

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T24

10 de maio, 2024

YDUQS



YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3

ICO2 B3
IDIVERSA B3



Rio de Janeiro, 10 de maio de 2024 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2024 (1T24)**.

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

13/05/2024 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

13/05/2024 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>

Estamos operando em um novo patamar, após o excelente ano de 2023, mas os resultados seguem demonstrando a solidez da Yduqs e a força de nossa estratégia. O primeiro trimestre de 2024 registrou, novamente, ampliação do lucro líquido, seja na visão trimestral (R\$ 173 milhões, crescimento de 11,2% na comparação com mesmo período do ano anterior), seja no indicador móvel dos últimos 12 meses (em que a Yduqs alcançou R\$ 360 milhões LTM, contra R\$ 199 milhões do 1T23). Esses indicadores reiteram a solidez que nosso portfólio diversificado imprime ao negócio e a sustentabilidade de nossa estratégia em médio e longo prazos.

Com crescimento de 11,5% na ROL, e de 7% no EBITDA da companhia, as verticais de negócio continuam se valendo de suas fortalezas específicas. Os cursos do segmento Premium seguem crescendo com ritmo, gerando mais valor (+15% de EBITDA e crescimento de margem), com tickets subindo e as taxas de renovação em 96%. No segmento digital, os crescimentos de base (+6% a/a) e de ticket (+5%) foram os principais destaques. No ensino presencial, em que registramos aumento de base, merece destaque o aumento de 2 p.p. na margem EBITDA.

Do lado financeiro, a gestão da dívida, após diversas medidas acertadas no fim de 2023 e início deste ano, continua sendo um ponto forte. A alavancagem ao fim do período foi de 1,56x Dívida Líquida/EBITDA, contra 1,74x um ano no final do 1T23, mantendo a trajetória de redução dos últimos ciclos. Investimentos, custo da dívida e cronograma de amortizações seguem sob total controle.

Na dimensão de geração de valor para alunos, além dos resultados de destaque no ciclo de avaliação do MEC (divulgados no trimestre), temos avançado em diversas outras formas de suporte e empoderamento. Um caso de destaque foi o anúncio da ampliação do Programa Rede de Valor, que oferece bolsas complementares a alunos prounistas do IDOMED, para as escolas de Medicina situadas no Nordeste. Agora, o programa passa a apoiar 161 futuros médicos, em 11 das 17 unidades do IDOMED.

Entre outros fatos importantes do período ligados à nossa agenda ESG, que já não conseguimos dissociar em nenhuma medida de nossa estratégia global, recebemos, do Pacto Global da ONU no Brasil dois reconhecimentos dentro do movimento Raça é Prioridade, pela presença de pessoas negras e pardas em posições de liderança (50%, um case global) e pela promoção de educação para esse segmento (mais de 50% de nossos alunos se autodeclararam negros).

Seguimos conjugando desenvolvimento humano, econômico e valor compartilhado, e isso só se dá pelo seu apoio e confiança na Yduqs, na educação e no futuro.

Eduardo Parente
CEO

Atingimento dos *guidances* e mais uma **expansão de lucro líquido**

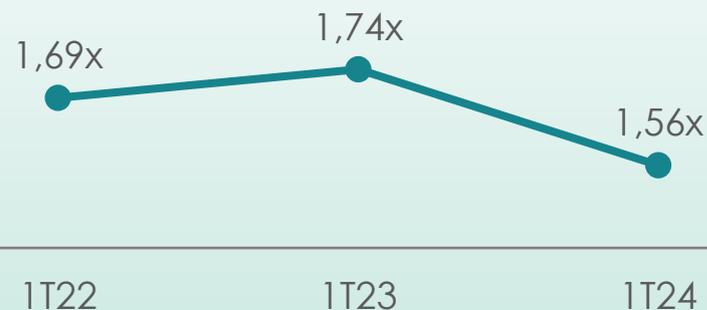
Vs.
1T23

ROL +11,5%

EBITDA Ajustado +7%

Lucro Líquido Ajustado +11%

Alavancagem



Gestão de Passivos

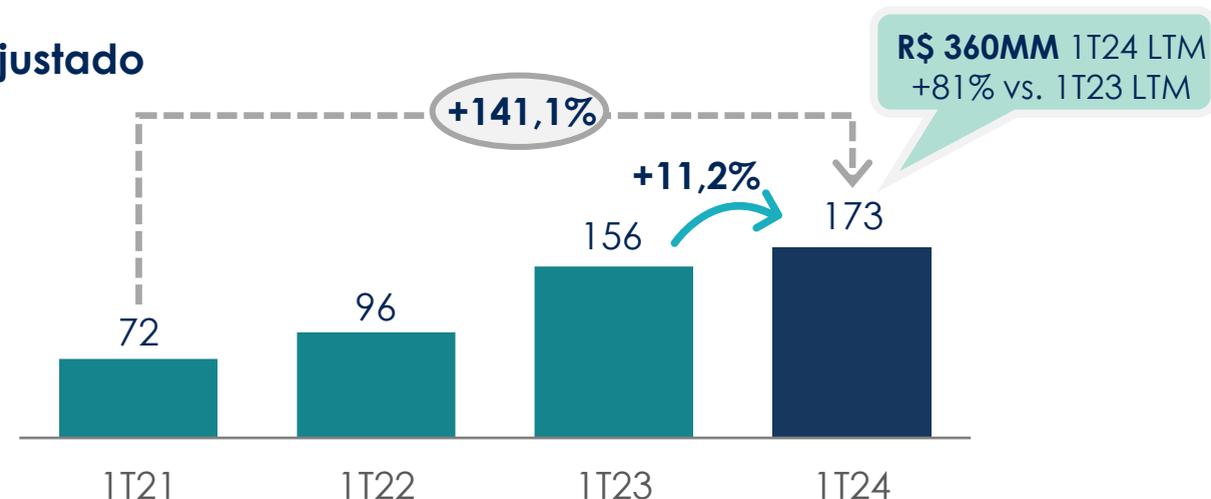
Redução do custo médio da dívida

CDI+1,32%

-0,36 p.p. vs. 4T23

Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões)



