

Resultados 1T26

11 de maio de 2026

Telefônica Brasil S.A.
Relações com
Investidores

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 iniciou 2026 com forte desempenho, sustentado pela expansão da base de clientes, crescimento da receita acima da inflação e maior rentabilidade



Acessos Móveis Pós-pago

72,1mi

+6,9% a/a

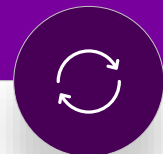
103,7mi Acessos Móveis Totais (+1,3% a/a)



Receita Total 1T26

+7,4%

Receita de Serviço Móvel +6,6%
Receita Fixa +5,1%



Fluxo de Caixa Operacional¹ 1T26

R\$4,2bi

+8,5% a/a
Margem FCO 26,9%



Lucro Líquido² 1T26

R\$1,3bi

+19,2% a/a



Casas Conectadas com Fibra

8,0mi

+11,5% a/a

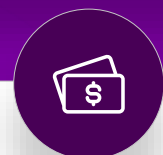
31,5mi Casas Passadas (+6,2% a/a)



EBITDA 1T26

+8,9%

Margem 40,2% (+0,5 p.p. a/a)



Fluxo de Caixa Livre 1T26

R\$2,2bi

+3,6% a/a
14,2% da Receita Total



Remuneração aos Acionistas

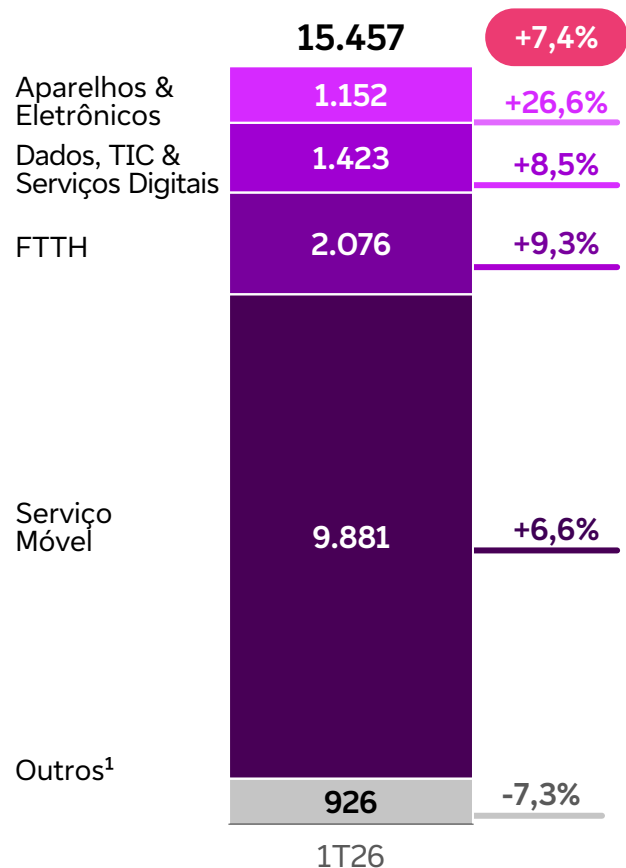
R\$7,0bi

Já comprometidos a serem pagos em 2026 até o momento

A transformação do mix de receitas segue gerando um crescimento robusto em todos os principais serviços

