



RESULTADOS 4T25

Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores
23 de fevereiro de 2026

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

A Vivo encerrou 2025 com números recordes de acessos e desempenho financeiro robusto, além de sólida remuneração aos acionistas



Acessos Móveis
Pós-pago

70,8mi +6,5% a/a

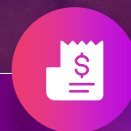
103,0mi Acessos Móveis
Totais (+0,7% a/a)



Casas Conectadas
com Fibra

7,8mi +12,0% a/a

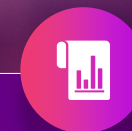
31,0mi Casas Passadas
(+6,4% a/a)



Receita Total
4T25

+7,1%

Receita de Serviço Móvel +7,0%
Receita Fixa +5,4%



EBITDA
4T25

+8,1%

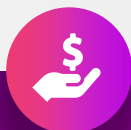
EBITDA ex-Efeitos da Migração
de Concessão 4T25: +17,7% a/a



Fluxo de Caixa
Operacional¹ 2025

R\$15,6bi

+13,4% a/a
26,1% Margem FCO



Lucro Líquido²
2025

R\$6,2bi

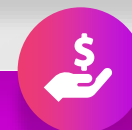
+11,2% a/a



Fluxo de Caixa
Livre 2025

R\$9,2bi

+11,4% a/a
15,4% da Receita Total



Remuneração aos
Acionistas³

R\$6,4bi

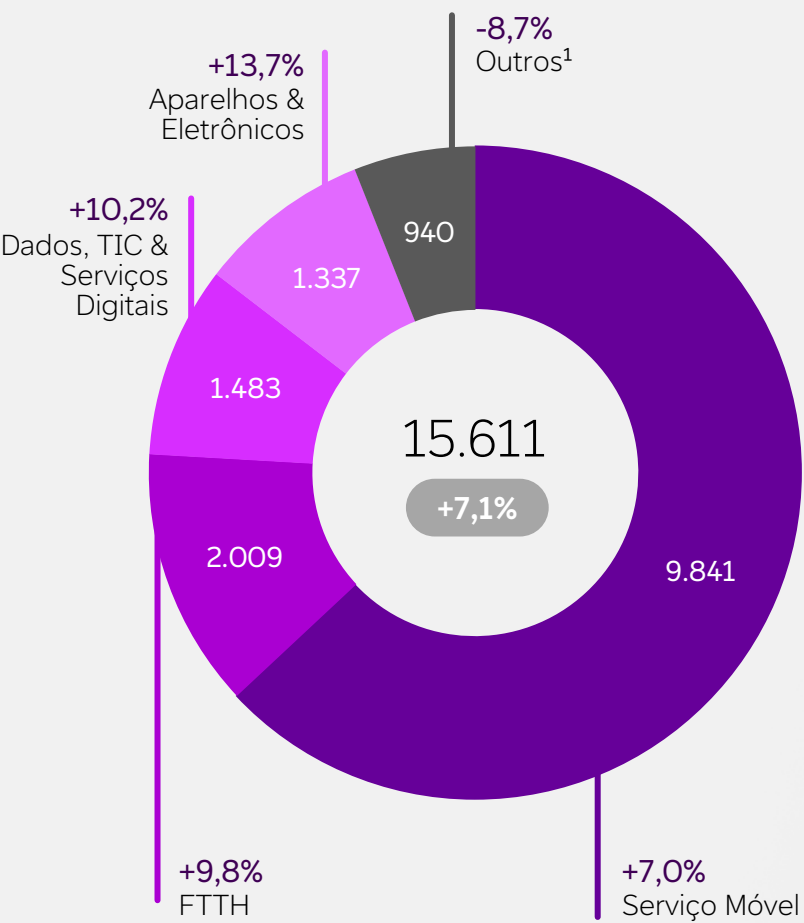
Distribuído aos acionistas em 2025,
gerando um payout de 103,4%

1 – Capex ex-licenças e ex-valores relacionados à aquisição da CyberCo Brasil. FCO após arrendamentos soma R\$ 10,1 bilhões em 2025, +17,3% a/a, com uma margem de 17,0% (+1,5 p.p. a/a).
2 – Lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 3 – Considera a data de pagamento de Juros Sobre Capital Próprio, Reduções de Capital e recompras de ações executadas em 2025.

Nossa transformação do mix permanece evoluindo, com Novos Negócios representando 12,1% das receitas

