

RESULTADOS

3T16

Relações com Investidores
Telefônica Brasil S.A.
Outubro, 2016



Telefônica



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.

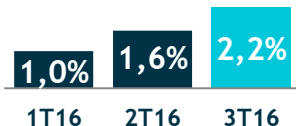


Para melhor entendimento, apresentamos números proforma combinando os resultados financeiros e indicadores operacionais da Telefônica Brasil e GVT para todos os períodos desde janeiro de 2014.

DESTAQUES DO 3T16

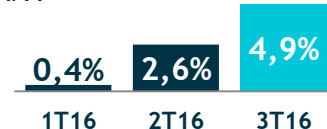
Crescimento sólido da receita de serviços, contínua expansão de margem e otimização do Capex levando a uma forte geração de fluxo de caixa

Receita Total de Serviços
A/A

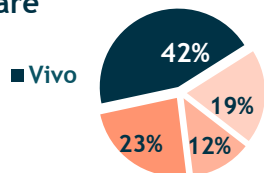


Expansão continuada da receita líquida de serviços e da receita de serviço móvel impulsionada pela adoção de dados

Receita de Serviço Móvel
A/A

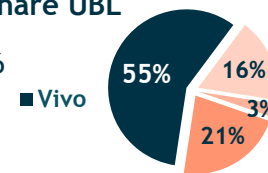


Market Share Pós-pago
Agosto/16

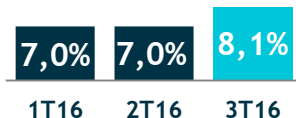


Liderança consolidada nos principais negócios

Market Share UBL
>34MBps
Agosto/16

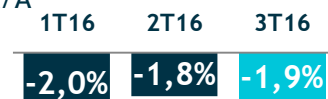


EBITDA Recorrente
A/A

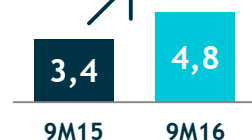


Expansão sustentada de EBITDA¹ realçada por sinergias e eficiência

Custos Operacionais Recorrentes
A/A



OpCF
R\$ Bilhões



Excepcional aumento de FCO resultado de EBITDA fortalecido e otimização de Capex através de sinergias

Cenário Base de sinergias estimadas durante a *due diligence* totalmente capturadas, representando quase 2/3 do Melhor Cenário de R\$22bi

1- Ajustado pela venda de torres no 1T16, no valor total de R\$513,5 milhões e pelas provisões para reestruturação organizacional no 2T16, no valor total de R\$101,2 milhões e no 3T15, no valor de R\$19,2 milhões.

Crescimento sólido da receita de serviços, contínua expansão de margem e otimização do Capex levando a uma forte geração de fluxo de caixa

PRINCIPAIS DESTAQUES FINANCEIROS

R\$ milhões	3T16	%A/A ¹	%A/A Ex. Impacto Reg. ²	9M16	%A/A ¹	%A/A ex. Impacto Reg. ²
Receita Líquida de Serviços	10.386	2,2	4,5	30.716	1,6	4,0
Receita Líq. de Serviço Móvel	6.132	4,9	7,0	18.027	2,6	4,8
Receita Líq. Fixa	4.254	(1,4)	1,2	12.689	0,2	2,7
OpEx Recorrente³	7.283	(1,9)		21.648	(1,9)	
EBITDA Recorrente³	3.410	8,1		9.987	7,4	
Margem EBITDA Recorrente³ (%)	31,9%	2,1 p.p.		31,6%	1,9 p.p.	
Capex <small>Exc. Licenças</small>	1.941	(8,6)		5.204	(12,5)	
Capex/Receitas (%)	18,2%	(1,9) p.p.		16,4%	(2,5) p.p.	
EBITDA³ - CAPEX	1.469	42,3		4.783	42,6	
Fluxo de Caixa Livre⁴	1.253	36,7		3.512	136,8	

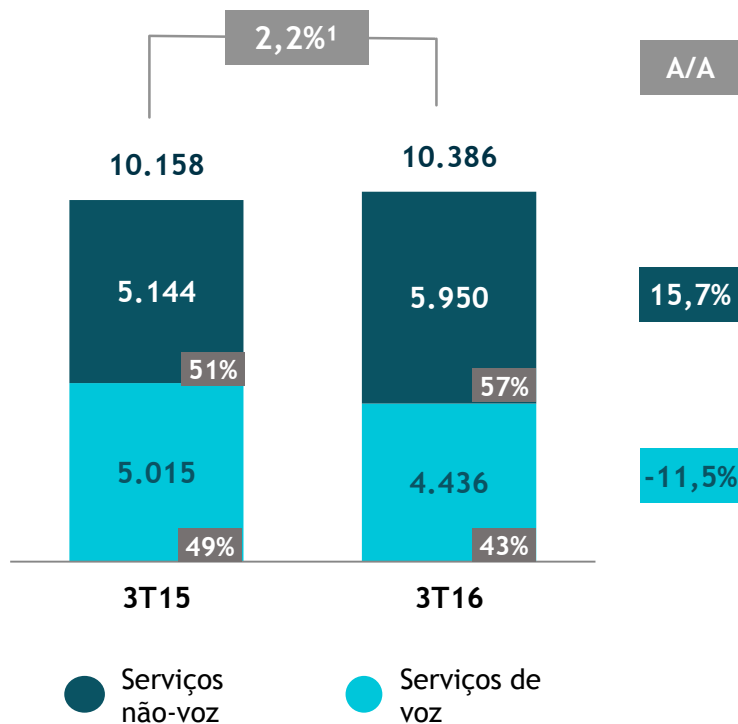
1- Considera os números de TEF Brasil + GVT a partir de jan/2015. 2- Impacto regulatório do corte de tarifas (VU-M/VC/TU-RL/TU-RIU). 3- Ajustado pela venda de torres no 1T16, no valor total de R\$513,5 milhões e pelas provisões para reestruturação organizacional no 2T16, no valor total de R\$101,2 milhões e no 3T15, no valor de R\$19,2 milhões. 4- 9M16 impactado por venda de torres recebidos no 2T16 no valor de R\$562,1 milhões. FCL após despesas financeiras e impostos. Não inclui impostos sobre JSCP.