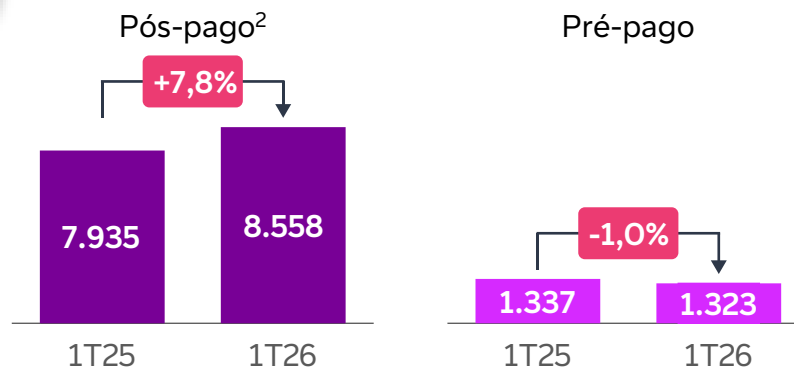


Receita Total | R\$ Milhões, a/a



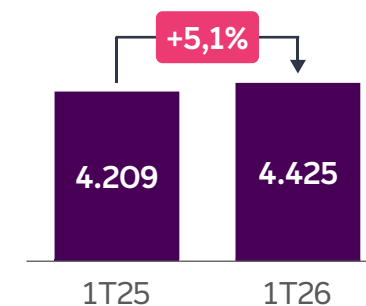
Receita de Serviço Móvel

R\$ Milhões



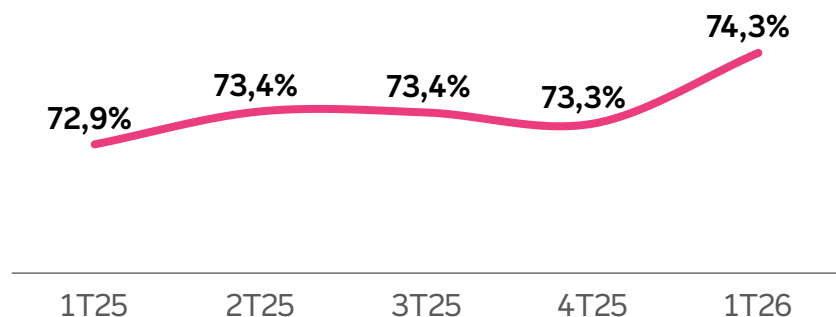
Receita Fixa

R\$ Milhões



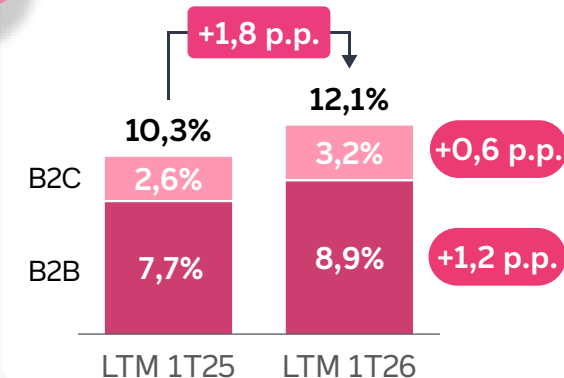
Receita de Pós-pago + Fibra

% da Receita de Serviço



Receita de Novos Negócios³

% da Receita Total

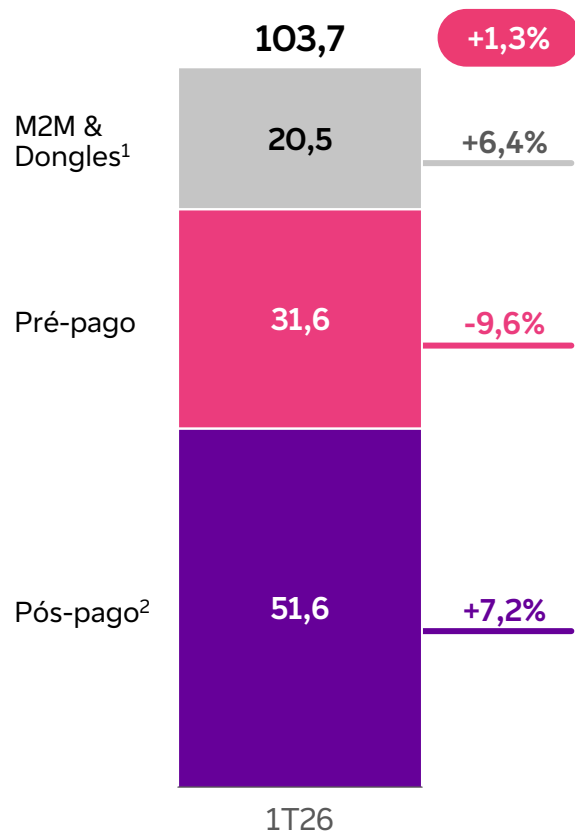


1 – “Outros” inclui FTTC (Fiber-to-the-Cabinet), xDSL, IPTV e Voz Fixa. 2 – Receitas de Pós-pago incluem M2M, Dongles, Atacado, Roaming, etc. 3 – As Receitas de Novos Negócios foram reclassificadas para melhor refletir a natureza das receitas: (i) em Entretenimento, foram excluídas as receitas geradas através do conteúdo contratado a partir da plataforma de IPTV; (ii) em Serviços Financeiros, as receitas de Vivo Desconto e Conta Bônus deixaram de ser consideradas.

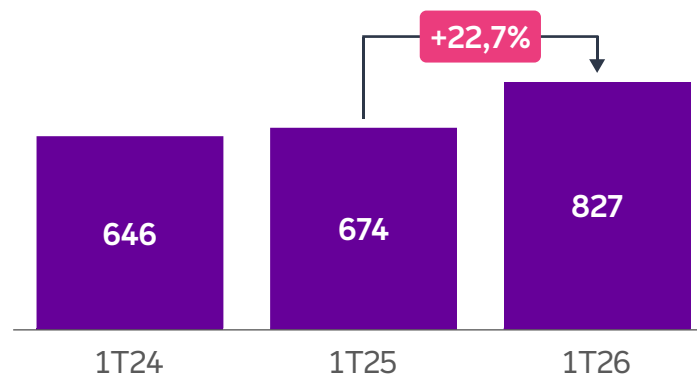
O pós-pago impulsionou o ARPU a um nível recorde, enquanto a receita do pré-pago apresenta melhora contínua



