

# 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 Líquido<sup>2</sup> 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 Operacional<sup>1</sup> 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.



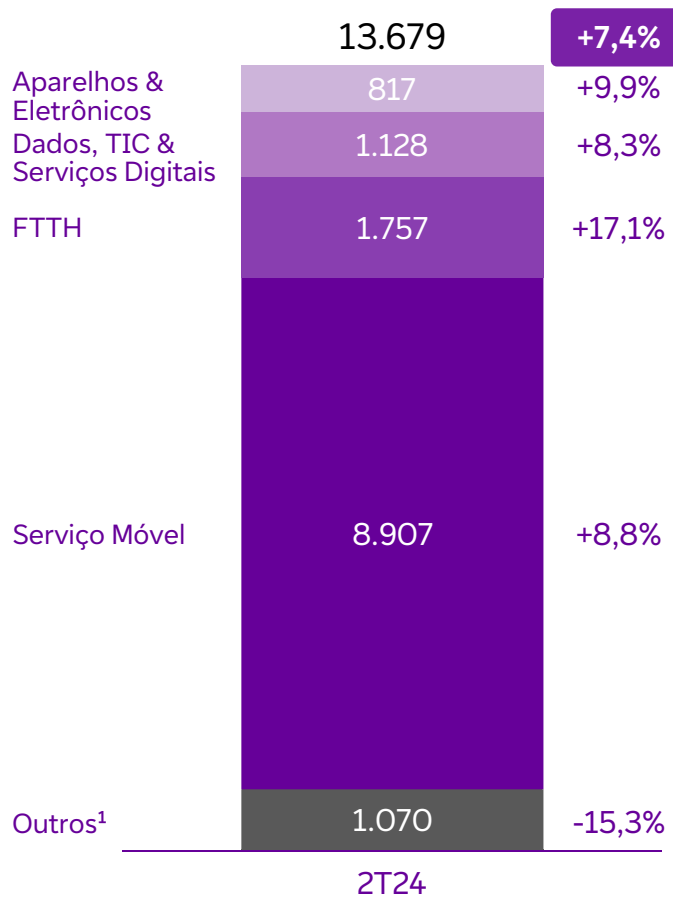
Telefônica



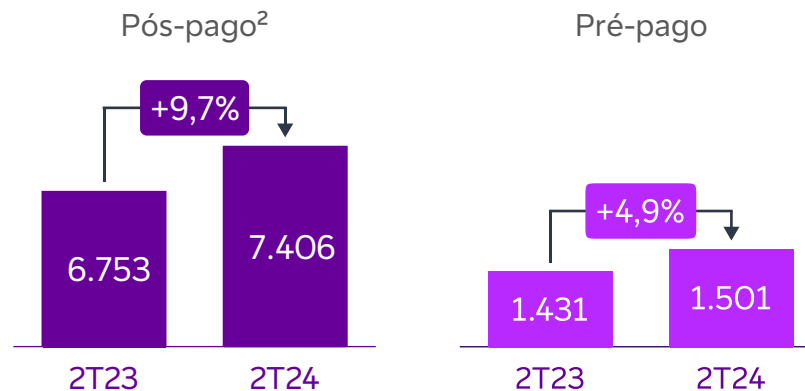
Patrocinadora oficial do Time Brasil.

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

## Receita Total R\$ milhões

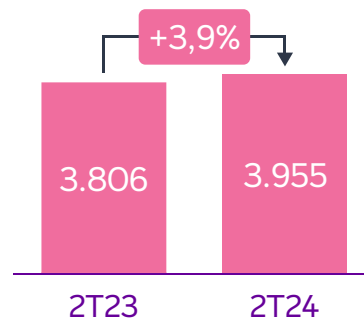


## Receita de Serviço Móvel R\$ milhões



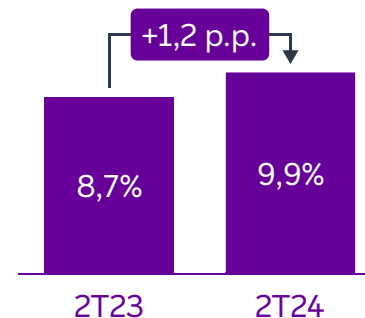
RSM segue crescendo significativamente por conta do **sólido desempenho comercial e operacional**

