



RESULTADOS **1T21**

11 de maio de 2021

Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores

DESTAQUES DO 1T21

Eficiência na execução da estratégia comercial garante superioridade do desempenho operacional e consolida a Companhia como telco digital

- Base total de clientes cresce **2,9% a/a** e atinge **96 milhões** de acessos;
- Acessos FTTH somam **3.746 mil (+41,2% a/a)**, com captação recorde de **368 mil** adições líquidas no 1T21;
- Lançamento do **Vivo Pay** e **Vida V** e parcerias com **Itaucard, Dotz, e CDF** reforçam o posicionamento da Vivo como *hub* de serviços digitais;
- Acessos pós-pago crescem **5,2% a/a** e representam **57,7%** do total de acessos móveis, com *market share* de **37,0%** (*market share* móvel total de **33,1%** em mar/21);
- Cobertura FTTH da Vivo disponível em **276 cidades** (+10 cidades no 1T21) e **16,3 milhões** de HP (+**4,6% a/a**).

Receita líquida apresenta ponto de inflexão e volta a crescer no trimestre, impulsionada pela performance dos negócios core¹

- Receita core acelera no 1T21 (**+4,7% a/a**) e já representa **88%** da receita total, **+4 p.p. a/a**;
- Receita líquida subiu **0,2% a/a no 1T21**, evidenciando o sucesso da execução da transformação do perfil de receitas;
- Receita de FTTH ultrapassa **R\$ 1 bilhão (+61,2% a/a)**, capturando os investimentos em fibra. Receita de IPTV alcançou **R\$ 325 milhões (+25,9% a/a)**.

Controle de custos é foco constante e tem perspectiva de contínua trajetória de redução, suportada pela digitalização e automação de processos

- Custo dos Serviços e Produtos Vendidos² refletem melhor **atividade comercial e parcerias**;
- Custos da Operação³ reduziram **5,0% a/a no 1T21**, capturando os benefícios da automação e digitalização no atendimento ao cliente;
- EBITDA⁴ totalizou **R\$ 4.455 milhões (+0,5% a/a)** no 1T21, com margem EBITDA de **41,1%**.

Alocação de investimentos criteriosa e maior geração de caixa garante robustez do retorno ao acionista

- Investimentos de **R\$ 1.943 milhões** no 1T21, destinados à ampliação de infraestrutura e conexão de clientes nos negócios core;
- Fluxo de Caixa Livre atingiu **R\$ 2,2 bilhões (+3,7% a/a no 1T21)**, refletindo gestão financeira eficiente;
- **R\$ 700 milhões** de JSCP já declarados até abril de 2021, aliando robusta distribuição de proventos à forte geração de valor ao acionista.

¹ Total de receitas da Companhia excluindo voz fixa, xDSL e DTH.

² Serviços: conteúdos digitais, tributos regulatórios, interconexão e serviços B2B; Produtos Vendidos: aparelhos e acessórios móveis e equipamentos B2B.

³ Custos de Pessoal, Comerciais e Infraestrutura, PDD, Gerais e Administrativas e Outras receitas (despesas) operacionais. Inclui o efeito positivo relativo à venda de torres e *rooftops* no 1T20 no montante de R\$ 75,7 milhões (-6,5% a/a excluindo este último efeito).

⁴ Não inclui o efeito positivo relativo à venda de torres e *rooftops* no 1T20 no montante de R\$ 75,7 milhões.

A Telefônica Brasil S.A. (B3: VIVT3, NYSE: VIV) divulga hoje seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2021, apresentados de acordo com as Normas Contábeis Internacionais (IFRS) e com os pronunciamentos, interpretações e orientações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Os totais estão sujeitos a diferenças devido a arredondamentos.

A planilha com os dados está disponível no site de Relações com Investidores <http://ri.telefonica.com.br/pt/resultados-e-comunicados/central-de-resultados>.

DESTAQUES

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
Receita Operacional Líquida	10.849	10.825	0,2
Receitas core ¹	9.563	9.131	4,7
Receita móvel	7.147	7.070	1,1
Receita core fixa	2.416	2.060	17,2
Receita não-core ²	1.286	1.694	(24,1)
Custos Totais Recorrentes³	(6.394)	(6.393)	0,0
Custos Totais Reportado	(6.394)	(6.318)	1,2
EBITDA Recorrente³	4.455	4.431	0,5
Margem EBITDA Recorrente³	41,1%	40,9%	0,1 p.p.
EBITDA Reportado	4.455	4.507	(1,1)
Margem EBITDA Reportada	41,1%	41,6%	(0,6) p.p.
Lucro Líquido	942	1.153	(18,3)
Investimentos EX-IFRS 16	1.943	1.648	18,0
Fluxo de Caixa Livre⁴	2.199	2.120	3,7
Receita core / Receita Líquida	88,1%	84,4%	3,8 p.p.
Receita não-core / Receita Líquida	11,9%	15,6%	(3,8) p.p.
Total de Acessos (milhares)	95.809	93.082	2,9
Acessos core	85.816	80.529	6,6
% / total de acessos	89,6%	86,5%	3,1 p.p.
Acessos não-core	9.993	12.553	(20,4)
% / total de acessos	10,4%	13,5%	(3,1) p.p.

¹ Total de receitas da Companhia excluindo voz fixa, xDSL e DTH.

² Receita de voz fixa, xDSL e DTH.

³ Não inclui o efeito positivo relativo à venda de torres e *rooftops* no 1T20 no montante de R\$ 75,7 milhões.

⁴ Fluxo de Caixa Livre após pagamento de Leasing. Não inclui o recebimento de R\$ 470 milhões relativo à venda de torres e *rooftops* no 1T20.

NEGÓCIO MÓVEL

DESEMPENHO OPERACIONAL

Milhares	1T21	1T20	Δ% YoY
TOTAL DE ACESSOS MÓVEIS	79.682	74.749	6,6
Pós-pago	46.013	43.725	5,2
M2M	10.692	10.415	2,7
Pré-pago	33.669	31.024	8,5
MARKET SHARE¹	33,1%	33,0%	0,1 p.p.
Pós-pago ¹	37,0%	39,0%	(2,0) p.p.
Pré-pago ¹	28,9%	27,1%	1,8 p.p.
ARPU (R\$/mês)	27,3	29,0	(5,6)
Pós-pago humano	49,7	51,3	(3,1)
M2M	3,0	3,0	(0,8)
Pré-pago	12,1	12,5	(3,5)
CHURN MENSAL	2,9%	3,1%	(0,2) p.p.
Pós-pago (ex-M2M)	1,1%	1,5%	(0,4) p.p.
Pré-pago	4,8%	5,1%	(0,3) p.p.

