

RESULTADOS 4T23

20 de fevereiro de 2024
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



Desempenho operacional excepcional leva a uma maior rentabilidade e a uma remuneração atraente para os acionistas



Operacional

61,8 mi +5,3% a/a
113 milhões de
Acessos Totais

Acessos Pós-pago Móvel

6,2 mi +12,6% a/a
+0,7 milhão de
acessos a/a

Casas Conectadas com Fibra



Crescimento

+6,9% +8,7% a/a
crescimento da
Receita Core

Crescimento da Receita Total 4T23

+8,7% +5,8% a/a
Receita de
Eletrônicos

Cresc. Da Receita de Serv. Móvel 4T23



Rentabilidade

R\$5,8bi +9,9% a/a
42,5% Margem
EBITDA (+1,1
p.p. a/a)

EBITDA 4T23

R\$12,4bi +26,7% a/a
23,7% Margem
FCO (+3,4 p.p.
a/a)

Fluxo de Caixa Operacional¹ 2023



Sustentabilidade

R\$8,1bi +11,8% a/a
15,6% da Receita
Total

Fluxo de Caixa Livre 2023

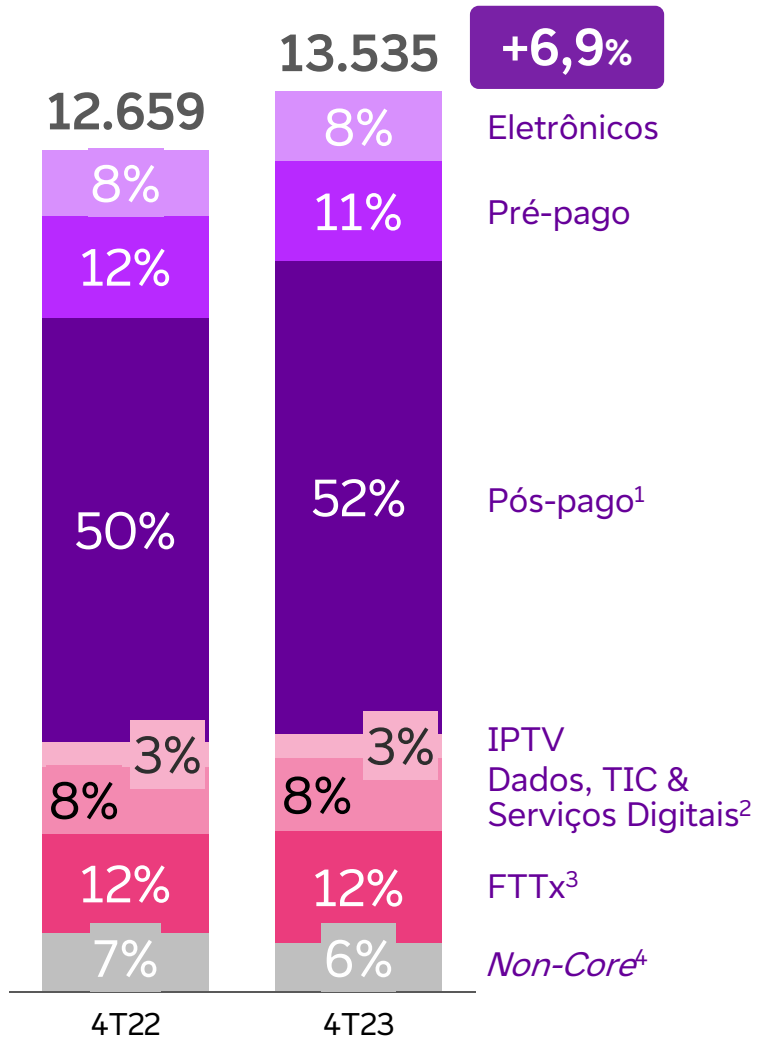
R\$5,0bi +23,1% a/a
Pagamento de R\$4,8
bi em 2023,
relacionado a JSCP²,
dividendos e
recompras de ações³

Lucro Líquido 2023⁴

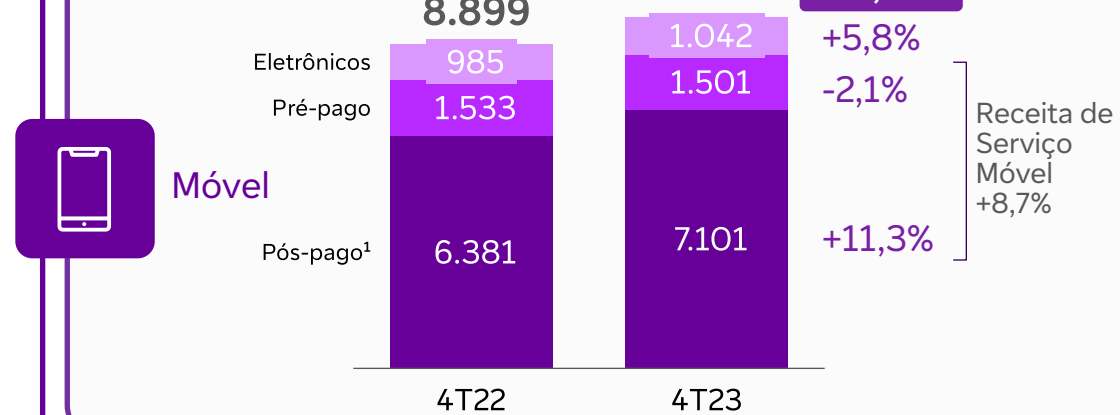
A Telefônica Brasil realizará seu **Vivo Day com o mercado de capitais** no dia 5 de março de 2024

