



vero

RELEASE DE  
RESULTADOS  
4T21 e 2021



# 1. Mensagem da Administração

O ano de 2021 foi memorável para a Vero, concluindo um período com grandes destaques operacionais e financeiros para a Companhia. Dentre as principais conquistas está o atingimento da marca de 612 mil assinantes em dezembro, cada vez mais a Vero amplia a sua base de clientes, dando continuidade ao nosso forte plano de expansão.

Os resultados de alto crescimento do ano foram sustentados pela bem sucedida estratégia de combinar expansão orgânica e inorgânica de forma mutuamente complementar. A estratégia de *go-to-market* continua demonstrando força. Somente no quarto trimestre de 2021 ["4T21"] foram adicionados 27,5 mil clientes, somando 84,5 mil adições líquidas organicamente nesse ano<sup>1</sup> e gerando, em média, o incremento de 21,1 mil usuários por trimestre. Em 2021 realizamos 5 transações de M&A's que totalizaram 179,6 mil clientes, expandindo a nossa cobertura para novas áreas, permitindo também estabelecer os provedores adquiridos como plataforma de expansão orgânica. As aquisições da Neorede e da GTC Telecom foram concluídas no 4T21 e, conforme divulgado em fato relevante do dia 19 de janeiro de 2022, realizamos o fechamento da aquisição da Giganet que será refletida nas demonstrações financeiras do 1º trimestre de 2022.

Em linha com o plano de negócios, a Vero finalizou o ano com presença em 180 cidades, considerando o lançamento orgânico de 20 novas cidades somente nesse ano. Em termos de cobertura, a Companhia mantém 22,0 mil km de fibra óptica em dezembro, sendo 6,9 mil km de rede de backbone, atualmente a rede totaliza 24,1 mil km considerando a operação da Giganet. Ao final do ano, a infraestrutura da Vero cobria 2,2 milhões de Homes Passed ["HP"] e totalizava 3,9 milhões de Addressable Homes Passed ["AHP"]. Segundo os dados da Anatel, referentes ao mês de dezembro de 2021, o *market share* da Vero atingiu 35,6%<sup>2</sup> de participação nas praças em que atua contra 33,2%<sup>2</sup> em dezembro de 2020, ampliando a sua liderança de mercado.

Nesse ano de conquistas, a Vero foi destaque em inovações e pioneira dentro do setor firmando o primeiro contrato de rede neutra na América Latina com lançamento de novas cidades sob o novo modelo de expansão orgânica. Esse modelo reduz o tempo de expansão para novas praças, ao passo que diminui a necessidade de investimentos em infraestrutura e rede. A transformação digital da Companhia continua acelerada, com a integração de sistemas de provedores recém adquiridos e desenvolvimento de iniciativas digitais com ferramentas como o Whatsapp, PIX e o nosso Agente Digital "Douglas" para monitoramento de cobranças.

O ano de 2021 também foi de muito foco na experiência do cliente, pilar fundamental da estratégia da Vero para manter o churn em patamares abaixo do mercado e aumentar o ticket médio. Criamos a plataforma de CEX que combina três elementos cruciais para a experiência do cliente: pessoas, processos e tecnologia. A Vero mantém colaboradores 100% dedicados na jornada do cliente, formando *squads* que atuam na evolução de processos e tecnologia de alta escalabilidade para o rápido crescimento. Para agregar ainda mais valor aos produtos Vero, a Companhia assinou parcerias com novas plataformas de entretenimento, como HBO Max e Globoplay, e conquistou o selo de RA1000 do Reclame Aqui por excelência no atendimento ao cliente. A renovação constante do portfólio também é um fator importante para impulsionar as vendas, aumentar o ticket médio e proporcionar a melhor experiência ao cliente, nesse sentido, concluímos o novo portfólio da Vero para 2022 para acelerar nossa expansão orgânica. Os resultados dessas ações podem ser observados na significativa melhora em retenção de clientes e ticket médio. No ano de 2021 a taxa de churn mensal totalizou 1,33%, uma redução de 0,10 p.p. em relação ao ano de 2020 quando havia registrado 1,43%, enquanto que o ticket médio foi de R\$ 110,58, representando um crescimento de 6,3% em relação ao ano anterior.

Concomitante à melhora nos indicadores operacionais e ao crescimento da base de clientes, a Vero segue entregando resultados financeiros consistentes. Ao final do ano a receita bruta da Vero atingiu R\$ 552,0 milhões, enquanto a receita líquida alcançou R\$ 420,7 milhões registrando um crescimento de 99,1% em comparação com 2020, esse aumento é explicado pelas aquisições no período, pelo crescimento da base de clientes de forma orgânica e pela capacidade da Companhia de seguir aumentando seu ticket médio. Nesse ano a rentabilidade e geração de caixa também foram destaque, a métrica de EBITDA Ajustado, que exclui os desembolsos não recorrentes e Plano de Opções, superou R\$ 203,0 milhões contra R\$ 96,7 milhões em 2020, representando um crescimento de 109,9% e fazendo crescer a margem de EBITDA Ajustada para 48,3%, um incremento expressivo de 2,5 p.p. em relação ao ano anterior.

Os resultados desse ano somente foram possíveis pela preferência dos nossos clientes e pelo empenho dos nossos mais de 2,5 mil colaboradores que seguem se dedicando para levar um mundo de possibilidades ao interior do Brasil.

