



Apresentação de Resultados 4T25 & 2025

18 de Março de 2026

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.

VTRU
B3 LISTED NM

DESTAQUES DO PERÍODO

vitru 
EDUCAÇÃO

Destques

| 2025

ENGAJAMENTO E RETENÇÃO DO ALUNO COMO MOTORES DE GERAÇÃO DE VALOR,
INTEGRADOS À EXCELÊNCIA OPERACIONAL E UMA SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

DADOS OPERACIONAIS

BASE DE ALUNOS

915,4 mil

+11,0% vs. 2024

CAPTAÇÃO DA GRADUAÇÃO – 4T25

+7,6% vs. 4T24

55% SEMIPRESENCIAL

RESULTADO

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2,26 bi

+5,5% vs. 2024

MARGEM BRUTA¹

70,0%

+1,0 p.p vs. 2024

EBITDA AJUSTADO¹

R\$ 873,7 mi

+10,1% vs. 2024

MARGEM EBITDA¹

38,7%

+1,6 p.p vs. 2024

LUCRO LÍQUIDO¹

R\$483,7 mi

+61,2% vs. 2024

MARGEM LÍQUIDA¹

21,4%

+7 p.p vs. 2024

BALANÇO

FLUXO DE CAIXA LIVRE

★ RECORDE
HISTÓRICO

R\$ 571,2 mi

+22,5% vs. 2024

DÍVIDA LÍQUIDA

redução de **R\$ 294,8 mi**

ALAVANCAGEM FINANCEIRA

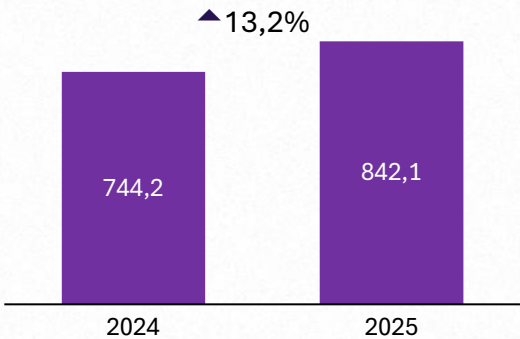
Dívida Líquida / EBITDA ex-IFRS em

1,99x

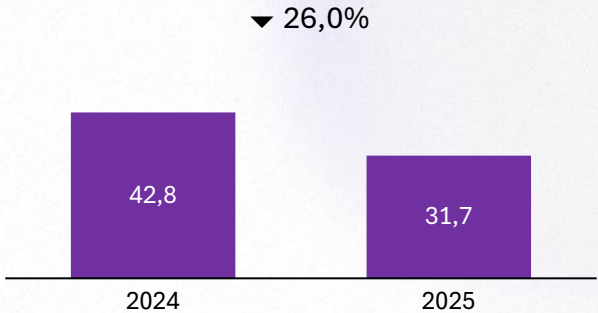
¹ ÍNDICADORES AJUSTADOS

Crescimento de 13% na base de alunos de Graduação no 4T25, sustentado pela redução da evasão e pela efetividade das estratégias de engajamento

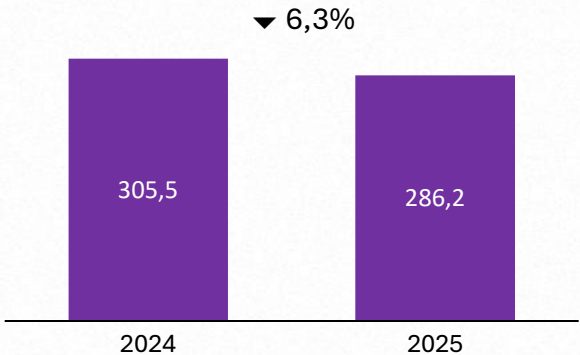
Base de Alunos Graduação ('000)



Evasão Graduação ('000)



Ticket Médio Graduação(R\$)



Gestao de Permanência: Principais Iniciativas de Engajamento

Inteligência de dados



Onboarding e proximidade

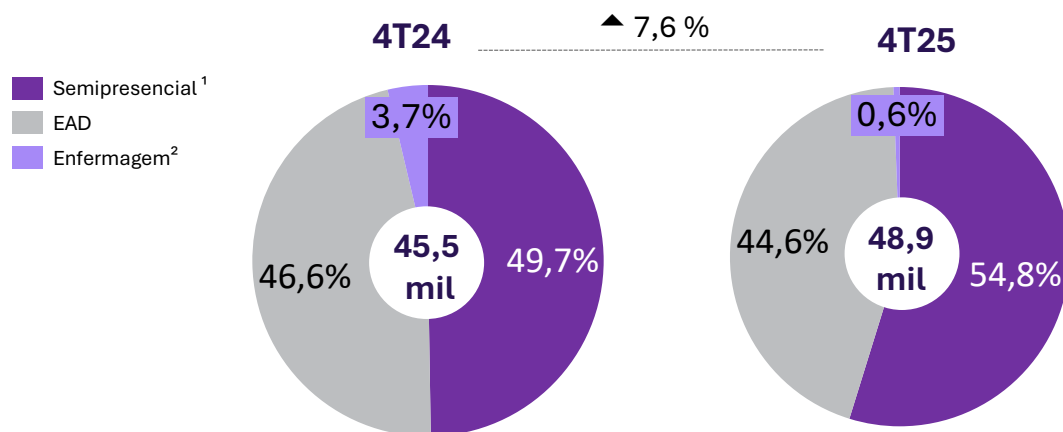


Gamificação



Expansão de 7,6% na captação de graduação (4T25), com o modelo semipresencial consolidando 55% do *mix* total e foco na maximização da conversão do funil

Captação Graduação ('000)



Nota:

¹ Definição de semipresencial alinhada com as diretrizes do NMR de maio/25.

