

Resultados 4T14_

Relações com Investidores
Telefônica Brasil S.A.
Fevereiro, 2015.

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 da 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.

Adicionalmente, devido ao nosso processo de aquisição da GVT, não poderemos discutir qualquer assunto relacionado a esta transação ou quaisquer perspectiva de desenvolvimento do nosso negócio para a entidade combinada.

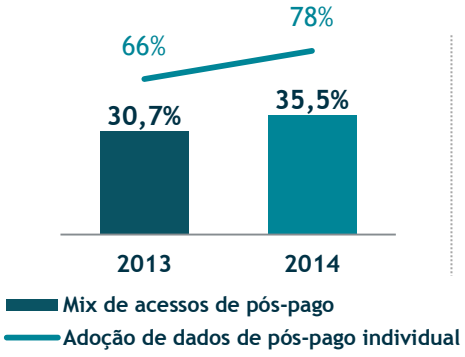
Destaques do 4T14

MELHORAMOS AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS OPERACIONAIS E FINANCEIRAS EM 2014

OPERACIONAL

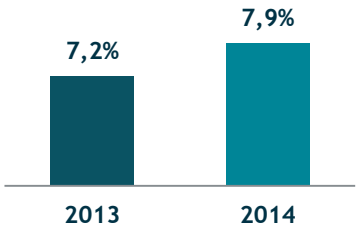
Excelente desempenho no segmento móvel de alto valor, refletido no maior crescimento da receita

Acessos Pós-pago



Receita de Serviços Móveis ex. efeitos regulatórios[2]

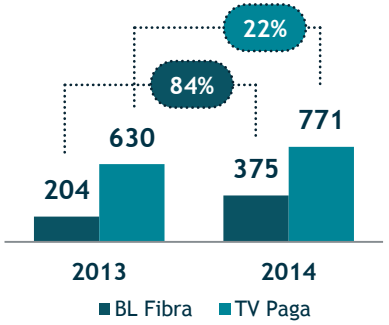
A/A



Aceleração na adoção de FTTH e TV paga contribuem para uma melhor tendência da receita fixa

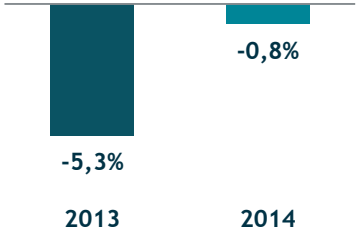
Acessos Fixos

Milhares e A/A



Receita Fixa ex. efeitos regulatórios[2]

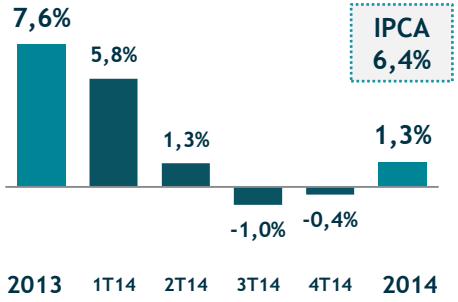
A/A



FINANCEIRO[1]

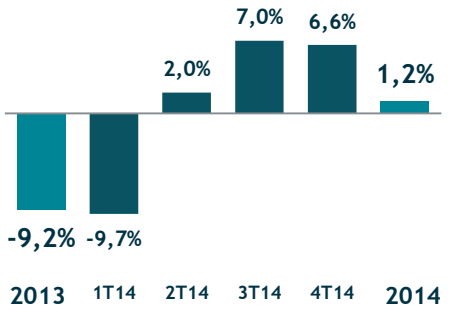
Custos operacionais

A/A



EBITDA

A/A



Consistente controle de custos, apesar da pressão inflacionária

Terceiro trimestre consecutivo com crescimento anual de EBITDA, resultando em uma evolução positiva em 2014

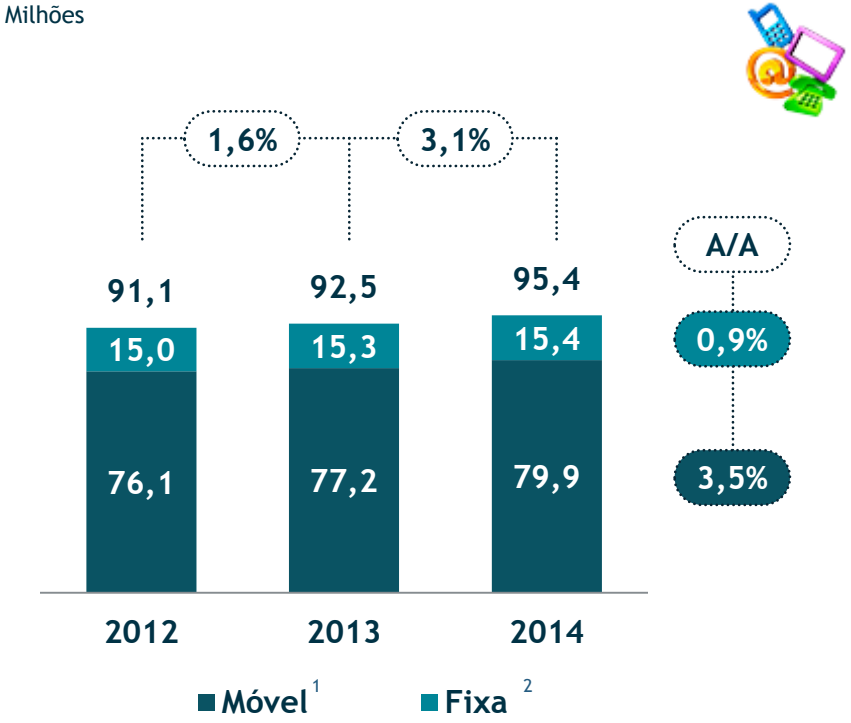
1- Na base recorrente.
2- Receita líquida excluindo efeitos regulatórios, incluindo VUM, VC e redução da tarifa básica.

