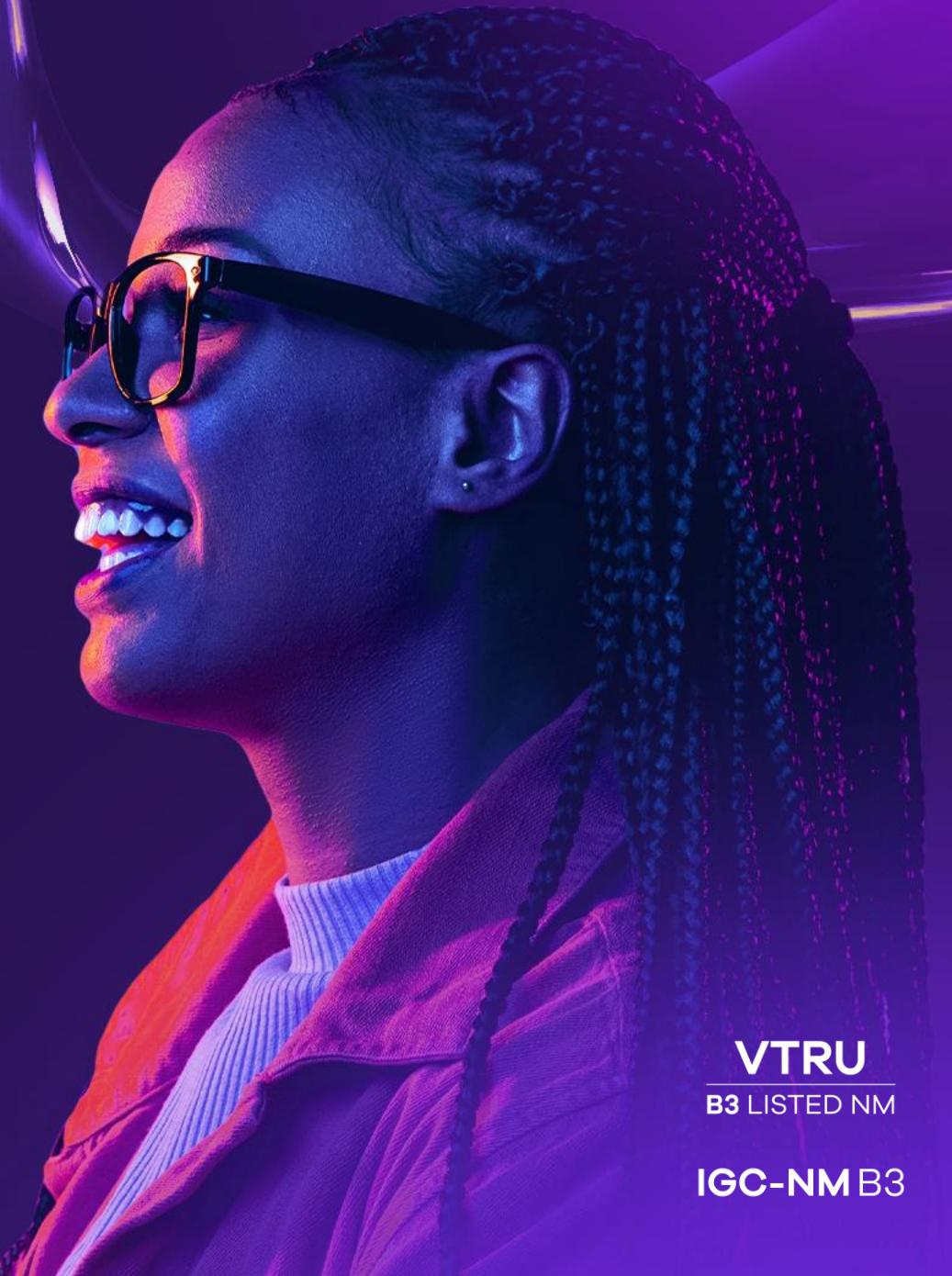




# Apresentação de Resultados 2T25 & 1S25

14 de Agosto de 2025



**VTRU**  
B3 LISTED NM

**IGC-NM B3**

# AVISO LEGAL

Esta apresentação contém declarações futuras e informações relacionadas à Companhia, que refletem as visões atuais e/ou expectativas desta Companhia e de sua Administração, com respeito à sua performance, aos seus negócios e aos eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsões, estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como os termos "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outros com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, a incertezas e a eventos futuros. Advertimos os investidores de que diversos fatores fazem com que os resultados efetivos se diferenciem de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação.

Em vista dos riscos e incertezas supramencionados, as circunstâncias e eventos prospectivos discutidos neste documento podem não ocorrer, e os resultados futuros da Companhia podem diferir significativamente daqueles expressos ou sugeridos nessas declarações prospectivas. Declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de eventos futuros. Os investidores não devem tomar nenhuma decisão de investimento com base nas declarações prospectivas eventualmente aqui contidas. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores,

agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

As informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que quaisquer destas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos isso, independentemente da posição competitiva, da posição de mercado, da taxa de crescimento ou de qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia não se responsabiliza pela veracidade de tais informações.

Certas porcentagens e outros valores incluídos, neste documento, foram arredondados para facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, a fim de otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos presentes podem não representar a soma aritmética e a escala adequada dos números que os precedem e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras.

