



RESULTADOS 3T24

5 de novembro 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



Crescimento forte nas receitas e EBITDA, levando à rentabilidade sustentada



Crescimento

Rentabilidade

Sustentabilidade

3T24

Acessos Pós-Pago Móvel

65,0 mi

+7,6%
a/a

101,5 mi Acessos Móveis
Totais (+4,0% a/a)

Receita Total

+7,1%

a/a

EBITDA

+7,4%

a/a

Lucro Líquido 9M24²

R\$3,8 bi

+10,4% a/a

Casas Conectadas com Fibra

6,7 mi

+12,5%
a/a

28,3 mi Casas Passadas
(+12,7% a/a)

Receita de Serviço Móvel

+8,8%

a/a

Fluxo de Caixa Operacional¹
9M24

R\$10,0 bi

+12,0% a/a
24,2% da Receita Total

Fluxo de Caixa Livre 9M24

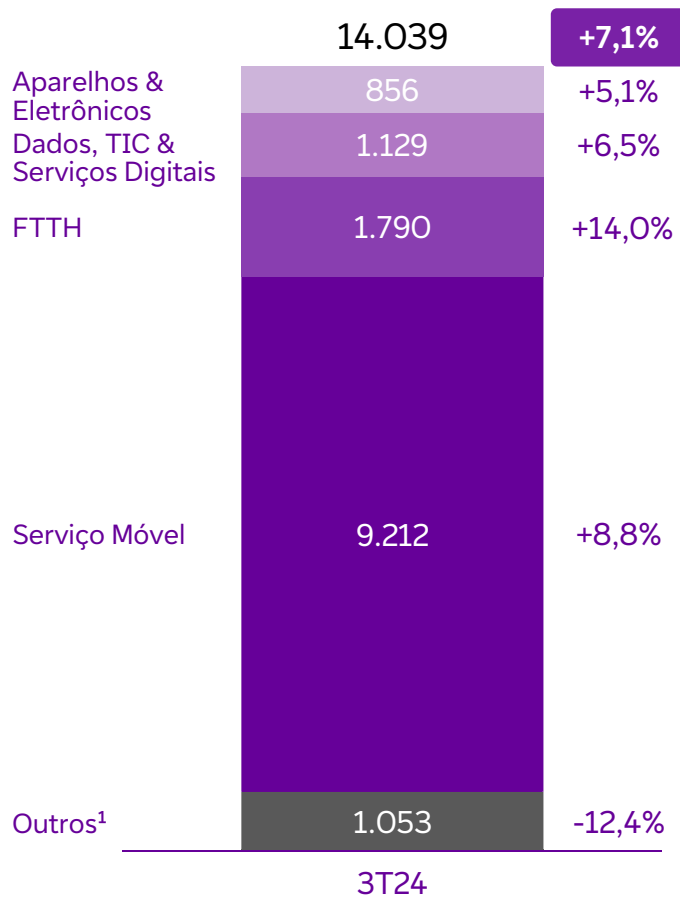
R\$7,1 bi

17,3% da Receita Total

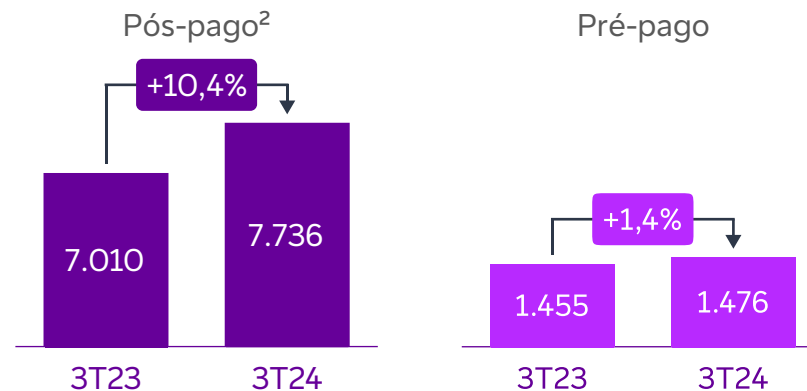
1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos totalizam R\$6,3 bilhões nos 9M24, crescendo +14,9% a/a com uma margem de 15,2% (+1,0p.p. a/a).
2 – Lucro Líquido atribuído à Telefônica Brasil.

Resultados excelentes em pós-pago, fibra e serviços digitais apoiam uma sólida expansão da receita total

Receita Total R\$ milhões

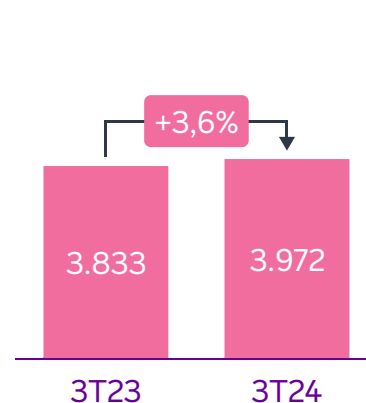


Receita de Serviço Móvel R\$ milhões



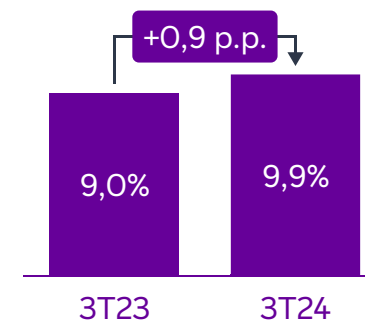
RSM cresce mais que o dobro da inflação no período visto que a receita pós-pago, que representa 52% da receita total da Vivo, atinge um crescimento de duplo-dígito

