

RESULTADOS 2T24

29 de julho 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



Aceleração do crescimento das principais linhas, enquanto a base de clientes alcança níveis históricos



Crescimento

Rentabilidade

Sustentabilidade

2T24

Acessos Pós-Pago Móvel

64,0 mi

+7,2%
a/a

100,9 mi Acessos Móveis
Totais (+3,3% a/a)

Receita Total

+7,4 %

a/a

EBITDA

+7,3 %

a/a

Lucro Líquido² 1S24

R\$2,1 bi

+8,2% a/a

Casas Conectadas com Fibra

6,5 mi

+12,7%
a/a

27,3 mi Casas Passadas
(+10,7% a/a)

Receita de Serviço Móvel

+8,8 %

a/a

Fluxo de Caixa Operacional¹
1S24

R\$6,5 bi

+8,8% a/a
23,9% da Receita Total

Fluxo de Caixa Livre 1S24

R\$5,5 bi

20,1% da Receita Total

1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos totalizam R\$4,0 bilhões no 1S24, crescendo +10,2% a/a com margem de 14,9% (+0,4 p.p. a/a). 2 – Lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil.



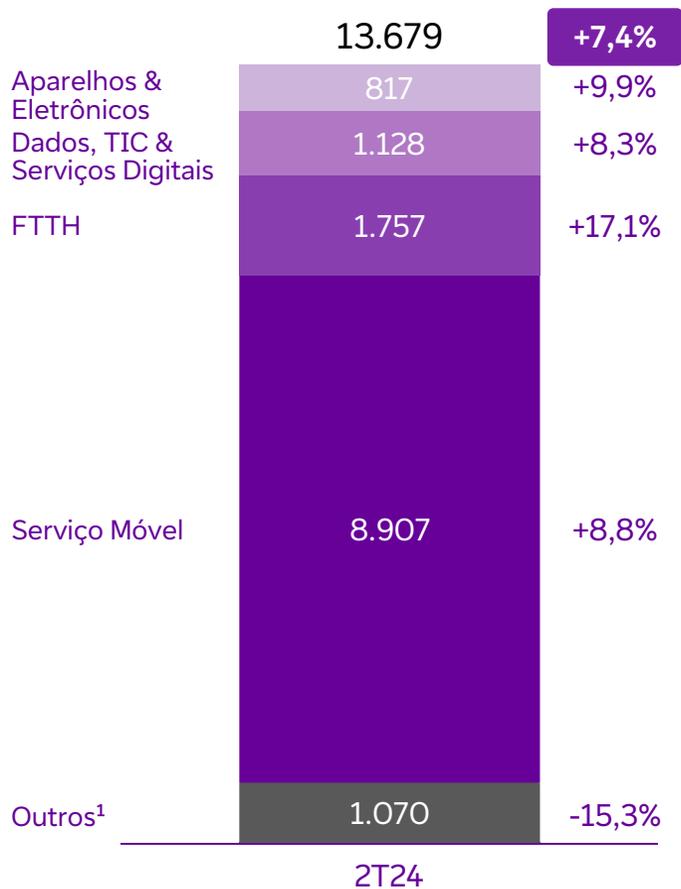
Telefônica



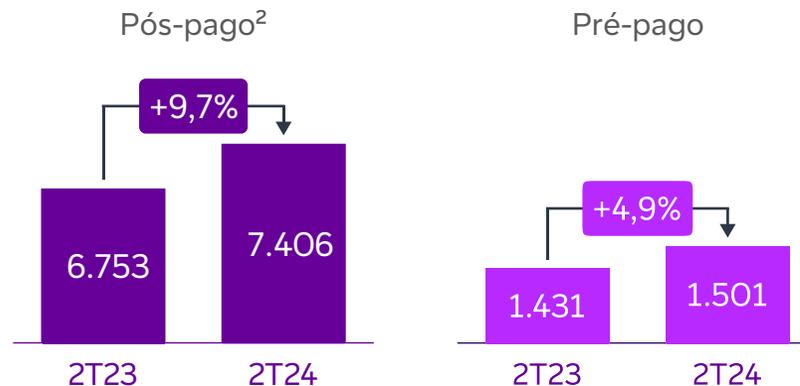
Patrocinadora
oficial do Time Brasil.

Receita total crescendo muito acima da inflação, devido ao forte desempenho da móvel e FTTH

Receita Total R\$ milhões

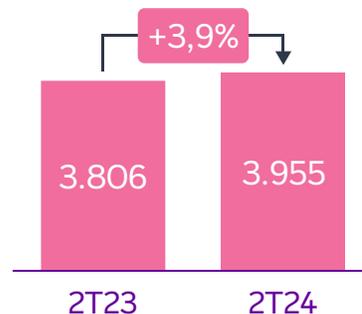


Receita de Serviço Móvel R\$ milhões



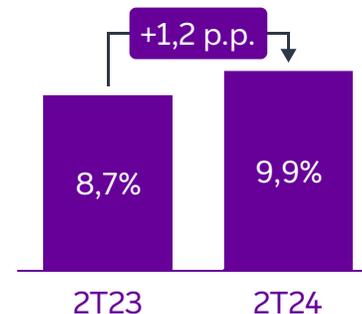
RSM segue crescendo significativamente por conta do **sólido desempenho comercial e operacional**

