



RESULTADOS 3T23

31 de outubro de 2023
Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores

VIVT
B3 LISTED



ISEB3 ICO2B3

DISCLAIMER

Esta apresentação pode conter declarações baseadas em estimativas a respeito dos prospectos e objetivos futuros de captura de sinergias, crescimento da base de assinantes, um detalhamento dos diversos serviços a serem oferecidos e seus respectivos resultados

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

O único objetivo dessas declarações é indicar como pretendemos expandir nosso negócio e, portanto, elas não devem ser consideradas garantias de performance futura



Sólido desempenho operacional e financeiro levando a robusta geração de caixa e distribuições aos acionistas



Operacional

60,4 mi +5,2% a/a
112 milhões de Acessos Totais

Acessos Pós-pago Móvel

6,0 mi +13,5% a/a
+0,7 milhão acessos a/a

Casas Conectadas com Fibra



Receitas

+7,5% +9,6% a/a
Crescimento da Receita *Core*

Crescimento da Receita Total 3T23

+9,0% +13,5% a/a
Receita de Aparelhos

Cresc. da Receita de Serv. Móvel 3T23



Rentabilidade

R\$5,5 bi +11,7% a/a
42,2% Margem EBITDA (+1,6 p.p. a/a)

EBITDA 3T23

R\$8,9 bi +27,1% a/a
23,1% Margem FCO (+3,3 p.p. a/a)

Fluxo de Caixa Operacional¹ 9M23



Remuneração aos Acionistas

R\$7,6 bi +16,7% a/a
19,6% da Receita Total

Fluxo de Caixa Livre 9M23

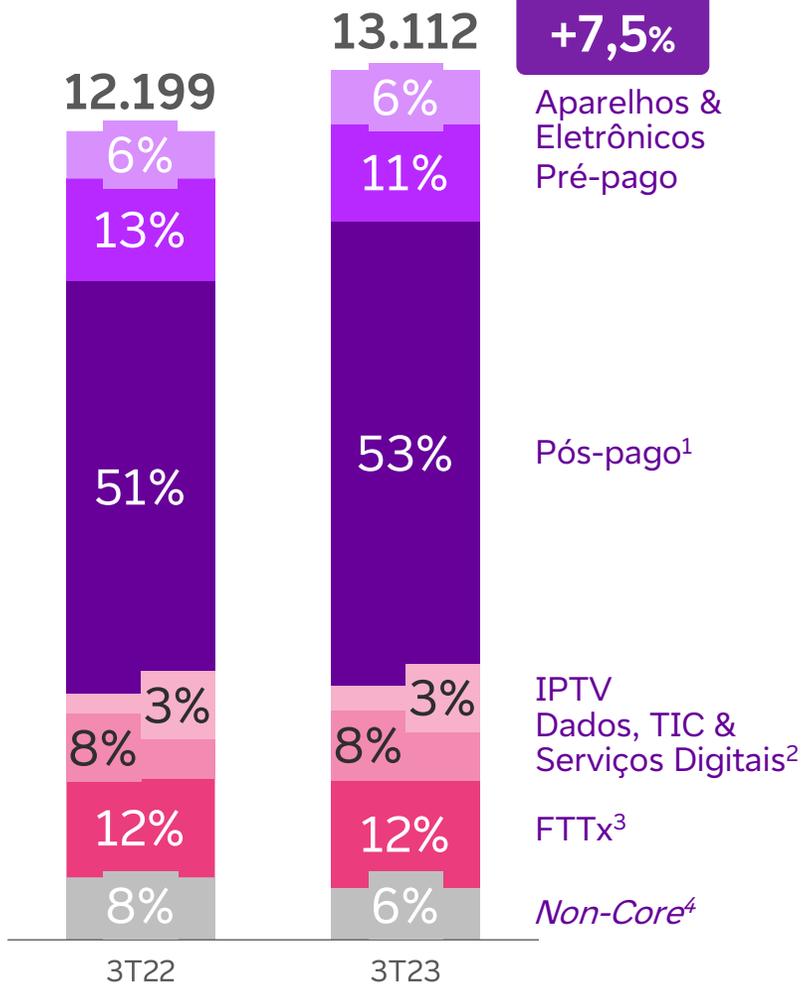
R\$3,4 bi +15,9% a/a
R\$2,6bi em dividendos e JSCP² em 2023³

Lucro Líquido 9M23⁴

Receitas totais estão crescendo acima da inflação, à medida que o negócio core acelera