# 1 DESTAQUES DO PERÍODO





# Principais destaques do 1S25



Conquista de **+1 Milhão** de alunos na base total

Selo de alta qualidade: acreditação do **SAEEME/CFM** na Medicina UniCesumar

Captação da Graduação EAD cresceu **13,4%** versus 1S24



Receita Líquida Consolidada cresceu **6,6%** versus 1S24, atingindo  
**R\$ 1.151,9 mi** no 1S25



EBITDA Ajustado cresceu **7,9%** versus 1S24, totalizando **R\$ 457,1 mi** no  
1S25, com Margem EBITDA de **39,7%**, alta de **0,5p.p.**



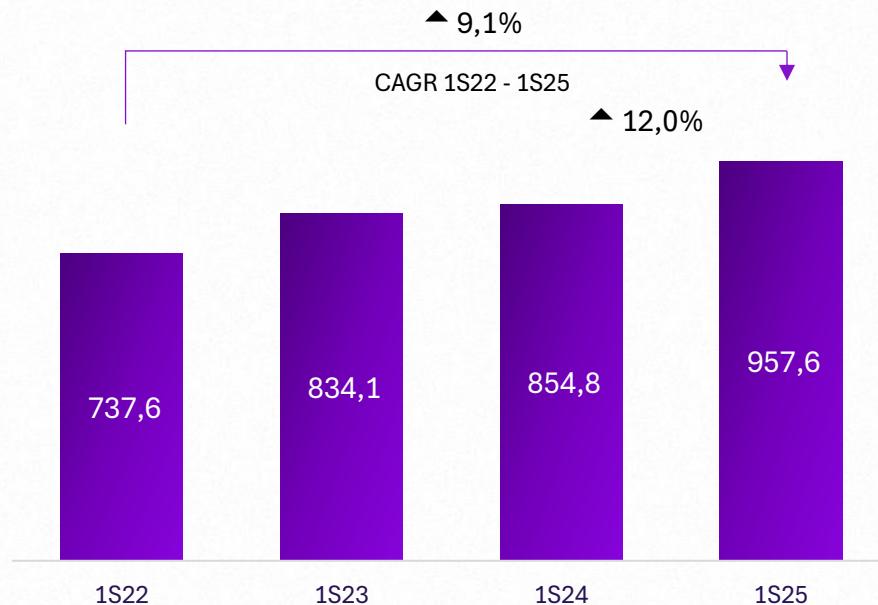
Lucro Líquido Ajustado cresceu **75,6%** versus 1S24, atingindo  
**R\$ 245,2 mi** no 1S25, com expansão de **8,4 p.p.** na Margem Líquida



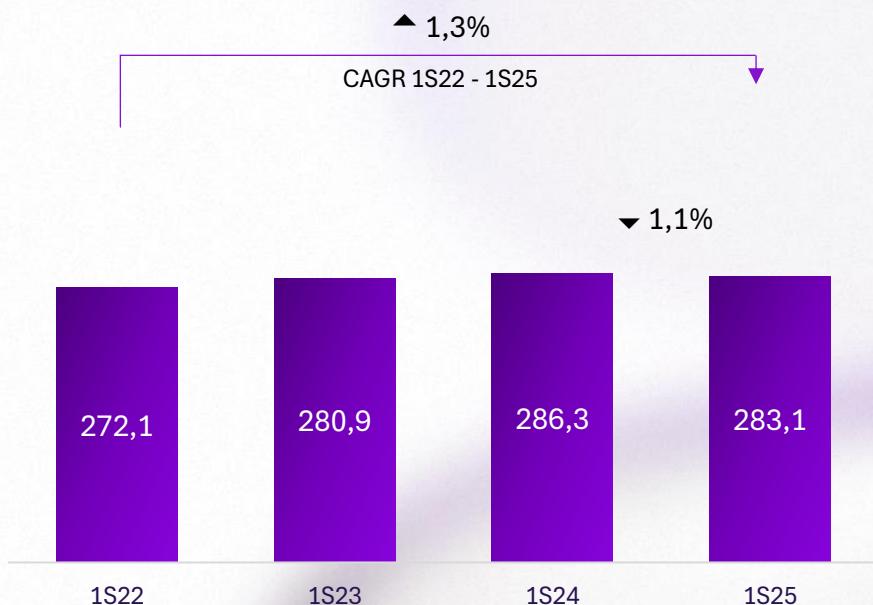
Fluxo de Caixa Livre cresceu **12,9%** versus 1S24, totalizando **R\$ 248,1 mi**

A Vitru encerrou o trimestre superando a marca de **1 milhão de estudantes<sup>(1)</sup>**, com ticket médio em ajuste de 1,1% no 1S25.

