



Apresentação de Resultados

2T24

27 de agosto de 2024

Aviso legal

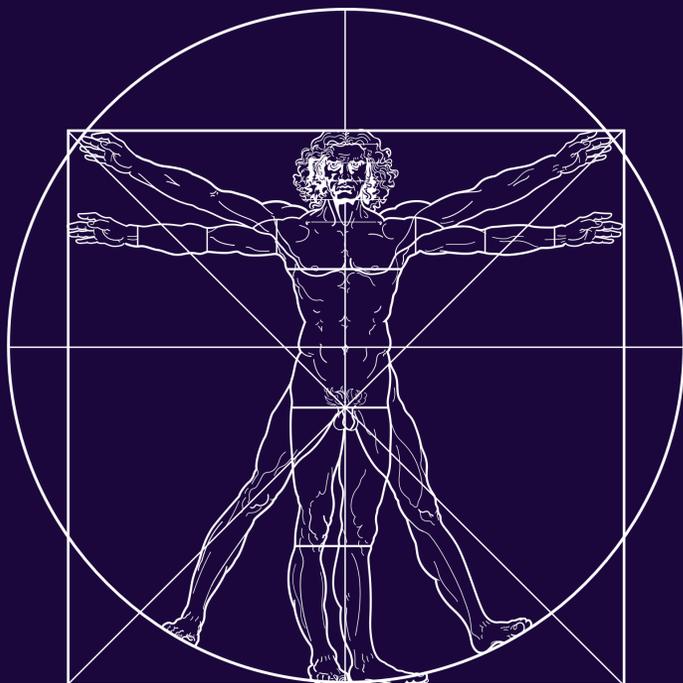
Esta apresentação contém declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua Administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração 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, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores 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 qualquer destas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente da posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou 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, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a soma aritmética e a escala adequada dos números que os precedem, e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras.

vitru 
EDUCAÇÃO



Inspirar pessoas a criar
sua história de sucesso
por meio de uma
educação de qualidade,
acessível e tecnológica,
liderando o mercado de
forma sustentável e
inovadora

Principais destaques do 2T24

Estreia na B3 no segmento do Novo Mercado, sob o ticker **VTRU3**

Certificação **MIT Technology Review | Innovative Workplaces Brasil 2024**

Única instituição brasileira a conquistar o Prêmio Internacional MetaRed TIC 2024, na categoria "Experiência do Usuário";

Mais de **940 mil** alunos matriculados com **97,6%** deles na modalidade EAD

Principais destaques do 2T24 (cont.)

Aumento de **1,9%** no ticket médio da Grad. EAD no 1S24 vs. 1S23, validando o compromisso da Vitru com **preços competitivos** e **diferenciação do produto**

Receita Líquida Consolidada aumentou **10,6%** no 2T24 vs. 2T23

EBITDA Ajustado Consolidado cresceu **22,1%** no 2T24 vs. 2T23, com uma Margem EBITDA Ajustada atingindo **43,9%** no 2T24 vs. 39,7% no 2T23

4ª emissão de debêntures, contribuindo para o alongamento da dívida e redução dos custos de financiamento

* Estratégia: Em movimento inédito no mercado de capitais brasileiro, Vitru Educação migra para a B3



- * A transferência de listagem ocorreu após uma reorganização societária na companhia, que viabilizou a **incorporação da Vitru Limited pela Vitru Brasil**
- * Com a mudança, a Vitru passa a negociar suas ações diretamente na bolsa brasileira, com o **ticker VTRU3**
- * A Vitru passa a fazer parte do **Novo Mercado**, segmento especial de listagem que conduz as empresas a um elevado padrão de governança corporativa
- * A aprovação do **programa de recompra de ações** destaca **a confiança da empresa** em seu crescimento sustentável e compromisso com a criação de valor a longo prazo para os acionistas

* Estratégia: Criamos hoje o futuro da Vitru

Nossa estratégia de Inovação

Nossa Cultura

Satisfação para o aluno

Eficiência



Somos um espaço (físico e virtual) de colaboração, experimentação e aprendizagem que estimula a criatividade, a resolução de problemas e a antecipação de oportunidades, em prol do ecossistema de inovação em educação



Teses e Construção de Cenários Futuros

Estratégia, Teses e Apostas norteando a Transformação e o nosso futuro da Vitru



Programa de Intraempreendedorismo, potencializando nossa cultura

+400 ideias avaliadas e **+15** sendo aceleradas



Experimentações práticas, transformando insights em oportunidades

+218 ideias levantadas e **+50** experimentações com IA e Tecnologias emergentes nos últimos 12 meses



Portfólio de Projetos sustentáveis com real valor agregado

+20% retornaram valor para a companhia

Reconhecimento do Mercado



* Adoção de melhores práticas entre as marcas da Vitru

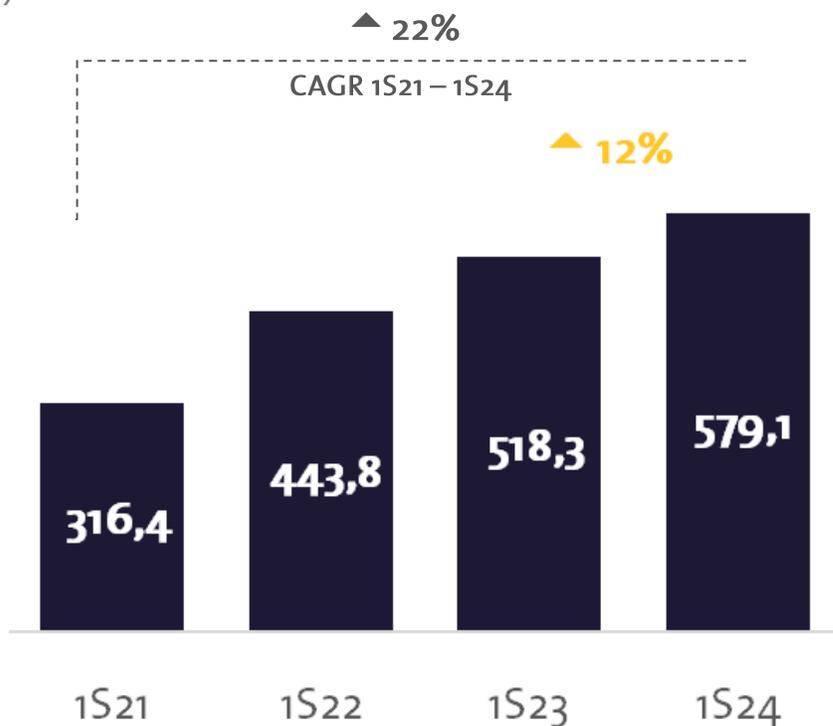


A partir de 2024, a Uniasselvi passa a usar os mesmos critérios da Unicesumar para ativação dos alunos → harmonização dentro do projeto de integração e implementação de melhores práticas

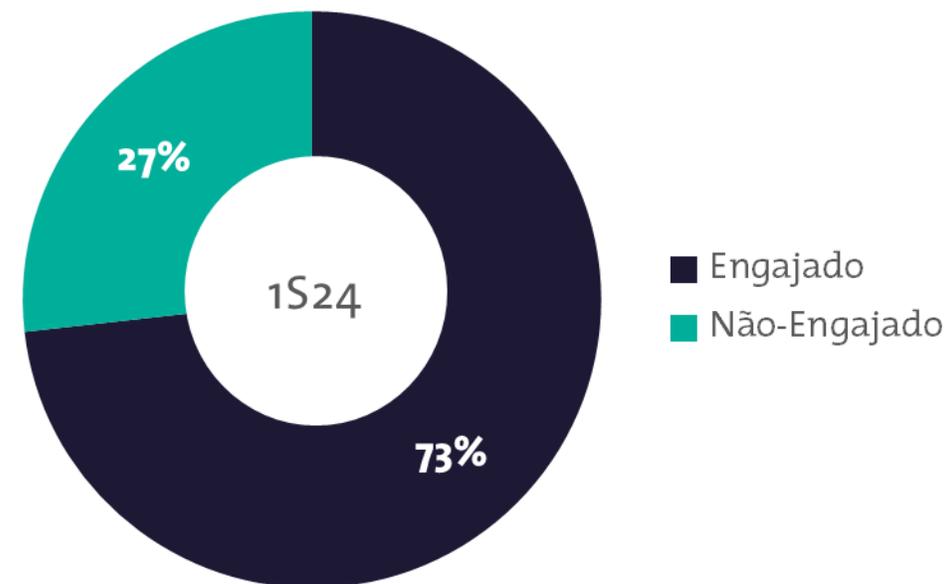
- * Menor crescimento nominal em 2024 vs. 2023 da base de alunos e da Receita Líquida, com os seguintes impactos estimados:
 - * ~25 mil alunos a menos em 30/06/24
 - * ~R\$5MM a menos na Receita Líquida do 2T24 e ~R\$23MM a menos na Receita Líquida do 1S24
 - * Sem impacto caixa
- * Outros efeitos positivos:
 - * Redução da PCLD ao longo de 2024 e 2025 e melhores taxas de retenção
 - * *Savings* tributários (ISS)

* Captação total cresce 12% no 1S24, destacando diferenciais da Vitru

Captação Total | Graduação EAD⁽¹⁾
(‘000)



Composição da Captação no 1S24



* Em termos absolutos, a captação continua mostrando um desempenho sólido, reforçando os diferenciais da Vitru

* Alunos “não engajados” não são mais incluídos na base de alunos e na Receita Líquida a partir do 1T24