Receita Total

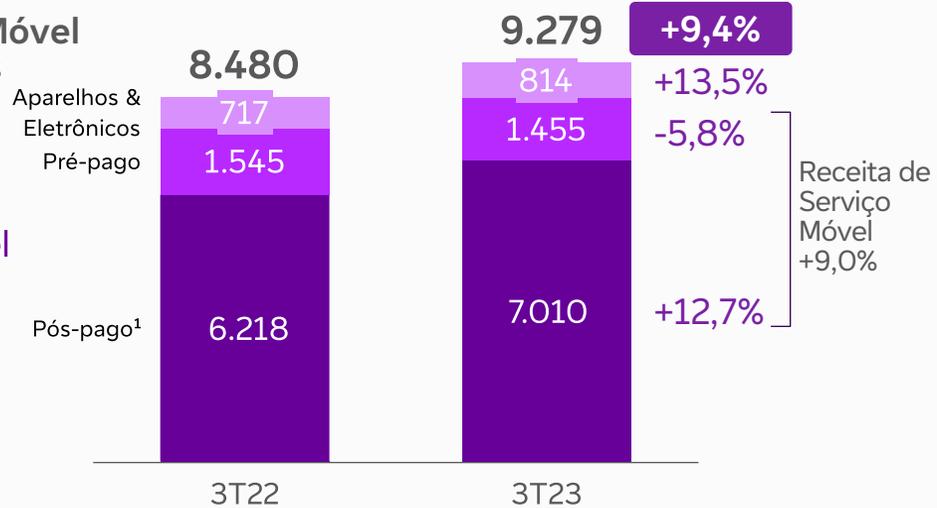
R\$ milhões, % da Receita Total



Receita Móvel

R\$ milhões

Móvel



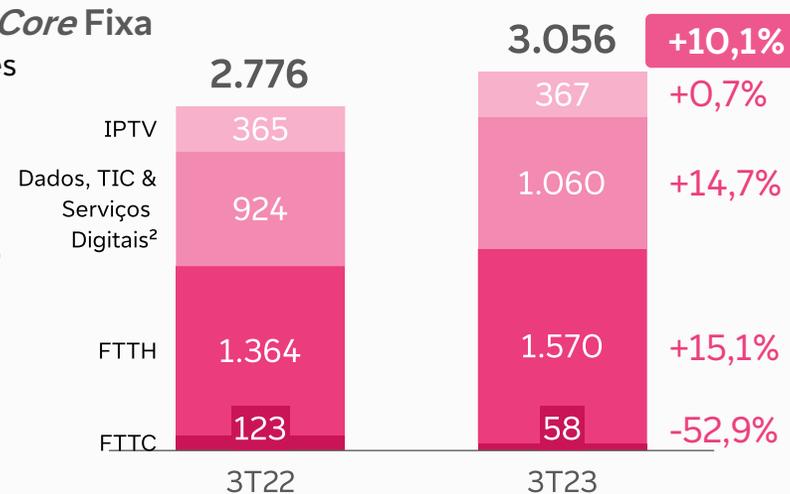
Sólido crescimento da RSM é impulsionado por uma atividade comercial robusta e melhora no *mix* de clientes



Receita Core Fixa

R\$ milhões

Fixo



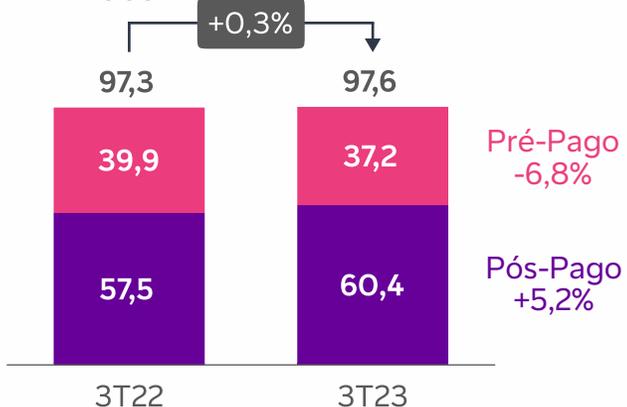
Receitas Core Fixa retomaram sua tendência de crescimento de duplo-dígito, com forte aumento em serviços-chave, como FTTH e Dados, TIC & Serviços Digitais²

1 – Pós-pago inclui M2M, Placas e Outras Receitas. 2 – Dados, TIC e Serviços Digitais incluem Atacado e Outras Receitas Fixas. 3 – FTTH (Fiber-to-the-Home) e FTTC (Fiber-to-the-Cabinet). 4 – Non-Core inclui voz fixa, xDSL e DTH. De jan/2023 em diante não oferecemos mais serviços de DTH

Crescimento robusto do ARPU impulsionado pelo sólido momento operacional, conforme clientes focam em serviços de qualidade

Acessos Móveis

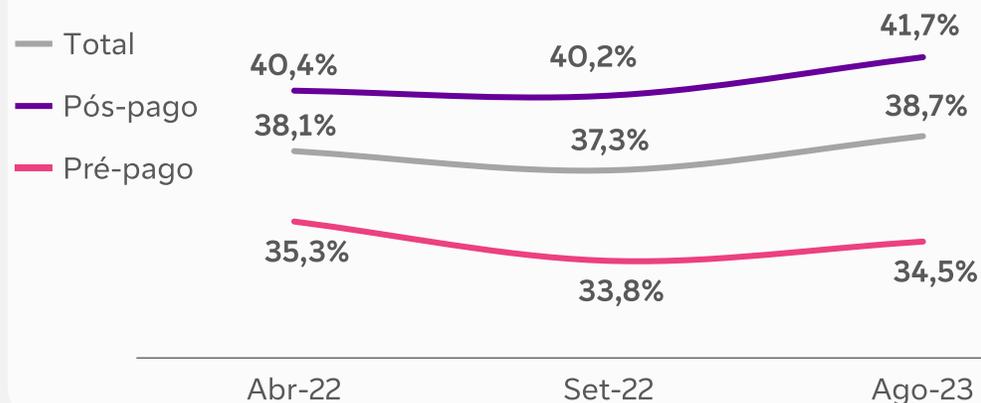
milhões



Acessos de pós-pago apresentaram um crescimento significativo no comparativo anual, representando 62% de *share* dos acessos totais (+2,9% a/a)

