Telefonica | vivo

Resultados 3T15

Relações com Investidores Telefônica Brasil S.A. Novembro, 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 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 melhor entendimento, apresentamos números proforma combinando os resultados financeiros e indicadores operacionais da Telefônica Brasil e GVT para todos os períodos desde Janeiro de 2014.

Destaques do 3T15

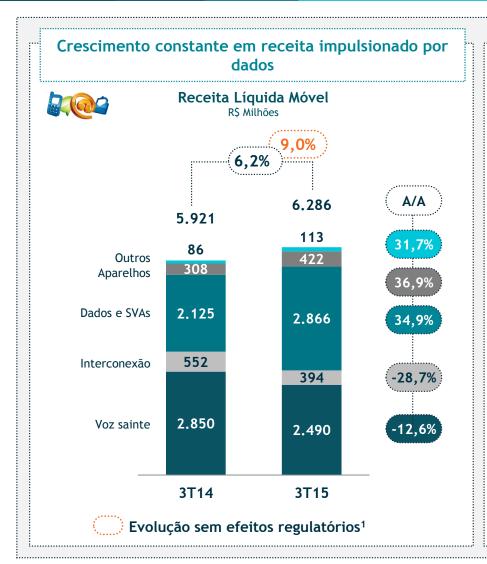
- Manutenção do sólido crescimento de receita
 - Receita móvel cresce 6,2% A/A impulsionada pela receita de dados, que cresce 35% (dados representa ~50% da RSM)
 - Aceleração anual de receita fixa para +3,9% A/A com a retomada de crescimento em SP e evolução positiva de BL e
 TV Paga
- 2 Expansão do nosso posicionamento em segmentos-chave
 - Aumento da liderança no pós-pago (41,8% de mkt share no 3T) com sólido nível de adições e redução de churn
 - UBL Fixa e TV paga crescem ~20% A/A (liderança em adições líquidas no mercado de TV Paga entre Jan-Ago 2015)
- 3 Melhor monetização da base de clientes
 - Maior adoção de 4G e Dados refletida no crescimento do ARPU Móvel (+3,3% A/A no 3T)
 - Otimização de preços no 3P e maior participação de mercado em UBL e TV paga premium contribuem para a evolução do ARPU (ARPU de TV paga +5% A/A e ARPU de BL +3% A/A no 3T)
- 4 Manutenção de altas margens mesmo em um cenário macro desafiador
 - Custos recorrentes cresceram 5,6% A/A no 3T, bem abaixo da inflação no período (+9,5% nos últimos 12 meses)
 - Aceleração do crescimento de EBITDA (+4,3% A/A no 3T vs +2,8% no 2T e +1,9% no 1T 15)
- 5 Integração da GVT na Vivo em linha com o Melhor Cenário
 - Iniciativas de sinergia sendo executadas de acordo com o planejado e atingindo as expectativas financeiras
 - Organização totalmente integrada e operando de forma unificada

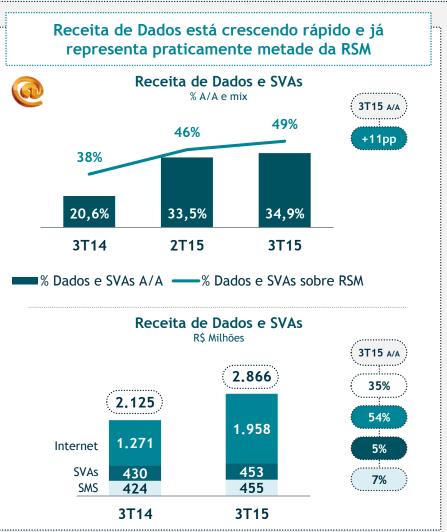
A Vivo continua a registrar crescimento de receita, aceleração da expansão de EBITDA e forte geração de fluxo de caixa no 3T15

