

RESULTADOS 1T25

Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores
12 de maio de 2025

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

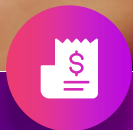
Mudanças no mix de receita estão moldando o futuro da Vivo para uma maior rentabilidade



Acessos Pós-pago

67,4mi **+7,7% a/a**

102,4mi Acessos Móveis Totais
(+2,7% a/a)



Receita Total
1T25

+6,2%

Receita de Serviço Móvel +6,5%
Receita Fixa +6,2%



Fluxo de Caixa
Operacional¹ 1T25

R\$3,8bi

+12,7% a/a
26,7% da Receita Total



Lucro Líquido²
1T25

R\$1,1bi

+18,1% a/a



Casas Conectadas
com Fibra

7,2mi **+12,9% a/a**

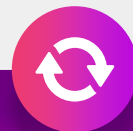
29,6mi Casas Passadas
(+10,5% a/a)



EBITDA
1T25

+8,1%

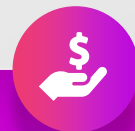
a/a



Fluxo de Caixa
Livre 1T25

R\$2,1bi

14,8% da Receita Total



Remuneração aos
Acionistas

R\$2,6bi

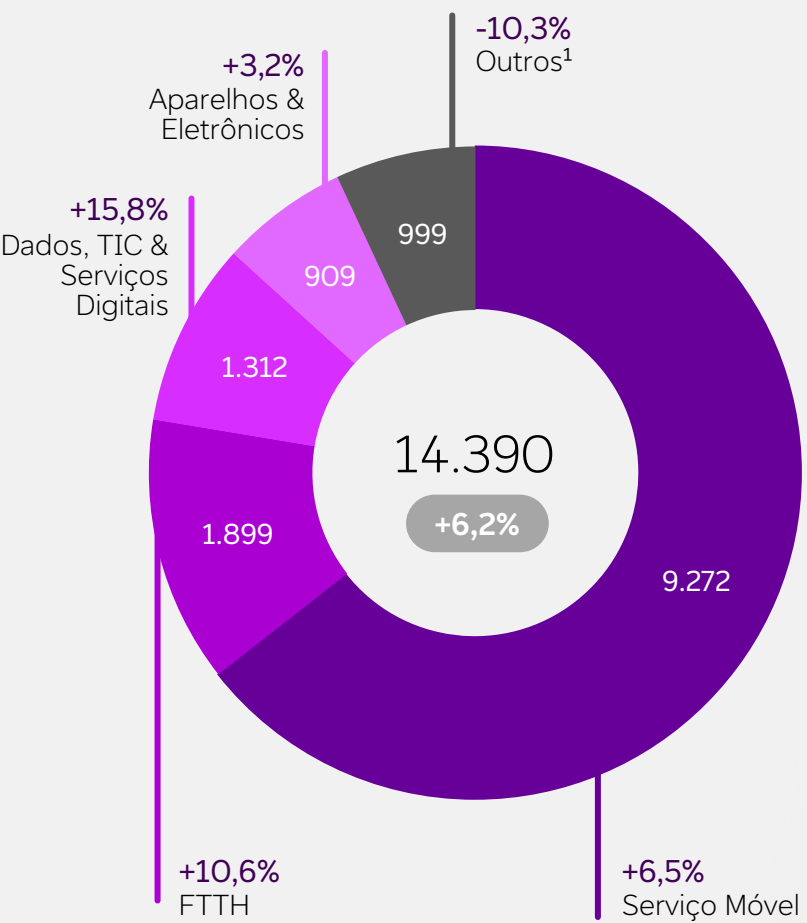
Já pagos aos acionistas
até abril de 2025

1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos somam R\$2,5 bilhões no 1T25, +15,4% a/a com uma margem de 17,4% (+1,4 p.p. a/a). 2 – Lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil.

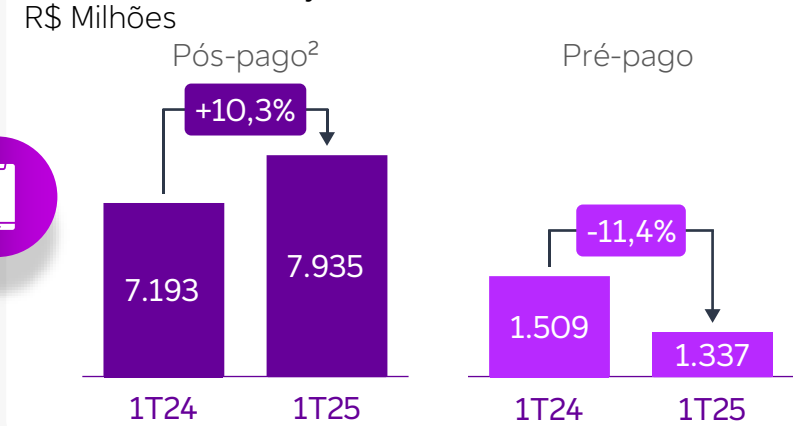
Receita cresce acima da inflação, devido à forte expansão dos nossos principais serviços



