país
com mais de 200 milhões de visitas por mês



LOJA vivo*

Lançamento de Marketplace

Oferecendo tudo relacionado a tecnologia em loja.vivo.com.br

Serviços financeiros

Lançamento de uma plataforma 100% digital, com foco na oferta de crédito pessoal simples e rápido para clientes pós-pago

**vivo
MONEY***

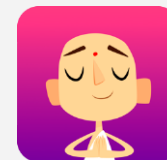


Planos Móveis co-branded

Vivo Selfie oferece assinaturas de Spotify, Netflix, Rappi e Premiere

Ofertas de fibra com OTTs

Pacotes de fibra que incluem assinaturas do Netflix e Amazon Prime



Vivo Meditação

Aplicativo de bem-estar para meditação e *mindfulness* com > 1,6 milhões de downloads desde julho/2017

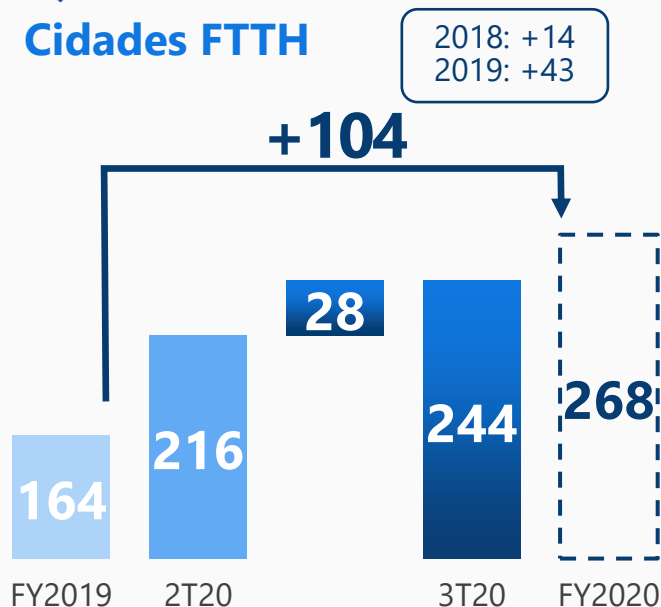
Iniciativas na saúde

Parceria estratégica com a **Yalo** para oferecer benefícios em saúde para clientes Vivo **dr.consulta**

Implantação de fibra continua a toda velocidade, com um novo recorde de 1,5 milhão de Homes Passed de FTTH adicionadas no trimestre



Cidades FTTH



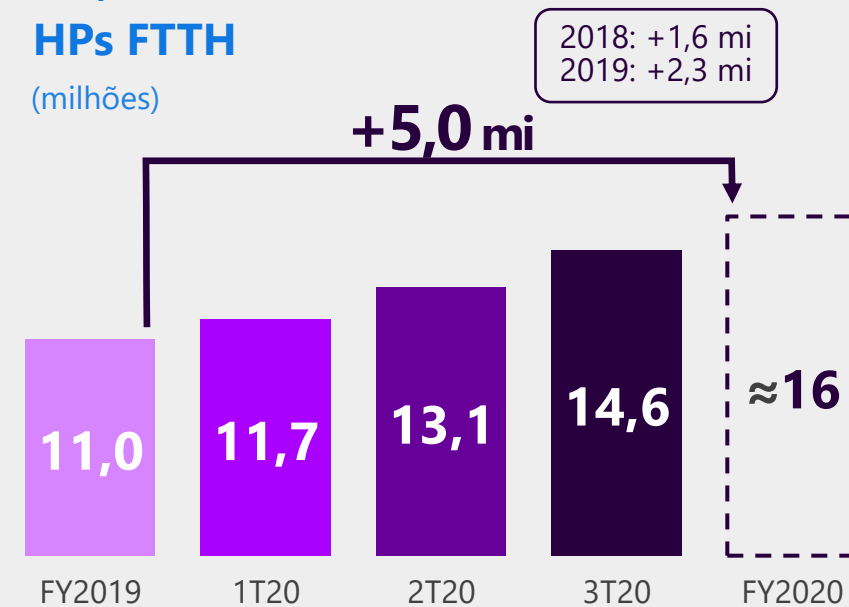
Cidades lançadas no 3T20

| | |
|-------------------------|---------------------------------------|
| Artur Nogueira/SP | Novo Hamburgo/RS |
| Biritiba-Mirim/SP | Pará De Minas/MG |
| Cabreúva/SP | Paracatu/MG |
| Cambé/PR | Passos/MG |
| Campo Largo/PR | Patos De Minas/MG |
| Campos Do Jordão/SP | Pedreira/SP |
| Catalão/GO | Penápolis/SP |
| Cianorte/PR | Porto Feliz/SP |
| Conselheiro Lafaiete/MG | São Sebastião/SP |
| Coronel Fabriciano/MG | Tietê/SP |
| Cubatão/SP | Várzea Grande/MT |
| Esteio/RS | Franquias lançadas¹ |
| Itajaí/SC | Taquaralto, Palmas/TO |
| Itanhaém/SP | |
| Itapeva/SP | |
| Lorena/SP | |
| Marialva/PR | |