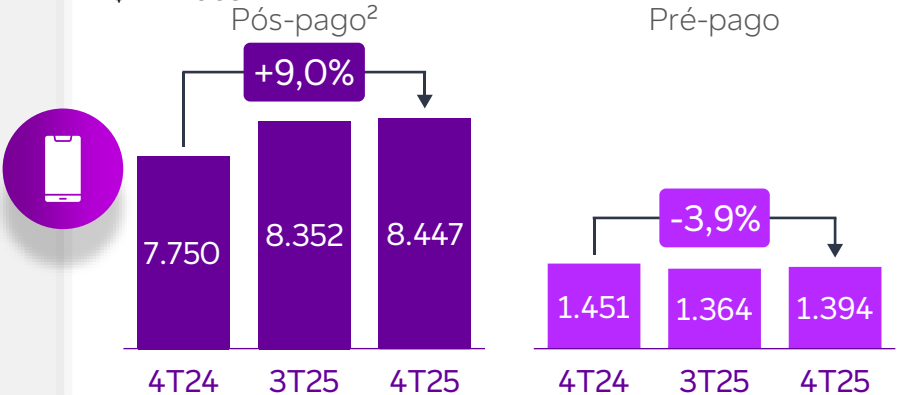


4T25 Receita Total | R\$ Milhões, a/a



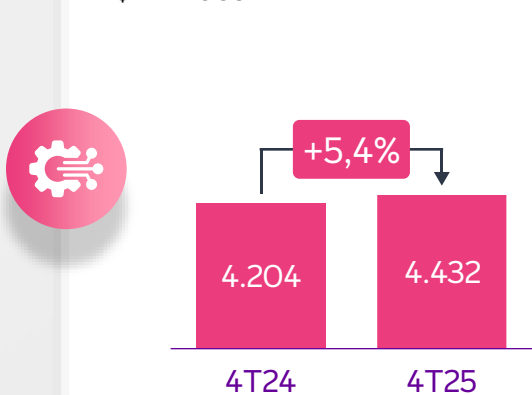
Receita de Serviço Móvel

R\$ Milhões



Receita Fixa

R\$ Milhões

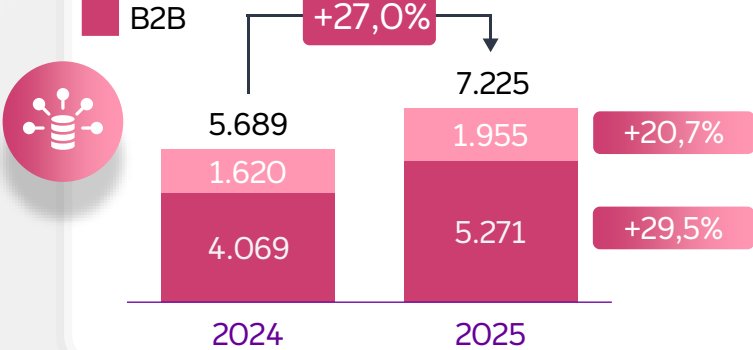


Receita de Novos Negócios

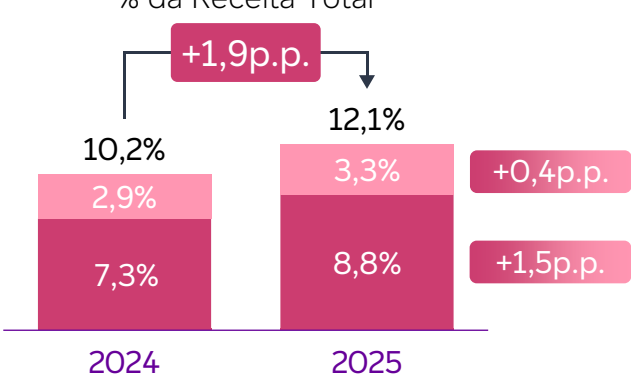
B2C

R\$ Milhões, LTM

B2B



% da Receita Total

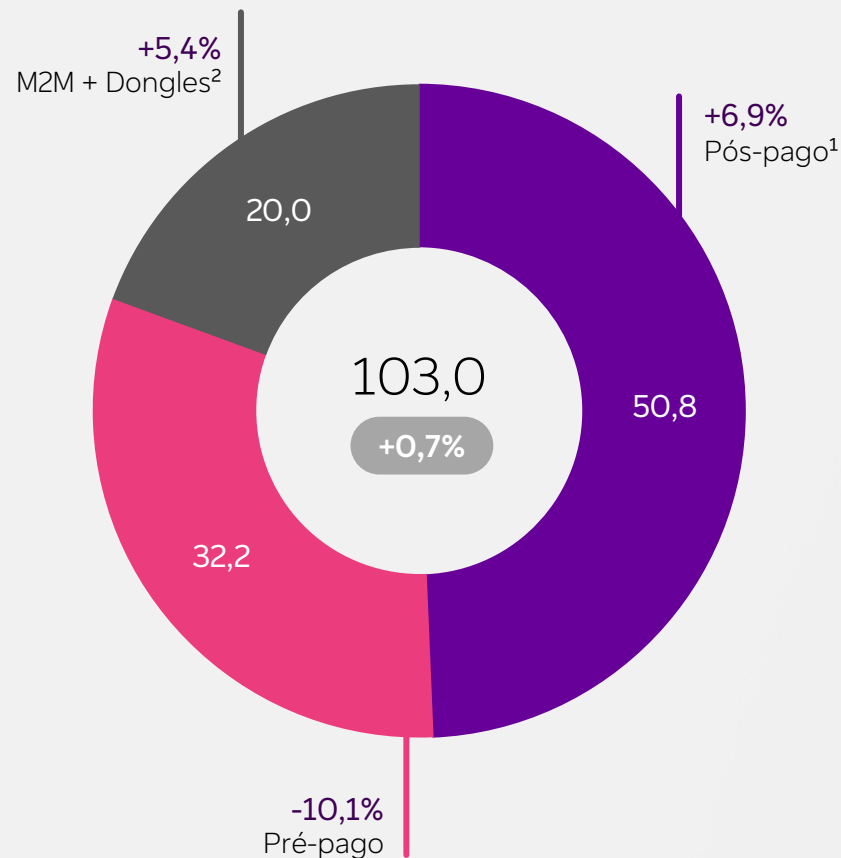


1 – “Outros” inclui FTTC (Fiber-to-the-Cabinet), xDSL, IPTV e Voz Fixa. 2 – Receitas de Pós-pago incluem M2M, Dongles, Atacado, Roaming, etc.

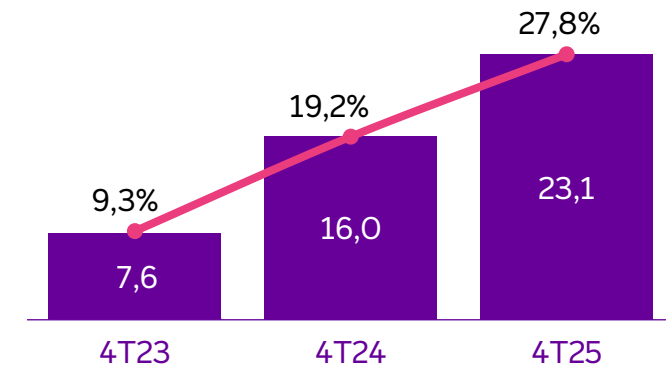
A qualidade da rede e a experiência do cliente da Vivo levam a um sólido crescimento no pós-pago