Premium

+18% vs. 1T23
Base de alunos

+9% vs. 1T23
TM Veterano IBMEC

+6% vs. 1T23
TM Veterano Medicina

+15% vs. 1T23
EBITDA

Digital

186 mil
alunos captados
Atingimento do *guidance*

+11% vs. 1T23
Receita Líquida

+5% vs. 1T23
TM Veterano Crescimento
pelo menos há 9 trimestres consecutivos

Presencial

+2 p.p. vs. 1T23
Margem EBITDA

+20% vs. 1T23
EBITDA

+2% vs. 1T23
Base de alunos

+15% vs. 1S23
Captação 1S24
Atingimento do *guidance*

+11% vs. 1T23
Receita Líquida

DADOS
OPERACIONAIS

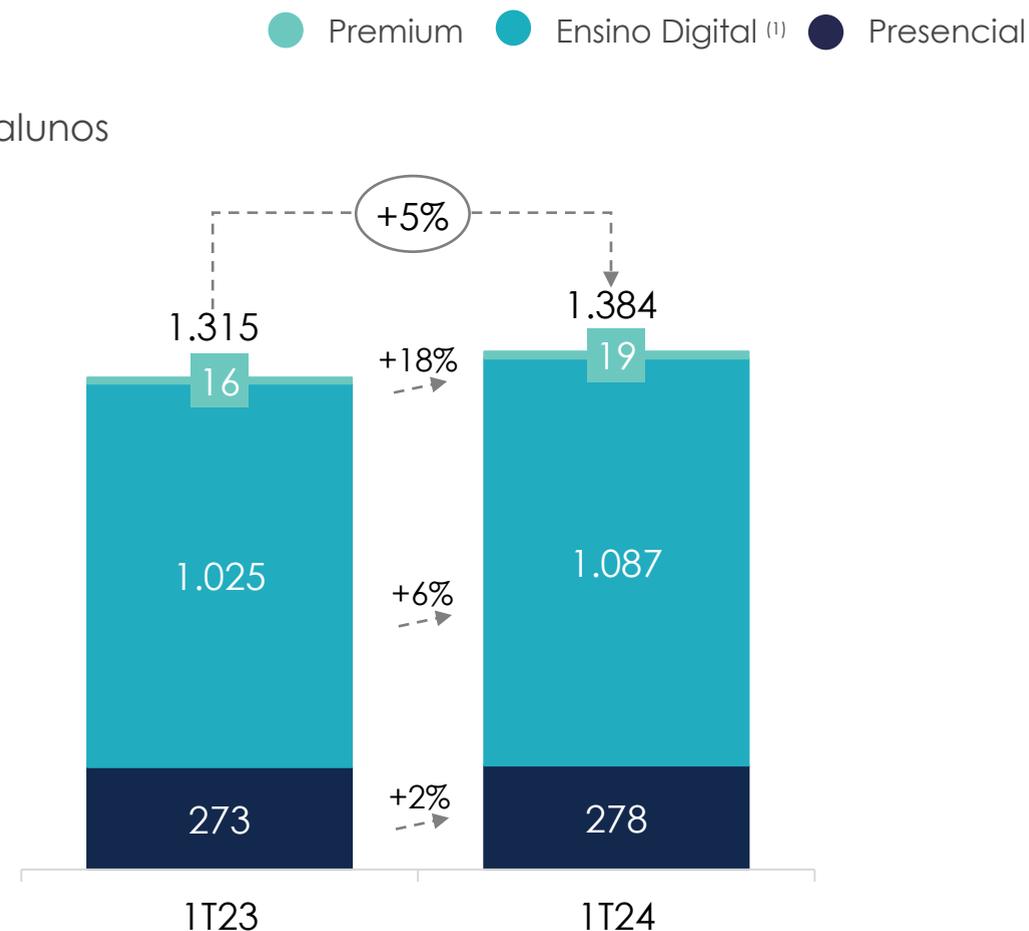


YDUQS

Total (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Base Total	1.314,5	1.383,9	5,3%
Presencial	273,1	277,9	1,7%
Ensino Digital ⁽¹⁾	1.025,4	1.087,2	6,0%
Premium	16,0	18,8	17,8%
FIES	11,8	8,4	-29,0%
DIS	429,7	446,4	3,9%
Ensino Digital	297,4	319,4	7,4%
Presencial	132,3	126,9	-4,0%
PAR	1,8	0,5	-71,8%
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	2.391	2.484	3,9%

Total (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Captação Total (em mil) ⁽³⁾	266,1	266,5	0,1%
Premium	3,3	3,4	3,2%
Ensino Digital	188,0	176,8	-5,9%
DIS	118,8	117,3	-1,2%
Presencial	74,8	86,3	15,3%
DIS	40,8	47,6	16,6%

Base total de alunos
(mil alunos)



No 1T24, atingimos os *guidance* de **captação** tanto para o segmento Digital quanto Presencial. Na **BU digital** fechamos o ciclo de captação 24.1 com 186 mil alunos captados, incluindo os alunos convertidos após o fechamento do trimestre, o que representa uma queda de ~1% vs. 1T23. Já na **BU Presencial** atingimos o crescimento de 15,3% na captação.

(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.

(3) Considera a captação até o final de março.

Base de Alunos (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Premium Total	16,0	18,8	17,8%
Medicina	8,5	9,4	11,6%
Graduação	8,1	8,9	9,8%
FIES	0,9	0,9	0,5%
Pós Graduação	0,4	0,6	52,1%
IBMEC	7,5	9,4	24,9%
Graduação	5,7	6,3	10,5%
FIES	0,2	0,1	-21,4%
Pós Graduação	1,8	3,1	69,1%

Captação Graduação (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Total	3,3	3,4	3,2%
Graduação Medicina	1,5	1,6	9,0%
Graduação IBMEC	1,8	1,8	-1,5%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Medicina	10.239	10.473	2,3%
Graduação IBMEC	3.252	3.532	8,6%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Medicina	10.597	11.275	6,4%
Graduação IBMEC	3.313	3.623	9,4%

O segmento **Premium** encerrou o 1T24 **com uma base total de 18,8 mil alunos (+17,8% vs. 1T23)**, impulsionado por um importante crescimento em todas as marcas.

A **graduação de Medicina** continua apresentando desempenho consistente, encerrando o trimestre com **um crescimento de 9,8% vs. 1T23**, resultado da maturação dos cursos e de um forte ciclo de captação.

Em março de 2024, foram autorizadas mais **140 novas vagas de graduação de Medicina, já com efeito na captação do primeiro semestre do ano**. As vagas adicionais elevaram a capacidade de vagas anuais de 1.586 para 1.726.

O **ticket médio da graduação de Medicina** encerrou o trimestre com um crescimento de 2,3% vs. 1T23. Importante destacar que este ticket médio sofreu o impacto da revisão do percentual de retenção do FG-FIES, sem esse efeito, o crescimento seria de ~3% vs. 1T23.

A **graduação do IBMEC** apresentou **um crescimento de 10,5% vs. 1T23**, com destaque principalmente para o crescimento em São Paulo dado a nova unidade (Faria Lima) e Ibmec Barra. A variação da base da pós-graduação (+69,1% vs. 1T23), está associada à migração da base do IBMEC Online, que antes era contabilizada no Vida Toda.

O **ticket médio da graduação IBMEC** apresentou um aumento de 8,6% vs. 1T23, resultado do crescimento tanto do preço de captação quanto da mensalidade do aluno veterano, com repasses superiores à inflação, além do efeito do mix de praças com ticket maior.

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

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

Base de Alunos (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Ensino Digital Total	1.025,4	1.087,2	6,0%
Graduação	509,9	541,5	6,2%
Digital	432,9	460,0	6,3%
Flex	77,1	81,5	5,8%
Vida Toda	515,5	545,7	5,9%
Qconcursos	461,8	517,3	12,0%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	563,7	569,9	1,1%

Captação Graduação (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Total	188,0	176,8	-5,9%
Graduação Digital	160,2	150,6	-6,0%
Graduação Flex	27,8	26,3	-5,4%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Total	259	276	6,4%
Graduação Digital	227	242	6,8%
Graduação Flex	441	465	5,4%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Total	245	258	5,3%

O **segmento Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o trimestre com **1.087,2 mil alunos**, um crescimento de 6,0% vs. 1T23.

A **base da graduação** registrou crescimento de 6,2% vs. 1T23, resultado do desempenho da captação e da maturação da base. A **captação** no trimestre apresentou uma redução de 5,9% vs. 1T23. Considerando os alunos convertidos até o final do ciclo, ou seja, os alunos referentes a captação do ciclo 24.1, atingimos uma captação de 186 mil alunos, o que representa uma redução de ~1% vs. 1T23, em linha com o guidance da Companhia de manutenção do mesmo patamar de captação vs. 1T23.

O **ticket médio da graduação total** encerrou o trimestre com um aumento de 6,4% vs. 1T23, resultado principalmente de um maior volume de receita DIS em relação ao ano anterior.

O ticket de veterano apresentou um aumento de 5,3% vs. 1T23, impulsionado principalmente pelos altos índices de correção de mensalidades. A desaceleração do crescimento do ticket neste trimestre, se comparado ao trimestre anterior, pode ser atribuída principalmente ao efeito das campanhas iniciadas no 1S23 na composição do ticket médio.

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

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

Base de Alunos (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Presencial Total	273,1	277,9	1,7%
Graduação	270,2	273,9	1,4%
Presencial	230,2	214,2	-7,0%
FIES	10,7	7,3	-31,7%
Semipresencial	40,0	59,7	49,3%
Mestrado/Doutorado e Pós	2,9	4,0	36,8%

Captação Graduação (em mil)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Total	74,8	86,3	15,3%
Graduação Presencial	56,0	59,4	6,1%
Graduação Semipresencial	18,8	26,9	42,6%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Total	655	717	9,4%
Graduação Presencial	679	760	11,9%
Graduação Semipresencial	519	561	8,2%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	1T23	1T24	Δ %
Graduação Presencial	732	768	4,9%

Após trimestres consecutivos de redução, a base de alunos do **segmento Presencial** voltou a crescer (+1,7% vs. 1T23), resultado da forte captação realizada neste trimestre e da manutenção das taxas de renovação.

A captação no trimestre apresentou importante crescimento de 15,3% vs. 1T23, com a retomada do crescimento da modalidade Presencial (+6,1% vs. 1T23). O Semipresencial manteve seu forte crescimento (+42,6% vs. 1T23), resultado da alta demanda por esse segmento e da estratégia da Companhia de expansão desse produto.

