

RESULTADOS 4T24

25 de fevereiro de 2025
Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

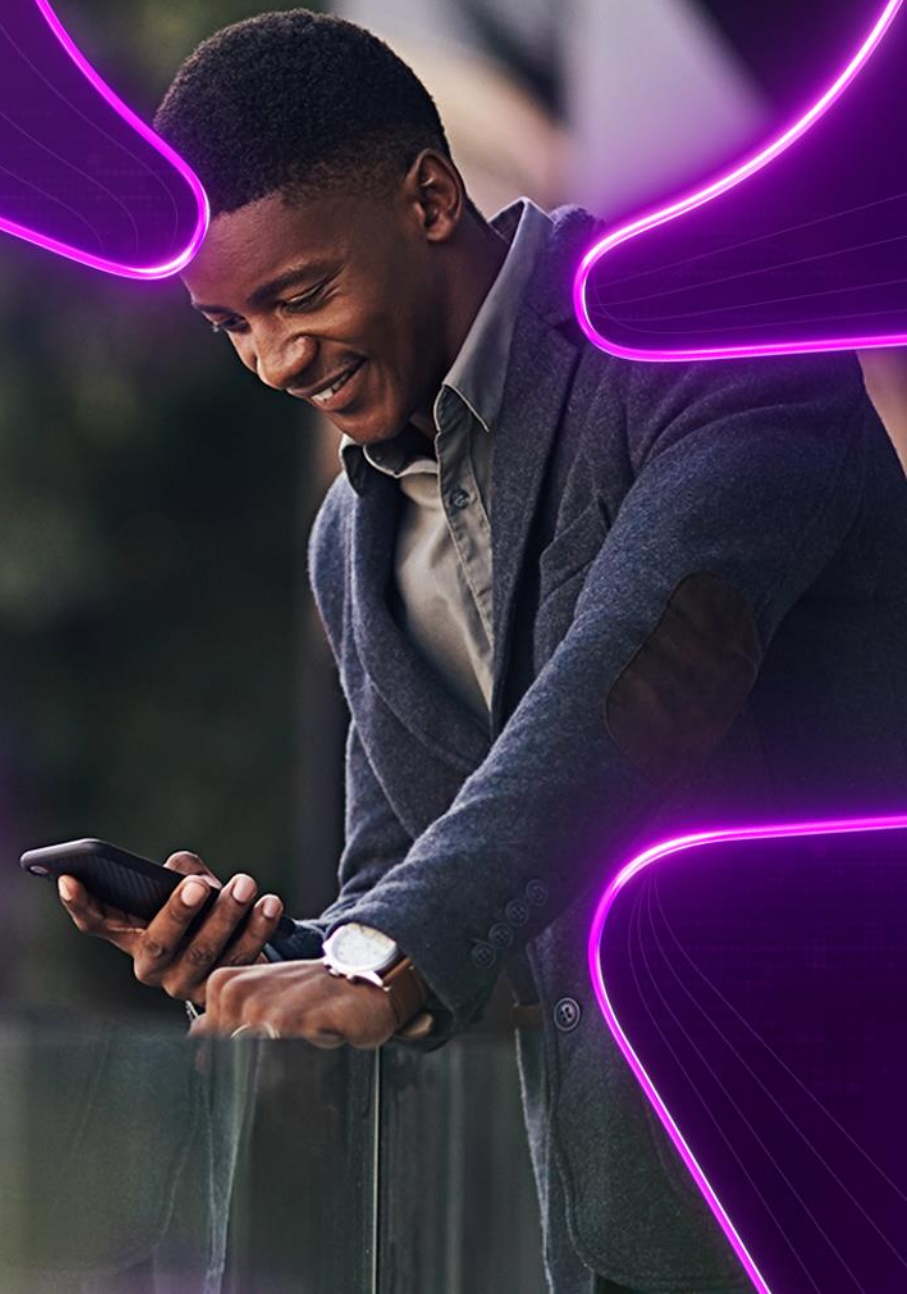
ISEB3 ICO2B3

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



Resultado operacional sólido, geração de caixa robusta e rentabilidade impulsionaram os resultados da Vivo em 2024

Crescimento

Rentabilidade

Sustentabilidade

Acessos Pós-Pago Móvel

66,5 mi

+7,6%
a/a

102,3 mi Acessos Móveis Totais (+3,3% a/a)

Receita Total 4T24

+7,7 %

Receita de Serviço Móvel +7,0%
Receita Fixa +8,0%

Fluxo de Caixa Operacional¹ FY2024

R\$13,7 bi

+11,0% a/a
24,6% da Receita Total

Lucro Líquido² FY2024

R\$5,5 bi

+10,3% a/a

Casas Conectadas com Fibra

7,0 mi

+12,7%
a/a

29,1 mi Casas Passadas (+11,2% a/a)

