

RESULTADOS 3T25

Telefônica Brasil S.A.
Relações com Investidores
30 de outubro 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

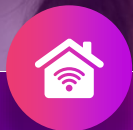
Crescimento real nas principais linhas, devido a um forte desempenho comercial, promovendo maior lucratividade e retorno aos acionistas



**Acessos Móveis
Pós-pago**

69,8mi +7,3% a/a

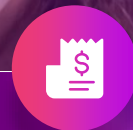
102,9mi Acessos Móveis
Totais (+1,4% a/a)



**Casas Conectadas
com Fibra**

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

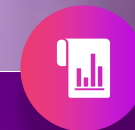
30,5mi Casas Passadas
(+7,6% a/a)



**Receita Total
3T25**

+6,5%

Receita de Serviço Móvel +5,5%
Receita Fixa +9,6%



**EBITDA
3T25**

+9,0%

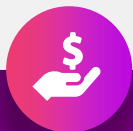
a/a
43,4% Margem EBITDA



**Fluxo de Caixa
Operacional¹ 9M25**

R\$11,2bi

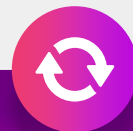
+12,4% a/a
25,5% Margem FCO



**Lucro Líquido²
9M25**

R\$4,3bi

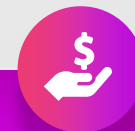
+13,4% a/a



**Fluxo de Caixa
Livre 9M25**

R\$6,9bi

15,6% Margem FCL



**Remuneração aos
Acionistas³**

R\$5,7bi

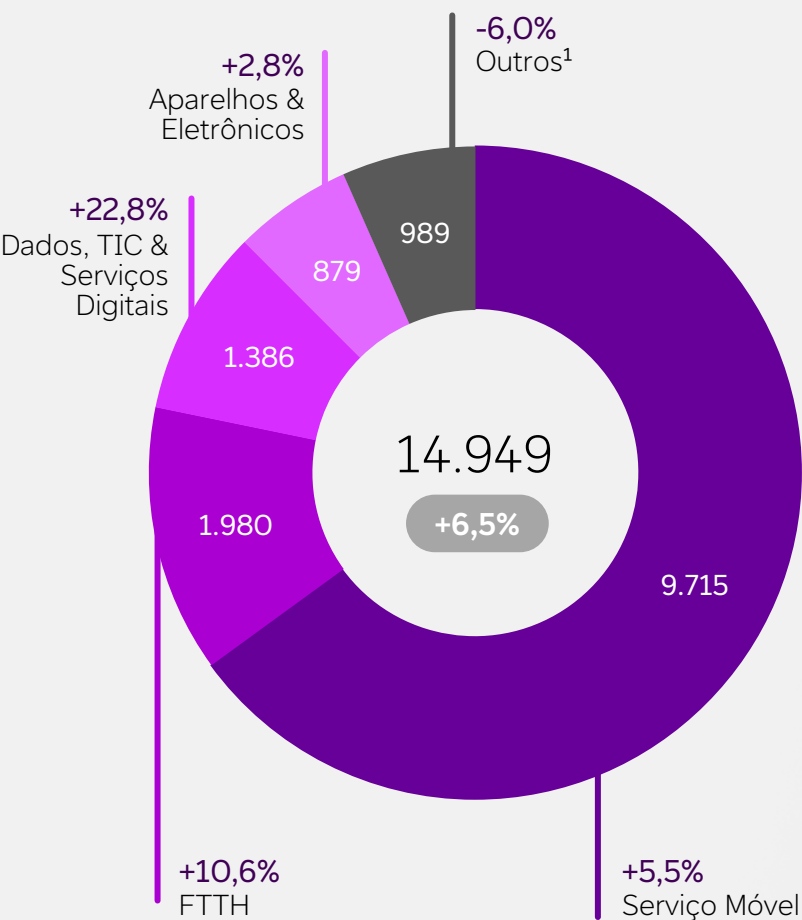
Já pagos aos acionistas
até setembro de 2025

1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos soma R\$ 7,2 bilhões em 9M25, +15,2% a/a, com uma margem de 16,4% (+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.

Receitas seguem com crescimento acelerado, com contribuições sólidas do pós-pago, fibra e B2B

