

YDUQS

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T23 & 9M23

13 de novembro, 2023

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3

ICO2 B3
IDIVERSA B3



Rio de Janeiro, 13 de novembro de 2023 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao terceiro trimestre de 2023 (3T23)**.

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.

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

14/11/2023 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

14/11/2023 às 11h00 (Horário de Brasília) - Videoconferência em inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

Mais um capítulo de uma história que trata de consistência e de solidez. O terceiro trimestre de 2023 é o quarto consecutivo em que a Yduqs apresenta melhoria significativa em seus principais indicadores. Novamente neste tri, atingimos ou superamos os *guidance* de captação e de EBITDA, crescemos tickets médios em todos os segmentos e expandimos receita (14%), EBITDA (14%) e lucro líquido (83%), na comparação com o 3T22. A análise dos primeiros nove meses revela o mesmo padrão de crescimento. O fluxo de caixa operacional dos 9M23 foi de quase R\$ 1 bilhão (+39% versus 9M22) e o lucro líquido ajustado, de R\$ 331 milhões (+124% versus 9M22). A saúde financeira da companhia segue robusta, com excelente perfil e custo médio de dívida e R\$ 1,2 bilhão em disponibilidades. Um grande destaque do período foi a redução da alavancagem operacional, agora em 1,53x DL/EBITDA. Não temos mais amortizações este ano.

Como temos demonstrado nos últimos ciclos, a combinação entre portfólio diversificado e disciplina na execução gera uma de duas fortalezas para a Yduqs: grande resiliência nas crises ou forte alavancagem operacional em momentos de retomada econômica. Essa estratégia também nos leva a crescimento consistente no longo prazo. A receita da companhia cresceu a uma taxa composta (CAGR) de 9% entre 2019 a hoje. O EBITDA ajustado dos últimos 12 meses (LTM) passou de R\$ 1,34 bilhão no fim de 2020 para R\$ 1,68 bilhão neste 3T23, com a margem EBITDA passando de 30% em 2021, no auge da pandemia, para 34% no 3T23 LTM (36% no trimestre). O fluxo de caixa operacional, segundo o mesmo critério, praticamente dobrou entre 2021 e hoje: R\$ 656 milhões no 4T21 para R\$ 1,15 bilhão hoje. Mantendo uma tradição iniciada com o IPO em 2007, uma vez mais a Yduqs irá distribuir dividendos, de R\$ 80 milhões, que serão pagos em dezembro.

Nossa capacidade de geração de valor foi testada de todas as formas nos últimos anos. Trimestre após trimestre, os números mostram como somos consistentes em crescer com qualidade, e usando a tecnologia para dar cada vez mais foco nas necessidades das pessoas que confiam seu futuro a nós.

Por falar em valor e futuro, a Yduqs acaba de receber reconhecimento internacional por sua agenda ESG. A companhia se tornou, no último dia 25 de outubro, a única organização de ensino superior do mundo com rating AA e o título de “líder ESG” segundo a MSCI. A agência americana, que analisa práticas de milhares de empresas de capital aberto em todo o mundo, avalia a capacidade de uma organização de gerenciar riscos ESG, comparativamente a seus concorrentes, e oferece a investidores uma visão que metodologias tradicionais de mercado podem não capturar. O upgrade da nota da companhia no mais respeitado rating internacional dá um brilho especial a essa divulgação trimestral.

Os números do quarto trimestre do ano já estão chegando e são muito bons. Prevemos crescimento na captação do ensino digital de 10% a 20%, além de aumento entre 5% e 15% no EBITDA, frente os indicadores de 4T22.

Agradecemos, uma vez mais, pela confiança e apoio de todos vocês nessa jornada de transformação e crescimento.

Eduardo Parente
CEO

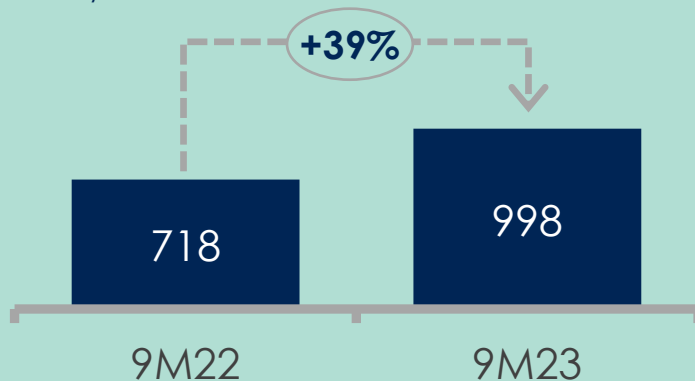


DESTAQUES

Consistência de resultados com **novo patamar de margem EBITDA** e **forte geração de caixa**

Lucro Líquido Ajustado
R\$331 MM + 124% vs. 9M22

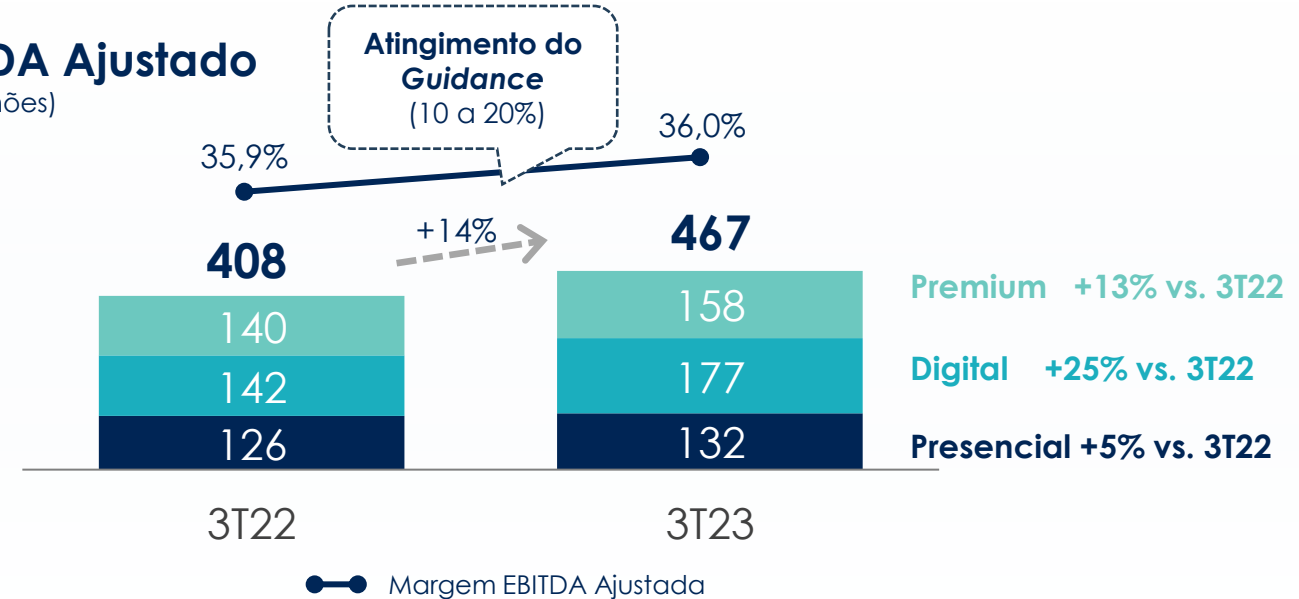
Fluxo de caixa operacional (FCO)
(R\$ milhões)



Q EBITDA ex-IFRS16 cresce +35% vs. 9M22, atingindo R\$ 1,1 Bilhão em 9M23

1,53x de alavancagem
-0,43x vs. 4T22

EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



Atingimento dos Guidance de captação

Digital +26% vs. 3T22
Guidance de 10% a 20% vs. 3T22

Presencial +32% vs. 3T22
Guidance de 25% a 35%

Ticket Médio

Veteranos com +1 ano

Medicina +10% vs. 3T22

Digital +8% vs. 3T22

Presencial +6% vs. 3T22

DADOS OPERACIONAIS



BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

Total (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Base Total	1.216,4	1.347,8	10,8%
Presencial	270,1	264,6	-2,0%
Ensino Digital ⁽¹⁾	932,1	1.067,3	14,5%
Premium	14,2	15,8	11,2%

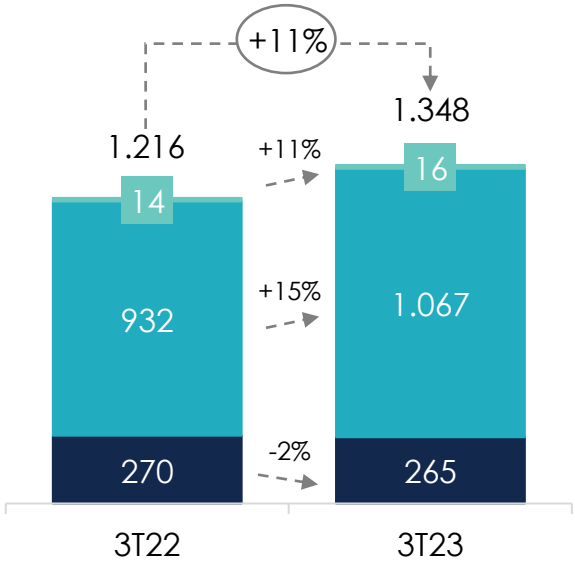
FIES	14,0	12,2	-13,0%
DIS	365,5	426,7	16,8%
Digital	244,9	306,0	25,0%
Presencial	120,6	120,7	0,1%
PAR	2,6	1,2	-54,6%

Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	103	103	0,0%
Presencial	87	87	0,0%
Premium	21	21	0,0%
Compartilhado com Presencial	5	5	0,0%
Polos	2.381	2.504	5,2%

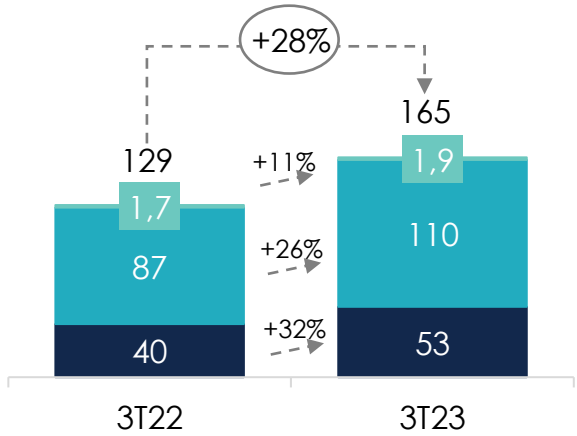
Total (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Captação Total (em mil)	128,9	164,6	27,7%
Premium	1,7	1,9	11,3%
Ensino Digital	87,3	109,9	25,9%
DIS	47,4	66,8	41,0%
Presencial	39,9	52,8	32,3%
DIS	24,0	27,2	13,2%

Premium Ensino Digital ⁽¹⁾ Presencial

Base total de alunos
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



(1) Base inclui Qconcursos, para mais detalhes clique aqui

(2) 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.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Premium

Base de Alunos (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Premium Total	14,2	15,8	11,2%
Medicina	7,9	8,8	10,8%
Graduação	7,5	8,4	11,5%
FIES	0,9	1,0	8,2%
Pós Graduação	0,4	0,4	-3,5%
IBMEC	6,3	7,1	11,6%
Graduação	4,9	5,6	13,6%
FIES	0,2	0,2	-12,3%
Pós Graduação	1,4	1,5	4,7%

Captação Graduação (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Graduação Total	1,7	1,9	11,3%
Graduação Medicina	1,0	1,1	7,0%
Graduação IBMEC	0,7	0,9	17,3%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T22	3T23	Δ %
Graduação Medicina	9.499	9.937	4,6%
Graduação IBMEC	3.003	3.264	8,7%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	3T22	3T23	Δ %
Graduação Medicina	9.727	10.711	10,1%
Graduação IBMEC	2.963	3.311	11,7%

O segmento **Premium** alcançou forte patamar de resultados no 3T23, encerrando o período com uma **base total de 15,8 mil alunos (+11,2% vs. 3T22)**, impulsionado principalmente pelo crescimento da graduação.

A **graduação de Medicina** mantém consistente desempenho positivo, encerrando o 3T23 com uma base de 8,4 mil alunos (+11,5% vs. 3T22), superando a expectativa para o fechamento do ano de 2023 (8,2 – 8,3 mil alunos), resultado da maturação dos cursos e crescimento da captação.