Receita Fixa R\$ milhões



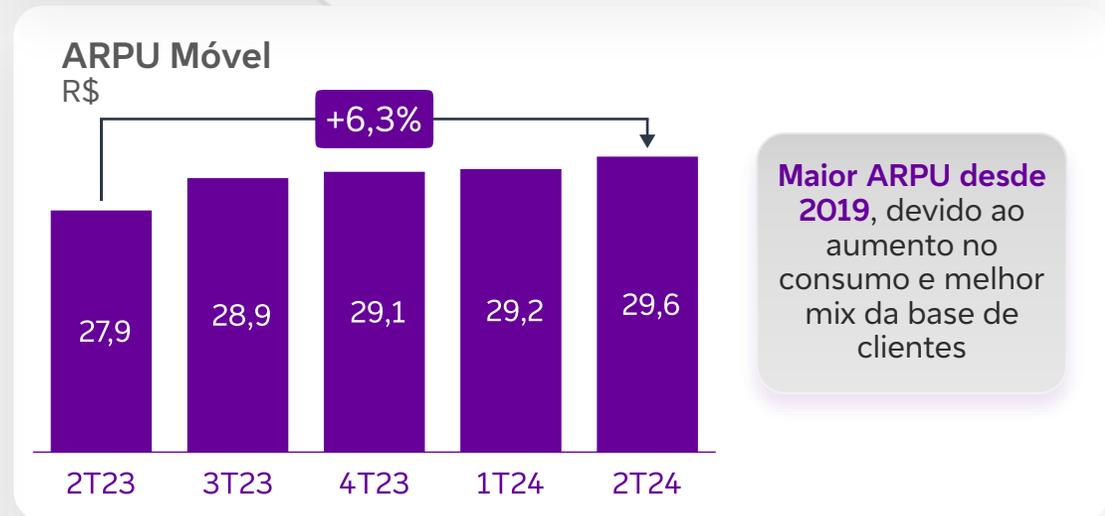
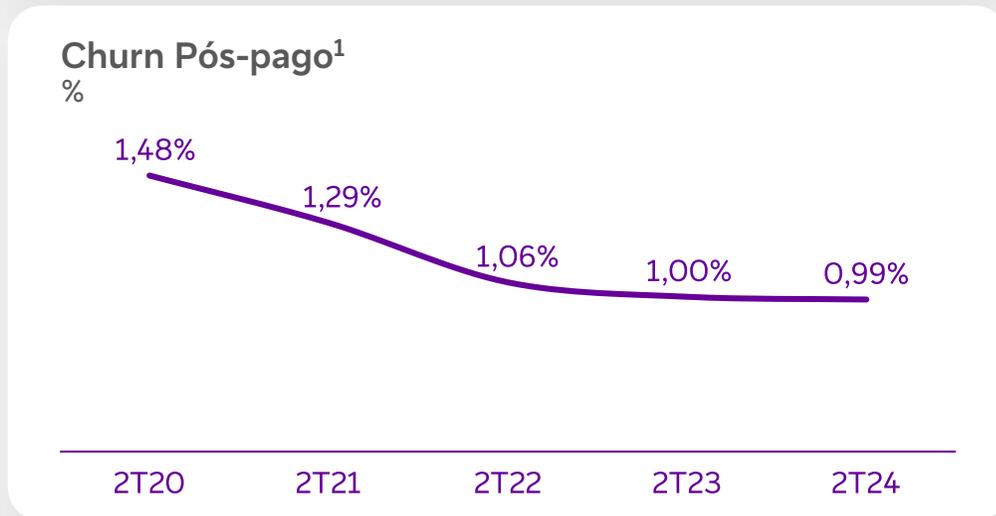
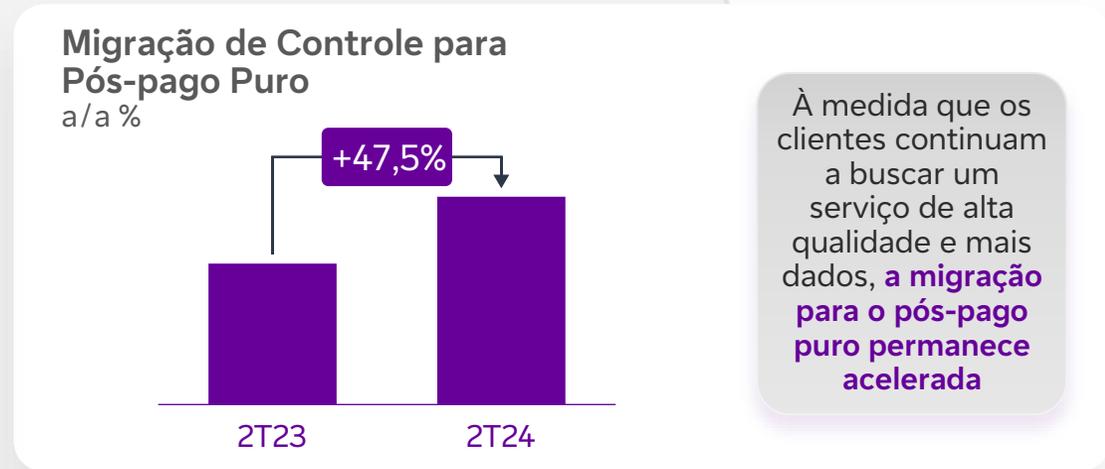
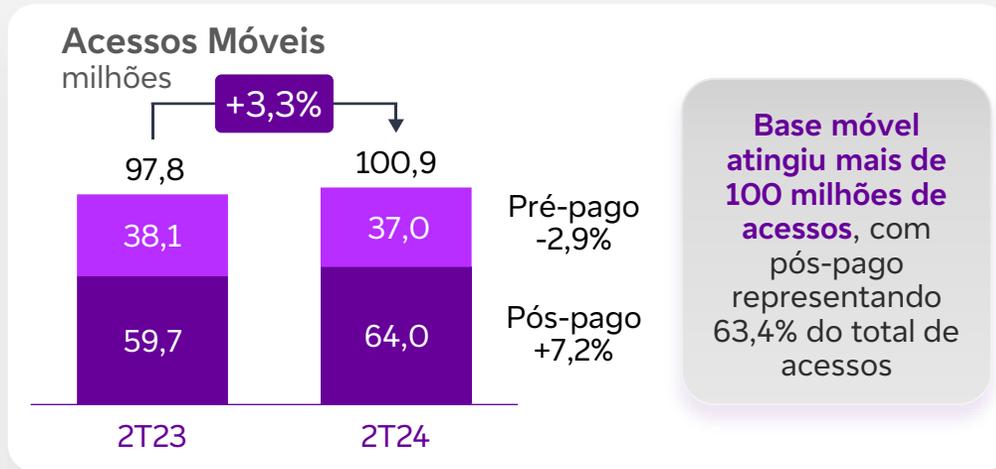
Maior crescimento da receita fixa desde o 3T15, com **desempenho robusto de fibra e B2B**