## Receita Fixa R\$ milhões



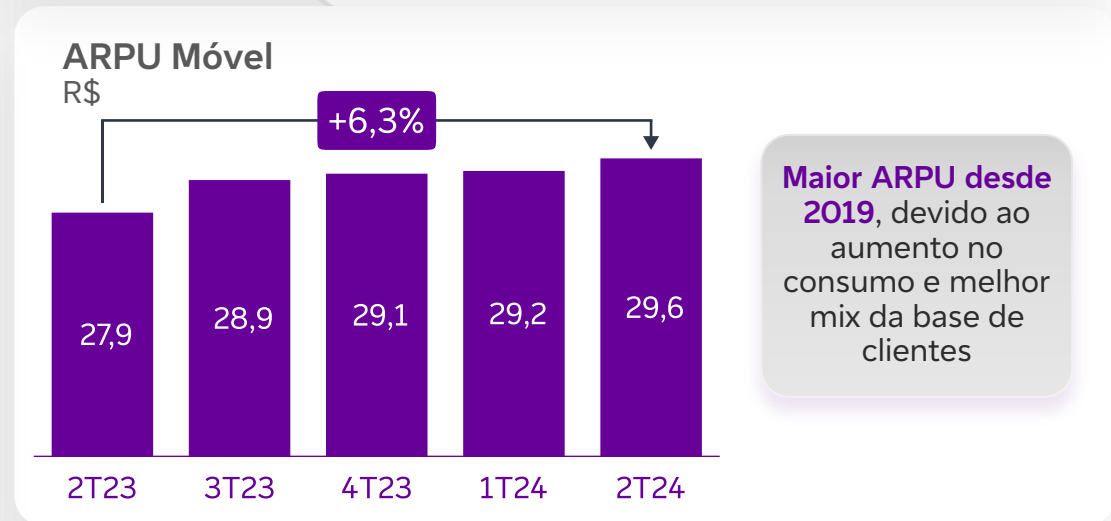
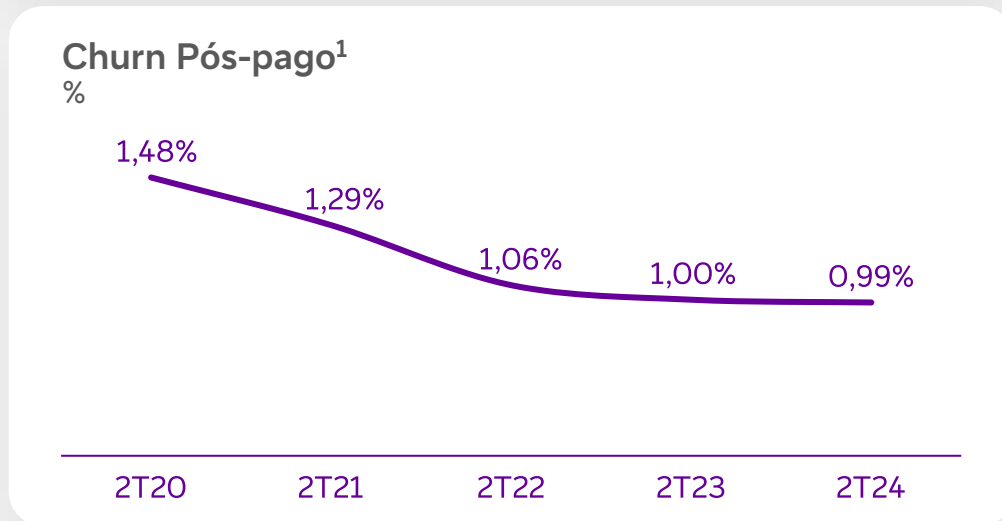
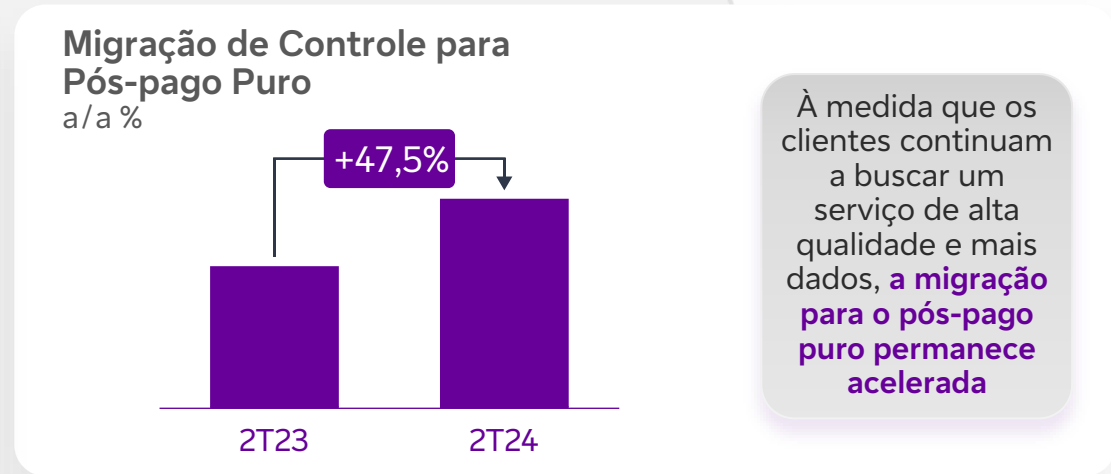
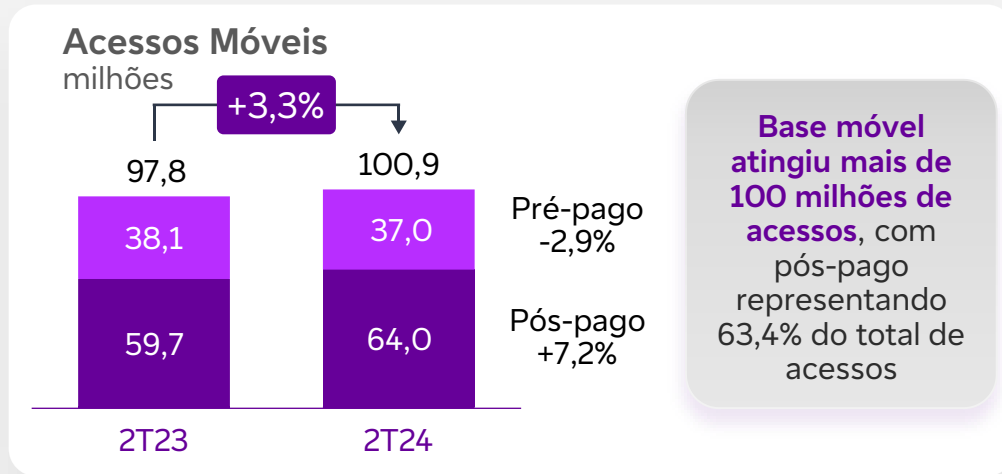
Maior crescimento da receita fixa desde o 3T15, com **desempenho robusto de fibra e B2B**