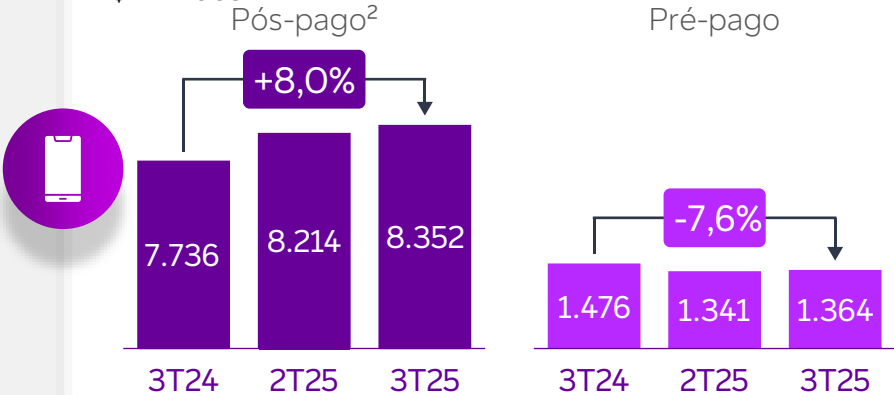


Receita Total | R\$ Milhões, a/a



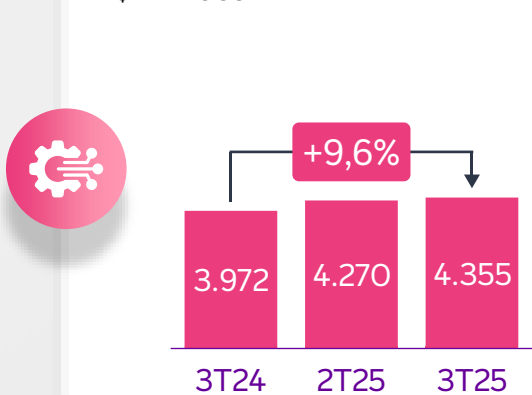
Receita de Serviço Móvel

R\$ Milhões



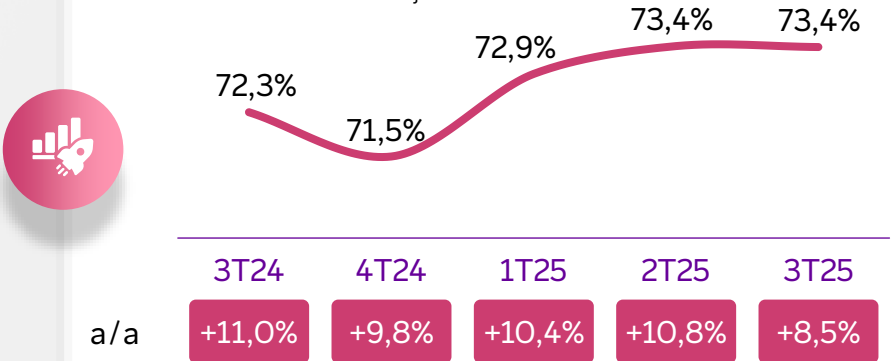
Receita Fixa

R\$ Milhões



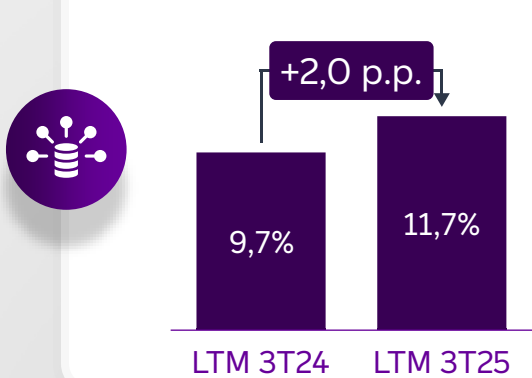
Receita de Pós-pago + Fibra

% da Receita de Serviço



Receita de Novos Negócios

% da Receita Total

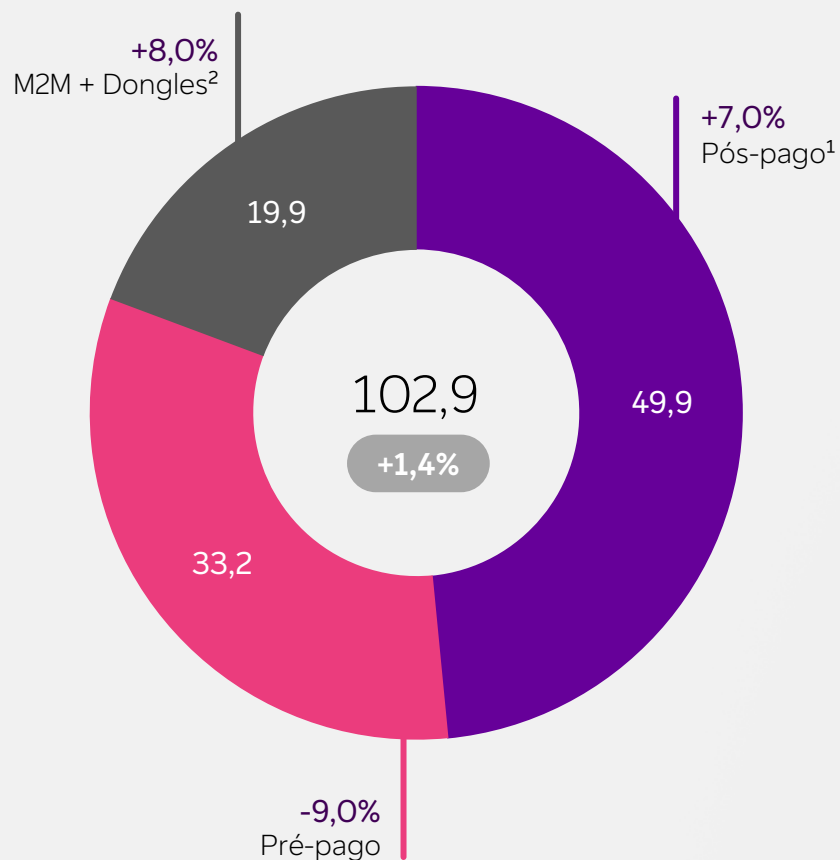


1 – “Outros” inclui FTTC (Fiber-to-the-Cabinet), xDSL, IPTV e Voz Fixa. 2 –Receitas de Pós-pago incluem M2M, Dongles, Atacado, Roaming, etc.

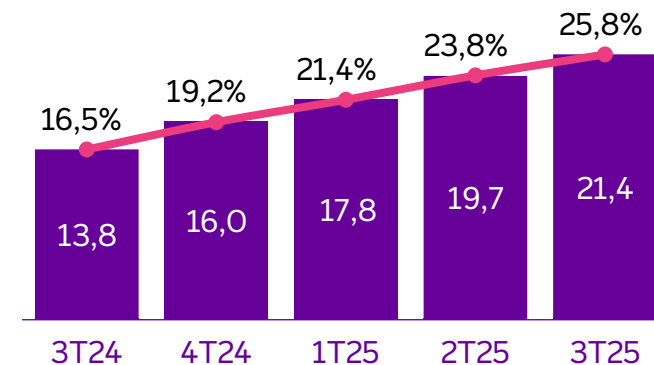
Recorde de adições líquidas no pós-pago estabelece as bases para uma contínua performance superior no móvel



