

Apresentação Corporativa

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

Novembro de 2020

Telefonica

vivo



Vivo é líder de mercado no Brasil e possui os melhores ativos para capturar as oportunidades de crescimento e gerar retornos ainda mais elevados

Cenário

- Perspectivas de **recuperação econômica**
- **Modernização da regulação** por meio da Lei 13.879
- **Mercado de Telecom:** oportunidades significativas em fibra, móvel e serviços digitais



Crescimento

- 60% das receitas fixas compostas por **negócios que crescem**
- **Implantação de fibra continua a toda velocidade**
- 80% da RSM de clientes pós-pago, com **liderança reforçada**
- **Múltiplas iniciativas nos negócios digitais**

Base de receitas resiliente e com perspectivas positivas para o futuro

Eficiência e Retorno

- **Digitalização e simplificação** gerando EBITDA resiliente
- **Alocação otimizada de capex** melhorando retornos
- **Forte geração de FCO**, mesmo com sólidos investimentos, suportando uma maior remuneração aos acionistas

Forte FCO e evolução do Lucro Líquido

ASG

- Uma das **top 10 companhias** no novo índice **S&P/B3 Brasil ESG**
- **Conversão das ações preferenciais em ordinárias** em andamento¹
- **Ganhadora do Prêmio Hamdan da UNESCO** de educação
- Entre as **150 melhores empresas para se trabalhar em 2020**²

Foco consistente em ASG

Recuperação econômica e evolução positiva da regulação permitirá que a **Vivo destrave um valor significativo**



Principais fatores econômicos

- **Recuperação da atividade econômica** como resultado da flexibilização das medidas de isolamento, em conjunto com o auxílio financeiro do governo
- **Taxa de juros mais baixa da história** com projeções de inflação abaixo da meta
- **Reformas econômicas estão em andamento** para endereçar os riscos fiscais

Perspectivas¹ de recuperação econômica

	19	20E	21E	22E	23E
PIB %	1,1%	-4,8%	3,4%	2,5%	2,5%
IPCA %	4,3%	3,0%	3,1%	3,5%	3,3%
Cotação R\$/US\$	4,0	5,4	5,2	4,9	4,9



Evolução positiva da regulação do setor

- Nova lei 13.879 permitirá que as **concessionárias de voz fixa migrem para uma estrutura de autorização**, incentivando o investimento em tecnologias modernas
- As empresas poderão reduzir significativamente seus gastos em legado e **focar o seu capital em soluções atualizadas e future-proof**
- Lei 13.879 também é importante para o negócio móvel ao permitir a **renovação automática de espectro**
- **O leilão de espectro 5G** provavelmente será focado em obrigações de cobertura e deverá ocorrer até o final do 1S21

O mercado está testemunhando **tendências positivas nos segmentos chave**, nos quais a Vivo é a operadora líder no Brasil



Principais tendências do mercado

1

Expansão acelerada de FTTH

UBL manterá crescimento de duplo dígito nos próximos anos, impulsionado pela baixa penetração (31%)¹

2

Consolidação do mercado

Melhora do cenário competitivo, mercado de capital intensivo e pequenos provedores de fibra

3

Preparação para o 5G

5G DSS já foi lançado em algumas cidades. Começo da era 5G no Brasil com o leilão de espectro em 2021

4

Foco em novas fontes de receita

Com o objetivo de desempenhar um papel em Serviços Digitais, telecoms aumentarão seu alcance

5

Massificação de IoT

IoT (internet das coisas) ganhará força no Brasil, principalmente em gestão de frotas, agro, edifícios inteligentes e cidades inteligentes



Principais métricas

Participação de mercado da Vivo (em acessos) Setembro/2020



Móvel

33,6% 

76,7 mm acessos



Banda Larga

18,6%

6,4 mm acessos



TV Paga

8,4%

1,3 mm acessos

Pós-Pago

38,3% 

44,0 mm acessos

FTTH

21,0% 

3,1 mm acessos

IPTV

80,2% 

0,9 mm acessos

Penetração de ultra banda larga permanece baixa no Brasil e a **implantação de fibra da Vivo continua a toda velocidade** para capturar essa oportunidade



