brisanet

3T26
RESULTADOS

# TELECONFERÊNCIA

## AVISO LEGAL

Esta apresentação foi preparada como um documento de apoio para a teleconferência dos resultados da **Brisanet Serviços de Telecomunicações S.A.** (“Brisanet” ou “Companhia”).

Esta apresentação não deve ser considerada um documento completo e deverá ser analisada em conjunto com os demais documentos disponibilizados pela Companhia. Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência acerca de eventos futuros, perspectiva dos negócios, entre outros, constituem meras crenças e expectativas da Administração da Brisanet, baseadas nas informações atualmente disponíveis, considerando análise de mercado e ambiente econômico.

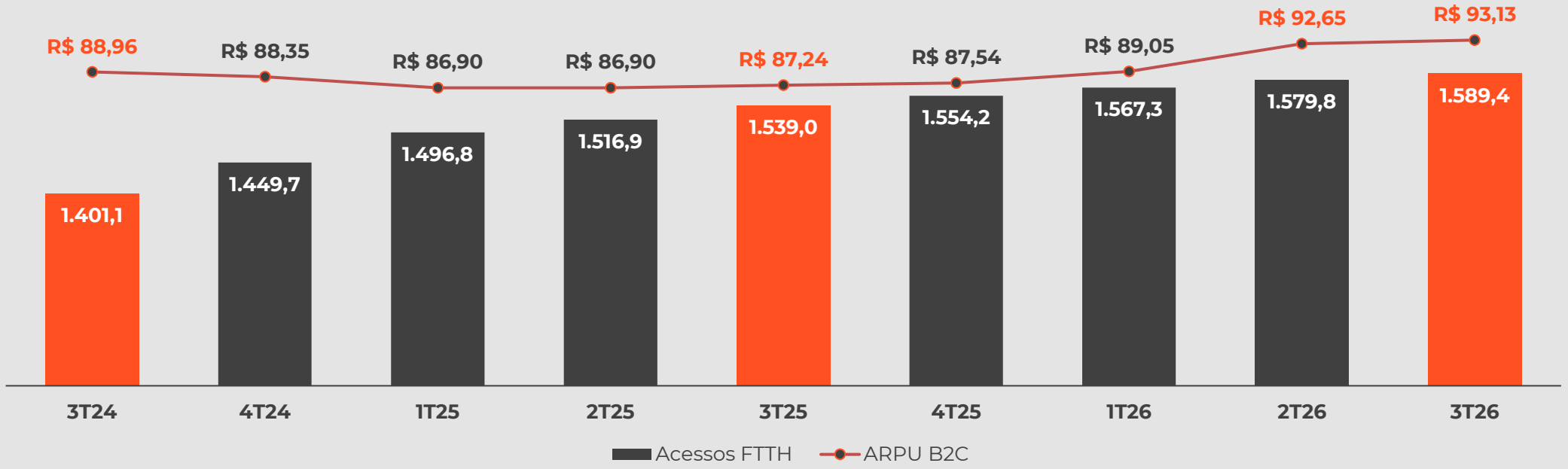
Tais declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Brisanet e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade e/ou completude dessas informações ou opiniões. Este material está atualizado até a presente data e a Companhia não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

# DESTAQUES **OPERACIONAIS**

# DESTAQUES – **FTTH**

**Acessos BL e ARPU B2C**
(em milhares de acessos e em R$)




## BANDA LARGA FIXA

HCs ↑ **9,6K** no 3T26
↑ **35K** no 9M26

ARPU B2C ↑ **0,5%** x 2T26
↑ **6,8%** x 3T25

**1ª Primeira PPP do Brasil**

## MELHORIA CONTÍNUA

**25%**
*Market share* FTTH no Nordeste
(sem BA e MA)

*Market Share* Nordeste = 18%

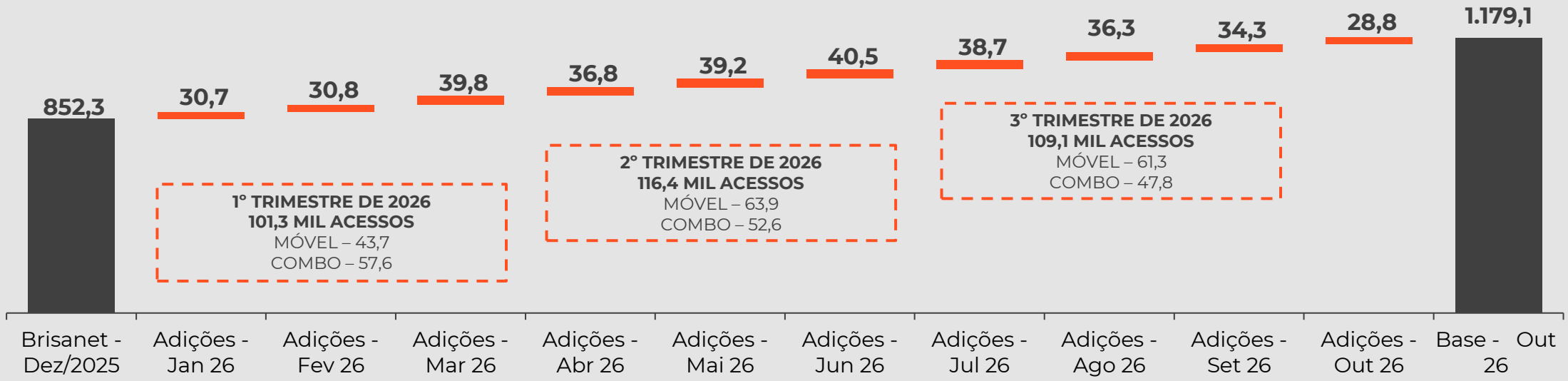
**21,4%**
Take-Up

Trajetória contínua de crescimento no Nordeste.

[1]Dados Anatel acessados em 04/11

# DESTAQUES – **MÓVEL**

**Adições líquidas - Móvel**
(em milhares de acessos)




## BASE ATIVA DE CLIENTES

**+ 327K acessos** adicionados nos 9M26

+ de 20% de *mkt share* em cidades menores com presença há mais de 2 anos

## POSICIONAMENTO DE MERCADO

**+7%**
*Market share* da população coberta

**17,3 mm**
População coberta[1]

**357**
Cidades atividas[1]

[1]Dados de Setembro/26

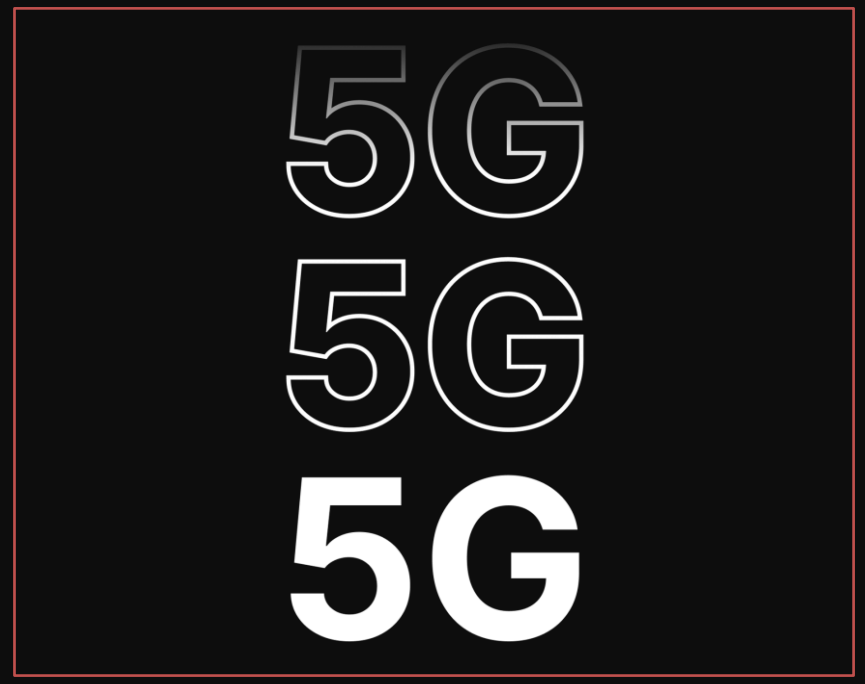
# EXPANSÃO OPERACIONAL
## CENTRO OESTE

**Capex e Cobertura (2026):** < R$ 100 milhões no ciclo inicial, com foco na expansão para cidades de pequeno porte no Centro-Oeste.