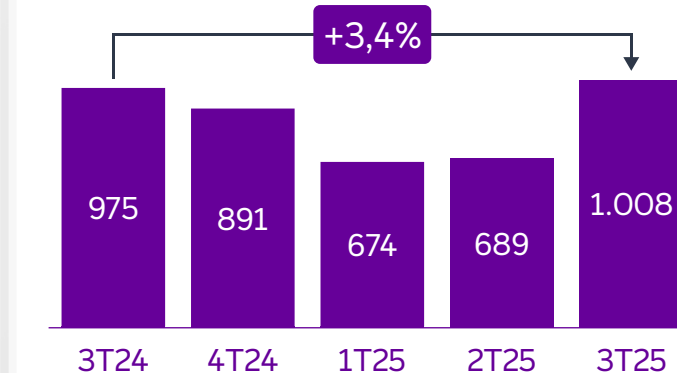
Acessos Móveis | Milhões, a/a



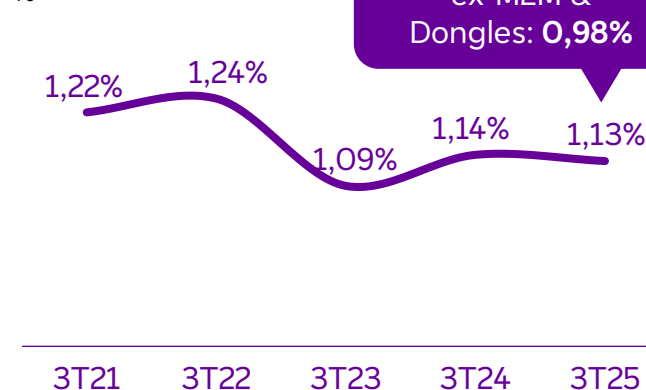
Base de Clientes 5G¹ & Penetração³ Milhões (%)



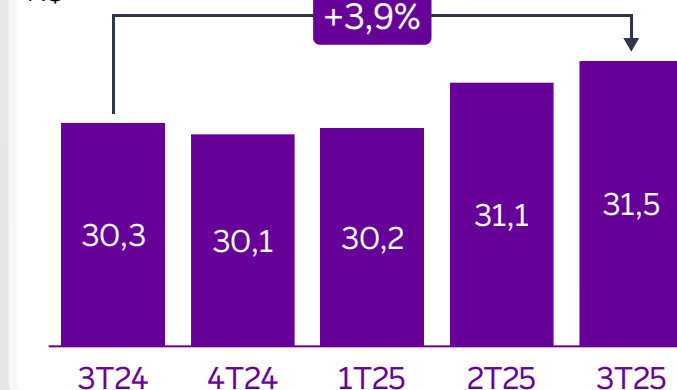
Adições Líquidas de Pós-pago¹ Milhares



Churn Pós-pago⁴ %



ARPU Móvel R\$

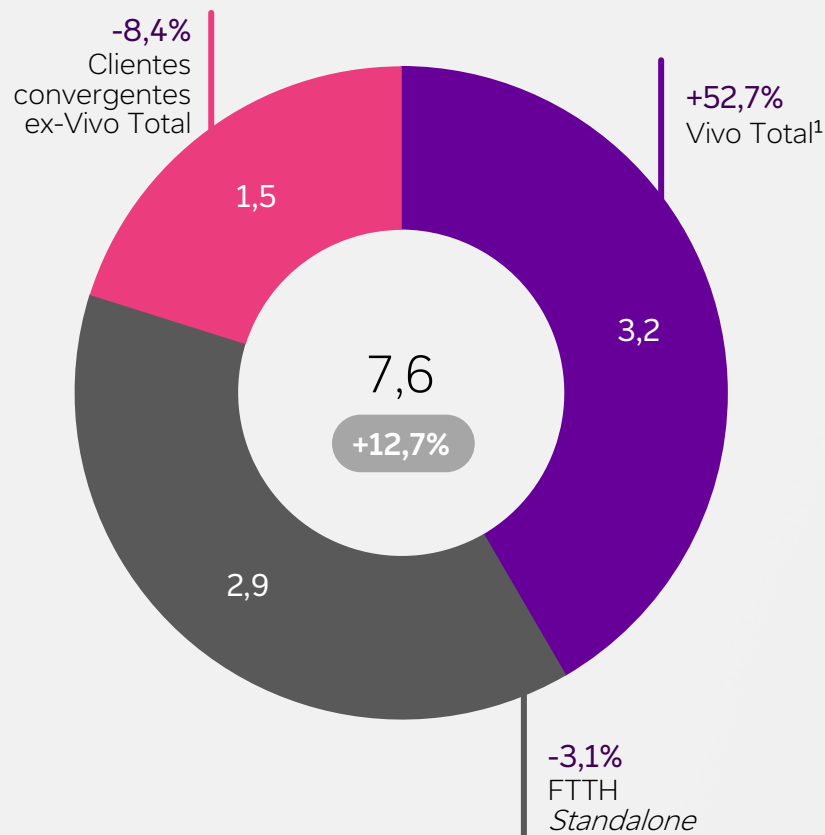


1 – Exclui M2M e Dongles. 2 – M2M e Dongles são serviços pós-pagos. Portanto, a base pós-paga total da Vivo atingiu 69,8 milhões de acessos no 3T25 (+7,3% a/a), representando 67,8% dos acessos totais móveis da Vivo. 3 – Considera acessos 5G sobre acessos pré-pagos + pós-pagos (ex-M2M e Dongles) de acordo com o critério da ANATEL. 4 – Ex-M2M.

