

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T24 & 9M24

07 de novembro, 2024

YDUQS

YDUQ
B3 LISTED NM

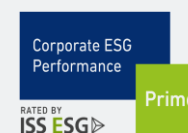
IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



Rio de Janeiro, 07 de novembro de 2024 - **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 2024 (3T24)**.

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

08/11/2024 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

08/11/2024 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>

Os maiores lucro líquido e FCA desde a pandemia confirmam o que temos apresentado a vocês: estamos numa forte retomada, bastante seguros quanto o atingimento do guidance para este e para os próximos anos. Os resultados do terceiro trimestre e dos primeiros nove meses do ano reforçam, no lado operacional, o valor da nossa diversificação de negócios; sob a visão econômico-financeira, a capacidade estrutural do negócio em gerar caixa e lucro. No ano, o lucro líquido da Yduqs cresceu 26%, versus 9M23, mesmo em um cenário menos favorável, e o fluxo de caixa do acionista alcançou a marca de quase R\$ 300 milhões. Além da antecipação de dividendos que promovemos, estamos acelerando o programa de recompra de ações, anunciado em setembro. São medidas que expressam bem nossa confiança no futuro.

A diversificação do nosso portfólio é uma fonte dinâmica de vantagens competitivas e alavancas; 2024 está sendo o ano de a vertical Premium fazer a diferença. Ibmecc e IDOMED trazem crescimentos sustentáveis de base (22% versus 3T23) e da receita (+16% versus 9M23), e a expansão de margem tem sido notável. Chegamos a 48% de margem ajustada para a vertical em 9M24. Em outubro, recebemos do MEC a autorização para 100 vagas anuais adicionais para a escola de Medicina de Castanhal, no Pará, mais uma conquista para o saldo do nosso desempenho superior nos processos dos dois primeiros editais do Mais Médicos (o melhor histórico do mercado, com grande vantagem). No ano que vem teremos os resultados do Mais Médicos III, o que nos enche de entusiasmo. O Ibmecc não está deixando nada a dever. Embalado pelo sucesso do campus Faria Lima, em São Paulo, a marca expandiu seu EBITDA em 120% nos últimos três anos e, este ano, entregou R\$ 95 milhões de EBITDA para a companhia.

Nas verticais digital e presencial estão rodando estratégias importantes com relação a produtos e preços. No presencial, que cresceu base pelo terceiro tri consecutivo (+2% versus 3T23), a expansão do produto semipresencial tem sido fundamental. O produto ajuda na diluição de custos fixos dos campi e é um mecanismo fundamental para a melhor precificação das ofertas de maior presencialidade. Avançamos, no tri, 1,2 p.p. na margem EBITDA da vertical presencial, de forma gradual. No digital, em meio a uma desaceleração geral na demanda, estamos apostando na nossa capacidade de precificação. A mensalidade a partir do segundo semestre do aluno que está ingressando (limpas das campanhas) está num patamar 17% superior ao do 3T23, e no ano que vem vamos colher bons frutos. Temos espaço (e reputação acadêmica) para gerenciar esse momento de demanda mais fraca. Dominamos a dinâmica das safras e tickets, o que nos dá segurança hoje e para a frente.

No lado das finanças boas notícias de ponta a ponta. A Yduqs continua se desalavancando (1,56x, mesmo com o programa de recompra de ações), com um perfil da dívida suave e um custo médio da dívida descendente (CDI + 1,25%). Estamos mais eficientes na arrecadação. O programa de recompra atingiu a marca de 13 milhões de ações até outubro, com o cancelamento, em novembro, de 20 milhões de ações. O guidance para este ano, de R\$ 1,6 LL/ação, será atingido considerando as ações em circulação na data de divulgação do alvo (291 milhões em circulação).

Na frente da tecnologia, quisemos fazer valer a cultura de agilidade e experimentação, numa demonstração de algumas ferramentas que usamos diariamente aqui na casa. O desafio lançado para a equipe foi, em até duas horas após a call trimestral, estarmos com versões da apresentação em inglês, espanhol, francês, alemão e mandarim em nosso site. Um token, para não fugir à temática, da qualidade e da rapidez que conseguimos em vários de nossos processos internos.

Fechamos este bom trimestre com notícias importantes também nas agendas ambiental e social. Concluímos nosso reporte ao Carbon Disclosure Project (CDP) e recebimento do selo ouro na avaliação do GHG Protocol. A Yduqs foi incluída no TEVA – Índice de Mulheres na Liderança, atingiu a marca de mais de 600 mil pessoas beneficiadas por ações para a comunidade e recebeu mais de 11 mil inscrições para o ciclo 24-25 do programa de trainees para pessoas pretas e pardas – é a quarta edição do programa. Esses avanços são reunidos, de certa forma, em um reconhecimento especial: a empresa foi vencedora do Prêmio Exame de Gestão de Pessoas, reconhecidamente o mais rigoroso e analítico do mercado brasileiro.

A Yduqs é classificada com rating 'AA' segundo a MSCI, única empresa de educação da América Latina classificada como ESG leader, e a única no mundo focada em ensino superior. A robustez do nosso negócio e a solidez da estratégia só funcionam plenamente sobre essa base: uma organização inserida nas questões sociais mais importantes e que é feita de pessoas que querem viver plenamente tudo o que a educação representa, permite e sinaliza para o futuro.

Obrigado pelo apoio, hoje e sempre.

Eduardo Parente
CEO

Destaque | 3T24 entregando o forte crescimento projetado de LL e Caixa

9M24
vs.
9M23

ROL +5%
EBITDA ajustado +4%
Lucro Líquido Ajustado +26%

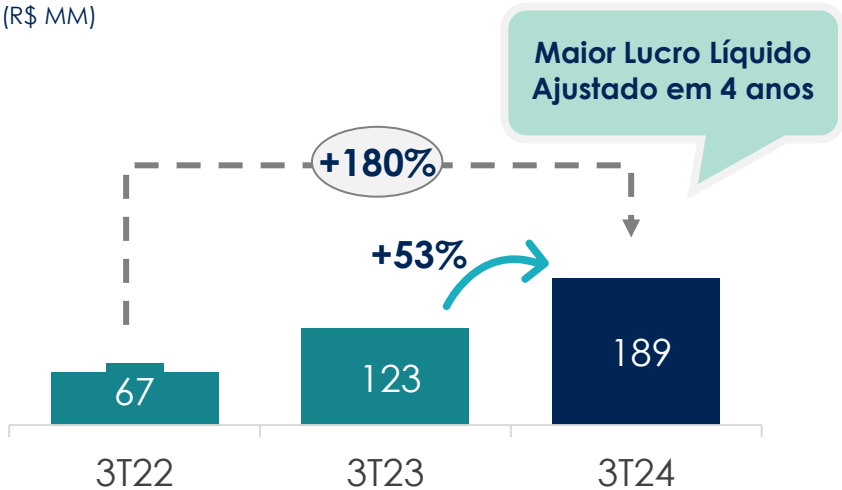
Premium
destaque
operacional
do 3T24

+22% vs. 3T23
Base de alunos
TM Veterano vs. 3T23
IBMEC +10%
Medicina +6%
50,2% Margem EBITDA
+2,5 p.p. vs. 3T23

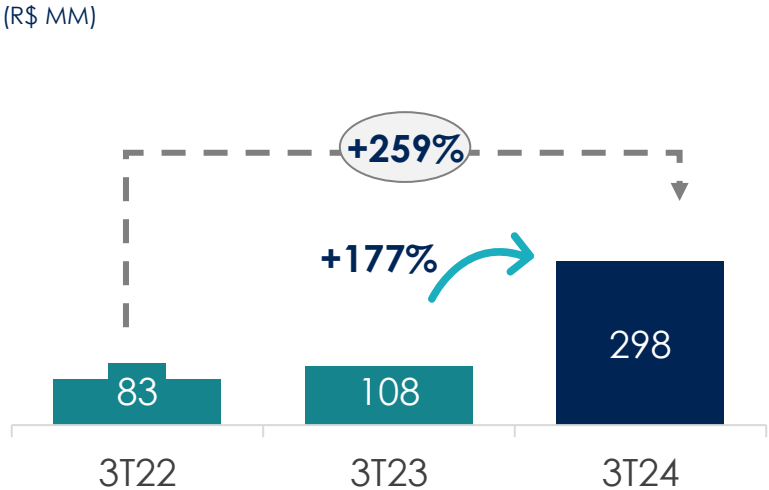
Programa de
Recompra
(início em 03/09/24)

13 milhões
de ações recompradas até o momento
20 milhões
de ações canceladas em novembro
279 milhões
de ações em circulação

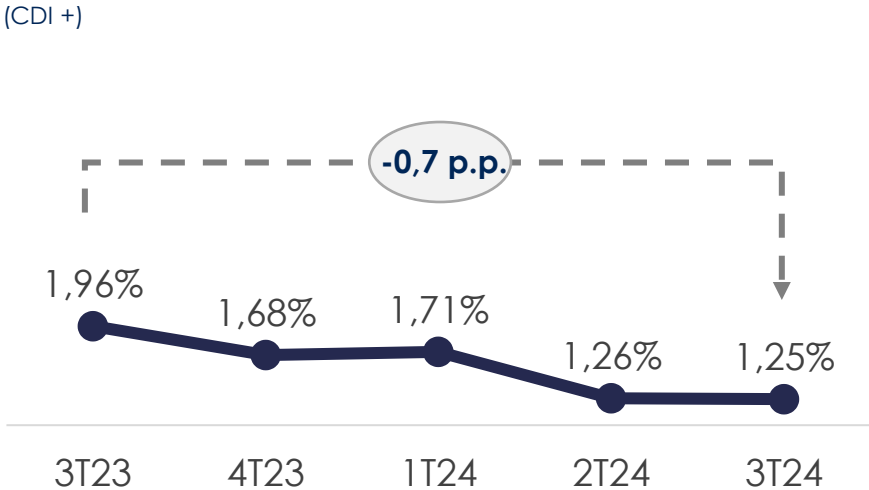
Lucro Líquido Ajustado
(R\$ MM)



Fluxo de Caixa do Acionista
(R\$ MM)



Custo médio da dívida
(CDI +)



Guidance 2024

Lucro Líquido Ajustado por ação de R\$1,6 – 1,9

DADOS
OPERACIONAIS

YDUQS



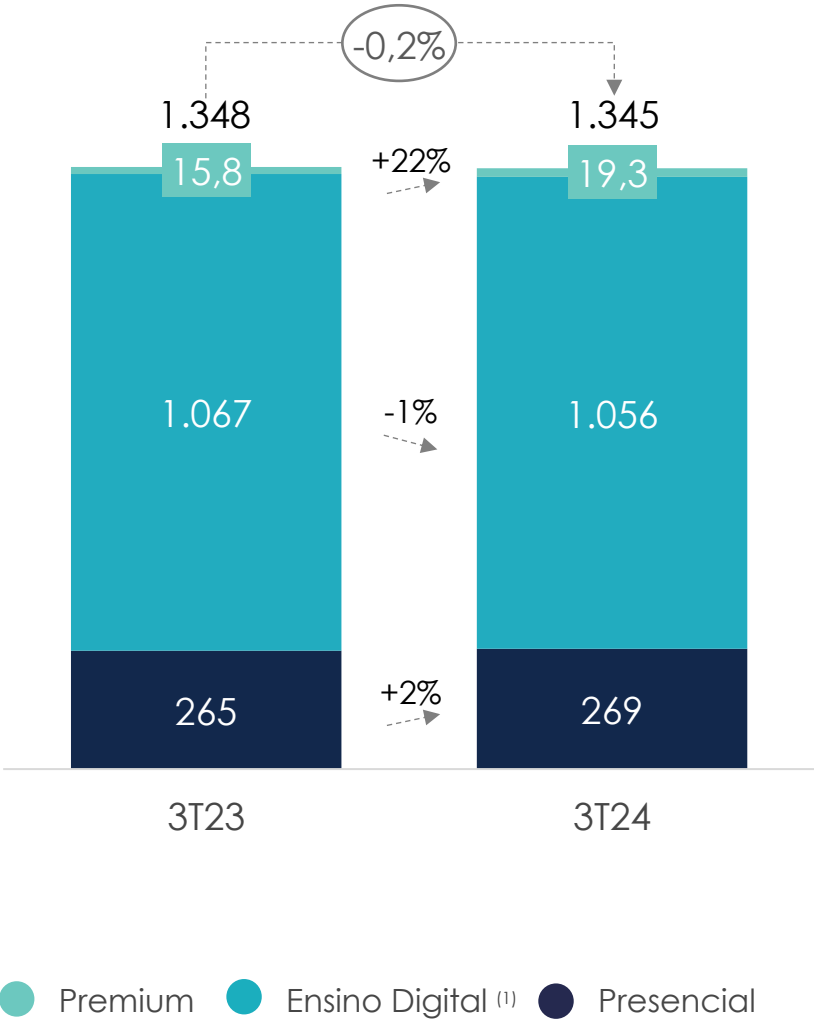
Total (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Base Total	1.347,8	1.344,8	-0,2%
Presencial	264,6	269,1	1,7%
Ensino Digital ⁽¹⁾	1.067,3	1.056,4	-1,0%
Premium	15,8	19,3	22,0%