1. Considerando para cada empresa adquirida os períodos após a conclusão dos respectivos acordos de aquisição.

2. Considerando somente as cidades maduras em que está presente na base de dezembro de 2021.



## 2. Destaques do Período



**+101,7%**

Em receita operacional bruta em 2021 vs. 2020



**+109,9%**

EBITDA Ajustado em 2021 vs. 2020



**48,3%**

De margem EBITDA Ajustada em 2021

**+2,5 p.p.** vs 2020



**+75,9%**

Na base de assinantes ao final de 2021 vs 2020



**+0,10 p.p.**

Melhoria do Churn 2021 vs 2020, atingindo

**1,33% /mês**



**+75,0%**

De adições líquidas no 4T21 vs 4T20



**+117,6%**

De homes passed ao final de 2021 vs 2020

Em R\$ milhares, exceto quando indicado

Destaques Financeiros	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>128.070</b>	<b>78.761</b>	<b>62,6%</b>	<b>101.982</b>	<b>25,6%</b>	<b>420.693</b>	<b>211.281</b>	<b>99,1%</b>
Custos dos serviços prestados e mercadorias vendidas	-24.086	-13.787	-74,7%	-20.798	-16%	-80.659	-40.998	-96,7%
Depreciação e amortização	-23.278	-12.370	-88,2%	-14.558	-59,9%	-67.580	-26.014	-159,8%
<b>Lucro bruto</b>	<b>80.706</b>	<b>52.604</b>	<b>53,4%</b>	<b>66.626</b>	<b>21,1%</b>	<b>272.454</b>	<b>144.269</b>	<b>88,9%</b>
Despesas com vendas	-2.771	-10.145	72,7%	-12.992	78,7%	-34.835	-22.920	-52,0%
Gerais e administrativas	-47.206	-27.989	-68,7%	-24.421	-93,3%	-129.224	-69.231	-86,7%
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>10.848</b>	<b>6.794</b>	<b>59,7%</b>	<b>11.147</b>	<b>-2,7%</b>	<b>51.672</b>	<b>29.738</b>	<b>73,8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>65.369</b>	<b>21.643</b>	<b>202,0%</b>	<b>44.104</b>	<b>48,2%</b>	<b>189.873</b>	<b>79.205</b>	<b>139,7%</b>
Margem EBITDA (%)	51,0%	27,5%	23,6 p.p.	43,2%	7,8 p.p.	45,1%	37,5%	7,6 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>66.496</b>	<b>30.201</b>	<b>120,2%</b>	<b>45.992</b>	<b>44,6%</b>	<b>202.991</b>	<b>96.696</b>	<b>109,9%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	51,9%	38,3%	13,6 p.p.	45,1%	6,8 p.p.	48,3%	45,8%	2,5 p.p.

Destaques Operacionais	4T21	4T20	Δ
Clientes ('000)	612,1	347,9	75,9%
Adições Líquidas ('000)	27,5	15,7	75,0%
Addressable Homes Passed ('000)	3.940	1.808	117,9%
Homes Passed ('000)	2.202	1.012	117,6%
Rede de Backbone (km)	6.945	4.288	62,0%
Rede de FTTH (km)	15.061	9.201	63,7%



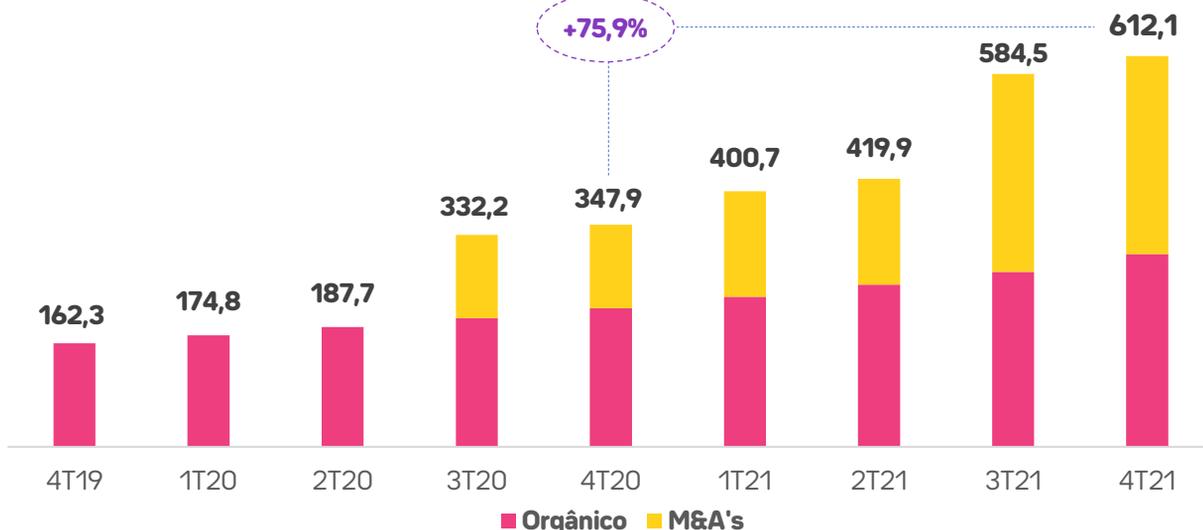
### 3. Desempenho Operacional

**623,8 mil**  
Assinantes  
[jan'22 - Anatel]

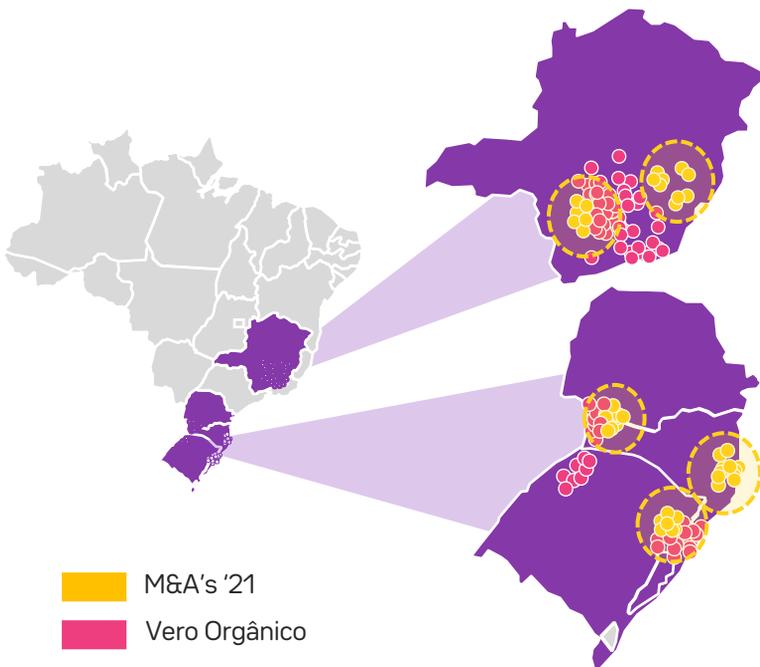
#### Base de Assinantes

[milhares]