**Modelo de Negócio Híbrido:** Parcerias locais em cidades com menos de 20 mil habitantes e equipe própria nas demais localidades.

**Maturidade de Vendas:** 2 meses de operação com ritmo de vendas semelhante ao observado no Nordeste, com ticket médio acima de R$ 40.

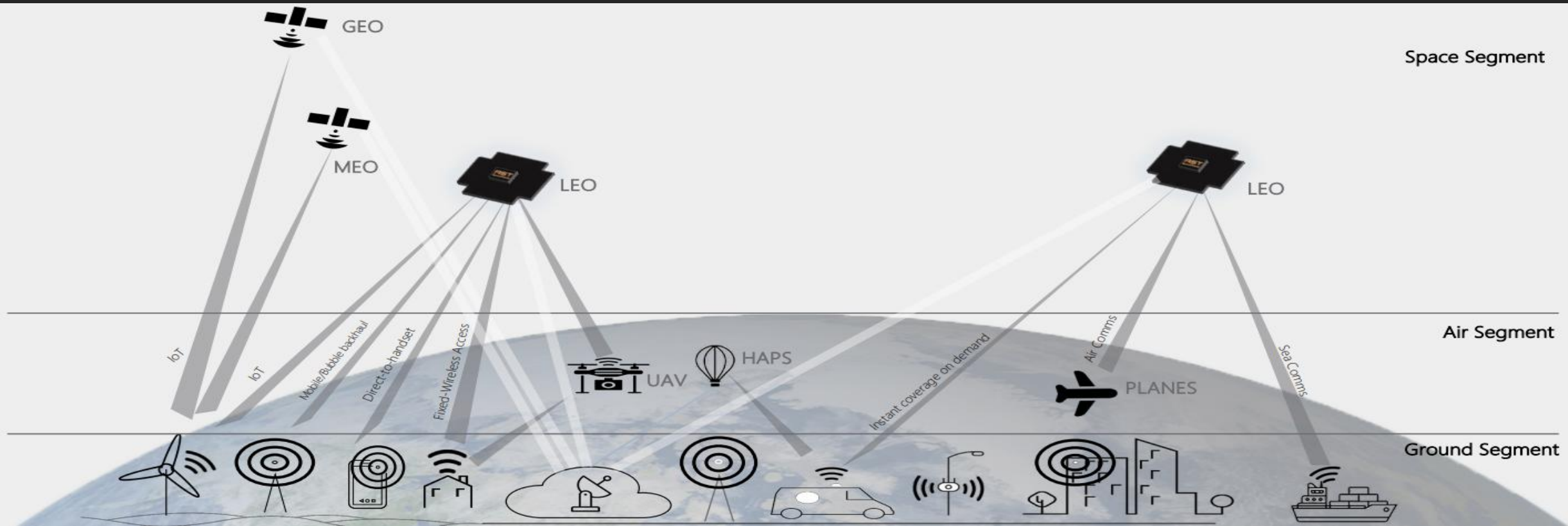
**Base de Clientes:** Contamos com mais de 900 clientes na região.



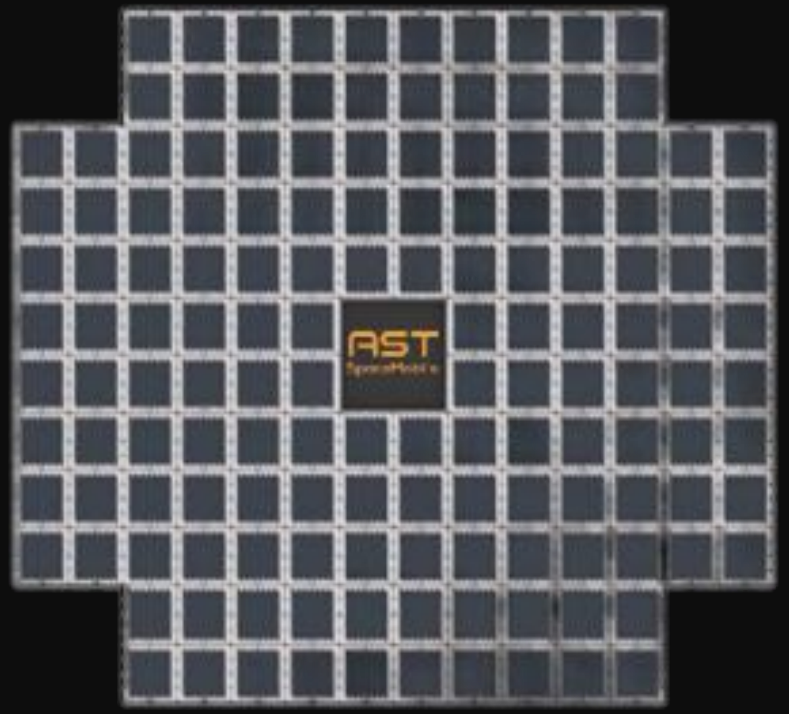



# PARCERIA ESTRATÉGICA AST SPACEMOBILE

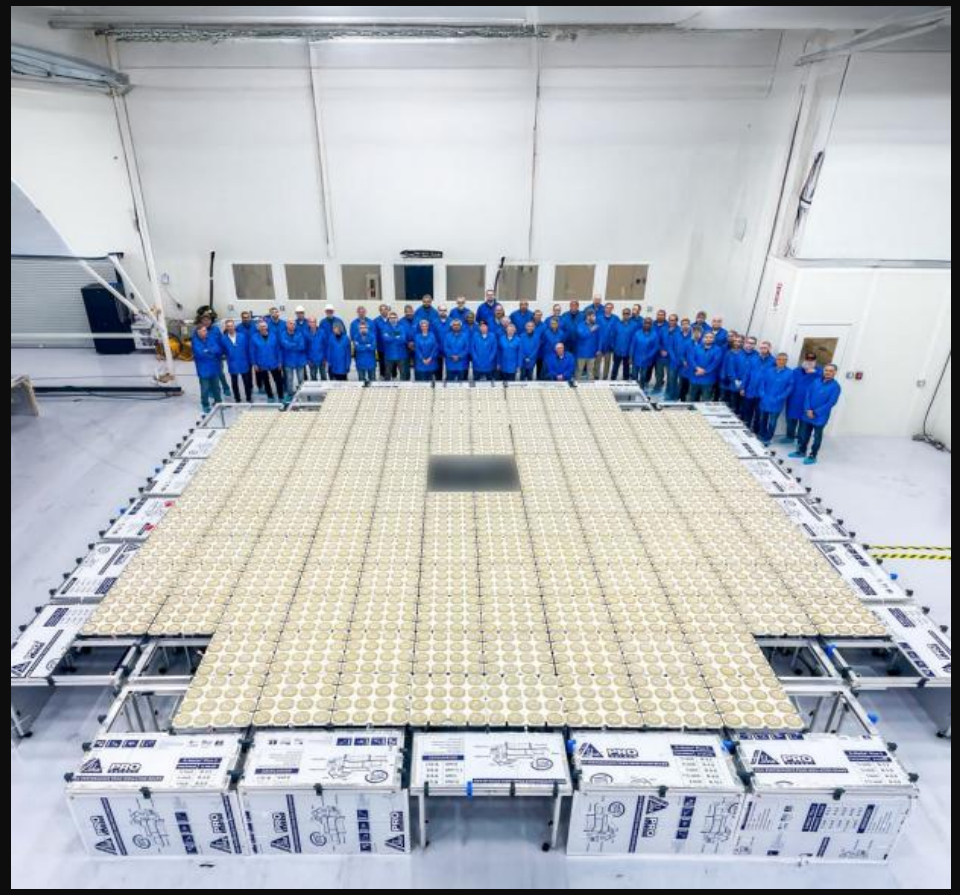
- **Conectividade D2D e Expansão de Cobertura:** Parceria com a AST SpaceMobile para levar conectividade móvel via satélite diretamente a smartphones convencionais, complementando a rede 4G/5G da Brisanet por meio do espectro de 700 MHz em rodovias, áreas rurais e localidades remotas no Nordeste e Centro-Oeste.
- **Novas Oportunidades de Negócio**: Desenvolvimento de novas fontes de receita nos segmentos de agronegócio, logística e IoT, ampliando o escopo de atuação da Companhia e a geração de valor.
- **Cronograma de Implementação:** Desenvolvimento do modelo de negócio e implantação de infraestrutura terrestre e via satélite ao longo de 2027, com previsão de início das operações comerciais em 2028.



