



Apresentação de Resultados 3T24

13 de Novembro de 2024





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.

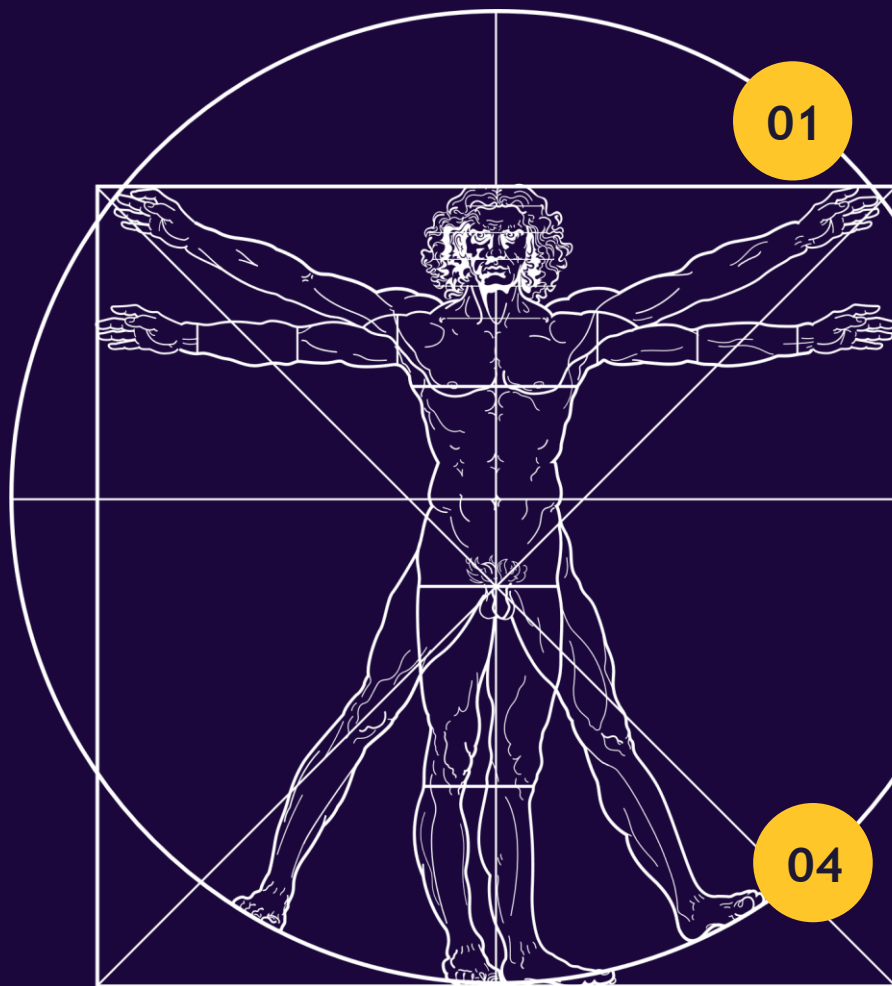
Em vista dos riscos e incertezas supramencionados, as circunstâncias e eventos prospectivos discutidos neste documento podem não ocorrer, e os resultados futuros da Companhia podem diferir significativamente daqueles expressos ou sugeridos nessas declarações prospectivas. Declarações prospectivas envolvem 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.



Sumário



01

Destaques do Trimestre

02

Resultados Financeiros 3T24

03

Q&A

04

Anexos

01

DESTAQUES*
DO TRIMESTRE



Principais destaques do 3T24



Aumento de 7,3% no ticket médio da Grad. EAD no 3T24 vs. 3T23, refletindo o novo critério de ativação de alunos, a política diferenciada de posicionamento de marcas e o mix de cursos;



Receita Líquida cresceu 8,8% no 3T24 vs. 3T23, puxada por um bom desempenho dos segmentos de Graduação EAD, Medicina e Educação Continuada;



EBITDA Ajustado cresceu 9,9% no 3T24, impactado positivamente por um bom controle de SG&A e menores níveis de PCLD;

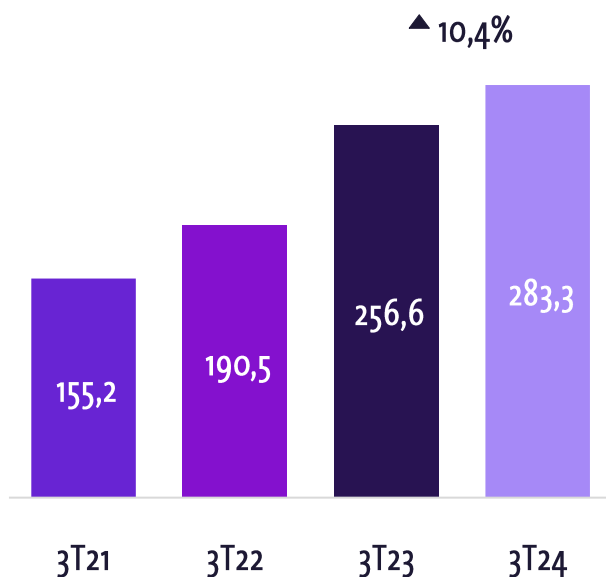


Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 64,1 Milhões no 3T24, 76,3% acima do mesmo período do ano anterior.



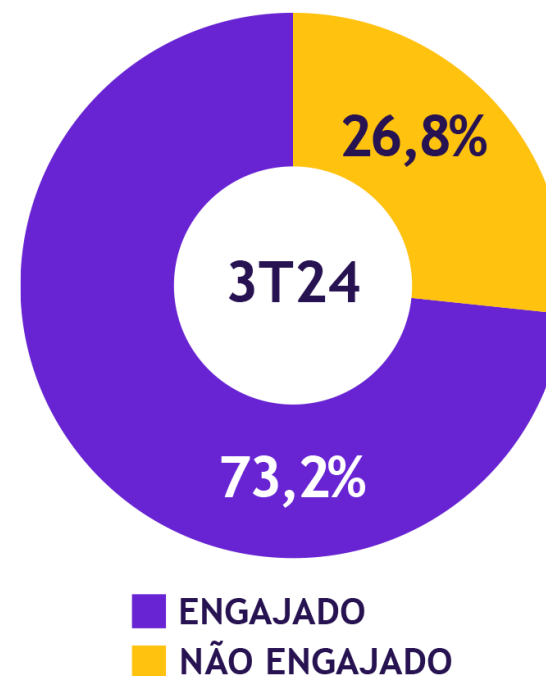
Captação EAD cresce 10,4% no 3T24, reforçando nossos diferenciais

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



Em termos absolutos, a captação continua mostrando um desempenho sólido, com **destaque** para a **captação de alunos engajados**.⁽²⁾

Composição da Captação



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

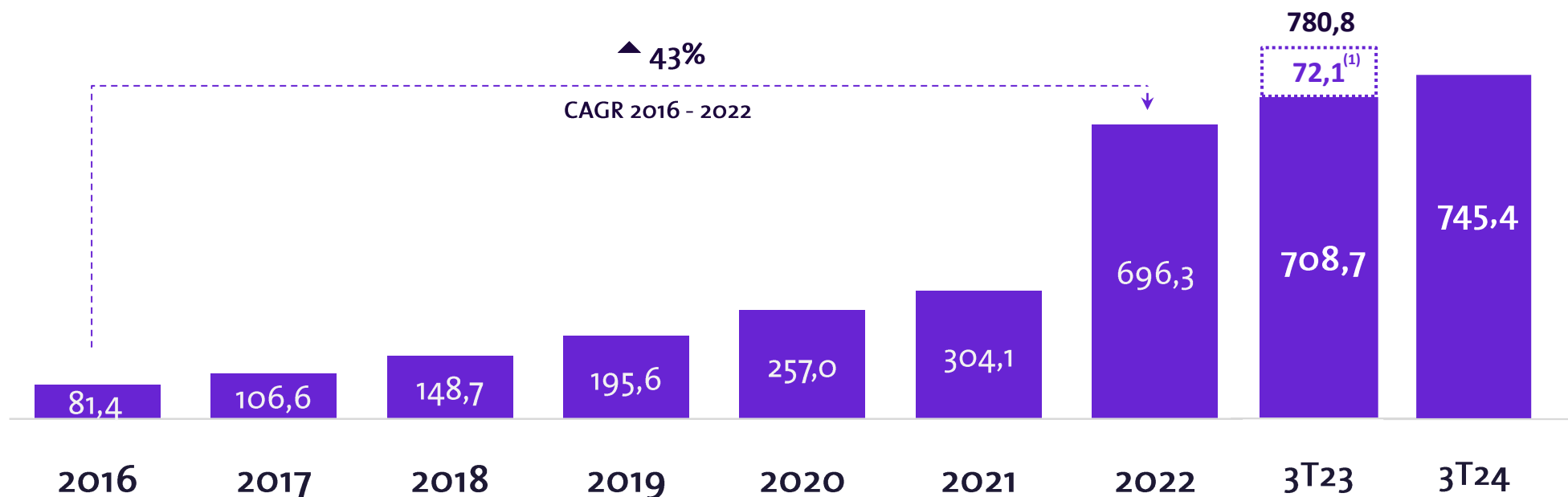
Nota: (1) Inclui alunos engajados e não-engajados. Aluno engajado é aquele com comprometimento financeiro e/ou acadêmico após sua matrícula. Por outro lado, o aluno não-engajado não é mais incluído na base de alunos e não contribui para a Receita Líquida a partir de 2024. (2) A partir de 2024, a Uniassevi passa a usar os mesmos critérios da Unicesumar para ativação dos alunos → harmonização dentro do projeto de integração e implementação de melhores práticas, vide seção de resultado operacionais do release deste trimestre.