Alunos Graduação EAD ('000)



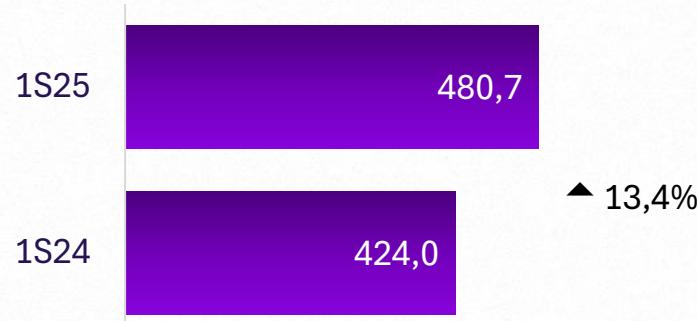
Ticket Médio | Graduação EAD (R\$)



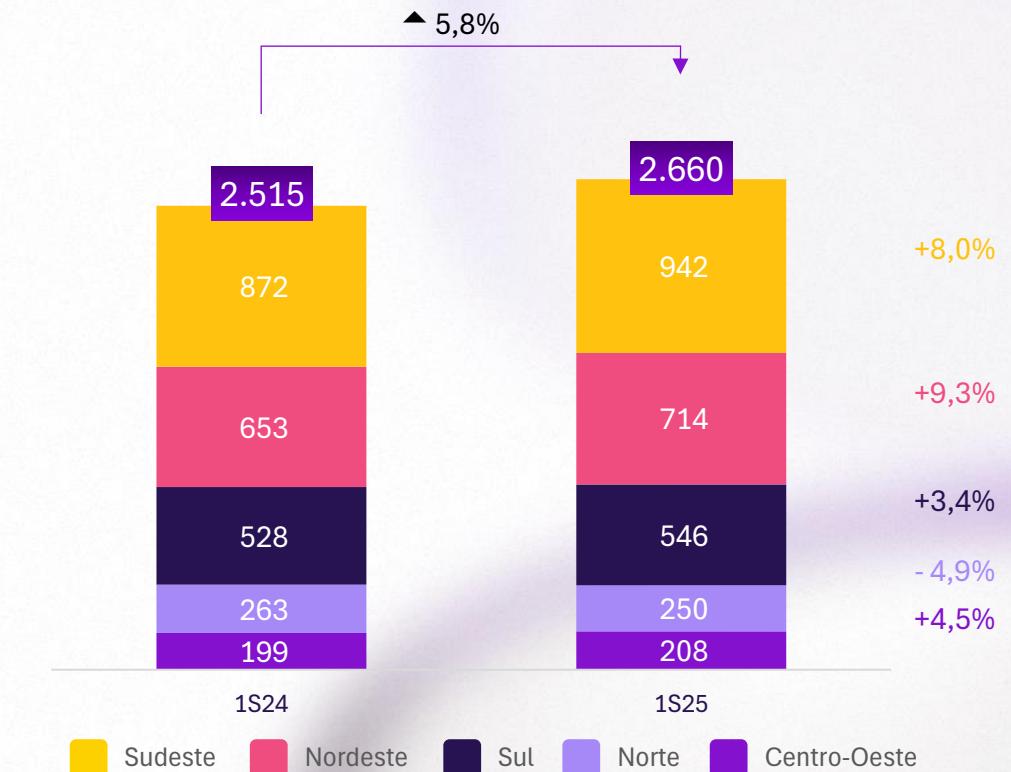
(1) A base total de alunos matriculados da Vitru encerrou o trimestre com 1.045,5 mil alunos.

# Captação cresceu 13,4% no 1S25, destacando diferenciais da Vitru.

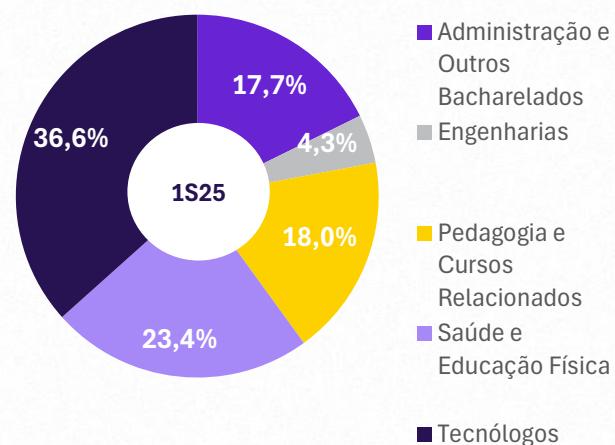
Captação | Graduação EAD ('000)



