RESULTADOS 1T25

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

VIVT B3 LISTED | VIV LISTED NYSE | ISEB3 | ICO2 B3

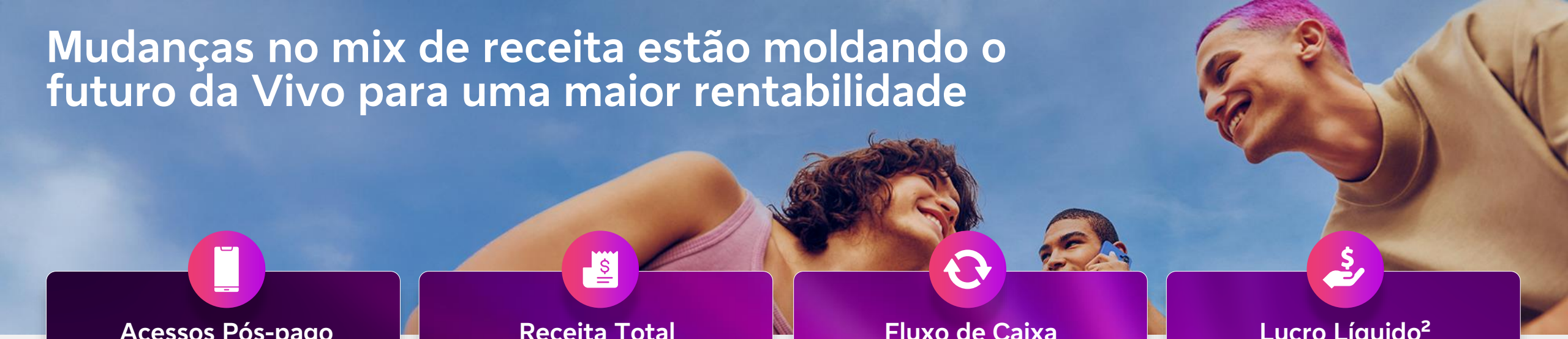
DISCLAIMER

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 Operacional[1] 1T25

R$3,8bi

+12,7% a/a

26,7% da Receita Total

Lucro Líquido[2] 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

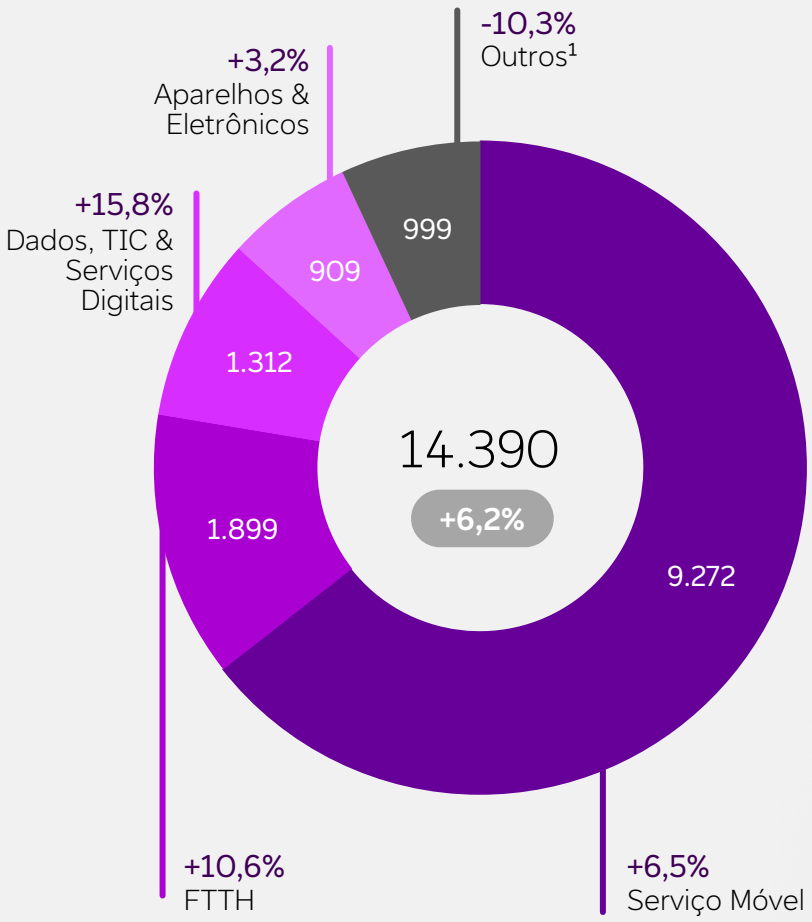
Já pagos aos acionistas

até abril de 2025

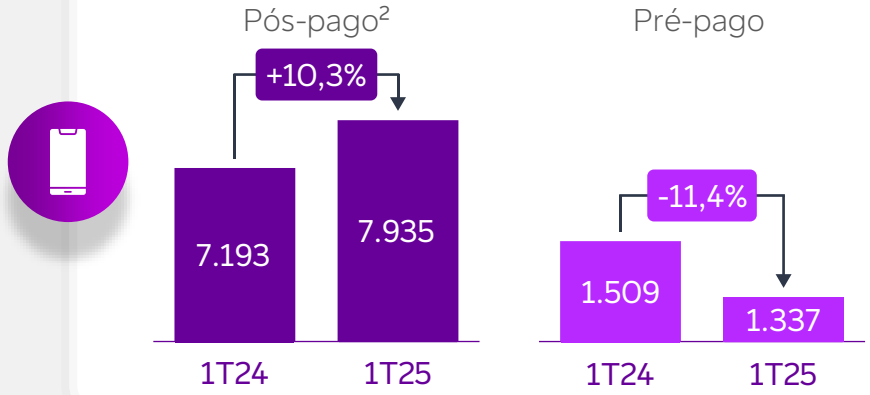
1 – Capex ex-licenças. FCO após arrendamentos somam R$2,5 bilhões no 1T25, +15,4% a/a com uma margem de 17,4% (+1,4 p.p. a/a). 2 – Lucro líquido atribuído à Telefônica Brasil.