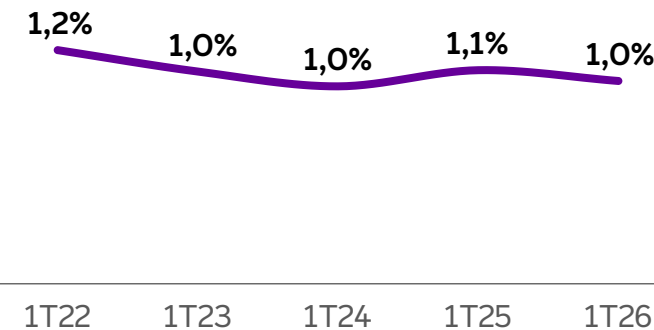
Acessos Móveis | Milhões, a/a



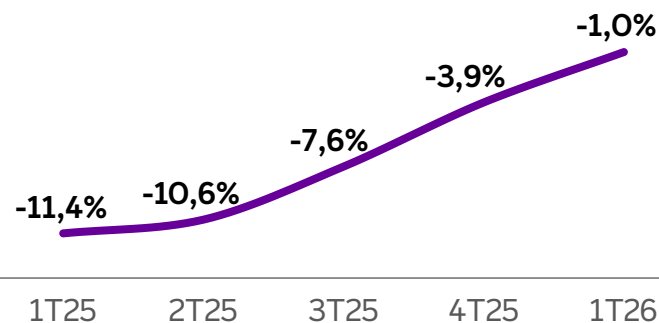
Adições Líquidas de Pós-pago²
Milhares



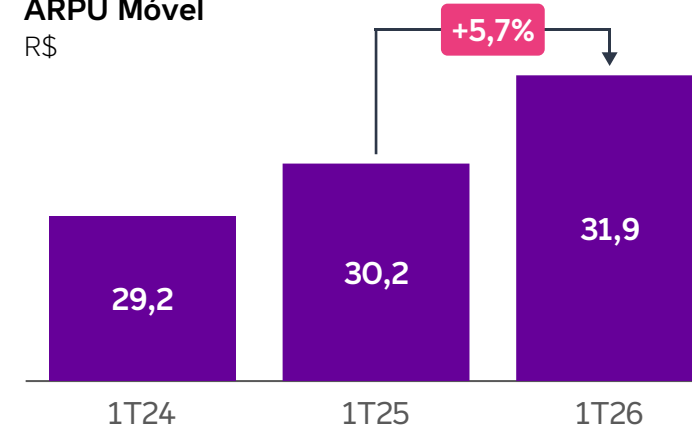
Churn Pós-pago²
%



Evolução da Receita de Pré-pago
%, a/a



ARPU Móvel
R\$

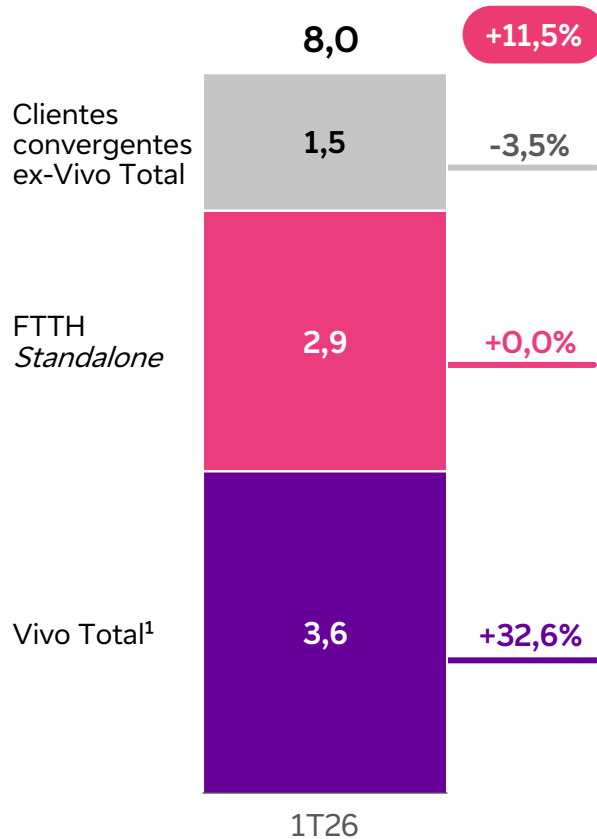


1 – M2M e Dongles são serviços pós-pagos. Portanto, a base pós-paga total da Vivo atingiu 72,1 milhões de acessos no 1T26 (+6,9% a/a), representando 69,5% dos acessos totais móveis da Vivo. 2 – Exclui M2M e Dongles.

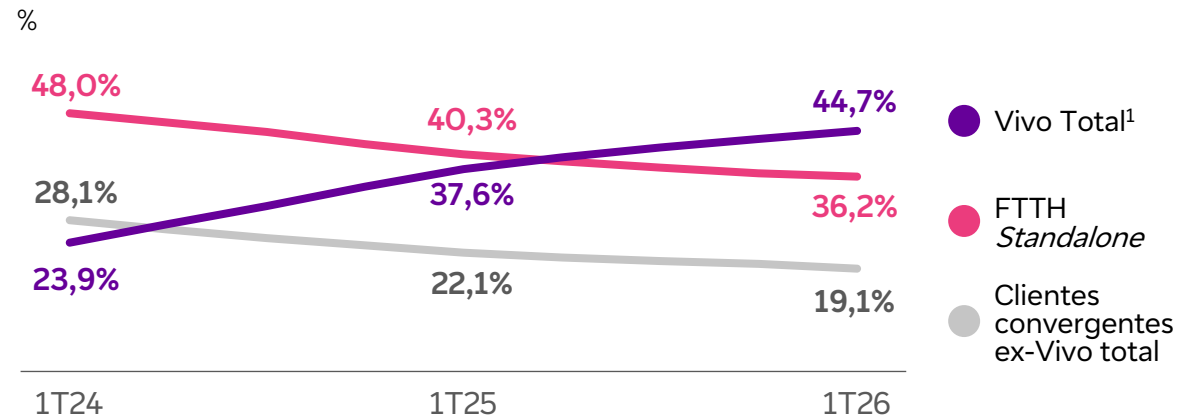
Fibra segue crescendo duplo-dígito, refletindo a preferência dos clientes por qualidade e convergência



Acessos FTTH | Milhões, a/a

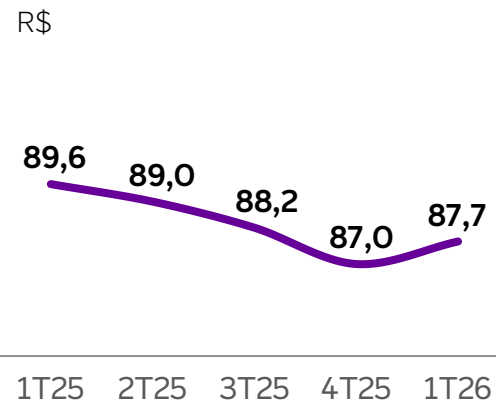


Distribuição de Acessos FTTH

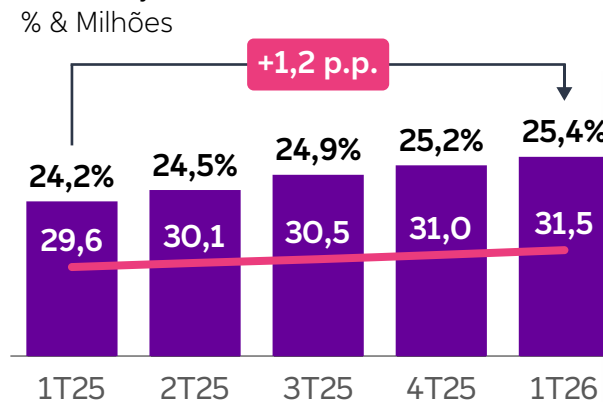


Vivo Total¹ segue ganhando participação, ampliando sua representatividade na fibra em **+20,8 p.p. nos últimos dois anos**