O **ticket médio da graduação de Medicina** encerrou o trimestre totalizando R\$9.937/mês, um crescimento de 4,6% vs. 3T22, resultado da maior captação (+7,0% vs. 3T22), com aumento do preço de captação e repasses superiores aos índices de inflação. Importante destacar que esse ticket médio sofreu impacto da revisão do percentual de retenção do FG-FIES, sem esse efeito o crescimento seria de ~8% vs. 3T22. Já o ticket médio do aluno veterano com mais de um ano, encerrou o trimestre totalizando R\$10.711/mês, um aumento de 10,1% vs. 3T22.

A **base total de alunos do IBMEC** apresentou crescimento de 11,6% vs. 3T22, resultado explicado pela forte captação (+17,3% vs. 3T22), principalmente em São Paulo dado a nova unidade (Faria Lima), além do bom desempenho da pós-graduação (+4,7% vs. 3T22).

O **ticket médio da graduação IBMEC** apresentou um aumento de 8,7% vs. 3T22, totalizando R\$3.264/mês, resultado do crescimento tanto do preço de captação quanto da mensalidade do aluno veterano, com repasses superiores à inflação (+11,7% vs. 3T22), além de uma maior representatividade da unidade de São Paulo.

(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos
 (2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Ensino Digital Total	932,1	1.067,3	14,5%
Graduação	437,9	517,9	18,2%
100% online	372,1	442,0	18,8%
Flex	65,8	75,8	15,2%
Vida Toda	494,1	549,5	11,2%
Qconcursos	445,5	504,5	13,2%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	486,6	562,8	15,7%

Captação Graduação (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Graduação Total	87,3	109,9	25,9%
Graduação 100% online	75,1	95,6	27,4%
Graduação Flex	12,2	14,3	17,2%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T22	3T23	Δ %
Graduação Total	226	242	7,2%
Graduação 100% online	199	214	7,5%
Graduação Flex	375	404	7,7%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	3T22	3T23	Δ %
Graduação Total	237	256	8,0%

A **base de alunos do segmento Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 3T23 com um crescimento de 14,5% vs. 3T22, **alcançando um total de 1.067,3 mil alunos**. Esse aumento significativo foi impulsionado pelo excelente desempenho tanto da graduação quanto da Qconcursos.

No 3T23, a **base de alunos da graduação** apresentou um aumento de 18,2% vs. 3T22, impulsionado pelo expressivo crescimento da captação no período (+25,9% vs. 3T22), 5,9 p.p acima do teto do *guidance* (10% a 20%). A estabilidade da taxa de renovação (73%) dos alunos que ingressaram nos ciclos ímpares (janeiro e julho) também contribuiu positivamente para esse resultado.

O **ticket médio da graduação do digital** apresentou um aumento de 7,2% vs. 3T22, atingindo R\$242/mês. Esse resultado é consequência dos seguintes fatores: (i) aumento do preço do aluno veterano com mais de um ano, que registrou uma evolução de +8,0% vs. 3T22, impulsionado pela maior representatividade do Flex, principalmente pelos cursos de engenharia e saúde, bem como pelo repasse acima da inflação; (ii) maior volume de captação e (iii) aumento na adesão ao DIS.

O segmento **Vida Toda**, encerrou o período com uma base total de 549,5 mil alunos (+11,2% vs. 3T22), resultado do aumento da base de alunos pagantes (+13,2% vs. 3T22) da Qconcursos, principalmente em função da retomada do mercado de concursos.

(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Presencial

Base de Alunos (em mil)	3T22	3T23	Δ %
Presencial Total	270,1	264,6	-2,0%
Graduação	265,9	261,4	-1,7%
Presencial	234,4	211,6	-9,7%
FIES	12,9	11,0	-14,6%
Semipresencial	31,4	49,8	58,4%
Mestrado/Doutorado e Pós	4,2	3,2	-22,9%

Captação Graduação (em mil)	3T22	3T23	Δ%
Graduação Total	39,9	52,8	32,3%
Graduação Presencial	29,7	31,3	5,2%
Graduação Semipresencial	10,2	21,5	111,3%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T22	3T23	Δ%
Graduação Total	627	675	7,7%
Graduação Presencial	651	711	9,2%
Graduação Semipresencial	449	524	16,8%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	3T22	3T23	Δ%
Graduação Presencial	700	740	5,7%

O **segmento Presencial** encerrou o trimestre com um total de **264,6 mil alunos**, apresentando uma leve redução de 2,0% vs. 3T22. Esse resultado destaca a tendência de redução das quedas de base e está relacionado ao bom desempenho da captação que registrou forte aumento de 32,3% vs. 3T22. Destaque para o excelente crescimento da captação na modalidade semipresencial (+111,3% vs. 3T22), acompanhado também por crescimento na modalidade presencial (+5,2% vs. 3T22).

A **base de alunos da graduação Semipresencial** cresceu de 58,4% vs. 3T22, consequência da forte captação no trimestre. Este crescimento, juntamente com uma sólida taxa de renovação de 82%, contribuiu para a performance da base de graduação Presencial total, que apresentou uma leve redução de -1,7% vs. 3T22.

O **ticket médio da graduação Presencial** encerrou o trimestre totalizando R\$711/mês, aumento de 9,2% vs. 3T22, resultado da combinação do crescimento dos tickets de captação e do aluno veterano com mais de um ano (+5,7% vs. 3T22) que vem sofrendo reajuste acima da inflação.

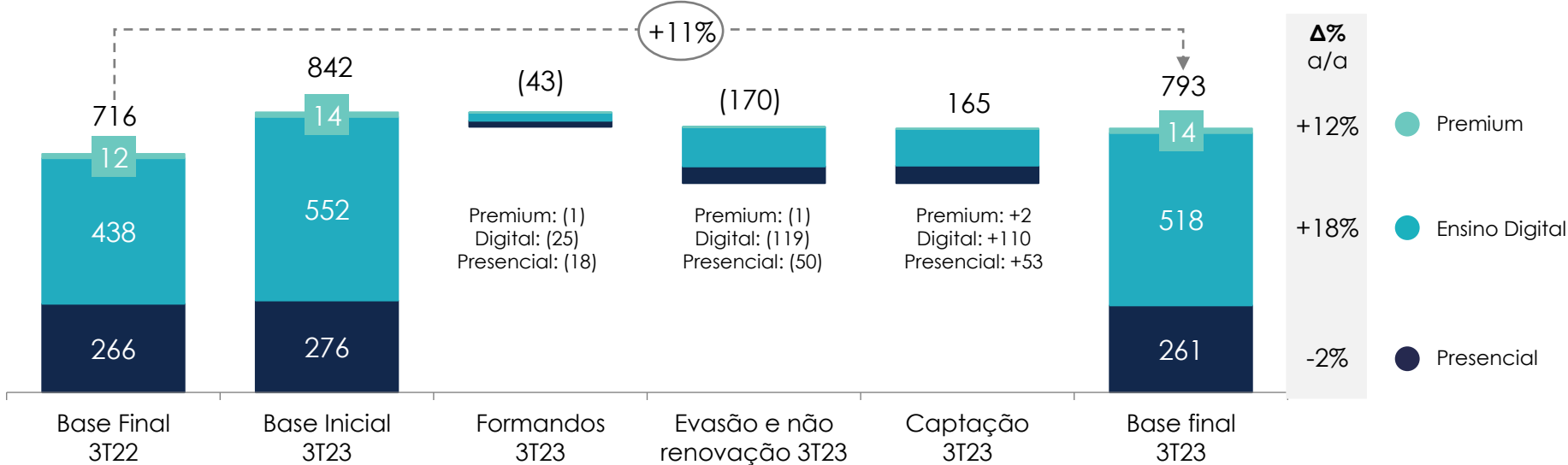
O **ticket médio da graduação Semipresencial** apresentou um significativo aumento de 16,8% vs. 3T22, totalizando R\$524/mês. Esse crescimento foi impulsionado pela crescente demanda de mercado pelo nosso produto, da revisão no formato de precificação dos cursos e pela influência positiva do mix dos cursos de saúde.

(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 3T23

(em mil)	Base Final 3T22	Base Inicial 3T23		Formandos 3T23		Evasão e não renovação 3T23		Captação 3T23		Base final 3T23	Δ % 3T23 vs. 3T22
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	716	842	100%	(43)	5%	(170)	20%	165	20%	793	11%
BU Premium	12	14	2%	(1)	5%	(1)	7%	2	14%	14	12%
Medicina	8	8	1%	(0)	5%	(0)	5%	1	13%	8	12%
IBMEC	5	6	1%	(0)	6%	(0)	9%	1	15%	6	14%
BU Ensino Digital	438	552	66%	(25)	5%	(119)	21%	110	20%	518	18%
100% Online	372	468	56%	(24)	5%	(98)	21%	96	20%	442	19%
Flex	66	84	10%	(1)	2%	(21)	25%	14	17%	76	15%
BU Presencial	266	276	33%	(18)	6%	(50)	18%	53	19%	261	-2%
Presencial	234	235	28%	(16)	7%	(39)	16%	31	13%	212	-10%
Semipresencial	31	41	5%	(1)	3%	(12)	28%	22	52%	50	58%



(1) Percentual da base inicial.

DADOS FINANCEIROS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

3T23

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Receita Bruta	2.375,9	2.672,4	12,5%	7.404,8	8.225,7	11,1%
Mensalidades e outras	2.375,9	2.672,4	12,5%	7.404,8	8.225,7	11,1%
Deduções da Receita Bruta	(1.240,4)	(1.375,8)	10,9%	(3.941,5)	(4.307,8)	9,3%
Receita Líquida	1.135,5	1.296,6	14,2%	3.463,3	3.917,9	13,1%
Custo dos Serviços Prestados	(478,5)	(507,2)	6,0%	(1.475,8)	(1.537,0)	4,1%
Lucro Bruto	657,0	789,4	20,2%	1.987,5	2.380,9	19,8%
Margem Bruta (%)	57,9%	60,9%	3,0 p.p.	57,4%	60,8%	3,4 p.p.
Despesas Comerciais	(190,9)	(206,1)	7,9%	(706,4)	(694,3)	-1,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(273,0)	(326,2)	19,5%	(755,2)	(938,0)	24,2%
Outras receitas/despesas operacionais	4,6	1,3	-72,4%	17,2	32,1	86,8%
(+) Depreciação e amortização	170,7	194,9	14,2%	526,3	582,2	10,6%
EBITDA	368,2	453,3	23,1%	1.069,3	1.362,9	27,5%
Margem EBITDA (%)	32,4%	35,0%	2,5 p.p.	30,9%	34,8%	3,9 p.p.
Resultado Financeiro	(193,8)	(172,8)	-10,8%	(527,1)	(520,5)	-1,2%
Depreciação e amortização	(170,7)	(194,9)	14,2%	(526,3)	(582,2)	10,6%
Imposto de renda	9,2	5,9	-36,5%	9,7	11,0	12,9%
Contribuição social	3,2	1,9	-39,8%	3,2	3,7	17,7%
Lucro Líquido	16,1	93,3	478,2%	28,8	274,9	852,9%
Margem Líquida (%)	1,4%	7,2%	5,8 p.p.	0,8%	7,0%	6,2 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	408,0	466,8	14,4%	1.145,2	1.369,1	19,6%
Margem EBITDA Ajustada	35,9%	36,0%	0,1 p.p.	33,1%	34,9%	1,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	67,2	123,3	83,4%	147,7	330,8	123,9%
Margem Líquida Ajustada	5,9%	9,5%	3,6 p.p.	4,3%	8,4%	4,2 p.p.

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

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

RECEITA LÍQUIDA (1/2)

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Receita Bruta	2.375,9	2.672,4	12,5%	7.404,8	8.225,7	11,1%
Mensalidades	2.331,2	2.625,9	12,6%	7.286,7	8.081,8	10,9%
Outros	44,7	46,5	4,2%	118,1	143,8	21,8%
Deduções da Receita Bruta	(1.240,4)	(1.375,8)	10,9%	(3.941,5)	(4.307,8)	9,3%
Descontos e bolsas	(1.187,5)	(1.323,2)	11,4%	(3.795,3)	(4.140,6)	9,1%
Impostos	(44,3)	(47,0)	6,1%	(133,5)	(143,6)	7,6%
AVP e outras deduções	(8,6)	(5,6)	-34,8%	(12,6)	(23,5)	86,6%
Receita Líquida	1.135,5	1.296,6	14,2%	3.463,3	3.917,9	13,1%
Premium	278,5	331,1	18,9%	804,9	949,6	18,0%
Medicina	222,2	258,3	16,2%	635,1	746,5	17,5%
IBMEC	56,2	72,8	29,4%	169,8	203,1	19,6%
Ensino Digital	350,2	429,5	22,6%	1.067,9	1.338,7	25,4%
100% Online	222,2	283,6	27,6%	678,7	873,5	28,7%
FLEX	74,1	92,0	24,2%	230,2	294,9	28,1%
Vida Toda	53,9	53,9	0,0%	159,0	170,3	7,1%
Presencial	506,8	536,0	5,8%	1.590,5	1.629,6	2,5%
Presencial	464,5	457,8	-1,5%	1.466,8	1.433,2	-2,3%
Semipresencial	42,3	78,3	85,0%	123,7	196,4	58,8%
Receita Líquida DIS	93,1	137,4	47,6%	329,5	458,8	39,2%
Graduação Digital	48,2	74,1	53,8%	173,7	278,6	60,4%
Graduação Presencial	44,9	63,3	40,9%	155,8	180,2	15,7%
Receita DIS (% da Rol Total)	8,2%	10,6%	2,4 p.p.	9,5%	11,7%	2,2 p.p.