² Enfermagem: alunos transferidos entre instituições e não novas captações.

Atendimento Eficiente com Agentes de IA

Sofia – Uniasselvi

Foco na experiência do aluno
Orientação academia

Edu – UniCesumar

Fortalecer o suporte ao aluno
Otimizar processo administrativos

Foco em *Branding* e Conversão de Alunos

Máquina eficiente que maximiza a conversão e o fluxo de caixa

Autoridade e Alcance de Marca

Alcance de mercado: ganho de +2 p.p. em Top of Mind

Engajamento digital: expansão da audiência em todas as redes sociais, ampliando a visibilidade e o tráfego orgânico

Otimização do CAC: crescimento qualificado das buscas orgânicas, reduzindo a dependência de mídia paga e o custo por lead

Conversão e Inteligência Comercial

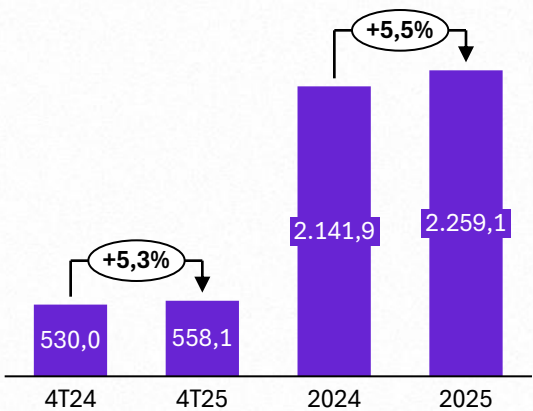
Foco em matrícula: evolução do KPI para conversão de alunos (+1,2 p.p. vs. 2024), priorizando a conversão sobre a inscrição.

Ecossistema integrado: conversão assistida via *call center* unificado e CRM nos polos, garantindo agilidade na jornada.

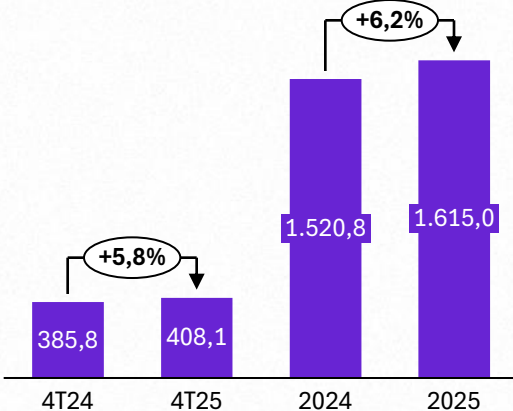
A evolução positiva dos segmentos de receita comprova a força e a capilaridade do nosso ecossistema educacional

Receita Líquida (R\$MM)