Maior proporção e forte crescimento em produtos não-voz continuam a levar o total de receitas a uma tendência positiva, apesar de efeitos regulatórios

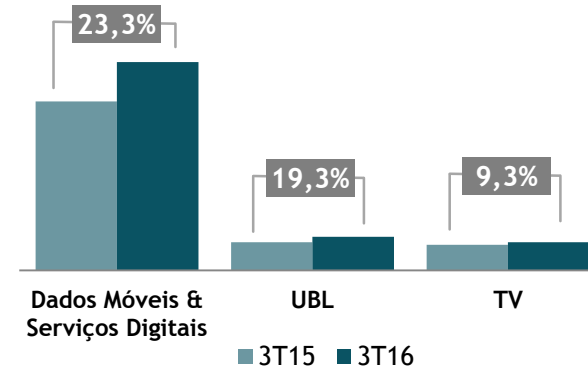
Negócios não-voz cresceram 16,0% a/a no 3T16,...

...suportados principalmente por dados móveis, TV Paga e FTTx

Receita de Serviços
R\$ Milhões

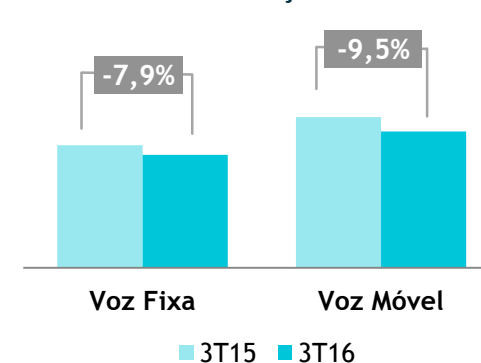


Serviços não-voz



- Execução contínua da estratégia centrada em dados levando a evolução resiliente nos serviços chave

Serviços de voz ²

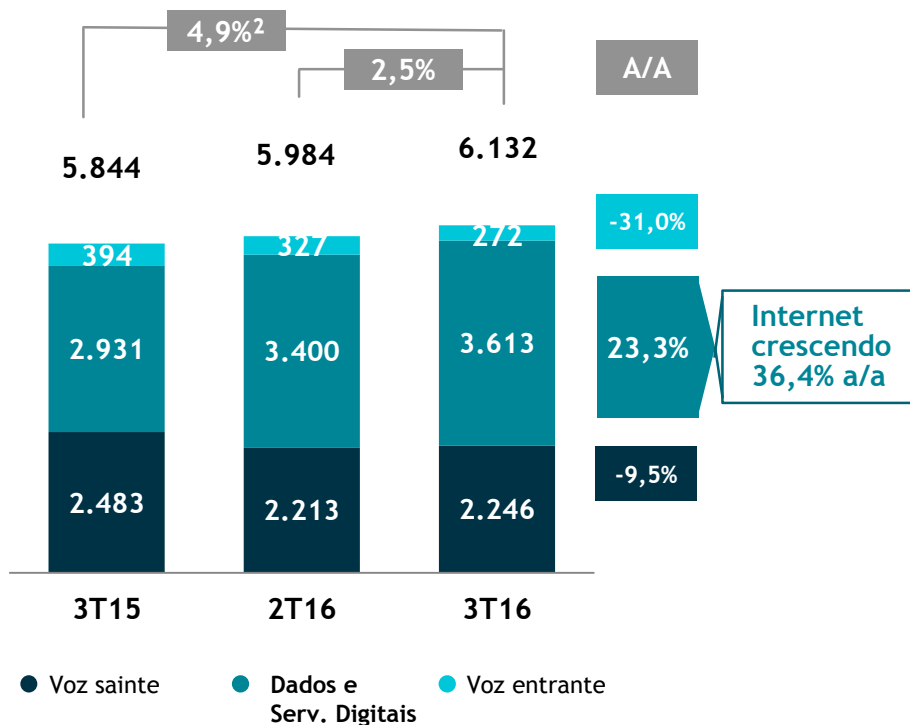


- Evolução protegida por alta penetração de ofertas empacotadas na base de clientes
- Receitas de voz afetadas por regulamentação, maturidade do serviço e ambiente macroeconômico

Contínua expansão da receita móvel impulsionada por crescimento do pós-pago e maior proporção de dados

Aumento da receita móvel alavancado por dados

Receita Líquida de Serviço Móvel¹
R\$ Milhões

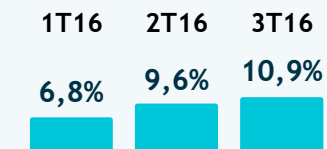


Aceleração da receita impulsionada por crescimento duplo-dígito do pós-pago e melhora na tendência do pré-pago

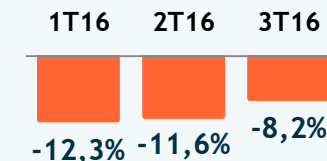
Quebra Móvel
Receita de Serviço



Receita Pós-pago³
A/A%



Receita Pré-pago
A/A%

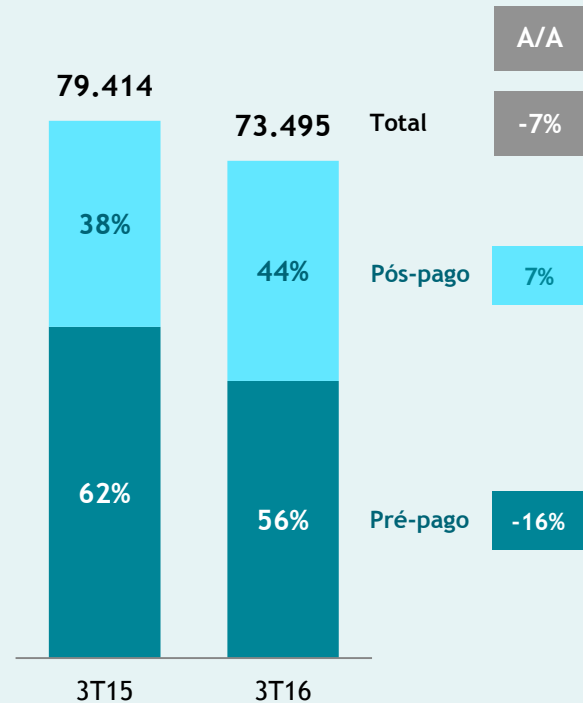


Com uma estratégia racional e centrada em dados a Vivo continua a liderar em pós-pago e proteger valor no pré-pago