Polos por Região



Composição da Captação | Graduação EAD



# Sólido desempenho dos principais segmentos de receita refletem a complementaridade do nosso portfólio.

## Receita Líquida (R\$MM)

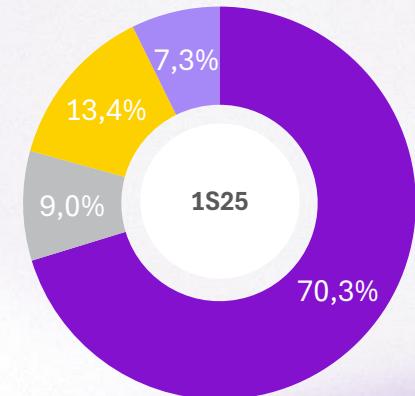
### Receita Líquida Consolidada



### Graduação EAD

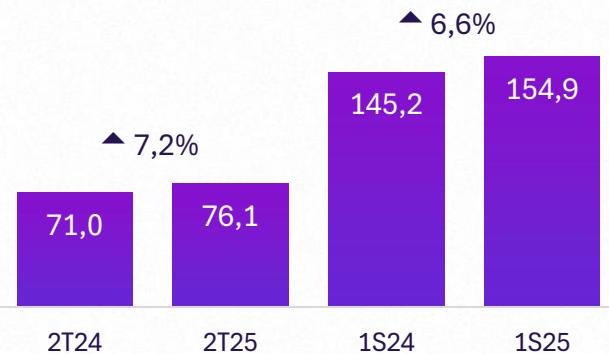


### Share da Receita (%)



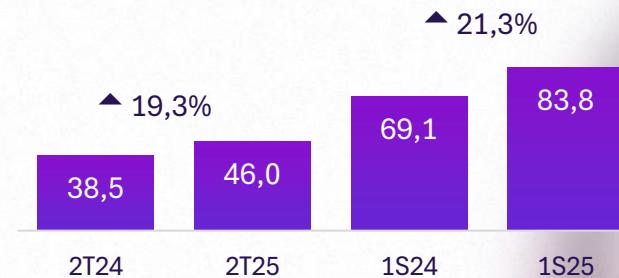
### Medicina

### Medicina



### Educação Continuada

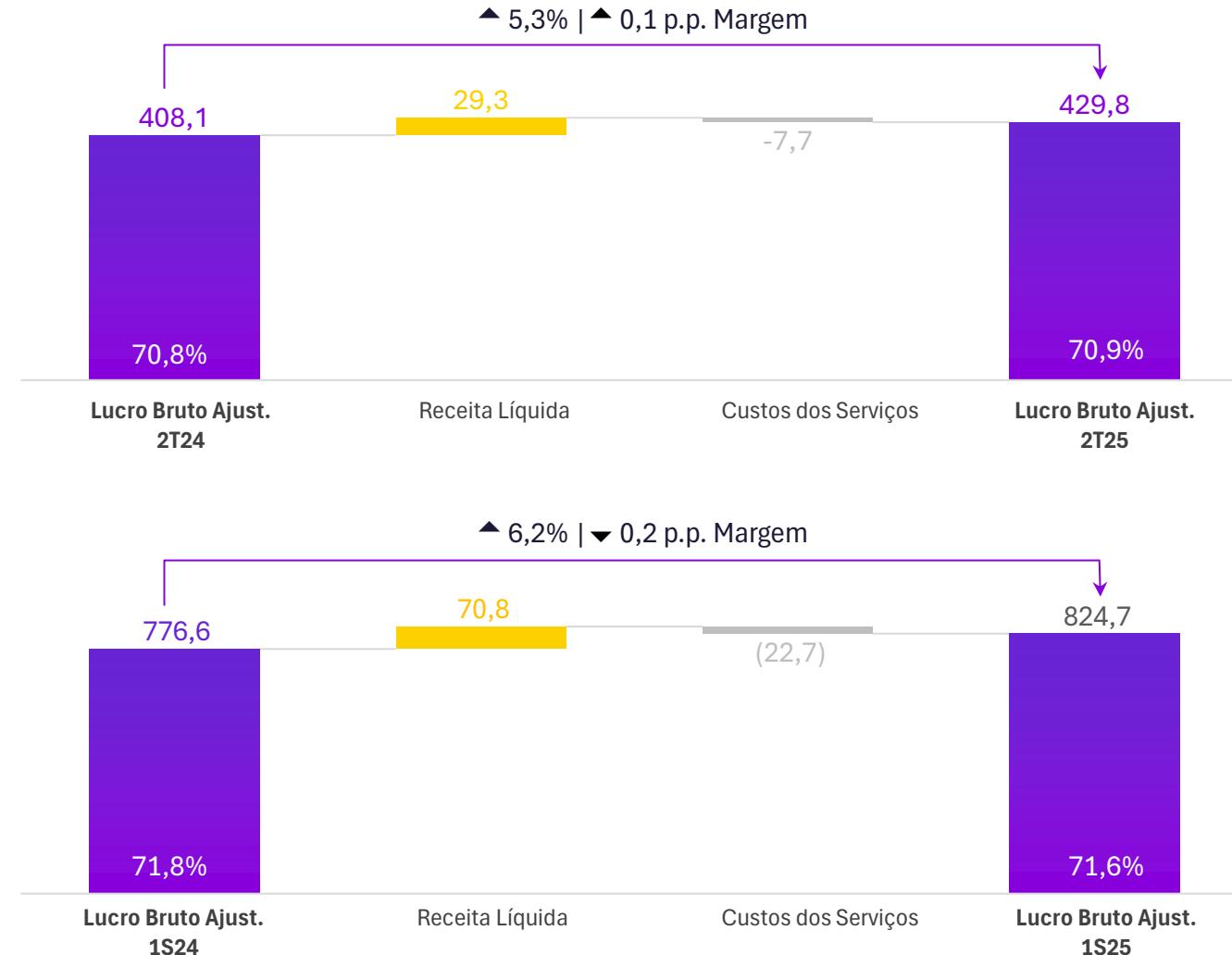
### Educação Continuada



**VTRU**  
B3 LISTED NM

**vitru\***  
EDUCAÇÃO

**Margem bruta se manteve em patamares saudáveis e estável quando comparado a mesma base de 2024.**

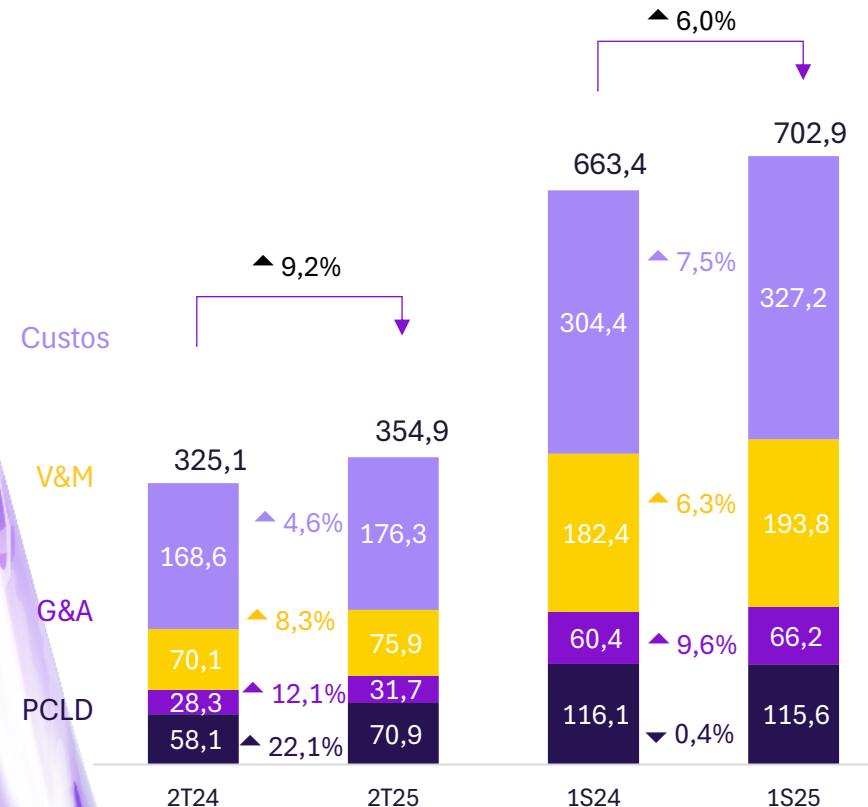