## 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

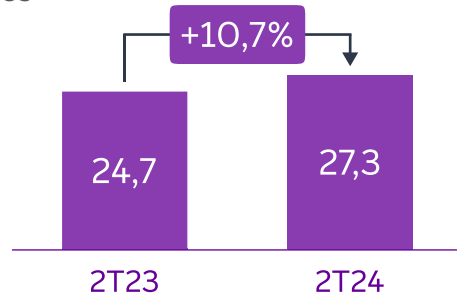


1 – Ex-M2M.

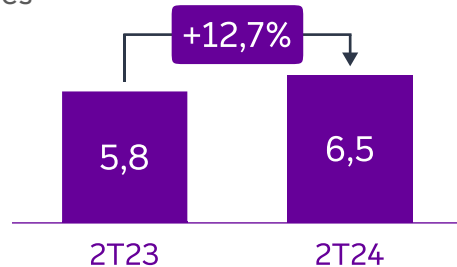


# Melhoria do ARPU e adições líquidas de fibra, devido à proposta única de convergência do Vivo Total

**Casas Passadas FTTH**  
milhões

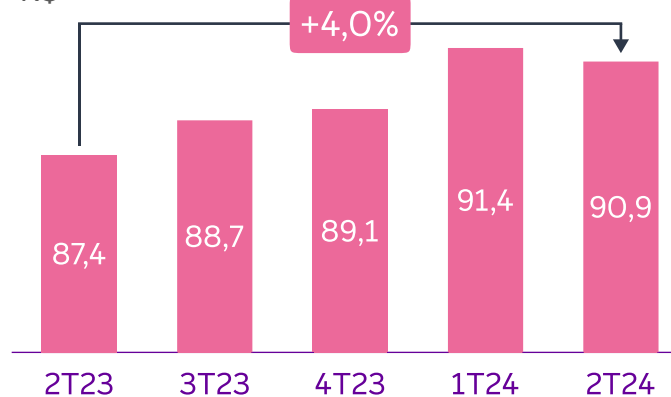


**Casas Conectadas FTTH**  
milhões

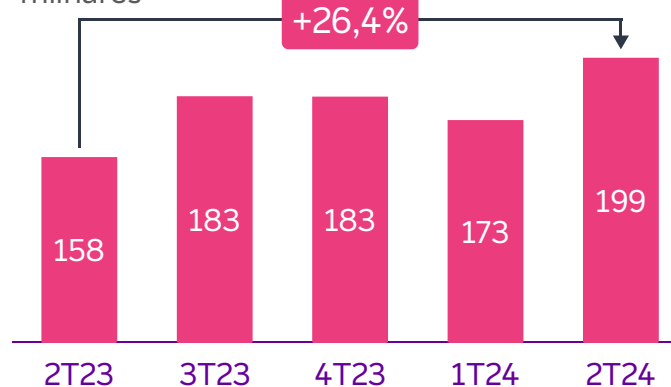


À medida que chegamos perto de cumprir com nosso objetivo de 29mi Casas Passadas até o final de 2024, a **penetração de nossa rede cresceu para 24,0% (+0,4 p.p. a/a)**