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

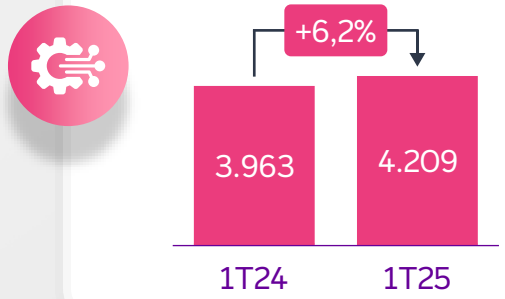
Receita Total | R$ Milhões, a/a



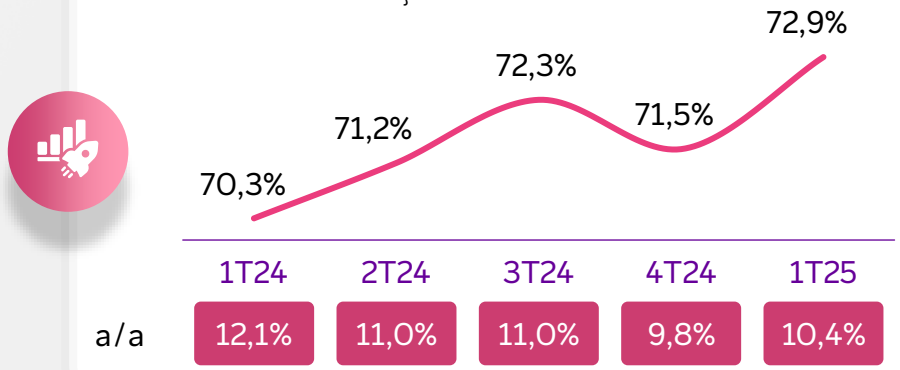
Receita de Serviço Móvel
R$ Milhões



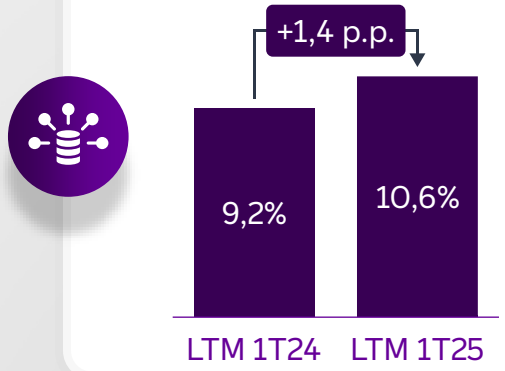
Receita Fixa
R$ Milhões



Receita de Pós-pago + Fibra
% da Receita de Serviço



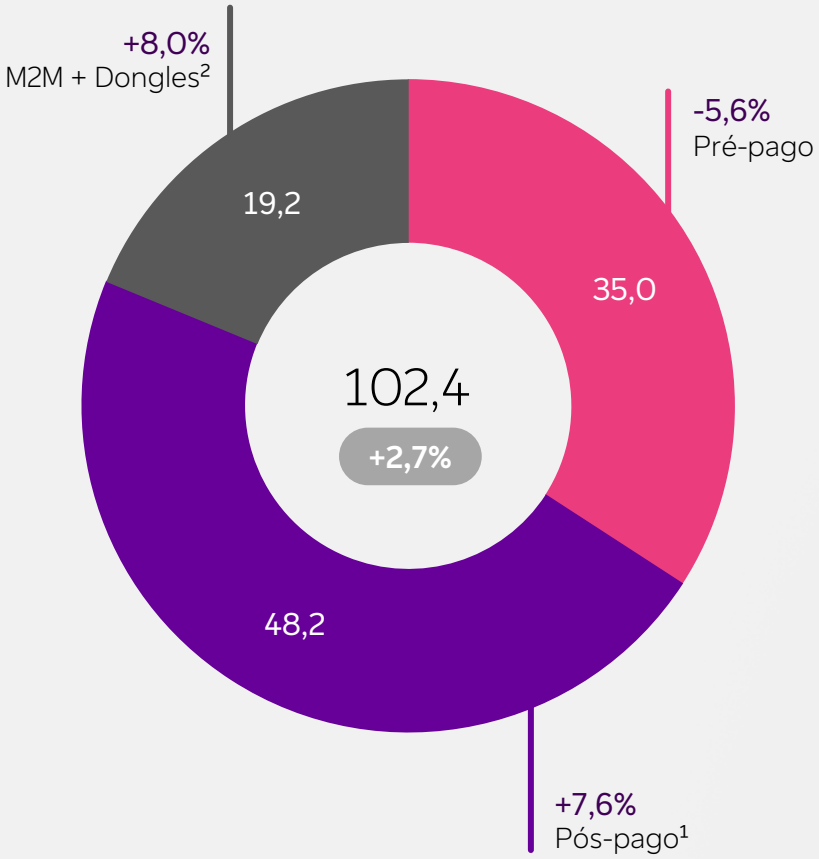
Receita de Novos Negócios
% da Receita Total