+75,9%



O ano de 2021 foi o período de maior aceleração de expansão da Vero, superando a marca de 612,1 mil clientes de banda larga em sua base de assinantes - considerando os recentes M&A's de Neorede, GTC e Gigaset - representando um crescimento de 75,9% desde o 4T20. Ao fim do ano, o *market share* da Vero atingiu 35,6%<sup>3</sup> de participação nas praças em que atua contra 33,2%<sup>3</sup> em dezembro de 2020. O forte crescimento da base de assinantes foi impulsionada pela bem sucedida estratégia de *go-to-market* e pelas recentes aquisições concluídas pela Companhia, que adicionaram 179,6 mil usuários à base de assinantes de forma inorgânica em 2021.



Presença em

**180**  
cidades

**+20** novas cidades  
[orgânico]

**5**

**M&A's concluídos**  
em 2021

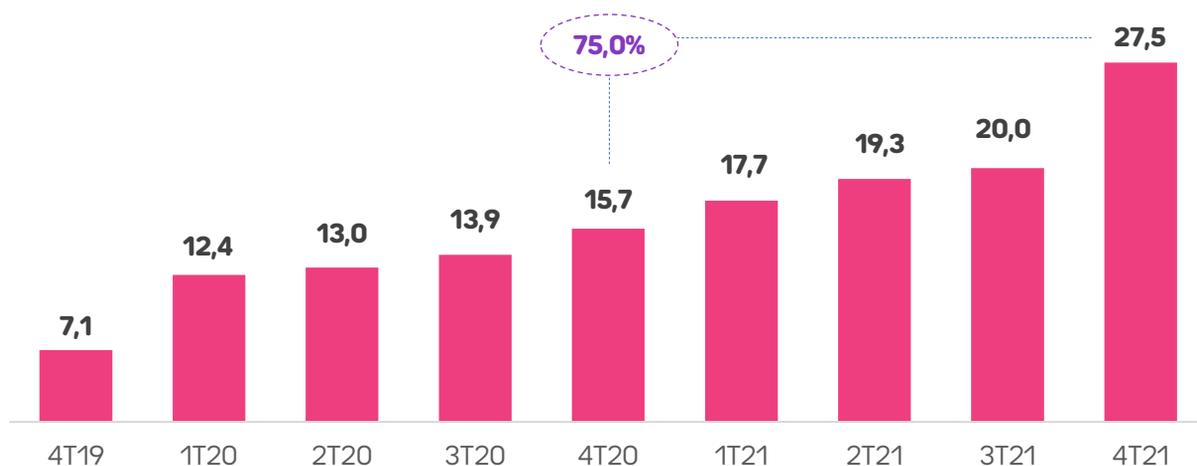
**+60** novas cidades  
[via M&A]

3. Considerando somente as cidades maduras em que está presente na base de dezembro de 2021.



### 3. Desempenho Operacional

#### Adições Líquidas Orgânicas [milhares]



A expansão orgânica da Vero foi impulsionada pelos investimentos em novas cidades e novas áreas, que aceleraram o crescimento de adições líquidas orgânicas.

No 4T21 a Vero acrescentou 27,5 mil assinantes de forma orgânica, um aumento expressivo de 75,0% em relação ao 4T20. Ao longo do ano a base de assinantes teve uma expansão orgânica de 21,1 mil clientes por trimestre, totalizando 84,5 mil clientes em 2021, acelerado pela estratégia de *go-to-market*.

Cabe ressaltar que o plano de expansão da Companhia é alinhado com a estratégia de M&A, utilizando a infraestrutura de provedores adquiridos como plataforma de alavancar a cobertura à novas regiões e continuar ampliando as adições líquidas da Companhia. Para continuar impulsionando as vendas dos provedores adquiridos, após a integração, a marca Vero é utilizada nas novas operações, inclusive com campanhas locais com o objetivo de acelerar as adições líquidas.

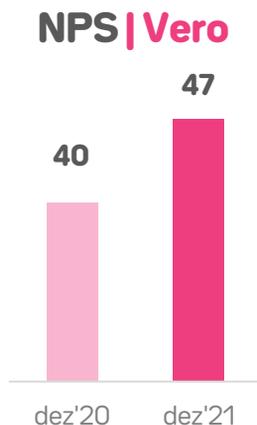
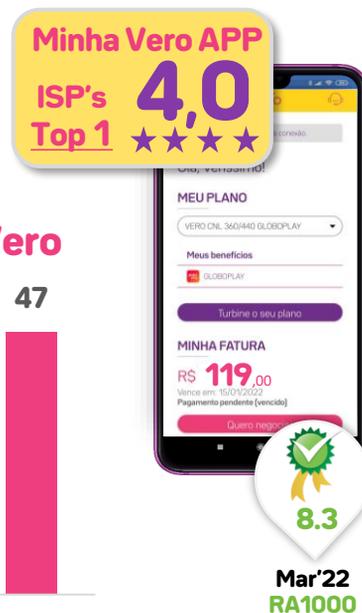