Conforme a convergência acelera, o churn cai, adições líquidas crescem e a penetração da fibra aumenta

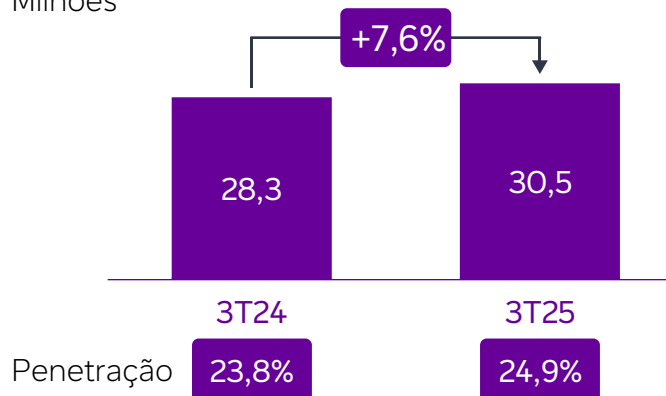


Acessos FTTH | Milhões, a/a



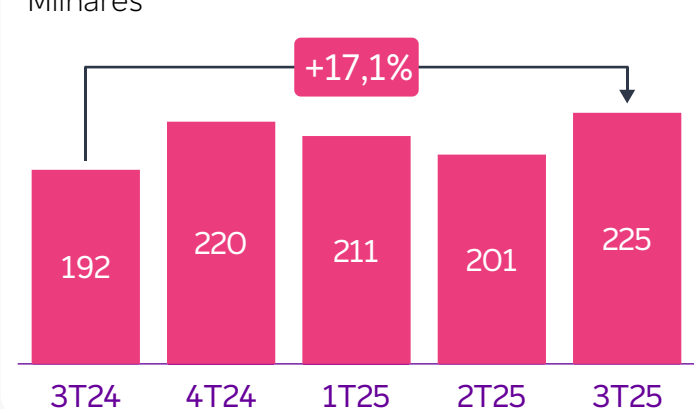
Casas Passadas FTTH

Milhões



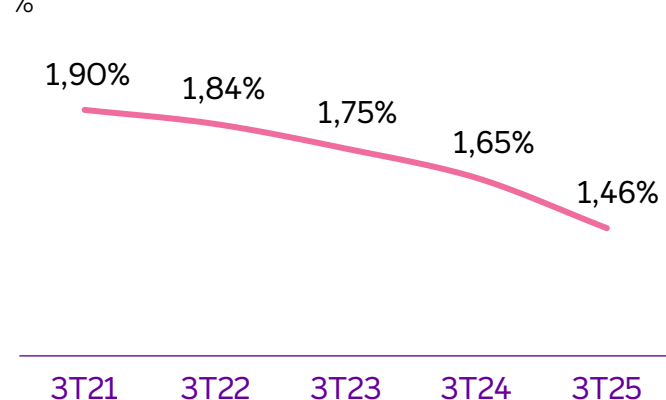
Adições Líquidas FTTH

Milhares



FTTH Churn

%



Total

- ~85% das vendas de FTTH nas lojas Vivo são feitas através do Vivo Total
- A convergência impulsiona o lifetime value dos clientes, que têm churn de 0,7% e ARPU bruto de aproximadamente R\$ 230
- Em média, cada assinatura do Vivo Total conta com 1,7 linhas pós-pago

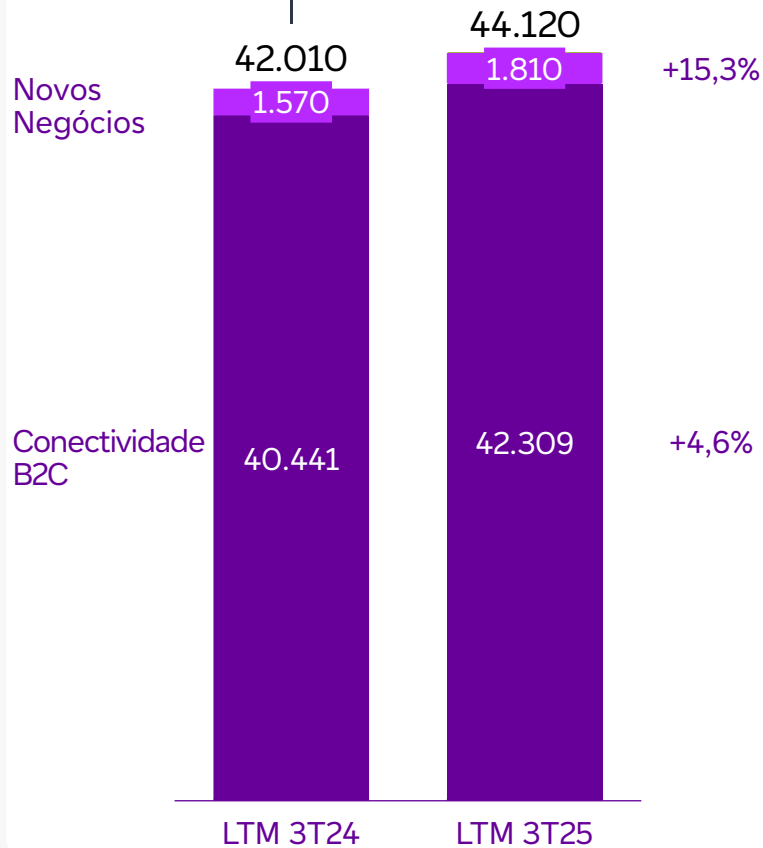
1 –Vivo Total é uma oferta convergente que combina fibra e pós-pago em uma única fatura.

A receita por CPF segue crescente à medida que a Vivo aumenta a monetização dos clientes