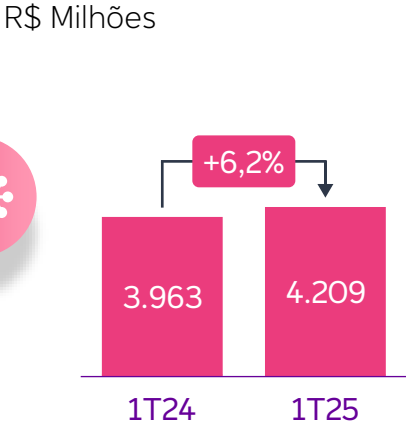
Receita Total | R\$ Milhões, a/a



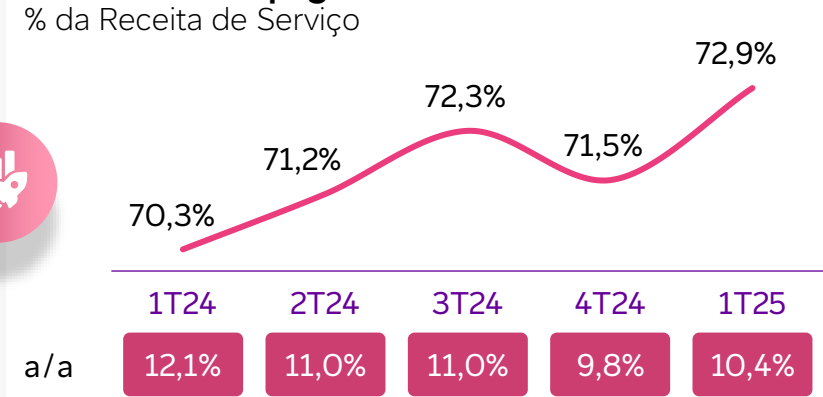
Receita de Serviço Móvel



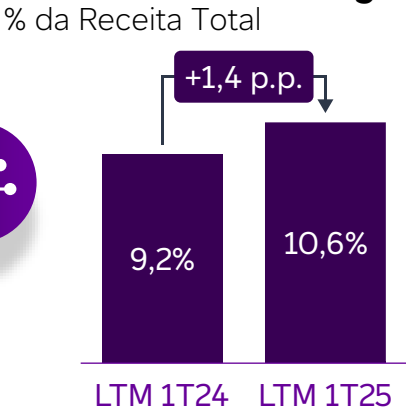
Receita Fixa



Receita de Pós-pago + Fibra



Receita de Novos Negócios

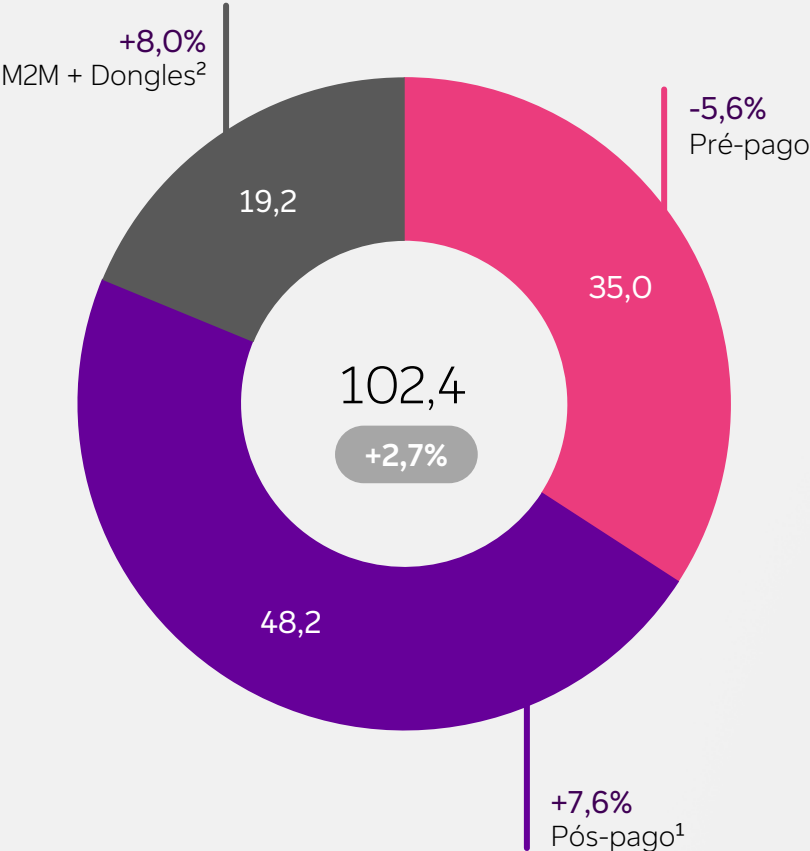


1 – “Outros” inclui FTTC (Fiber-to-the-Cabinet), xDSL, IPTV e Voz. 2 – Receitas de Pós-pago incluem M2M, Dongles, Atacado, Roaming, etc.

Migração pré-pago para pós-pago gera aumento de ARPU e melhora satisfação do cliente