PRINCIPAIS DESTAQUES FINANCEIROS						
R\$ milhões	3T15 ¹	%A/A	9M15 ¹	%A/A		
Receita Líquida ² (R\$ MM)	10.580,8	5,2	31.372,9	5,2		
Receita Líquida Móvel² (R\$ MM)	6.285,8	6,2	18.727,3	7,2		
Receita Líquida Fixa (R\$ MM)	4.295,0	3,9	12.645,6	2,5		
EBITDA Recorrente ³ (R\$ MM)	3.198,6	4,3	9.444,6	3,0		
Margem EBITDA Recorrente ³ (%)	30,2%	(0,3) p.p.	30,1%	(0,7) p.p.		
Lucro Líquido Recorrente ⁴ (R\$ MM)	886,2	(16,1)	2.289,7	(19,1)		
Capex (R\$ MM)	2.122,5	1,8	5.946,5	5,4		
EBITDA Recorrente - CAPEX (R\$ MM)	1.076,1	9,6	3.498,1	(0,8)		

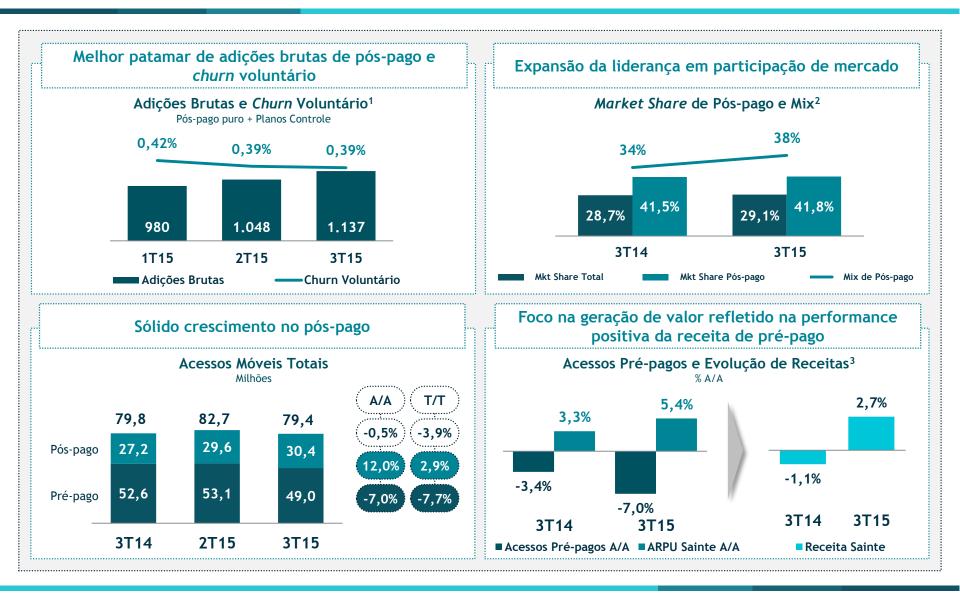
¹⁻ Considerando os números da TEF Brasil + GVT a partir de Jan/14. 2- Inclui Receita Líquida de Aparelhos. 3- Exclui despesas não recorrentes relacionadas à reestruturação organizacional (R\$19,2 milhões). 4- Reflete a revisão da base fiscal de certos intangíveis, devido à combinação de negócios (Lei 12.973), cujo efeito líquido positivo sobre o lucro líquido foi de R\$ 1.196,0 milhões no 2T14.

Crescimento da receita móvel impulsionado pelo maior uso de dados



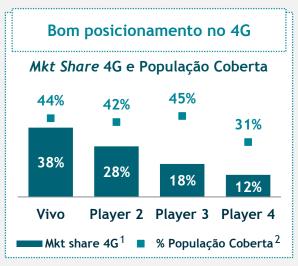


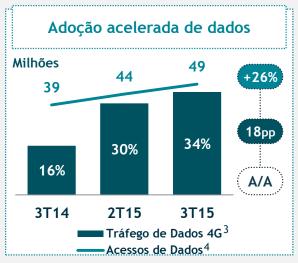
Estratégia focada na melhor experiência do cliente e oferta de dados premium levam à maior participação de acessos pós-pago e menor churn

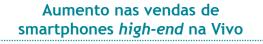


Relações com Investidores Telefônica Brasil S.A.

