



Release de Resultados

4T17

+8,0%Crescimento de 8,0% nas
receitas de Telecom.**38,0%**

EBITDA de Telecom atinge 38,0%.

+10,8%Lucro líquido cresce
10,8%.

Uberlândia – MG, Fevereiro de 2018 – A Algar Telecom, Companhia líder na prestação de serviços do setor de telecomunicações, com atuação em clientes corporativos (B2B) e varejo (B2C), divulga seus resultados do 4º Trimestre de 2017 (4T17).

As informações contábeis intermediárias e operacionais consolidadas foram elaboradas de acordo com os Padrões Internacionais de Demonstrações Financeiras IAS 34 - Informações Intermediárias emitida pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") e CPC 21 (R1) - Demonstrações Intermediárias emitida pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC"), Práticas Contábeis adotadas no Brasil ("BRGAAP") e normas da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), em moeda local (Reais - R\$). As comparações, exceto quando indicado o contrário, são feitas em relação ao 4º Trimestre de 2016 (4T16)

**Contatos de Relações com Investidores**ri.algartelem.com.brri@algartelem.com.br

(+55 34) 3256-2978

Rua José Alves Garcia, 415 – Uberlândia - MG

PERFIL CORPORATIVO

Somos uma empresa líder na prestação de serviços do setor de telecomunicações com atuação em clientes corporativos (B2B) e varejo (B2C) – segmento Telecom. Temos como principal foco os clientes B2B em função da maior atratividade e potencial de crescimento na prestação de serviços a esses clientes. Acreditamos que nossa extensa infraestrutura, construída com moderna tecnologia, suportada por uma rede de aproximadamente 48.500 km de fibra ótica com presença, atualmente, em 8 estados, 336 cidades e no Distrito Federal, e nosso atendimento próximo, personalizado - atendimento consultivo – e eficaz, nos diferencia no mercado. Além do segmento Telecom atuamos, ainda, no segmento Tech – BPO/Gestão de TI com oferta de serviços e soluções em BPO (*Business Process Outsourcing*) e suporte de tecnologia para clientes corporativos.

Participação na Receita Bruta Consolidada de 2017



SEGMENTO TELECOM

Nossa infraestrutura de Telecom abrange os principais centros econômicos do Brasil, tais como Minas Gerais, São Paulo, Distrito Federal, Rio de Janeiro, Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A combinação de uma extensa infraestrutura construída com moderna tecnologia de fibra ótica, com produtos e serviços de qualidade reconhecida pelos nossos clientes, bem como nosso atendimento próprio, próximo e consultivo, está refletido nos nossos contratos com clientes corporativos, que possuem uma alta taxa de renovação, tendo atingido 88,5% em 2017.

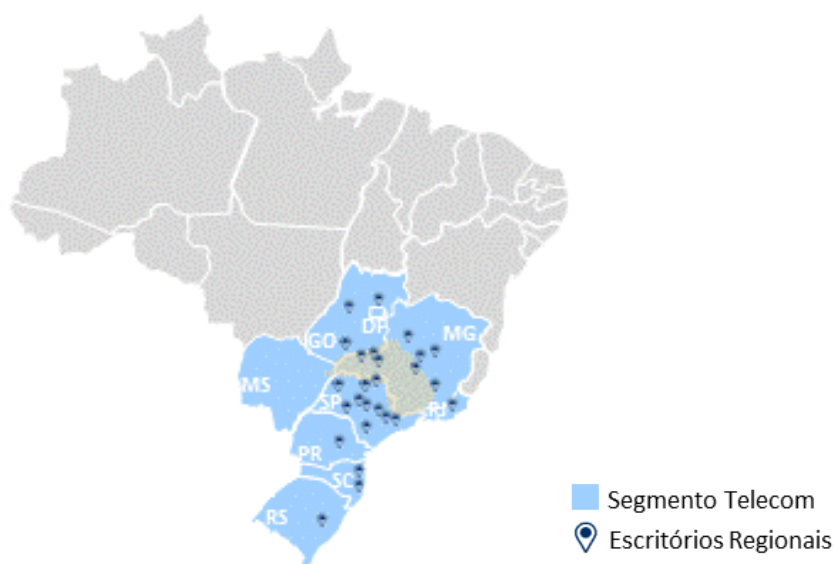
Segundo pesquisa realizada pela Expertise¹ em 2016, 94% dos nossos clientes B2B de médio e grande portes estavam satisfeitos ou muito satisfeitos com os nossos produtos e serviços. Na mesma linha, nosso atendimento ao B2C foi reconhecido pelo site ReclameAQUI² que, em 2017, nos premiou, pela segunda vez consecutiva, com o 1º lugar na categoria “Melhor Empresa para o Consumidor – Setor de Telecomunicações”. Ainda nesse sentido fomos o prestador de serviços de telecomunicações que mais pareceu em 1º lugar no ranking do Índice de Desempenho no Atendimento (IDA) dentre nossos concorrentes, conforme dados divulgados pela ANATEL.

Em 2017 o segmento Telecom era responsável por 73% da receita total da Companhia e os clientes B2B já respondiam por 55% dessa receita.

¹ Instituto de Pesquisa que desde 2004 realiza estudos quantitativos e qualitativos através de diferentes técnicas conciliando tecnologia com inovadoras soluções web, mobile e de mídias sociais.