# PARCERIA ESTRATÉGICA
# AST SPACEMOBILE




**Satélites do Bloco 2**
**223 m²**
2.400 pés quadrados



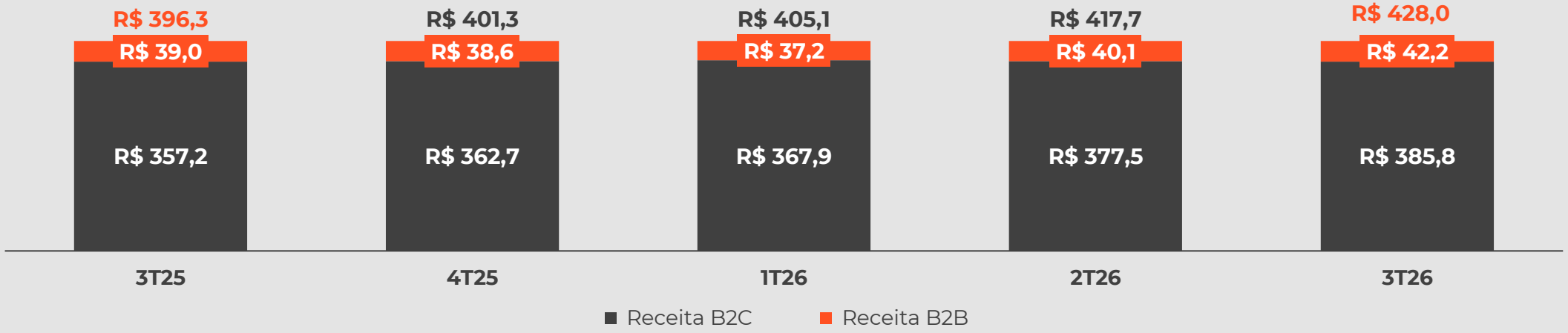
**BlueWalker 3**
Instalação fabril em Midland, Texas, EUA

# DESTAQUES **FINANCEIROS**

# DIRECIONADORES DE **CRESCIMENTO**

## Receita Banda Larga
(em R$ milhões)

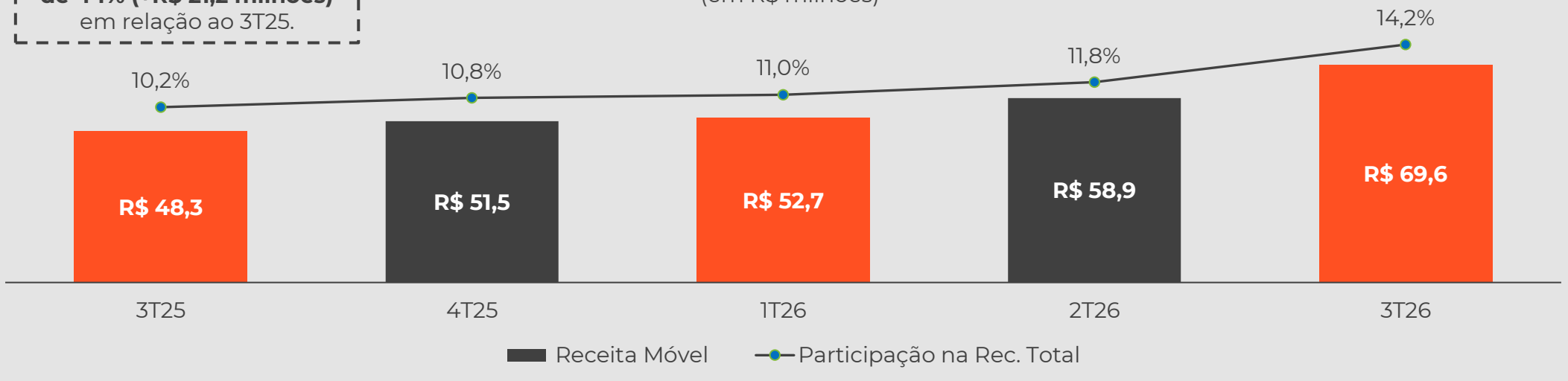
Frente ao 3T25, a receita do segmento de banda larga **cresceu R$ 31,7 milhões, alta de 8%** no comparativo anual.



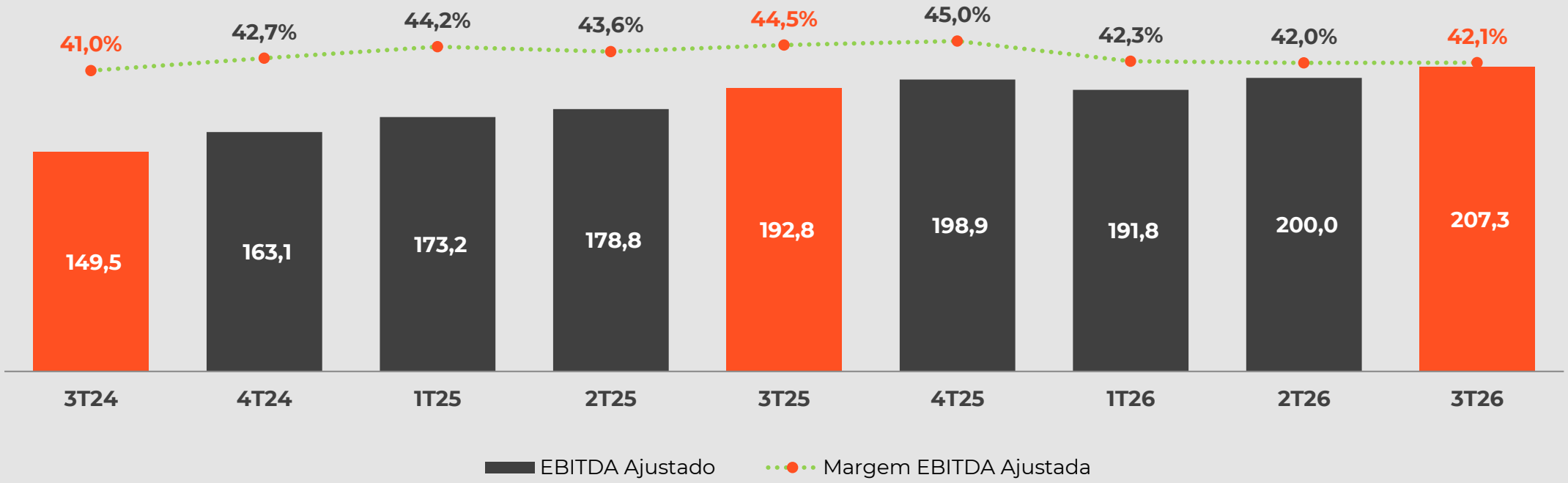

A receita do segmento móvel registrou **expansão de 44% (+R$ 21,2 milhões)** em relação ao 3T25.