O **total de acessos móveis** atingiu 79.682 mil ao final do 1T21, representando um aumento de 6,6% no comparativo anual, com **market share** de 33,1% em março de 2021, mantendo a liderança incontestável no negócio móvel. A pandemia do Covid-19 tornou ainda mais latente a demanda por um sinal de qualidade e por amplitude de cobertura, atributos nos quais a Vivo se destaca.

A Telefônica Brasil encerrou o 1T21 com 46.013 mil acessos **pós-pago**, um crescimento de 5,2% a/a, representando 57,7% da base total de acessos móveis. As **adições líquidas de pós-pago** registraram 1.143 mil novos acessos no trimestre, o maior nível desde o final de 2017, impulsionadas pela migração de clientes pré-pago para planos controle. As parcerias de serviços digitais também contribuem para a maior atratividade do portfólio de planos que oferecem apps diferenciados de cursos de idiomas, como o +Babbel, ou acesso ilimitado a revistas e periódicos, como o GoRead, resultando em um ARPU incremental com boas perspectivas no médio prazo.

No **pré-pago**, a base de clientes atingiu 33.669 mil acessos ao final de março de 2021, um crescimento de 8,5% a/a, com **market share** de 28,9% em março de 2021 (+1,8 p.p. a/a). Sequencialmente, houve uma desaceleração no volume de adições líquidas dado que esses clientes têm uma correlação maior com o desempenho econômico do país. O 1T21 foi caracterizado pelo hiato entre os incentivos do Governo à economia cessados ao final de 2020 e a retomada das atividades no país, contribuindo para a desaceleração nesse segmento no comparativo trimestral.

No mercado de **Machine-to-Machine (M2M)** a base de acessos atingiu 10.692 mil clientes, um crescimento de 2,7% a/a. A Companhia também é líder neste negócio, com participação de mercado de 35,5% em março de 2021.

¹ Dados publicados pela Anatel relativos a março de 2021.

O **ARPU móvel** apresentou redução de 5,4% a/a no 1T21, refletindo o maior crescimento da base de clientes pré-pago e controle no período, cujo ticket-médio é menor em comparação ao pós-pago puro.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
RECEITA LÍQUIDA MÓVEL	7.147	7.070	1,1
Receita de Serviço Móvel	6.503	6.489	0,2
Pós-pago	5.281	5.314	(0,6)
Pré-pago	1.222	1.176	4,0
Receita de Aparelhos	644	581	10,9

A **Receita Líquida Móvel** cresceu 1,1% a/a no 1T21, resultado do desempenho positivo, tanto da receita de serviços, quanto da receita de venda de aparelhos.

A **Receita de Serviço Móvel** registrou alta de 0,2% a/a no 1T21, refletindo o crescimento da **Receita de Pré-pago**, que apresentou incremento de 4,0% a/a no trimestre, resultado da combinação entre o maior número de clientes e a aceleração no volume de recargas, principalmente através de canais digitais. Ao final de março/21, mais de 80% da base de acessos móveis pré-pago estava cadastrada na oferta Vivo Turbo, garantindo maior recorrência na recarga e, portanto, melhor previsibilidade de receita.

A **Receita de Pós-pago**¹ reduziu 0,6% a/a no 1T21, resultado da maior receita de atacado no 1T20. Ao excluir esse efeito a Receita de Pós-pago apresenta crescimento de 0,2% a/a no trimestre, principalmente pelo aumento da base de clientes, ajudado pela migração de pré-pago a controle.

Continuamos focados no fortalecimento da nossa proposta de valor, ampliando a atratividade das ofertas através de diversas parcerias com os mais importantes provedores de conteúdo digital.

No Controle, o Vivo Easy continua sendo tendência entre o público jovem. Trata-se de um plano 100% digital e customizável cujo número de clientes mais que dobrou no comparativo anual.

A **Receita de Aparelhos** subiu 10,9% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. O lançamento de aparelhos móveis, como Apple e Samsung, com novas funcionalidades, contribuem para o incremento dessa linha. Além disso, o desempenho positivo retrata a agilidade e capacidade de reinvenção da área comercial, que mesmo com o fechamento parcial das lojas físicas ocasionado pela pandemia do Covid-19, foi capaz de oferecer modelos alternativos de atendimento como o *drive-thru*, além de melhorias contínuas de interatividade e naveabilidade da loja virtual, por exemplo.

1 - Receita de pós-pago inclui M2M, placas, atacado e outros.

NEGÓCIO FIXO

DESEMPENHO OPERACIONAL

Milhares	1T21	1T20	Δ% YoY
TOTAL DE ACESSOS FIXOS	16.127	18.333	(12,0)
Acessos core fixa¹	6.134	5.780	6,1
FTTx	5.220	5.027	3,8
FTTH	3.746	2.652	41,2
IPTV	914	753	21,3
Acessos não-core fixa²	9.993	12.553	(20,4)
ARPU FTTH (R\$/mês)	94,7	81,5	16,2
ARPU IPTV (R\$/mês)	119,6	117,0	2,2
Acessos core fixa¹ / Total de Acessos fixos	38,0%	31,5%	6,5 p.p.
Acessos não-core fixa² / Total de Acessos fixos	62,0%	68,5%	(6,5) p.p.

O **total de acessos fixos** somou 16.127 mil no 1T21, uma redução de 12,0% em relação ao 1T20, justificada pela maturidade dos serviços não-core (voz fixa, xDSL e DTH), o que acaba gerando um volume considerável de desconexões, apesar do sucesso nos esforços de migração de clientes para tecnologias mais avançadas.

Os **acessos core¹** aumentaram 6,1% a/a no 1T21, atingindo 6.134 mil acessos. Esse desempenho é atribuído à estratégia da Companhia, focada na expansão da rede de fibra, o que nos permite oferecer conexão de qualidade e com maiores velocidades, impulsionando não somente a expansão da base de clientes de FTTH (+41,2% a/a), mas também a de IPTV (+21,3% a/a).

