

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T24 & 2024

17 de março, 2025

# YDUQS

**YDUQ**  
B3 LISTED NM  
**IBRX100 B3**

**ITAG B3**  
**IGC B3**

**ICO2 B3**  
**IDIVERSA B3**



Rio de Janeiro, 17 de março de 2025 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao quarto trimestre de 2024 (4T24)**.

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), inclusive as regras do IFRS-16.

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.



## VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

**18/03/2025 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês**

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

**18/03/2024 às 11h00 (Horário de Brasília) - Videoconferência em inglês**

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

**FALE COM RI**

[ri@yduqs.com.br](mailto:ri@yduqs.com.br)

Visite nosso site: <https://www.yduqs.com.br>

Em 2023, aproveitamos o bom momento de mercado para capitalizar o trabalho dos anos anteriores de reorganização da nossa operação e fortalecimento do nosso portfólio de negócios. O “efeito portfólio” é mais comumente associado a proteção em momentos de baixa, mas, em 2023, os resultados da Yduqs nos lembraram como ele alavanca o negócio em anos de crescimento. Crescemos e nos estabelecemos em um novo patamar, sobretudo em relação a geração de caixa. Antecipamos a vocês que 2024 seria o primeiro ano de um ciclo de crescimento significativo em lucratividade e retorno para os investidores, e entregamos exatamente isso. Atingimos, no ano passado, o primeiro conjunto de guidance anunciado, com resultados como o lucro líquido ajustado de R\$ 480 milhões (+R\$ 138 milhões a/a) e lucro por ação de R\$ 1,73.

O conceito central é o da combinação entre forte geração de caixa e alocação de capital estratégica. O fluxo de caixa atribuível ao acionista saltou 438% em um ano, para R\$ 362 milhões. Quanto à alocação de capital, conduzimos um programa de recompra de ações de R\$ 300 milhões, sendo R\$ 146 milhões executados até dez/24 e os outros R\$ 154 milhões entre jan/25 e fev/25, quando o programa foi encerrado e, mantendo o histórico que vem do IPO de 2007, pagamos dividendos (R\$ 80 milhões em 2024, com R\$ 150 milhões propostos para 2025). Além disso, promovemos mais duas aquisições precisas – em segmentos relevantes e com ótimos múltiplos –, e todo esse processo foi conduzido em sintonia com melhoria expressiva no endividamento da companhia (tanto na alavancagem quanto no perfil e no custo da dívida).

Essa ênfase na geração de valor nos permite construir o futuro com bastante autonomia e liberdade para explorar oportunidades estratégicas. Além da solidez no lado financeiro, pelo menos três outros aspectos contribuem para que possamos ser senhores do nosso destino: uma ótima posição com relação a políticas públicas, o bom uso da tecnologia para o ensino e uma organização com governança e repleta de talentos.

Hoje, a Yduqs não depende das políticas públicas para o setor, mas está muito bem-posicionada para continuar capturar as oportunidades que surgem. O nosso portfólio de negócios, de marcas e de produtos nos dá flexibilidade e abrangência para explorar essas oportunidades. Essa competência é ampliada pela nossa competência em precificação, marketing e comunicação, disciplinas em que estamos entre os mais ágeis e eficientes do país.

A forma com que temos usado a tecnologia para o ensino fortalece essa posição, mas vai um pouco além. Neste exato dia da divulgação dos resultados de 2024 – 17 de março – completamos cinco anos do primeiro lockdown da COVID-19. Em março de 2020, pusemos mais de 200 mil alunos para estudar de forma síncrona e remota, numa operação que levou apenas dez dias. Hoje percebemos que o impacto desses anos de aprendizado e inovação sobre o ensino foi indescritível. A Yduqs consolidou, nesse período, a liderança na frente de ensino digital com qualidade, sendo pioneira em temas como personalização do ensino e inteligência acadêmica. Entre as várias evidências desse salto, tivemos em 2024 recordes de satisfação dos alunos em quase todos os segmentos e marcas. No ensino presencial da Estácio, numa demonstração clara de que “digital” compreende, mas não se limita ao EaD, o salto do NPS foi de nada menos do que 60 p.p. entre 2020 e hoje.

Por fim, mas não menos importante, continuamos apostando em gestão ágil, na governança e no nosso capital humano. Isso é crítico para qualquer organização que pretenda definir seu próprio futuro. Temos um dos mais robustos sistemas de gestão de riscos do país, em 2024 reiteramos nossa posição como única organização de ensino superior com nível “líder global” em ESG segundo a MSCI e conquistamos o mais importante reconhecimento em gestão de pessoas do país, concedido pela Exame.

Nossos fundamentos continuam inabaláveis, e temos todos os elementos alinhados para continuar entregando esse plano, que se sustenta em portfólio, tecnologia e muita qualidade no ensino, para gerar valor excepcional para acionistas, alunos, docentes e colaboradores.

# Destques | Forte geração de caixa e entrega do *guidance* de lucro



**R\$51MM**  
FCA no 4T24  
(+R\$228MM vs. 4T23)

**R\$1,3 Bi**  
FCO em 2024  
(+16% vs. 2023)

**R\$1,8 Bi**  
EBITDA ajustado  
(+6% vs. 2023)

**33,9%**  
margem EBITDA  
(+0,6 p.p. vs. 2023)

**R\$300MM em recompra de ações set/24 - fev/25**  
15MM canceladas em mar/25<sup>1</sup>



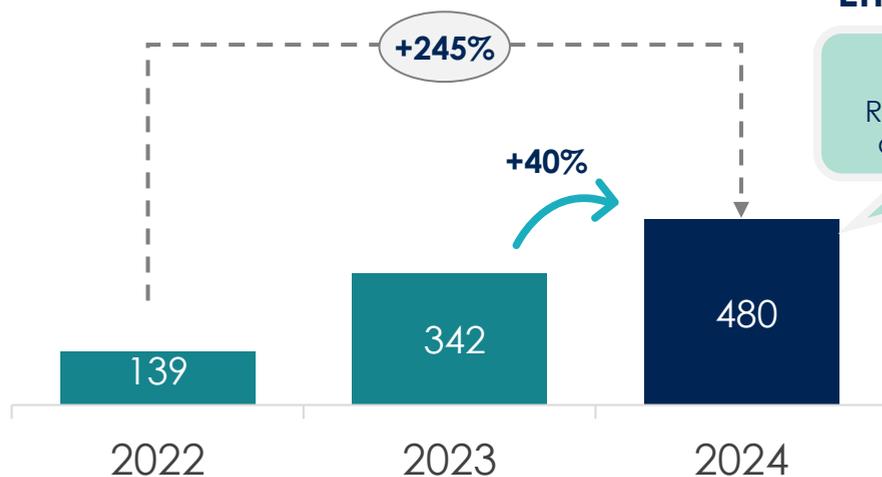
**R\$150MM em dividendos propostos para 2025**  
Todos os anos desde o IPO (2007)



**Newton Paiva e Edufor**  
+10 mil alunos

**+474 novas vagas de Medicina em 2024**

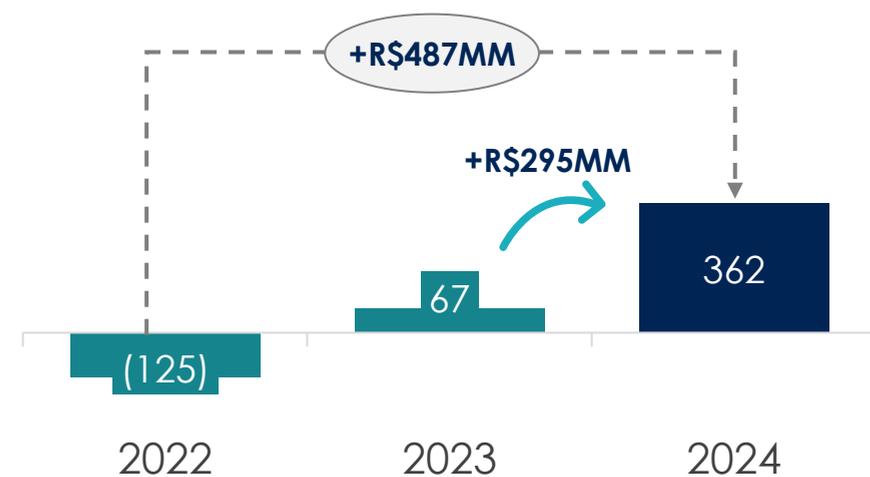
**Lucro Líquido Ajustado**  
(R\$MM)



## Entregamos o *Guidance*

LPA de R\$1,73 em 2024<sup>2</sup>  
R\$1,65<sup>2</sup> considerando o saldo de ações na época do *guidance*

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



(1) Em nov/24, a Companhia já havia cancelado 20 milhões de ações.

(2) LPA ajustado = Lucro líquido ajustado dividido pelo total de ações ex-tesouraria em dez/24: 278 milhões. | LPA de R\$1,65 considera as ações ex-tesouraria de maio/24 (291 milhões de ações na divulgação do *guidance*).

DADOS  
OPERACIONAIS

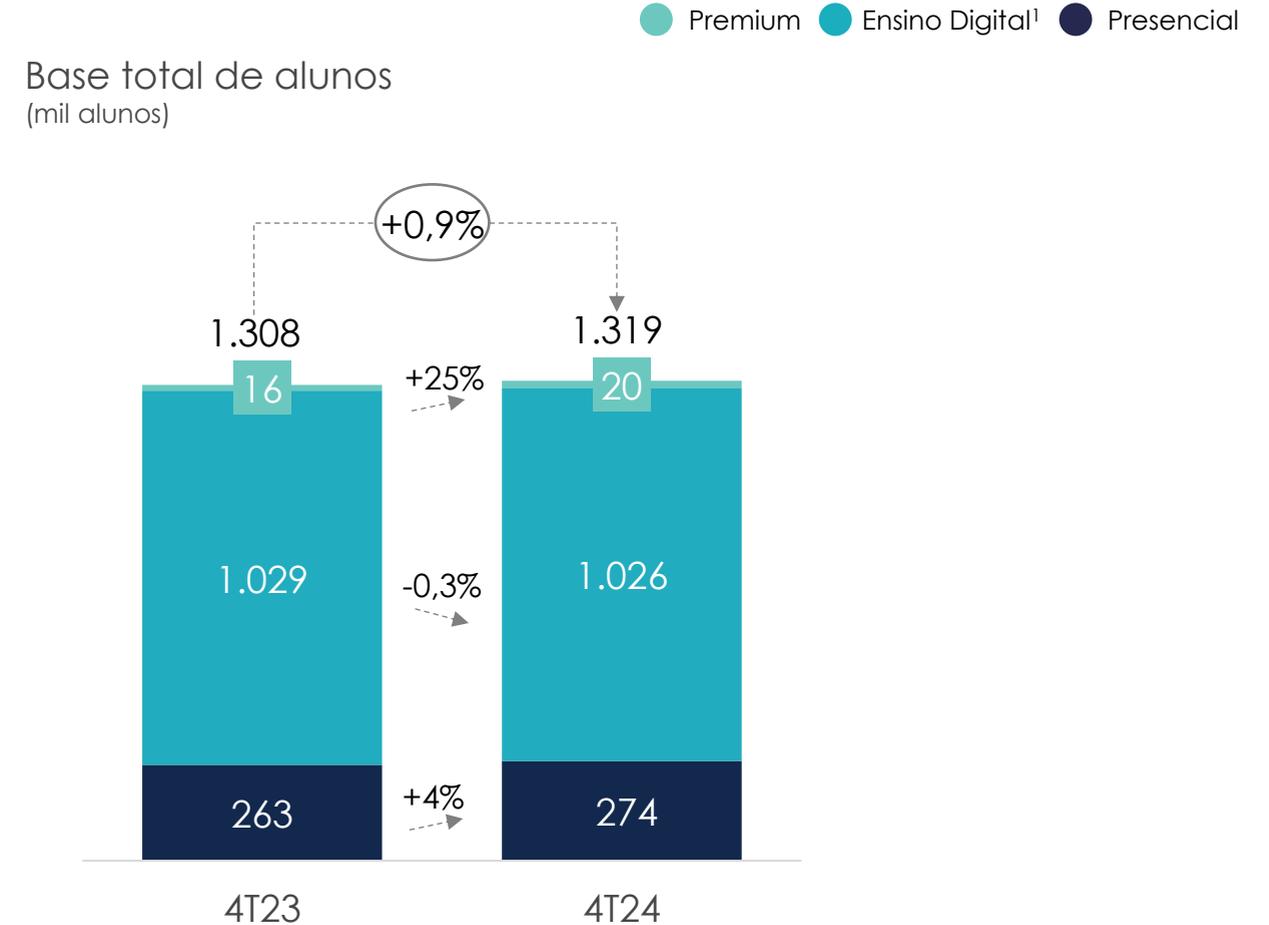


**YDUQS**

# BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

Total (em mil)	4T23	4T24	Δ %
<b>Base Total<sup>1</sup></b>	<b>1.308,0</b>	<b>1.319,3</b>	<b>0,9%</b>
Presencial	262,9	273,6	4,1%
Ensino Digital <sup>2</sup>	1.029,4	1.026,1	-0,3%
Premium	15,7	19,6	24,9%
<hr/>			
FIES	11,4	9,8	-13,7%
DIS	389,2	397,0	2,0%
Ensino Digital	277,9	278,5	0,2%
Presencial	111,3	118,5	6,5%
PAR	1,3	0,3	-73,3%
<hr/>			
Campi (ex-compartilhados) <sup>3</sup>	103	106	2,9%
Presencial	87	90	3,4%
Premium	21	22	4,8%
Compartilhado com Presencial	5	6	20,0%
Polos	2.604	2.532	-2,8%

Total (em mil)	2S23	2S24	Δ %
<b>Captação Total (em mil)</b>	<b>209,9</b>	<b>185,3</b>	<b>-11,7%</b>
Premium	2,0	2,0	-0,3%
Ensino Digital	154,6	130,9	-15,3%
DIS	96,6	77,4	-19,9%
Presencial	53,3	52,4	-1,7%
DIS	27,5	27,0	-1,6%



A base de alunos do 4T24, assim como o total de campi da Companhia, considera as aquisições da Newton Paiva e da Edufor, que ocorreram ao longo do trimestre.

Importante destacar que a contabilização da receita da Newton Paiva considera apenas o mês de dezembro, enquanto a contabilização da Edufor será realizada à partir de 2025.

(1) A base do 4T24 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor: 6,9 mil alunos no Presencial, 3,2 mil alunos no Ensino Digital e 179 alunos no Premium (medicina).

(2) Base inclui Qconcursos, para mais detalhes [clique aqui](#).

(3) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campus.

Base de Alunos (em mil)	4T23	4T24	Δ %
<b>Premium Total</b>	<b>15,7</b>	<b>19,6</b>	<b>24,9%</b>
<b>Medicina</b>	<b>8,7</b>	<b>9,9</b>	<b>13,9%</b>
Graduação <sup>1</sup>	8,4	9,6	14,3%
FIES	1,0	1,1	7,9%
Pós Graduação	0,3	0,3	1,1%
<b>IBMEC</b>	<b>7,0</b>	<b>9,7</b>	<b>38,6%</b>
Graduação	5,5	6,0	8,8%
FIES	0,2	0,1	-23,6%
Pós Graduação	1,5	3,7	150,0%

Ticket Médio <sup>2</sup> (R\$/mês)	4T23	4T24	Δ %
Graduação Medicina	9.981	10.267	2,9%
Graduação IBMEC	3.279	3.456	5,4%

Ticket Veterano <sup>3</sup> (R\$/mês)	4T23	4T24	Δ %
Graduação Medicina	10.689	11.315	5,9%
Graduação IBMEC	3.327	3.648	9,6%

## Medicina

Neste trimestre, o segmento de Medicina se destacou mais uma vez pela sua capacidade de crescimento, apresentando uma **expansão de 13,9% em sua base de alunos** quando comparada ao 4T23. Este crescimento foi impulsionado pelo desempenho da **graduação, que encerrou o trimestre com um incremento 14,3% na base vs. 4T23**. Essas variações são reflexo da maturação dos cursos, expansão de vagas autorizadas ao longo do ano, de um bom ciclo de captação e da aquisição da Edufor ao final de 2024, que adicionou 179 alunos à base da graduação de medicina.