ARPU FTTH



Penetração FTTH & Casas Passadas



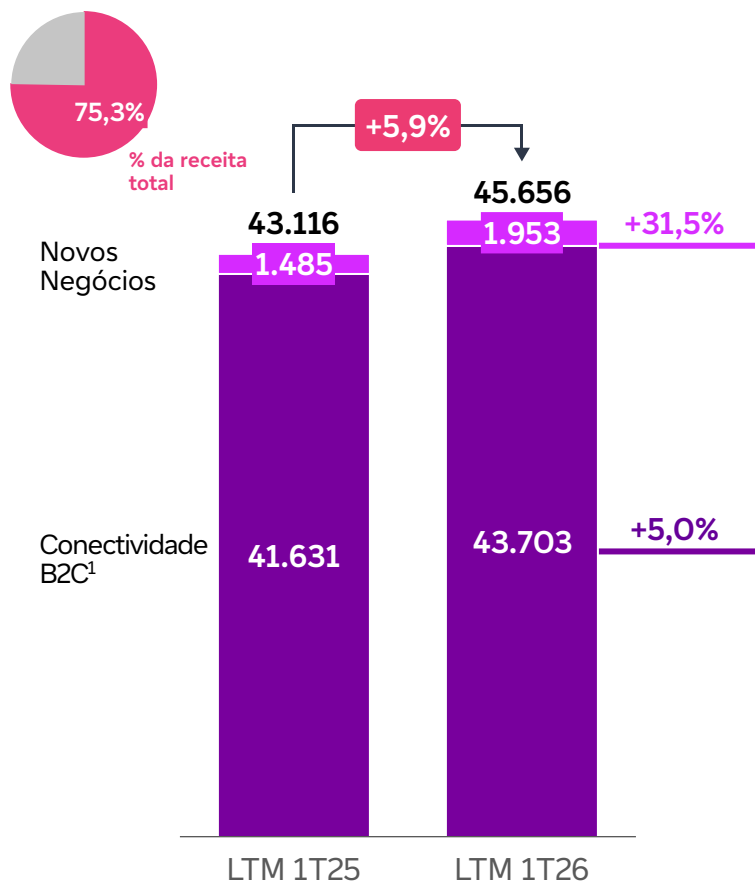
Constante expansão da fibra com o objetivo de elevar a penetração (HC/HP) para acima de 30%

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

O B2C acelera, impulsionado pelo amplo portfólio de novos negócios e pela maior monetização da base de clientes

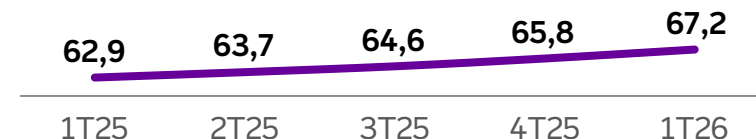


Receita Total B2C | R\$ Milhões



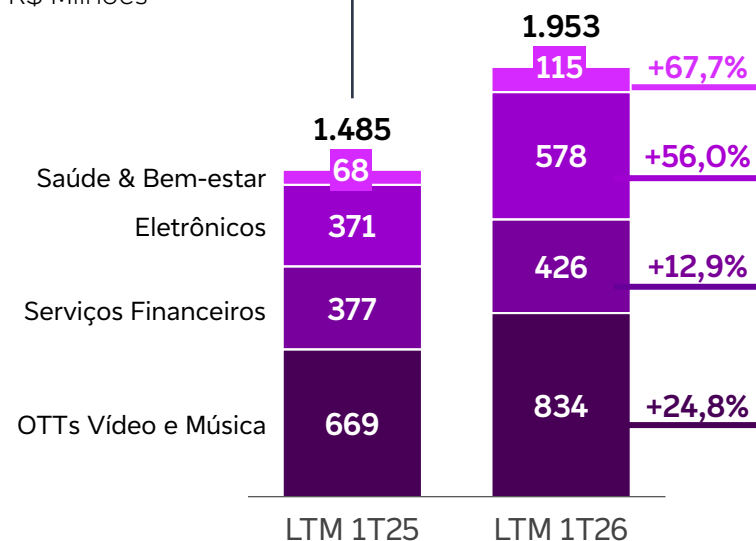
Receita B2C/CPF² R\$/Mês (LTM)

56,6 milhões de CPFs



B2C Novos Negócios³ R\$ Milhões

3,2% da receita total



A nossa plataforma de serviços de saúde por assinatura, de cobertura nacional e altamente escalável, continua crescendo em ritmo acelerado, atingindo **mais de 500 mil assinantes (+13% a/a)**