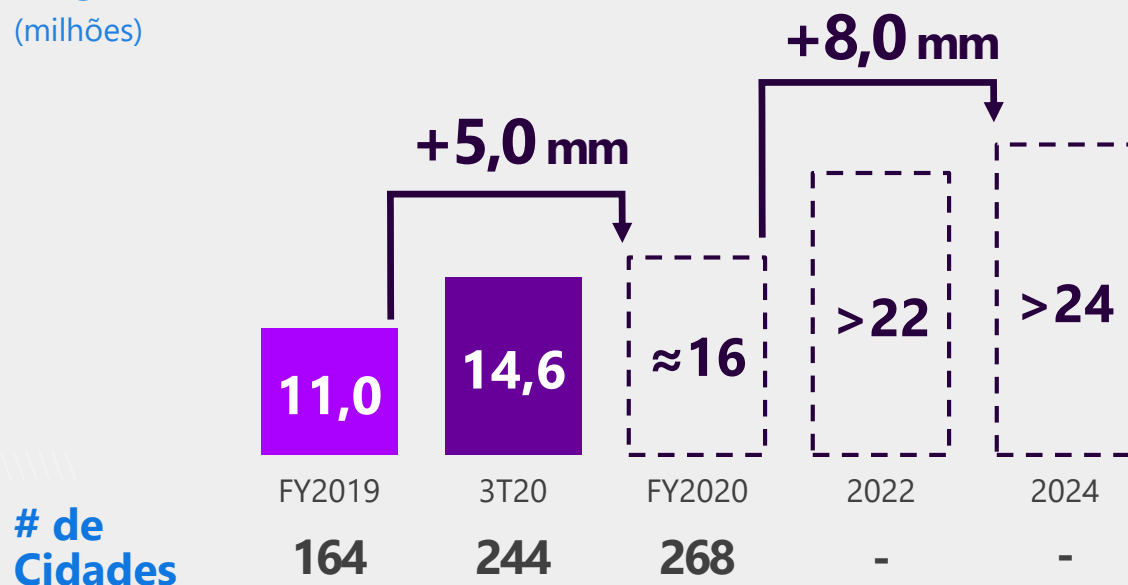
Baixa penetração de UBB¹ no Brasil

(milhões de domicílios)



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 ARPU de UBL
- 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** e **24 milhões** até o **final de 2024** através da expansão orgânica, rede de fibra neutra e parcerias.

Vivo está utilizando modelos alternativos de expansão de fibra, resultando em **menor *time to market* e impacto limitado no Capex**

Rede de Fibra Neutra



- **Rede de atacado independente e neutra**, totalmente operacional em 2021
- **Carve-out de 1,1 milhão de HPs em FTTH *brownfield***
- **Foco em cidades de médio porte** onde a oportunidade de fibra ainda é amplamente **inexplorada**, expandindo o *footprint* atual **para mais de 5 mm de HPs em 4 anos**
- **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

Parcerias



- **Parceria com a American Tower e Phoenix Tower do Brasil, que constroem e operam a infraestrutura de *Homes Passed* (HP)**
- Vivo investe nas instalações do cliente, oferecendo conectividade com a **marca Vivo Fibra**
- Parceiro responsável pelo **Capex por HP**
- **Modelo de custo variável** para proteger os retornos
- **Geração de FCO relevante** e sólido retorno sobre o investimento