# 3. Desempenho Operacional

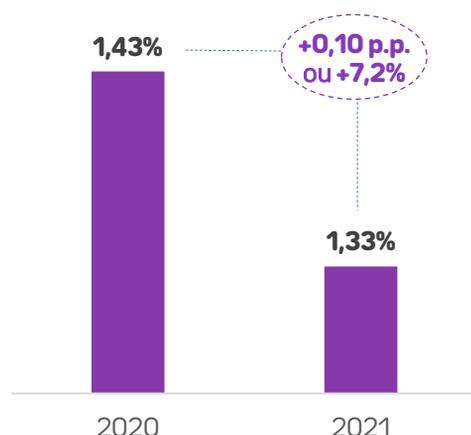
## Experiência do Cliente

No ano de 2021 a Vero continuou alavancando a plataforma de experiência do cliente. Para agregar ainda mais valor aos produtos, foram assinadas parcerias com novas plataformas de entretenimento, como HBO Max, Globoplay, Telecine e canais de conteúdo por streaming. A renovação constante do portfólio é um fator importante para impulsionar as vendas e proporcionar melhor experiência ao cliente, nesse sentido, concluímos o novo portfólio da Vero para 2022 para acelerar nossa expansão orgânica.

Dentre as principais conquistas que demonstram e reforçam a adesão dos clientes aos produtos Vero estão o Selo de RA1000 do Reclame Aqui; o NPS de 47 no 4T21, que avançou 7 pontos, ou 17,5% contra 40 no 4T20; e a nota de 4,0 no aplicativo "Minha Vero" pelo Google Play, classificando como o melhor app da plataforma entre as ISP's.



## Taxa de Churn [% - mensal]



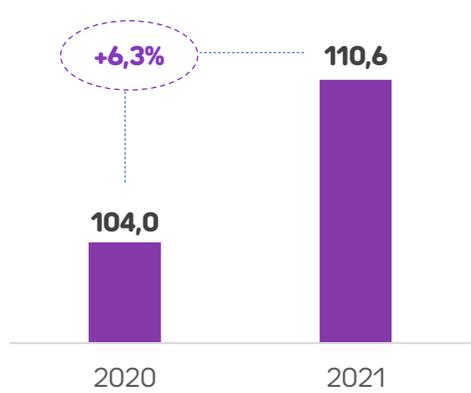
A centricidade no cliente na estratégia da Companhia é um dos pilares fundamentais para continuar o desenvolvimento dos negócios, a proximidade com o cliente, fidelização e atendimento de qualidade são fatores que sustentam a alta retenção de clientes da Vero. Neste ano a taxa de churn mensal atingiu 1,33%, uma redução de 0,10 pontos percentuais, representando uma melhoria de 7,2% em relação à 2020 em que foi registrado 1,43%. Esse resultado demonstra a capacidade da Vero de reter a sua base de assinantes e fidelizar seus clientes.

Além disso, os resultados da taxa de churn evidenciam o foco da Vero nessa frente de experiência do cliente, que adota cada vez mais melhorias para entregar produtos e serviços de excelência.

O ticket médio, calculado a partir da receita operacional bruta e da base média ativa de clientes, alcançou R\$ 110,58 no ano de 2021, representando um incremento significativo de 6,3% em relação ao ano de 2020. Esse crescimento foi impulsionado pela força de vendas da Vero que acelerou as vendas brutas de produtos de maior velocidade e serviços de valor agregado.

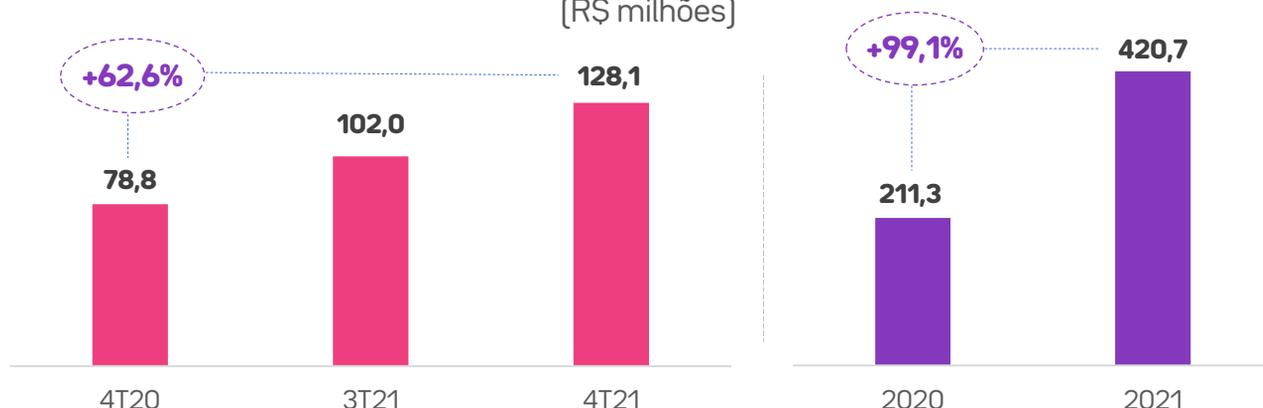
Essa estratégia de diferenciação e produto premium permite que a Companhia pratique preços acima da média do mercado sem sofrer com a perda de clientes. Adicionalmente, o lançamento de novos portfólios é um elemento importante para manter o ticket médio em um patamar elevado em sua base de assinantes.