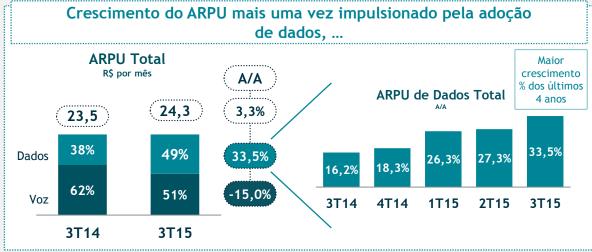
Melhor rede e experiência do cliente contribuíram para robusta adoção de dados e, mais uma vez, crescimento recorde do ARPU de dados

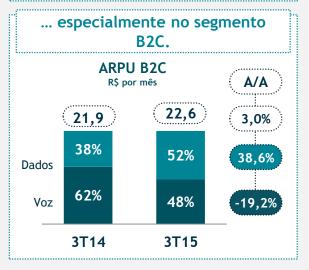






- √ 66% das vendas de smartphone foram 4G (set/15)
- √ 13% dos aparelhos smartphone na base são 4G

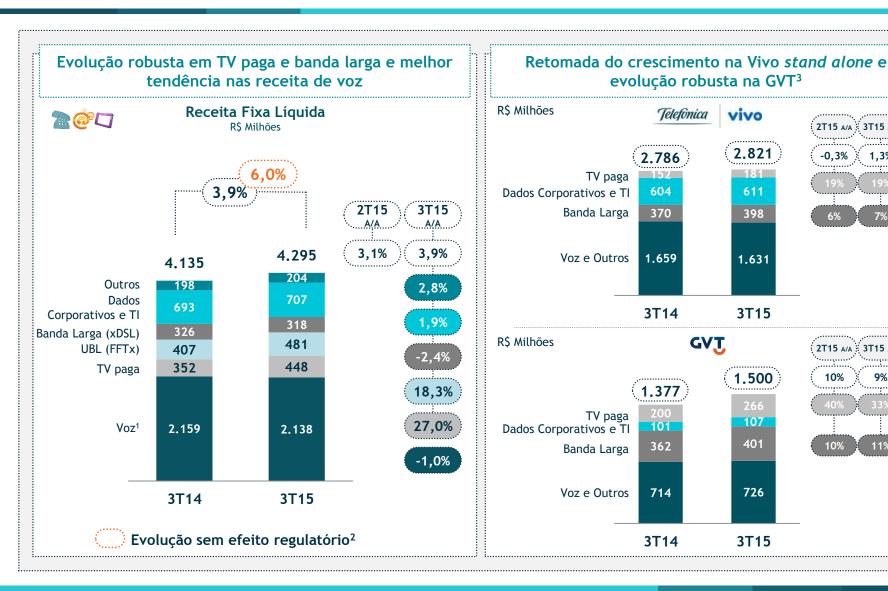




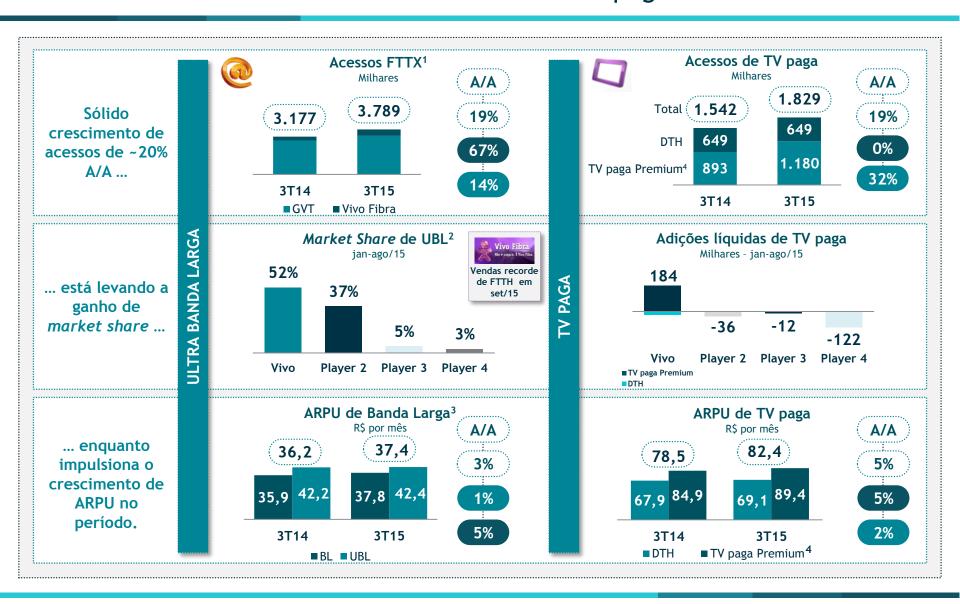
Relações com Investidores Telefônica Brasil S.A.