EBITDA 4T24

+7,8 %

a/a

Fluxo de Caixa Livre FY2024

R\$8,2 bi

14,7% da Receita Total

Remuneração ao Acionista

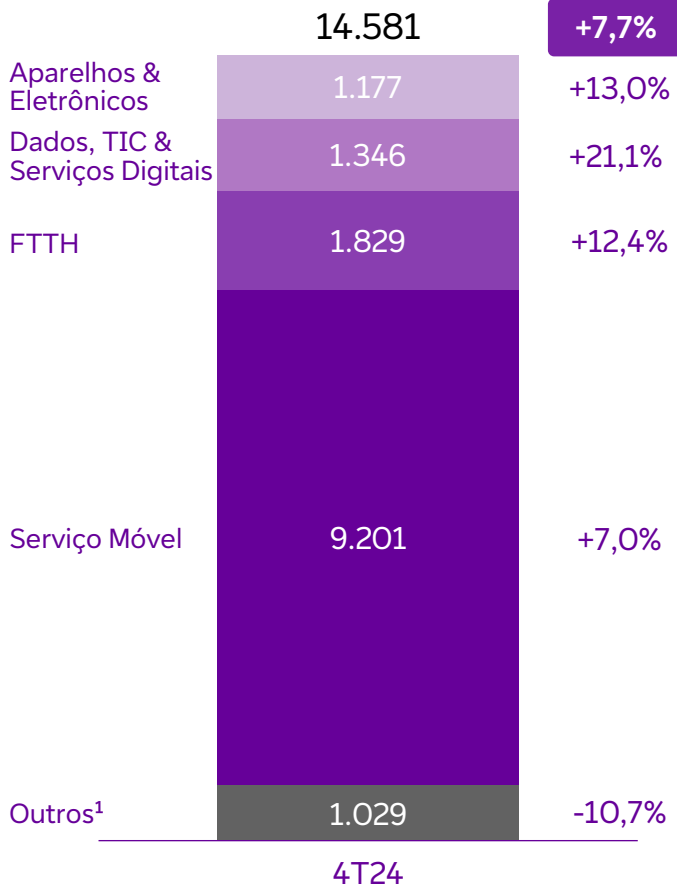
R\$5,8 bi

+22,1% a/a
105,3% Payout/Lucro Líquido

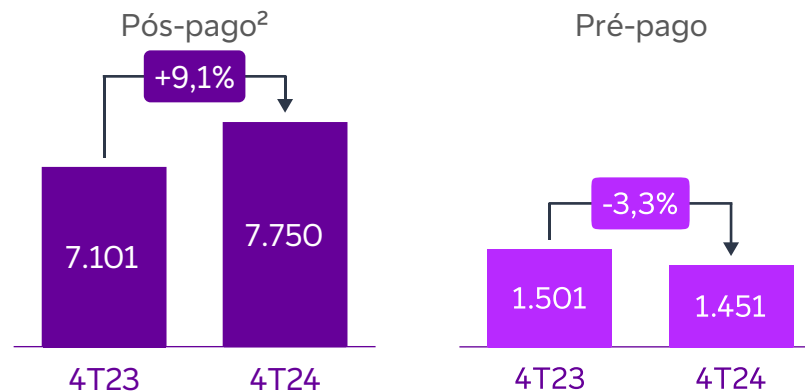
1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos totalizou R\$ 8,6 bilhões em 2024, crescendo +13,4% a/a com uma margem de 15,5% (+0,8p.p. a/a).
2 – Lucro Líquido atribuído à Telefônica Brasil.

Desempenho encorajador dos novos negócios e mudança no mix levam à expansão da receita

Receita Total R\$ milhões

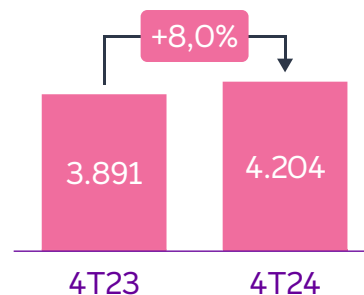


Receita de Serviço Móvel R\$ milhões



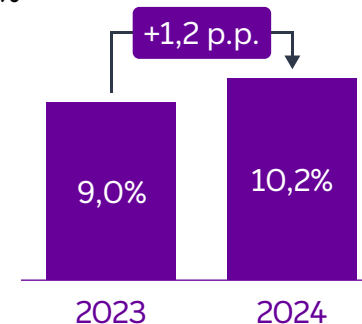
Receita de serviço móvel segue se beneficiando do perfil aprimorado da base de clientes, com a migração de pré-pago para pós-pago permanecendo uma alavanca importante

Receita Fixa R\$ milhões



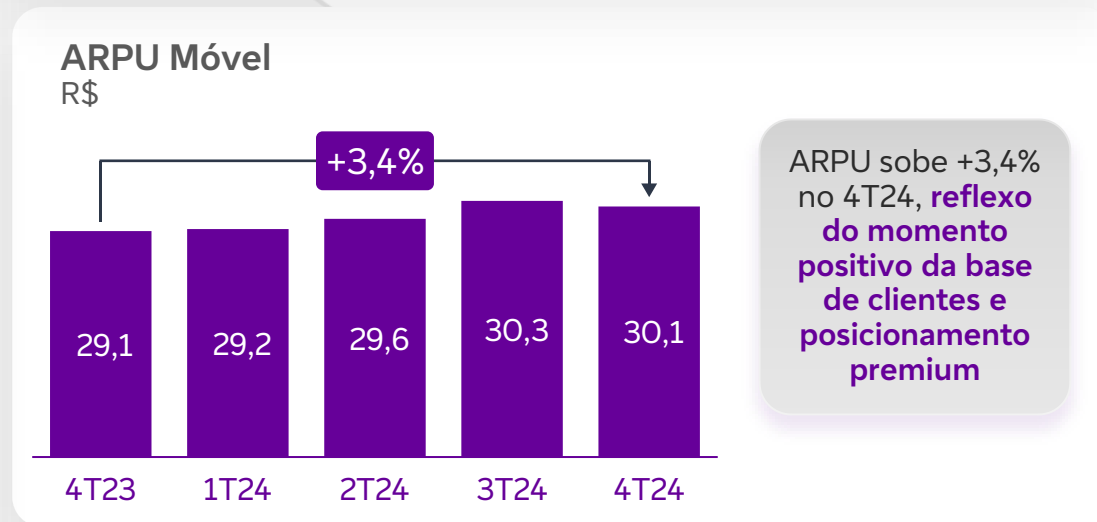
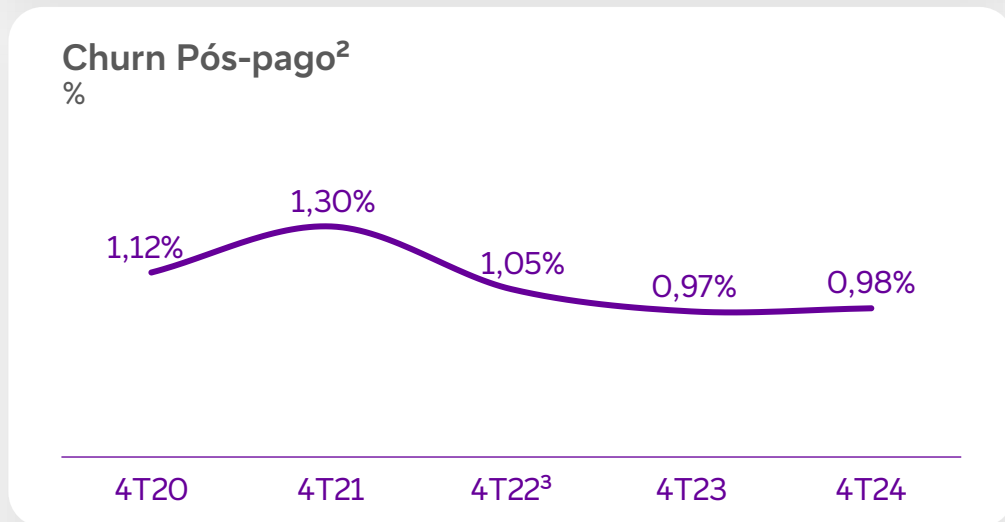
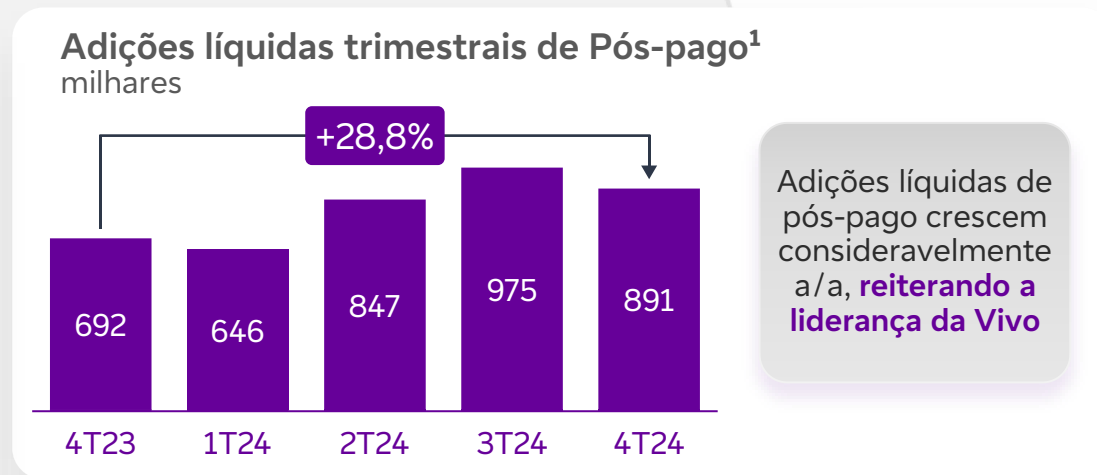
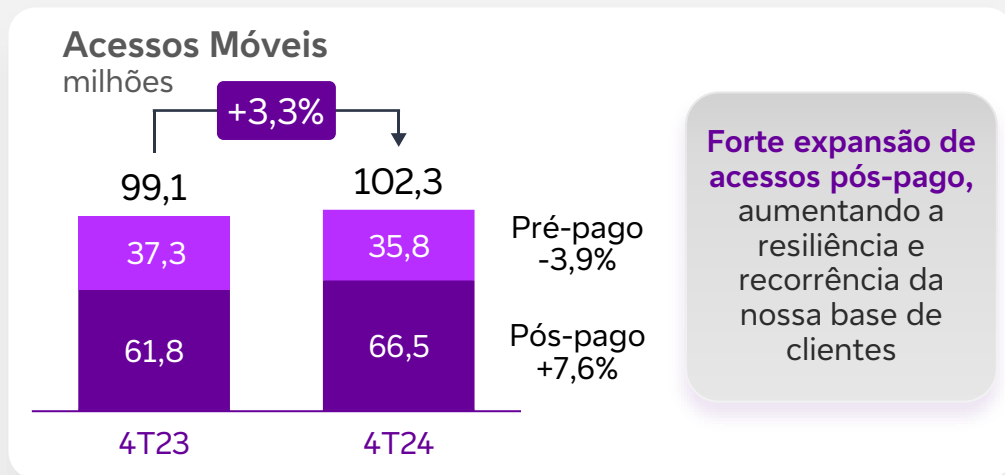
Crescimento recorde na receita fixa, impulsionado pelo forte desempenho do B2B digital, e expansão de duplo-dígito da receita de FTTH

