



RESULTADOS 2T25

Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores
28 de julho 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

Alta rentabilidade e retornos aos acionistas continuam sendo prioridades em nossa estratégia



Acessos Móveis Pós-pago

68,5mi +7,0% a/a

102,5mi Acessos Móveis Totais (+1,5% a/a)



Casas Conectadas com Fibra

7,4mi +12,6% a/a

30,1mi Casas Passadas (+10,2% a/a)



Receita Total 2T25

+7,1%

Receita de Serviço Móvel +7,3%
Receita Fixa +8,0%



EBITDA 2T25

+8,8%

a/a
40,5% Margem EBITDA



Fluxo de Caixa Operacional¹ 1S25

R\$7,3bi

+12,5% a/a
25,2% Margem FCO



Lucro Líquido² 1S25

R\$2,4bi

+13,5% a/a



Fluxo de Caixa Livre 1S25

R\$5,1bi

17,6% Margem FCL



Remuneração aos Acionistas³

R\$5,2bi

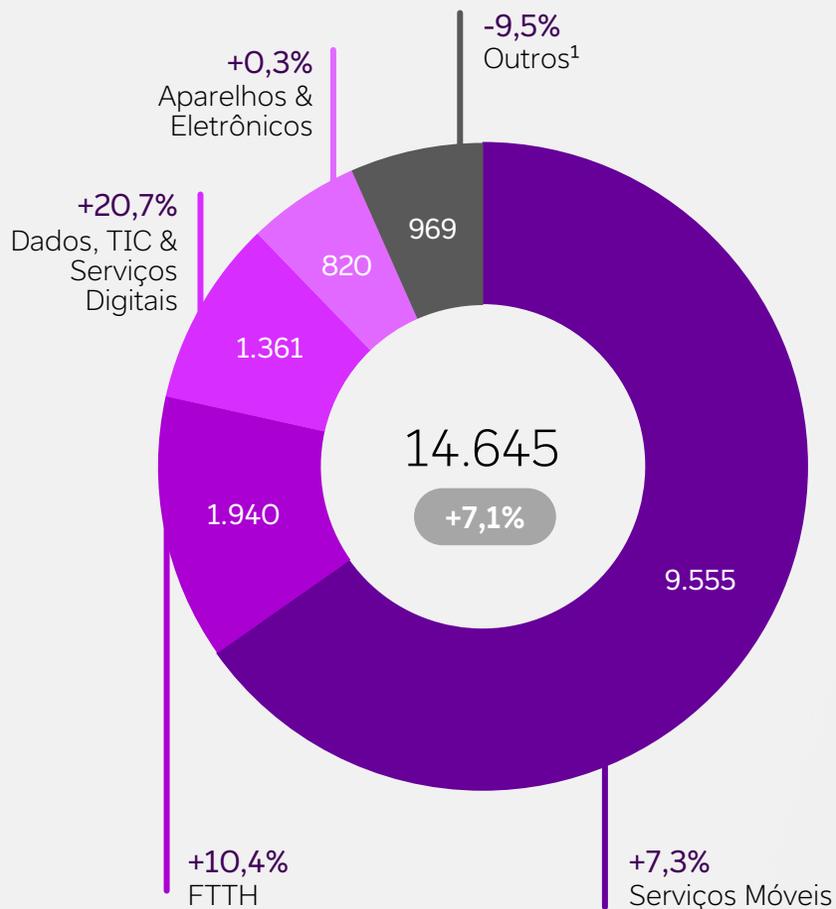
Já pagos aos acionistas até julho de 2025

1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos soma R\$4,7 bilhões no 1S25, +15,5% a/a, com uma margem de 16,1% (+1,2 p.p. a/a). 2 – Lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 3 – Considera a data de pagamento de Juros Sobre Capital Próprio, Redução de Capital e recompras de ações executadas até a data desta apresentação.

Forte dinâmica da receita, à medida que nosso mix evolui para segmentos de maior valor agregado