## Ticket Médio [Base de Assinantes - R\$]



## 4. Desempenho Financeiro

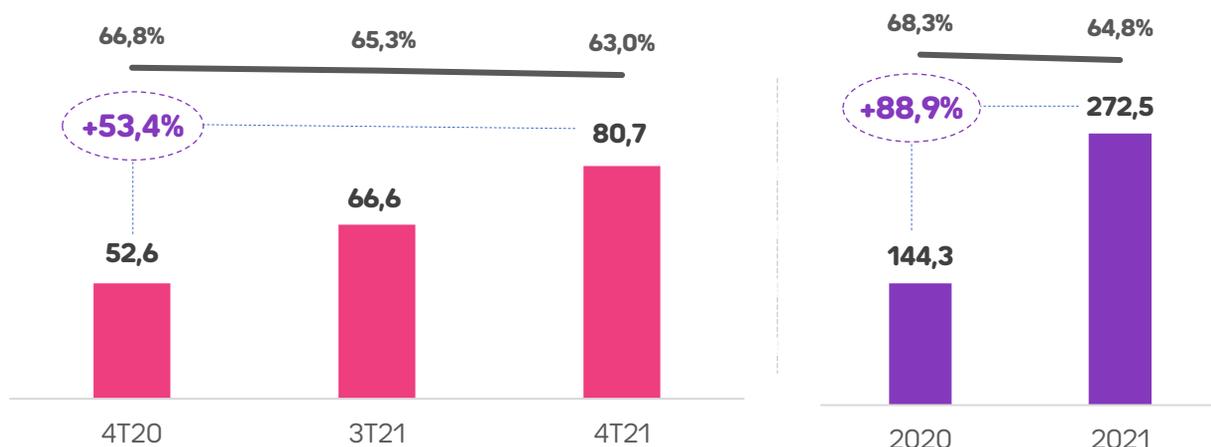
### Receita Líquida (R\$ milhões)



Durante o ano de 2021 a Vero registrou R\$ 420,7 milhões de receita operacional líquida, um crescimento de 99,1% em comparação com o ano anterior que atingiu R\$ 211,3 milhões. A aceleração dos negócios da Vero refletem a combinação de expansão orgânica e inorgânica de suas operações nas regiões Sul e Sudeste, com ampliação da base de clientes e crescimento do ticket médio. Outro destaque em 2021 foi o faturamento da Vero que ultrapassou R\$ 552,0 milhões contra R\$ 273,6 milhões em 2020, representando uma aceleração de 101,7% na receita operacional bruta.

Em 4T21, a receita operacional bruta atingiu R\$ 167,5 milhões, representando um aumento de 66,6%, enquanto que a receita operacional líquida cresceu 62,6%, alcançando R\$ 128,1 milhões no trimestre. Cabe ressaltar que os valores financeiros mencionados neste relatório não incluem a operação da Giganet, que somente serão considerados após a data de conclusão da operação, firmada em 19 de janeiro de 2022.

### Lucro Bruto e Margem (R\$ milhões - %)



O lucro bruto também foi um resultado de destaque no 4T21, com um crescimento de 53,4% alcançando R\$ 80,7 milhões versus R\$ 52,6 no mesmo período do ano anterior. Em 2021 a métrica atingiu R\$ 272,5 milhões, registrando um aumento expressivo de 88,9% em relação ao ano de 2020 em que foi registrado R\$ 144,3 milhões.



## 4. Desempenho Financeiro

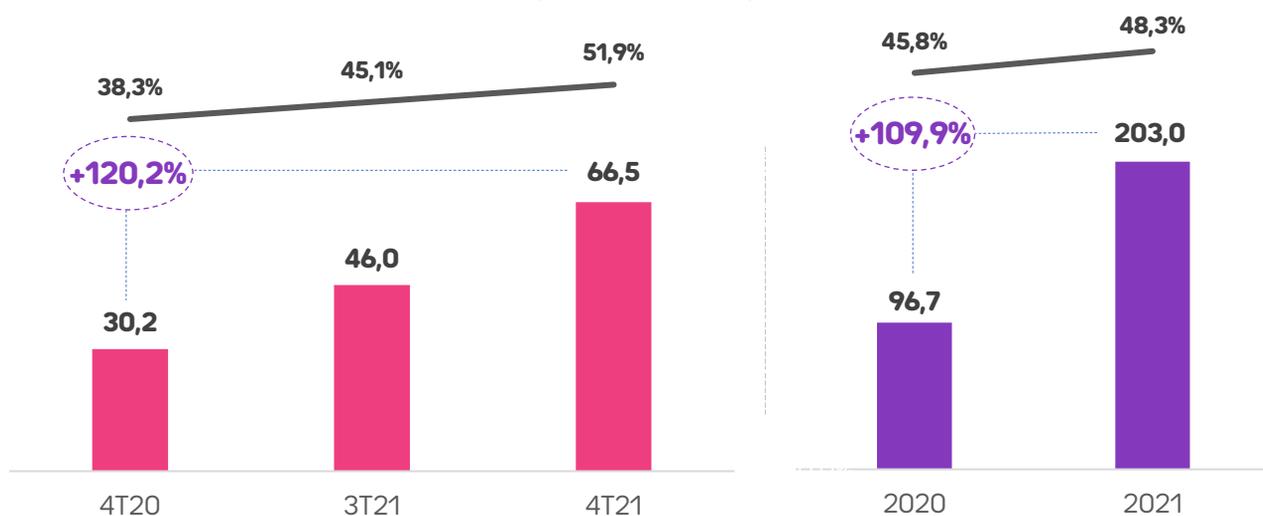
Em decorrência da expansão acelerada das operações, a margem bruta no em 2021 foi de 64,8%, uma diminuição de 3,5 p.p. em relação a 2020.

Essa contração da margem bruta é explicada pela intensificação dos custos, principalmente os gastos relacionados ao tráfego de dados, serviços digitais, aluguéis, e gastos com pessoal devido o aumento do quadro de funcionários.