¹⁻ Em linha com os últimos números divulgados pela ANATEL, Agosto, 2015. 2- Teleco, Outubro, 2015. 3- Tráfego médio de dados dos nossos clientes como percentual do total de tráfego em São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Porto Alegre e Belo Horizonte. 4- Placas de dados, pacotes de dados e M2M, excluindo eventuais usuários sem pacotes ou planos de dados. 5- Inclui smartphones e web phones.

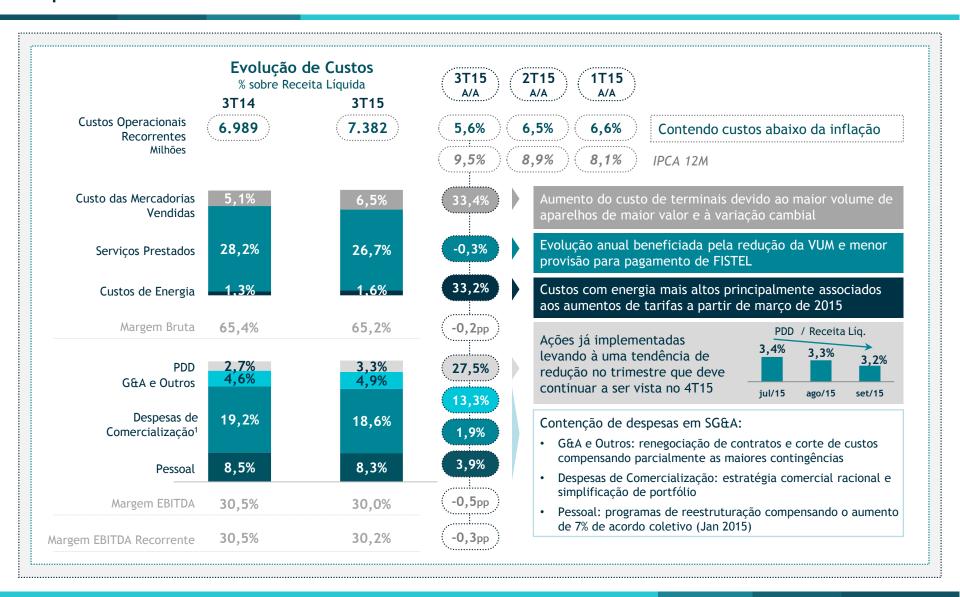
Aceleração da receita fixa através do continuo crescimento em TV paga e Banda Larga



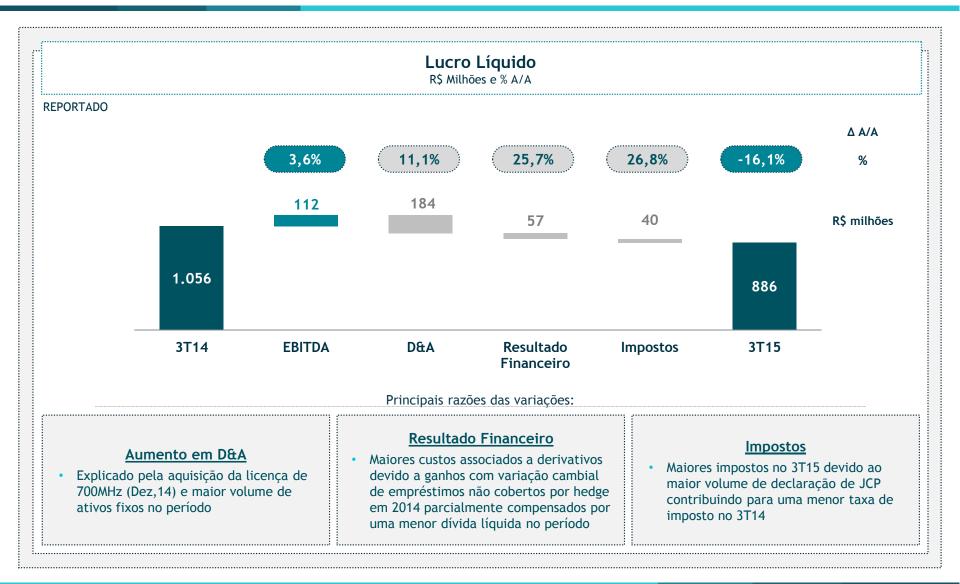
Vendas resilientes fortaleceram nossa posição em promissores serviços 3P e alimentaram o crescimento do ARPU de UBL e TV paga