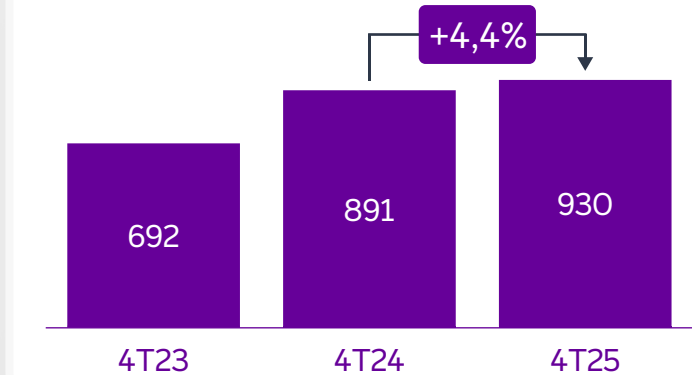
Acessos Móveis | Milhões, a/a



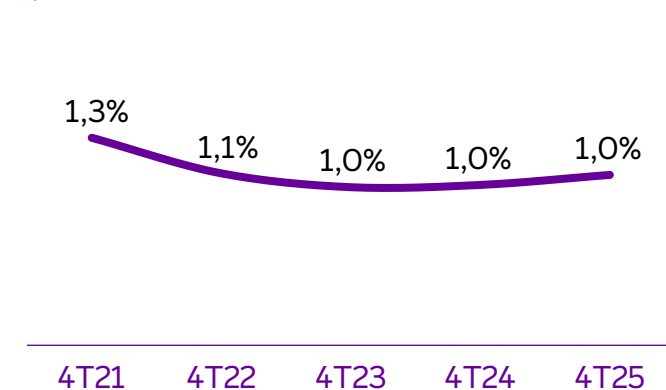
Base de Clientes 5G¹ & Penetração³
Milhões (%)



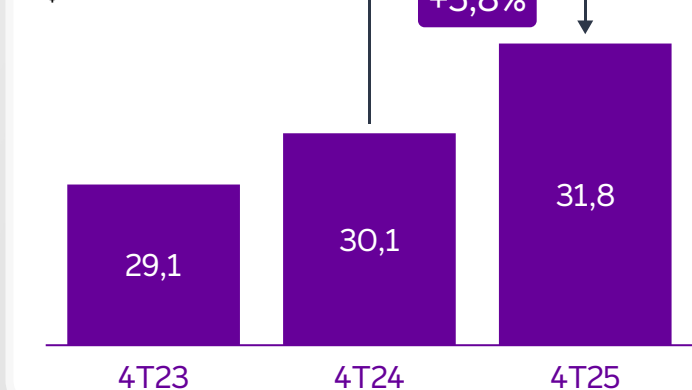
Adições Líquidas de Pós-pago¹
Milhares



Churn Pós-pago¹
%



ARPU Móvel
R\$



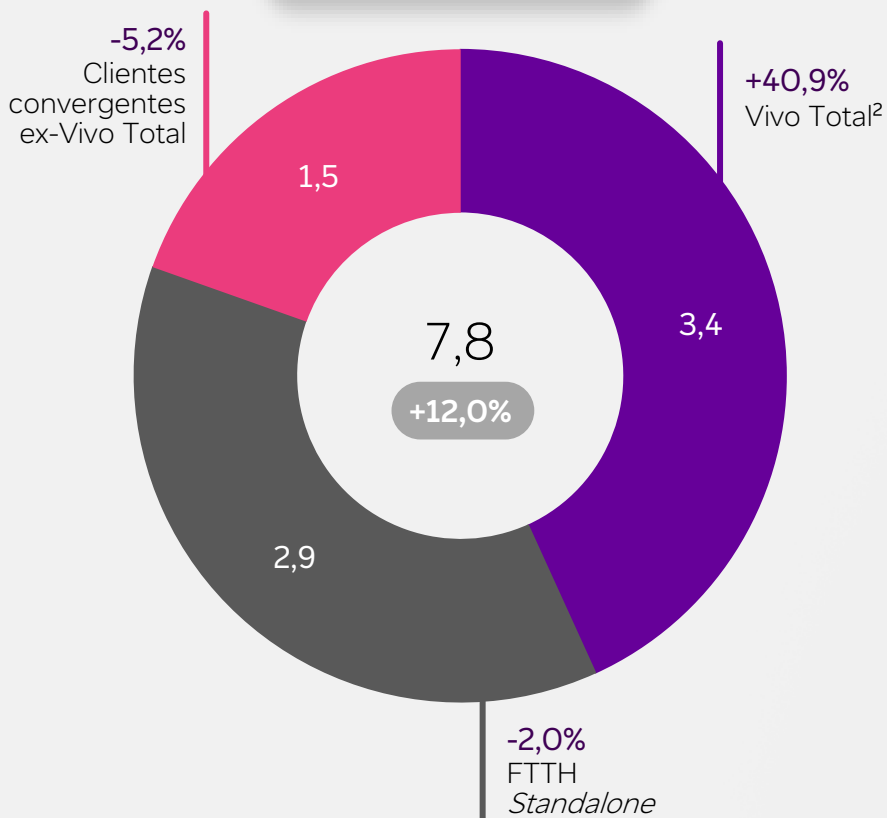
1 – Exclui M2M e Dongles. 2 – M2M e Dongles são serviços pós-pagos. Portanto, a base pós-paga total da Vivo atingiu 70,8 milhões de acessos em 2025 (+6,5% a/a), representando 68,7% dos acessos totais móveis da Vivo. 3 – Considera acessos 5G sobre acessos pré-pagos + pós-pagos (ex-M2M e Dongles) de acordo com o critério da ANATEL.

A proposta de valor diferenciada do Vivo Total estabelece um novo padrão de qualidade e retenção