BASE DE ACESSOS MÓVEIS

Acessos Móveis

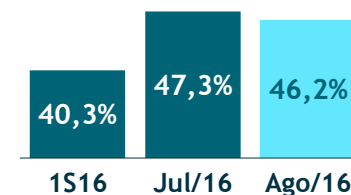
Milhares



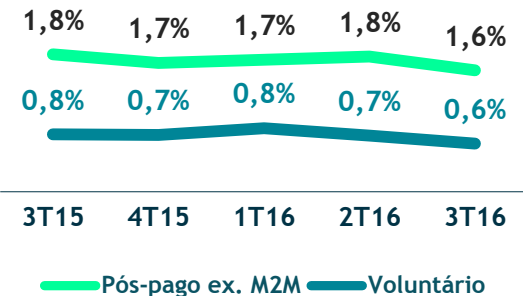
PÓS-PAGO

Vivo: Share de Adições Líquidas Pós-pago Mercado Pós-pago

Market Share Pós-pago de 42,4%

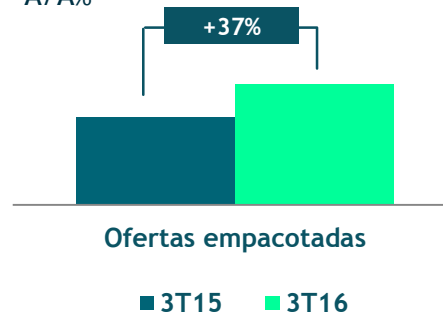


Churn Individual Pós-pago

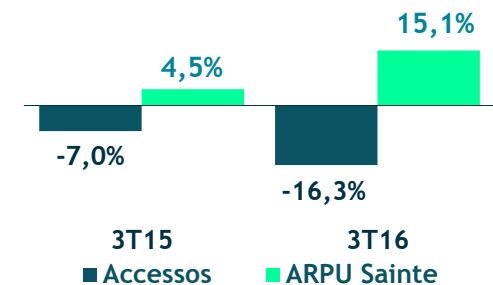


PRÉ-PAGO

Evolução de Ofertas Pré-pago A/A%



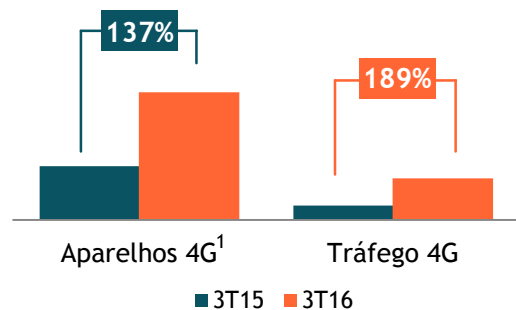
Evolução de acessos e ARPU A/A%



Adoção do 4G e racionalização das ofertas impulsionando a aceleração do crescimento em ARPU Móvel

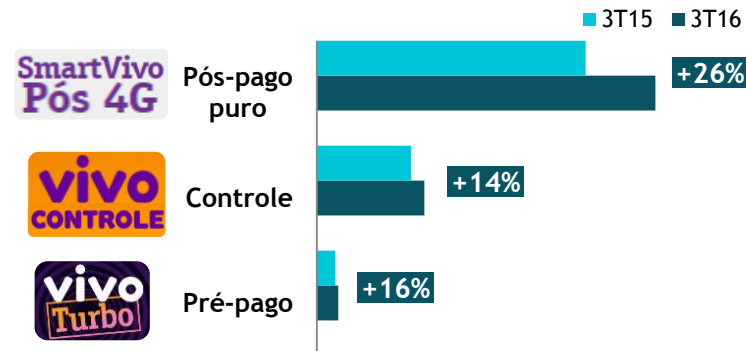
Serviços diferenciados continuam a impulsionar a adoção do 4G em nossa base...

...fortalecendo a venda de maiores pacotes com melhor monetização

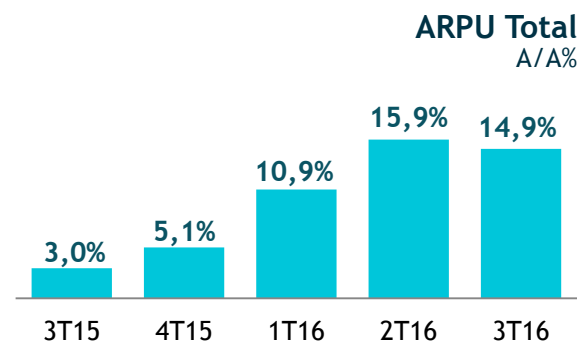
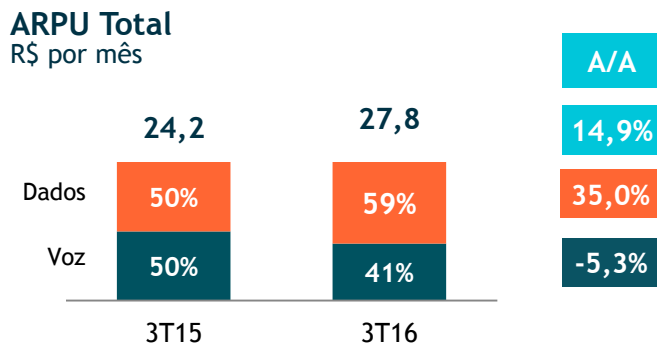


36% Market Share 4G¹
49% da população coberta pela rede 4G

Aumento de preço nas ofertas de entrada²
 Setembro de 2016 A/A%



Consumo de dados está acelerando, impulsionando o crescimento do ARPU total



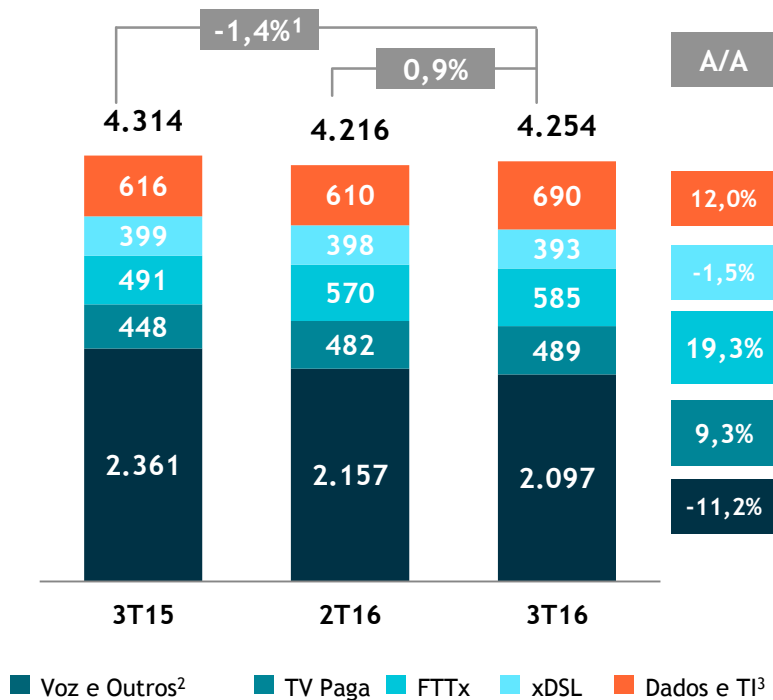
Crescimento resiliente em mercados fixos de alto valor