Market Share Móvel

%



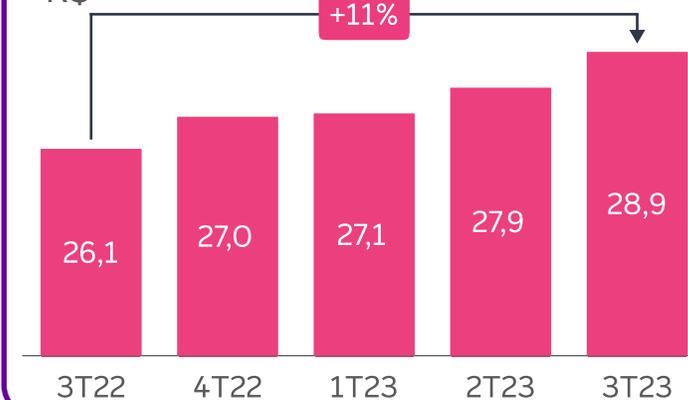
Churn Pós-pago¹

%



ARPU Móvel

R\$

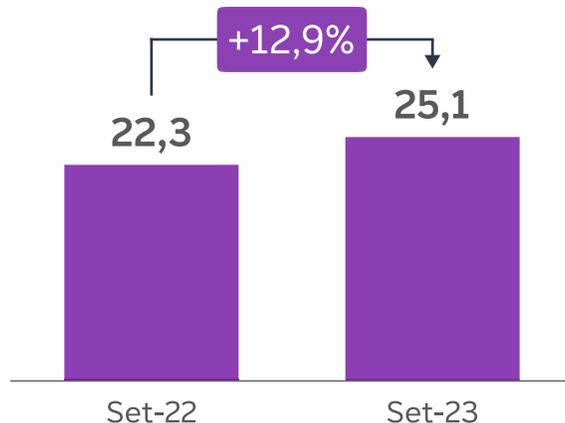


Maior ARPU em 3 anos, liderado pela maior exposição do pós-pago e qualidade incomparável de serviço

Liderança em fibra é reforçada pelo forte *deployment* de HPs e portfólio convergente único

Casas Passadas FTTH

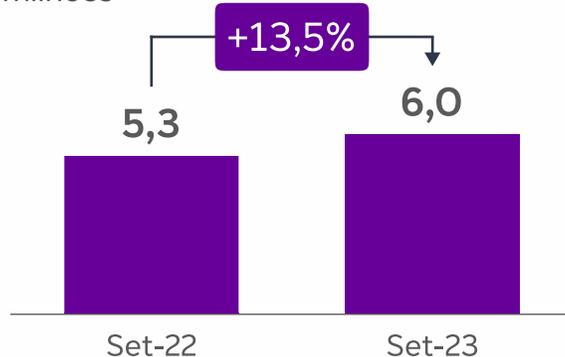
milhões



Vivo Fibra está presente em **439** cidades por todo Brasil (+59 a/a)

Casas Conectadas FTTH

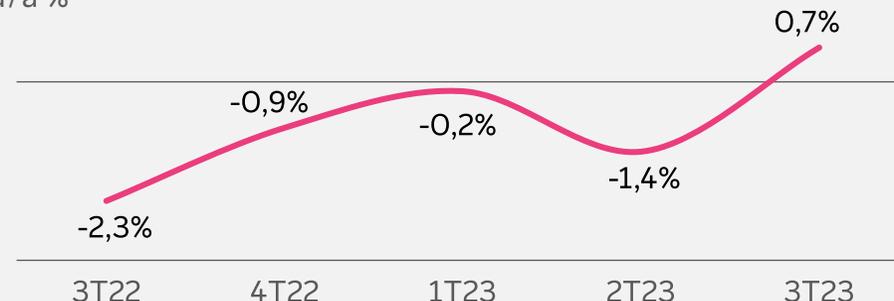
milhões



Nos últimos 12 meses, adicionamos **+715k** clientes na base de FTTH, liderando a atividade do mercado no período

Crescimento ARPU FTTH

a/a %



A evolução do ARPU de FTTH fica positiva, conforme combinamos aumento de preços com alta qualidade na experiência da fibra