Receita Fixa R\$ milhões



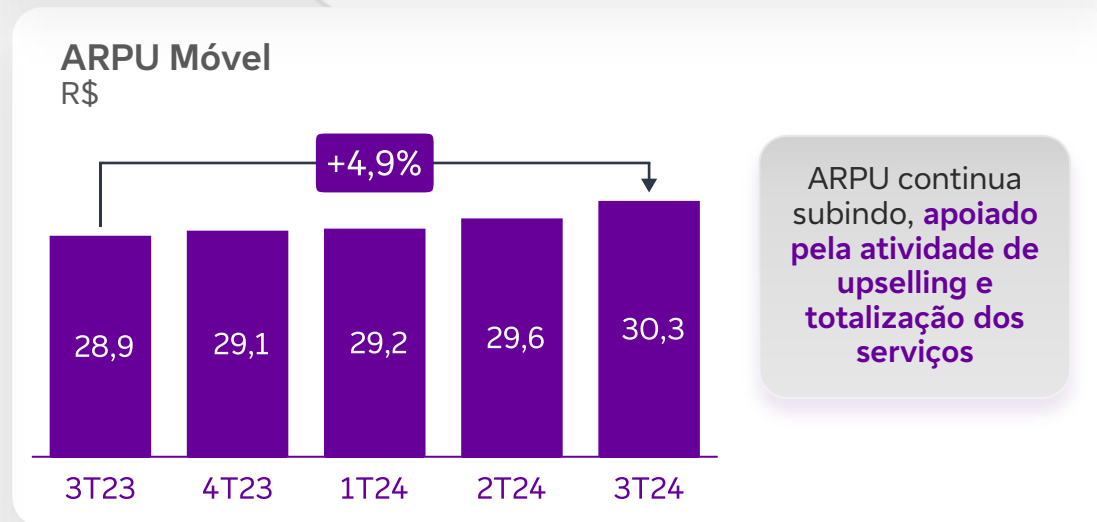
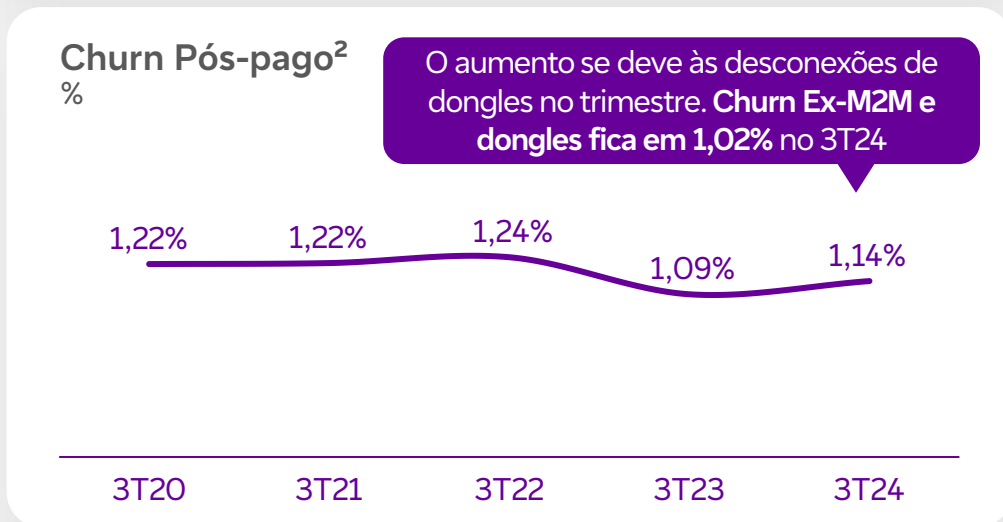
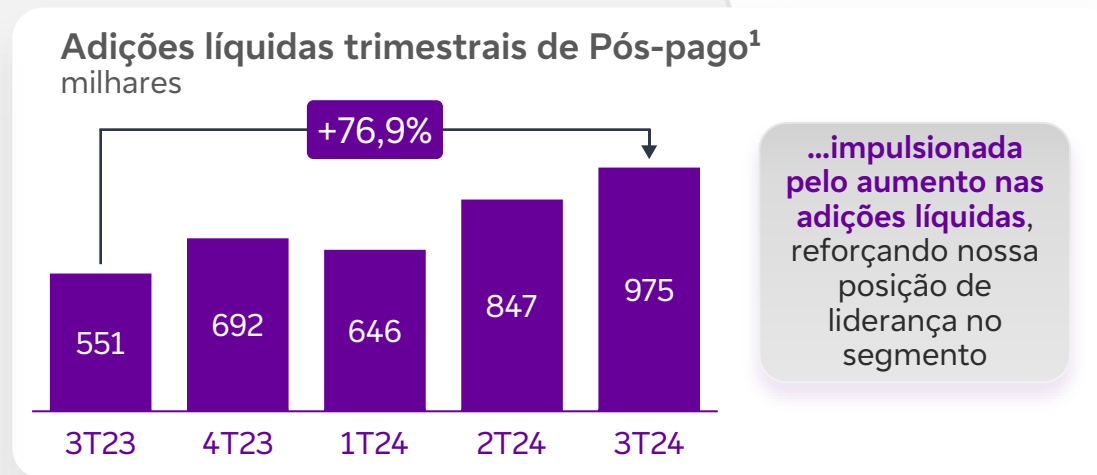
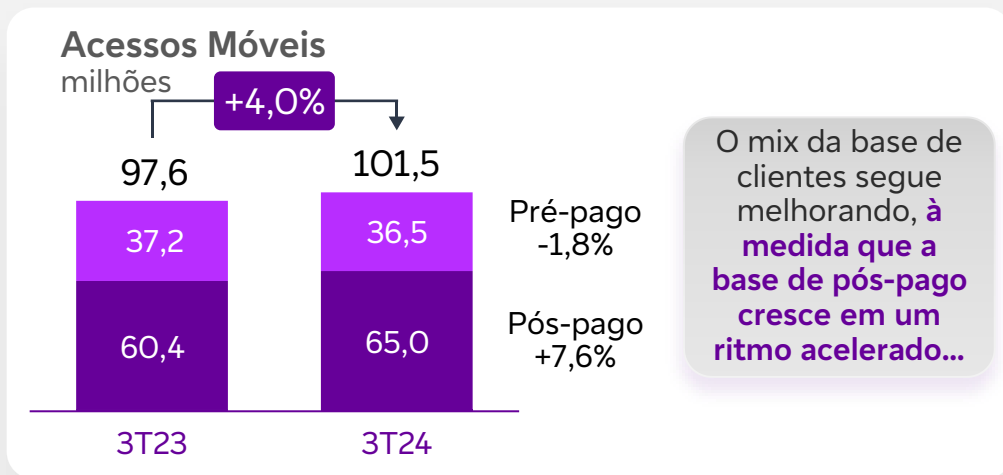
O aumento das receitas de Fibra e Digital B2B contribuiu para o momento positivo do negócio fixo