Adicionalmente, a linha de depreciação e amortização também impactou o lucro bruto, em 2021 a métrica registrou um aumento de 159,6%, atingindo R\$ 67,6 milhões contra R\$ 26,0 milhões no exercício anterior, esse incremento reflete principalmente o aumento de equipamentos de conectividade e transmissão instalados, devido ao crescimento da base de assinantes e expansão da rede de infraestrutura de forma orgânica e inorgânica.

### EBITDA Ajustado e Margem

[R\$ milhões - %]



Neste trimestre, o EBITDA Ajustado<sup>4</sup> atingiu R\$ 66,5 milhões, 120,2% acima do reportado em 4T20 que totalizou R\$ 30,2 milhões, com destaque para o incremento sólido de 13,6 p.p. da margem de EBITDA Ajustada, demonstrando a forte capacidade de geração de caixa das operações da Vero.

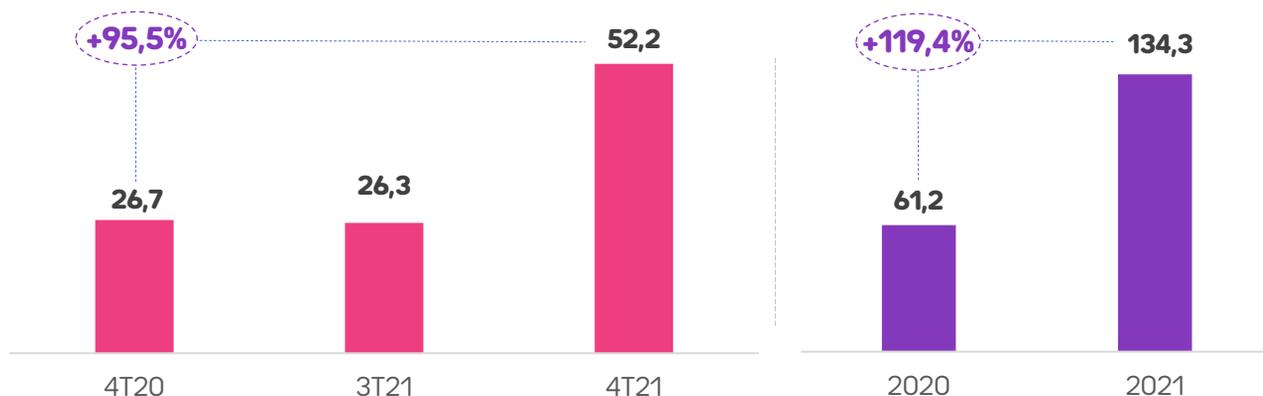
Nesse ano o EBITDA Ajustado registrou um crescimento de 109,9%, atingindo R\$ 203,0 milhões, em comparação com R\$ 96,7 milhões em 2020. Como resultado, a margem de EBITDA Ajustada foi de 48,3% no ano de 2020, crescendo 2,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, esse incremento expressivo reflete principalmente a execução do plano de expansão nacional da Vero combinada com a disciplinada gestão financeira, que permite que a Companhia passe a capturar sinergias com a integração de novas operações e diluir suas despesas de SG&A.

4. Exclui itens não recorrentes, inclusive relacionados a atividades de M&A's, integrações e o Plano de Opções de Ações.



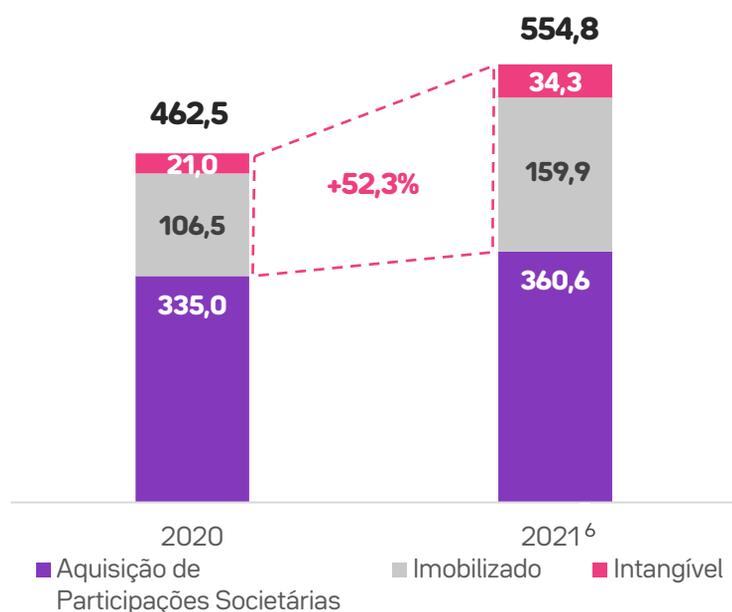
## 4. Desempenho Financeiro

### Cash Earnings (R\$ milhões)



Neste período também tivemos destaque da métrica de cash earnings<sup>5</sup>, que reflete a capacidade de geração de caixa. A Vero registrou R\$ 134,3 milhões no ano de 2021 contra R\$ 61,2 milhões no exercício anterior, representando um crescimento de 119,4%. No trimestre, o cash earnings registrou um crescimento de 95,5%, atingindo R\$ 52,2 milhões contra R\$ 26,7 milhões no 4T20.

### Investimentos - Adições (R\$ milhões)



Os resultados do ano de 2021 refletem a estratégia da Vero em combinar a sua metodologia de expansão orgânica e inorgânica, em linha com o seu modelo de crescimento e plano de negócios.

Em 2021, os investimentos da Companhia totalizaram R\$ 554,8 milhões, sendo R\$ 360,6 milhões, ou 65,0% do total, relacionados a atividades de M&A, sem incluir a aquisição da Giganet. Enquanto que os investimentos orgânicos das linhas de imobilizado e intangível em conjunto cresceram 52,3% e atingiram R\$ 194,2 milhões. Os investimentos em expansão orgânica incluem lançamentos de novas cidades, novas áreas nas praças em que já atuamos e alívios de rede.