**VTRU**  
B3 LISTED NM

**vitru\***  
EDUCAÇÃO

# Gestão de despesas na visão semestral, mitigando o aumento registrado no 2T25, frente à forte base do 2T24.

Composição dos Custos e Despesas Ajustados (R\$MM)

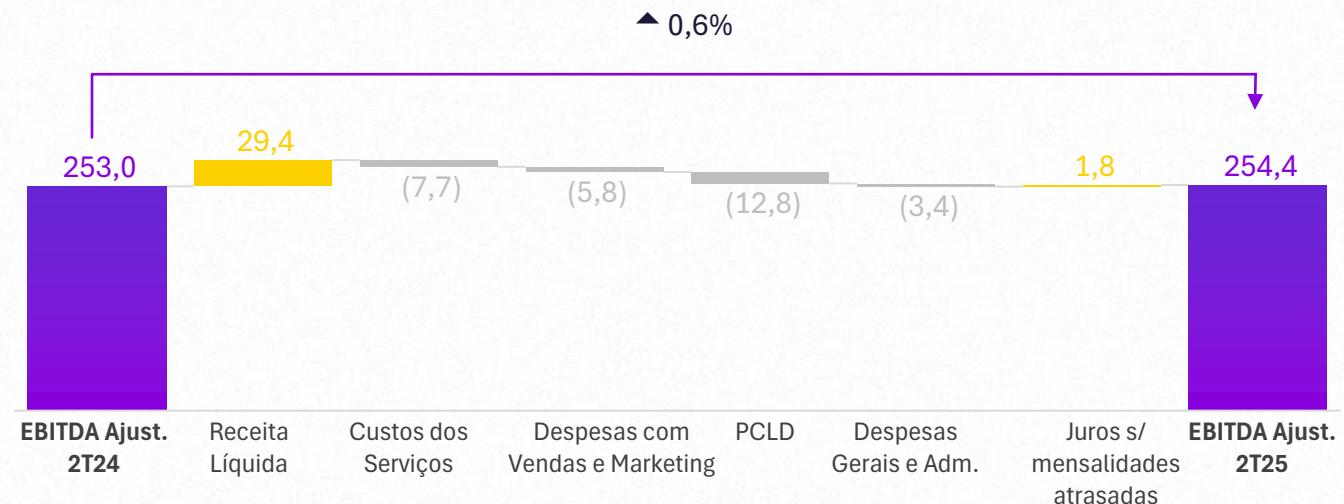


% da ROL	2T24	2T25	△ %	1S24	1S25	△ %
	29,2%	29,1%	-0,1 p.p.	28,2%	28,4%	0,2 p.p.
<b>Custos</b>	<b>29,2%</b>	<b>29,1%</b>	-0,1 p.p.	<b>28,2%</b>	<b>28,4%</b>	0,2 p.p.
<b>V&amp;M</b>	<b>12,2%</b>	<b>12,5%</b>	0,4 p.p.	<b>16,9%</b>	<b>16,8%</b>	-0,1 p.p.
<b>G&amp;A</b>	<b>4,9%</b>	<b>5,2%</b>	0,3 p.p.	<b>10,5%</b>	<b>10,9%</b>	0,5 p.p.
<b>PCLD (1)</b>	<b>10,1%</b>	<b>11,7%</b>	1,6 p.p.	<b>10,7%</b>	<b>10,0%</b>	-0,7 p.p.