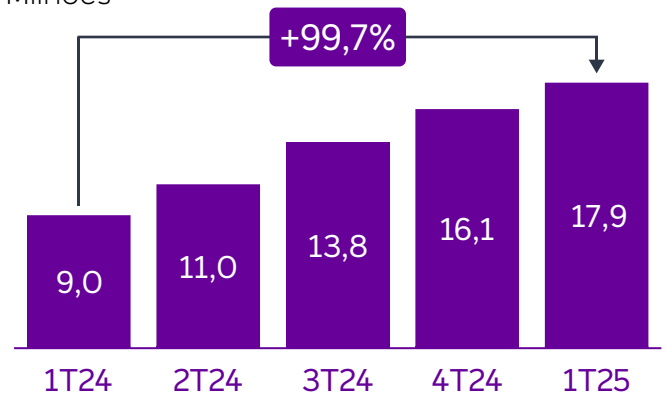
1 – "Outros" inclui FTTC (*Fiber-to-the-Cabinet*), xDSL, IPTV e Voz. 2 – Receitas de Pós-pago incluem M2M, Dongles, Atacado, Roaming, etc.

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

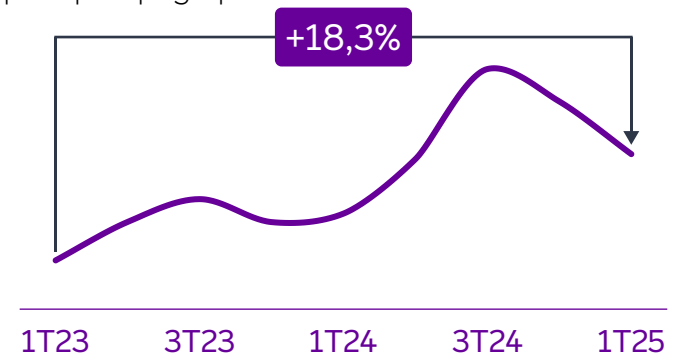
Acessos Móveis | Milhões, a/a



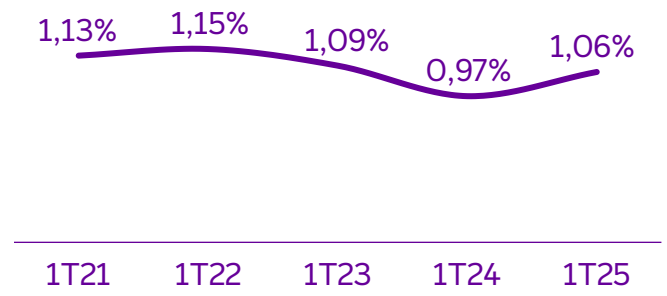
Acessos 5G
Milhões



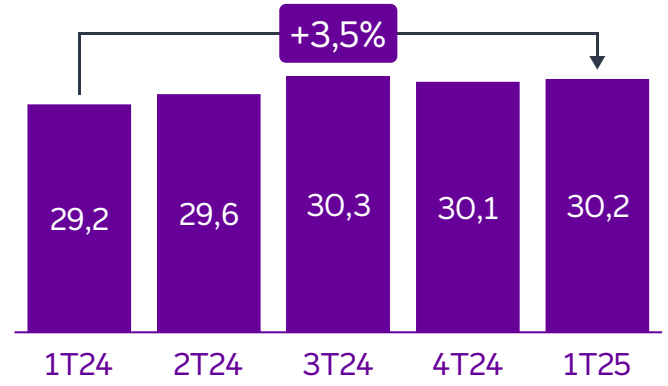
Upsell de Clientes
Migrações de pré-pago para controle + controle para pós-pago puro



Churn Pós-pago³
%



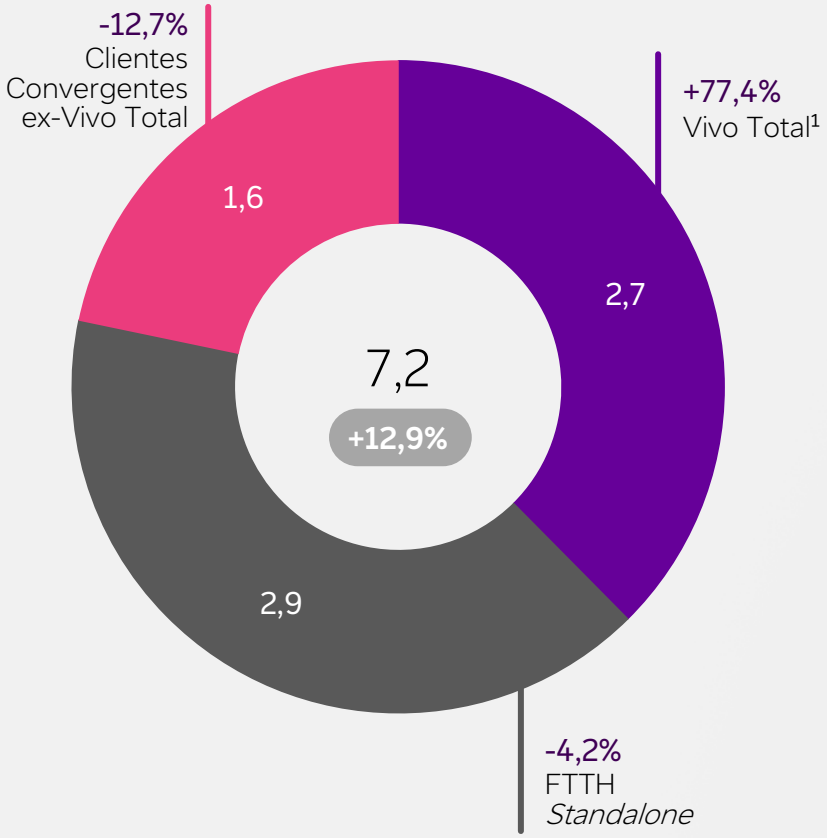
ARPU Móvel
R$



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.