No 3T23, a **receita líquida** da companhia apresentou um **forte aumento de 14,2% vs. 3T22** (+R\$161,1 milhões). No acumulado do ano, o aumento foi de 13,1% vs. 9M22 (+R\$454,6 milhões).

A seguir, as principais variações por segmento no período:

- **Segmento Premium:** crescimento de R\$52,6 milhões vs. 3T22 e de R\$144,7 milhões vs. 9M22, consequência da (i) manutenção do crescimento da base de graduação de Medicina e Ibmec e (iii) aumento dos preços do aluno veterano com mais de um ano na graduação de Medicina e IBMEC.
- **Segmento Ensino Digital:** crescimento de R\$79,3 milhões vs. 3T22 e de R\$270,8 milhões vs. 9M22. Esse resultado pode ser explicado por (i) uma forte performance de captação; (ii) aumento da receita DIS; (iii) aumento do preço do aluno veterano e (iv) maturação da base de alunos sustentada pela consistente performance nas renovações.
- **Segmento Presencial:** crescimento de R\$29,2 milhões vs. 3T22 e de R\$39,1 milhões vs. 9M22, destacando que se trata do segundo trimestre consecutivo de retomada de crescimento. Esse resultado é consequência do (i) incremento nos tickets de captação e do aluno veterano; (ii) melhor performance da captação e (iii) aumento da receita DIS.

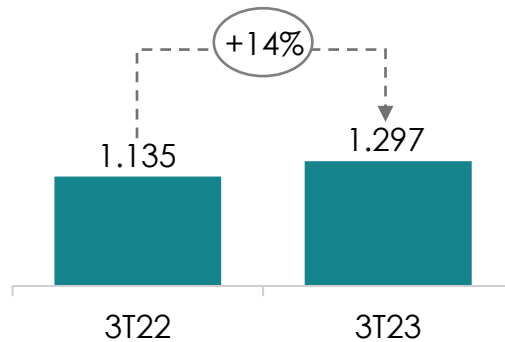


RECEITA LÍQUIDA (2/2)

Os segmentos **Premium e Ensino Digital correspondem a 58% da receita líquida da companhia**, representando um aumento de 4 p.p. vs. 9M22. Esse resultado evidencia a solidez de nosso portfólio e a importância desses segmentos na composição da receita líquida da companhia.

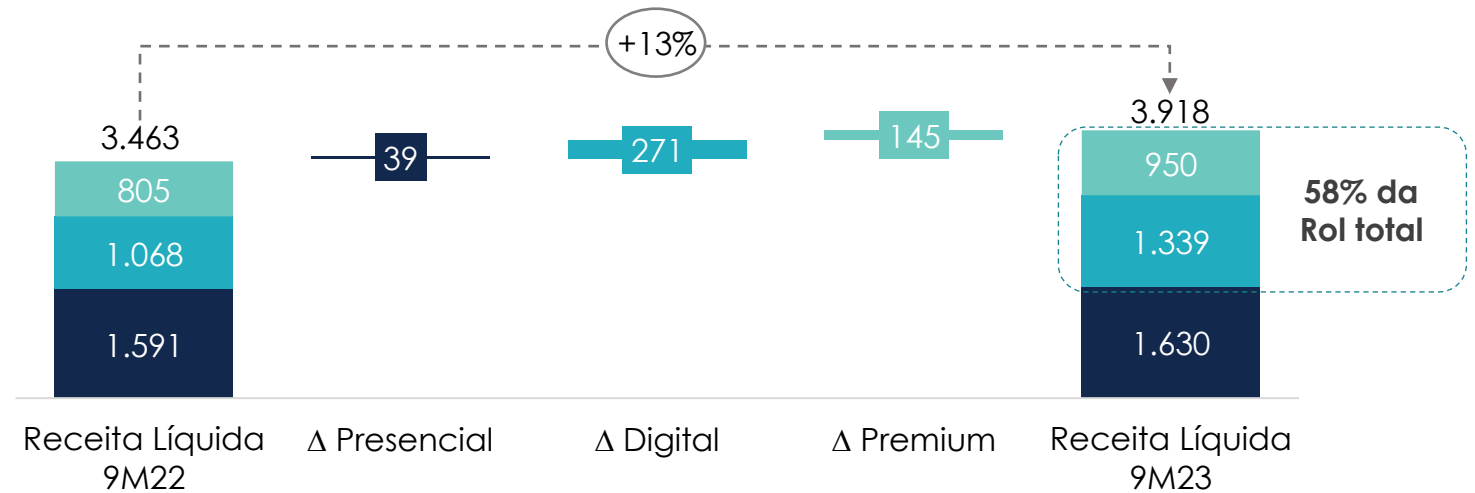
A **receita líquida DIS** registrou um aumento de R\$44,3 milhões vs. 3T22 (+2,4 p.p. da receita líquida no 3T23) e de R\$129,3 milhões vs. 9M22 (+2,2 p.p. da receita líquida nos 9M23). Esse resultado é referente a uma maior captação e um incremento de adesão ao DIS.

Receita líquida total
(R\$ milhões)



Receita líquida total por unidade de negócio
(R\$ milhões)

● Premium ● Ensino Digital ● Presencial



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (1/2)

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(478,5)	(507,2)	6,0%	(1.475,8)	(1.537,0)	4,1%
Pessoal	(290,0)	(296,5)	2,2%	(882,9)	(903,6)	2,3%
Aluguel, condomínio, IPTU	(1,4)	(8,3)	510,7%	(21,1)	(31,9)	51,2%
Aluguel	(73,4)	(89,8)	22,2%	(243,5)	(256,3)	5,3%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	83,3	92,8	11,4%	255,0	263,8	3,4%
Outros	(11,3)	(11,2)	-0,6%	(32,6)	(38,9)	19,3%
Repasse de polos	(55,7)	(66,4)	19,2%	(155,4)	(190,1)	22,3%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,0)	(16,3)	2,0%	(48,7)	(47,4)	-2,7%
Energia, água, gás e Telefone	(11,1)	(11,7)	4,9%	(35,2)	(36,9)	4,7%
Outros custos	(1,8)	(4,3)	131,7%	(6,7)	(11,3)	68,4%
Depreciação e amortização	(102,4)	(103,8)	1,3%	(325,7)	(315,8)	-3,0%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,6)	(62,3)	-0,5%	(196,2)	(186,1)	-5,1%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(2,0)	(2,2)	7,8%	(5,8)	(6,6)	13,9%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(16,4)	(16,8)	2,3%	(54,6)	(55,4)	1,4%
Equipamentos de Informática	(3,1)	(3,0)	-1,4%	(9,3)	(9,2)	-1,1%
Máquinas e Equipamentos	(3,1)	(3,0)	-5,1%	(10,4)	(9,0)	-13,4%
Outros D&A custo	(15,2)	(16,5)	8,5%	(49,5)	(49,6)	0,1%
Lucro Bruto	657,0	789,4	20,2%	1.987,5	2.380,9	19,8%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>57,9%</i>	<i>60,9%</i>	<i>3,0 p.p.</i>	<i>57,4%</i>	<i>60,8%</i>	<i>3,4 p.p.</i>
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	24,8	9,9	-60,0%	33,9	16,2	-52,2%
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(351,3)	(393,5)	12,0%	(1.116,1)	(1.205,0)	8,0%
Premium	(85,1)	(102,3)	20,1%	(257,7)	(302,2)	17,3%
Ensino Digital	(69,7)	(83,7)	20,1%	(206,0)	(242,4)	17,6%
Presencial	(196,4)	(207,5)	5,6%	(652,5)	(660,4)	1,2%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(265,5)	(286,6)	7,9%	(849,2)	(887,4)	4,5%

O **custo dos serviços prestados** apresentou um aumento de 6,0% vs. 3T22 e de 4,1% vs. 9M22, sendo os principais impactos oriundos das linhas de **repasse de polos e pessoal**.

Abaixo o detalhamento das principais variações no período:

- **Custo de pessoal:** crescimento de R\$6,4 milhões vs. 3T22 e de R\$20,7 milhões vs. 9M22, resultado de uma maior contabilização da remuneração variável para a equipe de apoio das unidades. A variação da remuneração variável gerou um impacto de R\$7 milhões vs. 3T22 e R\$35 milhões vs. 9M22. Desconsiderando o efeito de maior contabilização da remuneração variável, os custos com pessoal ficariam estáveis no trimestre e apresentariam uma redução de ~2% no acumulado do ano, resultado das melhorias no ensalamento (PO).
- **Aluguel, condomínio e IPTU:** aumento de R\$6,9 milhões vs. 3T22 e de R\$10,8 milhões vs. 9M22. Esse resultado se deve ao recolhimento de créditos de PIS e COFINS no valor de R\$10,5 milhões em 2022, relacionados às despesas de aluguel, conforme divulgado no 3T22.

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

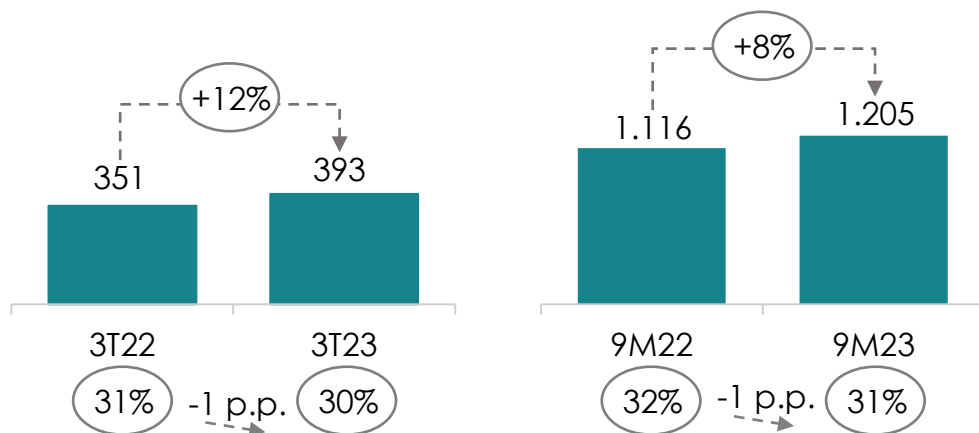
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

- **Repasse de polos:** aumento de R\$10,7 milhões vs. 3T22 e de R\$34,7 milhões vs. 9M22, resultado do crescimento da receita líquida do segmento Ensino Digital, associado a uma melhor performance da captação e maturação dos polos.
- **Custo com serviço de terceiros, energia elétrica e outros custos:** aumento de R\$3,3 milhões vs. 3T22 e de R\$4,9 milhões vs. 9M22. Essa variação é resultado principalmente da reclassificação das despesas da Qconcursos (R\$2 milhões no 3T23 e R\$5 milhões nos 9M23), que anteriormente eram contabilizadas no G&A e aumento dos custos de água e esgoto relacionado com um estorno de provisão em 2022.