HPs FTTH

(milhões)



- **Expansão consistente para novos mercados, com adição de 28 novas cidades no 3T20**
- **Overlay de cobre e FTTC com FTTH** continua melhorando adições líquidas e UBL ARPU
- Estruturação de **Rede de Fibra Neutra avançando conforme planejado**, operacional em 2021.

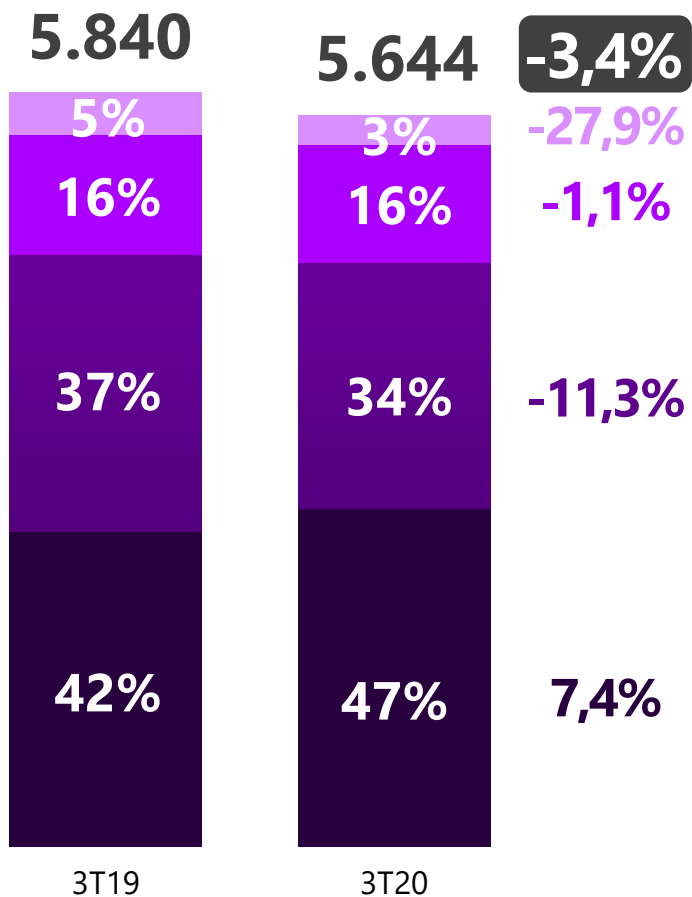
- **Terceiro trimestre consecutivo de expansão recorde de FTTH, com a adição de 1,5 milhões de HPs, levando nosso total para 14,6 milhões de HPs**
- **Expectativa** de que o total de **HPs FTTH alcance aprox. 16 milhões em 268 cidades até o final de 2020**

Otimização contínua de custos gerada pelas iniciativas de digitalização e eficiência

Custos Recorrentes ex-CMV¹

R\$ milhões e % dos Custos

- G&A + Outras Despesas
- Pessoal
- Despesa de Comercialização
- Custo dos Serviços Prestados



Custos Recorrentes 6.570 6.470 -1,5%

Inflação 12M 2,9% 3,1%

- **Redução nos custos de G&A e Pessoal**, beneficiados por iniciativas de controle de custos e medidas governamentais (ex. a redução temporária da jornada de trabalho);
- Forte redução nas Despesas de Comercialização impulsionada por **menores gastos com comissionamento, call centers, cobrança e publicidade**, em função das iniciativas de digitalização e menores custos com devedores duvidosos (-29,3% t/t).
- **Crescimento das despesas de Serviços Prestados como resultado dos maiores custos com a expansão e qualidade da rede** e maior FISTEL (+17,6% a/a) devido à aceleração do crescimento da base de clientes.