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, Placas, atacado, roaming, etc.

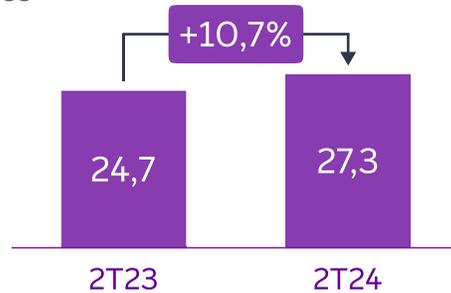
A liderança da Vivo no mercado móvel é sustentada pela melhoria do ARPU e *churn* em nível historicamente baixo



1 – Ex-M2M.

Melhoria do ARPU e adições líquidas de fibra, devido à proposta única de convergência do Vivo Total

Casas Passadas FTTH
milhões

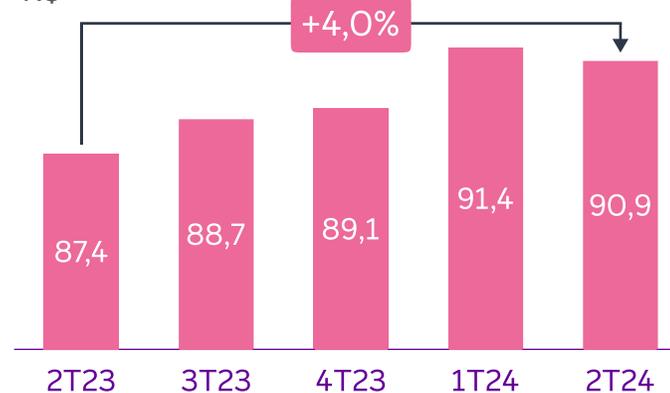


Casas Conectadas FTTH
milhões

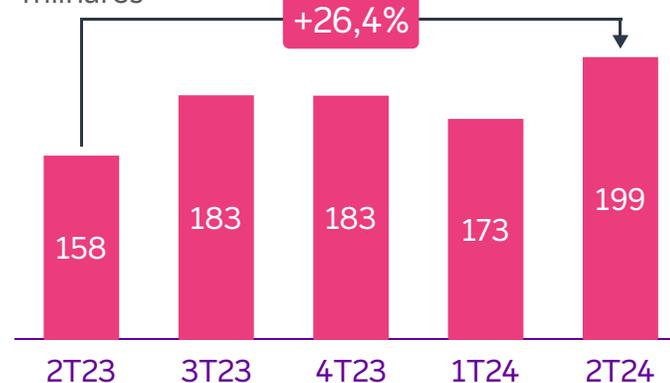


À medida que chegamos perto de cumprir com nosso objetivo de 29mi Casas Passadas até o final de 2024, a **penetração de nossa rede cresceu para 24,0% (+0,4 p.p. a/a)**

ARPU FTTH
R\$

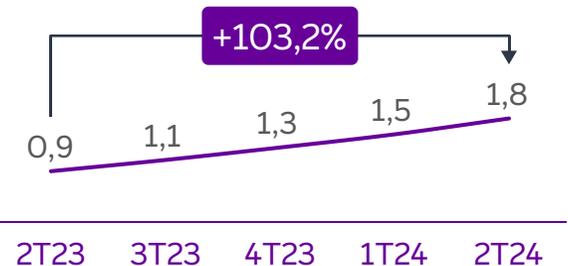


Adições Líquidas FTTH
milhares



Fibra + Móvel¹

Base de Clientes Vivo Total
milhões



Destaques do Vivo Total:

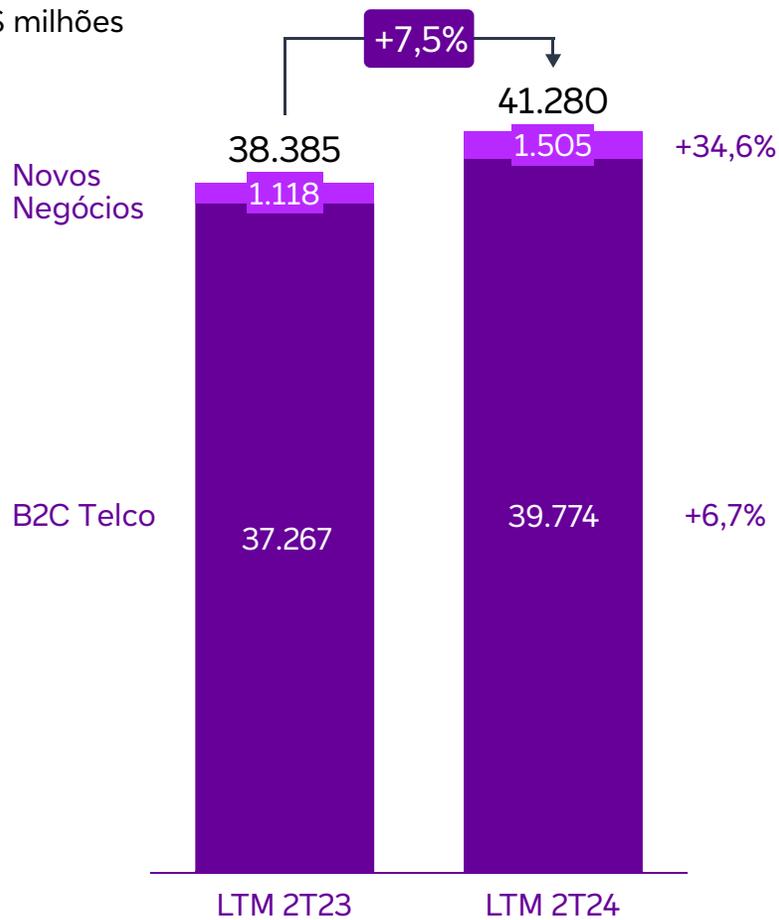
- Churn do Vivo Total é ~1 p.p. menor do que o da fibra standalone
- ~85% das vendas de FTTH em lojas próprias são realizadas no plano Vivo Total
- Migração do Controle para Vivo Total cresceu perto de 90% a/a

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

Novos negócios B2C continuam ganhando relevância, contribuindo para uma forte expansão na receita B2C

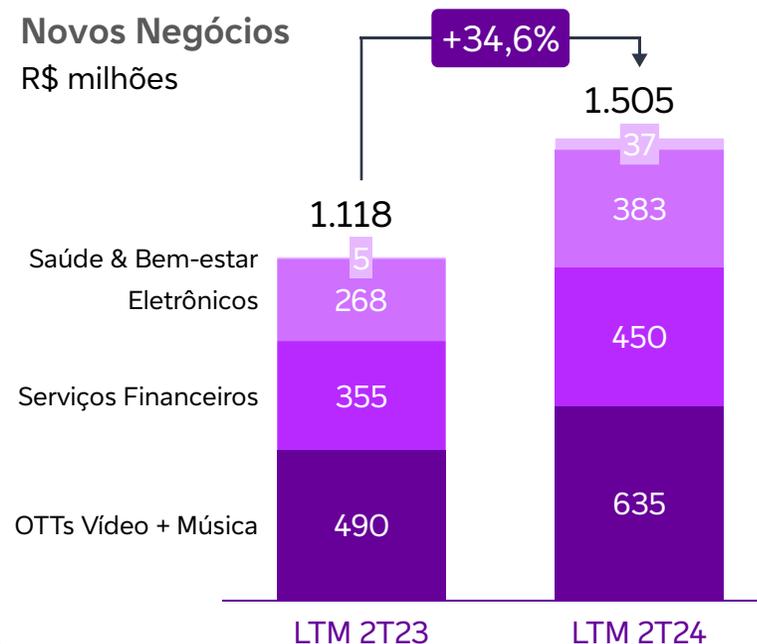
Total Receitas B2C¹

R\$ milhões



Novos Negócios

R\$ milhões



Novos negócios B2C representam **2,8% das receitas totais (+0,6 p.p. a/a)**, e seguem expandindo rapidamente



- Total de **321k assinaturas**
- Mais de **30k consultas, exames e procedimentos realizados** em 2024
- Expansão da rede de farmácia para mais de **10k pontos no Brasil**



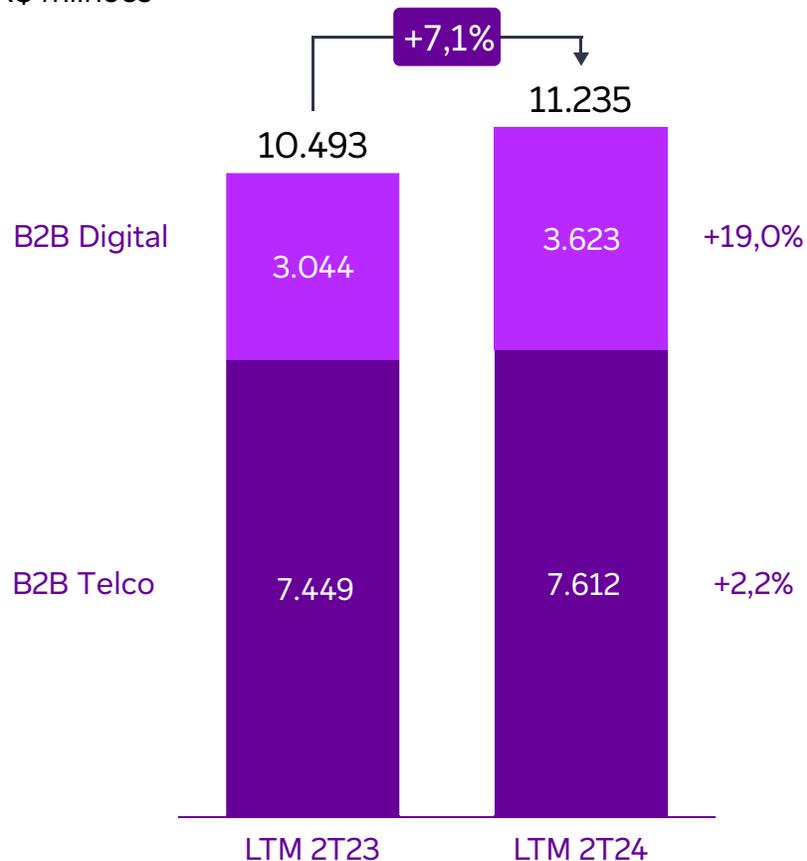
- Lançamento de dois novos serviços financeiros:
- **Parcela Pix**
 - **Antecipação do Saque Aniversário FGTS**

1 – Receita de Saúde & Bem-estar foram adicionadas neste trimestre no segmento de Novos Negócios B2C. Inclui receitas originadas do Vale Saúde Sempre e Atma, nosso aplicativo de meditação e *mindfulness*.