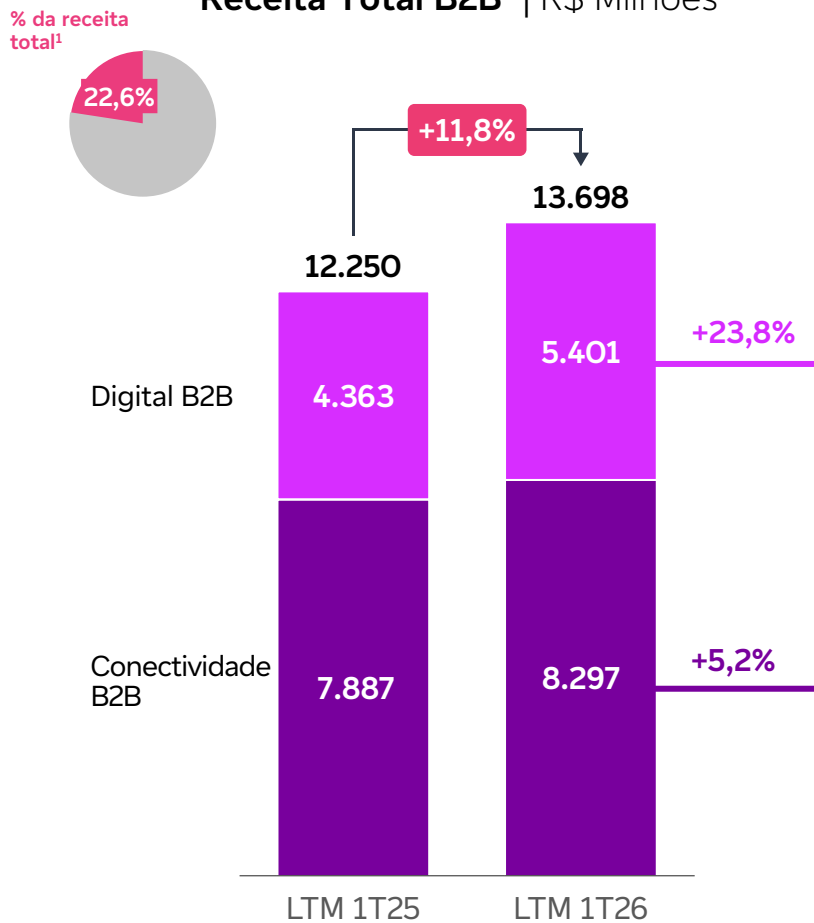
A Vivo lançou um **crediário próprio**, ampliando o acesso ao crédito e proporcionando uma experiência integrada nas lojas para a compra de **smartphones e eletrônicos**

1 - Inclui receitas de serviços de telecom e venda de smartphones. 2 – Considera receita anual B2C para o cálculo do indicador. 3 – As Receitas de Novos Negócios foram reclassificadas para melhor refletir a natureza das receitas: (i) em Entretenimento, foram excluídas as receitas geradas através do conteúdo contratado a partir da plataforma de IPTV; (ii) em Serviços Financeiros, as receitas de Vivo Desconto e Conta Bônus deixaram de ser consideradas.

O B2B segue apresentando desempenho de destaque, com soluções digitais registrando crescimento de duplo-dígito

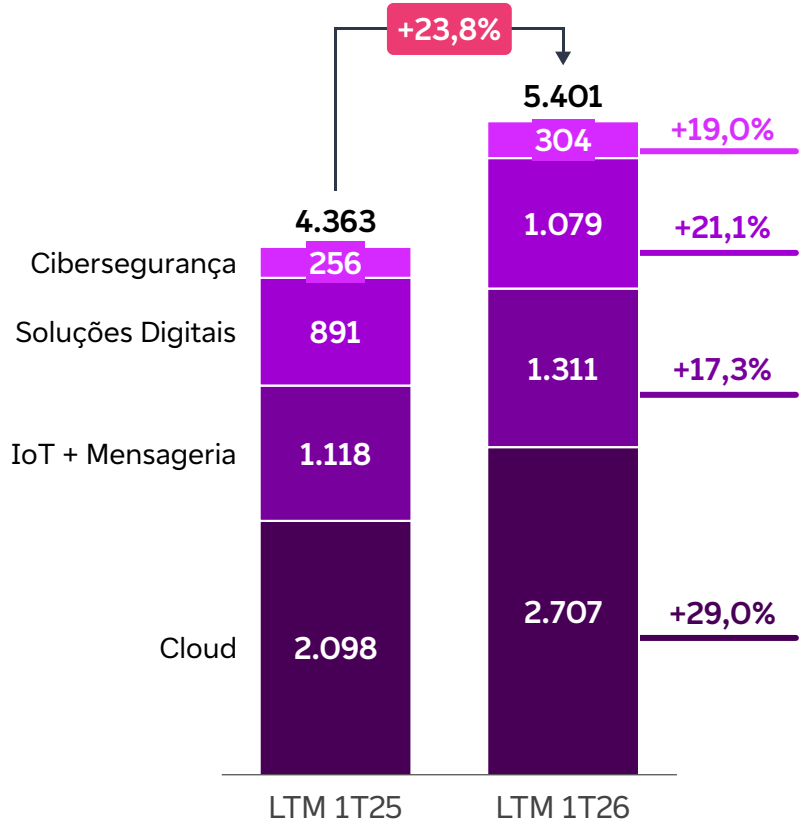


Receita Total B2B¹ | R\$ Milhões



B2B Digital
R\$ Milhões

8,9% da receita total



A Vivo anunciou recentemente uma parceria com a **São Martinho**, destacando sua liderança ao viabilizar **operações sustentáveis e competitivas no agronegócio**, através de soluções personalizadas de conectividade e IoT

1 – Exclui receitas de Atacado, que totalizaram R\$ 1.308 milhões no LTM 1T26.

Seguimos avançando nossa agenda ESG, transformando nossos objetivos em resultados concretos



Reconhecimentos

3º ano como líder entre todos os setores no Índice de Sustentabilidade Empresarial



2º ano como única brasileira do setor no Dow Jones Best-In-Class World Index e 6º ano no S&P Sustainability Yearbook



6º ano consecutivo entre as líderes em engajamento climático com fornecedores pelo CDP