<sup>(1)</sup> A PCLD é definida como "Perdas líquidas por impairment de ativos financeiros" nas nossas Demonstrações Financeiras.

# 1S25: alavancagem operacional e crescimento de 0,5 p.p. da margem EBITDA, compensando pressões de despesas do 2T25.

EBITDA Ajustado (R\$MM)

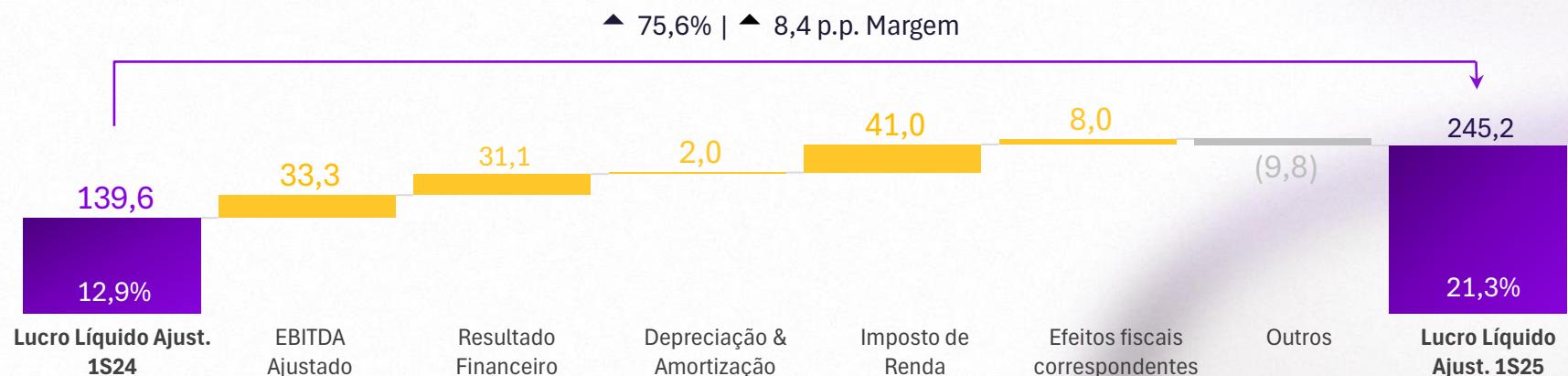
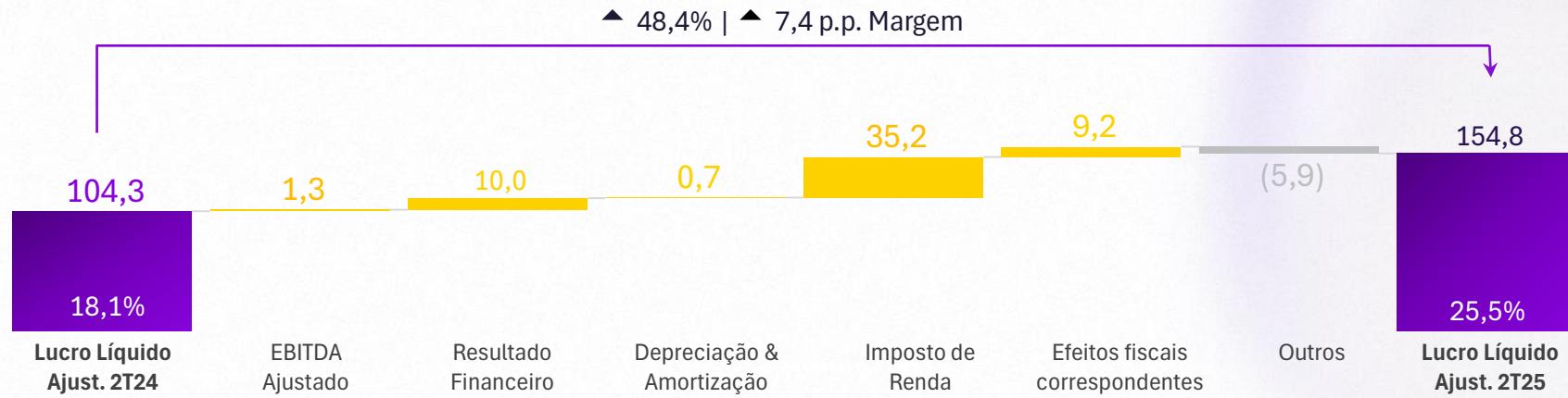


Margem EBITDA Ajustado (%)



Nota: Todos os valores apresentados neste slide incluem os ajustes detalhados na nossa definição de EBITDA Ajustado.