Evolução robusta em Banda Larga e TV Paga compensando, em parte, impactos regulatórios na Voz

Sustentando crescimento no negócio B2C

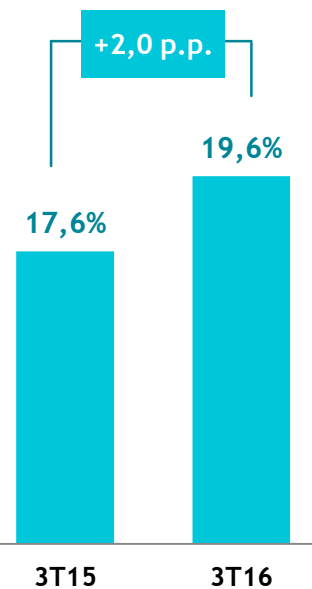
Receita Líquida Fixa

R\$ Milhões



Receita Líq. de FTTx - B2C

Receita A/A%



Acelerando o crescimento de fibra devido a demanda reprimida no mercado residencial

Receita Líq. de IPTV

Receita A/A%

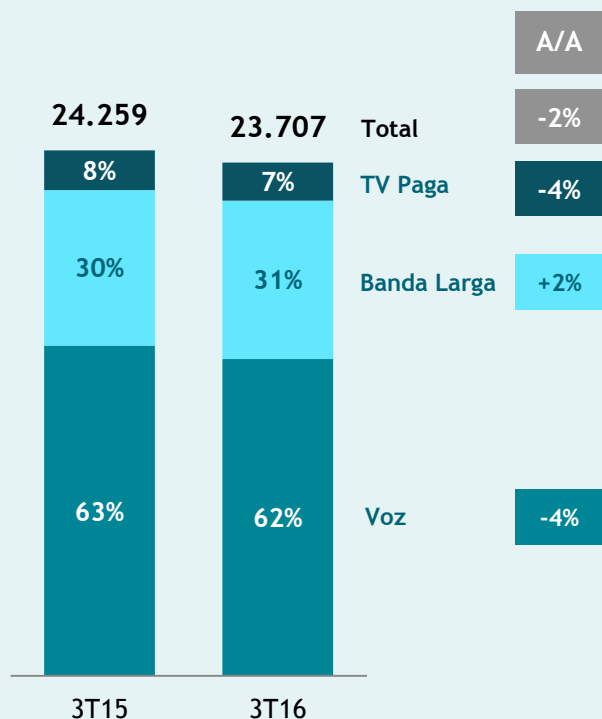


Demanda resiliente em IPTV com vendas através de pacotes FTTH

Tendências de clientes e ARPU continuam sólidas nos serviços fixos chave

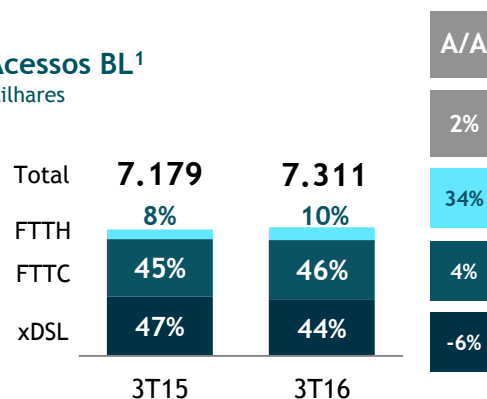
BASE DE ACESSOS FIXOS

Acessos Fixos Milhares

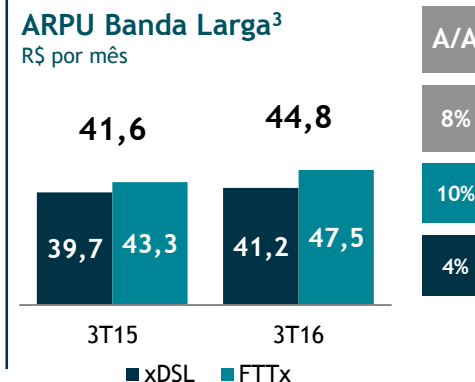


BANDA LARGA

Acessos BL¹ Milhares

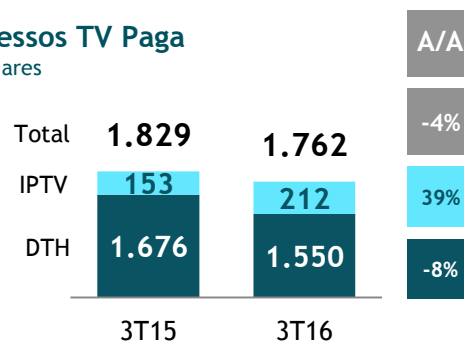


ARPU Banda Larga³ R\$ por mês

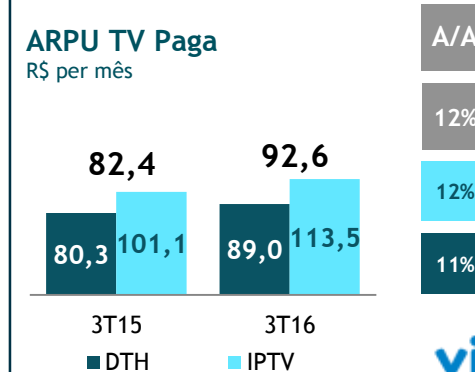


TV PAGA

Acessos TV Paga Milhares



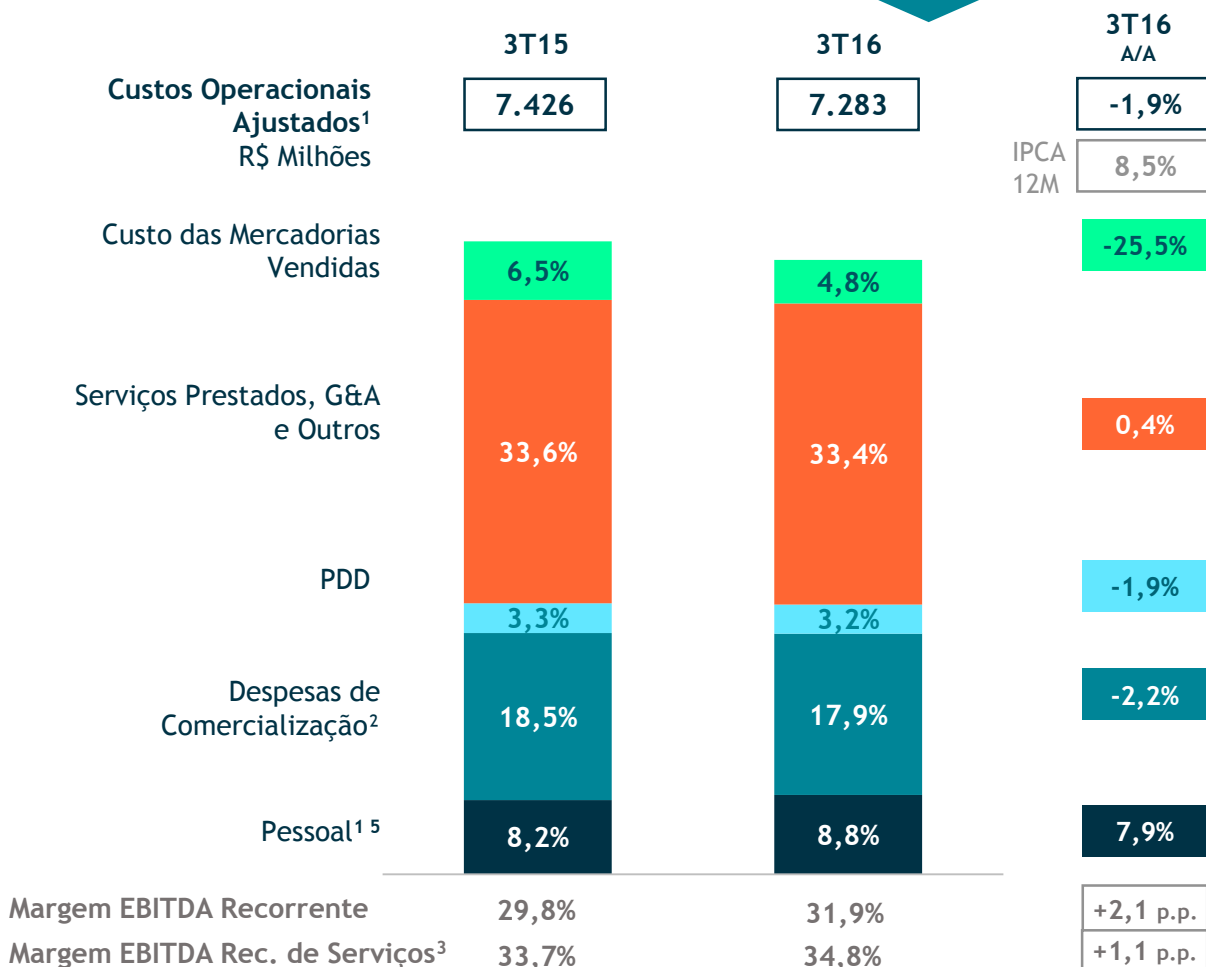
ARPU TV Paga R\$ per mês



Sinergias e eficiência continuam a levar a redução de custos e consistente crescimento de EBITDA

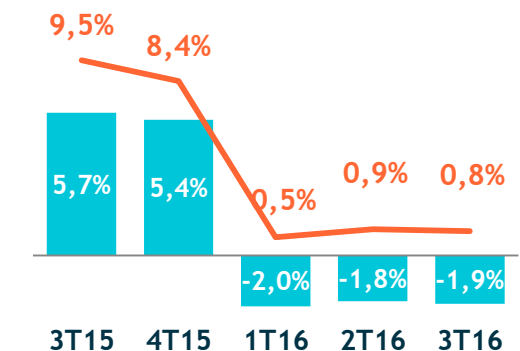
Evolução de Custos do 3T16

% sobre Receita Líquida



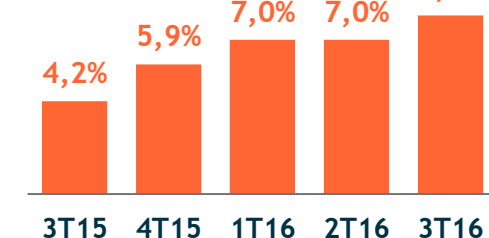