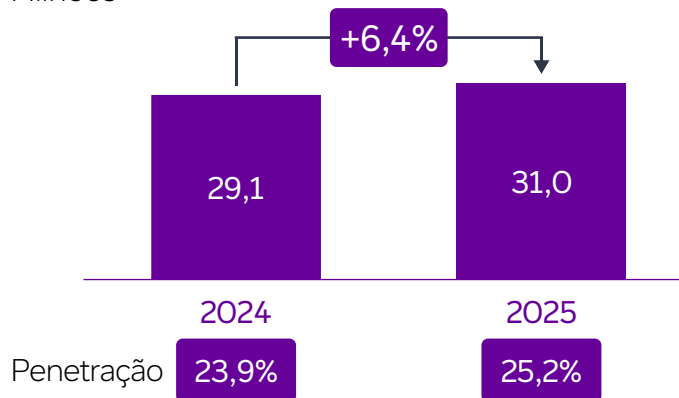
Acessos FTTH | Milhões, a/a

62,7%¹ dos clientes de FTTH são convergentes com pós-pago



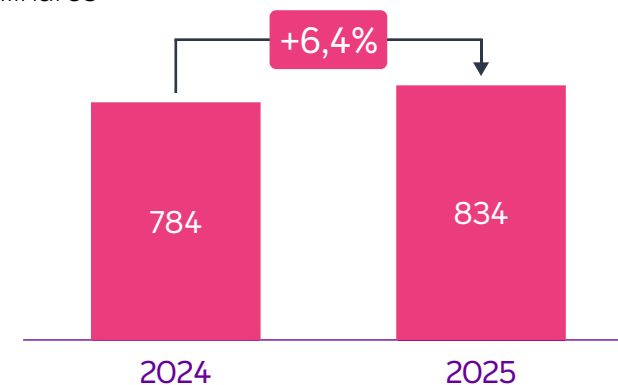
Casas passadas FTTH

Milhões



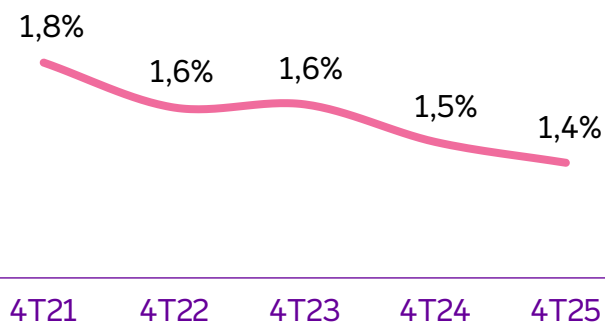
Adições Líquidas FTTH

Milhares



FTTH Churn

%

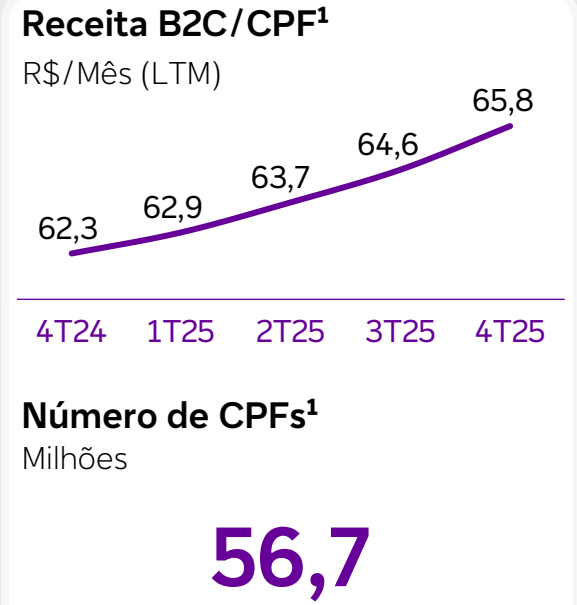
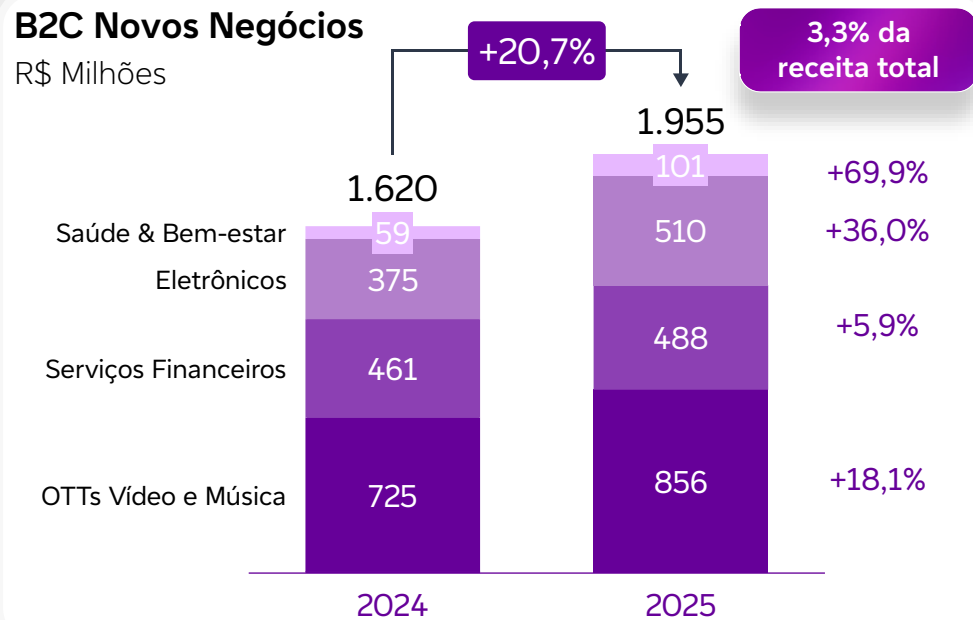
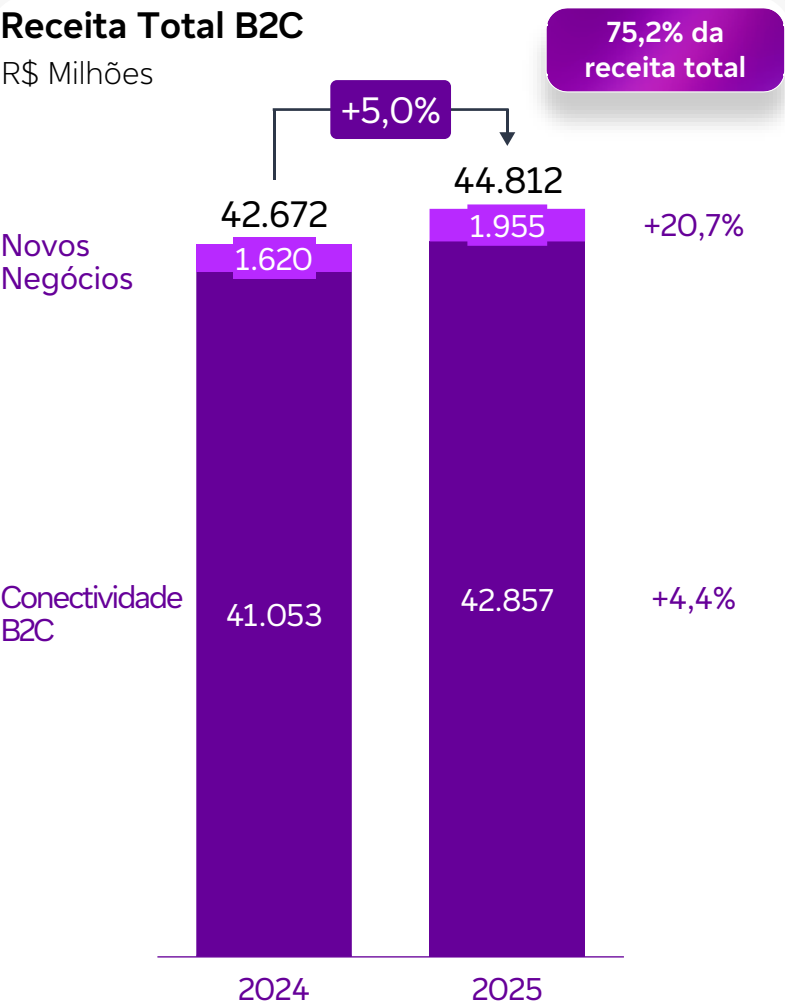