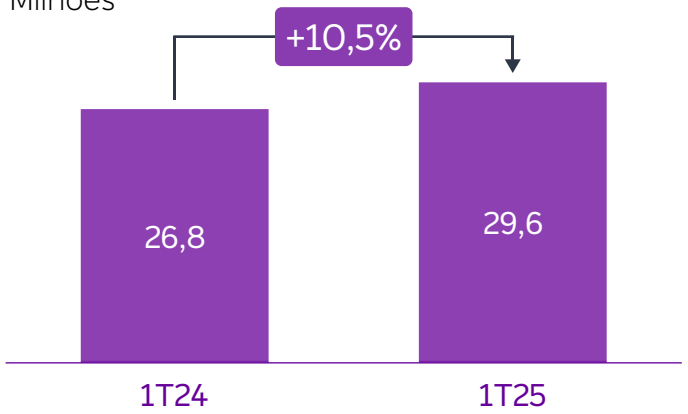
Churn baixo e aumento na demanda por serviços de qualidade estão por trás do sucesso do Vivo Total

Acessos FTTH | Milhões, a/a



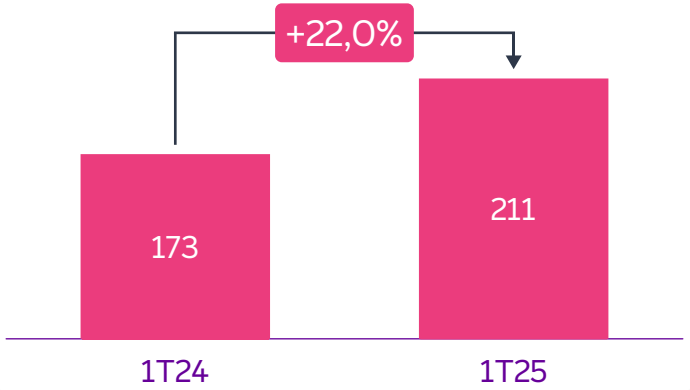
Casas Passadas com FTTH

Milhões



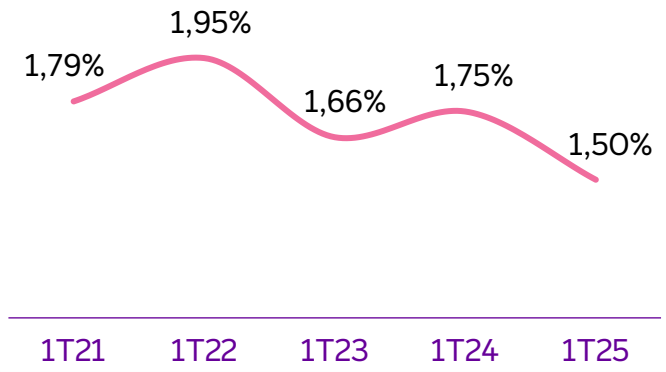
Adições Líquidas FTTH

Milhares



Churn FTTH

%



Total

NETFLIX globoplay Disney+

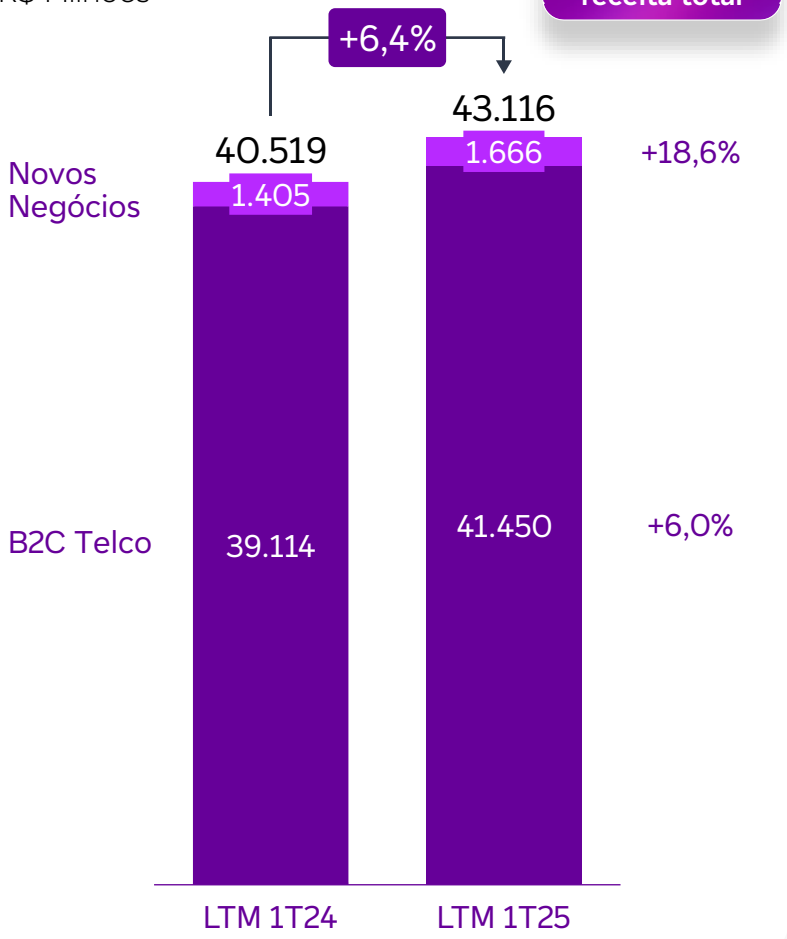
- Novos planos do Vivo Total com OTTs, **aumentando o lifetime value dos clientes**
- Adicionalmente, **os planos incluem 1 ano de assinatura Amazon Prime** gratuita