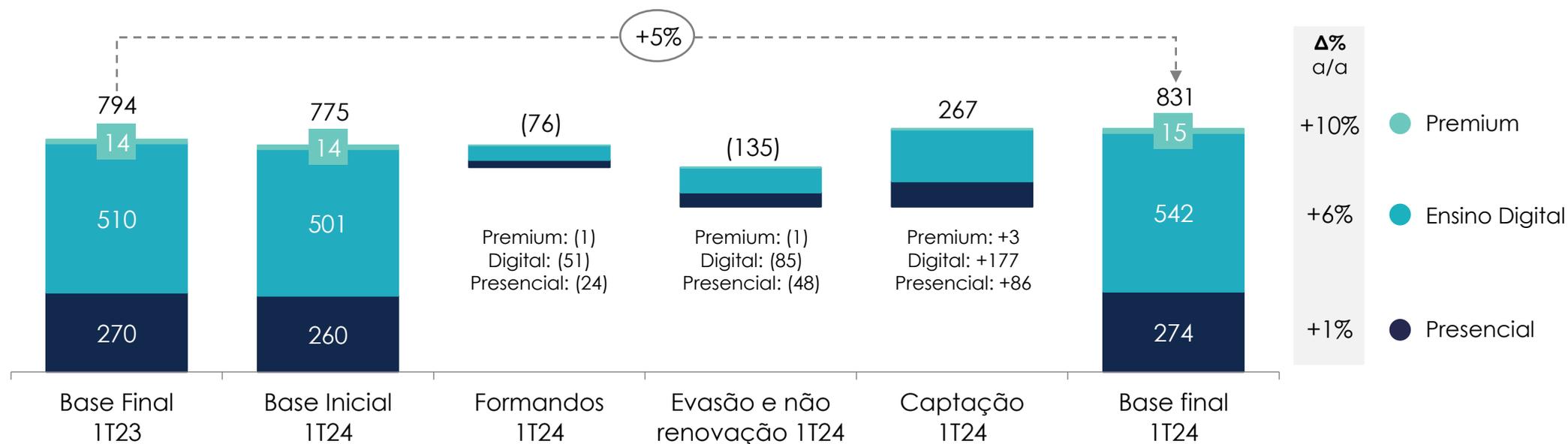
O **ticket médio da graduação Presencial Total** encerrou o trimestre com um aumento de 9,4% vs. 1T23, resultado da combinação do crescimento dos tickets de captação, dos reajustes acima da inflação para aluno veterano e também de uma maior receita DIS no trimestre, dada a forte captação. Olhando separadamente as modalidades, tanto o ticket médio da **graduação Presencial** quanto do **Semipresencial cresceram vs. 1T23 (+11,9% e +8,2% respectivamente)**.

(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 1T24

(em mil)	Base Final 1T23	Base Inicial 1T24		Formandos 1T24		Evasão e não renovação 1T24		Captação 1T24		Base final 1T24	Δ % 1T24 vs. 1T23
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	794	775	100%	(76)	10%	(135)	17%	267	34%	831	5%
BU Premium	14	14	2%	(1)	8%	(1)	8%	3	25%	15	10%
Medicina	8	8	1%	(1)	8%	(0)	6%	2	19%	9	10%
IBMEC	6	6	1%	(0)	9%	(1)	11%	2	33%	6	11%
BU Ensino Digital	510	501	65%	(51)	10%	(85)	17%	177	35%	542	6%
Digital	433	426	55%	(46)	11%	(70)	17%	151	35%	460	6%
Flex	77	75	10%	(5)	6%	(15)	20%	26	35%	82	6%
BU Presencial	270	260	34%	(24)	9%	(48)	19%	86	33%	274	1%
Presencial	230	211	27%	(17)	8%	(39)	19%	59	28%	214	-7%
Semipresencial	40	49	6%	(7)	15%	(9)	18%	27	55%	60	49%



DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

1T24
YDUQS

(em R\$ milhões)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	1T23	1T24	Δ %	1T23	1T24	Δ %	1T23	1T24	Δ %	1T23	1T24	Δ %
Receita Bruta	2.673,8	2.884,5	7,9%	383,6	442,3	15,3%	920,8	1.036,5	12,6%	1.369,4	1.405,7	2,6%
Mensalidades e outras	2.673,8	2.884,5	7,9%	383,6	442,3	15,3%	920,8	1.036,5	12,6%	1.369,4	1.405,7	2,6%
Deduções da Receita Bruta	(1.360,5)	(1.420,2)	4,4%	(61,5)	(77,0)	25,1%	(466,3)	(532,7)	14,3%	(832,6)	(810,5)	-2,7%
Receita Líquida	1.313,3	1.464,3	11,5%	322,0	365,3	13,5%	454,5	503,8	10,8%	536,8	595,2	10,9%
Custo dos Serviços Prestados	(479,5)	(502,9)	4,9%	(119,1)	(133,0)	11,6%	(77,2)	(94,9)	22,8%	(283,2)	(275,1)	-2,9%
Lucro Bruto	833,8	961,4	15,3%	202,9	232,4	14,5%	377,3	408,9	8,4%	253,6	320,1	26,2%
Margem Bruta (%)	63,5%	65,7%	2,2 p.p.	63,0%	63,6%	0,6 p.p.	83,0%	81,2%	-1,8 p.p.	47,2%	53,8%	6,5 p.p.
Despesas Comerciais	(257,5)	(330,1)	28,2%	(18,4)	(15,4)	-16,3%	(118,3)	(163,6)	38,4%	(120,8)	(151,1)	25,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(292,2)	(340,9)	16,7%	(69,4)	(84,2)	21,4%	(95,6)	(106,3)	11,1%	(127,1)	(150,4)	18,3%
Outras receitas/despesas operacionais	25,1	7,5	-70,1%	6,1	0,8	-86,8%	9,7	0,6	-94,1%	9,3	6,1	-34,2%
(+) Depreciação e amortização	185,1	211,2	14,1%	41,1	47,9	16,6%	33,2	41,0	23,5%	110,9	122,3	10,3%
EBITDA	494,4	509,1	3,0%	162,3	181,4	11,8%	206,2	180,5	-12,5%	125,9	147,1	16,9%
Margem EBITDA (%)	37,6%	34,8%	-2,9 p.p.	50,4%	49,7%	-0,7 p.p.	45,4%	35,8%	-9,5 p.p.	23,4%	24,7%	1,3 p.p.
Resultado Financeiro	(171,8)	(160,1)	-6,8%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciação e amortização	(185,1)	(211,2)	14,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de renda	8,8	9,8	11,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição social	3,2	3,1	-2,3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	149,5	150,7	0,8%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Líquida (%)	11,4%	10,3%	-1,1 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	484,4	517,2	6,8%	158,2	181,9	14,9%	197,4	180,8	-8,4%	128,8	154,5	20,0%
Margem EBITDA Ajustada	36,9%	35,3%	-1,6 p.p.	49,1%	49,8%	0,6 p.p.	43,4%	35,9%	-7,5 p.p.	24,0%	26,0%	2,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	155,9	173,4	11,2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Líquida Ajustada	11,9%	11,8%	0,0 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](#).

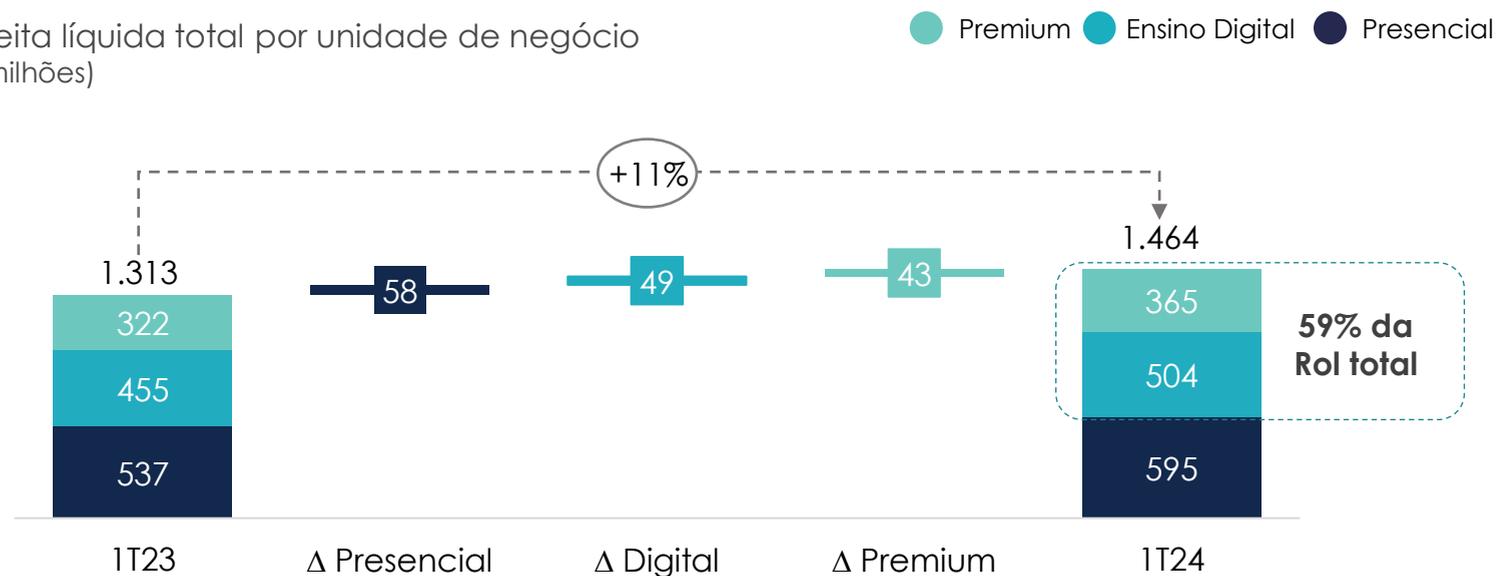
(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ %
Receita Bruta	2.673,8	2.884,5	7,9%
Mensalidades	2.626,3	2.832,3	7,8%
Outros	47,5	52,2	10,0%
Deduções da Receita Bruta	(1.360,5)	(1.420,2)	4,4%
Descontos e bolsas	(1.292,4)	(1.350,8)	4,5%
Impostos	(46,8)	(52,2)	11,5%
AVP e outras deduções	(21,2)	(17,1)	-19,1%
Receita Líquida	1.313,3	1.464,3	11,5%
Premium	322,0	365,3	13,5%
Medicina	257,0	285,9	11,3%
IBMEC	65,0	79,4	22,1%
Ensino Digital	454,5	503,8	10,8%
Digital	294,7	334,5	13,5%
FLEX	102,0	113,7	11,5%
Vida Toda	57,8	55,5	-3,9%
Presencial	536,8	595,2	10,9%
Presencial	474,6	494,7	4,2%
Semipresencial	62,2	100,5	61,5%
Receita Líquida DIS	239,1	290,3	21,4%
Graduação Digital	135,1	154,1	14,0%
Graduação Presencial	104,0	136,2	31,0%
Receita DIS (% da Rol Total)	18,2%	19,8%	1,6 p.p.