Pessoas

Hospital Púrpura reforça o compromisso com o bem-estar dos colaboradores



Disponível para mais de **+80 mil funcionários e familiares**

Atendimento 24h, sete dias por semana

Jornada de atendimento **personalizada**

11 mil atendimentos desde o lançamento¹



Vencedora do **Ranking de Acessibilidade 2026** da Anatel

Governança



Ampliamos a **presença feminina** em nosso Conselho de Administração

Meio Ambiente

Adesão a mais dois movimentos do Pacto Global da ONU – Rede Brasil

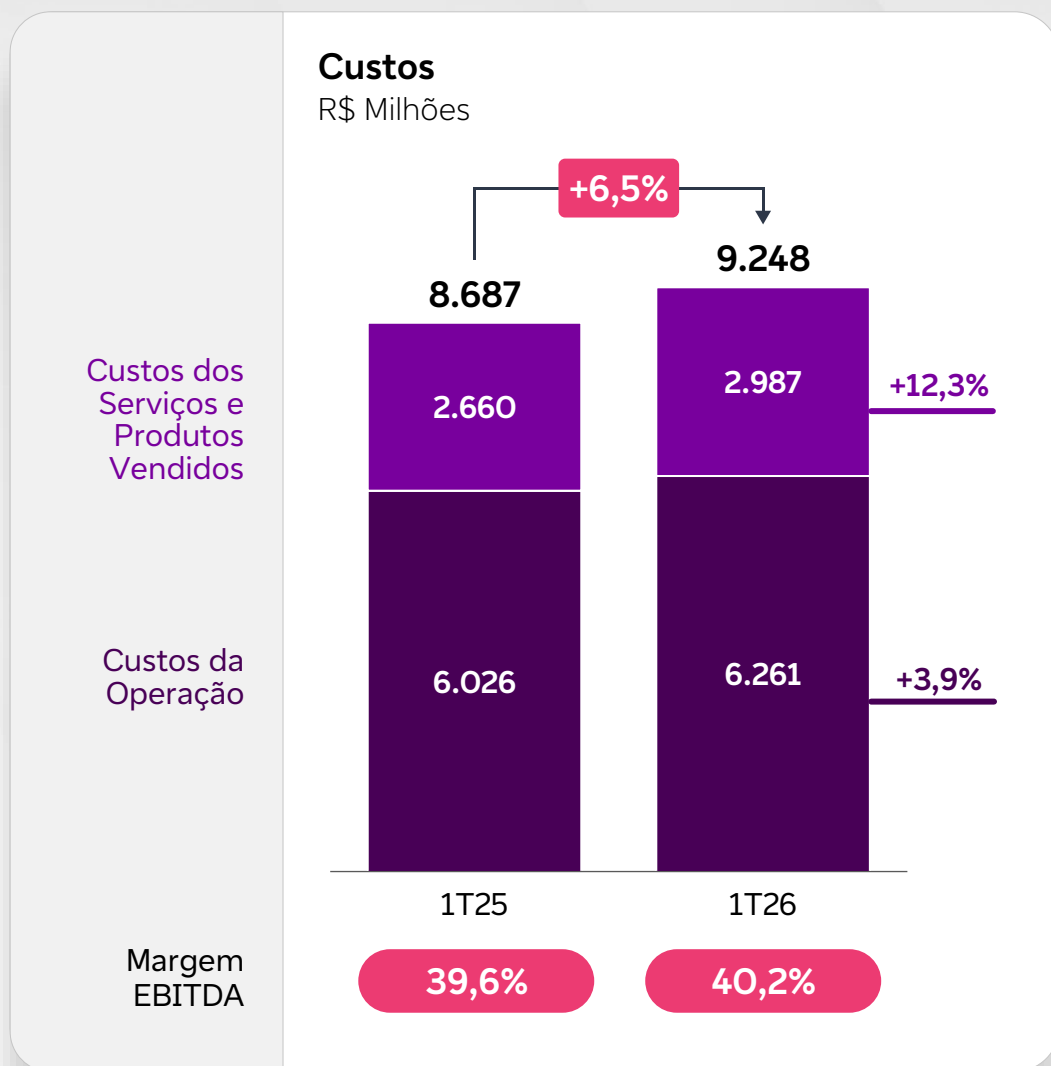


MOVIMENTO  **IMPACTO AMAZÔNIA**



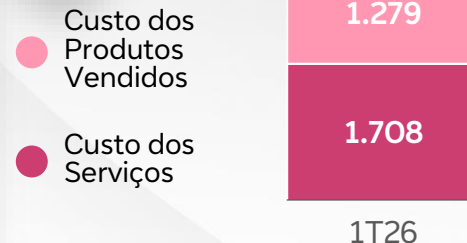
MOVIMENTO  **+ ÁGUA**

A melhora no mix de custos resultou em um crescimento anual do EBITDA de +8,9%



Custos dos Serviços e Produtos Vendidos

R\$ Milhões



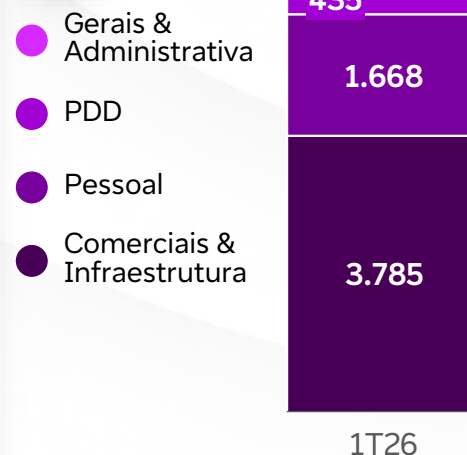
Custo dos Produtos Vendidos cresceu +20,0% a/a, devido à forte expansão das receitas de aparelhos e eletrônicos

Custo dos Serviços aumentou +7,1% a/a, refletindo o crescimento de serviços B2B digital e entretenimento



Custos da Operação¹

R\$ Milhões



Outras Despesas (Receitas): No 1T26, tivemos R\$ 86mi² em benefícios advindos da venda de ativos relacionados à concessão (em cobre), comparado a R\$ 23mi de venda de ativos no 1T25

Comerciais e Infraestrutura cresceram +3,8% a/a, abaixo da inflação pelo 5º trimestre consecutivo