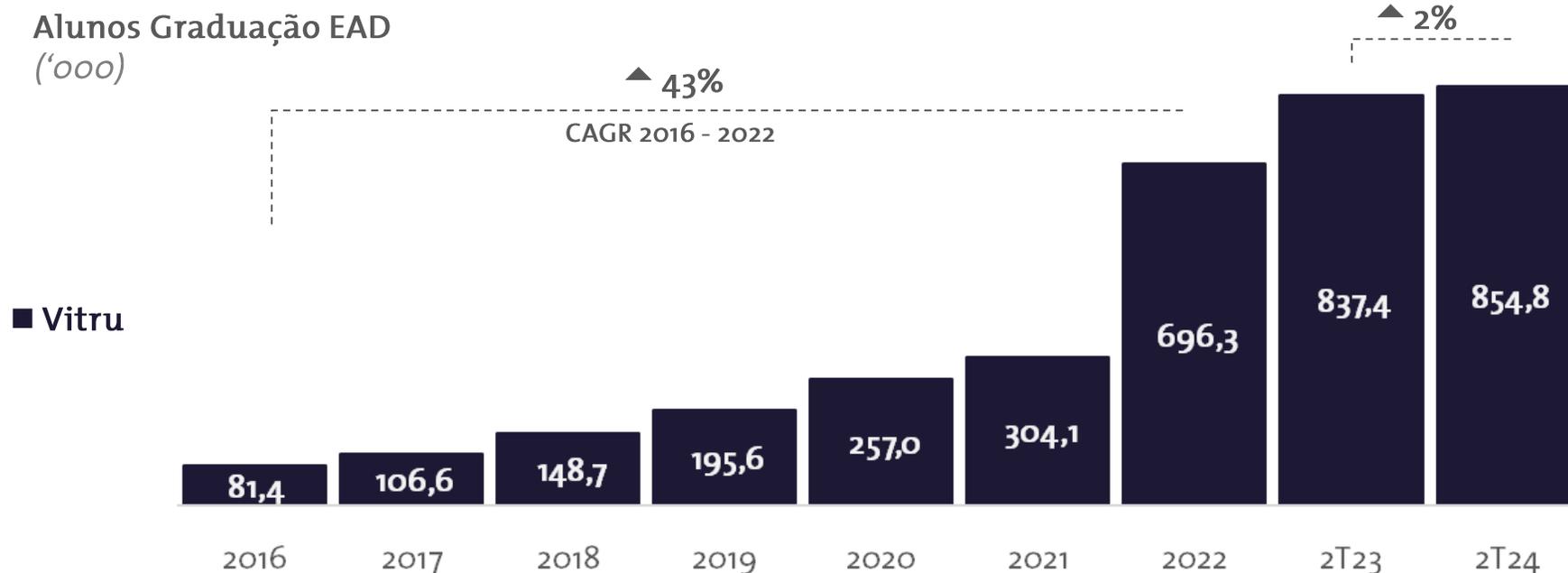
* Expansão menor da base de alunos de Graduação EAD, mas com maior engajamento

Alunos
Graduação EAD
854,8k
▲ 2,1% a.a.

97,6%

Alunos EAD
923,3k
▲ 3,0% a.a.

Base total
de alunos
945,6k
▲ 2,8% a.a.



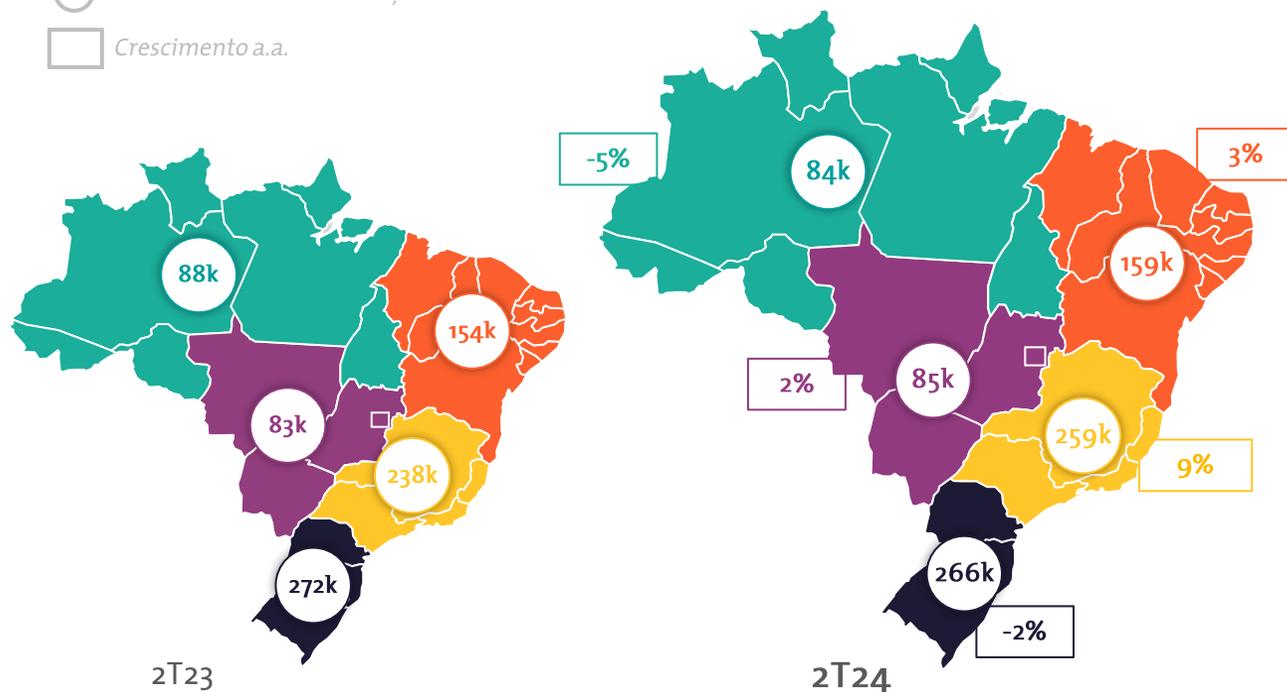
- * Uniasselvi adota critérios de ativação de alunos da Unicesumar a partir de 2024
- * Alunos “não-engajados” não são considerados na base de alunos e da Receita Líquida a partir do 1T24

Um dos principais players nacionais

Sólida presença geográfica em todo o Brasil e expansão ao longo dos anos, principalmente na região Sudeste

Alunos da Graduação EAD⁽¹⁾

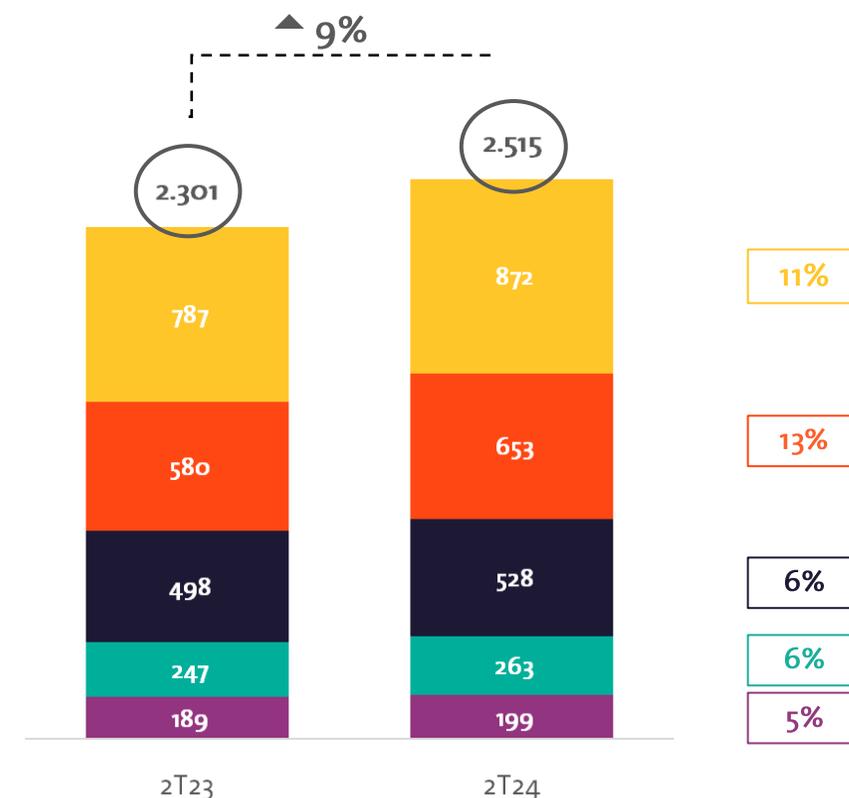
○ Base de Alunos da Graduação EAD
□ Crescimento a.a.



● Sudeste ● Nordeste ● Sul ● Norte ● Centro-Oeste

Polos por Região⁽¹⁾

○ # polos
□ Crescimento a.a.



(1) Não inclui três polos internacionais da UniCesumar e seus respectivos alunos.

☀ Alta sinergia geográfica de polos em todo o Brasil

Abertura de novos polos está levando **educação superior de qualidade** a comunidades que anteriormente não tinham acesso a ela.

# polos 2T24	UNIASSELVI	+	UniCesumar ⁽¹⁾	VITRU EDUCAÇÃO
Sul	272		256	528
Sul – PR	66		119	185
Sul – RS	121		74	195
Sul – SC	85		63	148
Sudeste	360		512	872
Sudeste – ES	22		15	37
Sudeste – MG	109		159	268
Sudeste – RJ	77		104	181
Sudeste – SP	152		234	386
Nordeste	338		315	653
Norte	151		112	263
Centro-Oeste	101		98	199
Total	1.222		1.296	2.515

Abertura rápida de novos polos

em locais onde atualmente apenas uma marca é oferecida

# cidades	2T23	2T24	Δ%
Com apenas uma marca	711	684	-3,8%
Com ambas as marcas	655	726	+10,8%
Total	1.366	1.410	+3,2%

46,4%

Índice
Teórico de
Maturação

Atingimos apenas uma parte do potencial dos nossos polos de expansão

(1) Não inclui três polos internacionais UniCesumar.

🌟 Tecnologia de ponta e satisfação do cliente

Maiores notas e pontuações entre os players brasileiros listados no setor de Educação



Nossos Apps

Players Listados ⁽¹⁾	Nota ⁽²⁾
 	4,8
 	4,8
Player 1	4,7
Player 2	4,3
Player 3	3,7
Player 4	3,7
Player 5	3,1



Reclame Aqui⁽³⁾



 Reputação ÓTIMO 8,0



 Reputação ÓTIMO 8,0

Players Listados³

 Reputação REGULAR 6,8

 Reputação RUIM 5,9

 Reputação RUIM 5,9

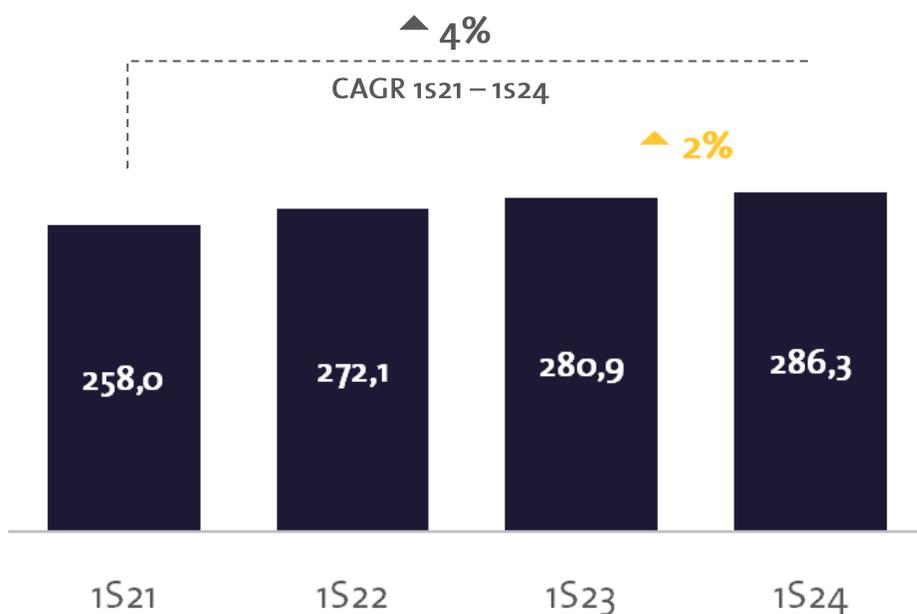
 Reputação Não recomendada 4,0

 Reputação Não recomendada 2,3

(1) Considera o aplicativo para fins acadêmicos com maior número de avaliações de cada player; (2) Taxa média ponderada entre as classificações da App Store e Play Store, variando de 0 a 5, em 01 de agosto de 2024; (3) Pontuação referente às reclamações registradas nos últimos seis meses a partir de 5 de agosto de 2024.