As receitas de serviços digitais B2B seguem em alta, impulsionando um crescimento sustentável do B2B

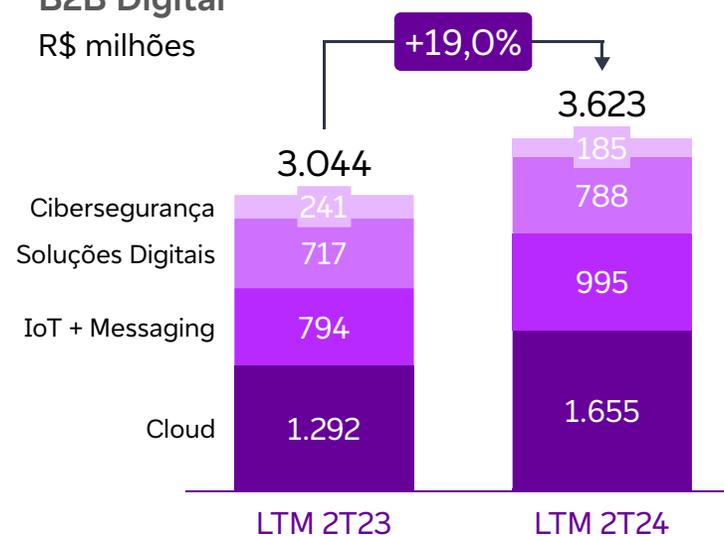
Total Receitas B2B¹

R\$ milhões



B2B Digital

R\$ milhões



B2B Digital representa **32,2%** do total de receitas B2B (+3,2 p.p. a/a), e **6,7%** das receitas totais da Vivo (+0,7 p.p. a/a)



GROWTH PARTNER
Aquisição da IPNET

- Pagamento de até R\$ 230 milhões;
- ~260 funcionários especializados, dos quais 140 são experts em soluções Google, diversificando o portfólio B2B da Vivo

Informações sobre a IPNET:

- Empresa especializada na **revenda, adaptação, migração e suporte de softwares e sistemas;**
- Presente há **20 anos no mercado;**
- **R\$ 218 milhões de receita em 2023,** com um crescimento anual de 35%

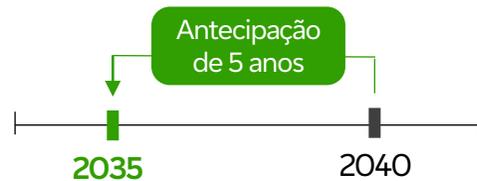
1 – Exclui receitas de Atacado, totalizando R\$1.357 milhões no 2T24 LTM.

ESG é fundamental para nossa estratégia, e anunciamos recentemente novas metas corporativas para 2035

Metas ESG 2035

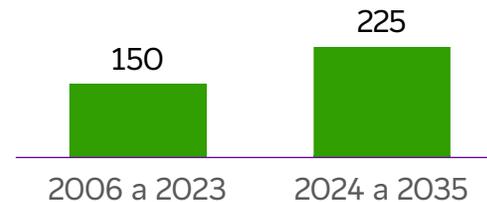
CLIMA

Atingir zero emissões líquidas



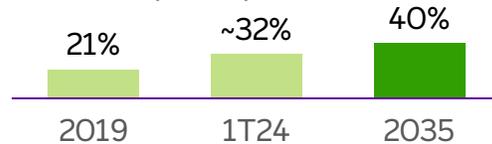
ECONOMIA CIRCULAR

Coletar 225 toneladas de resíduos eletrônicos no Vivo Recycle nos próximos 12 anos

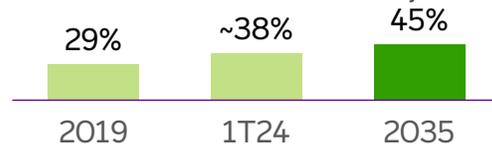


DIVERSIDADE

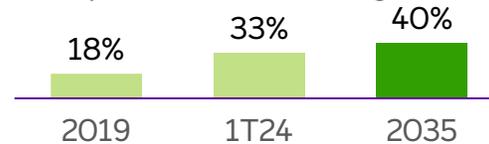
% de cargos de alta liderança ocupados por mulheres



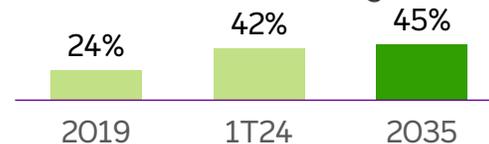
% de mulheres na liderança



% de cargos de liderança ocupados por colaboradores negros



% colaboradores negros



Social



A Fundação Telefônica Vivo completou 25 anos cumprindo com seu propósito de “educar para transformar, digitalizar para aproximar”