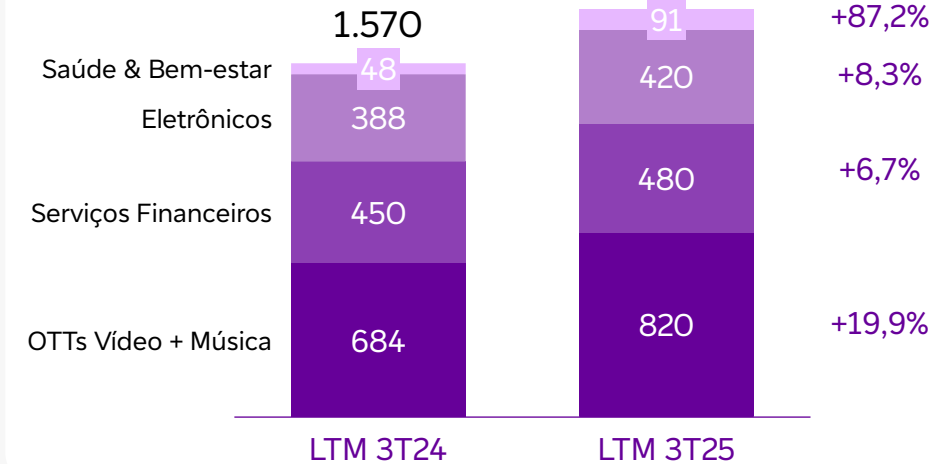
Receita Total B2C

R\$ Milhões



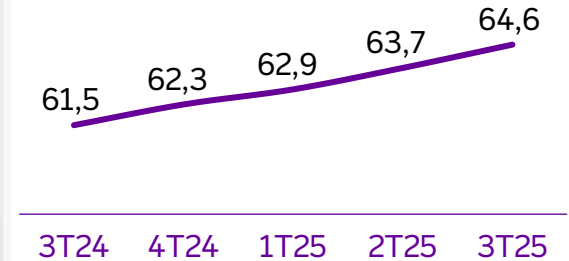
B2C Novos Negócios

R\$ Milhões



Receita B2C/CPF¹

R\$/Mês



Número de CPFs¹

Milhões

56,9



Vale Saúde Sempre tem cerca de 450 mil clientes, crescendo +27% a/a, com planos a partir de R\$ 17,90 por mês



Vivo possui 600 mil dispositivos segurados em sua base, +42% a/a. Atualmente, mais de 40% das compras de smartphones nas lojas da Vivo são realizadas com seguro

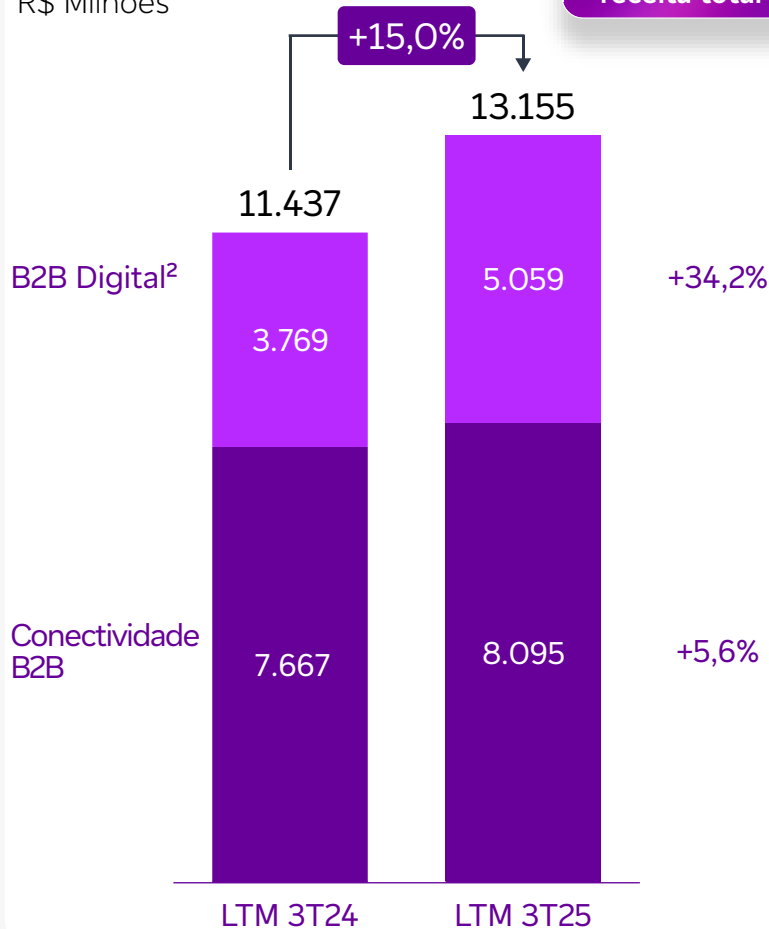
1 – Considera receita anual B2C para o cálculo do indicador.

B2B impulsiona o crescimento da Vivo e continuará ganhando relevância com a expansão dos serviços digitais



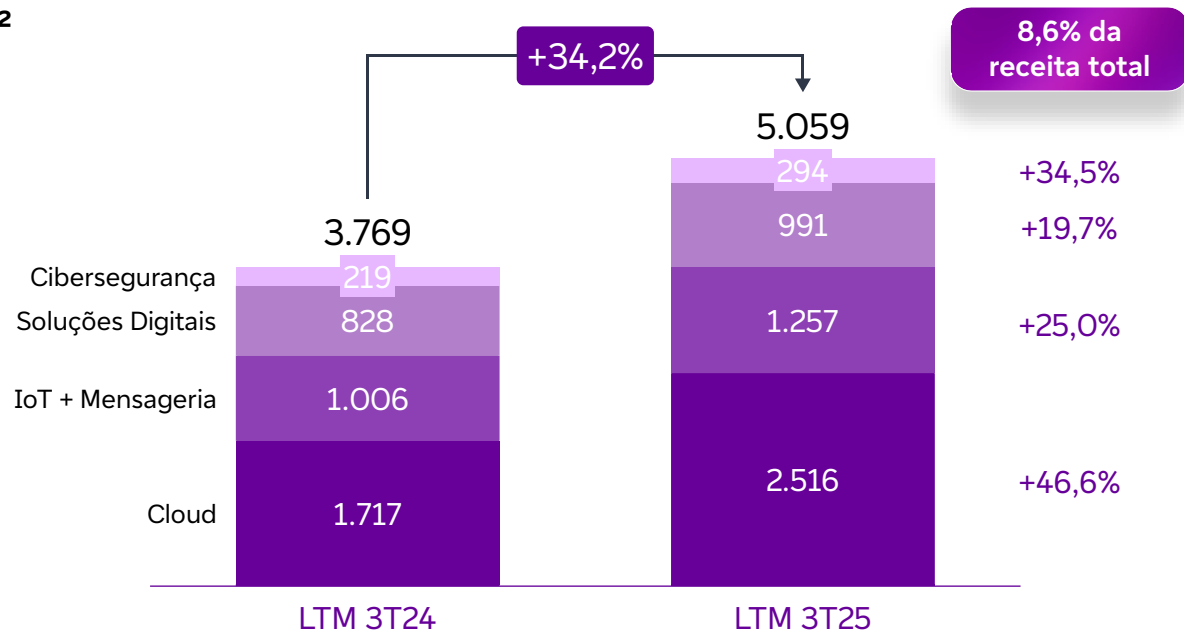
Receita Total B2B¹

R\$ Milhões



B2B Digital²

R\$ Milhões



vivo + sabesp

Vivo e Sabesp assinaram o maior contrato de IoT do mundo

Além da instalação de 4,4 milhões de medidores inteligentes de consumo de água nas cidades de São Paulo e São José dos Campos até 2029, a Vivo também será responsável pela plataforma que monitora e processa os dados transmitidos