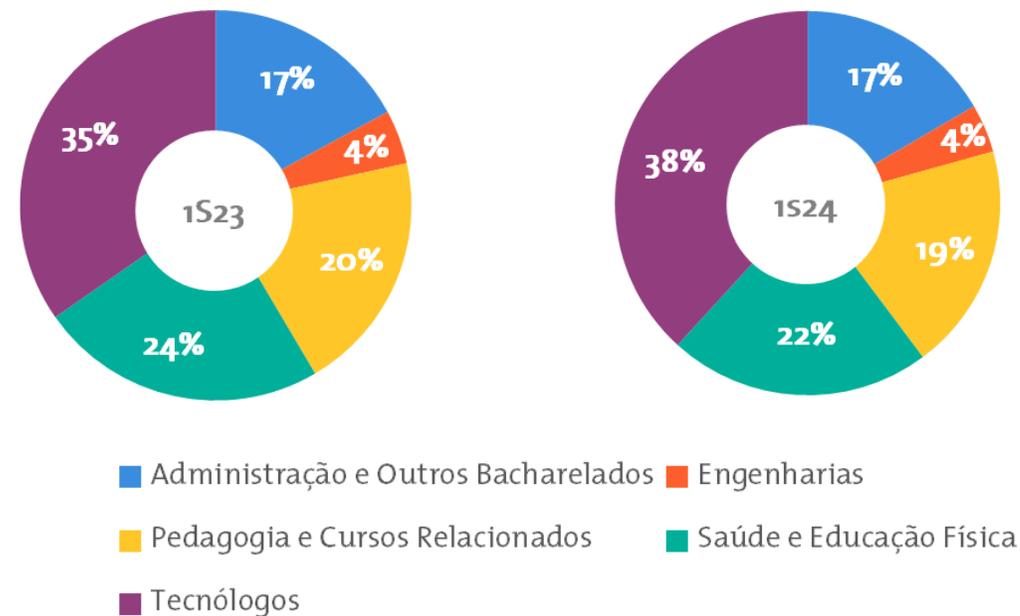
* Crescimento consistente do ticket médio da Graduação EAD, com aumento de cursos tecnólogos na captação

Ticket Médio | Graduação EAD



* Ticket refletindo a resiliência do modelo acadêmico da Vitru, bem como a estratégia de precificação aplicada nos últimos anos

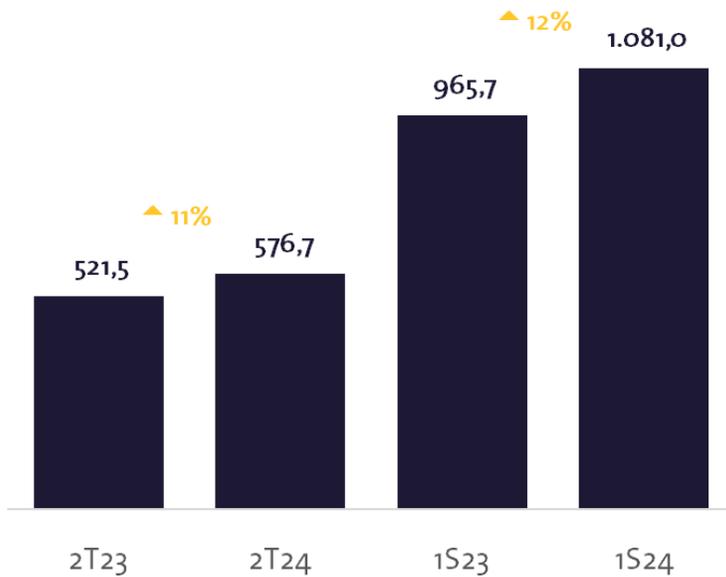
Composição da Captação | Graduação EAD



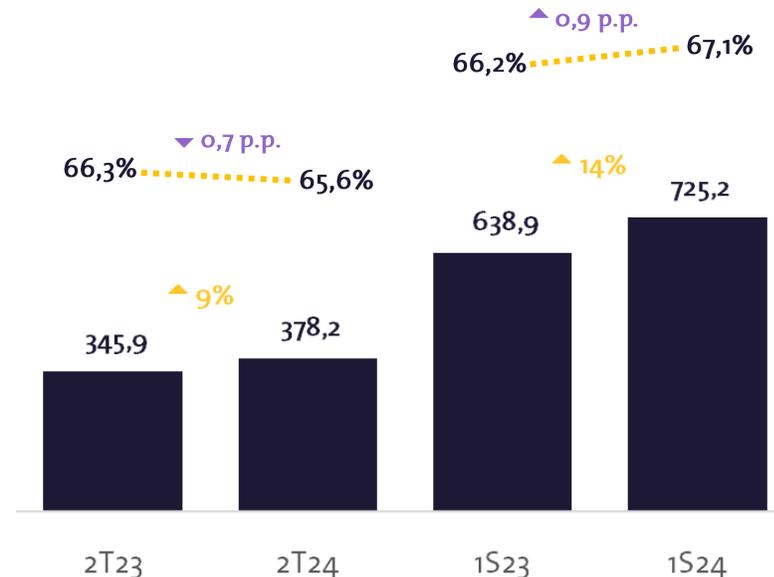
* Tendência de aumento da captação dos cursos tecnólogos (mais acessíveis) se manteve na captação do 1S24, em detrimento dos cursos de saúde, que tinham ganhado peso durante a pandemia

☀ Sólidos resultados reforçam nossa estratégia de negócios

Receita Líquida Consolidada (R\$MM)

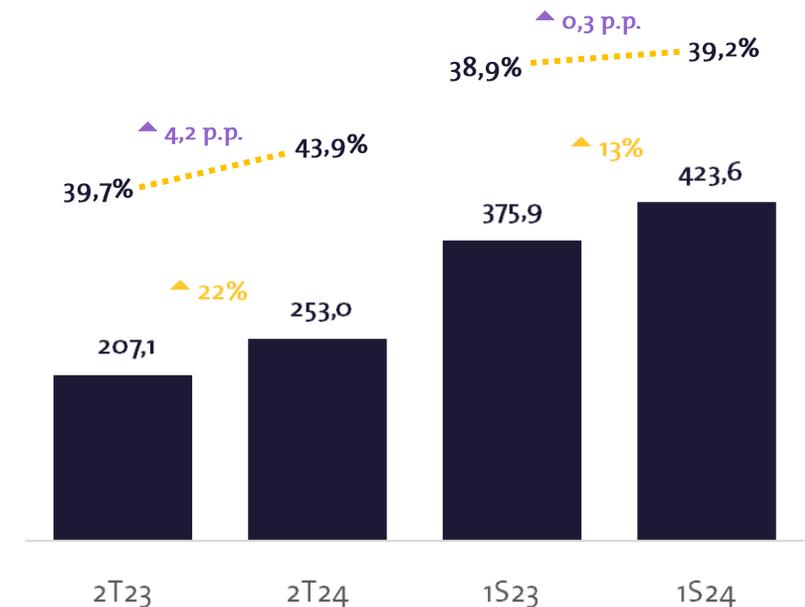


Lucro Bruto e Margem (R\$MM)



..... Margem Bruta

EBITDA Ajustado e Margem (R\$MM)