A **receita líquida** da Companhia apresentou forte crescimento de 11,5% vs. 1T23, resultado da performance combinada de todos os segmentos: **Premium** (+13,5% vs. 1T23), **Ensino Digital** (+10,8% vs. 1T23) e **Presencial** (+10,9% vs. 1T23). Em todos os negócios, o aumento da receita foi possível devido ao crescimento do ticket, tanto na captação quanto no repasse para alunos veteranos, e pelo crescimento das bases de graduação.

Destacamos o importante crescimento de receita do segmento Presencial, influenciada pelo aumento da captação, com a retomada da modalidade presencial e o crescimento consistente do semipresencial, além de uma maior receita DIS.

A **receita líquida DIS** registrou um aumento de 21,4% vs. 1T23. Esse resultado tem uma relação direta com o bom desempenho do ciclo de captação, principalmente no segmento presencial, contribuindo assim para o aumento da representatividade da Receita DIS em relação à receita total.

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



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(479,5)	(502,9)	4,9%
Pessoal	(276,3)	(281,3)	1,8%
Aluguel, condomínio, IPTU	(14,1)	(10,8)	-23,3%
Aluguel	(81,6)	(91,6)	12,3%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	84,3	92,4	9,7%
Outros	(16,6)	(11,4)	-31,5%
Repasse de polos	(55,3)	(69,3)	25,2%
Custo com Serviço de Terceiros	(15,0)	(15,6)	4,3%
Energia, água, gás e Telefone	(10,1)	(11,2)	10,6%
Outros custos	(1,6)	(4,3)	166,0%
Depreciação e amortização	(107,1)	(110,4)	3,1%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,0)	(64,3)	3,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(2,2)	(1,7)	-25,0%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(20,1)	(17,3)	-14,1%
Equipamentos de Informática	(3,1)	(3,0)	-2,7%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	-1,8%
Outros D&A custo	(16,6)	(21,2)	27,3%
Lucro Bruto	833,8	961,4	15,3%
<i>Margem bruta (%)</i>	63,5%	65,7%	2,2 p.p.
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	4,8	1,4	-70,4%
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(367,6)	(391,0)	6,4%
<i>% da receita líquida</i>	28,0%	26,7%	-1,3 p.p.
Premium	(94,5)	(107,8)	14,0%
Ensino Digital	(69,7)	(87,2)	25,1%
Presencial	(203,3)	(196,0)	-3,6%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(271,5)	(279,9)	3,1%
<i>% da receita líquida</i>	20,7%	19,1%	-1,6 p.p.

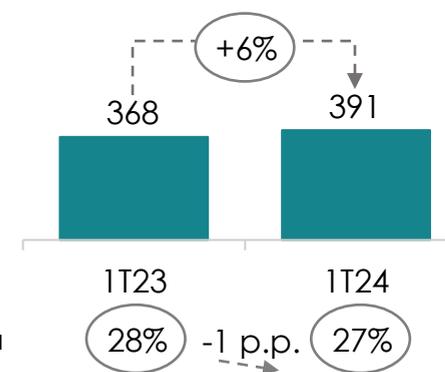
O **custo dos serviços prestados ajustados** apresentou um aumento de 6,4% vs. 1T23, um crescimento inferior ao da receita líquida, contribuindo assim para melhoria da margem em 1,3 p.p. no trimestre.

A linha de **pessoal ajustado** mostrou uma redução de 1,6 p.p. como percentual da receita líquida, consequência das ações de reestruturação que foram implementadas ao longo dos últimos ciclos, principalmente no segmento Presencial. O mesmo efeito de eficiência de custos, contribuindo para expansão de margem, pode ser vista na linha de **aluguéis, condomínios e IPTU**, decorrente do trabalho de renovação de contratos e busca constante para otimização de espaços e custos.

O **repasse de polos** apresentou aumento no trimestre, dado forte ciclo de captação no 2S23, o que impulsionou o percentual de repasse para polos parceiros no período.

O **Lucro Bruto** apresentou um aumento de 15,3% vs. 1T23, acompanhado por uma expansão de margem de 2,2 p.p. vs. 1T23. Esse desempenho é resultado do forte crescimento da receita em todos os segmentos, combinado aos esforços da Companhia no controle dos custos.

Custos ajustados (ex-D&A) ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



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

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ %
Despesas Comerciais	(257,5)	(330,1)	28,2%
PDD	(128,2)	(173,5)	35,3%
Mensalista	(72,6)	(89,1)	22,7%
PAR ⁽¹⁾	(0,2)	(2,0)	900,5%
DIS ⁽¹⁾	(55,4)	(82,3)	48,6%
Vendas e Marketing	(129,3)	(156,7)	21,2%
Publicidade	(104,2)	(127,9)	22,8%
Outras	(25,1)	(28,7)	14,4%
Despesas não recorrentes ⁽²⁾	-	-	-
Despesas Comerciais ⁽²⁾	(257,5)	(330,1)	28,2%
% da receita líquida	19,6%	22,5%	2,9 p.p.
PDD ajustada ⁽²⁾	(128,2)	(173,5)	35,3%
% da receita líquida	9,8%	11,8%	2,1 p.p.
Descontos Concedidos	(19,9)	(27,4)	37,7%
PDD ajustada ⁽²⁾ + Descontos	(148,1)	(200,8)	35,6%
% da receita líquida	11,3%	13,7%	2,4 p.p.
PDD por BU	(128,2)	(173,5)	35,3%
Premium	(8,8)	(4,4)	-49,3%
Ensino Digital	(63,4)	(96,9)	52,7%
Presencial	(56,1)	(72,2)	28,6%
PDD por BU (% da Rol)	9,8%	11,8%	2,1 p.p.
Premium	2,7%	1,2%	-1,5 p.p.
Ensino Digital	14,0%	19,2%	5,3 p.p.
Presencial	10,5%	12,1%	1,7 p.p.

No 1T24, as **despesas comerciais** apresentaram um aumento de 28,2% vs. 1T23, com uma evolução de 2,9 p.p. em relação à receita líquida.

As despesas com **PDD** atingiram o percentual de 11,8% sobre a receita líquida, um aumento de 2,1 p.p. vs. 1T23, consequência de um forte ciclo de captação no 1S23, além do efeito de uma maior receita DIS no 1T24, implicando em um aumento no provisionamento imediato do trimestre. É importante lembrar que, na comparação com o 1T23, a PDD do 1T24 também sofreu impacto do aumento do percentual de provisão do DIS que ocorreu no 2T23, passando de 15% para os atuais 20%.

Quanto ao comportamento da PDD por BU, vale destacar a boa performance na BU Premium, contribuindo para expansão da margem da BU em 1,5 p.p., consequência de um cenário favorável de renovação. Tanto na BU Presencial quanto na BU Digital, destacamos o efeito de aumento da receita DIS no 1T24, gerando um maior provisionamento imediato, assim como o aumento no percentual de provisão em comparação ao 1T23. Especificamente na BU Digital, é importante adicionar o efeito de uma maior base de calouros que impactou a renovação do 4T23 e, por consequência, a PDD do 1T24.

As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram um crescimento de 21,2% no período, em linha com as expectativas da Companhia, após dois anos de eficiência significativa nesses gastos. Como percentual da receita líquida, houve uma expansão de 0,9 p.p., concentrados nas BUs Digital e Presencial.

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

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

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(292,2)	(340,9)	16,7%
Pessoal	(92,4)	(101,4)	9,8%
Serviços de terceiros	(42,5)	(42,1)	-1,1%
Provisão para contingências	(19,8)	(25,1)	26,7%
Manutenção e reparos	(22,0)	(29,4)	33,6%
Outras despesas	(37,5)	(42,2)	12,6%
Depreciação e amortização	(78,0)	(100,7)	29,1%
Ágio das aquisições	(16,6)	(16,0)	-3,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(44,6)	(63,6)	42,5%
Outros D&A despesas	(16,8)	(21,1)	25,9%
Outras receitas/despesas	25,1	7,5	-70,1%
G&A e outras não recorrentes ⁽¹⁾	(14,8)	6,7	n.a.
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(203,8)	(226,0)	10,9%
<i>% da receita líquida</i>	<i>15,5%</i>	<i>15,4%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
Premium	(50,8)	(60,3)	18,5%
Ensino Digital	(69,2)	(72,1)	4,3%
Presencial	(83,8)	(93,6)	11,7%

As **despesas gerais, administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** no 1T24 mantiveram-se estáveis como percentual da receita líquida.