Ao final do 1T21, atingimos mais de 3,7 milhões de acessos em **FTTH** após a adição líquida recorde de 368 mil acessos durante o trimestre, atestando a essencialidade do serviço e a reconhecida superioridade da qualidade da fibra associada ao produto da Vivo. Esses atributos culminaram no crescimento do ARPU de FTTH, cujo incremento foi de 16,2% a/a no 1T21.

O **IPTV** segue nessa mesma trajetória uma vez que cerca de 20% das altas em FTTH são *bundles* com IPTV. Já são mais de 900 mil acessos e um crescimento de ARPU de 2,5% a/a no trimestre. Trata-se de um serviço destinado a clientes de maior valor, que une nossa inigualável rede de fibra ao melhor produto disponível no mercado, tanto em termos de conteúdo quanto naveabilidade.

Por outro lado, os **acessos não-core²** continuam reduzindo a representatividade sobre o total de acessos fixos (-6,5 p.p. a/a no 1T21), ao mesmo tempo em que melhoramos o mix de clientes, com ARPU superior.

¹ FTTx e IPTV.

² Voz fixa, xDSL e DTH.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
RECEITA LÍQUIDA FIXA	3.702	3.754	(1,4)
Receita core fixa¹	2.416	2.060	17,2
FTTx	1.311	1.090	20,3
FTTH	1.010	626	61,2
IPTV	325	258	25,9
Dados Corporativos, TIC e outros	780	712	9,5
Receita não-core fixa²	1.286	1.694	(24,1)
Receita core fixa / Receita Líquida Fixa	65,3%	54,9%	10,4 p.p.
Receita não-core fixa / Receita Líquida Fixa	34,7%	45,1%	(10,4) p.p.

A **Receita Core Fixa¹** cresceu 17,2% a/a no 1T21, em resposta à assertividade da estratégia comercial combinada à excelente experiência do cliente, o que nos permitiu não só capturar um maior número de clientes, como também reajustar preços. Assim, a **Receita de FTTx** evoluiu 20,3% a/a no trimestre, impulsionada pelo expressivo desempenho da **Receita de FTTH** (+61,2% a/a). Continuamos concentrando esforços na expansão da chamada ‘tecnologia do futuro’: a fibra. Durante o 1T21, nossa rede de fibra chegou a mais 10 cidades, adicionando 387 mil *homes-passed* (HPs). Ao final do trimestre, somamos 16,3 milhões de HPs distribuídos em 276 cidades. Essa capilaridade nos permite acelerar o volume de clientes conectados, aumentando a taxa de penetração da rede e, consequentemente, capturando o retorno dos investimentos.

O IPTV também está cada vez mais associado à conectividade de fibra e contribui para reforçar a proposta de valor da Companhia. No 1T21, a **Receita de IPTV** avançou 25,9% a/a.

No B2B, o 1T21 foi um trimestre de retomada, após alguns meses de contração em função da postergação de investimentos por parte de empresas no contexto da pandemia. Dessa forma, a **Receita de Dados Corporativos, TIC e outros** subiu 9,5% a/a no 1T21. A performance é resultado do portfólio completo de produtos (venda de equipamentos) e serviços (TI, *cloud* e cyber-segurança) oferecidos pela Companhia.

Continuamos trabalhando para nos consolidar como referência em tecnologia e serviços digitais, com a consequente transformação do perfil de receitas da Companhia. Dessa forma, a **Receita core Fixa** encerrou o 1T21 representando 65,3% da **Receita Líquida Fixa**. Em contrapartida, a **Receita não-core Fixa²** continua em sua trajetória descendente e com uma representatividade sobre o total da receita fixa cada vez menor (34,7% no 1T21; -10,4 p.p. a/a), demonstrando as perspectivas positivas para o futuro próximo.

¹ FTTx, IPTV, Dados Corporativos e TIC, Atacado e outras receitas fixas.

² Voz fixa, xDSL e DTH.

NEGÓCIOS DIGITAIS

Com base no pilar estratégico **#temtudonaVivo**, estamos fortalecendo a Companhia como plataforma de distribuição de produtos e serviços e seguimos avançando no desenvolvimento de um ecossistema com parceiros relevantes para alavancar a nossa consolidação como *hub* de serviços digitais.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Esse vertical é uma das prioridades da Companhia e tem o objetivo de oferecer serviços que gerem valor aos nossos clientes.

Nesse contexto, estamos acelerando o desempenho do **Vivo Money**, nosso serviço de crédito pessoal inicialmente focado em clientes pós-pago e controle. O diferencial desse produto está, principalmente, na facilidade de contratação, que acontece de forma 100% digital, além das taxas de juros oferecidas, que são extremamente competitivas.

Os recursos são captados através de um FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) do qual, atualmente, a Vivo é a única participante. Além disso, o uso de *data analytics* garante maior assertividade na oferta do produto. No 1T21, o número de contratos de crédito pessoal firmados através da plataforma mais que dobrou em comparação ao 4T20, comprovando o *case* de sucesso dessa iniciativa.

Ainda sob o vertical financeiro, anunciamos recentemente o novo cartão de crédito **Vivo Itaucard**. O cartão *co-branded* une duas marcas fortes para facilitar o acesso a crédito e trazer benefícios exclusivos aos clientes Vivo, como *cashback* de até 10% para compras no *marketplace* e pagamento de faturas de serviços, além do parcelamento de aparelhos e acessórios em até 21 vezes sem juros. Clientes Vivo com o cartão Platinum também poderão ter isenção da anuidade.

O Vivo Itaucard pode ser contratado nas lojas físicas e nos sites da Vivo e do Itaú, sendo uma importante alavanca para a venda de produtos e contratação de serviços.

Para reforçar a atuação da Vivo na área financeira lançamos, no final de abril, o **Vivo Pay**: a conta digital gratuita da Vivo. Além de transações financeiras corriqueiras, como o pagamento de contas e boletos e o recebimento e envio de dinheiro para outros bancos via Pix, o cliente Vivo Pay terá acesso a um cartão pré-pago virtual para uso em lojas on-line, compra de crédito para apps como Ifood e Spotify e bônus de internet ao efetuar recargas de celular.

