

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T24 & 1S24

08 de agosto, 2024

YDUQS

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



Produced by MSCI ESG Research
as of October, 2023



FTSE4Good



Rio de Janeiro, 08 de agosto de 2024 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao segundo trimestre de 2024 (2T24)**.

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

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

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

09/08/2024 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>

Um dever de casa bem-feito faz toda a diferença. Apesar de um ambiente externo pressionado por variáveis que não controlamos, o segundo trimestre de 2024 reafirmou nossa capacidade de entregar o que foi planejado e anunciado para o período. Com uma importante proteção vindo do portfólio (destaque para a contribuição dos negócios premium), eficiência e qualidade crescentes e uma situação financeira muito sólida, seguimos em boa posição para atingir nosso *guidance* para o ano, o que passará pela construção de um segundo semestre de lucro líquido expressivo.

Continuamos encontrando espaço para crescer. No semestre, entregamos aumentos da ROL (+6,3%), do EBITDA ajustado (+4,4%) e do lucro líquido ajustado (+10,7%), na comparação com o 1S23. É um crescimento importante, mas o que mais anima são as evoluções na dimensão financeira. O custo médio da dívida segue caindo e, em CDI + 1,26%, está em excelente patamar, mesmo se extrapolarmos os limites do setor de Educação. Alongamos o prazo de pagamento. O indicador Dívida Líquida/EBITDA ao fim do 2T24 foi de 1,69x, e teria sido de 1,64x sem o efeito provocado pelo pagamento antecipado de R\$ 80 milhões em dividendos (mais um sinal de nossa confiança na lucratividade da Yduqs em 2024). O CAPEX segue convergindo para o nível que temos projetado e comunicado, entre 7% e 8% da ROL. Fechamos o 2T24 com os investimentos em 7,5% da receita líquida, com R\$ 210 milhões no semestre, patamar 4% inferior ao do mesmo período no ano passado.

Temos alavancas adicionais para o segundo semestre. Os custos com repasses aos polos e PDD vão convergir para níveis menores, com a diluição dos efeitos da captação recorde de 2023. Na frente de custos, retornaremos aos níveis históricos com despesas de Vendas e Marketing, e nosso programa de eficiência em despesas gerais projetamos uma redução relevante na comparação com 2023. Nosso resultado financeiro será fortalecido pelo CDI mais baixo (na visão a/a) e a redução do spread de nossa dívida. Estamos em ótima posição para um segundo semestre forte em termos de lucratividade, e para um 2024 em linha com nosso planejamento de médio prazo.

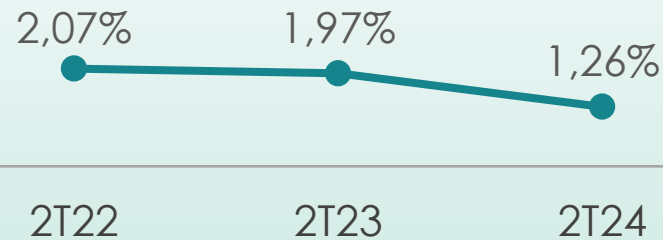
Na frente de ESG, nossas iniciativas de impacto social foram ampliadas ou trouxeram frutos importantes. O Programa de Alfabetização e Letramento e o Rede de Valor, duas iniciativas próprias da Yduqs, cresceram em alcance – o Rede de Valor chegou às oito unidades IDOMED da Região Nordeste. Nossa parceria de mais de 15 anos com os Comitês Olímpico e Paralímpico do Brasil, para ajudar atletas de alto desempenho em seu desenvolvimento e transição de carreira, teve sua importância evidenciada pelos Jogos de Paris. Nossos alunos e egressos constituem quase 15% do Time Brasil, considerando ambos os Jogos. Por meio do Instituto Yduqs, temos atuado do esporte de base, em comunidades, ao segmento de alto desempenho, fundamentais para geração de valor, inserção social e bem-estar de milhares de pessoas.

Eduardo Parente
CEO

2T24 dentro do planejado, preparando o caminho para um forte 2S24



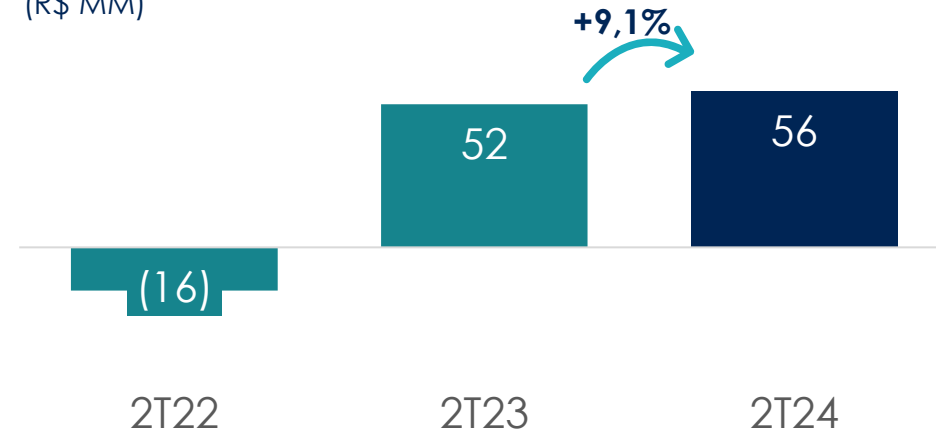
Custo médio da dívida (CDI +)



Forte posição de caixa e baixa alavancagem

Pagamento de Dividendos **R\$80 MM**

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)



Premium
+27% vs. 1S23
EBITDA ajustado

Digital
40% Margem
2T24
+4 p.p. vs. 1T24

Presencial
+16%
Captação
+2%
Base de alunos

Guidance 2024

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

DADOS
OPERACIONAIS

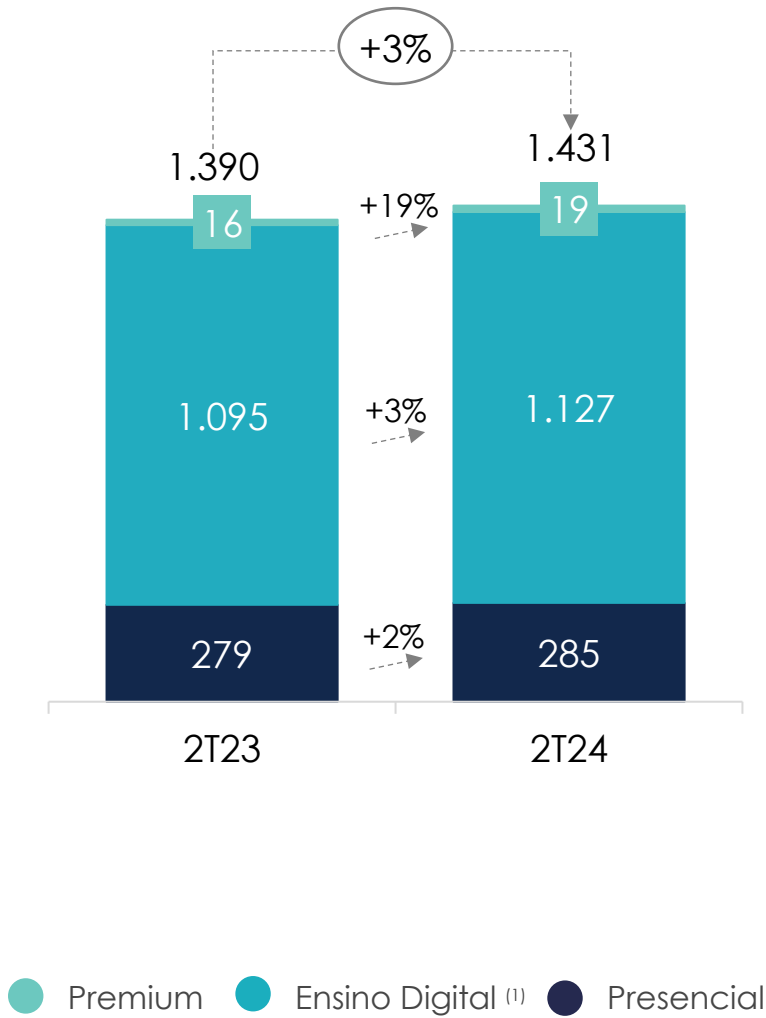
YDUQS



Total (em mil)	2T23	2T24	Δ %
Base Total	1.390,0	1.430,8	2,9%
Presencial	279,5	285,2	2,0%
Ensino Digital ⁽¹⁾	1.094,9	1.127,0	2,9%
Premium	15,6	18,6	19,2%
FIES	12,8	10,2	-20,6%
DIS	455,3	467,5	2,7%
Ensino Digital	326,2	336,1	3,0%
Presencial	129,1	131,4	1,8%
PAR	1,9	0,5	-71,1%
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	2.447	2.458	0,4%

Total (em mil)	1S23	1S24	Δ %
Captação Total (em mil)	362,4	354,4	-2,2%
Premium	3,5	3,6	2,6%
Ensino Digital	275,9	254,9	-7,6%
DIS	174,7	171,6	-1,8%
Presencial	83,0	96,0	15,5%
DIS	44,7	53,1	18,8%

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)	2T23	2T24	Δ %
Premium Total	15,6	18,6	19,2%
Medicina	8,5	9,3	9,8%
Graduação	8,2	9,0	10,0%
FIES	1,0	1,0	0,9%
Pós Graduação	0,3	0,4	3,7%
IBMEC	7,1	9,3	30,5%
Graduação	5,6	6,2	10,8%
FIES	0,2	0,1	-27,3%
Pós Graduação	1,5	3,1	101,6%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Medicina	9.179	10.415	13,5%
Graduação IBMEC	3.293	3.330	1,1%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Medicina	10.593	11.269	6,4%
Graduação IBMEC	3.355	3.595	7,2%

Captação Graduação (em mil)	1S23	1S24	Δ %
Graduação Total	3,5	3,6	2,6%
Graduação Medicina	1,6	1,7	10,2%
Graduação IBMEC	1,9	1,8	-3,8%

A **graduação de Medicina** continua apresentando desempenho consistente, encerrando o trimestre com **um crescimento na base de alunos de 10,0% vs. 2T23**, resultado da maturação dos cursos e de um forte ciclo de captação no 1S24 (+10,2% vs. 1S23).

O **ticket médio da graduação de Medicina** encerrou o trimestre com um crescimento de 13,5% vs. 2T23. Importante destacar que em 2023 o ticket médio sofreu o impacto da revisão do percentual de retenção do FG-FIES, desconsiderando esse efeito em 2023, o crescimento seria de ~6% vs. 1S23.

A **graduação do IBMEC** apresentou **um crescimento na base de alunos de 10,8% vs. 2T23**, destacando-se o incremento de mais de 200% na base da unidade Faria Lima, inaugurada em São Paulo no início de 2023, seguido pelo crescimento de 15% na base do IBMEC Barra, no Rio de Janeiro.

A variação da base da pós-graduação (+101,6% vs. 2T23) foi impactada pela migração da base do IBMEC Online (~1,9 mil alunos), antes contabilizada no Vida Toda (Segmento Digital).