Franquias



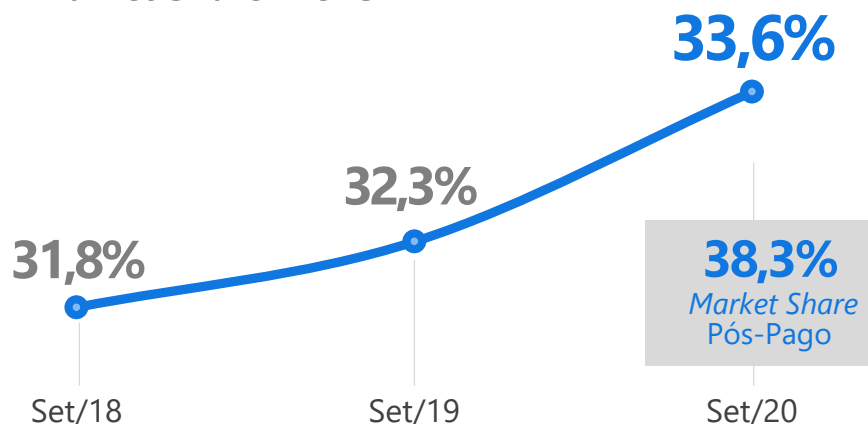
- **Franqueado constrói e opera a rede e gerencia o relacionamento com o cliente**, vendendo através da marca Terra
- **Vivo fornece o *know-how*, marca, backbone, centrais de atendimento, escala com fornecedores**, entre outros
- Mirando bairros e cidades onde a **Vivo atualmente não oferece serviços de ultra banda larga**
- Modelo financeiro baseado em **taxa de *royalty* sobre a receita bruta**
- **Sem impacto no capex**, com retorno positivo

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



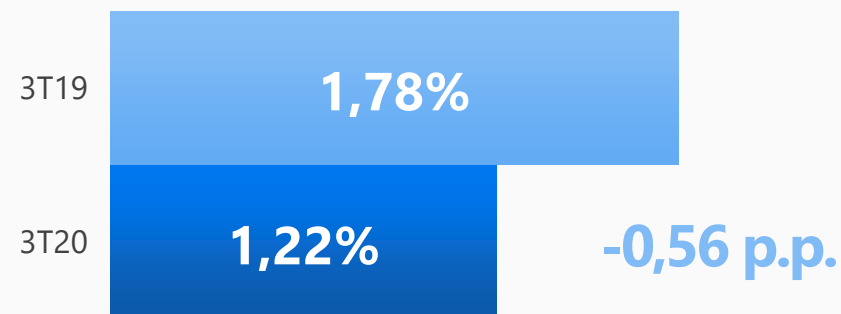
Market Share Móvel

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



Churn Pós-Pago ex-M2M

Menor *churn* em 5 anos



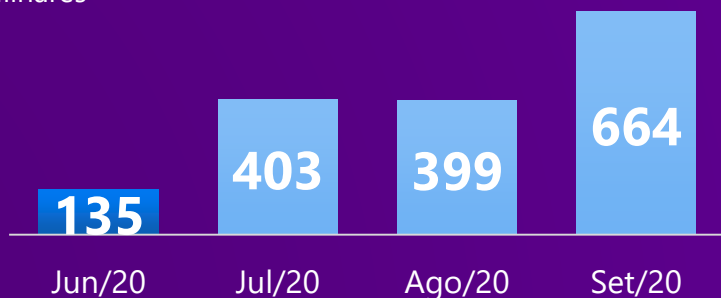
Pré-Pago Móvel

33 milhões de acessos²



Adições Líquidas Milhares

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

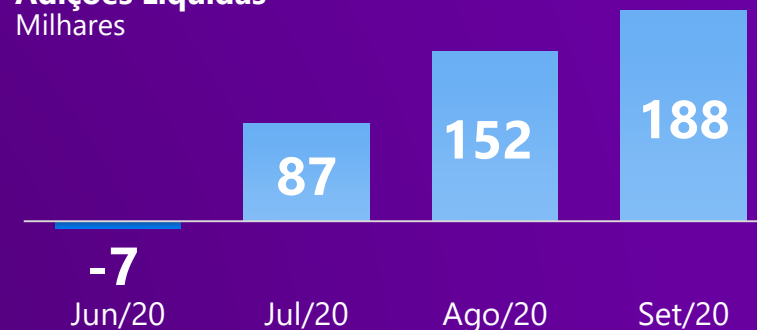


Pós-Pago Móvel¹

44 milhões de acessos²

Adições Líquidas Milhares

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



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



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, oferta de crédito pessoal para clientes pós-pago

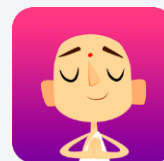


Planos Móveis co-branded

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 estratégia com a **Yalo** para oferecer benefícios em saúde para clientes Vivo