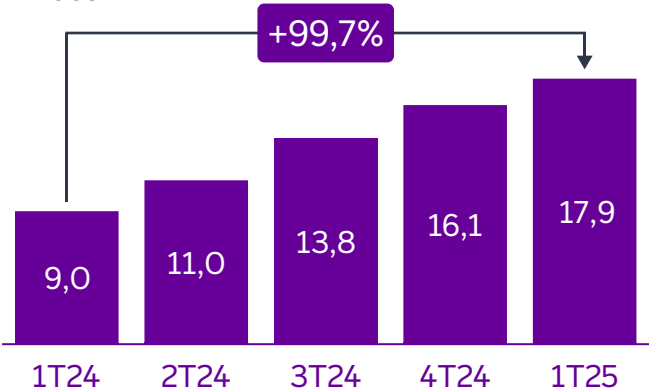


Acessos Móveis | Milhões, a/a



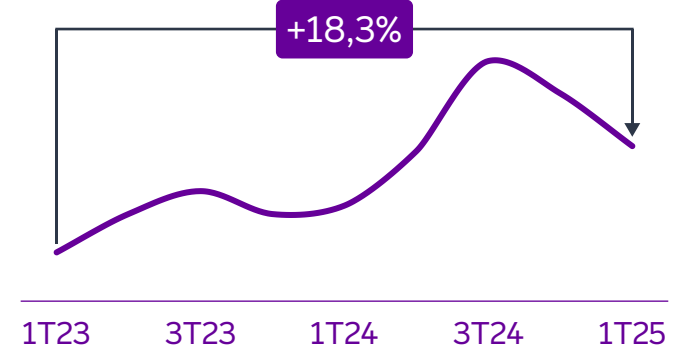
Acessos 5G

Milhões



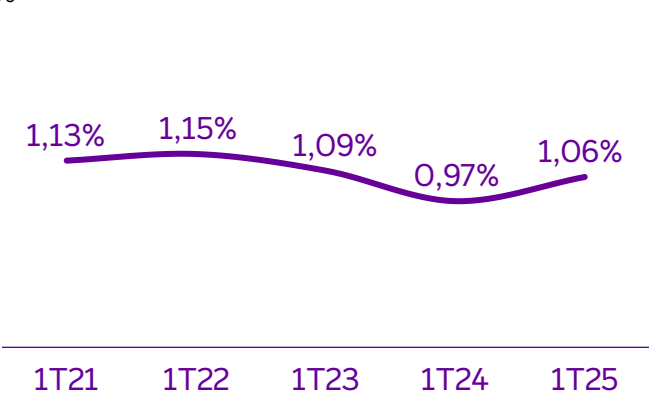
Upsell de Clientes

Migrações de pré-pago para controle + controle para pós-pago puro



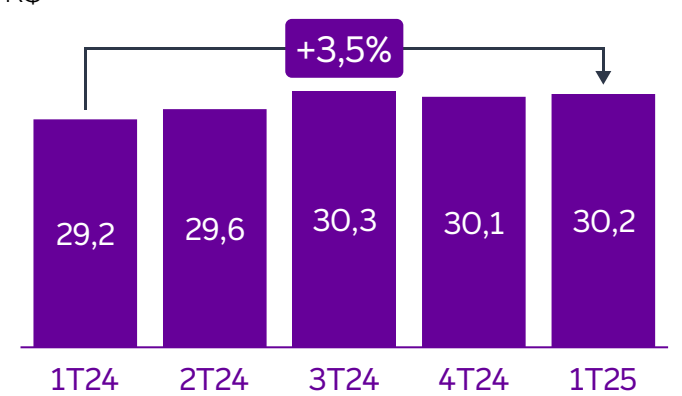
Churn Pós-pago³

%



ARPU Móvel

R\$

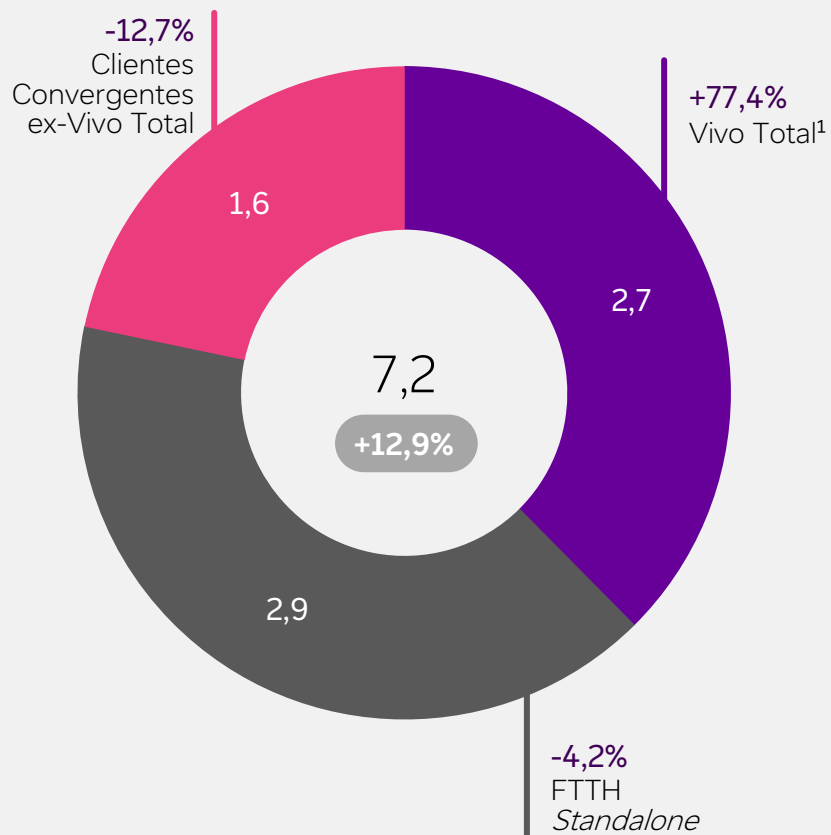


1 – Considera acessos controle e pós-pago puro, excluindo M2M e dongles. 2 – M2M e Dongles são serviços pós-pago. Portanto, a base total de pós-pago da Vivo é 67,4 milhões de acessos no 1T25 (+7,7% a/a), representando 65,8% dos acessos totais móveis da Vivo. 3 – Ex-M2M.

Churn baixo e aumento na demanda por serviços de qualidade estão por trás do sucesso do Vivo Total