1. Desempenho Operacional

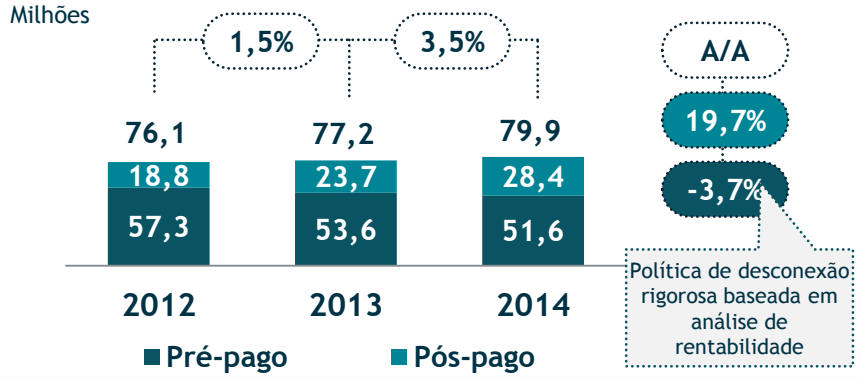
Desempenho de pós-pago e TV paga foi o principal impulsionador do aumento de acessos durante 2014

DESEMPENHO INTEGRADO

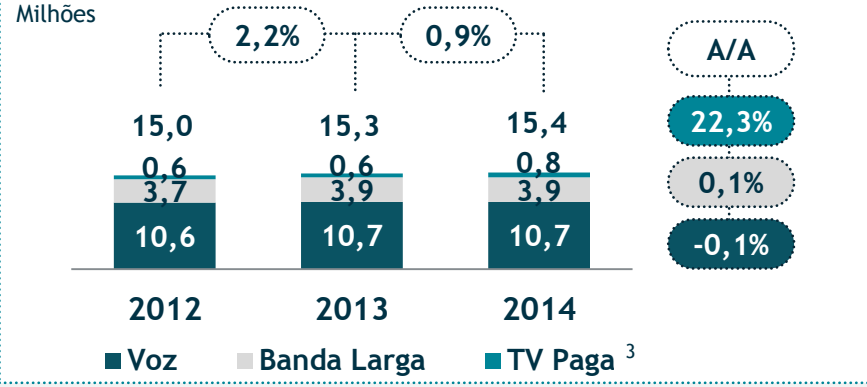
Total de acessos



Acessos Móveis



Acessos fixos

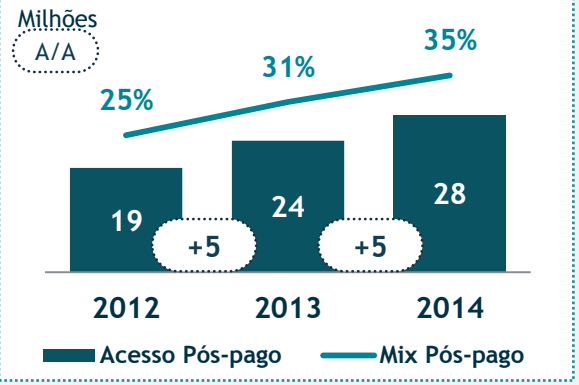


1- Inclui clientes pré-pago e pós-pago.
2- Inclui voz fixa, banda larga fixa e TV paga.
3- Exclui acessos do Vivo Play, nossa solução OTT.

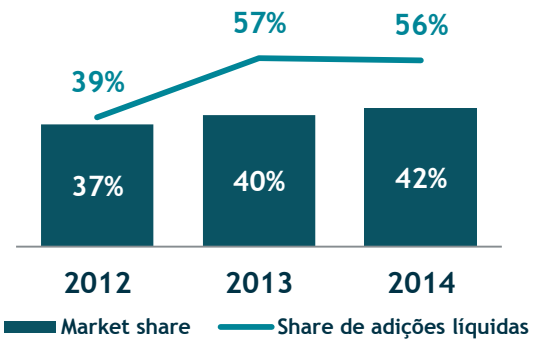
Evolução consistente do ARPU de dados suportada pelo crescimento de acessos pós-pago e pela maior adoção de banda larga móvel

SUPER MÓVEL

Pós-pago – Acessos e Mix

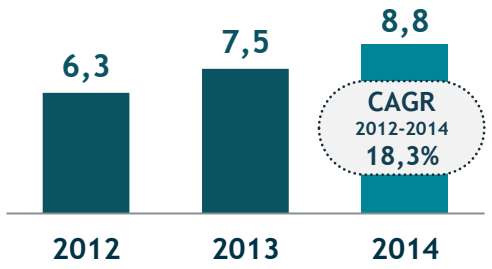


Pós-pago - Market Share e Adições Líquidas

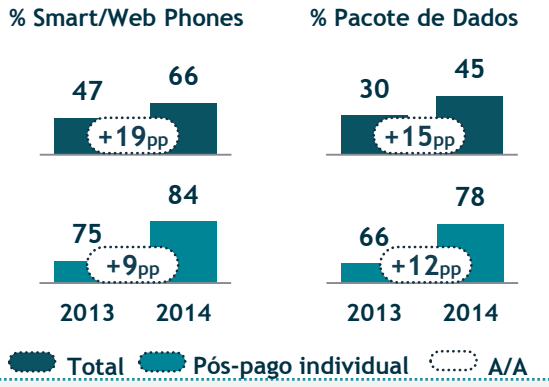


ARPU
Reais e % A/A

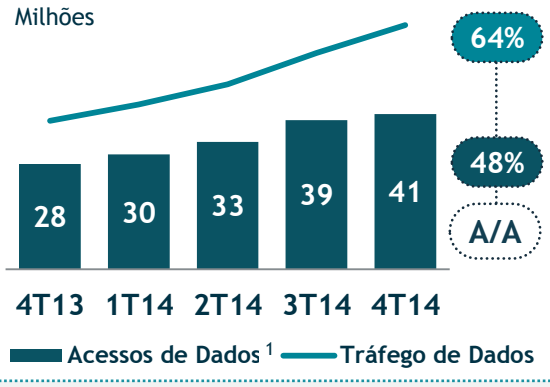
ARPU de Dados
+15 mn de smartphones A/A na nossa base