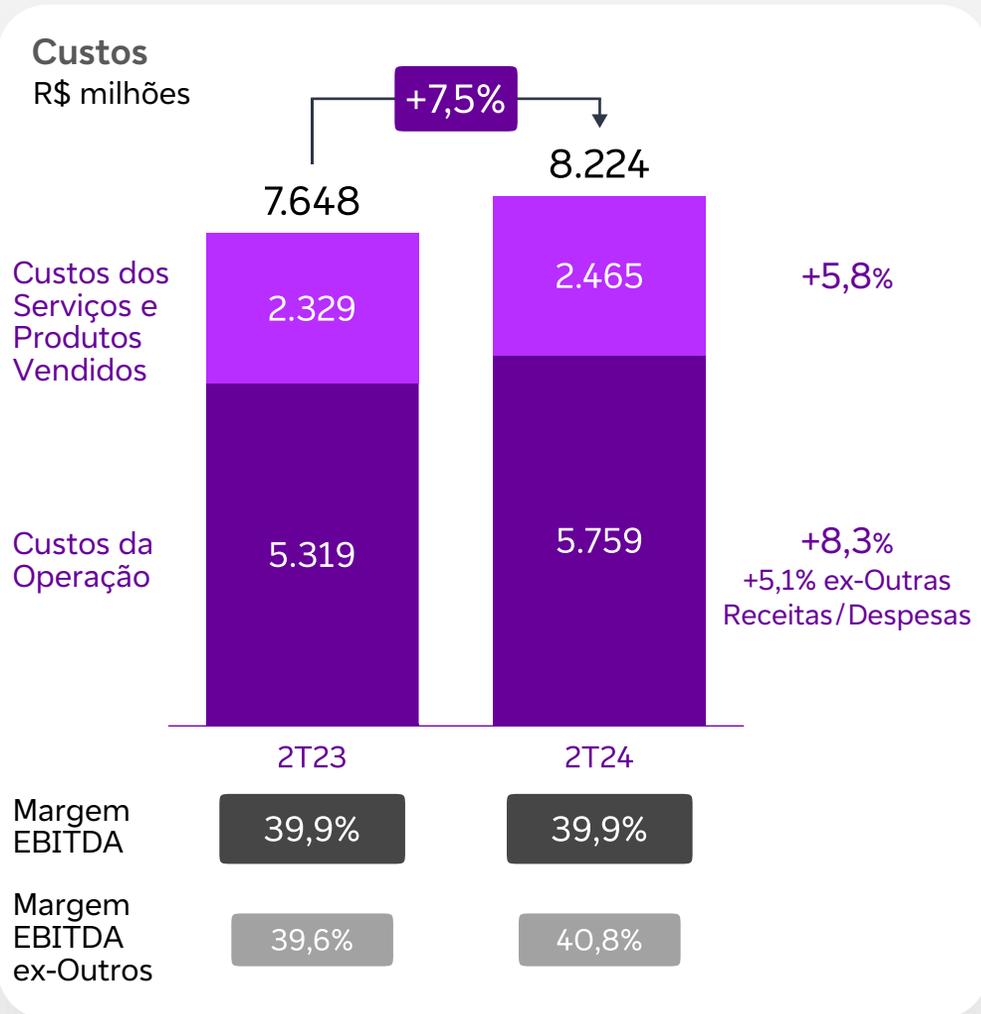
O Dia dos Voluntários mobilizou mais de **10 mil colaboradores e familiares** beneficiando mais de **40 mil pessoas**

Vivo é a melhor da sua categoria no **Melhores do ESG 2024** da Revista Exame



Confira o **Relato Integrado 2023**

Opex foi impulsionado pelos custos relacionados à forte atividade comercial, serviços digitais e receitas de aparelhos

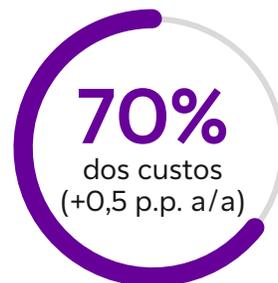


Custos dos Serviços & Produtos Vendidos



- A evolução do **Custo dos Serviços** foi gerada pelo aumento das vendas de serviços digitais em B2B e B2C e crescimento da base de clientes
- **Custo dos Produtos Vendidos** subiu em linha com o aumento da venda de aparelhos e eletrônicos

Custo da Operação

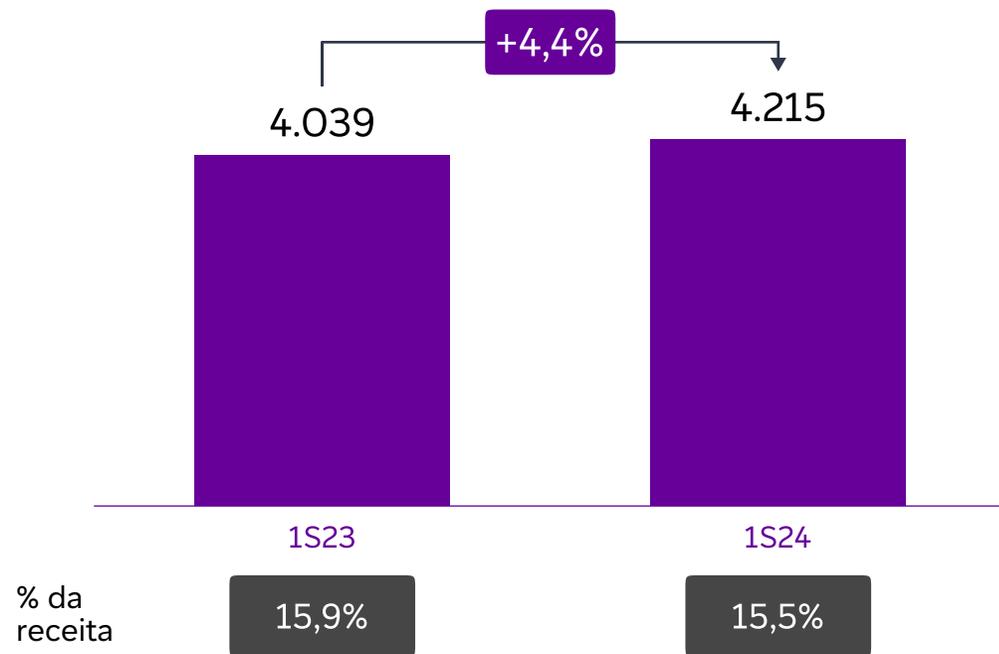


- **Custo com Pessoal** aumentou principalmente devido ao reajuste salarial anual e benefícios de saúde
- **Despesas Comerciais e de Infraestrutura** tiveram uma expansão causada pelo aumento da atividade comercial e crescimento da base de clientes
- **Provisão para Devedores Duvidosos** permanece sob controle, destacando como os clientes priorizam pagar suas contas de conectividade
- **Outras Receitas (Despesas)** impactadas pela redução das vendas de imóveis e ativos de rede no a/a. Excluindo esta linha, o EBITDA cresce +10,6% a/a, com a margem expandindo +1,2 p.p., para 40,8%