FIES	12,2	9,4	-23,1%
DIS	426,7	423,0	-0,9%
Ensino Digital	306,0	298,1	-2,6%
Presencial	120,7	124,9	3,5%
PAR	1,2	0,3	-73,2%

Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	103	104	1,0%
Presencial	87	88	1,1%
Premium	21	21	0,0%
Compartilhado com Presencial	5	5	0,0%
Polos	2.504	2.461	-1,7%

Total (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Captação Total (em mil)	164,6	142,9	-13,2%
Premium	1,9	1,9	-3,9%
Ensino Digital	109,9	89,1	-19,0%
DIS	66,8	55,0	-17,6%
Presencial	52,8	51,9	-1,6%
DIS	27,2	27,4	0,9%

Base total de alunos
(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.

Base de Alunos (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Premium Total	15,8	19,3	22,0%
Medicina	8,8	9,7	10,8%
Graduação	8,4	9,4	11,8%
FIES	1,0	1,1	3,3%
Pós Graduação	0,4	0,3	-13,0%
IBMEC	7,1	9,6	36,0%
Graduação	5,6	6,0	8,1%
FIES	0,2	0,1	-28,7%
Pós Graduação	1,5	3,6	141,6%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Medicina	9.937	10.220	2,9%
Graduação IBMEC	3.264	3.563	9,2%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Medicina	10.711	11.310	5,6%
Graduação IBMEC	3.311	3.645	10,1%

Captação Graduação (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Total	1,9	1,9	-3,9%
Graduação Medicina	1,1	1,1	3,4%
Graduação IBMEC	0,9	0,7	-13,0%

Medicina

O segmento cresceu 10,8% vs. 3T23, impulsionado pelo desempenho da **graduação**, que encerrou o trimestre com **um incremento na base de alunos de 11,8% vs. 3T23**, resultado da maturação dos cursos e de um bom ciclo de captação ao longo do ano de 2024. O aumento na base de alunos das unidades Quixadá e Açailândia, que estão em maturação, foi um destaque no trimestre (vs. 3T23), representando 27% do crescimento total. Importante destacar que as duas unidades tiveram expansão de vagas autorizado em março deste ano.

No 3T24, o **ticket veterano da Medicina** superou o 3T23 em 5,6%, aumento acima da inflação acumulada dos últimos 12 meses.

Como evento subsequente ao trimestre, em outubro deste ano, **foram autorizadas mais 100 vagas anuais para o curso de graduação em Medicina da unidade Castanhal (PA)**, cuja captação ocorrerá no primeiro semestre de 2025. As vagas adicionais elevaram a capacidade de vagas anuais da Companhia de 1.726 para 1.826 (+6%). (Para demais informações, acesse o [Comunicado ao Mercado](#))

IBMEC

O crescimento da **base de graduação (+8,1% vs. 3T23)** vem, principalmente, do incremento de 108% na base da unidade Faria Lima (SP), inaugurada em São Paulo no início de 2023, e da unidade de Brasília (DF), inaugurada em 2022 (+75%), o que reforça o resultado positivo da estratégia de expansão da marca.

A variação da base de pós-graduação (+141,6% vs. 3T23) está relacionada com a migração da base do IBMEC Online, antes contabilizada no Vida Toda (segmento Digital).

O aumento do **ticket médio da graduação** (+9,2% vs. 3T23) é resultado do aumento da mensalidade do veterano (+10,1%) e do efeito positivo do mix de praças.

A **Captação** de segundo semestre, dentro do segmento Premium, é tradicionalmente pouco relevante como número absoluto e como preditor das condições de mercado. Já observamos nas inscrições para o 1S25, até o momento, um crescimento de inscritos versus o ano anterior.

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Base de Alunos (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Ensino Digital Total	1.067,3	1.056,4	-1,0%
Graduação	517,9	497,3	-4,0%
Digital	442,0	421,4	-4,7%
Flex	75,8	75,9	0,1%
Vida Toda	549,5	559,1	1,8%
Qconcursos	504,5	515,0	2,1%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Total	242	233	-3,4%
Graduação Digital	214	203	-4,9%
Graduação Flex	404	401	-0,8%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Total	256	239	-6,6%

Captação Graduação (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Total	109,9	89,1	-19,0%
Graduação Digital	95,6	75,3	-21,2%
Graduação Flex	14,3	13,7	-4,0%

O segmento **Ensino Digital** encerrou o trimestre com **1.056,4 mil alunos**, uma leve redução de 1,0% vs. 3T23.

No 3T24, a **base de graduação** foi impactada pela queda de 19,0% na **captação** vs. 3T23. Por outro lado, a taxa de renovação no segmento se manteve em linha, alcançando 71% no final de setembro, contribuindo para mitigar o impacto da captação. Adicionalmente, vale destacar que a captação do ciclo 24.4, até o momento, está em linha com o mesmo período de 2023.

Os bons resultados de renovação são fruto de diversas iniciativas focadas na retenção do aluno, dentre elas o “Fica Calouro”. A iniciativa atua diretamente nos principais pontos que influenciam a permanência dos alunos de primeiro ano, com ações que aprimoram a experiência acadêmica, simplificam os fluxos administrativos e de atendimento, além de ações de apoio à empregabilidade do aluno.

O **ticket médio da graduação** encerrou o trimestre com uma redução de 3,4% vs. 3T23, impactado pela queda na captação, com consequente redução da receita DIS. Adicionalmente, conforme mencionado em divulgações anteriores, as campanhas de captação de 2023 contavam com maior penetração de modelos de ticket constantes ao longo do curso, resultando em um menor ticket médio e de veterano em 2024. No 2S24, apesar dos desafios no volume de captação, não se observa uma deterioração do ticket de captação, com o ticket de mês 7 se posicionando 17% acima do 2S23, até agora.

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Base de Alunos (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Presencial Total	264,6	269,1	1,7%
Graduação	261,4	262,5	0,4%
Presencial	211,6	193,7	-8,4%
FIES	11,0	8,2	-25,1%
Semipresencial	49,8	68,8	38,2%
Mestrado/Doutorado e Pós	3,2	6,5	101,9%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Total	675	665	-1,5%
Graduação Presencial	711	719	1,1%
Graduação Semipresencial	524	514	-1,9%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Presencial	740	764	3,2%

Captação Graduação (em mil)	3T23	3T24	Δ %
Graduação Total	52,8	51,9	-1,6%
Graduação Presencial	31,3	26,3	-15,7%
Graduação Semipresencial	21,5	25,6	19,0%

A base de alunos do segmento **Presencial** registra o terceiro trimestre consecutivo de aumento (+1,7% vs. 3T23), resultado do desempenho da captação ao longo do ano e da manutenção das taxas de renovação (82%).

A estratégia da Companhia em expandir o modelo Semipresencial tem se mostrado positiva, com a **captação** deste superando o 3T23 em 19,0%, o que impactou positivamente o resultado do segmento Presencial (-1,6% vs. 3T23). A **base de alunos da graduação** se manteve em linha com 2023, reportando um aumento de 0,4% no 3T24, beneficiada pela performance do Semipresencial (+38,2% vs. 3T23).

O desempenho do ticket do Semipresencial pode ser explicado pela expansão do modelo em cidades do interior, na rede de polos parceiros. Além de uma política de preços focados em tickets fixos ao longo do curso, que apresentaram alta elasticidade da demanda.

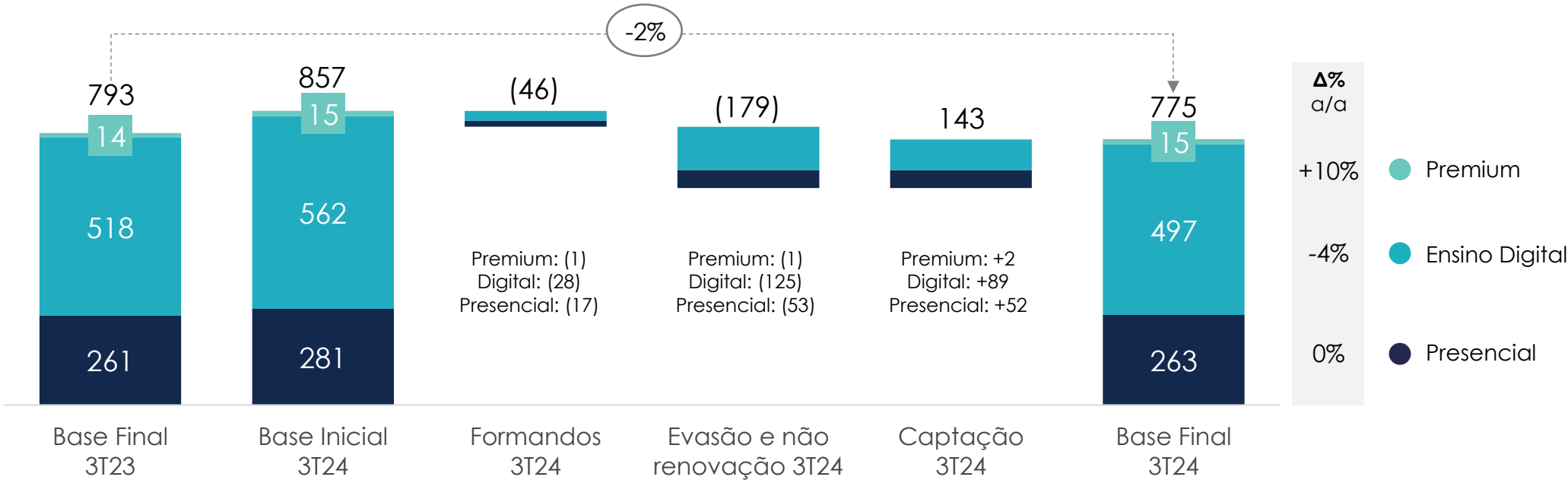
O **ticket Presencial dos veteranos** encerrou o trimestre 3,2% acima do 3T23. Apesar da redução da representatividade das safras “pré-pandemia” na composição do ticket, o aumento da participação das safras “pós-pandemia” tem beneficiado TM Veterano, já que são superiores aos tickets aplicados durante a pandemia.

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 3T24

(em mil)	Base Final 3T23	Base Inicial 3T24		Formandos 3T24		Evasão e não renovação 3T24		Captação 3T24		Base final 3T24	Δ % 3T24 vs. 3T23
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	793	857	100%	(46)	5%	(179)	21%	143	17%	775	-2%
BU Premium	14	15	2%	(1)	4%	(1)	6%	2	12%	15	10%
Medicina	8	9	1%	(0)	3%	(0)	5%	1	12%	9	12%
IBMEC	6	6	1%	(0)	5%	(1)	9%	1	12%	6	8%
BU Ensino Digital	518	562	66%	(28)	5%	(125)	22%	89	16%	497	-4%
Digital	442	476	56%	(25)	5%	(105)	22%	75	16%	421	-5%
Flex	76	85	10%	(3)	4%	(20)	24%	14	16%	76	0%
BU Presencial	261	281	33%	(17)	6%	(53)	19%	52	19%	263	0%
Presencial	212	220	26%	(16)	7%	(37)	17%	26	12%	194	-8%
Semipresencial	50	61	7%	(2)	3%	(16)	26%	26	42%	69	38%



* Percentual da base inicial.

DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Receita Bruta	2.672,4	2.813,4	5,3%	8.225,7	8.669,4	5,4%
Mensalidades e outras	2.672,4	2.813,4	5,3%	8.225,7	8.669,4	5,4%
Deduções da Receita Bruta	(1.375,8)	(1.507,8)	9,6%	(4.307,8)	(4.583,9)	6,4%
Receita Líquida	1.296,6	1.305,6	0,7%	3.917,9	4.085,5	4,3%
Custo dos Serviços Prestados	(507,2)	(502,0)	-1,0%	(1.537,0)	(1.567,8)	2,0%
Lucro Bruto	789,4	803,6	1,8%	2.380,9	2.517,7	5,7%
Margem Bruta (%)	60,9%	61,6%	0,7 p.p.	60,8%	61,6%	0,9 p.p.
Despesas Comerciais	(206,1)	(223,9)	8,6%	(694,3)	(814,5)	17,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(326,2)	(338,8)	3,9%	(938,0)	(983,7)	4,9%
Outras receitas/despesas operacionais	1,3	9,4	648,0%	32,1	31,8	-0,9%
(+) Depreciação e amortização	194,9	207,4	6,4%	582,2	629,3	8,1%
EBITDA	453,3	457,8	1,0%	1.362,9	1.380,7	1,3%
Margem EBITDA (%)	35,0%	35,1%	0,1 p.p.	34,8%	33,8%	-1,0 p.p.
Resultado Financeiro	(172,8)	(108,9)	-37,0%	(520,5)	(452,9)	-13,0%
Depreciação e amortização	(194,9)	(207,4)	6,4%	(582,2)	(629,3)	8,1%
Imposto de renda	5,9	9,7	65,7%	11,0	21,9	98,7%
Contribuição social	1,9	0,8	-60,3%	3,7	7,1	92,3%
Lucro Líquido	93,4	151,9	62,7%	274,9	327,4	19,1%
Margem Líquida (%)	7,2%	11,6%	4,4 p.p.	7,0%	8,0%	1,0 p.p.
Receita Líquida Ajustada ⁽¹⁾	1.296,6	1.312,3	1,2%	3.917,9	4.098,0	4,6%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	466,8	480,0	2,8%	1.369,1	1.421,9	3,9%
Margem EBITDA Ajustada	36,0%	36,6%	0,6 p.p.	34,9%	34,7%	-0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾	123,3	188,5	52,9%	330,8	418,2	26,4%
Margem Líquida Ajustada	9,5%	14,4%	4,9 p.p.	8,4%	10,2%	1,8 p.p.

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

RECEITA LÍQUIDA (1/2)

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Receita Bruta	2.672,4	2.813,4	5,3%	8.225,7	8.669,4	5,4%
Mensalidades	2.625,9	2.749,9	4,7%	8.081,8	8.497,8	5,1%
Outros	46,5	63,5	36,4%	143,8	171,6	19,3%
Deduções da Receita Bruta	(1.375,8)	(1.507,8)	9,6%	(4.307,8)	(4.583,9)	6,4%
Descontos e bolsas	(1.323,2)	(1.454,6)	9,9%	(4.140,6)	(4.421,0)	6,8%
Impostos	(47,0)	(48,0)	2,2%	(143,6)	(149,8)	4,3%
AVP e outras deduções	(5,6)	(5,2)	-8,2%	(23,5)	(13,1)	-44,3%
Receita Líquida	1.296,6	1.305,6	0,7%	3.917,9	4.085,5	4,3%
Não recorrente	-	6,8	n.a.	-	12,5	n.a.
Receita Líquida Ajustada	1.296,6	1.312,3	1,2%	3.917,9	4.098,0	4,6%
Premium	331,1	377,6	14,1%	949,6	1.105,5	16,4%
Medicina	258,3	296,0	14,6%	746,5	869,3	16,5%
IBMEC	72,8	81,7	12,3%	203,1	236,1	16,2%
Ensino Digital	429,5	401,0	-6,6%	1.338,7	1.347,1	0,6%
Digital	283,6	257,0	-9,4%	873,5	876,1	0,3%
FLEX	92,0	91,3	-0,8%	294,9	308,7	4,7%
Vida Toda	53,9	52,7	-2,2%	170,3	162,4	-4,6%
Presencial	536,0	533,7	-0,4%	1.629,6	1.645,4	1,0%
Presencial	457,8	427,6	-6,6%	1.433,2	1.360,5	-5,1%
Semipresencial	78,3	106,1	35,6%	196,4	284,9	45,0%
Receita Líquida DIS	137,4	148,7	8,2%	458,8	508,8	10,9%
Graduação Digital	74,1	71,6	-3,3%	278,6	291,2	4,5%
Graduação Presencial	63,3	77,1	21,8%	180,2	217,6	20,7%
Receita DIS (% da Rol Total)	10,6%	11,4%	0,8 p.p.	11,7%	12,5%	0,7 p.p.

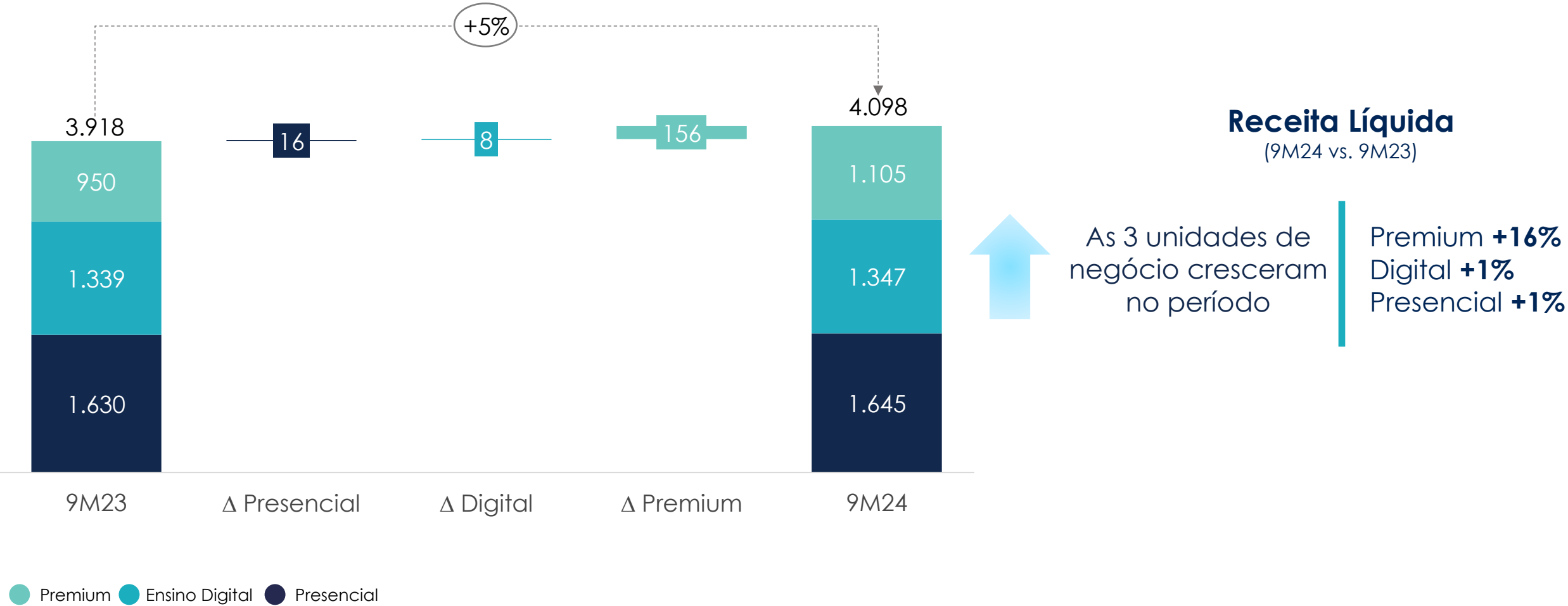
A estratégia de portfólio diversificado da YDUQS, que reúne grandes marcas, atuando em diferentes classes sociais e regiões do país, com diversos modelos de ensino, é uma das principais forças da Companhia. Esta estratégia comprovou seu valor neste trimestre, com o segmento Digital enfrentando um cenário mais desafiador na captação, o segmento Premium mais do que compensou o impacto na **receita líquida**, contribuindo para a variação positiva no trimestre no consolidado (+1,2% vs. 3T23).

O crescimento de 14,1% (vs. 3T23) na receita líquida do segmento Premium foi, principalmente, resultado da maturação dos cursos de Medicina e dos campi IBMEC.

A receita líquida DIS registrou um aumento de 8,2% vs. 3T23, resultado, principalmente, da melhor performance de captação do Semipresencial. No segmento Digital, a redução na receita DIS é consequência da queda na captação.

No acumulado do ano, a **receita líquida** consolidada apresentou um crescimento de 4,6% vs. 9M23, **com performance positiva em todos os segmentos: Premium** (+16,4% vs. 9M23), **Ensino Digital** (+0,6% vs. 9M23) e **Presencial** (+1,0% vs. 9M23).

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



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

(em R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(507,2)	(502,0)	-1,0%	(1.537,0)	(1.567,8)	2,0%
Pessoal	(296,5)	(285,9)	-3,6%	(903,6)	(901,3)	-0,3%
Aluguel, condomínio, IPTU	(8,3)	(11,7)	41,1%	(31,9)	(34,7)	8,9%
Aluguel	(89,8)	(91,7)	2,2%	(256,3)	(276,1)	7,7%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	92,8	91,9	-1,0%	263,8	276,7	4,9%
Outros	(11,2)	(11,8)	5,8%	(38,9)	(35,1)	-9,8%
Repasse de polos	(66,4)	(66,9)	0,7%	(190,1)	(207,3)	9,1%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,3)	(16,9)	3,2%	(47,4)	(49,1)	3,5%
Energia, água, gás e Telefone	(11,7)	(11,6)	-0,2%	(36,9)	(38,7)	4,9%
Outros custos	(4,3)	(1,3)	-69,5%	(11,3)	(10,7)	-5,4%
Depreciação e amortização	(103,8)	(107,7)	3,8%	(315,8)	(326,0)	3,2%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,3)	(60,8)	-2,5%	(186,1)	(187,1)	0,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(2,2)	(5,1)	137,2%	(6,6)	(8,5)	28,4%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(16,8)	(17,1)	1,8%	(55,4)	(51,9)	-6,3%
Equipamentos de Informática	(3,0)	(2,4)	-22,0%	(9,2)	(8,4)	-9,0%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	-0,3%	(9,0)	(8,9)	-1,0%
Outros D&A custo	(16,5)	(19,4)	17,5%	(49,6)	(61,3)	23,6%
Lucro Bruto	789,4	803,6	1,8%	2.380,9	2.517,7	5,7%
Margem bruta (%)	60,9%	61,6%	0,7 p.p.	60,8%	61,6%	0,9 p.p.
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	9,9	10,1	1,8%	16,2	14,0	-13,6%
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(393,5)	(384,2)	-2,4%	(1.205,0)	(1.227,8)	1,9%
% da receita líquida	30,3%	29,3%	-1,1 p.p.	30,8%	30,0%	-0,8 p.p.
Premium	(102,3)	(110,9)	8,4%	(302,2)	(345,5)	14,3%
Ensino Digital	(83,7)	(79,0)	-5,7%	(242,4)	(262,6)	8,3%
Presencial	(207,5)	(194,3)	-6,3%	(660,4)	(619,7)	-6,2%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(286,6)	(276,1)	-3,7%	(887,4)	(889,0)	0,2%
% da receita líquida	22,1%	21,0%	-1,1 p.p.	22,7%	21,7%	-1,0 p.p.

O **custo dos serviços prestados ajustados** apresentou uma redução de 2,4% vs. 3T23, o que contribuiu para a expansão da margem EBITDA em 1,1 p.p. vs. 3T23.