Total

- A base de clientes do Vivo Total **representa 43% de todos os acessos de FTTH** (+8,9 p.p. a/a)...
- ... confirmando que há uma **oportunidade relevante para ampliar ainda mais a adoção** da nossa oferta convergente

1 – Inclui clientes do Vivo Total (43,2% da base de FTTH) e clientes convergentes que não estão na oferta do Vivo Total (19,5% da base de FTTH).
2 – Vivo Total é uma oferta convergente que combina fibra e pós-pago em uma única fatura.

O portfólio de serviços além da conectividade nos permite aumentar o Lifetime Value dos nossos clientes B2C



Ventures

Compromisso adicional de R\$ 150 mi para novos investimentos, com foco em startups AI-first, elevando o montante total para R\$ 470 mi

Estamos oferecendo uma assinatura gratuita de um ano do Perplexity Pro aos clientes da Vivo

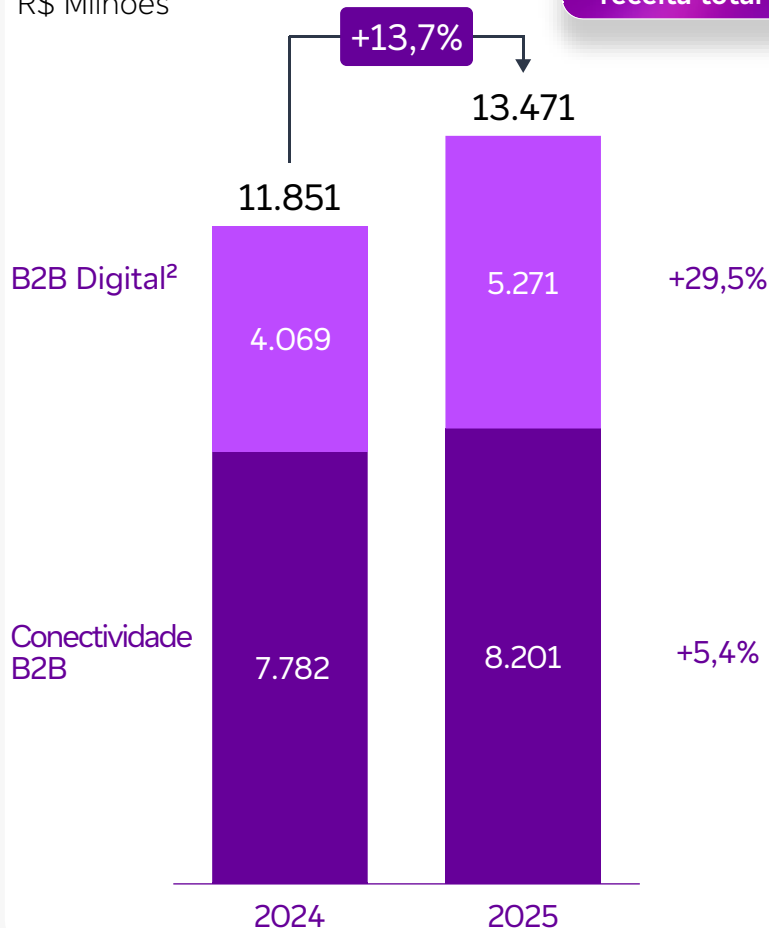
1 – Considera receita anual B2C para o cálculo do indicador.

Receitas B2B cresceram duplo-dígito em 2025, devido ao nosso amplo portfólio de soluções digitais



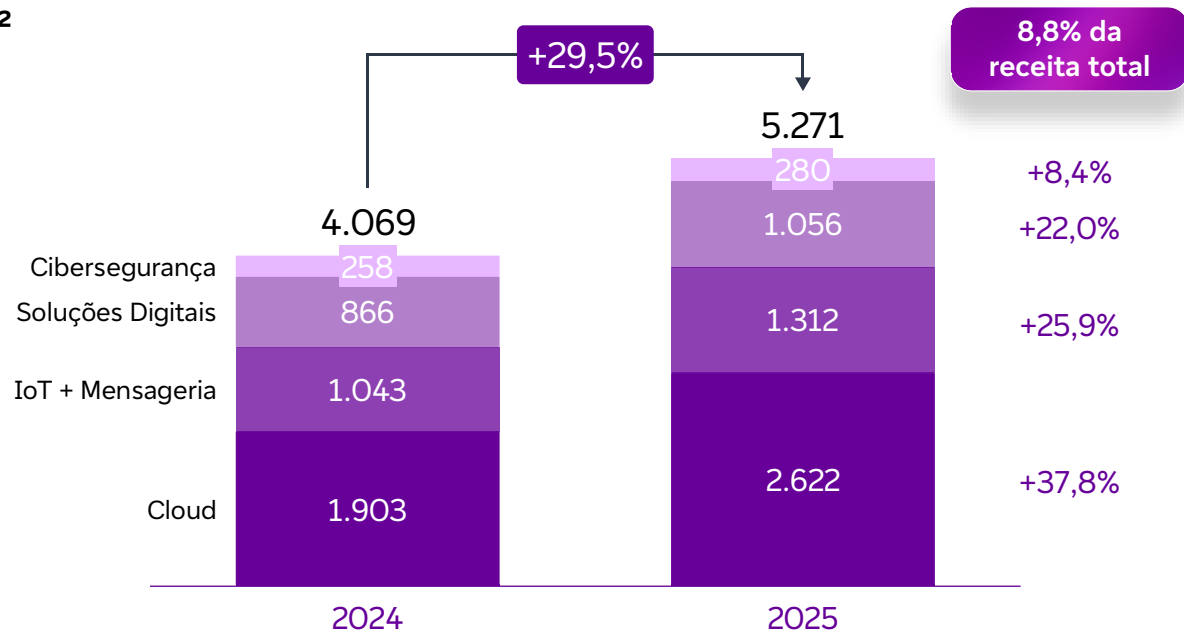
Receita Total B2B¹

R\$ Milhões



B2B Digital²

R\$ Milhões



vivo empresas

O segmento B2B continua ganhando participação no mix de receitas da Vivo (+1,4 p.p. a/a), com 2025 marcando seu maior crescimento anual dos últimos anos. Esse desempenho reflete a crescente demanda dos clientes por soluções digitais, que já representam 39,1% (+4,8 p.p. a/a) das receitas de B2B

1 – Exclui receitas de Atacado, que totalizaram R\$ 1.312 milhões em 2025. 2 – Melhoramos a alocação entre produtos no B2B Digital, ajustando números históricos e atuais sem alterar a receita total de B2B Digital.