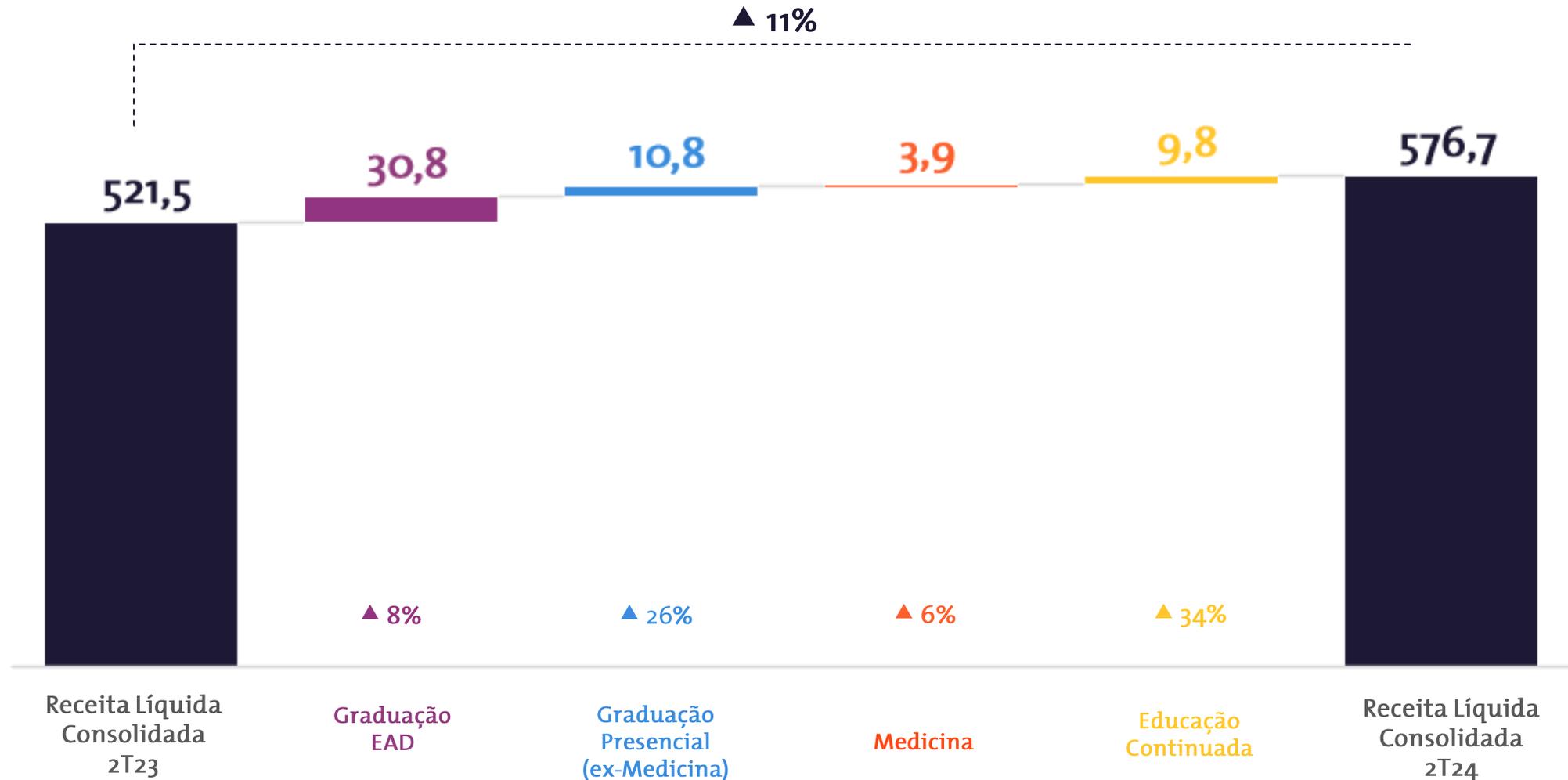


..... Margem EBITDA Ajustado



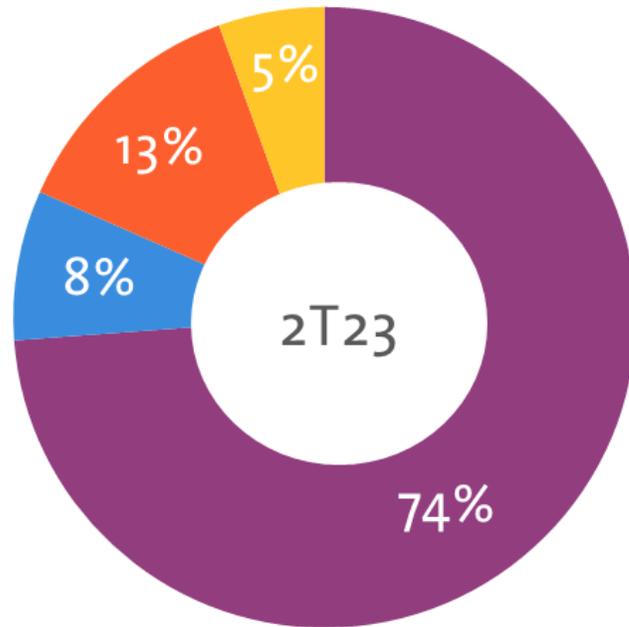
Diversificação do negócio impulsionando a receita líquida

(R\$ MM, 2T24)



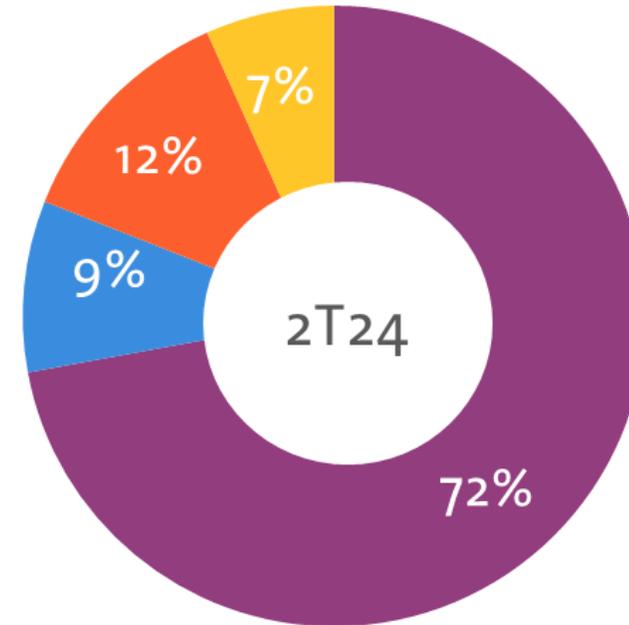
* Foco no EAD (Graduação e Ed. Continuada), além de um sólido negócio de Medicina

Composição da Receita Líquida



Graduação
EAD

Graduação
Presencial
(ex-Medicina)



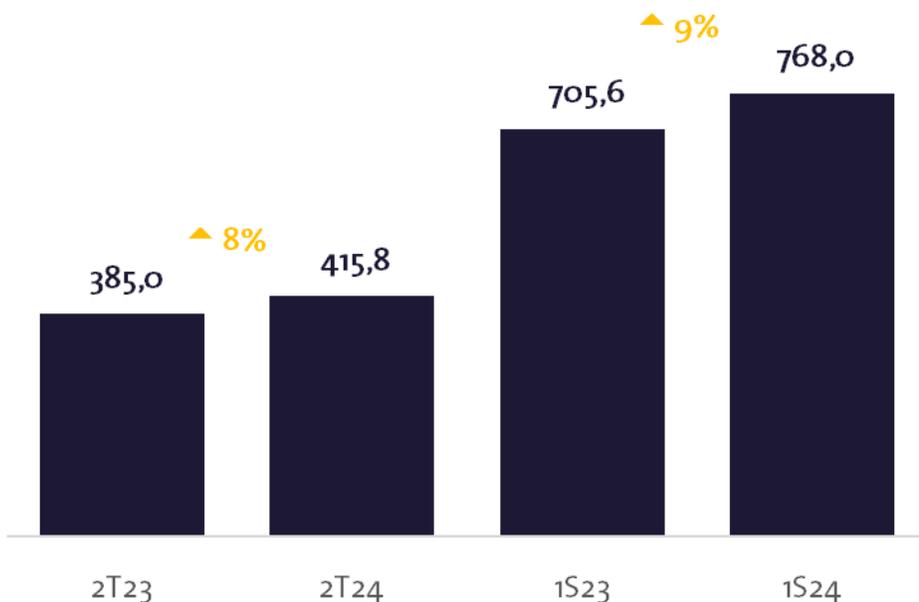
Medicina

Educação
Continuada



Graduação EAD: crescimento é impulsionado por um posicionamento único e pela proposta de valor para os alunos

Graduação EAD Receita Líquida (R\$MM)



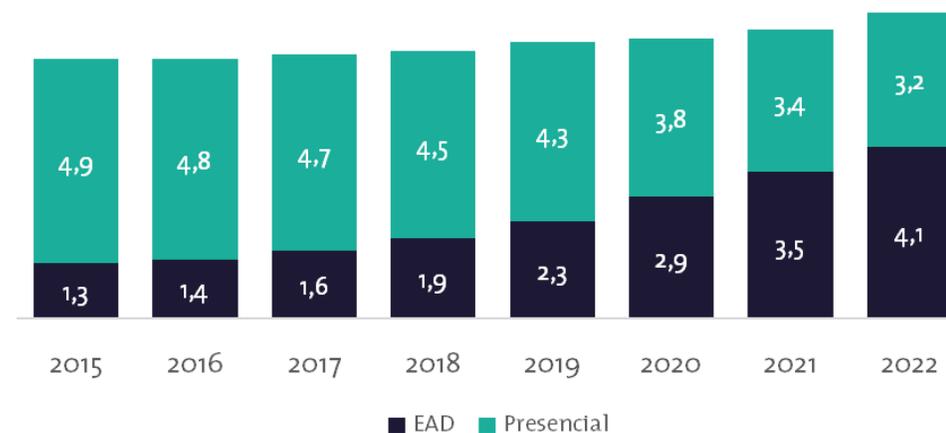
* Resiliência e diferenciação do nosso modelo acadêmico e maturação dos nossos polos operacionais

Nossa contínua trajetória de crescimento...

Combinação do crescimento de Market Share⁽¹⁾
(Market Share dos alunos da graduação EAD do ensino superior privado, em %)



Evolução das matrículas no ensino privado - ensino presencial e digital⁽¹⁾



(1) Fonte: Censo INEP 2022.

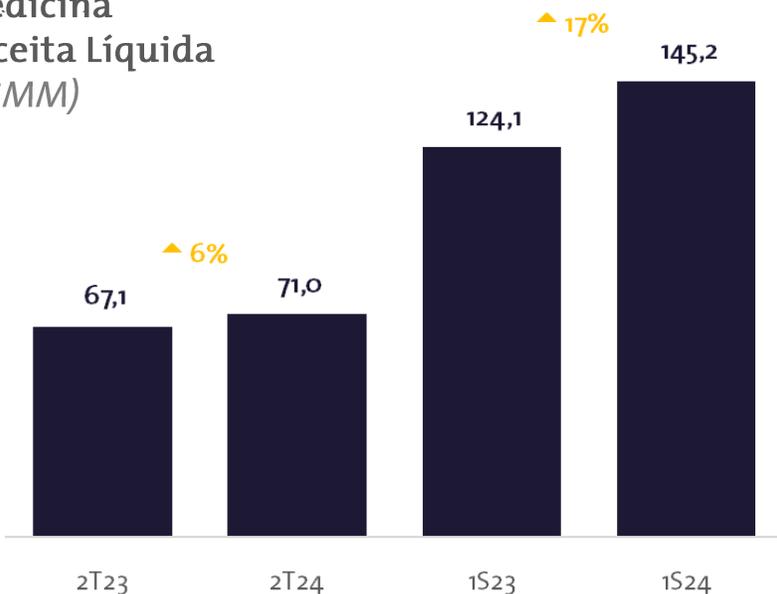


Medicina: curso premium em escala

Faculdade de Medicina de Maringá: **a maior da Região Sul** (298 vagas em um único campus) e **localização privilegiada**

- * Escola de medicina de referência
- * Ticket médio superior a R\$12.000
- * Vagas de medicina em evolução

Medicina
Receita Líquida
(R\$MM)