O **ticket da Graduação IBMEC**, na visão semestral, teve um incremento de 5% vs. 1S23. Diferenças no reconhecimento trimestral da Receita entre os anos levaram ao número de +1,1% vs. 2T23, que não representa a tendência real do indicador.

(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)	2T23	2T24	Δ %
Ensino Digital Total	1.094,9	1.127,0	2,9%
Graduação	551,6	561,6	1,8%
Digital	467,9	476,4	1,8%
Flex	83,7	85,2	1,8%
Vida Toda	543,3	565,4	4,1%
Qconcursos	491,8	519,5	5,6%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	603,2	607,5	0,7%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Total	239	230	-3,7%
Graduação Digital	210	199	-5,3%
Graduação Flex	402	405	0,9%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Total	266	248	-6,7%

Captação Graduação (em mil)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Total	87,9	78,1	-11,1%
Graduação Digital	76,6	66,7	-12,9%
Graduação Flex	11,3	11,4	0,9%

O **segmento Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o trimestre com **1.127,0 mil alunos**. Um crescimento de 2,9% vs. 2T23.

O ritmo de crescimento da **base da graduação** foi afetado pelo desempenho da **captação**, que no trimestre apresentou uma redução de 11,1% vs. 2T23.

O **ticket médio da graduação** encerrou o trimestre com uma redução de 3,7% vs. 2T23, impactado pela queda na captação (ticket de captação é beneficiado pelo efeito do DIS). Além disso, como viemos comentando, as campanhas de captação de 2023, com maior penetração de modelos de ticket constantes ao longo do curso, levaram a um menor ticket de veterano já em 2024.

(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)	2T23	2T24	Δ %
Presencial Total	279,5	285,2	2,0%
Graduação	276,3	280,6	1,6%
Presencial	235,1	219,6	-6,6%
FIES	11,6	9,0	-22,4%
Semipresencial	41,2	61,0	48,0%
Mestrado/Doutorado e Pós	3,2	4,6	42,6%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Total	663	606	-8,7%
Graduação Presencial	700	655	-6,5%
Graduação Semipresencial	453	428	-5,5%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T23	2T24	Δ %
Graduação Presencial	786	780	-0,8%

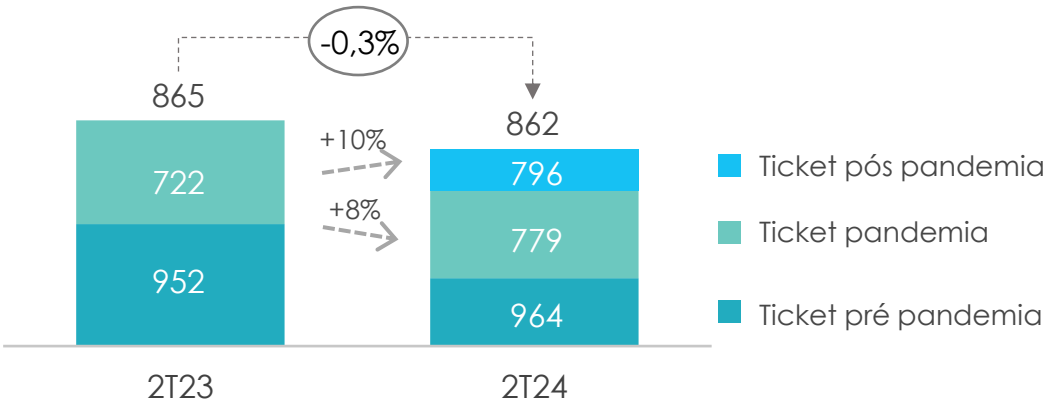
Captação Graduação (em mil)	1S23	1S24	Δ %
Graduação Total	83,0	96,0	15,5%
Graduação Presencial	62,0	66,2	6,8%
Graduação Semipresencial	21,1	29,8	41,3%

Após períodos consecutivos de redução, a base de alunos do **segmento Presencial** registra o segundo trimestre consecutivo de aumento da base (+2,0% vs. 2T23), resultado da forte captação realizada no semestre e da manutenção das taxas de renovação (83%).

A **captação** no semestre apresentou **importante crescimento de 15,5% vs. 1S23**, com a retomada do crescimento da modalidade Presencial (+6,8% vs. 1S23). O Semipresencial manteve seu forte crescimento (+41,3% vs. 1S23), resultado da alta demanda por esse segmento e da estratégia da Companhia de expansão desse produto.

O **ticket médio da graduação Presencial** encerrou o trimestre com uma redução de 8,7% vs. 2T23. No entanto, todas as safras, individualmente, tiveram incrementos em linha ou acima da inflação ao longo do semestre. O indicador de queda no trimestre é gerado principalmente por dois fatores: (i) descasamento do impacto de FG-Fies entre o 1T e 2T23, afetando a base comparativa, e (ii) maturação das safras “pré-pandemia”, que possuíam tickets mais altos que os atuais e consequente aumento de participação das safras originadas durante a pandemia (de tickets mais baixos), conforme gráfico abaixo.

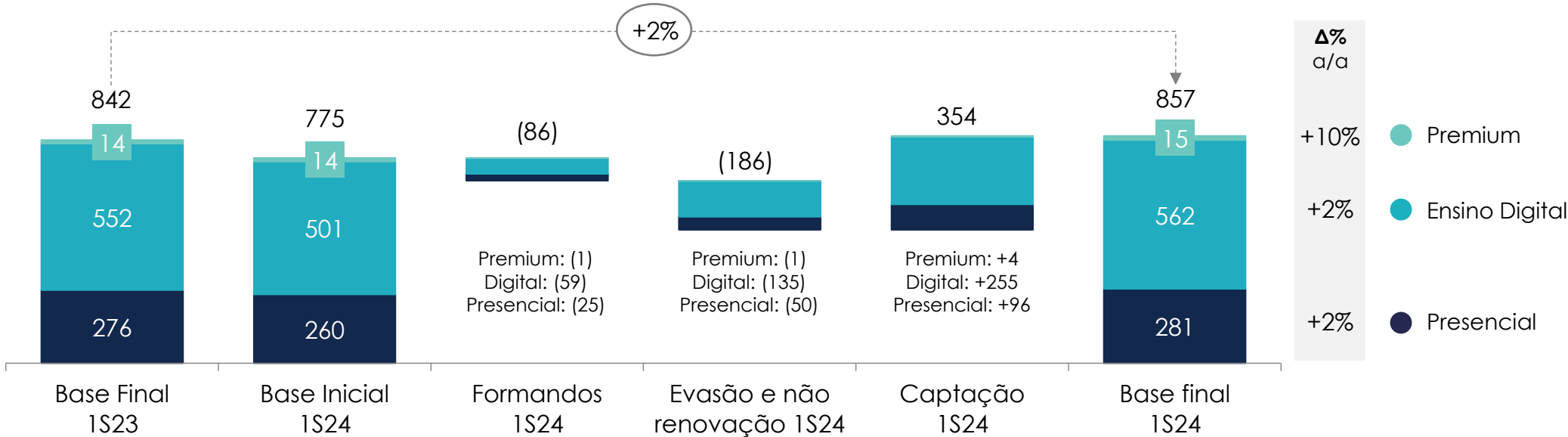
Impacto das safras ⁽³⁾
(R\$/mês | TM veterano alunos mensalistas)



(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.
(3) As barras representam o volume de alunos por safra.

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1S24

(em mil)	Base Final 1S23	Base Inicial 1S24		Formandos 1S24		Evasão e não renovação 1S24		Captação 1S24		Base final 1S24	Δ % 1S24 vs. 1S23
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	842	775	100%	(86)	11%	(186)	24%	354	46%	857	2%
BU Premium	14	14	2%	(1)	8%	(1)	9%	4	26%	15	10%
Medicina	8	8	1%	(1)	7%	(1)	7%	2	21%	9	10%
IBMEC	6	6	1%	(0)	9%	(1)	13%	2	33%	6	11%
BU Ensino Digital	552	501	65%	(59)	12%	(135)	27%	255	51%	562	2%
Digital	468	426	55%	(53)	12%	(114)	27%	217	51%	476	2%
Flex	84	75	10%	(7)	9%	(21)	28%	38	50%	85	2%
BU Presencial	276	260	34%	(25)	10%	(50)	19%	96	37%	281	2%
Presencial	235	211	27%	(18)	9%	(40)	19%	66	31%	220	-7%
Semipresencial	41	49	6%	(7)	15%	(10)	21%	30	61%	61	48%



* Percentual da base inicial.

DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Receita Bruta	2.879,5	2.971,5	3,2%	5.553,3	5.856,1	5,5%
Mensalidades e outras	2.879,5	2.971,5	3,2%	5.553,3	5.856,1	5,5%
Deduções da Receita Bruta	(1.571,5)	(1.655,9)	5,4%	(2.932,0)	(3.076,1)	4,9%
Receita Líquida	1.308,0	1.315,6	0,6%	2.621,3	2.779,9	6,1%
Custo dos Serviços Prestados	(550,3)	(562,9)	2,3%	(1.029,8)	(1.065,8)	3,5%
Lucro Bruto	757,6	752,7	-0,7%	1.591,4	1.714,1	7,7%
Margem Bruta (%)	57,9%	57,2%	-0,7 p.p.	60,7%	61,7%	0,9 p.p.
Despesas Comerciais	(230,7)	(260,5)	12,9%	(488,2)	(590,7)	21,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(319,6)	(303,9)	-4,9%	(611,8)	(644,9)	5,4%
Outras receitas/despesas operacionais	5,7	14,9	161,5%	30,8	22,4	-27,4%
(+) Depreciação e amortização	202,2	210,8	4,3%	387,3	421,9	8,9%
EBITDA	415,2	413,8	-0,3%	909,6	922,9	1,5%
Margem EBITDA (%)	31,7%	31,5%	-0,3 p.p.	34,7%	33,2%	-1,5 p.p.
Resultado Financeiro	(175,9)	(183,9)	4,5%	(347,7)	(344,0)	-1,1%
Depreciação e amortização	(202,2)	(210,8)	4,3%	(387,3)	(421,9)	8,9%
Imposto de renda	(3,7)	2,4	n.a.	5,2	12,2	136,3%
Contribuição social	(1,4)	3,2	n.a.	1,8	6,4	254,2%
Lucro Líquido	32,0	24,8	-22,5%	181,5	175,5	-3,3%
Margem Líquida (%)	2,5%	1,9%	-0,6 p.p.	6,9%	6,3%	-0,6 p.p.
Receita Líquida Ajustada ⁽¹⁾	1.308,0	1.321,3	1,0%	2.621,3	2.785,6	6,3%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	417,9	424,7	1,6%	902,3	941,9	4,4%
Margem EBITDA Ajustada	32,0%	32,1%	0,2 p.p.	34,4%	33,8%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾	51,6	56,2	9,1%	207,5	229,7	10,7%
Margem Líquida Ajustada	3,9%	4,3%	0,3 p.p.	7,9%	8,2%	0,3 p.p.