ESG permanece como pilar fundamental da estratégia da Vivo, corroborado por nossa presença nos principais rankings



1

Reconhecimentos



Top 10 e líder da indústria no ranking de reputação corporativa pela Merco



5º melhor desempenho¹ do setor de telecom no mundo, segundo o Corporate Sustainability Assessment (CSA) da S&P Global



A List do CDP, figurando pelo 6º ano consecutivo entre as líderes na agenda climática

Nosso Programa de Carbono na Cadeia de Fornecedores integrou o Business Action Bank do WBCSD²

1º lugar LatAm no ranking das 100 empresas mais sustentáveis do mundo pela Corporate Knights



Meio Ambiente



Vivo na COP 30

Apoiadora do primeiro **pavilhão da Ciência Planetária** com a presença dos principais cientistas do Brasil e do mundo



Social



+2 milhões de beneficiados e R\$ 47 milhões investidos



Governança



Escopo ampliado da certificação em Gestão de Segurança da Informação



Confira os **Destaques ESG de 2025**, com os principais indicadores de sustentabilidade do ano

EBITDA ex-efeitos da migração de concessão¹ cresceu +17,7%, devido à nossa sólida estrutura de custos operacionais

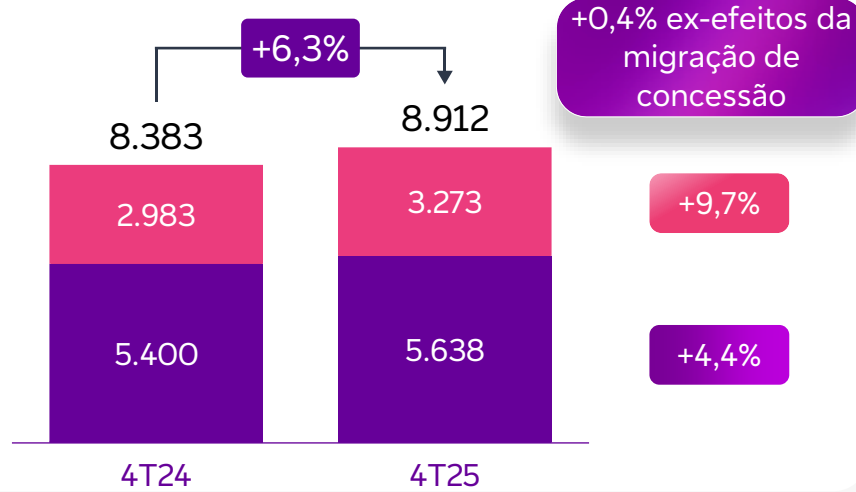


Custos

R\$ Milhões

Custos dos Serviços e Produtos Vendidos

Custos da Operação



Custos dos Serviços & Produtos Vendidos

Custo dos Serviços | +8,2% a/a | 11,3% da Receita (+0,1 p.p. a/a)

- Aumento relacionado à aceleração das vendas de soluções B2B, bem como de OTTs de música e vídeo

Custo dos Produtos Vendidos | +11,6% a/a | 9,7% da Receita (+0,4 p.p. a/a)

- Expansão impulsionada pelo sólido desempenho das vendas de aparelhos e acessórios

Custos da Operação

Reportado

EBITDA	R\$ 6.199 mi	R\$ 6.699 mi	+8,1% a/a
Margem	42,5%	42,9%	+0,4 p.p. a/a

Ex-Efeitos da Migração de Concessão¹

EBITDA	R\$ 5.606 mi	R\$ 6.597 mi	+17,7% a/a
Margem	38,4%	42,3%	+3,8 p.p. a/a

Pessoal | +6,4% a/a | 10,3% da Receita (-0,1 p.p. a/a)

- A evolução reflete os reajustes salariais anuais, assim como um aumento no quadro de funcionários em áreas como Tech Digital

Comercial & Infraestrutura | -2,6% a/a | 22,8% da Receita (-2,3 p.p. a/a)

- Redução anual majoritariamente relacionada a custos de infraestrutura pontuais mais elevados registrados no 4T24