B2B Digital + B2C Novos Negócios sobre Receita Total %



1 – “Outros” inclui FTTC (Fiber-to-the-Cabinet), xDSL, IPTV e Voice. 2 – Receitas de Pós-pago incluem M2M, dongles, atacado, roaming, etc.

Tendências da móvel permanecem positivas, com uma combinação única de aumento de base, baixo churn e ARPU sólido

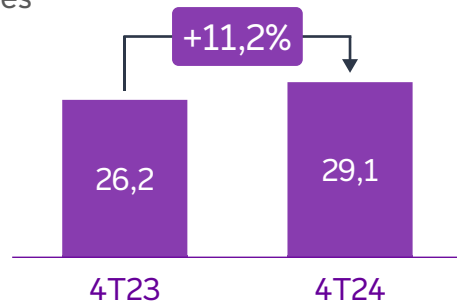


1 – Considera acessos controle e pós-pago puro, excluindo M2M e dongles. 2 – Ex-M2M.
 3 – Não considera desconexões de 184 mil acessos advindos da aquisição da Oi Móvel em Dez/22. Caso contrário, churn pós-pago seria de 1,3%.

Relevante aceleração de adições líquidas e menor churn histórico levam a forte desempenho da fibra

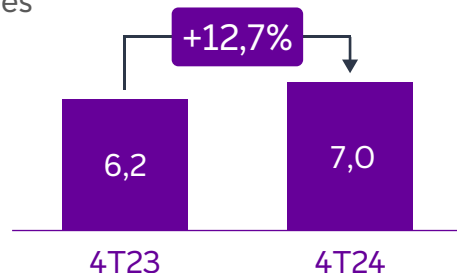
Casas Passadas FTTH

milhões



Casas Conectadas FTTH

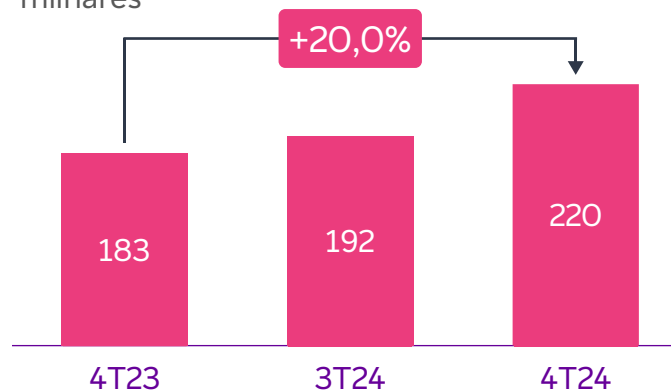
milhões



Cumprimos nosso objetivo de alcançar 29 milhões de casas passadas com FTTH até o final de 2024, **para manter a evolução da receita de fibra**