Receitas totais seguem crescendo significativamente acima da inflação

Receita Total
R\$ milhões, % da Receita Total

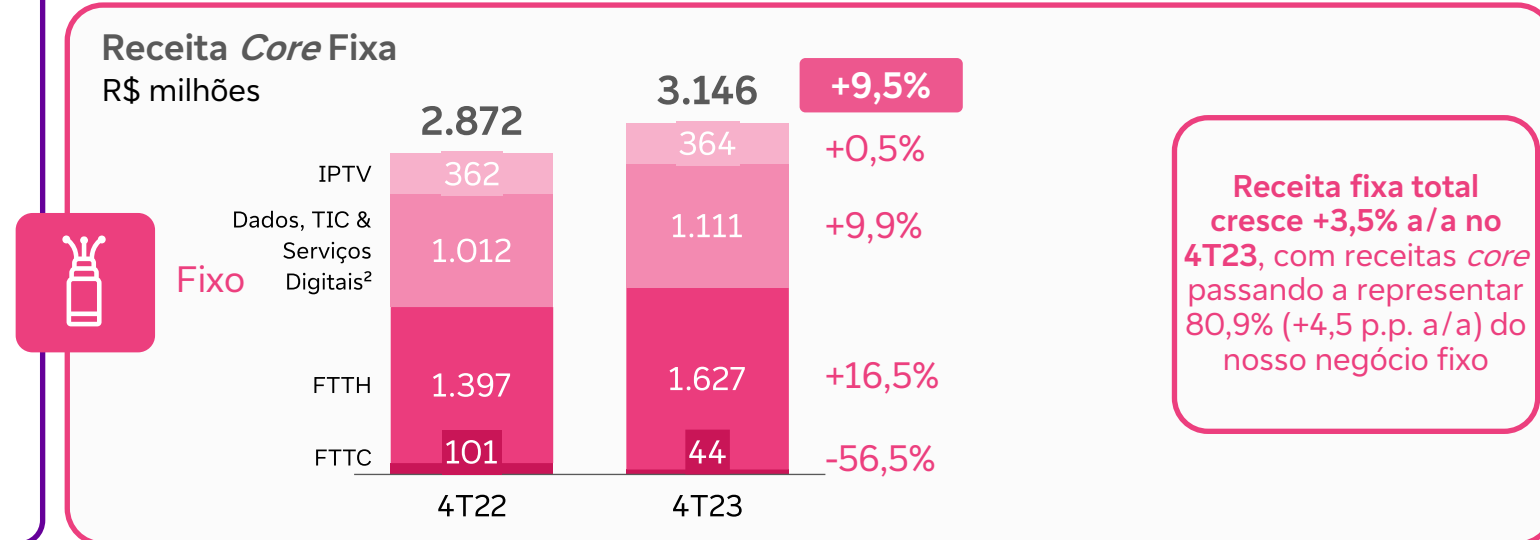


Receita Móvel
R\$ milhões



Crescimento duplo-dígito da RSM em 2023 é explicado pela forte atividade comercial e melhora no mix de clientes

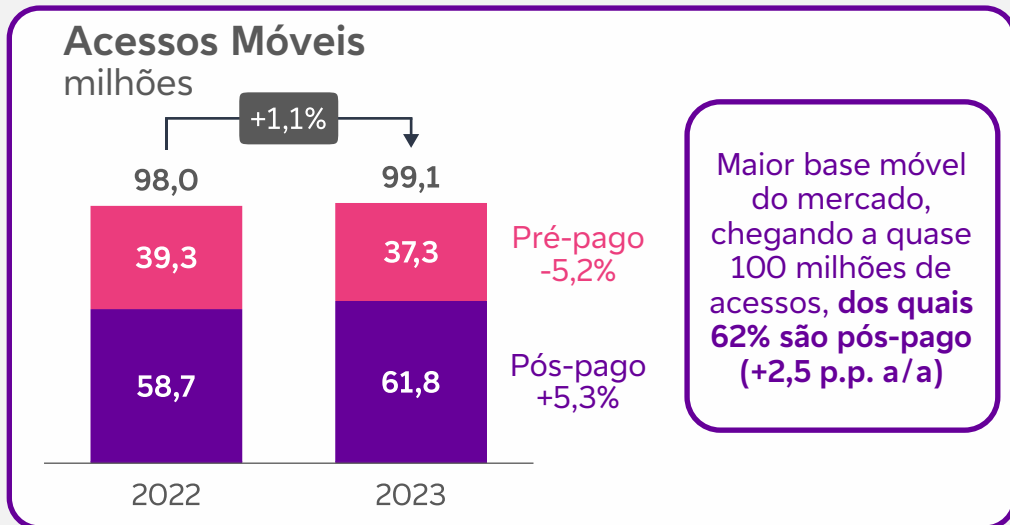
Receita Core Fixa
R\$ milhões



Receita fixa total cresce +3,5% a/a no 4T23, com receitas core passando a representar 80,9% (+4,5 p.p. a/a) do nosso negócio fixo

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.

Maior ARPU e menor *churn* dos últimos 4 anos evidenciam a qualidade incomparável da Vivo



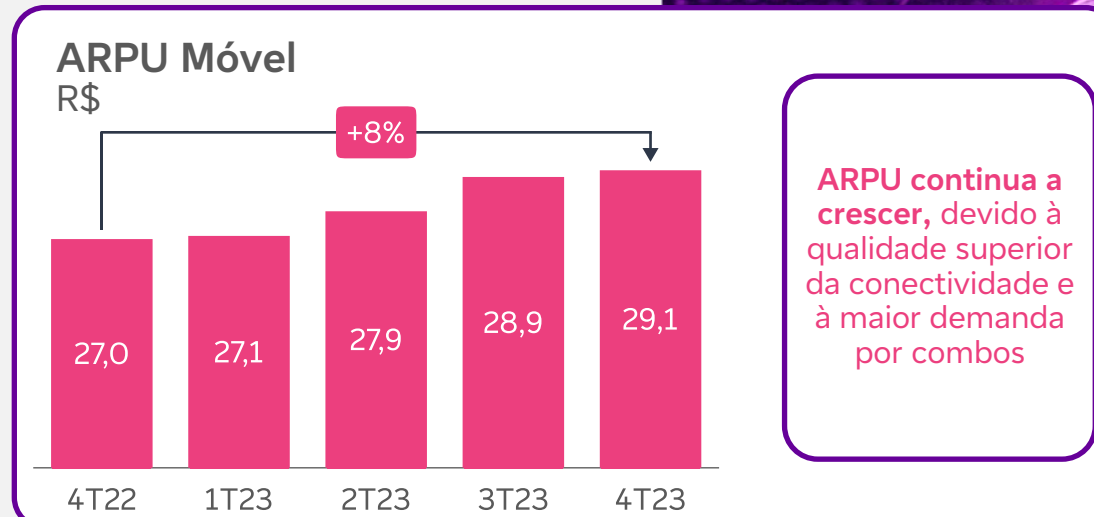
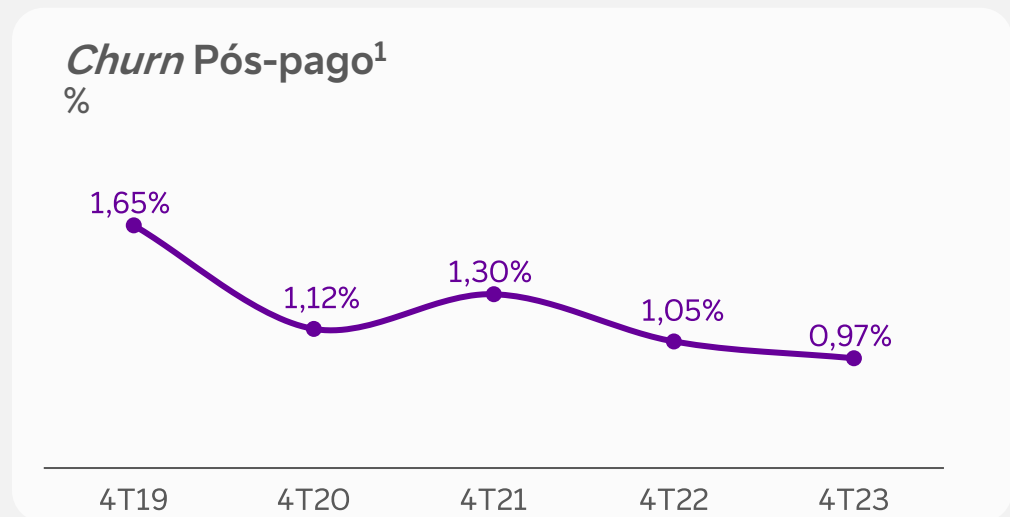
Maior base móvel do mercado, chegando a quase 100 milhões de acessos, dos quais **62% são pós-pago** (+2,5 p.p. a/a)