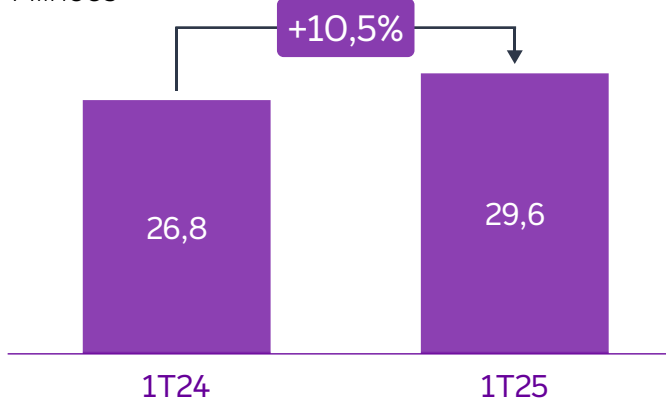


Acessos FTTH | Milhões, a/a



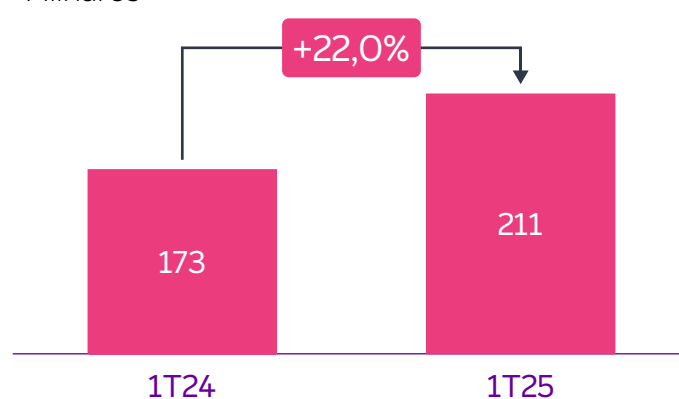
Casas Passadas com FTTH

Milhões



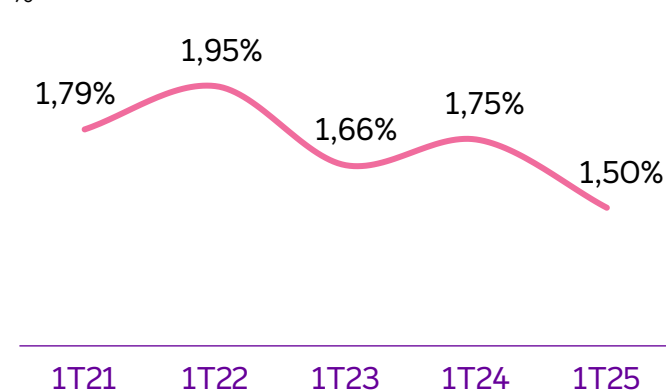
Adições Líquidas FTTH

Milhares



Churn FTTH

%



Total

NETFLIX

globoplay

Disney+

- Novos planos do Vivo Total com OTTs, aumentando o lifetime value dos clientes
- Adicionalmente, os planos incluem 1 ano de assinatura Amazon Prime gratuita

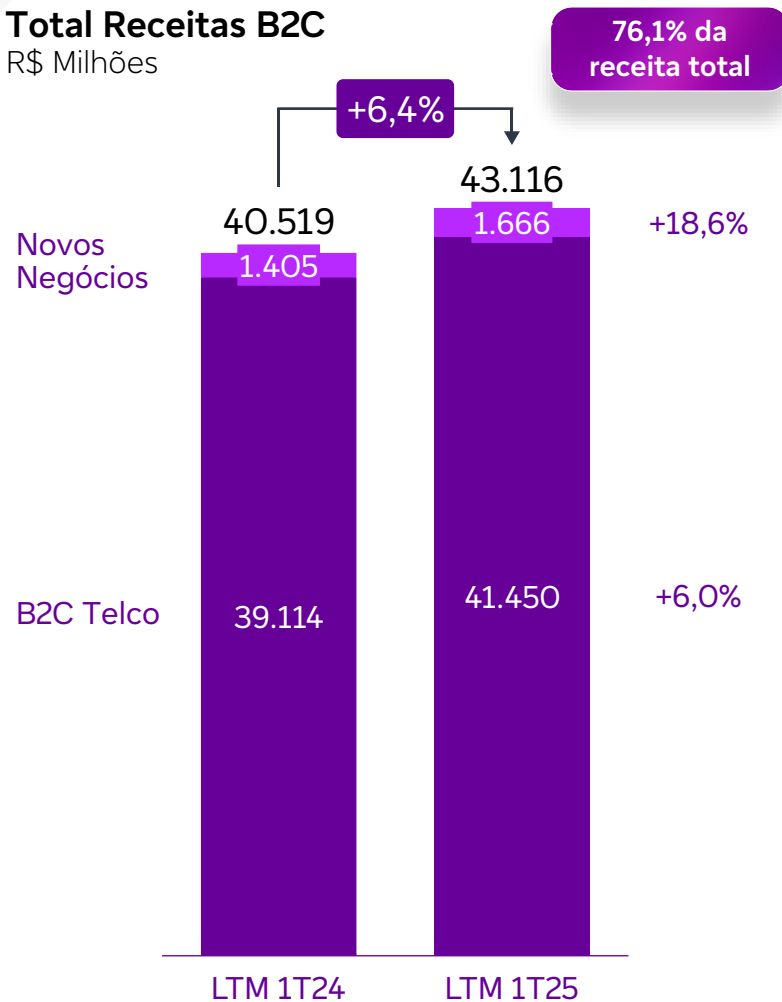
1 – Vivo Total é uma oferta convergente que combina fibra e pós-pago em uma única fatura.

Novos negócios B2C continuam a ganhar força, com impacto positivo no ARPU e lifetime value



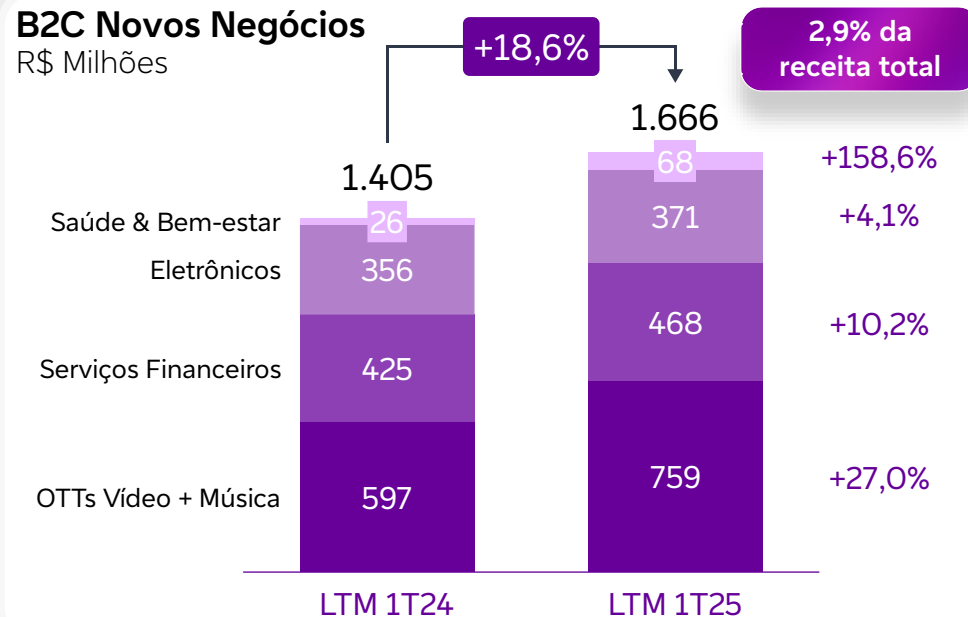
Total Receitas B2C

R\$ Milhões



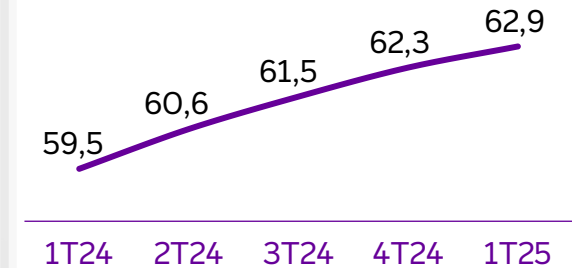
B2C Novos Negócios

R\$ Milhões



Receita B2C/CPF¹

R\$/Mês



Número de CPFs

Milhões

57,2



No dia 21 de março de 2025, a Vivo comprou a i2GO por um valor de até R\$ 80 milhões

i2GO se junta à OVVI para reforçar a presença da Vivo no mercado de acessórios para smartphones e outros aparelhos