O forte desempenho operacional e a eficiência do Capex elevam ainda mais nossa margem FCO

Capex¹

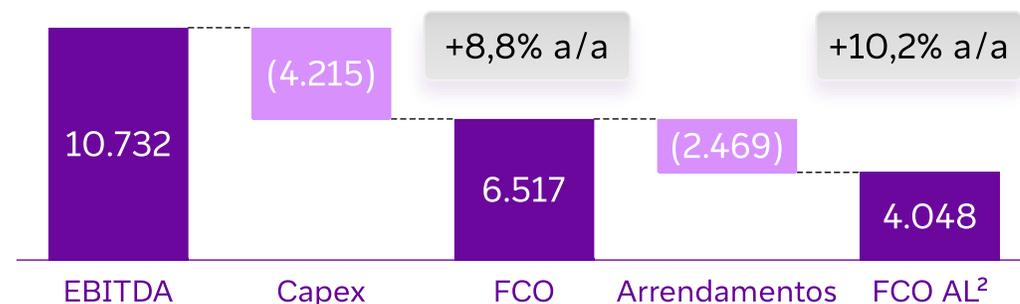
R\$ milhões



A alocação eficiente de Capex impulsiona resultados essenciais para a Vivo, que é líder na cobertura 4.5G e já oferece uma experiência de alta qualidade 5G para 50% da população

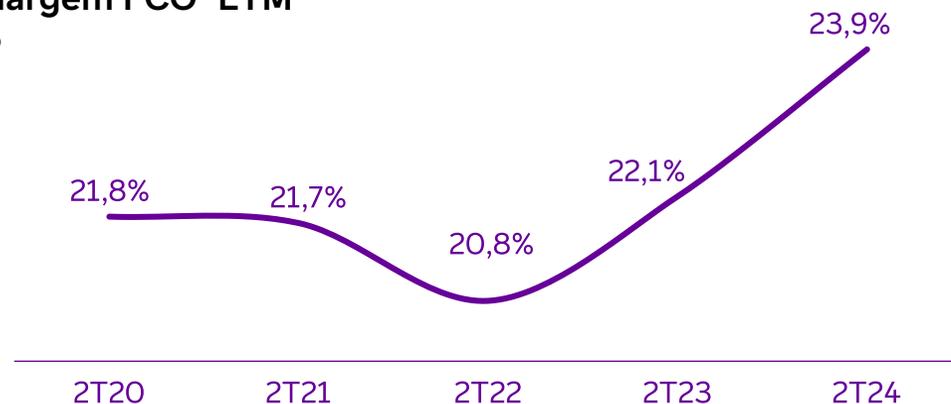
Fluxo de Caixa Operacional¹

R\$ milhões, 1S24



Margem FCO¹ LTM

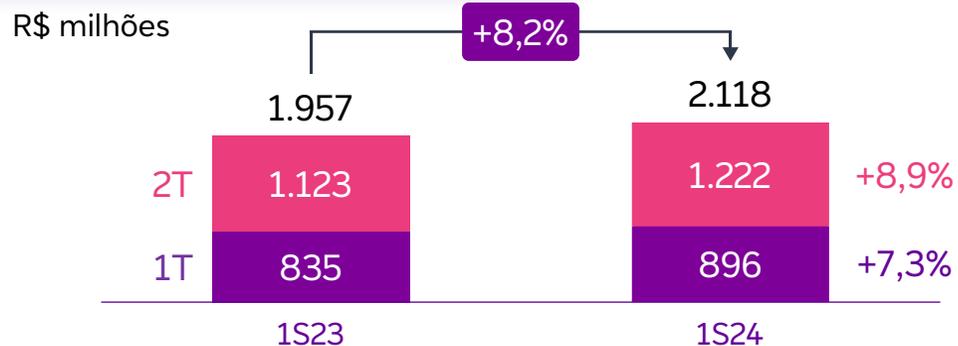
%



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

A rentabilidade do nosso negócio segue melhorando, com uma geração de caixa muito robusta