SAÚDE

No vertical de saúde e bem-estar, lançamos o **Vida V**, uma plataforma digital que vai oferecer serviços de telemedicina como consultas médicas, programas de bem-estar e saúde e descontos em farmácias, a consumidores finais e pequenas e médias empresas no Brasil.

O novo serviço, que poderá ser contratado por qualquer consumidor, foi desenvolvido em conjunto com a **Teladoc Health**, líder mundial em telemedicina. O lançamento está previsto para o segundo semestre deste ano e agrupa mais uma Companhia referência em seu segmento de atuação aos nossos já reconhecidos parceiros em *e-health*.

MARKET PLACE

Com o objetivo de aumentar a fidelização e a rentabilização da base de clientes, ampliamos a parceria com a plataforma digital **Dotz**, intensificando a realização de ações comerciais que geram benefícios aos nossos clientes. Com o novo acordo, estendido por cinco anos, os serviços e produtos Vivo serão comercializados no *marketplace* da Dotz, garantindo mais chances de acumular pontos.

Além disso, a Vivo passa a ter a opção de adquirir participação acionária minoritária no negócio da Dotz, a depender do atingimento de metas acordadas.

Outra parceria ampliada foi com a **CDF** - *marketplace* de soluções de assistência residencial e tecnológica - em linha com o nosso objetivo de ser referência na oferta de serviços de suporte tecnológico para a casa conectada.

Além do suporte técnico remoto e presencial, o portfólio compreende produtos como a configuração de rede Wi-Fi e física e a instalação e configuração de dispositivos inteligentes, seguindo a tendência de crescimento do mercado de internet das coisas.

Nesse modelo, a Companhia também passará a ter a opção de adquirir participação acionária minoritária no capital social da CDF.

Essas e outras futuras parcerias nos posicionam como uma Companhia que vai além dos serviços de telecomunicações e reúne um conjunto único de atributos para capturar oportunidades de aumento de receita e criar valor no espaço digital.

CUSTOS

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
CUSTOS TOTAIS	(6.394)	(6.318)	1,2
CUSTO DOS SERVIÇOS E PRODUTOS VENDIDOS	(1.916)	(1.603)	19,5
Serviços	(1.144)	(976)	17,2
Produtos vendidos	(773)	(627)	23,2
CUSTOS DA OPERAÇÃO	(4.478)	(4.714)	(5,0)
Pessoal	(1.012)	(988)	2,4
Comerciais e Infraestrutura	(3.011)	(3.044)	(1,1)
Provisão para Devedores Dúvidosos	(364)	(455)	(20,0)
Gerais e Administrativas	(303)	(305)	(0,6)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	213	77	175,1
<i>Custos Totais Recorrentes</i> ¹	(6.394)	(6.393)	0,0

A partir desse trimestre, apresentaremos uma nova classificação dos custos de forma a segregar aqueles diretamente relacionados à geração de receita e os relativos à operação e manutenção das atividades da Companhia. O histórico está disponível no Anexo I desse documento e no site de Relações com Investidores.

Os **Custos Totais**¹, excluindo gastos com Depreciação e Amortização, foram de R\$ 6.394 milhões no trimestre, permanecendo estáveis no comparativo anual, mesmo em um período de aceleração da inflação (IPCA-12M), que registrou alta de 6,1%.

O **Custo dos Serviços e Produtos Vendidos** aumentaram 19,5% demonstrando a melhor performance comercial no 1T21, principalmente no segmento B2B e nos canais de e-commerce B2C.

- **Serviços** – alta de 17,2% em relação ao 1T20. A variação reflete, principalmente, o maior custo de serviços B2B, conteúdos digitais e taxas regulatórias, e está correlacionada à geração de receitas correspondentes.
- **Produtos Vendidos** - incremento de 23,2% a/a no 1T21 em função do maior volume de vendas de aparelhos móveis e acessórios e a retomada, ainda que parcial, dos negócios B2B.

Em contrapartida, os **Custos da Operação** reduziram-se em 5,0% a/a no trimestre, demonstrando a eficiência da Companhia na gestão de custos.

- **Pessoal** – aumento de 2,4% a/a no 1T21, em função do reajuste de salários e benefícios.
- **Comerciais e Infraestrutura** – diminuição de 1,1% quando comparado ao 1T20. A adoção dos canais digitais, cujo custo é menor em comparação aos canais físicos, contribuiu significativamente para o desempenho dessa linha, além da capacidade de implementação de ferramentas de digitalização e automação em processos relacionados à jornada do cliente (*e-billing*, assistente virtual AURA, *app Meu Vivo* e Bot), culminando em menores custos com confecção e postagem de contas, *call center* e *back offices*.

1 - Exclui o efeito positivo relativo à venda de torres e *rooftops* no montante de R\$ 75,7 milhões no 1T20.

- **Provisão para Devedores Duvidosos** – reduziu 20,0% a/a e encerrou o 1T21 em R\$ 364 milhões, representando 2,3% da Receita Bruta. O desempenho reflete o sucesso na execução das ações e cobrança, principalmente para mitigar os efeitos da pandemia do Covid-19.
- **Gerais e Administrativas** – redução de 0,6% a/a no trimestre, devido a menores despesas com manutenção predial e de equipamentos de TI.
- **Outras Receitas (Despesas) Operacionais** - apresentaram uma receita de R\$ 213 milhões, no 1T21, principalmente pela redução de contingências tributárias, cíveis e regulatórias e maior recuperação tributária no trimestre.

EBITDA

O **EBITDA Recorrente¹** (resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações) do 1T21 foi de R\$ 4.455 milhões, um incremento de 0,5% quando comparado ao 1T20, com margem EBITDA de 41,1% (+0,1 p.p. a/a). O desempenho reflete a expansão das receitas core combinada à menor representatividade das receitas não-core e ao rígido controle de custos da Companhia.

O **EBITDA Reportado** apresentou redução de 1,1% a/a e a **margem EBITDA Reportada** decresceu 0,6 p.p. no mesmo período em função do efeito positivo relativo à venda de torres no 1T20.

DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	(2.905)	(2.745)	5,9

A **Depreciação e Amortização** aumentou 5,9% em comparação ao 1T20, refletindo a maior depreciação da base de ativos e o crescimento do número de contratos de leasing.