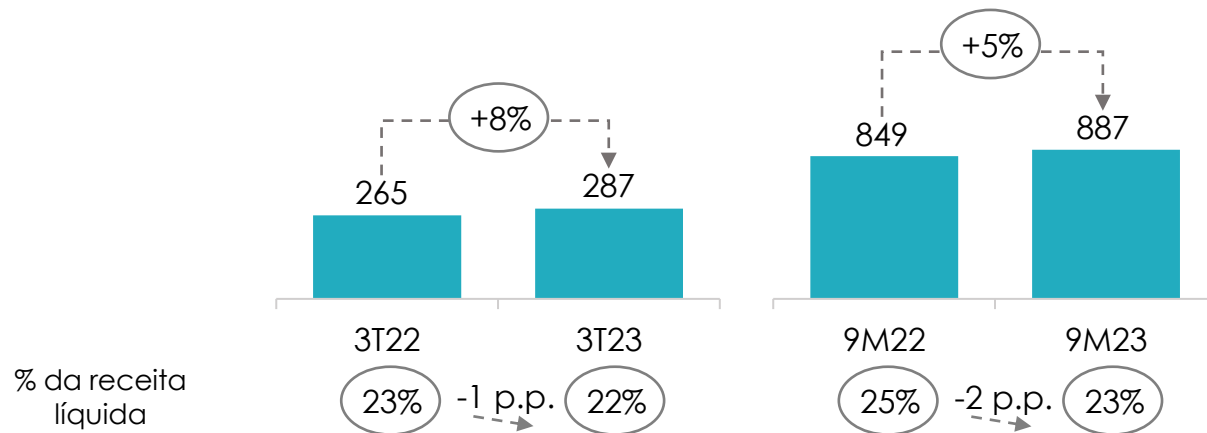
O custo dos serviços prestados (ex-D&A) foi impactado por efeito não recorrente, relacionados a pesquisa operacional (PO) que totalizou R\$9,9 milhões no 3T23 e R\$16,2 milhões nos 9M23. Desconsiderando-se esse efeito, o **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)**, apresentou um aumento de 12,0% vs. 3T22 e de 8,0% vs. 9M22, encerrando o período totalizando 31% da receita líquida total da companhia, uma redução de 1 p.p. vs. 9M22.

O **lucro bruto** apresentou um aumento de R\$132,4 milhões vs. 3T22 e de R\$393,3 milhões vs. 9M22, com uma margem bruta de 60,9% (+3,0 p.p. vs. 3T22) e 60,8% (+3,4 p.p. vs. 9M22), resultado do crescimento da receita de todos os segmentos e dos esforços da companhia no controle dos custos.

Custo dos serviços prestados ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



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

DESPESAS COMERCIAIS (1/2)

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Despesas Comerciais	(190,9)	(206,1)	7,9%	(706,4)	(694,3)	-1,7%
PDD	(99,8)	(131,0)	31,2%	(402,8)	(425,8)	5,7%
Mensalista	(63,6)	(78,7)	23,8%	(269,3)	(274,5)	1,9%
PAR ⁽¹⁾	(4,4)	1,4	n.a.	(15,8)	0,3	n.a.
DIS ⁽¹⁾	(31,9)	(53,7)	68,3%	(117,7)	(151,6)	28,8%
Vendas e Marketing	(91,1)	(75,1)	-17,5%	(303,6)	(268,5)	-11,6%
Publicidade	(61,7)	(55,2)	-10,5%	(213,7)	(205,3)	-3,9%
Outras	(29,4)	(19,9)	-32,2%	(89,9)	(63,2)	-29,8%
Despesas não recorrentes ⁽²⁾	-	1,6	n.a.	13,8	1,6	-88,2%
PDD ajustada⁽²⁾	(99,8)	(129,3)	29,5%	(389,0)	(424,2)	9,0%
% da receita líquida	8,8%	10,0%	1,2 p.p.	11,2%	10,8%	-0,4 p.p.
Descontos Concedidos	(23,9)	(21,2)	-11,6%	(73,9)	(54,6)	-26,1%
PDD ajustada⁽²⁾ + Descontos	(123,8)	(150,5)	21,6%	(462,9)	(478,8)	3,4%
% da receita líquida	10,9%	11,6%	0,7 p.p.	13,4%	12,2%	-1,1 p.p.
PDD por BU	(99,8)	(131,0)	31,2%	(402,8)	(425,8)	5,7%
Premium	(1,3)	(2,1)	56,0%	(25,6)	(27,9)	9,0%
Ensino Digital	(50,6)	(68,3)	34,8%	(173,9)	(206,4)	18,7%
Presencial	(47,9)	(60,6)	26,5%	(203,2)	(191,5)	-5,7%
PDD por BU (% da Rol)	8,8%	10,1%	1,3 p.p.	11,6%	10,9%	-0,8 p.p.
Premium	0,5%	0,6%	0,1 p.p.	3,2%	2,9%	-0,2 p.p.
Ensino Digital	14,5%	15,9%	1,4 p.p.	16,3%	15,4%	-0,9 p.p.
Presencial	9,5%	11,3%	1,9 p.p.	12,8%	11,8%	-1,0 p.p.

No 3T23, as **despesas comerciais** apresentaram um aumento de 7,9% vs. 3T22 e uma redução de 1,7% vs. 9M22. Abaixo o detalhamento das principais variações no período:

Os efeitos não recorrentes totalizaram R\$1,6 milhão no 3T23 e 9M23, relacionado com a baixa da diferença do contas a receber de aquisições passadas.

As despesas com **PDD Ajustada** cresceram 29,5% vs. 3T22 e 9,0% vs. 9M22. No 3T23, a PDD ajustada como percentual da ROL mostrou crescimento de apenas 1,3 p.p., resultado de uma maior captação, aumento da participação do DIS na receita total e revisão no percentual de provisão para receita DIS desde o 2T23. Nos 9M23, a PDD ajustada se manteve estável, totalizando 10,8%. A manutenção dos patamares de PDD/ROL só foi possível graças à manutenção dos índices de retenção/renovação além da performance positiva de recuperação de créditos.

A seguir, as principais variações da PDD na visão BUs:

- Segmento Premium: aumento de R\$0,7 milhão vs. 3T22 e de R\$2,3 milhões vs. 9M22, mantendo-se estável como percentual da receita líquida do segmento.
- Segmento Ensino Digital: aumento de R\$17,6 milhões vs. 3T22 e de R\$32,5 milhões vs. 9M22, principalmente em função de uma maior captação e maior receita DIS.

(1) Considera a PDD de evasão e não renegociados.

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

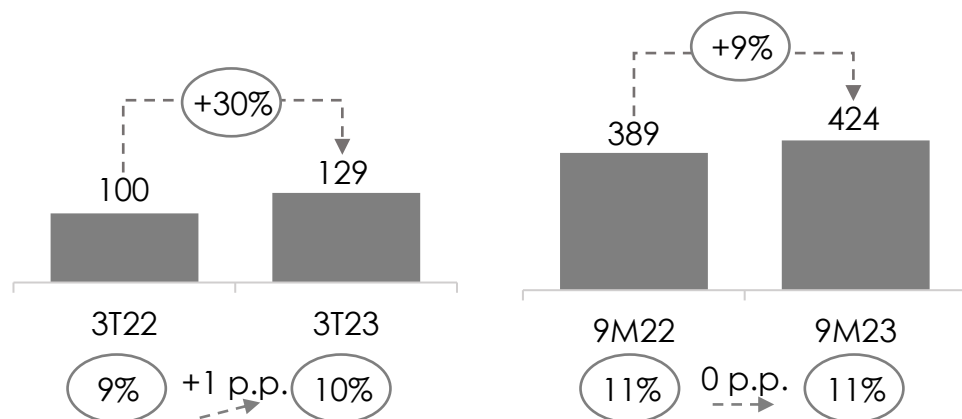
DESPESAS COMERCIAIS (2/2)

- Segmento Presencial: aumento de R\$12,7 milhões vs. 3T22, principalmente em função de uma maior captação e maior receita DIS. No acumulado do ano, houve uma redução de R\$11,6 milhões vs. 9M22, resultado de uma menor inadimplência da base de alunos veteranos e manutenção dos patamares de renovação.

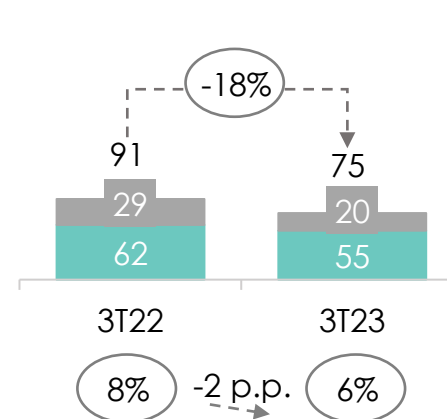
As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram uma redução de R\$16,0 milhões vs. 3T22 e de R\$35,2 milhões vs. 9M22. Além de uma maior eficiência nas nossas campanhas de captação, houve também um efeito de reclassificação em 2023. As despesas com call center de relacionamento passaram a ser contabilizadas nas linhas de serviço de terceiros, manutenção de softwares e outras do G&A. Se considerarmos o mesmo critério de alocação das despesas no 3T22 (R\$9,2 milhões) e nos 9M22 (R\$27,5 milhões), as despesas com Vendas e Marketing teriam apresentado uma redução de R\$6,7 milhões vs. 3T22 e de R\$7,3 milhões vs. 9M22.

No trimestre e no acumulado do ano, as despesas com Vendas e Marketing apresentaram uma redução de 2 p.p. como percentual da receita líquida total.

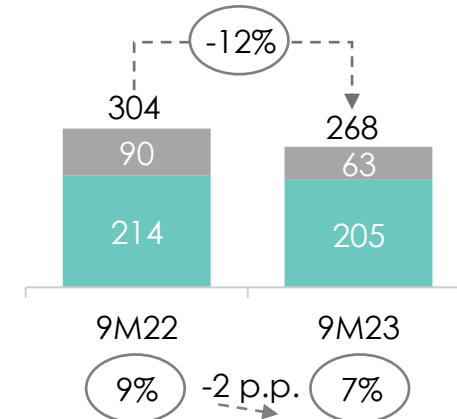
PDD ajustada ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Vendas e Marketing
(R\$ milhões)



● Outras ● Publicidade



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

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(273,0)	(326,2)	19,5%	(755,2)	(938,0)	24,2%
Pessoal	(81,9)	(100,2)	22,4%	(231,9)	(304,6)	31,4%
Serviços de terceiros	(46,1)	(41,7)	-9,6%	(119,3)	(125,7)	5,4%
Provisão para contingências	(27,7)	(27,7)	0,0%	(51,6)	(58,9)	14,0%
Manutenção e reparos	(20,0)	(25,2)	26,3%	(52,8)	(69,0)	30,9%
Outras despesas	(29,1)	(40,2)	37,8%	(99,2)	(113,4)	14,3%
Depreciação e amortização	(68,2)	(91,2)	33,7%	(200,5)	(266,4)	32,8%
Ágio das aquisições	(15,7)	(16,1)	2,4%	(47,1)	(49,1)	4,1%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(36,2)	(57,4)	58,5%	(106,1)	(166,7)	57,1%
Outros D&A despesas	(16,3)	(17,7)	8,6%	(47,3)	(50,6)	7,1%
Outras receitas/despesas	4,6	1,3	-72,4%	17,2	32,1	86,8%
G&A e outras não recorrentes ⁽¹⁾	14,9	1,9	-87,2%	28,1	(11,6)	n.a.
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(185,3)	(231,8)	25,1%	(509,4)	(651,1)	27,8%
Premium	(43,6)	(58,8)	34,9%	(114,3)	(164,3)	43,8%
Ensino Digital	(53,9)	(73,1)	35,6%	(159,5)	(216,0)	35,4%
Presencial	(87,8)	(100,0)	13,8%	(235,7)	(270,8)	14,9%
Pessoal ajustados ⁽¹⁾	(80,9)	(100,2)	23,9%	(228,9)	(304,2)	32,9%

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram um aumento de 19,5% vs. 3T22 e de 24,2% vs. 9M22. Abaixo o detalhamento das principais variações das despesas no período:

- **Pessoal:** aumento de R\$18,3 milhões vs. 3T22 e de R\$72,7 milhões vs. 9M22. Esse aumento se deve principalmente aos seguintes fatores: (i) contabilização da remuneração variável dada a performance positiva do resultado, totalizando uma variação de R\$10 milhões vs. 3T22 e R\$51 milhões vs. 9M22; (ii) maior impacto de férias e (iii) primarização de serviços de TI (previamente contabilizados em outras linhas do G&A).
- **Serviço de terceiros:** redução de R\$4,4 milhões vs. 3T22, principalmente em função de menores despesas com consultorias, em função da primarização de serviços de TI. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$6,4 milhões vs. 9M22, principalmente devido à realocação das despesas de call center de relacionamento, como detalhado no slide anterior.
- **Provisão para contingência:** estável vs. 3T22. No acumulado do ano houve um aumento de R\$7,2 milhões vs. 9M22. Essa variação resulta do cumprimento de uma decisão judicial que determinou a aplicação de um índice de correção com percentual menor do que o utilizado anteriormente.