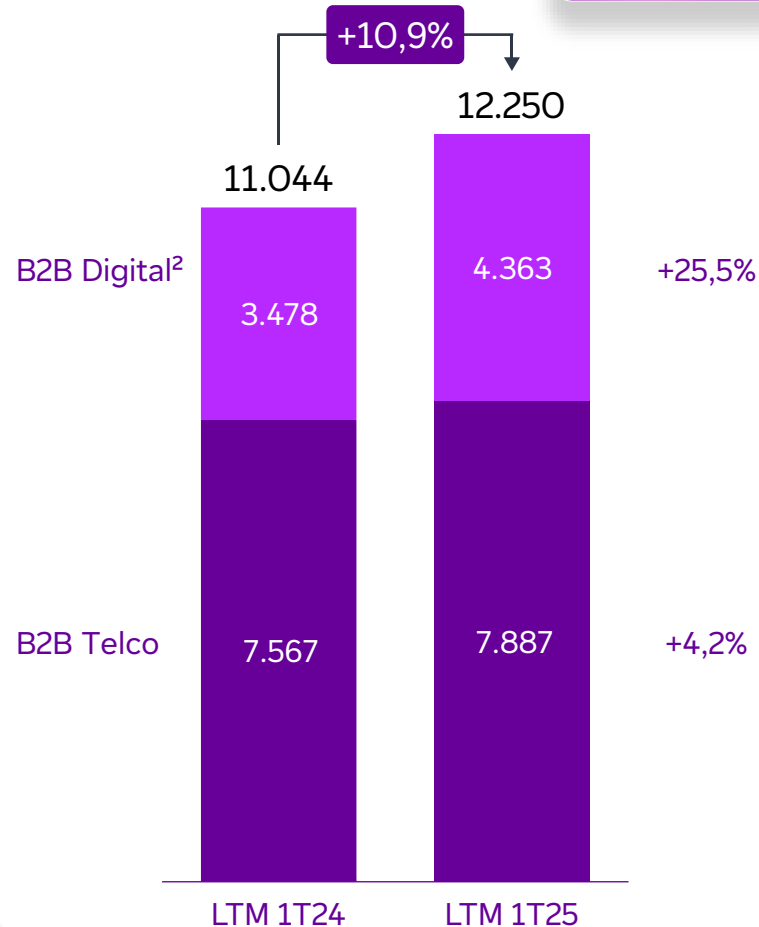
1 – Considera a receita anual B2C para o cálculo do indicador.

A Vivo é um *one-stop-shop* para empresas de todos os tamanhos, com foco na digitalização dos clientes



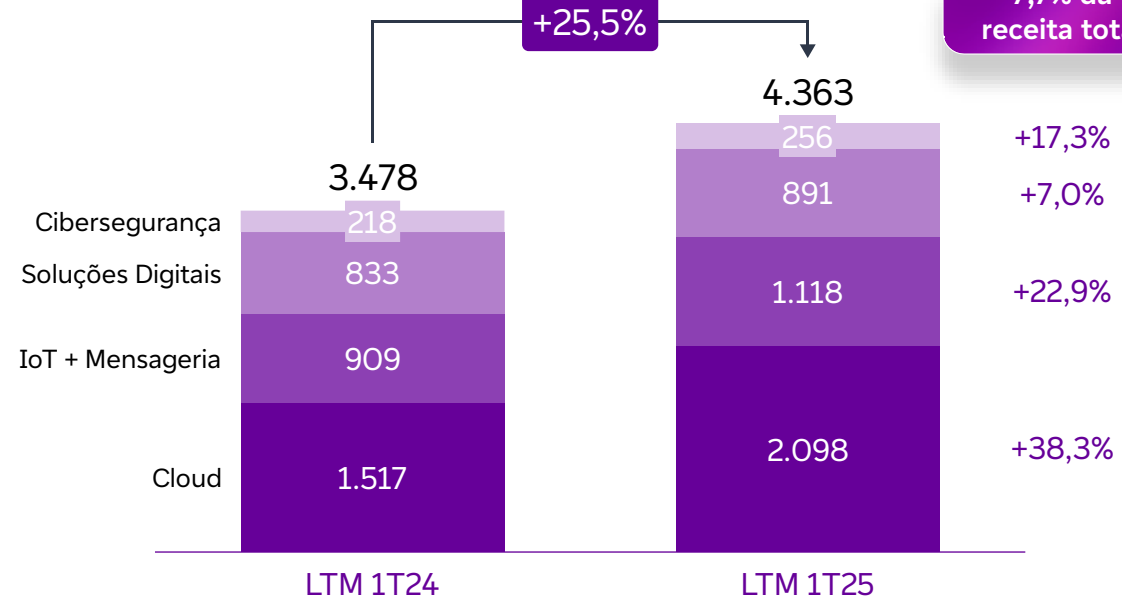
Total Receita B2B¹ R\$ Milhões

21,6% da
receita total



B2B Digital² R\$ Milhões

7,7% da
receita total



 **Empresas**

Vivo está posicionada como **parceira-chave de tecnologia** no Brasil, com **1,8mi clientes B2B**

Portfólio irreplicável, variando de conectividade móvel e fixa até soluções digitais e equipamentos de ponta