**ARPU FTTH**  
R\$

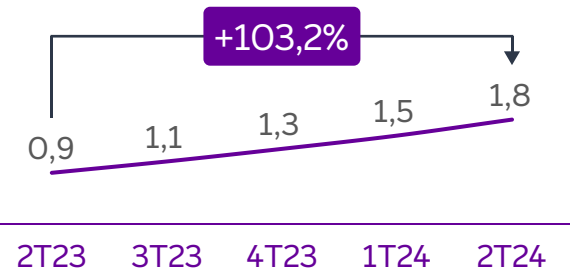


**Adições Líquidas FTTH**  
milhares



Fibra + Móvel<sup>1</sup>

**Base de Clientes Vivo Total**  
milhões



## Destaques do Vivo Total:

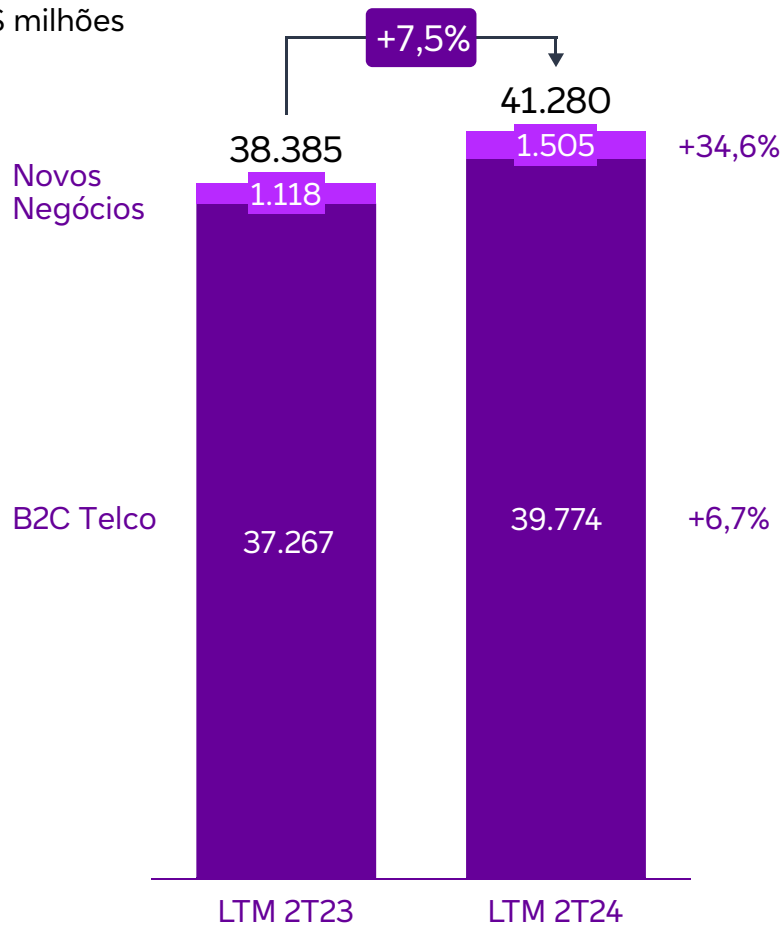
- Churn do Vivo Total é ~1 p.p. menor do que o da fibra standalone
- ~85% das vendas de FTTH em lojas próprias são realizadas no plano Vivo Total
- Migração do Controle para Vivo Total cresceu perto de 90% a/a

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

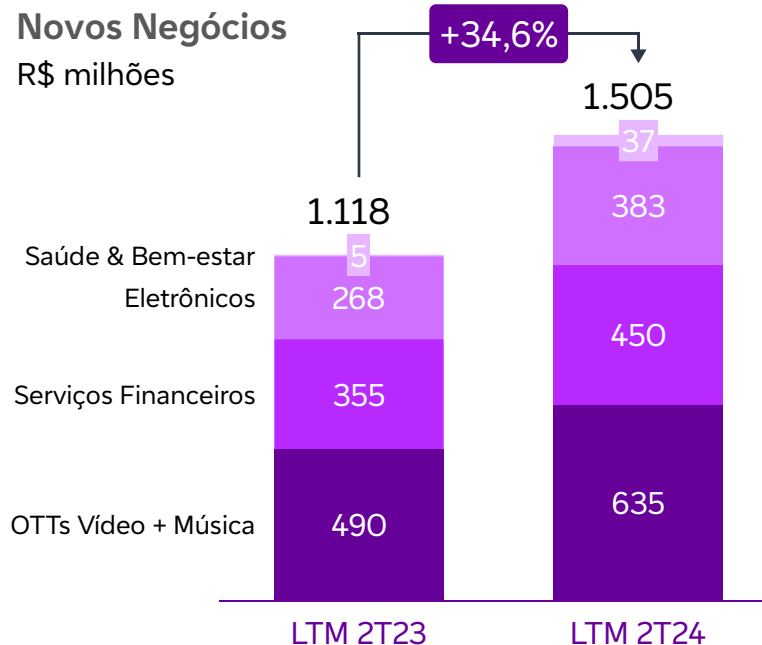
## Total Receitas B2C<sup>1</sup>

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**



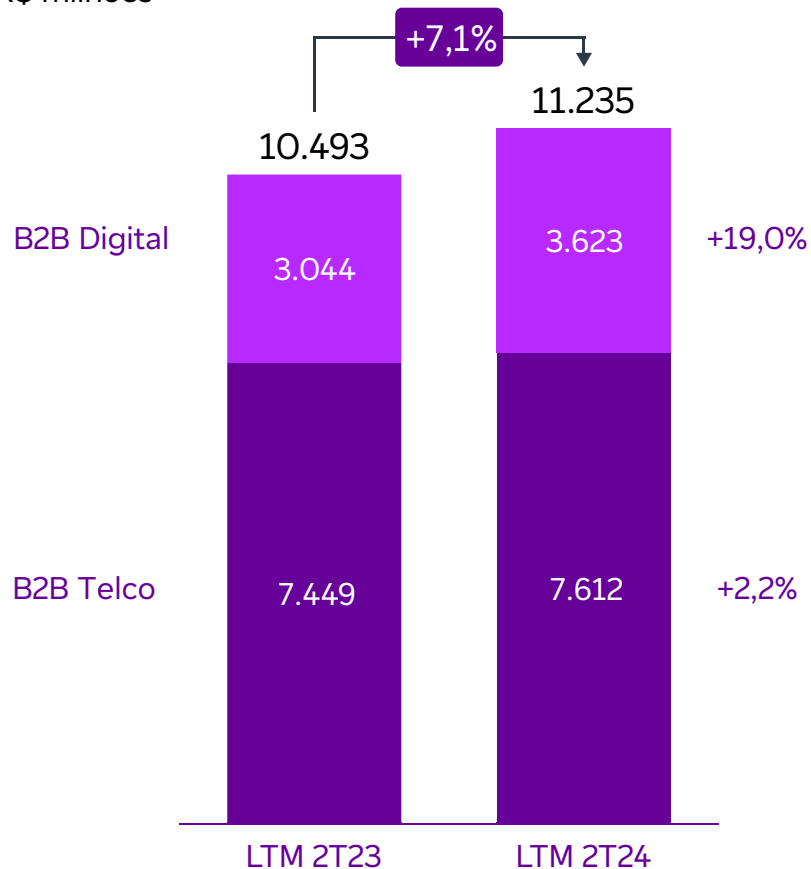
- Lançamento de dois novos serviços financeiros:
- **Parcela Pix**
  - **Antecipação do Saque Aniversário FGTS**