5G

Em dezembro 2023, a Vivo cobre 173 cidades (47% da população brasileira) com 5G. Durante o trimestre, **89% dos smartphones vendidos pela Vivo já são compatíveis com 5G.**

31%

dos clientes pós-pago puro² tem aparelhos celulares compatíveis com 5G (+11 p.p. vs 1T23)



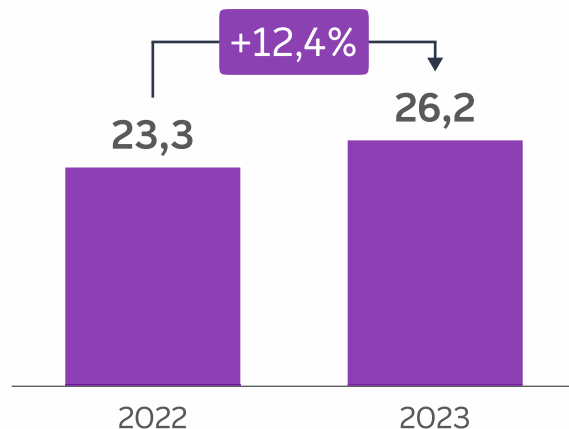
ARPU continua a crescer, devido à qualidade superior da conectividade e à maior demanda por combos

1 – Ex-M2M. 2 – “Pós-pago puro” não inclui planos controle.

Desempenho sólido da fibra impulsionado pela forte expansão de rede e portfólio convergente

Casas Passadas FTTH

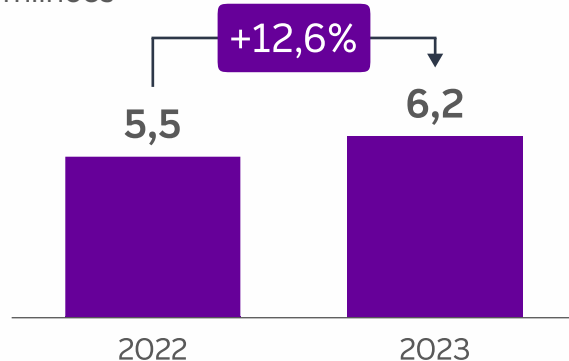
milhões



Vivo Fibra está presente em **443 cidades por todo Brasil** (+34 a/a)

Casas Conectadas FTTH

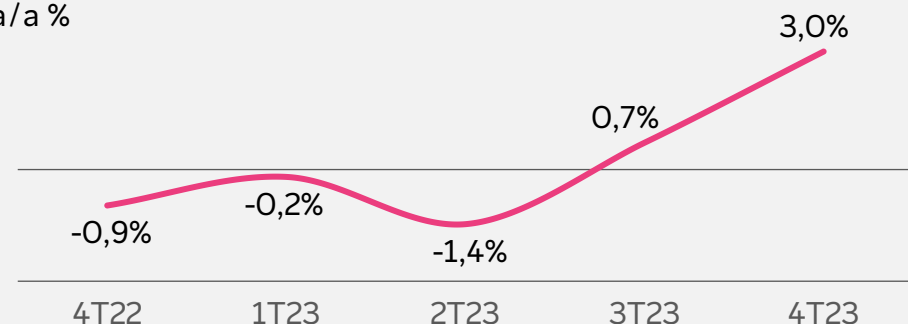
milhões



Em 2023, a Vivo adicionou **+692k novos acessos FTTH**, liderando a atividade do mercado no período

Crescimento ARPU FTTH

a/a %



ARPU de FTTH continua com sua tendência positiva, dado que a excelente experiência do cliente leva a um aumento no poder de precificação

Total

Fibra + Móvel¹

Base de clientes:

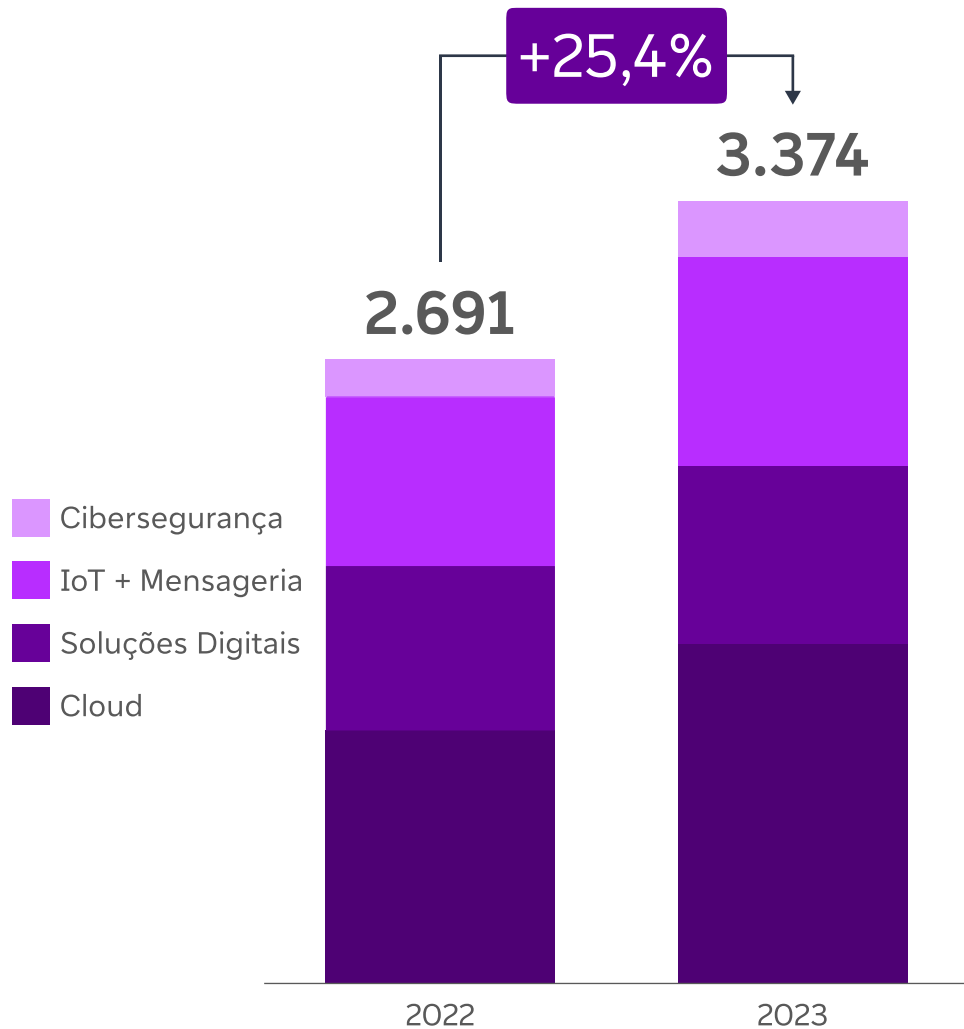
1,3 mi

+2,3x a/a em 2023

O crescimento contínuo do Vivo Total, o baixo *churn* e maior ARPU são resultados da **demanda dos clientes por conectividade de qualidade e pelo fácil e transparente controle de suas faturas**

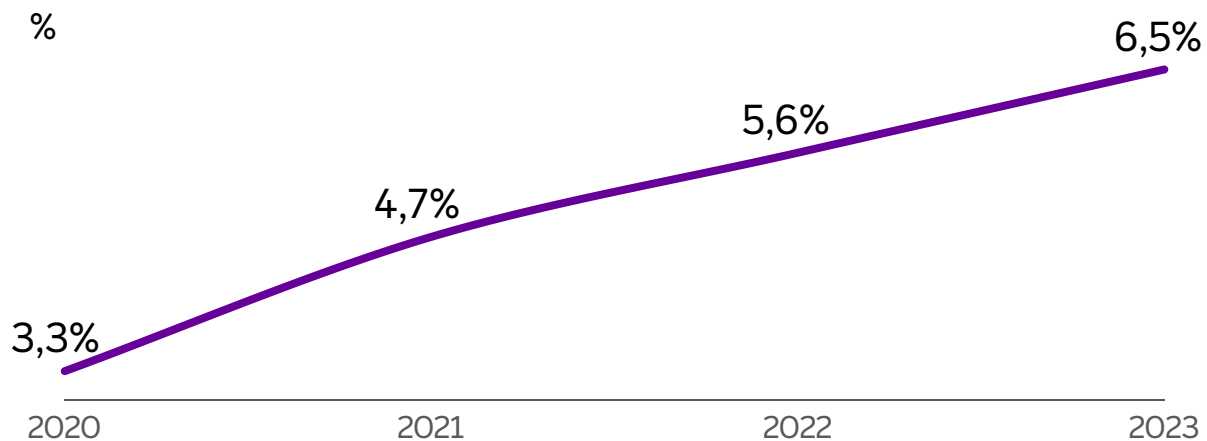
1 – Vivo Total é uma oferta convergente que combina fibra e pós-pago em uma única fatura.

Receitas B2B Digital R\$ milhões



Receitas B2B Digital continuam a ganhar tração e crescem em uma velocidade acelerada

B2B Digital/Receita Total



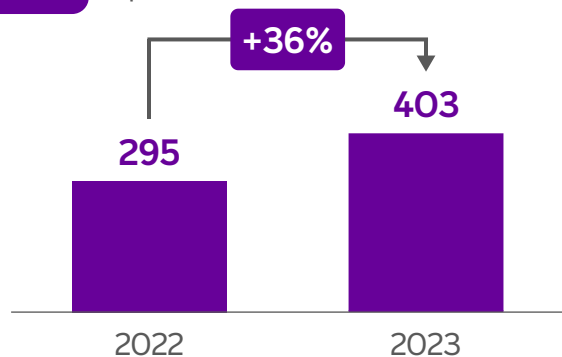
Vivo juntou forças para lançar sua iniciativa de **Open Gateway no Brasil**, que tem como objetivo transformar as redes de comunicações em plataformas intuitivas e programáveis para o desenvolvimento de serviços e soluções digitais, com um primeiro caso sendo desenvolvido no setor bancário

Receitas de soluções digitais B2C seguem **constantemente expandindo em todas as frentes**



Serviços Financeiros¹

Receita
R\$ milhões



0,8% da receita total



Vivo Money cresceu sua carteira por 2,0x nos últimos 12 meses, chegando a R\$ 358 milhões

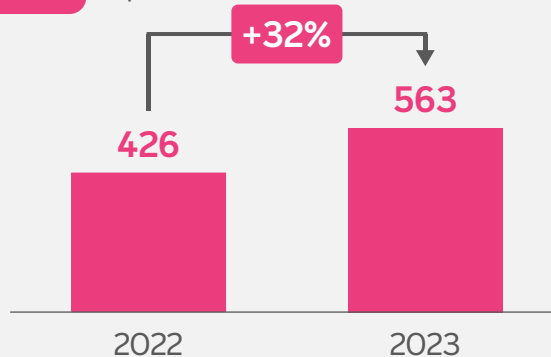
Seguros

Base de clientes do Seguro de Smartphones **cresceu +20% a/a**, com mais de 300k aparelhos segurados