A linha de **provisão para contingência** foi impactada por um processo tributário de grande valor que foi encerrado no período.

O aumento na linha de **Manutenção e reparos** está relacionado a maiores gastos com a sustentação de sistemas, principalmente em função da implantação do *Salesforce*, conforme divulgado no 4T23 ⁽²⁾.

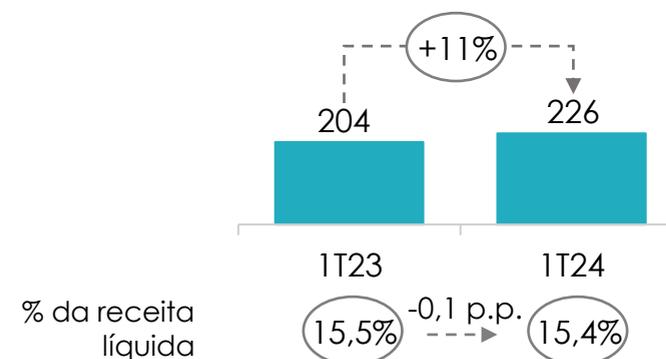
Em **Outras despesas**, o aumento está relacionado principalmente a maiores gastos com convênios educacionais associados à maturação dos cursos de medicina e demais cursos de saúde.

Em **Depreciação e amortização**, o aumento diz respeito à amortização de sistemas, aplicativos e softwares, resultado dos investimentos realizados nos últimos anos em transformação digital e tecnologia cujo prazo de depreciação é mais curto. Esse crescimento tende a reduzir como consequência da redução dos montantes investidos em capex nos últimos anos.

A variação na linha de **outras receitas/despesas** é resultado da baixa no 1T23 de valores a pagar de aquisições de anos anteriores.

Efeitos **não recorrentes**, que totalizaram R\$6,7 milhões, impactaram a linha de **Outras despesas** referem-se a multas contratuais decorrentes da entrega de imóveis.

G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



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

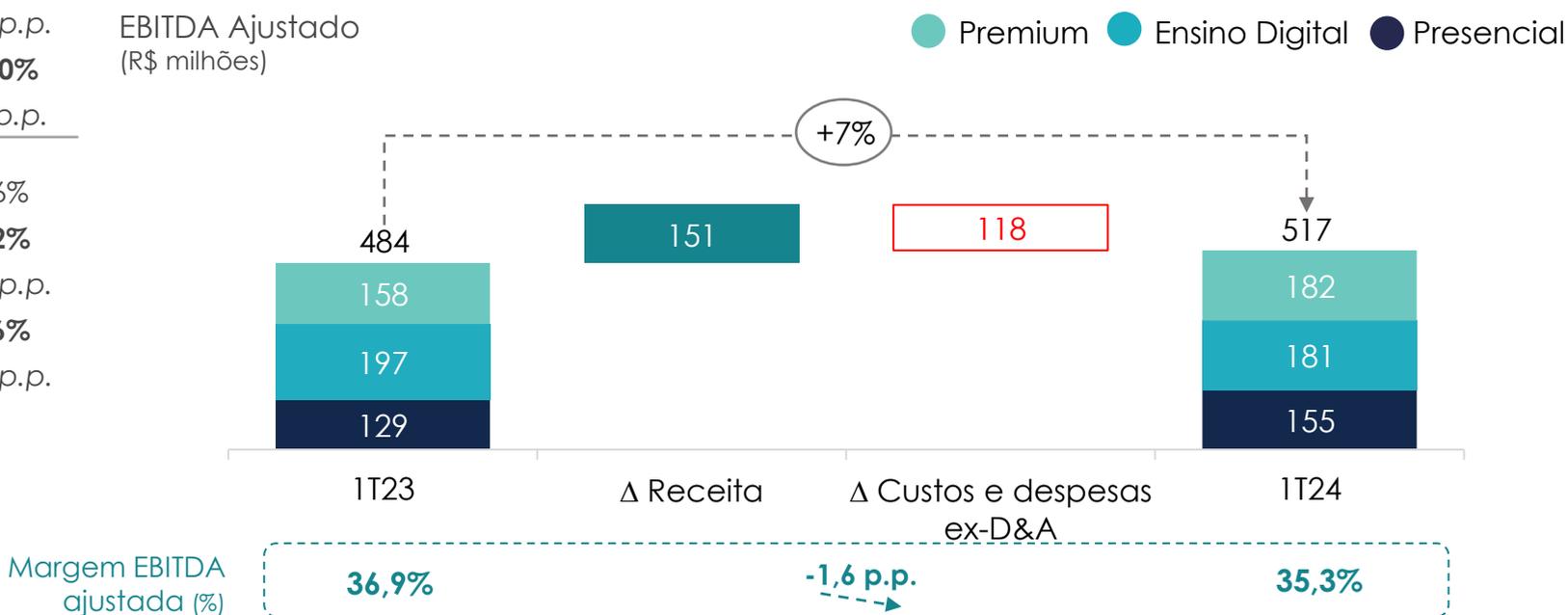
(2) Detalhes na página 16 da apresentação dos resultados do 4T23 ([clique aqui](#)).

Classificação	Conta	Linha	Descrição	1T23	1T24
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	4,8	1,4
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	-	-
M&A	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	11,1	6,7
		Outras receitas/despesas	Baixa de valores a pagar de aquisições	(25,9)	-
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA <i>(R\$ milhões)</i>				(10,0)	8,1
-	EBITDA	-	Impacto negativo no EBITDA	(10,0)	8,1
	D&A	-	Amortização do ágio	16,6	16,0
	Imposto	-	IR e contribuição social	(0,2)	(1,4)
IMPACTO NEGATIVO NO LUCRO LÍQUIDO <i>(R\$ milhões)</i>				6,5	22,7

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ %
Receita Líquida	1.313,3	1.464,3	11,5%
Custos e Despesas	(1.004,1)	(1.166,4)	16,2%
(+) Depreciação e amortização	185,1	211,2	14,1%
EBITDA	494,4	509,1	3,0%
Margem EBITDA (%)	37,6%	34,8%	-2,9 p.p.
Itens não recorrentes	(10,0)	8,1	n.a.
Reestruturação Corpo Docente	4,8	1,4	-70,4%
Multas contratuais, M&A e outras	(14,8)	6,7	n.a.
EBITDA Ajustado	484,4	517,2	6,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	36,9%	35,3%	-1,6 p.p.
Premium	158,2	181,9	14,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	49,1%	49,8%	0,6 p.p.
Ensino Digital	197,4	180,8	-8,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	43,4%	35,9%	-7,5 p.p.
Presencial	128,8	154,5	20,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,0%	26,0%	2,0 p.p.
Efeito IFRS 16	85,7	93,9	9,6%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	398,7	423,3	6,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	30,4%	28,9%	-1,5 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	408,7	415,2	1,6%
Margem EBITDA (%)	31,1%	28,4%	-2,8 p.p.

O **EBITDA ajustado** apresentou um aumento de 6,8% vs. 1T23, com uma margem ajustada de 35,3%, uma redução de 1,6 p.p. vs. 1T23. A pressão pontual observada na margem neste trimestre está relacionada a um aumento na PDD, em função do incremento no percentual de provisão do DIS, que passou de 15% para os atuais 20%, uma maior captação em 2023 e aumento na receita DIS no 1T24, especificamente nas BUs Presencial e Digital, somado a despesas mais elevadas com vendas e marketing.

É importante ressaltar que tanto a **BU Presencial** quanto a **BU Premium** tiveram um trimestre de expansão de margens. Na BU Presencial, a expansão de 2,0 p.p. é consequência do forte ciclo de captação e da alavancagem operacional do negócio. Já na BU Premium, o crescimento de receita, aliado à redução de PDD, possibilitou uma expansão de 0,6 p.p. na margem. Na **BU Digital**, a pressão de 7,5 p.p. na margem é atribuída a uma maior PDD, dado o crescimento da receita DIS no 1T24 e à forte performance de captação do 1T23, além do aumento da linha de repasse de polos, como detalhado nos slides anteriores.