B2B Digital + B2C Novos Negócios sobre Receita Total %



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

O negócio móvel segue superando expectativas, impulsionado por nossa proposta de valor e qualidade



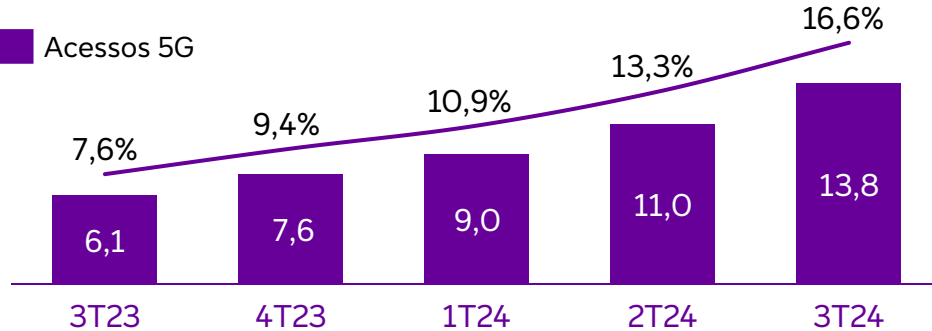
1 – Considera acessos controle e pós-pago puro, excluindo M2M e dongles. 2 – Ex-M2M.

Nosso 5G está entre as melhores do mundo, o que reflete em nossa liderança no Brasil

5G Estado da Arte

Acessos 5G da Vivo milhões

— Acessos 5G / Acessos Móveis¹
■ Acessos 5G



De acordo com a premiação da OpenSignal *5G Global Mobile Network Experience Awards 2024*², a tecnologia 5G da Vivo tem a maior velocidade de download do mundo na categoria de grande extensão territorial, atingindo 365,6Mbps



OPEN SIGNAL

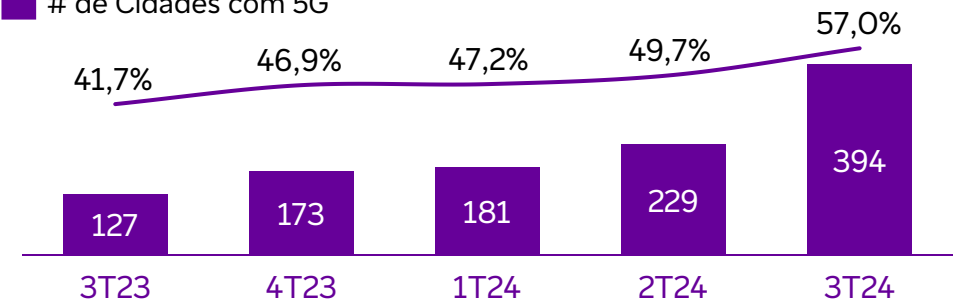
Liderança Incomparável

Cidades Cobertas com 5G

#

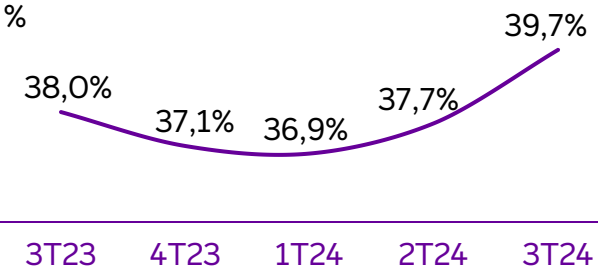
— % da População Coberta com 5G

■ # de Cidades com 5G



Market Share 5G

%



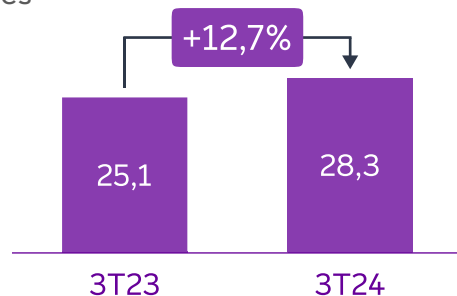
A Vivo lidera o mercado 5G, conforme clientes demandam uma experiência superior

1 – Considera todos os acessos móveis, com exceção de M2M e dongles. 2 – Fonte: <https://www.opensignal.com/2024/10/5g-global-mobile-network-experience-awards-2024>.