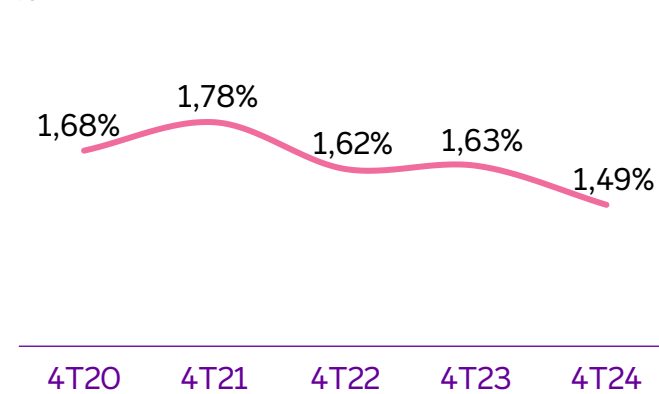
Adições Líquidas de FTTH

milhares



Churn FTTH

%

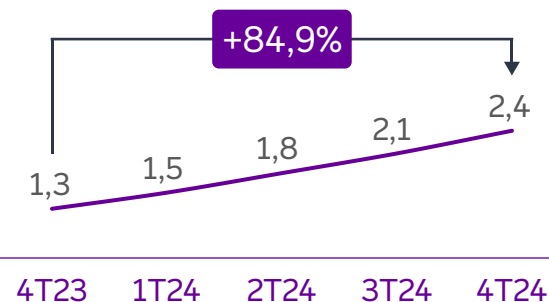


Total

Fibra + Móvel¹

Base de Clientes Vivo Total

milhões



Destaques do Vivo Total:

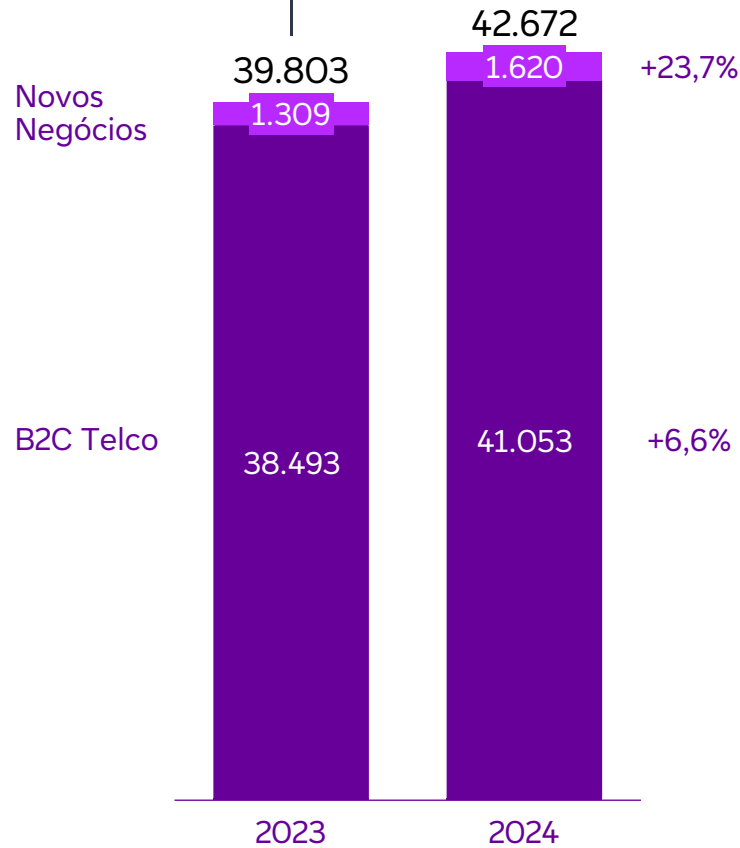
- Em 2024, receita do Vivo Total cresceu >90% a/a
- ~90% das vendas de FTTH em lojas Vivo são realizadas no plano Vivo Total
- ~1/3 dos clientes convergentes da Vivo (fibra + móvel) ainda não estão no Vivo Total

1 – Vivo Total é uma oferta convergente que combina fibra e pós-pago em uma única fatura.

Nossa capacidade de monetizar a fidelidade dos clientes se baseia em nosso amplo portfólio e proposta diferenciada

Total Receitas B2C

R\$ milhões



76,4% da receita total

Receita B2C/CPF¹

R\$/mês

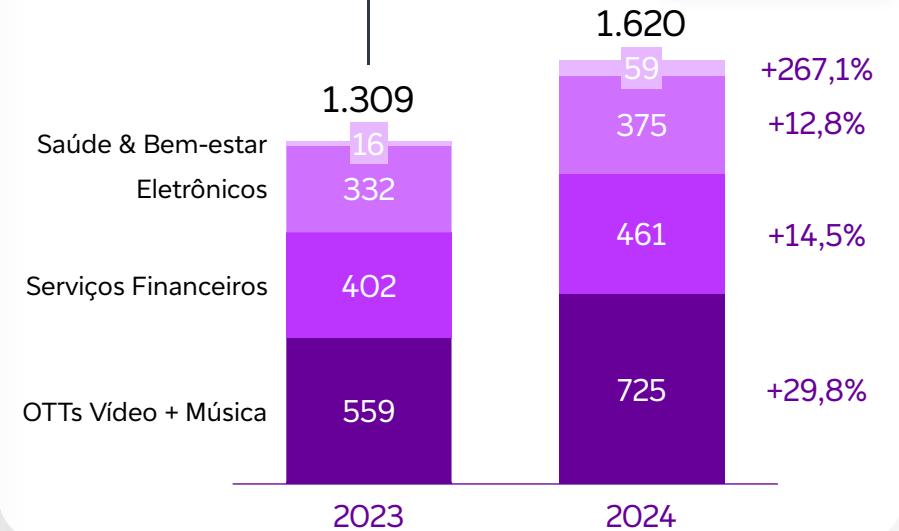
R\$ 62,3

Número de CPFs milhões

57,2

B2C Novos Negócios

R\$ milhões



2,9% da receita total



- Lançamento do Vivo Modo Seguro, com foco em **umentar a segurança digital de nossos clientes**
- **Inclui serviços como bloqueio de ligações inconvenientes de spam**, seguro celular, e dicas de como identificar fraudes e golpes