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

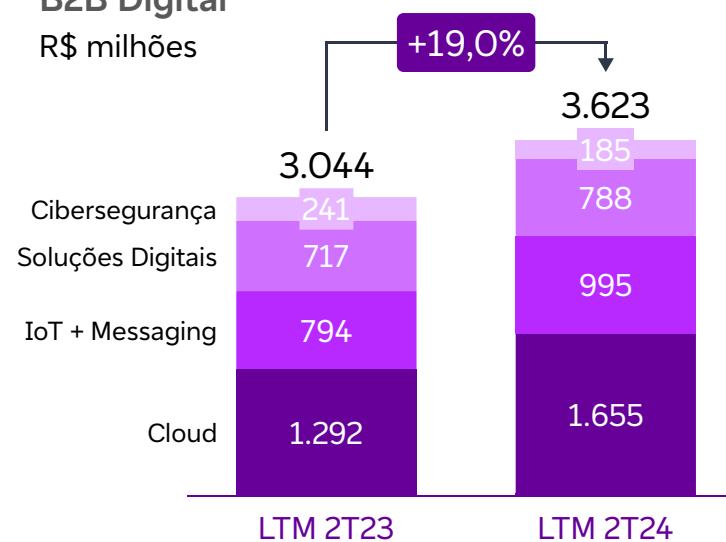
## Total Receitas B2B<sup>1</sup>

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.

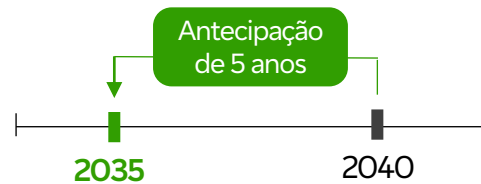


# ESG é fundamental para nossa estratégia, e anunciamos recentemente novas metas corporativas para 2035

## Metas ESG 2035

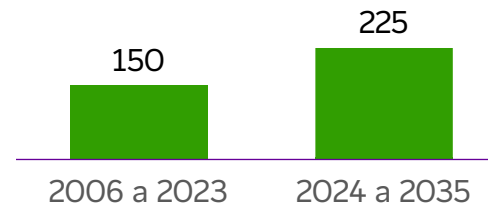
### CLIMA

Atingir zero emissões líquidas



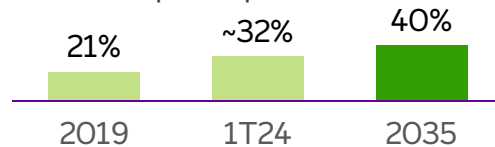
### ECONOMIA CIRCULAR

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

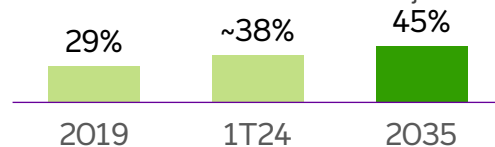


### DIVERSIDADE

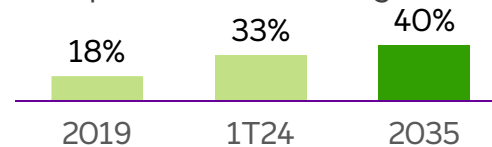
% de cargos de alta liderança ocupados por mulheres