**Em 2024, foi autorizada a adição de 356 vagas anuais** para a graduação em Medicina, sendo 216 no 4T24 (Castanhal: +100; Iguatu: +100; Canindé: +16), com ciclos de captação iniciando em 2025. Também foram adicionadas ao portfólio de Medicina as 118 vagas provenientes da aquisição da Edufor, vagas já operacionais. Estes movimentos, que resultaram na adição de 474 vagas, elevaram a capacidade de oferta da Companhia de 1.586 para 2.060 vagas anuais, refletindo um aumento de 30% vs. fechamento de 2023.

Na página 31, é apresentada uma análise que demonstra a qualidade do portfólio do IDOMED através dos exemplos de uma unidade madura e de outra em processo de maturação. Estes exemplos demonstram que, através da estratégia adequada, é possível obter resultados positivos independente da região, perfil ou nível de maturação de cada unidade.

## IBMEC

O IBMEC também foi um destaque no 4T24, apresentando **crescimento de 8,8% vs. 4T23 na base de alunos da graduação**, cuja ROL representou aproximadamente 80% do total do IBMEC, com destaque para a unidade Faria Lima (SP), que apresentou aumento de 124,8% vs. 4T23.

A variação de +150% vs. 4T23 na base da pós-graduação está relacionada com a migração da base do IBMEC Online, antes contabilizada no Vida Toda (segmento Digital). Expurgando este efeito, o crescimento seria de 2% no período.

(1) A base do 4T24 inclui as aquisições da da Edufor: 174 alunos de graduação de Medicina.

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 4T24, não considera a aquisição da Edufor concluída em dez/24.

(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Base de Alunos (em mil)	4T23	4T24	Δ %
<b>Ensino Digital Total<sup>1</sup></b>	<b>1.029,4</b>	<b>1.026,1</b>	<b>-0,3%</b>
<b>Graduação</b>	<b>500,8</b>	<b>486,0</b>	<b>-2,9%</b>
Digital	425,7	411,6	-3,3%
Flex	75,1	74,4	-0,9%
<b>Vida Toda</b>	<b>528,7</b>	<b>540,1</b>	<b>2,2%</b>
Qconcursos	494,5	498,6	0,8%

Ticket Médio <sup>2</sup> (R\$/mês)	4T23	4T24	Δ %
<b>Graduação Total</b>	<b>229</b>	<b>229</b>	<b>0,0%</b>
Graduação Digital	199	200	0,8%
Graduação Flex	400	385	-3,5%

Ticket Veterano <sup>3</sup> (R\$/mês)	4T23	4T24	Δ %
Graduação Total	268	246	-8,2%

Captação Graduação (em mil)	4T23	4T24	Δ %
<b>Graduação Total</b>	<b>44,7</b>	<b>41,8</b>	<b>-6,5%</b>
Graduação Digital	38,1	36,0	-5,7%
Graduação Flex	6,6	5,9	-10,8%

Neste trimestre, a base total de alunos do segmento **Ensino Digital**, ficou em linha com o 4T23 (-0,3%), totalizando 1.026,1 mil alunos, já considerando a aquisição da Newton Paiva (3,2 mil alunos), concluída em novembro de 2024.

A redução de 6,5% na captação da graduação foi parcialmente compensada pela performance de 67% na taxa de renovação (+2,4 p.p. vs. 4T23). Esse desempenho reflete o resultado das ações voltadas para retenção, que visam aprimorar a experiência do aluno, além de reforçar a qualidade acadêmica oferecida pela Yduqs.

Conforme mencionado em divulgações anteriores, as campanhas de captação de 2023 contavam com maior penetração de modelos de ticket constantes ao longo do curso, impactando negativamente o **ticket de veterano** em 2024 na comparação com o mesmo período em 2023.

(1) A base do 4T24, inclui a aquisição da Newton Paiva: 3,2 mil alunos.

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 4T24, não considera a aquisição da Newton Paiva concluída em nov/24.

(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Base de Alunos (em mil)	4T23	4T24	Δ%
<b>Presencial Total<sup>1</sup></b>	<b>262,9</b>	<b>273,6</b>	<b>4,1%</b>
<b>Graduação</b>	<b>259,9</b>	<b>267,5</b>	<b>2,9%</b>
Presencial	211,0	198,8	-5,8%
FIES	10,2	8,6	-15,7%
Semipresencial	48,9	68,7	40,6%
<b>Mestrado/Doutorado e Pós</b>	<b>3,0</b>	<b>6,1</b>	<b>99,6%</b>

Ticket Médio <sup>2</sup> (R\$/mês)	4T23	4T24	Δ%
<b>Graduação Total</b>	<b>655</b>	<b>626</b>	<b>-4,5%</b>
Graduação Presencial	707	700	-1,0%
Graduação Semipresencial	431	413	-4,3%

Ticket Veterano <sup>3</sup> (R\$/mês)	4T23	4T24	Δ%
Graduação Presencial	899	925	3,0%

O segmento **Presencial** apresentou crescimento de 4,1% na base de alunos vs. 4T23, totalizando uma base de 273,6 mil alunos, resultado do desempenho da captação do Semipresencial ao longo do ano, da manutenção das taxas de renovação e das aquisições da Newton Paiva e Edufor, que representaram o incremento de 6,9 mil alunos no 4T24.

A base de alunos da graduação apresentou um aumento de 2,9% vs. 4T23, resultado do **expressivo crescimento do Semipresencial (+40,6% vs. 4T23)**, consequência de um excelente ciclo de captação ao longo do ano, além da contribuição da oferta da modalidade nos polos parceiros à partir do 3T24.

O **ticket médio** deste trimestre apresentou redução de 4,5% vs. 4T23. Esse desempenho foi impactado, principalmente, pelo aumento da proporção do Semipresencial (+7 p.p. vs. 4T23) na base e pela redução da participação do DIS na receita (-42,6% vs. 4T23).

O **ticket veterano** da **graduação presencial mensalista** apresentou um aumento de 3,0% vs. 4T23. Este incremento no ticket foi beneficiado pelo aumento de participação da safra pós-pandemia, que conta com tickets mais altos quando comparados aos aplicados durante a pandemia da COVID-19.

**Impacto das safras<sup>3</sup>**  
(R\$/mês; TM de veteranos ex-semipresencial)



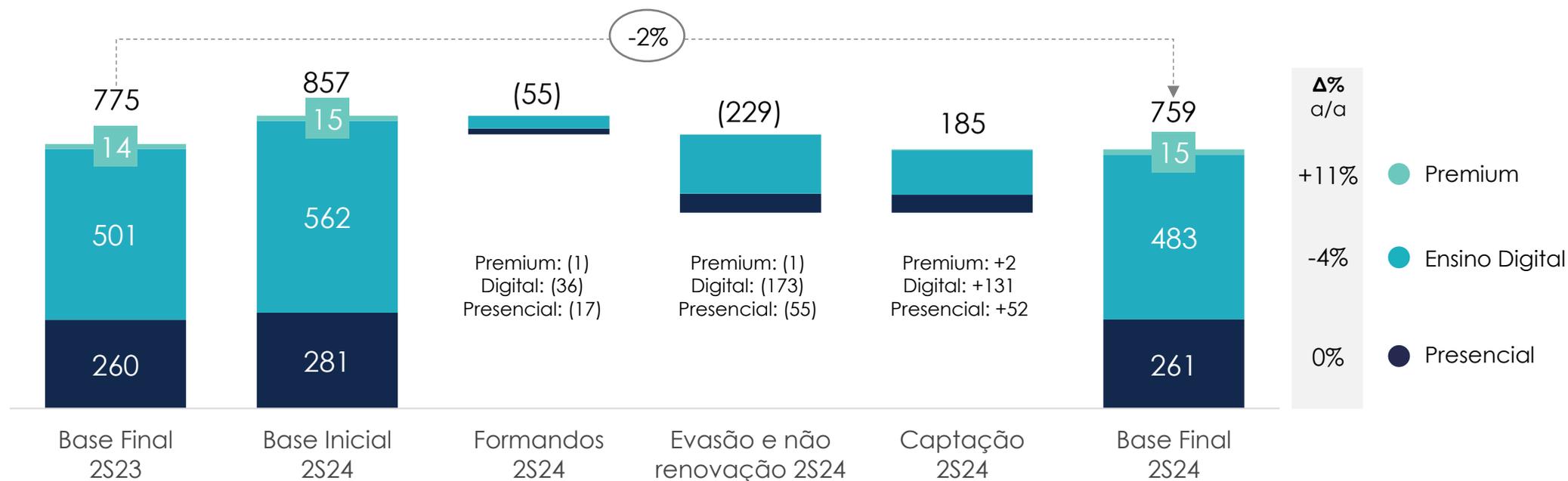
(1) A base do 4T24 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor: 6,9 mil alunos

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 4T24, não considera as aquisições da Newton Paiva e Edufor concluídas em nov/ e dez/24, respectivamente.

(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, não considera alunos ProUni e bolsistas.

# MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 2S24

(em mil)	Base Final 2S23	Base Inicial 2S24		Formandos 2S24		Evasão e não renovação 2S24		Captação 2S24		Base final 2S24	Δ % 2S24 vs. 2S23
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
<b>Graduação</b>	<b>775</b>	<b>857</b>	<b>100%</b>	<b>(55)</b>	<b>6%</b>	<b>(229)</b>	<b>27%</b>	<b>185</b>	<b>22%</b>	<b>759</b>	<b>-2%</b>
<b>BU Premium</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>2%</b>	<b>(1)</b>	<b>4%</b>	<b>(1)</b>	<b>7%</b>	<b>2</b>	<b>13%</b>	<b>15</b>	<b>11%</b>
Medicina	8	9	1%	(0)	3%	(0)	5%	1	13%	9	12%
IBMEC	6	6	1%	(0)	5%	(1)	10%	1	12%	6	9%
<b>BU Ensino Digital</b>	<b>501</b>	<b>562</b>	<b>66%</b>	<b>(36)</b>	<b>6%</b>	<b>(173)</b>	<b>31%</b>	<b>131</b>	<b>23%</b>	<b>483</b>	<b>-4%</b>
Digital	426	476	56%	(33)	7%	(146)	31%	111	23%	409	-4%
Flex	75	85	10%	(3)	4%	(27)	32%	20	23%	74	-1%
<b>BU Presencial</b>	<b>260</b>	<b>281</b>	<b>33%</b>	<b>(17)</b>	<b>6%</b>	<b>(55)</b>	<b>20%</b>	<b>52</b>	<b>19%</b>	<b>261</b>	<b>0%</b>
Presencial	211	220	26%	(16)	7%	(38)	17%	27	12%	193	-9%
Semipresencial	49	61	7%	(2)	3%	(17)	28%	26	42%	68	38%



\* Percentual da base inicial.

Nota: Movimentação da base de alunos, não considera as aquisições da Newton Paiva e Eudor.

DADOS  
FINANCEIROS

YDUQS



# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ%	2023	2024	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.626,5</b>	<b>2.759,8</b>	<b>5,1%</b>	<b>10.852,2</b>	<b>11.429,2</b>	<b>5,3%</b>
Mensalidades e outras	2.626,5	2.759,8	5,1%	10.852,2	11.429,2	5,3%
Deduções da Receita Bruta	(1.396,8)	(1.493,5)	6,9%	(5.704,6)	(6.077,4)	6,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.266,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.147,6</b>	<b>5.351,8</b>	<b>4,0%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(540,3)	(518,9)	-4,0%	(2.077,3)	(2.086,7)	0,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>689,4</b>	<b>747,4</b>	<b>8,4%</b>	<b>3.070,3</b>	<b>3.265,1</b>	<b>6,3%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>56,1%</i>	<i>59,0%</i>	<i>3,0 p.p.</i>	<i>59,6%</i>	<i>61,0%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(260,8)	(240,5)	-7,8%	(955,1)	(1.055,0)	10,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(373,4)	(359,0)	-3,9%	(1.311,4)	(1.342,7)	2,4%
Outras receitas/despesas operacionais	(31,3)	18,2	n.a.	0,8	50,0	6227,4%
(+) Depreciação e amortização	203,0	195,3	-3,8%	785,3	824,6	5,0%
<b>EBITDA</b>	<b>226,9</b>	<b>361,5</b>	<b>59,3%</b>	<b>1.589,8</b>	<b>1.742,1</b>	<b>9,6%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>18,5%</i>	<i>28,5%</i>	<i>10,1 p.p.</i>	<i>30,9%</i>	<i>32,6%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(173,8)	(162,3)	-6,6%	(694,3)	(615,2)	-11,4%
Depreciação e amortização	(203,0)	(195,3)	-3,8%	(785,3)	(824,6)	5,0%
Imposto de renda	23,2	6,7	-71,3%	34,2	28,5	-16,7%
Contribuição social	6,4	3,3	-48,8%	10,1	10,4	2,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(120,3)</b>	<b>13,8</b>	<b>n.a.</b>	<b>154,6</b>	<b>341,2</b>	<b>120,6%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>n.a.</i>	<i>1,1%</i>	<i>n.a.</i>	<i>3,0%</i>	<i>6,4%</i>	<i>3,4 p.p.</i>
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.266,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.147,6</b>	<b>5.364,3</b>	<b>4,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>344,9</b>	<b>395,2</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.714,0</b>	<b>1.817,1</b>	<b>6,0%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>28,0%</i>	<i>31,2%</i>	<i>3,2 p.p.</i>	<i>33,3%</i>	<i>33,9%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>11,6</b>	<b>61,8</b>	<b>433,3%</b>	<b>342,4</b>	<b>480,0</b>	<b>40,2%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>0,9%</i>	<i>4,9%</i>	<i>3,9 p.p.</i>	<i>6,7%</i>	<i>8,9%</i>	<i>2,3 p.p.</i>

(1) Receita líquida, EBITDA e Lucro ajustados por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.626,5</b>	<b>2.759,8</b>	<b>5,1%</b>	<b>10.852,2</b>	<b>11.429,2</b>	<b>5,3%</b>
Mensalidades	2.575,9	2.695,7	4,7%	10.657,8	11.193,5	5,0%
Outros	50,6	64,0	26,6%	194,4	235,7	21,2%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(1.396,8)</b>	<b>(1.493,5)</b>	<b>6,9%</b>	<b>(5.704,6)</b>	<b>(6.077,4)</b>	<b>6,5%</b>
Descontos e bolsas	(1.361,3)	(1.460,5)	7,3%	(5.501,9)	(5.881,5)	6,9%
Impostos	(50,0)	(47,3)	-5,5%	(193,7)	(197,1)	1,8%
AVP e outras deduções	14,5	14,2	-1,7%	(9,0)	1,1	-112,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.266,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.147,6</b>	<b>5.351,8</b>	<b>4,0%</b>
Não recorrente	-	-	n.a.	-	12,5	n.a.
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.266,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.147,6</b>	<b>5.364,3</b>	<b>4,2%</b>
<b>Premium</b>	<b>317,0</b>	<b>376,7</b>	<b>18,8%</b>	<b>1.266,6</b>	<b>1.482,2</b>	<b>17,0%</b>
Idomed	260,5	298,2	14,5%	1.007,0	1.167,6	15,9%
Ibmec	56,5	78,5	38,9%	259,6	314,6	21,2%
<b>Ensino Digital</b>	<b>395,1</b>	<b>385,4</b>	<b>-2,5%</b>	<b>1.733,8</b>	<b>1.732,5</b>	<b>-0,1%</b>
Digital	253,9	245,6	-3,3%	1.127,4	1.121,7	-0,5%
Flex	90,0	86,0	-4,4%	384,9	394,7	2,5%
Vida Toda	51,2	53,7	4,9%	221,4	216,0	-2,4%
<b>Presencial</b>	<b>517,6</b>	<b>504,2</b>	<b>-2,6%</b>	<b>2.147,2</b>	<b>2.149,6</b>	<b>0,1%</b>
Presencial	454,4	420,5	-7,5%	1.887,6	1.781,0	-5,6%
Semipresencial	63,2	83,7	32,5%	259,6	368,6	42,0%
<b>Receita Líquida DIS<sup>2</sup></b>	<b>55,0</b>	<b>29,4</b>	<b>-46,5%</b>	<b>513,8</b>	<b>538,2</b>	<b>4,7%</b>
Graduação Digital	44,2	23,2	-47,5%	322,8	314,4	-2,6%
Graduação Presencial	10,8	6,2	-42,6%	191,0	223,8	17,2%
<b>Receita DIS (% da Rol Total)</b>	<b>4,5%</b>	<b>2,3%</b>	<b>-2,1 p.p.</b>	<b>10,0%</b>	<b>10,1%</b>	<b>0,1 p.p.</b>

A **diversificação do Portfólio YDUQS**, que reúne grandes marcas em diversos modelos de ensino, com penetração em diferentes classes sociais e regiões do país, tem permitido que a Companhia gere resultados positivos mesmo em cenários macroeconômicos mais desafiadores.