Penetração



Usuários de Dados



Total ARPU
47% maior que a média do mercado no 4T



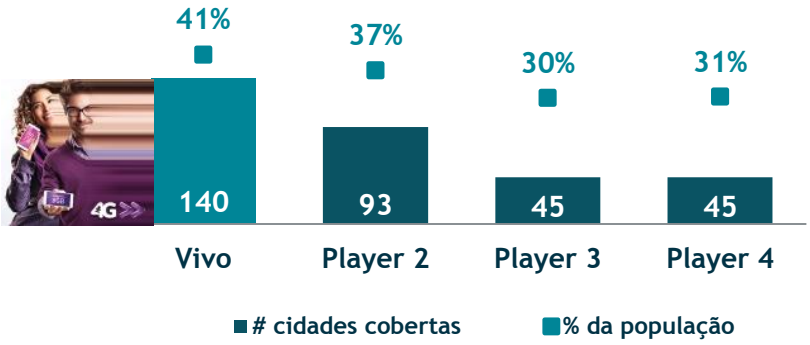
1- Placas de Dados, pacotes de dados e M2M, excluindo usuários eventuais de dados sem pacote ou plano de dados. 2- Média do ARPU dos competidores no 4T14. Considerando que a Oi ainda não divulgou os resultados do 4T14, utilizamos o mesmo ARPU divulgado no 3T14.

Liderança na cobertura de 4G e melhorias no portfólio contribuem para uma melhor experiência e fidelização dos clientes

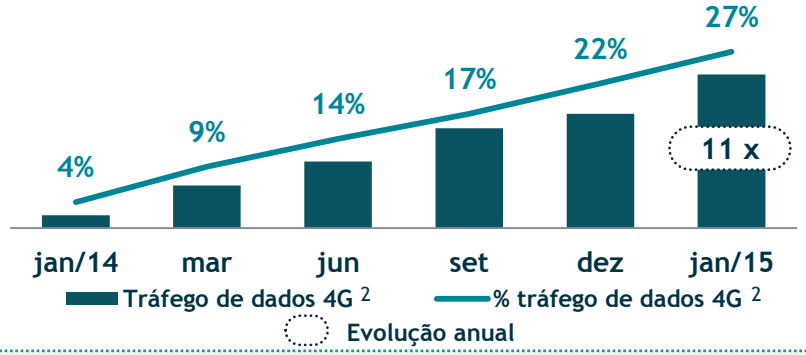
SUPER MÓVEL - ESTRATÉGIA

4G

Liderança na cobertura de 4G[1]...



...contribui para maior adoção de dados móveis...



Abordagem comercial e *payback*

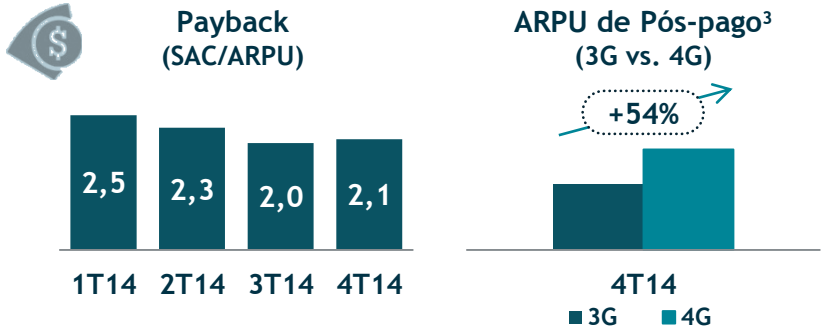
...suportado por uma abordagem comercial racional...

- Simplificação de portfólio (apenas 6 ofertas para o pós-pago)
- Extensão das ofertas 4G para clientes controle e pré-pago
- Limitação no uso de dados após o término da franquia
- Subsídios focados em aparelhos 4G

- Melhor experiência e satisfação do cliente
- Reduzindo o uso ineficiente da rede



... melhorando a fidelização e monetização.



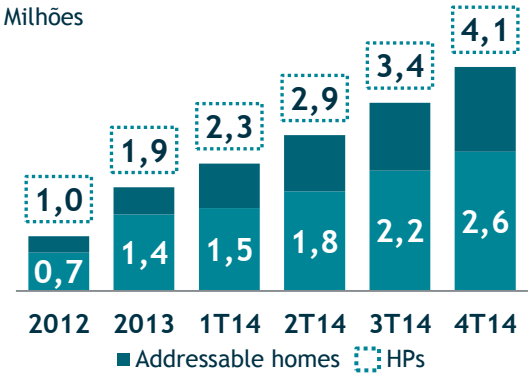
1- Fonte: Teleco. 2- Média de tráfego de dados dos nossos clientes como percentual do tráfego de dados total em São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Porto Alegre e Belo Horizonte.
3- Excluindo o plano controle e o segmento corporativo.

Em 2014, consolidamos nossa posição de liderança em UBL com 44% de market share e sustentamos um forte crescimento em TV

FIBER AND VIDEO COMPANY

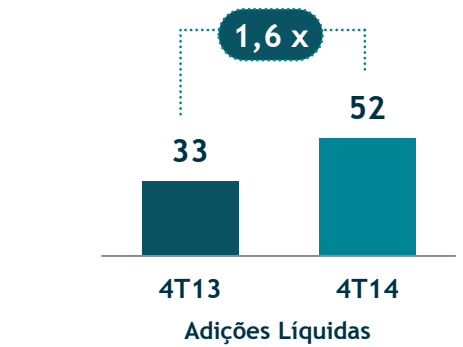
FTTH Homes Passed





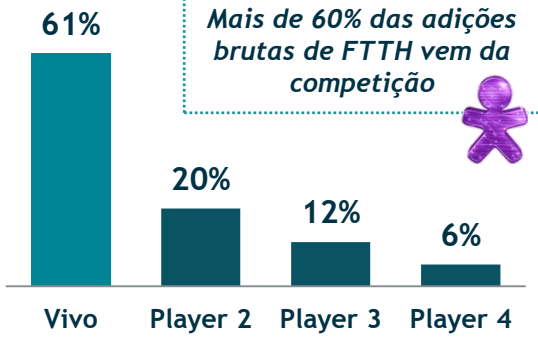
Vivo Fibra BL





Share de adições de UBL acima de 34Mbps[1]