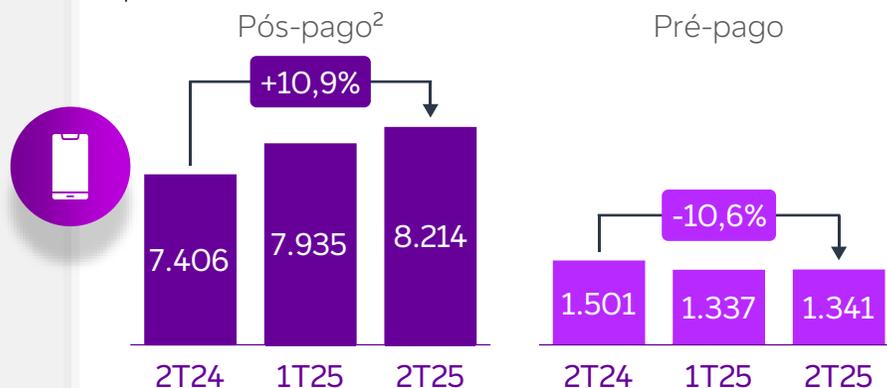


Receita Total | R\$ Milhões, a/a



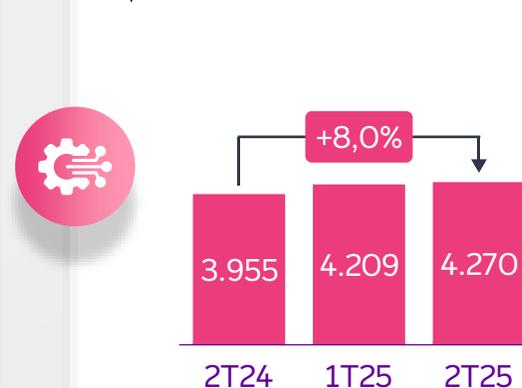
Receita de Serviço Móvel

R\$ Milhões



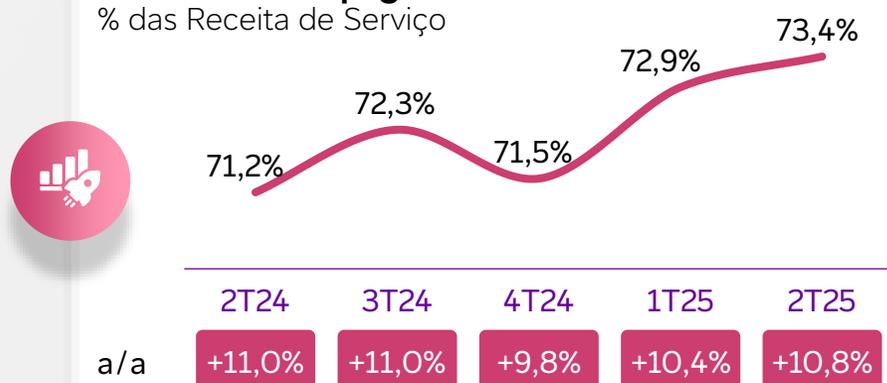
Receita Fixa

R\$ Milhões



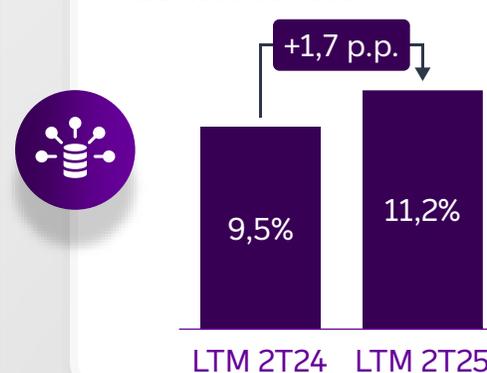
Receita de Pós-pago + Fibra

% da Receita de Serviço



Receita de Novos Negócios

% da Receita Total

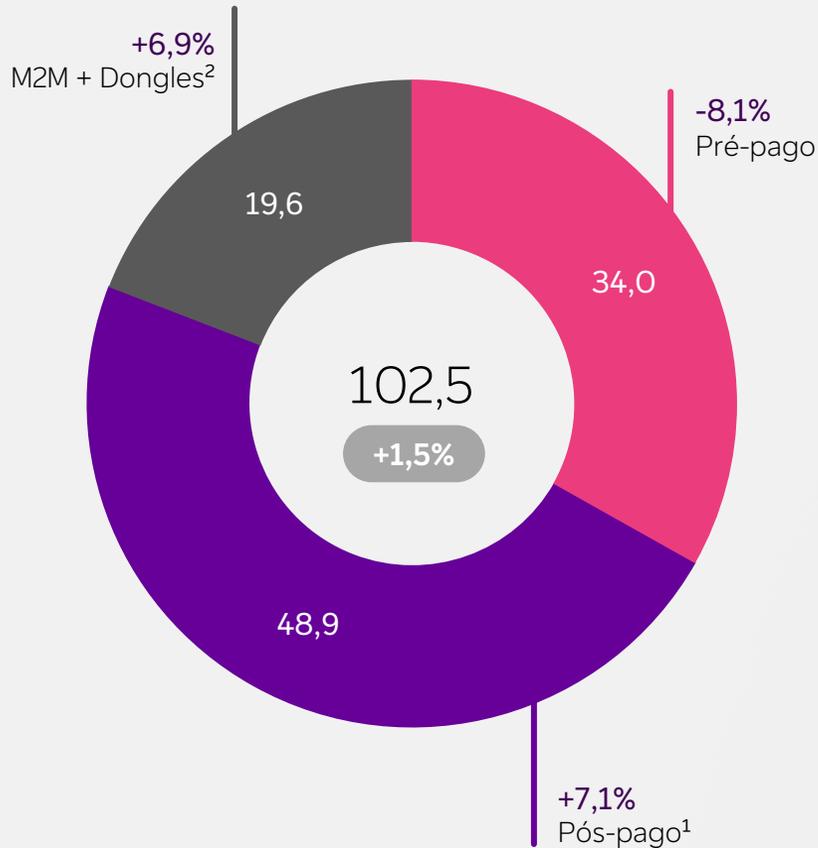


1 – “Outros” inclui FTTC (Fiber-to-the-Cabinet), xDSL, IPTV e Voz Fixa. 2 – Receitas de Pós-pago incluem M2M, Dongles, Atacado, Roaming, etc.

Base de clientes qualificada impulsiona o crescimento sustentável de ARPU e retenção