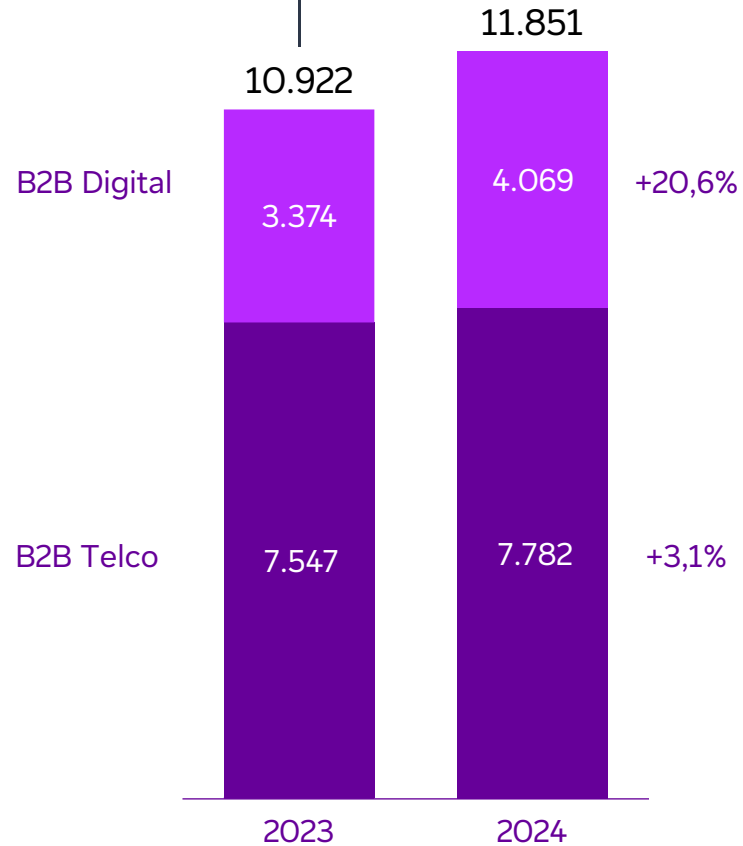
- Assinaturas de OTTs alcançaram 3 mi (+14% a/a)
- Vivo Play, nossa plataforma de vídeo que combina TV ao vivo com serviços de streaming, **cresceu sua base em +84% a/a**

1 – Considera a receita anual B2C para o cálculo do indicador.

B2B atingindo um forte crescimento em 2024, impulsionado pela nossa presença única e amplo leque de serviços

Total Receitas B2B¹

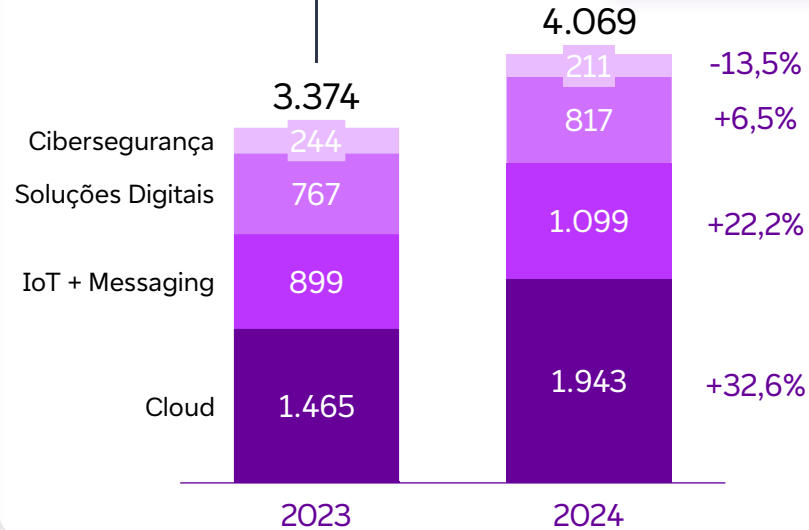
R\$ milhões



21,2% da receita total¹

B2B Digital

R\$ milhões



7,3% da receita total

Receita B2B Digital foi beneficiada pela **aquisição da IPNET no trimestre**, e pela **contribuição acelerada das soluções da Vivo Vita**



- IPNET foi consolidada em 1 de outubro de 2024, com resultados impactando o 4T24
- Contribuição de R\$64 milhões em receita no trimestre
- Essa aquisição fortalece a Vivo como provedora de soluções de cloud junto aos principais hyperscalers, adicionando soluções Google no seu portfólio que já contava com Azure e AWS

1 – Exclui receitas de Atacado, totalizando R\$ 1.322 milhões em 2024.

Vivo é a única empresa do setor nas Américas incluída no Dow Jones Best-in-Class World Index

Reconhecimentos

Vivo integra pela primeira vez o
Dow Jones Best-in-Class World Index

88 pontos

no Corporate Sustainability Assessment (CSA) da S&P Global

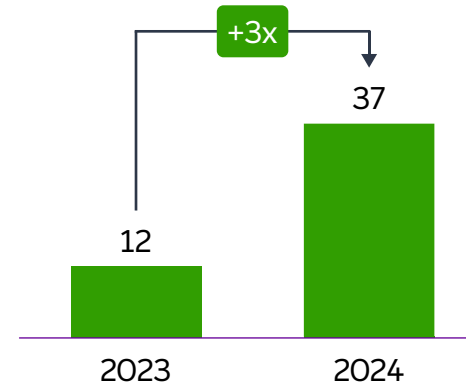
- Única telecom brasileira
- Líder nas Américas
- 6ª com melhor desempenho do setor no mundo
- Considerado o mais importante índice de sustentabilidade do mundo