Mais de 60% das adições brutas de FTTH vem da competição

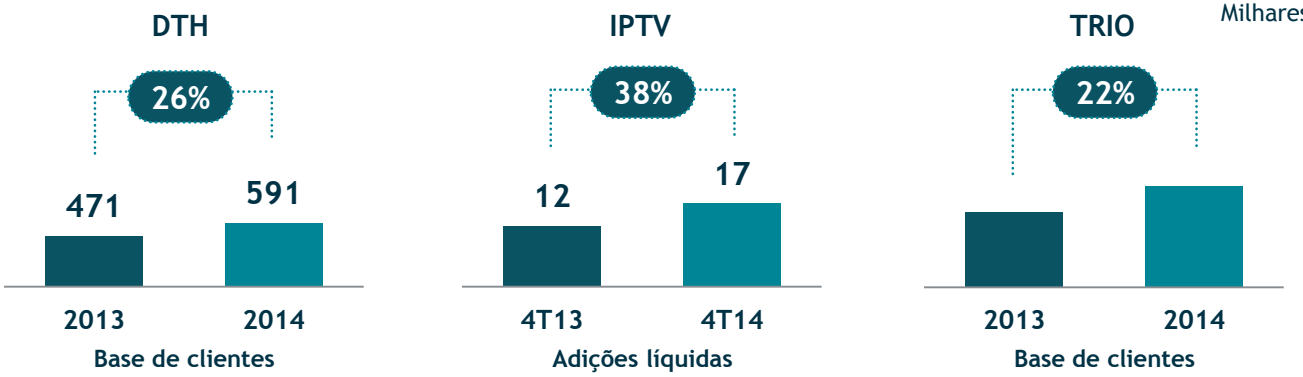


TV Paga



Milhares

Estratégia orientada em melhorar a monetização e fidelidade



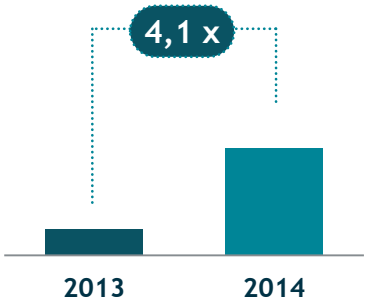
1- Market share de acessos com velocidade maior que 34Mbps no estado de SP, de acordo com os últimos dados lançados pela ANATEL de Dez/13 até Dez/14.

No segmento Corporativo, terminamos o ano com forte crescimento de acessos e receitas nos serviços mais relevantes

PROVEDOR DE SERVIÇOS CORPORATIVOS CONVERGENTES

4G

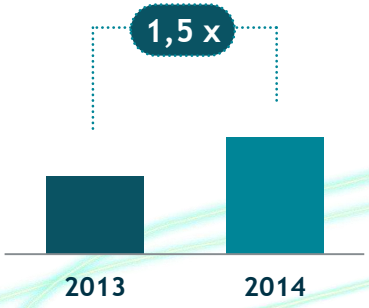
Base de clientes



629 mil clientes ao final de 2014

M2M

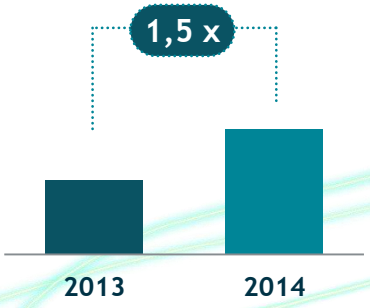
Base de clientes



Liderança no market share de adições líquidas com 309 mil novos acessos em M2M

Fibra

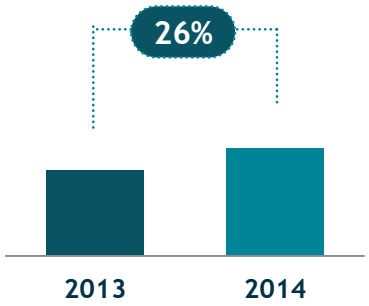
Novos clientes



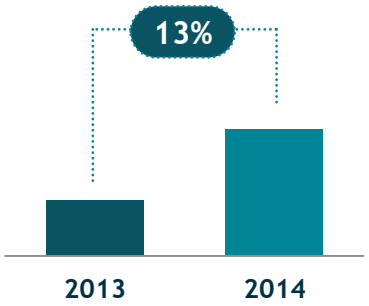
Maiores adições de novos clientes de fibra pela expansão de HPs

Receitas

Pacote de Dados



IT



TEF Brasil atingiu no trimestre uma sólida margem EBITDA recorrente de 32,7%, contribuindo para o aumento do EBITDA recorrente em 2014