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

RECEITA LÍQUIDA (1/2)

(em R\$ milhões)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Receita Bruta	2.879,5	2.971,5	3,2%	5.553,3	5.856,1	5,5%
Mensalidades	2.829,7	2.915,6	3,0%	5.456,0	5.747,9	5,4%
Outros	49,8	56,0	12,3%	97,3	108,2	11,2%
Deduções da Receita Bruta	(1.571,5)	(1.655,9)	5,4%	(2.932,0)	(3.076,1)	4,9%
Descontos e bolsas	(1.525,0)	(1.615,5)	5,9%	(2.817,4)	(2.966,3)	5,3%
Impostos	(49,8)	(49,6)	-0,5%	(96,7)	(101,8)	5,3%
AVP e outras deduções	3,3	9,2	181,4%	(17,9)	(8,0)	-55,6%
Receita Líquida	1.308,0	1.315,6	0,6%	2.621,3	2.779,9	6,1%
Não recorrente	-	5,7	n.a.	-	5,7	n.a.
Receita Líquida Ajustada	1.308,0	1.321,3	1,0%	2.621,3	2.785,6	6,3%
Premium	296,5	362,5	22,3%	618,5	727,8	17,7%
Medicina	231,1	287,4	24,4%	488,1	573,4	17,5%
IBMEC	65,4	75,0	14,8%	130,4	154,4	18,5%
Ensino Digital	454,7	442,3	-2,7%	909,2	946,1	4,1%
Digital	295,2	284,5	-3,6%	589,9	619,1	4,9%
FLEX	100,9	103,6	2,7%	202,9	217,4	7,1%
Vida Toda	58,6	54,1	-7,6%	116,4	109,7	-5,8%
Presencial	556,8	516,5	-7,2%	1.093,6	1.111,7	1,7%
Presencial	500,8	438,2	-12,5%	975,4	932,9	-4,4%
Semipresencial	56,0	78,3	39,9%	118,2	178,8	51,3%
Receita Líquida DIS	82,3	69,8	-15,2%	321,4	360,0	12,0%
Graduação Digital	69,4	65,5	-5,6%	204,5	219,5	7,4%
Graduação Presencial	12,9	4,3	-66,8%	116,9	140,5	20,2%
Receita DIS (% da Rol Total)	6,3%	5,3%	-1,0 p.p.	12,3%	13,0%	0,7 p.p.

No acumulado do ano, a **receita líquida** da Companhia apresentou um crescimento de 6,3% vs. 1S23, **resultado da performance de todos os segmentos: Premium** (+17,7% vs. 1S23), **Ensino Digital** (+4,1% vs. 1S23) e **Presencial** (+1,7% vs. 1S23). O desempenho no trimestre (+1,0% vs. 2T23), foi impactado pelos resultados dos segmentos Presencial e Ensino Digital e por efeitos *one-off* durante o período, conforme detalhado em seguida.

- Em função das enchentes que assolaram o estado do Rio Grande do Sul, em abril deste ano, a Companhia ofereceu um mês de isenção de mensalidades aos alunos da região. O gesto de apoio aos alunos impactou negativamente a receita da Companhia em R\$5,7MM no trimestre, classificados aqui como não recorrentes. O repasse aos Polos também foi feito considerando a Receita ajustada.
- Em 2023, ajustes de alocação da dedução do FG-Fies entre o 1T23 e o 2T23 resultaram em um incremento na receita do segmento Presencial de ~R\$10MM no 2T23, com efeito contrário sobre o Premium.

A receita líquida DIS reduziu 15,2% vs. 2T23, especialmente em função da queda da captação do Presencial ao final do ciclo do primeiro semestre. Vale destacar que, no 2T23, a receita líquida DIS cresceu 55% vs. 2T22.

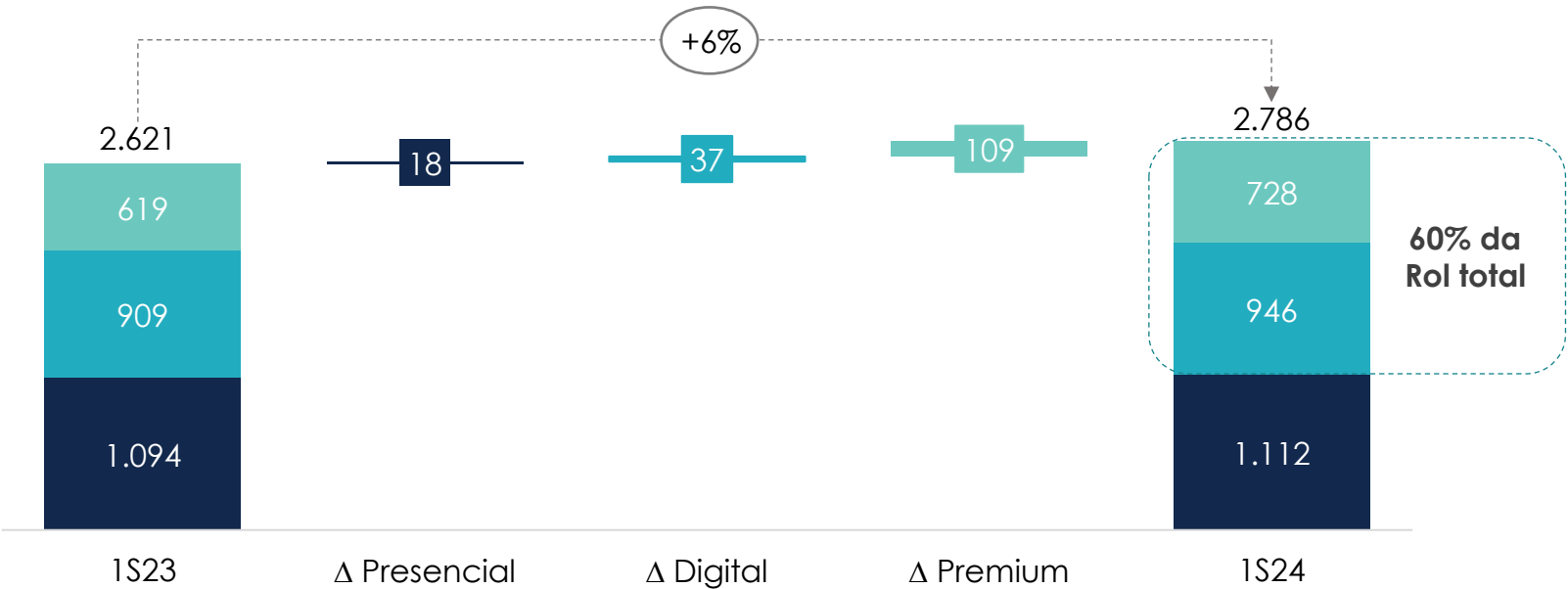
A receita do **segmento Premium** foi um importante destaque no 2T24, com crescimento de 22,3% vs. 2T23, impulsionado pelo aumento do ticket, tanto na captação quanto no repasse para alunos veteranos, além da variação positiva na base de graduação. A performance do segmento também foi um destaque no semestre, superando o 1S23 em 17,7%. É importante mencionar que, no 1S23, a receita do segmento Premium foi impacta por uma maior dedução do FG-Fies. Mesmo ajustando esse efeito, a receita do segmento ainda apresentaria um forte crescimento de ~14% vs. 1S23.

No **segmento Ensino Digital**, a leve redução de 2,7% vs. 2T23 pode ser explicada pela queda na captação no período.

A redução de 7,2% vs. 2T23, no **segmento Presencial**, tem como principais fatores a dedução do FG-Fies no 2T23 (~+\$10MM no 2T23) e a maior pressão no ticket no período (conforme detalhado na [página 9](#)). Vale destacar que, apesar desses impactos no trimestre, a receita do segmento cresceu 1,6% vs. 1S23.

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

Premium Ensino Digital Presencial



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(550,3)	(562,9)	2,3%	(1.029,8)	(1.065,8)	3,5%
Pessoal	(330,8)	(334,1)	1,0%	(607,1)	(615,4)	1,4%
Aluguel, condomínio, IPTU	(9,5)	(12,2)	28,5%	(23,6)	(23,0)	-2,4%
Aluguel	(84,9)	(92,8)	9,2%	(166,6)	(184,4)	10,7%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	86,7	92,4	6,6%	170,9	184,9	8,1%
Outros	(11,1)	(11,9)	6,9%	(27,7)	(23,3)	-16,1%
Repasse de polos	(68,4)	(71,2)	4,1%	(123,7)	(140,4)	13,5%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,1)	(16,6)	2,9%	(31,1)	(32,2)	3,6%
Energia, água, gás e Telefone	(15,1)	(15,9)	5,1%	(25,2)	(27,0)	7,3%
Outros custos	(5,4)	(5,1)	-6,2%	(7,1)	(9,4)	33,3%
Depreciação e amortização	(105,0)	(107,8)	2,7%	(212,1)	(218,3)	2,9%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(61,8)	(62,0)	0,3%	(123,8)	(126,3)	2,0%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(2,2)	(1,7)	-23,7%	(4,4)	(3,4)	-24,3%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(18,4)	(17,5)	-5,2%	(38,6)	(34,8)	-9,8%
Equipamentos de Informática	(3,1)	(3,0)	-2,5%	(6,2)	(6,0)	-2,6%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	-1,0%	(6,0)	(5,9)	-1,4%
Outros D&A custo	(16,4)	(20,7)	25,9%	(33,1)	(41,9)	26,6%
Lucro Bruto	757,6	752,7	-0,7%	1.591,4	1.714,1	7,7%
Margem bruta (%)	57,9%	57,2%	-0,7 p.p.	60,7%	61,7%	0,9 p.p.
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	1,5	2,5	68,5%	6,3	3,9	-37,9%
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(443,9)	(452,6)	2,0%	(811,5)	(843,6)	4,0%
% da receita líquida	33,9%	34,3%	0,3 p.p.	31,0%	30,3%	-0,7 p.p.
Premium	(105,4)	(126,8)	20,3%	(199,9)	(234,6)	17,4%
Ensino Digital	(88,9)	(96,4)	8,4%	(158,6)	(183,6)	15,7%
Presencial	(249,6)	(229,4)	-8,1%	(452,9)	(425,4)	-6,1%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(329,4)	(333,1)	1,1%	(600,9)	(612,9)	2,0%
% da receita líquida	25,2%	25,2%	0,0 p.p.	22,9%	22,0%	-0,9 p.p.

O **custo dos serviços prestados ajustados** apresentou um aumento de 2,0% vs. 2T23, com uma pequena evolução em relação a receita líquida (+0,3 p.p. vs. 2T23).

A relação entre a linha de **pessoal ajustado** e a receita se manteve em linha com o 2T23, consequência das ações de reestruturação que foram implementadas ao longo dos últimos ciclos, principalmente no segmento Presencial.

A linha de **aluguel** apresentou um aumento de 9% vs. 2T23, impactada por novos contratos (segmento Premium) e término de carências.

A linha de **repasse de polos**, como dito no trimestre anterior, inicia uma desaceleração, após o impacto no 1T24 do alto percentual de repasse gerado pelos excelentes resultados de 2023. Esta tendência se intensifica no 2S24, considerando a queda na captação verificada neste semestre (1S).