RESULTADO FINANCEIRO

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
RESULTADO FINANCEIRO	(315)	(195)	61,7
Receitas de Aplicações Financeiras	30	45	(33,8)
Encargos por Endividamento	(188)	(140)	35,1
Variações Monetárias, Cambiais e Outros	(156)	(100)	55,8

No 1T21, o **Resultado Financeiro** registrou uma despesa financeira de R\$ 315 milhões, um aumento de 61,7% a/a, principalmente pelo maior endividamento relacionado a contratos reconhecidos como leasing em função do IFRS16.

1 - Exclui o efeito positivo relativo à venda de torres e *rooftops* no 1T20 no montante de R\$ 75,7 milhões.

LUCRO LÍQUIDO

No 1T20, o **Lucro Líquido** alcançou R\$ 942 milhões, uma redução de 18,3% na comparação anual, refletindo o aumento da depreciação e da despesa financeira, parcialmente compensadas por menores impostos no período.

INVESTIMENTOS

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
Rede	1.617	1.384	16,8
Tecnologia, Sistemas de Informação e Outros	327	263	24,1
INVESTIMENTOS EX-IFRS 16	1.943	1.648	18,0
IFRS 16 Leasing	1.019	130	681,4
SALDO TOTAL IFRS 16	2.962	1.778	66,6
INVESTIMENTOS EX-IFRS 16 / RECEITA LÍQUIDA	17,9%	15,2%	2,7 p.p.

Os **Investimentos** realizados no 1T21 alcançaram R\$ 1.943 milhões, o que representa 17,9% da Receita Operacional Líquida do trimestre. A maior parte desse montante foi destinada à expansão da rede de fibra, que atingiu 276 cidades ao final do 1T21, e à conexão de novos clientes FTTH e IPTV. No móvel, reforçamos a capacidade das redes 4G e 4.5G de forma a garantir a qualidade do serviço prestado frente à crescente demanda.

Ao incluir o efeito do IFRS 16 houve um incremento de 66,6% a/a em função do efeito pontual de renegociações de contratos de aluguel de longo prazo realizadas durante o trimestre.

FLUXO DE CAIXA

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
EBITDA Recorrente	4.455	4.431	0,5
Investimentos	(1.943)	(1.648)	18,0
Impostos e Resultado Financeiro Líquido	(349)	(196)	77,9
Variação do Capital Circulante	535	70	665,2
FLUXO DE CAIXA LIVRE DA ATIVIDADE DO NEGÓCIO	2.698	2.657	1,5
IFRS 16 Pagamento de Leasing	(499)	(538)	(7,2)
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS PAGAMENTO DE LEASING	2.199	2.120	3,7
Recebimento de Venda de Ativos	0	470	n.d.
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS PAGAMENTO DE LEASING E EXTRAORDINÁRIOS¹	2.199	2.590	(15,1)

O **Fluxo de Caixa Livre após pagamento de Leasing** foi de R\$ 2.199 milhões no 1T21, alta de 3,7% quando comparado ao 1T20 (+R\$ 79 milhões), principalmente em função da melhora nos indicadores financeiros e gestão do capital circulante, além do menor pagamento de leasing no período.

¹ No 1T20: inclui o recebimento de R\$470 milhões relativo à venda de torres e *rooftops*.

ENDIVIDAMENTO

EMPRÉSTIMOS, FINANCIAMENTOS E DEBÊNTURES

ENDIVIDAMENTO	MOEDA	TAXA DE JUROS	VENCIMENTO	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO	TOTAL
PSI	R\$	2,5% a 5,5%	2023	0,04	0,04	0,09
Fornecedores	R\$	108,3% a 149,0% do CDI	2022	491	20	511
Debêntures 1ª Emissão – Minas Comunica	R\$	IPCA + 0,5%	2021	30	-	30
Debêntures 5ª Emissão - Série Única	R\$	108,25% do CDI	2022	1.000	-	1.000
Arrendamento Financeiro	R\$	IPCA	2033	34	305	339
ENDIVIDAMENTO EX-IFRS 16				1.555	325	1.880
Efeitos do IFRS 16 Leasing	R\$	IPCA	2044	2.483	8.483	10.966
SALDO TOTAL IFRS 16				4.038	8.808	12.846

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO | EX-IFRS 16

PERFIL DA DÍVIDA L.P.

Consolidado em R\$ milhões	31/03/2021	31/12/2020	31/03/2020	1T21	
	Ano	Pro forma (R\$ milhões)	IFRS 16 (R\$ milhões)		
Curto Prazo	1.555	1.461	2.761		
Longo Prazo	325	1.303	1.882		
Total do Endividamento	1.880	2.763	4.643	2022	61 2.399
Caixa e Aplicações	(6.903)	(5.764)	(5.493)	2023	35 2.149
Derivativos	(7)	6	(1)	2024	32 1.604
Ativo Garantidor da Contraprestação Contingente ¹	0	0	(487)	2025	29 953
Caixa Líquido	(5.030)	(2.995)	(1.337)	Após 2025	168 1.702
				Total	325 8.808

A **dívida bruta²** da Companhia atingiu R\$ 1.880 milhões ao final do 1T21, 100% denominada em moeda local, com redução de 59,5% a/a em função da liquidação de empréstimos e financiamentos no período.

Ao excluir o efeito do IFRS 16, a Companhia registrou **caixa líquido** de R\$ 5.030 milhões no trimestre, refletindo a maior geração de caixa no período. Considerando o efeito do IFRS 16, a dívida líquida atingiu R\$ 5.936 milhões ao final do 1T21.

¹ Alinhamento de critério de classificação do ativo garantidor da contraprestação contingente para cálculo da dívida líquida proforma.

² Não inclui o efeito do IFRS 16.

RETORNO AO ACIONISTA

Durante o 1T21, o Conselho de Administração deliberou o crédito de juros sobre capital próprio no valor bruto total de R\$ 700 milhões, com base nos balanços mensais apurados no período. Tais proventos serão imputados ao dividendo mínimo obrigatório do exercício social de 2021, *ad referendum* da Assembleia Geral de Acionistas de 2022, e os pagamentos serão realizados conforme descrito na tabela abaixo, onde também são informados os valores por ação a serem distribuídos.

