



Apresentação de Resultados 2T26 & 1S26

12 de agosto de 2026



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.



01

Destques do período



Destaques

1S26 vs. 1S25

QUALIDADE DA OPERAÇÃO E DISCIPLINA NA EXECUÇÃO
IMPULSIONAM A GERAÇÃO DE CAIXA E A CRIAÇÃO DE VALOR

Dados operacionais



BASE DE ALUNOS ENGAJADOS

1,031 milhão

+4,8% vs. 1S25

CAPTAÇÃO – 1S26

Graduação Semipresencial

+35,3% vs. 1S25

SEMIPRESENCIAL representou

58%

CAPTAÇÃO TOTAL no 1S26

Resultado financeiro



RECEITA LÍQUIDA

R\$ 1.240,6 MM

+7,7% vs. 1S25

EBITDA AJUSTADO

R\$ 513,1 MM

+12,3% vs. 1S25

MARGEM EBITDA AJUST.

41,4%

+1,7 p.p. vs. 1S25

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO¹

R\$ 251,7 MM

+28,7% vs. 1S25

MARGEM LÍQUIDA¹

20,3%

+3,3 p.p vs. 1S25

Balanço patrimonial



FLUXO DE CAIXA LIVRE

R\$ 410,0 MM

+64,8% vs. 1S25

DÍVIDA LÍQUIDA ex-IFRS16

redução de

R\$ 630,0 MM vs. 1S25

ALAVANCAGEM FINANCEIRA

Dívida Líquida / EBITDA ex-IFRS16 em

1,36x

-0,98x vs. 1S25

¹Ajustado na visão imposto caixa.



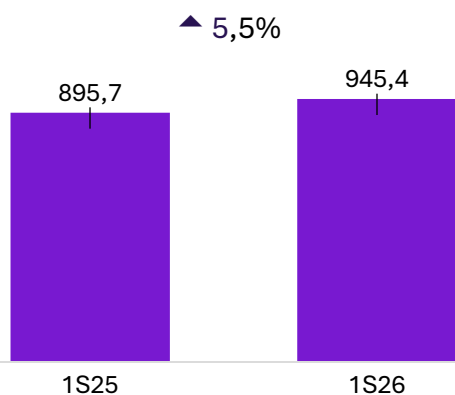
Encerramos o 1S26 com 945,4 mil alunos (+5,5% vs. 1S25) na Graduação Semi/EAD,
com evolução expressiva na taxa de engajamento, de 72,5% para 82,1% (+9,6 p.p.)



**Base de Alunos
Engajados Graduação ('000)**

945,4 mil

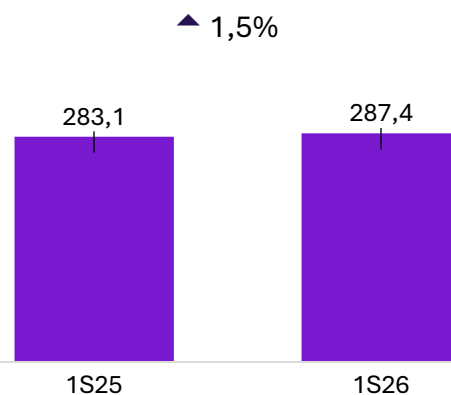
+ 5,5% vs. 1S25



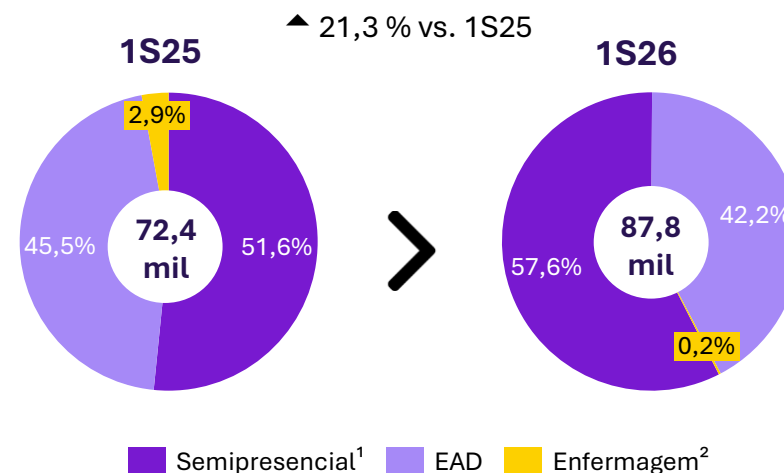
**Ticket Médio
Graduação (R\$)**

R\$ 287,4

+ 1,5% vs. 1S25



**Captação Graduação ('000)
metodologia aluno engajado³**



Semipresencial: de 51,6% para 57,6% da captação

EXPERIÊNCIA DO ALUNO EM EVOLUÇÃO (NPS – CICLO 2026.1)



+ 5 pts



Retorno ao patamar de 2024.2



+ 2 pts



Evolução durante a estabilização das soluções acadêmicas



**Ambas as marcas
encerraram o ciclo na zona
de qualidade**

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

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

³ A partir do 1T26, critério de aluno engajado estendido à UniCesumar (aluno que realizou o pagamento da primeira mensalidade cheia e/ou registrou atividade acadêmica).
Dados de 1S25 reapresentados na mesma base.