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

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Despesas Comerciais	(230,7)	(260,5)	12,9%	(488,2)	(590,7)	21,0%
PDD	(166,6)	(184,6)	10,8%	(294,9)	(358,0)	21,4%
Mensalista	(98,4)	(134,7)	36,9%	(158,7)	(207,5)	30,8%
Acordos	(24,8)	(27,9)	12,4%	(37,1)	(44,2)	19,0%
PAR ⁽¹⁾	(0,9)	3,1	n.a.	(1,1)	1,0	n.a.
DIS ⁽¹⁾	(42,5)	(25,0)	-41,1%	(97,9)	(107,4)	9,6%
Vendas e Marketing	(64,0)	(76,0)	18,6%	(193,3)	(232,6)	20,3%
Publicidade	(45,9)	(53,7)	17,0%	(150,1)	(181,7)	21,0%
Outras	(18,1)	(22,2)	22,5%	(43,2)	(50,9)	17,8%
Despesas Comerciais	(230,7)	(260,5)	12,9%	(488,2)	(590,7)	21,0%
% da receita líquida	17,6%	19,7%	2,1 p.p.	18,6%	21,2%	2,6 p.p.
PDD	(166,6)	(184,6)	10,8%	(294,9)	(358,0)	21,4%
% da receita líquida	12,7%	14,0%	1,2 p.p.	11,2%	12,9%	1,6 p.p.
Descontos Concedidos	(13,6)	(20,5)	51,3%	(33,5)	(47,9)	43,2%
PDD + Descontos	(180,2)	(205,1)	13,8%	(328,3)	(406,0)	23,6%
% da receita líquida	13,8%	15,5%	1,7 p.p.	12,5%	14,6%	2,0 p.p.
PDD por BU	(166,6)	(184,6)	10,8%	(294,9)	(358,0)	21,4%
Premium	(17,1)	(15,7)	-7,7%	(25,8)	(20,2)	-21,7%
Ensino Digital	(74,8)	(81,8)	9,4%	(138,2)	(178,7)	29,3%
Presencial	(74,9)	(87,0)	16,2%	(130,9)	(159,2)	21,6%
PDD por BU (% da Rol)	12,7%	14,0%	1,3 p.p.	11,2%	12,9%	1,6 p.p.
Premium	5,8%	4,3%	-1,4 p.p.	4,2%	2,8%	-1,4 p.p.
Ensino Digital	16,4%	18,5%	2,0 p.p.	15,2%	18,9%	3,7 p.p.
Presencial	13,4%	16,9%	3,4 p.p.	12,0%	14,3%	2,4 p.p.

No 2T24, as **despesas comerciais** apresentaram um aumento de 12,9% vs. 2T23, impactada principalmente pelo aumento de 18,6% nas despesas com Vendas e Marketing no mesmo período.

O aumento das **despesas com PDD** (+10,8% vs. 2T23) pode ser explicado pelo forte ciclo de captação em 2023. No entanto, o impacto neste trimestre já é inferior em relação ao 1T24 (+2,1 p.p. no 1T24), devido à menor captação e boa recuperação de dívidas inativas.

Vale destacar a boa performance do Premium, contribuindo para a expansão da margem em 1,4 p.p., consequência de um cenário favorável de renovação.

Neste trimestre, a Companhia passa a abrir a linha da PDD relacionada aos acordos para renegociações de dívidas. Este valor era previamente reportado dentro da linha de mensalista. A variação na linha tem forte relação com os esforços para renovação de uma forte base de calouros, captada em 2023.

O crescimento de 18,6% vs. 2T23 nas **despesas com Vendas e Marketing** está em linha com a estratégia da Companhia, após dois anos de eficiência significativa. Como percentual da Receita Líquida, houve uma expansão de 0,9 p.p., concentrada nos segmentos Digital e Presencial.

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

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(319,6)	(303,9)	-4,9%	(611,8)	(644,9)	5,4%
Pessoal	(112,0)	(76,5)	-31,7%	(204,4)	(177,9)	-13,0%
Serviços de terceiros	(41,5)	(43,5)	4,9%	(84,0)	(85,6)	1,9%
Provisão para contingências	(11,3)	(16,3)	43,7%	(31,1)	(41,4)	32,9%
Manutenção e reparos	(21,8)	(26,5)	21,8%	(43,8)	(56,0)	27,8%
Outras despesas	(35,8)	(38,2)	6,7%	(73,2)	(80,4)	9,7%
Depreciação e amortização	(97,2)	(102,9)	5,9%	(175,2)	(203,7)	16,2%
Mais valia das aquisições	(16,4)	(15,6)	-4,9%	(33,0)	(31,6)	-4,2%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(64,7)	(66,4)	2,6%	(109,3)	(129,9)	18,9%
Outros D&A despesas	(16,2)	(21,0)	30,0%	(32,9)	(42,1)	27,9%
Outras receitas/despesas	5,7	14,9	161,5%	30,8	22,4	-27,4%
G&A e outras não recorrentes ⁽¹⁾	1,3	2,7	110,2%	(13,5)	9,3	n.a.
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(215,5)	(183,5)	-14,8%	(419,3)	(409,5)	-2,3%
% da receita líquida	16,5%	13,9%	-2,6 p.p.	16,0%	14,7%	-1,3 p.p.
Premium	(54,7)	(49,9)	-8,6%	(105,5)	(110,2)	4,5%
Ensino Digital	(73,8)	(56,6)	-23,2%	(143,0)	(128,8)	-9,9%
Presencial	(87,0)	(76,9)	-11,6%	(170,8)	(170,5)	-0,2%

As **despesas Gerais, Administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram uma redução de 14,8% vs. 2T23, contribuindo assim para a expansão da margem em 2,6 p.p. no período.

A contribuição principal vem da na linha de **pessoal** (-31,7% vs. 2T23) devido ao menor impacto de remuneração variável e eficiências de estrutura.

Depreciação e amortização ainda apresenta resultado negativo contra o período anterior, mas se encontra no final dessa curva, após a relevante redução do Capex ao longo dos últimos anos. O tempo para redução das despesas com depreciação é um pouco mais longo devido à concentração dos novos investimentos em ativos de tecnologia, que possuem prazo de depreciação inferior aos ativos físicos tradicionais.

A linha de **outras receitas/despesas** teve impacto positivo no trimestre (+R\$9,2MM) principalmente devido ao efeito pontual, sem efeito caixa, do distrato de um contrato de arrendamento.

Os efeitos **não recorrentes**, totalizaram R\$2,7MM no trimestre, e são detalhados na [página 18](#).

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

EFEITOS NÃO RECORRENTES

Classificação	Conta	Linha	Descrição	2T23	2T24	1S23	1S24
Rio Grande do Sul	Receita	Deduções	Isenção de mensalidades por um mês	-	5,7	-	5,7
	Custos	Repasse de Polos	Repasse ao polos sobre as mensalidades isentas por um mês	-	0,6	-	0,6
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	1,5	1,1	6,3	2,5
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	0,4	0,0	0,4	-
	Custo	Aluguel, condomínio, IPTU	Outros custos	-	0,8	-	0,8
	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	0,8	2,7	11,9	9,3
M&A	Despesa	Outras receitas/despesas	Baixa de valores a pagar de aquisições	-	-	(25,9)	-
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA (R\$ MM)				2,7	10,9	(7,2)	19,0
Resultado Financeiro	-		Baixa de acordos a receber de adquiridas	-	5,0	-	5,0
D&A	-		Mais valia das aquisições	16,4	15,6	33,0	31,6
Imposto	-		IR e contribuição social	0,4	0,0	0,2	(1,4)
IMPACTO NEGATIVO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$ MM)				19,5	31,4	26,0	54,2

EBITDA E MARGEM (1/2)

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Receita Líquida	1.308,0	1.315,6	0,6%	2.621,3	2.779,9	6,1%
Custos e Despesas	(1.094,9)	(1.112,5)	1,6%	(2.099,0)	(2.278,9)	8,6%
(+) Depreciação e amortização	202,2	210,8	4,3%	387,3	421,9	8,9%
EBITDA	415,2	413,8	-0,3%	909,6	922,9	1,5%
Margem EBITDA (%)	31,7%	31,5%	-0,3 p.p.	34,7%	33,2%	-1,5 p.p.
Itens não recorrentes	2,7	10,9	296,9%	(7,2)	19,0	n.a.
Receita líquida	-	5,7	n.a.	-	5,7	n.a.
Reestruturação Corpo Docente e outros	1,5	2,5	68,5%	6,3	3,9	-37,9%
Reestruturação Administrativo	0,4	-	n.a.	0,4	-	n.a.
Multas contratuais, M&A e outras	0,8	2,7	218,3%	(14,0)	9,3	n.a.
EBITDA Ajustado	417,9	424,7	1,6%	902,3	941,9	4,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	32,0%	32,1%	0,2 p.p.	34,4%	33,8%	-0,6 p.p.
Premium	110,5	159,1	44,0%	268,7	340,9	26,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	37,3%	43,9%	6,6 p.p.	43,4%	46,8%	3,4 p.p.
Ensino Digital	192,4	177,5	-7,8%	389,8	358,3	-8,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	42,3%	40,1%	-2,2 p.p.	42,9%	37,9%	-5,0 p.p.
Presencial	115,0	88,1	-23,3%	243,8	242,7	-0,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,6%	17,1%	-3,6 p.p.	22,3%	21,8%	-0,5 p.p.
Efeito IFRS 16	88,0	93,9	6,7%	173,7	187,9	8,1%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	329,9	330,8	0,3%	728,6	754,0	3,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	25,2%	25,0%	-0,2 p.p.	27,8%	27,1%	-0,7 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	327,1	319,9	-2,2%	735,9	735,1	-0,1%
Margem EBITDA (%)	25,0%	24,3%	-0,7 p.p.	28,1%	26,4%	-1,6 p.p.

No 2T24, o crescimento do EBITDA ajustado foi de 1,6% vs. 2T23, enquanto a margem se manteve em linha com o ano passado (32%). Na visão semestral, houve um aumento de 4,4% vs. 1S23, com uma leve redução da margem (-0,6 p.p. vs. 1S23).

O desempenho positivo da margem no trimestre (frente a um primeiro trimestre negativo) está associado a uma menor pressão de custos com repasse aos polos, despesas com Vendas e Marketing e PDD.