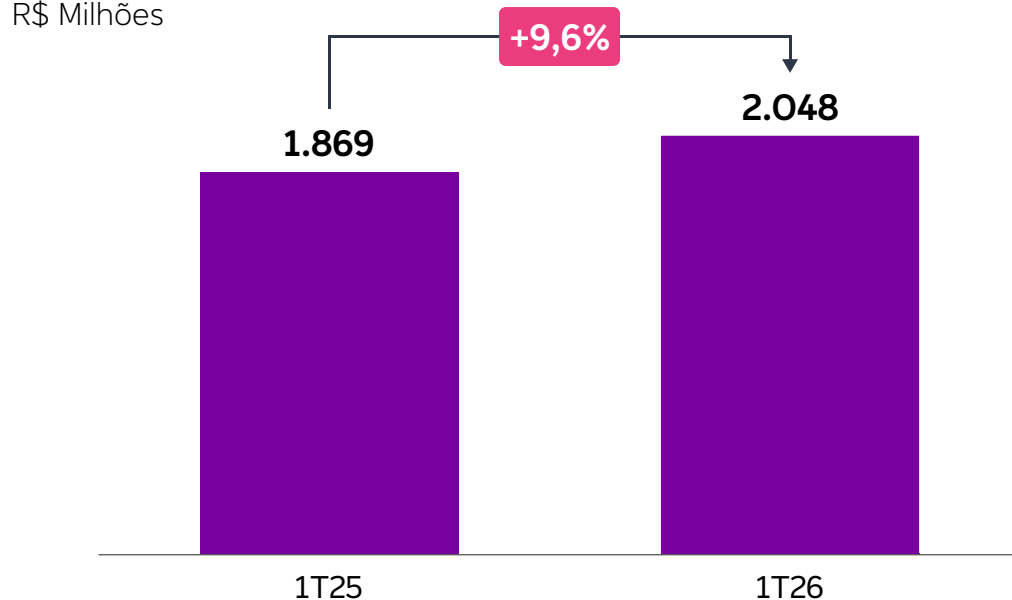
Provisão para Devedores Duvidosos sobre a receita bruta permaneceu estável em 2,0% a/a (vs. 1,9% no 1T25, +0,1 p.p. a/a). No geral, as tendências no B2C e B2B seguem inalteradas, refletindo nosso rigoroso controle de crédito

1 - Não inclui outras despesas (receitas). 2 - Valores referentes às vendas de ativos são líquidos de custos.

A Companhia mantém os investimentos em conectividade com Capex disciplinado, expandindo as margens de FCO



Capex¹ R\$ Milhões



% da receita

13,0%

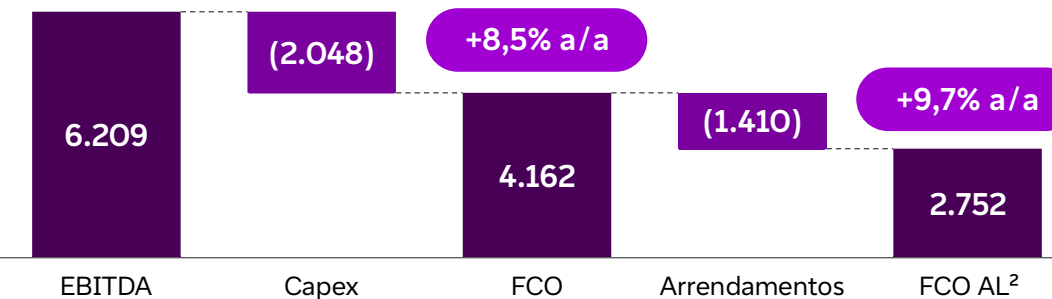
13,2%



Mais de ¾ do capex é destinado à melhora da nossa rede móvel, **com 5G presente em 905 municípios**, combinado à expansão da fibra e à conexão de clientes **em 453 cidades**

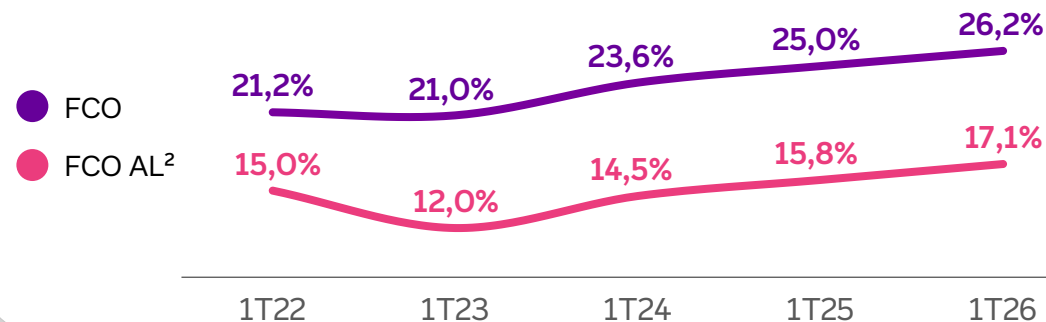
Fluxo de Caixa Operacional¹

R\$ Milhões, 1T26



Margem de Fluxo de Caixa Operacional¹

%, LTM



A forte geração de caixa impulsionou um crescimento de +64,6% a/a em caixa líquido, enquanto o lucro expandiu duplo-dígito