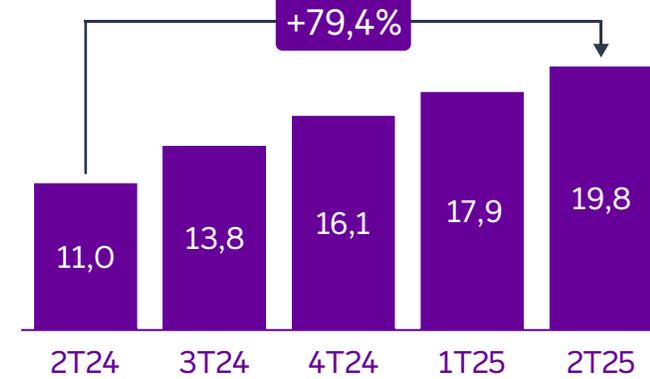


Acessos Móveis | Milhões, a/a



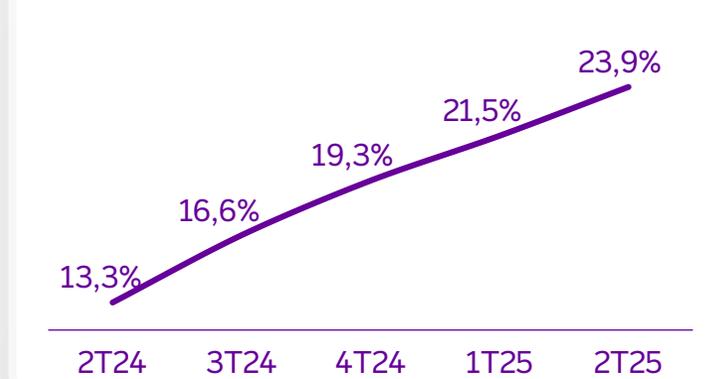
Base de Clientes 5G

Milhões



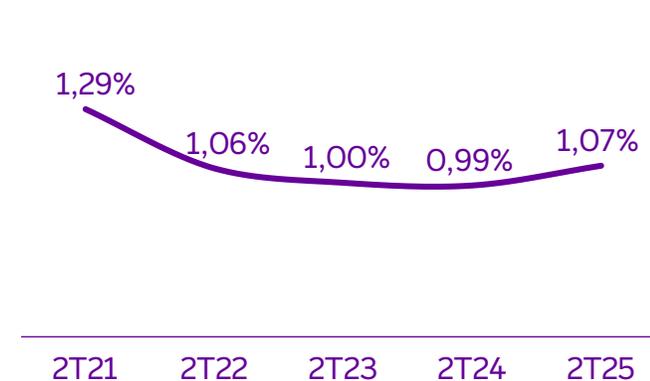
Penetração 5G³

%



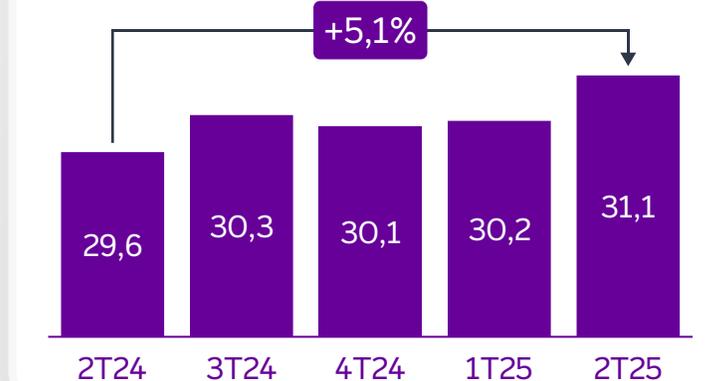
Churn Pós-pago⁴

%



ARPU Móvel

R\$

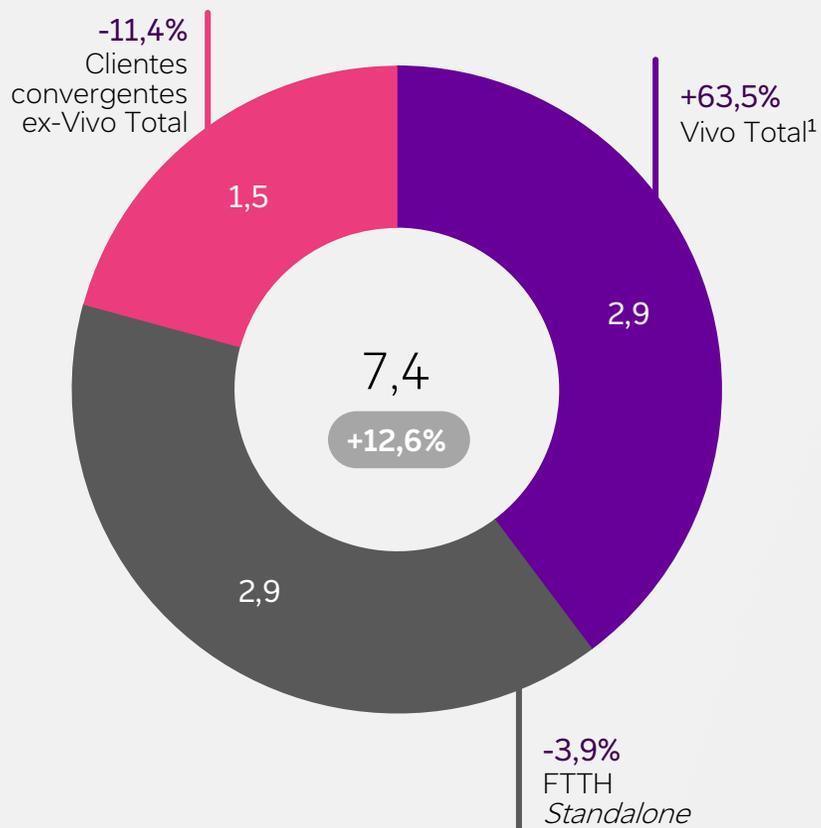


1 – Exclui M2M e Dongles. 2 – M2M e Dongles são serviços pós-pagos. Portanto, a base pós-paga total da Vivo atingiu 68,5 milhões de acessos no 2T25 (+7,0% a/a), representando 66,7% dos acessos totais móveis da Vivo. 3 – Considera acessos 5G sobre acessos pré-pagos + pós-pagos (ex-M2M e dongles) de acordo com o critério da ANATEL. 4 – Ex-M2M.