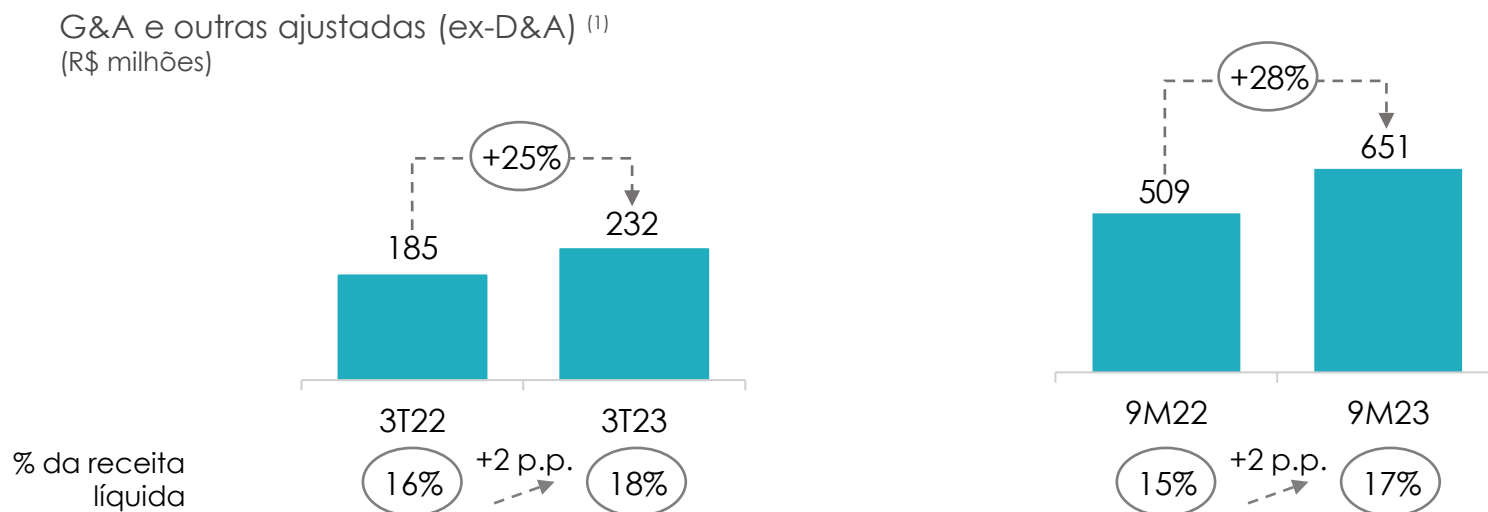
(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (2/2)

- **Manutenção e reparos:** aumento de R\$5,3 milhões vs. 3T22 e de R\$16,3 milhões vs. 9M22. Esse aumento está relacionado com maiores gastos associados a manutenção dos equipamentos das unidades, além da realocação das despesas de call center de relacionamento, como detalhado no slide 18.
- **Outras despesas:** aumento de R\$11,0 milhões vs. 3T22 e de R\$14,2 milhões vs. 9M22, relacionado principalmente com viagens e estadias, além de maiores gastos com convênios educacionais associados à maturação dos cursos de medicina e demais cursos de saúde.
- **Depreciação e amortização:** aumento de R\$23,0 milhões vs. 3T22 e de R\$65,9 milhões vs. 9M22, associado à amortização de sistemas, aplicativos e softwares, relacionado aos investimentos realizados nos últimos anos em transformação digital e tecnologia. Esses ativos possuem um prazo de depreciação e amortização mais curto do que a média.

A linha de outras receitas/despesas, apresentou um aumento de R\$14,9 milhões vs. 9M22, relacionado principalmente com a baixa de valores a pagar de aquisições de anos anteriores.

As despesas gerais administrativas e outras (ex-D&A) foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$1,9 milhão no 3T23 e -R\$11,6 milhões nos 9M23, relacionados a M&A e outras despesas. Desconsiderando-se esses efeitos, as **despesas gerais administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** teriam apresentado um aumento de 25,1% vs. 3T22 e de 27,8% vs. 9M22, totalizando 17% da receita líquida total (+2 p.p. vs. 9M22).



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

Classificação	Conta	Descrição	3T22	3T23	9M22	9M23
Eficiência Operacional	Custo	Reestruturação do corpo docente	24,8	9,9	33,9	16,2
	Despesas	Reestruturação do administrativo	1,0	-	3,0	0,4
PDD	Comerciais	Provisão inadimplência alunos de medicina no 2T22	-	-	13,8	-
		Baixa da diferença do conta a receber de aquisições passadas	-	1,6	-	1,6
M&A e outros	Despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	13,9	1,9	25,1	13,9
		Baixa de valores a pagar de aquisições	-	-	-	(25,9)
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA (R\$ milhões)			39,7	13,5	75,9	6,2



EBITDA E MARGEM (1/2)

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Receita Líquida	1.135,5	1.296,6	14,2%	3.463,3	3.917,9	13,1%
Custos e Despesas	(937,9)	(1.038,2)	10,7%	(2.920,3)	(3.137,2)	7,4%
(+) Depreciação e amortização	170,7	194,9	14,2%	526,3	582,2	10,6%
EBITDA	368,2	453,3	23,1%	1.069,3	1.362,9	27,5%
Margem EBITDA (%)	32,4%	35,0%	2,5 p.p.	30,9%	34,8%	3,9 p.p.
Itens não recorrentes	39,7	13,5	-66,1%	75,9	6,2	-91,8%
Reestruturação Corpo Docente	24,8	9,9	-60,0%	33,9	16,2	-52,2%
Reestruturação Administrativo	1,0	-	n.a.	3,0	0,4	-85,7%
PDD	-	1,6	n.a.	13,8	1,6	-88,2%
Multas contratuais de imóveis, M&A e outras	13,9	1,9	-86,2%	25,1	(12,0)	n.a.
EBITDA Ajustado	408,0	466,8	14,4%	1.145,2	1.369,1	19,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	35,9%	36,0%	0,1 p.p.	33,1%	34,9%	1,9 p.p.
Premium	140,1	158,0	12,8%	395,1	426,7	8,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	50,3%	47,7%	-2,6 p.p.	49,1%	44,9%	-4,2 p.p.
Ensino Digital	142,2	177,1	24,6%	416,7	566,9	36,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	40,6%	41,2%	0,6 p.p.	39,0%	42,3%	3,3 p.p.
Presencial	125,7	131,8	4,8%	333,3	375,5	12,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,8%	24,6%	-0,2 p.p.	21,0%	23,0%	2,1 p.p.
Efeito IFRS 16	85,0	94,1	10,7%	259,0	267,8	3,4%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	323,0	372,7	15,4%	886,2	1.101,3	24,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,4%	28,7%	0,3 p.p.	25,6%	28,1%	2,5 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	283,3	359,3	26,8%	810,3	1.095,1	35,1%
Margem EBITDA (%)	24,9%	27,7%	2,8 p.p.	23,4%	28,0%	4,6 p.p.

O **EBITDA** da companhia **totalizou R\$453,3 milhões no 3T23** (+23,1% vs. 3T22), com uma margem EBITDA de 35,0% (+2,5 p.p. vs. 3T22). No acumulado do ano, houve um aumento de 27,5% vs. 9M22, totalizando R\$1.362,9 milhões com uma margem EBITDA de 34,8% (+3,9 p.p. vs. 9M22).

Os efeitos não recorrentes totalizaram R\$13,5 milhões no 3T23 e R\$6,2 milhões nos 9M23, relacionados a reestruturação do corpo docente (PO), multas contratuais, baixa de valores de aquisições a pagar, PDD, M&A e outras despesas, conforme detalhado no slide anterior.

Excluindo esses efeitos, o **EBITDA ajustado totalizou R\$466,8 milhões no 3T23 (+14,4% vs. 3T22)**, com uma **margem EBITDA ajustada de 36,0%** (estável vs. 3T22), resultado de uma **forte alavancagem operacional**. No acumulado do ano, houve um aumento de 19,6% vs. 9M22, totalizando R\$1.369,1 milhões, com uma margem EBITDA ajustada de 34,9% (+1,9 p.p. vs. 9M22).

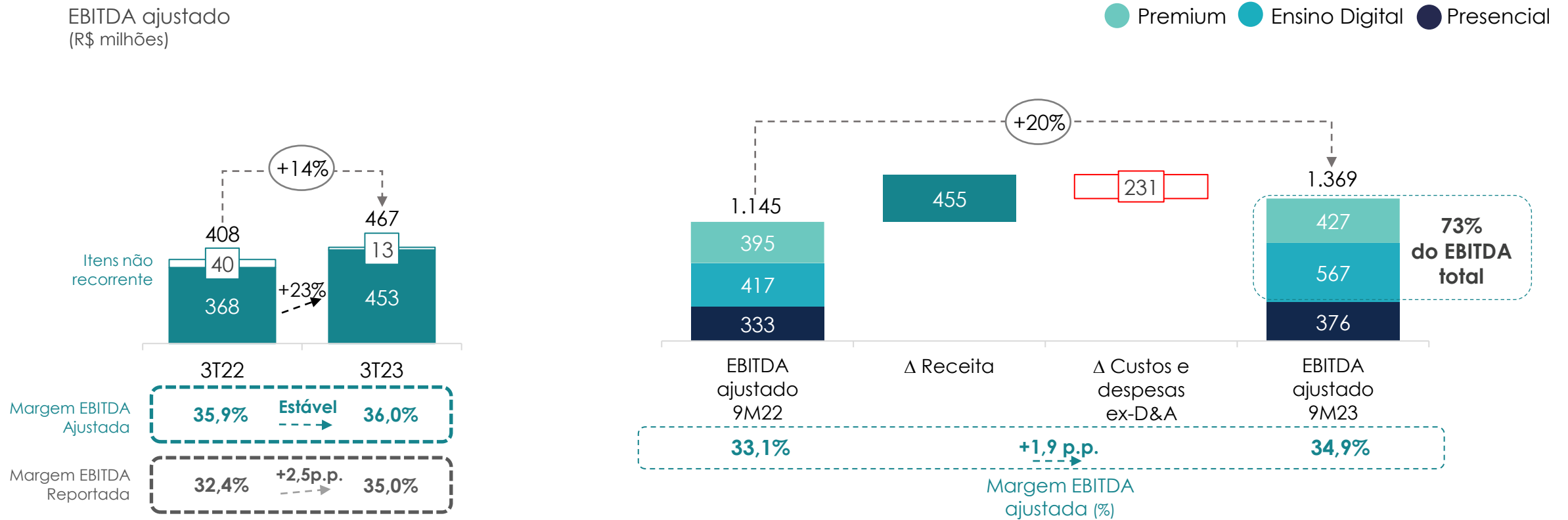
Abaixo as principais variações no período.

- **Receita líquida:** incremento de R\$161,1 milhões vs. 3T22 e de R\$454,6 milhões vs. 9M22, resultado do crescimento de todos os segmentos: Premium (+R\$52,6 milhões vs. 3T22 e R\$144,7 milhões vs. 9M22), Ensino Digital (+R\$79,3 milhões vs. 3T22 e R\$270,8 milhões vs. 9M22) e Presencial (+R\$29,2 milhões vs. 3T22 e R\$39,1 milhões vs. 9M22).



EBITDA E MARGEM (2/2)

- **Custos e despesas ajustados (ex-D&A):** aumento de R\$102,3 milhões vs. 3T22 e de R\$230,6 milhões vs. 9M22. Esse resultado pode ser atribuído aos seguintes fatores, detalhados nos slides anteriores: (i) uma maior contabilização da remuneração variável, em função do resultado positivo (variação de R\$17 milhões vs. 3T22 e R\$86 milhões vs. 9M22); (ii) aumento do repasse aos polos parceiros, associado ao crescimento da graduação digital e (iii) maiores despesas com PDD. Como percentual da receita líquida, os **custos e despesas ajustados (ex-D&A) totalizaram 65%**, uma **redução de 1,9 p.p. vs. 9M22**.