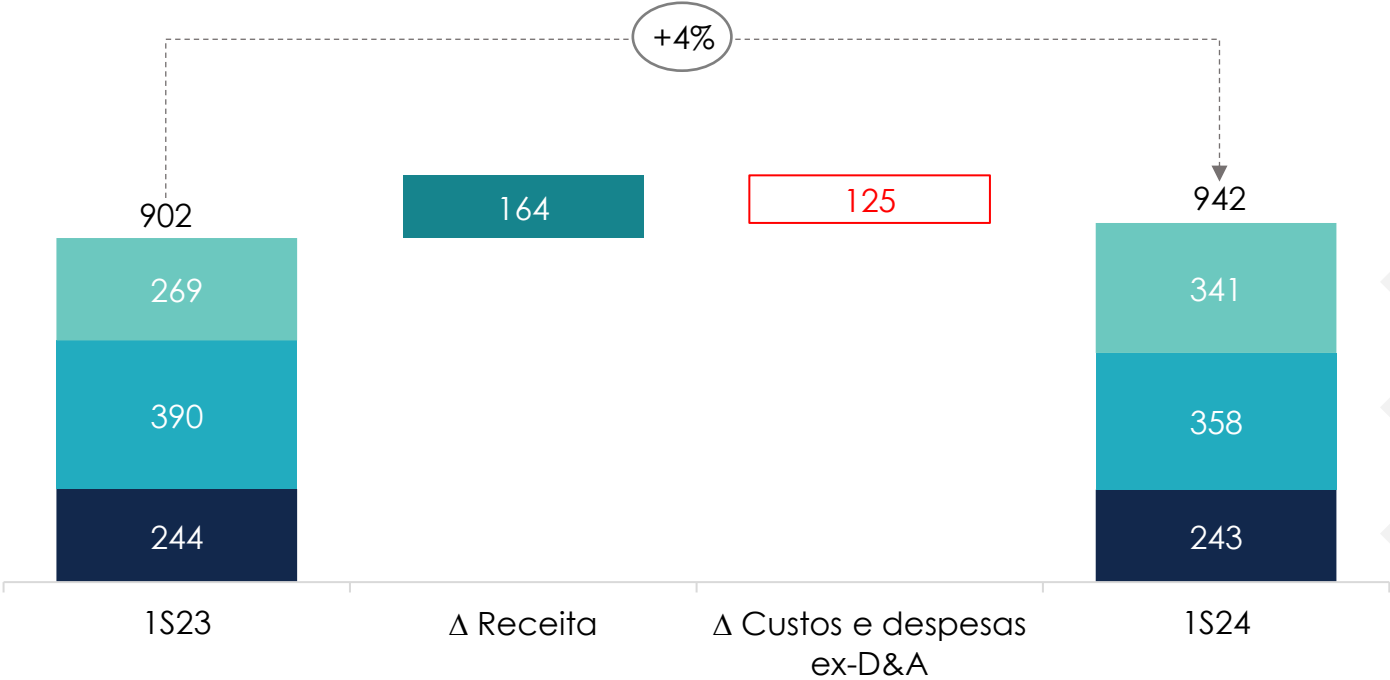
Na visão por segmento:

- **Premium:** apresentou uma forte expansão de margem (+6,6 p.p. vs. 2T23), beneficiado pela redução nas linhas de pessoal e uma melhor performance na PDD, além do efeito de uma maior retenção do FG-Fies no 2T23.
- **Ensino Digital:** a redução da pressão nas linhas de repasse aos polos e PDD, levaram a uma recuperação na margem do segmento, que alcançou 40,1% no 2T24 (-2,2 p.p. vs. 2T23), enquanto que no 1T24 a margem foi 7,5 p.p. inferior ao 1T23.
- **Presencial:** A queda na captação (que possui exposição ao alto ticket do DIS) e a maturação das safras pré-pandemia (conforme [página 9](#)) reduziram a Receita do trimestre, colocando pressão sobre a margem. Além disso, variações pontuais de V&M, PDD e despesas de contingência tiveram impacto negativo no trimestre, levando a uma queda na margem de -3,6 p.p. no 2T24 e -0,5 p.p. no 1S24 vs. a.a. Além disso, ajustes na alocação da retenção do FG-FIES entre trimestres impactaram positivamente o segmento em ~R\$10MM no 2T23.

EBITDA E MARGEM (2/2)

Premium Ensino Digital Presencial

EBITDA Ajustado
(R\$ MM)



Margem Ajustada (%)

	2T23	2T24	Δ%	1S23	1S24	Δ%
Consolidado	32%	32%	+0,2 p.p.	34%	34%	-0,6 p.p.
Premium	37%	44%	+6,6 p.p.	43%	47%	+3,4 p.p.
Digital	42%	40%	-2,2 p.p.	43%	38%	-5,0 p.p.
Presencial	21%	17%	-3,6 p.p.	22%	22%	-0,5 p.p.

RESULTADO FINANCEIRO

No 2T24, o **resultado financeiro** da Companhia, foi negativo em 4,5% vs. 2T23, principalmente pelo impacto do SWAP das dívidas (linha de “juros e encargos”) e da menor Receita Financeira, devido a menor posição de caixa.

A posição de caixa foi impactada pelo pagamento de dividendos (R\$80MM) e pelo pagamento da remuneração variável dos funcionários administrativos referente a 2023 (R\$108MM), ambos no 2T24, resultando em uma variação de -R\$492MM vs. 2T23.

Nas despesas financeiras:

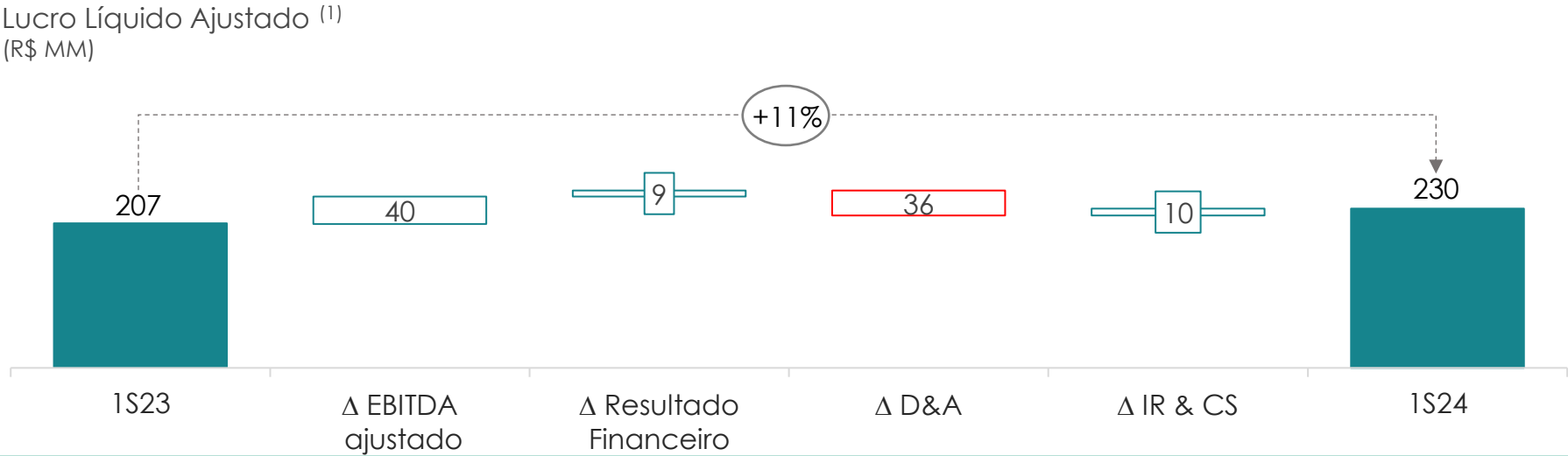
- **Juros e encargos:** Impacto da marcação a mercado de nossos derivativos (SWAP), principalmente pela abertura da curva de juros (-R\$15MM no trimestre). Além disso, a liquidação antecipada de nossas Debentures de 6ª emissão, gerou impacto negativo pontual no trimestre (-R\$12MM).
- Aumento em descontos financeiros (-R\$6,9MM), principalmente pela baixa de acordos a receber de empresas adquiridas (-R\$5MM), classificados como não recorrentes.
- Aumento das despesas com Financiamentos Privados, devido à maior penetração desses produtos em nossa base e ao amadurecimento da base de alunos financiados, que incrementa o prazo de pagamento e, conseqüentemente, o custo financeiro. A partir deste trimestre, estamos abrindo esta linha em nossos materiais, dando mais transparência ao tema. Anteriormente, estes valores estavam agrupados na linha de Juros e encargos.

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
EBITDA	415,2	413,8	-0,3%	909,6	922,9	1,5%
Resultado Financeiro	(175,9)	(183,9)	4,5%	(347,7)	(344,0)	-1,1%
Receita Financeira	39,5	32,8	-16,8%	103,1	76,3	-26,0%
Multas e juros recebidos	9,7	9,2	-5,4%	29,0	30,0	3,2%
Aplicações financeiras	34,3	18,8	-45,1%	69,0	40,0	-42,0%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(6,3)	(1,7)	-72,6%	(15,9)	(9,6)	-39,5%
Atualização monetária	1,3	5,9	348,6%	20,0	14,3	-28,4%
Outras	0,6	0,7	28,4%	1,0	1,7	67,5%
Despesa Financeira	(215,5)	(262,2)	21,7%	(438,3)	(458,9)	4,7%
Juros e encargos	(136,8)	(164,2)	20,0%	(280,4)	(261,5)	-6,8%
Descontos financeiros	(13,6)	(20,5)	51,3%	(33,5)	(47,9)	43,2%
Despesas bancárias	(2,5)	(1,5)	-39,5%	(5,4)	(3,1)	-42,7%
Juros de arrendamento mercantil	(38,5)	(39,5)	2,6%	(73,9)	(81,9)	10,8%
Despesas com Financiamentos Privados	(6,6)	(10,8)	63,1%	(12,0)	(21,1)	75,1%
Outras	(17,4)	(25,6)	46,9%	(33,1)	(43,5)	31,4%
Efeito Líquido Swap	0,1	45,5	45017,0%	(12,4)	38,6	n.a.

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

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
EBITDA	415,2	413,8	-0,3%	909,6	922,9	1,5%
Resultado Financeiro	(175,9)	(183,9)	4,5%	(347,7)	(344,0)	-1,1%
Depreciação e amortização	(202,2)	(210,8)	4,3%	(387,3)	(421,9)	8,9%
Lucro antes de impostos	37,1	19,2	-48,2%	174,6	157,0	-10,1%
Imposto de Renda	(3,7)	2,4	n.a.	5,2	12,2	136,3%
Contribuição Social	(1,4)	3,2	n.a.	1,8	6,4	254,2%
Lucro Líquido	32,0	24,8	-22,5%	181,5	175,5	-3,3%
Margem líquida (%)	2,5%	1,9%	-0,6 p.p.	6,9%	6,3%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	44,1	32,8	-25,6%	206,0	196,6	-4,6%
Margem líquida (%)	3,4%	2,5%	-0,9 p.p.	7,9%	7,1%	-0,8 p.p.
Lucro Líquido ajustado ⁽¹⁾	51,6	56,2	9,1%	207,5	229,7	10,7%
Margem líquida ajustada (%)	3,9%	4,3%	0,3 p.p.	7,9%	8,2%	0,3 p.p.
Lucro Líquido ajustado ⁽¹⁾ ex-IFRS 16	63,6	64,2	1,0%	232,0	250,8	8,1%
Margem líquida (%)	4,9%	4,9%	0,0 p.p.	8,8%	9,0%	0,2 p.p.
Lucro por ação (R\$) ⁽²⁾	0,18	0,19	8,4%	0,71	0,79	10,0%

Desconsiderando os efeitos não recorrentes no EBITDA (listados na [página 18](#)), o **lucro líquido ajustado** registrou um aumento de 9,1% vs. 2T23, em linha com as estimativas da Companhia. No semestre, o **aumento foi de 10,7% vs. 1S23**, com uma margem líquida de 8,2% (estável vs. 1S23).



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).
(2) Lucro por ação: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação.