A convergência leva a menor churn e desempenho comercial superior



Acessos FTTH | Milhões, a/a



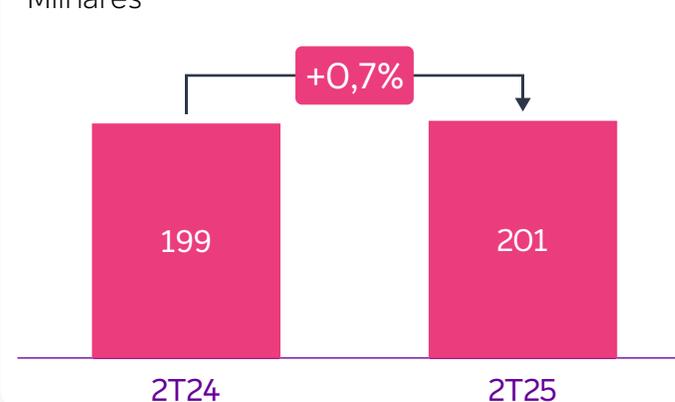
Casas Passadas com FTTH

Milhões



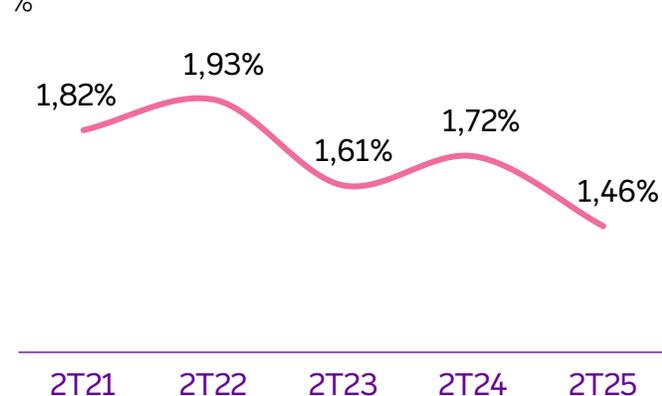
Adições Líquidas FTTH

Milhares



Churn FTTH

%



- Fibrasil tem 4,6 mi casas passadas com FTTH em 151 cidades fora do estado de São Paulo
- EBITDA 2024 de R\$ 282 mi, com potenciais sinergias adicionais a serem capturadas
- Com essa aquisição estratégica², a Vivo se consolidará e expandirá sua liderança em fibra pelo Brasil

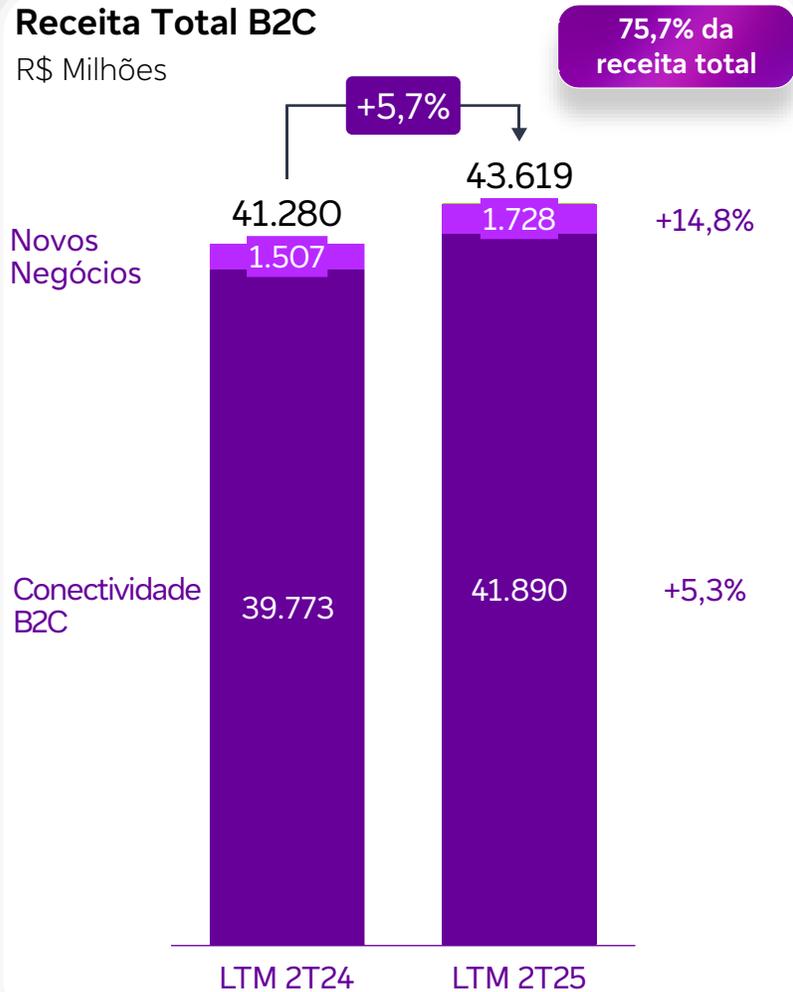
1 –Vivo Total é uma oferta convergente que combina fibra e pós-pago em uma única fatura. 2 – Essa aquisição está sujeita à aprovação do CADE e ANATEL.

A crescente demanda por um portfólio completo leva a uma maior capacidade de monetização



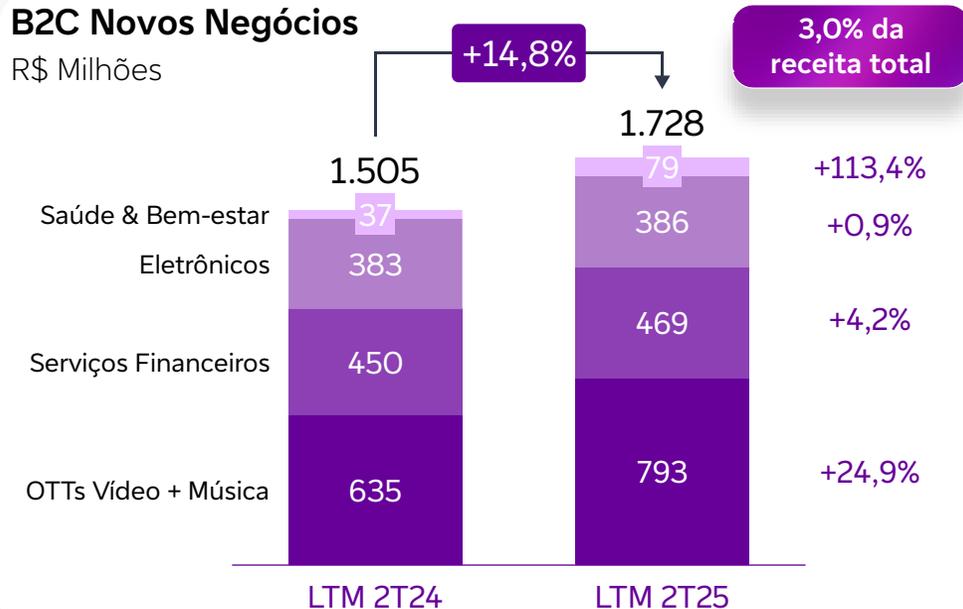
Receita Total B2C

R\$ Milhões



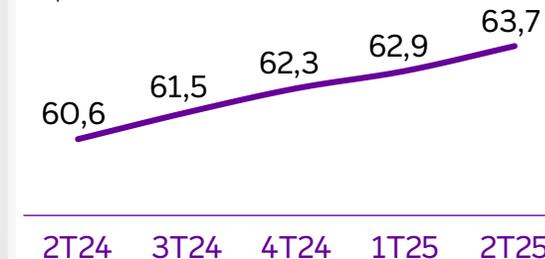
B2C Novos Negócios

R\$ Milhões



Receita B2C/CPF¹

R\$/Mês



Número de CPFs¹

Milhões

57,1

Play

3,7 mi assinaturas de OTTs contratadas através da Vivo, +34,5% a/a

Pay

Vivo Pay oferece opções diversificadas de seguros, que vão desde celulares até residências, além de diferentes alternativas de crédito, proporcionando soluções de compra flexíveis