Seguimos crescendo consistentemente nossa base de alunos de Grad. EAD

VTRU
B3 LISTED NM

Alunos Graduação EAD (‘000)



Crescimento
em bases
comparáveis

+ 5,2% vs
3T23

UNIASSELVI adota critérios de ativação de alunos da UniCesumar a partir de 2024;

Nota: Aluno engajado é aquele que demonstra comprometimento financeiro e acadêmico após sua matrícula. Por outro lado, o aluno não-engajado não é mais incluído na base de alunos e não contribui para a receita líquida. (1) Número de alunos não engajados no 3T23.

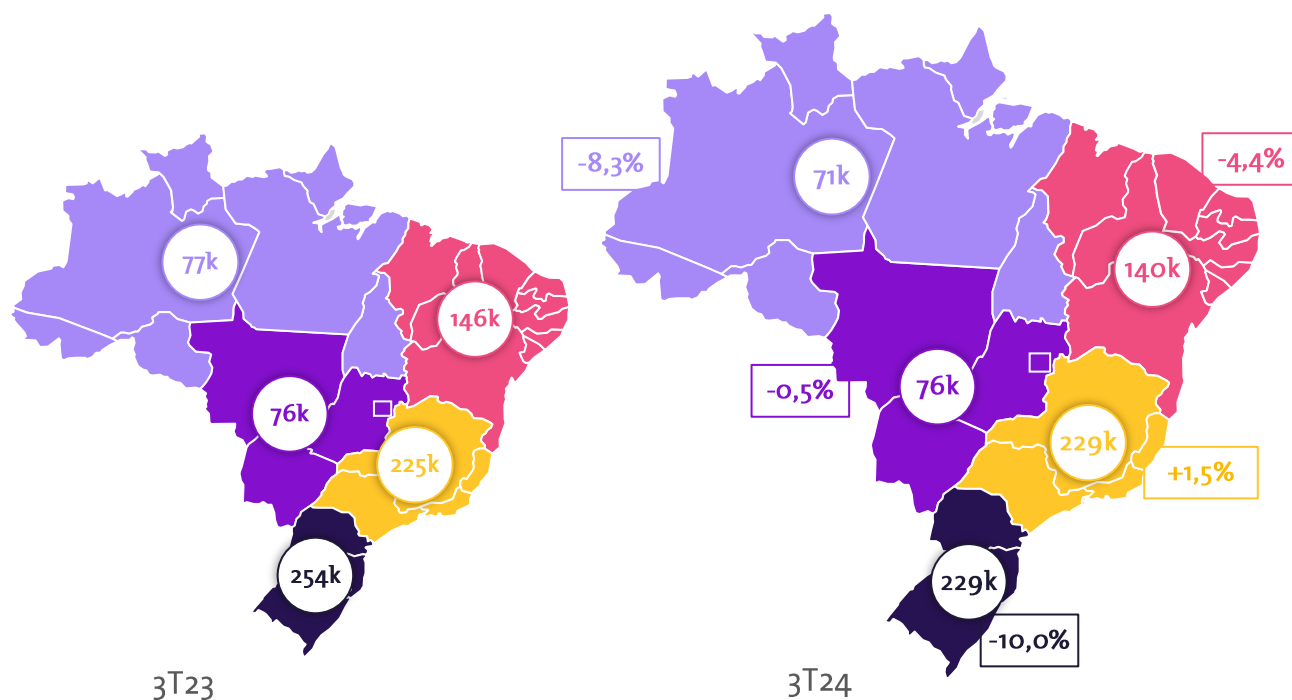


Sólida presença geográfica em todo o Brasil, ainda com boas oportunidades de expansão e maturação de polos

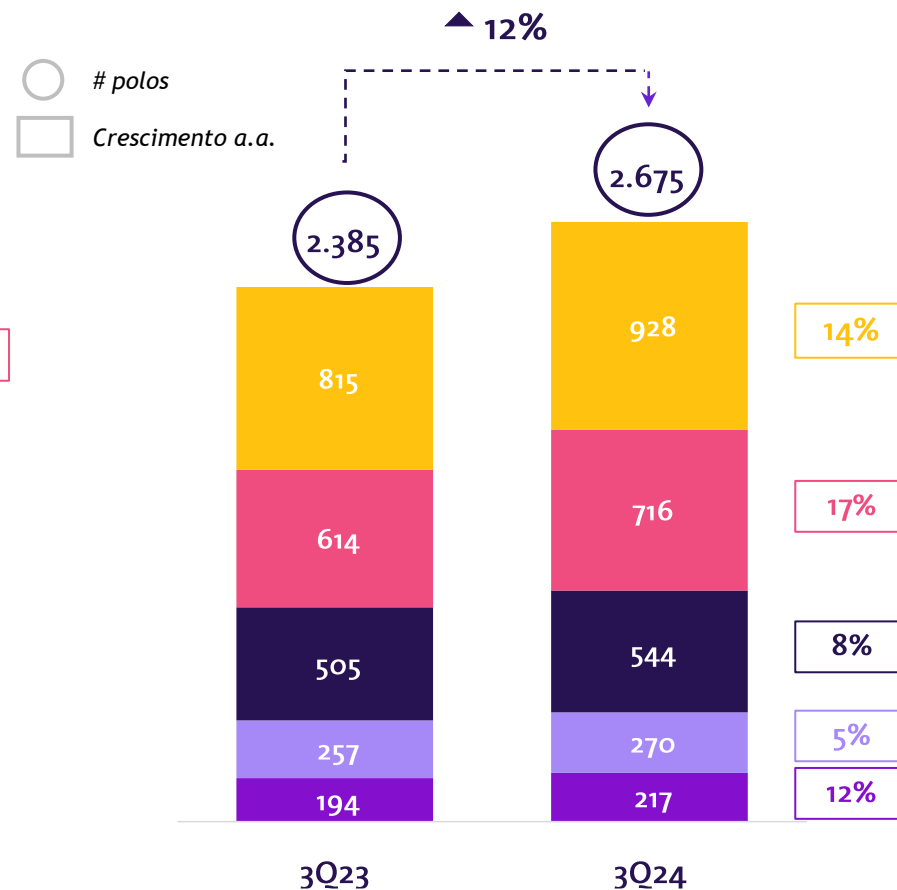
Forte expansão ao longo dos anos, principalmente na região Sudeste

Alunos da Graduação EAD⁽¹⁾

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



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



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



Alta sinergia geográfica de polos em todo o Brasil entre nossas marcas

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

# polos 3T24	 UNIASSELVI	+	 UniCesumar ⁽¹⁾	 vitru EDUCAÇÃO
Sul	284		260	544
Sul - PR	75		117	192
Sul - RS	120		79	199
Sul - SC	89		64	153
Sudeste	402		526	928
Sudeste - ES	24		14	38
Sudeste - MG	118		162	280
Sudeste - RJ	86		108	194
Sudeste - SP	174		242	416
Nordeste	371		345	716
Norte	161		109	270
Centro-Oeste	110		107	217
Total	1.328		1.347	2.675