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

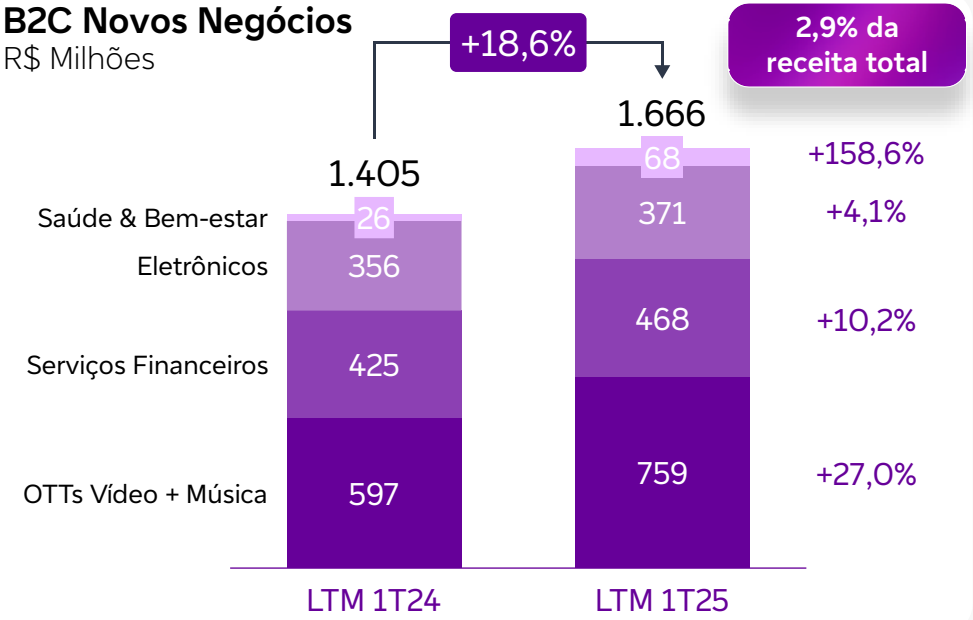
Total Receitas B2C
R$ Milhões

76,1% da receita total

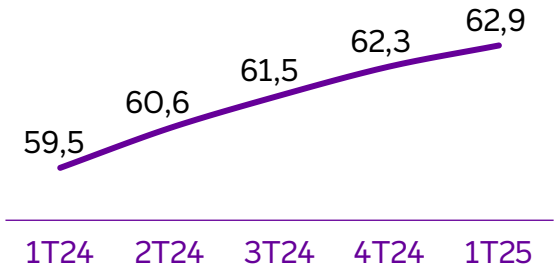


B2C Novos Negócios
R$ Milhões

2,9% da receita total



Receita B2C/CPF[1]
R$/Mês



Número de CPFs
Milhões

57,2

i2GO®

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

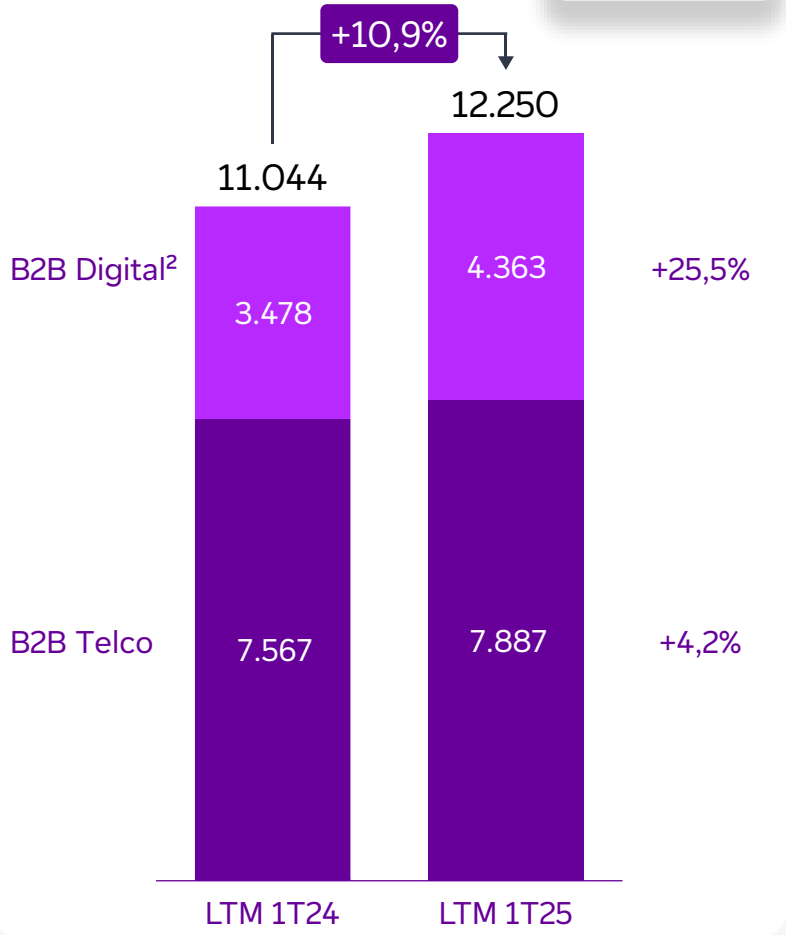
1 – Considera a receita anual B2C para o cálculo do indicador.