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
EBITDA	368,2	453,3	23,1%	1.069,3	1.362,9	27,5%
Resultado Financeiro	(193,8)	(172,8)	-10,8%	(527,1)	(520,5)	-1,2%
Receita Financeira	56,2	57,7	2,6%	165,2	160,7	-2,7%
Multas e juros recebidos	19,3	17,7	-8,1%	45,0	46,7	3,8%
Aplicações financeiras	48,0	38,4	-20,0%	139,2	107,4	-22,9%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(5,5)	(4,9)	-12,2%	(24,0)	(20,8)	-13,3%
Atualização monetária	(6,1)	5,5	n.a.	2,5	25,5	934,0%
Outras	0,6	0,9	64,7%	2,4	1,9	-19,2%
Despesa Financeira	(250,0)	(237,2)	-5,1%	(689,1)	(675,5)	-2,0%
Juros e encargos	(170,2)	(154,9)	-9,0%	(435,6)	(447,3)	2,7%
Descontos financeiros	(23,9)	(21,2)	-11,6%	(73,9)	(54,6)	-26,1%
Despesas bancárias	(3,3)	(2,0)	-37,5%	(9,3)	(7,5)	-19,6%
Juros de arrendamento mercantil	(34,8)	(38,8)	11,3%	(110,1)	(112,7)	2,3%
Outras	(17,9)	(20,4)	13,9%	(60,2)	(53,5)	-11,2%
Efeito Líquido Swap	(0,0)	6,7	n.a.	(3,1)	(5,7)	82,3%
Depreciação e amortização	(170,7)	(194,9)	14,2%	(526,3)	(582,2)	10,6%
Lucro antes de impostos	3,7	85,6	2183,5%	16,0	260,1	1531,0%
Imposto de Renda	9,2	5,9	-36,5%	9,7	11,0	12,9%
Contribuição Social	3,2	1,9	-39,8%	3,2	3,7	17,7%
Lucro Líquido	16,1	93,3	478,2%	28,8	274,9	852,9%
Margem Líquida (%)	1,4%	7,2%	5,8 p.p.	0,8%	7,0%	6,2 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	29,8	100,5	237,3%	78,7	306,5	289,3%
Margem Líquida (%)	2,6%	7,8%	5,1 p.p.	2,3%	7,8%	5,6 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾	67,2	123,3	83,4%	147,7	330,8	123,9%
Margem Líquida ajustada (%)	5,9%	9,5%	3,6 p.p.	4,3%	8,4%	4,2 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾ ex-IFRS 16	80,9	130,5	61,3%	197,6	362,4	83,4%
Margem Líquida (%)	7,1%	10,1%	2,9 p.p.	5,7%	9,3%	3,5 p.p.

O **resultado financeiro** da companhia apresentou uma melhora de R\$21,0 milhões vs. 3T22 e de R\$6,5 milhões vs. 9M22. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado:

Receita financeira: aumento de R\$1,4 milhão vs. 3T22 e uma redução de R\$4,4 milhões vs. 9M22, principalmente em função de:

- Multas e juros por atraso: redução de R\$1,6 milhão vs. 3T22, em função de um maior volume de recebimento dentro do prazo. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$1,7 milhão vs. 9M22.
- Aplicações financeiras: redução de R\$9,6 milhões vs. 3T22 e de R\$31,9 milhões vs. 9M22, relacionado a uma menor posição de caixa (-R\$401,9 milhões) em relação ao 3T22.
- Atualização monetária (PAR e DIS) e outras: aumento de R\$12,0 milhões vs. 3T22 e de R\$22,6 milhões vs. 9M22, devido a correção (IPCA) sobre um maior contas a receber do DIS vs. 2T23.

Despesa financeira: redução de R\$12,9 milhões vs. 3T22 e de R\$13,6 milhões vs. 9M22, em função de:

- Juros e encargos: redução de R\$15,3 milhões vs. 3T22, resultado da desaceleração da curva de juros. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$11,7 milhões vs. 9M22.
- Desconto financeiro: redução de R\$2,8 milhões vs. 3T22 e de R\$19,3 milhões vs. 9M22, resultado das oportunidades identificadas nas campanhas de renovação, possibilitando a redução dos descontos.

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

(2) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no próximo slide.

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

- Outras despesas: redução de R\$6,7 milhões vs. 9M22, relacionado principalmente a redução do preço de aquisição a pagar das últimas aquisições (baixa de valores divulgada no 1T23).

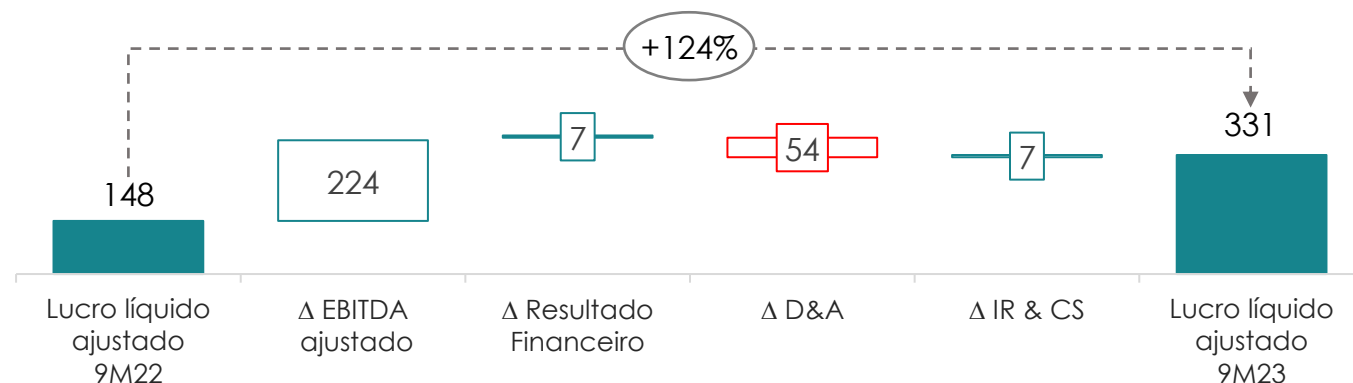
Efeito líquido Swap: variação positiva de R\$6,7 milhões vs. 3T22, devido a marcação à mercado das dívidas 4131. Importante mencionar que o efeito swap tende a zero na liquidação das dívidas. Mais detalhes vide nota explicativa 26 das informações trimestrais (ITR).

O **lucro líquido** da companhia totalizou R\$93,3 milhões no 3T23 (+R\$77,2 milhões vs. 3T22) e R\$274,9 milhões nos 9M23 (+R\$246,0 milhões vs. 9M22). Abaixo as principais variações para este resultado.

- Incremento do EBITDA de R\$85,1 milhões vs. 3T22 e de R\$293,6 milhões vs. 9M22, conforme explicado no slide 22.
- Resultado financeiro com uma melhora de R\$21,0 milhões vs. 3T22 e de R\$6,5 milhões vs. 9M22, conforme explicado no slide anterior.
- Depreciação e amortização, aumento de R\$24,3 milhões vs. 3T22 e de R\$56,0 milhões vs. 9M22, conforme explicado nos slides de custos e despesas administrativas.
- IR e contribuição social, uma redução de R\$4,6 milhões vs. 3T22, decorrente principalmente da não constituição de ativo sobre o saldo de prejuízo fiscal apurado no período. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$1,8 milhão vs. 9M22.

Os efeitos não recorrentes no lucro líquido da companhia totalizaram R\$29,9 milhões no 3T23 e R\$55,9 milhões nos 9M23, sendo: (i) no EBITDA, conforme detalhado no slide 21; (ii) amortização do ágio⁽¹⁾ R\$16,1 milhões no 3T23 e R\$49,1 milhões nos 9M23 e (iii) IR e contribuição social R\$0,4 milhão no 3T23 e R\$0,6 milhão nos 9M23. Excluindo-se esses efeitos, o **lucro líquido ajustado totalizou R\$123,3 milhões no 3T23 e R\$330,8 milhões nos 9M23.**

Lucro Líquido ajustado ⁽²⁾
(R\$ milhões)



(1) Ágio referente as aquisições realizadas a partir de 2020.

(2) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no texto acima.

CONTAS A RECEBER

(em R\$ milhões)	3T22	2T23	3T23	Δ% vs. 3T22	Δ% vs. 2T23
Mensalidades	1.390,6	1.594,8	1.603,2	15,3%	0,5%
Mensalistas	864,1	1.107,5	1.007,8	16,6%	-9,0%
DIS (Inativo)	203,1	205,2	198,9	-2,1%	-3,1%
PAR	94,6	59,1	57,0	-39,7%	-3,5%
DIS (Ativo)	432,0	428,2	538,4	24,6%	25,7%
Convênios e permutas	37,6	31,6	33,2	-11,7%	5,0%
FIES	121,5	82,9	70,4	-42,0%	-15,1%
Outros	387,9	390,3	466,8	20,3%	19,6%
Cartões de Crédito a receber	178,0	190,2	214,7	20,6%	12,9%
Acordos	209,9	200,1	252,1	20,1%	26,0%
Contas a Receber Bruto	1.937,6	2.099,6	2.173,5	12,2%	3,5%
PDD	(630,0)	(623,9)	(673,1)	6,9%	7,9%
Mensalistas ⁽¹⁾	(530,2)	(521,2)	(549,0)	3,5%	5,3%
DIS (Inativo)	(173,6)	(144,9)	(168,5)	-3,0%	16,3%
PAR (50%)	(43,0)	(24,9)	(24,5)	-43,1%	-1,7%
DIS Ativo (20%)	(56,8)	(77,8)	(99,7)	75,6%	28,1%
Valores a identificar	(5,0)	(8,3)	(8,1)	61,8%	-3,4%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(42,4)	(56,0)	(61,6)	45,2%	10,0%
AVP DIS	(30,0)	(39,0)	(46,0)	53,0%	17,9%
Contas a Receber Líquido	1.260,2	1.411,4	1.430,8	13,5%	1,4%

No 3T23, o **contas a receber bruto** apresentou um crescimento de 12,2% vs. 3T22, resultado explicado conforme abaixo.

- Aumento de R\$143,7 milhões vs. 3T22 na linha de mensalista, associado ao crescimento da receita.
- Aumento de R\$106,4 milhões vs. 3T22 do DIS Ativo, resultado de um maior volume de captação e aumento da receita DIS em relação ao 3T22.
- Aumento de R\$78,8 milhões vs. 3T22 em outros, relacionado com: (i) o crescimento de acordos, que está acompanhando o desempenho positivo da receita; e (ii) um incremento nos valores a receber em cartões de crédito, notadamente impulsionado pelas aquisições da Qconcursos e Hardwork, cujos pagamentos são predominantemente realizados por meio de cartão de crédito.
- Redução de R\$88,6 milhões vs. 3T22 do PAR e FIES, associado à diminuição da base de alunos beneficiados por esses financiamentos.

O **contas a receber líquido** encerrou o 3T23 com aumento de 13,5% vs. 3T22, resultado associado com crescimento da receita no período.

Nesse trimestre passamos a abrir a linha **DIS (Inativo)** tanto no Contas a Receber quanto na PDD. Importante destacar que o DIS (Inativo) sempre esteve contido nas linhas de Mensalista e se refere aos lançamentos dos alunos DIS que evadiram. No momento da evasão tanto o contas a receber quanto o saldo de PDD desses alunos migram das linhas DIS (Ativo) para as linhas DIS (Inativo).

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

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

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

(em R\$ milhões)	3T22	2T23	3T23	Δ% vs. 3T22	Δ% vs. 2T23
Contas a receber líquido	1.260,2	1.411,4	1.430,8	13,5%	1,4%
Receita líquida anualizada	4.531,4	4.833,3	5.012,0	10,6%	3,7%
PMR	100	105	103	2,6%	-2,2%
Contas a receber líquido FIES	121,5	82,9	70,4	-42,0%	-15,1%
Receita FIES (12M)	286,7	245,2	240,9	-16,0%	-1,7%
Deduções FG-Fies (12M)	(26,7)	(66,4)	(80,3)	200,6%	20,9%
Impostos (12M)	(10,5)	(8,7)	(8,3)	-20,2%	-4,0%
Receita Líquida FIES (12M)	249,5	170,0	152,2	-39,0%	-10,5%
PMR FIES	175	176	166	-5,0%	-5,1%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.138,7	1.328,5	1.360,4	19,5%	2,4%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.281,9	4.663,3	4.859,8	13,5%	4,2%
PMR ex-FIES	96	103	101	5,3%	-1,7%

No 3T23, o PMR consolidado da companhia apresentou um aumento de 3 dias vs. 3T22, principalmente em função de:

- **PMR FIES:** redução de 9 dias vs. 3T22, em função da atualização do percentual de contribuição ao Fundo Garantidor do Novo Fies ("FG-Fies"), além da redução de 42,0% vs. 3T22 do contas a receber.
- **PMR ex-FIES:** aumento de 5 dias vs. 3T22, decorrente do aumento da receita DIS e de um maior volume de acordos e cartões de crédito.



AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Aging do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ%	Análise Vertical	
				3T22 (%)	3T23 (%)
FIES	121,5	70,4	-42,0%	6%	3%
A vencer	926,5	1.146,0	23,7%	48%	53%
Vencidas até 30 dias	149,9	174,9	16,7%	8%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	112,9	110,3	-2,2%	6%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	10,2	51,9	409,1%	1%	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	271,0	313,9	15,8%	14%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	345,6	306,0	-11,5%	18%	14%
Contas a receber bruto	1.937,6	2.173,5	12,2%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ%	Análise Vertical	
				3T22 (%)	3T23 (%)
A vencer	112,0	138,9	24,1%	53%	55%
Vencidas até 30 dias	18,2	22,2	22,1%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	11,1	13,7	23,7%	5%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	6,7	8,4	24,2%	3%	3%
Vencidas de 91 a 179 dias	22,6	26,2	16,1%	11%	10%
Vencidas há mais de 180 dias	39,4	42,7	8,4%	19%	17%
Acordos a receber	209,9	252,1	20,1%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ%
Saldo inicial	129,8	82,9	-36,1%
Receita FIES	50,6	32,5	-35,7%
Pagamento de impostos	(11,1)	(1,4)	-87,1%
Recompra	(47,7)	(43,6)	-8,7%
Saldo final	121,5	70,4	-42,0%

(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.

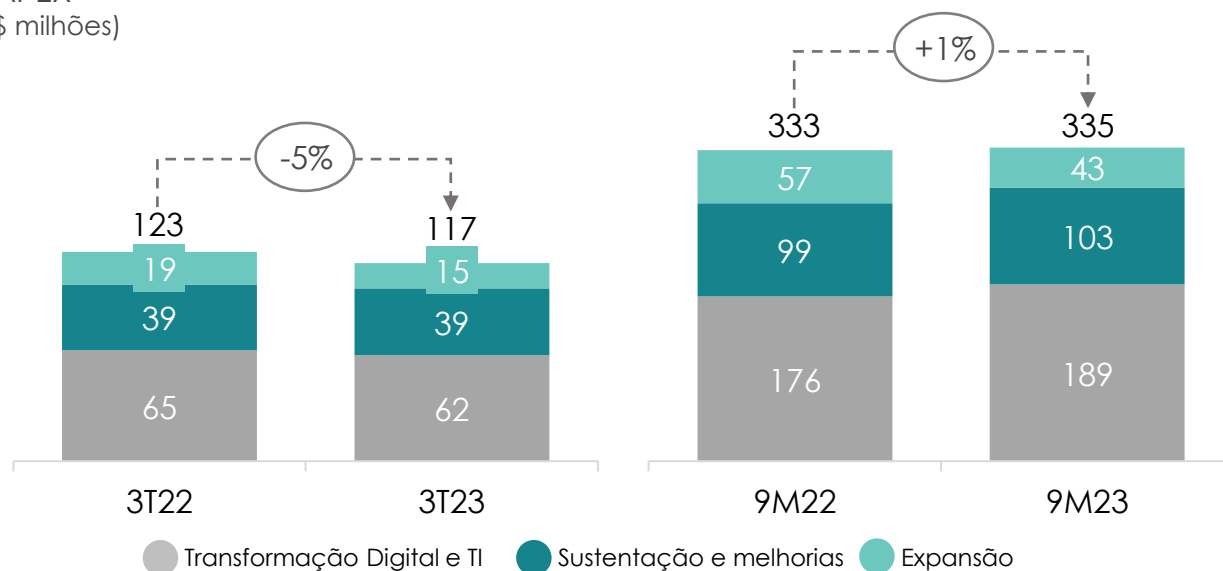
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Capex Total	123,0	116,5	-5,3%	332,5	335,4	0,9%
Transformação digital e TI	65,2	62,3	-4,5%	176,3	189,2	7,3%
Sustentação e melhorias	38,7	39,3	1,5%	99,3	103,4	4,1%
Expansão	19,1	15,0	-21,4%	56,8	42,8	-24,7%

% da Receita Líquida

Capex Total	10,8%	9,0%	-1,8 p.p.	9,6%	8,6%	-1,0 p.p.
Transformação digital e TI	5,7%	4,8%	-0,9 p.p.	5,1%	4,8%	-0,3 p.p.
Sustentação e melhorias	3,4%	3,0%	-0,4 p.p.	2,9%	2,6%	-0,2 p.p.
Expansão	1,7%	1,2%	-0,5 p.p.	1,6%	1,1%	-0,5 p.p.

CAPEX
(R\$ milhões)



No 3T23, o **Capex total** da companhia apresentou uma redução de R\$6,5 milhões vs. 3T22, representando 9,0% da receita líquida (-1,8 p.p. vs. 3T22). No acumulado do ano, houve um aumento de R\$2,9 milhões vs. 9M22, alcançando 8,6% da receita líquida (-1,0 p.p. vs. 9M22).

Abaixo as principais variações para este resultado:

- **Transformação digital e tecnologia:** redução de R\$3,0 milhões vs. 3T22. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$12,9 milhões vs. 9M22, resultado da estratégia da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais inovadores, além de investimentos em IA ("Inteligência Artificial").
- **Sustentação e melhorias:** estável vs. 3T22. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$4,1 milhões vs. 9M22, relacionado à melhoria na estrutura de unidades e outros projetos voltados para a sustentação dos negócios.
- **Expansão:** redução de R\$4,1 milhões vs. 3T22 e de R\$14,1 milhões vs. 9M22, devido a diminuição dos investimentos em projetos relacionados a mudanças e adaptações de campi para redução da ociosidade.

Para o ano de 2023, a companhia estima um **Capex de R\$470 milhões.**

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	323,0	372,8	15,4%	886,2	1.101,4	24,3%
Não recorrentes	(39,7)	(13,5)	-66,1%	(75,9)	(6,2)	-91,8%
EBITDA ex-IFRS 16	283,3	359,3	26,8%	810,3	1.095,1	35,1%
Variação Capital de giro	71,4	46,0	-35,5%	(71,3)	(55,7)	-21,9%
Recebíveis	53,7	10,8	-79,8%	(29,1)	(208,1)	614,2%
Contas a pagar	4,1	22,2	445,2%	(43,8)	155,5	n.a.
Outros	13,6	13,0	-4,6%	1,6	(3,2)	n.a.
Impostos (IR/CS)	(1,1)	(13,7)	1190,0%	(21,3)	(41,5)	94,5%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	353,6	391,6	10,8%	717,7	997,9	39,1%
Capex	(123,2)	(116,5)	-5,4%	(332,7)	(335,4)	0,8%
Aquisição de imobilizado	(36,1)	(34,4)	-4,7%	(92,0)	(90,0)	-2,1%
Aquisição de intangível	(87,0)	(82,1)	-5,7%	(240,8)	(245,4)	1,9%
(=) Fluxo de caixa livre	230,4	275,1	19,4%	384,9	662,5	72,1%
Juros ex IFRS 16	(147,2)	(167,3)	13,6%	(363,1)	(417,8)	15,1%
(=) Fluxo de caixa do acionista	83,2	107,8	29,6%	21,9	244,8	1019,4%
Captação / amortização de dívidas	137,1	(71,7)	n.a.	19,9	176,0	783,8%
M&A	(28,0)	(8,5)	-69,7%	(71,9)	(24,4)	-66,0%
Dividendos pagos	(0,0)	(0,1)	4900,0%	(0,0)	(0,8)	38378,3%
Recompra de ações e outras	(76,2)	(0,0)	-100,0%	(200,6)	0,3	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	116,1	27,5	-76,3%	(230,7)	395,8	n.a.
Caixa no início do exercício	1.467,4	1.154,1	-21,4%	1.814,2	785,8	-56,7%
Caixa no final do exercício	1.583,5	1.181,6	-25,4%	1.583,5	1.181,6	-25,4%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	124,8%	109,0%	-15,8 p.p.	88,6%	91,1%	2,6 p.p.

No 3T23, o **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da companhia apresentou um aumento de R\$38,0 milhões vs. 3T22, principalmente em função de um maior EBITDA ex-IFRS-16. Importante destacar que esse crescimento ocorreu mesmo com uma menor variação do capital de giro, principalmente devido à redução na linha de recebíveis decorrente do aumento do contas a receber de longo prazo.

No acumulado do ano, houve um **aumento de R\$280,3 milhões vs. 9M22**, com uma **conversão de caixa de 91,1% (+2,6 p.p. vs. 9M22)**, resultado de um melhor EBITDA ex-IFRS 16 e uma menor variação do capital de giro.

O **fluxo de caixa do acionista** totalizou **R\$107,8 milhões no 3T23**, (+R\$24,6 milhões vs. 3T22). **No acumulado do ano**, o aumento foi de R\$222,9 milhões vs. 9M22, totalizando **R\$244,8 milhões**.

A **Geração de caixa líquida** foi positiva em **R\$27,5 milhões no 3T23** e **R\$395,8 milhões nos 9M23**.

Em julho, o conselho de administração aprovou a aquisição facultativa correspondente à 6ª emissão de debêntures, totalizando R\$73 milhões equivalente a 71.564 debêntures. As debêntures adquiridas foram posteriormente canceladas em 27/07/2023.



(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.583,5)	(1.181,6)	-25,4%
Dívida Bruta [b]	5.846,0	5.397,9	-7,7%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	4.122,0	3.694,6	-10,4%
Arrendamento mercantil [c]	1.601,5	1.650,1	3,0%
Compromissos a pagar (M&A)	122,5	53,3	-56,5%
Dívida líquida [a+b]	4.262,4	4.216,3	-1,1%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.661,0	2.566,2	-3,6%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,89x	1,53x	-0,36x
EBITDA Ajustado LTM	1.409,1	1.682,6	19,4%

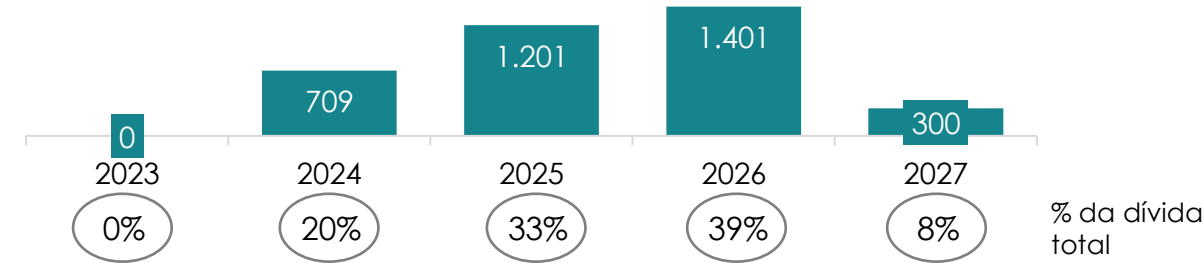
No 3T23, a **posição de caixa e disponibilidades** da companhia **totalizou R\$1.181,6 milhões**. Nos 9M23, destacamos os principais marcos de gestão de dívidas e disponibilidades: i) emissão de uma nova dívida 4.131 de US\$80 milhões (Jan/23); ii) a amortização da 1ª parcela da segunda série da 5ª emissão de debêntures (Fev/23) e iii) a aquisição facultativa da 6ª emissão no montante de R\$73 milhões.

Com este desempenho, a **dívida líquida** (ex-IFRS 16) ao final do período **totalizou R\$2.566,2 milhões**, resultando em uma **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) de 1,53x**. Isso demonstra a manutenção de uma saudável alavancagem e disciplina na gestão de capital.

A relação dívida líquida (ex-IFRS16)/ EBITDA reportado (LTM), encerrou o período em 1,58x.

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,7	TJLP + 0,5%	0,5	0%
CCB	0,7	CDI + 2,18%	217,7	6%
4131	1,3	CDI + 1,23%	674,8	18%
Debentures V (2ª Série)	0,4	CDI + 0,79%	177,9	5%
Debentures VI (Única)	1,9	CDI + 2,50%	1.808,8	49%
Debentures VII (Única)	1,7	CDI + 1,65%	315,1	9%
Debentures VIII (Única)	3,6	CDI + 1,50%	501,1	14%
Empréstimos bancários no 3T23		CDI + 1,96%	3.695,9	100%

Cronograma de amortização da dívida
(R\$ milhões; principal ⁽³⁾)



Em agosto, o conselho de administração aprovou a 9ª emissão de debêntures, no valor de **R\$700 milhões**, com vencimento de 5 anos (1ª e 2ª série) e 7 anos (3ª série), vinculada a emissão de certificados de recebíveis imobiliários (CRI) para alongamento e redução do custo de dívida.