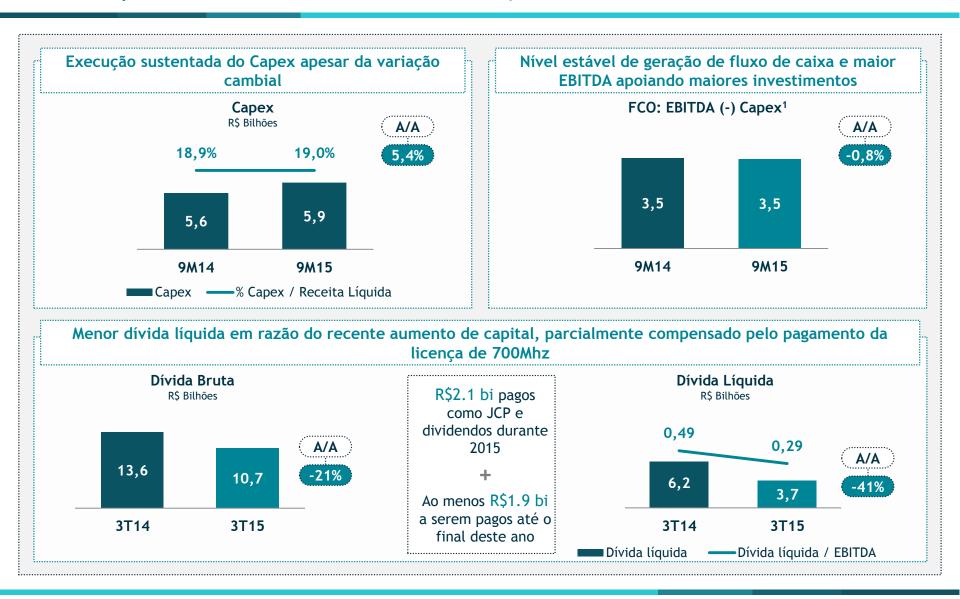
Evolução de custos controlada em todas as frentes parcialmente compensando as pressões macroeconômicas

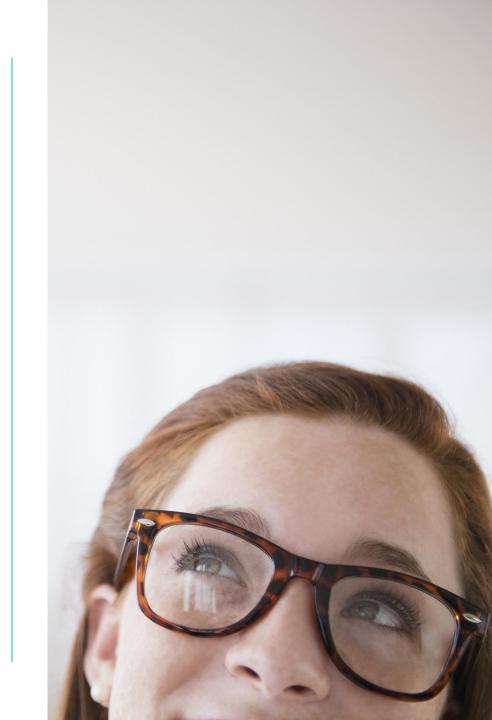


Redução do lucro líquido relacionada à amortização de licença e custos financeiros mais elevados no período



Forte geração de fluxo de caixa sustentando o esforço de Capex, a distribuição estável do lucro e o robusto perfil financeiro





Sinergias_

Programa de Sinergias avançando de acordo com o planejado, com resultados iniciais positivos

Maiores Destaques

Receitas

- Atividades de cross-selling foram iniciadas em todos segmentos
- Todos os projetos de TI fundamentais para habilitar as sinergias de receita continuam a avançar de acordo com o planejado

Opex

- Gerenciamento unificado das vendas 3P
- Iniciado o roll out do novo modelo de operações de campo em SP
- Redesenho organizacional (antecipado)

Capex

- Sólidos avanços na integração das redes de telecom (backhaul, compartilhamento de backbones, etc)
- Alavancagem de escala nas negociações de procurement