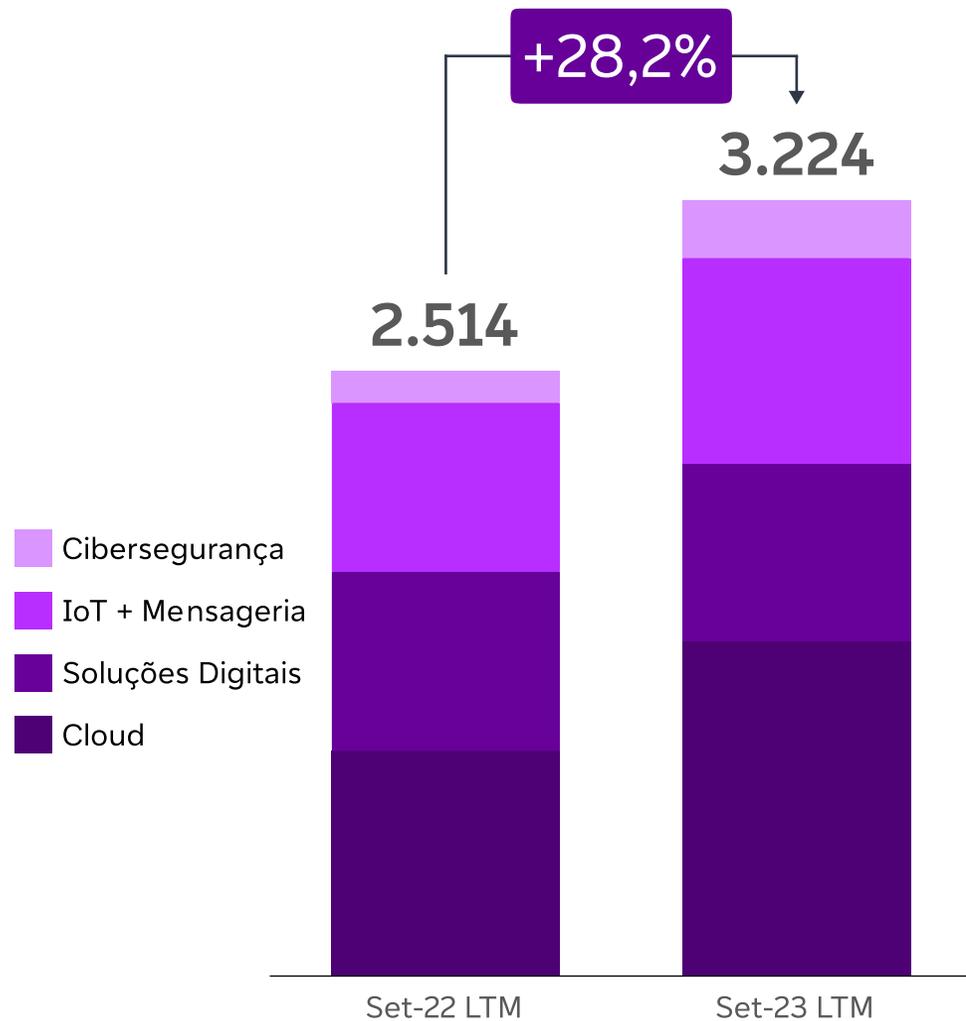
Total
Fibra + Móvel

Base de Clientes:

1,1 mi
+2,5x a/a no 3T23

O crescimento anual do Vivo Total é um claro exemplo de como os **clientes valorizam serviços convergentes de qualidade, pagos em uma fatura única**

Receitas B2B Digital R\$ milhões (LTM)



Receitas B2B Digital continuam a ganhar participação em nosso negócio, com um importante potencial de crescimento

Atualmente, fornecemos soluções digitais para apenas ~10% de nossos clientes B2B, o que nos proporciona um mercado cativo endereçável significativo, principalmente em PMEs



ERP¹



E-mail Professional



Hospedagem de Sites

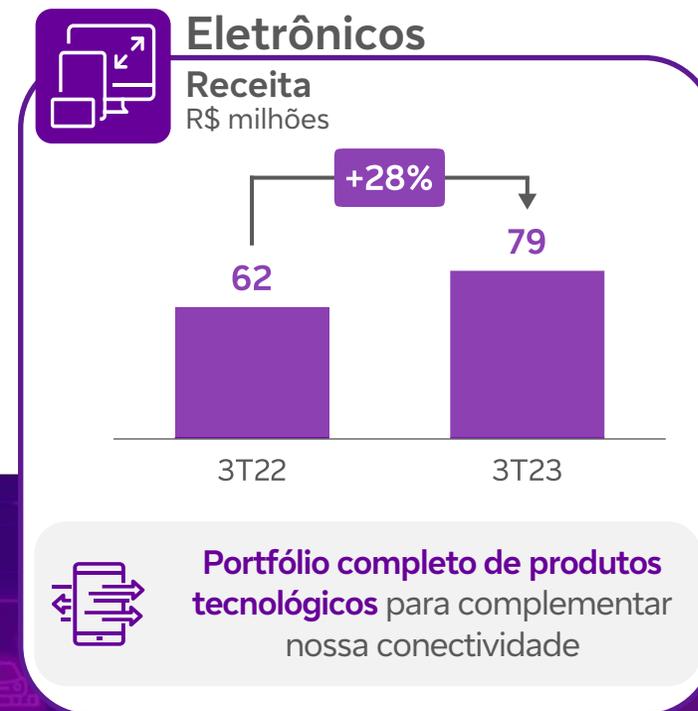
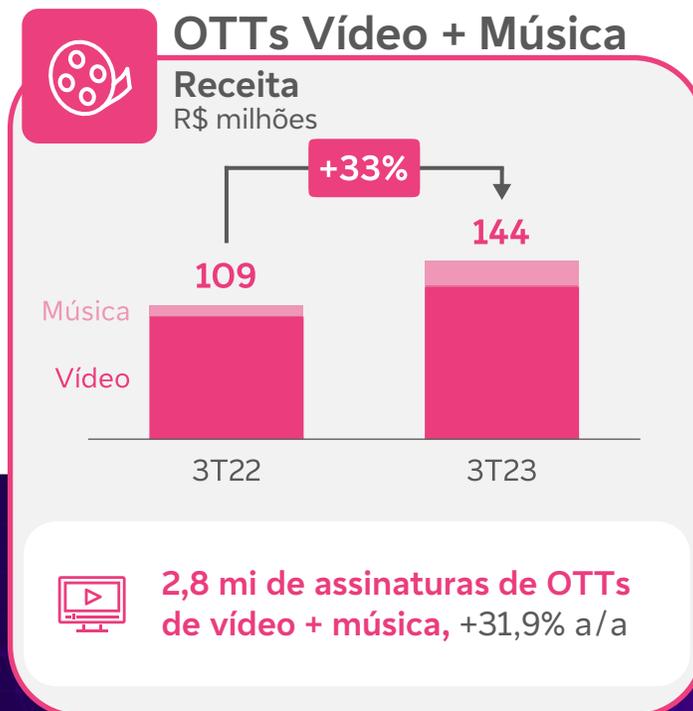
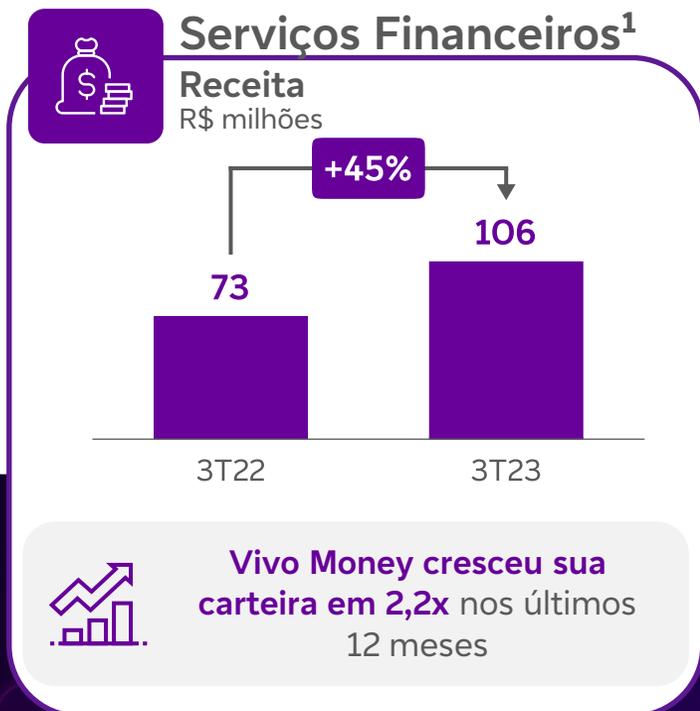