Curso de medicina com elevada demanda



2,1k
Estudantes de
Medicina⁽¹⁾



5º melhor curso de medicina
do Brasil
Entre instituições privadas⁽²⁾

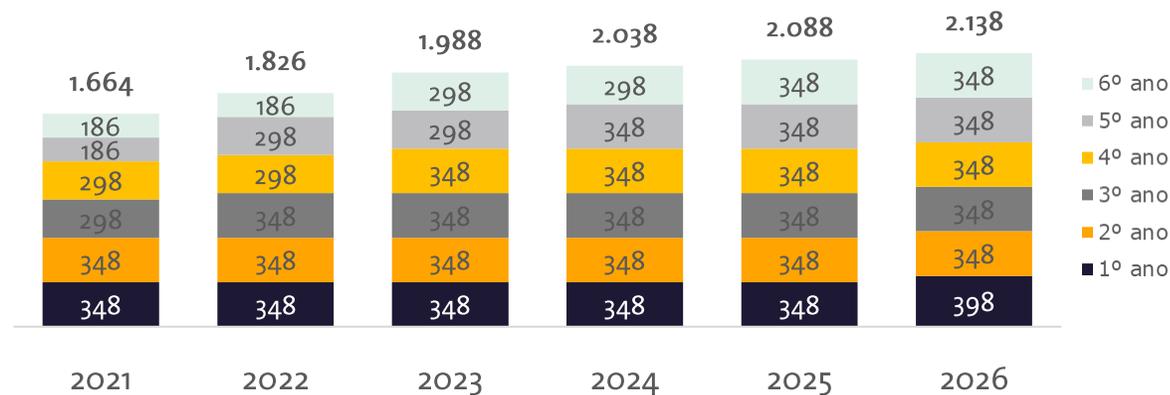


348
Vagas de medicina⁽¹⁾



Alta demanda de
candidatos por vaga

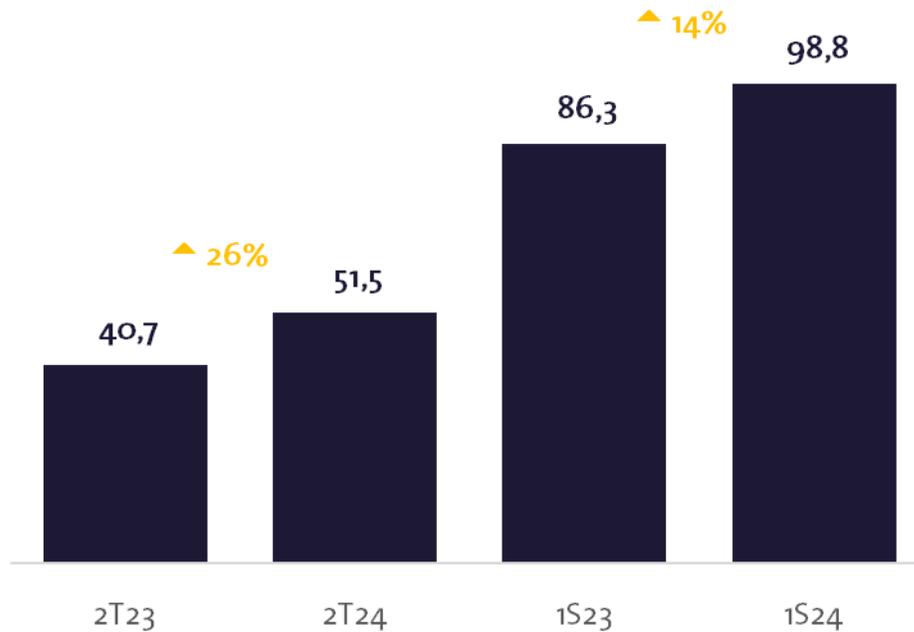
Evolução das vagas de medicina (estimativa)⁽¹⁾⁽³⁾



(1) Não considera as vagas do PROUNI e do FIES; (2) Considerando o Conceito Preliminar de Curso (CPC 2019); (3) Não considera 50 vagas potenciais adicionais em Corumbá.

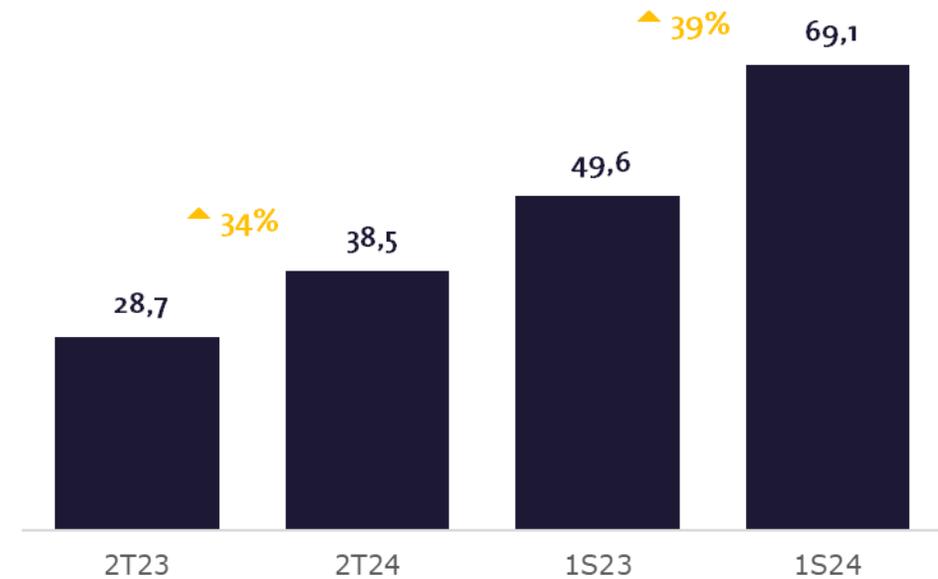
* Crescimento sólido também nos segmentos de Graduação Presencial e de Educação Continuada

Graduação Presencial (ex-Medicina)
Receita Líquida
(R\$MM)



- * Receita líquida dos cursos de Graduação Presencial (ex-Medicina) apresentou forte desempenho no trimestre

Educação Continuada
Receita Líquida
(R\$MM)



- * Forte expansão do segmento, alinhada com a estratégia de diversificação e complementariedade ao longo da jornada dos nossos alunos, com cursos digitais e híbridos de pós-graduação, técnicos e preparatórios

* Aproveitando oportunidades: o panorama do segmento de Educação Continuada

~1,2 milhão de graduandos universitários todos os anos⁽¹⁾

Potencial significativo para oferecer cursos de **Educação Continuada**, alavancado pelas **capacidades da Vitru** no segmento de Graduação EAD

~7,7 milhões de formandos do ensino médio por ano⁽¹⁾

Com mais de 16 anos e prontos para ingressar no mercado de trabalho como **técnicos ou profissionais especializados**

Vagas autorizadas em cursos técnicos de nível federal

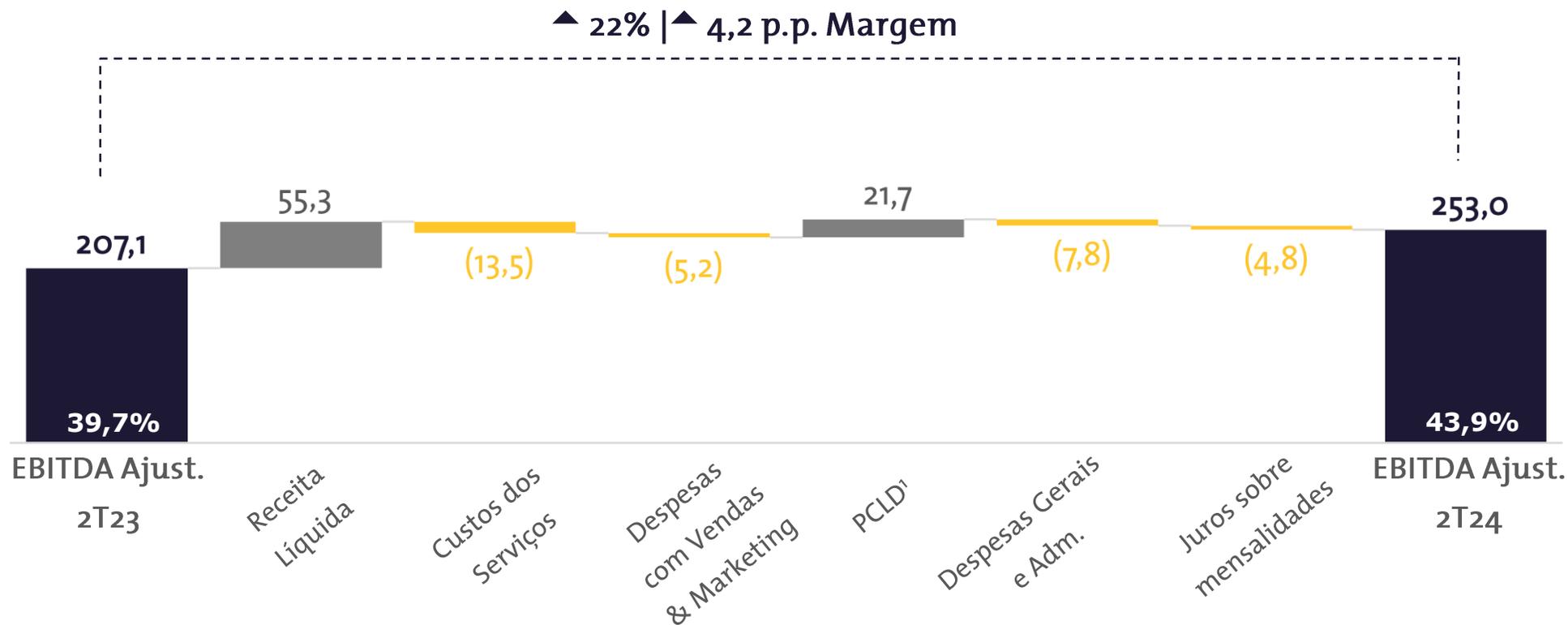
Grupos Educacionais	# Vagas	% Vagas
Vitru	156.142	42,8%
Player 1	101.986	28,0%
Player 2	46.052	12,6%
Player 3	31.670	8,7%
Outros	28.691	7,9%



(1) Fonte: Censo INEP 2022.