OTTs Vídeo + Música

Receita
R\$ milhões



1,1% da receita total



2,7 mi de assinaturas² de OTTs de vídeo + música, +18,5% a/a

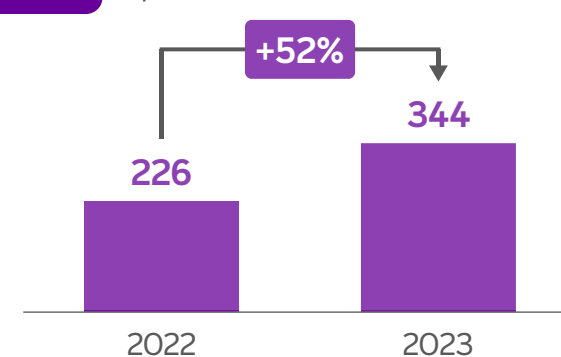
Controle

Vivo oferece os melhores combos de OTT disponíveis no mercado, aumentando o *lifetime value* dos clientes



Eletrônicos³

Receita
R\$ milhões



0,7% da receita total



Portfólio completo de produtos tecnológicos, que complementam nossa conectividade



Fortes vendas na Black Friday impulsionadas por categorias como videogames e Casa Inteligente

1 - Inclui Vivo Money, Seguros e outros. 2 - Queda no t/t se dá pela limpeza de usuários inativos em um dos OTTs. 3 - Não inclui smartphones. Nota: este slide não inclui a totalidade dos serviços digitais da Companhia. Inclui receitas alocadas em serviços e outras linhas de receitas.

Vivo reafirma seu posicionamento como líder global em ESG, constantemente se destacando em todas as dimensões

Prêmios e Reconhecimentos

Vivo ficou em **#1** no **Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 (ISE)**, sendo reconhecida como a **empresa mais sustentável** do Brasil entre todos os setores

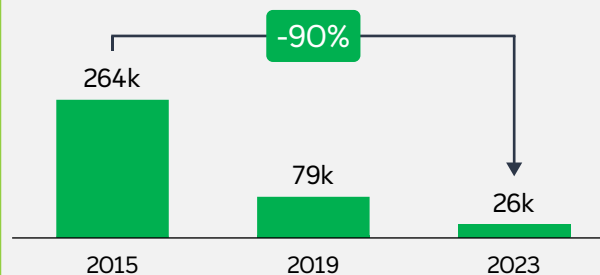
Vivo alcançou o **8º lugar** no **ranking setorial global da S&P (87 pontos no CSA¹)** e integrou o *The Sustainability Yearbook 2024*


Estratégia climática da Vivo foi destaque durante a **COP 28** com o prêmio **Guardiões pelo Clima**, do Pacto Global da ONU no Brasil

Entre as **Top 100** empresas mais sustentáveis do mundo de acordo com o *Corporate Knights*

Meio Ambiente

tCO₂e (Escopos 1 e 2)



Vivo alcançou o **1º objetivo** do seu plano **Net Zero** 
Redução de **90%** das emissões relacionadas à operação

1ª telco no Brasil a se comprometer a adotar as recomendações do *Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (TNFD)*

Diversidade

37%

de mulheres em cargos de liderança executiva

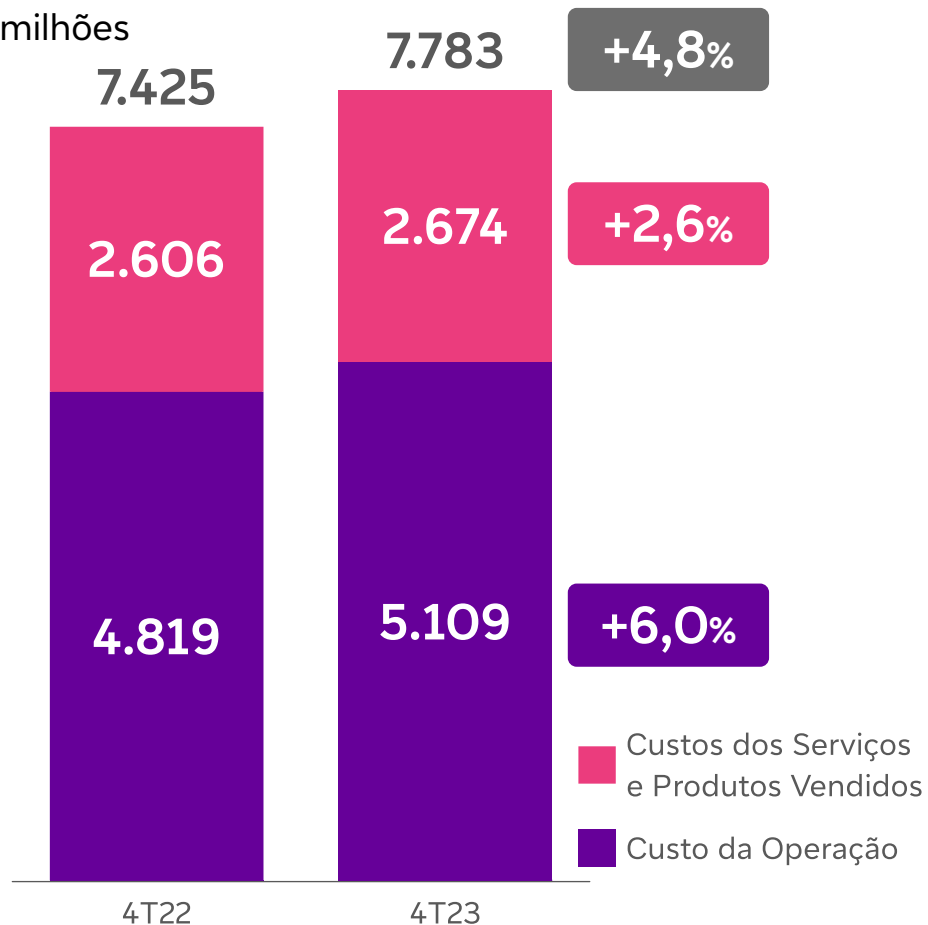
42%

dos funcionários se autodeclararam negros

Vivo abriu cerca de **2.700 vagas exclusivas para talentos diversos** em 2023

Crescimento acelerado da receita gera aumento dos custos, com eficiências operacionais melhorando a margem EBITDA