Construtor de Sites

Meu Negócio

Ecosistema de Serviços B2B Digitais desenhado para Pequenas e Médias Empresas de diferentes setores

Alavancando uma das maiores bases de clientes B2C do Brasil em todos os setores *para aumentar nosso share of wallet*



Novas fontes de receita (Serviços Financeiros¹, OTTs de Vídeo + Música e Eletrônicos) **estão crescendo rapidamente e ganhando mais relevância em nosso mix**

1 - Inclui Vivo Money, Seguros e outros.
Nota: Esse slide não inclui a totalidade dos serviços digitais da Companhia. Inclui receitas alocadas em serviços e outras linhas de receita.

Vivo segue avançando em suas ações sociais e climáticas, com um objetivo claro de liderar uma mudança positiva no que está ao alcance da Companhia

Clima



Lançamento do **Plano de Ação Climática**, que apresenta como a Vivo alinha seu **modelo de negócio às recomendações climáticas**

Programa Carbono na Cadeia de Fornecedores

125 fornecedores carbono intensivos envolvidos em diagnóstico, capacitação e incentivo ao estabelecimento de compromissos



Meta de atingir emissões líquidas zero até 2040

Meio Ambiente



Com destaque para o programa Vivo Recycle, Vivo é a única Telco e companhia Brasileira na **Change the World list** da Fortune

Social



Lançamento da análise **Vivo pelos ODS**, detalhando a performance da Vivo em relação à **Agenda 2030** e aos **11 ODS** identificados como prioritários para o negócio

Energia



Vivo iniciará a operação na modalidade de **Autoprodução de Energia**, sendo sócia de **4 parques solares**