Reforçando seu protagonismo, Vivo assume novo compromisso em biodiversidade até o ano de 2055



Evento Encontro Futuro Vivo reuniu grandes nomes para promover debates e reflexões sobre o futuro da vida no planeta e contou com o anúncio do projeto:

Floresta Futuro Vivo

Compromisso pelos **próximos 30 anos** com a regeneração da Amazônia

Área Preservada de **800 hectares** (~900 mil árvores)

Entre os estados brasileiros do **Maranhão** e do **Pará**

Benefícios também à **comunidade local**



Governança



1º lugar entre todos os setores no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3



Excelência na norma de Responsabilidade Corporativa (ISO 26000), com alta aderência às diretrizes



Reconhecimentos



Programa de Compliance do Ano no Leaders League Compliance Summit and Awards 2025



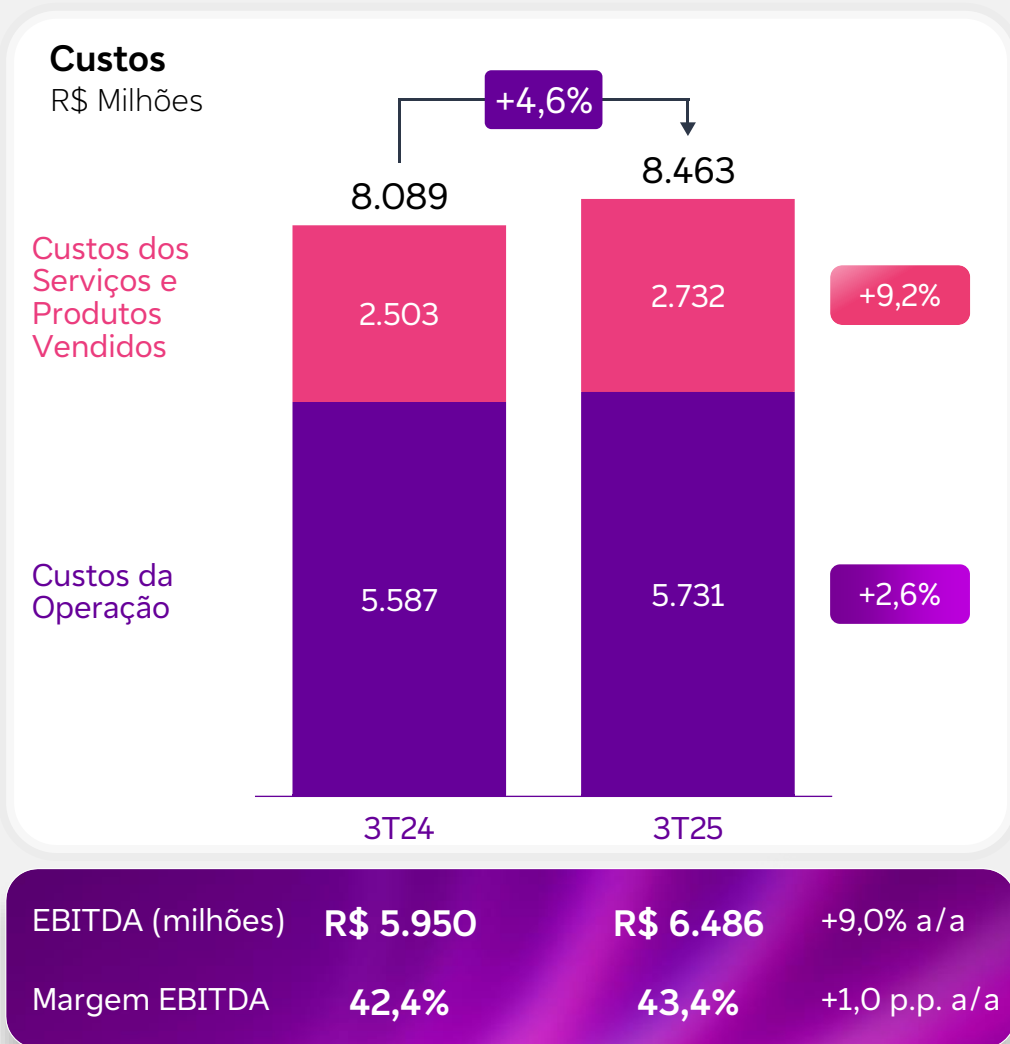
6º lugar no ranking das Melhores Empresas para Trabalhar no Brasil¹, de acordo com o Great Place to Work



Vencedor na categoria TMT no prêmio **Melhores e Maiores 2025**, da Exame

Única empresa brasileira e do setor na **Change the World list** da revista **Fortune**

Custos crescem abaixo da inflação, beneficiados pela alavancagem operacional e monetização de ativos



Custos dos Serviços & Produtos Vendidos

Custo dos Serviços | +19,4% a/a | 11,7% da Receita (+1,3 p.p. a/a)

- Aumento relacionado ao crescimento acelerado das receitas com soluções digitais, especialmente no segmento B2B

Custo dos Produtos Vendidos | -5,2% a/a | 6,6% da Receita (-0,8 p.p. a/a)