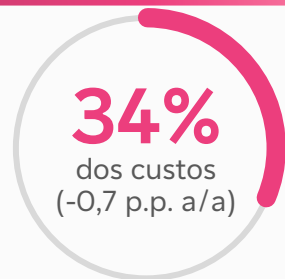
Custos
R\$ milhões



Margem EBITDA **41,3%**

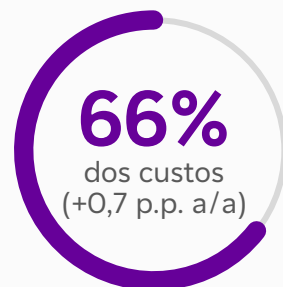
42,5%

Custos dos Serviços e Produtos Vendidos



- **Custo dos Serviços** cresceu devido ao aumento da receita de soluções digitais B2C e B2B, e o aumento geral da nossa base de clientes
- **Custo dos Produtos Vendidos** expandiu, refletindo a maior receita de smartphones e eletrônicos

Custo da Operação

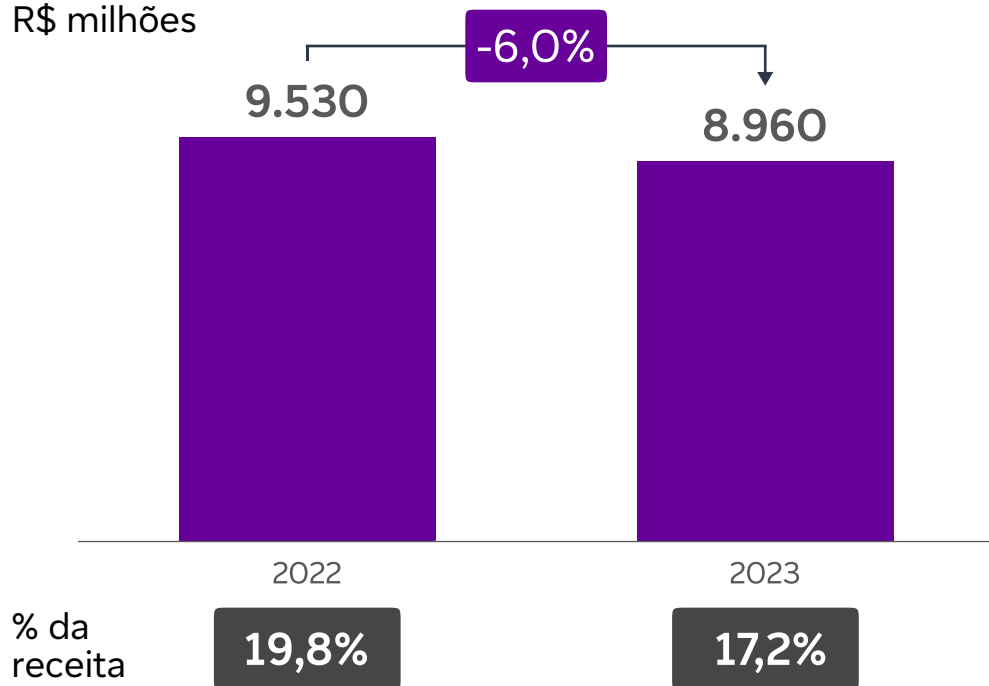


- **Custo com Pessoal** subiu em função do reajuste anual de salários e maior atividade comercial
- **Despesas Comerciais e de Infraestrutura** crescem por conta dos maiores gastos relacionados a expansão da base FTTH, além dos maiores custos comerciais
- **Outras Receitas (Despesas)** tiveram um efeito positivo de R\$ 292mi¹ relacionados à conclusão das negociações com torreiras, referentes aos contratos de arrendamento das torres adquiridas da Oi, parcialmente compensado pelo menor nível de recuperação tributária e venda de equipamento de rede no período vs trimestres anteriores

Robusta expansão da margem de fluxo de caixa operacional, por conta da redução da intensidade do Capex e sólido crescimento do EBITDA