Recertificação da ISO 50.001 (Energia) obtida com sucesso

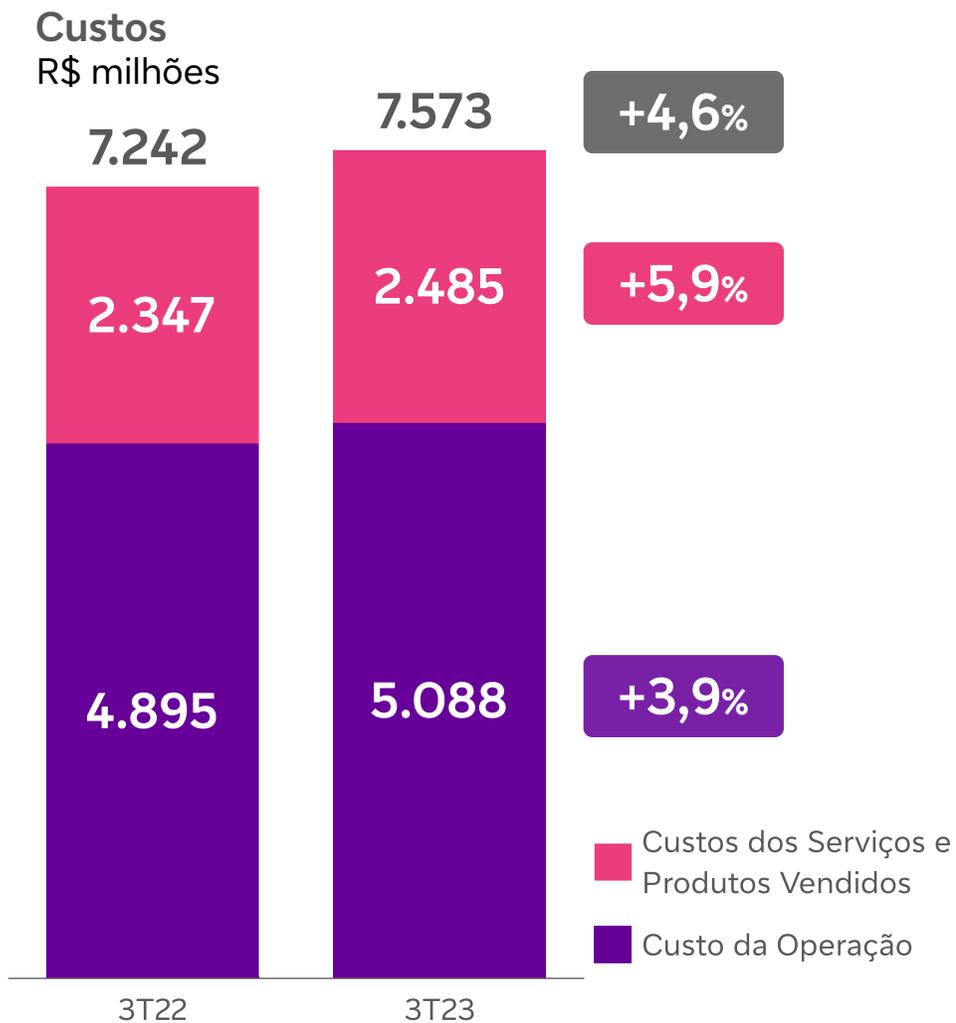
Pessoas



Mais uma vez a **Vivo** foi colocada entre as **10 melhores empresas¹ para trabalhar no Brasil**, de acordo com o ranking nacional do Great Place To Work

1 - Empresas com mais de 10.000 colaboradores.

Evolução do Opex está consideravelmente abaixo das receitas, à medida que seguimos otimizando nossos custos operacionais

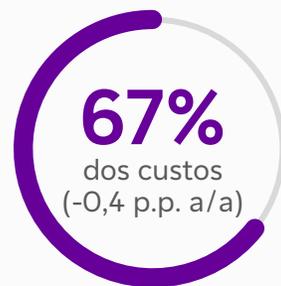


Custo dos Serviços e Produtos Vendidos



- **Custos dos Serviços** cresceram como resultado do aumento de receita com solução digitais
- **Custo dos Produtos Vendidos** expandiram impulsionados pelas fortes vendas de aparelhos e soluções de TI

Custo de Operações

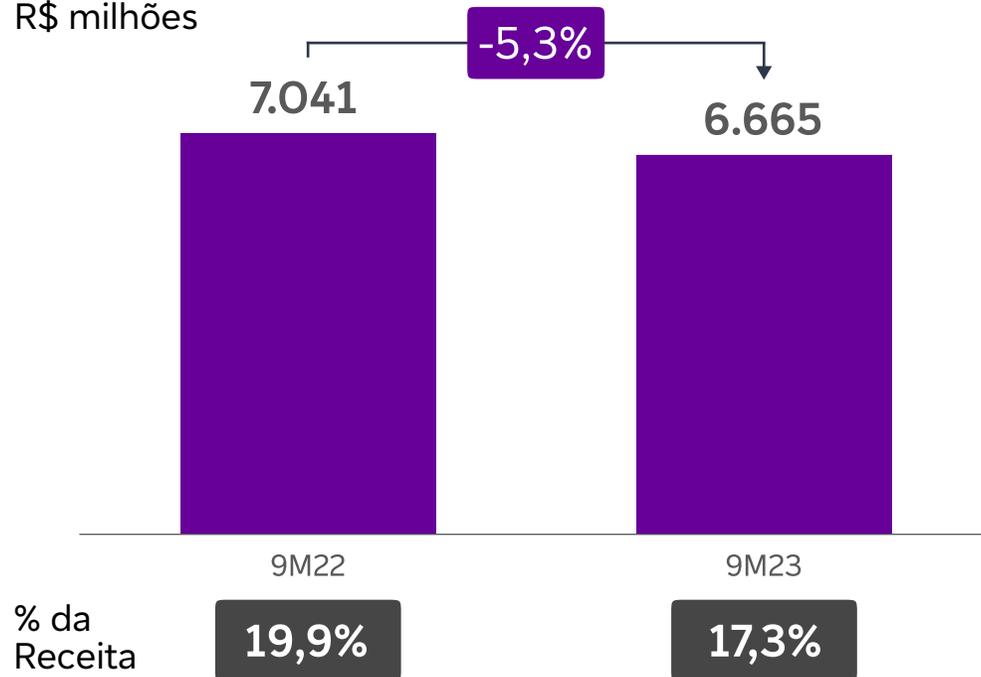


- **Redução de Provisão de Devedores Duvidosos** reforça o excelente histórico de crédito da Vivo e sua estratégia superior de faturamento
- **Custos com Pessoal** cresceram em função dos aumentos anuais de salários e da forte atividade comercial no B2B
- **Despesas comerciais e de infraestrutura** crescendo abaixo da inflação, conforme maiores despesas comerciais são compensadas pelo fim do Contrato de Transição de Serviço com a Oi e maior adoção de canais digitais
- **Outras Receitas (Despesas)** teve um efeito positivo de R\$175mi em questões relacionadas à compra de parte dos ativos da Oi Móvel, como o ajuste de preço pós-fechamento, no valor de R\$244mi, e as multas incorridas para cancelar contratos de torres, no valor de R\$69mi