Os investimentos relacionados à aquisição da Giganet serão consolidados no 1T22, conforme data de conclusão da transação.

5. Métrica composta pelo lucro líquido acrescido de Depreciação e Amortização líquida de impostos considerando a alíquota efetiva do período e remuneração aos acionistas.

6. Valores não incluem a aquisição da Giganet.



## 4. Desempenho Financeiro

Em R\$ milhares, exceto quando indicado	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
<b>Receita operacional bruta</b>	<b>167.549</b>	<b>100.593</b>	<b>66,6%</b>	<b>135.016</b>	<b>24,1%</b>	<b>551.989</b>	<b>273.649</b>	<b>101,7%</b>
Impostos e deduções	39.479	21.832	-80,8%	33.034	-19,5%	-131.296	-62.368	-110,5%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>128.070</b>	<b>78.761</b>	<b>62,6%</b>	<b>101.982</b>	<b>25,6%</b>	<b>420.693</b>	<b>211.281</b>	<b>99,1%</b>
Custos dos serviços prestados e mercadorias vendidas	-24.086	-13.787	-74,7%	-20.798	-15,8%	-80.659	-40.998	-96,7%
Depreciação e amortização	-23.278	-12.370	-88,2%	-14.558	-59,9%	-67.580	-26.014	-159,8%
<b>Lucro bruto</b>	<b>80.706</b>	<b>52.604</b>	<b>53,4%</b>	<b>66.626</b>	<b>21,1%</b>	<b>272.454</b>	<b>144.269</b>	<b>88,9%</b>
Despesas com vendas	-2.771	-10.145	72,7%	-12.992	78,7%	-34.835	-22.920	-52,0%
Despesas gerais e administrativas	-47.206	-27.989	-68,7%	-24.421	-93,3%	-129.224	-69.231	-86,7%
Depreciação e amortização	-5.921	-1.579	-275,0%	-6.378	7,2%	-15.209	-4.749	-220,3%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	11.362	-5.197	318,6%	333	-	13.898	1.073	-
<b>Total de despesas operacionais</b>	<b>-44.536</b>	<b>-44.910</b>	<b>0,8%</b>	<b>-43.458</b>	<b>-2,5%</b>	<b>-165.370</b>	<b>-95.827</b>	<b>-72,6%</b>
<b>Lucro Operacional</b>	<b>36.170</b>	<b>7.694</b>	<b>370,1%</b>	<b>23.168</b>	<b>56,1%</b>	<b>107.084</b>	<b>48.442</b>	<b>121,1%</b>
Resultado Financeiro	788	6.575	-88,0%	-7.718	-110,2%	-21.078	5.159	-
IRPJ/CSLL	-7.241	2.839	355,1%	-4.303	-68,3%	-15.465	-13.549	-14,1%
JCP	-18.869	-10.314	-82,9%	0	-	-18.869	-10.314	-82,9%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>10.848</b>	<b>6.794</b>	<b>59,7%</b>	<b>11.147</b>	<b>-2,7%</b>	<b>51.672</b>	<b>29.738</b>	<b>73,8%</b>
(+) Depreciação e amortização [1- alíquota efetiva]	22.474	9.583	134,5%	15.105	48,8%	63.723	21.134	201,5%
(+) JCP	18.869	10.314	82,9%	0	-	18.869	10.314	82,9%
<b>Cash Earnings</b>	<b>52.191</b>	<b>26.691</b>	<b>95,5%</b>	<b>26.252</b>	<b>98,8%</b>	<b>134.264</b>	<b>61.186</b>	<b>119,4%</b>

## Conciliação EBITDA

Em R\$ milhares, exceto quando indicado

Conciliação de EBITDA	4T21	4T20	Δ	3T21	Δ	2021	2020	Δ
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>10.848</b>	<b>6.794</b>	<b>59,7%</b>	<b>11.147</b>	<b>-2,7%</b>	<b>51.672</b>	<b>29.738</b>	<b>73,8%</b>
(+) Resultado financeiro líquido	18.081	3.739	-383,6%	7.718	-134,3%	39.947	5.155	-
(+) Depreciação e amortização	29.199	13.949	109,3%	20.936	39,5%	82.789	30.763	169,1%
(+) Imposto de renda e contribuição social	7.241	-2.839	-355,1%	4.303	68,3%	15.465	13.549	14,1%
<b>EBITDA</b>	<b>65.369</b>	<b>21.643</b>	<b>202,0%</b>	<b>44.104</b>	<b>48,2%</b>	<b>189.873</b>	<b>79.205</b>	<b>139,7%</b>
Receita operacional líquida	128.070	78.761	62,6%	101.982	25,6%	420.693	211.281	99,1%
<b>% Margem EBITDA</b>	<b>51,0%</b>	<b>27,5%</b>	<b>23,6 p.p.</b>	<b>43,2%</b>	<b>7,8 p.p.</b>	<b>45,1%</b>	<b>37,5%</b>	<b>7,6 p.p.</b>
(+) Plano de pagamento baseado em ações	1.889	969	94,9%	1.060	78,2%	4.896	4.836	1,2%
(+) Despesas não recorrentes	-762	7.589	-110,0%	828	-192,0%	8.222	12.655	-35,0%
<b>EBITDA Ajustado*</b>	<b>66.496</b>	<b>30.201</b>	<b>120,2%</b>	<b>45.992</b>	<b>44,6%</b>	<b>202.991</b>	<b>96.696</b>	<b>109,9%</b>
<b>% Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>51,9%</b>	<b>38,3%</b>	<b>13,6 p.p.</b>	<b>45,1%</b>	<b>6,8 p.p.</b>	<b>48,3%</b>	<b>45,8%</b>	<b>2,5 p.p.</b>

\* Exclui itens não recorrentes, inclusive relacionados a atividades de M&A's, integrações e o Plano de Opções de Ações.