02

Destques Financeiros

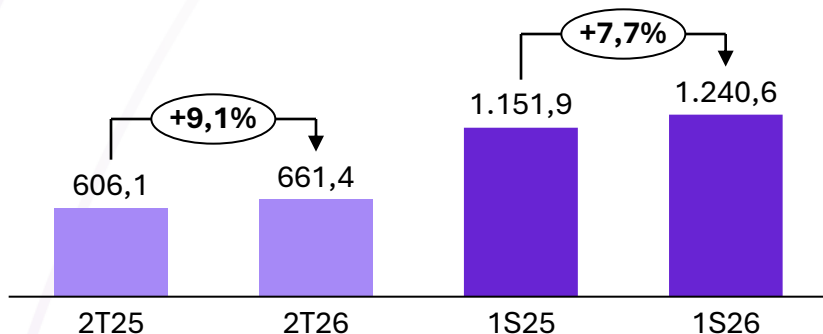




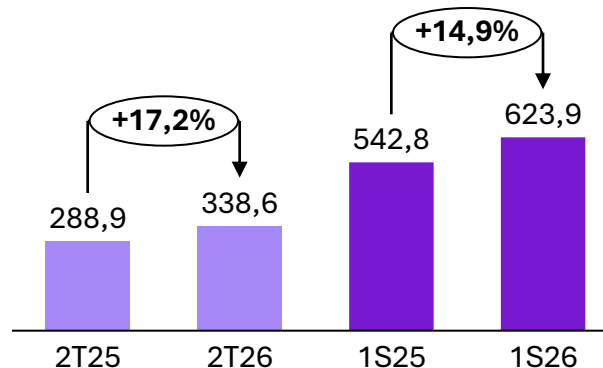
Crescimento da Graduação Semipresencial e EAD reforçam a autoridade das nossas marcas



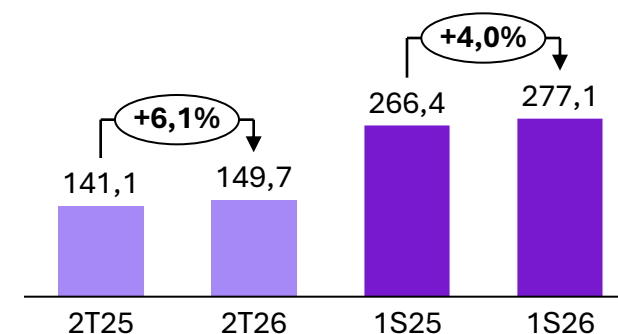
Receita Líquida Consolidada (R\$MM)



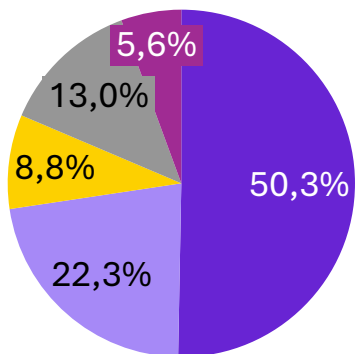
Graduação Semipresencial (R\$MM)



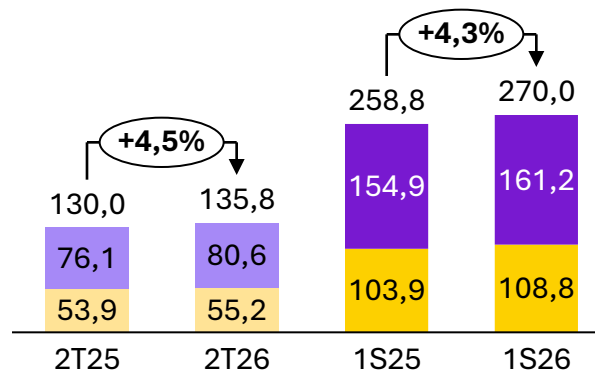
Graduação EAD (R\$MM)



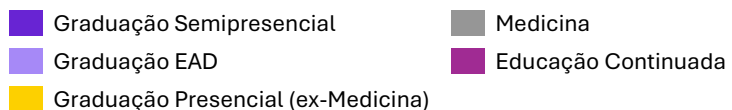
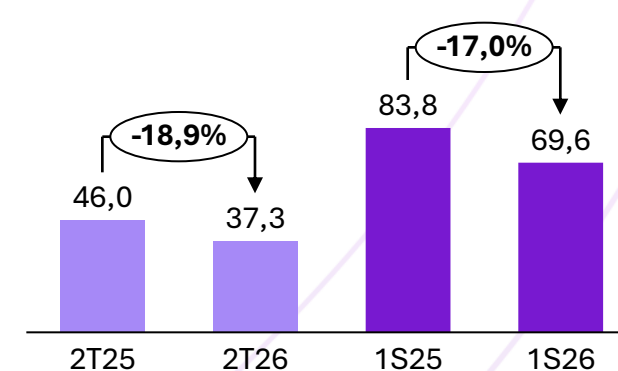
Composição da Receita Líquida 1S26



Presencial e Medicina (R\$MM)



Educação Continuada (R\$MM)