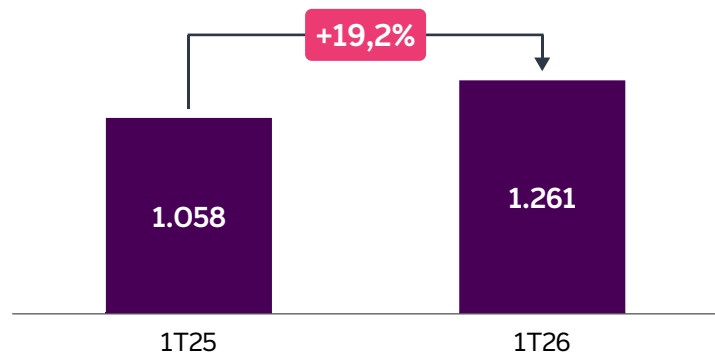


Lucro Líquido¹

R\$ Milhões



Maior aumento desde o 1T24

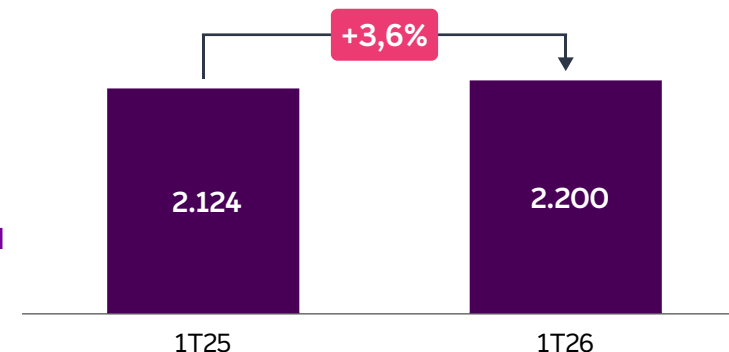


Fluxo de Caixa Livre²

R\$ Milhões

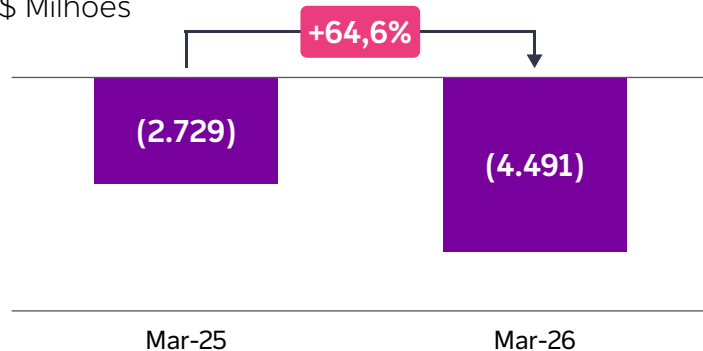


Mais um trimestre de robusta e sustentável geração de caixa



Dívida Líquida/(Caixa)³

R\$ Milhões



Dívida líquida/EBITDA recuou de 0,5x no 1T25 para 0,4x no 1T26



Dívida Líquida incluindo IFRS-16

R\$10,5bi

0,4x EBITDA LTM



FCL²/Receita

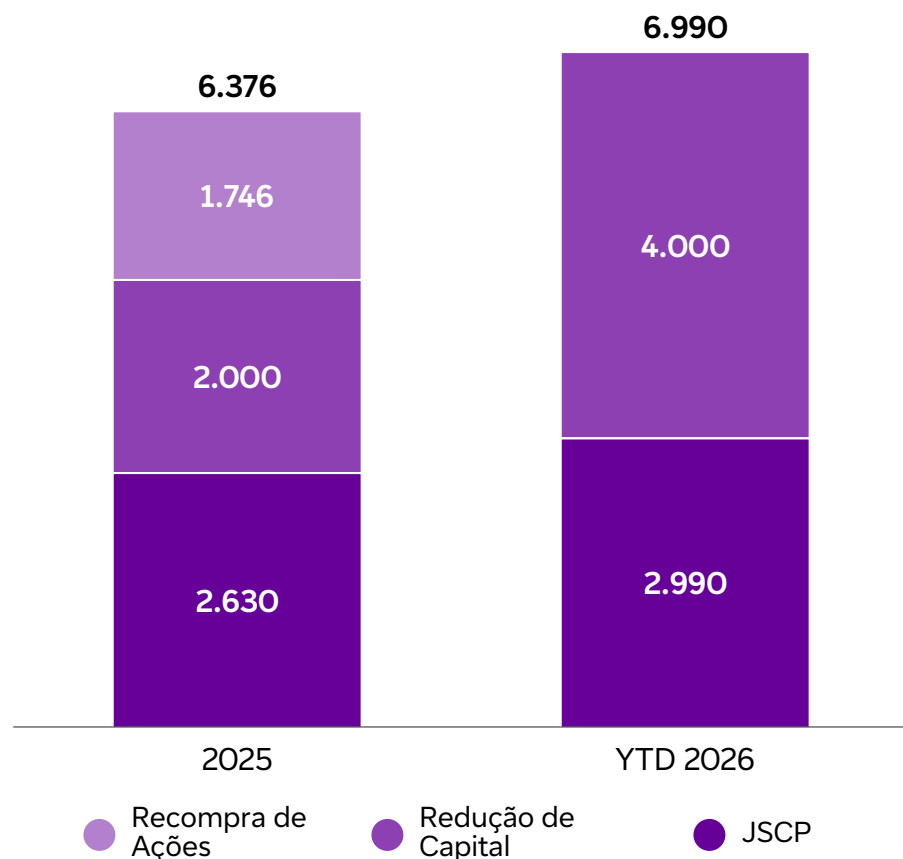
14,2%

Remuneração aos acionistas segue como pilar central da estratégia, à medida que reafirmamos nosso guidance para o ano




Valores distribuídos aos Acionistas¹

R\$ Milhões



Remuneração aos Acionistas em 2026 até o momento¹

Tipo de Provento	Valor (R\$ milhões)	Data de Pagamento
JSCP deliberados em 2025 e pagos em 2026	2.990	14 de abril de 2026  Pago
Redução de Capital a ser paga em 2026 ²	4.000	14 de julho de 2026
Remuneração até o momento	6.990	
JSCPs deliberados em 2026 ³	890	Até 30 de abril de 2027



No dia 20 de fevereiro de 2026, o Conselho de Administração aprovou um novo Programa de Recompras de Ações de **até R\$ 1,0 bilhão, a ser executado até fevereiro de 2027**



Reiteramos o compromisso de distribuir, no mínimo, 100% do lucro líquido de 2026, com R\$ 6.990 milhões já confirmados e R\$ 890 milhões declarados até o momento³

1 – Considera a data de pagamento, com exceção da redução de capital de 2026 que será paga no dia 14 de julho. 2 – Sujeito ao decurso do período de 60 dias de oposição dos credores. 3 – Considera deliberações de JSCP realizadas até abril de 2026.

Para mais informações

Relações com Investidores

ri.telefonica.com.br

ir.br@telefonica.com

VIVT
B3 LISTED

VIV
LISTED
NYSE

ISEB3

ICO2B3