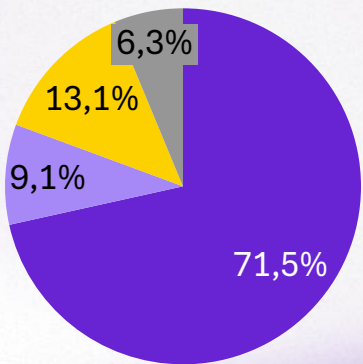
Receita Líquida Consolidada



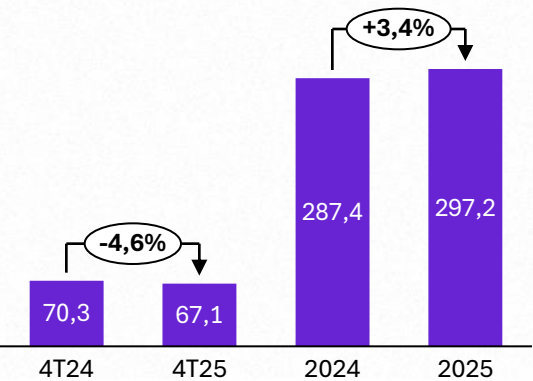
Graduação EAD



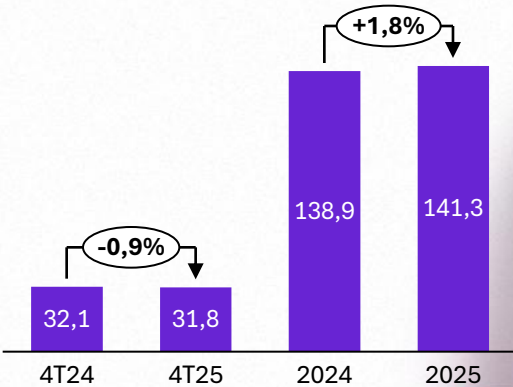
Composição da Receita Líquida 2025



Medicina

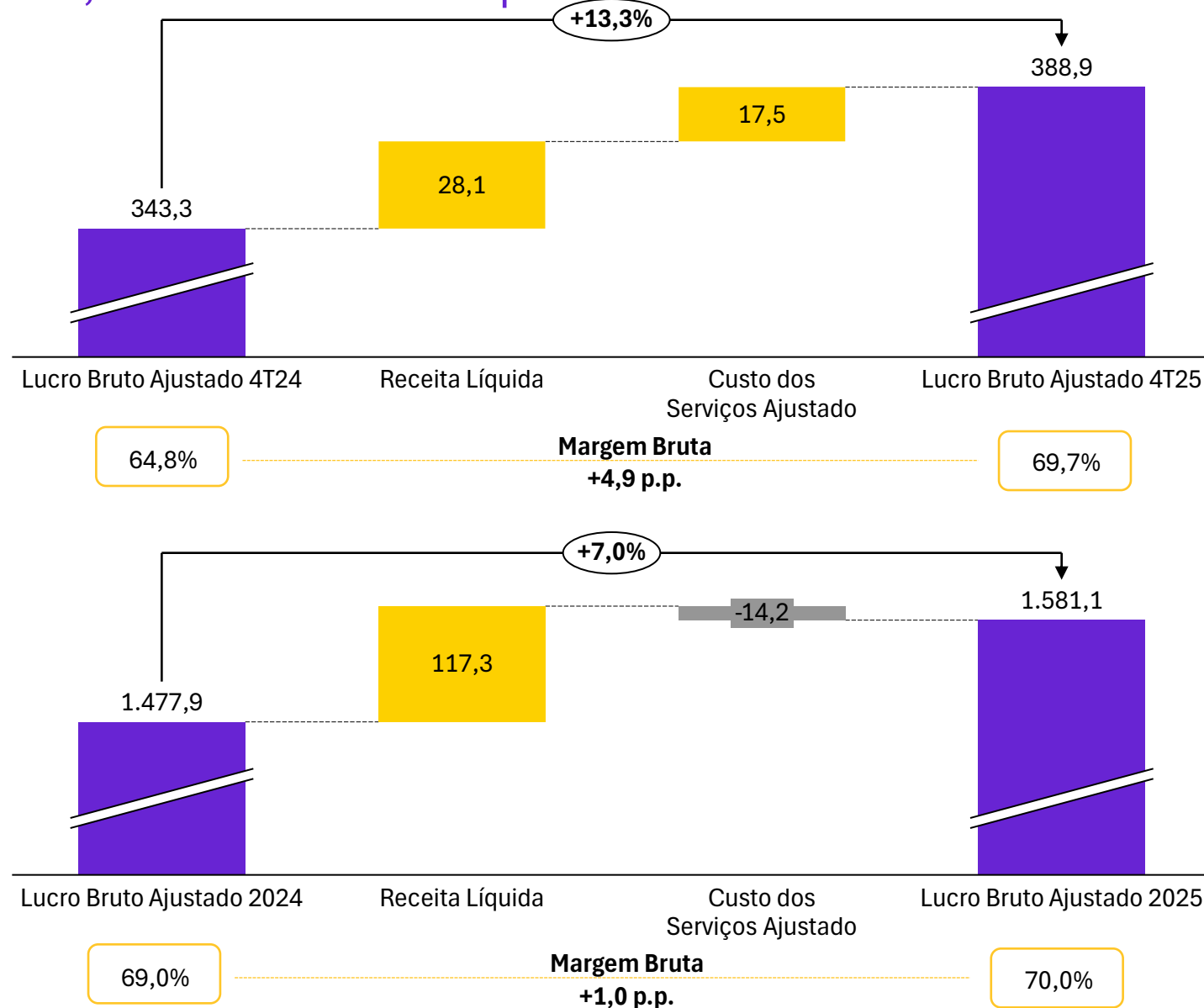


Educação Continuada



- Graduação EAD/Semipresencial
- Graduação Presencial (ex-Medicina)
- Medicina
- Educação Continuada

A **expansão da margem bruta**, se mantendo ao longo do ano em altos patamares, reflete a eficiência operacional, mesmo com uma expansão moderada da receita

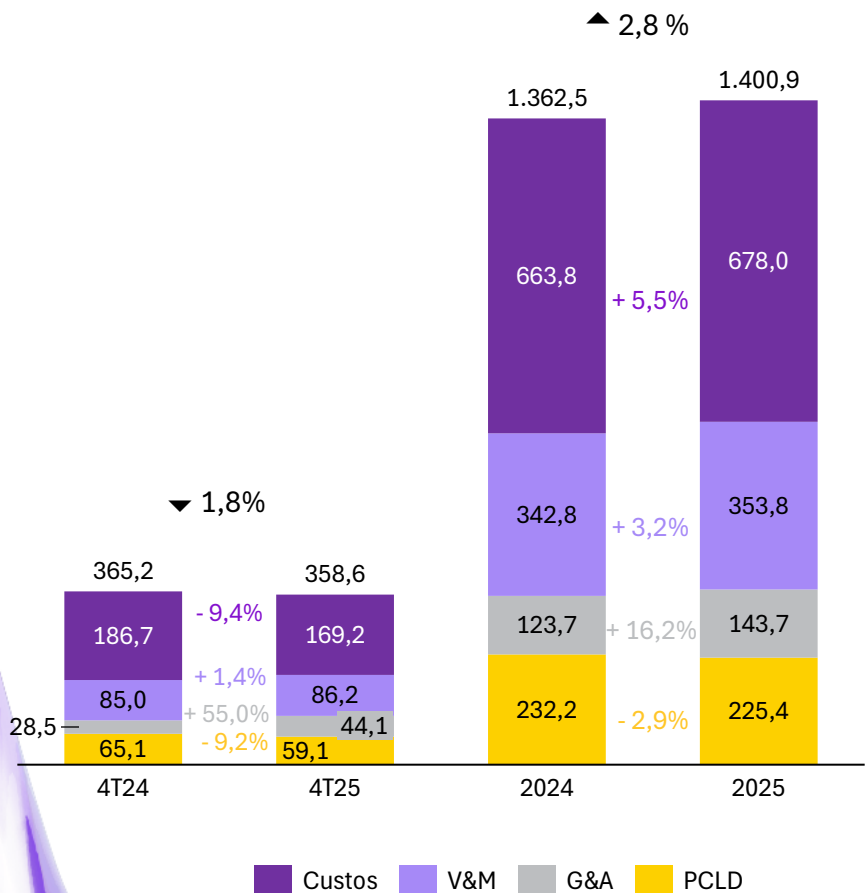


VTRU
B3 LISTED NM

vitru 
EDUCAÇÃO

Eficiência operacional: controle rigoroso das despesas e a otimização da PCLD elevam a rentabilidade, contribuindo para a alavancagem operacional da Companhia