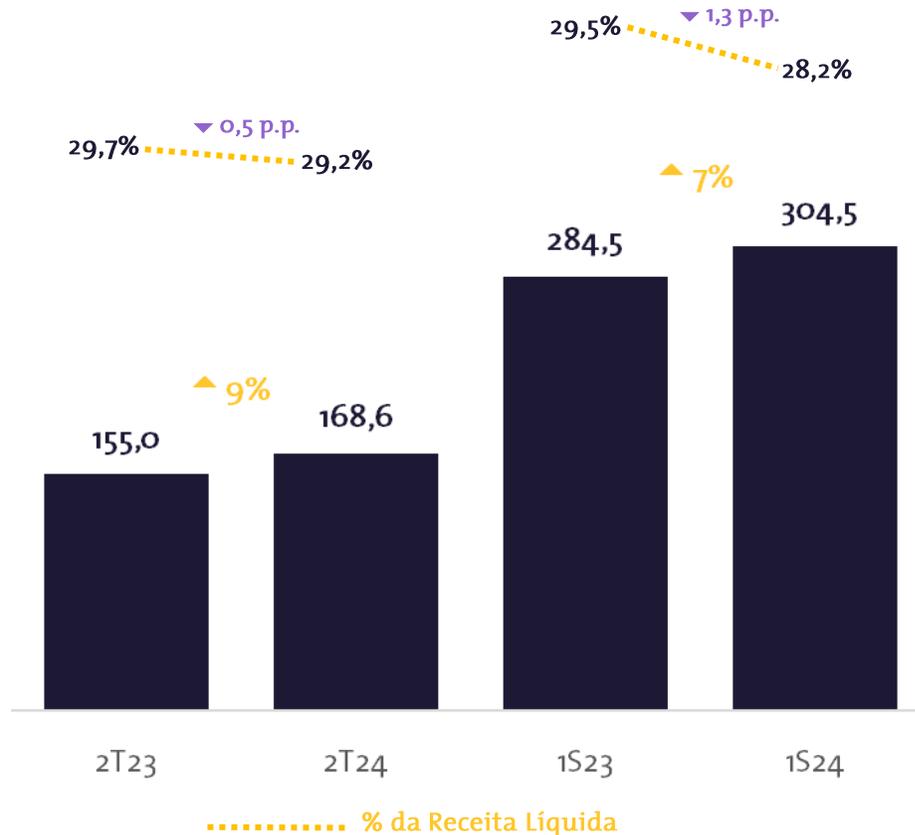
☀ EBITDA ajustado refletindo crescimento da Companhia

(R\$ MM, 2T24)



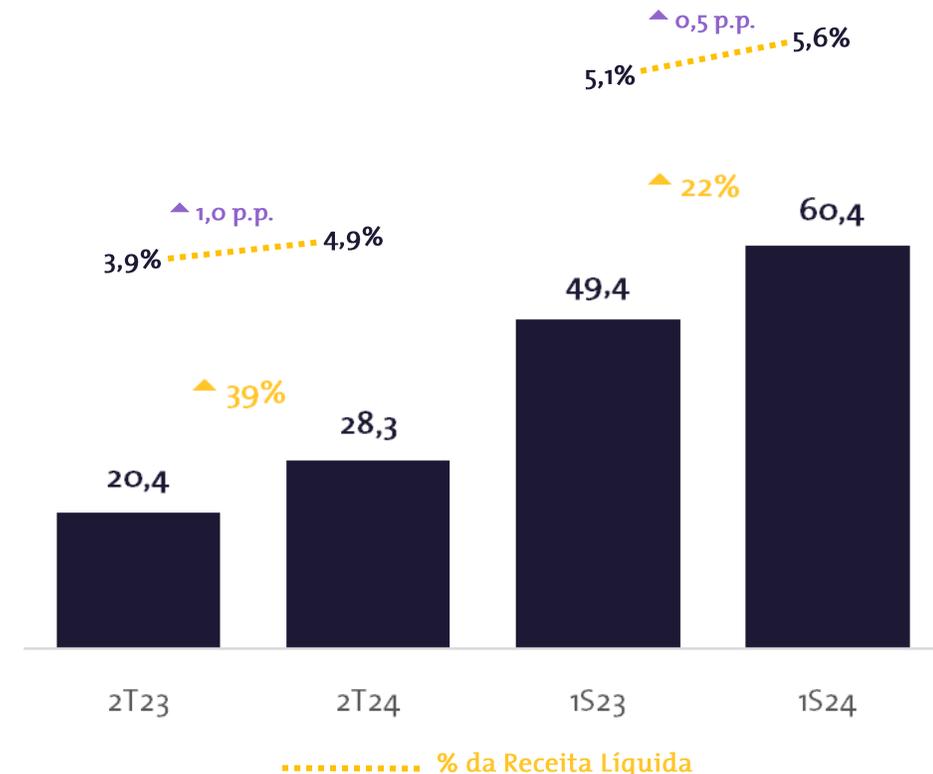
* Estrutura enxuta e escala como fator-chave de desempenho

Custos dos Serviços como % da Receita Líquida
(R\$MM)



- * Custos mais baixos como % da receita líquida devido às sinergias operacionais e à implementação das melhores práticas entre as duas marcas

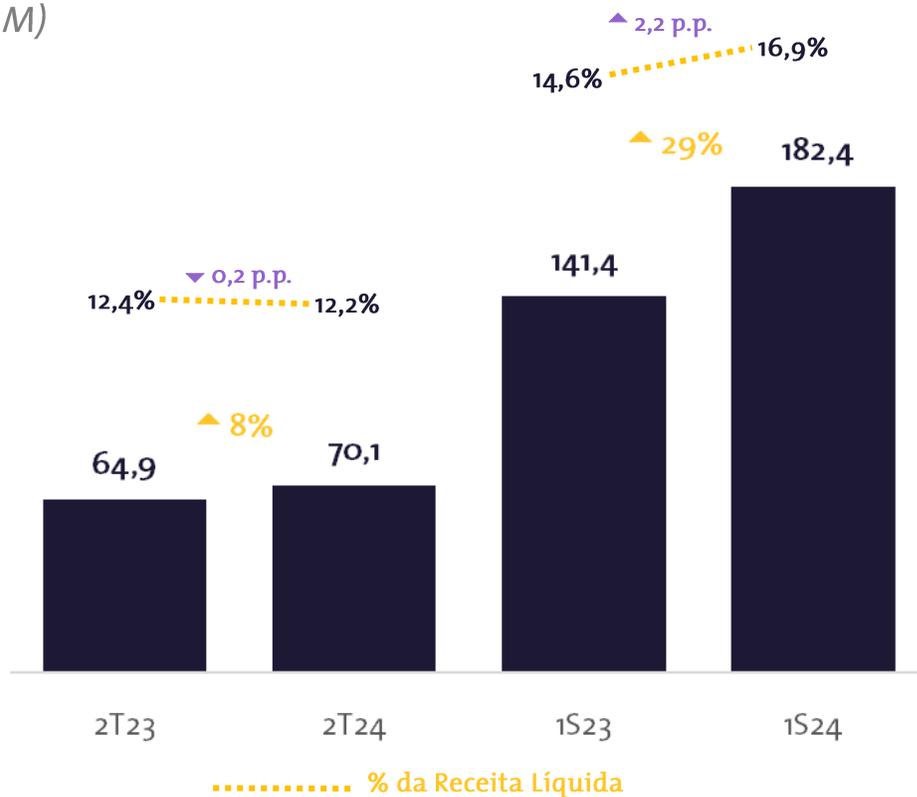
Despesas Gerais e Administrativas como % da Receita Líquida
(R\$MM)



- * Despesas gerais e administrativas relativamente baixas (como % da receita líquida), confirmando uma estrutura enxuta

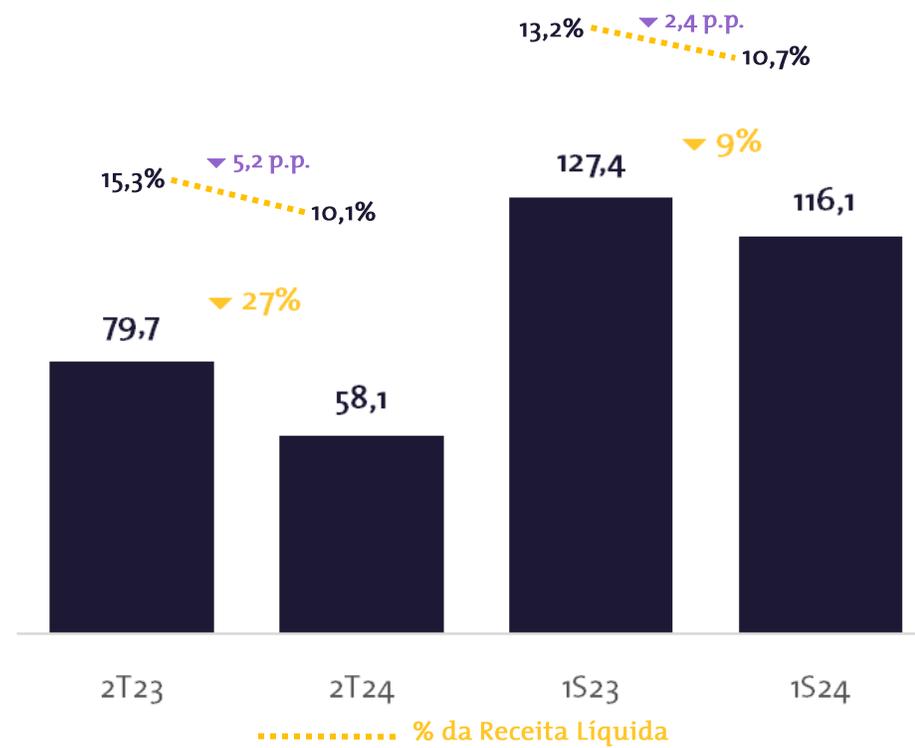
* Investimentos em marketing refletindo a estratégia de expansão da base de alunos

Despesas com Vendas & Marketing como % da Receita Líquida (R\$MM)



* Nova estratégia da Companhia envolveu a contratação de novas agências de marketing e atualização de ferramentas de CRM

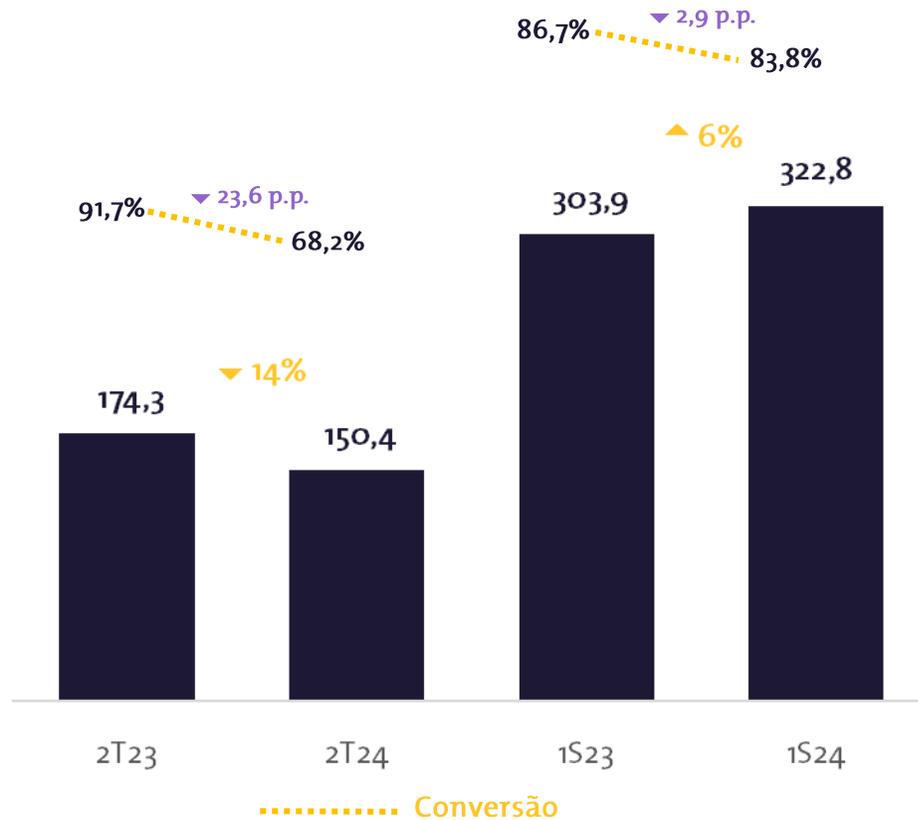
PCLD⁽¹⁾ como % da Receita Líquida (R\$MM)