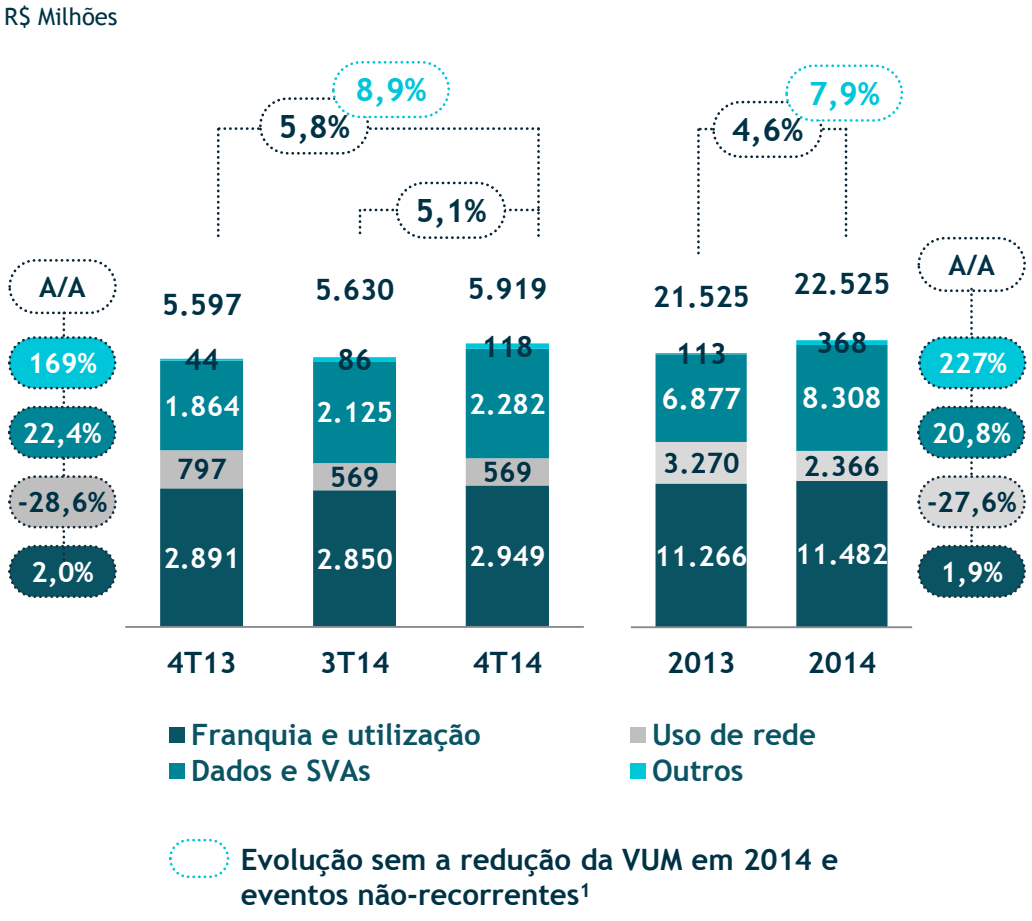
Recorrente[1] R$ milhões	4T14	%A/A	2014	%A/A
Receita Operacional Líquida[2]	9.047,6	1,8	35.000,0	1,3
Receita Líquida de Serviços	8.747,4	2,1	33.784,7	1,6
Receita Líquida de Serv. Móveis	5.918,8	5,8	22.524,6	4,6
Receita Líquida de Serv. Fixos	2.828,6	(4,8)	11.260,1	(3,9)
Custos Operacionais	(6.086,8)	(0,4)	(24.383,4)	1,3
EBITDA	2.960,8	6,6	10.616,6	1,2
Margem EBITDA	32,7%	1,5 p.p.	30,3%	(0,0) p.p.
Lucro Líquido[3]	1.260,9	2,4	4.936,6	32,9
Capex ex-licenças	2.199,3	(0,3)	6.374,3	14,2

1- Excluídos itens não recorrentes: venda de torres não estratégicas, despesas com reestruturação organizacional e recuperação de impostos. 2 – Inclui receita de aparelhos.
3- Não exclui itens não recorrentes.

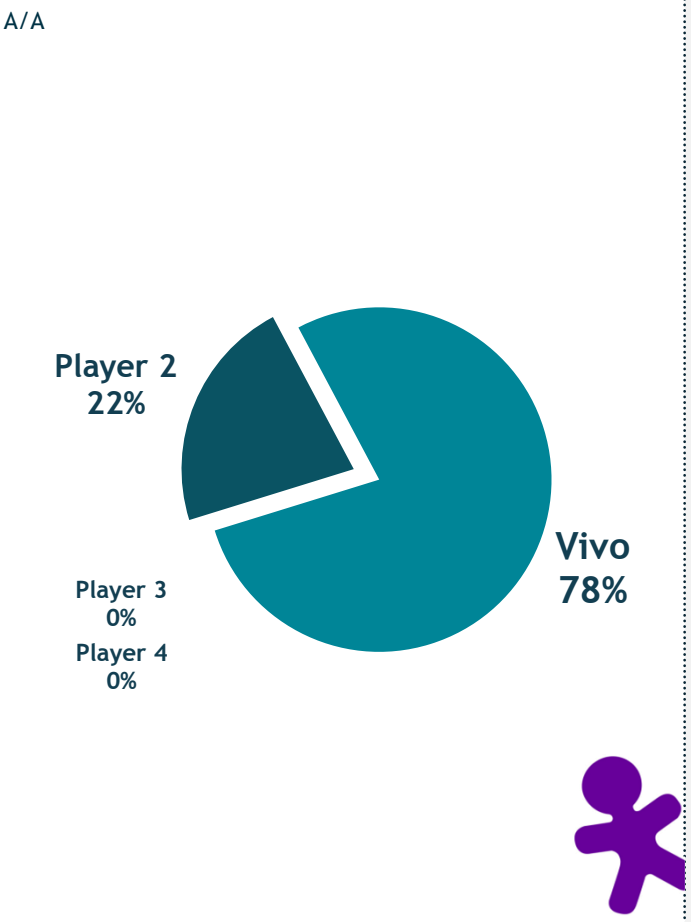
2. Desempenho Financeiro

Sustentamos a aceleração da receita móvel ao longo de 2014, com a captura de 78% da receita incremental gerada pelo mercado

Receita Líquida Recorrente de Serviço Móvel[1]