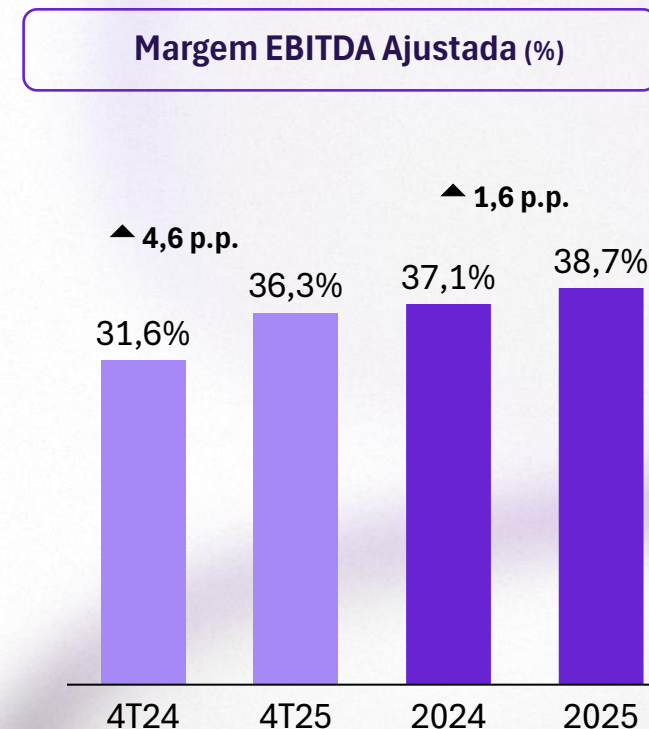
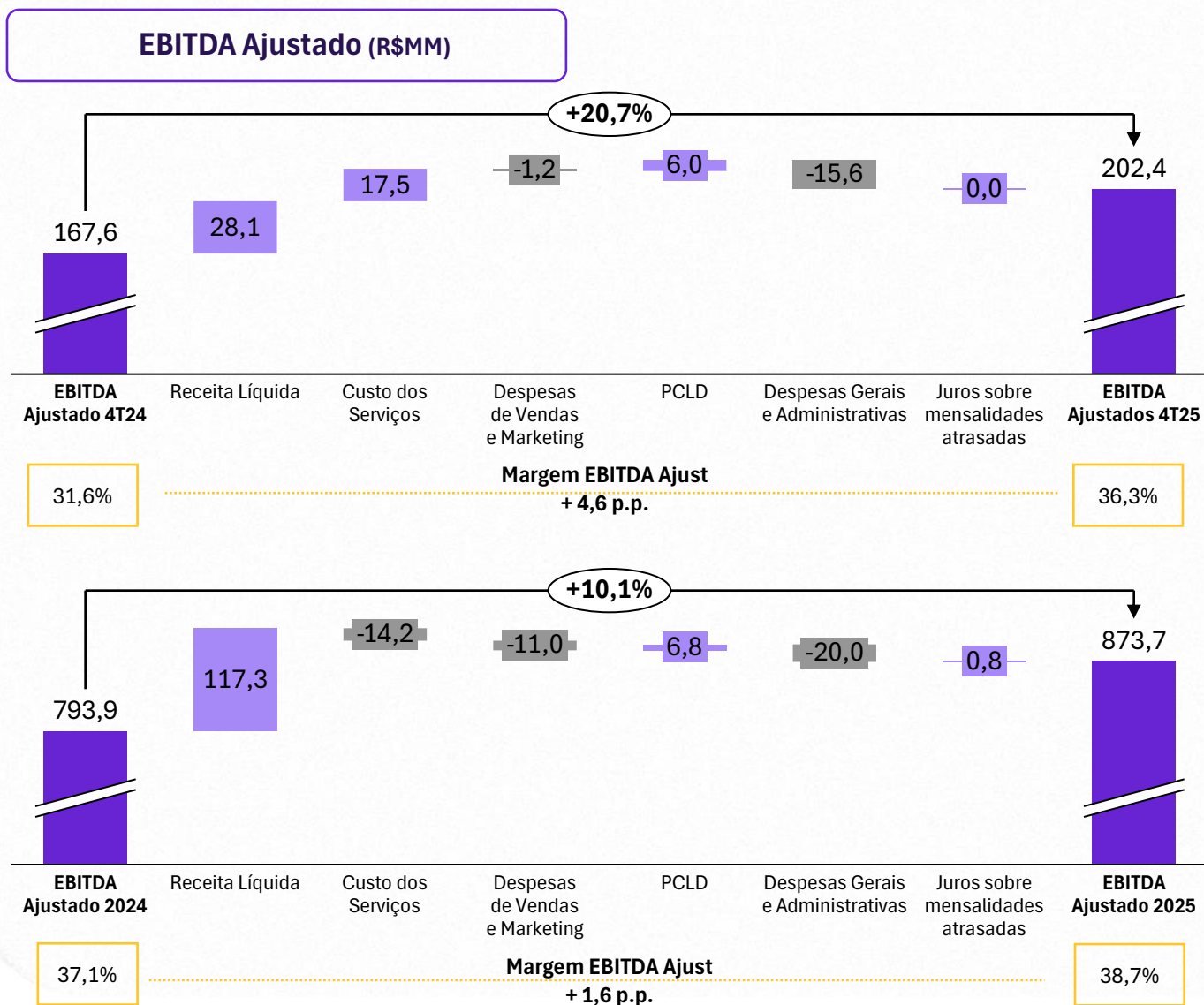
Composição dos Custos e Despesas Ajustados (R\$MM)