(em R\$MM)	2T23	1T24	2T24	Δ% vs. 2T23	Δ% vs. 1T24
Mensalidades	1.594,8	1.803,9	1.800,6	12,9%	-0,2%
Mensalistas	1.107,5	1.145,9	1.199,4	8,3%	4,7%
DIS (Inativo)	205,2	238,1	277,5	35,2%	16,6%
PAR	59,1	38,7	37,7	-36,2%	-2,6%
DIS (Ativo)	428,2	619,3	563,6	31,6%	-9,0%
Convênios e permutas	31,6	31,7	46,3	46,3%	46,0%
FIES	82,9	77,0	80,7	-2,6%	4,8%
Outros	390,3	487,7	435,4	11,6%	-10,7%
Cartões de Crédito a receber	190,2	228,4	197,6	3,9%	-13,5%
Acordos	200,1	259,2	237,8	18,9%	-8,3%
Contas a Receber Bruto	2.099,6	2.400,3	2.363,0	12,5%	-1,6%
PDD	(623,9)	(815,0)	(790,9)	26,8%	-3,0%
Mensalistas ⁽¹⁾	(521,2)	(680,2)	(670,1)	28,6%	-1,5%
DIS (Inativo)	(144,9)	(186,4)	(188,6)	30,2%	1,2%
Acordos	(63,9)	(83,9)	(94,7)	48,1%	12,9%
PAR (50%)	(24,9)	(16,7)	(16,2)	-34,8%	-2,7%
DIS Ativo (20%)	(77,8)	(118,1)	(104,6)	34,5%	-11,4%
Valores a identificar	(8,3)	(1,2)	(4,6)	-45,0%	269,1%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(56,0)	(64,2)	(49,6)	-11,3%	-22,7%
AVP DIS	(39,0)	(53,5)	(44,4)	13,9%	-17,0%
Contas a Receber Líquido	1.411,4	1.519,8	1.517,9	7,5%	-0,1%

No 2T24, o **contas a receber bruto** apresentou um aumento de 12,5% vs. 2T23, tendo as linhas DIS como o fator principal deste movimento.

O aumento da linha de **DIS (Inativo)** é gerado pela forte captação de 2023, considerando que a maior evasão desta safra acontece entre o 4T23 e o 1T24, levando o CAR de Ativo para Inativo.

O aumento da linha de **DIS (Ativo)**, +31,6% vs 2T23, é gerado pelo crescimento da Receita DIS ao longo do 2S23 e 1S24, pela maior penetração desse produto na captação.

Neste trimestre, a Companhia passa a abrir a linha de CAR relacionada aos Acordos de renegociações de dívidas. Este valor era previamente reportado dentro da linha de mensalista. A variação na linha tem forte relação com os esforços para renovação de uma forte base de calouros, captada em 2023.

O **contas a receber líquido** encerrou o 2T24 com um aumento de 7,5% vs. 2T23, principalmente devido à maior penetração do DIS em nossa captação.

(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.

(em R\$MM)	2T23	1T24	2T24	Δ% vs. 2T23	Δ% vs. 1T24
Contas a receber líquido	1.411,4	1.519,8	1.517,9	7,5%	-0,1%
Receita líquida anualizada	4.833,3	5.271,0	5.306,2	9,8%	0,7%
PMR	105	104	103	-2,0%	-0,8%
Contas a receber líquido FIES	82,9	77,0	80,7	-2,6%	4,8%
Receita FIES (12M)	245,2	229,8	218,9	-10,7%	-4,8%
Deduções FG-Fies (12M)	(66,4)	(67,3)	(66,6)	0,2%	-1,0%
Impostos (12M)	(8,7)	(8,3)	(7,9)	-9,5%	-5,6%
Receita Líquida FIES (12M)	170,0	154,2	144,4	-15,1%	-6,3%
PMR FIES	176	180	201	14,7%	11,9%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.328,5	1.442,8	1.437,1	8,2%	-0,4%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.663,3	5.116,8	5.161,8	10,7%	0,9%
PMR ex-FIES	103	102	100	-2,3%	-1,3%

No 2T24, o PMR consolidado da Companhia apresentou uma redução de 2 dias vs. 2T23 em função dos seguintes fatores:

PMR ex-FIES: redução de 3 dias vs. 2T23, principalmente em função do esforço da Companhia para a recuperação de valores devidos de outros períodos, considerados inativos.

PMR FIES: o aumento de 26 dias vs. 2T23 se deve, principalmente, a redução da receita (-15,1% vs. 2T23) em maior proporção quando comparada à redução do contas a receber do FIES (-2,6% vs. 2T23), associada à desaceleração do programa. Esse é um movimento recorrente no FIES, devido à sazonalidade no recebimento dos repasses. Apesar do aumento, o contas a receber do Fies representa apenas 5% do total.

Aging do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ%	Análise Vertical	
				2T23 (%)	2T24 (%)
FIES	82,9	80,7	-2,6%	4%	3%
A vencer	879,8	956,7	8,7%	42%	40%
Vencidas até 30 dias	252,5	285,2	13,0%	12%	12%
Vencidas de 31 a 60 dias	164,7	166,3	1,0%	8%	7%
Vencidas de 61 a 90 dias	129,7	148,0	14,1%	6%	6%
Vencidas de 91 a 180 dias	182,3	244,3	34,0%	9%	10%
Vencidas há mais de 180 dias	407,6	481,7	18,2%	19%	20%
Contas a receber bruto	2.099,6	2.363,0	12,5%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ%	Análise Vertical	
				2T23 (%)	2T24 (%)
A vencer	70,4	86,8	23,2%	35%	36%
Vencidas até 30 dias	20,9	17,9	-14,0%	10%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	18,2	20,3	11,4%	9%	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	16,2	21,2	31,0%	8%	9%
Vencidas de 91 a 180 dias	30,3	37,6	23,8%	15%	16%
Vencidas há mais de 180 dias	44,1	54,1	22,6%	22%	23%
Acordos a receber	200,1	237,8	18,9%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ%
Saldo inicial	63,8	77,0	20,8%
Receita FIES	46,1	35,5	-22,9%
Pagamento de impostos	(3,3)	(0,1)	-97,2%
Recompra	(23,7)	(31,7)	33,8%
Saldo final	82,9	80,7	-2,6%

(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\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Capex Total	113,9	98,9	-13,2%	218,9	209,7	-4,2%
Transformação Digital + TI	76,0	60,9	-19,8%	143,5	142,6	-0,6%
Manutenção e Eficiência	28,6	29,4	3,0%	50,1	50,0	-0,3%
Expansão	9,3	8,5	-8,9%	25,2	17,1	-32,2%

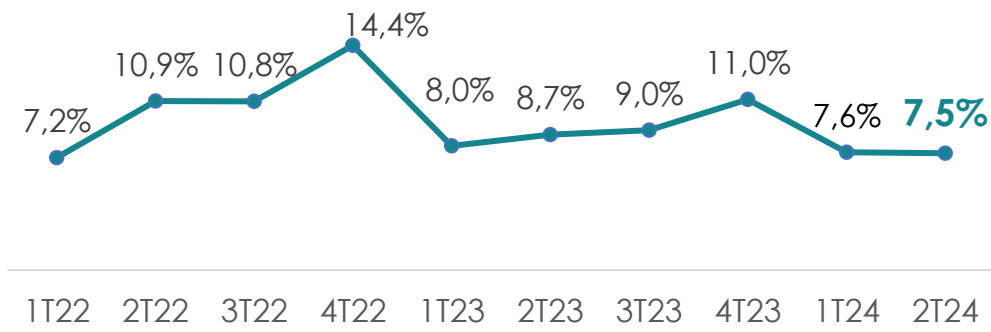
% da Receita Líquida

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

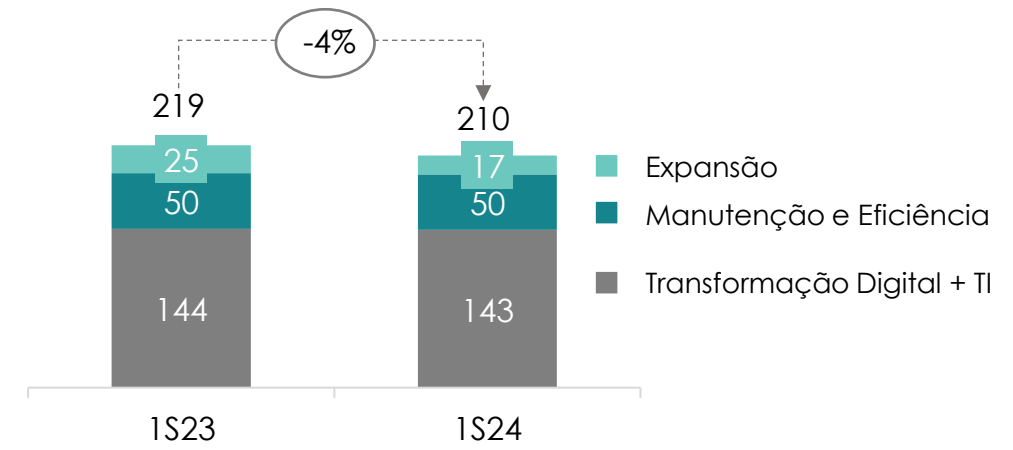
O **Capex total** como percentual da Receita Líquida encerrou o 2T24 apresentando **uma redução de 1,2 p.p. vs. 2T23, atingindo 7,5%**. Reforçamos nossa visão de finalizar o ano com um total de R\$470MM, em linha com o ano passado. Além disso, mantemos nossa visão de estabilizar o Capex como percentual da Receita entre **7-8%**, no médio prazo.

- **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.

CAPEX
(evolução como % da receita)



CAPEX
(R\$ milhões)



(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	329,9	330,8	0,3%	728,6	754,0	3,5%
Não recorrentes	(2,7)	(10,9)	296,9%	7,2	(19,0)	n.a.
EBITDA ex-IFRS 16	327,1	319,9	-2,2%	735,9	735,1	-0,1%
Variação Capital de giro	(72,0)	(171,1)	137,7%	(101,8)	(236,4)	132,3%
Recebíveis	(104,7)	(29,9)	-71,4%	(218,9)	(138,1)	-36,9%
Contas a pagar	38,3	(76,2)	n.a.	133,3	(31,2)	n.a.
Outros	(5,6)	(64,9)	1066,7%	(16,1)	(67,1)	315,7%
Impostos (IR/CS)	(16,7)	(18,2)	9,1%	(27,8)	(30,2)	9,0%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	238,5	130,6	-45,2%	606,3	468,4	-22,7%
Capex	(113,9)	(98,9)	-13,2%	(218,9)	(209,7)	-4,2%
Aquisição de imobilizado	(27,4)	(30,3)	10,6%	(55,6)	(51,2)	-8,0%
Aquisição de intangível	(86,5)	(68,6)	-20,8%	(163,3)	(158,5)	-2,9%
(=) Fluxo de caixa livre	124,6	31,8	-74,5%	387,5	258,8	-33,2%
Resultado financeiro	(96,2)	(104,1)	8,2%	(250,5)	(245,6)	-1,9%
(=) Fluxo de caixa do acionista	28,3	(72,3)	n.a.	137,0	13,1	-90,4%
Captação/amortização de dívidas	(0,1)	(10,3)	10893,4%	247,7	31,5	-87,3%
M&A	(1,3)	(0,2)	-83,5%	(16,0)	(1,3)	-91,6%
Dividendos pagos	(0,7)	(79,9)	11929,8%	(0,7)	(80,0)	11840,6%
Recompra de ações e outras	(0,0)	(0,0)	477,8%	0,3	(0,0)	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	26,3	(162,7)	n.a.	368,2	(36,7)	n.a.
Caixa no início do exercício	1.127,8	824,5	-26,9%	785,8	698,4	-11,1%
Caixa no final do exercício	1.154,1	661,7	-42,7%	1.154,1	661,7	-42,7%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	72,9%	40,8%	-32,1 p.p.	82,4%	63,7%	-18,7 p.p.