O **crescimento de 3,0% na receita líquida ajustada do trimestre vs. 4T23** é consequência, principalmente, da performance do **segmento Premium (+18,8% vs. 4T23)**.

Tanto o **Idomed quanto o Ibmec apresentaram excelentes desempenhos** dentro do segmento Premium, resultado da maturação dos cursos de Medicina, da expansão de vagas em 2024 e dos resultados dos cursos de graduação do Ibmec, com destaque para os campi Faria Lima (SP), que está em processo de maturação e que mais que dobrou sua receita vs. 2023, e Barra (RJ), que juntos representaram mais de 60% da expansão de receita de graduação do IBMEC.

A queda de 46,5% na receita líquida do DIS vs. 4T23 foi resultado, principalmente, da redução na captação do segmento Digital no período, mas também afetada pela menor adesão ao DIS pelos alunos. Como percentual da receita total, houve uma redução de 2,1 p.p. vs. 4T23. A menor penetração do DIS representa uma redução de Receita líquida no curto prazo mas uma melhoria de PDD de curto e longo prazo.

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

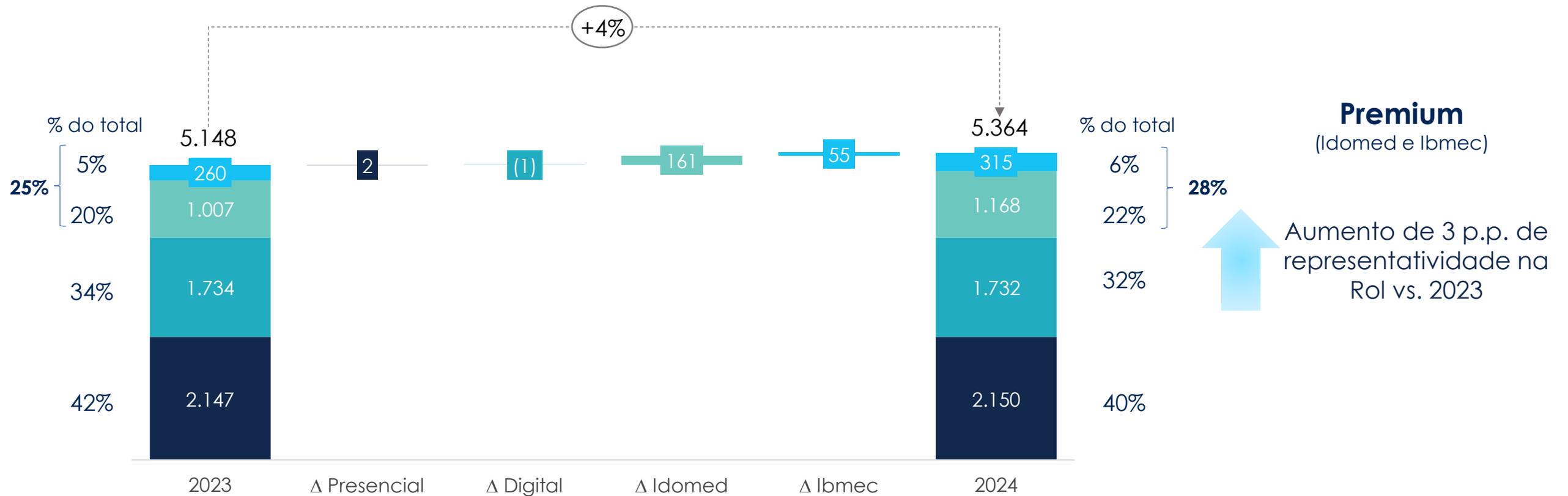
(2) Receita líquida parcelada.

Nota: Em 2023, deslocamento da receita de pós graduação do Ibmec entre o 3T23 e o 4T23, reduziu a receita no 4T23. Em 2024, migração da base do Ibmec online, antes contabilizado no Vida Toda (Segmento Digital), impactando a receita líquida.

# RECEITA LÍQUIDA (2/2)

Receita líquida total por unidade de negócio<sup>1</sup>  
(R\$MM)

● Ibmec ● Idomed ● Ensino Digital ● Presencial



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

# CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(540,3)</b>	<b>(518,9)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>(2.077,3)</b>	<b>(2.086,7)</b>	<b>0,5%</b>
Pessoal	(311,8)	(302,9)	-2,9%	(1.215,5)	(1.204,2)	-0,9%
Aluguel, condomínio, IPTU	(7,1)	(11,7)	64,1%	(39,0)	(46,4)	19,0%
Aluguel	(88,8)	(92,1)	3,7%	(345,2)	(368,3)	6,7%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	92,3	91,9	-0,4%	356,1	368,7	3,5%
Outros	(10,5)	(11,5)	9,9%	(49,4)	(46,6)	-5,6%
Repasse de polos	(76,5)	(70,8)	-7,3%	(266,5)	(278,1)	4,4%
Custo com Serviço de Terceiros	(15,6)	(15,5)	-0,8%	(63,0)	(64,6)	2,4%
Energia, água, gás e Telefone	(15,7)	(15,4)	-2,0%	(52,6)	(54,1)	2,9%
Outros custos	(5,7)	(3,1)	-44,9%	(17,0)	(13,8)	-18,6%
Depreciação e amortização	(107,8)	(99,5)	-7,7%	(423,6)	(425,4)	0,4%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(64,2)	(60,8)	-5,3%	(250,3)	(247,9)	-1,0%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(2,0)	(4,1)	107,5%	(8,6)	(12,6)	46,6%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,1)	(16,1)	-5,8%	(72,5)	(68,0)	-6,2%
Equipamentos de Informática	(3,0)	(2,4)	-17,9%	(12,2)	(10,8)	-11,1%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,3)	12,7%	(11,9)	(12,2)	2,4%
Outros D&A custo	(18,6)	(12,6)	-31,9%	(68,1)	(73,9)	8,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>689,4</b>	<b>747,4</b>	<b>8,4%</b>	<b>3.070,3</b>	<b>3.265,1</b>	<b>6,3%</b>
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>56,1%</i>	<i>59,0%</i>	<i>3,0 p.p.</i>	<i>59,6%</i>	<i>61,0%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Custos não recorrentes <sup>1</sup>	22,5	17,7	-21,4%	38,7	31,7	-18,1%
<b>Custo ajustado (ex-D&amp;A)<sup>1</sup></b>	<b>(410,0)</b>	<b>(401,8)</b>	<b>-2,0%</b>	<b>(1.615,0)</b>	<b>(1.629,6)</b>	<b>0,9%</b>
<i>% da receita líquida</i>	<i>33,3%</i>	<i>31,7%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>31,4%</i>	<i>30,4%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>
Premium	(104,7)	(107,6)	2,8%	(406,9)	(453,1)	11,4%
Ensino Digital	(94,6)	(83,8)	-11,5%	(337,0)	(346,3)	2,8%
Presencial	(210,7)	(210,4)	-0,1%	(871,0)	(830,1)	-4,7%
<b>Custo de pessoal ajustado<sup>1</sup></b>	<b>(289,4)</b>	<b>(285,3)</b>	<b>-1,4%</b>	<b>(1.176,8)</b>	<b>(1.174,3)</b>	<b>-0,2%</b>
<i>% da receita líquida</i>	<i>23,5%</i>	<i>22,5%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>22,9%</i>	<i>21,9%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>

O **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)** apresentou uma redução de 2,0% vs. 4T23, o que contribuiu em 1,6 p.p. para a expansão da margem EBITDA no período.

A queda de 7,3% no **repasse de polos** vs. 4T23 (-0,6 p.p.), está relacionada principalmente com a menor captação no semestre anterior, que afeta o % de repasse aos polos no semestre corrente. No ano, os custos com repasse representaram 5% da receita líquida, em linha com 2023.

A linha de **pessoal ajustada** apresentou redução de 1,4% vs. 4T23, o que representou uma queda de 1,0 p.p. como percentual da receita líquida, resultado das ações de reestruturação implementadas ao longo dos últimos anos, principalmente no segmento Presencial.

O **Lucro Bruto** cresceu 8,4% vs. 4T23, com uma expansão de margem bruta (+3,0 p.p. vs. 4T23). Esse desempenho reflete o forte crescimento de receita do segmento Premium, aliado à eficiência dos segmentos Presencial e Digital.

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(260,8)</b>	<b>(240,5)</b>	<b>-7,8%</b>	<b>(955,1)</b>	<b>(1.055,0)</b>	<b>10,5%</b>
<b>PDD</b>	<b>(192,9)</b>	<b>(172,2)</b>	<b>-10,7%</b>	<b>(618,7)</b>	<b>(674,5)</b>	<b>9,0%</b>
Mensalista	(176,1)	(111,4)	-36,7%	(400,1)	(373,3)	-6,7%
Acordos	(23,9)	(28,8)	20,6%	(74,3)	(90,1)	21,1%
PAR <sup>1</sup>	(1,3)	(1,6)	20,5%	(1,0)	(1,7)	66,9%
DIS <sup>1</sup>	8,4	(30,4)	-460,5%	(143,2)	(209,5)	46,3%
<b>Vendas e Marketing</b>	<b>(67,9)</b>	<b>(68,3)</b>	<b>0,5%</b>	<b>(336,4)</b>	<b>(380,5)</b>	<b>13,1%</b>
Publicidade	(41,2)	(43,6)	5,8%	(246,5)	(274,8)	11,5%
Outras	(26,8)	(24,7)	-7,7%	(89,9)	(105,6)	17,5%
Despesas não recorrentes <sup>2</sup>	12,5	-	n.a.	14,1	-	n.a.
<b>Despesas Comerciais Ajustadas<sup>2</sup></b>	<b>(248,3)</b>	<b>(240,5)</b>	<b>-3,2%</b>	<b>(941,0)</b>	<b>(1.055,0)</b>	<b>12,1%</b>
% da receita líquida	20,2%	19,0%	-1,2 p.p.	18,3%	19,7%	1,4 p.p.
<b>PDD ajustada<sup>2</sup></b>	<b>(180,4)</b>	<b>(172,2)</b>	<b>-4,5%</b>	<b>(604,5)</b>	<b>(674,5)</b>	<b>11,6%</b>
% da receita líquida	14,7%	13,6%	-1,1 p.p.	11,7%	12,6%	0,8 p.p.
<b>Vendas e Marketing</b>	<b>(67,9)</b>	<b>(68,3)</b>	<b>0,5%</b>	<b>(336,4)</b>	<b>(380,5)</b>	<b>13,1%</b>
% da receita líquida	5,5%	5,4%	-0,1 p.p.	6,5%	7,1%	0,6 p.p.
<b>PDD por BU</b>	<b>(192,9)</b>	<b>(172,2)</b>	<b>-10,7%</b>	<b>(618,7)</b>	<b>(674,5)</b>	<b>9,0%</b>
Premium	(15,4)	(15,7)	2,2%	(43,3)	(39,2)	-9,5%
Ensino Digital	(81,7)	(69,1)	-15,4%	(288,1)	(327,0)	13,5%
Presencial	(95,8)	(87,3)	-8,8%	(287,3)	(308,4)	7,3%
<b>PDD por BU (% da Rol)</b>	<b>15,7%</b>	<b>13,6%</b>	<b>-2,1 p.p.</b>	<b>12,0%</b>	<b>12,6%</b>	<b>0,6 p.p.</b>
Premium	4,9%	4,2%	-0,7 p.p.	3,4%	2,6%	-0,8 p.p.
Ensino Digital	20,7%	17,9%	-2,7 p.p.	16,6%	18,9%	2,3 p.p.
Presencial	18,5%	17,3%	-1,2 p.p.	13,4%	14,3%	1,0 p.p.

As **despesas comerciais ajustadas**, beneficiadas pela queda na PDD ajustada, apresentaram uma redução de 3,2% vs. 4T23, o que contribuiu para a expansão da margem EBITDA em 1,2 p.p. vs. o mesmo período.

**A redução de 4,5% vs. 4T23 na linha da PDD ajustada** se deu, principalmente, em função: (i) da melhor arrecadação no período, (ii) da queda na captação do segmento digital no 4T24, levando a uma redução da participação da receita DIS total (-46,5% vs. 4T23) e, (iii) da performance de renovação. **Como percentual da Rol, houve uma redução de 1,1 p.p. vs. 4T23** e um leve aumento vs. 2023 (+ 0,8 p.p.).

Conforme mencionado no 4T23, a variação da PDD do DIS está relacionado ao volume de renegociações de dívidas de alunos inativos. Quando esse movimento ocorre, a provisão dos valores renegociados passam para a linha de acordos. O histórico do valor realizado nesta linha pode ser consultado na planilha de apoio ([link](#)).

Dentre os três segmentos: (i) o Premium, como percentual da Rol, reduziu 0,7 p.p. vs. 4T23, reflexo do desempenho da arrecadação no período; (ii) no Digital, a queda de 15,4% vs. 4T23 deve-se, principalmente, à menor participação da receita DIS (-47,5% vs. 4T23); e (iii) no Presencial, a redução de 8,8% vs. 4T23 se deu, especialmente, pela redução na participação da receita DIS (-42,6% vs. 4T23) e da performance positiva na renovação.

Conforme divulgado ao longo de 2024, a Companhia manteve sua estratégia e levou as despesas com **Vendas e Marketing** ao mesmo patamar do 4T23 como percentual da receita (-0,1 p.p. vs. 4T23).

(1) Considera a PDD dos alunos ativos e inativos.

(2) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

# DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(373,4)</b>	<b>(359,0)</b>	<b>-3,9%</b>	<b>(1.311,4)</b>	<b>(1.342,7)</b>	<b>2,4%</b>
Pessoal	(106,1)	(100,6)	-5,2%	(410,7)	(366,6)	-10,8%
Serviços de terceiros	(48,1)	(40,5)	-15,9%	(173,8)	(172,7)	-0,6%
Provisão para contingências	(52,0)	(41,7)	-19,8%	(110,9)	(123,8)	11,6%
Manutenção e reparos	(31,0)	(22,8)	-26,5%	(100,0)	(105,7)	5,7%
Outras despesas	(41,0)	(57,6)	40,6%	(154,3)	(174,7)	13,2%
Depreciação e amortização	(95,2)	(95,9)	0,7%	(361,6)	(399,2)	10,4%
Mais valia das aquisições	(16,0)	(14,3)	-10,9%	(65,1)	(60,3)	-7,4%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(60,5)	(65,8)	8,9%	(227,2)	(263,3)	15,9%
Outros D&A despesas	(18,7)	(15,7)	-15,9%	(69,4)	(75,6)	9,0%
<b>Outras receitas/despesas</b>	<b>(31,3)</b>	<b>18,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>0,8</b>	<b>50,0</b>	<b>6227,4%</b>
G&A e outras não recorrentes <sup>1</sup>	83,0	16,0	-80,7%	71,4	30,8	-56,9%
<b>G&amp;A e outras ajustadas (ex-D&amp;A)<sup>1</sup></b>	<b>(226,5)</b>	<b>(228,9)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(877,6)</b>	<b>(862,7)</b>	<b>-1,7%</b>
% da receita líquida	18,4%	18,1%	-0,3 p.p.	17,0%	16,1%	-1,0 p.p.
Premium	(63,0)	(65,3)	3,6%	(227,3)	(238,2)	4,8%
Ensino Digital	(69,2)	(60,8)	-12,1%	(285,2)	(250,5)	-12,2%
Presencial	(94,3)	(102,7)	9,0%	(365,1)	(374,3)	2,5%
<b>Despesas com pessoal ajustadas<sup>1</sup></b>	<b>(106,1)</b>	<b>(98,5)</b>	<b>-7,2%</b>	<b>(410,3)</b>	<b>(362,1)</b>	<b>-11,7%</b>
% da receita líquida	8,6%	7,8%	-0,9 p.p.	8,0%	6,8%	-1,2 p.p.