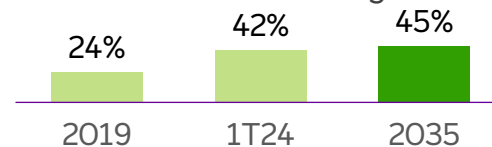
% de mulheres na liderança



% de cargos de liderança ocupados por colaboradores negros



% colaboradores negros



### Social



25 ANOS

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

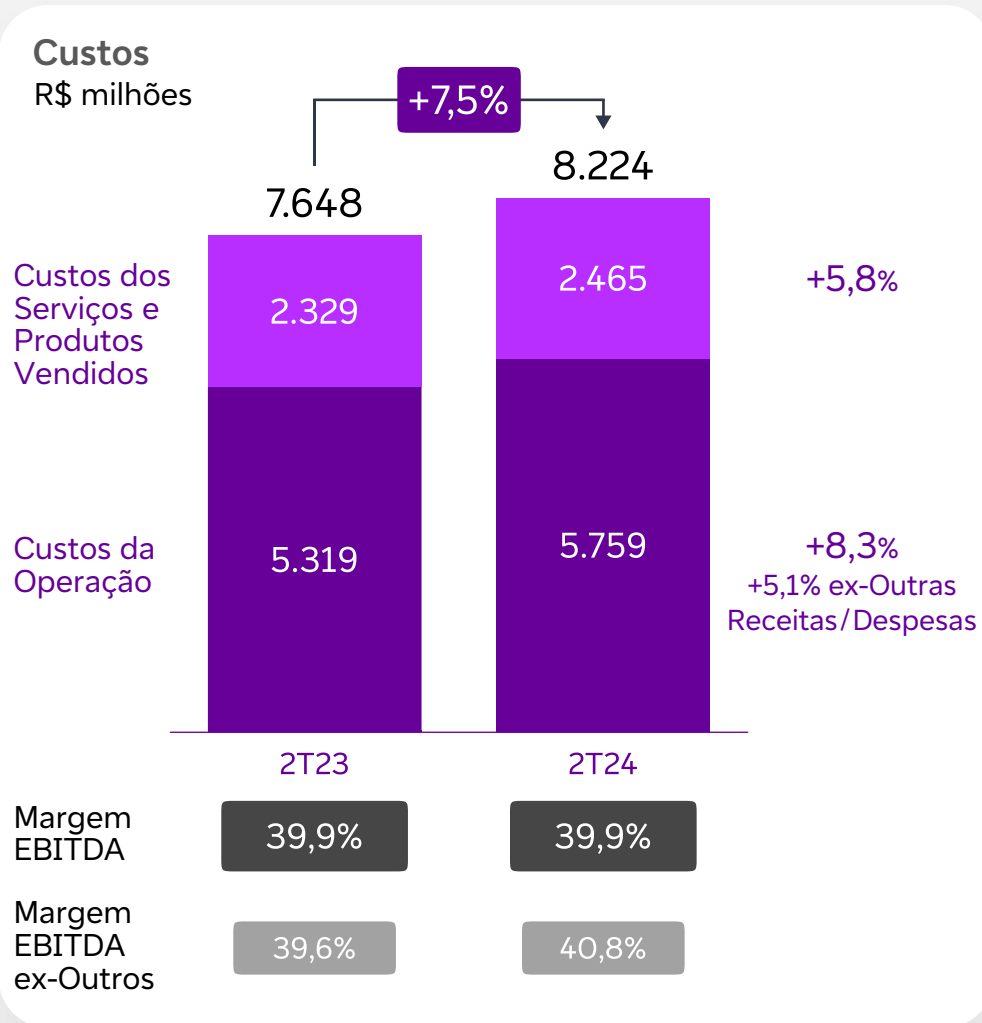
O Dia dos Voluntários mobilizou mais de **10 mil colaboradores e familiares** beneficiando mais de **40 mil pessoas**

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

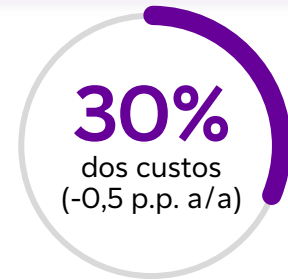


Confira o **Relato Integrado 2023**

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

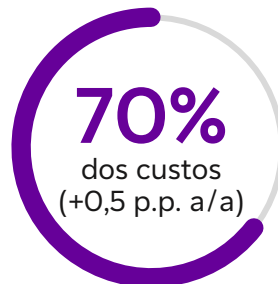


## Custos dos Serviços & Produtos Vendidos



- 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

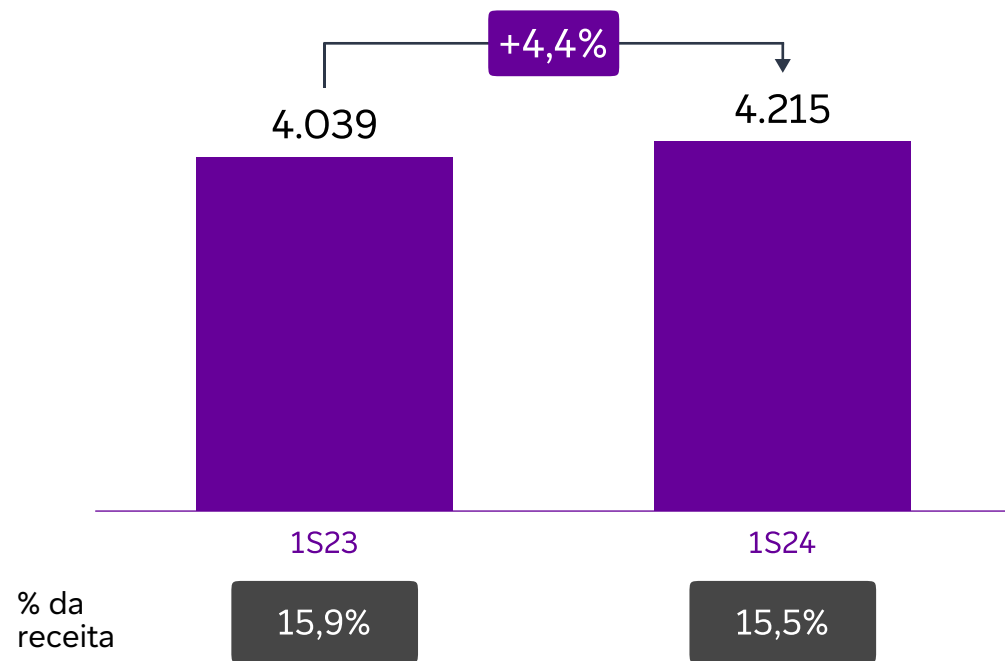


- **Custo com Pessoal** aumentou principalmente devido ao reajuste salarial anual e benefícios de saúde
- **Despesas Comerciais e de Infraestrutura** tiveram uma expansão causada pelo aumento da atividade comercial e crescimento da base de clientes
- **Provisão para Devedores Duvidosos** permanece sob 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