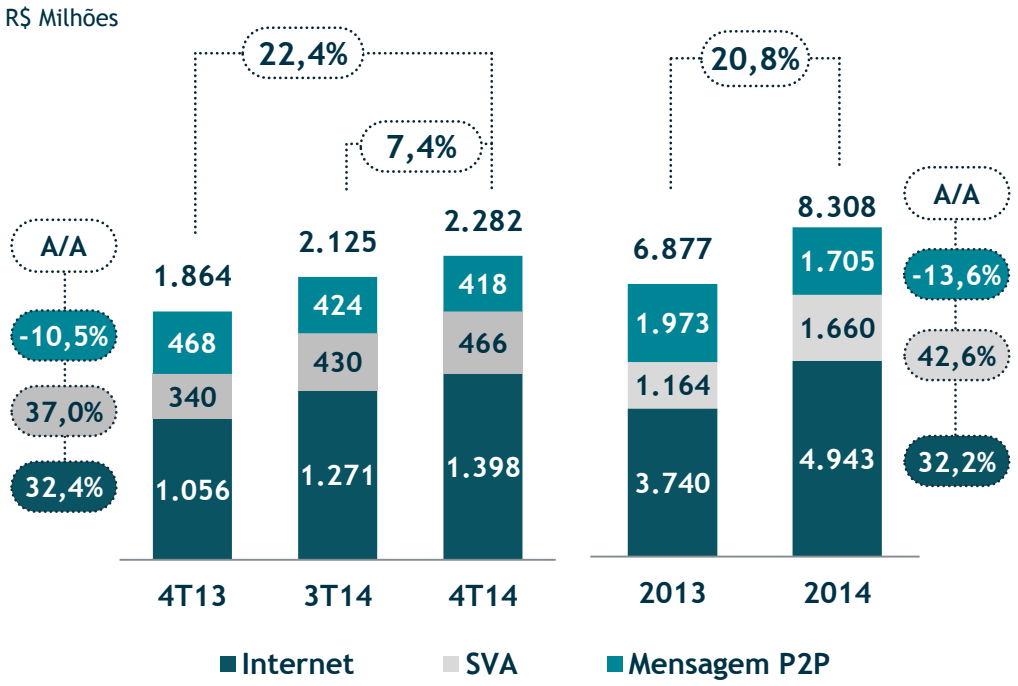
Share da Receita de Serviço Móvel Incremental[2]



1- Exclui a recuperação de impostos no 4T13 no valor de R$165,8 milhões. 2- Baseado na receita líquida de serviço móvel de 2014. Considerando que a Oi ainda não divulgou os resultados do 4T14, utilizamos a mesma receita divulgada no 3T14 para o 4T14.

Receita de dados acelerou seu crescimento no 4T14 e já representa 39% da receita de serviços móveis

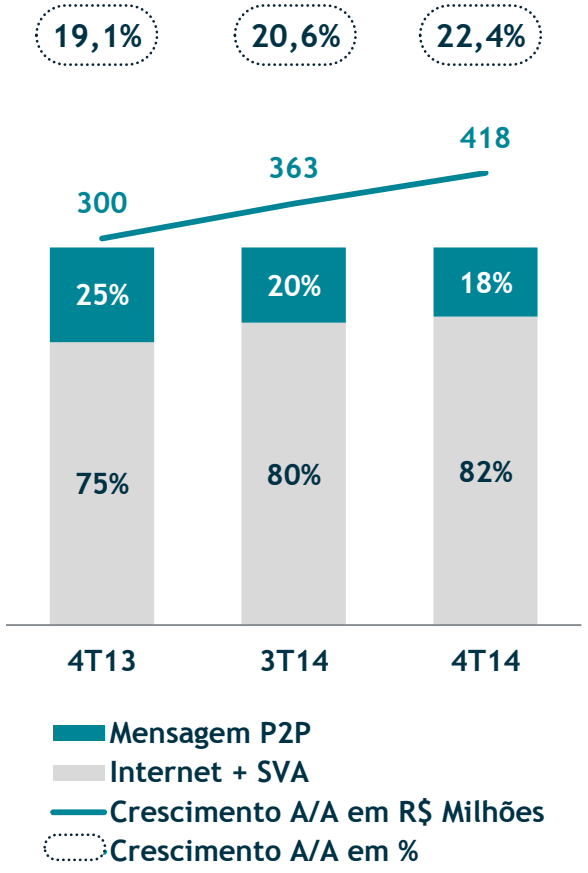
Receita de Dados e SVAs



% da Receita de Dados e SVAs sobre a Receita de Serviço Móvel

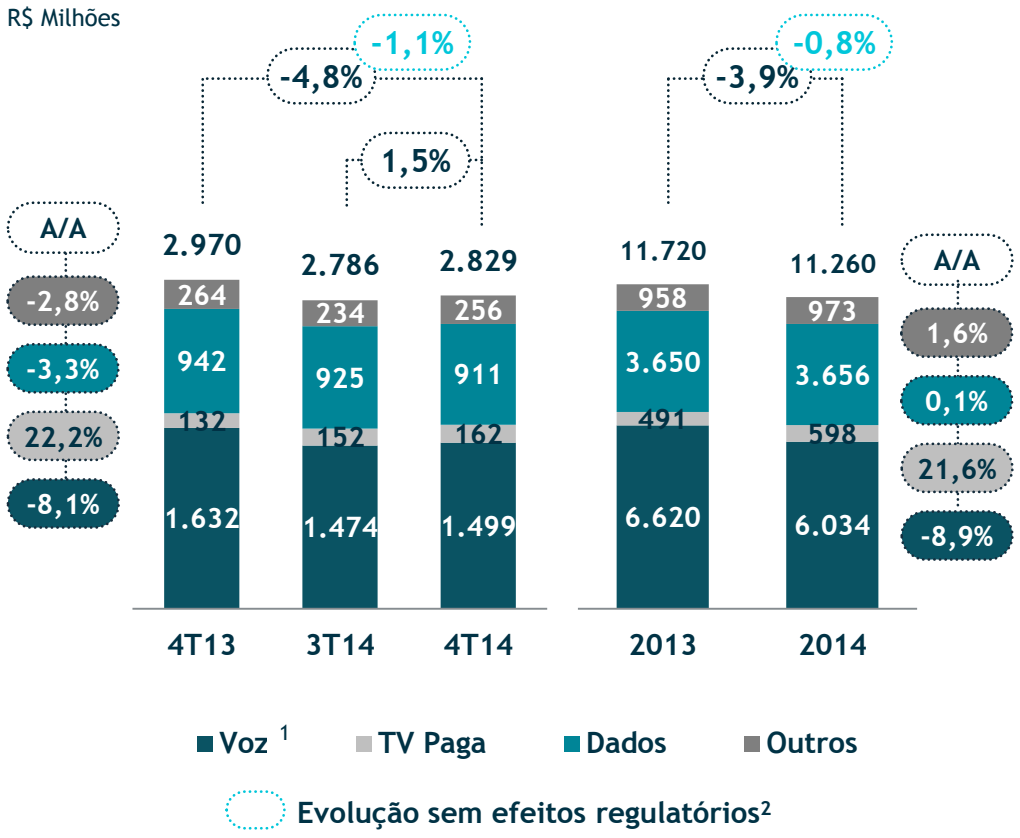
4T13	3T14	4T14	2013	2014
32%	38%	39%	32%	37%