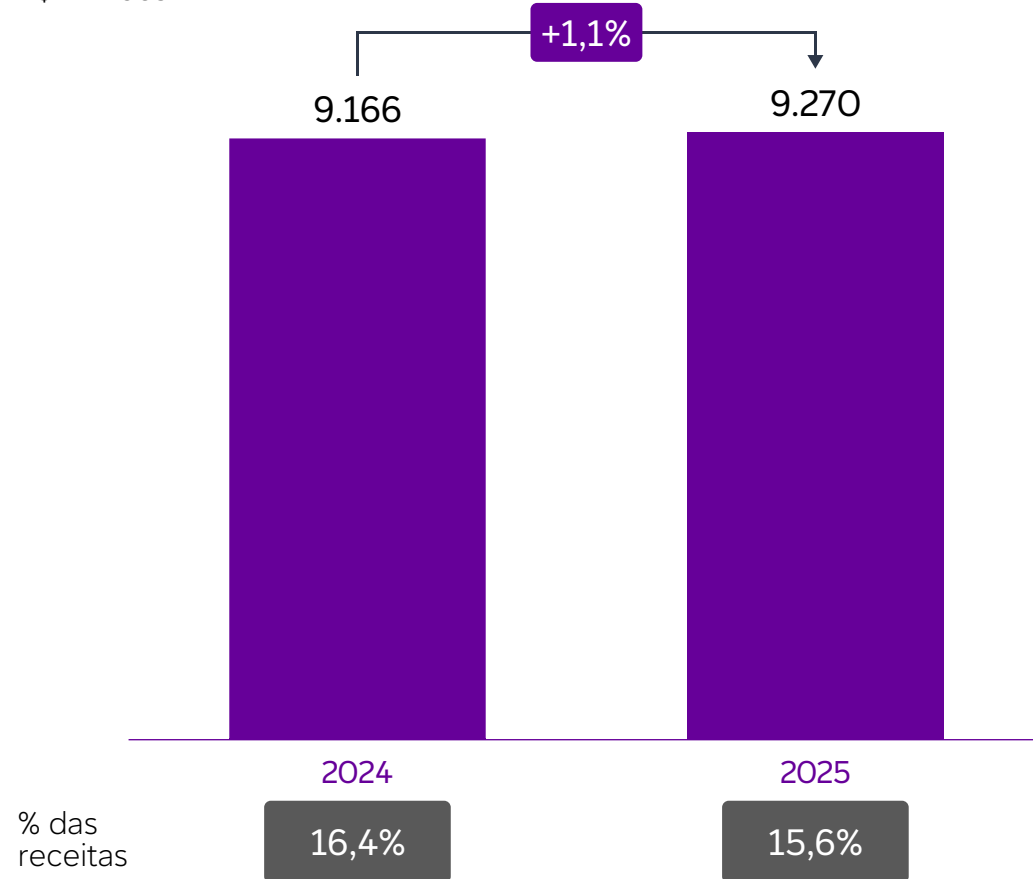
Outras Receitas (Despesas) | -35,2% a/a | 2,2% da Receita (-1,4 p.p. a/a)

- No 4T25, tivemos R\$ 102 mi² em benefícios advindos da venda de ativos relacionados à concessão (R\$ 96 mi em cobre e R\$ 6 mi em imóveis), comparados a R\$ 206 mi em venda de ativos e R\$ 386 mi de reversão de contingências registrados no 4T24, decorrentes da migração de concessão para autorização

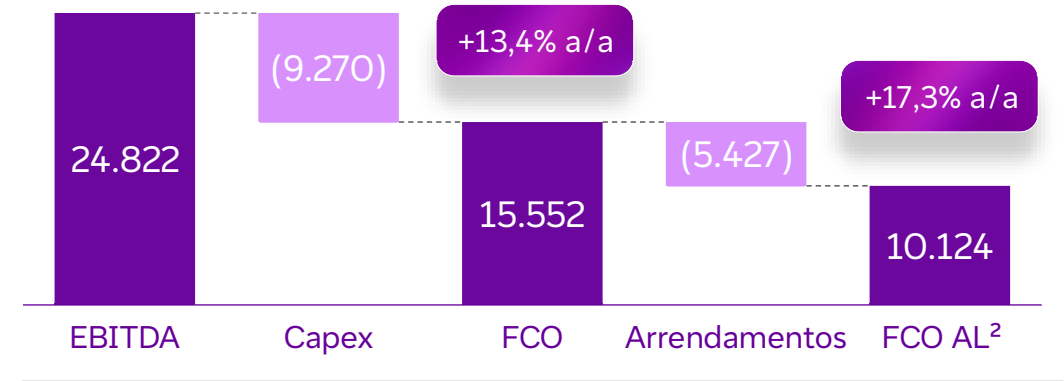
Menor intensidade de capital e evolução moderada dos leases impulsionaram uma geração de FCO de duplo-dígito