## Receita Móvel
(em R$ milhões)

Participação do móvel na receita total em set/26: 14,9%



# EQUILÍBRIO ENTRE **EXPANSÃO OPERACIONAL** E MANUTENÇÃO DAS **MARGENS**




## RECEITA LÍQUIDA

**R$ 492,6mm**
3T26

**R$ 1.422,3 mm**
9M26

**15%**
9M26 x 9M25

**+R$ 59 mm**
Δ Receita
(3T26 x 3T25)

**+R$ 187 mm**
Δ Receita
(9M26 x 9M25)

## EBITDA AJUSTADO

**R$ 207,3mm**
3T26

**R$ 599,1 mm**
9M26

**42%**
Margem EBITDA Ajust.
3T26 e 9M26

**10%**
Crescimento
9M26 X 9M25

# INVESTIMENTOS

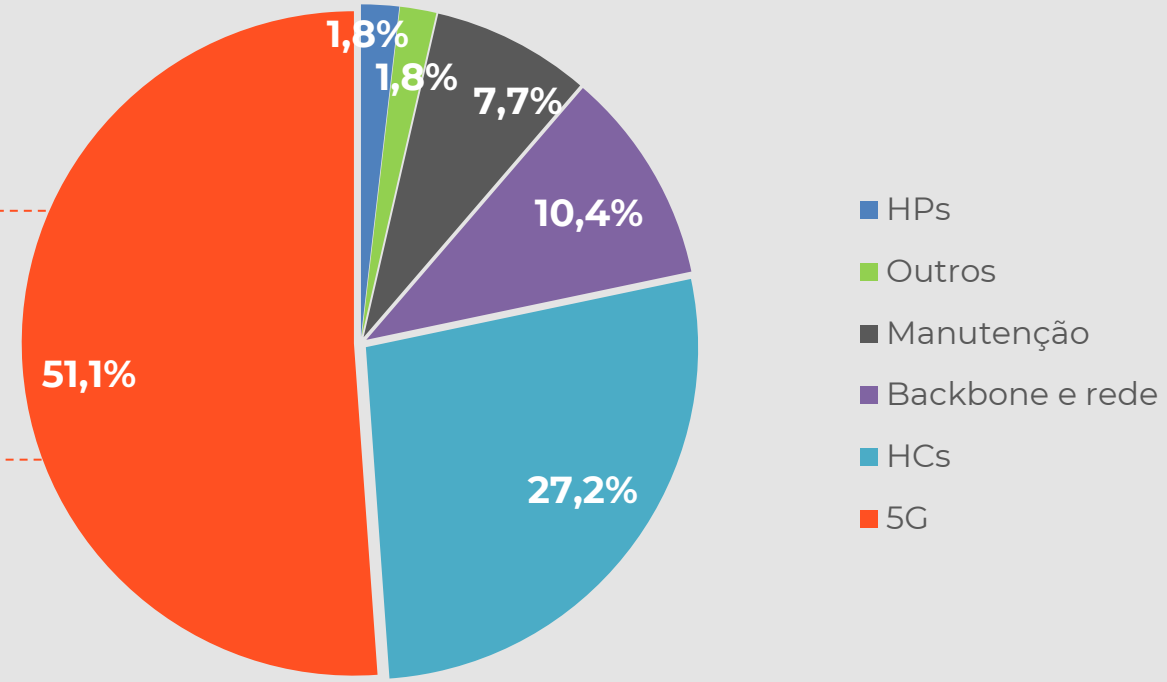
# INVESTIMENTOS

**R$ 520,6mm**
CAPEX 9M26

| Ano | Valor |
|---|---|
| 2025 | R$ 751 mm |
| 2024 | R$ 995 mm |
| 2023 | R$ 464 mm |
| 2022 | R$ 857 mm |

**R$ 700 mm**
CAPEX Estimado 2026

## CAPEX ALINHADO AO PLANEJAMENTO DE 2026.

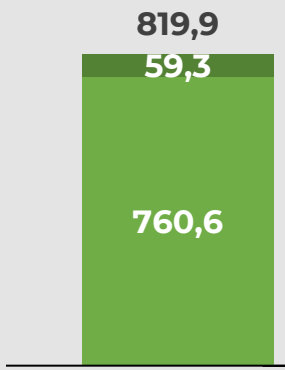


# ESTRUTURA DE CAPITAL

# ESTRUTURA DE **FINANCIAMENTO**

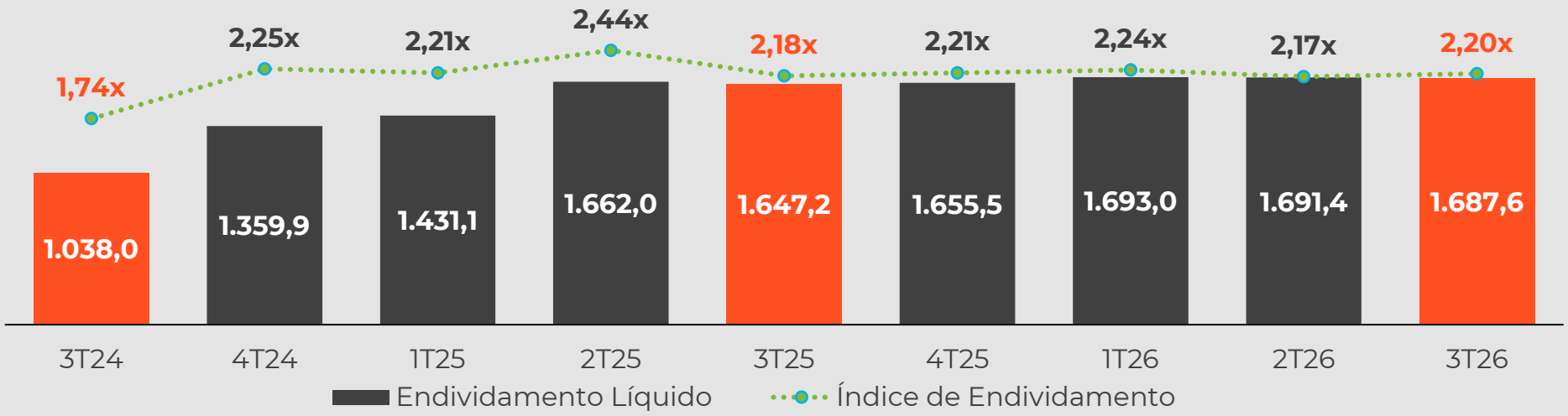
Em outubro, aprovamos uma linha de **R$ 504 milhões** com o **BNB**, com custos competitivos.

**Posição de Caixa**
(R$ milhões)




**Cronograma de Amortização da Dívida**
(Empréstimos, financiamentos e debêntures - R$ milhões)




**66%**
FINANCIAMENTO NO MÉDIO E NO LONGO PRAZO

**6,3 ANOS**
PRAZO MÉDIO DA DÍVIDA

**<80% CDI**
CUSTO DA DÍVIDA

**~R$ 600 mm**
**EMPRÉSTIMOS SUBSIDIADOS**
(E AINDA NÃO DESEMBOLSADOS)

brisanet

# PERGUNTAS & RESPOSTAS

# RELAÇÕES COM **INVESTIDORES**

https://ri.brisanet.com.br | falecomri@grupobrisanet.com.br

brisanet 3Q26

EARNINGS

# CONFERENCE CALL

## DISCAIMER

This presentation was prepared as a supporting document for the conference call on the results of **Brisanet Serviços de Telecomunicações S.A.** (“Brisanet” or “Company”).

This presentation should not be considered a complete document and should be analyzed together with the other documents made available by the Company. Any forecasts contained in this document or any statements that may be made during the conference call about future events, business perspectives, among others, constitute mere beliefs and expectations of Brisanet Management, based on information currently available, considering market analysis and economic environment.