Abertura rápida de novos polos

em locais onde atualmente apenas uma marca é oferecida

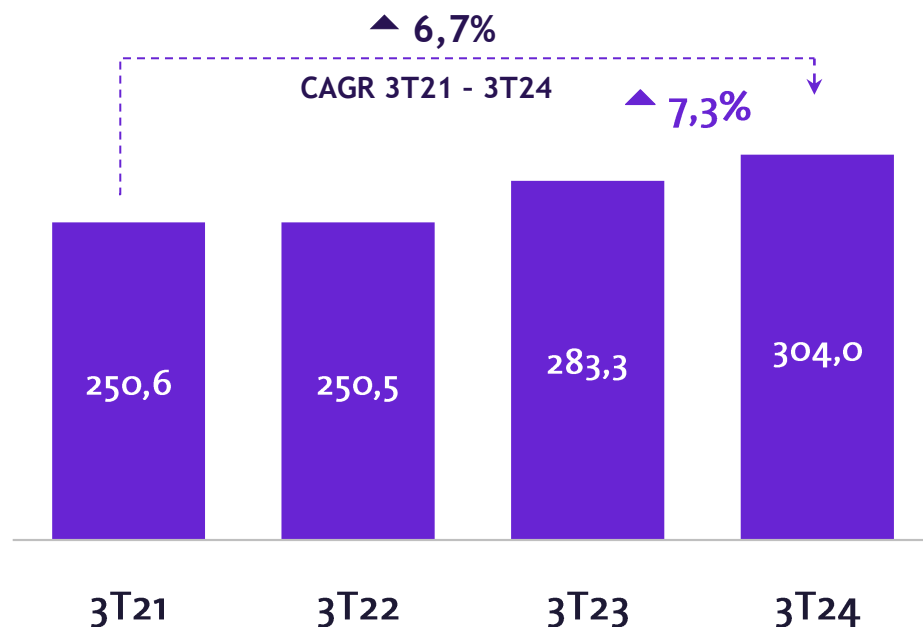
# cidades	3T23	3T24	Δ%
Com apenas uma marca	703	673	-4,3%
Com ambas as marcas	687	777	+13,1%
Total	1.390	1.450	+4,3%

(1) Não inclui três polos internacionais UniCesumar.



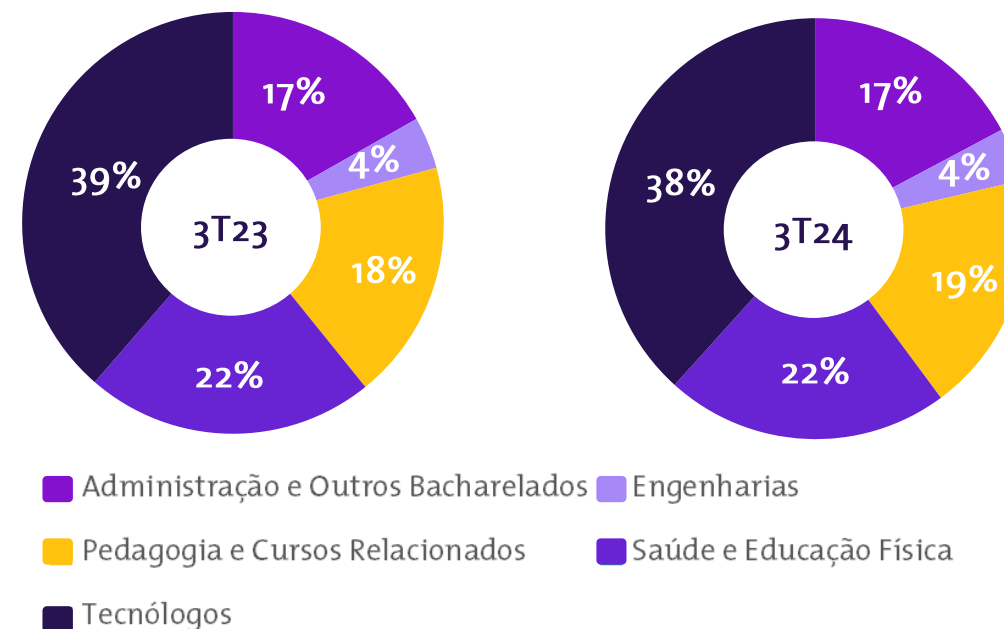
Crescimento do ticket médio da Graduação EAD, mesmo em um cenário competitivo mais desafiador

Ticket Médio | Graduação EAD
(R\$)



Seguimos repassando o ticket mesmo em um cenário econômico e de competição desafiador.

Composição da Captação | Graduação EAD

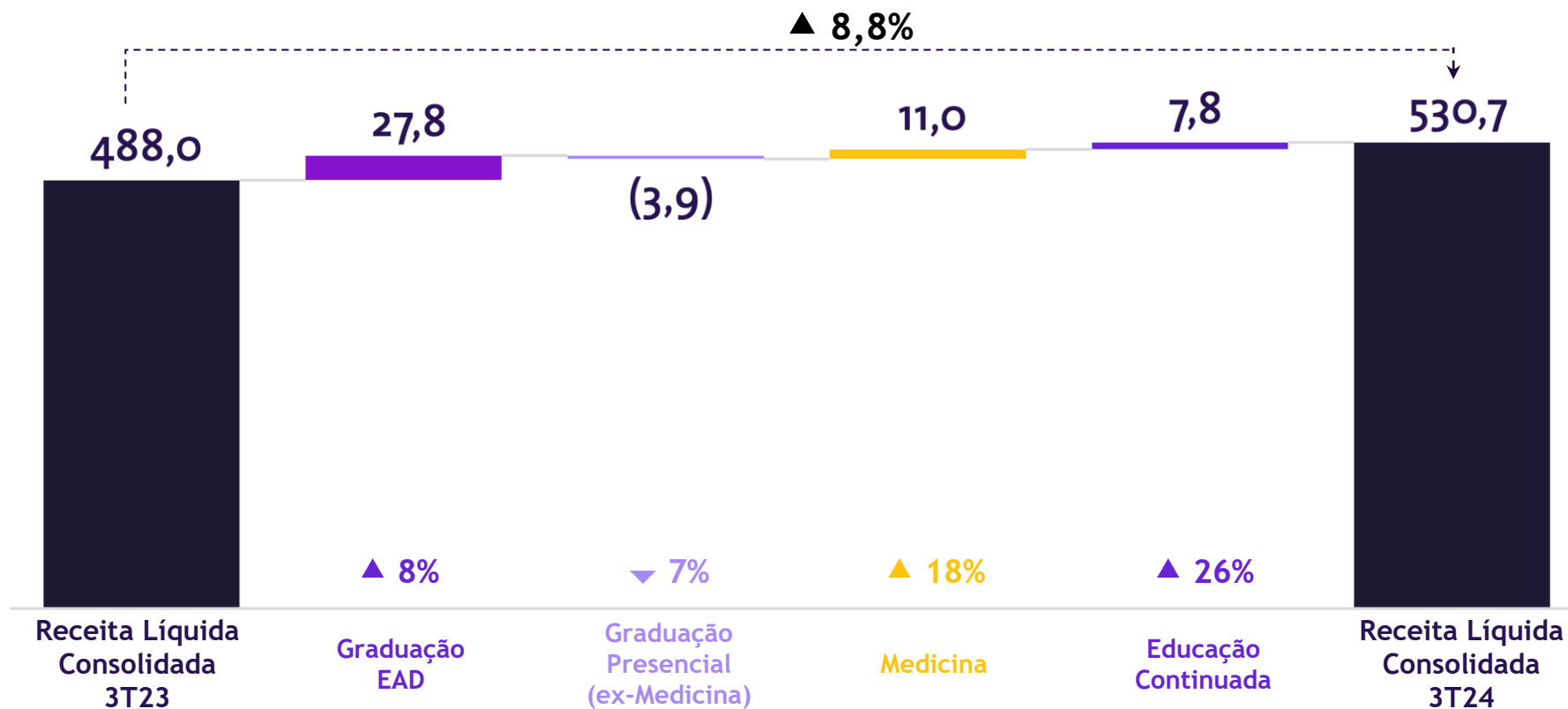


Mix de cursos se mantém estável vs 3T23.