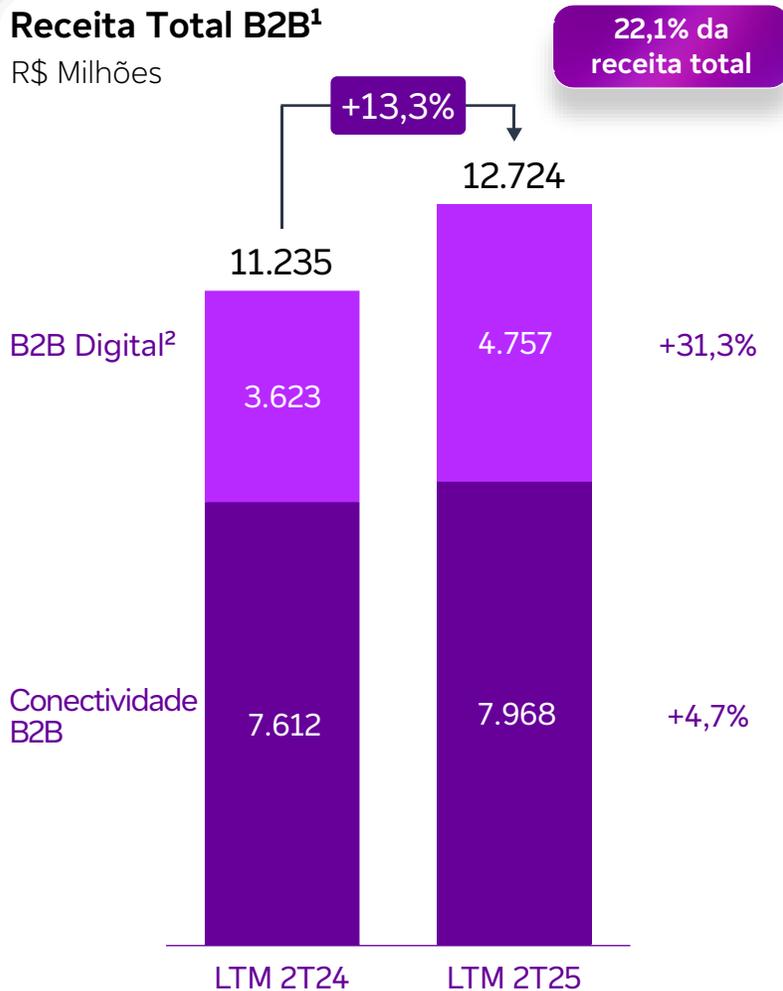
1 – Considera receita anual B2C para o cálculo do indicador.

Nossa liderança no B2B segue sendo ampliada por nossa oferta completa de soluções digitais



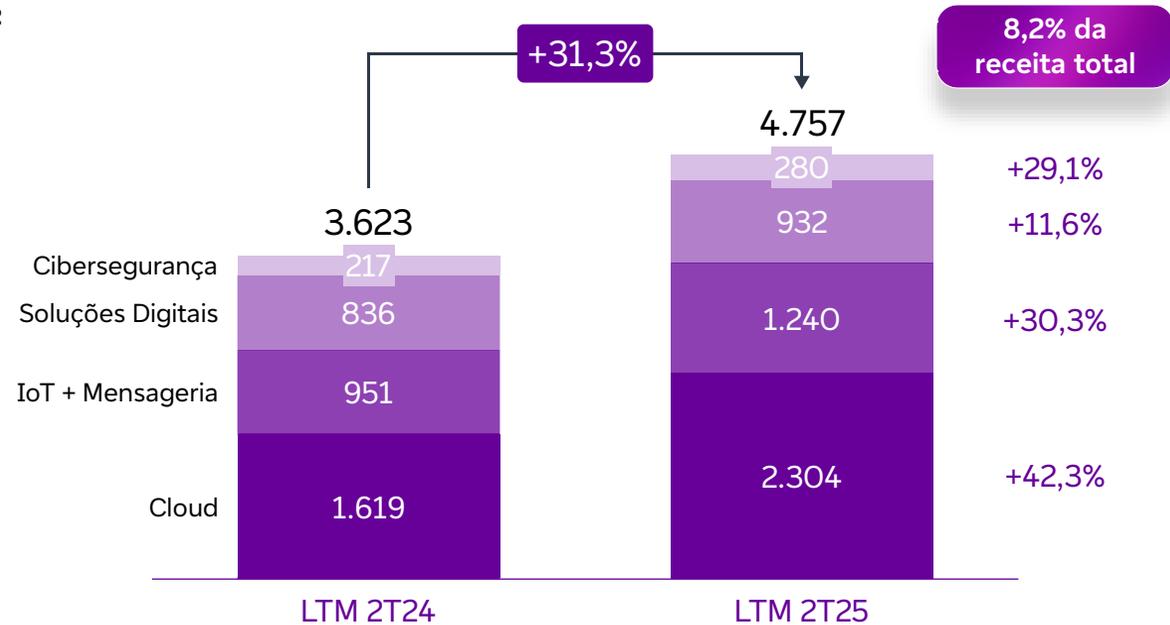
Receita Total B2B¹

R\$ Milhões



B2B Digital²

R\$ Milhões



Nosso portfólio completo de soluções digitais nos ajuda a fortalecer nosso *market share* em serviços de conectividade:

Empresas

FTTH
27,9%
(+2,8 p.p. a/a)

Pós-pago⁴
51,4%
(+0,4 p.p. a/a)

1 – Exclui receitas de Atacado, que totalizaram R\$1.313 milhões no LTM 2T25. 2 – No 1T25, melhoramos a alocação entre produtos do B2B Digital, ajustando números históricos e atuais sem alterar a receita total de B2B Digital. 3 – Dados da ANATEL de maio de 2025. 4 – Não inclui acessos de M2M e Dongles.