## Capex<sup>1</sup>

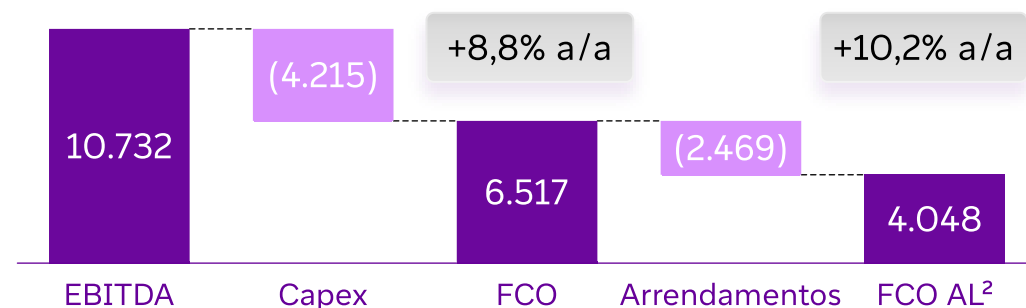
R\$ milhões



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

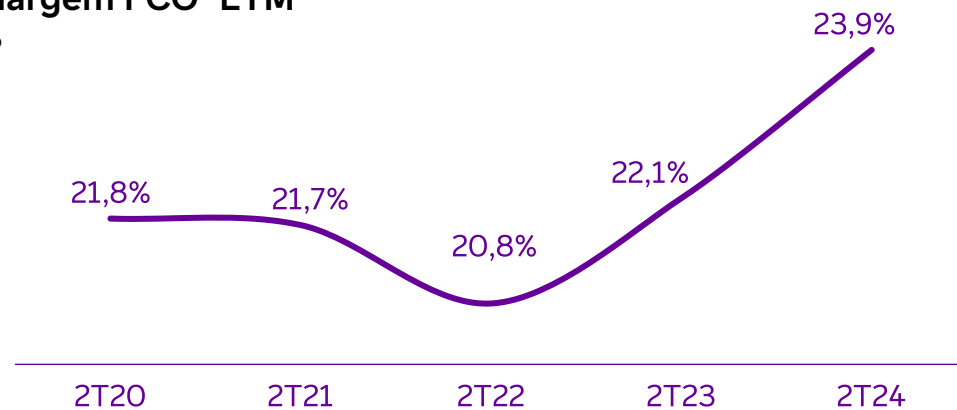
## Fluxo de Caixa Operacional<sup>1</sup>

R\$ milhões, 1S24



## Margem FCO<sup>1</sup> LTM

%

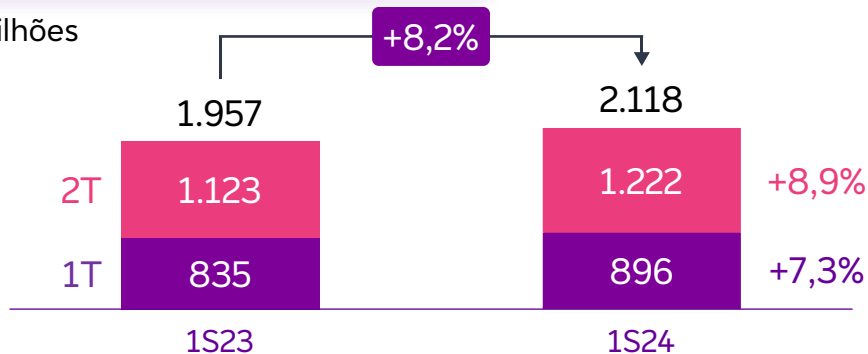


1 – Ex-licenças de espectro e IFRS-16. 2 – AL = After Leases (Após Arrendamentos em inglês).