Otimização contínua de custos gerada pelas iniciativas de digitalização e eficiência

Custos Recorrentes ex-CMV¹
R\$ milhões

Controle de custos constante, resultando em uma **redução de -5,5% a/a em termos reais**



Iniciativas de digitalização são um fator chave para nossa história de redução sequencial de custos e para a melhoria da jornada do cliente

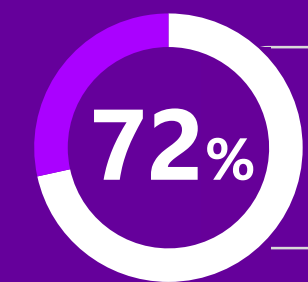
Penetração <i>e-billing</i> (+11 p.p. a/a) 	79% (3T20 vs 3T19)	63% (3T20 vs 3T19)	Pagamentos utilizando plataformas digitais 
	Faturamento	Cobrança	
	Automação	Call Center	
# Processos automatizados por robôs 915 (Set/20)	-20% (3T20 vs 3T19)	# Chamadas ao call center	

Custos Recorrentes	19.789	19.078	-3,6%
Inflação 12M	2,9%	3,1%	

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



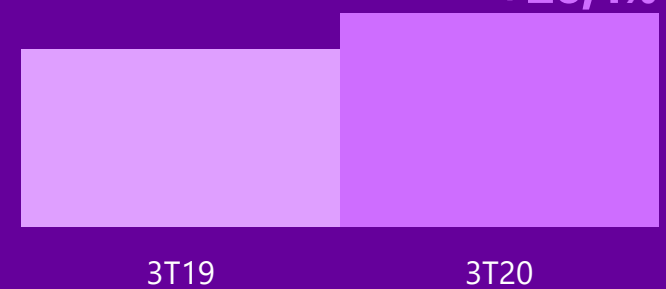
Investimentos em tecnologias de crescimento para **melhorar retornos, qualidade e proposta de valor**