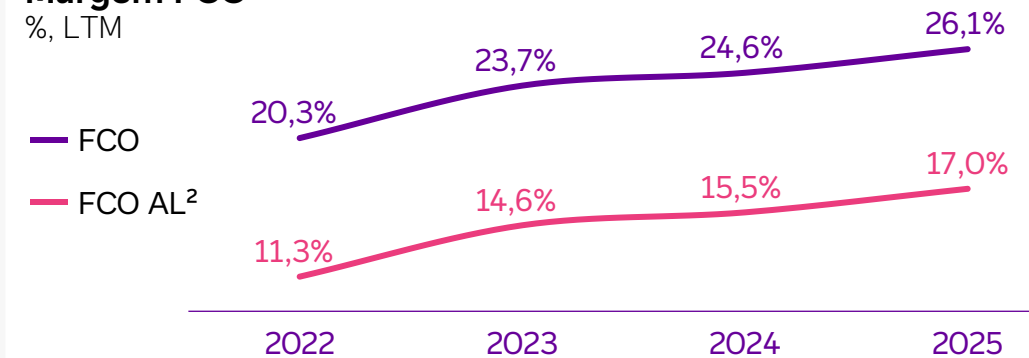
Capex¹
R\$ Milhões



FCO¹
R\$ Milhões, 2025



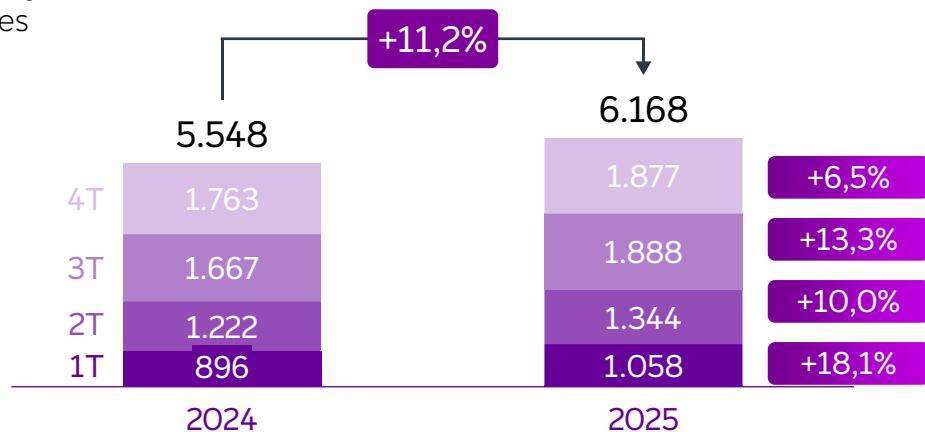
Margem FCO¹
%, LTM



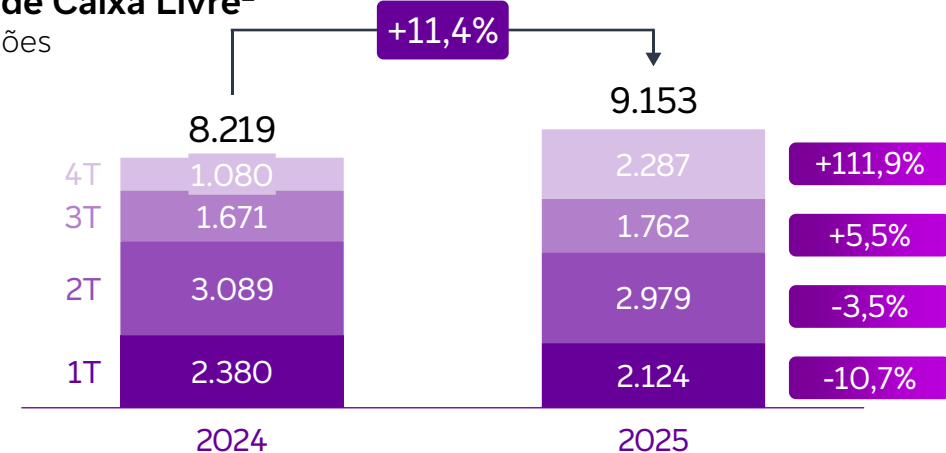
Sólido desempenho operacional e baixa alavancagem resultam em alta rentabilidade e forte geração de caixa



Lucro Líquido¹
R\$ Milhões



Fluxo de Caixa Livre²
R\$ Milhões



Dívida Líquida/(Caixa)³
R\$ Milhões



Dívida Líquida 2025
incluindo IFRS-16
R\$13,1bi
0,5x EBITDA

Yield de FCL⁴ 2025
8,6%

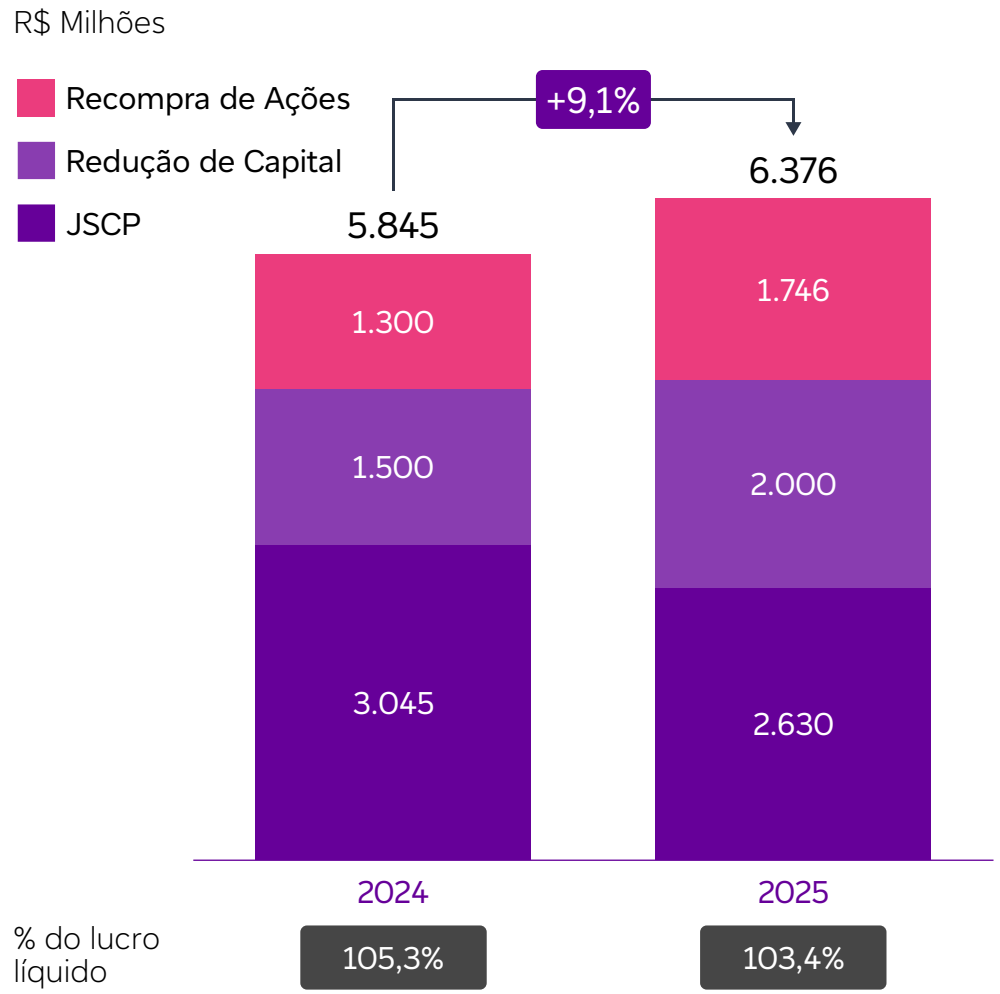
2025 FCL/Receita
15,4%

1 – Considera o lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil. 2 – Após arrendamentos e ex-valores relacionados à aquisição da CyberCo Brasil. 3 – Exclui IFRS-16. Dívida não inclui taxa relacionada ao FISTEL TFF para os anos de 2020 até 2025, totalizando R\$ 6,1 bilhões. 4 – Com base no valor de mercado de 31/12/2025.

Remuneração aos acionistas aumentou +9,1% a/a, e cumprimos nosso guidance com um payout de 103,4%



Valores distribuídos aos Acionistas¹



Remuneração aos Acionistas em 2026 até o momento¹

Tipo de Provento	Valor (R\$ milhões)	Data de Pagamento
JSCPs deliberados em 2025	2.990	14 de abril de 2026
Redução de Capital a ser paga em 2026 ²	4.000	14 de julho de 2026
JSCP deliberados em 2026	325	Até 30 de abril de 2027

- No dia 20 de fevereiro de 2026, o Conselho de Administração da Companhia aprovou um novo Programa de Recompra de Ações, no montante de até R\$ 1,0 bilhão, a ser executado até fevereiro de 2027
- Reafirmamos nosso compromisso de remunerar, no mínimo, 100% do lucro líquido de 2026, com R\$ 7 bilhões já declarados até o momento



Para mais informações
**Relações com
Investidores**

ri.telefonica.com.br/

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3

ICO2B3