O Fluxo de caixa operacional (FCO) totalizou **R\$130,6MM** no trimestre (-45,2% vs a.a.), com uma conversão de caixa de 40,8% (-32,1p.p. vs a.a.).

O principal fator que impactou esse resultado foi o pagamento da remuneração variável dos funcionários administrativos ⁽¹⁾ referente a 2023, realizada em abril deste ano (R\$108MM).

O **fluxo de caixa do acionista** foi beneficiado pela redução de 13% no capex, mas este efeito foi parcialmente compensado pelo impacto negativo do resultado financeiro no período, cujos principais fatores foram:

- Redução nas aplicações financeiras, em função da menor posição bruta de caixa (impacto de -R\$15,5MM).
- Taxas e custos relacionados ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures em abril (impacto de -R\$12MM).;

Adicionalmente, no 2T24, a Companhia antecipou o pagamento dos R\$80MM de dividendos referentes ao resultado de 2023, impactando a **geração de caixa líquida** (negativa em R\$162,7MM).

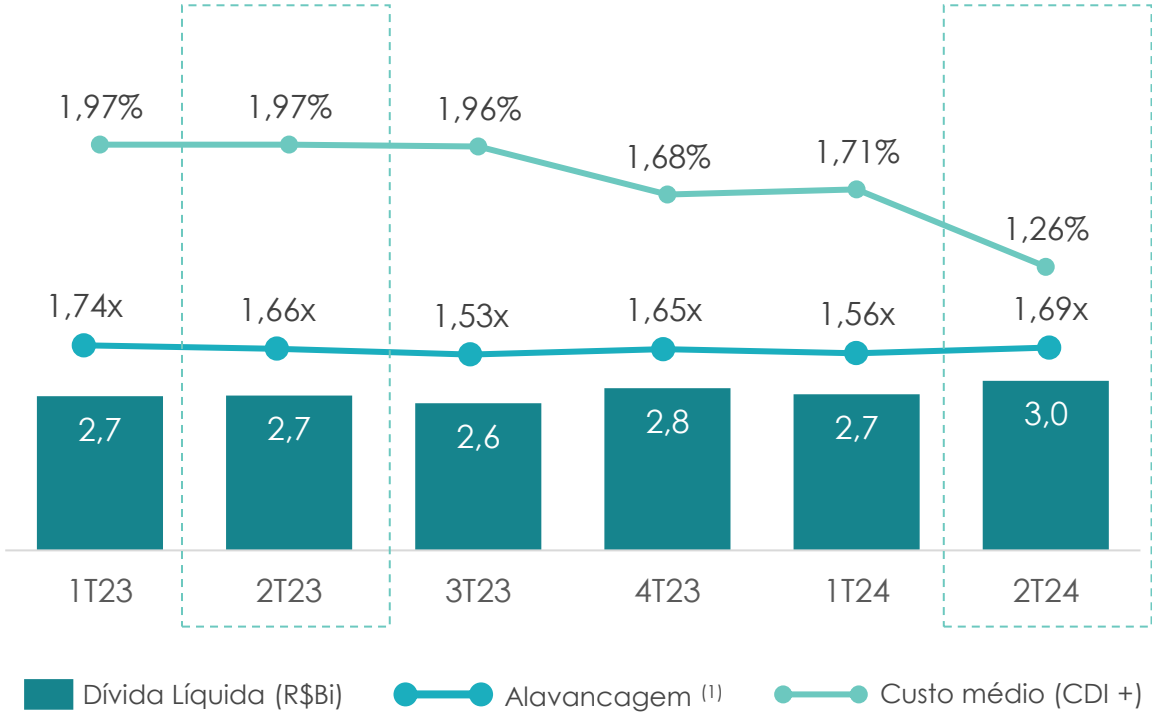
(1) Mais de 8 mil funcionários.

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.480,8	5.281,6	-3,6%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.795,4	3.564,8	-6,1%
Arrendamento mercantil [c]	1.625,3	1.660,9	2,2%
Compromissos a pagar (M&A)	60,1	56,0	-6,9%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.154,1)	(661,7)	-42,7%
Dívida líquida [a+b]	4.326,7	4.619,9	6,8%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.701,4	2.959,1	9,5%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,66x	1,69x	0,02x
EBITDA Ajustado LTM	1.623,8	1.753,6	8,0%

No 2T24, a **posição de caixa e disponibilidades** totalizou R\$661,7MM, 42,7% abaixo do 2T23, resultado, principalmente, do pagamento remuneração variável dos funcionários da Companhia (R\$108MM) e de dividendos (R\$80MM) referentes ao resultado de 2023.

Ao final do período, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 1,69x**. Desconsiderando o pagamento dos dividendos, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado seria de 1,64x, reforçando o caminho de desalavancagem da empresa, no caminho de nosso objetivo de 1x Dívida Líquida/ EBITDA.

Ao longo do ano de 2023 e 2024, a Companhia realizou importantes operações de gestão de passivos, sendo: (i) a 9ª emissão de debêntures no valor de R\$700MM, para amortização parcial da 6ª emissão de debêntures que possuía um custo médio de CDI + 2,50%; (ii) alongamento da dívida junto ao Citibank no valor de USD 44MM (R\$237MM); (iii) alongamento da CCB de R\$200MM; e (iv) a 10ª emissão de debêntures no valor de R\$1,1 bilhão, que permitiu o resgate antecipado da 6ª emissão. Essas operações combinadas aumentaram o prazo médio da dívida total em 1,2 anos e reduziram o custo médio para 1,26% ao final do 2T24.



(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.

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

Tipo da dívida (em R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,3	TJLP + 0,5%	0,2	0%
CCB	1,9	CDI + 2,18%	202,0	6%
4131	1,2	CDI + 1,33%	675,1	19%
Debentures VII (Única)	0,9	CDI + 1,65%	302,9	9%
Debentures VIII (Única)	2,8	CDI + 1,50%	515,3	15%
Debentures IX (1º Série)	4,3	CDI + 0,82%	286,7	8%
Debentures IX (2º Série)	3,8	CDI + 0,90%	321,3	9%
Debentures IX (3º Série)	5,8	CDI + 0,98%	110,0	3%
Debentures X (Única)	4,3	CDI + 1,25%	1.124,2	32%
Empréstimos bancários no 2T24		CDI + 1,26%	3.537,8	100%



Rating AAA (S&P)

Classificada com o menor nível de risco pela S&P



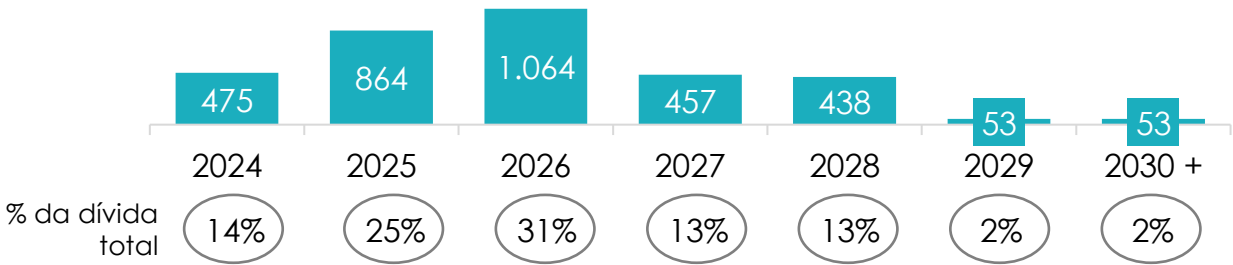
Custo da Dívida

Menor custo da dívida desde 2T20

ANTES 4T23

Custo da Dívida CDI+ : 1,68%

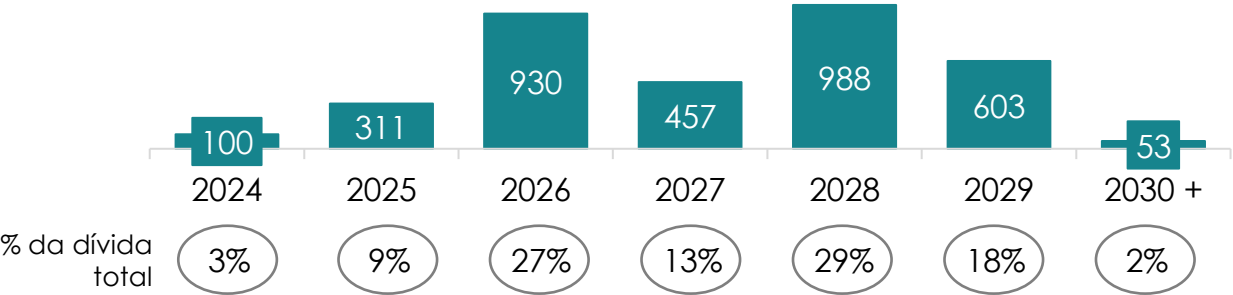
Prazo Médio: 2,4 Anos



DEPOIS 2T24

Custo da Dívida CDI+ : 1,26%

Prazo Médio: 3,2 Anos



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.

ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

2T24				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	1,53	240	1,7
Città	RJ	170	1,18	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	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,63	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,02	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,47	89	0,6
Canindé	CE	50	0,28	52	0,4
Cáceres	MT	50	0,24	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,23	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,24	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,23	90	0,6
Iguatu	CE	50	0,16	132	0,9
Ji-Paraná	RO	50	0,14	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,06	28	0,2
Total		1.726	9,0	1.910	13,7

Alinhado com os aumentos de vagas já aprovados e o que foi divulgado no YDUQS Day em maio, a Companhia atualiza, neste trimestre, o potencial de vagas anuais e da base de alunos dos cursos de medicina.

Considerando o cenário atual de 1.726 vagas/ano e o potencial de mais quatro unidades - Castanhal (+100), Iguatu (+82), Canindé (+3) e Ji-Paraná (sem aumento de vagas), a Companhia totaliza **um potencial de 1.910 vagas/ano**, após as devidas aprovações, **alcançando aproximadamente 14 mil alunos na maturação**. Isso representa um aumento de **mais de 50% em relação à base de alunos do 2T24**.