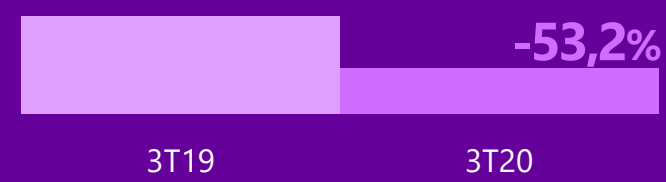
Capex por tecnologia

a/a %

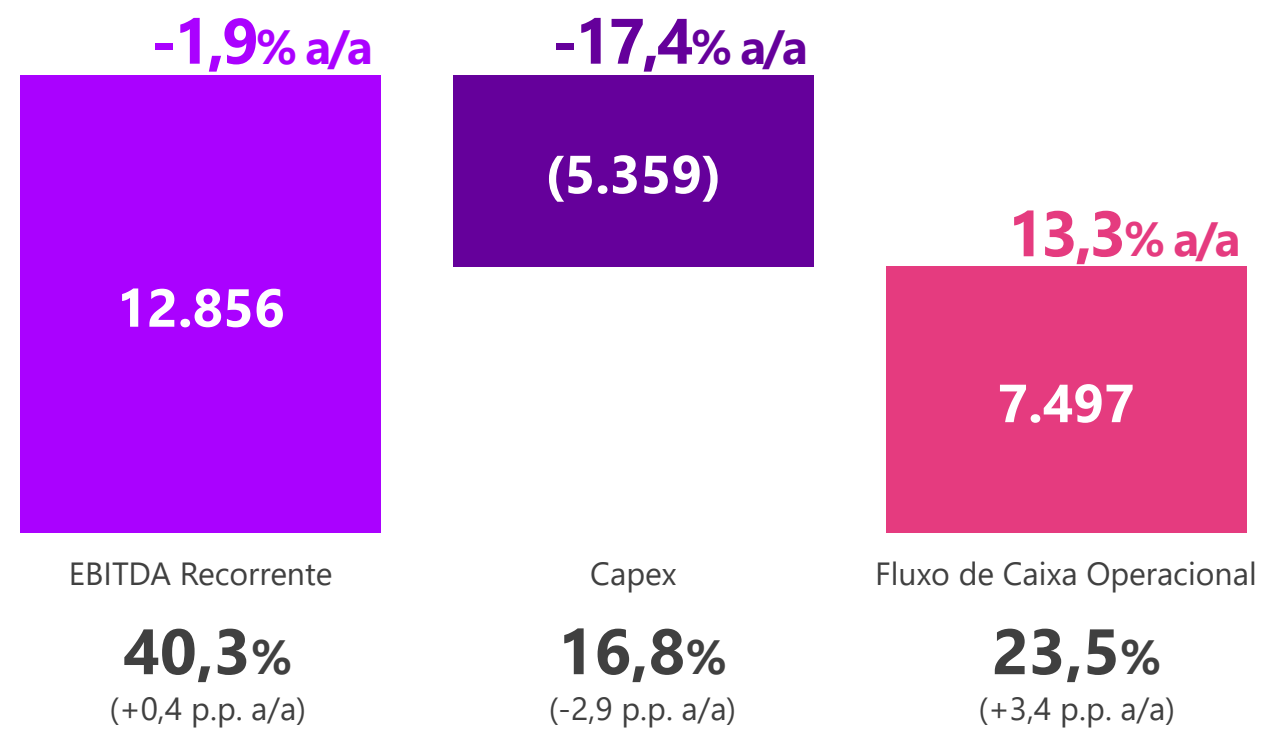
Fibra²



Legado



Fluxo de Caixa Operacional¹
9M20
R\$ milhões



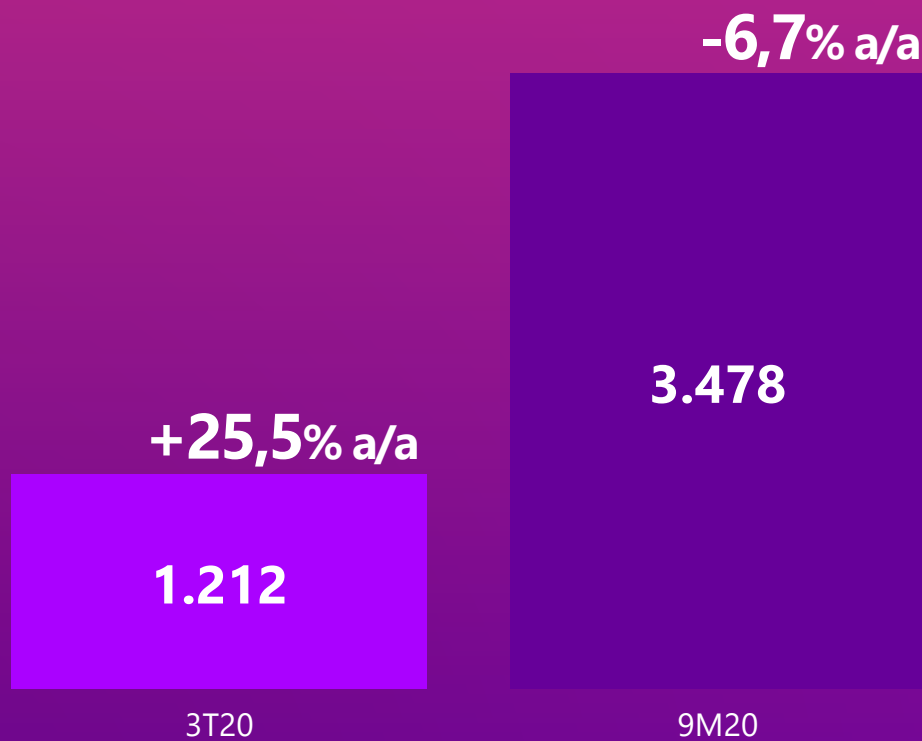