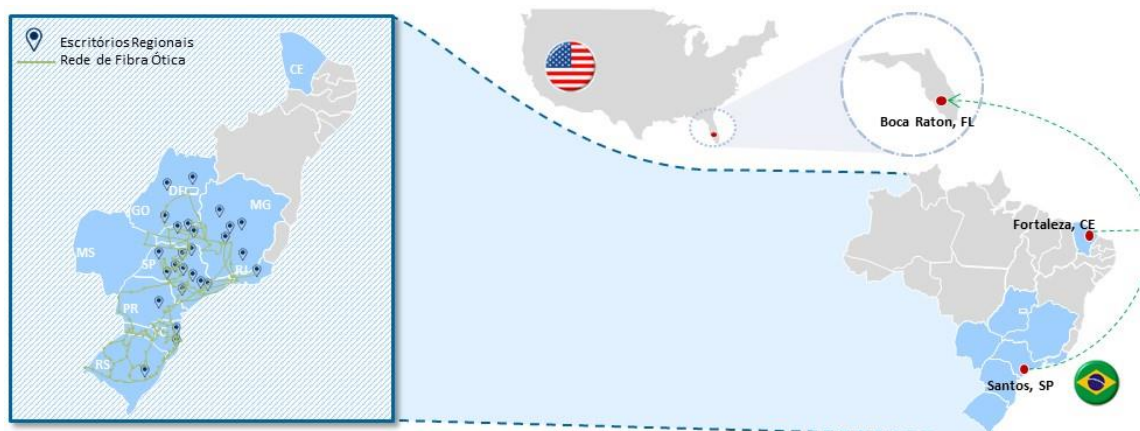
² Site brasileiro de reclamações com foco em atendimento, compra, venda, produtos e serviços. Conta com 15 milhões de consumidores e 120 mil empresas cadastradas.

Área de atuação



B2B

Nossa oferta para o B2B é baseada na combinação de uma extensa infraestrutura, construída com moderna tecnologia, suportada por uma rede de aproximadamente 48.500 km de fibra ótica, sendo aproximadamente: (a) 37.500 km, com capilaridade e acesso nas regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste do Brasil, incluindo 17.000 km em regiões metropolitanas e conectando mais de 3.300 edificações (*on-net buildings*); e (b) 11.000 km de cabo submarino, em fase final de construção, conectando as cidades de Praia Grande (SP) e Fortaleza (CE) a Boca Raton (Flórida, Estados Unidos); e um portfólio de serviços, que incluem *links* de dados com IP dedicado, serviços de voz sobre IP, serviços de Ethernet, *clear channel*, serviços de segurança de rede, bem como também produtos padronizados de tecnologia que proporcionam um atendimento completo aos nossos clientes, como *cloud*, *hosting*, *colocation*, videoconferência, *managed services*, PABX virtuais, Anti-DDoS (*Distributed Denial of Service*), entre outros.



Possuímos, atualmente, 26 escritórios regionais, o que nos garante maior proximidade com nossos clientes corporativos. Nossa comercialização e atendimento consultivos, contam com unidades

próprias compostas por consultores técnicos e comerciais, nos permitindo crescer nesse mercado, bem como entregar maior valor agregado a nossos clientes B2B corporativo, MPE (Micro e Pequenas Empresas) e atacado.

Os clientes B2B são o grande foco de crescimento da Algar Telecom. Essa nossa estratégia, que apresenta grande potencial de crescimento em virtude das baixas taxas de penetração de serviços de conectividade no Brasil, é focada na expansão de nossas redes para regiões atrativas, as quais são identificadas por meio do georreferenciamento de locais com o maior número de potenciais clientes B2B. Temos também investido na densificação de nossas redes já instaladas através da disponibilização de produtos e serviços para clientes B2B de menor porte, permitindo, além de mais crescimento, ganhos de escala e de eficiência pela melhor utilização dos ativos e estrutura já instalados.

B2C

No B2C somos líderes na prestação de serviços na nossa região de origem, onde atuamos há mais de 60 anos, que compreende 87 municípios nos estados de Minas Gerais, São Paulo, Goiás e Mato Grosso do Sul. Nessa região temos participação de mercado de 78% em banda larga fixa (dados ANATEL de novembro de 2017), 36% em TV por assinatura (dados ANATEL de maio de 2017) e 33% em telefonia móvel (dados ANATEL de novembro de 2017).

Por meio de uma estratégia de ofertas convergentes x-play, com possibilidades *duo-play*, *triple-play*, *quadruple-play* (banda larga fixa e móvel, telefonia fixa, móvel, TV por assinatura e serviços de valor agregado). Atendemos mais de 1,2 milhão de clientes B2C com os mais avançados serviços e produtos através de uma moderna rede móvel (3G, 4G e 4,5G) nas frequências 700Mhz, 850Mhz, 1.800Mhz e 2.100Mhz, bem como de uma extensa rede de banda larga fixa, com 436 mil clientes, sendo 46% deles com serviços de UBL (com velocidades que variam de 10Mbps a 200Mbps), com tecnologias xDSL, HFC e GPON.

SEGMENTO TECH – BPO/GESTÃO DE TI

Nosso segmento Tech – BPO/ Gestão de TI está presente no Brasil e na América Latina oferecendo atendimento remoto por meio de processos customizados de negócios divididos em três frentes de atuação, por ordem de relevância: (a) *Gestão de Relacionamento com Clientes*, no qual oferecemos aos nossos clientes maior eficiência nas práticas de vendas, atendimento e *backoffice*, crédito e cobrança e retenção; (b) *Gestão de Ambiente de Tecnologia*, no qual oferecemos prioritariamente serviços gerenciados de TI com atendimento de suporte ao usuário, monitoramento e sustentação dos ambientes de tecnologia (*hardware e software*) e desenvolvimento e manutenção de aplicações/sistemas, além de, em menor grau, infraestrutura de TI no tocante a armazenamento de dados nos modelos de *colocation*, *hosting* e *cloud*; e (c) *Gestão de Serviços de Telecom*, por meio do qual comercializamos serviços de implantação, manutenção e monitoramento de redes para outras operadoras.