Atividades
executadas
conforme planejado

- ✓ Operação como empresa única
- Resultados iniciais
 em linha com o

 Melhor Cenário

Estamos executando todas as ações táticas e estruturais para as sinergias de receita

	Destaques	Status dos resultados financeiros¹	Conclusão das atividades de acordo com o plano
Mercado Móvel e 4P	 Cross-selling móvel para Clientes Fixos em diversos canais de vendas, em linha com as expectativas: Telemarketing entrante (mailings para +1M clientes) Online URA (roll-out completo em outubro) Início do projeto de TI para habilitar as ofertas integradas (entrega 2T 2016) Projeto de unificação de marca evoluindo de acordo com o planejado (2T 2016) 	Em Linha	Em Linha
Mercado Fixo (3P)	 Cross-selling fixo para Clientes Móveis com adoção conforme esperado: Já em 45 lojas da Vivo e revendas, em expansão gradual Telemarketing entrante e sainte Expansão dos programas de cross sell para revendedores autorizados Início dos projetos de TI para a integração do portfolio 3P e para o uso dos sistemas da GVT para os clientes da concessão em SP (primeira entrega 2T 2016) Iniciados os testes do modelo de FTTC da GVT no estado de SP, com resultados positivos 	Em Linha	Em Linha
Mercado B2B	 Alavancagem das redes combinadas de Vivo e GVT para competir no segmento de Grandes Empresas Cross-selling de serviços móveis e de TI para clientes Corporativos da GVT através de revendedores e telemarketing. Cross-selling antecipado para clientes Soho da GVT Cross-selling fixo para PMEs móveis através de revendedores, telemarketing e força de venda direta 	Em Linha	Em Linha

Investor Relations Telefônica Brasil S.A.

^{1.} De acordo com o Melhor Cenário.

Sinergias de Opex e Capex evoluindo de forma robusta em todas as frentes, especialmente em RH, onde os principais marcos já foram atingidos

	Destaques	Status dos resultados financeiros¹	Conclusão das atividades de acordo com o plano
Opex Comercial	 Unificação do gerenciamento das vendas 3P, reduzindo o custo de aquisição 3P em SP em 20% Início das negociações de conteúdo de TV Lançamento de RFP para unificar as agências de publicidade 	Em Linha	Em Linha
Operações ²	 OPEX Migração de quase 2 mil circuitos de última milha (26% do total planejado) Início da implementação do novo modelo de operações de campo em São Paulo (internalização parcial) Início do projeto para implementar um modelo de atendimento ao cliente segmentado no 2T16 Roll-out completo do Plano de Qualidade da Companhia Todos os projetos complexos de TI para a habilitação da integração foram iniciados CAPEX +2,5 mil sites de backhaul fibrados (12% do total planejado) Compartilhamento de 18 rotas de backbone (30% do total planejado) 	Em Linha	Em Linha
RH	 Antecipação do redesenho organizacional de jan. de 2016 para set. de 2015 Redução do custo do plano de saúde (RFP e novo fornecedor) Integração interna completa (e-mails, crachás, intranet, etc.) 	Acima	Antecipado
Finanças, Admin. & Compras	 Início da otimização Imobiliária e Logística Avanço contínuo nas negociações de procurement, alavancando a escala com os fornecedores (ganhos de Opex e Capex) Análise de crédito melhorada e ações de cobrança utilizando as melhores práticas 	Em Linha	Em Linha

Destaques do 3T15

Resultados do 3T confirmam as tendências de crescimento de receita e a posição de liderança nos segmentos fundamentais

- 1 Liderança continuada na móvel e aceleração do crescimento de receita fixa
- Estratégia sustentada focada em valor com crescimento robusto de acessos e *market share* em segmentos-chave
- 3 Aumento dos ARPUs móvel e fixo através de monetização continuada
- Contenção da evolução de custos e melhora no crescimento de EBITDA apesar de maior inflação no período
- 5 Captura inicial de sinergias em linha com os objetivos incluídos no Melhor Cenário
- Construindo as bases para solidificar nossa posição como o líder de mercado alavancando as oportunidades da economia digital

Telefonica vivo

Para maiores informações:
Relações com Investidores
+55 11 3430.3687
ir.br@telefonica.com
www.telefonica.com.br/ri