% sobre Receita Líquida



- **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



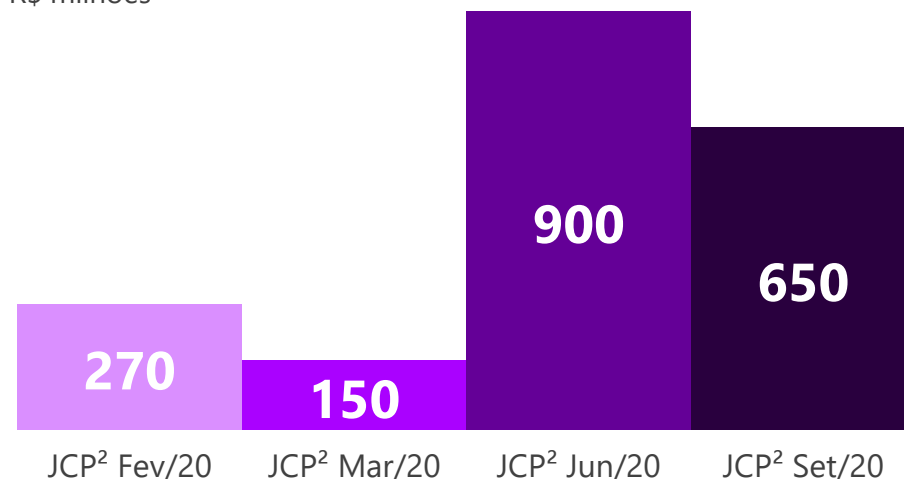
R\$ 2,0 bilhões

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 ✓

Bruto/PN

R\$ 3,53 ✓

Dez 2020:

R\$ 2,2 bi

Payout

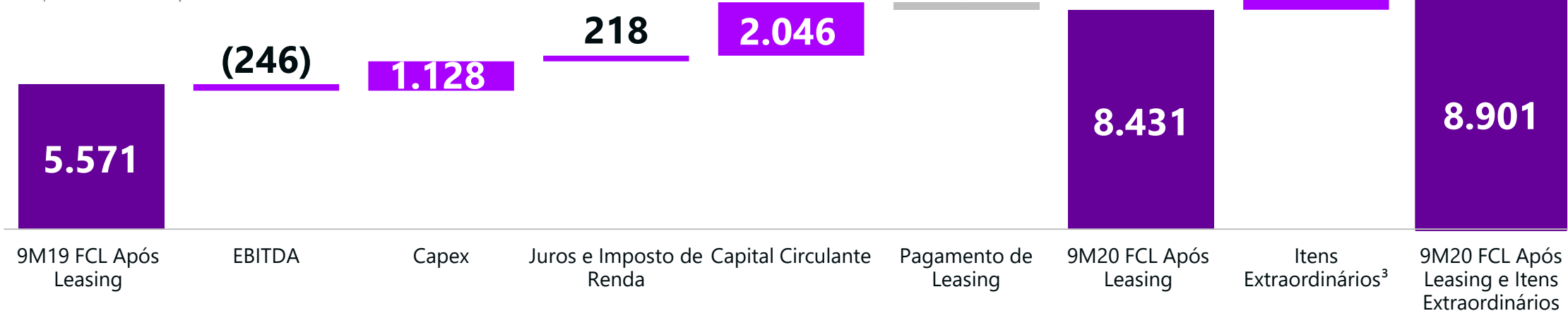
115,6%

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%

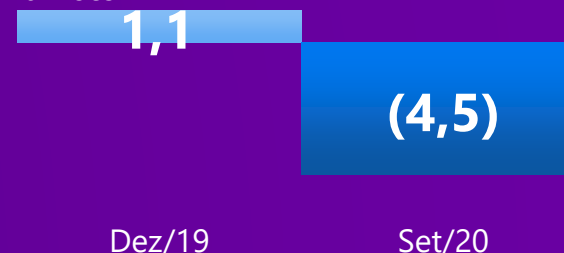


Forte geração de caixa melhorando a posição líquida de caixa

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



Ambiental



Social

VIVT3

Governança

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**

Primeiro ganhador brasileiro do Prêmio Hamdan para efetividade de professores

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



Conversão das ações preferenciais em ações ordinárias

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

Primeira Usina de Biogás inaugurada

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

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®**



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



3T20 destaques

Consolidado em R\$ milhões	3T20	Δ% YoY	9M20	Δ% YoY
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	10.792	(2,3)	31.934	(2,9)
Receita Líquida Móvel	7.163	0,0	20.852	(1,7)
Receita Líquida de Aparelhos	710	10,1	1.664	(11,2)
Receita Líquida Fixa	3.628	(6,6)	11.082	(5,1)
CUSTOS OPERACIONAIS	(6.470)	(0,6)	(19.002)	(3,7)
<i>Custos Operacionais Recorrentes ¹</i>	<i>(6.470)</i>	<i>(1,5)</i>	<i>(19.078)</i>	<i>(3,6)</i>
EBITDA	4.322	(4,8)	12.932	(1,8)
Margem EBITDA	40,0%	(1,1) p.p.	40,5%	0,5 p.p.
<i>EBITDA Recorrente ¹</i>	<i>4.322</i>	<i>(3,5)</i>	<i>12.856</i>	<i>(1,9)</i>
<i>Margem EBITDA Recorrente ¹</i>	<i>40,0%</i>	<i>(0,5) p.p.</i>	<i>40,3%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
LUCRO LÍQUIDO	1.212	25,5	3.478	(6,7)
INVESTIMENTOS EX-IFRS 16	1.803	(25,8)	5.359	(17,4)
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS PAGAMENTO DE LEASING²	3.540	34,5	8.901	50,1
TOTAL DE ACESSOS (MILHARES)	93.718	(0,0)	93.718	(0,0)
Acessos Móveis	76.718	3,9	76.718	3,9
Acessos Fixos	17.000	(14,5)	17.000	(14,5)

1 – No 2T20: Inclusão de resultados atípicos principalmente advindos do Covid-19. Considera o Ebitda Reportado como Ebitda Recorrente. No 1T20: efeito positivo relativo à venda de torres e rooftops no montante de R\$75,7 milhões. No 3T19: efeito positivo relativo à venda de Data Centers no montante de R\$64,3 milhões. 2- No 1T20: inclui o recebimento de R\$470 milhões relativo à venda de torres e rooftops; No 3T19: inclui o recebimento de R\$446 milhões relativo à venda de Data Centers. No 1T19 e no 2T19: pagamento referente a reestruturação organizacional de R\$ 44 milhões e R\$ 43 milhões, respectivamente.

3T20 receitas móvel e fixa

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | SERVIÇOS MÓVEIS

Consolidado em R\$ milhões	3T20	Δ% YoY	9M20	Δ% YoY
RECEITA LÍQUIDA MÓVEL	7.163	0,0	20.852	(1,7)
Receita de Serviço Móvel	6.453	(1,0)	19.188	(0,8)
Receita Líquida de Aparelhos	710	10,1	1.664	(11,2)

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | SERVIÇOS FIXOS

Consolidado em R\$ milhões	3T20	Δ% YoY	9M20	Δ% YoY
RECEITA LÍQUIDA FIXA	3.628	(6,6)	11.082	(5,1)
Banda Larga¹	1.509	5,4	4.470	6,2
FTTH	828	56,0	2.164	49,4
TV por Assinatura	410	(9,0)	1.241	(10,6)
IPTV	288	26,9	811	26,1
Dados Corporativos e TIC	651	(9,0)	2.041	2,6
Voz e Outros	1.058	(17,8)	3.296	(18,7)

3T20 operacional móvel

Milhares	3T20	Δ% YoY	9M20	Δ% YoY
TOTAL DE ACESSOS	76.718	3,9	76.718	3,9
Pós-pago	43.961	3,9	43.961	3,9
M2M	10.271	8,4	10.271	8,4
Pré-pago	32.757	3,9	32.757	3,9
MARKET SHARE	33,6%	1,3 p.p.	33,6%	1,3 p.p.
Pós-pago	38,3%	(1,4) p.p.	38,3%	(1,4) p.p.
Pré-pago	28,8%	3,0 p.p.	28,8%	3,0 p.p.
ARPU (R\$/mês)	28,5	(3,1)	28,2	(3,3)
Pós-pago humano	50,6	(3,4)	50,3	(3,8)
M2M	2,9	(4,0)	2,9	(0,9)
Pré-pago	13,4	5,2	12,8	3,2
CHURN MENSAL	3,1%	(0,3) p.p.	3,2%	(0,1) p.p.
Pós-pago (ex-M2M)	1,2%	(0,6) p.p.	1,4%	(0,4) p.p.
Pré-pago	5,2%	(0,2) p.p.	5,3%	0,1 p.p.