A Vivo é consistentemente reconhecida como líder em ESG, devido ao seu compromisso com essa agenda



Reconhecimentos



Empresa do Ano no Melhores do ESG da Exame

Vivo é reconhecida como destaque do ano em Sustentabilidade entre todos os setores avaliados

Premiação reforça a jornada de atuação da da Vivo nas diferentes vertentes do ESG



5º ano consecutivo da Vivo sendo considerada Líder em Engajamento Climático com Fornecedores pelo CDP

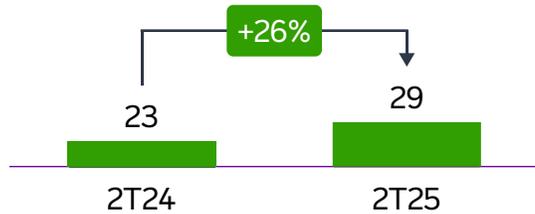


Única do setor entre as 100 melhores no Mercado Responsabilidade ESG Brasil

Meio-ambiente

Mobilização nacional em 26 instituições para coleta de resíduos eletrônicos

Toneladas coletadas durante o dia dos Voluntários



Período	Toneladas coletadas
2T24	23
2T25	29

Social



Dia dos Voluntários: cerca de 10 mil voluntários atuaram em 51 instituições beneficiando 45 mil pessoas



Confira o **Informe Social 2024** da Fundação Telefônica Vivo

Governança



Programa de desenvolvimento de fornecedores em práticas ESG

- Aplicável a **100%** dos fornecedores
- **Autoavaliação ESG** dos fornecedores

1.320 fornecedores autoavaliados desde o início do programa¹

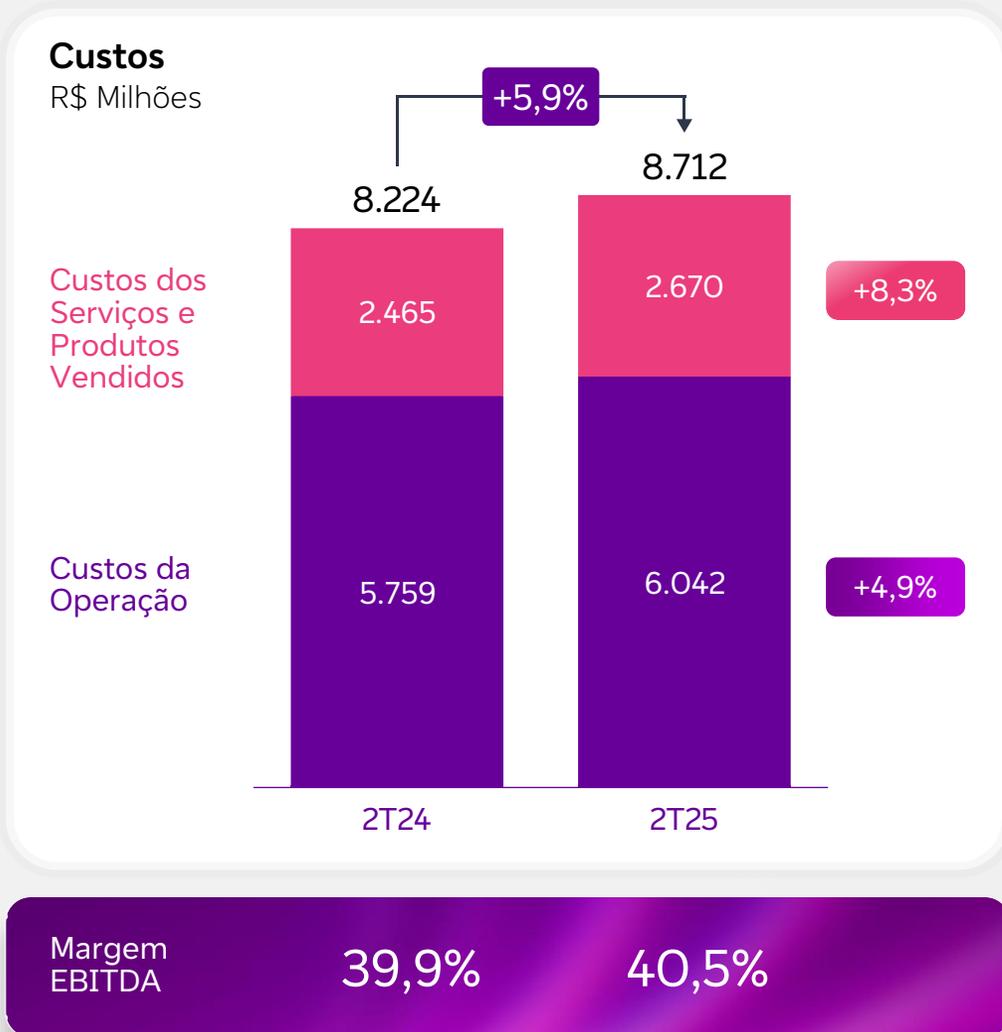
70% das respostas aderentes a práticas ESG¹

Confira o **Relato Integrado ESG 2024**



1- Desde o início do programa, em agosto de 2024.