Custos Ajustados^{1 4 5}

%A/A



Sustentando Forte Crescimento de EBITDA^{1 4 5}

%A/A



Sinergias e eficiências continuam a levar a redução de custos e crescimento consistente de EBITDA

Evolução de custos do 3T16 R\$(133) Milhões Δ/A

ΔA/A

R\$15 Serviços prestados, G&A e outros

- Maiores despesas ligadas à expansão de rede parcialmente compensadas pela redução da tarifa de interconexão

R\$(44) Despesas de Comercialização

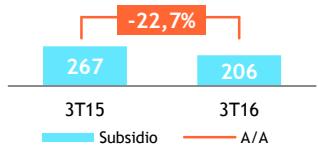
- Estratégia comercial racional e otimização da força de vendas reduzindo despesas comerciais
- Beneficiado por Sinergias em Publicidade e Canais devido a unificação das marcas
- Menor despesa com *call center* devido a virtualização e simplificação de ofertas

R\$68 Pessoal

- Crescendo menos que a inflação no período mesmo considerando a internalização de funcionários de campo e de *call center* de negócios chave com contrapartida em serviços de terceiros e melhora na experiência dos clientes

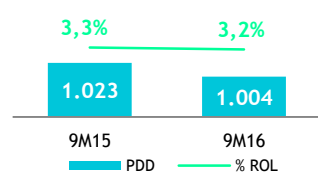
R\$(176) Custo das Merc. Vendidas

- Redução do custo com aparelhos devido a abordagem comercial mais seletiva focada em clientes de maior valor em B2C e B2B