2021	Deliberação	Posição Aкционária	Valor Bruto (R\$ Milhões)	Valor Líquido (R\$ Milhões)	Classe de Ação	Valor Bruto por Ação ON (R\$)	Valor Líquido por Ação ON (R\$)	Data de Pagamento
JSCP (base em mar/21)	15/04/2021	30/04/2021	280	238	ON	0,166114	0,141197	até 31/07/2022
JSCP (base em fev/21)	18/03/2021	31/03/2021	270	229,5	ON	0,160098	0,136084	até 31/07/2022
JSCP (base em jan/21)	12/02/2021	26/02/2021	150	128	ON	0,088896	0,075561	até 31/07/2022
2020	Deliberação	Posição Aкционária	Valor Bruto (R\$ Milhões)	Valor Líquido (R\$ Milhões)	Classe de Ação	Valor Bruto por Ação (R\$)	Valor Líquido por Ação (R\$)	Data de Pagamento
Dividendos (base em dez/20)	15/04/2021	15/04/2021	1.588	1.588	ON	0,941818	0,941818	05/10/2021
Dividendos (base em nov/20)	11/12/2020	28/12/2020	1.200	1.200	ON	0,710827	0,710827	05/10/2021
JSCP (base em nov/20)	11/12/2020	28/12/2020	260	221	ON	0,154013	0,130911	13/07/2021
JSCP (base em out/20)	16/11/2020	27/11/2020	400	340	ON	0,236902	0,201367	13/07/2021
JSCP (base em ago/20)	17/09/2020	28/09/2020	650	552,5	ON PN	0,360985 0,397084	0,306837 0,337521	13/07/2021
JSCP (base em mai/20)	17/06/2020	30/06/2020	900	765	ON PN	0,499826 0,549808	0,424852 0,467337	13/07/2021
JSCP (base em fev/20)	19/03/2020	31/03/2020	150	127,5	ON PN	0,083304 0,091635	0,070809 0,077890	13/07/2021
JSCP (base em jan/20)	14/02/2020	28/02/2020	270	229,5	ON PN	0,149948 0,164942	0,127456 0,140201	13/07/2021

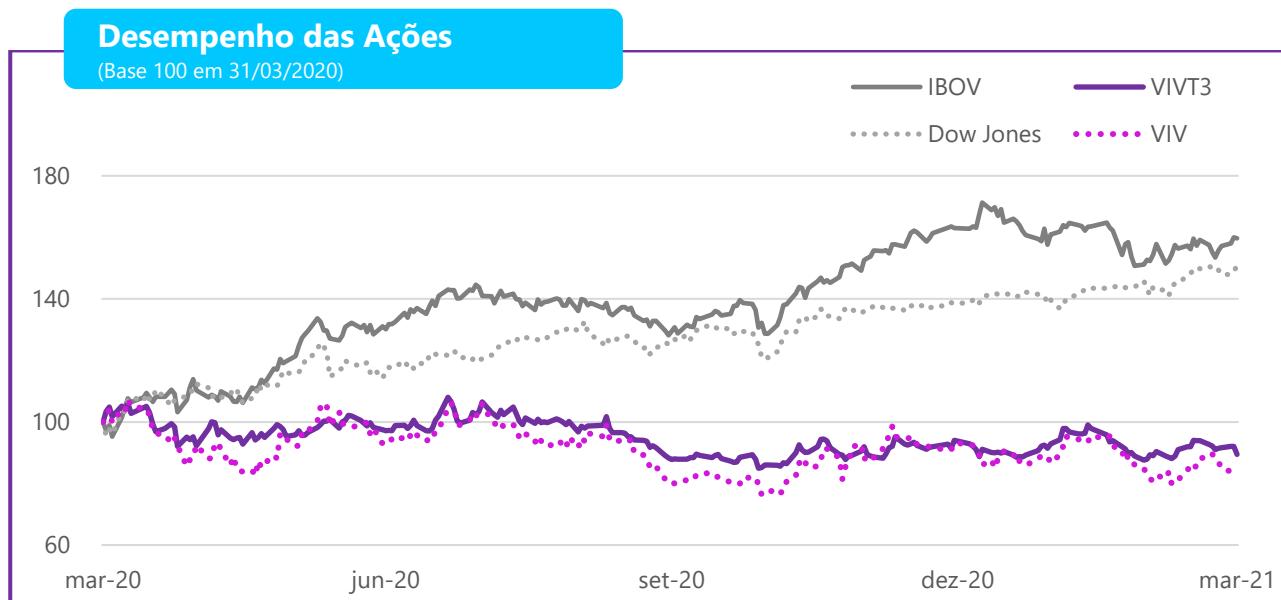
Ainda, a Companhia tem executado regularmente seu Programa de Recompra de Ações atualmente em vigor, e encerramos o 1T21 com 4,5 milhões de ações em Tesouraria. Em abril de 2021, adquirimos mais 0,9 milhão de ações, elevando o número de ações em tesouraria para 5,4 milhões de ações ou 0,32% do capital social.

31/03/2021	Ordinárias/Total
Grupo Controlador	1.244.241.119 73,6%
Minoritários	442.221.952 26,2%
Tesouraria	4.521.852 0,3%
Número Total de Ações	1.690.984.923

As ações VIVT3, encerraram o primeiro trimestre de 2021 cotadas a R\$ 44,23, apresentando uma desvalorização de 4,9% em relação ao preço de fechamento do ano de 2020, com volume médio diário de negociação de R\$ 144,5 milhões.

No mesmo período, as ADRs (VIV) encerraram o 1T21 cotadas a US\$ 7,87, uma desvalorização de 11,1% influenciada pela deterioração da taxa cambial R\$/US\$. O volume médio diário negociado foi de US\$ 13,2 milhões.

O gráfico abaixo representa o desempenho das ações nos últimos 12 meses:



ASG – AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

O modelo de negócio da Telefônica Brasil busca contribuir para o crescimento do Brasil, oferecendo uma conexão de qualidade, serviços que aproximem as pessoas e facilitem suas vidas. Seu propósito de 'Digitalizar para Aproximar' busca ir além do resultado financeiro, e seus programas e projetos são pensados para promover, além da eficiência, a preservação ambiental e o bem-estar da sociedade.