Com o objetivo de melhor atender nossos clientes brasileiros na América Latina possuímos 3 escritórios comerciais localizados no México, Colômbia e Argentina. Em 2017, fomos o 1º colocado em satisfação dos clientes de terceirização de processos de negócios pelo Instituto MES³ e classificados

³ Instituto de pesquisa de mercado especializado em relacionamento com o cliente. Donos da patente da metodologia do Pentagrama da Satisfação do Cliente® que engloba as principais metodologias para obter o índice de satisfação do cliente no mundo, entre elas o NPS (Net Promoter Score), o índice ACSI, BCSI e as diretrizes das ISOs 9001, 9004 e 10002

como líder em inovação e estratégia competitiva para contact center, pela “Frost & Sullivan”.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

SUMÁRIO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO

R\$ milhões

	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.	2016	2017	Δ Ano
RECEITA BRUTA	859,9	897,8	922,2	7,2%	2,7%	3.314,0	3.557,4	7,3%
Telecom	626,6	663,6	676,7	8,0%	2,0%	2.413,1	2.606,2	8,0%
B2B	364,5	362,0	378,3	3,8%	4,5%	1.354,8	1.444,8	6,6%
B2C	274,2	309,8	306,4	11,7%	-1,1%	1.104,8	1.193,9	8,1%
Eliminações Telecom*	(12,1)	(8,2)	(8,0)	-	-	(46,5)	(32,5)	-
Tech - BPO/Gestão de TI	233,3	234,2	245,5	5,2%	4,8%	900,9	951,2	5,6%
Tech - BPO/Gestão de TI	242,7	245,6	262,6	8,2%	6,9%	944,1	1.000,6	6,0%
Eliminações	(9,4)	(11,4)	(17,1)	-	-	(43,2)	(49,4)	-
Impostos e deduções	(202,1)	(213,1)	(215,9)	6,8%	1,3%	(769,1)	(841,9)	9,5%
RECEITA LÍQUIDA	657,8	684,7	706,3	7,4%	3,2%	2.544,9	2.715,5	6,7%
EBITDA	186,2	185,3	217,6	16,9%	17,4%	710,0	780,0	9,9%
Margem %	28,3%	27,1%	30,8%	-	-	27,9%	28,7%	-
EBIT	103,7	102,9	132,7	28,0%	29,0%	392,4	453,0	15,4%
Financeiras, líquidas	(29,3)	(35,4)	(35,7)	21,8%	0,8%	(157,8)	(141,7)	-10,2%
LUCRO LÍQUIDO	72,2	51,1	80,0	10,8%	56,6%	183,6	229,6	25,1%
Margem %	11,0%	7,5%	11,3%	-	-	7,2%	8,5%	-

*Eliminação entre clientes B2B e B2C e com o segmento Tech - BPO/Gestão de TI

RECEITA BRUTA CONSOLIDADA

A receita bruta consolidada da Algar Telecom atingiu R\$ 922,2 milhões no 4T17, um aumento de 7,2% em relação ao 4T16 impulsionado principalmente por maiores receitas do segmento Telecom, cujo crescimento foi de 8,0% no período. Em 2017 a receita bruta somou R\$ 3.557,4 milhões, frente aos R\$ 3.314,0 milhões registrados no anterior, um aumento de 7,3% propiciado pelo mesmo movimento.

TELECOM

As receitas do segmento Telecom atingiram R\$ 676,7 milhões no 4T17, um crescimento de 8,0% em relação ao mesmo trimestre de 2016. As receitas dos clientes B2B cresceram 3,8% nesse período, impulsionadas pelos clientes corporativos, cujo crescimento foi de 4,4%. Os clientes B2C, por sua vez, apresentaram crescimento de receita de 11,7%.

No comparativo anual as receitas de Telecom cresceram 8,0%, contabilizando R\$ 2.606,2 milhões e totalizando 73% da receita total da Companhia. Esse desempenho é resultado da performance

favorável tanto dos clientes B2B, cuja receita cresceu 6,6% influenciada pela evolução de 8,8% nos clientes corporativos, quanto do B2C, cujo aumento foi de 8,1% no período.

A variação das receitas do B2B e do B2C de 2016 para 2017 foram impactadas por um movimento de adequação efetuado pela empresa, em janeiro de 2017, quando 23.724 clientes que antes eram atendidos pelo MPE passaram a ser atendidos pelo B2C (varejo). Esse movimento teve o objetivo de propiciar um canal de atendimento mais aderente ao perfil e necessidades desses clientes. Se desconsiderarmos essa reclassificação o crescimento anual de receita é de 7,9% nos clientes B2B e 6,5% no B2C.

B2B

No 4T17 as receitas dos clientes B2B atingiram R\$ 378, 3 milhões, uma evolução de 3,8% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior propiciada pela oferta de serviços de dados, voz e TI primordialmente em regiões fora da área original de atuação da Algar Telecom. Em 2017 a receita dos clientes B2B, que foi responsável por 55% das receitas totais de Telecom, atingiu R\$ 1.444,8 milhões no ano.

A performance dos clientes B2B é decorrente da estratégia de expansão geográfica da Algar Telecom, com foco no mercado de pequenas (MPE), médias e grandes (corporativo) empresas. Com uma rede moderna e de qualidade e com um relacionamento próximo e personalizado - atendimento consultivo, a Companhia vem conquistando clientes nas diferentes regiões em que atua. No último ano, a Algar Telecom consolidou a sua presença no Sul do País, onde entrou no final de 2015 logo após a aquisição de uma empresa na região, além de ter passado a atuar em 24 novas localidades, sendo 16 no Sul e 8 no Sudeste. No final de 2017, os clientes B2B da Algar Telecom somavam 95.377, ante 86.284 no início do ano.

Dados Operacionais B2B	dez/16	set/17	dez/17	Δ Ano	Δ Trim.
Número de clientes (unidade)					
Total	108.686	92.599	95.377	-12,2%	3,0%
Corporativo	10.000	10.427	10.919	9,2%	4,7%
MPE	98.686	82.172	84.458	-14,4%	2,8%

Obs.: A queda do número de clientes MPE, do 4T16 para os demais trimestres de 2017, é decorrente da realocação de 23.724 clientes a partir de janeiro de 2017 quando passaram a ser atendidos no B2C.

B2C

A receita dos clientes B2C, aos quais a Companhia oferta pacotes convergentes de banda larga de alta velocidade, telefonia fixa e móvel e TV por assinatura totalizou R\$ 306,4 milhões no 4T17, um aumento de 11,7% em relação ao 4T16 influenciado por dois fatores: (i) movimento de adequação efetuado pela empresa, conforme comentado no ítem anterior, em que 23.724 clientes que antes eram atendidos pelo MPE passaram a ser atendidos pelo B2C (varejo); (ii) ajuste realizado pela Companhia, no 4T16, na forma de contabilização das receitas de cartões pré-pagos da telefonia móvel, que causou uma queda de R\$ 9,0 milhões nas receitas do B2C no trimestre e aumentou a variação em relação a 2017.