# Expansão do lucro líquido ajustado e com evolução significativa na margem líquida.



*Nota: Todos os valores neste slide incluem os ajustes detalhados na nossa definição de EBITDA Ajustado.*

# Sólida gestão de caixa: melhoria no capital de giro e eficiência na conversão de caixa livre.

## Fluxo de Caixa Gerencial (R\$MM)

R\$ milhões	2T25	2T24	% Var	1S25	1S24	% Var
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>254,4</b>	<b>253,0</b>	<b>0,6%</b>	<b>457,1</b>	<b>423,8</b>	<b>7,9%</b>
Despesas não recorrentes	(9,1)	(31,6)	(71,1)%	(33,0)	(38,4)	(14,0)%
Provisões e reversões	66,4	45,1	47,3%	108,3	110,5	(2,0)%
<b>EBITDA para fins de Caixa</b>	<b>311,7</b>	<b>266,4</b>	<b>17,0%</b>	<b>532,4</b>	<b>495,9</b>	<b>7,4%</b>
<b>Variação no capital de giro</b>	<b>(103,5)</b>	<b>(114,6)</b>	<b>(9,7)%</b>	<b>(138,9)</b>	<b>(147,9)</b>	<b>(6,1)%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(15,6)	(11,0)	41,3%	(44,5)	(26,3)	69,0%
Pagamentos de lease	(16,2)	(14,8)	9,4%	(31,7)	(29,2)	8,3%
Outras atividades operacionais	(4,5)	(4,1)	9,6%	(10,4)	(21,0)	(50,3)%
<b>Fluxo de caixa das operações ajustado</b>	<b>172,0</b>	<b>121,9</b>	<b>41,1%</b>	<b>306,9</b>	<b>271,4</b>	<b>13,1%</b>
<b>Conversão de caixa das operações ajustado</b>	<b>55,2%</b>	<b>45,7%</b>	<b>9,4 p.p.</b>	<b>57,6%</b>	<b>54,7%</b>	<b>2,9 p.p.</b>
Capex	(40,1)	(30,2)	32,8%	(58,8)	(51,7)	13,7%
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>131,9</b>	<b>91,7</b>	<b>43,9%</b>	<b>248,1</b>	<b>219,8</b>	<b>12,9%</b>
<b>Conversão de caixa livre</b>	<b>42,3%</b>	<b>34,4%</b>	<b>7,9 p.p.</b>	<b>46,6%</b>	<b>44,3%</b>	<b>2,3 p.p.</b>
Resultado Financeiro	(152,2)	(156,6)	(2,8)%	(137,6)	(148,6)	(7,4)%
Antecipação de recebíveis	-	19,4	n.a.	-	19,4	n.a.
<b>Fluxo de caixa do acionista</b>	<b>(20,4)</b>	<b>(45,5)</b>	<b>(55,2)%</b>	<b>110,6</b>	<b>90,6</b>	<b>22,1%</b>
Dividendos	(2,5)	-	n.a.	(2,5)	-	n.a.
<b>Fluxo de caixa final (geração/consumo)</b>	<b>(22,9)</b>	<b>(45,5)</b>	<b>(49,7)%</b>	<b>108,0</b>	<b>90,6</b>	<b>19,3%</b>
<b>Conversão de caixa final</b>	<b>(7,3)%</b>	<b>(17,1)%</b>	<b>9,7 p.p.</b>	<b>20,3%</b>	<b>18,3%</b>	<b>2 p.p.</b>

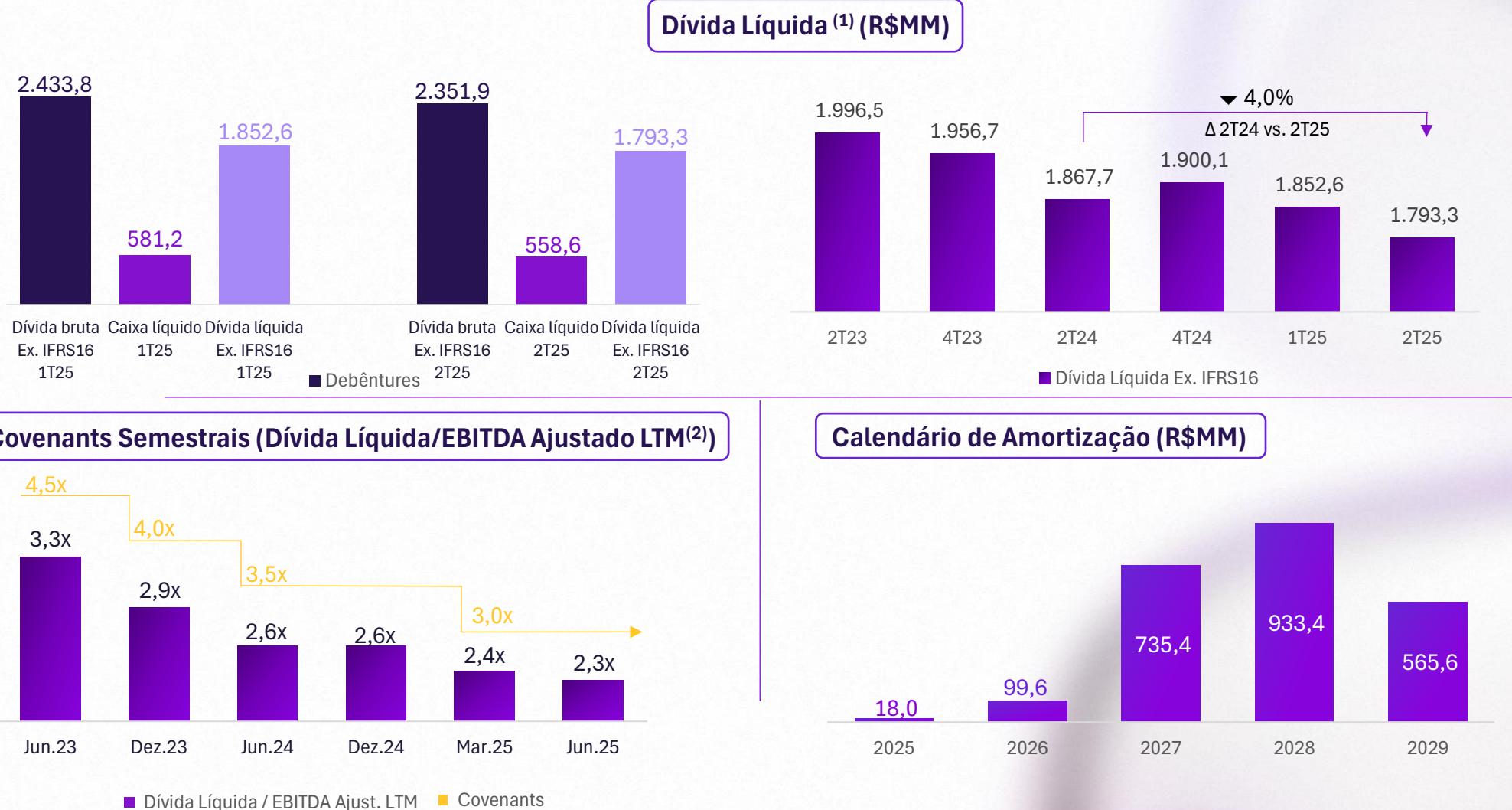
## Capex (R\$MM)