Diversificação do negócio impulsionando a receita líquida

(R\$MM)

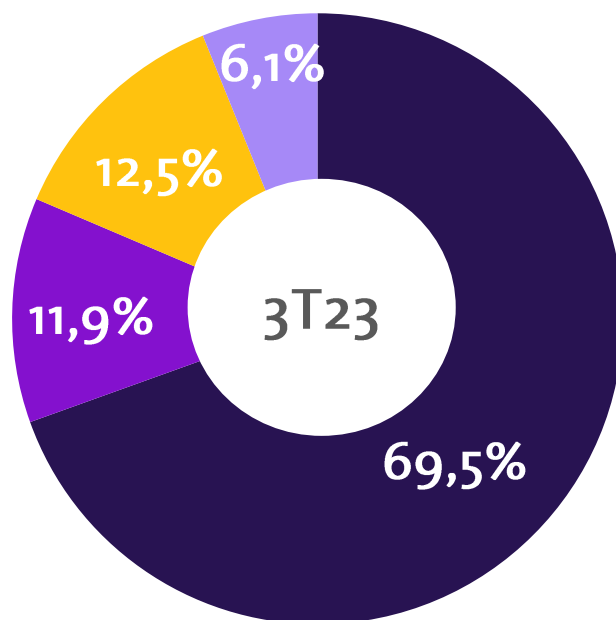
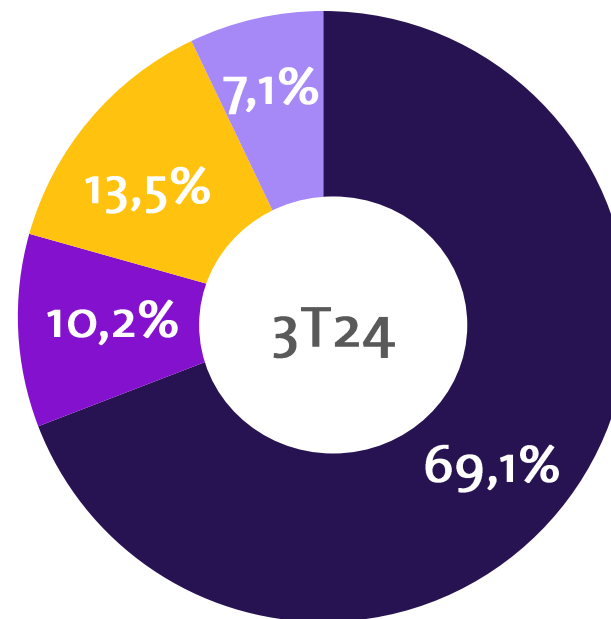


- * Foco no segmento da Graduação EAD, que segue crescendo de forma consistente e uma base mais engajada;
- * Receita Líquida de Medicina impulsionada pelo alto ticket médio e pela maturação da unidade de Corumbá;
- * Desempenho dos Cursos de Educação Continuada demonstram o potencial dessa avenida de crescimento.



Foco no EAD, além de um sólido negócio de Medicina e de grande potencial na Educação Continuada

Composição da Receita Líquida



Graduação
EAD

Graduação
Presencial
(ex-Medicina)

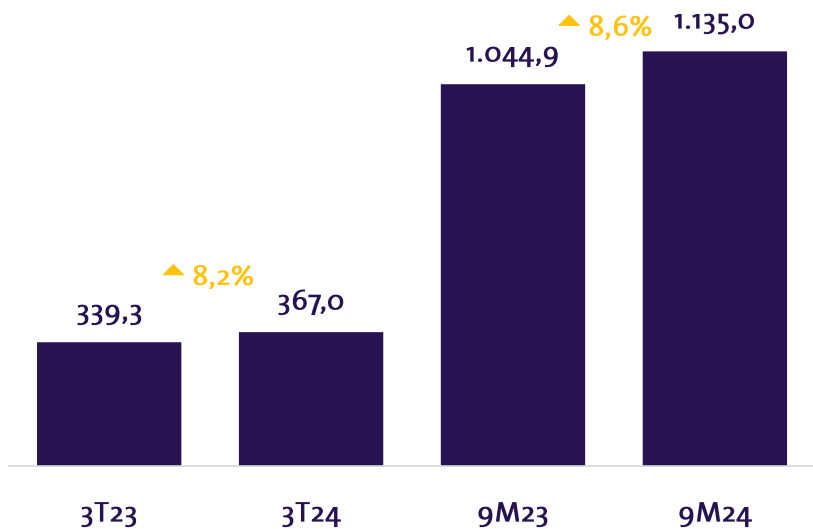
Medicina

Educação
Continuada



Graduação EAD: crescimento impulsionado pela proposta de valor gerada aos alunos e por um posicionamento único entre as marcas

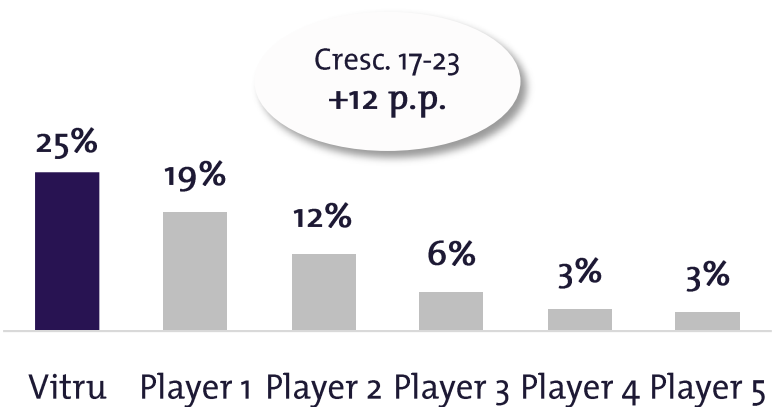
Graduação EAD Receita Líquida (R\$MM)



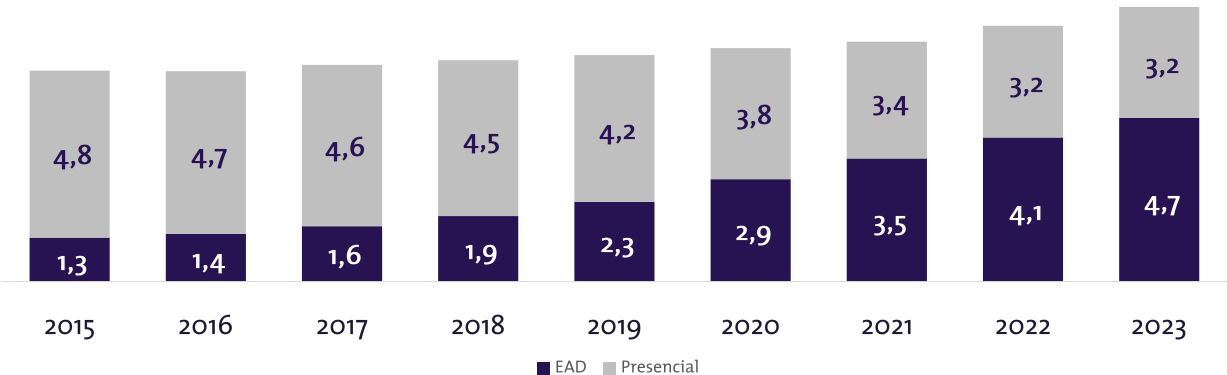
Resiliência e diferenciação do nosso modelo acadêmico, combinado com a maturação dos nossos polos operacionais

(1) Fonte: Censo INEP 2023.

Crescimento combinado da participação de mercado⁽¹⁾ (Participação de mercado de alunos de graduação EAD privado, em %)



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



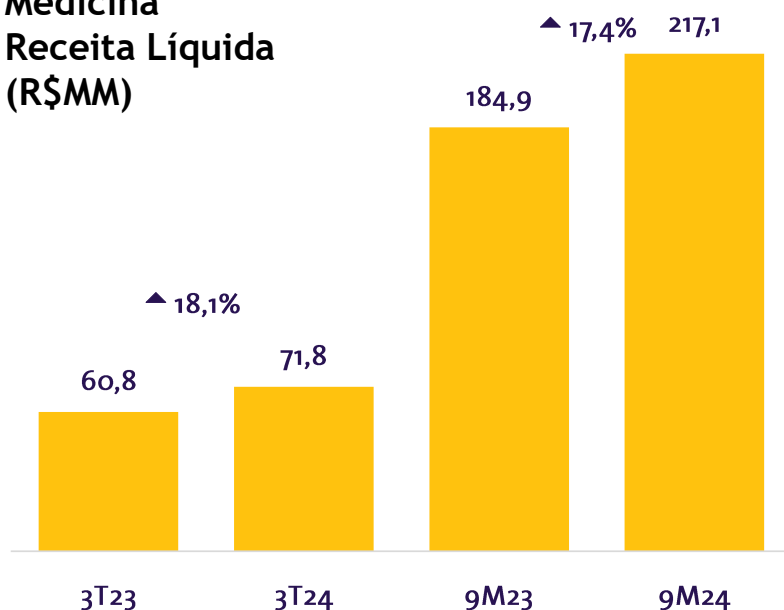


Medicina: curso premium com posicionamento privilegiado

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\$12.700
- * Vagas de Medicina em **evolução no novo campus de Corumbá**