Such statements involve risks and uncertainties and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur.

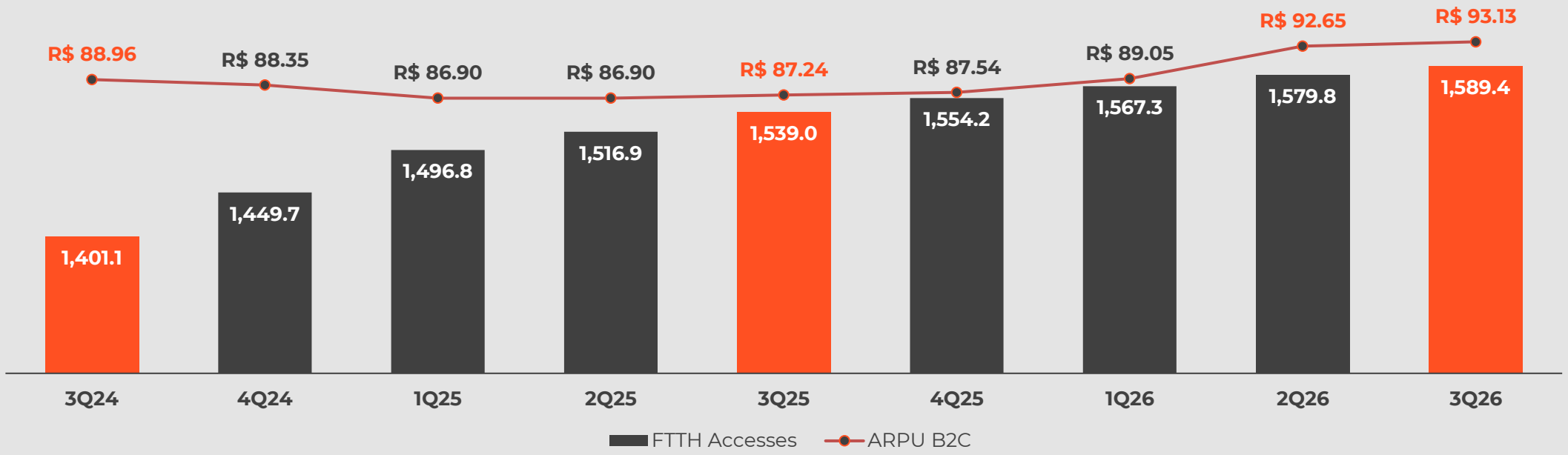
Investors should understand that general economic, industry conditions and other operating factors may affect Brisanet' future performance and lead to results that differ materially from those expressed in such forwardlooking statements.

The information and opinions contained herein should not be understood as a recommendation to potential investors and any investment decision should be based on the veracity, timeliness and/or completeness of that information or opinions. This material has been updated to the present date, and the Company does not undertake to update it with new information and/or future events.

# OPERATIONAL HIGHLIGHTS

# HIGHLIGHTS – **FTTH**

**Broadband Access and ARPU B2C**
(in thousands and in R$)




## FIXED BROADBAND

HCs ↑ **9.6K** in 3Q26
↑ **35K** in 9M26

ARPU B2C ↑ **0.5%** x 2Q26
↑ **6.8%** x 3Q25

**Brazil's First PPP**

## CONTINUOUS IMPROVEMENT

**25%**
FTTH Market share in Norsteast (without BA and MA)

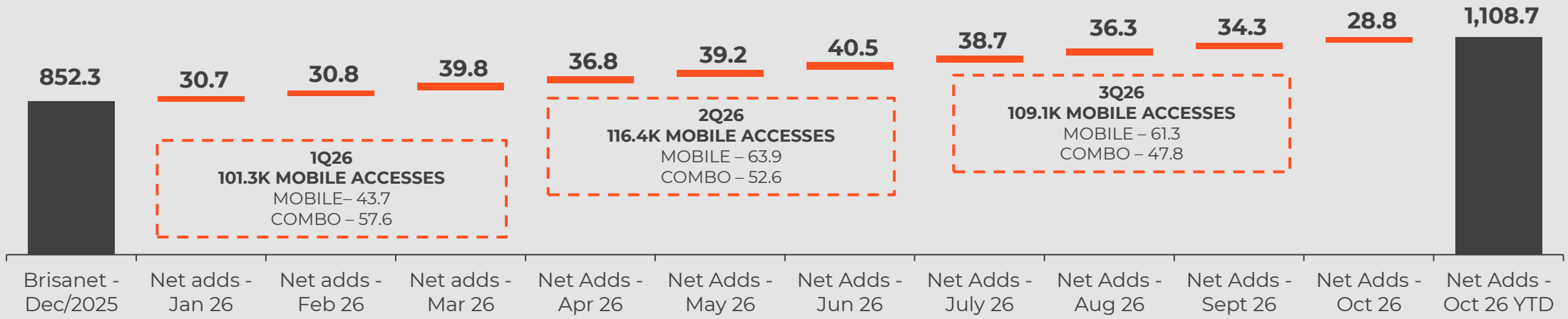
NE Market Share = 18%

**21.4%**
Take-Up

Continued organic growth in the Northeast

# HIGHLIGHTS – **MOBILE**

**Net Adds - Mobile**
(in thousands of accesses)




## ACTIVE CUSTOMER BASE

+ **327K accesses** added in 9M26

More than 20% market share in smaller cities with a presence for more than 2 years.

## MARKET SHARE

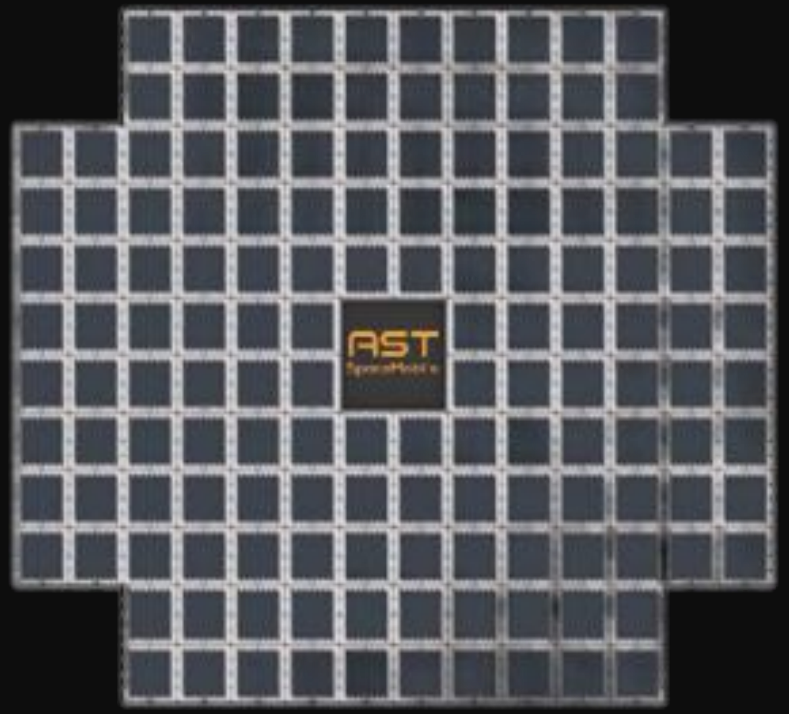
**+7%**
Market share of the population covered