Uma das companhias líderes no **Índice de Sustentabilidade Empresarial** da B3

ISEB3

Meio Ambiente

Vivo Recycle
Toneladas coletadas



Valor recorde de coleta alcançado no programa

ICO2B3

Desde 2010 na carteira do **Índice Carbono Eficiente** da B3

Social



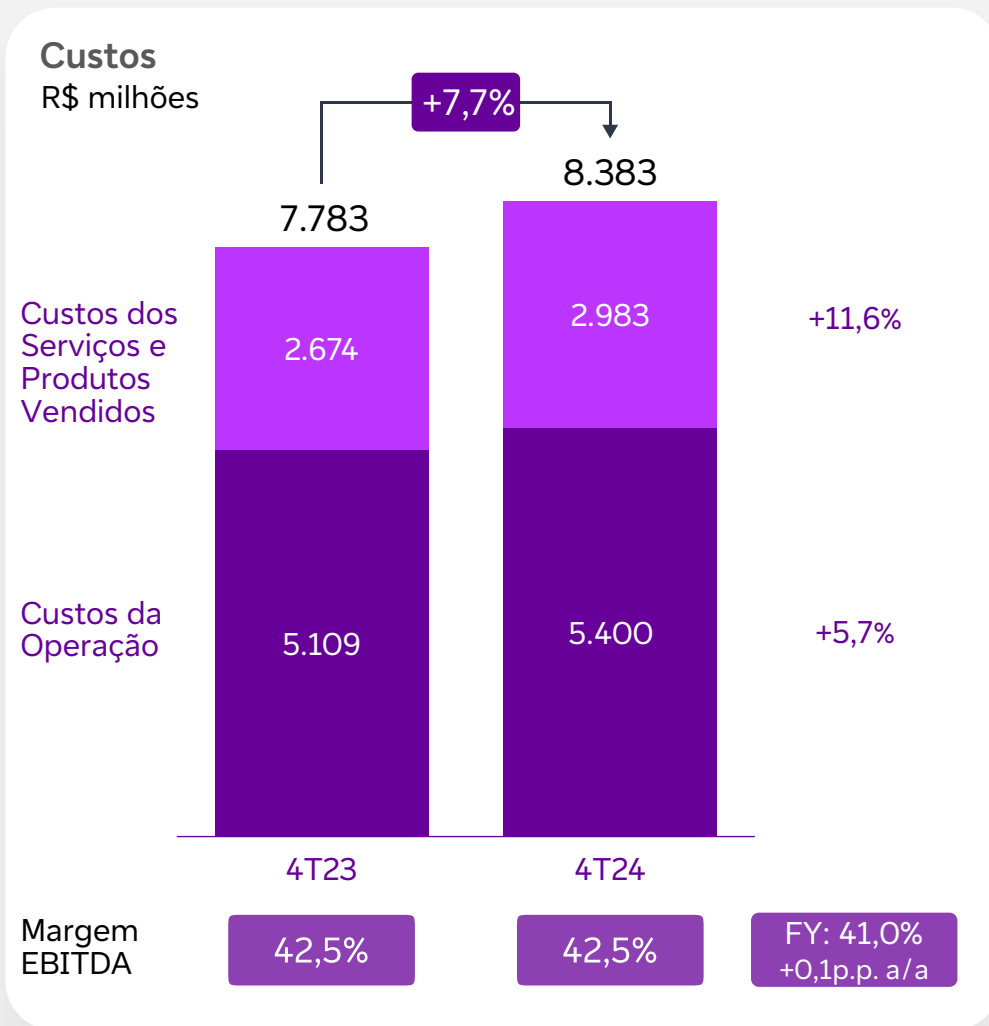
Desenvolvendo **competências digitais** para educadores e alunos da escola pública, com **~2mi de beneficiados** e **~R\$ 50mi investidos**



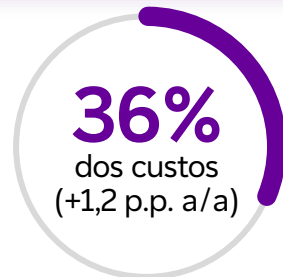
50% das mais de 400 vagas de estágio e das 36 vagas de trainee destinadas a **talentos negros**

2º ano entre as 100 empresas **mais sustentáveis do mundo** pela Corporate Knights

Custos crescendo em linha com receita, devido à aceleração dos novos negócios

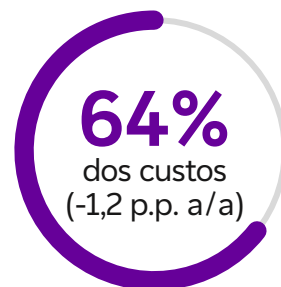


Custos dos Serviços & Produtos Vendidos



- **Custo dos Serviços** cresceu principalmente por conta de maiores vendas de soluções digitais B2B e aumento da base de clientes
- **Custo dos Produtos Vendidos** expandiu em linha com o aumento de vendas de smartphones e eletrônicos

Custos da Operação

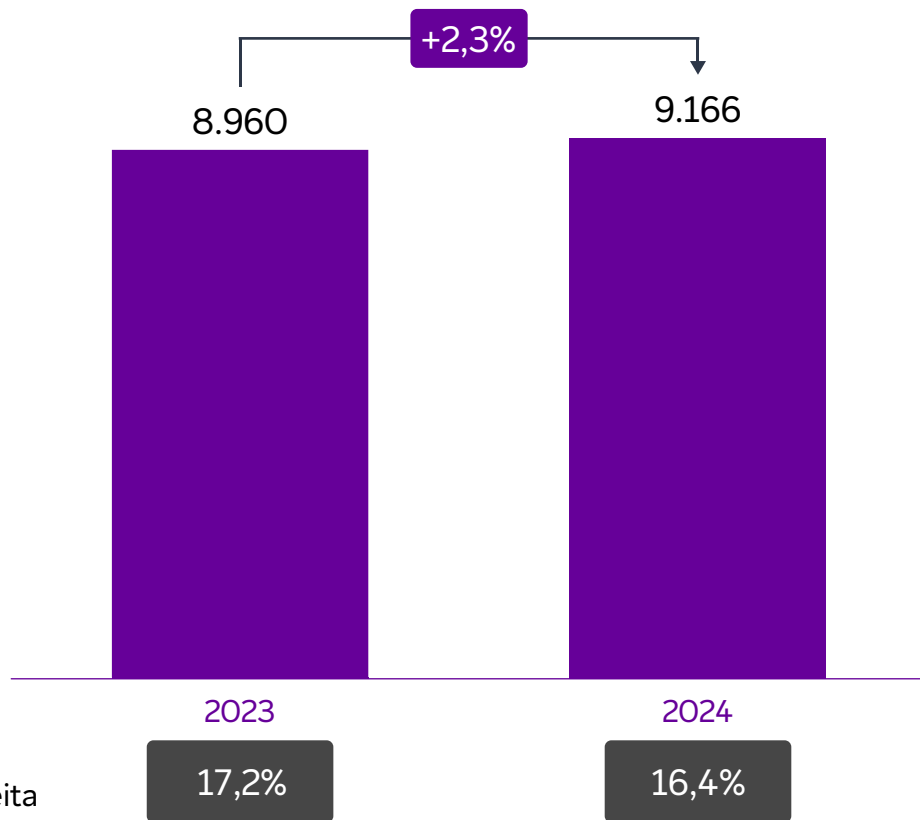


- **Despesas Comerciais e de Infraestrutura** registraram um aumento devido a maiores gastos com infraestrutura de rede e forte atividade comercial do período
- **Provisão para Devedores Duvidosos** permanece estável em níveis sequenciais, conforme clientes priorizam o pagamento de suas faturas de conectividade e digitalizamos o processo de faturamento
- **Outras Receitas (Despesas)** foram beneficiadas pela reversão de contingências relacionadas à migração de Concessão para Autorização, impactando o EBITDA em R\$ 386mi. No 4T23, tivemos um impacto positivo de R\$ 292mi advindo do encerramento de negociações com torreiras, relacionado aos contratos de arrendamento com torreiras adquiridas da Oi