- Melhor perfil de margem na venda de aparelhos e acessórios

Custos da Operação

Pessoal | +3,2% a/a | 10,5% da Receita (-0,3 p.p. a/a)

- Refletiu reajustes salariais, parcialmente compensados por melhorias na gestão do programa de benefícios

Comercial & Infraestrutura | +4,1% a/a | 24,2% da Receita (-0,6 p.p. a/a)

- Maior atividade comercial compensada pela digitalização e ganhos de eficiência

Outras Receitas (Despesas) | +204,3% a/a | 1,4% da Receita (+0,9 p.p. a/a)

- Receita líquida no trimestre impulsionada pela venda de ativos decorrente da migração para autorização, parcialmente compensada por maiores provisões para contingências

No 3T25, tivemos R\$ 232 mi¹ em benefícios provenientes da venda de ativos (R\$ 34 mi em cobre e R\$ 199 mi em imóveis), comparado a R\$ 95 mi no 3T24

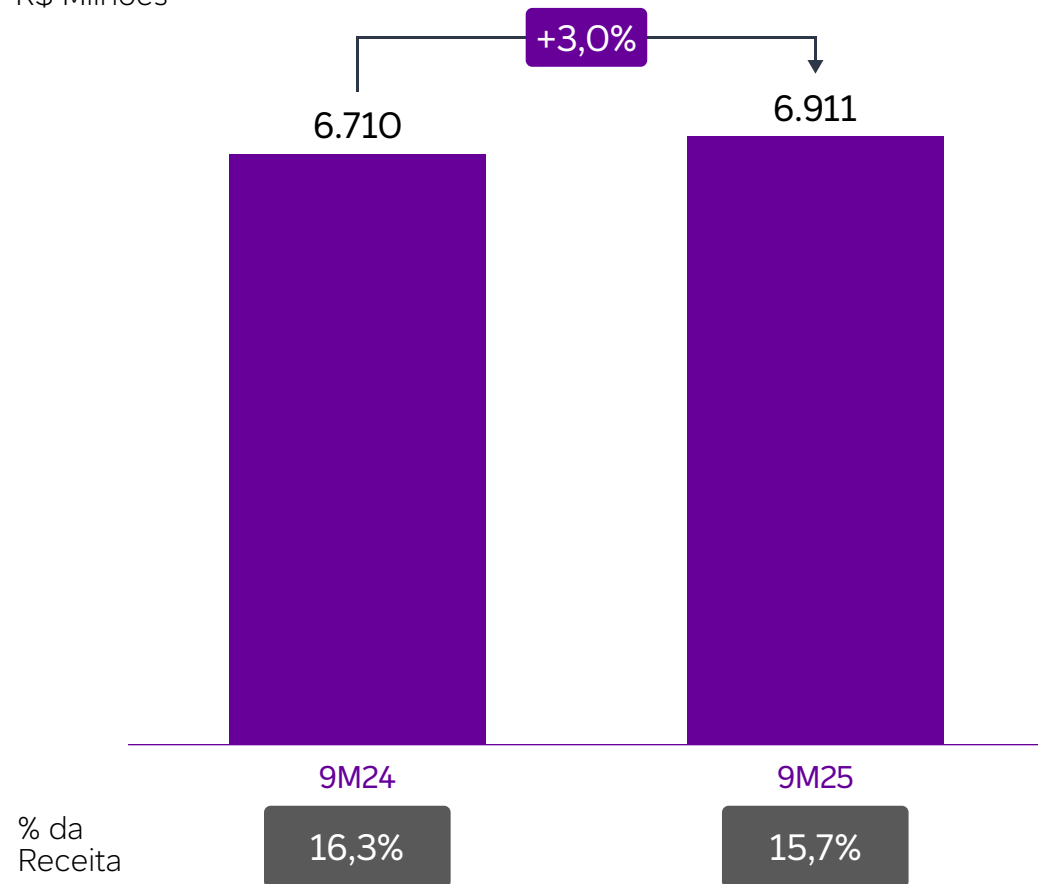
Teremos R\$ 4,5 bi de venda de ativos nos próximos anos, com captura de valor concentrado em 2026 e 2027

1 – Valores referentes às vendas de ativos são líquidos de custos.

O fluxo de caixa operacional cresce duplo-dígito, refletindo a capacidade de retorno da Vivo