* Significativa redução da PCLD refletindo a mudança de critério de ativação de alunos implementada em 2024

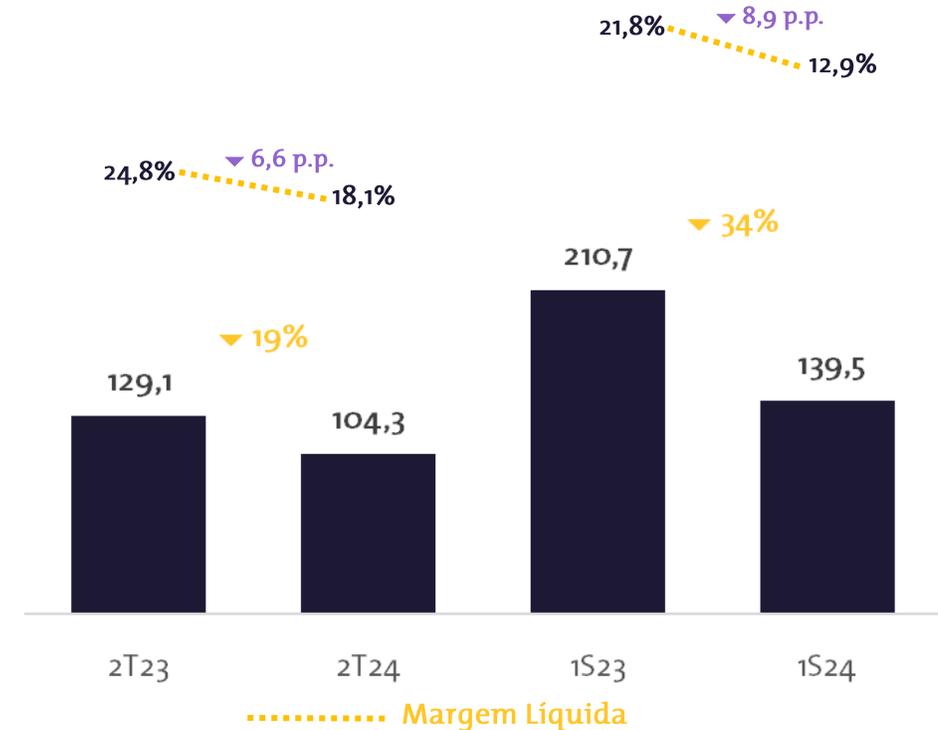
* Fluxo de caixa operacional e Lucro líquido

Fluxo de Caixa Ajustado e Conversão
(R\$MM)



- * Contas a receber impactado por:
 - (i) novo critério de reconhecimento da receita desde 1T24 (mais qualidade por incluir apenas alunos engajados); e
 - (ii) pelo benefício de postergação de vencimento de boletos aos alunos do RS durante os meses de maio e junho.

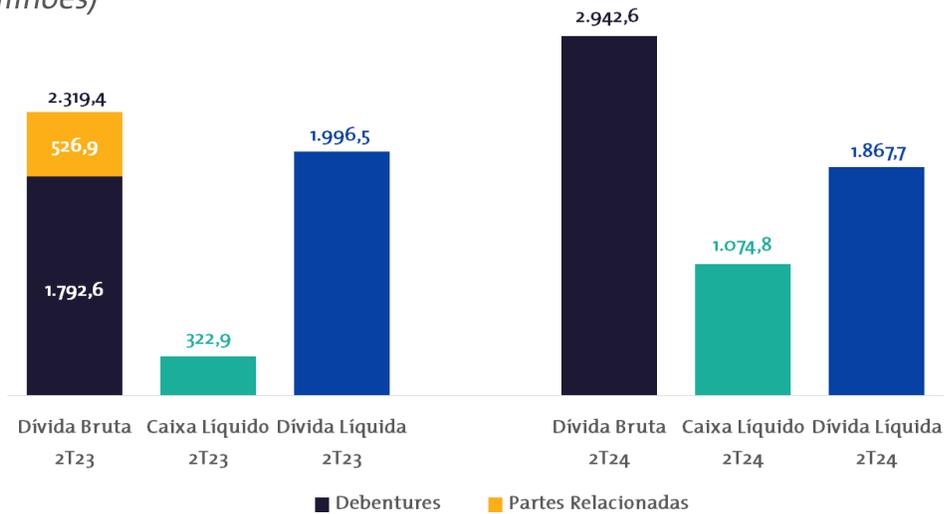
Lucro Líquido Ajustado e Margem
(R\$MM)



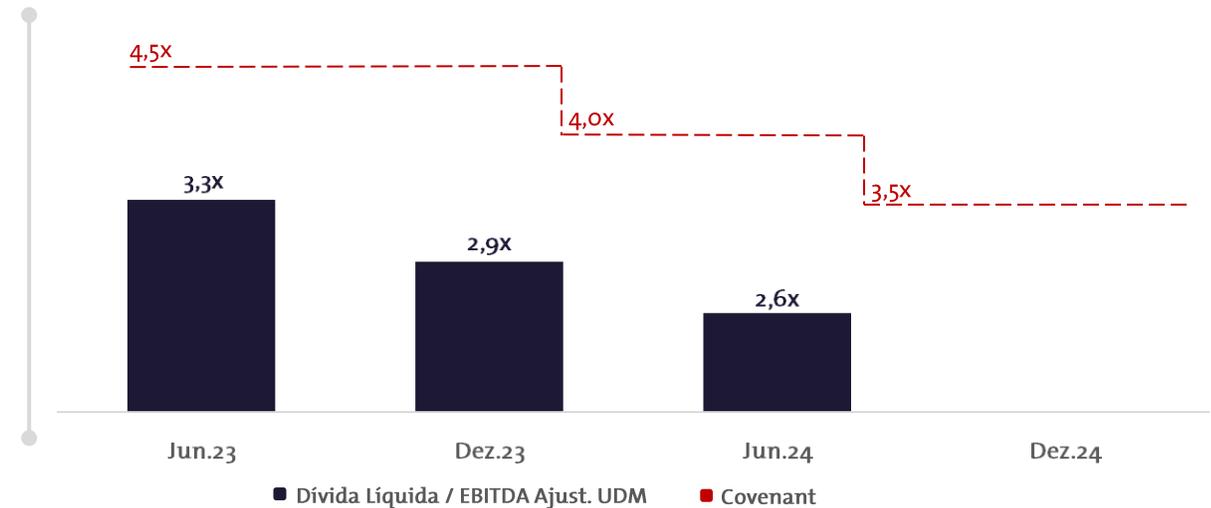
- * Lucro Líquido Ajustado com menor impacto do imposto de renda diferido (-R\$13,3 milhões no 2T24 vs. R\$25,4 milhões no 2T23) e pelas despesas financeiras, que foram ajustadas com base no custo efetivo das debêntures

Perfil de endividamento mais alongado e com melhor custo

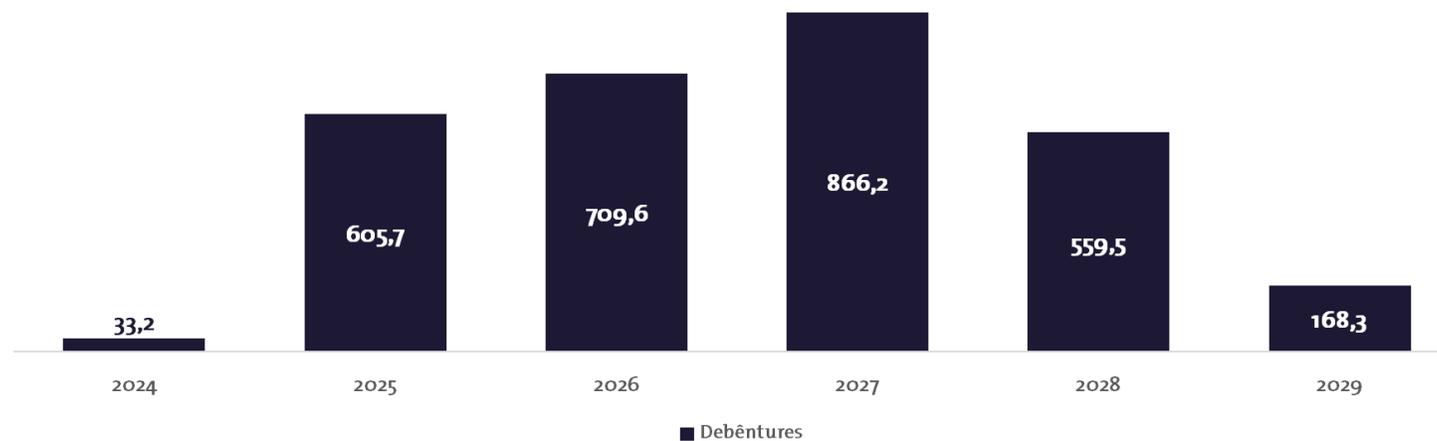
Dívida Líquida⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Covenants Semestrais
(Dívida Líquida/EBITDA Ajustado UDM⁽²⁾)



Calendário de amortização⁽³⁾
(R\$ milhões)



(1) Não considera passivo de leasing; (2) EBITDA Ajustado Ex-IFRS-16; (3) Já inclui a 4ª emissão de debentures no calendário de amortização.

Principais Conclusões

vitru*
EDUCAÇÃO



**Entrega das expectativas
de crescimento**



**Expansão contínua da base
de alunos EAD**



**Melhorias nas margens sustentadas
por alavancas operacionais**



**Maturação e expansão dos
polos na região Sudeste**



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.