Medicina
Receita Líquida
(R\$MM)



Curso de Medicina com elevada demanda



2,2k
Estudantes de
Medicina⁽¹⁾



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

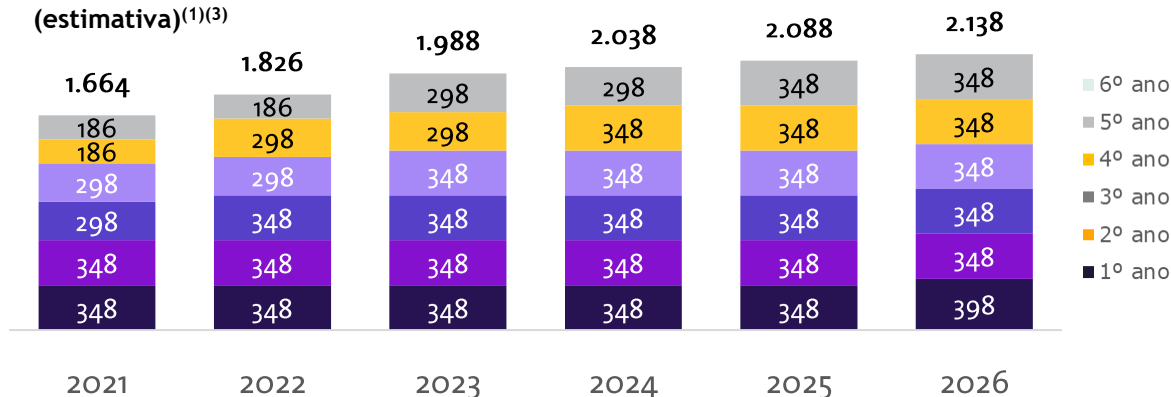


348
Vagas de
Medicina⁽¹⁾



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.



Aproveitando oportunidades: o panorama do segmento de Ed. Continuada

**~1,3 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 2023. Média dos últimos 5 Censo INEP 2023



O Programa de Transformação será o motor da próxima fase de crescimento da Vitru

O esforço de Transformação potencializará o crescimento e a rentabilidade da Vitru

- Garantir **maior vantagem competitiva** no core e fortalecer atuação em áreas adjacentes.
- **Construir valor** sustentando **crescimento acima do mercado** e **buscando a excelência** para o negócio, alunos e colaboradores.
- **Potencializar ganho de margem** em cenário desafiador, via melhorias na operação e exploração de oportunidades altamente rentáveis.



Agenda prioritária para o CEO e o Conselho



Envolve **todas as áreas** da organização



Esforço contínuo e de longo prazo

A partir de pilares estratégicos, o programa de Transformação será desdobrado para execução

11

Pilares estratégicos

Envolvendo core, adjacências, cursos presencias e viabilizadores-chave.

30+

Iniciativas

Desdobradas em múltiplos projetos que endereçarão as principais alavancas de crescimento para a organização.



Tecnologia e digitalização

Importante foco em robustecer nossas plataformas tecnológicas e fornecer uma melhor experiência digital.



Escritório de Transformação dedicado

Suporte externo para orquestração, monitoramento de valor gerado e acompanhamento da performance dos times.



A Vitru segue sendo premiada pela ativa agenda de inovação



Prêmio que reforça o papel da Vitru como **líder em inovação acadêmica no Brasil**, mostrando nosso compromisso contínuo em oferecer uma **educação de alta qualidade**, com metodologias modernas que respondem aos desafios do século XXI.



Estamos entre as **100 empresas líderes em inovação aberta no Brasil**, construindo parcerias estratégicas que impulsionam nosso **crescimento e inovação contínua**.



Selo que reforça o compromisso da **Vitru** com a **excelência educacional** e a constante busca por inovações que aprimoram a **experiência dos alunos** e o **desenvolvimento de nossos docentes**.

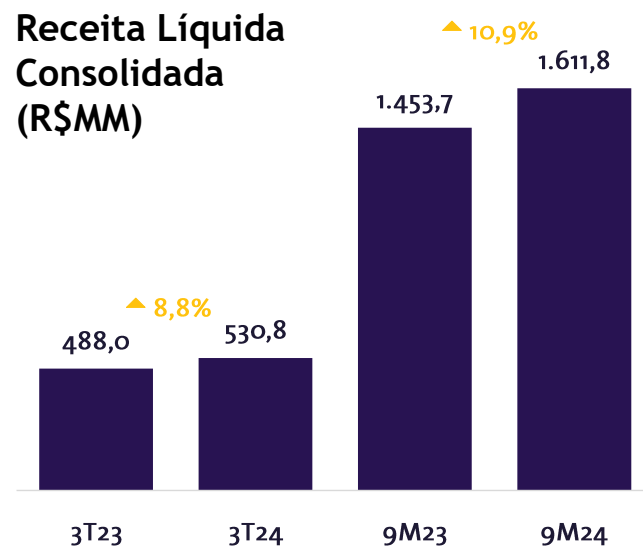
02

**RESULTADOS
FINANCEIROS
3T24 ***

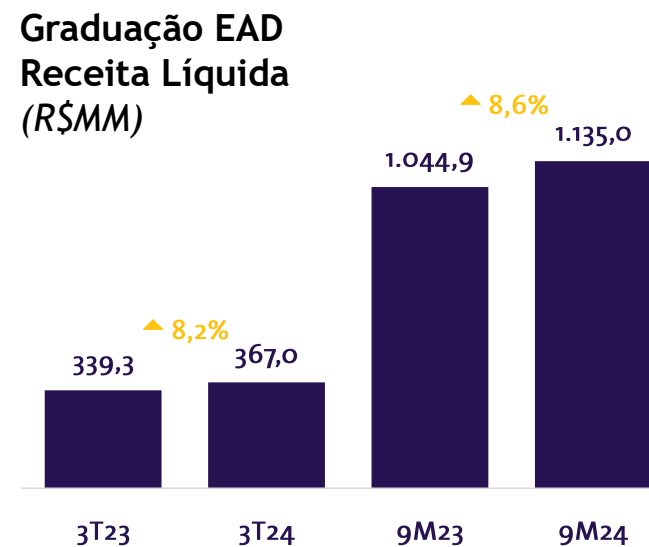


Crescimento sustentável nos principais segmentos de atuação, reforçando nossa estratégia de negócios

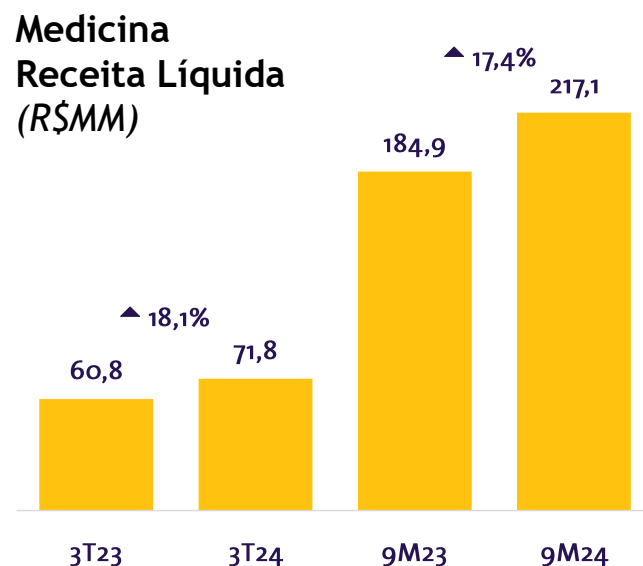
Receita Líquida Consolidada (R\$MM)