No ano de 2017 as receitas dos clientes B2C foram de R\$ 1.193,9 milhões, ante R\$ 1.104,8 milhões no ano anterior. Essa evolução foi propiciada pela estratégia de pacotes, que combinam serviços e

cujo principal produto é a banda larga de alta velocidade. No final de 2017, 46% dos clientes de banda larga do varejo tinha planos acima de 10Mbps.

A tabela a seguir evidencia os dados operacionais dos clientes B2C. As informações consolidadas dos clientes podem ser consultadas no Anexo I desse relatório.

Dados operacionais B2C	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.
UNIDADES GERADORAS DE RECEITAS (MIL)	2.188	2.268	2.267	3,6%	-0,1%
Banda larga fixa	389	428	436	12,1%	1,9%
Até 10MB	240	244	236	-1,7%	-3,3%
Acima de 10MB	149	184	200	34,2%	8,9%
Telefonia fixa	507	537	535	5,5%	-0,3%
Telefonia móvel	1.204	1.213	1.206	0,2%	-0,6%
Pós	285	299	302	6,0%	1,0%
Pré	919	914	904	-1,6%	-1,1%
TV por assinatura	88	91	90	2,3%	-0,8%
ARPU recorrente*- celular (R\$)	19,34	21,44	22,90	18,4%	6,8%

* O ARPU do 4T16 foi impactado pelo ajuste na forma de contabilização das receitas de cartões pré-pagos da telefonia móvel, que causou uma queda de R\$ 9 milhões nas receitas do trimestre. Como consequência, o ARPU contábil do 4T16 foi de R\$ 14,62.

TECH – BPO/GESTÃO de TI

A receita bruta consolidada do segmento Tech atingiu R\$ 245,5 milhões no 4T17, com crescimento de 5,2% em relação ao 4T16. Esse crescimento foi propiciado pelo início de novos contratos para serviços de BPO e TI, que mais do que compensaram o cancelamento de clientes e as reduções de escopo de contratos, sobretudo em setores mais afetados pelo ambiente macroeconômico. No final de 2017, a receita desse segmento de negócio foi de R\$ 951,2 milhões, um aumento de 5,6% em relação ao ano anterior.

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

A receita líquida consolidada da Algar Telecom totalizou R\$ 706,3 milhões no trimestre e R\$ 2.715,5 milhões no ano de 2017, uma evolução de 7,4% e 6,7%, respectivamente, em linha com o crescimento da receita bruta.

CUSTOS E DESPESAS CONSOLIDADOS

Os custos e despesas operacionais consolidados, excluindo amortização e depreciação, totalizaram R\$ 488,7 milhões no 4T17. O crescimento, de 3,6% em relação ao 4T16 é resultado, em sua maior parte, de maiores gastos com outras despesas operacionais.

Os custos e despesas aumentaram 5,5% em 2017, menos que o crescimento da receita, passando de R\$ 1.834,9 milhões em 2016 para os atuais R\$ 1.935,5 milhões.

R\$ milhões

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.	2016	2017	Δ Ano
	(471,6)	(499,4)	(488,7)	3,6%	-2,1%	(1.834,9)	(1.935,5)	5,5%
Pessoal	(253,9)	(241,4)	(252,1)	-0,7%	4,4%	(946,3)	(970,6)	2,6%
Materiais	(17,6)	(15,6)	(16,7)	-5,1%	7,1%	(62,8)	(59,1)	-5,9%
Serviços de terceiros	(120,8)	(116,9)	(119,7)	-0,9%	2,4%	(464,4)	(465,5)	0,2%
Interconexão e meios de conexão	(32,6)	(30,2)	(30,0)	-8,0%	-0,7%	(129,7)	(126,3)	-2,6%
Propaganda e Marketing	(11,1)	(8,6)	(7,4)	-33,3%	-14,0%	(38,8)	(41,3)	6,4%
PCLD	(6,6)	(16,5)	(4,4)	-33,3%	-73,3%	(33,7)	(34,8)	3,3%
Aluguéis e seguros	(44,3)	(44,8)	(45,7)	3,2%	2,0%	(164,8)	(179,0)	8,6%
Outros*	15,3	(25,4)	(12,7)	-183,0%	-50,0%	5,6	(58,9)	-1155,6%

* Inclui outras receitas (despesas) operacionais.

■ Pessoal

Os custos e despesas com pessoal somaram R\$ 252,1 milhões no 4T17, uma queda de 0,7% em relação ao mesmo período do ano anterior em razão, sobretudo, da redução do número de associados do segmento Tech, fruto de iniciativas de eficiência, automação e digitalização de atividades resultantes do seu programa de Transformação (redução de 5% do número de associados). No ano de 2017, esses custos e despesas aumentaram 2,6%, resultado de reajustes ocorridos no início do ano em razão de acordos coletivos.

■ Materiais

No 4T17 os custos e despesas com materiais foram 5,1% menores que os do 4T16 explicados por menores gastos com a produção de listas e guias telefônicos. No acumulado do ano esses custos e despesas reduziram 5,9%, contabilizando R\$ 59,1 milhões.

■ Serviços de terceiros

Os custos e despesas com serviços de terceiros somaram R\$ 119,7 milhões, ante R\$ 120,8 milhões no mesmo período do ano anterior, uma redução de 0,9% causada por menores despesas comerciais, que mais do que compensaram os aumentos com custos de manutenções de novas redes, maiores comissões de vendas em canais terceiros e com consultorias para projetos estruturantes no segmento Tech – BPO/Gestão de TI. No ano de 2017 esses custos e despesas somaram R\$ 465,5 milhões, 0,2% maiores que no ano anterior.

■ Interconexão e meios de conexão

Os custos com interconexão, do segmento Telecom, encerraram o trimestre em R\$ 30,0 milhões, um decréscimo de 8,0% em relação ao 4T16 decorrente, sobretudo, da redução das tarifas de remuneração de redes em 25/02/17. No acumulado do ano de 2017 esses custos e despesas totalizaram R\$ 126,3 milhões, 2,6% menores que os de 2016.