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

Total Receita B2B[1]

R$ Milhões

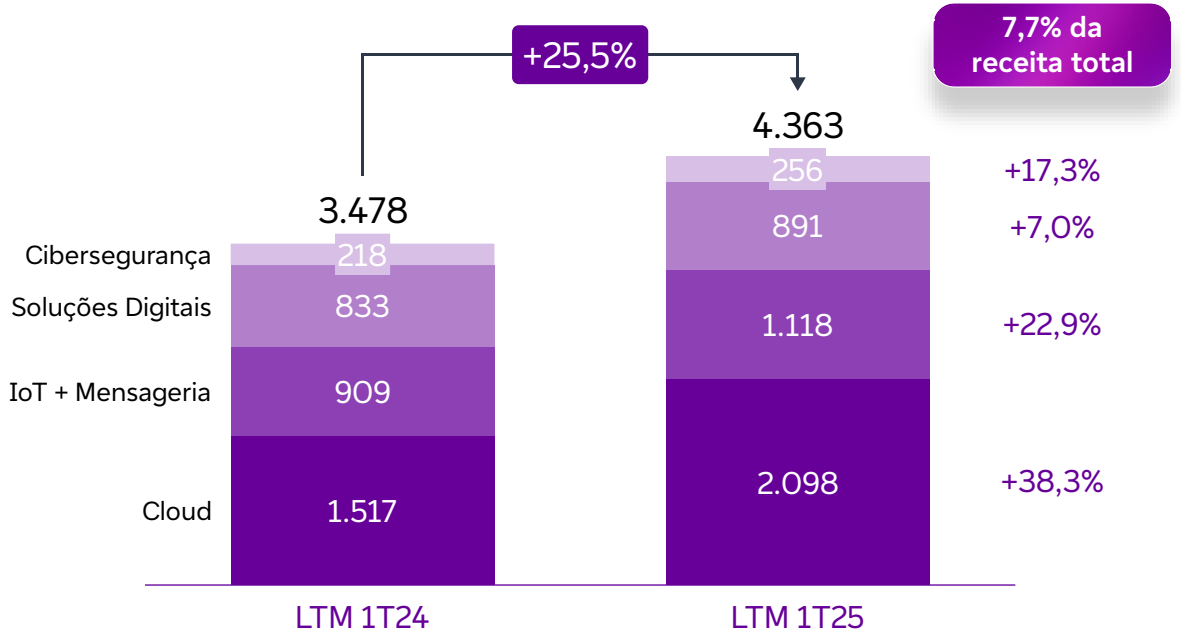
21,6% da receita total



B2B Digital[2]

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

1 – Exclui receitas de Atacado, totalizando R$ 1.324 milhões no LTM 1T25. 2 – Melhoramos a alocação de receita entre produtos dentro do B2B Digital, ajustando números históricos e atuais, sem alteração na totalidade da receita B2B Digital.

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 mundo[1]

Climate CDP A List 2024

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

Futuro Vivo

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

ISO 14001

Diversidade

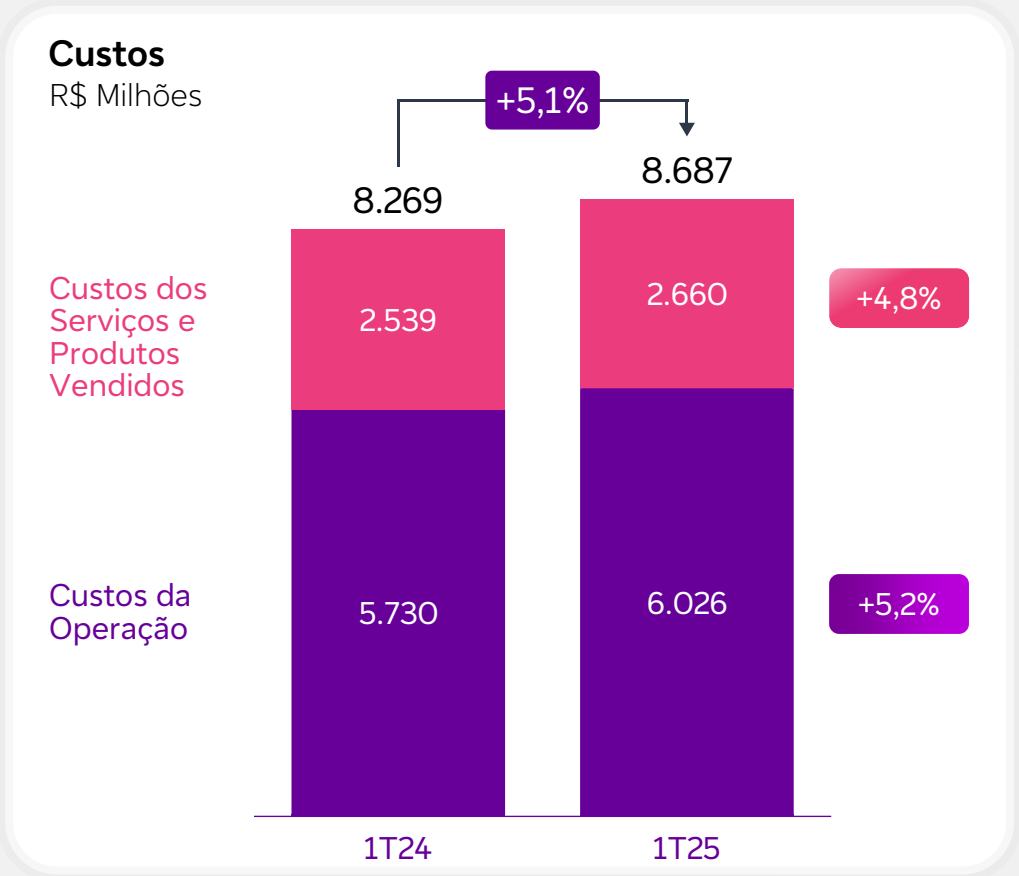
Programa de Trainee atinge recorde em diversidade: **56% dos selecionados são profissionais negros** e **11% possuem algum tipo de deficiência**