**17.3 mm**
Population covered [1]

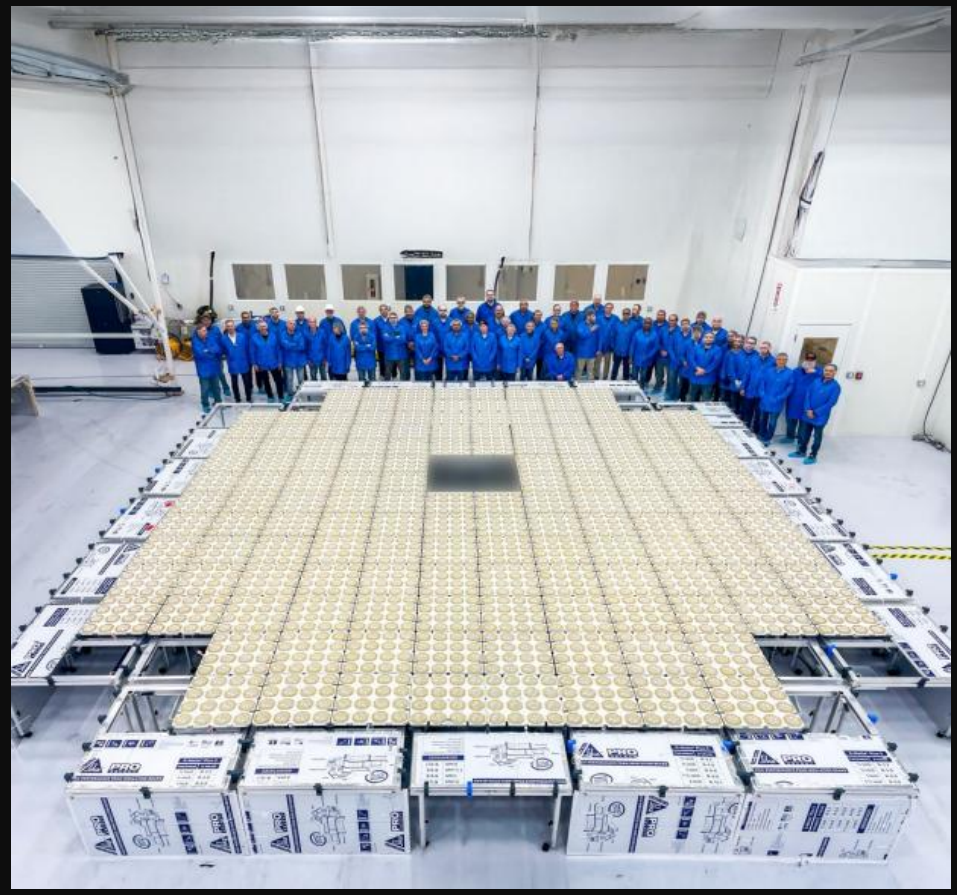
**357**
Cities activated [1]

[1] Data from September/2026

# STRATEGIC PARTNERSHIP
# AST SPACEMOBILE



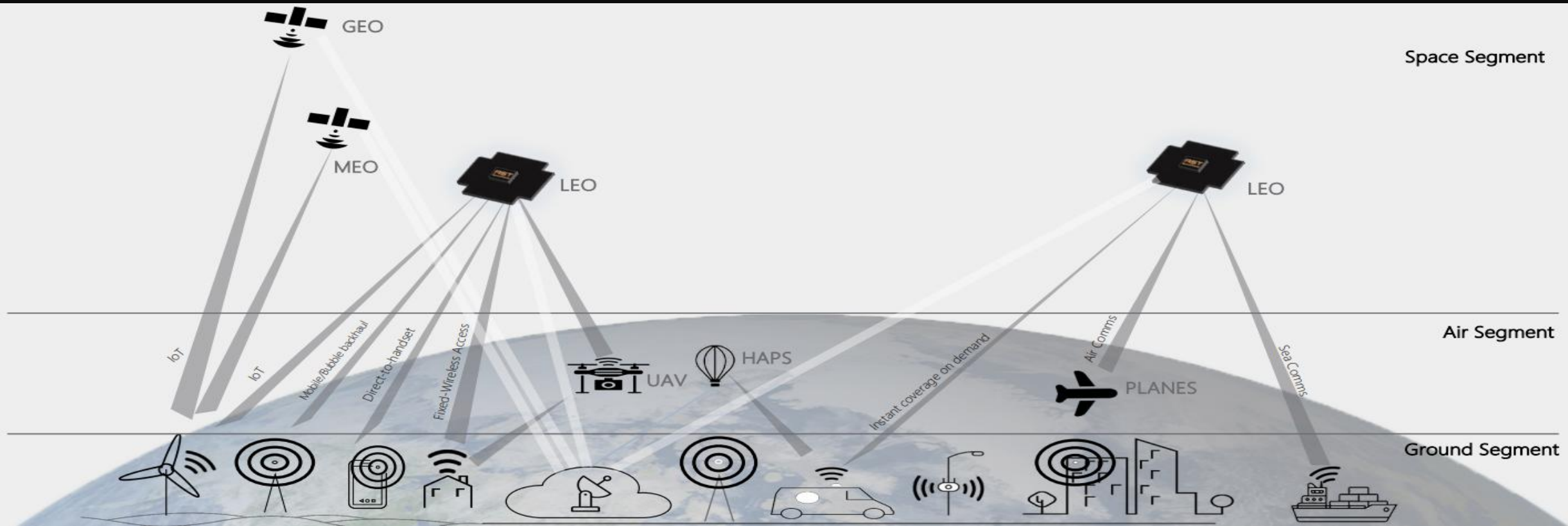

**BlocK 2 Satellites**
**223 m²**
2,400 sq fts



**BlueWalker 3**
Manufacturing facility in Midland, Texas, USA

# STRATEGIC PARTNERSHIP AST SPACEMOBILE

- **D2D Connectivity and Coverage Expansion:** Partnership with AST SpaceMobile to bring mobile satellite connectivity directly to standard smartphones, complementing Brisanet's 4G/5G network through the 700 MHz spectrum on highways, in rural areas, and in remote locations in the Northeast and Midwest.
- **New Business Opportunities:** Development of new revenue streams in the agribusiness, logistics, and IoT segments, expanding the Company's scope of operations and value creation.
- **Implementation Timeline:** Development of the business model and deployment of terrestrial and satellite infrastructure throughout 2027, with commercial operations expected to begin in 2028.



# OPERATIONAL EXPANSION
# MIDWEST

**Capex and Coverage (2026):** < R$ 100 million in the initial cycle, with a focus on expansion into small cities in the Midwest.