Penetração e-billing (+11 p.p. a/a)

79%

63%

Pagamentos usando plataformas digitais



Faturamento

Cobrança



Automação

Call Center



Processos automatizados por robôs

915

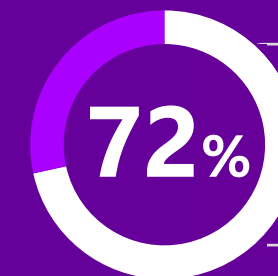
-20%

Chamadas ao call center

Alocação otimizada de capex impulsionando o **crescimento do Fluxo de Caixa** enquanto expandimos a cobertura de fibra



Investimentos em tecnologias de crescimento para **melhorar retornos, qualidade e proposta de valor**

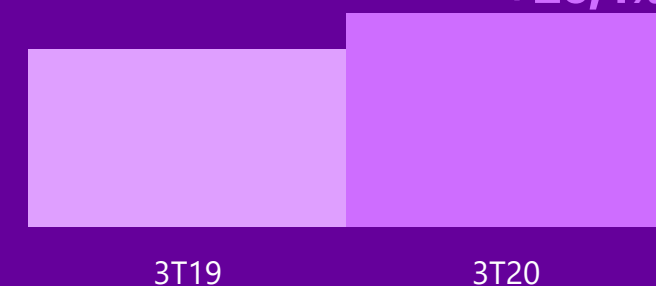


do Capex investido em **Crescimento**

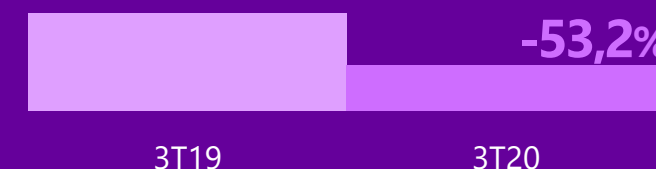
Capex por tecnologia

a/a %