Forte desempenho do Vivo Total leva a resultados sólidos na fibra

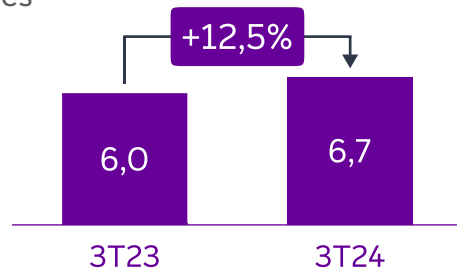
Casas Passadas FTTH

milhões



Casas Conectadas FTTH

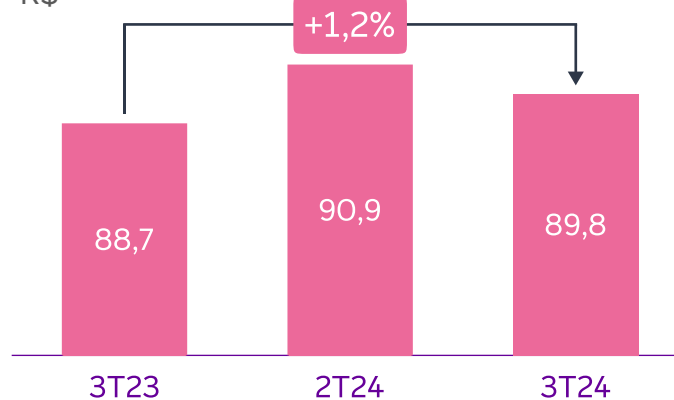
milhões



Estamos perto do nosso objetivo de 29 milhões de Casas Passadas com fibra, enquanto a **penetração da rede alcança 23,8%**

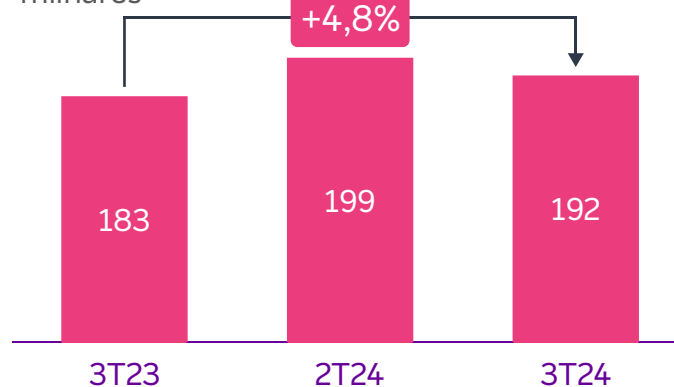
ARPU FTTH

R\$



Adições Líquidas FTTH

milhares

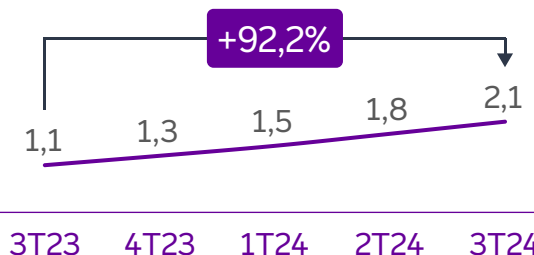


Total

Fibra + Móvel¹

Base de Clientes Vivo Total

milhões



Destaques do Vivo Total:

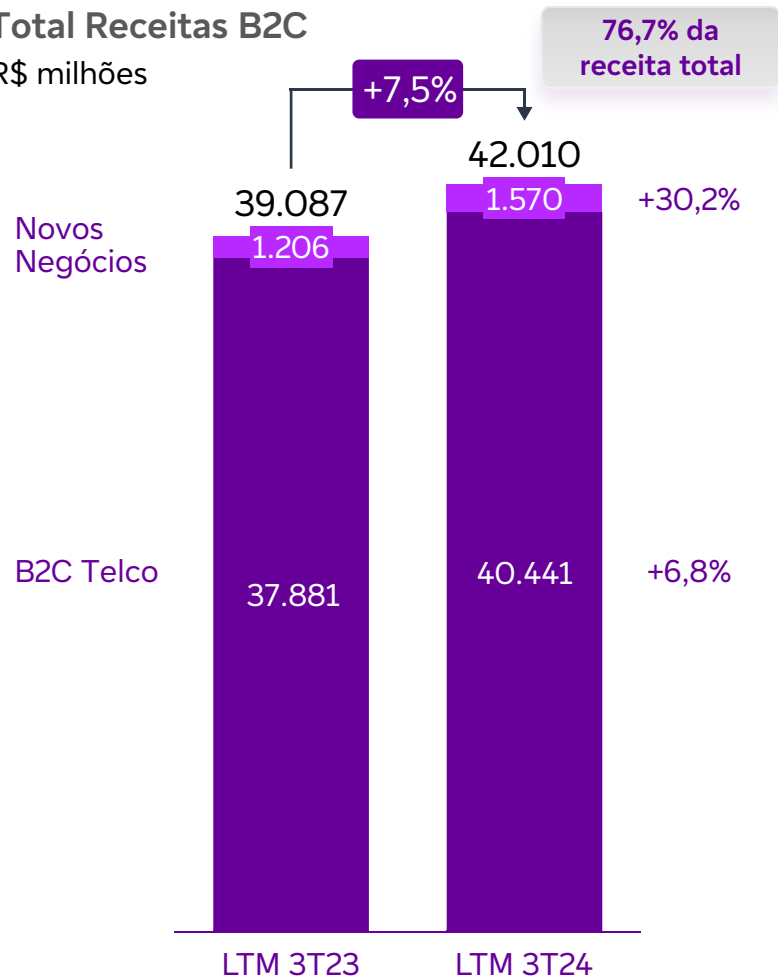
- Churn do Vivo Total é ~1 p.p. menor do que o da fibra standalone
- ~83% das vendas de FTTH em lojas próprias são realizadas no plano Vivo Total
- 41,5% dos clientes convergentes da Vivo ainda não estão na base do Vivo Total