Vivo novamente é destaque em práticas ESG entre as empresas brasileiras



Reconhecimentos



Vivo é destaque no Brasil em avaliação global da S&P

Liderança de pontuação, presença no Dow Jones Best-in-Class World Index e a 6ª telecom com melhor desempenho no mundo¹



Única telecom brasileira presente há 4 anos na A List de Clima do CPD, entre as líderes na agenda climática

ISE B3

Mais uma vez no Índice de Sustentabilidade Empresarial



Meio-ambiente



Plataforma Futuro Vivo detalha o posicionamento em sustentabilidade da Vivo e promove reflexões sobre a **preservação ambiental, com foco na Amazônia**

No Lollapalooza 2025, a campanha **Raízes Vivas** contou com experiências imersivas sobre a cultura nortista e a preservação da floresta amazônica

Recertificação do maior sistema de **Gestão Ambiental (ISO 14001)** do setor no Brasil



Diversidade



Programa de Trainee atinge recorde em diversidade: **56% dos selecionados são profissionais negros e 11% possuem algum tipo de deficiência**



Vivo lidera o **ranking de acessibilidade da ANATEL** que reconhece as boas práticas no atendimento para pessoas com deficiência

Confira os principais **destaques ESG** de 2024

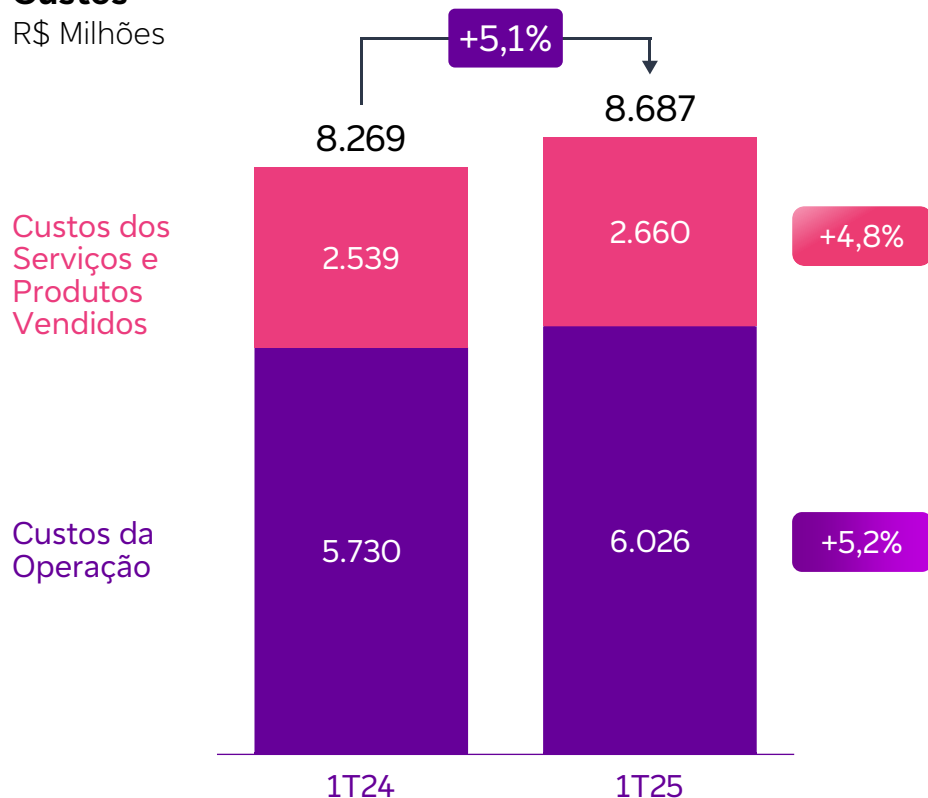


Custos operacionais crescem abaixo da inflação no 1T25, gerando uma sólida expansão do EBITDA



Custos

R\$ Milhões



Margem EBITDA

39,0%

39,6%

Custos dos Serviços & Produtos Vendidos

Custo dos Serviços | +7,7% a/a | 11,1% da Receita (+0,2 p.p. a/a)

- Maior atividade comercial em B2B Digital, incrementando o custo com licenças

Custo dos Produtos Vendidos | +0,7% a/a | 7,4% da Receita (-0,4 p.p. a/a)

- Melhor perfil de margem, principalmente relacionada à receita de aparelhos e eletrônicos

Custo da Operação

Pessoal | +7,6% a/a | 10,8% da Receita (+0,1 p.p. a/a)

- Reajustes de salários e benefícios, assim como maior número de colaboradores

Comercial & Infraestrutura | +5,4% a/a | 25,3% da Receita (-0,2 p.p. a/a)

- Maiores despesas com manutenção/expansão da rede e atividade comercial

Provisão para Devedores Duvidosos | -3,6% a/a | 2,7% da Receita (-0,3 p.p. a/a)

- Evolução controlada, confirmando a essencialidade do nosso serviço

Gerais & Administrativas | +9,5% a/a | 2,3% da Receita (+0,1 p.p. a/a)

- Maiores custos com serviços administrativos de terceiros

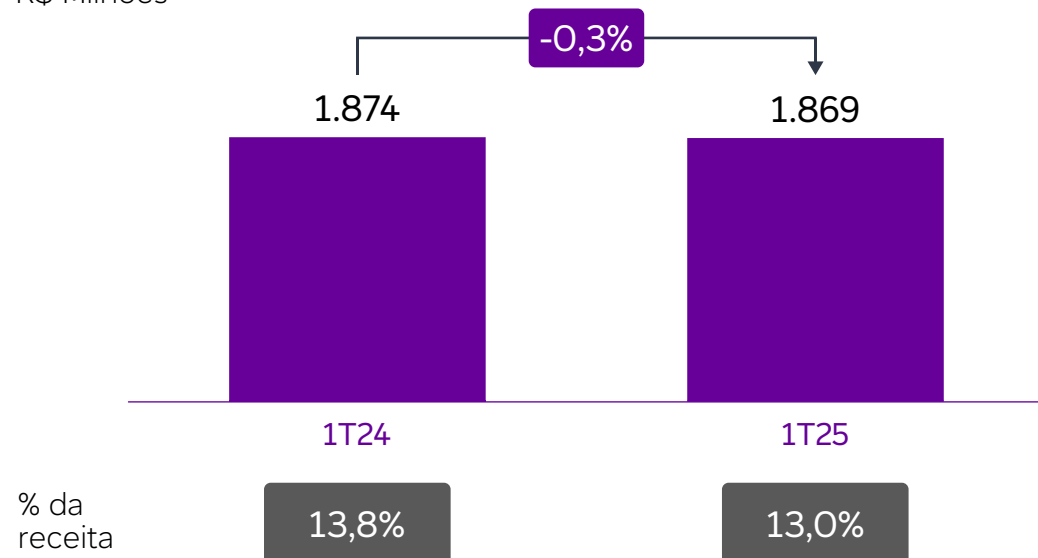
Outras Receitas (Despesas) | -10,6% a/a | 0,8% da Receita (-0,2 p.p. a/a)