(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		
(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ%	2T23	2T24	Δ%	2T23	2T24	Δ%	2T23	2T24	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.880	2.972	3%	373	443	19%	1.026	1.079	5%	1.481	1.450	-2%
Mensalidades	2.880	2.972	3%	373	443	19%	1.026	1.079	5%	1.481	1.450	-2%
Deduções da Receita Bruta	(1.572)	(1.656)	5%	(77)	(80)	5%	(571)	(641)	12%	(924)	(935)	1%
Receita Operacional	1.308	1.316	1%	296	362	22%	455	438	-4%	557	515	-8%
Custos dos Serviços Prestados	(551)	(563)	2%	(130)	(151)	16%	(96)	(105)	9%	(325)	(308)	-5%
Pessoal	(331)	(334)	1%	(97)	(117)	21%	(18)	(24)	38%	(217)	(193)	-11%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(10)	(12)	29%	(3)	(3)	16%	(0)	(0)	76%	(7)	(9)	34%
Serviços de Terceiros e Outros	(105)	(109)	4%	(6)	(7)	13%	(71)	(73)	2%	(28)	(29)	6%
Depreciação e Amortização	(105)	(108)	2%	(24)	(24)	-3%	(7)	(8)	7%	(74)	(77)	3%
Lucro Bruto	758	753	-1%	167	212	27%	359	334	-7%	232	207	-11%
Margem Bruta (%)	58%	57%	-1 p.p.	56%	58%	2 p.p.	79%	76%	-3 p.p.	42%	40%	-1 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(544)	(550)	1%	(100)	(104)	4%	(205)	(201)	-2%	(239)	(244)	2%
Pessoal	(112)	(76)	-32%	(25)	(14)	-44%	(49)	(32)	-35%	(38)	(30)	-20%
Vendas	(64)	(76)	19%	(9)	(11)	22%	(25)	(30)	21%	(30)	(35)	16%
PDD	(167)	(185)	11%	(17)	(16)	-8%	(75)	(82)	9%	(75)	(87)	16%
Outras despesas	(110)	(125)	13%	(32)	(39)	23%	(27)	(26)	-3%	(52)	(59)	15%
Serviço de Terceiros	(41)	(44)	5%	(10)	(13)	31%	(13)	(13)	-2%	(19)	(18)	-4%
Manutenção e Reparos	(22)	(27)	22%	(4)	(6)	45%	(5)	(6)	31%	(13)	(14)	10%
Provisão para contingências	(11)	(16)	44%	0	1	352%	(5)	(3)	-41%	(7)	(15)	110%
Outras	(36)	(38)	7%	(18)	(21)	16%	(4)	(4)	-2%	(13)	(13)	-3%
Outras Receitas	6	15	161%	2	2	-15%	2	1	-7%	2	12	427%
Depreciação e Amortização	(97)	(103)	7%	(19)	(26)	34%	(31)	(33)	5%	(46)	(44)	-4%
(+) Depreciação e amortização	202	211	4%	44	49	13%	38	40	6%	120	121	1%
EBITDA	415	414	0%	110	157	43%	192	173	-10%	113	84	-26%
Margem EBITDA (%)	32%	31%	0 p.p.	37%	43%	6 p.p.	42%	39%	-3 p.p.	20%	16%	-4 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	418	425	2%	111	159	44%	192	177	-8%	115	88	-23%
Margem EBITDA ajustada(%)	32%	32%	0 p.p.	37%	44%	7 p.p.	42%	40%	-2 p.p.	21%	17%	-4 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		
(em R\$MM)	1S23	1S24	Δ%	1S23	1S24	Δ%	1S23	1S24	Δ%	1S23	1S24	Δ%
Receita Operacional Bruta	5.553	5.856	5%	757	885	17%	1.946	2.116	9%	2.850	2.855	0%
Mensalidades	5.553	5.856	5%	757	885	17%	1.946	2.116	9%	2.850	2.855	0%
Deduções da Receita Bruta	(2.932)	(3.076)	5%	(138)	(157)	14%	(1.037)	(1.173)	13%	(1.756)	(1.745)	-1%
Receita Operacional	2.621	2.780	6%	619	728	18%	909	942	4%	1.094	1.110	1%
Custos dos Serviços Prestados	(1.030)	(1.066)	3%	(249)	(284)	14%	(173)	(200)	15%	(608)	(583)	-4%
Pessoal	(607)	(615)	1%	(184)	(216)	18%	(33)	(41)	24%	(391)	(359)	-8%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(24)	(23)	-2%	(6)	(6)	3%	0	(0)	-15383%	(18)	(17)	-5%
Serviços de Terceiros e Outros	(187)	(209)	12%	(11)	(13)	16%	(127)	(143)	13%	(49)	(53)	7%
Depreciação e Amortização	(213)	(218)	3%	(48)	(48)	0%	(14)	(15)	9%	(150)	(154)	3%
Lucro Bruto	1.591	1.714	8%	369	444	20%	736	742	1%	486	527	9%
Margem Bruta (%)	61%	62%	1 p.p.	60%	61%	1 p.p.	81%	79%	-2 p.p.	44%	48%	3 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.069)	(1.213)	14%	(182)	(203)	11%	(409)	(471)	15%	(477)	(540)	13%
Pessoal	(204)	(178)	-13%	(46)	(38)	-18%	(91)	(75)	-17%	(67)	(65)	-4%
Vendas	(193)	(233)	20%	(19)	(22)	18%	(80)	(97)	21%	(95)	(114)	20%
PDD	(295)	(358)	21%	(26)	(20)	-22%	(138)	(179)	29%	(131)	(159)	22%
Outras despesas	(232)	(263)	13%	(63)	(76)	21%	(55)	(56)	3%	(115)	(131)	14%
Serviço de Terceiros	(84)	(86)	2%	(21)	(24)	15%	(27)	(27)	0%	(37)	(35)	-4%
Manutenção e Reparos	(44)	(56)	28%	(9)	(13)	58%	(12)	(14)	19%	(23)	(28)	21%
Provisão para contingências	(31)	(41)	33%	(0)	1	-418%	(7)	(7)	-8%	(24)	(36)	52%
Outras	(73)	(80)	10%	(33)	(40)	20%	(9)	(9)	0%	(31)	(31)	1%
Outras Receitas	31	22	-27%	8	2	-70%	11	2	-82%	12	18	55%
Depreciação e Amortização	(175)	(204)	17%	(36)	(49)	34%	(57)	(66)	15%	(81)	(89)	10%
(+) Depreciação e amortização	387	422	9%	85	97	15%	71	81	14%	231	243	5%
EBITDA	910	923	1%	272	339	24%	398	353	-11%	239	231	-4%
Margem EBITDA (%)	35%	33%	-1 p.p.	44%	47%	3 p.p.	44%	37%	-6 p.p.	22%	21%	-1 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	902	942	4%	269	341	27%	390	358	-8%	244	243	0%
Margem EBITDA ajustada(%)	34%	34%	-1 p.p.	43%	47%	3 p.p.	43%	38%	-5 p.p.	22%	22%	0 p.p.

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

ARRECADANÇAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

(em R\$MM)	2T23	2T24	Δ %	1S23	1S24	Δ %
Receita líquida	1.308,0	1.315,6	0,6%	2.621,3	2.779,9	6,1%
(-) Impostos	49,8	49,6	-0,5%	96,7	101,8	5,3%
(+) PDD	(166,6)	(183,4)	10,1%	(294,9)	(356,1)	20,8%
(+) Descontos concedidos/ multas	(3,9)	(11,4)	192,1%	(4,5)	(18,0)	297,9%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	(4,5)	1,9	n.a.	4,9	7,1	44,3%
Geração de CAR total	1.182,7	1.172,3	-0,9%	2.423,5	2.514,8	3,8%
Arrecadação total	1.078,1	1.267,1	17,5%	2.204,6	2.707,9	22,8%
Receita FIES	45,8	36,2	-20,9%	69,8	72,4	3,8%
Arrecadação FIES	27,0	31,8	17,9%	75,8	74,2	-2,2%
Receita líquida ex-FIES	1.262,2	1.279,4	1,4%	2.551,5	2.707,5	6,1%
Geração de CAR ex-FIES	1.136,9	1.136,1	-0,1%	2.353,7	2.442,4	3,8%
Arrecadação ex-FIES	1.051,1	1.235,3	17,5%	2.128,8	2.633,7	23,7%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	92,4%	108,7%	16,3 p.p.	90,4%	107,8%	17,4 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

(em R\$MM)	2T23	1T24	2T24
Ativo Circulante	2.576,9	2.303,8	2.215,9
Caixa e equivalentes	813,8	623,5	427,0
Títulos e valores mobiliários	340,3	201,0	234,7
Contas a receber	1.186,6	1.237,2	1.269,0
Estoque	3,7	3,7	3,5
Adiantamentos a funcionários/terceiros	6,8	5,2	9,3
Despesas antecipadas	24,9	56,3	31,4
Impostos e contribuições	195,0	166,8	183,8
Diferencial Swap a receber	-	-	42,5
Outros	5,8	10,1	14,8
Ativo Não-Circulante	7.146,0	7.295,7	7.179,5
Realizável a Longo Prazo	948,0	1.148,3	1.123,5
Contas a receber LP	224,8	282,6	248,9
Despesas antecipadas LP	6,0	5,6	5,9
Depósitos judiciais LP	88,3	77,2	86,7
Impostos e contribuições LP	176,7	228,4	231,6
Impostos diferidos LP	439,6	537,1	534,3
Outros LP	12,6	17,5	16,1
Permanente	6.198,0	6.147,4	6.056,0
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.584,6	2.562,0	2.504,7
Intangível	3.613,1	3.585,1	3.550,9
Total do Ativo	9.722,9	9.599,5	9.395,4

(em R\$MM)	2T23	1T24	2T24
Passivo Circulante	1.654,4	1.561,3	1.294,5
Empréstimos e financiamentos	714,6	548,9	433,9
Arrendamento Mercantil	229,4	248,7	251,0
Fornecedores	239,2	210,6	199,7
Swap a pagar	14,7	26,4	20,4
Salários e encargos sociais	286,1	319,8	247,0
Obrigações tributárias	80,0	89,5	60,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	60,2	83,9	52,0
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,5	3,7	3,3
Preço de aquisição a pagar	13,8	13,9	14,7
Dividendos a Pagar	0,2	0,1	0,1
Outros passivos	6,7	10,9	7,1
Exigível a Longo Prazo	4.916,5	4.826,2	4.942,8
Empréstimos e financiamentos LP	3.066,0	2.916,8	3.110,5
Contingências	223,7	231,7	198,7
Arrendamento Mercantil LP	1.395,9	1.454,1	1.409,8
Adiantamento de convênio	28,6	24,8	23,6
Parcelamento de tributos LP	6,1	4,7	4,3
Provisão para desmobilização de ativos	92,9	94,3	95,6
Preço de aquisição a pagar LP	46,4	41,0	41,3
Passivo Financeiro - Opções	55,9	57,9	57,9
Outros LP	1,0	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.152,1	3.212,1	3.158,1
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	722,6	729,4	715,8
Reservas de lucros	1.528,1	1.520,5	1.520,5
Lucros Acumulados	180,8	150,5	174,8
Dividendos acima do mínimo obrigatório	-	80,0	-
Ações em Tesouraria	(349,7)	(338,3)	(323,6)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(55,9)	(57,9)	(57,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	13,2	15,0	15,5
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.722,9	9.599,5	9.395,4

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