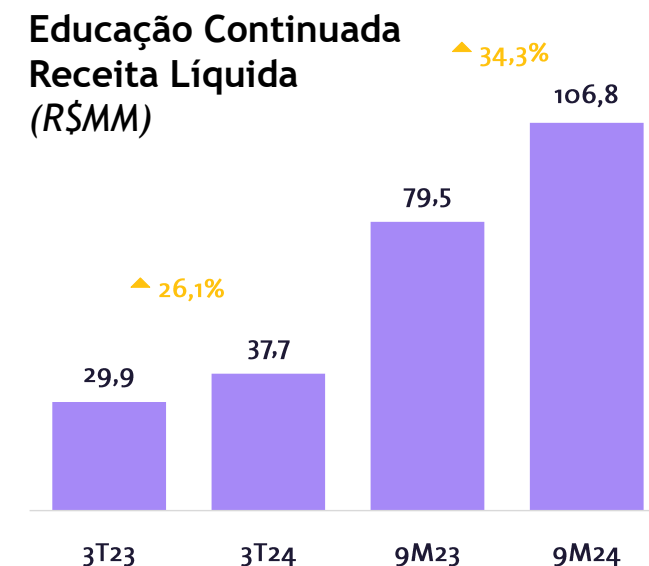
Graduação EAD Receita Líquida (R\$MM)



Medicina Receita Líquida (R\$MM)



Educação Continuada Receita Líquida (R\$MM)

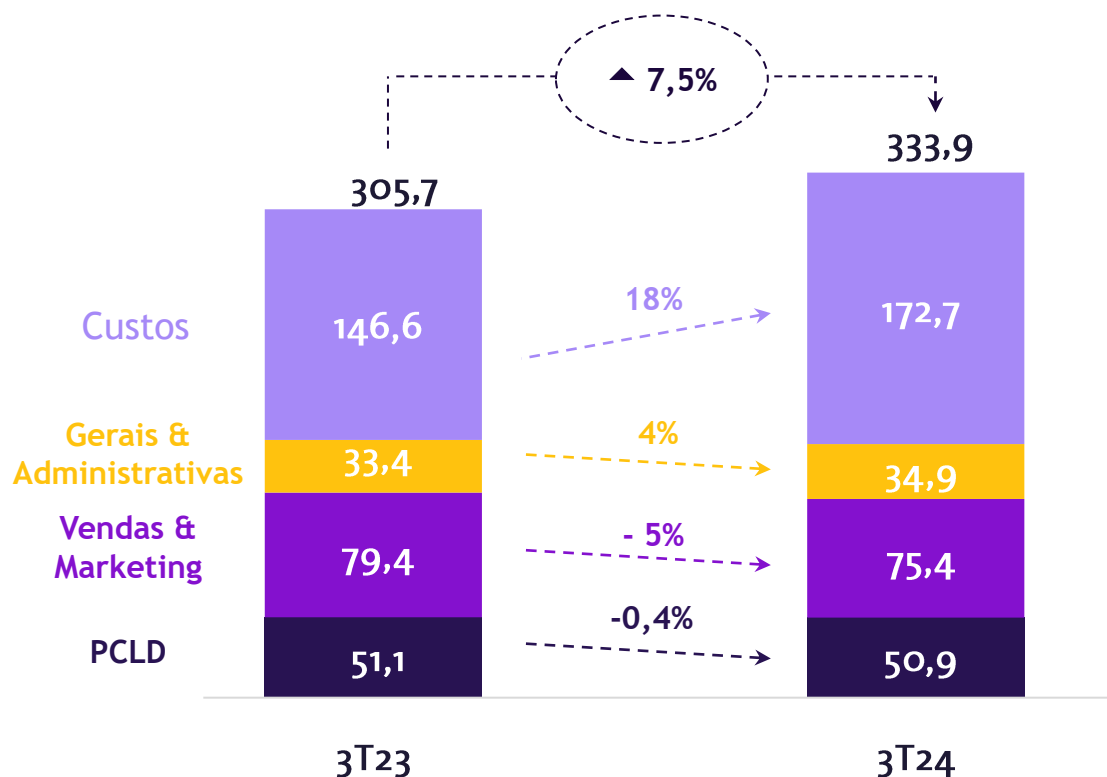




Melhora da PCLD no 3T24 e 9M24, acompanhada da gestão ativa do G&A

VTRU
B3 LISTED NM

Composição dos Custos e Despesas (R\$MM)



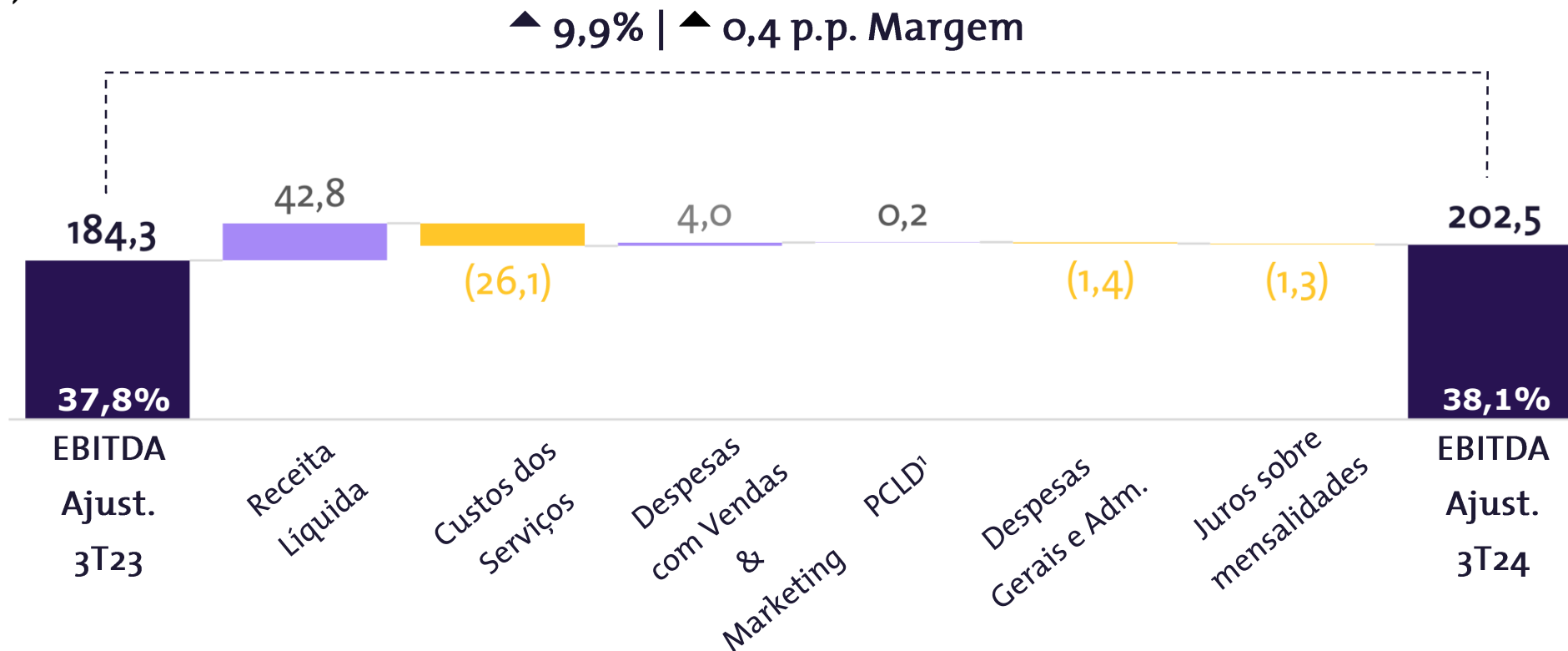
% da ROL	3T23	3T24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
Custos	30,1%	32,5%	2,5 p.p.	29,7%	29,6%	-0,1 p.p.
G&A	6,9%	6,6%	-0,3 p.p.	5,7%	5,9%	0,2 p.p.
V&M	16,3%	14,2%	-2,1 p.p.	15,2%	16,0%	0,8 p.p.
PCLD	10,5%	9,6%	-0,9 p.p.	12,3%	10,4%	-1,9 p.p.

A retração das Despesas Gerais e Administrativas, Marketing e Vendas, bem como de PCLD em relação à Receita Líquida no 3T24, compensaram o incremento nos gastos com infraestrutura educacional relacionados a expansão de cursos híbridos, principalmente de saúde e engenharia.