A linha de **Pessoal** apresentou redução de 3,6% vs. 3T23, o que representou uma queda de 1,1 p.p. na relação com a receita líquida. As ações de reestruturação que foram implementadas ao longo dos últimos ciclos, principalmente no segmento Presencial, foram as principais responsáveis pela performance positiva na linha.

O **repasse de polos** registrou desaceleração no 3T24, alcançando o mesmo patamar de 2023 como percentual da receita líquida (5,1%). A queda em relação ao patamar do 1S24 está relacionada aos resultados de captação do semestre anterior (fator relevante para estabelecimento do percentual de repasse do semestre corrente). Em contrapartida, o percentual não foi mais baixo que o ano anterior pela excelente arrecadação do semestre, que impulsiona o repasse como percentual da Receita líquida.

O **Lucro Bruto** cresceu 1,8% vs. 3T23, com uma expansão de margem bruta (+0,7 p.p. vs. 3T23). 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)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Despesas Comerciais	(206,1)	(223,9)	8,6%	(694,3)	(814,5)	17,3%
PDD	(131,0)	(144,3)	10,2%	(425,8)	(502,3)	18,0%
Mensalista	(65,3)	(54,4)	-16,8%	(224,0)	(261,9)	16,9%
Acordos	(13,4)	(17,1)	27,8%	(50,5)	(61,3)	21,4%
PAR ⁽¹⁾	1,4	(1,1)	n.a.	0,3	(0,1)	n.a.
DIS ⁽¹⁾	(53,7)	(71,7)	33,5%	(151,6)	(179,1)	18,1%
Vendas e Marketing	(75,1)	(79,6)	5,9%	(268,5)	(312,2)	16,3%
Publicidade	(55,2)	(49,6)	-10,2%	(205,3)	(231,3)	12,6%
Outras	(19,9)	(30,0)	50,6%	(63,2)	(80,9)	28,2%
Despesas não recorrentes ⁽²⁾	1,6	-	n.a.	1,6	-	n.a.
Despesas Comerciais ⁽²⁾	(204,5)	(223,9)	9,5%	(692,7)	(814,5)	17,6%
% da receita líquida	15,8%	17,1%	1,3 p.p.	17,7%	19,9%	2,2 p.p.
PDD ajustada ⁽²⁾	(129,3)	(144,3)	11,6%	(424,2)	(502,3)	18,4%
% da receita líquida	10,0%	11,0%	1,0 p.p.	10,8%	12,3%	1,4 p.p.
Descontos Concedidos	(21,2)	(13,0)	-38,6%	(54,6)	(60,9)	11,5%
PDD + Descontos	(150,5)	(157,3)	4,5%	(478,8)	(563,2)	17,6%
% da receita líquida	11,6%	12,0%	0,4 p.p.	12,2%	13,7%	1,5 p.p.
PDD por BU	(131,0)	(144,3)	10,2%	(425,8)	(502,3)	18,0%
Premium	(2,1)	(3,2)	55,0%	(27,9)	(23,4)	-16,0%
Ensino Digital	(68,3)	(79,2)	16,0%	(206,4)	(257,8)	24,9%
Presencial	(60,6)	(61,9)	2,1%	(191,5)	(221,1)	15,4%
PDD por BU (% da Rol)	10,1%	11,1%	1,0 p.p.	10,9%	12,3%	1,4 p.p.
Premium	0,6%	0,9%	0,2 p.p.	2,9%	2,1%	-0,8 p.p.
Ensino Digital	15,9%	19,7%	3,8 p.p.	15,4%	19,1%	3,7 p.p.
Presencial	11,3%	11,6%	0,3 p.p.	11,8%	13,4%	1,7 p.p.

As **despesas comerciais ajustadas** apresentaram um aumento de 9,5% vs. 3T23.

PDD (+10,2% vs a.a.) devido à forte captação de 2023, com impacto na evasão de 2024 (calouros trazendo o Contas a Receber DIS no momento da evasão).

Vale destacar que o impacto da PDD na ROL suavizou ao longo de 2024, registrando +1,0 p.p. no 3T vs. a.a., contra +1,6 p.p. no 1S24.

Dentre os três segmentos: (i) o Premium varia R\$1,1MM por um ajuste de alocação entre BUs no 3T23.; (ii) a performance do Presencial, com pequena variação de +0,3p.p., ainda afetada pela forte captação de 2023, mitigada por boa performance de renovação; e (iii) variação de +3,8pp no Digital, ainda associada ao volume de captação de 2023, conforme explicado acima, exacerbado pela queda da captação no 3T24.

As **despesas com Vendas e Marketing** se mantiveram estáveis como percentual da receita vs. 3T23 (+0,3 p.p.), seguindo a estratégia comunicada no 2T24.

(1) Considera a PDD dos alunos ativos e inativos.
(2) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(326,2)	(338,8)	3,9%	(938,0)	(983,7)	4,9%
Pessoal	(100,2)	(88,1)	-12,1%	(304,6)	(266,0)	-12,7%
Serviços de terceiros	(41,7)	(46,6)	11,9%	(125,7)	(132,3)	5,2%
Provisão para contingências	(27,7)	(40,7)	46,8%	(58,9)	(82,1)	39,4%
Manutenção e reparos	(25,2)	(27,0)	6,8%	(69,0)	(82,9)	20,1%
Outras despesas	(40,2)	(36,8)	-8,5%	(113,4)	(117,1)	3,3%
Depreciação e amortização	(91,2)	(99,7)	9,3%	(266,4)	(303,3)	13,9%
Mais valia das aquisições	(16,1)	(14,4)	-10,7%	(49,1)	(46,0)	-6,3%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(57,4)	(67,6)	17,7%	(166,7)	(197,5)	18,5%
Outros D&A despesas	(17,7)	(17,7)	0,2%	(50,6)	(59,9)	18,2%
Outras receitas/despesas	1,3	9,4	648,0%	32,1	31,8	-0,9%
G&A e outras não recorrentes ⁽¹⁾	1,9	5,4	181,1%	(11,6)	14,7	n.a.
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(231,8)	(224,3)	-3,2%	(651,1)	(633,8)	-2,7%
% da receita líquida	17,9%	17,1%	-0,8 p.p.	16,6%	15,5%	-1,2 p.p.
Premium	(58,8)	(62,6)	6,5%	(164,3)	(172,8)	5,2%
Ensino Digital	(73,1)	(60,9)	-16,7%	(216,0)	(189,7)	-12,2%
Presencial	(100,0)	(101,0)	1,1%	(270,8)	(271,5)	0,3%
Despesas com pessoal ajustadas ⁽¹⁾	(100,2)	(85,8)	-14,4%	(304,2)	(263,7)	-13,3%
% da receita líquida	7,7%	6,5%	-1,2 p.p.	7,8%	6,4%	-1,3 p.p.

As **despesas Gerais, Administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram uma redução de 3,2% vs. 3T23, contribuindo assim em 0,8 p.p. para a expansão da margem EBITDA no período.

A principal contribuição veio da linha de **pessoal ajustada**, que apresentou uma redução de 14,4% vs. 3T23, refletindo um menor impacto da remuneração variável, além de ganhos de eficiência na estrutura. Como percentual da receita, a linha registrou queda de 1,2 p.p. vs. 3T23.

A variação na linha de **provisão para contingências** foi impactada por reversões de provisões de cunho tributário que ocorreram em 2023, beneficiando a base daquele ano.

A linha de **Depreciação e amortização** (+9,3% vs. a.a.) tende a diminuir seu impacto no resultado ao longo dos próximos trimestres, considerando a curva decrescente de Capex.

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

EFEITOS NÃO RECORRENTES

Classificação	Conta	Linha	Descrição	3T23	3T24	9M23	9M24
Rio Grande do Sul	Receita	Deduções	Isenção de mensalidades por um mês	-	6,8	-	12,5
	Custos	Repasse de Polos	Repasse ao polos sobre as mensalidades isentas por um mês	-	0,3	-	1,7
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	9,9	9,8	16,2	12,3
	Despesas	Pessoal	Reestruturação do administrativo	-	2,3	0,4	2,3
	Despesas	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	1,9	3,1	13,9	12,4
M&A	Despesas	PDD e outras	Baixa da diferença do contas a receber de aquisições passadas	1,6	-	1,6	-
	Despesas	Outras receitas/despesas	Baixa de valores a pagar de aquisições	-	-	(25,9)	-
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA (R\$ MM)				13,5	22,2	6,2	41,2
Resultado Financeiro	-		Baixa de acordos a receber de adquiridas	-	-	-	5,0
D&A	-		Mais valia das aquisições	16,1	14,4	49,1	46,0
Imposto	-		IR e contribuição social	0,4	-	0,6	(1,4)
IMPACTO NEGATIVO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$ MM)				29,9	36,6	55,9	90,8

EBITDA E MARGEM (1/2)

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Receita Líquida	1.296,6	1.305,6	0,7%	3.917,9	4.085,5	4,3%
Custos e Despesas	(1.038,2)	(1.055,2)	1,6%	(3.137,2)	(3.334,1)	6,3%
(+) Depreciação e amortização	194,9	207,4	6,4%	582,2	629,3	8,1%
EBITDA	453,3	457,8	1,0%	1.362,9	1.380,7	1,3%
Margem EBITDA (%)	35,0%	35,1%	0,1 p.p.	34,8%	33,8%	-1,0 p.p.
Itens não recorrentes	13,5	22,2	65,2%	6,2	41,2	562,5%
Receita líquida	-	6,8	n.a.	-	12,5	n.a.
Reestruturação Corpo Docente e outros	9,9	10,1	1,8%	16,2	14,0	-13,6%
Reestruturação Administrativo	-	2,3	n.a.	0,4	2,3	436,4%
PDD e outros	1,6	0,2	-87,7%	1,6	0,2	-87,7%
Multas contratuais, M&A e outras	1,9	3,1	61,2%	(12,0)	12,4	n.a.
EBITDA Ajustado	466,8	480,0	2,8%	1.369,1	1.421,9	3,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	36,0%	36,6%	0,6 p.p.	34,9%	34,7%	-0,2 p.p.
Premium	158,0	189,6	20,0%	426,7	530,6	24,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	47,7%	50,2%	2,5 p.p.	44,9%	48,0%	3,1 p.p.
Ensino Digital	177,1	152,8	-13,7%	566,9	511,0	-9,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	41,2%	38,1%	-3,1 p.p.	42,3%	37,9%	-4,4 p.p.
Presencial	131,8	137,6	4,4%	375,5	380,3	1,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,6%	25,8%	1,2 p.p.	23,0%	23,1%	0,1 p.p.
Efeito IFRS 16	94,1	93,4	-0,7%	267,8	281,2	5,0%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	372,7	386,6	3,7%	1.101,3	1.140,7	3,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,7%	29,5%	0,7 p.p.	28,1%	27,8%	-0,3 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	359,3	364,4	1,4%	1.095,1	1.099,4	0,4%
Margem EBITDA (%)	27,7%	27,9%	0,2 p.p.	28,0%	26,9%	-1,0 p.p.

No 3T24, o crescimento do **EBITDA ajustado** foi de 2,8% vs. 3T23, com uma expansão de 0,6 p.p. vs. 3T23 na margem ajustada.