- Aumento na arrecadação de impostos, compensado por maior provisão para contingências e redução nas vendas de cobre, que deve ser retomada gradualmente durante o ano

Eficiência de Capex e evolução do EBITDA levam à um crescimento de FCO AL de 15,4% a/a



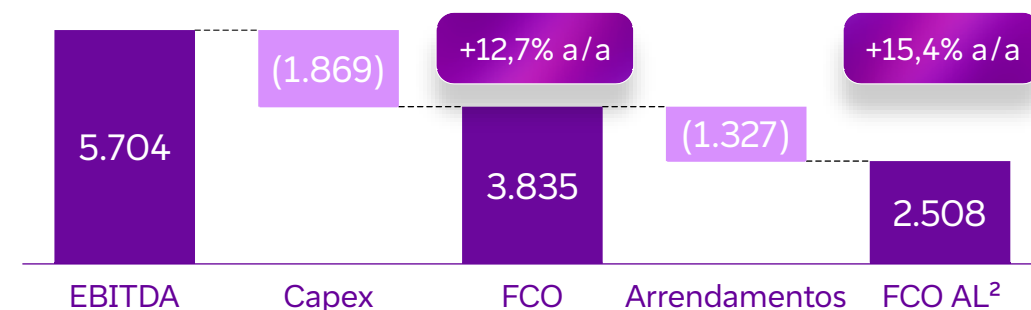
Capex¹ R\$ Milhões



- **Capex Móvel:** 86% dedicado para o 5G (+18 p.p. a/a), que já cobre 62% da população brasileira em 519 cidades
- **Capex Fibra:** >90% investido em conectar casas, acelerando a taxa de penetração
- 76% do nosso Capex é dedicado à **crescimento** (+2 p.p. a/a)

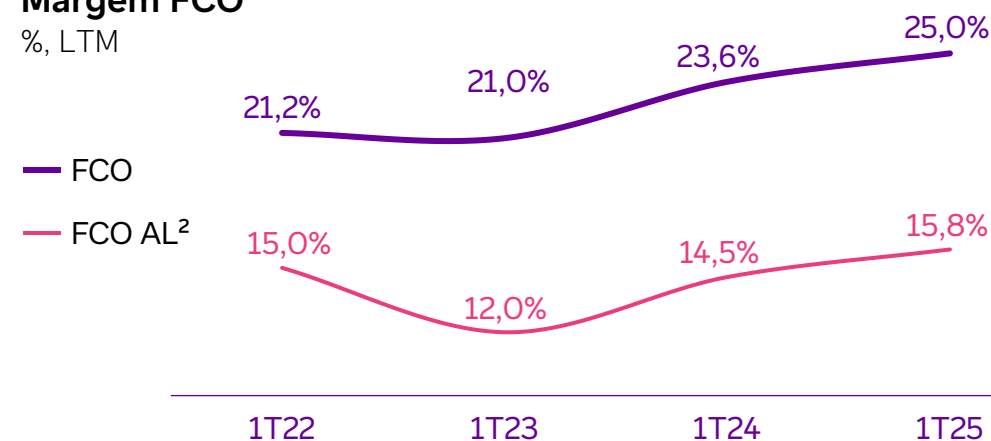
FCO¹

R\$ Milhões, 1T25



Margem FCO¹

%, LTM

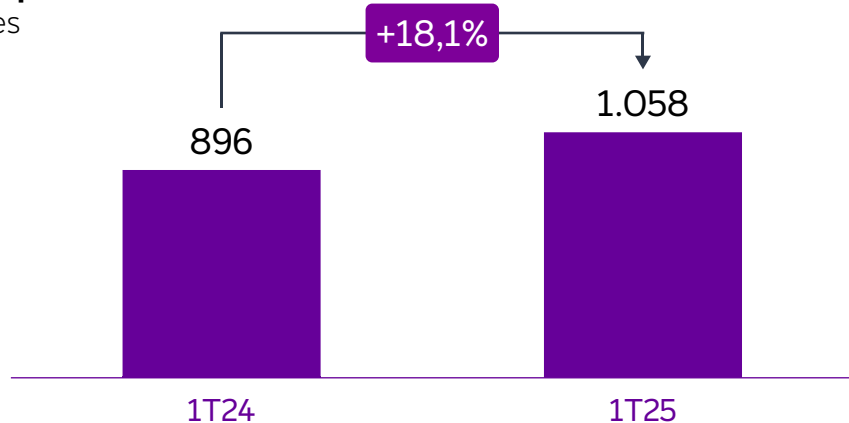


Sólida geração de caixa com lucro líquido subindo 18,1% a/a é uma combinação poderosa