Capex¹

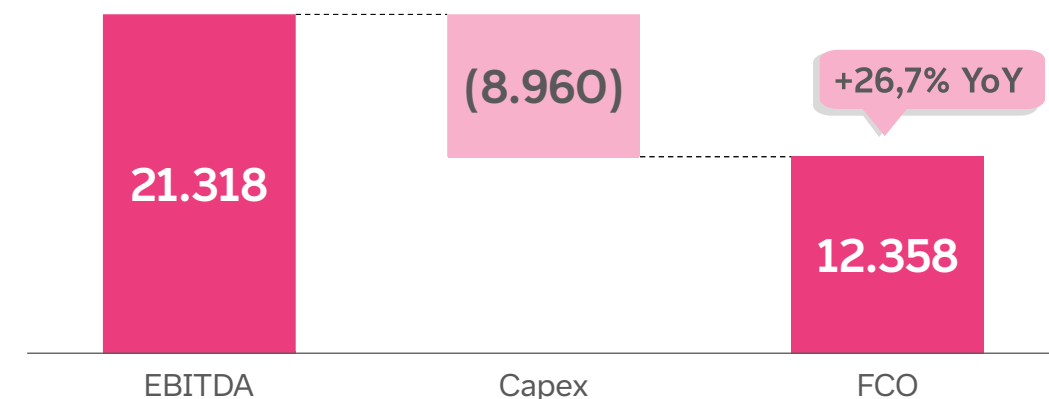
R\$ milhões



Cumprimos o *guidance* de **investir menos de R\$ 9 bilhões em 2023**

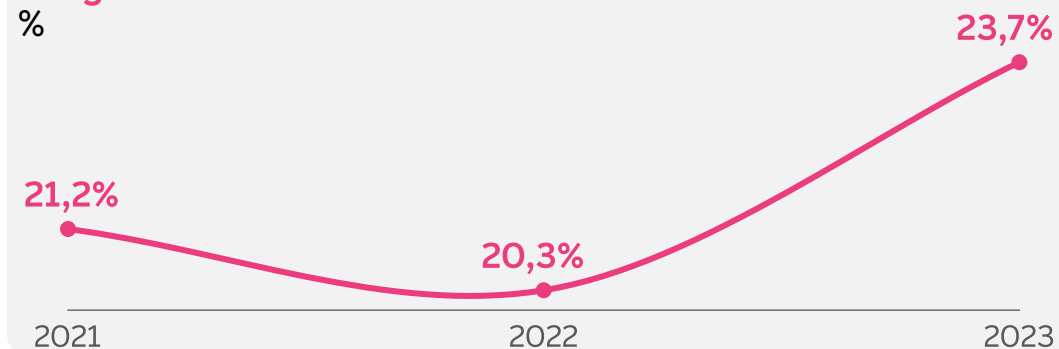
Fluxo de Caixa Operacional¹

R\$ milhões, 2023

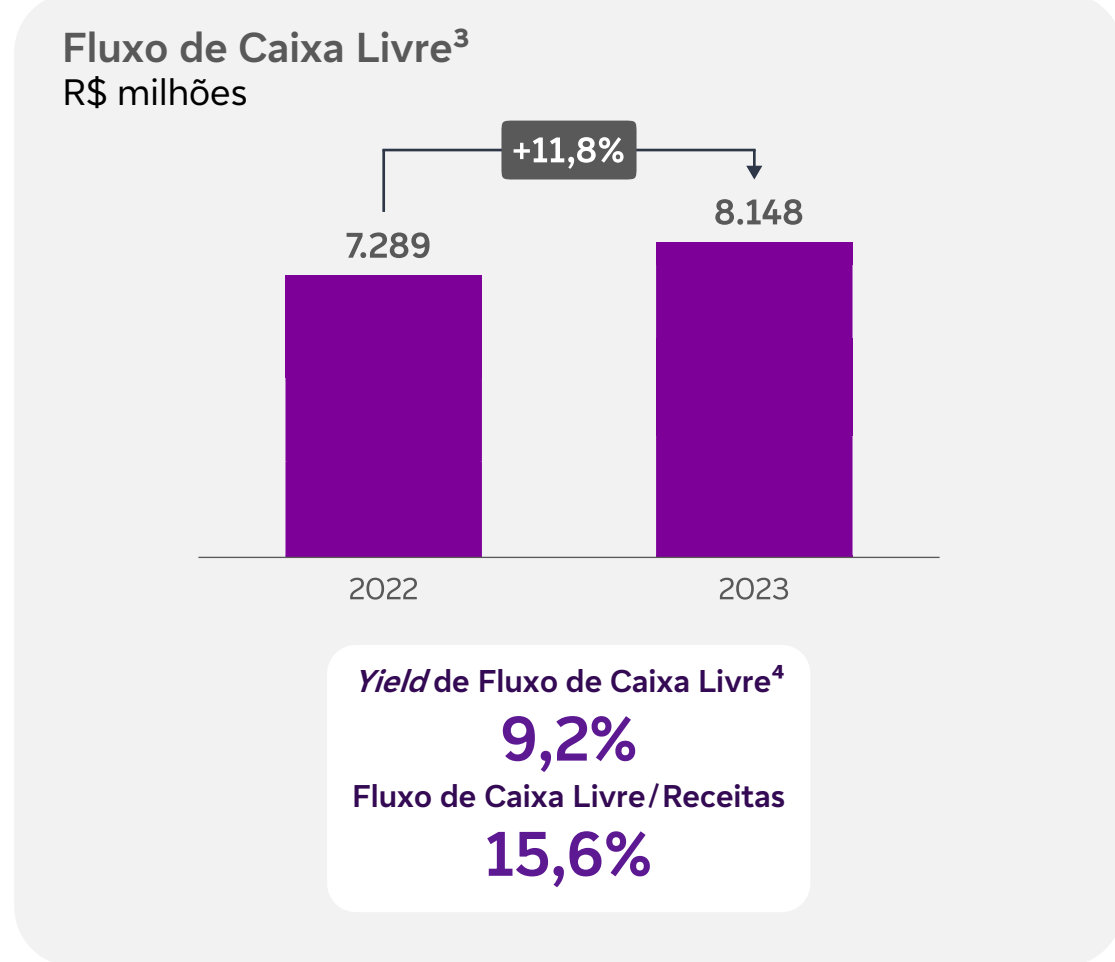
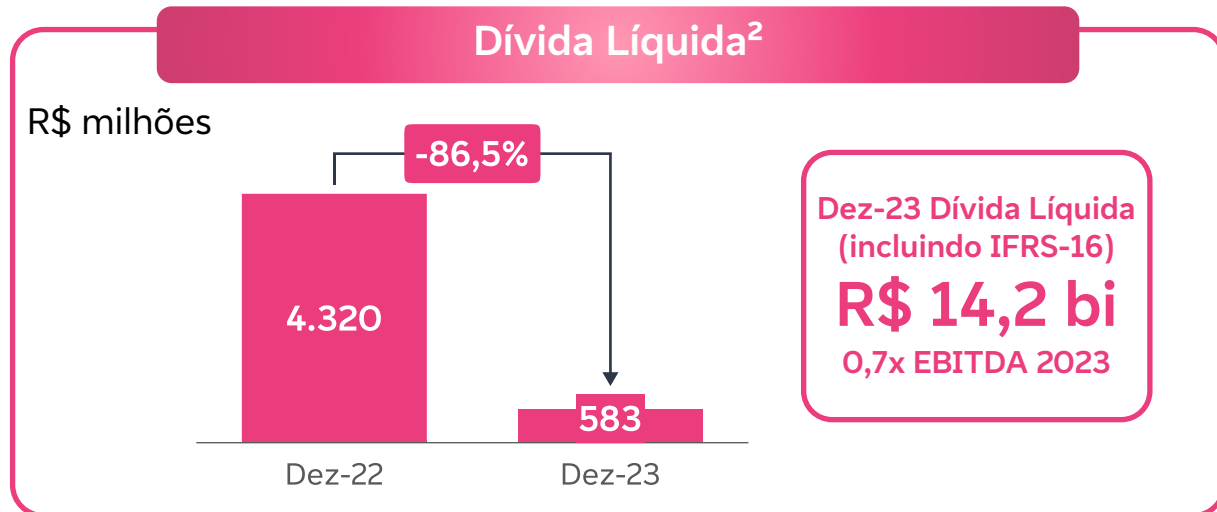
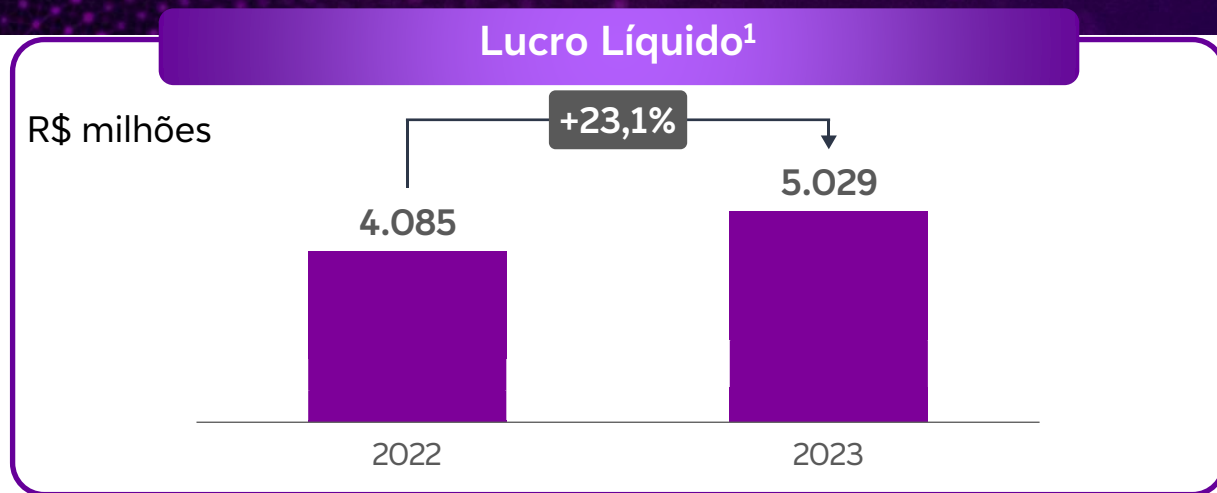