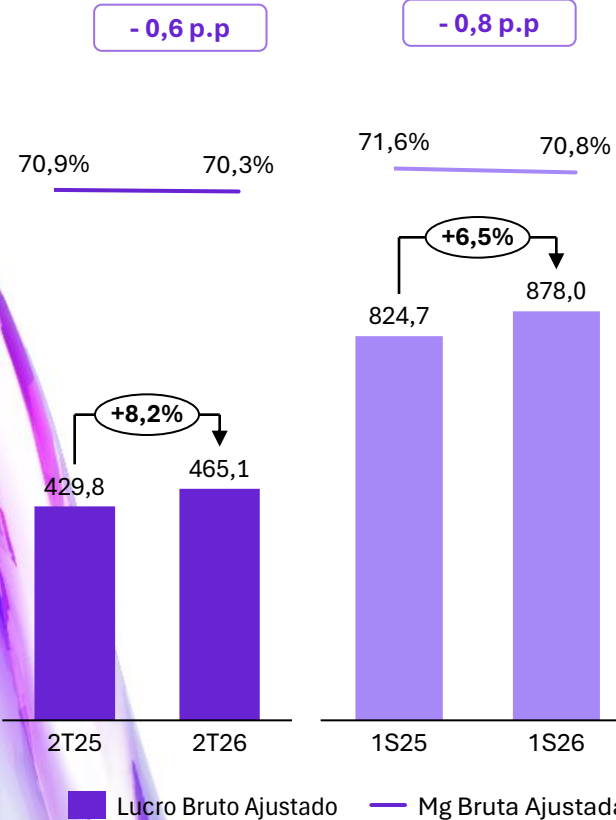




Eficiência operacional:

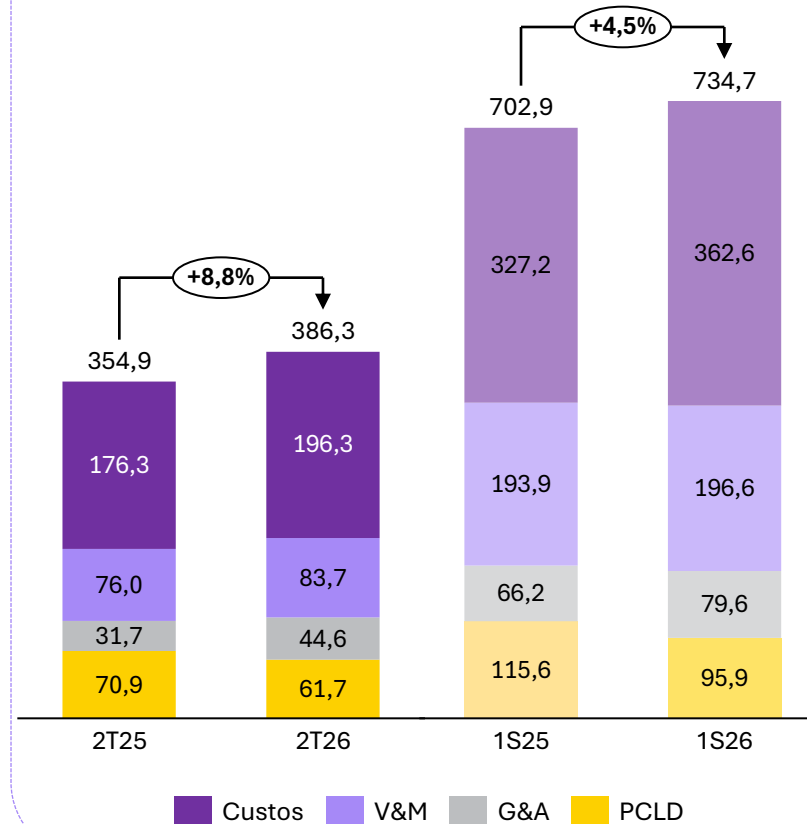
Melhoria da PCLD e gestão eficiente de despesas de marketing, contribuíram para a **alavancagem operacional da Companhia**

Lucro e Margem Bruta ajustada



Composição dos Custos e Despesas ajustados

Valores absolutos (R\$MM)



% da Receita Líquida

	2T25	2T26	Δ %	1S25	1S26	Δ %
Custos	29,1%	29,7%	+ 0,6 p.p.	28,4%	29,2%	+ 0,8 p.p.
V&M	12,5%	12,7%	+ 0,2 p.p.	16,8%	15,8%	- 1,0 p.p.
G&A	5,2%	6,7%	+ 1,5 p.p.	5,7%	6,4%	+ 0,7 p.p.
PCLD ¹	11,7%	9,3%	- 2,4 p.p.	10,0%	7,7%	- 2,3 p.p.