**VTRU**  
B3 LISTED NM

**vitru\***  
EDUCAÇÃO

A melhoria no perfil e custo da dívida refletem a evolução contínua da agenda de *liability management* da Companhia.



(1) ) Não considera passivo de leasing; (2) EBITDA Ajustado Ex-IFRS16.

# Adaptação ao Novo Marco Regulatório: estratégia integrada para otimizar operações, mitigar riscos e acelerar o valor.



Ações estratégicas que garantem conformidade e impulsionam nossa vantagem competitiva		
Frente de Atuação	Foco Estratégico	Marcos & Entregáveis Chave
🎓 Acadêmica & Portfólio	Otimização da oferta e do modelo pedagógico.	Definição de Portfólio Semipresencial; Adequação da captação para venda de semipresencial; Interrupção Enfermagem EAD.
⚙️ Operacional & Sistêmica	Eficiência em captação e gestão de dados.	Avaliação de impacto de custos e busca de oportunidades em precificação.
⚖️ Governança & Comunicação	Revisão de regras, contratos e transparência.	Revisão de Contratos/Editais; Regularização E-MEC.
🌐 Estrutura & Rede de Polos	Adaptação da infraestrutura e rede.	Mapeamento / Otimização de Polos; Adequação de Infraestrutura.



**Para fazer uma pergunta, clique no ícone “Q&A” na parte inferior da tela para entrar na fila de espera.**

Se for anunciado, aparecerá na tela um pedido para ativar o seu microfone; em seguida, deverá ativar o áudio para fazer a sua pergunta.



# 5 ANEXOS FINAIS



# Reconciliação do EBITDA Ajustado

R\$ Milhões	2T25	2T24	1S25	1S24
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>127,4</b>	<b>62,2</b>	<b>177,3</b>	<b>70,4</b>
(+) Imposto de renda diferido	(21,9)	13,4	(29,7)	11,4
(+) Resultado financeiro	78,8	88,8	154,8	185,9
(+) Depreciação e amortização	54,6	53,9	109,4	107,4
<b>EBITDA</b>	<b>238,9</b>	<b>218,4</b>	<b>411,8</b>	<b>375,1</b>
(+) Juros sobre mensalidades atrasadas	3,2	1,4	8,1	6,1
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,4	(0,2)	0,8	3,5
(+) Outras receitas (despesas), líquidas	2,7	1,0	3,4	0,7
(+) Mudança de modelo acadêmico Uniasselvi	-	-	17,3	-
(+) Projeto de transformação – Consultorias	4,3	-	8,3	-
(+) Reestruturações do corporativo	4,8	13,8	7,1	17,5
(+) Gastos com M&A, migração B3 e outros	0,1	18,6	0,3	20,9
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>254,4</b>	<b>253,0</b>	<b>457,1</b>	<b>423,8</b>

# Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

**VTRU**  
B3 LISTED NM

R\$ Milhões	2T25	2T24	1S25	1S24
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>127,4</b>	<b>62,2</b>	<b>177,3</b>	<b>70,4</b>
(+) Mudança de modelo acadêmico Uniasselvi	-	-	17,3	-
(+) Projeto de transformação – Consultorias	4,3	-	8,3	-
(+) Reestruturações do corporativo	4,8	13,8	7,1	17,5
(+) Gastos com M&A, migração B3 e outros	0,1	18,6	0,3	20,9
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,4	(0,2)	0,8	3,5
(+) Amortização de ativos intangíveis prov. de combinações de negócios	30,3	31,6	61,8	63,1
(-) Efeitos fiscais correspondentes sobre ajustes	(12,5)	(21,7)	(27,7)	(35,7)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>154,8</b>	<b>104,3</b>	<b>245,2</b>	<b>139,6</b>

**vitru\***  
EDUCAÇÃO



# Obrigado!

[investors.vitru.com.br](http://investors.vitru.com.br)  
[ir@vitru.com.br](mailto:ir@vitru.com.br)

**VTRU**  
B3 LISTED NM

**IGC-NM B3**