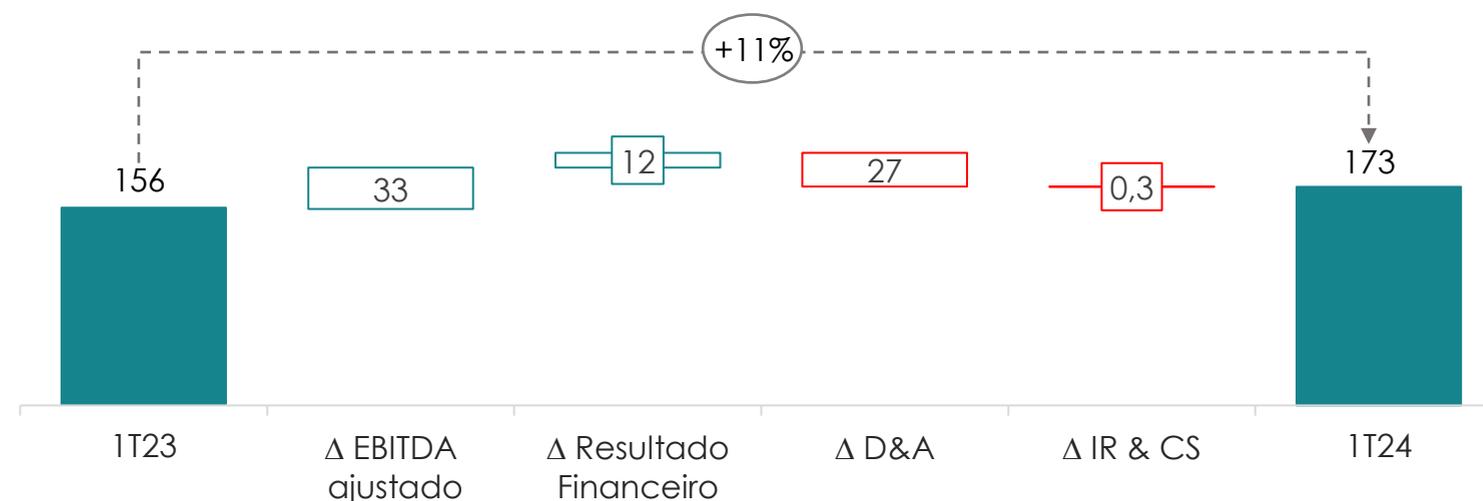


(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ %
EBITDA	494,4	509,1	3,0%
Resultado Financeiro	(171,8)	(160,1)	-6,8%
Receita Financeira	63,6	43,4	-31,7%
Multas e juros recebidos	19,3	20,8	7,6%
Aplicações financeiras	34,7	21,2	-39,0%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(9,6)	(7,9)	-17,5%
Atualização monetária	18,7	8,4	-54,9%
Outras	0,4	0,9	119,3%
Despesa Financeira	(222,9)	(196,7)	-11,8%
Juros e encargos	(149,0)	(107,5)	-27,9%
Descontos financeiros	(19,9)	(27,4)	37,7%
Despesas bancárias	(2,9)	(1,6)	-45,6%
Juros de arrendamento mercantil	(35,4)	(42,4)	19,6%
Outras	(15,7)	(17,9)	14,2%
Efeito Líquido Swap	(12,5)	(6,9)	-45,0%
Depreciação e amortização	(185,1)	(211,2)	14,1%
Lucro antes de impostos	137,5	137,8	0,2%
Imposto de Renda	8,8	9,8	11,1%
Contribuição Social	3,2	3,1	-2,3%
Lucro Líquido	149,5	150,7	0,8%
Margem líquida (%)	11,4%	10,3%	-1,1 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	161,9	163,9	1,2%
Margem líquida (%)	12,3%	11,2%	-1,1 p.p.
Lucro Líquido ajustado ⁽²⁾	155,9	173,4	11,2%
Margem líquida ajustada (%)	11,9%	11,8%	0,0 p.p.
Lucro Líquido ajustado ⁽²⁾ ex-IFRS 16	168,4	186,6	10,8%
Margem líquida (%)	12,8%	12,7%	-0,1 p.p.
Lucro por ação (R\$) ⁽³⁾	0,54	0,60	10,9%

Com a redução das despesas financeiras, o **resultado financeiro** da Companhia apresentou uma importante evolução no trimestre. A melhor performance da linha de despesas financeiras é justificada pela redução de juros e encargos, dada a curva de juros e ao trabalho de gestão de dívida que a Companhia vem fazendo. O crescimento na linha de juros de arrendamento é decorrente de novos contratos e renovações contratuais.

Desconsiderando os efeitos não recorrentes no EBITDA, amortização do ágio e recalculando a alíquota efetiva que altera o imposto (IR e contribuição social), conforme detalhado no slide 17, o **lucro líquido ajustado** registrou um aumento de 11,2% vs. 1T23, com uma margem líquida de 11,8% (estável vs. 1T23).

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



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

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

(3) Lucro por ação: (Lucro líquido ajustado) / (Quantidade de ações em circulação).

(em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Δ% vs. 1T23	Δ% vs. 4T23
Mensalidades	1.534,7	1.632,3	1.803,9	17,5%	10,5%
Mensalistas	955,4	1.195,4	1.145,9	19,9%	-4,1%
DIS (Inativo)	205,8	234,0	238,1	15,7%	1,8%
PAR	60,2	45,2	38,7	-35,8%	-14,5%
DIS (Ativo)	519,2	391,8	619,3	19,3%	58,1%
Convênios e permutas	27,4	28,7	31,7	15,8%	10,4%
FIES	63,8	83,2	77,0	20,8%	-7,4%
Outros	428,6	425,7	487,7	13,8%	14,6%
Cartões de Crédito a receber	209,9	194,7	228,4	8,8%	17,4%
Acordos	218,7	231,0	259,2	18,5%	12,2%
Contas a Receber Bruto	2.054,4	2.169,9	2.400,3	16,8%	10,6%
PDD	(665,6)	(722,4)	(815,0)	22,4%	12,8%
Mensalistas ⁽¹⁾	(568,9)	(629,6)	(680,2)	19,6%	8,0%
DIS (Inativo)	(165,0)	(145,2)	(186,4)	12,9%	28,4%
PAR (50%)	(25,4)	(19,2)	(16,7)	-34,4%	-13,2%
DIS Ativo (20%)	(71,3)	(73,6)	(118,1)	65,7%	60,5%
Valores a identificar	(10,2)	(7,5)	(1,2)	-87,9%	-83,3%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(59,2)	(47,1)	(64,2)	8,4%	36,4%
AVP DIS	(44,2)	(32,9)	(53,5)	21,2%	62,7%
Contas a Receber Líquido	1.319,4	1.392,9	1.519,8	15,2%	9,1%

No 1T24, o **contas a receber bruto** apresentou um crescimento de 16,8% vs. 1T23 e 10,6% vs. 4T23. Os crescimentos acompanham o crescimento da receita da Companhia e também o aumento da receita DIS, consequência do maior volume de captação, esse último destacado na linha DIS (Ativo).

O crescimento da linha de **outros**, está relacionado ao crescimento do volume de acordos, o qual acompanha o desempenho positivo da receita, e ao incremento nos valores a receber de cartões de crédito.

O **contas a receber líquido** encerrou o 1T24 com aumento de 15,2% vs. 1T23, resultado associado ao crescimento da receita no período.

Desde o 3T23, passamos a abrir a linha de DIS (Inativo) tanto no Contas a Receber quanto na PDD. É importante ressaltar 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 de DIS (Ativo) para as linhas de 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 NTN-2026.

(em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Δ% vs. 1T23	Δ% vs. 4T23
Contas a receber líquido	1.319,4	1.392,9	1.519,8	15,2%	9,1%
Receita líquida anualizada	4.689,8	5.150,0	5.271,0	12,4%	2,3%
PMR	101	97	104	2,5%	6,6%
Contas a receber líquido FIES	63,8	83,2	77,0	20,8%	-7,4%
Receita FIES (12M)	261,6	227,6	229,8	-12,2%	1,0%
Deduções FG-Fies (12M)	(53,1)	(82,7)	(67,3)	26,6%	-18,6%
Impostos (12M)	(9,5)	(8,4)	(8,3)	-12,6%	-0,7%
Receita Líquida FIES (12M)	199,0	136,6	154,2	-22,5%	12,9%
PMR FIES	115	219	180	55,9%	-18,0%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.255,6	1.309,8	1.442,8	14,9%	10,2%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.490,8	5.013,5	5.116,8	13,9%	2,1%
PMR ex-FIES	101	94	102	0,9%	7,9%

No 1T24, o PMR consolidado da Companhia apresentou um aumento de 3 dias vs. 1T23 em função dos seguintes pontos:

PMR FIES: houve um aumento de 64 dias vs. 1T23, que pode ser explicado principalmente pelo aumento do contas a receber, em decorrência da postergação do calendário do governo referente a contratação do FIES para o ciclo 24.1. Além disso, a redução da receita associada à desaceleração do programa e aumento da contribuição ao Fundo Garantidor do Novo Fies ("FG-Fies"), também contribuiu para esse aumento.

PMR ex-FIES: o aumento de 1 dia vs. 1T23 mostra a saúde do contas a receber. O crescimento marginal verificado nesse trimestre é decorrente do aumento da receita DIS.