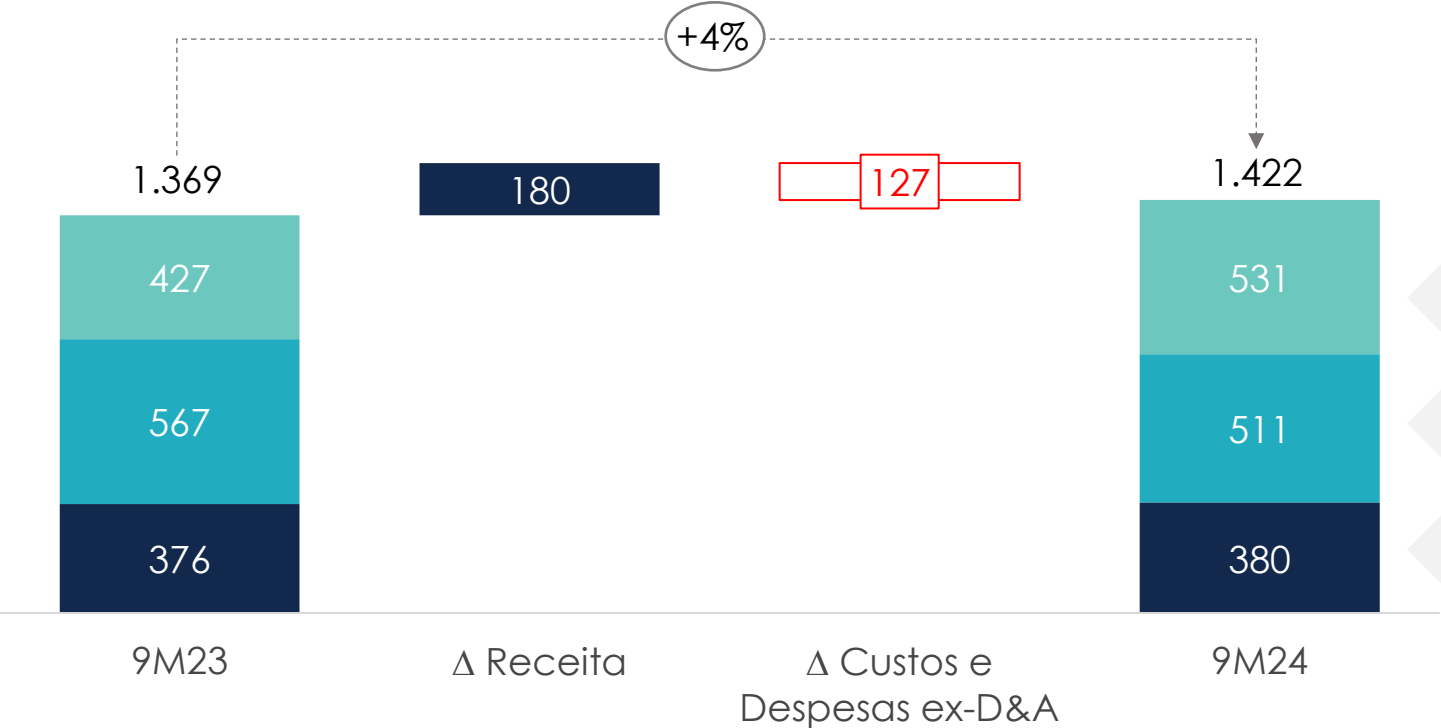
No acumulado do ano, houve um aumento no EBITDA ajustado de 3,9% vs. 9M23, com uma margem em linha com o ano passado (35%).

Na visão por segmento:

- **Premium:** o segmento foi um destaque no trimestre, representando 40% do EBITDA ajustado (+5,7 p.p. vs. 3T23), com expansão de margem de 2,5 p.p. vs. 3T23.
- **Ensino Digital:** a menor pressão na linha de repasse aos polos e a redução dos custos e despesas com pessoal compensaram parcialmente a pressão sobre a margem do segmento (-2,5 p.p. vs. 3T23), causada pela queda na receita e pelo aumento das despesas com PDD, conforme detalhado na [página 16](#).
- **Presencial:** a expansão de margem do segmento (+1,2 p.p. vs. 3T23) foi positivamente impactada pela redução nas linhas de pessoal, que mais do que compensaram a pressão nas linhas de PDD e V&M.

Premium Ensino Digital Presencial

EBITDA Ajustado
(R\$ MM)



Margem Ajustada (%)

	3T23	3T24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
Consolidado	36%	37%	+0,6 p.p.	35%	35%	0,0 p.p.
Premium	48%	50%	+2,5 p.p.	45%	48%	+3,1 p.p.
Digital	41%	38%	-3,1 p.p.	42%	38%	-4,4 p.p.
Presencial	25%	26%	+1,2 p.p.	23%	23%	0,0 p.p.

No 3T24, o **resultado financeiro** apresentou uma **forte redução (-37,0% vs. 3T23), fruto de diferentes ações implementadas pela Companhia ao longo do ano**. A partir deste trimestre, já é possível observar os efeitos destas ações, conforme detalhe abaixo:

- A maior eficiência na arrecadação da Companhia trouxe uma contribuição de R\$13,4MM na linha de multas e juros e R\$8,2MM nas despesas com descontos financeiros. Importante ressaltar que este movimento se sustentará no futuro e é acompanhado de efeitos positivos no caixa da Companhia.
- A variação nos juros e encargos foi beneficiada pela redução da taxa Selic (-2 p.p. vs. 3T23), pela redução no endividamento bruto da Companhia e pela redução do *spread* da dívida para CDI + 1,25% (vs. CDI + 1,96% no 3T23).
- As variações positivas mencionadas anteriormente, compensaram a redução das aplicações financeiras (-R\$17,7 MM), impactada pela queda da taxa Selic e a uma menor posição de caixa vs. 3T23.

No 3T24, a Companhia implementou o modelo de *Hedge Accounting* para contabilizar o swap de suas dívidas, com o objetivo de mitigar a volatilidade futura dos resultados. Na demonstração ao lado, a linha “Efeito Líquido Swap” apresenta o efeito específico da marcação a mercado de nossas ferramentas de swap, sem qualquer efeito caixa. A partir do 4T24, esse efeito tende a ser bastante reduzido.

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
EBITDA	453,3	457,8	1,0%	1.362,9	1.380,7	1,3%
Resultado Financeiro	(172,8)	(108,9)	-37,0%	(520,5)	(452,9)	-13,0%
Receita Financeira	57,7	66,0	14,2%	160,8	142,2	-11,5%
Multas e juros recebidos	17,7	31,1	75,6%	46,7	61,1	30,7%
Aplicações financeiras	38,4	20,6	-46,2%	107,4	60,6	-43,5%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(4,9)	(3,8)	-21,2%	(20,8)	(13,5)	-35,2%
Atualização monetária	5,5	6,0	8,2%	25,5	20,3	-20,5%
Outras	1,0	12,1	1124,0%	2,0	13,7	595,9%
Despesa Financeira	(237,2)	(187,8)	-20,8%	(675,5)	(598,2)	-11,5%
Juros e encargos	(139,3)	(105,8)	-24,1%	(419,7)	(318,7)	-24,1%
Descontos financeiros	(21,2)	(13,0)	-38,6%	(54,6)	(60,9)	11,5%
Despesas bancárias	(2,0)	(1,4)	-29,8%	(7,5)	(4,5)	-39,2%
Juros de arrendamento mercantil	(38,8)	(39,7)	2,4%	(112,7)	(121,6)	7,9%
Despesas com Financiamentos Privados	(15,6)	(12,7)	-18,7%	(27,6)	(33,7)	22,1%
Outras	(20,4)	(15,2)	-25,2%	(53,5)	(58,7)	9,9%
Efeito Líquido Swap	6,7	12,9	93,6%	(5,7)	3,0	n.a.

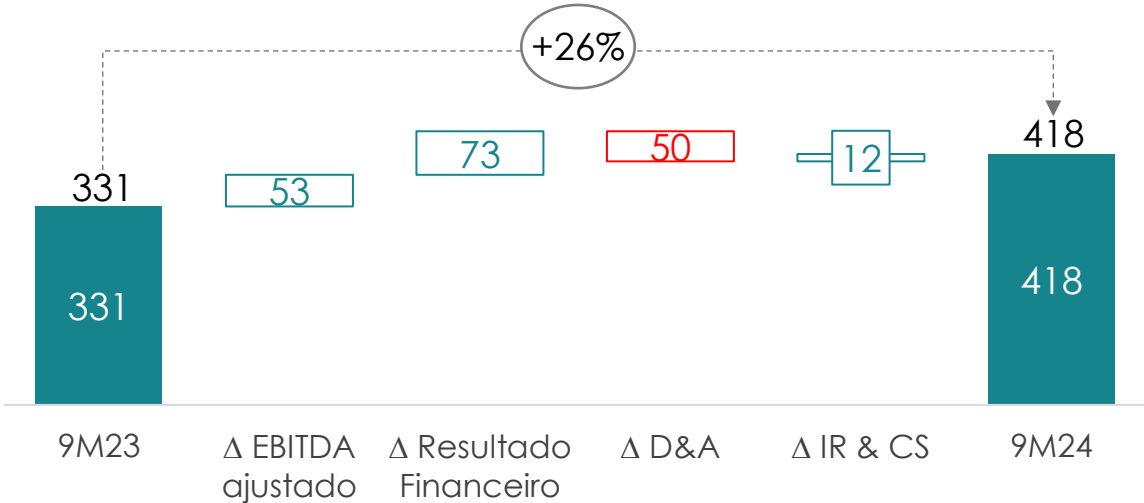
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio).

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
EBITDA	453,3	457,8	1,0%	1.362,9	1.380,7	1,3%
Resultado Financeiro	(172,8)	(108,9)	-37,0%	(520,5)	(452,9)	-13,0%
Depreciação e amortização	(194,9)	(207,4)	6,4%	(582,2)	(629,3)	8,1%
Lucro antes de impostos	85,6	141,5	65,2%	260,2	298,4	14,7%
Imposto de Renda	5,9	9,7	65,7%	11,0	21,9	98,7%
Contribuição Social	1,9	0,8	-60,3%	3,7	7,1	92,3%
Lucro Líquido	93,4	151,9	62,7%	274,9	327,4	19,1%
Margem líquida (%)	7,2%	11,6%	4,4 p.p.	7,0%	8,0%	1,0 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	100,6	159,4	58,5%	306,6	356,0	16,1%
Margem líquida (%)	7,8%	12,2%	4,5 p.p.	7,8%	8,7%	0,9 p.p.
Lucro Líquido ajustado ⁽¹⁾	123,3	188,5	52,9%	330,8	418,2	26,4%
Margem líquida ajustada (%)	9,5%	14,4%	4,9 p.p.	8,4%	10,2%	1,8 p.p.
Lucro Líquido ajustado ⁽¹⁾ ex-IFRS 16	130,5	196,0	50,2%	362,5	446,8	23,3%
Margem líquida (%)	10,1%	14,9%	4,9 p.p.	9,3%	10,9%	1,7 p.p.
Lucro por ação (R\$) ⁽²⁾	0,42	0,64	52,3%	1,14	1,44	26,3%

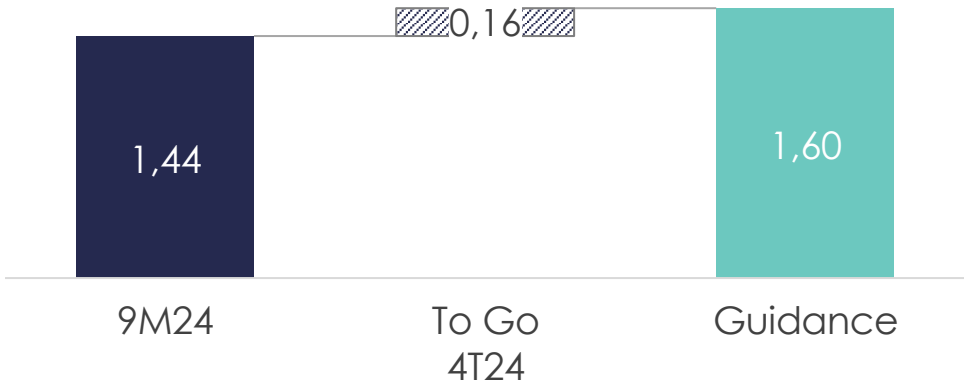
No 3T24, desconsiderando os efeitos não recorrentes no EBITDA (listados na [página 19](#)), o **lucro líquido ajustado superou em 52,9% o 3T23**. Os esforços da Companhia para redução nos custos contribuíram para a performance do EBITDA, beneficiando o lucro do trimestre. Adicionalmente, o resultado financeiro do 3T24 apresentou forte redução vs. 3T23 (-37,0%), atuando como uma das alavancas para o alcance do *guidance* anual.

No acumulado do ano, o **aumento foi de 26,4% vs. 9M23**, com expansão de +1,8 p.p. de margem líquida no mesmo período e com **um lucro por ação de R\$1,44**.

Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾
(R\$ MM)



Lucro Líquido por ação ⁽¹⁾
(R\$/ação)



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).
(2) Lucro por ação: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação. Em 2024, considera ações em circulação na data do *guidance* (291 milhões de ações).

(R\$MM)	3T23	2T24	3T24	Δ% vs. 3T23	Δ% vs. 2T24
Mensalidades	1.603,2	1.800,6	1.739,7	8,5%	-3,4%
Mensalistas	1.007,8	1.199,4	1.096,5	8,8%	-8,6%
DIS (Inativo)	198,9	277,5	285,2	43,4%	2,8%
PAR	57,0	37,7	31,4	-45,0%	-16,7%
DIS (Ativo)	538,4	563,6	611,8	13,6%	8,6%
Convênios e permutas	33,2	46,3	35,8	7,8%	-22,6%
FIES	70,4	80,7	63,1	-10,4%	-21,9%
Outros	466,8	435,4	472,2	1,2%	8,4%
Cartões de Crédito a receber	214,7	197,6	200,3	-6,7%	1,3%
Acordos	252,1	237,8	271,9	7,9%	14,3%
Contas a Receber Bruto	2.173,5	2.363,0	2.310,7	6,3%	-2,2%
PDD	(673,1)	(790,9)	(833,6)	23,8%	5,4%
Mensalistas ⁽¹⁾	(549,0)	(670,1)	(710,0)	29,3%	6,0%
DIS (Inativo)	(168,5)	(188,6)	(241,1)	43,1%	27,8%
Acordos	(63,3)	(94,7)	(95,2)	50,6%	0,6%
PAR (50%)	(24,5)	(16,2)	(13,6)	-44,6%	-16,4%
DIS Ativo (20%)	(99,7)	(104,6)	(110,1)	10,5%	5,2%
Valores a identificar	(8,1)	(4,6)	(5,6)	-30,1%	22,7%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(61,6)	(49,6)	(54,8)	-11,0%	10,4%
AVP DIS	(46,0)	(44,4)	(50,6)	10,0%	13,8%
Contas a Receber Líquido	1.430,8	1.517,9	1.416,7	-1,0%	-6,7%

No 3T24, o **contas a receber bruto** apresentou um aumento de 6,3% vs. 3T23, com as linhas referentes ao DIS representando o principal fator deste movimento.

O aumento de 43,4% vs. 3T23 no CAR de **DIS (Inativo)** é fruto da forte captação de 2023, que acaba impactando o DIS inativo no período de evasão. O movimento é acompanhado simultaneamente pela evolução da PDD do DIS (Inativo).

O aumento do CAR de **DIS (Ativo)** (13,6% vs. 3T23), foi gerado pelo crescimento da Receita DIS ao longo de 2024 em comparação a 2023, consequência de uma maior penetração do DIS na captação.

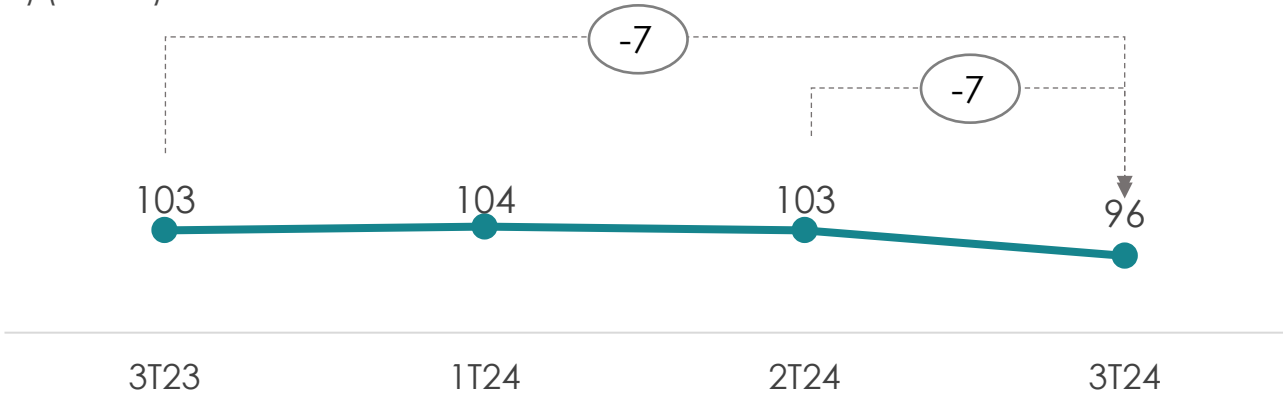
Desde o 2T24, a Companhia passou a abrir a linha de PDD referente aos acordos de renegociação de dívidas, independentemente da classe pagante. Anteriormente, este valor era reportado na linha de mensalistas. O crescimento neste trimestre (vs. 3T23) se deve ao envelhecimento dos acordos em carteira, atingindo 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. Estas ações já apresentaram efeitos positivos neste trimestre, conforme detalhado nas páginas [22](#) e [25](#).

O **contas a receber líquido** encerrou o 3T24 com redução de 1,0% vs. 3T23, efeito da melhor performance na arrecadação, resultado da intensificação nos esforços relacionados a cobranças, conforme detalhado na [página 25](#).

(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-B-2026.

(R\$MM)	3T23	2T24	3T24	Δ% vs. 3T23	Δ% vs. 2T24
Contas a receber líquido	1.430,8	1.517,9	1.416,7	-1,0%	-6,7%
Receita líquida anualizada	5.012,0	5.306,2	5.315,2	6,0%	0,2%
PMR	103	103	96	-6,6%	-6,8%
Contas a receber líquido FIES	70,4	80,7	63,1	-10,4%	-21,9%
Receita FIES (12M)	240,9	218,9	224,2	-6,9%	2,4%
Deduções FG-Fies (12M)	(80,3)	(66,6)	(64,6)	-19,6%	-3,1%
Impostos (12M)	(8,3)	(7,9)	(8,0)	-3,7%	2,1%
Receita Líquida FIES (12M)	152,2	144,4	151,6	-0,4%	5,0%
PMR FIES	166	201	150	-10,0%	-25,6%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.360,4	1.437,1	1.353,6	-0,5%	-5,8%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.859,8	5.161,8	5.163,6	6,3%	0,0%
PMR ex-FIES	101	100	94	-6,4%	-5,8%

Prazo Médio de Recebimento
(PMR) (# dias)



No 3T24, o **PMR consolidado** da Companhia apresentou **a expressiva redução de 7 dias vs. 3T23 e vs. 2T24**, resultado direto da **melhor performance da arrecadação** no período.

A Companhia tem implementado diversas estratégias neste sentido, dentre elas a intensificação nos esforços relacionados à cobrança. Este movimento, refletido também no resultado financeiro deste trimestre, demonstra não apenas maior eficiência da Companhia na arrecadação, mas também uma sinalização da saúde da base de alunos, comprovada pelo desempenho positivo na renovação.

PMR FIES: a redução no PMR foi ocasionada pela sazonalidade no recebimento dos repasses.

Aging do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(R\$MM)				Análise Vertical	
	3T23	3T24	Δ%	3T23 (%)	3T24 (%)
FIES	70,4	63,1	-10,4%	3%	3%
A vencer	1.146,0	1.082,3	-5,6%	53%	47%
Vencidas até 30 dias	174,9	165,4	-5,5%	8%	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	110,3	128,1	16,1%	5%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	51,9	45,4	-12,5%	2%	2%
Vencidas de 91 a 180 dias	313,9	376,5	19,9%	14%	16%
Vencidas há mais de 180 dias	306,0	449,9	47,0%	14%	19%
Contas a receber bruto	2.173,5	2.310,7	6,3%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(R\$MM)				Análise Vertical	
	3T23	3T24	Δ%	3T23 (%)	3T24 (%)
A vencer	138,9	135,3	-2,6%	55%	50%
Vencidas até 30 dias	22,2	24,0	8,2%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	13,7	13,0	-4,9%	5%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	8,4	9,8	17,3%	3%	4%
Vencidas de 91 a 180 dias	26,2	33,6	28,1%	10%	12%
Vencidas há mais de 180 dias	42,7	56,2	31,6%	17%	21%
Acordos a receber	252,1	271,9	7,9%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ%
Saldo inicial	82,9	80,7	-2,6%
Receita FIES	32,5	39,9	22,8%
Pagamento de impostos	(1,4)	(0,0)	-99,9%
Recompra	(43,6)	(57,6)	32,1%
Saldo final	70,4	63,1	-10,4%

(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.

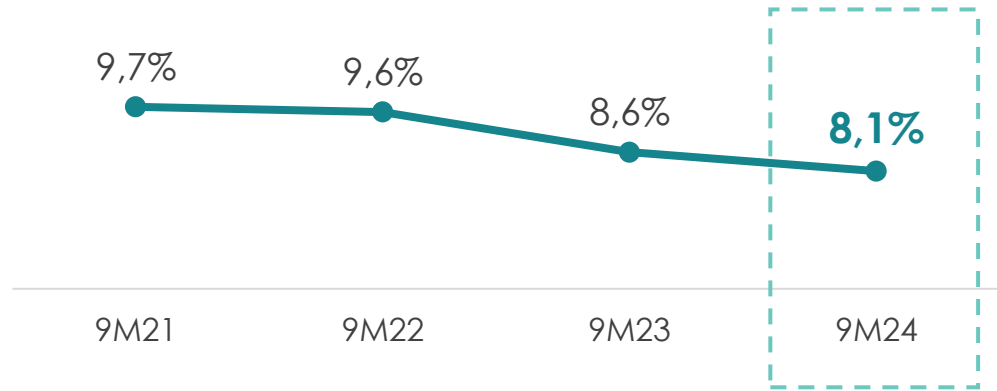
(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
Capex Total	116,5	119,9	2,8%	335,4	329,5	-1,8%
Transformação Digital + TI	71,4	74,2	3,9%	214,9	216,8	0,9%
Manutenção e Eficiência	31,3	35,6	13,7%	81,5	85,6	5,1%
Expansão	13,8	10,0	-27,5%	39,0	27,1	-30,5%

% da Receita Líquida						
Capex Total	9,0%	9,1%	0,1 p.p.	8,6%	8,0%	-0,5 p.p.
Transformação digital + TI	5,5%	5,7%	0,1 p.p.	5,5%	5,3%	-0,2 p.p.
Manutenção e Eficiência	2,4%	2,7%	0,3 p.p.	2,1%	2,1%	0,0 p.p.
Expansão	1,1%	0,8%	-0,3 p.p.	1,0%	0,7%	-0,3 p.p.

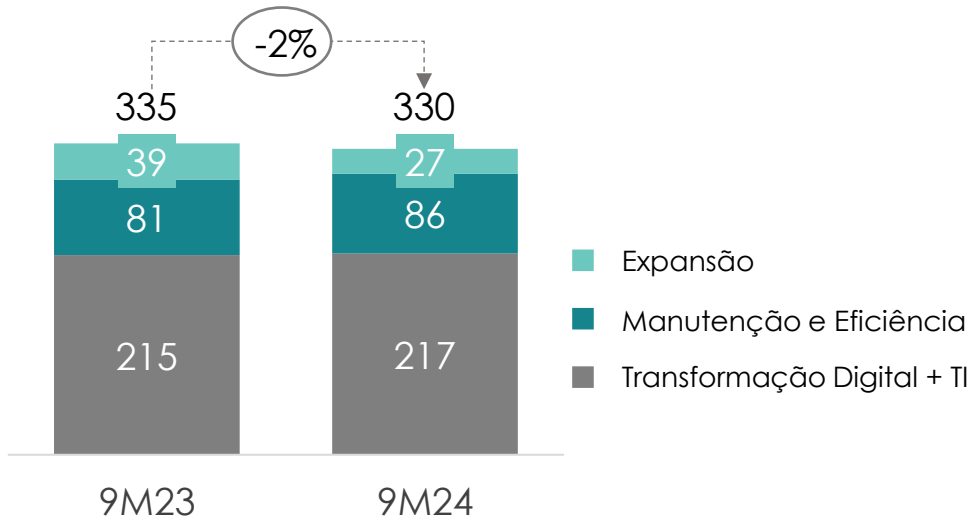
No 9M24, o **Capex total alcançou R\$329,5MM**, o que representa **8,1% da receita líquida** do período (-0,5 p.p. vs. 9M23). A Companhia reforça o *guidance* para 2024, que considera um capex de R\$470MM, em linha com 2023. Além disso, o resultado deste trimestre corrobora o compromisso da Companhia de **estabilizar o Capex como percentual da receita entre 7% e 8%**, já em 2025.