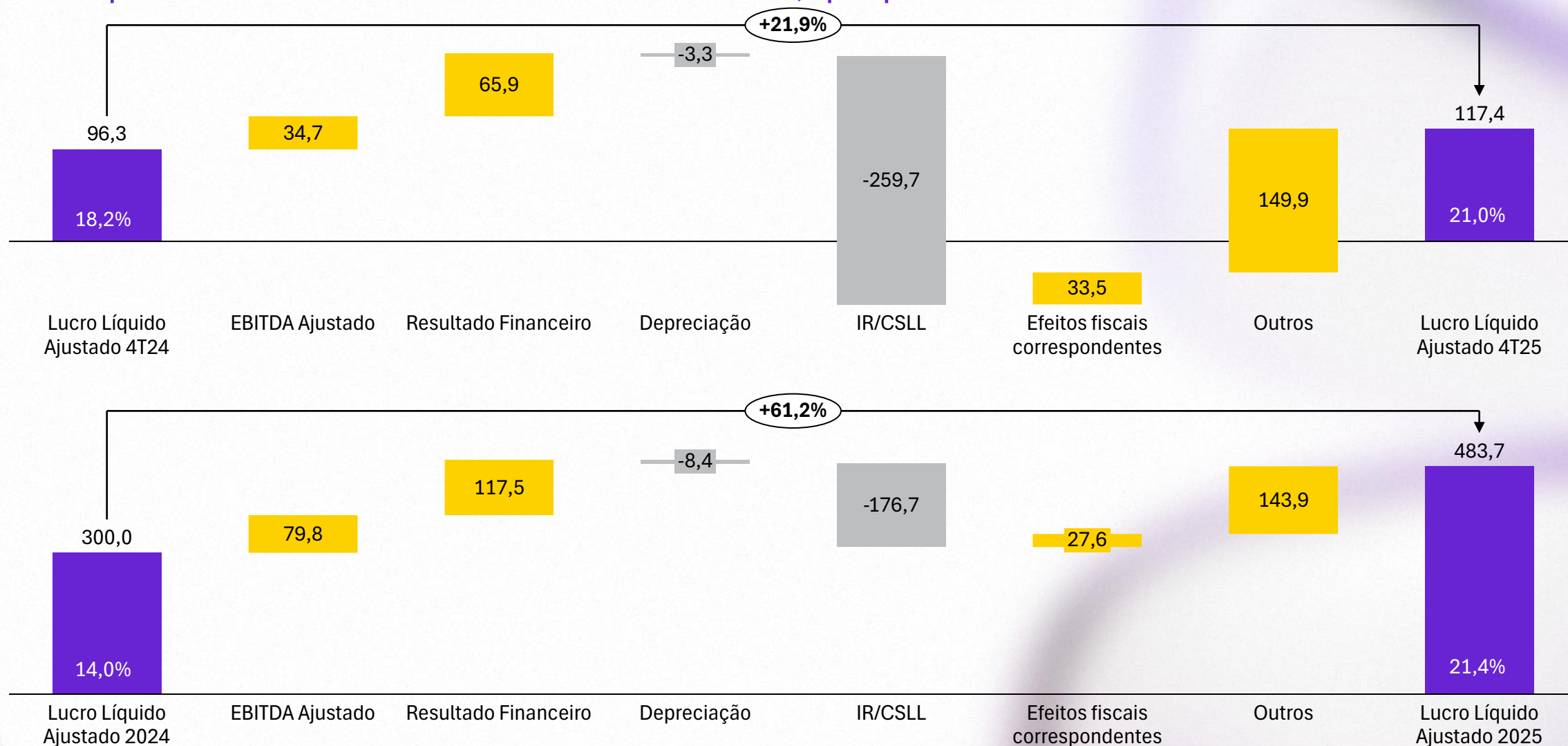
% da ROL	4T24	4T25	△ %	2024	2025	△ %
Custos	35,2%	30,3%	- 4,9 p.p.	31,0%	30,0%	-1,0 p.p.
V&M	16,0%	15,4%	-0,6 p.p.	16,0%	15,7%	-0,3 p.p.
G&A	5,4%	7,9%	2,5 p.p.	5,8%	6,4%	0,6 p.p.
PCLD ⁽¹⁾	12,3%	10,6%	-1,7 p.p.	10,8%	10,0%	-0,8 p.p.

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

A disciplina em Marketing e PCLD impulsionou a rentabilidade, com reflexo direto na expansão da margem EBITDA e na consequente alavancagem operacional



Expansão expressiva do lucro líquido ajustado puxada pelo crescimento de EBITDA e pelos impactos contábeis de ativos fiscais diferidos, que passam a ser convertidos em caixa em 2026



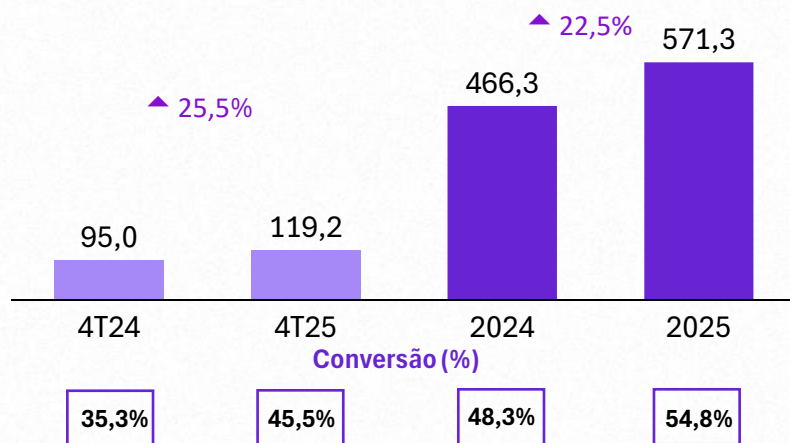
Nota: Todos os valores neste slide incluem os ajustes detalhados na nossa definição de Lucro Líquido Ajustado.