■ Propaganda e Marketing

As despesas com propaganda e marketing totalizaram R\$ 7,4 milhões no 4T17, uma redução de 33,3% em relação ao mesmo período de 2016 em razão de ter havido, no final do ano anterior, maiores gastos com campanhas promocionais dos serviços de telefonia móvel da Companhia. No ano de 2017 esses gastos foram 6,4% maiores que os de 2016 em virtude de maiores gastos para o lançamento do produto ultrabandalarga em novas localidades e pela divulgação de uma nova campanha institucional.

■ Provisão para créditos de liquidação duvidosa

As despesas com PCLD somaram R\$ 4,4 milhões no 4T17, uma redução de 33,3% em relação ao 4T16 ocasionada por uma maior eficiência nas ações de crédito e cobrança do segmento Telecom. No acumulado do ano de 2017 essas despesas totalizaram R\$ 34,8 milhões, um aumento de 3,3% em relação a 2016 em razão da melhor performance do segmento Telecom ter sido compensada por um reconhecimento pontual de R\$ 9,5 milhões de débitos em discussão judicial no segmento Tech – BPO/Gestão de TI. Em 2017 a PCLD do segmento Telecom da Companhia representou 1,1% de sua receita bruta.

■ Aluguéis e seguros

Os custos e despesas com aluguéis e seguros contabilizaram R\$ 45,7 milhões no 4T17, 3,2% maiores que os do mesmo período de 2016 em razão da expansão das operações para outras geografias e dos reajustes anuais de preços. No ano de 2017 esses gastos foram 8,6% superiores aos de 2016, totalizando R\$ 179,0 milhões.

■ Outros

Os outros custos e despesas do 4T17 somaram R\$ 12,7 milhões, ante uma receita de R\$ 15,3 milhões no mesmo período de 2016. Essa variação é explicada, sobretudo, por ganhos pontuais ocorridos no 4T16 dentre os quais o mais relevante foi a reversão da provisão de tributos oriundos de grupamento de ações, no valor de R\$17,6 milhões.

No ano de 2017 os outros custos e despesas contabilizaram R\$ 58,9 milhões, ante uma receita de R\$ 5,6 milhões em 2016. Isso é resultado tanto de ganhos pontuais ocorridos em 2016 quanto do reconhecimento, em 2017, de R\$ 12,0 milhões em despesas com provisões trabalhistas no segmento Tech. Essas provisões são efeitos de processos trabalhistas na operação BPO em decorrência do encerramento ou redução de escopo de contratos durante a recente crise econômica brasileira.

EBITDA

R\$ milhões

	4T16	4T17	Δ%	2016	2017	Δ Ano
Telecom	166,5	187,2	12,4%	633,5	716,7	13,1%
	36,4%	38,0%	-	36,0%	38,0%	-
BPO / Gestão de TI	19,7	30,4	54,3%	76,5	63,3	-17,2%
	9,3%	13,2%	-	9,1%	7,2%	-
CONSOLIDADO	186,2	217,6	16,9%	710,0	780,0	9,9%
	28,3%	30,8%	-	27,9%	28,7%	-

TELECOM

O EBITDA do segmento Telecom alcançou R\$ 187,2 milhões no 4T17, uma elevação de 12,4% em relação ao 4T16. A margem por sua vez passou de 36,4% no 4T16 para 38,0% no 4T17, um aumento de 1,6pp. Essa evolução é resultado da crescente participação dos clientes B2B e de ações de eficiência operacional que vêm sendo implementadas pela Companhia ao longo dos anos. No ano, o aumento do EBITDA foi de 13,1%, com um incremento de 2pp na margem em relação a 2016. Vale ressaltar que no 4T17 a Companhia reconheceu despesas não recorrentes oriundas do seu processo de Oferta Pública Inicial de ações – IPO, que foi interrompido no final do ano. Excluídas essas despesas a margem EBITDA do segmento Telecom é de 39,4% no 4T17 e 38,4% em 2017.

TECH – BPO/GESTÃO de TI

O EBITDA do segmento Tech no 4T17 foi 54,3% maior que o do 4T16, somando R\$ 30,4 milhões. A margem, por sua vez, cresceu 3,9pp, atingindo 13,2% ante 9,3% no 4T16. A melhor performance do trimestre é resultado das ações de eficiência operacional e de novos modelos de operação, menos intensivos em pessoas, que vem sendo implementados pelo segmento desde o final de 2016 e que, nos últimos meses de 2017, já começaram a atingir a maturidade dos resultados, que costumam ter um comportamento em rampa.

No acumulado do ano de 2017 o EBITDA foi de R\$ 63,3 milhões, valor 17,2% inferior ao contabilizado em 2016 com margem de 7,2%, ante 9,1% no ano anterior. O ano de 2017 foi um ano de correção de rota no segmento Tech. A crise macroeconômica gerou tanto o encerramento quanto a redução de escopo de contratos com clientes. Ao mesmo tempo a Empresa reconheceu um total de R\$ 33 milhões em gastos não recorrentes, contabilizados nas linhas de PDD, outras despesas operacionais, pessoal e serviços de terceiros, conforme comentado anteriormente. Foi para fazer face a esses desafios que a Empresa implantou um grande programa de eficiência operacional, cujos resultados, vem superando as metas estabelecidas. Excluindo os gastos não recorrentes do ano, a margem EBITDA foi de 11%, 2pp maior que a de 2016.

CONSOLIDADO

Como consequência da combinação dos dois segmentos de negócios, a Algar Telecom registrou EBITDA consolidado de R\$ 217,6 milhões no 4T17 um aumento de 16,9% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. A margem EBITDA consolidada atingiu 30,8%, 2,5pp acima da registrada no 4T16. No acumulado de 2017 o acréscimo foi de 9,9%, somando R\$ 780,0 milhões, ante R\$ 710,0 milhões em 2016. A margem EBITDA atingiu 28,7% em 2017, 0,8pp maior que a de 2016. Excluídas as despesas não recorrentes advindas do processo de IPO a margem EBITDA consolidada é de 31,8% no 4T17 e 29,0% no ano de 2017.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

A Companhia contabilizou R\$ 84,9 milhões de depreciação e amortização, um aumento de 2,9% quando comparado ao 4T16. No acumulado de 2017 o crescimento foi de 3,0%. As variações são explicadas pelo maior nível de investimentos nos períodos recentes, em projetos que já entraram em operação visando a modernização e expansão das redes e a qualidade dos serviços.