As **despesas Gerais, Administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** contribuíram com 0,3 p.p. para a expansão da margem EBITDA vs. 4T23.

Dentre as reduções apresentadas no período, vale destacar: (i) a queda de 7,2% vs. 4T23 na linha de **pessoal ajustada**, resultado dos ganhos de eficiências na estrutura e uma menor remuneração variável; (ii) a linha de **provisão para contingências**, que apresentou queda de 19,8% vs. 4T23, resultando dos novos critérios de avaliação de riscos que geraram um incremento de R\$45MM no 4T23, classificados como não recorrente no período ([mais detalhes no release do 4T23](#)); e (iii) o incremento de 40,6% na linha de **outras despesas**, impactado pela multa de rescisão contratual do campus Ibmecc localizado no Centro da cidade do Rio de Janeiro no valor de R\$12,7MM, classificados como não recorrentes. A rescisão contratual do campus é resultado da estratégia da Companhia de realocar o Ibmecc na Zona Sul do Rio de Janeiro, atraindo ainda mais alunos para a marca.

A variação na linha de **outras receitas/despesas** é resultado da baixa do valor contábil relacionado à venda de dois imóveis em 2023, cujo impacto não foi refletido no caixa naquele período.

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

# EFEITOS NÃO RECORRENTES

Classificação	Conta	Linha	Descrição	4T23	4T24	2023	2024
Rio Grande do Sul <sup>1</sup>	Receita	Deduções	Isenção de mensalidades por um mês	-	-	-	12,5
	Custos	Repasse de Polos	Repasse ao polos sobre as mensalidades isentas por um mês	-	0,1	-	1,8
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	22,5	17,6	38,7	29,9
	Despesas	Pessoal	Reestruturação do administrativo	-	2,1	0,4	4,4
	Despesas	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	2,4	13,9	16,2	26,3
Venda de ativos	Despesas	Outras receitas/despesas	Baixa contábil de imóveis vendidos	35,2	-	35,2	-
M&A	Despesas	PDD e outras	Baixa da diferença do contas a receber de aquisições passadas	12,5	-	14,1	-
	Despesas	Outras receitas/despesas	Baixa de valores a pagar de aquisições	-	-	(25,9)	-
Contingências	Despesas	Provisão para contingências	Adoção de novos critérios de avaliação de risco de causas judiciais	45,4	-	45,4	-
<b>IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA</b> (R\$MM)				<b>117,9</b>	<b>33,7</b>	<b>124,2</b>	<b>74,9</b>
Resultado Financeiro	-	-	Baixa de acordos a receber de adquiridas	-	-	-	5,0
D&A	-	-	Mais valia das aquisições	16,0	14,3	65,1	60,3
Imposto	-	-	IR e contribuição social	(2,1)	-	(1,5)	(1,4)
<b>IMPACTO NEGATIVO NO LUCRO LÍQUIDO</b> (R\$MM)				<b>131,8</b>	<b>48,0</b>	<b>187,7</b>	<b>138,8</b>

(1) Valores referentes a isenção de mensalidade por um mês aos alunos do Rio Grande do Sul, após as enchentes que assolaram o estado em abril de 2024.

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.266,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.147,6</b>	<b>5.351,8</b>	<b>4,0%</b>
Custos e Despesas	(1.205,8)	(1.100,1)	-8,8%	(4.343,0)	(4.434,3)	2,1%
(+) Depreciação e amortização	203,0	195,3	-3,8%	785,3	824,6	5,0%
<b>EBITDA</b>	<b>226,9</b>	<b>361,5</b>	<b>59,3%</b>	<b>1.589,8</b>	<b>1.742,1</b>	<b>9,6%</b>
Margem EBITDA (%)	18,5%	28,5%	10,1 p.p.	30,9%	32,6%	1,7 p.p.
<b>Itens não recorrentes</b>	<b>117,9</b>	<b>33,7</b>	<b>-71,4%</b>	<b>124,2</b>	<b>74,9</b>	<b>-39,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>344,9</b>	<b>395,2</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.714,0</b>	<b>1.817,1</b>	<b>6,0%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,0%	31,2%	3,2 p.p.	33,3%	33,9%	0,6 p.p.
<b>Idomed (Medicina)</b>	<b>115,9</b>	<b>145,2</b>	<b>25,3%</b>	<b>471,9</b>	<b>580,8</b>	<b>23,1%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	44,5%	48,7%	4,2 p.p.	46,9%	49,7%	2,9 p.p.
<b>Ibmec</b>	<b>12,2</b>	<b>31,3</b>	<b>156,0%</b>	<b>82,9</b>	<b>126,5</b>	<b>52,5%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,7%	39,9%	18,3 p.p.	31,9%	40,2%	8,3 p.p.
<b>Ensino Digital</b>	<b>128,3</b>	<b>147,0</b>	<b>14,6%</b>	<b>695,1</b>	<b>658,0</b>	<b>-5,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	32,5%	38,1%	5,7 p.p.	40,1%	38,0%	-2,1 p.p.
<b>Presencial</b>	<b>88,5</b>	<b>71,4</b>	<b>-19,3%</b>	<b>464,0</b>	<b>451,7</b>	<b>-2,7%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,1%	14,2%	-2,9 p.p.	21,6%	21,0%	-0,6 p.p.
Efeito IFRS 16	93,6	93,5	-0,1%	361,4	374,7	3,7%
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS 16</b>	<b>251,3</b>	<b>301,7</b>	<b>20,1%</b>	<b>1.352,6</b>	<b>1.442,3</b>	<b>6,6%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,4%	23,8%	3,4 p.p.	26,3%	26,9%	0,6 p.p.
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>133,3</b>	<b>268,0</b>	<b>101,0%</b>	<b>1.228,4</b>	<b>1.367,4</b>	<b>11,3%</b>
Margem EBITDA (%)	10,8%	21,2%	10,3 p.p.	23,9%	25,6%	1,7 p.p.

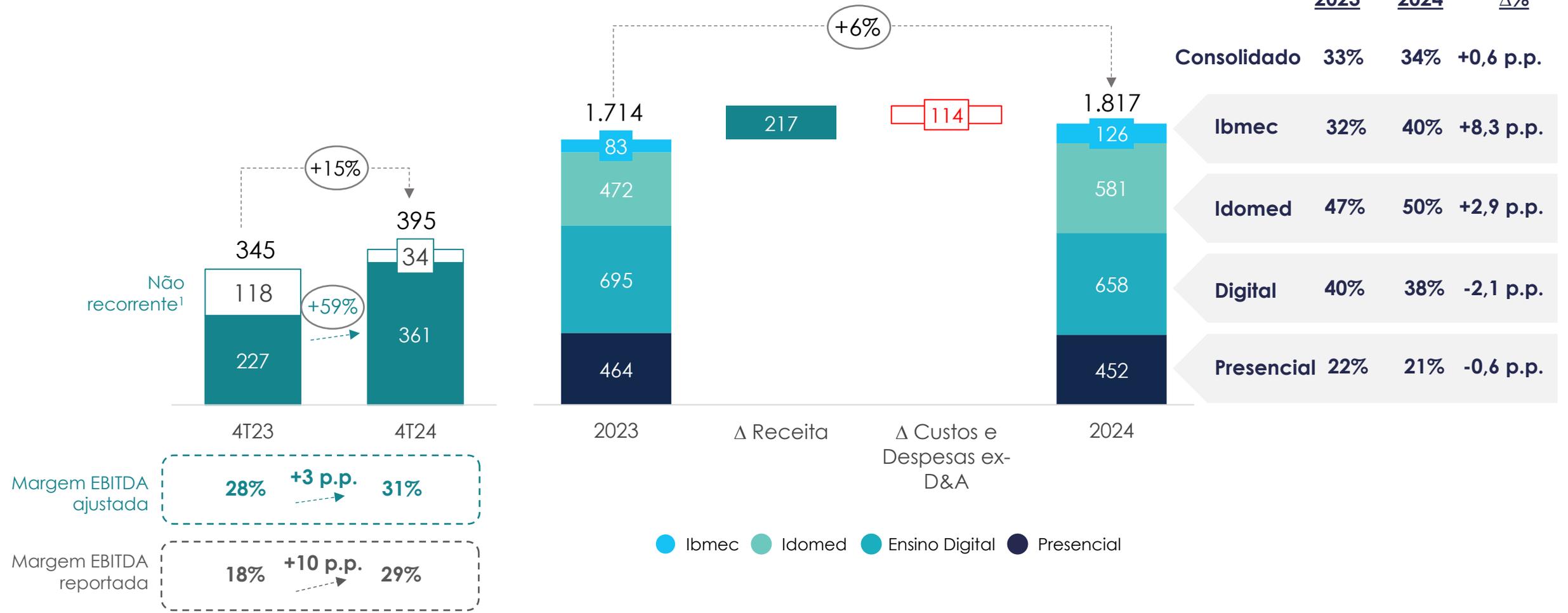
No 4T24, o **EBITDA ajustado** foi de **R\$395,2MM**, apresentando **um crescimento de 14,6%** e uma **expansão de margem EBITDA de 3,2 p.p. vs 4T23**. É importante destacar a redução de 71,4% vs. 4T23 dos itens não recorrentes. No ano, o **EBITDA ajustado alcançou R\$1.817,1MM, refletindo um aumento de 6,0% vs. 2023**, com a margem +0,6 pp vs o ano anterior.

Na visão por segmento:

- **Idomed:** apresentou expansão de margem EBITDA ajustada de 4,2 p.p. vs. 4T23, resultado, principalmente, do forte crescimento da receita (+14,5% vs. 4T23) e das eficiências de custos.
- **IBMEC:** registrou expansão de 18,3 p.p. vs. 4T23 na margem EBITDA ajustada, apresentando como principais contribuições para este resultado o desempenho dos cursos de graduação da Faria Lima (SP) e Barra da Tijuca (RJ). Adicionalmente, a linha foi beneficiada pelo impacto da migração da base do IBMEC Online (R\$6MM no trimestre), antes contabilizada no Vida Toda (segmento Digital) e pelo deslocamento de receita da pós-graduação entre o 3T23 e o 4T23.
- **Ensino Digital:** apresentou crescimento de 14,6% vs. 4T23 no EBITDA ajustado. Este aumento foi beneficiado por um menor repasse aos polos, pela redução da PDD e das despesas com pessoal, levando a uma queda nos custos e despesas. Estes movimentos mais que compensaram a queda da receita, levando ao incremento de 5,7 p.p. vs. 4T23 na margem EBITDA ajustada.
- **Presencial:** a pressão de 2,9 p.p. vs. 4T23 na margem EBITDA ajustada foi decorrente, principalmente, da queda na receita, impactada pelo desempenho da captação e pela menor participação da receita DIS. Esse efeito foi parcialmente compensado por ganhos de eficiência em custo e despesas, especialmente com pessoal, com redução da remuneração variável e otimizações na estrutura.

EBITDA Ajustado  
(R\$MM)

Margem Ajustada (%)



(1) Valores não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>EBITDA</b>	<b>226,9</b>	<b>361,5</b>	<b>59,3%</b>	<b>1.589,8</b>	<b>1.742,1</b>	<b>9,6%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(173,8)</b>	<b>(162,3)</b>	<b>-6,6%</b>	<b>(694,3)</b>	<b>(615,2)</b>	<b>-11,4%</b>
<b>Receita Financeira</b>	<b>39,6</b>	<b>35,7</b>	<b>-9,8%</b>	<b>200,4</b>	<b>177,9</b>	<b>-11,2%</b>
Multas e juros recebidos	9,2	14,2	53,9%	56,0	75,3	34,5%
Aplicações financeiras	35,5	22,7	-36,0%	142,9	83,3	-41,7%
(-) PIS e COFINS <sup>1</sup>	(5,8)	(6,9)	18,1%	(26,6)	(20,4)	-23,5%
Atualização monetária	(0,0)	3,3	n.a.	25,5	23,6	-7,5%
Outras	0,7	2,3	243,9%	2,7	16,1	505,6%
<b>Despesa Financeira</b>	<b>(219,2)</b>	<b>(196,4)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>(894,8)</b>	<b>(794,6)</b>	<b>-11,2%</b>
Juros e encargos	(126,4)	(107,9)	-14,6%	(546,1)	(426,6)	-21,9%
Descontos financeiros	(22,5)	(18,4)	-18,2%	(77,1)	(79,3)	2,9%
Despesas bancárias	(1,9)	(1,5)	-22,3%	(9,3)	(6,0)	-35,8%
Juros de arrendamento mercantil	(41,4)	(42,0)	1,3%	(154,1)	(163,5)	6,1%
Despesas com Financiamentos Privados	(1,5)	(13,2)	800,0%	(29,1)	(46,9)	61,2%
Outras	(25,7)	(13,5)	-47,3%	(79,1)	(72,2)	-8,7%
<b>Efeito Líquido Swap</b>	<b>5,9</b>	<b>(1,6)</b>	<b>n.a.</b>	<b>0,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1109,9%</b>

A busca por eficiências aliada à disciplina financeira da Companhia foram refletidas, mais uma vez, no resultado financeiro. No 4T24, a Companhia reportou uma **redução de 6,6% vs. 4T23 e de 11,4% vs. 2023**. Os principais fatores que influenciaram o resultado foram:

- Os esforços relacionados à arrecadação continuam, o que beneficiou a linha de juros e multas em R\$5,0MM no 4T24 e em R\$19,3MM em 2024. Nas despesas, a linha de descontos financeiros apresentou uma redução de R\$4,1MM vs. 4T23, mesmo considerando os efeitos sazonais (os trimestres ímpares contam com um maior volume de arrecadação em função do efeito das renovações).
- A queda de R\$18,4MM vs. 4T23 e de R\$119,4MM vs. 2023 na linha de juros e encargos é resultado da redução de 0,51 p.p. (vs. 4T23) no *spread* da dívida da Companhia, fechando o trimestre em CDI+ 1,17%, e da queda Selic quando comparada ao 4T23.
- O aumento das despesas com financiamentos privados se deu devido ao amadurecimento da base de alunos financiados, que incrementa o prazo de pagamento e, conseqüentemente, o custo financeiro.
- As variações positivas, mencionadas acima, compensaram o impacto negativo da redução das aplicações financeiras (-R\$12,8MM vs. 4T23).

Após a mudança para *Hedge Accounting* no trimestre passado, o efeito líquido do swap no resultado tende a zero.

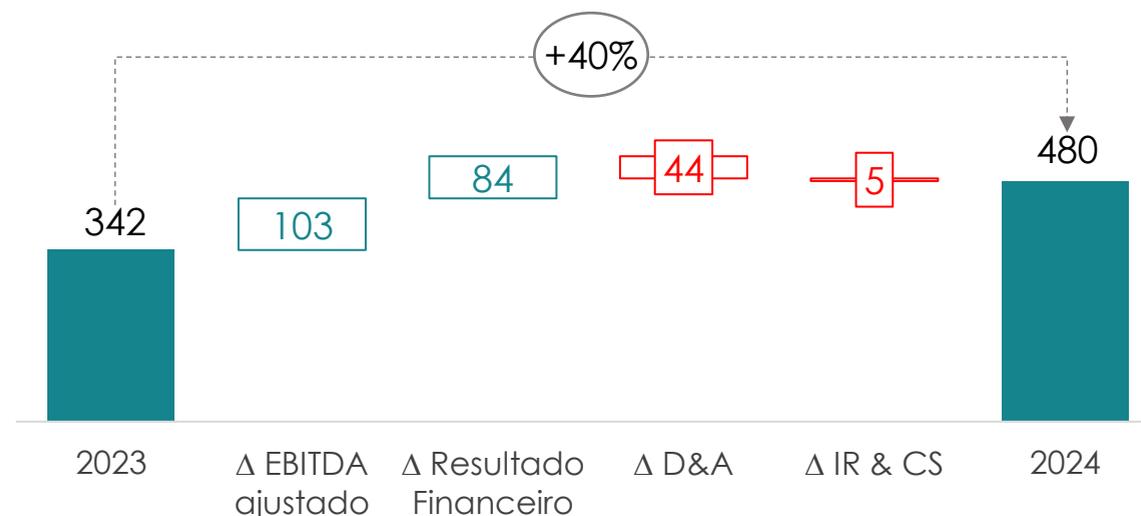
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio).