# 5. Anexos

## Balço Patrimonial

Balço Patrimonial - Ativo	2021	2020	Δ
<b>Ativo Circulante</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	377.734	173.559	117,6%
Contas a receber	76.203	41.756	82,5%
Estoques	32.677	15.520	110,5%
Adiantamentos a fornecedores	6.194	4.901	26,4%
Tributos a recuperar	10.175	8.792	15,7%
Outros ativos	1.672	1.221	36,9%
Total do ativo circulante	504.655	245.749	105,4%
<b>Não circulante</b>			
Tributos diferidos	22.837	10.117	125,7%
Outros ativos não circulantes	82.267	20.659	298,2%
Imobilizado	1.049.788	711.728	47,5%
Intangível	349.727	189.018	85,0%
Total do ativo não circulante	1.504.619	931.522	61,5%
<b>Total do ativo</b>	<b>2.009.274</b>	<b>1.177.271</b>	<b>70,7%</b>
<b>Balço Patrimonial - Passivo e PL</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>Δ</b>
<b>Passivo Circulante</b>			
Fornecedores	53.960	20.923	157,9%
Empréstimos e financiamentos	28.588	362	-
Obrigações Sociais e Trabalhistas	29.520	19.477	51,6%
Obrigações Fiscais	30.836	27.248	13,2%
Outras Obrigações	157.700	90.065	75,1%
Total do passivo circulante	300.604	158.075	90,2%
<b>Não circulante</b>			
Fornecedores	1.901	1.973	-3,6%
Passivo de arrendamento	50.580	9.193	450,2%
Empréstimos e financiamentos	471.315	19	-
Impostos e contribuições sociais a recolher	17.129	4.372	291,8%
Obrigações por aquisição de participação societária	355.520	216.251	64,4%
Provisões para demandas judiciais	44.399	43.466	2,1%
Outros passivos	2.399	3.922	-38,8%
Total do passivo não circulante	943.243	279.196	237,8%
<b>Total do passivo</b>	<b>1.243.847</b>	<b>437.271</b>	<b>184,5%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Capital social	521.857	521.857	0,0%
Reservas de capital	207.927	203.031	2,4%
Reservas de lucro	35.643	15.112	135,9%
Lucros acumulados	0	0	-
Total do patrimônio líquido	765.427	740.000	3,4%
<b>Total do passivo e do patrimônio líquido</b>	<b>2.009.274</b>	<b>1.177.271</b>	<b>70,7%</b>

## Destaques do Balço Patrimonial

- Linhas de empréstimos e financiamentos no passivo circulante e não circulante registraram incremento decorrente da captação da linha de crédito no montante de R\$ 150 milhões no 1T21 e da 1ª Emissão de Debêntures no 4T21 no montante de R\$ 350 milhões. Com as referidas captações de dívida, o caixa e equivalentes de caixa teve um incremento de 117,6%, somando R\$ 377,7 milhões ao fim de 2021.
- Estoques aumentaram em 110,5% refletindo a gestão da cadeia de abastecimento de equipamentos e materiais, visando reforçar o armazenamento e evitar atrasos na instalação de novos assinantes para garantir a excelência no atendimento.



## 6. Glossário

**Cash Earnings:** métrica composta pelo lucro líquido acrescido de Depreciação e Amortização líquida de impostos considerando a alíquota efetiva do período e remuneração aos acionistas.

**Churn:** métrica mensal, composta pela quantidade de assinantes totais da base do mês anterior divididos pelos cancelamentos período observado.

**EBITDA:** a métrica é composta pelo lucro líquido do período, acrescido do resultado financeiro (receitas financeiras líquidas das despesas financeiras), das depreciações e amortizações e dos tributos (imposto de renda e contribuição social) sobre o lucro líquido.

**EBITDA Ajustado:** a métrica é composta pelo EBITDA do período, excluindo os efeitos de gastos não recorrentes da Companhia, inclusive o Plano de Opções ("SOP") e impactos relacionados diretamente a atividades de M&A's e integrações.

**Homes Passed:** quantidade de domicílios que estão cobertos pela rede de FTTH da Vero.

**Addressable Homes Passed:** quantidade total de domicílios das cidades em que a Companhia está presente.

**Ticket Médio:** métrica é calculada pelo faturamento (receita operacional bruta) dividido pela média da base total de assinantes ativos no período observado.

## 7. Aviso Legal

Este relatório contempla informações financeiras e operacionais consolidadas da Vero S.A. e suas controladas diretas e indiretas e que, seguindo a regulamentação vigente, estão sendo apresentadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS).

Para melhor apresentação dos resultados, determinados percentuais e outros valores deste documento foram arredondados e, por isso, podem apresentar diferenças em relação às tabelas e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pela mesma razão, os valores totais em determinadas tabelas e gráficos podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.

Este relatório pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões e métricas foram preparadas de maneira criteriosa, considerando a atual conjuntura, sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, baseadas em trabalhos em andamento e suas respectivas estimativas. O uso dos termos "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", "deverá", bem como outros termos similares, visam a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear exclusivamente nas informações aqui contidas. Em nenhuma hipótese a Companhia ou seus conselheiros, diretores, representantes ou empregados serão responsáveis perante quaisquer terceiros (inclusive investidores) por decisões ou atos de investimento ou negócios tomados com base nas informações e afirmações constantes desta apresentação, e tampouco por danos indiretos, lucros cessantes ou afins. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. A Companhia não tem intenção de fornecer aos eventuais detentores de ações uma revisão das afirmações ou análise das diferenças entre as afirmações e os resultados reais. Esta apresentação não contém todas as informações necessárias a uma completa avaliação de investimento na Companhia. Cada investidor deve fazer sua própria avaliação, incluindo os riscos associados, para tomada de decisão de investimento.