RESULTADO FINANCEIRO

No 4T17 a Companhia apresentou despesas financeiras líquidas de R\$ 35,7 milhões, um aumento de 21,8% em relação ao mesmo período de 2016 decorrente, principalmente, de: (i) reversões líquidas de contingências menores em R\$ 3,9 milhões e (ii) maiores despesas com descontos concedidos, contratação de fianças bancárias e apropriação de gastos com a emissão de debêntures, totalizando R\$ 1,8 milhão.

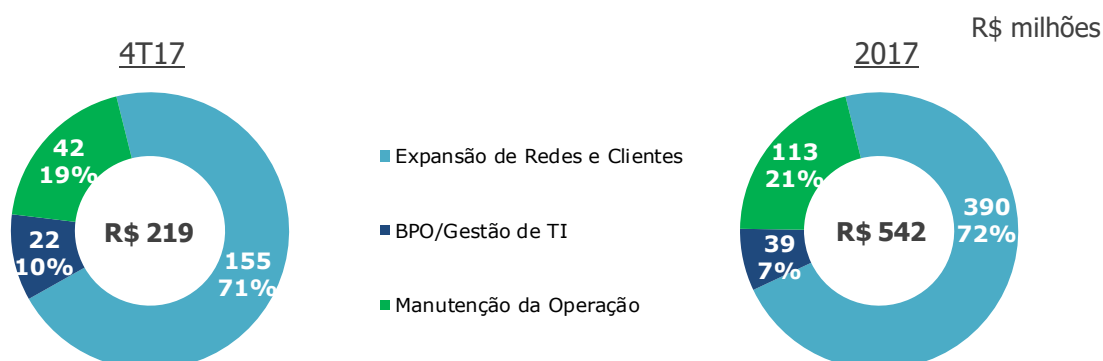
No ano de 2017 as menores despesas financeiras, apesar do maior saldo médio de dívida, foram decorrentes, sobretudo, da queda das taxas médias dos indexadores. O CDI médio caiu de 14,00% em 2016 para 9,93% em 2017, enquanto o IPCA reduziu de 6,29% para 2,94% respectivamente. A TJLP, por sua vez, foi de 7,50% em 2016 e de 7,13% em 2017.

LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO

A Algar Telecom encerrou o 4T17 com R\$ 80,0 milhões de lucro líquido, um aumento de 10,8% em relação ao 4T16. A margem sobre a receita operacional líquida foi de 11,3%, ante 11,0%. No ano o lucro líquido contabilizou R\$ 229,6 milhões, 25,1% maior que o de 2016, com margem de 8,5%, ante 7,2% no ano anterior. A evolução do lucro líquido é decorrente do maior resultado operacional (EBITDA) da Companhia no período, além de um melhor resultado financeiro.

INVESTIMENTOS

A Algar Telecom investiu R\$ 218,8 milhões no 4T17, ante R\$ 165,7 milhões no mesmo período do ano anterior. Dos recursos do trimestre, (i) 71% foi destinado à expansão de redes e clientes, com destaque para o crescimento das redes metropolitanas nas regiões Sul e Sudeste, à conexão de novos clientes B2B nas cidades já cobertas pela Companhia e à ampliação das redes de ultra banda larga; (ii) 19% para a manutenção das operações e (iii) 10% para o segmento Tech – BPO/Gestão de TI. No ano de 2017 o total de recursos investidos foi de R\$ 542,0 milhões, volume 6,7% maior que os R\$ 507,9 milhões investidos no ano anterior.



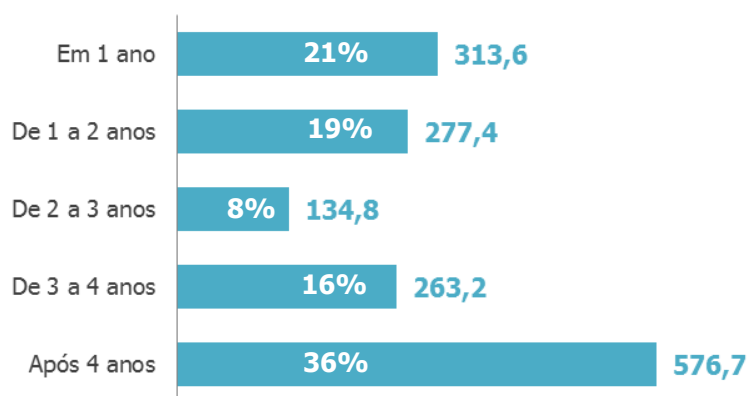
ENDIVIDAMENTO

Ao final de 2017 a Companhia apresentava dívida bruta consolidada de R\$ 1.613,1 milhões, 12,5% superior à posição de 31 de dezembro de 2016. A dívida líquida, por sua vez, encerrou o trimestre

em R\$ 1.401,1 milhões, 10,9% maior que a de 31 de dezembro de 2016. Esse comportamento é resultado da captação de recursos, efetuada por meio da 6ª emissão de debêntures em abril/17, no valor de R\$ 432 milhões, para fazer frente aos investimentos da Companhia.

A Algar Telecom continua apresentando índices de alavancagem condizentes com seus covenants internos e externos. O perfil da dívida é de longo prazo, com 21% vencendo no curto prazo e 60% com vencimento acima de 2 anos, um nível confortável para a Companhia que possui indicador de dívida líquida/EBITDA¹ de 1,8x.