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>EBITDA</b>	<b>226,9</b>	<b>361,5</b>	<b>59,3%</b>	<b>1.589,8</b>	<b>1.742,1</b>	<b>9,6%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(173,8)</b>	<b>(162,3)</b>	<b>-6,6%</b>	<b>(694,3)</b>	<b>(615,2)</b>	<b>-11,4%</b>
Depreciação e amortização	(203,0)	(195,3)	-3,8%	(785,3)	(824,6)	5,0%
<b>Lucro antes de impostos</b>	<b>(149,9)</b>	<b>3,8</b>	<b>n.a.</b>	<b>110,3</b>	<b>302,3</b>	<b>174,1%</b>
Imposto de Renda	23,2	6,7	-71,3%	34,2	28,5	-16,7%
Contribuição Social	6,4	3,3	-48,8%	10,1	10,4	2,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(120,3)</b>	<b>13,8</b>	<b>n.a.</b>	<b>154,6</b>	<b>341,2</b>	<b>120,6%</b>
Margem líquida (%)	n.a.	1,1%	n.a.	3,0%	6,4%	3,4 p.p.
<b>Lucro Líquido ex-IFRS 16</b>	<b>(108,0)</b>	<b>23,5</b>	<b>n.a.</b>	<b>198,6</b>	<b>379,5</b>	<b>91,1%</b>
Margem líquida (%)	n.a.	1,9%	n.a.	3,9%	7,1%	3,2 p.p.
<b>Lucro Líquido ajustado<sup>1</sup></b>	<b>11,6</b>	<b>61,8</b>	<b>433,3%</b>	<b>342,4</b>	<b>480,0</b>	<b>40,2%</b>
Margem líquida ajustada (%)	0,9%	4,9%	3,9 p.p.	6,7%	8,9%	2,3 p.p.
<b>Lucro Líquido ajustado<sup>1</sup> ex-IFRS 16</b>	<b>23,9</b>	<b>71,5</b>	<b>199,6%</b>	<b>386,3</b>	<b>518,3</b>	<b>34,1%</b>
Margem líquida (%)	1,9%	5,6%	3,7 p.p.	7,5%	9,7%	2,2 p.p.
<b>Lucro por ação (R\$)<sup>2</sup></b>	<b>0,04</b>	<b>0,21</b>	<b>433,3%</b>	<b>1,18</b>	<b>1,65</b>	<b>40,0%</b>

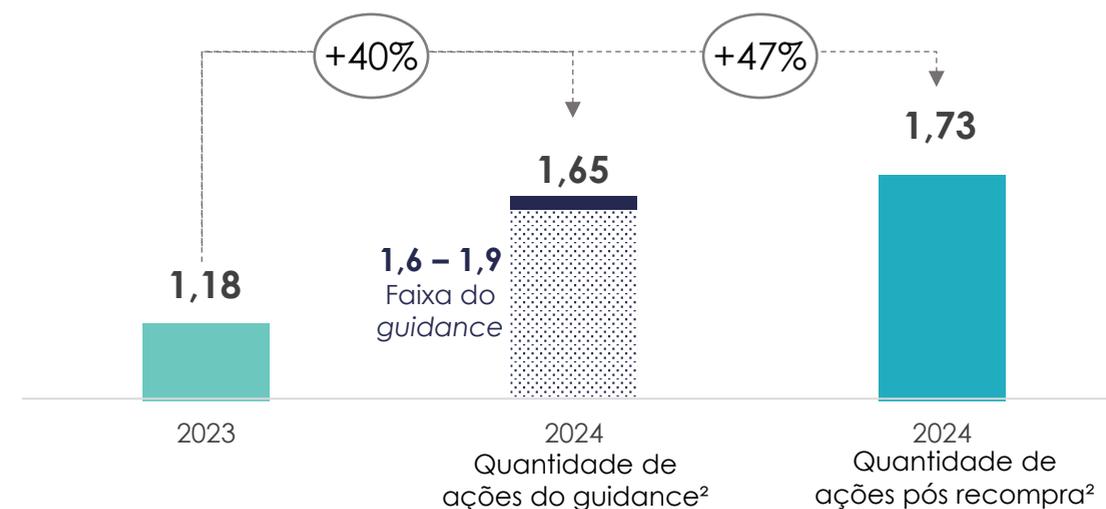
No 4T24, desconsiderando os efeitos não recorrentes (página 18), que reduziram 64% vs. 4T23, o **lucro líquido ajustado cresceu 433,3% vs. 4T23**. Esse desempenho reflete os esforços da Companhia na redução de custos e despesas, impulsionando o EBITDA, e na busca por eficiências no resultado financeiro (página 21). Adicionalmente, a redução de 3,8% (vs. 4T23) na linha de depreciação e amortização também beneficiou o lucro no período.

**No ano, o Lucro líquido ajustado aumentou 40,2% vs. 2023, com uma expansão de 2,3 p.p. na margem líquida ajustada vs. 2023.** Com este resultado o lucro líquido por ação (LPA) em 2024 foi R\$1,73<sup>2</sup>. Considerando a quantidade de ações na época da divulgação do *guidance*, a Companhia registrou LPA de R\$1,65<sup>2</sup>, entregando o *guidance* de 2024.

Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup>  
(R\$MM)



Lucro Líquido por ação<sup>2</sup>  
(R\$/ação)



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

(2) LPA: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação. Ao final de 2024, a Companhia contava com 278 milhões de ações em circulação. Em mai/24, divulgação do *guidance*, o saldo em circulação era de 291 milhões de ações.

(R\$MM)	4T23	3T24	4T24	Δ% vs. 4T23	Δ% vs. 3T24
<b>Mensalidades</b>	<b>1.632,3</b>	<b>1.739,7</b>	<b>1.724,0</b>	<b>5,6%</b>	<b>-0,9%</b>
Mensalistas	1.195,4	1.096,5	1.253,0	4,8%	14,3%
DIS (Inativo)	234,0	285,2	317,1	35,5%	11,2%
PAR	45,2	31,4	22,9	-49,3%	-27,0%
DIS (Ativo)	391,8	611,8	448,1	14,4%	-26,8%
<b>Convênios e permutas</b>	<b>28,7</b>	<b>35,8</b>	<b>40,2</b>	<b>40,1%</b>	<b>12,3%</b>
<b>FIES</b>	<b>83,2</b>	<b>63,1</b>	<b>65,7</b>	<b>-21,0%</b>	<b>4,1%</b>
<b>Outros</b>	<b>425,7</b>	<b>472,2</b>	<b>412,1</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-12,7%</b>
Cartões de Crédito a receber	194,7	200,3	164,3	-15,6%	-18,0%
Acordos	231,0	271,9	247,8	7,3%	-8,9%
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>2.169,9</b>	<b>2.310,7</b>	<b>2.242,0</b>	<b>3,3%</b>	<b>-3,0%</b>
<b>PDD</b>	<b>(722,4)</b>	<b>(833,6)</b>	<b>(776,3)</b>	<b>7,5%</b>	<b>-6,9%</b>
Mensalistas <sup>1</sup>	(629,6)	(710,0)	(684,6)	8,7%	-3,6%
DIS (Inativo)	(145,2)	(241,1)	(205,1)	41,3%	-14,9%
Acordos	(81,0)	(95,2)	(104,2)	28,7%	9,4%
PAR (50%)	(19,2)	(13,6)	(9,7)	-49,5%	-28,5%
DIS Ativo (20%)	(73,6)	(110,1)	(82,0)	11,4%	-25,5%
<b>Valores a identificar</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>-57,1%</b>	<b>-43,2%</b>
<b>Ajuste a valor presente (AVP)<sup>2</sup></b>	<b>(47,1)</b>	<b>(54,8)</b>	<b>(40,6)</b>	<b>-13,7%</b>	<b>-25,9%</b>
AVP DIS	(32,9)	(50,6)	(37,0)	12,4%	-26,8%
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.392,9</b>	<b>1.416,7</b>	<b>1.421,9</b>	<b>2,1%</b>	<b>0,4%</b>

No 4T24, o **contas a receber bruto** apresentou um aumento de 3,3% vs. 4T23, as linhas referentes ao DIS representam o principal fator deste movimento.

O aumento de 35,5% vs. 4T23 no CAR de **DIS (Inativo)**, tem relação direta com a forte captação de 2023, impactando esta linha no período de evasão. Já o aumento do CAR do **DIS (Ativo)** de 14,4% vs. 4T23, está relacionado ao crescimento da Receita DIS nos primeiros nove meses de 2024 em comparação ao mesmo período de 2023. A partir do 4T24, é possível observar a redução da receita DIS.

Por outro lado, a linha de **cartões de crédito a receber** apresentou uma redução de 15,6% vs. 4T23, resultado da nova política da Companhia que reduziu o número máximo de parcelas em cartão. Esta e outras ações em linha com a estratégia da Companhia de evolução do processo de arrecadação, contribuíram para a redução do prazo médio de recebimento. Importante destacar que não houve redução do volume de recebimentos em cartão de crédito.

Desde o 2T24, a Companhia passou a abrir a linha de PDD referente aos acordos de renegociação de dívidas, independentemente da classe pagante. Anteriormente, este valor era reportado na linha de mensalistas. O crescimento neste trimestre (vs. 4T23) se deve ao envelhecimento dos acordos em carteira, atingindo patamares mais altos de provisão. No entanto, o CAR de Acordos não cresce na mesma proporção em função da maior eficiência na arrecadação e volume de acordos à vista.

O **contas a receber líquido** encerrou o 4T24 com leve aumento de 2,1% vs. 4T23, resultado de uma melhor performance de arrecadação.

(1) Inclui parcelas de DIS e PAR de curto prazo e saldo de alunos PAR evadidos e não-negociados.

(2) Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTN-2026.

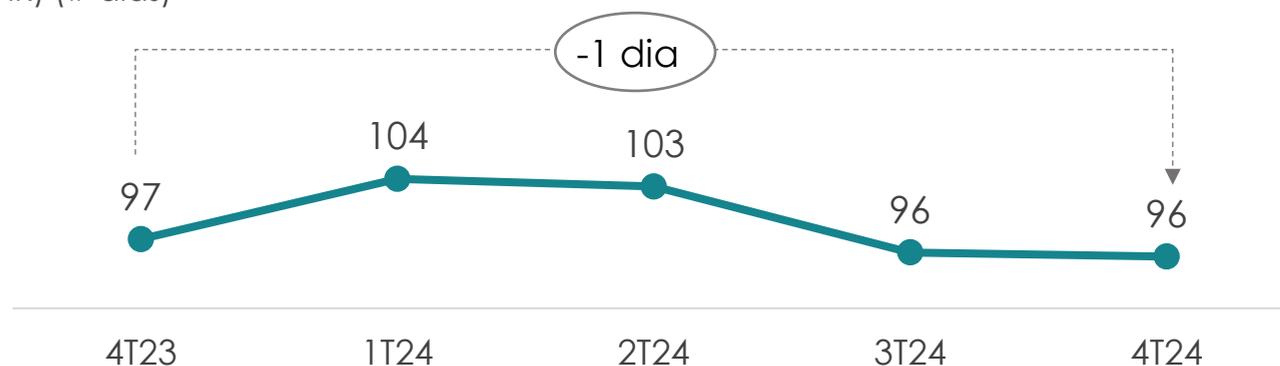
(R\$MM)	4T23	3T24	4T24	Δ% vs. 4T23	Δ% vs. 3T24
Contas a receber líquido	1.392,9	1.416,7	1.421,9	2,1%	0,4%
Receita líquida anualizada	5.150,0	5.315,2	5.351,8	3,9%	0,7%
<b>PMR</b>	<b>97</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>-1,8%</b>	<b>-0,3%</b>
Contas a receber líquido FIES	83,2	63,1	65,7	-21,0%	4,1%
Receita FIES (12M)	227,6	224,2	237,5	4,3%	5,9%
Deduções FG-Fies (12M)	(82,7)	(64,6)	(75,1)	-9,1%	16,3%
Impostos (12M)	(8,4)	(8,0)	(8,2)	-2,2%	2,1%
Receita Líquida FIES (12M)	136,6	151,6	154,2	12,9%	1,7%
<b>PMR FIES</b>	<b>219</b>	<b>150</b>	<b>153</b>	<b>-30,0%</b>	<b>2,4%</b>
Contas a receber líquido ex-FIES	1.309,8	1.353,6	1.356,2	3,5%	0,2%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.013,5	5.163,6	5.197,6	3,7%	0,7%
<b>PMR ex-FIES</b>	<b>94</b>	<b>94</b>	<b>94</b>	<b>-0,1%</b>	<b>-0,5%</b>

No 4T24, o **PMR** da Companhia totalizou 96 dias, se estabilizando em níveis mais baixos em relação ao primeiro semestre, resultado da constante evolução nos processos de arrecadação da Companhia.

Os esforços da Companhia estão refletidos não apenas no PMR, mas também no resultado financeiro consolidado da Companhia, que se beneficia da maior arrecadação de multas e juros, além de menores descontos concedidos.

**PMR FIES:** a redução de 66 dias foi ocasionada pela sazonalidade dos repasses do governo.

Prazo Médio de Recebimento  
(PMR) (# dias)



## Agining do Contas a Receber Bruto Total<sup>1</sup>

(R\$MM)				Análise Vertical	
	4T23	4T24	Δ%	4T23 (%)	4T24 (%)
FIES	83,2	65,7	-21,0%	4%	3%
A vencer	918,2	855,3	-6,8%	42%	38%
Vencidas até 30 dias	279,9	315,7	12,8%	13%	14%
Vencidas de 31 a 60 dias	134,8	135,5	0,5%	6%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	138,8	136,3	-1,8%	6%	6%
Vencidas de 91 a 180 dias	248,3	237,1	-4,5%	11%	11%
Vencidas há mais de 180 dias	366,7	496,3	35,4%	17%	22%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.169,9</b>	<b>2.241,9</b>	<b>3,3%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Agining dos Acordos a Receber<sup>2</sup>

(R\$MM)				Análise Vertical	
	4T23	4T24	Δ%	4T23 (%)	4T24 (%)
A vencer	90,8	88,9	-2,1%	39%	36%
Vencidas até 30 dias	19,6	21,3	8,9%	8%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	20,1	20,6	2,3%	9%	8%
Vencidas de 61 a 90 dias	21,3	21,0	-1,4%	9%	8%
Vencidas de 91 a 180 dias	35,7	38,7	8,5%	15%	16%
Vencidas há mais de 180 dias	43,6	57,3	31,5%	19%	23%
<b>Acordos a receber</b>	<b>231,0</b>	<b>247,8</b>	<b>7,3%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ%
Saldo inicial	<b>70,4</b>	<b>63,1</b>	<b>-10,4%</b>
Receita FIES	48,0	50,7	5,7%
Pagamento de impostos	(0,2)	-	n.a.
Recompra	(35,0)	(48,1)	37,5%
<b>Saldo final</b>	<b>83,2</b>	<b>65,7</b>	<b>-21,0%</b>

(1) Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos.

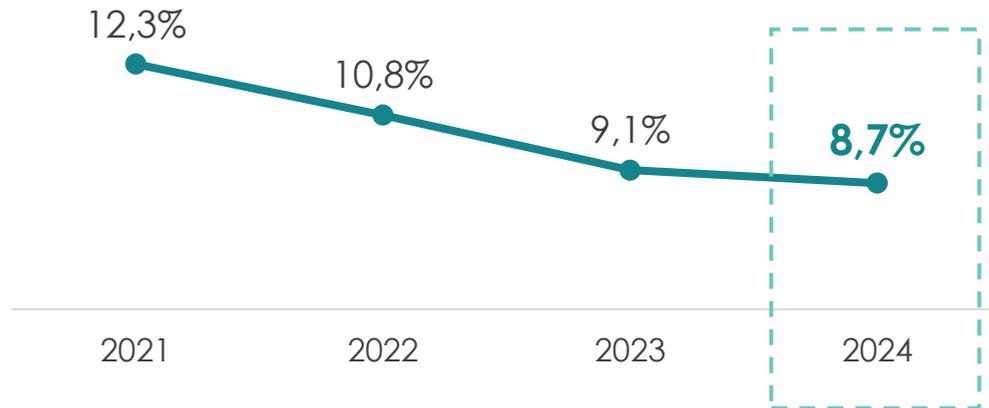
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>Capex Total</b>	<b>135,0</b>	<b>138,1</b>	<b>2,3%</b>	<b>470,4</b>	<b>467,7</b>	<b>-0,6%</b>
Transformação Digital + TI	73,4	69,8	-4,8%	288,3	286,6	-0,6%
Manutenção e Eficiência	43,1	47,4	10,1%	124,5	133,0	6,8%
Expansão	18,6	20,9	12,7%	57,6	48,0	-16,6%

### % da Receita Líquida

<b>Capex Total</b>	<b>11,0%</b>	<b>10,9%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>9,1%</b>	<b>8,7%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
Transformação digital + TI	6,0%	5,5%	-0,5 p.p.	5,6%	5,3%	-0,3 p.p.
Manutenção e Eficiência	3,5%	3,7%	0,2 p.p.	2,4%	2,5%	0,1 p.p.
Expansão	1,5%	1,7%	0,1 p.p.	1,1%	0,9%	-0,2 p.p.