**Hybrid Business Model:** Local partnerships in cities with fewer than 20,000 residents and an in-house team elsewhere.

**Sales Maturity:** 2 months of sales at a pace similar to that of the Northeast. Average transaction value above R$ 40.

**Client Base:** We have more than 900 clients in the region.



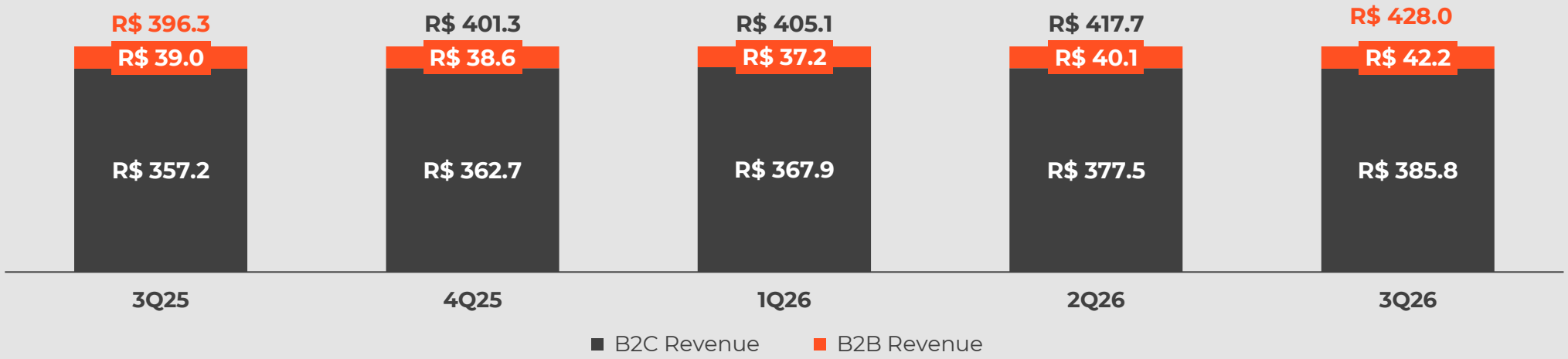



# FINANCIAL HIGHLIGHTS

# GROWTH DRIVERS

**Broadband Revenue**
(R$ in millions)

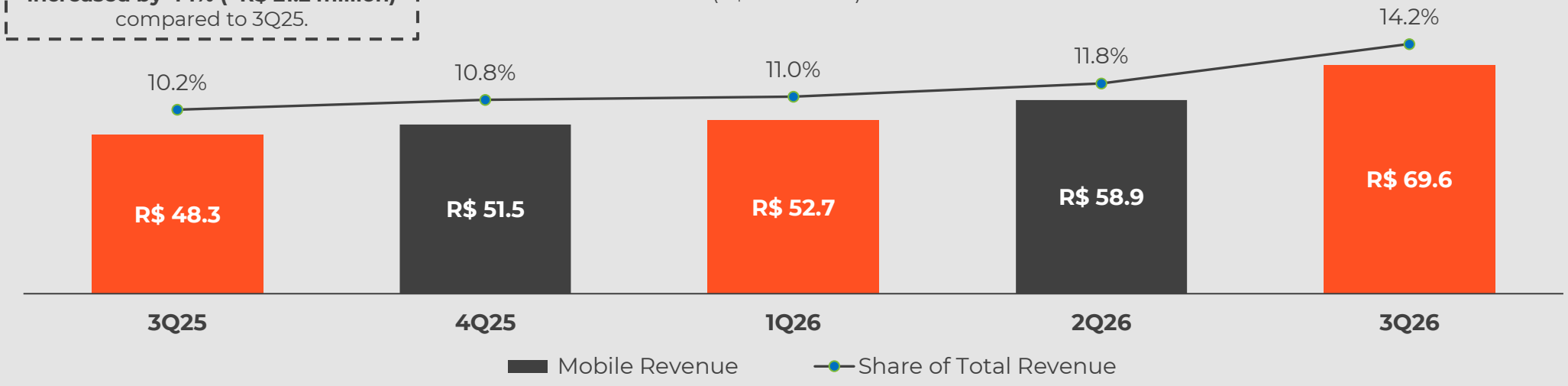
Compared to 3Q25, revenue from the broadband segment **grew by R$ 31.7 million, an increase of 8%** compared to the previous year.



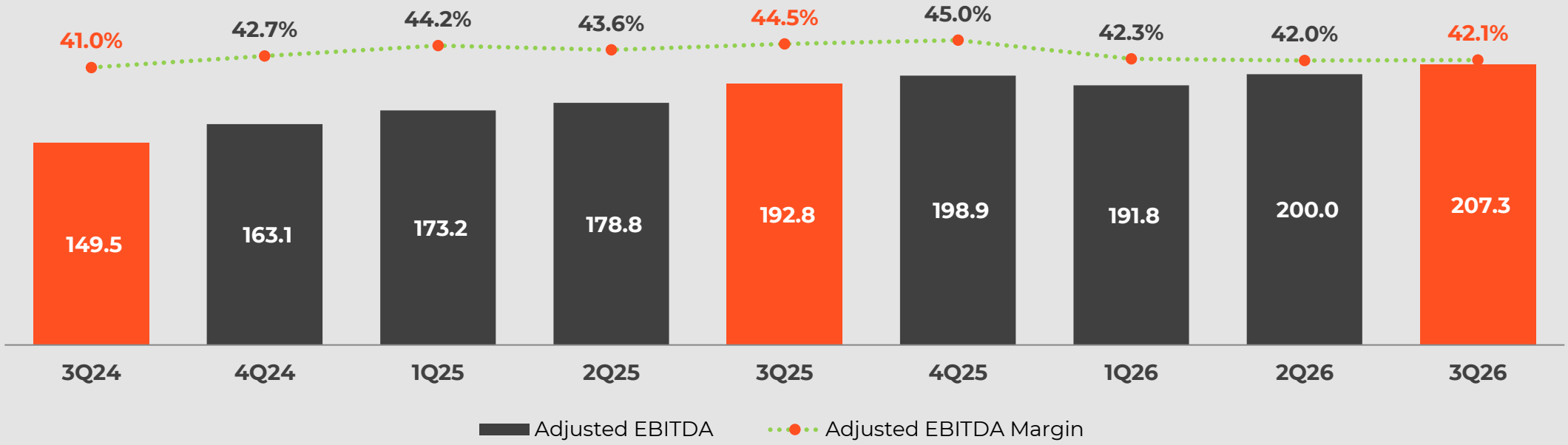

**Mobile Revenue**
(R$ in millions)

Revenue from the mobile segment **increased by 44% (+R$ 21.2 million)** compared to 3Q25.

Share of mobile in total revenue in Sep/26: 14.9%



# MAINTAIN MARGINS IN THE FACE OF THE **EXPANSION CYCLE**




## NET REVENUE

**R$ 492.6mm**
3Q26

**R$ 1,422.3 mm**
9M26

**15%**
9M26 x 9M25

**+R$ 58,9 mm**
Δ Revenue
(3Q26 x 3Q25)

**+R$ 186,9 mm**
Δ Revenue
(9M26 x 9M25)

## ADJUSTED EBITDA

**R$ 207.3mm**
3Q26

**R$ 599.1 mm**
9M26

**42%**
Adjusted EBITDA Margin
3Q26 and 9M26

**10%** Growth
9M26 X 9M25

# INVESTMENTS

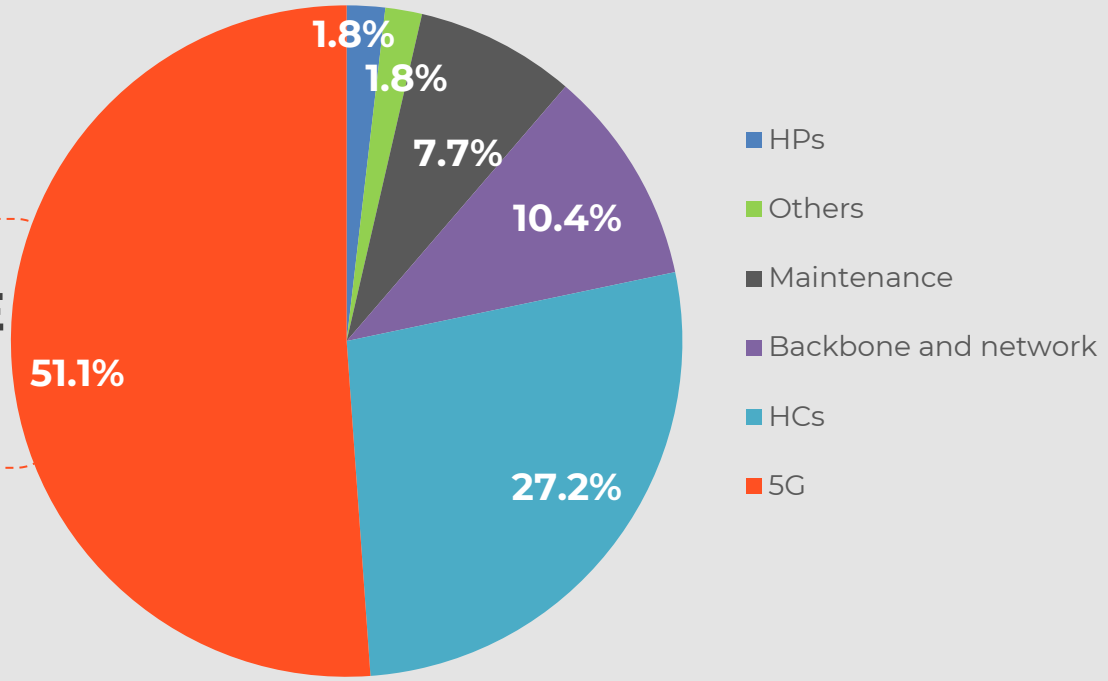
# INVESTMENTS

**R$ 520.6mm**
CAPEX 9M26

| YEAR | VALUE |
|---|---|
| 2025 | R$ 751 mm |
| 2024 | R$ 995 mm |
| 2023 | R$ 464 mm |
| 2022 | R$ 857 mm |