Aging da dívida bruta (R\$ milhões) – Valor total: R\$ 1.613,1



¹Para o cálculo do indicador Dívida Líquida/EBITDA a Companhia considera, também, o saldo de R\$ 5,9 milhões resultantes da aquisição da empresa Optitel, em 2015, que fica alocado nas contas Títulos a pagar (passivo circulante) e Outras obrigações (passivo não circulante), além do valor de R\$ 41,6 milhões registrado na conta Obrigação por aquisição de participação societária.

ANEXO I – DADOS OPERACIONAIS CONSOLIDADOS

Dados operacionais	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.
UNIDADES GERADORAS DE RECEITAS (MIL)	3.512	3.607	3.710	5,6%	2,8%
Banda larga fixa	473	509	520	9,9%	2,1%
Até 10MB	275	282	278	1,1%	-1,5%
Acima de 10MB	198	227	242	22,2%	6,6%
Telefonia fixa	1.632	1.703	1.805	10,6%	6,0%
Telefonia móvel	1.309	1.296	1.286	-1,8%	-0,8%
Pré-paga	949	931	920	-3,0%	-1,1%
Pós-paga	360	365	366	1,6%	0,2%
TV por assinatura	98	99	99	0,8%	-0,2%
ARPU recorrente* - celular (R\$)	19,34	21,44	22,90	18,4%	6,8%

*O ARPU do 4T16 foi impactado pelo ajuste na forma de contabilização das receitas de cartões pré-pagos da telefonia móvel, que causou uma queda de R\$ 9 milhões nas receitas do trimestre. Como consequência, o ARPU contábil do 4T16 foi de R\$ 14,62.

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO (EM R\$ MILHÕES)

	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.	2016	2017	Δ Ano
RECEITA BRUTA	859,9	897,8	922,2	7,2%	2,7%	3.314,0	3.557,4	7,3%
Telecom	626,6	663,6	676,7	8,0%	2,0%	2.413,1	2.606,2	8,0%
B2B	364,5	362,0	378,3	3,8%	4,5%	1.354,8	1.444,8	6,6%
B2C	274,2	309,8	306,4	11,7%	-1,1%	1.104,8	1.193,9	8,1%
Eliminações Telecom*	(12,1)	(8,2)	(8,0)	-	-	(46,5)	(32,5)	-
Tech - BPO/Gestão de TI	233,3	234,2	245,5	5,2%	4,8%	900,9	951,2	5,6%
Tech - BPO/GESTÃO DE TI	242,7	245,6	262,6	8,2%	6,9%	944,1	1.000,6	6,0%
Eliminações	(9,4)	(11,4)	(17,1)	-	-	(43,2)	(49,4)	-
Impostos e deduções	(202,1)	(213,1)	(215,9)	6,8%	1,3%	(769,1)	(841,9)	9,5%
RECEITA LÍQUIDA	657,8	684,7	706,3	7,4%	3,2%	2.544,9	2.715,5	6,7%
CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS	(500,7)	(485,4)	(497,0)	-0,7%	2,4%	(1.891,9)	(1.939,0)	2,5%
Pessoal	(253,8)	(241,4)	(252,1)	-0,7%	4,4%	(946,3)	(970,6)	2,6%
Materiais	(9,9)	(7,8)	(8,7)	-12,1%	11,5%	(34,9)	(30,7)	-12,0%
Serviços de terceiros	(120,8)	(116,7)	(119,7)	-0,9%	2,6%	(464,4)	(465,5)	0,2%
Interconexão e meios de conexão	(32,6)	(30,2)	(30,0)	-8,0%	-0,7%	(129,7)	(126,3)	-2,6%
Propaganda e Marketing	(11,1)	(8,7)	(7,4)	-33,3%	-14,9%	(38,8)	(41,3)	6,4%
PCLD	(6,6)	(16,6)	(4,4)	-33,3%	-73,5%	(33,7)	(34,8)	3,3%
Aluguéis e seguros	(44,4)	(44,8)	(45,8)	3,2%	2,2%	(164,8)	(179,0)	8,6%
Outros	(13,8)	(11,4)	(21,0)	52,2%	84,2%	(51,4)	(62,4)	21,4%
Custo das Mercadorias Vendidas	(7,7)	(7,9)	(8,0)	3,9%	1,3%	(27,9)	(28,4)	1,8%
OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	29,1	(14,0)	8,3	-71,5%	-40,7%	57,0	3,5	-93,9%
EBITDA	186,2	185,3	217,6	16,9%	17,4%	710,0	780,0	9,9%
Margem %	28,3%	27,1%	30,8%	-	-	27,9%	28,7%	-
Depreciações e amortizações	(82,5)	(82,4)	(84,9)	2,9%	3,0%	(317,6)	(327,0)	3,0%
EBIT	103,7	102,9	132,7	28,0%	29,0%	392,4	453,0	15,4%
Financeiras, líquidas	(29,3)	(35,4)	(35,7)	21,8%	0,8%	(157,8)	(141,7)	-10,2%
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	74,4	67,5	97,0	30,4%	43,7%	234,6	311,3	32,7%
IR e CS	(2,2)	(16,4)	(17,0)	672,7%	3,7%	(51,0)	(81,7)	60,2%
LUCRO LÍQUIDO	72,2	51,1	80,0	10,8%	56,6%	183,6	229,6	25,1%
Margem %	11,0%	7,5%	11,3%	-	-	7,2%	8,5%	-

*Eliminação entre clientes B2B e B2C e com o segmento Tech - BPO/Gestão de TI

ANEXO III – RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA (EM R\$ MILHÕES)