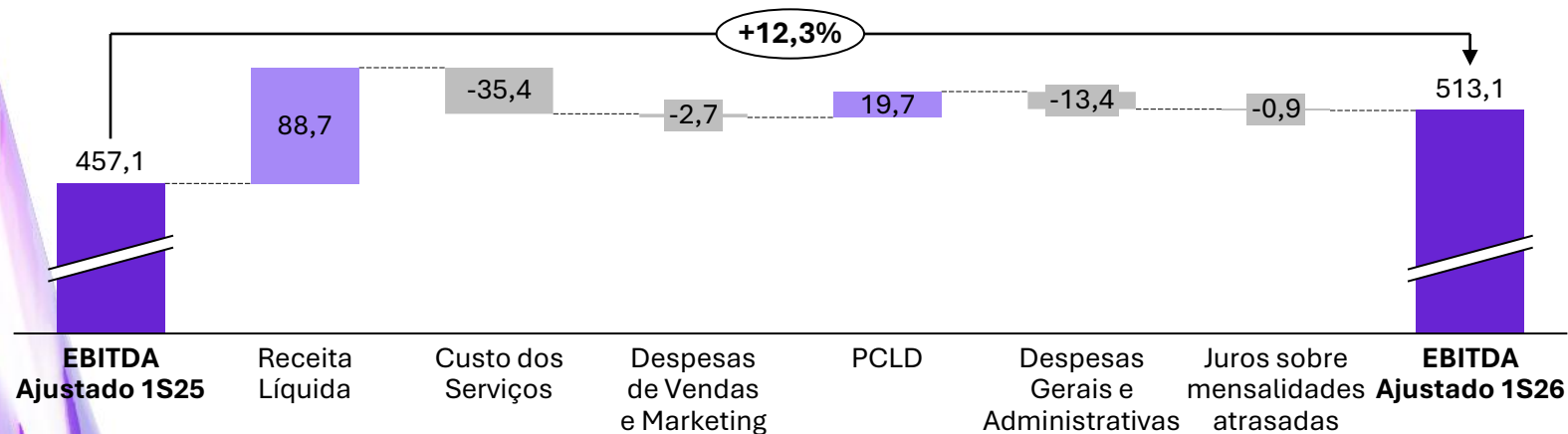
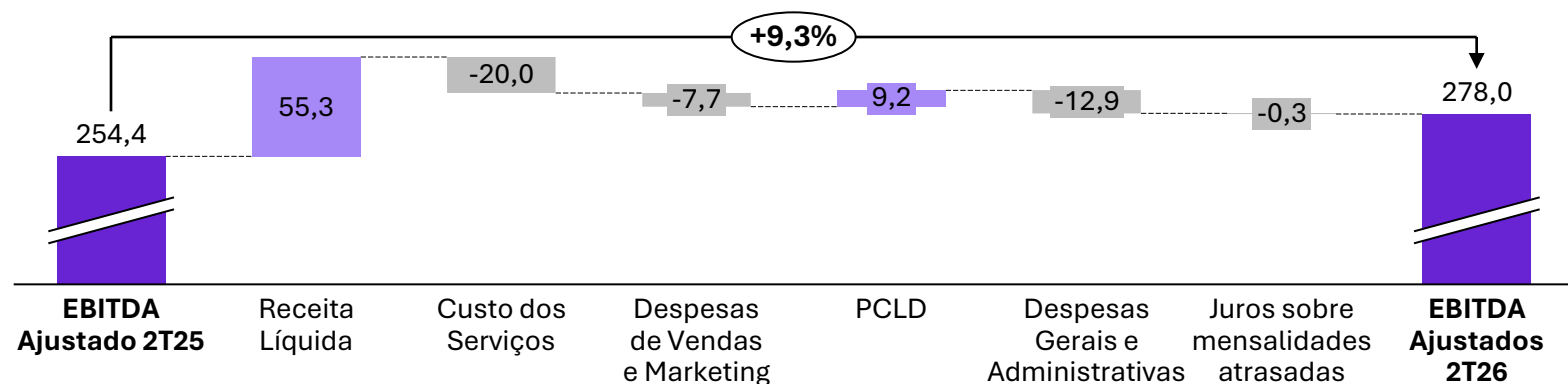
¹A PCLD é definida como "perdas líquidas por *impairment* de ativos financeiros" nas nossas demonstrações financeiras.



Eficiência operacional:

Aumento do engajamento, a alavancagem operacional impulsionaram a rentabilidade, com reflexo direto na **expansão da margem EBITDA, que atingiu recorde histórico no 1S26**

EBITDA ajustado (R\$MM)



Margem EBITDA ajustada (%)



42,0%

estável vs. 2T25

Margem estável frente a uma base elevada



41,4%

+1,7 p.p.
vs. 1S25

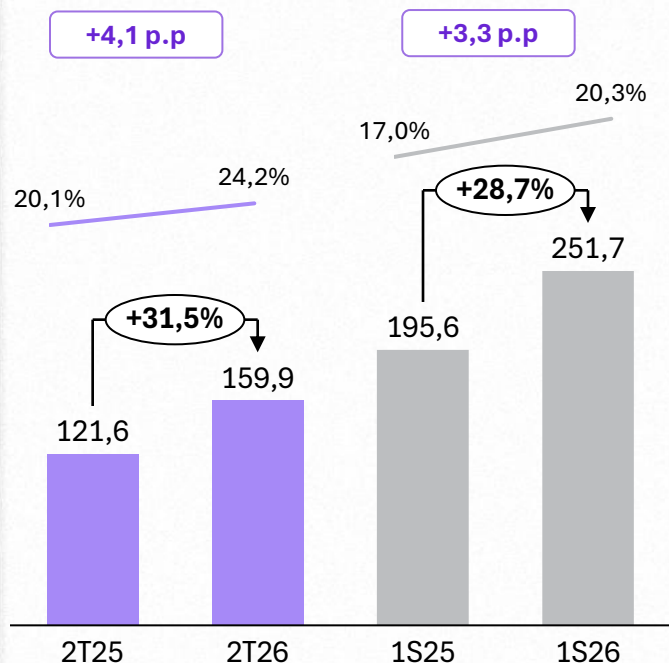
Recorde histórico no 1S

Todos os valores apresentados neste slide incluem os ajustes detalhados na nossa definição de EBITDA ajustado.