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

Gasto médio por CPF aumenta à medida que expandimos nosso portfólio de soluções B2C

Total Receitas B2C

R\$ milhões



Receita Mensal B2C/CPFs

R\$/mês

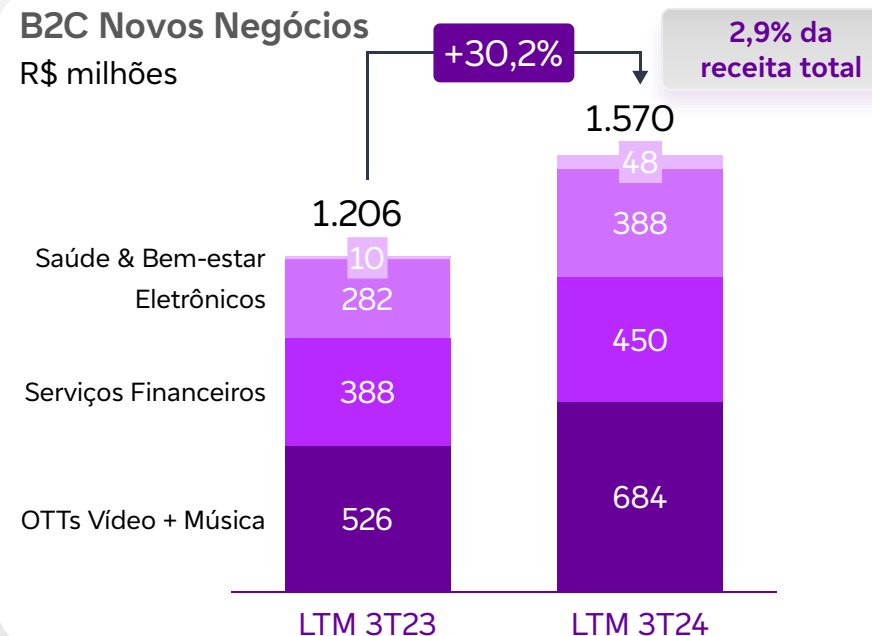
R\$ **61,5**

Número de CPFs
milhões

57,0

B2C Novos Negócios

R\$ milhões



- Mais de **370k assinaturas** (+217% a/a)
- Cerca de **50k consultas, exames e procedimentos realizados** em 2024
- ~**910k itens vendidos em farmácias** com descontos pelo Vale Saúde



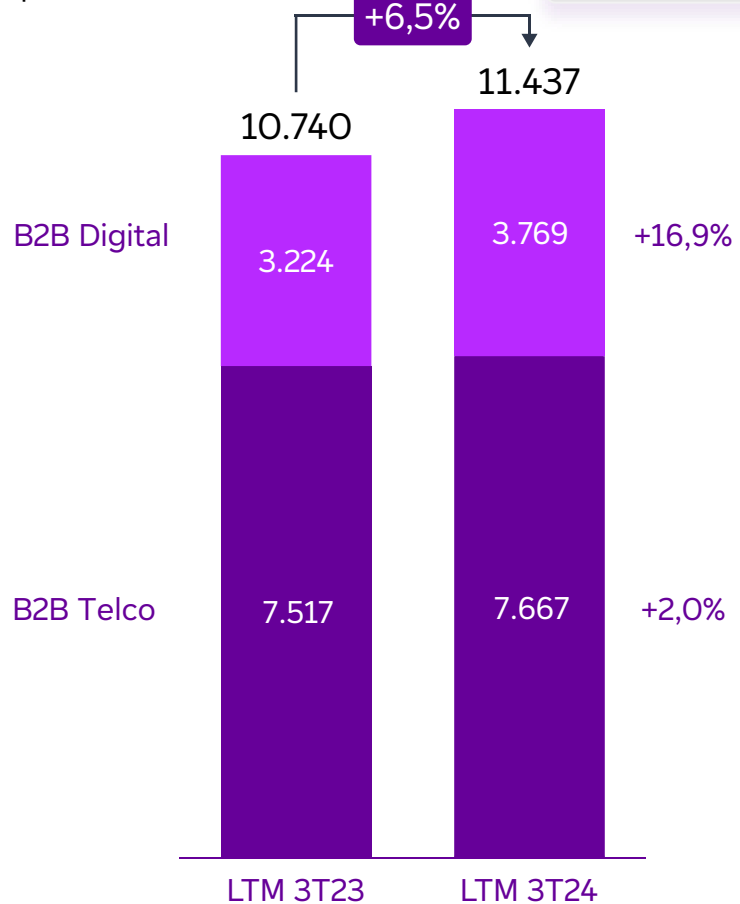
Vivo Pay foi autorizada pelo Banco Central para operar como Sociedade de Crédito Direto, aprimorando ainda mais os serviços financeiros da Vivo

Nossa plataforma B2B é única e irreplicável, com os resultados demonstrando esse diferencial