CAPEX  
(evolução como % da receita)



A Companhia encerrou o ano de 2024 com o alcance do *guidance* de Capex, reportando um montante de **R\$467,7MM**, em linha com 2023. O Capex realizado em 2024 representou **8,7% da receita líquida** do período (-0,4 p.p. vs. 2023).

Este resultado corrobora o compromisso da Companhia de **estabilizar o Capex como percentual da receita entre 7% e 8%**, já em 2025.

- **Transformação Digital + TI:** ao longo de 2023 foram realizados investimentos estruturantes em tecnologia, que permitiram a expansão da transformação digital da Companhia em 2024. Naquele ano a Companhia também realizou fortes investimentos na produção de conteúdo, gerando eficiência em 2024 e consequente redução de investimentos desta classe.
- **Manutenção e Eficiência:** Em 2024, a Companhia aumentou em 6,8% os investimentos nesta linha, com o objetivo de tornar as unidades mais eficientes em termos de despesas, garantindo, ao mesmo tempo, a qualidade prometida ao aluno.
- **Expansão:** A Companhia tem adotado uma abordagem mais criteriosa na expansão de unidades, tanto existentes quanto novas, investindo na maturação de cursos já implementados e na criação de cursos em unidades estratégicas. Investimentos necessários para a adequação das aquisições realizadas no 4T24 (Newton Paiva e Edufor) serão realizados em 2025.

# FLUXO DE CAIXA (1/2)

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ %
<b>EBITDA ajustado ex-IFRS 16</b>	<b>251,3</b>	<b>301,7</b>	<b>20,1%</b>	<b>1.352,6</b>	<b>1.442,3</b>	<b>6,6%</b>
Não recorrentes	(117,9)	(33,7)	-71,4%	(124,2)	(74,9)	-39,7%
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>133,3</b>	<b>268,0</b>	<b>101,0%</b>	<b>1.228,4</b>	<b>1.367,4</b>	<b>11,3%</b>
Variação Capital de giro	(33,3)	63,3	n.a.	(89,1)	(67,6)	n.a.
Recebíveis	12,6	31,6	151,4%	(195,5)	1,1	n.a.
Contas a pagar	(126,6)	(3,2)	-97,5%	28,9	(32,8)	n.a.
Outros	80,7	34,9	-56,8%	77,5	(35,9)	n.a.
Impostos (IR/CS)	(15,9)	(4,1)	-74,2%	(57,3)	(40,2)	-29,8%
<b>Fluxo de caixa operacional (FCO)</b>	<b>84,1</b>	<b>327,2</b>	<b>289,1%</b>	<b>1.082,0</b>	<b>1.259,6</b>	<b>16,4%</b>
Capex	(135,0)	(138,1)	2,3%	(470,4)	(467,6)	-0,6%
Aquisição de imobilizado	(46,8)	(53,6)	14,5%	(136,8)	(137,4)	0,4%
Aquisição de intangível	(88,2)	(84,6)	-4,1%	(333,6)	(330,3)	-1,0%
<b>(=) Fluxo de caixa livre</b>	<b>(50,9)</b>	<b>189,1</b>	<b>n.a.</b>	<b>611,6</b>	<b>791,9</b>	<b>29,5%</b>
Resultado financeiro	(126,5)	(138,1)	9,2%	(544,3)	(429,5)	-21,1%
<b>(=) Fluxo de caixa do acionista</b>	<b>(177,4)</b>	<b>51,0</b>	<b>n.a.</b>	<b>67,4</b>	<b>362,5</b>	<b>438,1%</b>
Captação/amortização de dívidas	(224,6)	298,2	n.a.	(48,7)	329,7	n.a.
M&A	(1,2)	(106,9)	8686,4%	(25,7)	(116,9)	355,7%
Dividendos pagos	(80,0)	(0,0)	-100,0%	(80,8)	(80,6)	-0,2%
Recompra de ações e outras	0,0	(70,2)	n.a.	0,3	(146,1)	n.a.
<b>(=) Geração de caixa líquida</b>	<b>(483,2)</b>	<b>172,1</b>	<b>n.a.</b>	<b>(87,4)</b>	<b>348,6</b>	<b>n.a.</b>
Caixa no início do exercício	1.181,6	874,9	-26,0%	785,8	698,4	-11,1%
Caixa no final do exercício	698,3	1.046,9	49,9%	698,3	1.046,9	49,9%
<b>FCO / EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>63,1%</b>	<b>122,1%</b>	<b>59,0 p.p.</b>	<b>88,1%</b>	<b>92,1%</b>	<b>4,0 p.p.</b>

○ Fluxo de caixa operacional (FCO) totalizou R\$327,2MM no trimestre, um aumento de 289,1% vs. 4T23, com uma conversão de 122,1% (+59,0 p.p. vs. 4T23). A expansão do FCO foi beneficiada por alguns fatores: (i) pelo crescimento de 101,0% no EBITDA ex-IFRS 16; (ii) pela redução de 74,2% nos impostos, fruto dos esforços da Companhia para aprimorar a eficiência nessa linha; e (iii) principalmente, pela variação no capital de giro, um destaque do 4T24. Os principais fatores que resultaram na variação de R\$63,3MM no capital de giro do trimestre foram:

- Variação positiva no recebíveis, consequência do processo mais eficiente na cobrança de multas e juros e pela menor participação da receita DIS;
- Redução do impacto do Contas a Pagar vs. 4T23, devido à gestão mais eficiente dos contratos com fornecedores e efeitos pontuais negativos em 4T23.
- No 4T23, a linha de outros foi beneficiada por efeitos de resultado “não caixa”, tais como: (i) a baixa do valor contábil relacionado à venda de dois imóveis; e (ii) a maior provisão para contingências, após a adoção de novos critérios de avaliação de risco. Ambos não recorrentes. Mais detalhes foram divulgados no [release do 4T23](#).

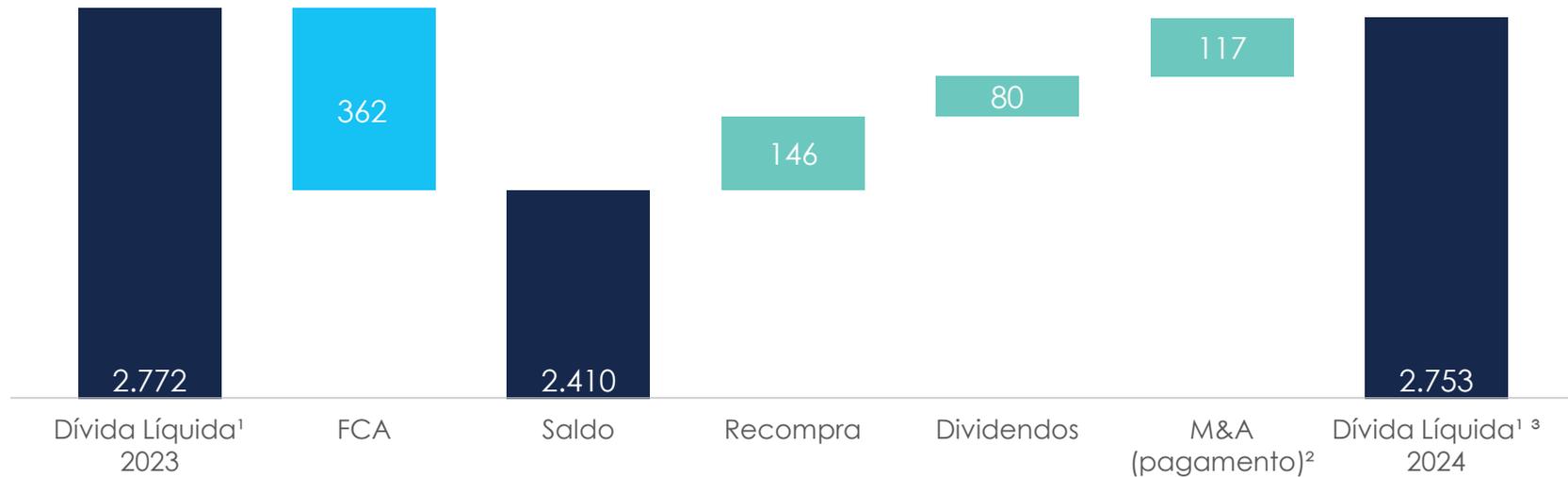
O **Fluxo de caixa do acionista (FCA)** foi positivo em **R\$51,0MM (+R\$228,4MM vs. 4T23)**. A forte expansão é consequência do aumento de 289,1% no FCO vs. 4T23, como detalhado na página anterior. No ano, o **FCA cresceu 438,1% vs. 2023, totalizando R\$362,5MM**. Além do aumento de 16,4% no FCO, o resultado financeiro teve uma importante contribuição para este desempenho, em função da redução no pagamento de juros.

Em set/24 a Companhia iniciou um programa de recompra de ações e, até dez/24, já havia executado 49% ou R\$146MM do valor aprovado para o programa. Como evento subsequente, em 26 de fev/25 a Companhia anunciou o encerramento do programa, tendo executado os R\$300MM aprovados.

Ao final do período, a **Geração de caixa líquida foi positiva em R\$172,1MM no trimestre (+R\$655,3MM vs. 4T23) e R\$348,6MM no ano (+R\$436,1MM vs. 2023)**.

O **compromisso com o retorno aos acionistas** tem sido um foco importante da Companhia, se refletindo no forte **FCA de R\$362MM** deste ano, que **superou o ano de 2023 em R\$295,1MM**.

Recomposição do FCA  
(R\$MM)



- Recompra:** programa de R\$300MM iniciado em set/24 com 49% do montante executado em 2024 (finalizado em fev/25)
- Dividendos:** mantendo a trajetória de pagamento em todos os anos desde o IPO.
- M&A:** fortalecimento do portfólio com as aquisições da **Newton Paiva (EV/EBITDA 2,2x para 2025)** e da **Edufor** (cerca de R\$1,2 milhão/vaga), com **adição de 10,3 mil alunos** incluindo **118 vagas operacionais de Medicina**.

<sup>1</sup> Dívida líquida excluindo "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamento Mercantil".

<sup>2</sup> Sendo R\$107MM referentes ao pagamento da primeira parcela da Newton Paiva e Edufor. Conforme comunicado ao mercado de 28/05/24 e Fato relevante de 09/12/24.

<sup>3</sup> A dívida líquida de 2024, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo R\$37MM referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

# POSIÇÃO DE CAIXA & CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %
<b>Dívida Bruta [b]</b>	<b>5.193,5</b>	<b>5.630,0</b>	<b>8,4%</b>
Empréstimos bancários <sup>2</sup>	3.470,6	3.837,4	10,6%
Arrendamento mercantil [c]	1.668,7	1.654,9	-0,8%
Compromissos a pagar (M&A)	54,2	137,7	153,9%
<b>(-) Caixa e disponibilidades [a]</b>	<b>(698,3)</b>	<b>(1.046,9)</b>	<b>49,9%</b>
<b>Dívida líquida [a+b]</b>	<b>4.495,2</b>	<b>4.583,1</b>	<b>2,0%</b>
<b>Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]</b>	<b>2.826,5</b>	<b>2.928,2</b>	<b>3,6%</b>
<b>Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>1,65x</b>	<b>1,61x</b>	<b>-0,04x</b>
EBITDA Ajustado LTM	1.714,0	1.817,1	6,0%

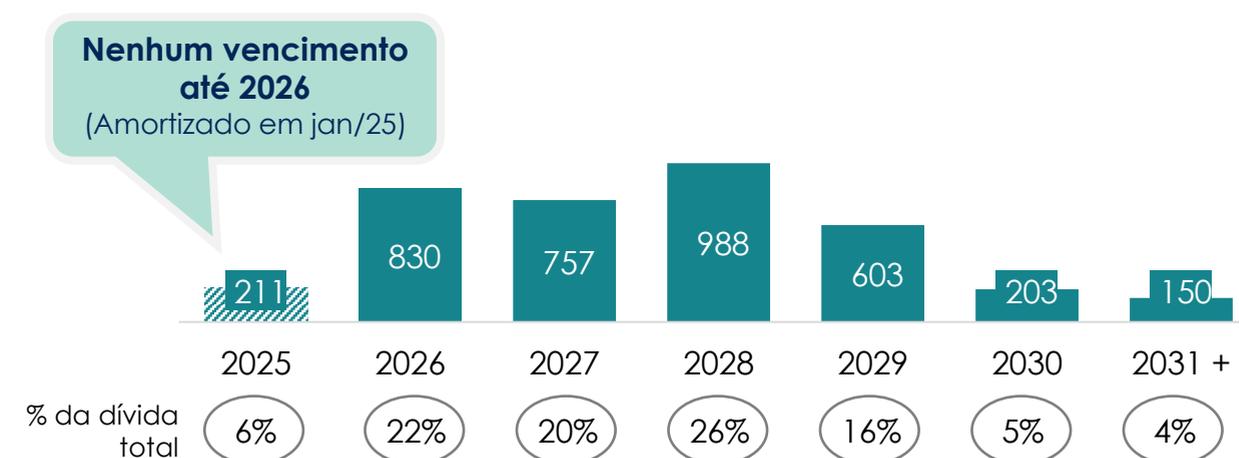
No 4T24, a **posição de caixa e disponibilidades** totalizou **R\$1.046,9MM**, 49,9% acima do 4T23 e 19,7% acima do 3T24. Já a dívida líquida, totalizou **R\$2.928,2MM**, superior em R\$203,1MM (7,5%) ao montante registrado no 3T24. É importante ressaltar que esta variação considera o programa de recompra de ações e as aquisições realizadas no período.

Ao final 2024, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 1,61x**. Desconsiderando o montante destinado para recompra de ações (R\$146MM), a relação dívida líquida/EBITDA ajustado no 4T24 seria de 1,53x.

Sobre o cronograma de amortização, a Companhia informa que o pagamento da torre de dívida referente a 2025 já foi realizado em janeiro. Dessa forma, a Companhia não possui mais vencimentos até 2026.

Tipo da dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,0	TJLP + 0,5%	0,03	0%
CCB	1,4	CDI + 1,15%	202,2	5%
4131	0,7	CDI + 1,33%	676,2	18%
Debênture VII (Única)	2,9	CDI + 1,65%	303,0	8%
Debênture VIII (Única)	2,3	CDI + 1,50%	516,5	13%
Debênture IX (1ª Série)	3,8	CDI + 0,82%	287,7	7%
Debênture IX (2ª Série)	3,3	CDI + 0,90%	321,7	8%
Debênture IX (3ª Série)	5,3	CDI + 0,98%	107,9	3%
Debênture X (Única)	3,8	CDI + 1,25%	1.128,8	29%
Debênture XI (Única)	6,4	CDI + 1,05%	303,0	8%
<b>Empréstimos bancários</b>		<b>CDI + 1,17%</b>	<b>3.847,0</b>	<b>100%</b>

## Cronograma de amortização (R\$MM; principal)



(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.

(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap do ativo.

Nota: Cronograma de amortização apenas do principal. A diferença entre o apresentado no gráfico e o ITR é a taxa de desconto, swap e o juros.