Geração de valor: melhoria consistente no capital de giro em todos os trimestres de 2025, contribuíram para a maximização da conversão de EBITDA em caixa

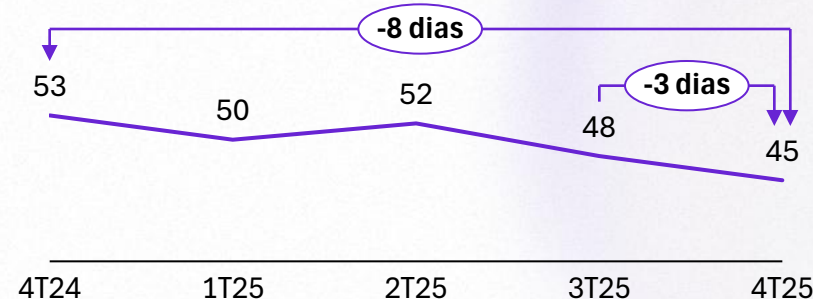
VTRU
B3 LISTED NM

vitru
EDUCAÇÃO

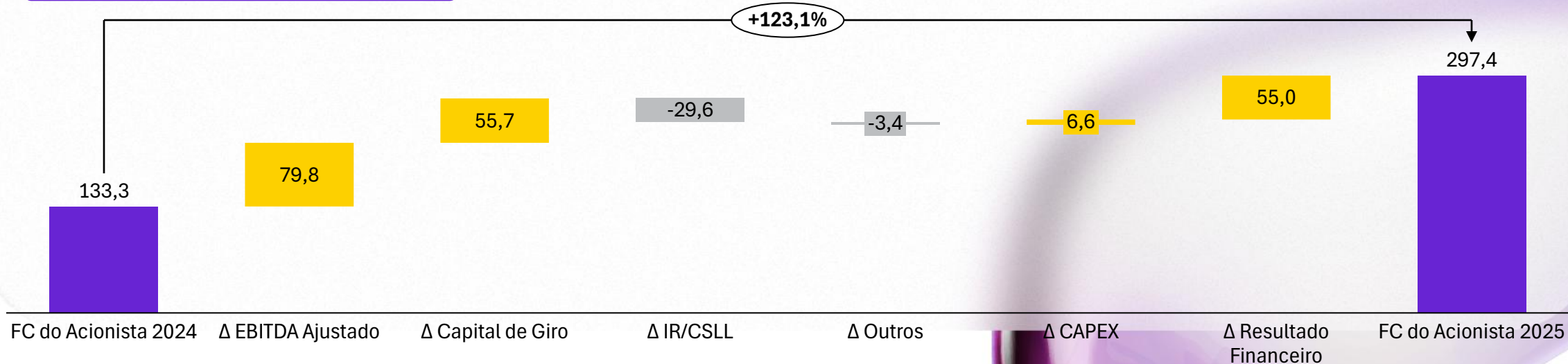
Fluxo de Caixa Livre (R\$MM)



Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



Fluxo de Caixa do Acionista 2025 (R\$MM)



Forte geração de caixa livre, com redução de não recorrentes e sem capturar os efeitos positivos da simplificação societária executada em jan-26

Fluxo de Caixa			
R\$ mm	2025	2024	%Var
EBITDA Ajustado	873,7	793,9	10,1%
Despesas não-recorrentes	(41,2)	(53,1)	(22,3%)
Provisões e reversões	209,2	224,5	(6,8%)
EBITDA para fins de Caixa	1.041,6	965,3	7,9%
Variação do capital de giro	(184,7)	(239,7)	(23,0%)
Imposto de renda e contribuição social	(74,4)	(44,8)	66,1%
Pagamentos de lease	(66,7)	(59,4)	12,2%
Outras atividades operacionais	(16,3)	(20,1)	(19,1%)
Fluxo de Caixa Livre	571,3	466,3	22,5%
Conversão de Caixa Livre (%)	54,8%	48,3%	6,5 p.p.

Amortização de ~R\$ 1,9 bi em ágio e mais valia decorrentes da incorporação da UniCesumar, reduzindo a alíquota efetiva de imposto a partir de jan/26.

Aproveitamento de ~R\$ 1,4 bi em prejuízos fiscais acumulados, otimizando a estrutura tributária da Vitru.

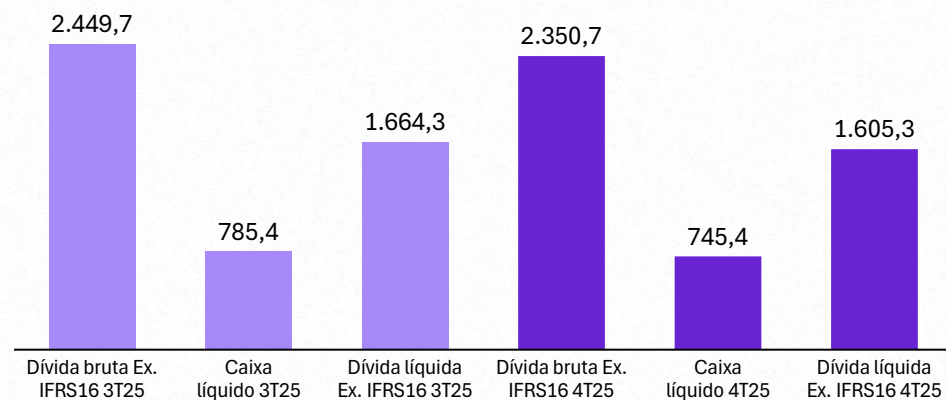
Maximização do fluxo de caixa operacional, com potencial redução do pagamento de imposto de renda (cash tax) nos próximos anos (versus pagamento de R\$74,4 MM em 2025).