Na dimensão **Ambiental**, a Telefônica Brasil deseja impulsionar suas iniciativas relacionadas às mudanças climáticas, reforçando sua atuação voltada às melhores práticas Ambientais, Sociais e de Governança (ESG). Assim, ampliou o peso de meta de redução de emissões de CO₂ no bônus de todos os seus executivos, de 1% para 5%. Desde 2019, 20% da remuneração variável dos executivos da Companhia é relacionada com aspectos ASG, como a limitação das emissões de gases de efeito estufa (GEE), experiência do cliente e diversidade, de forma a garantir que a sustentabilidade esteja cada vez mais integrada à estratégia de negócios.

As iniciativas em prol de uma matriz energética mais renovável é um dos pilares da atuação da companhia no combate às mudanças climáticas, por isso, está comprometida em gerar eficiência no consumo de energia e priorizar as fontes renováveis que trazem benefícios ambientais e econômicos. Nesse contexto, inaugurou sua primeira usina de energia solar instalada na região Norte do país, na cidade de Marabá, estado do Pará. A usina tem capacidade de geração de 2.190 MWh/ano, que serão destinados ao atendimento de 632 unidades consumidoras como lojas, torres e equipamentos de transmissão. A usina foi instalada em parceria com a Athon Energia, gerando 110 empregos diretos e 60 indiretos na etapa de construção e, na fase de operação, deve gerar mais 20 empregos diretos. A usina de Marabá soma-se a outras 15 usinas da Telefônica Brasil já em operação no país, contribuindo para a meta de colocar 70 usinas de fontes solar, hídrica e biogás em operação até dezembro de 2021.

Na dimensão **Social**, a Telefônica Brasil é a primeira empresa brasileira do setor certificada pela ISO 26000, atestando a atuação e gestão da Companhia sobre os temas de Responsabilidade Social Corporativa, como direitos humanos, diversidade, impacto social, entre outros. A Telefônica Brasil segue diretrizes que atendem as melhores práticas de mercado, incluindo iniciativas para os nossos colaboradores, aliados, fornecedores e a sociedade em geral, reforçando o compromisso em contribuir com todas as partes interessadas de forma estruturada, consistente e perene.

A Fundação Telefônica Vivo, em linha com as melhores práticas de transparência e comunicação aberta com nossos públicos e sociedade, lançou seu Informe Social 2020 que apresenta os grandes destaques de sua atuação ao longo de 2020, como atravessamos a pandemia e o nosso trabalho para transformar a vida das pessoas e das comunidades por meio da educação.

Além disso, como forma de permanecer atuando no combate aos impactos da pandemia, a Fundação Telefônica Vivo, em parceria com a organização Gerando Falcões, criou a campanha 'Unidas no combate à fome' para a captação de recursos que serão direcionados à compra de cestas básicas para famílias em situação extrema vulnerabilidade social, em apoio ao Movimento Panela Cheia. A cada cesta doada a Fundação Telefônica Vivo doará mais 2 unidades e a Gerando Falcões enviará as cestas básicas digitais a cada família, por meio de um cartão alimentação. Dessa forma, evita-se aglomerações e dificuldades logísticas para entrega física das cestas, além de incentivar o consumo nos comércios locais.

Na dimensão de **Governança**, a Companhia mantém a liderança em reputação no setor, como resultado das ações estruturantes implementadas para potencializar a presença de seus valores e princípios em toda sua operação e cadeia de valor, além do compromisso de manter e melhorar seus negócios durante a pandemia da Covid-19, sem deixar de lado a responsabilidade corporativa e social. Na 7ª edição do estudo de campo Monitor Empresarial de Reputação Corporativa (Merco) a Telefônica Brasil continuou com a melhor posição do setor no ranking nacional, subindo 13 posições em comparação a 2019, saltando da 46ª para 33ª. Além disso, foi reconhecida pelo Prêmio Canaltech na categoria “Marca mais reconhecida de TI – Telecom”, após avaliação de um júri técnico composto por jornalistas e especialistas em tecnologia, e também por voto popular no site.

Para mais informações sobre as iniciativas da Telefônica Brasil no âmbito ASG acesse o [Relatório de Sustentabilidade 2020](#).

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO

Consolidado em R\$ milhões	1T21	1T20	Δ% YoY
Receita Operacional Bruta	16.036	15.804	1,5
Receita Operacional Líquida	10.849	10.825	0,2
Receitas core ¹	9.563	9.131	4,7
Receita móvel	7.147	7.070	1,1
Receita core fixa	2.416	2.060	17,2
Receita não-core ²	1.286	1.694	(24,1)
Custos Totais	(6.394)	(6.318)	1,2
Custo dos Serviços e Produtos Vendidos	(1.916)	(1.603)	19,5
Custo dos Serviços	(1.144)	(976)	17,2
Custo dos Produtos vendidos	(773)	(627)	23,2
Custos da Operação	(4.478)	(4.714)	(5,0)
Pessoal	(1.012)	(988)	2,4
Comerciais e Infraestrutura	(3.011)	(3.044)	(1,1)
Provisão para Devedores Duvidosos	(364)	(455)	(20,0)
Gerais e Administrativas	(303)	(305)	(0,6)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	213	77	175,1
EBITDA	4.455	4.507	(1,1)
Margem EBITDA %	41,1%	41,6%	(0,6) p.p.
Depreciação e Amortização	(2.905)	(2.745)	5,9
EBIT	1.550	1.762	(12,1)
Resultado Financeiro	(315)	(195)	61,7
Ganho (Perda) com Investimentos	2	1	n.d.
Impostos (IR/CS)	(295)	(415)	(28,9)
Lucro Líquido	942	1.153	(18,3)

¹ Total de receitas da Companhia excluindo voz fixa, xDSL e DTH.

² Receita de voz fixa, xDSL e DTH.