Agining do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

Análise Vertical

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%	1T23 (%)	1T24 (%)
FIES	63,8	77,0	20,8%	3%	3%
A vencer	1.035,4	1.196,7	15,6%	50%	50%
Vencidas até 30 dias	185,7	217,4	17,1%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	62,4	98,3	57,6%	3%	4%
Vencidas de 61 a 90 dias	44,3	33,9	-23,5%	2%	1%
Vencidas de 91 a 180 dias	275,2	344,3	25,1%	13%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	387,6	432,6	11,6%	19%	18%
Contas a receber bruto	2.054,4	2.400,3	16,8%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber ⁽²⁾

Análise Vertical

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%	1T23 (%)	1T24 (%)
A vencer	106,7	131,8	23,6%	49%	51%
Vencidas até 30 dias	15,4	20,7	34,9%	7%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	10,9	14,6	33,7%	5%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	8,0	10,8	35,3%	4%	4%
Vencidas de 91 a 180 dias	25,9	34,4	32,7%	12%	13%
Vencidas há mais de 180 dias	51,8	46,9	-9,5%	24%	18%
Acordos a receber	218,7	259,2	18,5%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%
Saldo inicial	88,6	83,2	-6,1%
Receita FIES	24,0	36,2	51,0%
Pagamento de impostos	(3,1)	-	n.a.
Recompra	(45,6)	(42,4)	-7,2%
Saldo final	63,8	77,0	20,8%

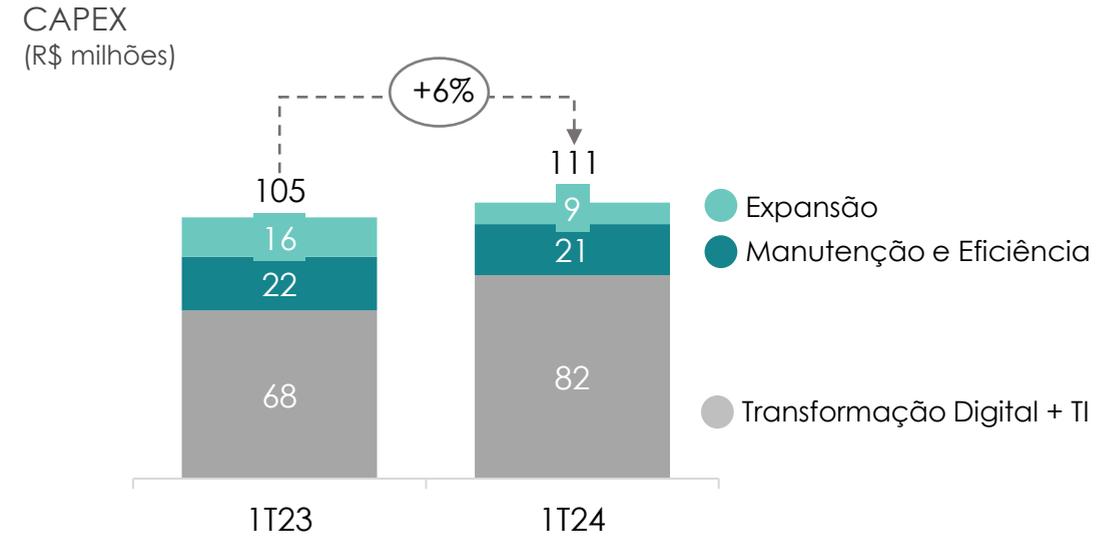
(1) Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos.

(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%
Capex Total	104,9	110,8	5,6%
Transformação Digital + TI	67,5	81,7	21,0%
Manutenção e Eficiência	21,5	20,5	-4,7%
Expansão	15,9	8,6	-45,8%

% da Receita Líquida

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



O **Capex total** encerrou o 1T24 apresentando uma redução de 0,4 p.p. vs. 1T23 em relação à receita líquida. **Para o ano de 2024**, a Companhia estima um **Capex** de **R\$470 milhões**, o que nos aproxima do *guidance* de médio prazo (7-8% da Rol).

No 1T24, foi feita uma revisão da alocação do Capex entre linhas para melhor refletir a natureza dos gastos. Dessa forma, o Capex passa a ser dividido entre Transformação Digital + TI, Manutenção & Eficiência e Expansão, conforme detalhado a seguir:

- **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:** investimentos relacionados à expansão de receita como os exigidos para maturação dos cursos, lançamento de novos cursos e expansão de espaço físico.

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	398,7	423,3	6,2%
Não recorrentes	10,0	(8,1)	n.a.
EBITDA ex-IFRS 16	408,7	415,2	1,6%
Variação Capital de giro	(29,8)	(65,4)	119,2%
Recebíveis	(114,2)	(108,2)	-5,3%
Contas a pagar	95,0	45,0	-52,6%
Outros	(10,6)	(2,2)	-79,2%
Impostos (IR/CS)	(11,0)	(12,0)	8,8%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	367,8	337,8	-8,2%
Capex	(104,9)	(110,8)	5,6%
Aquisição de imobilizado	(28,2)	(20,9)	-26,0%
Aquisição de intangível	(76,7)	(89,9)	17,2%
(=) Fluxo de caixa livre	262,9	227,0	-13,7%
Juros ex IFRS 16	(154,3)	(141,5)	-8,3%
(=) Fluxo de caixa do acionista	108,6	85,4	-21,3%
Captação/amortização de dívidas	247,7	41,8	-83,1%
M&A	(14,7)	(1,1)	-92,3%
Dividendos pagos	(0,0)	(0,0)	-20,0%
Recuperação de ações e outras	0,3	0,0	-99,8%
(=) Geração de caixa líquida	341,9	126,1	-63,1%
Caixa no início do exercício	785,8	698,4	-11,1%
Caixa no final do exercício	1.127,8	824,5	-26,9%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	90,0%	81,4%	-8,6 p.p.

No 1T24, o **Fluxo de caixa operacional (FCO)** totalizou **R\$337,8 milhões** (-8,2% vs. 1T23), **com uma conversão de caixa de 81,4%** (-8,6 p.p. vs. 1T23). Essa queda na conversão se deve a uma menor contribuição da linha de contas a pagar, mais especificamente na conta de fornecedores, devido a uma concentração maior de pagamentos no primeiro trimestre. Este impacto será diluído ao longo do ano.

Ao longo dos últimos trimestres, a Companhia concluiu importantes operações de *liability management*, que resultaram não apenas no aumento do prazo médio da dívida total, mas também na redução do custo médio. Com a redução da curva de juros e o trabalho de gestão de dívida, o **fluxo de caixa do acionista** totalizou **R\$85,4 milhões** no 1T24.

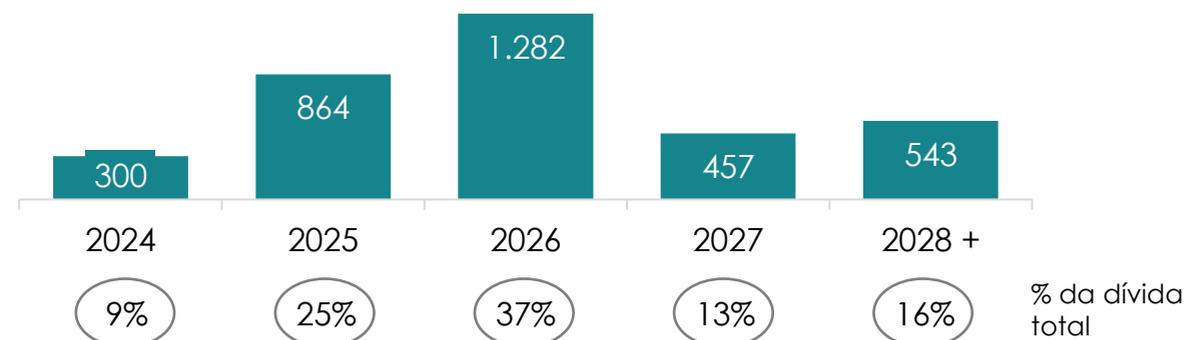
Em abril de 2024, foi concluída a 10ª emissão de debêntures no valor de R\$1,1 bilhão, em série única, com custo de CDI + 1,25% a.a. e vencimento em 5 anos. A 10ª emissão, associada ao resgate antecipado da 6ª emissão, permitiu o aumento do prazo médio da dívida da Companhia de 2,4 anos para 3,1 anos, além da **redução de seu custo de dívida médio para CDI + 1,32% a.a.**

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%
Dívida Bruta [b]	5.378,2	5.249,6	-2,4%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.755,9	3.492,0	-7,0%
Arrendamento mercantil [c]	1.562,5	1.702,8	9,0%
Compromissos a pagar (M&A)	59,7	54,9	-8,1%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.127,8)	(824,5)	-26,9%
Dívida líquida [a+b]	4.250,4	4.425,2	4,1%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.687,9	2.722,4	1,3%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,74x	1,56x	-0,18x
EBITDA Ajustado LTM	1.542,7	1.746,8	13,2%

Ao final do período, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) foi de 1,56x**. Isso demonstra os esforços da Companhia para manter uma alavancagem saudável e disciplina na gestão de capital. A relação dívida líquida (ex-IFRS16)/ EBITDA Ajustado ex-IFRS16 (LTM), encerrou o período em 1,98x.