**R$ 700 mm**
Estimated CAPEX 2026

**CAPEX IN LINE WITH THE 2026 PLAN**

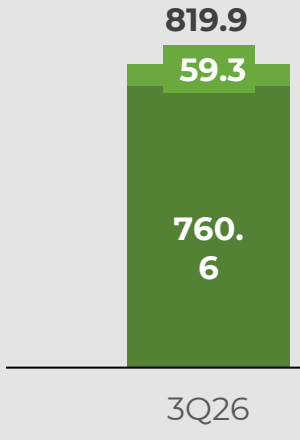


# LEVERAGE

# CAPITAL STRUCTURE

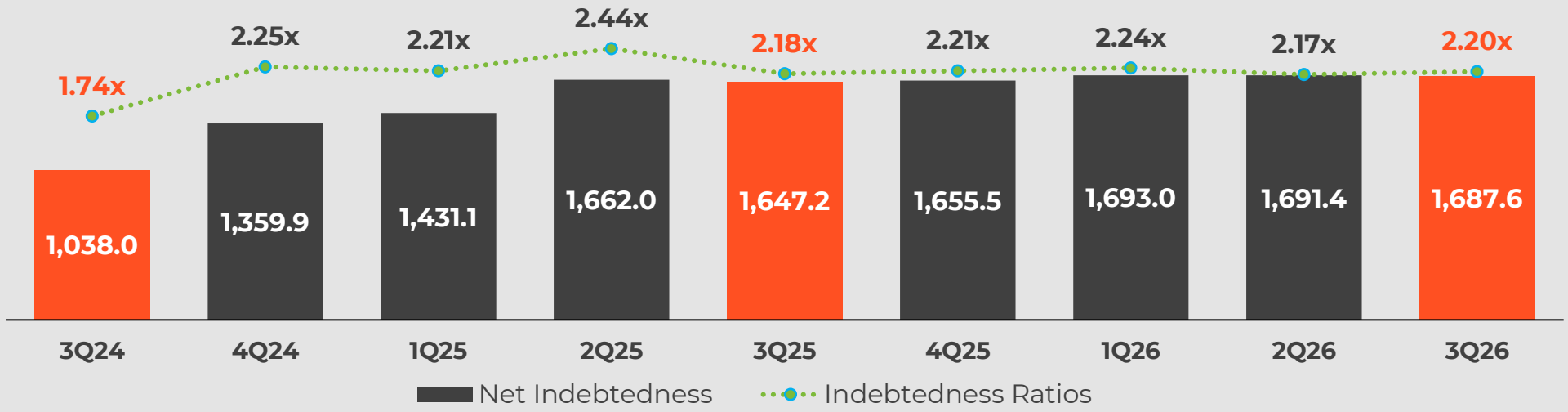
In October, we approved a **R$ 504 million credit line** with BNB, at competitive costs.

**Cash Position**
(R$ million)




**Debt Amortization Schedule**
(Loans, borrowings and debentures – R$ million)



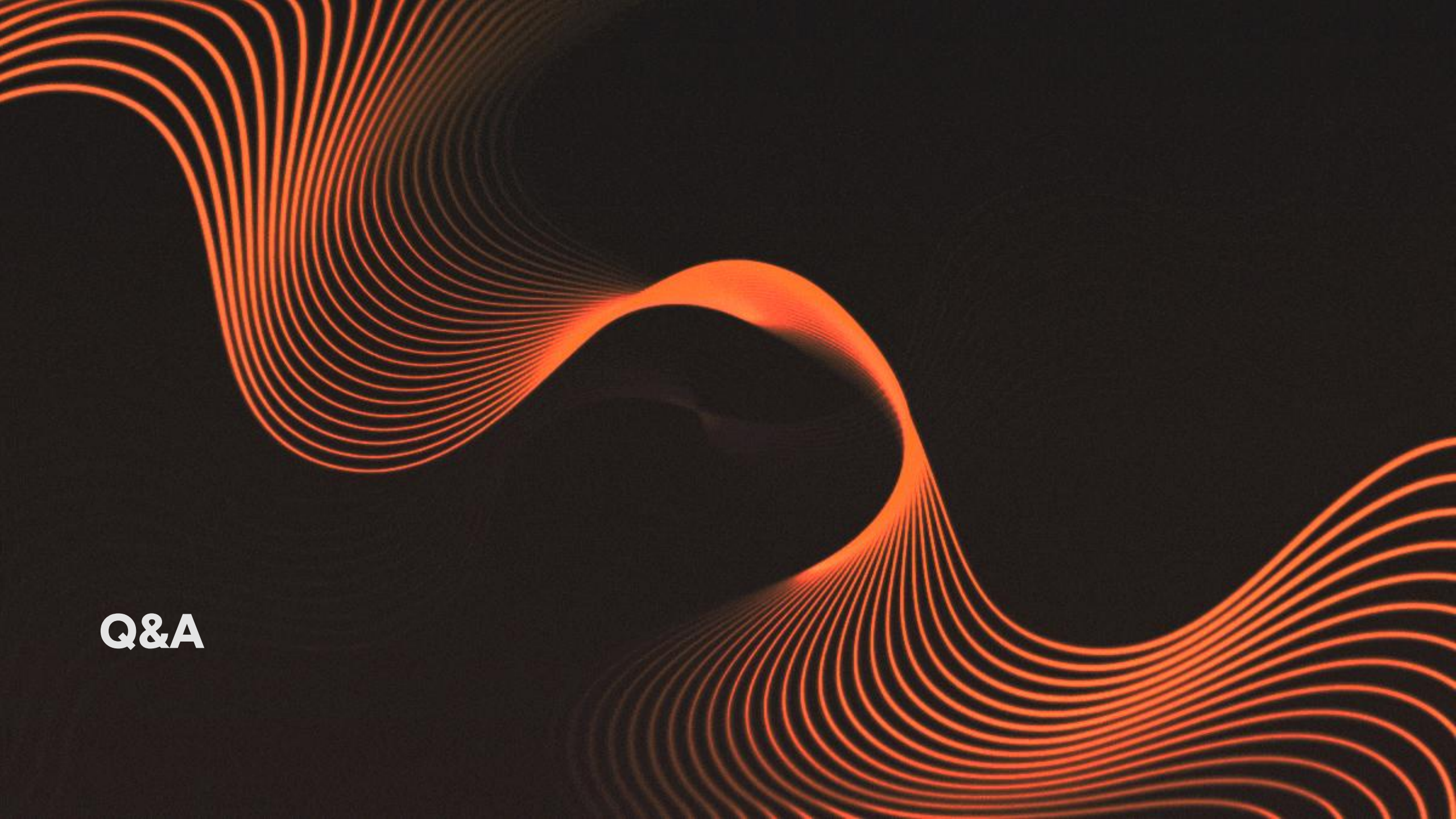




**66%**
MEDIUM AND LONG-TERM FINANCING

**6.3 YEARS**
AVERAGE DEBT TERM

**<80% CDI**
COST OF DEBT

**~R$600 mm**
**SUBSIDIZED LOANS**
(AND NOT YET DISBURSED)


Q&A

# INVESTOR **RELATIONS**

https://ri.brisanet.com.br | falecomri@grupobrisanet.com.br/en