A busca contínua por eficiências operacionais resulta em expansão de margem



Custos dos Serviços & Produtos Vendidos

Custo dos Serviços | +15,7% a/a | 11,5% da Receita (+0,9 p.p. a/a)

- Impulsionado pelo crescimento das vendas de soluções digitais, especialmente no B2B

Custo dos Produtos Vendidos | -2,3% a/a | 6,7% da Receita (-0,6 p.p. a/a)

- A redução reflete uma desaceleração nas vendas de aparelhos e eletrônicos

Custos da Operação

Pessoal | +8,8% a/a | 11,2% da Receita (+0,2 p.p. a/a)

- Impactado por reajustes anuais na remuneração e benefícios, além do aumento de quadro nas áreas de Digital, TI e Novos Negócios

Comerciais & Infraestrutura | +3,5% a/a | 24,1% da Receita (-0,8 p.p. a/a)

- Maior atividade comercial parcialmente compensada por eficiências em rede, digitalização e energia

Outras Receitas (Despesas) | -9,5% a/a | 0,8% da Receita (-0,1 p.p. a/a)

- Resultado líquido de despesas relacionado ao aumento dos custos com provisões para contingências, aliado à queda nas vendas de ativos

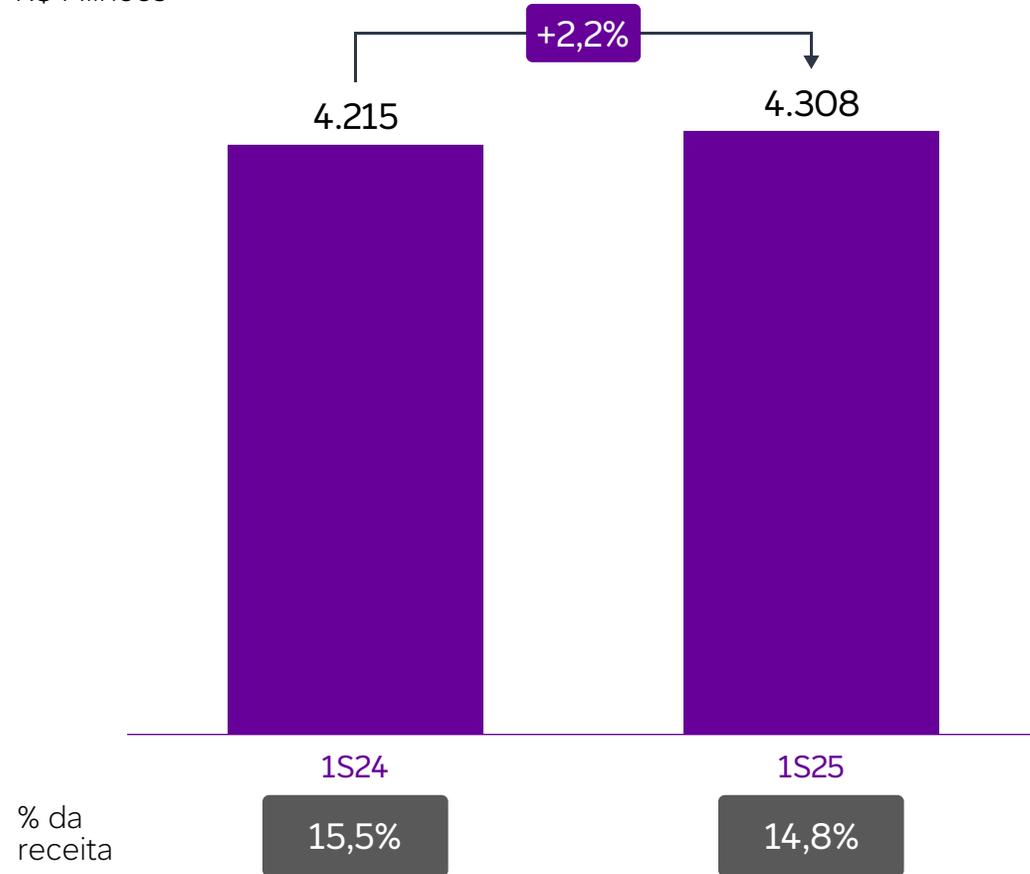
Em 2T25, tivemos ~R\$ 5 mi em venda de ativos (cobre e imóveis), comparado a ~R\$ 31 mi no 2T24

Teremos R\$ 4,5 bi de venda de ativos nos próximos anos, com captura de valor concentrado em 2026 e 2027

Nossa alocação disciplinada de capital e rentabilidade impulsionam a evolução robusta do FCO