Lucro Líquido¹

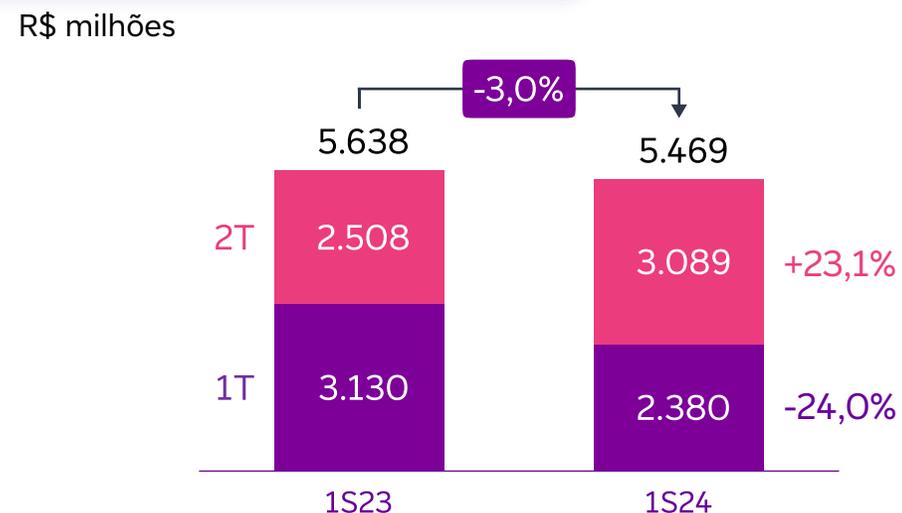


Dívida Líquida²



Dívida Líquida Jun-24 incluindo IFRS-16
R\$11,3bi
 0,5x EBITDA LTM

Fluxo de Caixa Livre³



Yield de Fluxo de Caixa Livre⁴ (LTM)
10,6%

Fluxo de Caixa Livre/Receitas (LTM)
14,8%

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\$ 4,5 bilhões. 3 – Após arrendamentos. 4 – Com base no valor de mercado em 30 de junho de 2024.

Remuneração aos acionistas reforçada pelas deliberações de JSCP e aceleração das recompras em andamento

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	1,5	10 de julho de 2024	✓
Recompra de Ações	0,4	Em andamento	
JSCP Declarados em 2024 ¹	1,5	Até 30 de abril de 2025	



Programa de recompra de ações

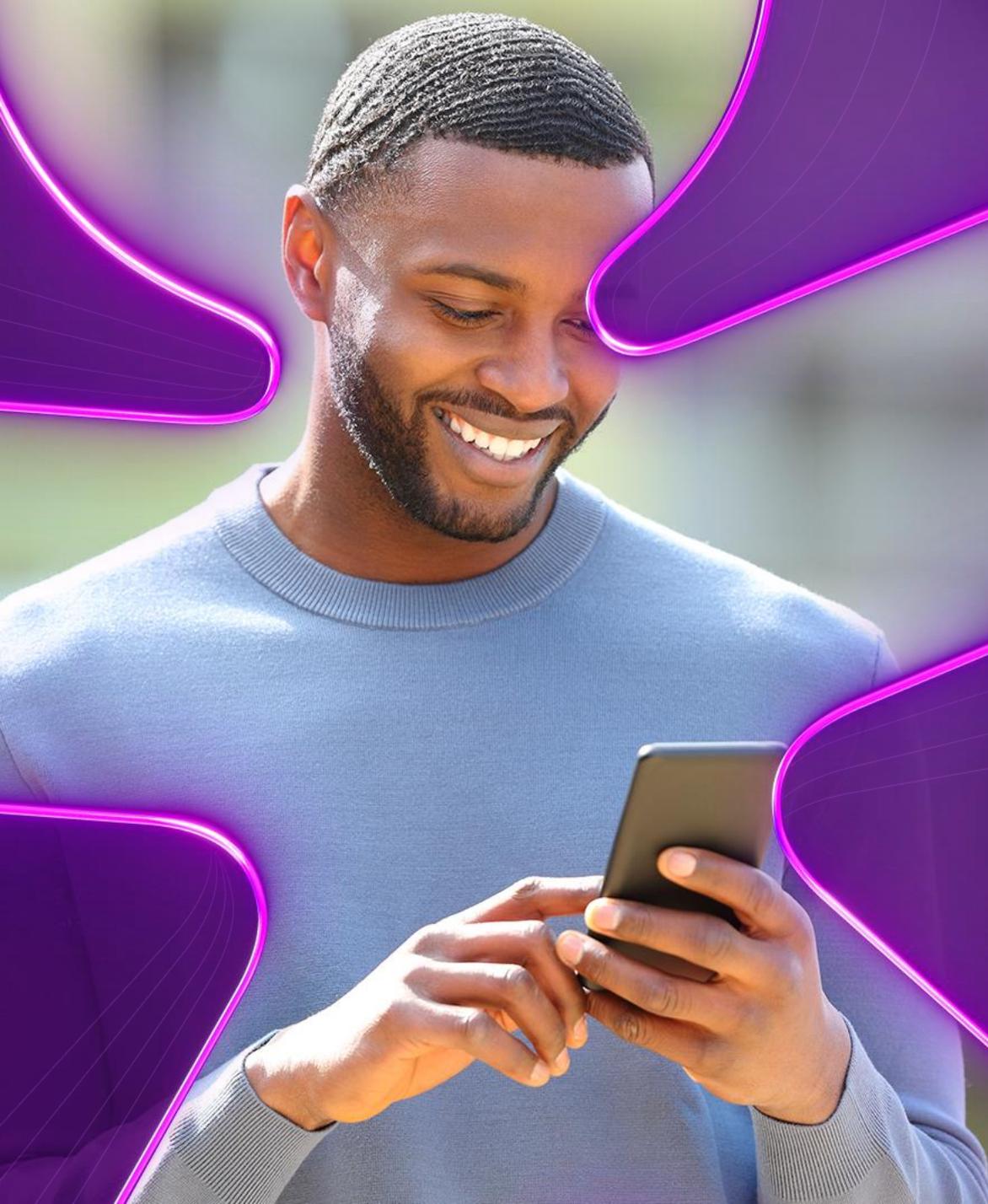
- Já recomparamos R\$447 milhões até 26 de julho de 2024, equivalente a 9,6 milhões de ações ordinárias (0,6% do capital da Companhia)



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 recompras de ações

1 – Considera Juros sobre Capital deliberados de janeiro a julho de 2024.



Para mais informações
**Relações com
Investidores**

ri.telefonica.com.br

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3 **ICO2B3**