Bom controle de SG&A e PCLD resultando em ganhos de margem EBITDA e captura de alavancagem operacional

(R\$MM)



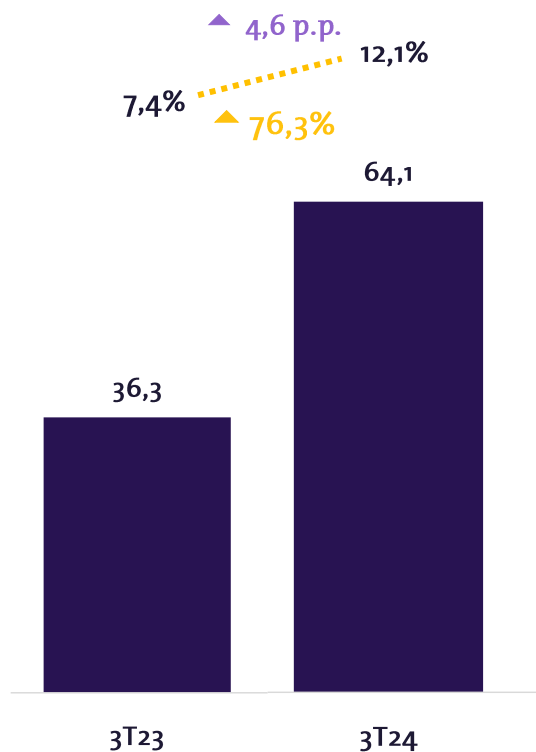
A Margem EBITDA Ajustada cresceu 0.4 p.p vs 3T23, puxada por uma economia de SG&A, principalmente na linha de despesas com vendas e marketing, aliada ao bom desempenho da PCLD.



Forte crescimento do Lucro Líquido Ajustado e ganho de margem líquida

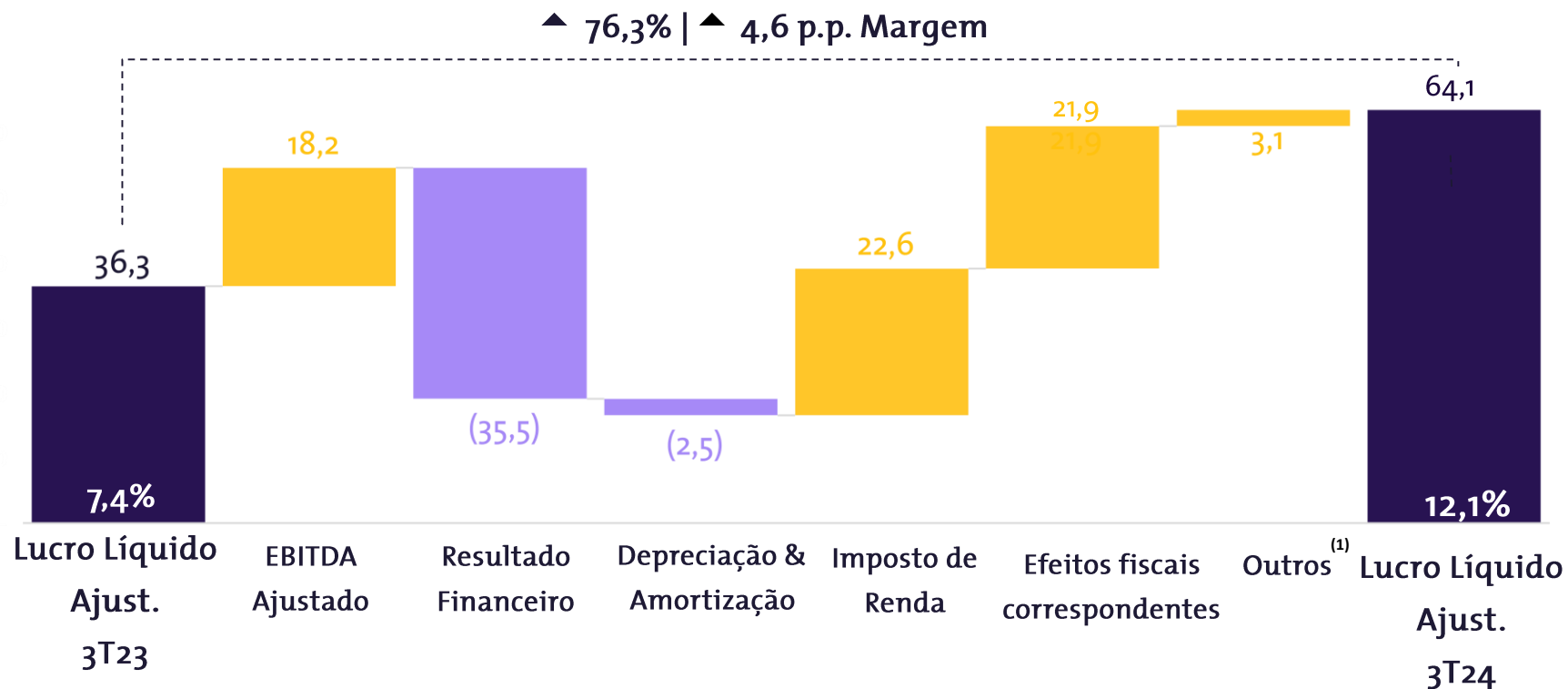
VTRU
B3 LISTED NM

Lucro Líquido Ajustado e Margem (R\$MM)



..... Margem Líquida

Composição do Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)



Nota: Todos os valores neste slide incluem os ajustes detalhados na nossa definição de EBITDA Ajustado. (1) Inclui juros sobre contas a pagar da aquisição de subsidiárias, outras receitas (despesas) líquidas e juros de mensalidades pagas em atraso.

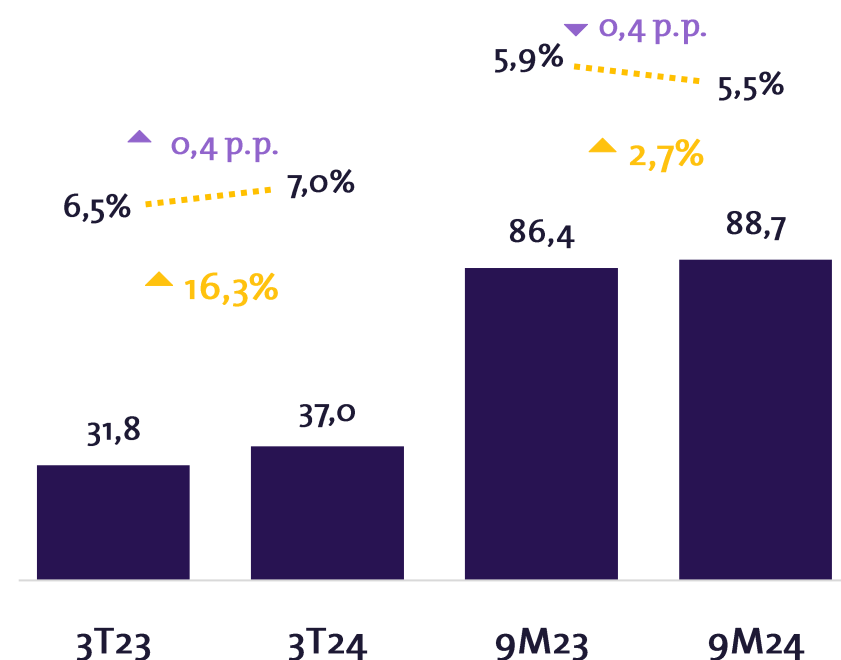


Manutenção de bons níveis de conversão de caixa operacional

Fluxo de Caixa (R\$MM)

R\$ milhões	3T24	3T23	% Var	9M24	9M23	% Var
EBITDA Ajustado	202,5	184,3	9,9%	626,1	561,0	11,6%
Não-recorrentes	(15,2)	(3,3)	353,8%	(43,5)	(23,9)	82,3%
Provisões	57,4	45,0	27,6%	157,6	161,8	(2,6)%
EBITDA Ajustado para fins de caixa	244,7	225,9	8,3%	740,2	698,9	5,9%
Variação do Capital de giro	(64,3)	(28,1)	128,5%	(204,1)	(204,8)	(0,4)%
Contas a receber	(44,4)	(57,2)	(22,3)%	(180,0)	(212,5)	(15,3)%
Contas a pagar	(28,6)	22,1	n.a.	(29,1)	22,0	n.a.
Outros	8,7	6,9	26,1%	5,0	(14,3)	n.a.
IR/CSLL	(9,5)	(12,4)	(23,7)%	(37,8)	(32,1)	17,9%
Pagamentos de Arrendamento	(14,9)	(14,4)	3,8%	(44,2)	(42,0)	5,2%
Outras atividades operacionais	(4,6)	13,5	n.a.	(25,6)	5,0	n.a.
Fluxo de Caixa Operacional	151,4	184,5	(17,9)%	428,7	425,0	0,9%
Conversão do Fluxo de Caixa Operacional	61,9%	81,7%	(19,8) p.p.	57,9%	60,8%	(2,9) p.p.
Capex	(37,0)	(31,8)	16,4%	(88,7)	(86,4)	2,7%
Fluxo de Caixa Livre	114,4	152,6	(25,0)%	340,0	338,7	0,4%
Resultado Financeiro	(20,2)	13,3	n.a.	(155,2)	(107,2)	44,7%
Antecipação de recebíveis	-	21,0	(100,0)%	-	21,0	(100,0)%
Aquisições ou desinvestimentos de ativos	(18,8)	-	n.a.	(18,8)	-	n.a.
Fluxo de caixa total (geração/consumo)	75,4	186,9	(59,6)%	166,0	252,4	(34,2)%