	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.	2016	2017	Δ Ano
RECEITA BRUTA	859,9	897,8	922,2	7,2%	2,7%	3.314,0	3.557,4	7,3%
TELECOM	626,6	663,6	676,7	8,0%	2,0%	2.413,1	2.606,2	8,0%
NEGÓCIO FIXO	511,1	533,7	549,9	7,6%	3,0%	1.943,7	2.101,8	8,1%
SERVIÇOS DE VOZ FIXA	108,0	114,6	113,4	5,0%	-1,0%	424,5	449,0	5,8%
USO DE REDE	9,2	6,1	9,2	0,0%	50,8%	39,3	32,2	-18,1%
DADOS	339,5	354,9	366,5	8,0%	3,3%	1.272,4	1.405,8	10,5%
TV POR ASSINATURA	32,4	33,6	33,7	4,0%	0,3%	129,9	131,9	1,5%
SERVIÇOS DE VALOR AGREGADO	2,3	7,8	9,2	300,0%	17,9%	9,5	24,8	161,1%
OUTROS SERVIÇOS	19,7	16,7	17,9	-9,1%	7,2%	68,1	58,1	-14,7%
NEGÓCIO MÓVEL	115,5	129,9	126,8	9,8%	-2,4%	469,4	504,4	7,5%
SERVIÇOS DE VOZ MÓVEL	69,0	67,5	59,6	-13,6%	-11,7%	290,3	269,9	-7,0%
DADOS MÓVEIS	33,8	48,4	47,7	41,1%	-1,4%	129,0	179,1	38,8%
INTERCONEXÃO	2,7	3,3	1,9	-29,6%	-42,4%	11,5	9,7	-15,7%
SERVIÇOS DE VALOR AGREGADO	4,5	4,9	11,0	144,4%	124,5%	17,5	23,7	35,4%
APARELHOS E ACESSÓRIOS	5,5	5,8	6,6	20,0%	13,8%	21,1	22,0	4,3%
TECH - BPO/GESTÃO DE TI	233,3	234,2	245,5	5,2%	4,8%	900,9	951,2	5,6%
Impostos e Deduções	(202,1)	(213,1)	(215,9)	6,8%	1,3%	(769,1)	(841,9)	9,5%
RECEITA LÍQUIDA	657,8	684,7	706,3	7,4%	3,2%	2.544,9	2.715,5	6,7%

ANEXO IV – CUSTOS E DESPESAS CONSOLIDADOS (EM R\$ MILHÕES)

	4T16	3T17	4T17	Δ Ano	Δ Trim.	2016	2017	Δ Ano
RECEITA LÍQUIDA	657,8	684,7	706,3	7,4%	3,2%	2.544,9	2.715,5	6,7%
CUSTOS DOS SERVIÇOS E MERCADORIAS	(415,6)	(408,9)	(422,8)	1,7%	3,4%	(1.592,2)	(1.645,1)	3,3%
Custo dos serviços	(407,9)	(401,0)	(414,8)	1,7%	3,4%	(1.564,2)	(1.616,7)	3,4%
Pessoal	(181,4)	(171,3)	(176,7)	-2,6%	3,2%	(682,5)	(692,9)	1,5%
Materiais	(8,7)	(7,2)	(7,9)	-9,2%	9,7%	(31,0)	(28,2)	-9,0%
Serviços de terceiros	(75,2)	(76,5)	(82,3)	9,4%	7,6%	(290,9)	(310,4)	6,7%
Interconexão e meios de conexão	(32,6)	(30,2)	(30,0)	-8,0%	-0,7%	(129,7)	(126,3)	-2,6%
Aluguéis e seguros	(36,9)	(38,2)	(39,2)	6,2%	2,6%	(137,0)	(153,8)	12,3%
Depreciação e amortização	(66,9)	(68,5)	(71,2)	6,4%	3,9%	(262,6)	(272,0)	3,6%
Outros	(6,2)	(9,1)	(7,5)	21,0%	-17,6%	(30,5)	(33,1)	8,5%
Custo das mercadorias	(7,7)	(7,9)	(8,0)	3,9%	1,3%	(27,9)	(28,4)	1,8%
LUCRO BRUTO	242,1	275,8	283,5	17,1%	2,8%	952,8	1.070,4	12,3%
DESPESAS COMERCIAIS	(95,7)	(101,7)	(84,7)	-11,5%	-16,7%	(351,0)	(364,9)	4,0%
Pessoal	(41,9)	(41,5)	(41,4)	-1,2%	-0,2%	(153,1)	(159,6)	4,2%
Materiais	(0,6)	(0,3)	(0,4)	-33,3%	33,3%	(1,8)	(1,3)	-27,8%
Serviços de terceiros	(18,9)	(22,3)	(9,4)	-50,3%	-57,8%	(69,3)	(63,5)	-8,4%
Propaganda e Marketing	(11,1)	(8,6)	(7,4)	-33,3%	-14,0%	(38,8)	(41,3)	6,4%
PCLD	(6,6)	(16,5)	(4,4)	-33,3%	-73,3%	(33,7)	(34,8)	3,3%
Aluguéis e seguros	(4,9)	(4,9)	(4,8)	-2,0%	-2,0%	(17,6)	(18,0)	2,3%
Depreciação e amortização	(5,2)	(5,7)	(5,8)	11,5%	1,8%	(20,1)	(22,8)	13,4%
Outros	(6,5)	(1,9)	(11,1)	70,8%	484,2%	(16,6)	(23,6)	42,2%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	(71,9)	(57,2)	(74,4)	3,5%	30,1%	(266,4)	(256,0)	-3,9%
Pessoal	(30,6)	(28,6)	(34,0)	11,1%	18,9%	(110,7)	(118,1)	6,7%
Materiais	(0,6)	(0,2)	(0,4)	-33,3%	100,0%	(2,1)	(1,2)	-42,9%
Serviços de terceiros	(26,7)	(18,1)	(28,0)	4,9%	54,7%	(104,2)	(91,6)	-12,1%
Aluguéis e seguros	(2,5)	(1,7)	(1,7)	-32,0%	0,0%	(10,2)	(7,2)	-29,4%
Depreciação e amortização	(9,5)	(7,3)	(7,0)	-26,3%	-4,1%	(31,2)	(28,4)	-9,0%
Outros	(2,0)	(1,3)	(3,3)	65,0%	153,8%	(8,0)	(9,5)	18,5%
OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	29,1	(14,0)	8,3	-71,5%	-159,3%	56,9	3,5	-93,8%
Depreciação e amortização	(0,9)	(0,9)	(0,9)	0,0%	0,0%	(3,8)	(3,8)	0,0%
Outras	30,0	(13,1)	9,2	-69,3%	-170,2%	60,7	7,3	-88,0%
EBIT	103,7	102,9	132,7	28,0%	29,0%	392,4	453,0	15,4%