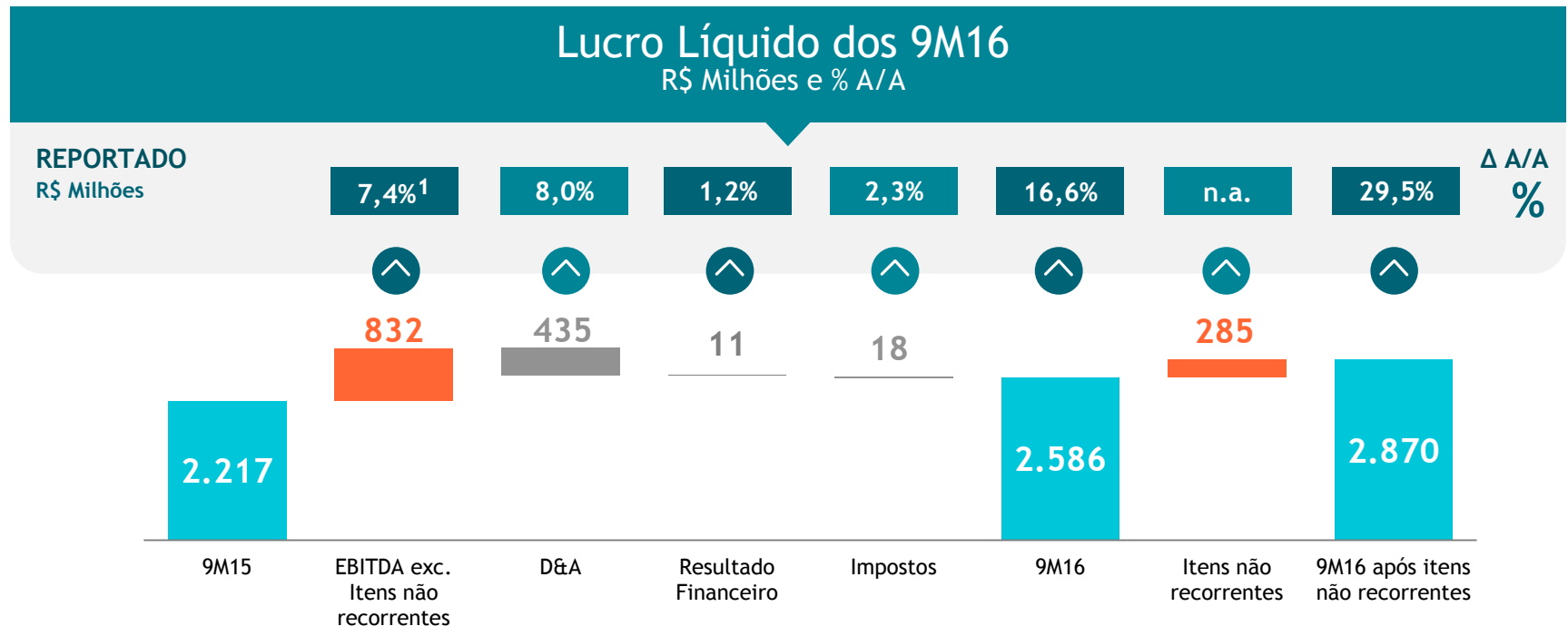


R\$(7) PDD

- Ações de crédito e cobrança continuam a sustentar níveis estáveis de PDD mesmo com deterioração macro



Expansão do lucro líquido nos 9M16 impulsionada principalmente pelo crescimento do EBITDA e venda de torres



Principais razões das variações



Aumento em D&A

Explicado pela maior volume de ativos fixos no período devido a maiores investimentos nos últimos anos além de maiores amortizações de software e espectro



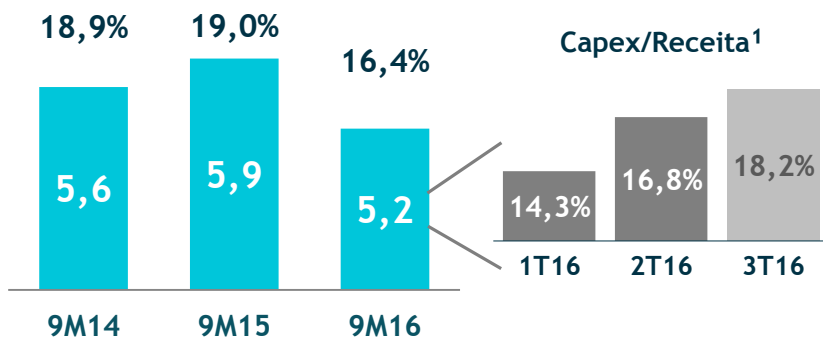
Itens não recorrentes

Positivamente impactado pela venda de torres no 1T16, no montante de R\$ R\$338,9 milhões e negativamente impactado pela provisão para reestruturação organizacional no 2T16 no montante de R\$66,8 milhões e R\$12,7 milhões no 3T15

Alocação de capex inteligente e efetiva focada em crescimento e qualidade

Capex em 2016 beneficiado por alocação inteligente, projetos de eficiência e condições externas favoráveis

Capex¹
R\$ Bilhões e % sobre Receita Líquida

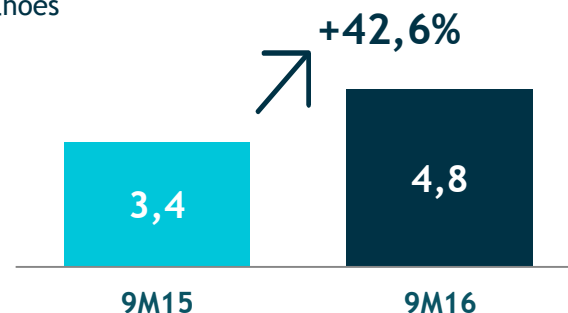


Sustentando crescimento eficiente em tecnologias-chave:

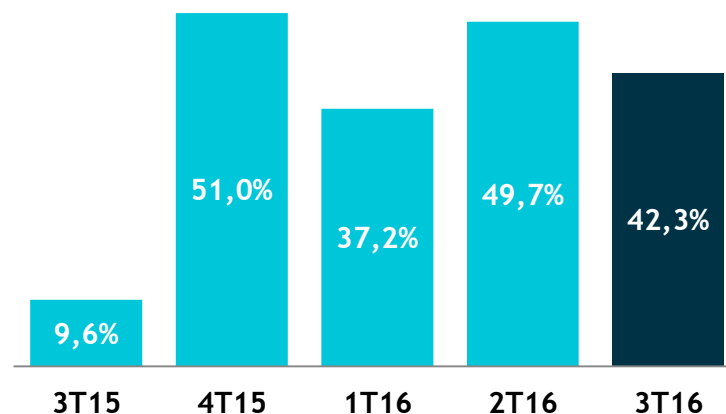
- Investimentos crescentes em 4G e backbone IP
- Expansão mais seletiva em TV
- Expansão de *HPs* em cidades já fibradas com crescimento acelerado em unidades conectadas
- Custos com *modens/set-top-boxes* favorecidos pela variação cambial