Capex em linha com o *guidance*, somado a um sólido desempenho operacional, resulta em uma forte expansão de fluxo de caixa

Capex¹

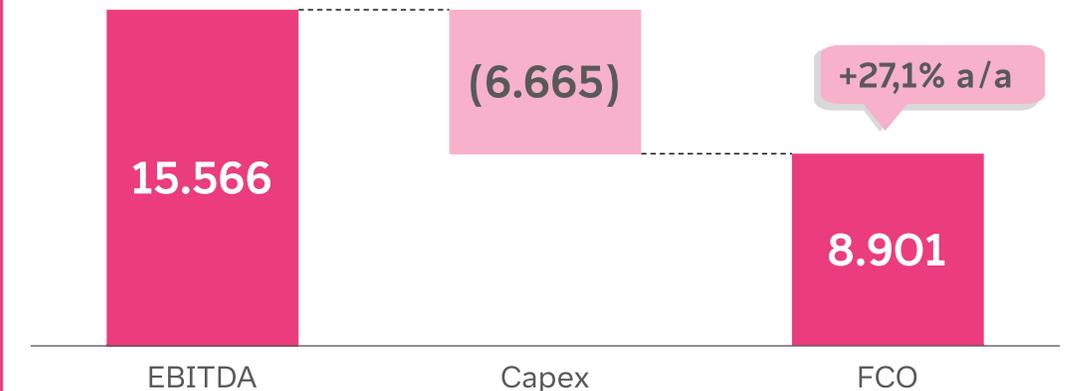
R\$ milhões



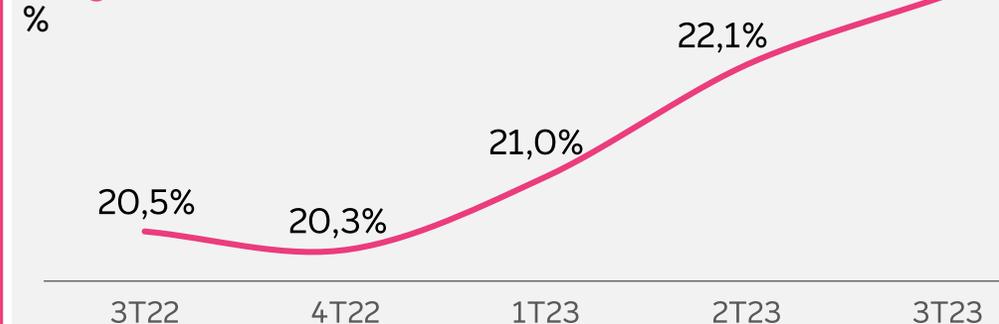
Em setembro de 2023, a Vivo cobriu 127 cidades com 5G, alcançando cerca de 40% da população com essa tecnologia, mantendo seu nível *guidance* de Capex abaixo de R\$9 bilhões para 2023

Fluxo de Caixa Operacional¹

R\$ milhões, 9M23



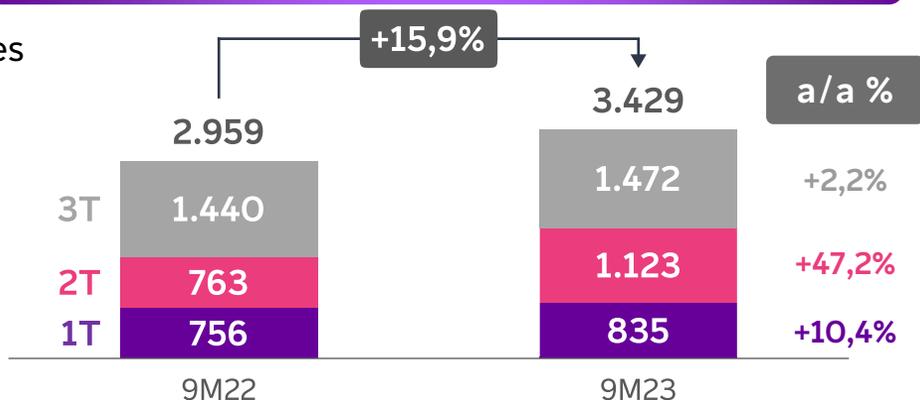
Margem FCO¹ LTM



Crescimento duplo-dígito do lucro líquido e fluxo de caixa livre nos 9M23, mantendo um baixo nível de endividamento