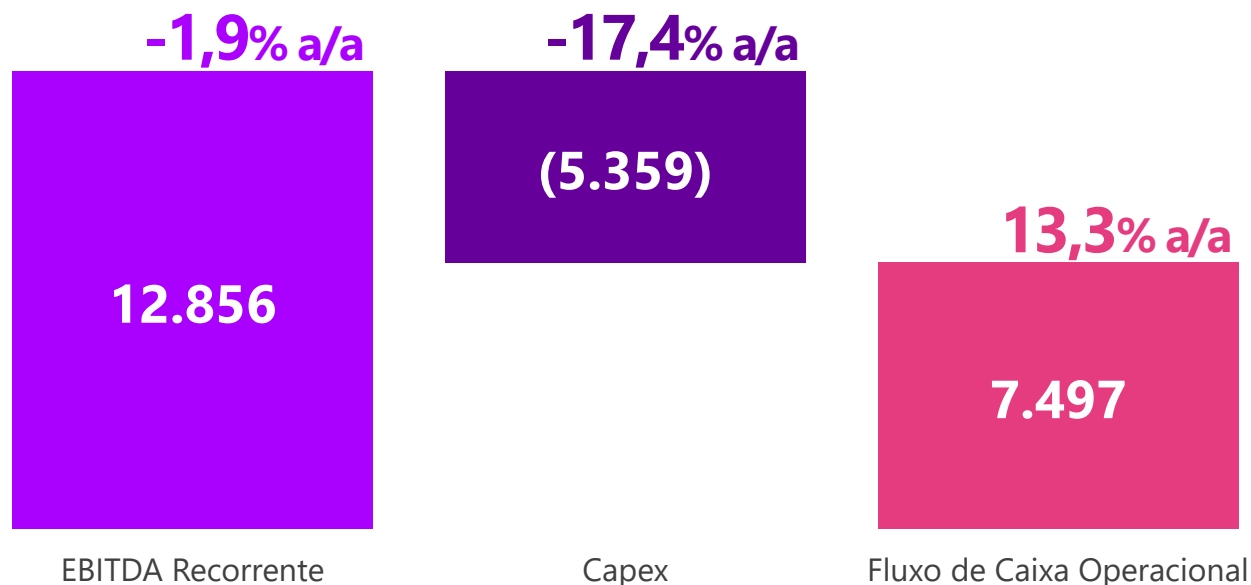
Fibra²



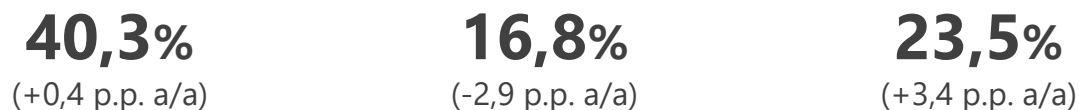
Legado



Fluxo de Caixa Operacional¹
9M20
R\$ milhões



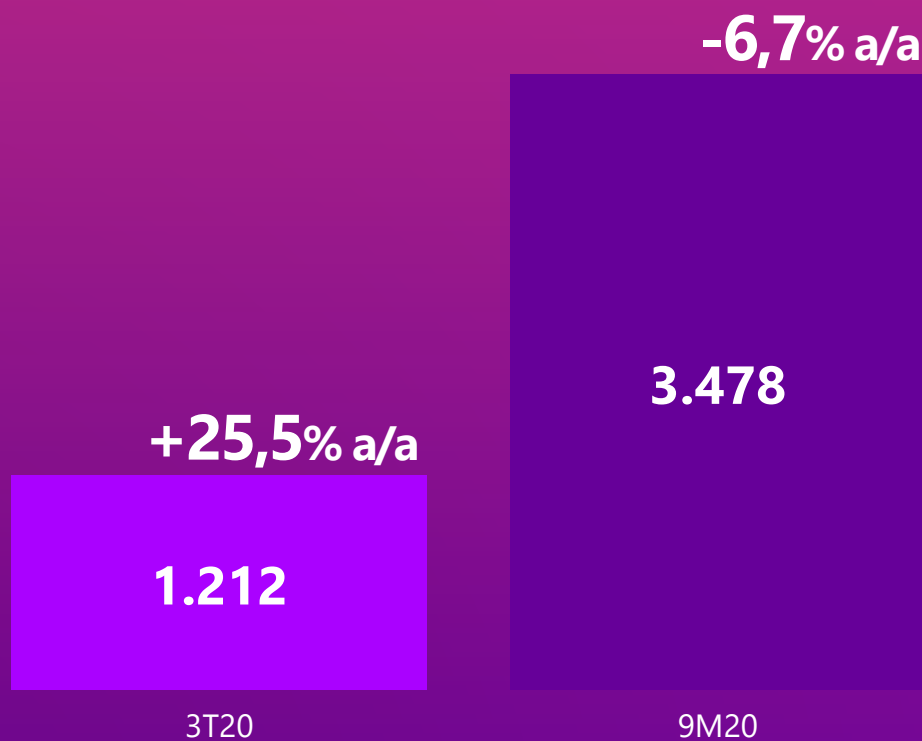
% sobre Receita Líquida



- **Compartilhamento de rede com a TIM já em execução** e evoluindo de acordo com as expectativas

Evolução sólida do lucro líquido permitindo remuneração robusta aos acionistas

Lucro Líquido¹
R\$ milhões



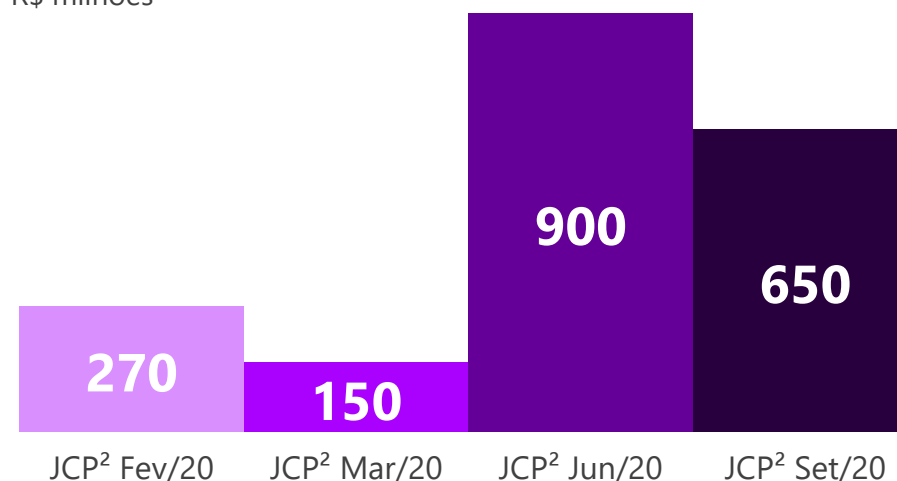
R\$ 2,0 bilhões

em JCP² declarados até Set/20



Distribuições

R\$ milhões



Pagamento de remuneração baseada no lucro líquido de 2019

Duas partes:

Ago 2020:

R\$ 3,6 bi ✓

Dez 2020:

R\$ 2,2 bi

Bruto/PN

R\$ 3,53 ✓

Payout

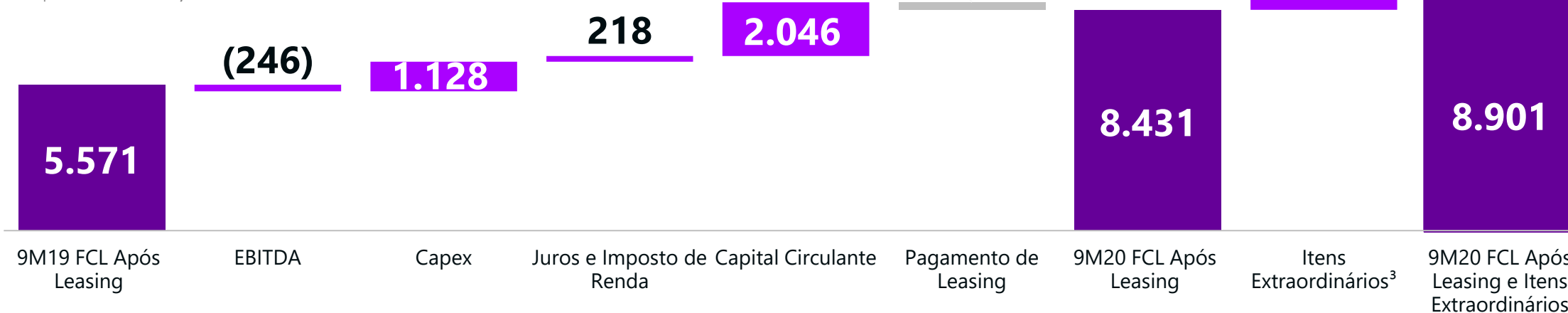
115,6%

Gestão financeira eficiente e alocação racional de capex resultando em um **aumento do Fluxo de Caixa Livre de 50% a/a** em 9M20



Fluxo de Caixa Livre¹

R\$ milhões e Δ a/a



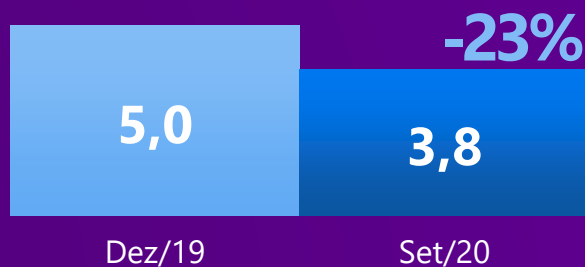
Capital Circulante beneficiado pelo **adiamento do pagamento de impostos regulatório²** que eram originalmente devidos em março e que poderão ser pagos no 4T20, além de **menores desembolsos de Capex e Opex no 9M20**

Variações a/a: -1,9%, -17,4%, -28,2%, n.a., +25,2%, +51,4%, n.a., +50,1%

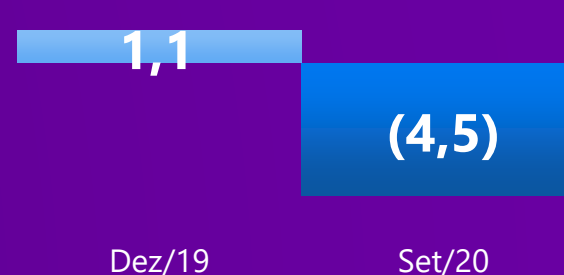


Forte geração de caixa melhorando a posição líquida de caixa

Dívida Bruta⁴ R\$ bilhões



Dívida (Caixa) Líquida⁴ R\$ bilhões



Maior foco em ESG resultando na inclusão da **Vivo** na lista das **10 melhores companhias do novo índice S&P/B3 ESG**



Meio-ambiente

Lançamento da campanha Recicle com a Vivo

Com mais de >1.600 pontos de coleta, focada na **conscientização sobre o descarte adequado de lixo eletrônico**

Primeira Usina de Biogás inaugurada

uma das **70 usinas de energia renovável** previstas pelo Projeto de Geração Distribuída a estar totalmente operacional em 2021



Social

Primeiro ganhador brasileiro do Prêmio Hamdan para efetividade de professores

através do **Projeto Escola Conectada**, que teve >300k novas assinaturas (3x a/a)



Vivo: uma das **150 melhores companhias para se trabalhar em 2020**

também presente no Ranking de Primeira Infância, **de acordo com Great Place to Work®**



Governança

Conversão das ações preferenciais em ações ordinárias

Aprovada pela AGE¹ e AGESP¹, **garantindo tag along** e **direito a voto** a todos acionistas

Companhia no Top 10

no mais recente índice de sustentabilidade **S&P/B3 Brasil ESG**



Telefonica

vivo

Para mais informações:

Relações com Investidores

+55 11 3430.3687

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

ISEB3

VIV
LISTED
NYSE

[B]³ BRASIL
BOLSA
BALCÃO