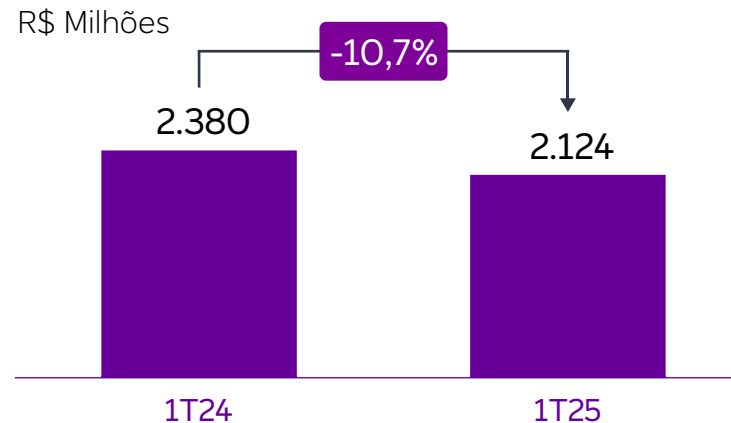
Lucro Líquido¹

R\$ Milhões



Fluxo de Caixa Livre²

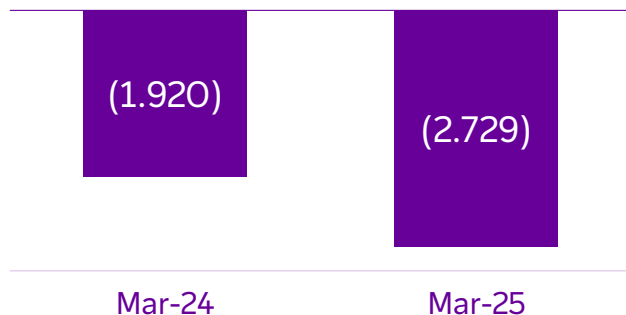
R\$ Milhões



A comparação anual foi impactada pelo consumo de capital de giro, pois o pagamento de taxas regulatórias (EBC e Condecine), que no ano passado ocorreu em abril, este ano aconteceu em março

Dívida Líquida/(Caixa)⁴

R\$ Milhões



Dívida Líquida Mar-25 incluindo IFRS-16

R\$12,1bi

0,5x EBITDA LTM

Yield de FCL (LTM)³

9,8%

FCL/Receita

14,8%

1 – Considera o lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 2 – Após arrendamentos. 3 – Com base no valor de mercado de 31/03/2025. 4 – Excluindo IFRS-16. Dívida não inclui taxa relacionada ao FISTEL TFF para os anos de 2020 até 2025, totalizando R\$ 5,7 bilhões.

Reiteramos nosso guidance, entregando retornos substanciais aos acionistas

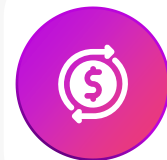


Remuneração aos Acionistas¹

Tipo de Pagamento	Valor (R\$ milhões)	Data de Pagamento
JSCPs deliberados em 2024	2.250	8 de abril de 2025
Recompra de Ações ²	326	Em andamento
Eventos pagos em 2025, até agora	2.576	
Redução de Capital	2.000	15 de julho de 2025
JSPCs deliberados em 2025 ²	1.120	Até 30 de abril de 2026



VIVT3 é uma das Top 50 ações mais líquidas da bolsa de valores brasileira³



Em 15 de abril de 2025, a operação de grupamento com subsequente desdobramento das ações ocorreu, **alterando a quantidade total de ações emitidas para 3.261.287.392⁴**



Novo Programa de Recompra de Ações lançado em 25 de fevereiro de 2025, **com investimento de até R\$ 1,75bi, o maior da história da Vivo**



Reafirmamos nosso compromisso para **distribuir ao menos 100% do nosso lucro líquido para acionistas** para os anos de 2025 e 2026

1 – Considera a data de pagamento. 2 – Considera as recompras de Juros Sobre Capital Próprio deliberados até a data desta apresentação. 3 – De acordo com o Índice de Negociabilidade da B3 de abril de 2025, a Vivo foi a 40ª ação mais líquida, subindo 17 posições desde abril de 2024. 4 – Inclui quantidade de ações em tesouraria. Excluindo essas ações, a quantidade total é de 3.240.083.552.

A migração para o regime de autorização já está concluída, e os benefícios começam a ser capturados



Autorização de Voz Fixa

- Em 11 de abril de 2025, Vivo e ANATEL assinaram o Termo Único de Autorização, **oficializando a migração do regime de Concessão para o modelo de Autorização para o Serviço de Telefonia Fixa no estado de São Paulo**

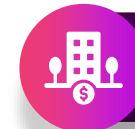
Potenciais Benefícios Financeiros¹



Cobre

aprox. R\$3bi

Valores a capturar com a venda de cobre recuperado de cabos, líquido dos custos de extração²



Imóveis

aprox. R\$1,5bi³

Valores a capturar com a venda de ativos, líquidos dos custos de desmobilização²

Próximos Passos

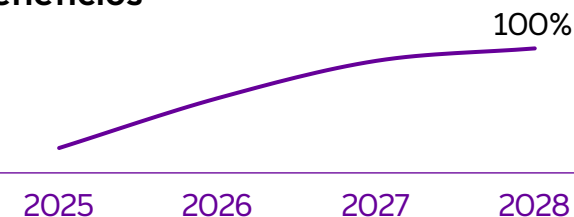
- A migração de clientes de voz fixa da rede de cobre para outras tecnologias já está **em andamento**, permitindo uma melhoria na qualidade do serviço e a liberação inicial de ativos
- Vamos investir em projetos a serem entregues em 5 a 10 anos**, focados na expansão da nossa cobertura móvel e rede de fibra, enquanto mantemos o serviço de voz fixa em lugares onde somos a operadora de último recurso até 2028



Economias Recorrentes

Eficiências de custo relacionadas à desativação da rede de cobre, que impactam principalmente a linha de Opex de Comercial e Infraestrutura, a serem capturadas gradualmente até atingirmos o run-rate em 2028

Linha do Tempo de Captura dos Benefícios



Começaremos a capturar os benefícios em 2025, acelerando em 2026 e 2027

1 – Números nominais que não representam cálculo de VPL. Estimativas são baseadas nas condições atuais de mercado e macroeconômicas, e podem variar devido a alterações no ambiente de negócios, taxas de câmbio, preços de commodities, entre outros fatores. 2 – Fluxo de caixa livre antes de imposto de renda. 3 – Inclui imóveis não relacionados à concessão.

Para mais informações

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3

ICO2B3