Total Receitas B2B¹

R\$ milhões

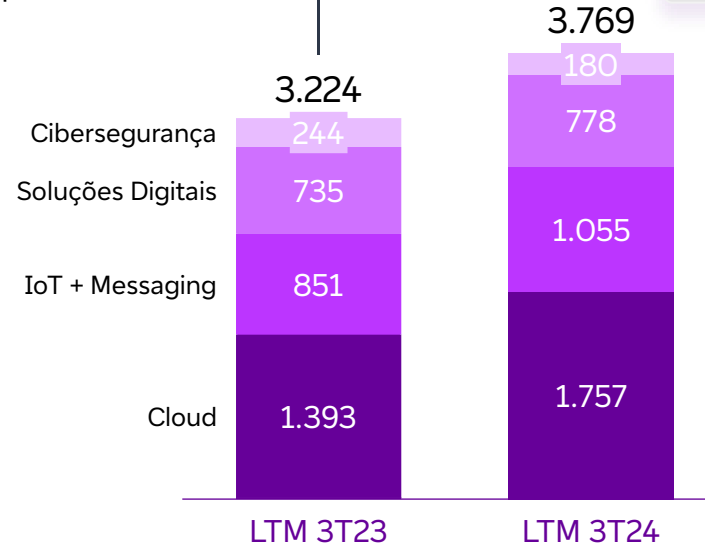
20,9% da receita total¹



B2B Digital

R\$ milhões

6,9% da receita total



- Receitas B2B Digital representam **1/3 da receita total B2B**
- Atualmente, apenas **~15% de nossos 1,7mi clientes B2B** contratam serviços digitais pela Vivo

Agro

Vivo Agro cresceu +112% a/a em termos de sites vendidos, **aumentando ainda mais a presença da Vivo no Agronegócio**

Ventures

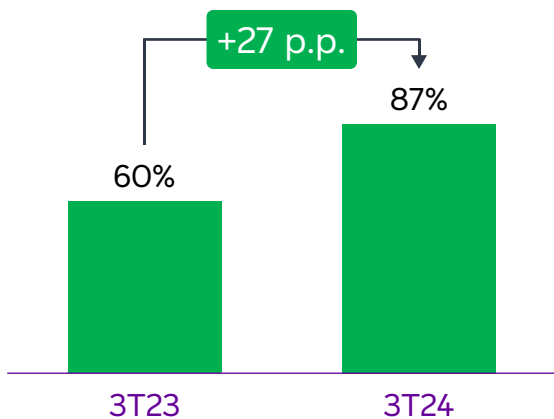
Vivo Ventures adquiriu uma posição minoritária na Agrolend, **uma fintech que providencia crédito para pequenos e médios produtores rurais no Brasil**

1 – Exclui receitas de Atacado, totalizando R\$1.351 milhões no LTM 3T24.

Vivo segue engajando seus fornecedores no tema ESG e reforça o compromisso com a diversidade

Meta Net Zero

Programa Carbono na Cadeia de Fornecedores
% fornecedores atuando pelo clima



Dos **125 fornecedores** carbono intensivos participantes, a proporção dos que **contabilizam suas emissões cresceu 14 p.p.**, e dos que possuem **metas de redução cresceu 23 p.p.** desde o início do programa



Lançado o **Plano de Ação Climática 2024**, documento que consolida e demonstra as estratégias de transição **rumo ao Net Zero**, objetivo que teve seu **prazo antecipado para 2035**

Pessoas



Top 3 das melhores empresas¹ para trabalhar no Brasil, de acordo com o ranking nacional do Great Place To Work

Inclusão



Mais de **50 vagas do Programa Mulheres de Fibra** e mais de **250 vagas** abertas no **Programa Jovem Aprendiz**, sendo 50% para Talentos Negros



Transformação Digital na Educação foi tema de evento comemorativo dos 25 anos da Fundação Telefônica Vivo, que discutiu o papel da tecnologia e da IA na escola pública brasileira



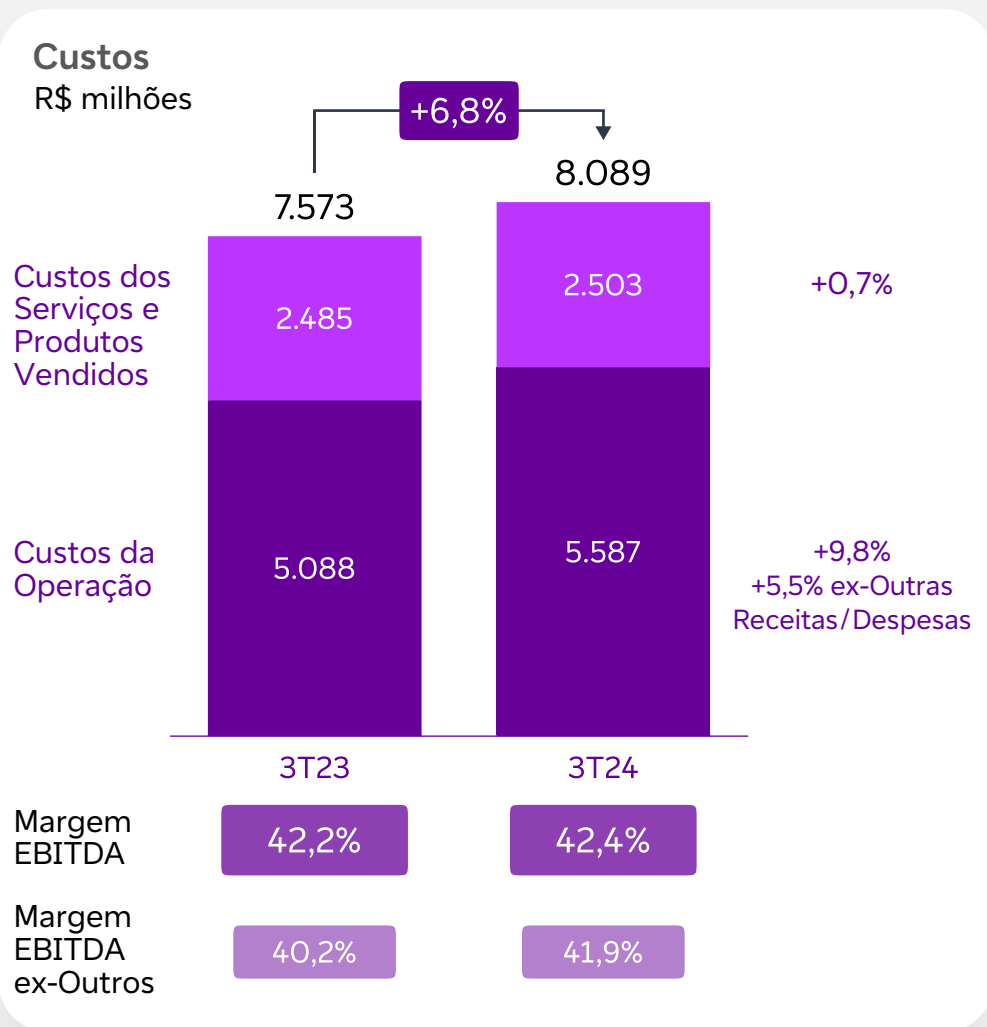
Lançado o **Programa Parceiro Plural**, iniciativa que visa desenvolver boas práticas ESG na cadeia de fornecedores