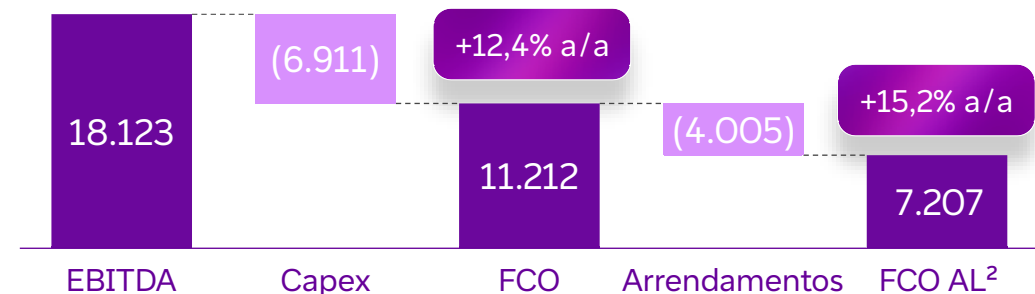


Capex¹
R\$ Milhões



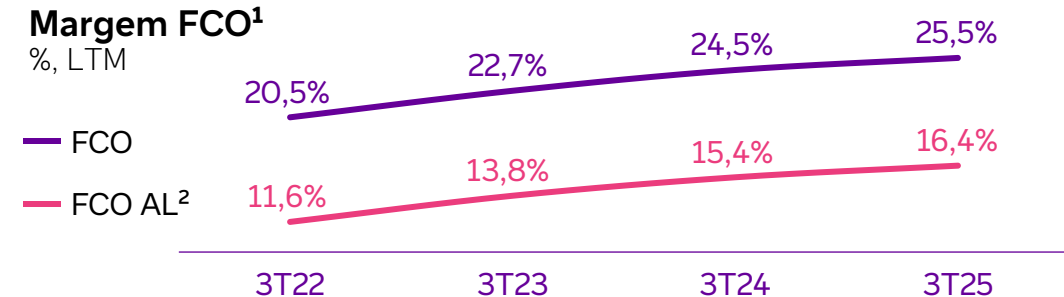
FCO¹

R\$ Milhões, 9M25



Margem FCO¹

%, LTM



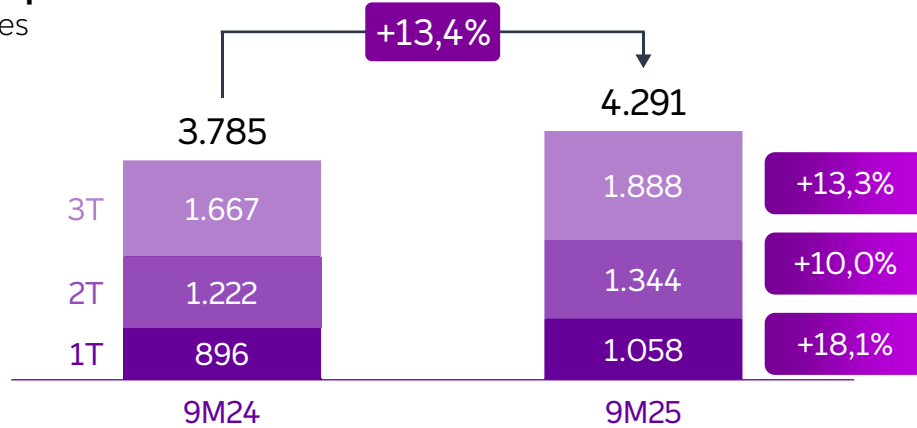
Há espaço para otimizar os custos de leasing por meio da renegociação de contratos e maior compartilhamento de infraestrutura, já que hoje temos em média 1,4 operadora por site que arrendamos, enquanto mercados maduros com número similar de operadoras têm cerca de 2,0³

Rentabilidade segue melhorando, enquanto a geração de caixa e solidez do balanço permanecem consistentes



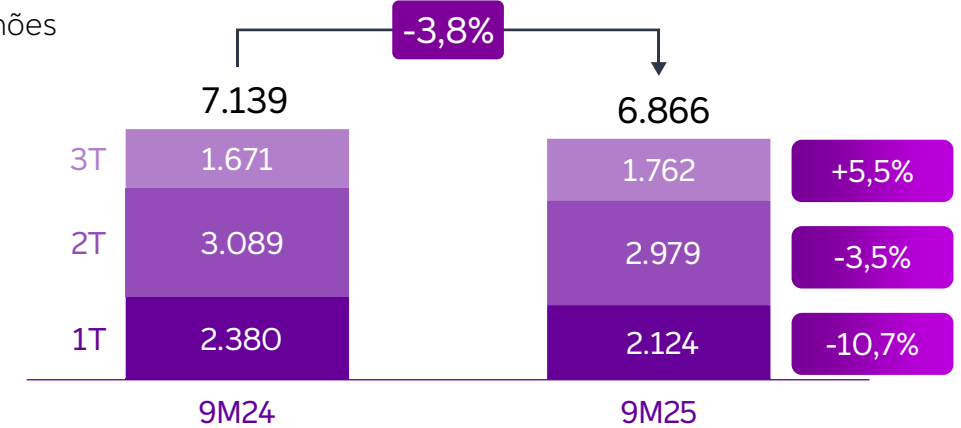
Lucro Líquido¹

R\$ Milhões



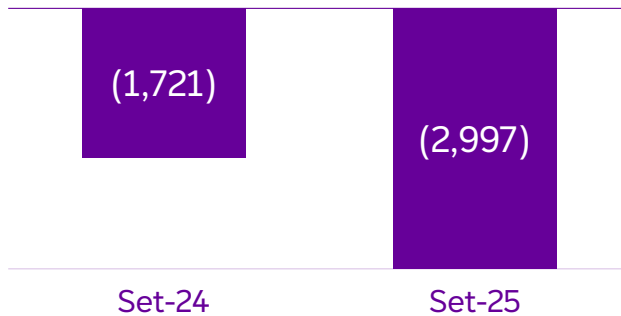
Fluxo de Caixa Livre²

R\$ Milhões



Dívida Líquida/(Caixa)³

R\$ Milhões



Dívida Líquida Set-25
incluindo IFRS-16

R\$11,1bi

0,5x EBITDA LTM

Yield de FCL (LTM)⁴

7,2%

FCL/Receita (LTM)

13,6%

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\$ 6,0 bilhões. 4 – Com base no valor de mercado de 30/09/2025.

A remuneração aos acionistas está alinhada com nosso guidance e segue em expansão anual



Remuneração aos Acionistas (de 1/1 até 30/10/2025)¹

Tipo de Pagamento	Valor (R\$ milhões)	Data de Pagamento
JSCPs deliberados em 2024 (e pagos em 2025)	2.250	8 de abril de 2025
Redução de Capital	2.000	15 de julho de 2025
Recompra de Ações ²	1.426	Em andamento
Proventos Pagos em 2025	5.676	✓
JSCPs deliberados em 2025	2.680	Até 30 de abril de 2026



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



Desde janeiro de 2025, **já recomparamos 48,4 milhões de ações³ (1,5% do nosso capital social atual)**. Pretendemos dar continuidade à execução do nosso programa de recompra de ações em andamento, no valor de R\$ 1,75 bilhão, vigente até fevereiro de 2026



VIVT3 é a 34ª ação com maior liquidez na Bolsa de Valores Brasileira, subindo 11 posições a/a⁴

1 – Considera a data de pagamento. 2 – Considera recompras até a data desta apresentação. 3 – Número de ações foi ajustado para refletir a operação de inplit e split, que ocorreu em abril de 2025. 4 – De acordo com o Índice de Negociabilidade da B3 de setembro.

Para mais informações

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br/

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3

ICO2B3