Mix da Receita de Dados e SVAs

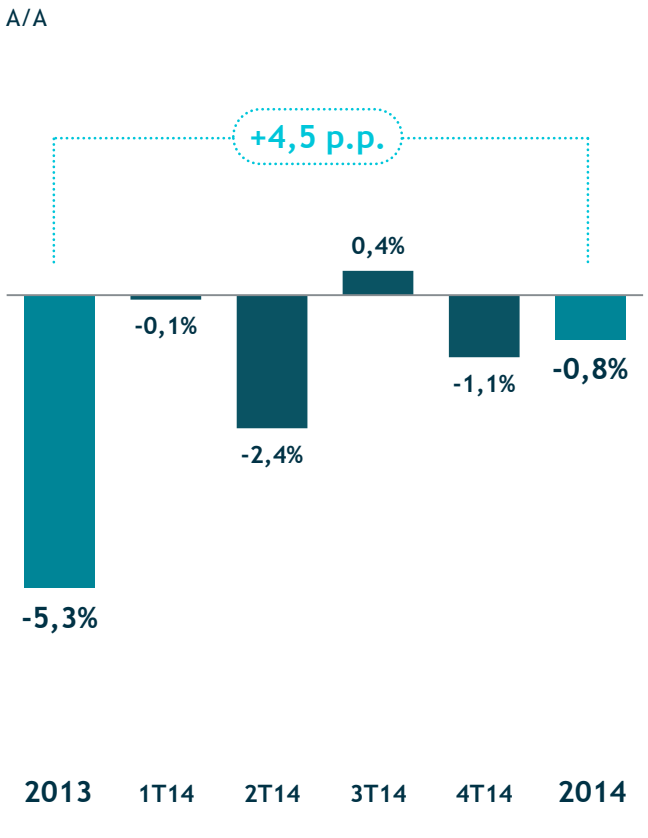


Receita de serviço fixo segue com tendência de melhora, mesmo com os efeitos regulatórios ao longo do ano

Receita Líquida de Serviço Fixo



Receita Líquida de Serviço Fixo
Evolução sem efeitos regulatórios



1- Inclui voz, acessos e uso da rede.
2- Efeitos regulatórios incluem as reduções da VC e da tarifa básica.

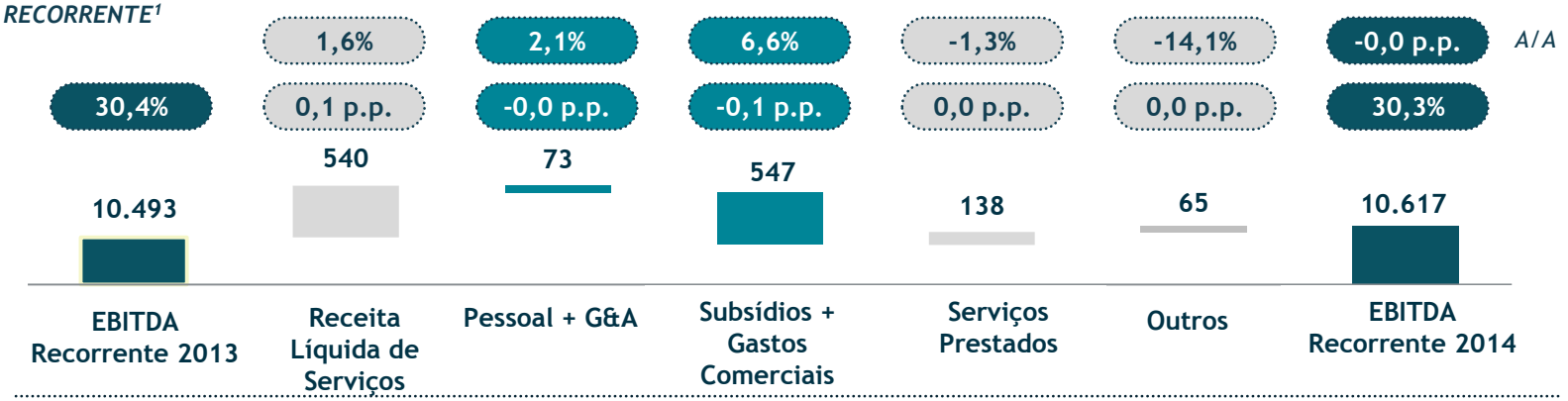
Em 2014, atingimos crescimento anual do EBITDA recorrente através de sólida disciplina em custos, mesmo com forte atividade comercial

EBITDA e Margem EBITDA

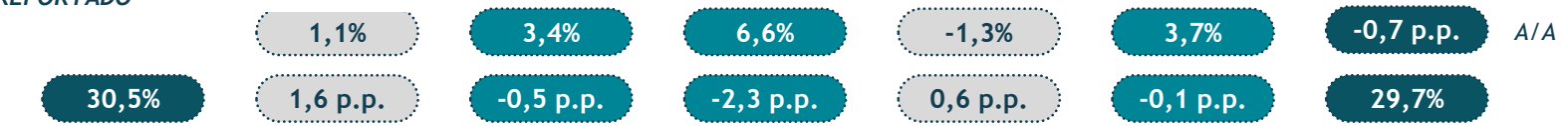
R$ Milhões e %

Margem EBITDA

RECORRENTE[1]