Expansão do Lucro Líquido ajustado sustentada pela performance operacional e benefícios da incorporação societária da UniCesumar a partir de janeiro de 2026

Lucro Líquido ajustado por imposto caixa (R\$MM)



Conciliação-Lucro Líquido ajustado por imposto caixa

R\$ milhões

	2T26	2T25	1S26	1S25
Lucro Líquido do Período	105,8	127,4	900,5	177,3
(+) M&A, despesas de oferta e despesas de reestruturação	4,8	9,2	7,0	33,0
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,8	0,4	3,1	0,8
(-) Efeitos fiscais correspondentes sobre ajustes acima	(0,6)	(12,5)	(0,8)	(27,7)
(+) Despesa amortização ativos intangíveis – combin. de neg.– mais valia	28,8	30,3	57,5	61,8
(+) Efeito fiscal sobre incorporação - diferido mais valia	13,6	-	35,8	-
(+) Efeito fiscal sobre incorporação - diferido ágio	6,7	-	11,2	-
(-) Efeito fiscal sobre incorporação - diferido estorno	-	-	(762,6)	-
Lucro Líquido Ajustado	159,9	154,8	251,7	245,2
(-) Reconhecimento do prejuízo fiscal	-	(33,2)	-	(49,6)
Lucro Líquido Ajustado por imposto caixa	159,9	121,6	251,7	195,6

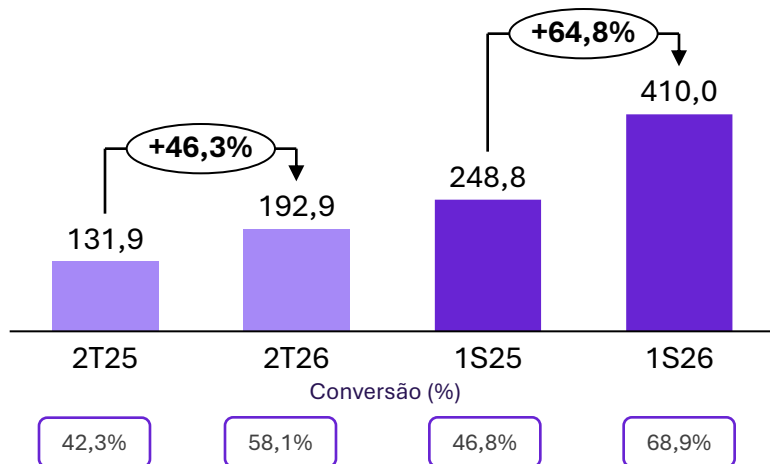
Todos os valores apresentados neste slide incluem os ajustes detalhados na nossa definição de lucro líquido ajustado por imposto caixa.



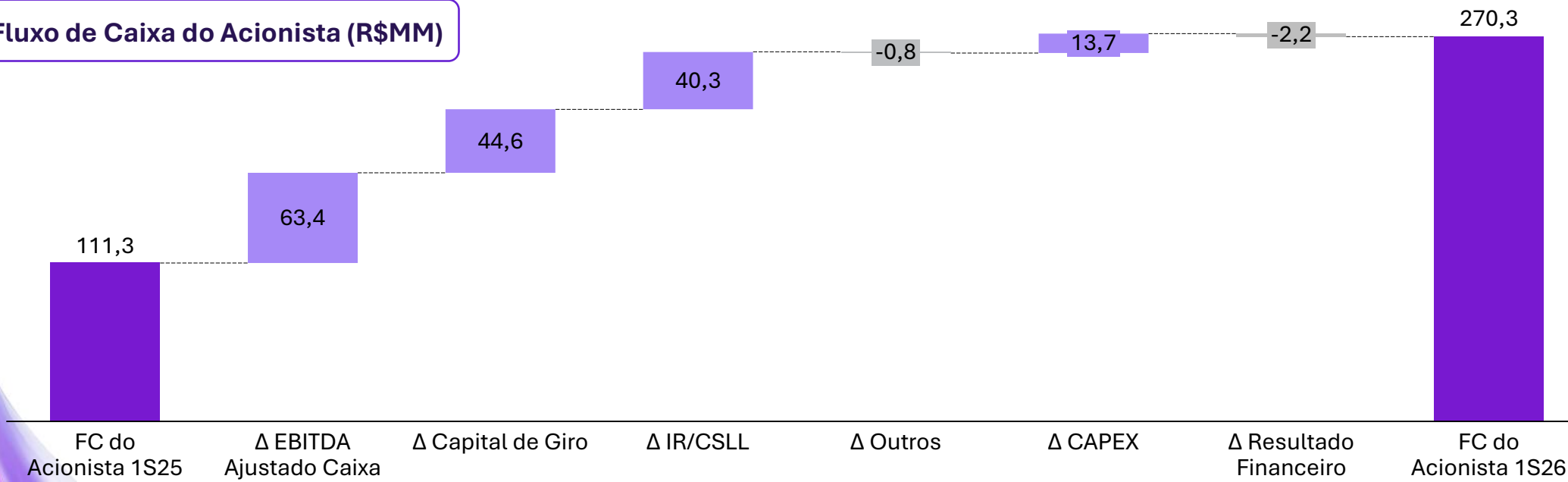
Geração de valor:

Conversão de caixa livre recorde no 1S26

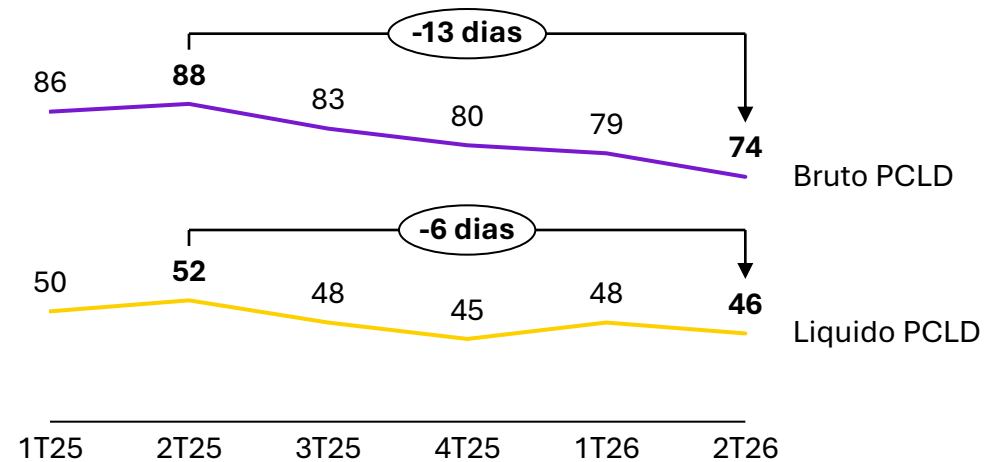
Fluxo de Caixa Livre (R\$MM)