CAPEX (R\$MM)



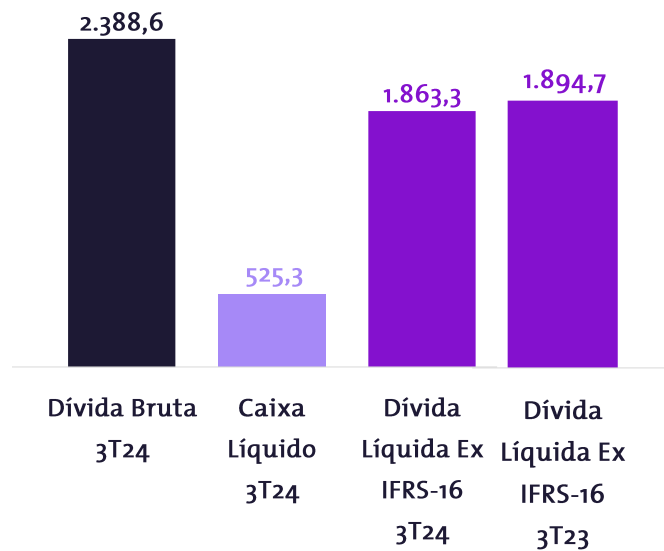
O Contas a pagar reflete efeitos pontuais relacionados ao adiantamento de verbas de marketing aos parceiros no 3T24, assim como o pagamento do projeto Gargarin e efeito base pelo deslocamento de fornecedoras entre 3T e 4T23.

A geração de caixa total, após o serviço da dívida, apresentou alguns efeitos não recorrentes, como o pagamento único de juros referentes à primeira emissão de debêntures, que foram quitados antecipadamente.

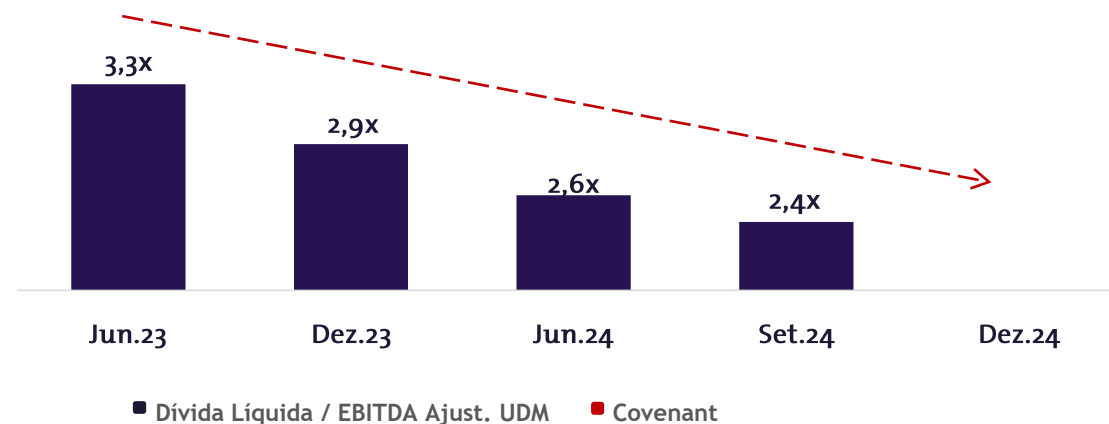


Seguimos com total foco na desalavancagem, atingindo no 3T24 o patamar de 2,4x Dívida Líquida / EBITDA Ajustado

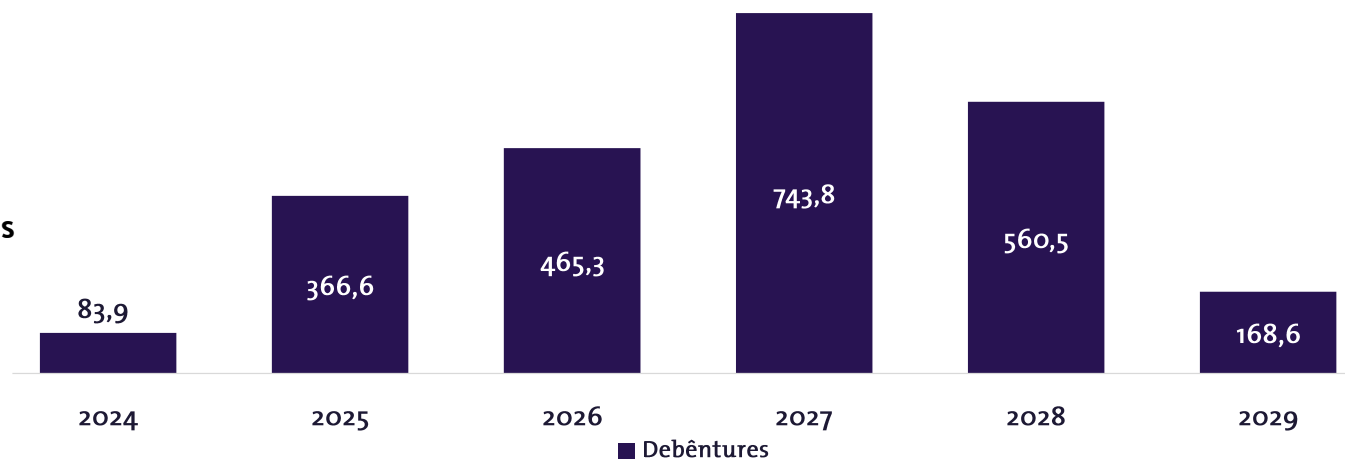
Dívida Líquida⁽¹⁾
(R\$ milhões)



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



Calendário de amortização com juros acruados até 3T24⁽³⁾
(R\$ milhões)



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

03

Q&A

“

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.

”

04



ANEXOS





* 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

(1) Já considerando o novo critério de ativação de alunos na UNIASSELVI e o respectivo impacto na DRE.



Reconciliação do lucro líquido ajustado

<i>R\$ milhões</i>	3T24	3T23	9M24	9M23
Lucro Líquido do Período	24,0	(1,9)	94,3	147,7
(+) M&A, despesas de pré-oferta e despesas de reestruturação	5,1	27,3	43,5	52,6
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,3	(3,6)	3,8	(5,0)
(+) Amortização de ativos intangíveis provenientes de combinações de negócios	31,5	31,5	94,6	94,1
(+) Juros acumulados sobre contas a pagar por aquisição de controladas	-	1,8	-	5,9
(-) Efeitos fiscais correspondentes sobre ajustes	3,1	(18,8)	(32,6)	(48,2)
Lucro Líquido Ajustado	64,1	36,3	203,6	247,1



Reconciliação do EBITDA ajustado

<i>R\$ milhões</i>	3T24	3T23	9M24	9M23
Lucro líquido do período	24,0	(1,9)	94,3	147,7
(+) Imposto de renda diferido	11,6	34,2	23,0	(20,9)
(+) Resultado financeiro	101,5	66,0	287,4	204,2
(+) Depreciação e amortização	53,5	50,9	160,9	156,9
(+) Juros sobre mensalidades atrasadas	5,6	6,9	11,8	20,5
(+) Plano de remuneração baseado em ações	0,3	(3,6)	3,8	(5,0)
(+) Outras receitas (despesas), líquidas	0,8	4,4	1,5	5,1
(+) M&A, despesas de pré-oferta e despesas de reestruturação	5,1	27,3	43,5	52,6
EBITDA Ajustado	202,5	184,3	626,1	561,0



investors.vitru.com.br

ir@vitru.com.br