Redução na intensidade de Capex sobre receita e forte expansão do EBITDA

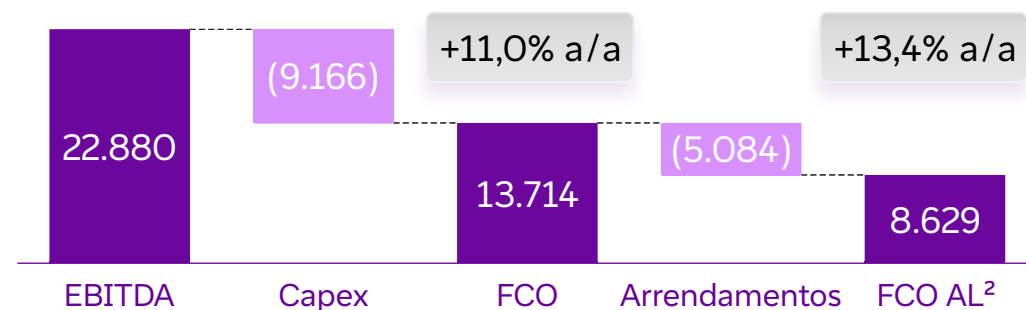
Capex¹

R\$ milhões



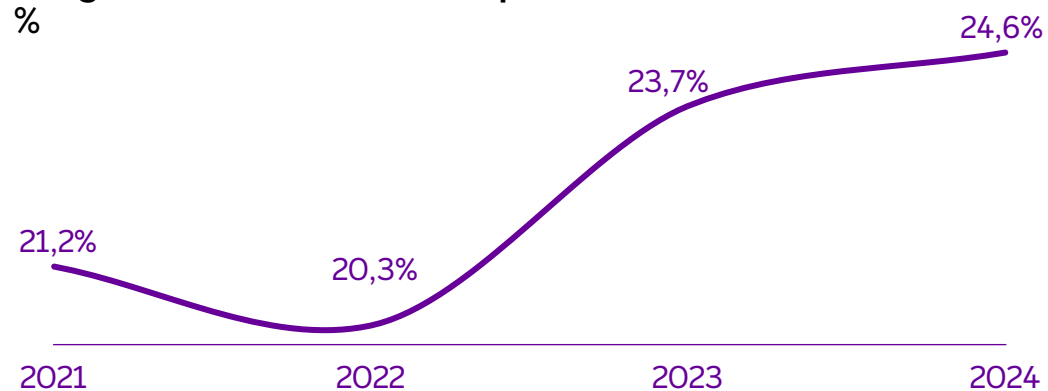
Fluxo de Caixa Operacional¹

R\$ milhões, 2024



Margem de Fluxo de Caixa Operacional¹

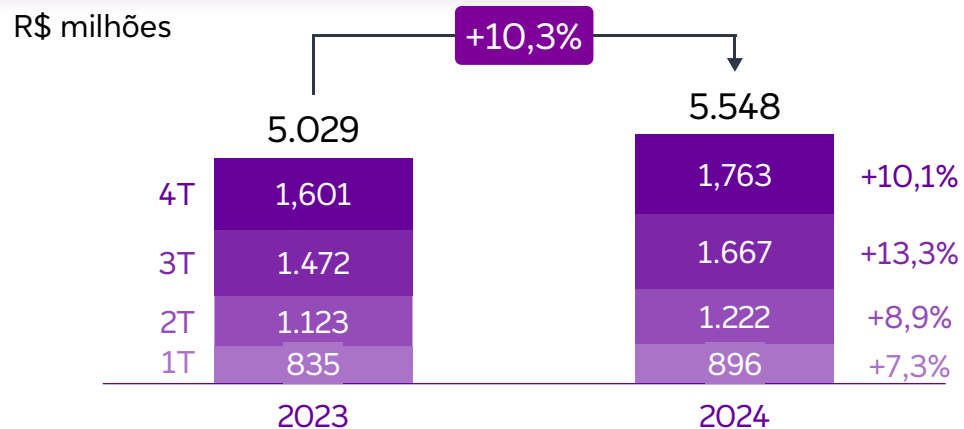
%



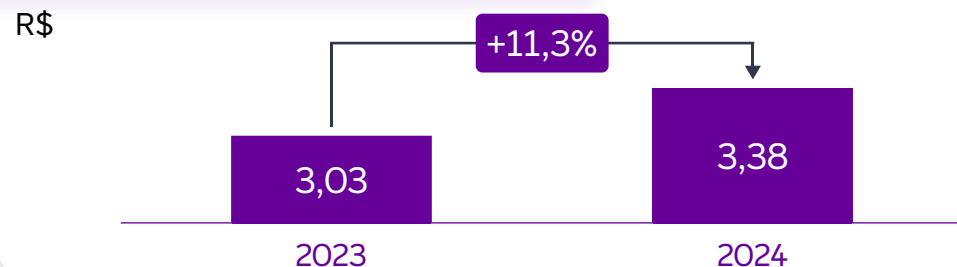
1 – Ex-licenças de espectro e IFRS-16. 2 – *After Leases* (Após Arrendamentos em inglês).

Vivo segue entregando crescimento consistente do lucro líquido e geração de fluxo de caixa livre