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,4	TJLP + 0,5%	0,3	0%
CCB	0,2	CDI + 2,18%	202,0	6%
4131	1,5	CDI + 1,33%	656,3	19%
Debentures VI (Única)	1,4	CDI + 2,50%	1.120,7	32%
Debentures VII (Única)	1,2	CDI + 1,65%	312,4	9%
Debentures VIII (Única)	3,1	CDI + 1,50%	500,7	14%
Debentures IX (1º Série)	4,6	CDI + 0,82%	291,0	8%
Debentures IX (2º Série)	4,1	CDI + 0,90%	326,2	9%
Debentures IX (3º Série)	6,1	CDI + 0,98%	109,4	3%
Empréstimos bancários no 1T24		CDI + 1,71%	3.519,0	100%

Cronograma de amortização da dívida em Mar/24
(R\$ milhões; principal ⁽³⁾)



(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)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	1T24	Pleno Potencial ⁽¹⁾	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,53	240	1,7
Città	RJ	170	1,14	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,71	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,51	76	0,5
Teresina	PI	110	0,79	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,56	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,62	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,02	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,47	155	1,1
Canindé	CE	50	0,28	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,23	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,23	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,24	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,22	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,16	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,14	150	1,1
Unijipa	RO	28	0,06	28	0,2
Total		1.726	8,9	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

1T24
YDUQS

(em R\$ milhões)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	1T23	1T24	Δ%	1T23	1T24	Δ%	1T23	1T24	Δ%	1T23	1T24	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.674	2.885	8%	384	442	15%	921	1.037	13%	1.369	1.406	3%
Mensalidades	2.674	2.885	8%	384	442	15%	921	1.037	13%	1.369	1.406	3%
Deduções da Receita Bruta	(1.360)	(1.420)	4%	(62)	(77)	25%	(466)	(533)	14%	(833)	(810)	-3%
Receita Operacional	1.313	1.464	11%	322	365	13%	455	504	11%	537	595	11%
Custos dos Serviços Prestados	(480)	(503)	5%	(119)	(133)	12%	(77)	(95)	23%	(283)	(275)	-3%
Pessoal	(276)	(281)	2%	(87)	(99)	14%	(15)	(16)	8%	(174)	(166)	-5%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(14)	(11)	-23%	(3)	(3)	-8%	0	(0)	n.a.	(11)	(8)	-29%
Serviços de Terceiros e Outros	(82)	(100)	22%	(5)	(6)	20%	(55)	(71)	28%	(22)	(23)	8%
Depreciação e Amortização	(107)	(110)	3%	(24)	(25)	4%	(7)	(8)	11%	(76)	(78)	2%
Lucro Bruto	834	961	15%	203	232	15%	377	409	8%	254	320	26%
Margem Bruta (%)	63%	66%	2 p.p.	63%	64%	1 p.p.	83%	81%	-2 p.p.	47%	54%	7 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(525)	(664)	26%	(82)	(99)	21%	(204)	(269)	32%	(239)	(295)	24%
Pessoal	(92)	(101)	10%	(21)	(24)	13%	(42)	(43)	3%	(29)	(34)	17%
Vendas	(129)	(157)	21%	(10)	(11)	13%	(55)	(67)	22%	(65)	(79)	22%
PDD	(128)	(173)	35%	(9)	(4)	-49%	(63)	(97)	53%	(56)	(72)	29%
Outras despesas	(122)	(139)	14%	(31)	(37)	20%	(27)	(30)	8%	(63)	(72)	14%
Serviço de Terceiros	(43)	(42)	-1%	(11)	(11)	1%	(13)	(14)	1%	(18)	(18)	-3%
Manutenção e Reparos	(22)	(29)	34%	(4)	(7)	71%	(7)	(8)	10%	(11)	(15)	35%
Provisão para contingências	(20)	(25)	26%	(1)	0	n.a.	(3)	(4)	53%	(17)	(21)	29%
Outras	(37)	(42)	12%	(16)	(19)	24%	(4)	(4)	1%	(18)	(18)	4%
Outras Receitas	25	8	-70%	6	1	-87%	10	1	-94%	9	6	-34%
Depreciação e Amortização	(78)	(101)	29%	(17)	(23)	35%	(26)	(33)	27%	(35)	(44)	28%
(+) Depreciação e amortização	185	211	14%	41	48	17%	33	41	24%	111	122	10%
EBITDA	494	509	3%	162	181	12%	206	181	-12%	126	147	17%
Margem EBITDA (%)	38%	35%	-3 p.p.	50%	50%	-1 p.p.	45%	36%	-10 p.p.	23%	25%	1 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	484	517	7%	158	182	15%	197	181	-8%	129	155	20%
Margem EBITDA ajustada(%)	37%	35%	-2 p.p.	49%	50%	1 p.p.	43%	36%	-8 p.p.	24%	26%	2 p.p.

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

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

(em R\$ milhões)	1T23	1T24	Δ%
Receita líquida	1.313,3	1.464,3	11,5%
(-) Impostos	46,8	52,2	11,5%
(+) PDD	(128,2)	(172,7)	34,7%
(+) Descontos concedidos/ multas	(0,6)	(6,6)	965,7%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	9,5	5,2	-45,2%
Geração de CAR total	1.240,8	1.342,5	8,2%
Arrecadação total	1.126,6	1.440,8	27,9%
Receita FIES	24,0	36,2	51,0%
Arrecadação FIES	48,8	42,4	-13,2%
Receita líquida ex-FIES	1.289,3	1.428,1	10,8%
Geração de CAR ex-FIES	1.216,8	1.306,2	7,4%
Arrecadação ex-FIES	1.077,7	1.398,4	29,8%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	88,6%	107,1%	18,5 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

(em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24
Ativo Circulante	2.424,4	2.113,1	2.303,8
Caixa e equivalentes	637,1	502,0	623,5
Títulos e valores mobiliários	490,6	196,4	201,0
Contas a receber	1.065,3	1.206,7	1.237,2
Estoque	3,8	4,2	3,7
Adiantamentos a funcionários/terceiros	5,3	10,3	5,2
Despesas antecipadas	31,9	22,8	56,3
Impostos e contribuições	183,9	159,2	166,8
Diferencial Swap a receber	-	3,8	-
Outros	6,4	7,9	10,1
Ativo Não-Circulante	7.149,3	7.174,5	7.295,7
Realizável a Longo Prazo	976,8	1.017,6	1.148,3
Contas a receber LP	254,1	186,3	282,6
Despesas antecipadas LP	6,0	5,6	5,6
Depósitos judiciais LP	88,5	77,4	77,2
Impostos e contribuições LP	175,3	228,9	228,4
Impostos diferidos LP	440,3	500,1	537,1
Outros LP	12,6	19,3	17,5
Permanente	6.172,5	6.157,0	6.147,4
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.538,4	2.560,3	2.562,0
Intangível	3.633,7	3.596,3	3.585,1
Total do Ativo	9.573,7	9.287,6	9.599,5

(em R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24
Passivo Circulante	1.391,0	1.430,2	1.561,3
Empréstimos e financiamentos	475,9	560,3	548,9
Arrendamento Mercantil	229,0	242,0	248,7
Fornecedores	264,8	198,8	210,6
Swap a pagar	14,8	5,6	26,4
Salários e encargos sociais	207,3	252,3	319,8
Obrigações tributárias	93,5	74,9	89,5
Mensalidades recebidas antecipadamente	72,9	65,2	83,9
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,5	4,2	3,7
Preço de aquisição a pagar	14,4	13,5	13,9
Dividendos a Pagar	0,1	0,1	0,1
Outros passivos	9,0	8,3	10,9
Exigível a Longo Prazo	5.068,6	4.800,3	4.826,2
Empréstimos e financiamentos LP	3.265,2	2.908,4	2.916,8
Contingências	239,1	240,0	231,7
Arrendamento Mercantil LP	1.333,5	1.426,8	1.454,1
Adiantamento de convênio	29,9	26,1	24,8
Parcelamento de tributos LP	6,9	5,0	4,7
Provisão para desmobilização de ativos	91,7	94,4	94,3
Preço de aquisição a pagar LP	45,4	40,8	41,0
Passivo Financeiro - Opções	55,9	57,9	57,9
Outros LP	1,0	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.114,1	3.057,1	3.212,1
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	716,6	725,7	729,4
Reservas de lucros	1.528,1	1.448,1	1.520,5
Lucros Acumulados	148,8	152,3	150,5
Dividendos acima do mínimo obrigatório	-	-	80,0
Ações em Tesouraria	(350,5)	(338,9)	(338,3)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(55,9)	(57,9)	(57,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	13,9	14,7	15,0
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.573,7	9.287,6	9.599,5

YDUQS



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