3T20 operacional fixo

Milhares	3T20	Δ% YoY	9M20	Δ% YoY
TOTAL DE ACESSOS	17.000	(14,5)	17.000	(14,5)
Banda Larga Fixa	6.394	(10,2)	6.394	(10,2)
FTTH	3.130	34,2	3.130	34,2
TV por Assinatura	1.258	(9,0)	1.258	(9,0)
IPTV	855	25,5	855	25,5
Voz	9.348	(17,9)	9.348	(17,9)
MARKET SHARE Banda Larga Fixa	18,6%	(3,7) p.p.	18,6%	(3,7) p.p.
Market Share FTTH	21,0%	(6,0) p.p.	21,0%	(6,0) p.p.
MARKET SHARE TV por Assinatura	8,4%	(0,2) p.p.	8,4%	(0,2) p.p.
Market Share IPTV	80,2%	(8,9) p.p.	80,2%	(8,9) p.p.
MARKET SHARE Voz	30,2%	(2,2) p.p.	30,2%	(2,2) p.p.
ARPU Banda Larga (R\$/mês)	77,7	17,2	76,1	19,0
ARPU TV por Assinatura (R\$/mês)	108,0	2,2	107,4	3,4
ARPU Voz (R\$/mês)	34,3	(2,5)	34,5	(3,0)

3T20 demonstração de resultados IFRS

Consolidado em R\$ milhões	3T20	Δ% YoY	9M20	Δ% YoY
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	15.856	(4,5)	46.633	(6,0)
Receita Operacional Bruta Móvel	10.421	(2,6)	30.043	(6,1)
Receita Operacional Bruta Fixa	5.435	(8,1)	16.590	(6,0)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	10.792	(2,3)	31.934	(2,9)
Receita Operacional Líquida Móvel	7.163	0,0	20.852	(1,7)
Receita Operacional Líquida Fixa	3.628	(6,6)	11.082	(5,1)
CUSTOS OPERACIONAIS	(6.470)	(0,6)	(19.002)	(3,7)
Pessoal	(926)	(1,1)	(2.831)	2,5
Custo dos Serviços Prestados	(2.645)	7,4	(7.660)	4,3
Interconexão	(360)	30,6	(1.032)	24,0
Impostos, Taxas e Contribuições	(449)	9,2	(1.279)	4,4
Serviços de Terceiros	(1.463)	5,3	(4.263)	1,3
Outros	(373)	(3,9)	(1.086)	0,9
Custo das Mercadorias Vendidas	(826)	13,2	(1.945)	(13,0)
Despesas de Comercialização dos Serviços	(1.918)	(11,3)	(5.964)	(9,0)
Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa	(375)	(15,2)	(1.361)	7,5
Serviços de Terceiros	(1.494)	(9,6)	(4.449)	(12,5)
Outros	(48)	(26,3)	(154)	(22,1)
Despesas Gerais e Administrativas	(290)	(9,6)	(904)	(3,2)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	135	27,2	301	207,3
EBITDA	4.322	(4,8)	12.932	(1,8)
Margem EBITDA %	40,0%	(1,1) p.p.	40,5%	0,5 p.p.
DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(2.783)	2,9	(8.305)	4,7
EBIT	1.539	(16,2)	4.627	(11,6)
RESULTADO FINANCEIRO	(17)	(94,6)	(286)	(55,1)
GANHO (PERDA) COM INVESTIMENTOS	(0)	(71,4)	1	n.d.
IMPOSTOS	(311)	(45,0)	(864)	(0,9)
LUCRO LÍQUIDO	1.212	25,5	3.478	(6,7)