Top 100 do **FTSE Diversity & Inclusion Index**

1 – Considera empresas com mais de 10.000 colaboradores.

Expansão controlada do opex nos permitiu aumentar a margem EBITDA no período



Custos dos Serviços & Produtos Vendidos

31%
dos custos
(-1,9 p.p. a/a)

- **Custo dos Serviços** cresceu em função da maior venda de soluções digitais B2B e aumento da base de clientes
- **Custo dos Produtos Vendidos** apresenta uma ligeira queda como resultado da diminuição dos níveis de subsídios e do aumento da participação nas vendas de eletrônicos, que possuem margens mais altas do que smartphones

Custo da Operação

69%
dos custos
(+1,9 p.p. a/a)

- **Custo com Pessoal** impactado por reajuste de salários e benefícios de saúde
- **Despesas Comerciais e de Infraestrutura** aumentaram principalmente pelo crescimento da base de clientes e maior despesa com tecnologia e marketing
- **Provisão para Devedores Duvidosos** segue sob níveis controlados, com aumento anual devido a um ajuste que impactou positivamente o 3T23
- **Outras Receitas (Despesas)** apresentaram um resultado positivo no trimestre, embora menor a/a, uma vez que o 3T23 teve um efeito positivo de R\$ 175 mi em temas relacionados à aquisição de parte dos ativos móveis da Oi

Fluxo de Caixa Operacional em alta, uma vez que a intensidade de capex permanece caindo