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

1 – Maior pontuação no Brasil e sexta maior pontuação entre 131 empresas avaliadas no setor Telecommunication Services (TLS) na Avaliação de Sustentabilidade Corporativa da S&P Global da S&P em 09/05/2025.

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



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)

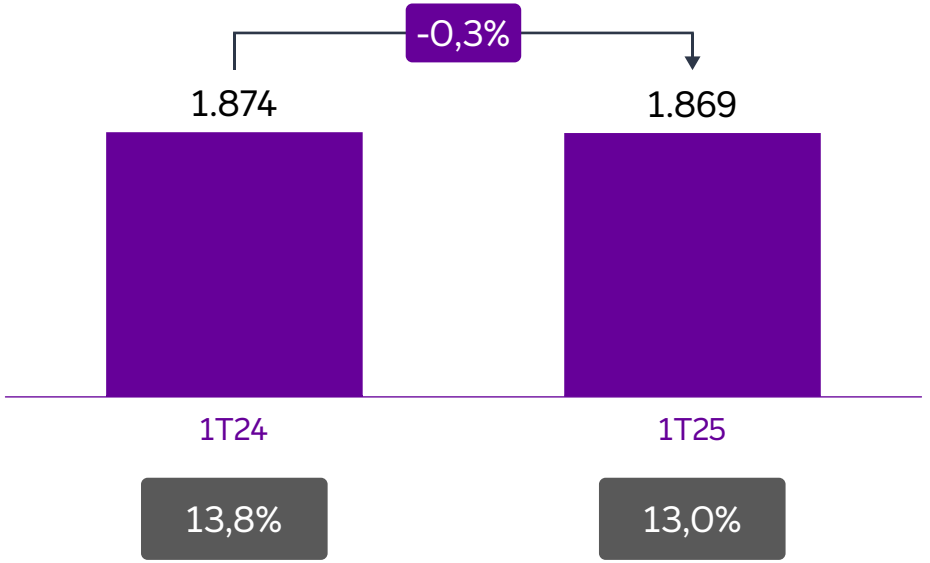
- Maiores custos com serviços administrativos de terceiros

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

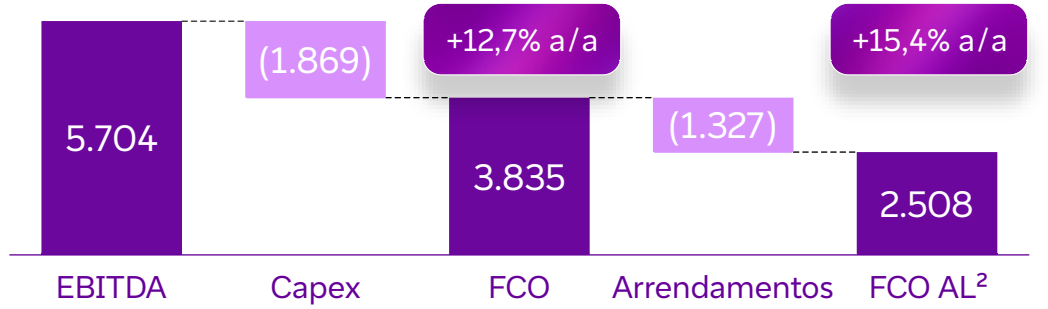
Eficiência de Capex e evolução do EBITDA levam à um crescimento de FCO AL de 15,4% a/a