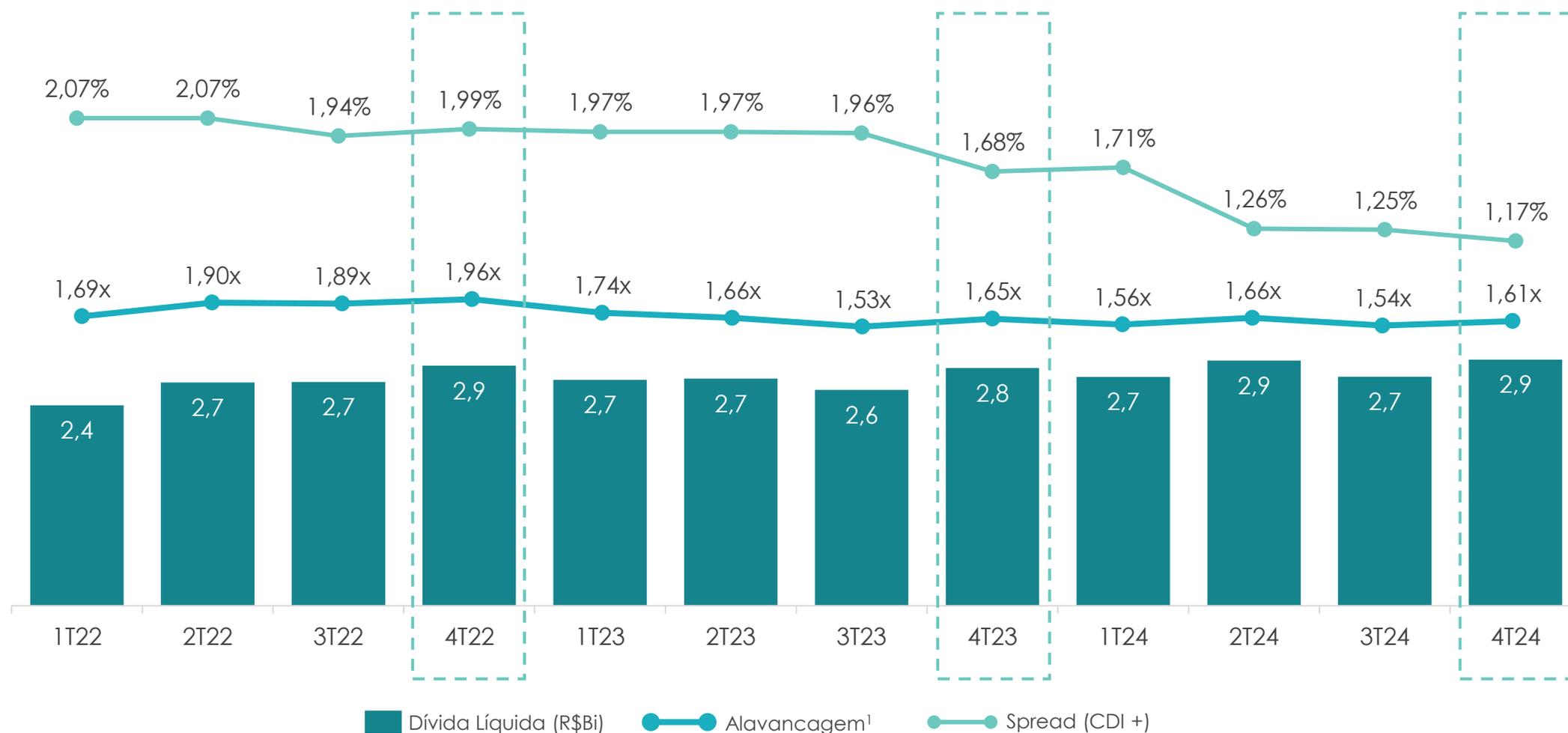
# GESTÃO DA DÍVIDA E REDUÇÃO DO SPREAD

Pelo terceiro trimestre consecutivo a Companhia apresenta **redução do spread** do custo médio da dívida, **registrando 1,17%** (CDI+) ao final de 2024.



**Rating AAA (S&P)**

Classificada com o menor nível de risco pela S&P



(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16, EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.  
Nota: Dívida líquida ex-valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16

**Instituto de Educação  
Médica - IDOMED**  
Uma história de sucesso



**YDUQS**

# IDOMED: Mais de 9,6 mil futuros médicos distribuídos pelo país



Com a criação do primeiro curso de medicina em 1998, ainda com a marca Estácio, iniciou-se uma história de sucesso que hoje faz parte da história da YDUQS. Após **expressivo crescimento ao longo dos anos**, impulsionado pela estratégia de expansão de novas unidades, alinhado com as políticas públicas e suportado pela maturidade da sua gestão, hoje o **IDOMED conta com 18 unidades**. Uma marca reconhecida que conta com 2.060 vagas anuais distribuídas por diversas regiões do país.

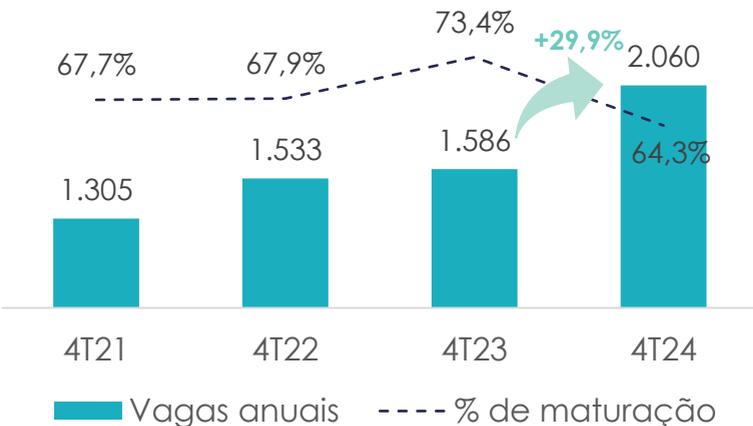
Através da análise dos números consolidados do IDOMED e dos exemplos de duas unidades em regiões e momentos de maturação diferentes – uma delas no Rio de Janeiro (RJ) e outra em Canindé (CE), este material visa reforçar a solidez e qualidade da marca, que apresenta retornos positivos em diferentes cenários e regiões do país.

(1) Vista Carioca atualmente conta com as vagas da antiga Presidente Vargas. | (2) Città atualmente conta com as vagas da antiga Joao Uchoa.  
Nota: "Novas Vagas" considera o saldo das vagas nas unidades, que pode considerar as vagas iniciais adicionadas de expansões dos programas Mais Médicos.

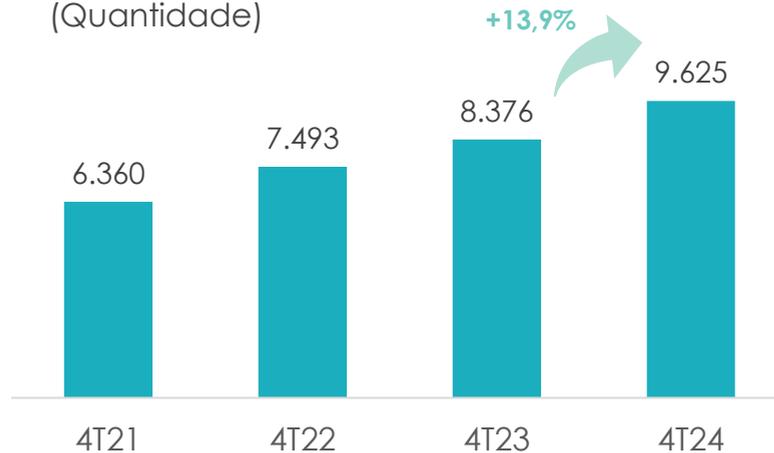
Por meio do Programa Mais Médicos, desenvolvimento orgânico e aquisições, o IDOMED encerrou 2024 com 2.060 vagas anuais e 18 unidades em diferentes regiões do país, contando com a expansão de 356 vagas ao longo do ano e com a aquisição de 118 vagas em dez/24 (Edufor). Ao final de 2024, uma base de mais de 9,5 mil alunos de medicina contribuiu para o alcance da margem EBITDA de 49% (4T24).

Após as adições de vagas em 2024, o IDOMED reduziu seu percentual de maturação de 72% para 64%, o que se traduz em espaço ainda maior para crescimento.

**Vagas anuais e maturação das vagas**  
(Quantidade e %)



**Base de alunos**  
(Quantidade)



## Taxa de aprovação para vagas adicionais nos Programas Mais Médicos I e II

### MAIS MÉDICOS I

**72%**

287 / 400

### MAIS MÉDICOS II

**71%**

356 / 500

## Evolução do Programa Mais Médicos

### MAIS MÉDICOS III

**100%**

de aproveitamento na primeira etapa

23 / 23

Resultado final previsto para 30 de maio de 2025.

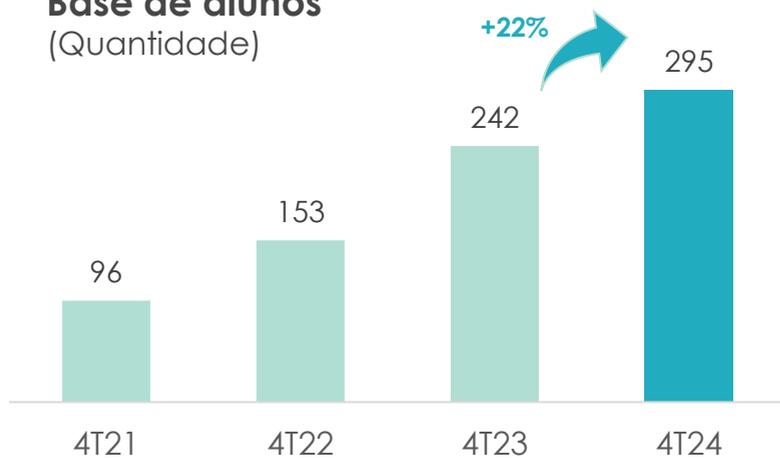


O curso de **medicina** no Município de **Canindé**, autorizado em 2020 pelo Edital do Mais Médicos II, tem gerado um impacto expressivo e positivo não apenas nos resultados da YDUQS mas também na região onde está localizado.

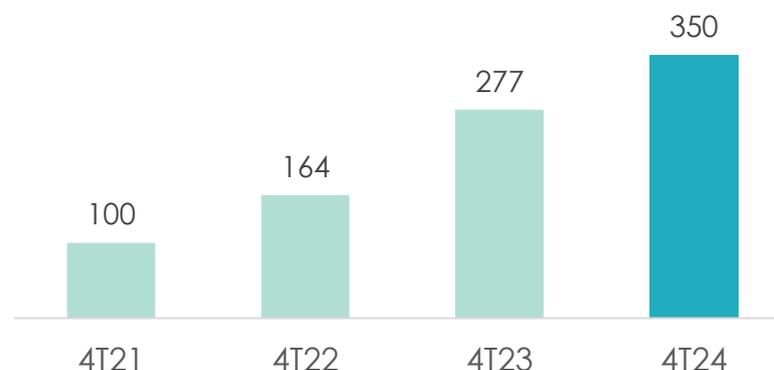
A chegada de uma das unidades com a qualidade oferecida pelo IDOMED contribuiu para a transformação da **economia local**, com evoluções nos setores hoteleiro e imobiliário, instalação de supermercados de grande porte e oferta de opções de entretenimento. Estas mudanças colaboram para a melhora na qualidade de vida da população local.

A oferta de uma educação médica de alta qualidade, com **uma infraestrutura diferenciada e laboratórios modernos**, tem conduzido a unidade de Canindé a excelentes resultados. A unidade conta com 66 vagas anuais – 16 delas adicionadas em 2024, obtendo a totalidade das vagas possíveis da região de saúde. O curso, que atualmente apresenta cerca de 60% de maturação de suas vagas, registrou no 4T24 um incremento em sua base de alunos de 21,9% (vs. 4T23). Os resultados de receita líquida e margem EBITDA também tem registrado forte crescimento, acompanhando a maturação do curso e comprovando a qualidade e peso da marca IDOMED na região.

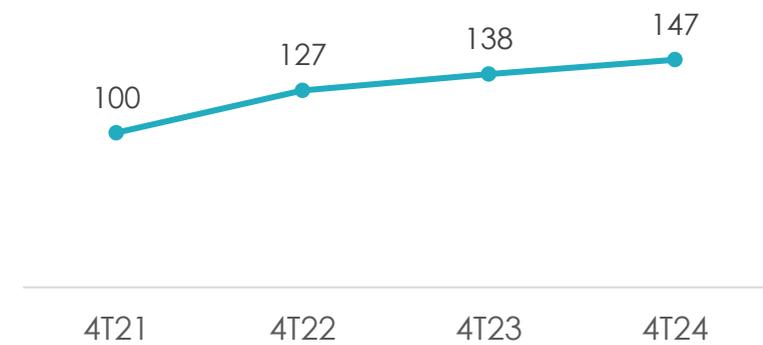
**Base de alunos**  
(Quantidade)



**Receita líquida**  
(Base 100)



**Margem EBITDA Ajustada**  
(Base 100)

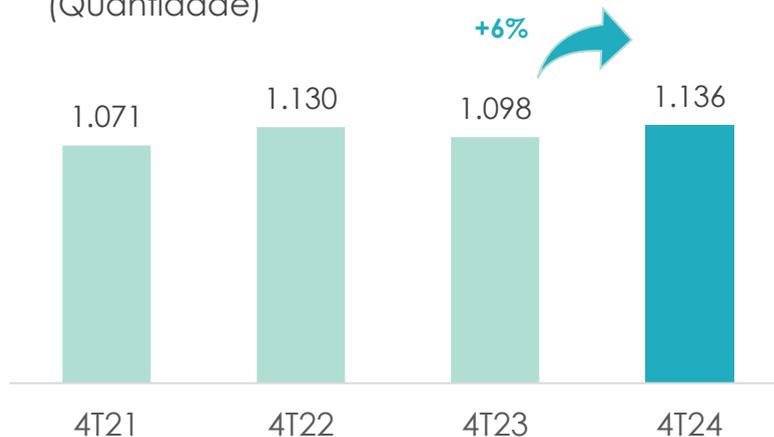




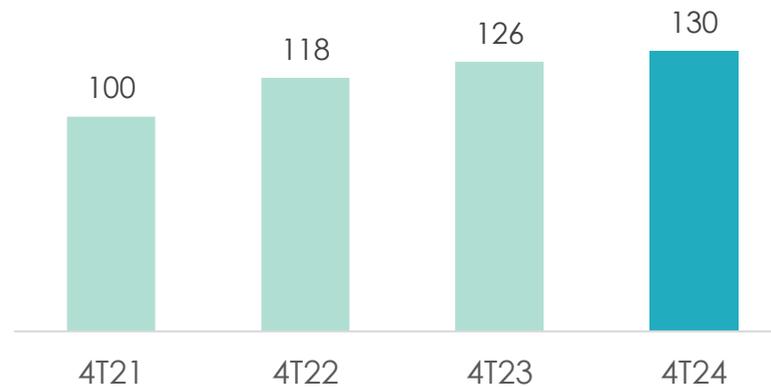
O **Campus Concept do Città** é onde a excelência encontra a tecnologia de ponta, com um **centro de referência nacional** indo além das habilidades técnicas necessárias para a profissão, com um Centro Internacional autorizado de treinamento dos  **cursos da American Heart Association**.

O campus Città é uma **operação maturada**, localizado na Barra da Tijuca, bairro nobre da cidade do Rio de Janeiro. A operação, ainda que madura, vem registrando crescimento constante no resultado em virtude do padrão de excelência que oferece, capaz de apresentar um ticket de captação de R\$15 mil em 2024. A performance dos tickets de captação e de veterano do IDOMED Città, aliada a eficiência operacional, foram responsáveis pelos aumentos na receita líquida e na margem EBITDA nos últimos quatro anos, apesar da base de alunos relativamente em linha ao longo do mesmo período. Estes resultados refletem a força da marca IDOMED.