(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 de curto prazo.
(3) A diferença entre o apresentado no gráfico e o ITR é a taxa de desconto, swap e o juros.

ANEXOS



YDUQS

DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

3T23

8,2-8,3 mil

Expectativa para 2023 da
base alunos na
graduação de medicina

3T23				Pleno Potencial ⁽¹⁾	
Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,55	240	1,7
Città	RJ	170	1,14	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,72	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,54	76	0,5
Teresina	PI	110	0,78	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,51	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,55	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,97	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,47	155	1,1
Canindé	CE	50	0,25	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,19	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,16	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,16	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,17	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,12	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,10	150	1,1
Unijipá	RO	28	0,06	28	0,2
Total		1.586	8,4	2.299	16,5

(1) Considerando expansão de vagas ao máximo permitido por edital (+100 vagas/ano) em todas as unidades Mais Médicos. Base de alunos Inclui ProUni e FIES.

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Trimestre

3T23

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ%	3T22	3T23	Δ%	3T22	3T23	Δ%	3T22	3T23	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.376	2.672	12%	327	401	23%	784	938	20%	1.265	1.333	5%
Mensalidades	2.376	2.672	12%	327	401	23%	784	938	20%	1.265	1.333	5%
Deduções da Receita Bruta	(1.240)	(1.376)	11%	(48)	(70)	45%	(434)	(509)	17%	(758)	(797)	5%
Receita Operacional	1.135	1.297	14%	278	331	19%	350	429	23%	507	536	6%
Custos dos Serviços Prestados	(479)	(507)	6%	(105)	(125)	20%	(77)	(92)	19%	(297)	(291)	-2%
Pessoal	(290)	(296)	2%	(80)	(94)	18%	(17)	(16)	-1%	(193)	(186)	-4%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(1)	(8)	511%	(2)	(2)	-4%	0	0	-30%	1	(6)	n.a.
Serviços de Terceiros e Outros	(85)	(99)	17%	(5)	(6)	30%	(56)	(68)	22%	(24)	(24)	1%
Depreciação e Amortização	(102)	(104)	1%	(17)	(22)	28%	(5)	(7)	42%	(80)	(75)	-7%
Lucro Bruto	657	789	20%	174	206	18%	273	338	24%	210	245	17%
Margem Bruta (%)	58%	61%	3 p.p.	62%	62%	0 p.p.	78%	79%	1 p.p.	41%	46%	4 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(459)	(531)	16%	(70)	(92)	31%	(161)	(200)	24%	(228)	(239)	5%
Pessoal	(82)	(100)	22%	(18)	(24)	27%	(33)	(43)	31%	(31)	(34)	11%
Vendas	(91)	(75)	-18%	(8)	(10)	19%	(34)	(29)	-14%	(49)	(36)	-26%
PDD	(100)	(131)	31%	(1)	(2)	59%	(51)	(68)	35%	(48)	(61)	27%
Outras despesas	(123)	(135)	10%	(28)	(35)	27%	(24)	(31)	30%	(71)	(68)	-4%
Serviço de Terceiros	(46)	(42)	-10%	(12)	(11)	-2%	(14)	(13)	-6%	(21)	(17)	-16%
Manutenção e Reparos	(20)	(25)	26%	(4)	(5)	45%	(5)	(7)	41%	(11)	(13)	14%
Provisão para contingências	(28)	(28)	0%	(1)	1	-196%	(3)	(6)	97%	(24)	(22)	-7%
Outras	(29)	(40)	38%	(12)	(19)	62%	(3)	(6)	115%	(15)	(15)	5%
Outras Receitas	5	1	-72%	0	(0)	n.a.	(0)	0	n.a.	4	1	-64%
Depreciação e Amortização	(68)	(91)	34%	(15)	(21)	40%	(20)	(29)	42%	(33)	(42)	26%
(+) Depreciação e amortização	171	195	14%	32	43	34%	25	36	42%	113	116	3%
EBITDA	368	453	23%	136	157	16%	137	174	27%	96	122	28%
Margem EBITDA (%)	32%	35%	3 p.p.	49%	47%	-1 p.p.	39%	41%	1 p.p.	19%	23%	4 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	408	467	14%	140	158	13%	142	177	25%	126	132	5%
Margem EBITDA ajustada(%)	36%	36%	0 p.p.	50%	48%	-3 p.p.	41%	41%	1 p.p.	25%	25%	0 p.p.

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - YTD

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	9M22	9M23	Δ %	9M22	9M23	Δ %	9M22	9M23	Δ %	9M22	9M23	Δ %
Receita Operacional Bruta	7.405	8.226	11%	945	1.157	22%	2.444	2.885	18%	4.016	4.183	4%
Mensalidades	7.405	8.226	11%	945	1.157	22%	2.444	2.885	18%	4.016	4.183	4%
Deduções da Receita Bruta	(3.941)	(4.308)	9%	(140)	(208)	48%	(1.376)	(1.546)	12%	(2.425)	(2.554)	5%
Receita Operacional	3.463	3.918	13%	805	950	18%	1.068	1.339	25%	1.591	1.630	2%
Custos dos Serviços Prestados	(1.476)	(1.538)	4%	(314)	(374)	19%	(229)	(265)	16%	(933)	(899)	-4%
Pessoal	(883)	(904)	2%	(240)	(278)	16%	(55)	(49)	-10%	(588)	(577)	-2%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(21)	(32)	51%	(7)	(8)	20%	(0)	0	n.a.	(14)	(24)	69%
Serviços de Terceiros e Outros	(246)	(286)	16%	(14)	(17)	26%	(156)	(195)	25%	(76)	(74)	-3%
Depreciação e Amortização	(326)	(316)	-3%	(53)	(70)	32%	(18)	(21)	18%	(254)	(225)	-12%
Lucro Bruto	1.987	2.380	20%	491	576	17%	839	1.074	28%	658	731	11%
Margem Bruta (%)	57%	61%	3 p.p.	61%	61%	0 p.p.	79%	80%	2 p.p.	41%	45%	4 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.444)	(1.600)	11%	(208)	(274)	32%	(514)	(609)	18%	(722)	(717)	-1%
Pessoal	(233)	(305)	31%	(47)	(70)	49%	(98)	(133)	36%	(87)	(101)	16%
Vendas	(304)	(268)	-12%	(25)	(28)	16%	(112)	(109)	-3%	(167)	(131)	-21%
PDD	(403)	(426)	6%	(26)	(28)	9%	(174)	(206)	19%	(203)	(192)	-6%
Outras despesas	(322)	(367)	14%	(75)	(98)	30%	(69)	(86)	24%	(178)	(183)	3%
Serviço de Terceiros	(119)	(126)	5%	(28)	(32)	16%	(36)	(39)	10%	(56)	(54)	-3%
Manutenção e Reparos	(53)	(69)	31%	(9)	(14)	62%	(13)	(19)	39%	(31)	(36)	18%
Provisão para contingências	(52)	(59)	14%	(2)	0	n.a.	(7)	(13)	82%	(42)	(46)	9%
Outras	(99)	(113)	14%	(37)	(52)	41%	(12)	(14)	17%	(50)	(47)	-6%
Outras Receitas	17	32	87%	4	8	78%	2	11	396%	11	13	24%
Depreciação e Amortização	(200)	(266)	33%	(40)	(57)	42%	(63)	(86)	37%	(98)	(122)	25%
(+) Depreciação e amortização	526	582	11%	93	127	36%	81	108	33%	352	347	-1%
EBITDA	1.069	1.363	27%	376	429	14%	406	572	41%	287	361	26%
Margem EBITDA (%)	31%	35%	4 p.p.	47%	45%	-2 p.p.	38%	43%	5 p.p.	18%	22%	4 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	1.145	1.369	20%	395	427	8%	417	567	36%	333	376	13%
Margem EBITDA ajustada(%)	33%	35%	2 p.p.	49%	45%	-4 p.p.	39%	42%	3 p.p.	21%	23%	2 p.p.

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

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

3T23

(em R\$ milhões)	3T22	3T23	Δ%	9M22	9M23	Δ %
Receita líquida	1.135,5	1.296,6	14,2%	3.463,3	3.917,9	13,1%
(-) Impostos	44,3	47,0	6,1%	133,5	143,6	7,6%
(+) PDD	(99,8)	(131,0)	31,2%	(402,8)	(425,8)	5,7%
(+) Descontos concedidos/ multas	(4,7)	(3,4)	-26,3%	(29,0)	(8,0)	-72,5%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	(10,4)	0,8	n.a.	(10,9)	5,8	n.a.
Geração de CAR total	1.064,9	1.210,0	13,6%	3.154,2	3.633,5	15,2%
Arrecadação total	1.119,4	1.220,9	9,1%	3.123,0	3.425,5	9,7%
Receita FIES	50,6	32,5	-35,8%	185,5	102,3	-44,9%
Arrecadação FIES	59,7	45,0	-24,6%	173,6	120,8	-30,4%
Receita líquida ex-FIES	1.084,9	1.264,1	16,5%	3.277,8	3.815,6	16,4%
Geração de CAR ex-FIES	1.014,3	1.177,5	16,1%	2.968,7	3.531,2	19,0%
Arrecadação ex-FIES	1.059,7	1.175,9	11,0%	2.949,5	3.304,6	12,0%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	104,5%	99,9%	-4,6 p.p.	99,4%	93,6%	-5,8 p.p.



BALANÇO PATRIMONIAL

(em R\$ milhões)	3T22	2T23	3T23
Ativo Circulante	2.871,7	2.576,9	2.561,1
Caixa e equivalentes	894,4	813,8	887,1
Títulos e valores mobiliários	689,2	340,3	294,6
Contas a receber	1.049,1	1.186,6	1.178,7
Estoque	3,4	3,7	3,3
Adiantamentos a funcionários/terceiros	12,2	6,8	18,8
Despesas antecipadas	18,4	24,9	20,0
Impostos e contribuições	196,9	195,0	149,8
Outros	8,3	5,8	8,7
Ativo Não-Circulante	7.062,5	7.146,0	7.237,2
Realizável a Longo Prazo	853,9	948,0	1.034,6
Contas a receber LP	211,2	224,8	252,1
Despesas antecipadas LP	6,7	6,0	5,6
Depósitos judiciais LP	89,6	88,3	82,0
Impostos e contribuições LP	147,9	176,7	208,4
Impostos diferidos LP	385,9	439,6	474,0
Outros LP	12,7	12,6	12,6
Permanente	6.208,6	6.198,0	6.202,6
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.602,5	2.584,6	2.598,0
Intangível	3.605,8	3.613,1	3.604,2
Total do Ativo	9.934,2	9.722,9	9.798,2

(em R\$ milhões)	3T22	2T23	3T23
Passivo Circulante	1.389,0	1.654,4	1.690,3
Empréstimos e financiamentos	417,8	714,6	691,2
Arrendamento Mercantil	236,2	229,4	233,8
Fornecedores	211,7	239,2	229,1
Swap a pagar	6,9	14,7	8,0
Salários e encargos sociais	239,3	286,1	326,5
Obrigações tributárias	71,2	80,0	72,1
Mensalidades recebidas antecipadamente	74,2	60,2	90,4
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,5	4,5	4,5
Preço de aquisição a pagar	79,4	13,8	14,3
Dividendos a Pagar	37,6	0,2	0,1
Outros passivos	5,0	6,7	15,3
Exigível a Longo Prazo	5.507,1	4.916,5	4.854,9
Empréstimos e financiamentos LP	3.697,2	3.066,0	2.995,3
Contingências	217,4	223,7	222,2
Arrendamento Mercantil LP	1.365,3	1.395,9	1.416,3
Adiantamento de convênio	32,4	28,6	27,3
Parcelamento de tributos LP	8,2	6,1	5,4
Provisão para desmobilização de ativos	86,7	92,9	92,4
Preço de aquisição a pagar LP	43,1	46,4	39,1
Passivo Financeiro - Opções	55,9	55,9	55,9
Outros LP	0,9	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.038,1	3.152,1	3.253,1
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	714,6	722,6	724,7
Reservas de lucros	1.586,4	1.528,1	1.528,1
Lucros Acumulados	27,0	180,8	273,3
Ações em Tesouraria	(361,0)	(349,7)	(344,2)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(55,9)	(55,9)	(55,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,0	13,2	14,1
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.934,2	9.722,9	9.798,2

3T23





YDUQS

Contato RI
ri@yduqs.com.br
www.yduqs.com.br