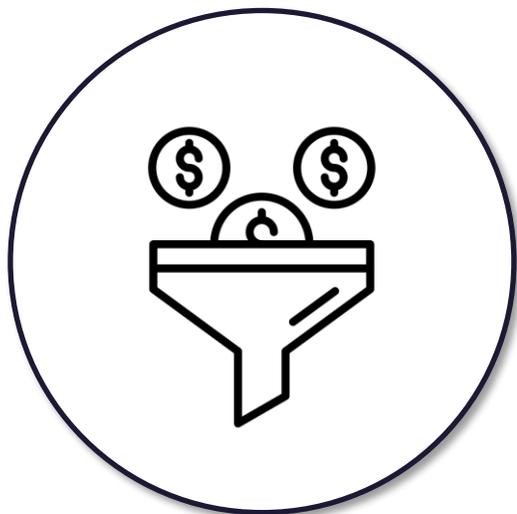
VTRU
B3 LISTED NM

vitru 
EDUCAÇÃO

VTRU
B3 LISTED NM

Apêndice





* Receita Líquida

- * entre R\$ 2,15 e 2,25 bilhões
- * crescimento entre ~10% e ~15% vs. 2023

* Margem EBITDA Ajust.

- * entre 36,5% e 37,5%
- * Comparada à 36,6% em 2023

Reconciliação do lucro líquido ajustado

<i>R\$ milhões</i>	2T24	2T23	1S24	1S23
Lucro Líquido do Período	62,2	92,8	70,2	149,6
(+) M&A, despesas de pré-oferta e despesas de reestruturação	32,4	17,2	38,4	25,3
(+) Plano de remuneração baseado em ações	(0,2)	(1,5)	3,5	(1,4)
(+) Amortização de ativos intangíveis provenientes de combinações de negócios	31,6	31,4	63,1	62,6
(+) Juros acumulados sobre contas a pagar por aquisição de controladas	-	5,3	-	4,1
(-) Efeitos fiscais correspondentes sobre ajustes	(21,7)	(16,0)	(35,7)	(29,4)
Lucro Líquido Ajustado	104,3	129,1	139,5	210,7



Reconciliação do EBITDA ajustado

<i>R\$ milhões</i>	2T24	2T23	1S24	1S23
Lucro líquido do período	62,2	92,8	70,2	149,6
(+) Imposto de renda diferido	13,4	(25,4)	11,4	(55,0)
(+) Resultado financeiro	88,8	63,9	185,9	138,1
(+) Depreciação e amortização	53,9	53,6	107,4	105,9
(+) Juros sobre mensalidades atrasadas	1,4	6,3	6,1	13,5
(+) Plano de remuneração baseado em ações	(0,2)	(1,5)	3,5	(1,4)
(+) Outras receitas (despesas), líquidas	1,0	0,2	0,7	(0,1)
(+) M&A, despesas de pré-oferta e despesas de reestruturação	32,4	17,2	38,4	25,3
EBITDA Ajustado	253,0	207,1	423,6	375,9

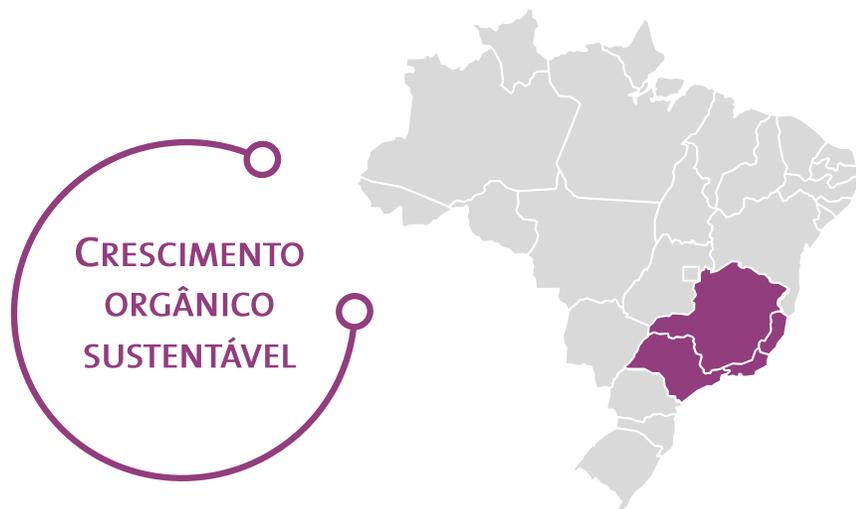


Reconciliação da conversão do fluxo de caixa operacional ajustado

<i>R\$ milhões</i>	2T24	2T23	1S24	1S23
Fluxo de Caixa Operacional	170,8	191,2	348,8	323,9
(+) Imposto de renda pago	(20,5)	(16,9)	(26,1)	(20,0)
Fluxo de caixa operacional ajustado	150,3	174,3	322,7	303,9
EBITDA Ajustado	253,0	207,1	423,6	375,9
(+) M&A, despesas de pré-oferta e despesas de reestruturação	(32,4)	(17,2)	(38,4)	(25,3)
EBITDA ajustado excluindo M&A, despesas de pré-oferta e despesas de reestruturação	220,6	189,9	385,2	350,6
Conversão do fluxo de caixa operacional ajustado	68,2%	91,7%	83,8%	86,7%

Crescimento rápido na região sudeste

Expansão substancial da base de alunos e do número de polos no principal mercado do Brasil

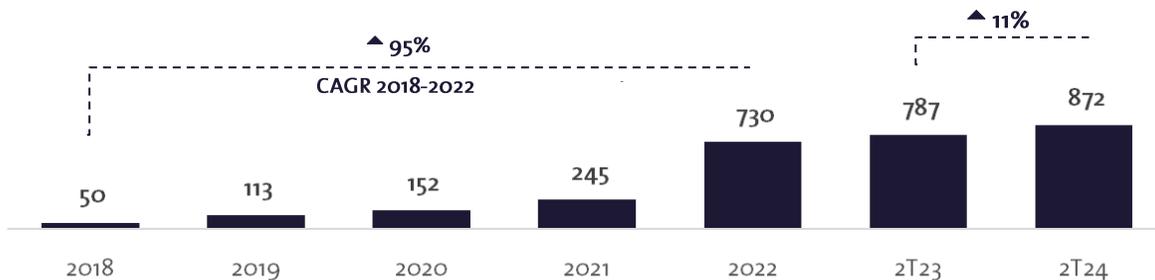


Grande expansão no Sudeste, a região brasileira com **53% do PIB brasileiro**

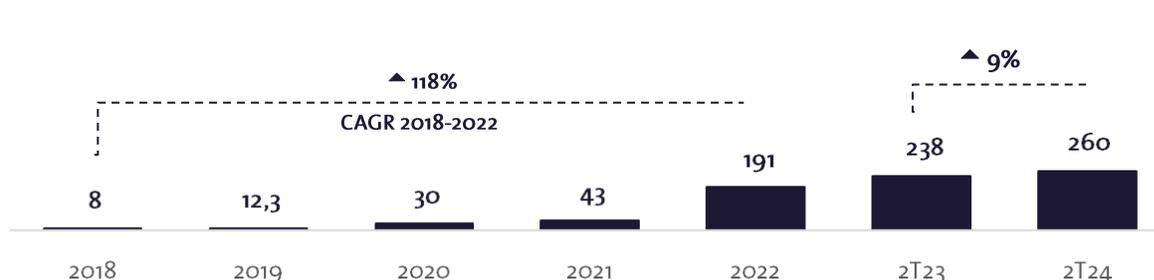
Região Sudeste

- 93%** são zonas urbanas
- 46%** do total de matrículas no ensino superior
- 42%** do total da população brasileira está localizada

Polos no Sudeste



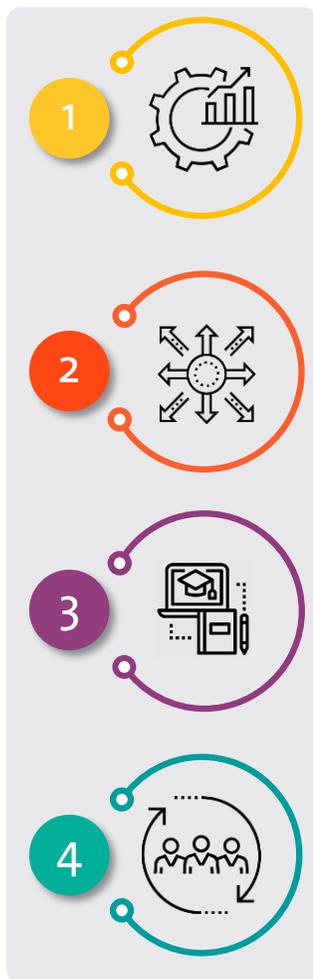
Base de alunos no Sudeste



■ Vitru

Acompanhamento do plano IPO 2020

TEMAS-CHAVE DA OFERTA PÚBLICA INICIAL



Aumento do número de plataformas atuais

Importante potencial de crescimento esperado na maturidade

Abertura de novos Polos

Grandes regiões inexploradas para aumentar a base EAD, principalmente em SP e RJ

Oferta de cursos

Novos cursos a serem potencialmente oferecidos através da EAD, nomeadamente Enfermagem, Direito e Psicologia

Implementação da estratégia inorgânica

Consolidação, investimento em novas tecnologias, soluções complementares

2T20

2T24

86.2% dos polos ainda em crescimento
53.9% Estudantes ED nos polos de expansão

93,3% dos polos ainda em crescimento
78,3% Estudantes EAD nos polos de expansão

287,8k total de estudantes

945,6k total de estudantes

608 polos

2.515 polos⁽¹⁾

122 polos no sudeste

872 polos no sudeste

Novos cursos de graduação premium (híbridos) de Educação Digital em análise pelo MEC: **Direito**(2) (conceito 5 para as duas marcas) e **Psicologia**(2) (conceito 4 para a Uniasselvi e 5 para a UniCesumar), e **mais 50 vagas de Medicina solicitadas**

Oferta do curso premium de **Enfermagem** (híbrido) Educação Digital desde agosto de 2021, lançamento de **cursos flex** no 1T21 e decisão de expandir a oferta de **cursos técnicos** em todo o Brasil no 2S21

Fusões e aquisições da **UniCesumar** como parte da **estratégia de consolidação**, criando a...

...**empresa que mais cresce** no Ensino Superior no Brasil...

...**1º maior player** em termos de alunos matriculados no ensino superior⁽³⁾...

... e **o segundo maior player** em termos de alunos inscritos⁽³⁾...

(1) Não inclui três polos internacionais da UniCesumar; (2) Os cursos não estão sendo oferecidos atualmente e estão sujeitos à aprovação regulatória; (3) De acordo com o Censo da Educação Superior de 2022 (INEP).



<https://investors.vitru.com.br/>

ir@vitru.com.br