Melhor EBITDA e capex resultando em geração de fluxo de caixa sustentável

FCO: EBITDA² (-) Capex¹
R\$ Bilhões



A/A %

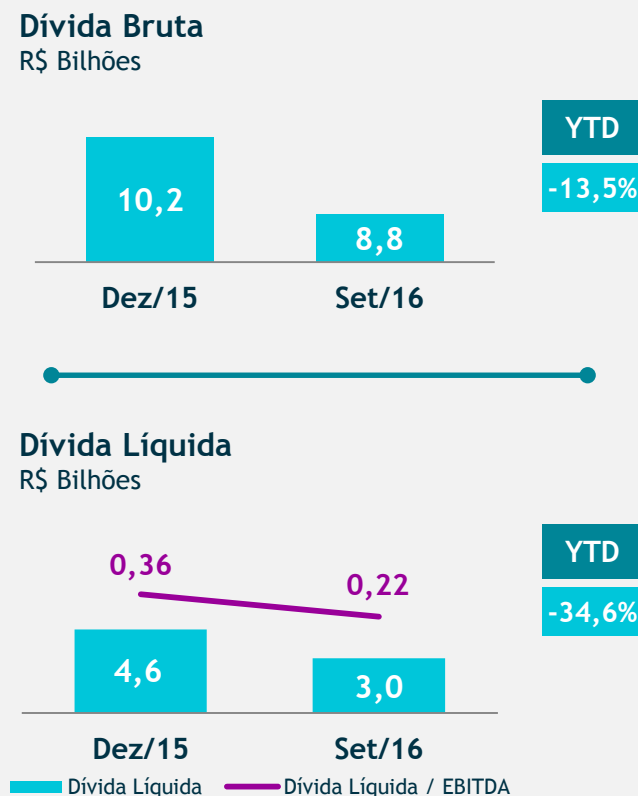


Forte geração de fluxo de caixa sustentou esforço de capex e perfil financeiro robusto

Geração sustentável de Fluxo de Caixa Livre¹ impulsionada pela venda de torres

R\$ Milhões	9M15	9M16	A/A R\$ Milhões
EBITDA	9.301	9.987	+686
(5.947) (5.203) (CAPEX)			+743
(963) (895) (Juros e imposto de renda)			+69
(706) (652) (Capital Circulante)			+54
(202) 276 Itens não-recorrentes²			+477
Fl. de Caixa Livre	1.483	3.512	+2.029

Redução da dívida líquida relacionada a pagamento da dívida e caixa gerado no período

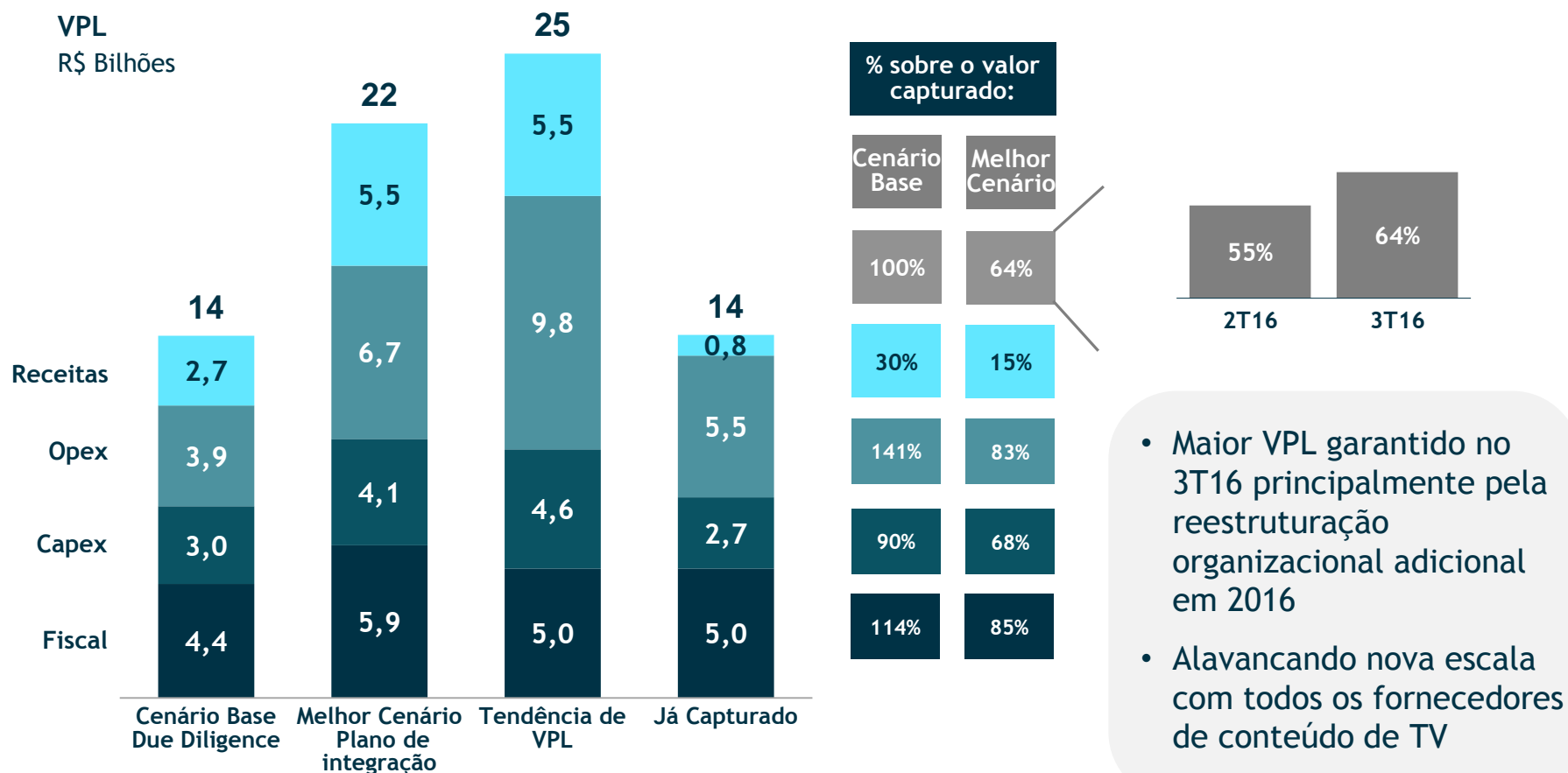


R\$1,2bi em dividendos pagos em ago/16 e R\$2,1bi a serem pagos em dez/16³.