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

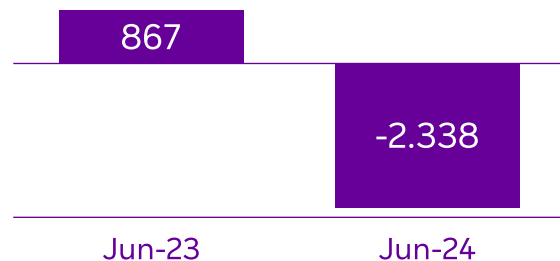
## Lucro Líquido<sup>1</sup>

R\$ milhões



## Dívida Líquida<sup>2</sup>

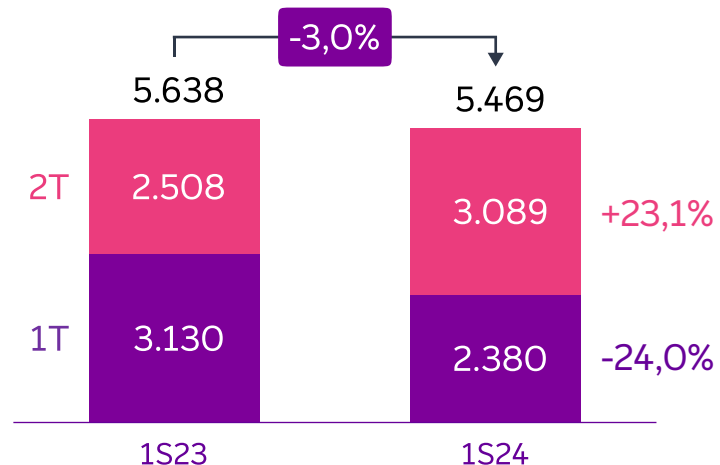
R\$ milhões



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

## Fluxo de Caixa Livre<sup>3</sup>

R\$ milhões



Yield de Fluxo de Caixa Livre<sup>4</sup>  
(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 <sup>1</sup>	1,5	Até 30 de abril de 2025	



### Programa de recompra de ações

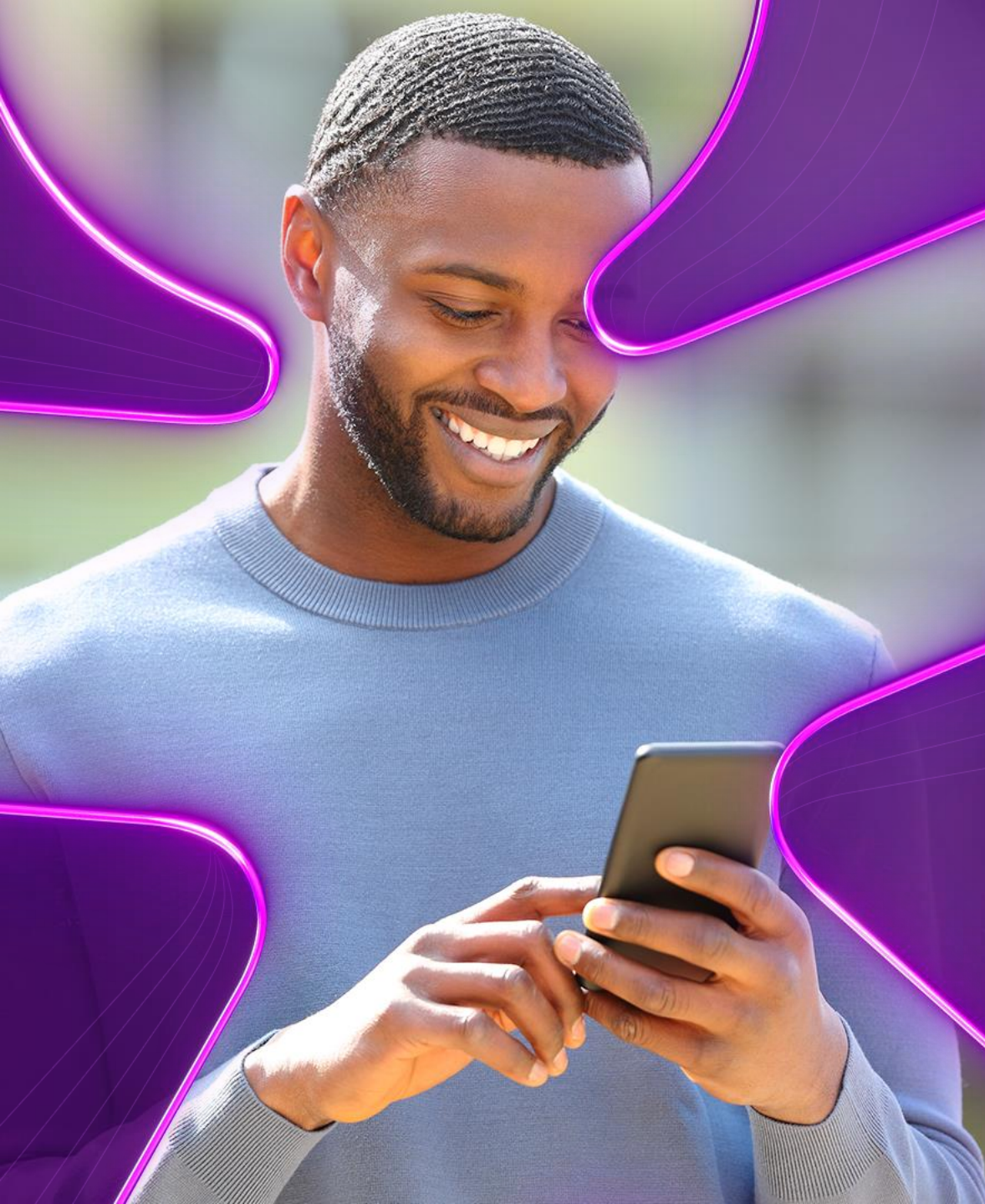
- Já recomparamos R\$447 milhões até 26 de julho de 2024, equivalente a 9,6 milhões de ações ordinárias (0,6% do capital da Companhia)



### 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](https://ri.telefonica.com.br)

[ir.br@telefonica.com](mailto:ir.br@telefonica.com)

**VIVT**  
B3 LISTED

**VIV**  
LISTED  
NYSE

**ISEB3** **ICO2B3**