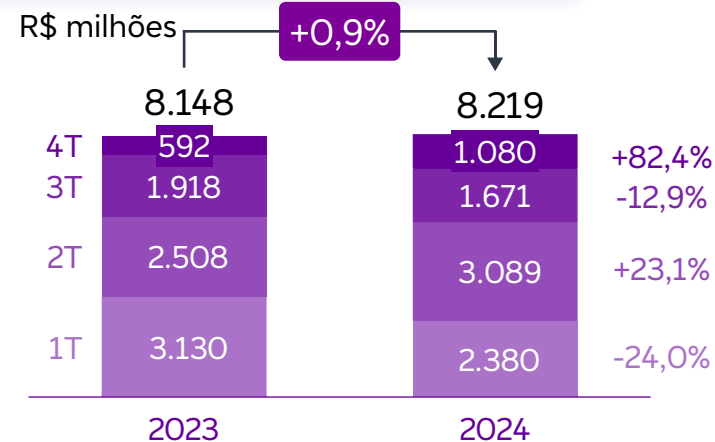
Lucro Líquido¹



Lucro por Ação



Fluxo de Caixa Livre²



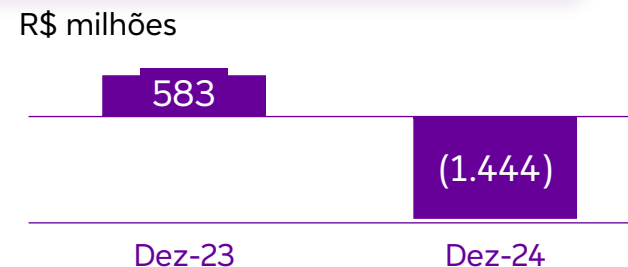
Yield de FCL³

10,8%

FCL/Receita

14,7%

Dívida Líquida/(Caixa)⁴



Dívida Líquida 2024 incluindo IFRS-16

R\$13,8bi

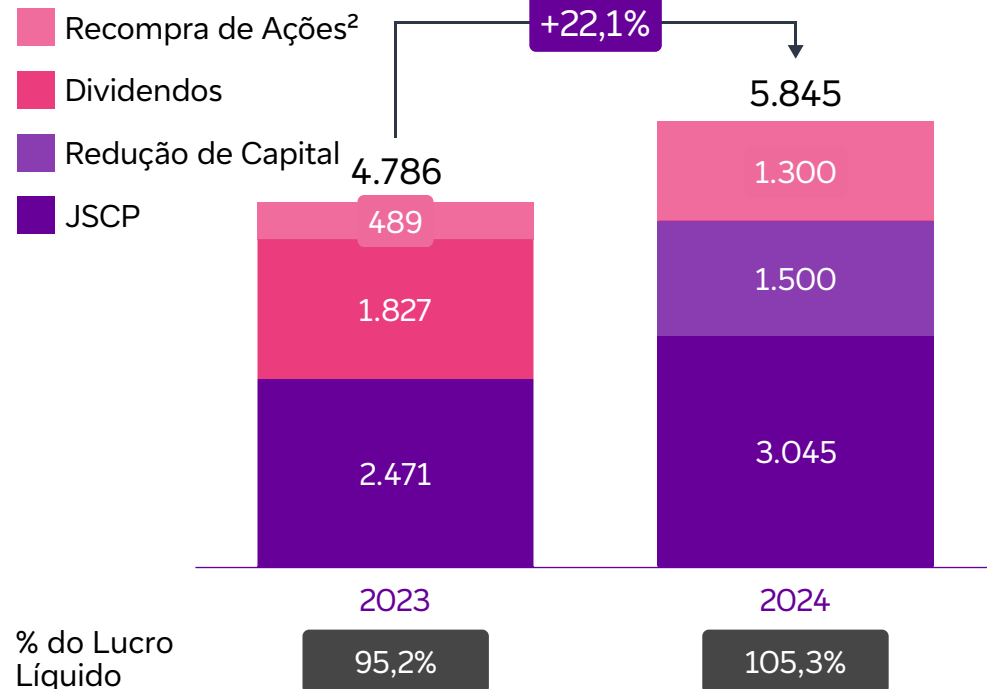
0,6x EBITDA LTM

1 – Considera o lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 2 – Após arrendamentos. 3 – Com base no valor de mercado de 31/12/2024. 4 – Excluindo IFRS-16. Dívida não inclui taxa relacionada ao FISTEL TFF para os anos de 2020 até 2024, totalizando R\$4,7 bilhões.

Remuneração ao acionista cresceu 22% a/a, e cumprimos nosso guidance para 2024 com payout de 105,3% do lucro

Remuneração ao Acionista¹

R\$ milhões



No dia 20 de dezembro de 2024, **cancelamos 21,9mi ações ordinárias adquiridas durante o ano (1,3% da totalidade das ações da Companhia)**³

Remuneração ao Acionista para 2025 (até o momento)¹

Tipo de Pagamento	Valor (R\$ mi)	Data de Pagamento
JSCP Declarados em 2024	2.250	8 de abril de 2025
Redução de Capital	2.000	15 de julho de 2025
Recompra de Ações	200	Em andamento

- Reiteramos o guidance de remuneração ao acionista, com o compromisso de distribuir **no mínimo 100% do lucro líquido em 2025 e 2026**
- **Novo Programa de Recompra de Ações terá início em 26/02/2025.** Esse Programa estará em vigor até Fev/2026, com um valor total de R\$ 1,75bi
- Em janeiro de 2025, o Conselho de Administração da Vivo aprovou uma proposta de operação de grupamento de ações seguido por um desdobramento de ações, **que visa gerar maior liquidez para as ações negociadas na B3**

1 – Considera a data de pagamento. 2 – Considera recompras realizadas até 31/12/2024.

3 – Durante os últimos 3 anos, cancelamos um total de 60,3 milhões ações ordinárias, equivalentes à 3,6% da totalidade de ações da Companhia.

A migração da concessão de voz fixa para autorização transformará nosso negócio e operações

Principais Marcos

- **Celebração do acordo de autocomposição** em dezembro de 2024
- A formalização da migração acontecerá nos próximos meses, **com benefícios capturados a partir de 2025**

Impactos & Obrigações

- Execução de projetos a serem entregues em até 10 anos, com um **VPL estimado de R\$ 4,5bi¹**
- **Conclusão de todos processos administrativos e judiciais relacionados à concessão**, liberando R\$ 792mi em provisões² no 4T24, e mitigando risco associado a ~R\$ 5bi em contingências regulatórias
- **Término de todos pagamentos futuros** de taxas da concessão

Potenciais Benefícios



Migração de clientes para tecnologias de ponta:

- **Melhor qualidade de serviço** para os 1,2mi de clientes³ que usam nossa rede de cobre, levando a menor churn
- Oportunidades de cross-sell, **potencialmente aumentando ARPU**

Reforma de rede e liberação de ativos:



- **Extração e venda de ~120 mil⁴ toneladas de cabos de cobre**, reduzindo custos recorrentes com direito de passagem em postes
- ~1,9 mil propriedades próprias ou alugadas em uso, dos quais **~50% podem ser liberadas para venda ou cancelamento de aluguel**
- **Captura economias** relacionadas a gastos com infraestrutura (como energia, IPTU, manutenção, etc.)



Reestruturação operacional levando a otimização de Opex e Capex:

- **Oportunidade para geração de retorno sobre ~R\$ 1,3bi de receita anual** de serviços baseados em cobre, que atualmente geram um Fluxo de Caixa Livre negativo

1 – O VPL foi calculado considerando 20 anos de Opex e Capex relacionados aos projetos. 2 – Dos quais R\$ 386mi impactaram EBITDA e R\$ 406mi o resultado financeiro. 3 – Em termos de acessos, são 2.384 mil acessos de voz fixa e 155 mil acessos de xDSL. 4 – Inclui cobre e revestimento de cabo.

Para mais informações

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br/

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3 **ICO2B3**