Margem FCO¹

%

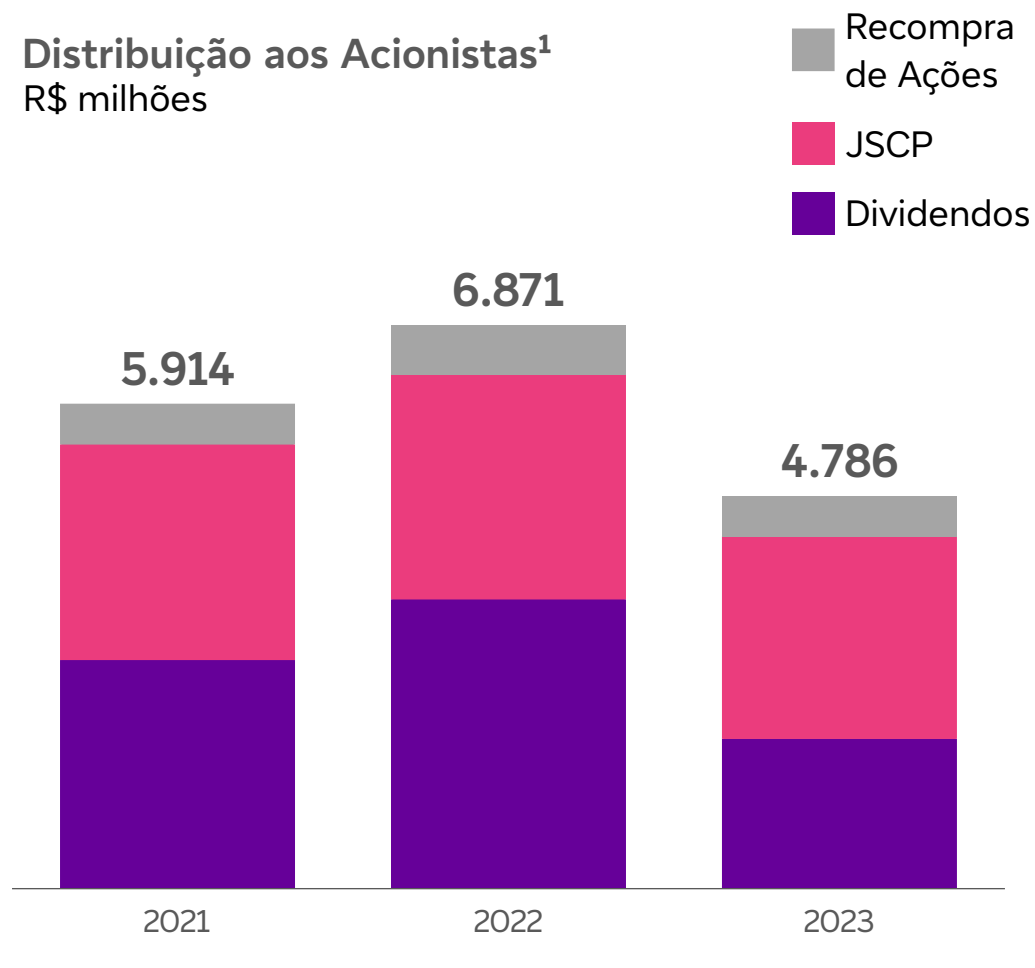


Crescimento duplo-dígito do lucro líquido em 2023, combinado com forte expansão do fluxo de caixa livre



1 – Considera o lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 2 – Excluindo IFRS-16. Dívida não inclui taxa relacionada ao FISTEL para os anos 2020 até 2023, totalizando R\$ 3,5 bilhões. 3 – Após arrendamentos. 4 – Com base no valor de mercado em 31 de dezembro de 2023.

Distribuição aos Acionistas¹ R\$ milhões



Foco contínuo na remuneração em proventos

complementada pela execução do nosso Programa de Recompra de Ações e iniciativa da Redução de Capital

Remuneração aos Acionistas segue forte e o recente *guidance* para 2024-26 reforça nosso comprometimento



Programa de recompra e cancelamento de ações

- ✓ Em dezembro de 2023 **cancelamos 11,0 mi ações ordinárias²** adquiridas durante o ano (0,7% do capital social da Companhia)



Redução de Capital: atualização e próximos passos

- ✓ Em setembro de 2023, ANATEL aprovou nossa solicitação para **reduzir nosso capital social em até R\$ 5 bilhões**, nos dando maior flexibilidade para remunerar nossos acionistas
- ✓ Na Assembleia Geral Extraordinária que ocorreu no dia 24 de janeiro de 2024, foi autorizada a execução da primeira redução de capital no valor de **R\$ 1,5 bilhão, que será paga até o dia 31 de julho de 2024**



Guidance 2024-26

- ✓ A Vivo se compromete a **pagar ≥100% do lucro líquido gerado durante 2024, 2025 e 2026**

Para mais informações
**Relações com
Investidores**

ri.telefonica.com.br

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED



VIV
LISTED
NYSE

ISEB3 ICO2B3