Fluxo de Caixa do Acionista (R\$MM)



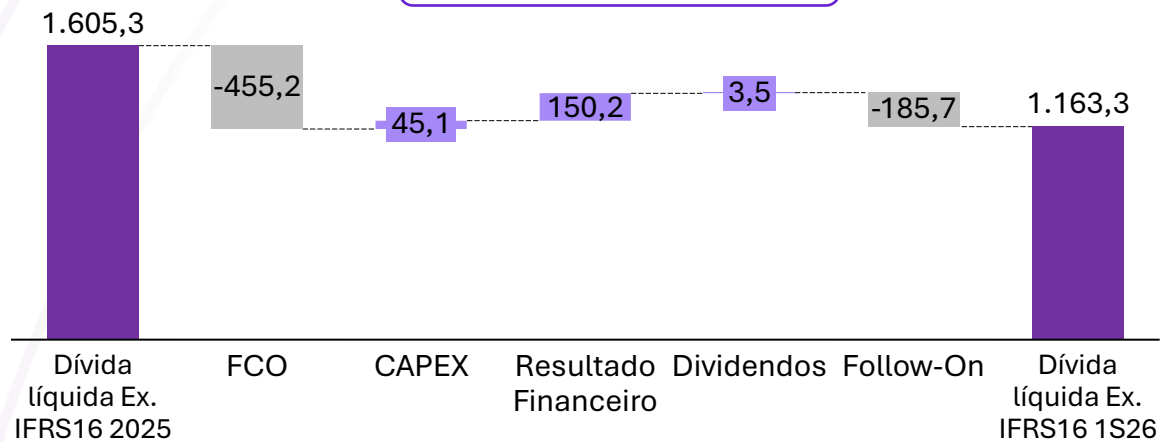
Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



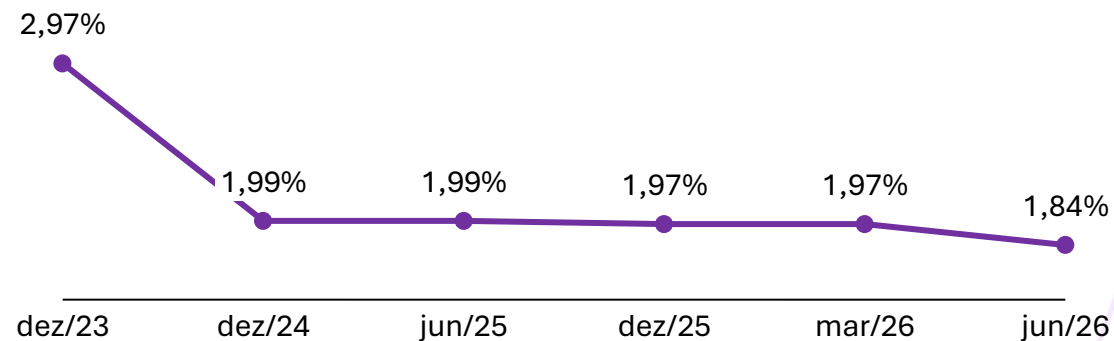


Liability management e disciplina financeira asseguraram a **melhora no perfil da dívida e a redução da alavancagem atingindo 1,36x no 1S26**

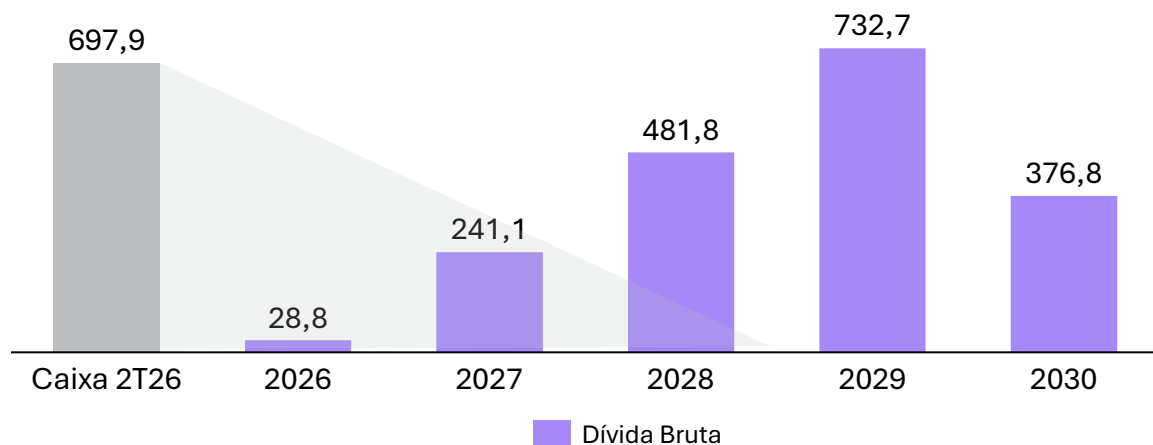
Dívida Líquida¹ (R\$MM)