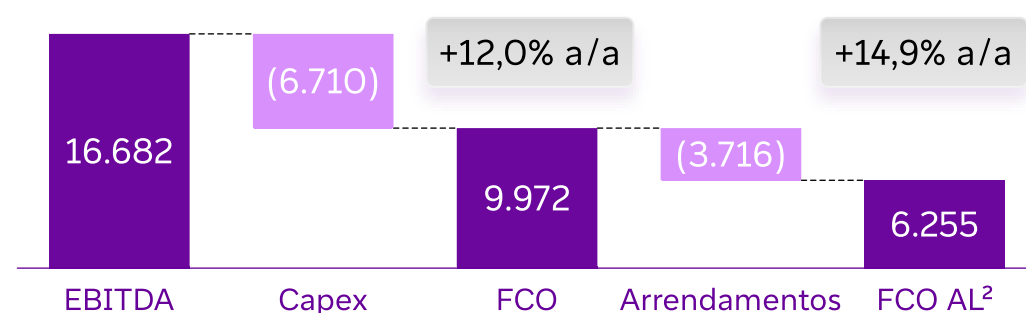
Capex¹

R\$ milhões



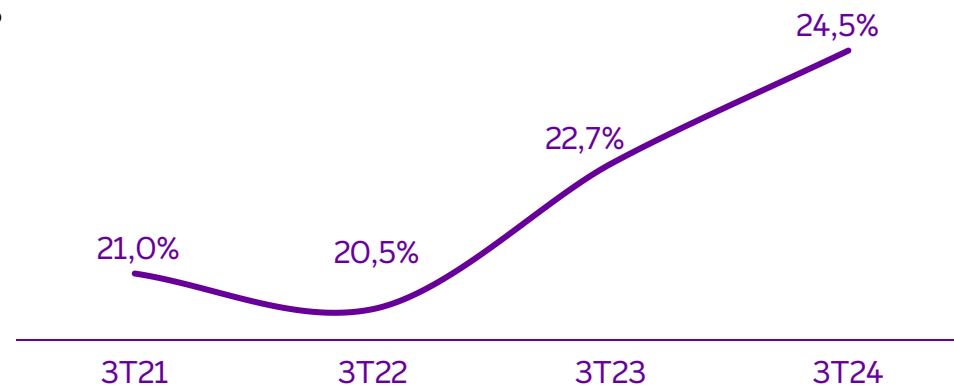
Fluxo de Caixa Operacional¹

R\$ milhões, 9M24



Margem FCO¹ LTM

%

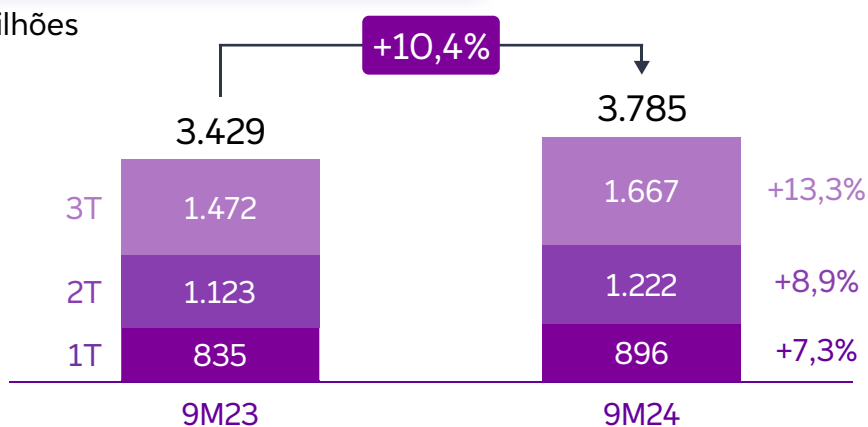


1 – Ex-licenças de espectro e IFRS-16. 2 – AL = After Leases (Após Arrendamentos em inglês).

Crescimento de duplo-dígito do lucro líquido junto com uma robusta geração de caixa é uma combinação poderosa

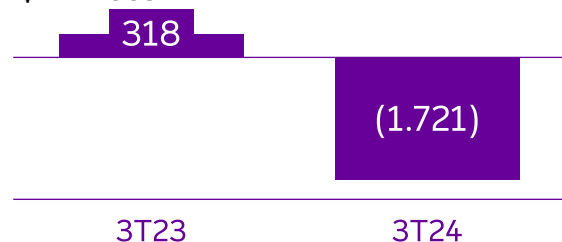
Lucro Líquido¹

R\$ milhões



Dívida Líquida²

R\$ milhões



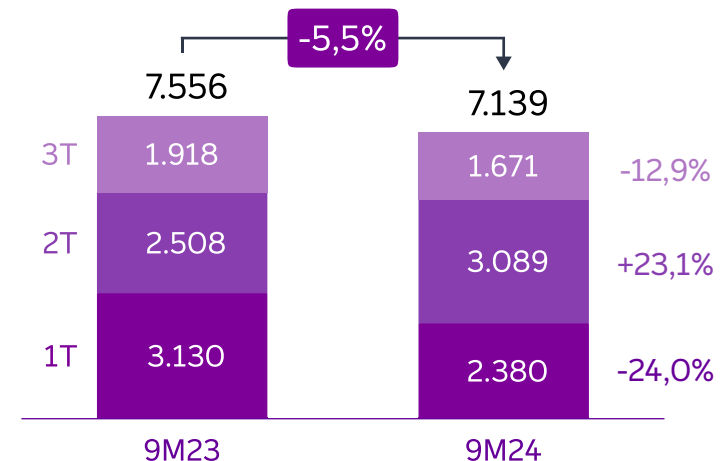
Dívida Líquida Set-24
incluindo IFRS-16

R\$12,3bi

0,5x EBITDA LTM

Fluxo de Caixa Livre³

R\$ milhões



Yield de Fluxo de Caixa Livre⁴
(LTM)

8,4%

Fluxo de Caixa Livre/Receita
(LTM)

14,1%

1 – Considera o lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 2 – Excluindo IFRS-16. Dívida não inclui taxa relacionada ao FISTEL TFF para os anos 2020 até 2024, totalizando R\$ 4,6 bilhões. 3 – Após arrendamentos. 4 – com base no valor de mercado em 30/09/2024.

Fortes resultados operacionais e financeiros refletem em uma remuneração ao acionista acrescida

Remuneração ao Acionista

Tipo de Pagamento	Valor (R\$ bilhões)	Data de Pagamento	
JSCP Declarados em 2023 e Pagos em 2024	2,2	23 de abril de 2024	✓
Redução de Capital (Fase I)	1,5	10 de julho de 2024	✓
Recompra de Ações ¹	1,1	Em andamento	
JSCP Declarados em 2024 ²	1,9	Até 30 de abril de 2025	
Redução de Capital (Fase II) ³	2,0	Até 31 de julho de 2025	



Programa de recompra de ações

- Já recomparamos R\$ 1,1 bilhão até 5 de novembro de 2024, equivalente a 21,9 milhões de ações ordinárias (1,3% das ações da Companhia)
- Em 30 de agosto de 2024, o Conselho de Administração da Companhia modificou o atual programa de Recompra de Ações para aumentar o limite para R\$ 1,5 bilhão



Redução de Capital (Fase II)

- No dia 5 de novembro, o Conselho de Administração da Companhia aprovou uma proposta de uma operação de redução de capital no valor de R\$ 2,0 bilhões, com a data base para o provento prevista para 27 de fevereiro de 2025, e data de pagamento até o dia 31 de julho de 2025, submetida a aprovação em Assembleia Geral Extraordinária que ocorrerá no dia 18 de dezembro de 2024



Guidance 2024-26

- A Vivo se compromete a pagar $\geq 100\%$ do lucro líquido gerado durante 2024, 2025 e 2026, considerando a soma de dividendos, JSCP, reduções de capital e recompra de ações

1 – Considera recompras executadas até a data desta apresentação. 2 – Considera Juros sobre Capital deliberados de janeiro a setembro de 2024. 3 – Sujeito à aprovação em Assembleia Geral Extraordinária e decurso do prazo de 60 dias para oposição de credores, de acordo com a Lei 6.404/76.



Para mais informações

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br/

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED



VIV
LISTED
NYSE

ISEB3 ICO2B3