- **Transformação Digital + TI:** são os investimentos relacionados a evolução dos produtos e estratégia digital, investimentos estruturais e de sustentação de TI, além da produção de conteúdo.
- **Manutenção e Eficiência:** são os investimentos associados à eficiência operacional e manutenção das estruturas físicas do negócio.
- **Expansão:** são relacionados à expansão de receita como os exigidos para maturação dos cursos, lançamento de novos cursos e expansão de espaço físico.

CAPEX
(evolução como % da receita)



CAPEX
(R\$ MM)



(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	372,8	386,6	3,7%	1.101,4	1.140,7	3,6%
Não recorrentes	(13,5)	(22,2)	65,2%	(6,2)	(41,2)	562,5%
EBITDA ex-IFRS 16	359,3	364,4	1,4%	1.095,1	1.099,4	0,4%
Variação Capital de giro	46,0	105,5	129,1%	(55,7)	(130,9)	134,9%
Recebíveis	10,8	107,5	891,6%	(208,1)	(30,6)	-85,3%
Contas a pagar	22,2	1,6	-92,8%	155,5	(29,6)	-119,0%
Outros	13,0	(3,6)	n.a.	(3,2)	(70,7)	2138,9%
Impostos (IR/CS)	(13,7)	(5,9)	-57,1%	(41,5)	(36,1)	-12,9%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	391,6	464,0	18,5%	997,9	932,4	-6,6%
Capex	(116,5)	(119,9)	2,8%	(335,4)	(329,5)	-1,8%
Aquisição de imobilizado	(34,4)	(32,6)	-5,4%	(90,0)	(83,7)	-7,0%
Aquisição de intangível	(82,1)	(87,3)	6,3%	(245,4)	(245,8)	0,2%
(=) Fluxo de caixa livre	275,1	344,1	25,1%	662,5	602,9	-9,0%
Resultado financeiro	(167,3)	(45,7)	-72,7%	(417,8)	(291,4)	-30,3%
(=) Fluxo de caixa do acionista	107,8	298,4	176,8%	244,8	311,5	27,3%
Captação/amortização de dívidas	(71,7)	(0,1)	-99,9%	176,0	31,5	-82,1%
M&A	(8,5)	(8,6)	1,5%	(24,4)	(10,0)	-59,3%
Dividendos pagos	(0,1)	(0,6)	505,9%	(0,8)	(80,6)	10367,7%
Recompra de ações e outras	(0,0)	(75,9)	n.a.	0,3	(75,9)	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	27,5	213,2	674,1%	395,8	176,6	-55,4%
Caixa no início do exercício	1.154,1	661,7	-42,7%	785,8	698,4	-11,1%
Caixa no final do exercício	1.181,6	874,9	-26,0%	1.181,6	874,9	-26,0%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	109,0%	127,3%	18,3 p.p.	91,1%	84,8%	-6,3 p.p.

O Fluxo de caixa operacional (FCO) totalizou **R\$464MM** no trimestre (+18,5% vs. 3T23), com uma **conversão de caixa de 127,3% (+18,3 p.p. vs. 3T23)**. A forte redução nos recebíveis (R\$96,7MM), consequência da melhor arrecadação no período (conforme detalhado na página [25](#)), impactou positivamente o capital de giro no 3T24.

O **fluxo de caixa do acionista** totalizou **R\$298,4MM (+176,8% vs. 3T23)**. O expressivo crescimento foi impulsionado, principalmente, pelo FCO mais positivo e pela melhoria de 72,7% vs. 3T23 do resultado financeiro, cujos principais fatores foram:

- Um menor patamar de pagamento de juros, em função de: (i) redução do spread da dívida; (ii) redução da dívida bruta; e (iii) redução da taxa Selic.
- Uma maior eficiência na cobrança de multas e juros, juntamente com a revisão das taxas administrativas relacionadas a este serviço. Esse movimento também contribuiu para a redução das despesas com descontos financeiros. Somadas, essas ações geraram um impacto positivo no resultado.

Adicionalmente, no 3T24, a Companhia anunciou um programa de recompra de ações, que totalizou R\$81MM no trimestre.

Ao final do trimestre, a **Geração de caixa líquida totalizou R\$213,2MM (+674,1% vs. 3T23)**.

POSIÇÃO DE CAIXA & CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

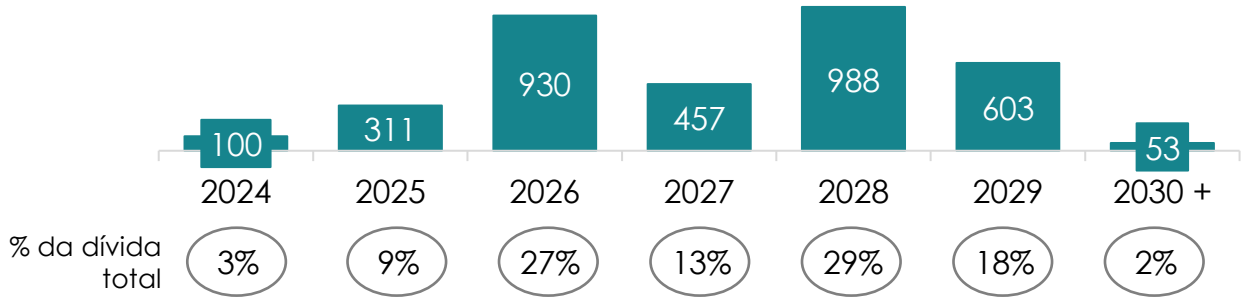
(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.397,9	5.247,7	-2,8%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.694,6	3.581,8	-3,1%
Arrendamento mercantil [c]	1.650,1	1.617,2	-2,0%
Compromissos a pagar (M&A)	53,3	48,7	-8,6%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.181,6)	(875,0)	-26,0%
Dívida líquida [a+b]	4.216,3	4.372,8	3,7%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.566,2	2.755,6	7,4%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,53x	1,56x	0,03x
EBITDA Ajustado LTM	1.682,6	1.766,8	5,0%

No 3T24, a **posição de caixa e disponibilidades** totalizou **R\$875MM**, 26% abaixo do 3T23 e 32% acima do 2T24.

Ao final set/24, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustada** foi de **1,56x**. Desconsiderando o montante realizado com a recompra de ações (R\$81MM), a relação dívida líquida/EBITDA ajustada seria de 1,51x, reforçando a estratégia de desalavancagem da Companhia.

Tipo da dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,2	TJLP + 0,5%	0,1	0%
CCB	1,7	CDI + 1,15%	207,9	6%
4131	1,0	CDI + 1,33%	656,5	18%
Debentures VII (Única)	0,7	CDI + 1,65%	312,2	9%
Debentures VIII (Única)	2,6	CDI + 1,50%	501,2	14%
Debentures IX (1º Série)	4,0	CDI + 0,82%	294,9	8%
Debentures IX (2º Série)	3,5	CDI + 0,90%	330,6	9%
Debentures IX (3º Série)	5,5	CDI + 0,98%	110,9	3%
Debentures X (Única)	4,0	CDI + 1,25%	1.157,6	32%
Empréstimos bancários no 3T24		CDI + 1,25%	3.571,9	100%

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 de curto prazo.

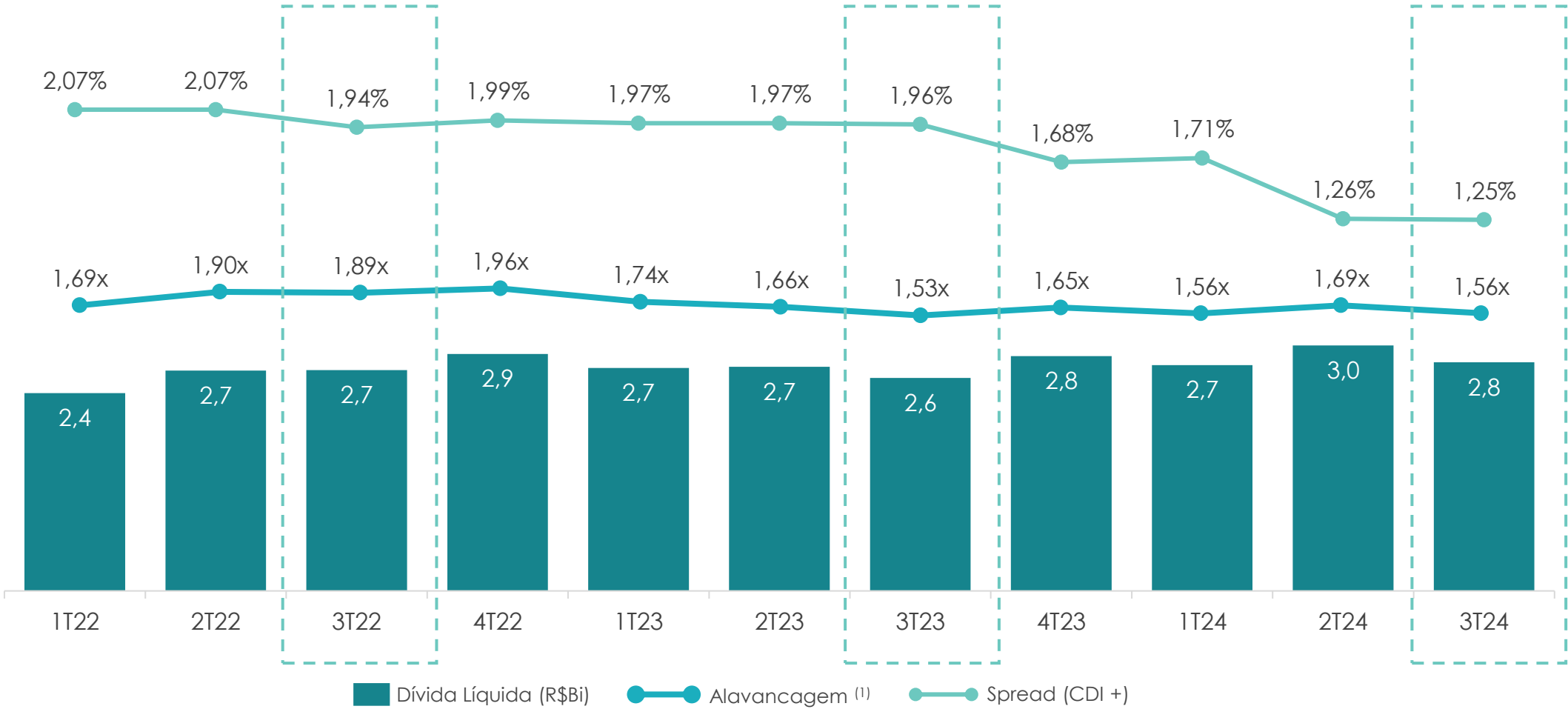
Nota: Cronograma de amortização apenas do principal. A diferença entre o apresentado no gráfico e o ITR é a taxa de desconto, swap e o juros.

REDUÇÃO DO SPREAD E ALAVANCAGEM

Importantes operações de *liability management* resultaram em uma **redução do Spread para 1,25%** ao final do 3T24, o menor desde o 2T20.



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

ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

		3T24		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	1,49	240	1,7
Città	RJ	170	1,21	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,74	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,55	76	0,5
Teresina	PI	110	0,82	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,58	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,69	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,06	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,48	89	0,6
Canindé	CE	50	0,29	52	0,4
Cáceres	MT	50	0,26	50	0,4
Castanhal	PA	150	0,22	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,32	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,27	90	0,6
Iguatu	CE	50	0,18	132	0,9
Ji-Paraná	RO	50	0,14	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,08	28	0,2
Total		1.826	9,4	1.910	13,7

Em outubro deste ano, **foram autorizadas mais 100 vagas anuais para o curso de graduação em Medicina em Castanhal (PA)**, que terão efeito na próxima captação, no primeiro semestre de 2025. As vagas adicionais elevaram a capacidade de vagas anuais da Companhia de 1.726 para 1.826 (+6%).