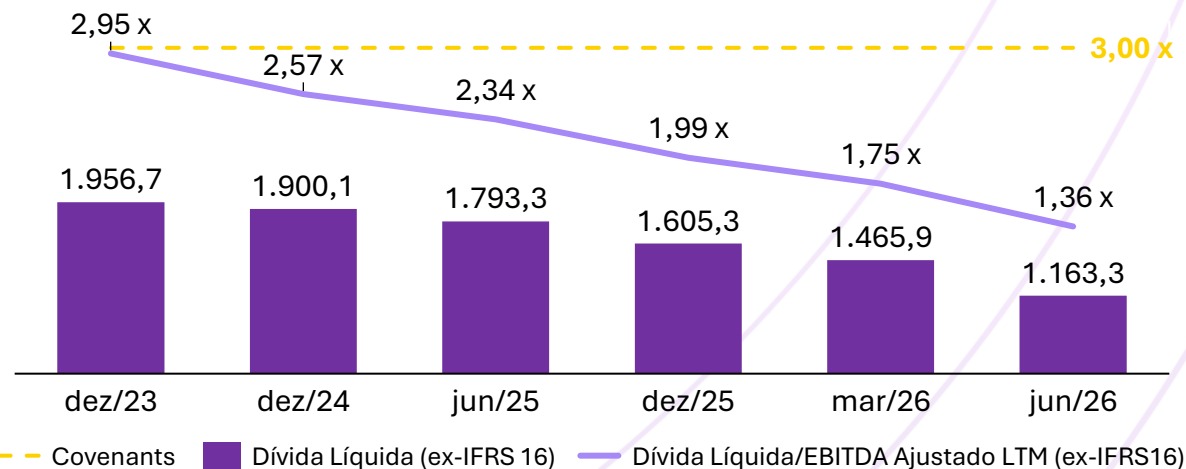
Custo Médio da Dívida (CDI+)



Calendário de Amortização – Principal e Juros (R\$MM)



Alavancagem e Covenants Trimestrais (Dívida Líquida¹ / EBITDA ajustado LTM²)



¹ Não considera passivo de leasing.

² EBITDA ajustado ex-IFRS16.



Alocação de Capital



CRESCIMENTO

Avaliação disciplinada de novas frentes

Avaliamos com disciplina novas frentes de expansão, incluindo a opção das faculdades presenciais de saúde, sempre ancoradas em retorno sobre capital investido, sinergia com o portfólio atual e na resiliência da Companhia frente à transição regulatória do NMR em 2027.



REMUNERAÇÃO AO AÇIONISTA

Discussão em andamento nas instâncias de governança

O equilíbrio entre desalavancagem, investimentos e *payout* está sendo trabalhado nas instâncias de governança da Companhia, com decisões estruturadas ao longo dos próximos trimestres.



PILAR CENTRAL

Um critério único para todas as frentes

Em todas as frentes, o critério é único: priorizar a alocação de capital que maximiza a geração de valor ao acionista no longo prazo.



Mensagem Final

1S26: engajamento, eficiência operacional e disciplina financeira

1

MOTOR

ENGAJAMENTO DO ALUNO

O engajamento cresceu, puxado por uma captação direcionada a perfis com maior potencial de permanência, o que também elevou a eficiência de marketing.

ENGAJAMENTO NA CAPTAÇÃO

82,1% +9,6 p.p. vs. 1S25

2

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

O maior engajamento, aliado a ganhos em renegociação e cobrança, ajudou a reduzir a PCLD, elevando a rentabilidade operacional e o EBITDA.

V&M: 15,8% da ROL
-1,0 p.p. vs. 1S25

PCLD: 7,7% da ROL
-2,3 p.p. vs. 1S25

EBITDA

R\$513,1 MM

+12,3% vs. 1S25

3

DISCIPLINA FINANCEIRA

O EBITDA maior, combinado à melhora do capital de giro, sustentou a forte geração de caixa e a desalavancagem.

FCL

R\$ 410 MM

+64,8% vs. 1S25

ALAVANCAGEM

1,36x

-0,98x vs. 1S25



Cultura

Selo GPTW renovado



vitru



Inovação

1º lugar no Prêmio Valor Inovação Brasil
(2º ano consecutivo)

A disciplina financeira amplia a flexibilidade da Companhia para avaliar novas frentes de crescimento e para as próximas decisões de alocação de capital, com objetivo de maximizar a geração de valor ao acionista no longo prazo.

Q&A

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.

Anexos



Reconciliação do EBITDA ajustado

R\$ milhões	2T26	2T25	1S26	1S25
Lucro líquido do período	105,8	127,4	900,5	177,3
(+) Imposto de Renda Diferido e Recorrente	21,2	(21,9)	(694,7)	(29,7)
(+) Resultado Financeiro	85,4	78,8	171,9	154,8
(+) Depreciação e Amortização	58,8	54,6	114,4	109,4
EBITDA contábil	271,2	238,9	492,1	411,8
(+) Juros sobre Mensalidades Atrasadas	2,9	3,2	7,2	8,1
(+) Plano de Remuneração Baseado em Ações	0,8	0,4	3,1	0,8
(+) Outras Receitas (Despesas) Líquidas	(1,7)	2,7	3,7	3,4
(+) M&A, Despesas de Oferta e Despesas de Reestruturação	4,8	9,2	7,0	33,0
Mudança de Modelo Acadêmico Uniasselvi	-	-	-	17,3
Projeto de Transformação - Consultorias	-	4,3	-	8,3
Reestruturação <i>Corporativo</i> e Earn-Out Unicesumar	2,7	4,8	3,5	7,1
Outros	2,1	-	3,5	0,2
EBITDA ajustado	278,0	254,4	513,1	457,1