BALANÇO PATRIMONIAL

Consolidado em R\$ milhões	31/03/2021	31/12/2020	Δ%
ATIVO	111.251	108.738	2,3
Circulante	21.899	19.061	14,9
Caixa e Equivalentes de Caixa	6.898	5.762	19,7
Contas a Receber	8.150	8.183	(0,4)
Estoques	1.012	633	59,9
Outros ativos circulantes	5.839	4.483	30,2
Não Circulante	89.353	89.678	(0,4)
Contas a Receber	384	380	1,0
Garantias e Depósitos	2.797	2.813	(0,6)
Outros Ativos	1.492	1.550	(3,7)
Imobilizado, Líquido	44.309	44.353	(0,1)
Intangível, Líquido	40.372	40.582	(0,5)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	111.251	108.738	2,3
PASSIVO	41.233	39.182	5,2
Circulante	20.534	17.875	14,9
Contas a Pagar e Fornecedores	8.457	7.377	14,6
Impostos, Taxas e Contribuições a Recolher	2.327	1.607	44,7
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Arrendamento	4.038	3.683	9,7
Juros sobre o Capital Próprio e Dividendos	4.225	3.866	9,3
Provisões e Contingências	444	418	6,4
Outras Obrigações	1.044	924	12,9
Não Circulante	20.698	21.307	(2,9)
Contas a Pagar	334	323	3,5
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	4.701	4.415	6,5
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Arrendamento	8.808	9.557	(7,8)
Provisões e Contingências	5.033	5.192	(3,1)
Outras Obrigações	1.822	1.820	0,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	70.019	69.557	0,7

ANEXO I

DESEMPENHO FINANCEIRO – HISTÓRICO DOS CUSTOS

A planilha com os dados históricos abaixo demonstrados também está disponível no site de Relações com Investidores <http://ri.telefonica.com.br/pt/resultados-e-comunicados/central-de-resultados>.

Consolidado em R\$ milhões	1T20	Δ% YoY	2T20	Δ% YoY	3T20	Δ% YoY	4T20	Δ% YoY	1T21	Δ% YoY
Receita Operacional Líquida	10.825	(1,4)	10.317	(5,1)	10.792	(2,3)	11.193	(1,6)	10.849	0,2
Receitas core	9.131	2,5	8.734	(1,6)	9.337	1,8	9.828	3,2	9.563	4,7
Receita móvel	7.070	(0,1)	6.618	(5,1)	7.163	0,0	7.569	1,6	7.147	1,1
Receita core fixa	2.060	12,9	2.116	10,9	2.174	8,3	2.259	9,1	2.416	17,2
Receita não-core	1.694	(18,1)	1.583	(20,4)	1.455	(22,6)	1.365	(26,4)	1.286	(24,1)
Custos Totais	(6.318)	(4,5)	(6.214)	(5,9)	(6.470)	(0,6)	(6.316)	(1,5)	(6.394)	1,2
Custo dos Serviços e Produtos Vendidos	(1.603)	(7,4)	(1.536)	(5,5)	(1.906)	8,9	(2.026)	6,6	(1.916)	19,5
Serviços	(976)	(0,2)	(1.044)	19,6	(1.080)	5,8	(1.093)	11,6	(1.144)	17,2
Produtos Vendidos	(627)	(16,8)	(492)	(34,6)	(826)	13,2	(934)	1,3	(773)	23,2
Custos da Operação	(4.714)	(3,4)	(4.679)	(6,0)	(4.564)	(4,0)	(4.290)	(4,9)	(4.478)	(5,0)
Pessoal	(988)	9,4	(916)	(0,7)	(926)	(1,1)	(910)	(8,6)	(1.012)	2,4
Comerciais e Infraestrutura	(3.044)	(6,7)	(3.012)	(9,6)	(3.107)	(1,7)	(2.932)	(1,1)	(3.011)	(1,1)
Provisão para Devedores Duvidosos	(455)	6,7	(531)	33,6	(375)	(15,2)	(380)	(8,9)	(364)	(20,0)
Gerais e Administrativas	(305)	(0,3)	(309)	0,6	(290)	(9,6)	(312)	(8,0)	(303)	(0,6)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	77	416,0	88	n.d.	135	27,2	244	18,1	213	175,1
Custos Totais Recorrentes	(6.393)	(3,3)	(6.214)	(5,9)	(6.470)	(1,5)	(6.316)	(3,4)	(6.394)	0,0
EBITDA	4.507	3,4	4.103	(3,8)	4.322	(4,8)	4.877	(1,8)	4.455	(1,1)
Margem EBITDA %	41,6%	1,9 p.p.	39,8%	0,5 p.p.	40,0%	(1,1) p.p.	43,6%	(0,1) p.p.	41,1%	(0,6) p.p.
EBITDA Recorrente	4.431	1,6	4.103	(3,8)	4.322	(3,5)	4.877	0,8	4.455	0,5
Margem EBITDA Recorrente %	40,9%	1,2 p.p.	39,8%	0,5 p.p.	40,0%	(0,5) p.p.	43,6%	1,0 p.p.	41,1%	0,1 p.p.

CALL DE RESULTADOS

Data: 12 de maio de 2021 (quarta-feira)

Horário: **10h00** (horário de Brasília) e **9h00** (horário de Nova York)

Telefones:

- **Brasil:** (+55 11) 3181-8565 ou (+55 11) 4210-1803
 - **EUA:** (+1 412) 717-9627
 - **Reino Unido:** (+44 20) 3795-9972
 - **Espanha:** (+34 91) 038-9593

Web Phone: clique aqui

Código de acesso: **Telefônica Brasil**

Para acessar o **webcast em inglês**, [clique aqui](#)

Para acessar o **webcast em português** (tradução simultânea), [clique aqui](#)

O replay da teleconferência estará disponível uma hora após o encerramento do evento, até o dia **19 de maio de 2021**, nos telefones **(+55 11) 3193-1012** (Código: **8446086#**).

TELEFÔNICA BRASIL

Relações com Investidores

Christian Gebara

David Melcon

Luis Plaster

João Pedro Carneiro

Av. Eng. Luis Carlos Berrini, 1376 – 17º Andar – Cidade Monções – SP – 04571-000

Telefone: (+55 11) 3430-3687

E-mail: ir.br@telefonica.com

Informações disponíveis no website: www.telefonica.com.br/ri



O presente documento pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos ocorridos no passado e refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia. Os termos "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões as quais evidentemente envolvem riscos ou incertezas previstas ou não pela Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas e o leitor não deve se basear exclusivamente nas posições aqui realizadas. Essas previsões emitem a opiniãounicamente na data em que são feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.