(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

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(R\$MM)	3T23	3T24	Δ%	3T23	3T24	Δ%	3T23	3T24	Δ%	3T23	3T24	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.672	2.813	5%	401	467	17%	938	963	3%	1.333	1.383	4%
Mensalidades	2.672	2.813	5%	401	467	17%	938	963	3%	1.333	1.383	4%
Deduções da Receita Bruta	(1.376)	(1.508)	10%	(70)	(89)	28%	(509)	(567)	11%	(797)	(852)	7%
Receita Operacional	1.297	1.306	1%	331	378	14%	429	396	-8%	536	532	-1%
Custos dos Serviços Prestados	(507)	(502)	-1%	(125)	(136)	9%	(92)	(90)	-1%	(291)	(276)	-5%
Pessoal	(296)	(286)	-4%	(94)	(103)	9%	(16)	(15)	-11%	(186)	(168)	-10%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(8)	(12)	41%	(2)	(3)	36%	0	(0)	-170%	(6)	(8)	35%
Serviços de Terceiros e Outros	(99)	(97)	-2%	(6)	(6)	3%	(68)	(65)	-5%	(24)	(25)	4%
Depreciação e Amortização	(104)	(108)	4%	(22)	(23)	5%	(7)	(10)	46%	(75)	(74)	0%
Lucro Bruto	789	804	2%	206	242	17%	338	306	-10%	245	256	4%
Margem Bruta (%)	61%	62%	1 p.p.	62%	64%	2 p.p.	79%	77%	-1 p.p.	46%	48%	2 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(531)	(553)	4%	(92)	(104)	13%	(200)	(200)	0%	(239)	(250)	4%
Pessoal	(100)	(88)	-12%	(24)	(23)	-4%	(43)	(35)	-18%	(34)	(30)	-11%
Vendas	(75)	(80)	6%	(10)	(11)	14%	(29)	(29)	0%	(36)	(39)	8%
PDD	(131)	(144)	10%	(2)	(3)	55%	(68)	(79)	16%	(61)	(62)	2%
Outras despesas	(135)	(151)	12%	(35)	(42)	18%	(31)	(31)	1%	(68)	(78)	14%
Serviço de Terceiros	(42)	(47)	12%	(11)	(14)	22%	(13)	(13)	1%	(17)	(20)	13%
Manutenção e Reparos	(25)	(27)	7%	(5)	(7)	33%	(7)	(6)	-10%	(13)	(14)	5%
Provisão para contingências	(28)	(41)	47%	1	(0)	-114%	(6)	(8)	36%	(22)	(32)	45%
Outras	(40)	(37)	-9%	(19)	(21)	7%	(6)	(4)	-22%	(15)	(12)	-24%
Outras Receitas	1	9	648%	(0)	1	-359%	0	4	8798%	1	5	241%
Depreciação e Amortização	(91)	(100)	9%	(21)	(25)	23%	(29)	(29)	-1%	(42)	(46)	10%
(+) Depreciação e amortização	195	207	6%	43	48	14%	36	39	8%	116	120	3%
EBITDA	453	458	1%	157	186	19%	174	145	-17%	122	126	3%
Margem EBITDA (%)	35%	35%	0 p.p.	47%	49%	2 p.p.	41%	37%	-4 p.p.	23%	24%	1 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	467	480	3%	158	190	20%	177	153	-14%	132	138	4%
Margem EBITDA ajustada(%)	36%	37%	1 p.p.	48%	50%	2 p.p.	41%	38%	-3 p.p.	25%	26%	1 p.p.

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Semestre

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(R\$MM)	9M23	9M24	Δ%	9M23	9M24	Δ%	9M23	9M24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
Receita Operacional Bruta	8.226	8.669	5%	1.157	1.352	17%	2.885	3.078	7%	4.183	4.239	1%
Mensalidades	8.226	8.669	5%	1.157	1.352	17%	2.885	3.078	7%	4.183	4.239	1%
Deduções da Receita Bruta	(4.308)	(4.584)	6%	(208)	(247)	19%	(1.546)	(1.740)	13%	(2.554)	(2.597)	2%
Receita Operacional	3.918	4.086	4%	950	1.105	16%	1.339	1.338	0%	1.630	1.642	1%
Custos dos Serviços Prestados	(1.538)	(1.568)	2%	(374)	(420)	12%	(265)	(290)	9%	(899)	(858)	-4%
Pessoal	(904)	(901)	0%	(278)	(319)	15%	(49)	(55)	12%	(577)	(527)	-9%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(32)	(35)	9%	(8)	(10)	13%	0	(0)	-241%	(24)	(25)	5%
Serviços de Terceiros e Outros	(286)	(306)	7%	(17)	(19)	11%	(195)	(208)	7%	(74)	(78)	6%
Depreciação e Amortização	(316)	(326)	3%	(70)	(72)	2%	(21)	(26)	22%	(225)	(229)	2%
Lucro Bruto	2.380	2.518	6%	576	686	19%	1.074	1.048	-2%	731	784	7%
Margem Bruta (%)	61%	62%	1 p.p.	61%	62%	1 p.p.	80%	78%	-2 p.p.	45%	48%	3 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.600)	(1.766)	10%	(274)	(307)	12%	(609)	(670)	10%	(717)	(789)	10%
Pessoal	(305)	(266)	-13%	(70)	(61)	-13%	(133)	(110)	-17%	(101)	(95)	-6%
Vendas	(268)	(312)	16%	(28)	(33)	16%	(109)	(126)	16%	(131)	(153)	17%
PDD	(426)	(502)	18%	(28)	(23)	-16%	(206)	(258)	25%	(192)	(221)	15%
Outras despesas	(367)	(414)	13%	(98)	(118)	20%	(86)	(88)	2%	(183)	(209)	14%
Serviço de Terceiros	(126)	(132)	5%	(32)	(38)	18%	(39)	(39)	0%	(54)	(55)	2%
Manutenção e Reparos	(69)	(83)	20%	(14)	(21)	48%	(19)	(20)	8%	(36)	(42)	15%
Provisão para contingências	(59)	(82)	39%	0	1	382%	(13)	(15)	12%	(46)	(68)	49%
Outras	(113)	(117)	3%	(52)	(61)	16%	(14)	(13)	-8%	(47)	(43)	-7%
Outras Receitas	32	32	-1%	8	3	-60%	11	6	-49%	13	23	76%
Depreciação e Amortização	(266)	(303)	14%	(57)	(74)	30%	(86)	(95)	10%	(122)	(134)	10%
(+) Depreciação e amortização	582	629	8%	127	146	14%	108	120	12%	347	363	5%
EBITDA	1.363	1.381	1%	429	525	22%	572	498	-13%	361	357	-1%
Margem EBITDA (%)	35%	34%	-1 p.p.	45%	48%	2 p.p.	43%	37%	-6 p.p.	22%	22%	0 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	1.369	1.422	4%	427	531	24%	567	511	-10%	376	380	1%
Margem EBITDA ajustada(%)	35%	35%	0 p.p.	45%	48%	3 p.p.	42%	38%	-4 p.p.	23%	23%	0 p.p.

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

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ%
Receita líquida	1.296,6	1.305,6	0,7%	3.917,9	4.085,5	4,3%
(-) Impostos	47,0	48,0	2,2%	143,6	149,8	4,3%
(+) PDD	(131,0)	(143,0)	9,2%	(425,8)	(499,1)	17,2%
(+) Descontos concedidos/ multas	(3,4)	18,1	n.a.	(8,0)	0,2	n.a.
(+) Atualização financeira DIS/PAR	0,8	2,3	170,4%	5,8	9,4	62,6%
Geração de CAR total	1.210,0	1.231,0	1,7%	3.633,5	3.745,8	3,1%
Arrecadação total	1.220,9	1.447,7	18,6%	3.425,5	4.155,6	21,3%
Receita FIES	32,5	39,9	22,8%	102,3	112,3	9,8%
Arrecadação FIES	45,0	57,6	27,9%	120,8	131,7	9,0%
Receita líquida ex-FIES	1.264,1	1.265,7	0,1%	3.815,6	3.973,2	4,1%
Geração de CAR ex-FIES	1.177,5	1.191,1	1,2%	3.531,2	3.633,5	2,9%
Arrecadação ex-FIES	1.175,9	1.390,2	18,2%	3.304,6	4.023,9	21,8%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	99,9%	116,7%	16,9 p.p.	93,6%	110,7%	17,2 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$MM)	3T23	2T24	3T24
Ativo Circulante	2.561,1	2.173,4	2.280,0
Caixa e equivalentes	887,1	427,0	546,3
Títulos e valores mobiliários	294,6	234,7	328,6
Contas a receber	1.178,7	1.269,0	1.158,9
Estoque	3,3	3,5	3,1
Adiantamentos a funcionários/terceiros	18,8	9,3	16,8
Despesas antecipadas	20,0	31,4	33,7
Impostos e contribuições	149,8	183,8	174,0
Outros	8,7	14,8	18,6
Ativo Não-Circulante	7.237,2	7.222,0	7.178,7
Realizável a Longo Prazo	1.034,6	1.166,0	1.195,7
Contas a receber LP	252,1	248,9	257,8
Diferencial Swap a receber	-	42,5	30,4
Despesas antecipadas LP	5,6	5,9	5,9
Depósitos judiciais LP	82,0	86,7	82,6
Impostos e contribuições LP	208,4	231,6	233,9
Impostos diferidos LP	474,0	534,3	556,3
Outros LP	12,6	16,1	28,8
Permanente	6.202,6	6.056,0	5.983,0
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.598,0	2.504,7	2.448,3
Intangível	3.604,2	3.550,9	3.534,4
Total do Ativo	9.798,2	9.395,4	9.458,8

(R\$MM)	3T23	2T24	3T24
Passivo Circulante	1.690,3	1.294,5	1.343,9
Empréstimos e financiamentos	691,2	433,9	447,9
Arrendamento Mercantil	233,8	251,0	250,0
Fornecedores	229,1	199,7	185,9
Swap a pagar	8,0	20,4	22,0
Salários e encargos sociais	326,5	247,0	261,3
Obrigações tributárias	72,1	60,2	65,9
Mensalidades recebidas antecipadamente	90,4	52,0	58,3
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,5	3,3	3,1
Preço de aquisição a pagar	14,3	14,7	33,5
Dividendos a Pagar	0,1	0,1	0,1
Outros passivos	15,3	7,1	10,7
Exigível a Longo Prazo	4.854,9	4.942,8	4.882,3
Empréstimos e financiamentos LP	2.995,3	3.110,5	3.111,9
Contingências	222,2	198,7	207,7
Arrendamento Mercantil LP	1.416,3	1.409,8	1.367,2
Adiantamento de convênio	27,3	23,6	22,3
Parcelamento de tributos LP	5,4	4,3	3,9
Provisão para desmobilização de ativos	92,4	95,6	95,1
Preço de aquisição a pagar LP	39,1	41,3	15,2
Passivo Financeiro - Opções	55,9	57,9	57,9
Outros LP	1,0	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.253,1	3.158,1	3.232,6
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	724,7	715,8	718,8
Reservas de lucros	1.528,1	1.520,5	1.520,5
Lucros Acumulados	273,3	174,8	326,7
Ações em Tesouraria	(344,2)	(323,6)	(399,1)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(55,9)	(57,9)	(62,2)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,1	15,5	14,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.798,2	9.395,4	9.458,8

The logo for YDUQS features the letters 'YDUQS' in a bold, sans-serif font. The 'Y', 'D', 'U', and 'S' are dark blue, while the 'Q' is a lighter teal color. The logo is centered on a background of overlapping circles in various shades of blue and teal. A large, faint, light blue circle is prominent on the right side, and a smaller, lighter teal circle is in the center, partially overlapping the 'Q'.

YDUQS

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