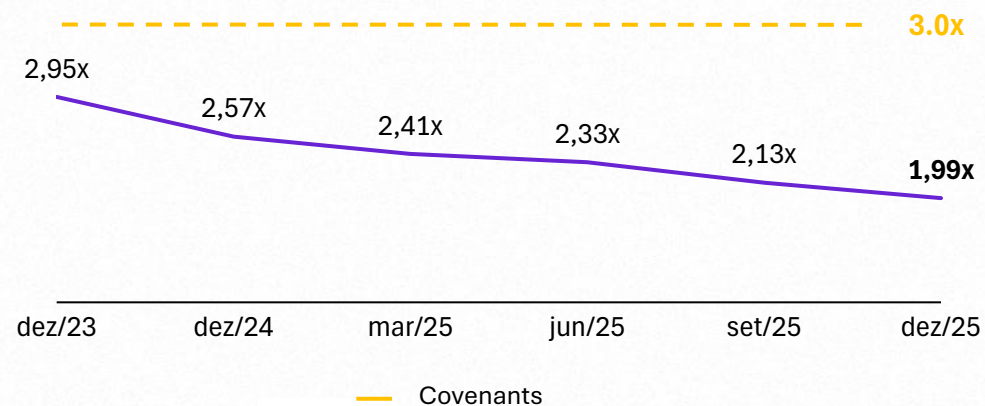
Lucro líquido ajustado por imposto caixa			
R\$MM	2025	2024	%Var
Lucro líquido Societário	369,9	288,8	28,1%
Despesa com plano de remuneração em ações	1,4	4,2	-66,7%
Amortização intangíveis de M&As	119,6	181,6	-34,1%
Reconhecimento do prejuízo fiscal anos anteriores	-	(151,8)	-100,0%
Itens não recorrentes	41,2	53,2	-22,5%
Efeitos fiscais correspondentes sobre ajustes	(48,4)	(76,0)	-36,3%
Lucro líquido ajustado	483,7	300,0	61,2%
Imposto Diferido (base prejuízo fiscal)	(103,3)	(137,9)	-25,0%
Lucro líquido ajustado por imposto caixa	380,4	162,1	135%

A agenda de *liability management* assegurou a melhora no perfil da dívida e a redução da alavancagem abaixo de 2,0x

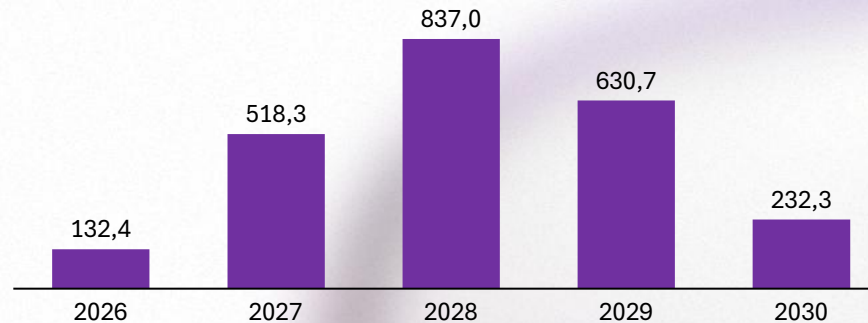
Dívida Líquida ⁽¹⁾ (R\$MM)



Covenants Semestrais (Dívida Líquida⁽¹⁾/EBITDA Ajustado LTM⁽²⁾)



Calendário de Amortização – juros e principal (R\$MM)



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

Key takeaways: rentabilidade sustentável com expansão consistente das margens apoiada em um modelo de negócio resiliente



Posicionamento de Mercado

Liderança em educação digital e semipresencial:

capilaridade nacional potencializada por boa infraestrutura de pólos, inovação e eficiência financeira



Eficiência Operacional

Modelo operacional escalável e habilitado por tecnologia, suportando crescimento eficiente e sustentável



Geração de Caixa

Foco na geração de caixa livre, sustentada por uma base de alunos engajada e **forte disciplina financeira e de alocação de capital**

VTRU
B3 LISTED NM



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.

vitru 
EDUCAÇÃO

VTRU
B3 LISTED NM

3 ANEXOS FINAIS

vitru 
EDUCAÇÃO

Reconciliação do EBITDA Ajustado

<i>R\$ milhões</i>	4T25	4T24	2025	2024
Lucro líquido do período	94,3	194,4	369,9	288,8
(+) Imposto de renda diferido	(48,0)	(307,7)	(108,0)	(284,7)
(+) Resultado financeiro	90,3	156,2	326,1	443,6
(+) Depreciação e amortização	58,6	55,3	224,6	216,2
EBITDA Contábil	195,2	98,2	812,6	663,9
(+) Juros sobre mensalidades atrasadas	2,9	2,9	15,5	14,7
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,2	0,4	1,4	4,2
(+) Outras receitas (despesas), líquidas	0,4	56,4	3,0	57,9
(+) Gastos com M&A, migração B3 e emissões	0,1	9,7	0,3	21,4
(+) Mudança de modelo acadêmico Uniasselvi	-	-	17,3	-
(+) Projeto de transformação - Consultorias	0,6	-	10,3	-
(+) Reestruturação corporativo e earn-out da Unicesumar	3,1	-	13,1	17,6
(+) Outros	-	-	0,2	14,2
EBITDA Ajustado	202,4	167,6	873,7	793,9

Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

VTRU
B3 LISTED NM

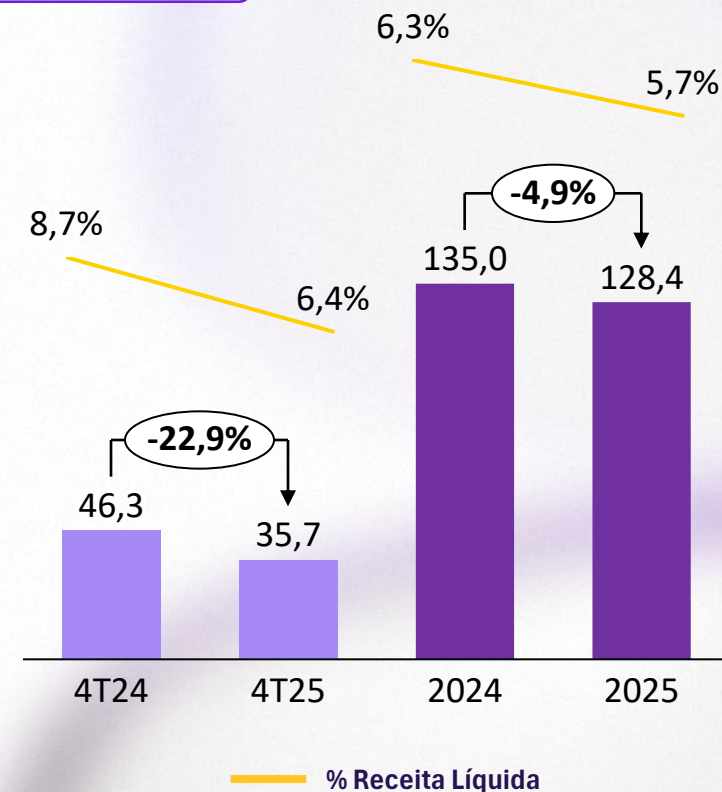
<i>R\$ milhões</i>	4T25	4T24	2025	2024
Lucro Líquido do Período	94,3	194,4	369,9	288,8
(+) Gastos com M&A, migração B3 e emissões	0,1	9,7	0,3	21,4
(+) Mudança de modelo acadêmico	-	-	17,3	-
(+) Projeto de transformação - Consultorias	0,6	-	10,3	-
(+) Reestruturação corporativo e <i>earn-out</i> da Unicesumar	3,1	-	13,1	17,6
(+) Outros	-	-	0,2	14,2
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,2	0,4	1,4	4,2
(+) Amortização de ativos intangíveis provenientes de combinações de negócios	29,1	87,0	119,6	181,6
(-) Reconhecimento do prejuízo fiscal de anos anteriores	-	(151,8)	-	(151,8)
(-) Efeitos fiscais correspondentes sobre ajustes	(9,9)	(43,4)	(48,4)	(76,0)
Lucro Líquido Ajustado	117,4	96,3	483,7	300,0

Sólida gestão de caixa, com melhora no capital de giro e eficiência otimizada na conversão de caixa.

Fluxo de Caixa Gerencial (R\$MM)

R\$ milhões	4T25	4T24	% Var	2025	2024	% Var
EBITDA Ajustado	202,4	167,6	21,4%	873,7	793,9	10,1%
Despesas não recorrentes	(3,7)	(9,6)	(61,4%)	(41,2)	(53,1)	(22,3%)
Provisões e reversões	63,4	110,9	(42,8%)	209,2	224,5	(6,8%)
EBITDA para fins de Caixa	262,1	268,9	(2,5)%	1.041,6	965,3	7,9%
Variação no capital de giro	(73,2)	(99,7)	(26,6)%	(184,6)	(239,7)	(23,0)%
Imposto de renda e contribuição social	(11,8)	(9,0)	31,8%	(74,4)	(44,8)	66,1%
Pagamentos de <i>leasing</i>	(18,7)	(15,2)	23,2%	(66,7)	(59,4)	12,2%
Outras atividades operacionais	(3,5)	(3,7)	(4,7%)	(16,3)	(20,1)	(19,1%)
Fluxo de caixa das operações ajustado	154,4	141,4	9,2%	699,7	601,3	16,2%
Conversão de caixa das operações ajustado	59,1%	52,5%	6,6 p.p.	67,2%	62,3%	4,9 p.p.
Capex	(35,7)	(46,3)	(24,0%)	(128,4)	(135,0)	(4,9%)
Fluxo de caixa livre	119,2	95,0	25,5%	571,3	466,3	22,5%
Conversão de caixa livre	45,5%	35,3%	10,1 p.p.	54,8%	48,3%	6,5 p.p.
Resultado Financeiro	(99,6)	(131,1)	(24,0%)	(213,5)	(268,5)	(20,5%)
Antecipação de juros	-	-	n.a.	(51,3)	(41,1)	24,8%
Prêmios de pré-pagamento e <i>fee</i> de estruturação	-	-	-	(9,1)	(23,4)	(61,1%)
Fluxo de caixa do acionista	(40,8)	(69,0)	(40,9%)	297,4	133,3	123,1%
Dividendos	-	(3,8)	n.a.	(2,5)	(3,8)	(33,7%)
Aquisições ou desinvestimentos de ativos	-	-	-	-	(36,5)	n.a.
Fluxo de caixa final (geração/consumo)	(40,8)	(72,9)	(44,0%)	294,9	93,0	217,0%
Conversão de caixa final	(15,6)%	(27,1)%	11,5 p.p.	28,3%	9,6%	18,7 p.p.

Capex (R\$MM)





Obrigado!

investors.vitru.com.br
ir@vitru.com.br

VTRU
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