**Base de alunos**  
(Quantidade)



**Receita líquida**  
(Base 100)



**Margem EBITDA Ajustada**  
(Base 100)



ANEXOS

YDUQS



# DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	4T24	Pleno Potencial <sup>1</sup>	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,2	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,6	76	0,5
Teresina	PI	110	0,8	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,6	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,7	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,1	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	89	0,6
<b>Canindé</b>	<b>CE</b>	<b>66</b>	<b>0,3</b>	<b>66</b>	<b>0,5</b>
Cáceres	MT	50	0,3	50	0,4
<b>Castanhal</b>	<b>PA</b>	<b>150</b>	<b>0,2</b>	<b>150</b>	<b>1,1</b>
Quixadá	CE	150	0,3	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,3	90	0,6
<b>Iguatu</b>	<b>CE</b>	<b>150</b>	<b>0,2</b>	<b>150</b>	<b>1,1</b>
Ji-Paraná	RO	50	0,1	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,1	28	0,2
<b>Edufor</b>	<b>MA</b>	<b>118</b>	<b>0,2</b>	<b>118</b>	<b>0,8</b>
<b>Total</b>		<b>2.060</b>	<b>9,6</b>	<b>2.060</b>	<b>14,8</b>

No 4T24, foram autorizadas 216 vagas anuais adicionais para os cursos de graduação em Medicina em Castanhal (+100), Iguatu (+100), Canindé (+16), que terão efeito na próxima captação, no primeiro semestre de 2025. Além disso, com a aquisição da Edufor em dez/24, foram adicionadas mais 118 vagas anuais.

Com essas vagas adicionais, a capacidade total de vagas anuais da Companhia passou para 2.060, um aumento de 30% vs. 4T23.

(1) Considerando os aumentos de vagas já aprovados e o potencial divulgado no YDUQS Day de mais 185 vagas/ano. Base de alunos inclui ProUni e FIES.

# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Trimestre

4T24  
YDUQS

(R\$MM)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	4T23	4T24	Δ%	4T23	4T24	Δ%	4T23	4T24	Δ%	4T23	4T24	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>2.627</b>	<b>2.760</b>	<b>5%</b>	<b>380</b>	<b>469</b>	<b>24%</b>	<b>916</b>	<b>949</b>	<b>4%</b>	<b>1.331</b>	<b>1.341</b>	<b>1%</b>
Mensalidades	2.627	2.760	5%	380	469	24%	916	949	4%	1.331	1.341	1%
Deduções da Receita Bruta	(1.397)	(1.494)	7%	(63)	(92)	48%	(521)	(564)	8%	(813)	(837)	3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.230</b>	<b>1.266</b>	<b>3%</b>	<b>317</b>	<b>377</b>	<b>19%</b>	<b>395</b>	<b>385</b>	<b>-2%</b>	<b>518</b>	<b>504</b>	<b>-3%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(540)</b>	<b>(519)</b>	<b>-4%</b>	<b>(133)</b>	<b>(135)</b>	<b>1%</b>	<b>(103)</b>	<b>(93)</b>	<b>-9%</b>	<b>(304)</b>	<b>(291)</b>	<b>-4%</b>
Pessoal	(312)	(303)	-3%	(100)	(101)	1%	(17)	(18)	5%	(195)	(184)	-6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(7)	(12)	64%	(3)	(3)	6%	(0)	(0)	1786%	(4)	(8)	106%
Serviços de Terceiros e Outros	(114)	(105)	-8%	(7)	(7)	0%	(78)	(66)	-16%	(28)	(32)	13%
Depreciação e Amortização	(108)	(99)	-8%	(24)	(24)	0%	(8)	(9)	20%	(76)	(67)	-13%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>689</b>	<b>747</b>	<b>8%</b>	<b>184</b>	<b>242</b>	<b>32%</b>	<b>292</b>	<b>292</b>	<b>0%</b>	<b>214</b>	<b>213</b>	<b>0%</b>
Margem Bruta (%)	56%	59%	3 p.p.	58%	64%	6 p.p.	74%	76%	2 p.p.	41%	42%	1 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(666)</b>	<b>(581)</b>	<b>-13%</b>	<b>(110)</b>	<b>(131)</b>	<b>19%</b>	<b>(210)</b>	<b>(185)</b>	<b>-12%</b>	<b>(345)</b>	<b>(264)</b>	<b>-23%</b>
Pessoal	(106)	(101)	-5%	(26)	(27)	2%	(43)	(38)	-12%	(36)	(35)	-3%
Vendas	(68)	(68)	0%	(10)	(11)	19%	(25)	(25)	-2%	(33)	(32)	-3%
PDD	(193)	(172)	-11%	(15)	(16)	2%	(82)	(69)	-15%	(96)	(87)	-9%
Outras despesas	(172)	(163)	-6%	(38)	(53)	40%	(29)	(25)	-14%	(105)	(84)	-20%
Serviço de Terceiros	(48)	(40)	-16%	(13)	(12)	-5%	(14)	(11)	-23%	(21)	(17)	-18%
Manutenção e Reparos	(31)	(23)	-26%	(7)	(6)	-21%	(7)	(5)	-36%	(16)	(12)	-24%
Provisão para contingências	(52)	(42)	-20%	1	0	-85%	(3)	(4)	77%	(51)	(37)	-26%
Outras	(41)	(58)	41%	(19)	(36)	83%	(5)	(5)	0%	(16)	(17)	3%
Outras Receitas	(31)	18	n.a.	1	1	116%	(1)	2	n.a.	(31)	15	n.a.
Depreciação e Amortização	(95)	(96)	1%	(22)	(26)	17%	(29)	(30)	1%	(44)	(41)	-8%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>203</b>	<b>195</b>	<b>-4%</b>	<b>45</b>	<b>49</b>	<b>8%</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>5%</b>	<b>121</b>	<b>107</b>	<b>-11%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>227</b>	<b>361</b>	<b>59%</b>	<b>119</b>	<b>160</b>	<b>35%</b>	<b>119</b>	<b>145</b>	<b>22%</b>	<b>(11)</b>	<b>56</b>	<b>-616%</b>
Margem EBITDA (%)	18%	29%	10 p.p.	37%	42%	5 p.p.	30%	38%	8 p.p.	-2%	11%	13 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>1</sup></b>	<b>345</b>	<b>395</b>	<b>15%</b>	<b>128</b>	<b>177</b>	<b>38%</b>	<b>128</b>	<b>147</b>	<b>15%</b>	<b>88</b>	<b>71</b>	<b>-19%</b>
Margem EBITDA ajustada(%)	28%	31%	3 p.p.	40%	47%	6 p.p.	32%	38%	6 p.p.	17%	14%	-3 p.p.

(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Anual

(R\$MM)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	2023	2024	Δ%	2023	2024	Δ%	2023	2024	Δ%	2023	2024	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>10.852</b>	<b>11.429</b>	<b>5%</b>	<b>1.537</b>	<b>1.821</b>	<b>18%</b>	<b>3.801</b>	<b>4.028</b>	<b>6%</b>	<b>5.514</b>	<b>5.580</b>	<b>1%</b>
Mensalidades	10.852	11.429	5%	1.537	1.821	18%	3.801	4.028	6%	5.514	5.580	1%
Deduções da Receita Bruta	(5.705)	(6.077)	7%	(270)	(339)	25%	(2.067)	(2.304)	11%	(3.367)	(3.434)	2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>5.148</b>	<b>5.352</b>	<b>4%</b>	<b>1.267</b>	<b>1.482</b>	<b>17%</b>	<b>1.734</b>	<b>1.723</b>	<b>-1%</b>	<b>2.147</b>	<b>2.146</b>	<b>0%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(2.078)</b>	<b>(2.087)</b>	<b>0%</b>	<b>(507)</b>	<b>(554)</b>	<b>9%</b>	<b>(368)</b>	<b>(383)</b>	<b>4%</b>	<b>(1.203)</b>	<b>(1.149)</b>	<b>-4%</b>
Pessoal	(1.215)	(1.204)	-1%	(378)	(420)	11%	(66)	(73)	11%	(771)	(711)	-8%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(39)	(46)	19%	(11)	(13)	11%	0	(0)	n.a.	(28)	(33)	20%
Serviços de Terceiros e Outros	(399)	(411)	3%	(24)	(26)	8%	(273)	(275)	1%	(102)	(110)	8%
Depreciação e Amortização	(424)	(425)	0%	(94)	(95)	1%	(29)	(35)	21%	(301)	(295)	-2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.070</b>	<b>3.265</b>	<b>6%</b>	<b>759</b>	<b>928</b>	<b>22%</b>	<b>1.366</b>	<b>1.340</b>	<b>-2%</b>	<b>945</b>	<b>997</b>	<b>6%</b>
Margem Bruta (%)	60%	61%	1 p.p.	60%	63%	3 p.p.	79%	78%	-1 p.p.	44%	46%	2 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(2.265)</b>	<b>(2.348)</b>	<b>4%</b>	<b>(384)</b>	<b>(438)</b>	<b>14%</b>	<b>(819)</b>	<b>(856)</b>	<b>5%</b>	<b>(1.062)</b>	<b>(1.054)</b>	<b>-1%</b>
Pessoal	(411)	(367)	-11%	(96)	(88)	-9%	(177)	(149)	-16%	(138)	(130)	-5%
Vendas	(336)	(380)	13%	(38)	(44)	17%	(134)	(151)	12%	(164)	(185)	13%
PDD	(619)	(675)	9%	(43)	(39)	-10%	(288)	(327)	13%	(287)	(308)	7%
Outras despesas	(539)	(577)	7%	(136)	(171)	26%	(115)	(113)	-2%	(288)	(293)	2%
Serviço de Terceiros	(174)	(173)	-1%	(45)	(50)	11%	(54)	(50)	-6%	(75)	(72)	-4%
Manutenção e Reparos	(100)	(106)	6%	(21)	(26)	25%	(26)	(25)	-4%	(53)	(54)	3%
Provisão para contingências	(111)	(124)	12%	2	1	-19%	(16)	(19)	23%	(97)	(106)	9%
Outras	(154)	(175)	13%	(72)	(96)	34%	(19)	(18)	-6%	(63)	(60)	-5%
Outras Receitas	1	50	6227%	8	4	-47%	10	7	-30%	(18)	38	n.a.
Depreciação e Amortização	(361)	(399)	11%	(79)	(100)	27%	(116)	(124)	8%	(167)	(175)	5%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>785</b>	<b>825</b>	<b>5%</b>	<b>173</b>	<b>195</b>	<b>13%</b>	<b>144</b>	<b>159</b>	<b>10%</b>	<b>468</b>	<b>470</b>	<b>1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.590</b>	<b>1.742</b>	<b>10%</b>	<b>548</b>	<b>685</b>	<b>25%</b>	<b>692</b>	<b>644</b>	<b>-7%</b>	<b>350</b>	<b>413</b>	<b>18%</b>
Margem EBITDA (%)	31%	33%	2 p.p.	43%	46%	3 p.p.	40%	37%	-3 p.p.	16%	19%	3 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>1</sup></b>	<b>1.714</b>	<b>1.817</b>	<b>6%</b>	<b>555</b>	<b>707</b>	<b>27%</b>	<b>695</b>	<b>658</b>	<b>-5%</b>	<b>464</b>	<b>452</b>	<b>-3%</b>
Margem EBITDA ajustada(%)	33%	34%	1 p.p.	44%	48%	4 p.p.	40%	38%	-2 p.p.	22%	21%	-1 p.p.

(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

# ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

(R\$MM)	4T23	4T24	Δ %	2023	2024	Δ%
<b>Receita líquida</b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.266,3</b>	<b>3,0%</b>	<b>5.147,6</b>	<b>5.351,8</b>	<b>4,0%</b>
(-) Impostos	50,0	47,3	-5,5%	193,7	197,1	1,8%
(+) PDD	(192,9)	(172,2)	-10,7%	(618,7)	(674,5)	9,0%
(+) Descontos concedidos/ multas	(13,2)	(4,3)	-67,9%	(21,2)	(4,1)	-80,7%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	(3,1)	0,1	n.a.	2,7	9,5	253,7%
<b>Geração de CAR total</b>	<b>1.070,5</b>	<b>1.137,2</b>	<b>6,2%</b>	<b>4.704,1</b>	<b>4.879,8</b>	<b>3,7%</b>
<b>Arrecadação total</b>	<b>1.083,1</b>	<b>1.235,7</b>	<b>14,1%</b>	<b>4.508,6</b>	<b>5.391,3</b>	<b>19,6%</b>
Receita FIES	48,0	50,7	5,7%	150,6	162,4	7,8%
<b>Arrecadação FIES</b>	<b>33,6</b>	<b>36,5</b>	<b>8,7%</b>	<b>154,4</b>	<b>168,3</b>	<b>9,0%</b>
Receita líquida ex-FIES	1.181,7	1.215,6	2,9%	4.997,0	5.189,4	3,9%
Geração de CAR ex-FIES	1.022,5	1.086,5	6,3%	4.553,5	4.717,4	3,6%
<b>Arrecadação ex-FIES</b>	<b>1.049,5</b>	<b>1.199,1</b>	<b>14,3%</b>	<b>4.354,1</b>	<b>5.223,0</b>	<b>20,0%</b>
<b>% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)</b>	<b>102,6%</b>	<b>110,4%</b>	<b>7,7 p.p.</b>	<b>95,6%</b>	<b>110,7%</b>	<b>15,1 p.p.</b>

# BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$MM)	4T23	3T24	4T24
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.109,3</b>	<b>2.280,0</b>	<b>2.517,0</b>
Caixa e equivalentes	502,0	546,3	677,5
Títulos e valores mobiliários	196,4	328,6	369,4
Contas a receber	1.206,7	1.158,9	1.239,0
Estoque	4,2	3,1	3,0
Adiantamentos a funcionários/terceiros	10,3	16,8	10,4
Despesas antecipadas	22,8	33,7	35,5
Impostos e contribuições	159,2	174,0	162,5
Outros	7,9	18,6	19,5
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>7.178,3</b>	<b>7.178,7</b>	<b>7.421,5</b>
Realizável a Longo Prazo	1.021,3	1.195,7	1.177,5
Diferencial Swap a receber LP	3,8	30,4	113,7
Contas a receber LP	186,3	257,8	182,9
Despesas antecipadas LP	5,6	5,9	5,3
Depósitos judiciais LP	77,4	82,6	83,7
Impostos e contribuições LP	228,9	233,9	235,3
Impostos diferidos LP	500,1	556,3	523,5
Outros LP	19,3	28,8	33,2
Permanente	6.157,0	5.983,0	6.244,0
Investimentos	0,3	0,3	0,4
Imobilizado	2.560,3	2.448,3	2.518,1
Intangível	3.596,3	3.534,4	3.725,4
<b>Total do Ativo</b>	<b>9.287,6</b>	<b>9.458,8</b>	<b>9.938,4</b>

(R\$MM)	4T23	3T24	4T24
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.430,2</b>	<b>1.343,9</b>	<b>1.436,4</b>
Empréstimos e financiamentos	560,3	447,9	391,0
Arrendamento Mercantil	242,0	250,0	258,7
Fornecedores	198,8	185,9	258,4
Swap a pagar	5,6	22,0	48,1
Salários e encargos sociais	252,3	261,3	168,9
Obrigações tributárias	74,9	65,9	72,1
Mensalidades recebidas antecipadamente	65,2	58,3	85,8
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,2	3,1	3,8
Preço de aquisição a pagar	13,5	33,5	52,3
Dividendos a Pagar	0,1	0,1	81,2
Outros passivos	8,3	10,7	11,1
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>4.800,3</b>	<b>4.882,3</b>	<b>5.363,0</b>
Empréstimos e financiamentos LP	2.908,4	3.111,9	3.512,0
Contingências	240,0	207,7	231,6
Arrendamento Mercantil LP	1.426,8	1.367,2	1.396,2
Adiantamento de convênio	26,1	22,3	21,1
Parcelamento de tributos LP	5,0	3,9	6,6
Provisão para desmobilização de ativos	94,4	95,1	99,7
Preço de aquisição a pagar LP	40,8	15,2	85,4
Passivo Financeiro - Opções	57,9	57,9	9,4
Outros LP	1,0	1,0	1,0
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>3.057,1</b>	<b>3.232,6</b>	<b>3.139,0</b>
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	725,7	718,8	721,2
Reservas de lucros	1.448,1	1.520,5	1.064,8
Lucros Acumulados	152,3	326,7	341,4
Dividendos acima do mínimo obrigatório	-	-	68,9
Ações em Tesouraria	(338,9)	(399,1)	(160,8)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(57,9)	(62,2)	(23,6)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,7	14,9	14,0
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>9.287,6</b>	<b>9.458,8</b>	<b>9.938,4</b>

# YDUQS



Contato RI  
ri@yduqs.com.br  
[www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br)