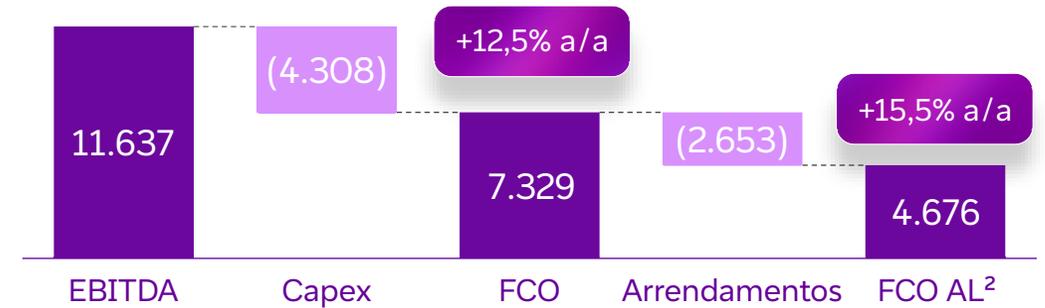


Capex¹ R\$ Milhões



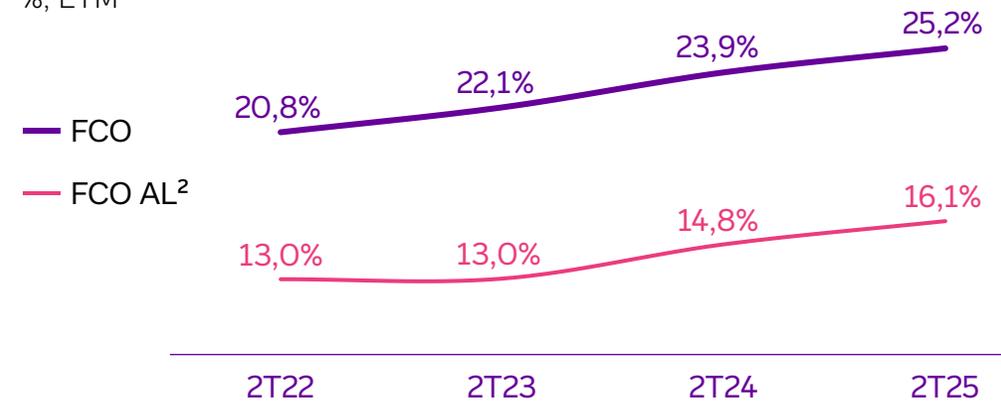
FCO¹

R\$ Milhões, 1S25



Margem FCO¹

%, LTM

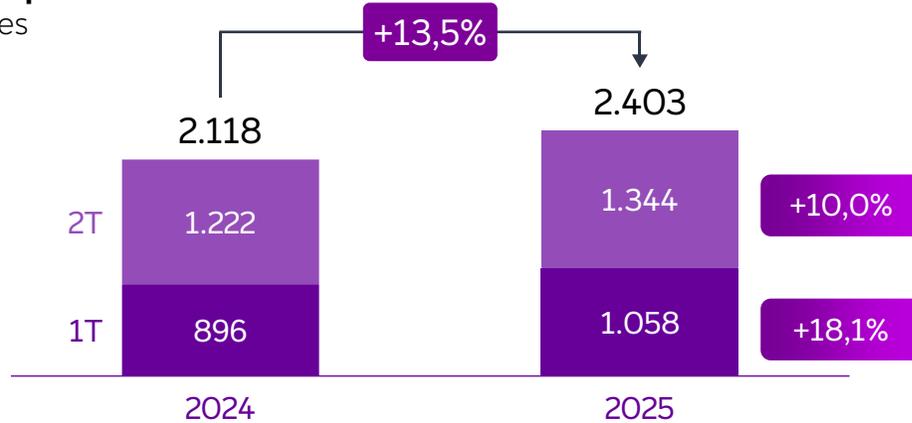


Os fortes resultados operacionais da Vivo levam a um crescimento de duplo-dígito do lucro líquido



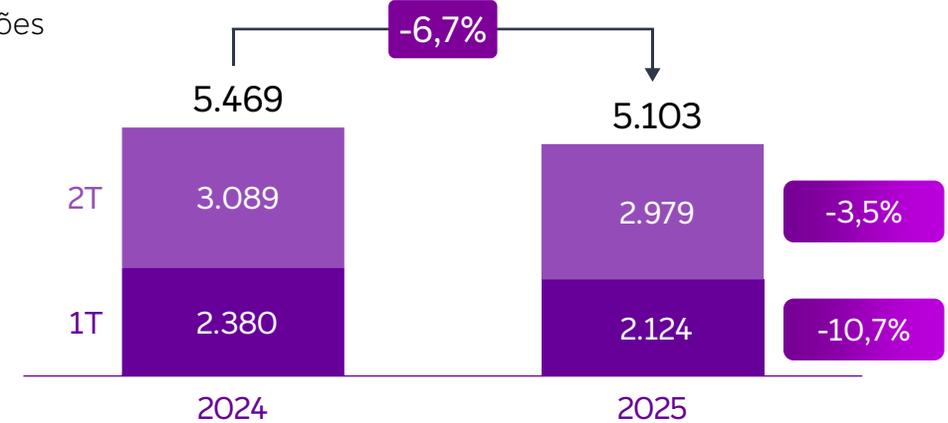
Lucro Líquido¹

R\$ Milhões



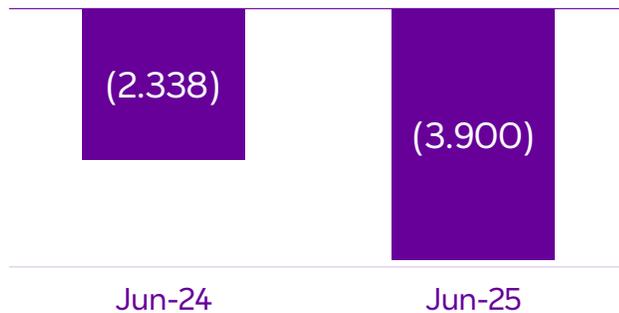
Fluxo de Caixa Livre²

R\$ Milhões



Dívida Líquida/(Caixa)³

R\$ Milhões



Dívida Líquida Jun-25
incluindo IFRS-16

R\$10,7bi

0,4x EBITDA LTM

Yield de FCL (LTM)⁴

7,8%

FCL/Receita

17,6%

1 – Considera o lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 2 – Após arrendamentos. 3 – Exclui IFRS-16. Dívida não inclui taxa relacionada ao FISTEL TFF para os anos de 2020 até 2025, totalizando R\$ 5,8 bilhões. 4 – Com base no valor de mercado de 30/06/2025.

Com mais de R\$ 5 bilhões já pagos em 2025, estamos bem posicionados para cumprir com o guidance



Remuneração aos Acionistas (de 1/1 até 25/7/2025)¹

Tipo de Pagamento	Valor (R\$ milhões)	Data de Pagamento
JSCPs deliberados em 2024	2.250	8 de abril de 2025
Redução de Capital	2.000	15 de julho de 2025
Recompra de Ações ²	983	Em andamento
Proventos Pagos em 2025	5.233	
JSCPs deliberados em 2025	1.650	Até 30 de abril de 2026



A operação de grupamento seguida de desdobramento de ações foi concluída com sucesso no 2T25, com a venda das frações totalizando R\$1 bi, dos quais R\$0,8 bi correspondem a acionistas inativos



Após a execução da operação mencionada acima, **nosso ADTV³ aumentou 77% em comparação ao ADTV³ observado entre 1º de janeiro de 2025 e a data da operação**



No dia 24/7, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o cancelamento de 34,7 milhões de ações detidas em tesouraria, **que equivalem a 1,1% do capital social**



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

1 – Considera a data de pagamento. 2 – Considera recompras até a data desta apresentação. 3 – *Average Daily Trading Volume*, “volume diário médio negociado” em inglês. Considera as ações da B3 (VIVT3) e NYSE (VIV). Não considera o volume registrado na data do leilão de frações (19/5/2025).



Para mais informações

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br/

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3

ICO2B3