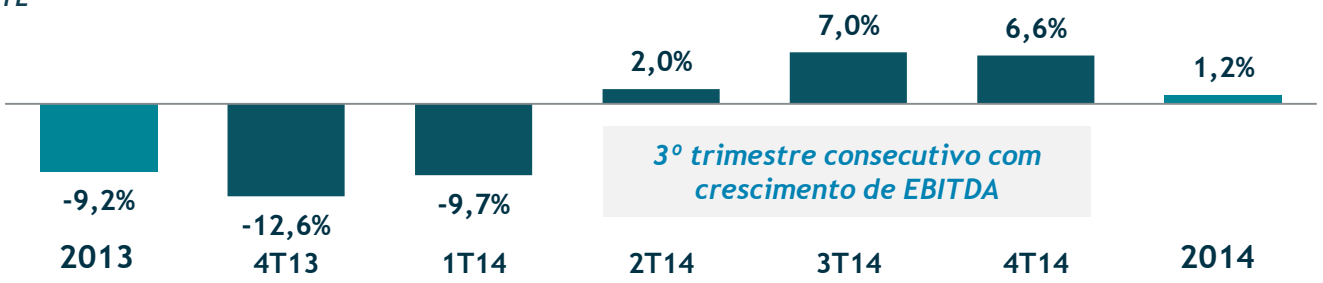


REPORTADO



EBITDA A/A

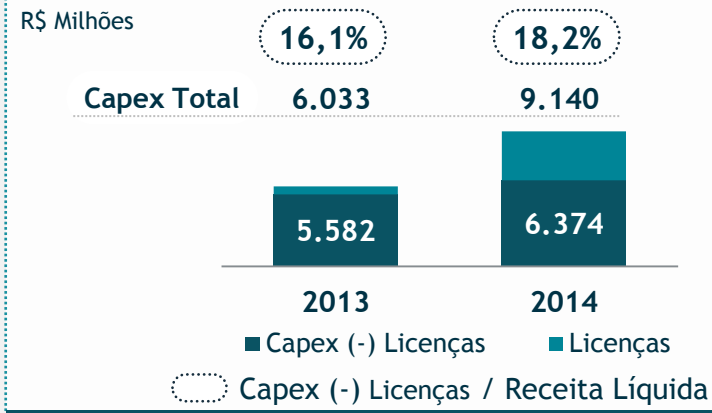
RECORRENTE[1]



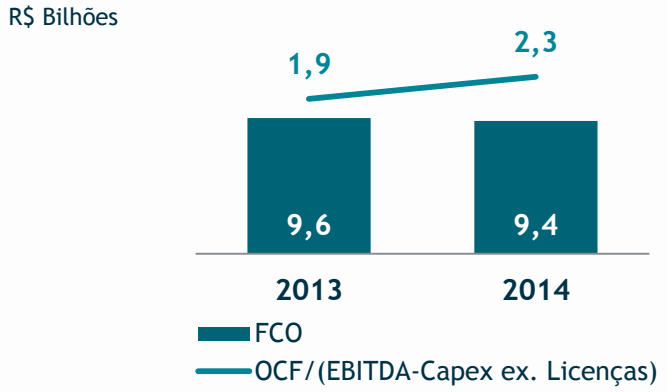
1- Receita Líquida de Serviços: recuperação de impostos no montante de R$166 milhões em 2013; Pessoal: reestruturação organizacional no valor de R$163 milhões em 2013 e R$212 milhões em 2014; e Outros: venda de torres não estratégicas no valor de R$80 milhões em 2013.

Com uma sólida estrutura de capital, aumentamos investimentos em 2014 para sustentar nosso diferencial em qualidade e mantivemos consistente remuneração ao acionista ao longo do ano

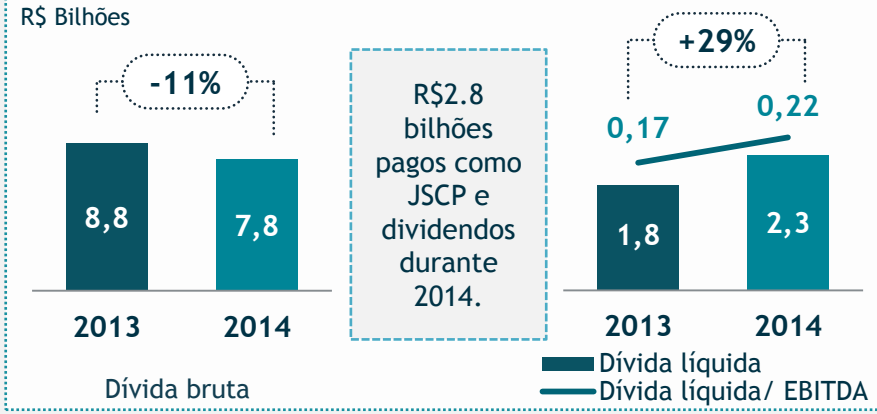
Capex



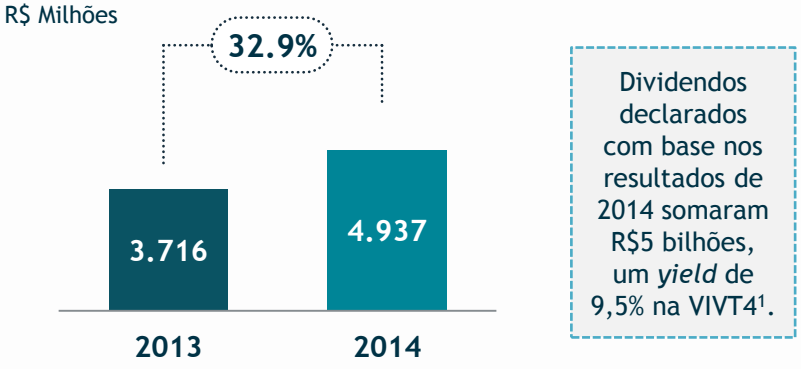
Fluxo de Caixa Operacional



Dívida Bruta e Líquida



Lucro Líquido



1- Considerando a cotação da VIVT4 em 31 de Dezembro de 2014.

Telefônica Brasil S.A. – Relações com Investidores

Av. Eng. Luis Carlos Berrini, 1376 – 28º andar – Cidade Monções – São Paulo/SP – 04571-000
Telefone: +55 11 3430-3687
E-mail: ir.br@telefonica.com
Informação disponível no site: http://www.telefonica.com.br/ir