Capex[1]
R$ Milhões

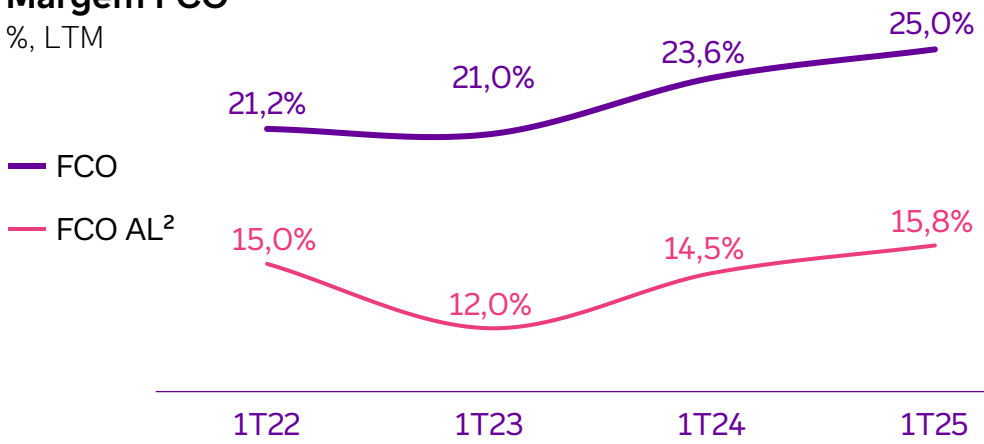


- **Capex Móvel:** 86% dedicado para o 5G (+18 p.p. a/a), que já cobre 62% da população brasileira em 519 cidades
- **Capex Fibra:** >90% investido em conectar casas, acelerando a taxa de penetração
- 76% do nosso Capex é dedicado à **crescimento** (+2 p.p. a/a)

FCO[1]
R$ Milhões, 1T25



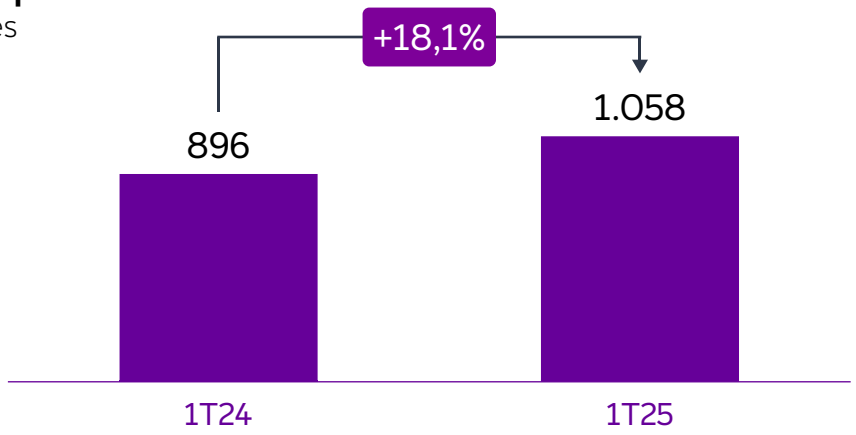
Margem FCO[1]
%, LTM



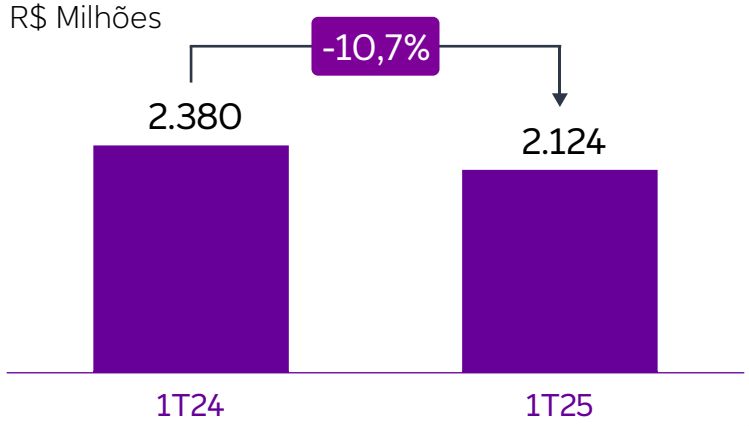
1 – Ex-licenças de espectro e IFRS-16. 2 – *After Leases* (Após Arrendamentos em inglês).

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

Lucro Líquido[1]
R$ Milhões

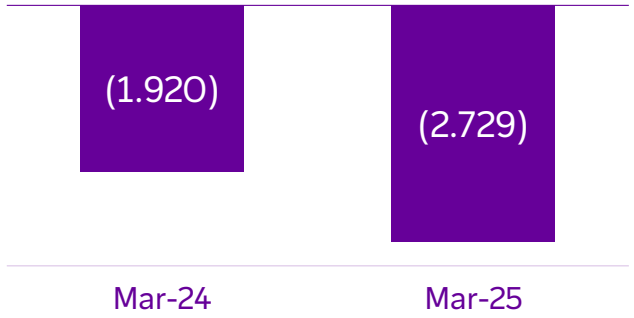


Fluxo de Caixa Livre[2]
R$ Milhões



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 marcado 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 Acionistas[1]

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 brasileira[3]

Em 15 de abril de 2025, a operação de grupamento com subsequente desdobramento das ações ocorreu, **alterando a quantidade total de ações emitidas para 3.261.287.392**[4]

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 recompras e 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 Financeiros[1]

Cobre

aprox. R$3bi

Valores a capturar com a venda de cobre recuperado de cabos, líquido dos custos de extração[2]

Imóveis

aprox. R$1,5bi[3]

Valores a capturar com a venda de ativos, líquidos dos custos de desmobilização[2]

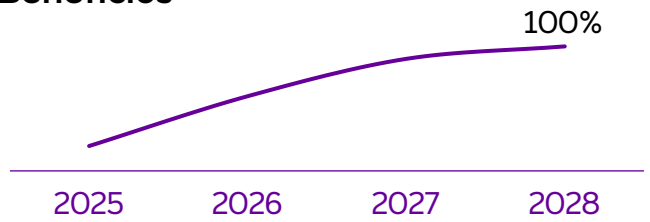
Próximos Passos

- **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