Reconciliação do Lucro Líquido ajustado

R\$ milhões	2T26	2T25	1S26	1S25
Lucro Líquido do Período	105,8	127,4	900,5	177,3
(+) M&A, Despesas de Oferta e Despesas de Reestruturação	4,8	9,2	7,0	33,0
(+) Plano de Remuneração Baseado em Ações	0,8	0,4	3,1	0,8
(-) Efeitos Fiscais Correspondentes sobre Ajustes Acima	(0,6)	(12,5)	(0,8)	(27,7)
(+) Amortização de Ativos Intangíveis – combin. de neg.– Mais Valia	28,8	30,3	57,5	61,8
(+) Efeito Fiscal sobre Incorporação - Diferido Mais Valia	13,6	-	35,8	-
(+) Efeito Fiscal sobre Incorporação - Diferido Ágio	6,7	-	11,2	-
(-) Efeito Fiscal sobre Incorporação - Diferido Estorno	-	-	(762,6)	-
Lucro Líquido ajustado	159,9	154,8	251,7	245,2
(-) Reconhecimento do Prejuízo Fiscal	-	(33,2)	-	(49,6)
Lucro Líquido ajustado por Imposto Caixa	159,9	121,6	251,7	195,6

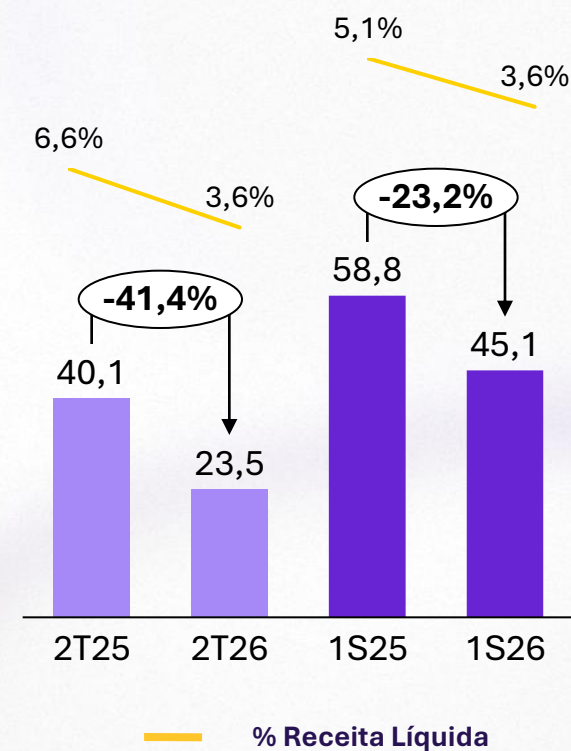


Sólida gestão de caixa, com melhora no capital de giro e eficiência otimizada na conversão de caixa

Fluxo de Caixa Gerencial (R\$MM)

R\$ milhões	2T26	2T25	% Var	1S26	1S25	% Var
EBITDA Ajustado	278,0	254,4	9,3%	513,1	457,1	12,3%
Despesas não recorrentes	(4,8)	(9,1)	(47,9)%	(7,0)	(33,0)	(78,8)%
Provisões e reversões	58,8	66,4	(11,4)%	88,7	107,4	(17,4)%
EBITDA para fins de Caixa	332,0	311,7	6,5%	594,8	531,4	11,9%
Variação no capital de giro	(94,6)	(103,5)	(8,6)%	(94,3)	(138,9)	(32,1)%
Imposto de renda e contribuição social	(1,0)	(15,6)	(93,4)%	(4,2)	(44,5)	(90,5)%
Pagamentos de lease	(18,4)	(16,2)	14,1%	(36,4)	(31,7)	15,1%
Outras atividades operacionais	(1,6)	(4,5)	(64,4)%	(4,8)	(8,8)	(45,3)%
Fluxo de caixa das operações ajustado	216,4	172,0	25,8%	455,2	307,6	48,0%
Conversão de caixa das operações ajustado	65,2%	55,2%	10 p.p.	76,5%	57,9%	18,6 p.p.
Capex	(23,5)	(40,1)	(41,4)%	(45,1)	(58,8)	(23,3)%
Fluxo de caixa livre	192,9	131,9	46,3%	410,0	248,8	64,8%
Conversão de caixa livre	58,1%	42,3%	15,8 p.p.	68,9%	46,8%	22,1 p.p.
Receita Financeira Líquida	23,4	18,6	26,1%	50,4	33,3	51,6%
Pagamento de Juros	(185,2)	(170,8)	8,4%	(185,2)	(170,8)	8,4%
Prêmios de pré pgto e Fees de estruturação	(5,0)	-	n.a.	(5,0)	-	n.a.
Fluxo de caixa do acionista	26,1	(20,4)	n.a.	270,3	111,3	142,9%
Aquisições ou desinvestimentos de ativos	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Dividendos	(3,5)	(2,5)	38,8%	(3,5)	(2,5)	38,8%
Fluxo de caixa final (geração/consumo)	22,5	(22,9)	n.a.	266,8	108,8	145,3%
Conversão de caixa final	6,8%	(7,3)%	14,1 p.p.	44,9%	20,5%	24,4 p.p.

Capex (R\$MM)





Obrigado!

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