1- Não inclui IR relativo a JSCP. 2- Recebimento da venda de torres no montante de R\$ 562.1 milhões, provisão para reestruturação organizacional no montante de R\$ 101,2 milhões e pagamento de espectro no montante de R\$ 185,5 milhões. 3- O recolhimento de impostos relativos ao JSCP pago em agosto de 2016 e ao JSCP que será pago em dezembro de 2016 se deu no mês subsequente à deliberação dos respectivos proventos.

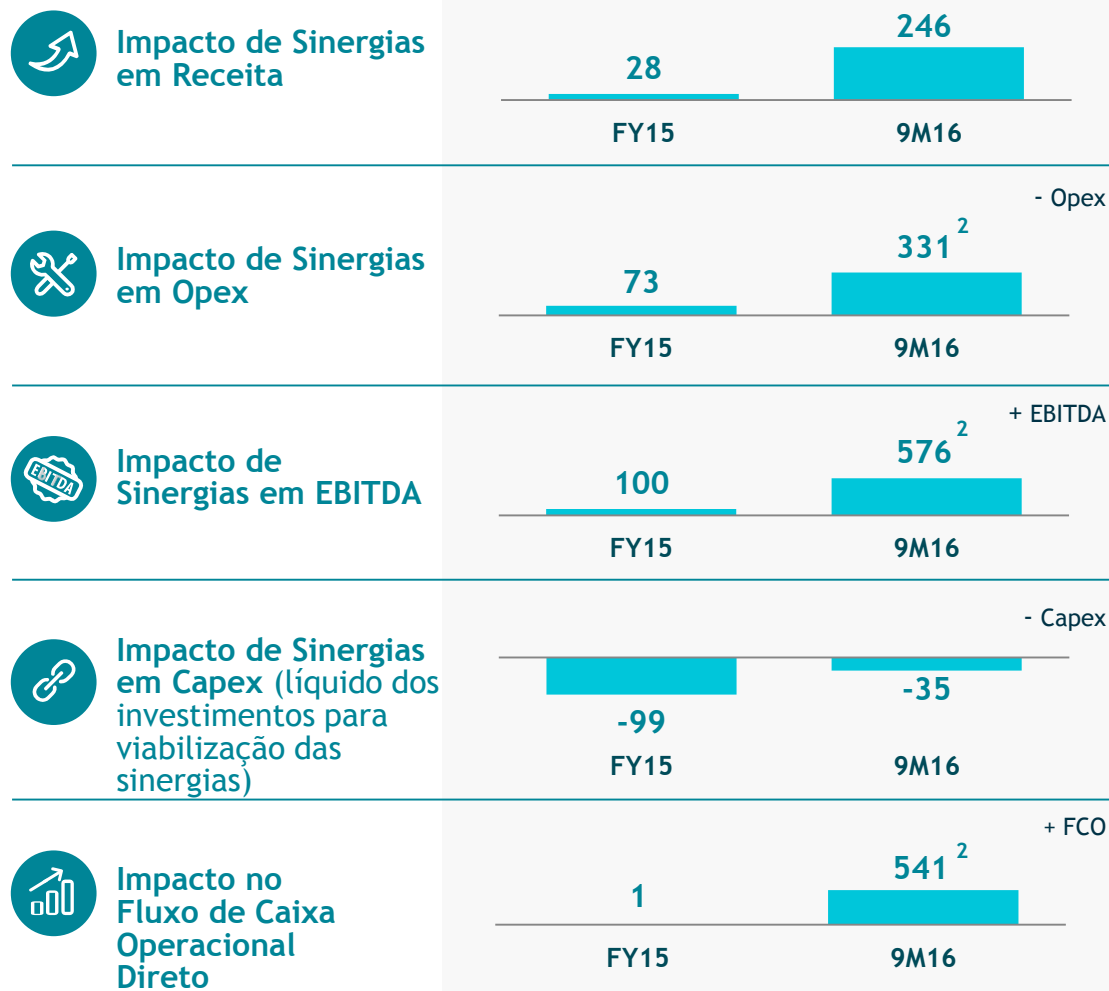
Ações de sinergia já executadas assegurando R\$14,0Bi em VPL

Forte execução permitiu à Vivo assegurar totalmente o VPL do cenário base e garantir 64% do melhor cenário



Impacto das Sinergias Operacionais no fluxo de caixa livre no valor de R\$0,9Bi em 2016

Sinergias Diretas de Fluxo de Caixa¹



Sinergias indiretas de fluxo de caixa

Sinergias em Capex e Opex Evitados

Ganhos econômicos relacionados com alavancagem mútua das companhias sobre seus ativos, evitando, assim, investimentos e despesas

Backbone (Capex) | R\$133 Milhões

Backhaul (Capex) | R\$33 Milhões

HP's de fibra (Capex) | R\$91 Milhões

Opex Evitado³ | R\$106 Milhões

Impacto nos 9M16 | R\$362
Impacto no FY15 | R\$635
 Milhões

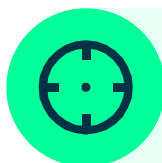
Destaques

3T16

Crescimento de receita sustentável e EBITDA e geração de fluxo de caixa excepcionais



Sólido crescimento da receita de serviços com melhores tendências na móvel, especialmente em móvel pós-pago



Estratégia focada em valor com robusto crescimento de acessos e sólido crescimento de ARPU nos principais segmentos: móvel pós-pago e UBL Fixa



Aceleração sustentável do crescimento de EBITDA com menores custos através de eficiência e sinergias apesar da inflação no período



Sólida geração de Fluxo de Caixa Operacional impulsionada por Capex otimizado sustenta remuneração consistente dos acionistas



Forte entrega das sinergias permitindo à companhia assegurar 64% do VPL total incluído no plano do nosso melhor cenário

Telefônica



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

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial **ISE**
2016 

VIV
LISTED
NYSE

BM&F BOVESPA
A Nova Bolsa 