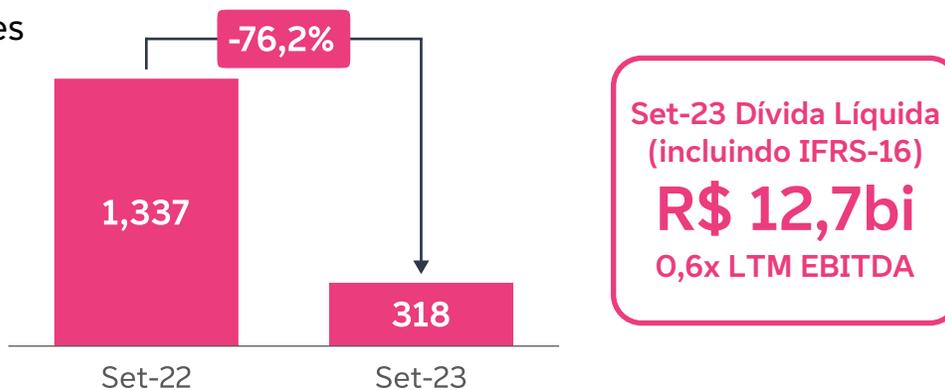
Lucro Líquido¹

R\$ milhões



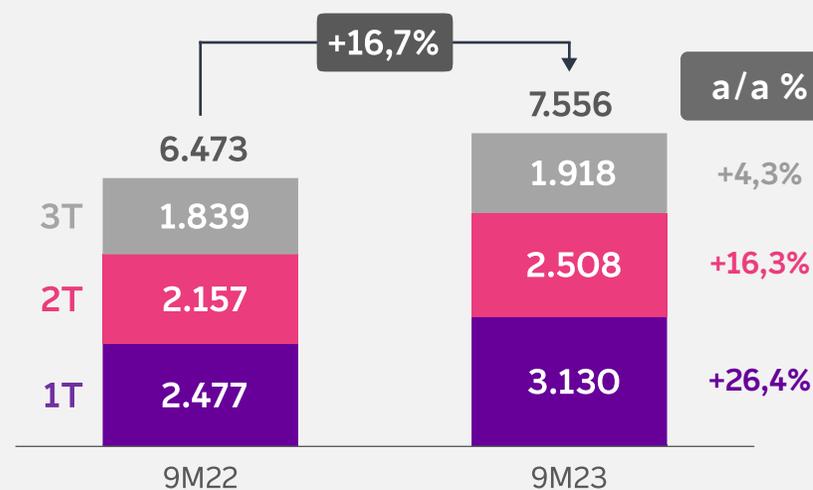
Dívida Líquida²

R\$ milhões



Fluxo de Caixa Livre³

R\$ milhões



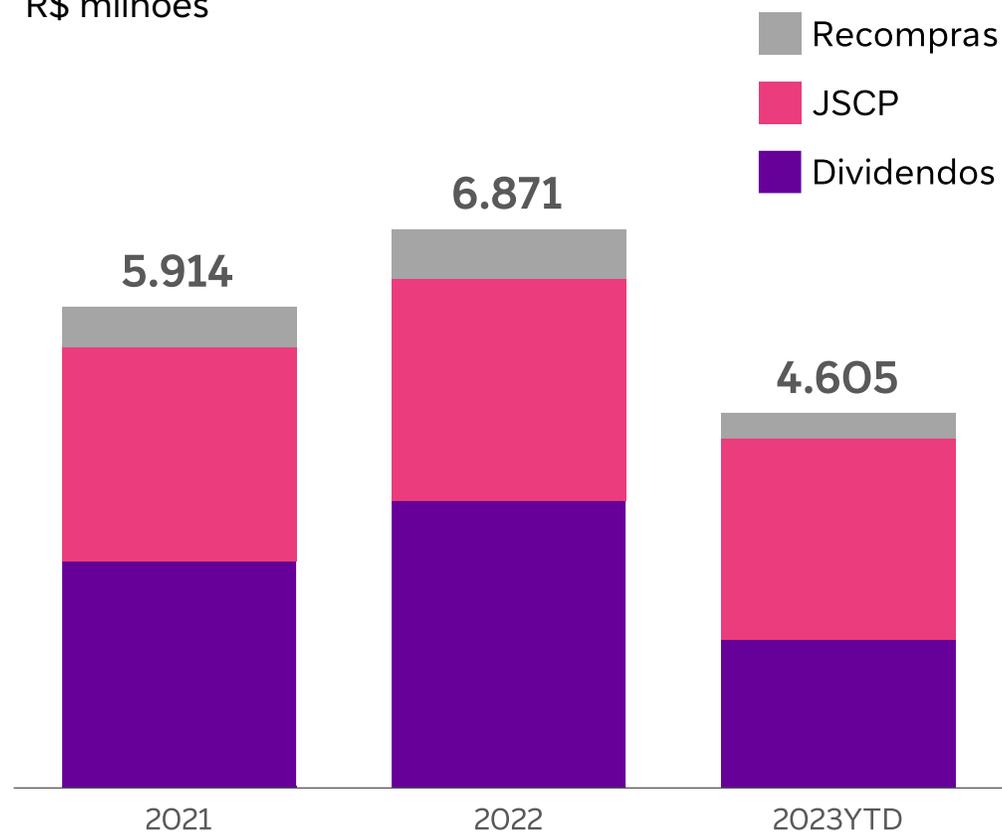
Yield de Fluxo de Caixa Livre⁴ (LTM)

11,7%

Fluxo de Caixa Livre/Receita (LTM)

16,3%

Remuneração aos Acionistas¹ R\$ milhões



Foco contínuo na remuneração em dinheiro, complementado pela sólida execução de nosso Programa de Recompra de Ações

Remuneração aos acionistas continua sendo prioridade, e a recente aprovação da anuência prévia para a redução de capital dá maior flexibilidade



Redução de Capital: atualizações e próximos passos

- ✓ Solicitado Anuência Prévia da Anatel no dia **15 de fevereiro de 2023**
- ✓ Aprovação da anuência prévia pela Anatel **realizada em 19 de setembro de 2023**
- ✓ **Até R\$5bi** serão realizados em um ou mais eventos
- ✓ Atualmente, estamos **definindo os próximos passos** para operacionalizar a redução de capital e distribuição aos acionistas
- ✓ **Resultado positivo dessa autorização**, uma vez que agora a Vivo tem mais flexibilidade para remunerar seus acionistas

Para mais informações:

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED



VIV
LISTED
NYSE

ISEB3 ICO2B3