

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T24 & 9M24

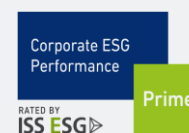
07 de novembro, 2024

# YDUQS

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

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

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



Rio de Janeiro, 07 de novembro de 2024 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao terceiro trimestre de 2024 (3T24)**.

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

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



## VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

**08/11/2024 às 11h00 (Horário de Brasília) - Videoconferência em inglês**

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

**FALE COM RI**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Obrigado pelo apoio, hoje e sempre.

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

9M24  
vs.  
9M23

ROL +5%

EBITDA ajustado +4%

Lucro Líquido Ajustado +26%

Premium  
destaque  
operacional  
do 3T24

+22% vs. 3T23

Base de alunos

TM Veterano vs. 3T23

IBMEC +10%

Medicina +6%

50,2% Margem EBITDA

+2,5 p.p. vs. 3T23

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

13 milhões

de ações recompradas até o momento

20 milhões

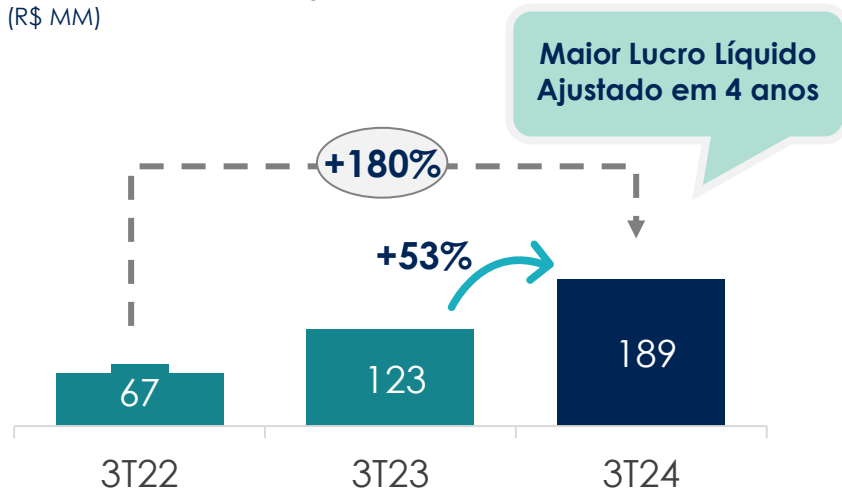
de ações canceladas em novembro

279 milhões

de ações em circulação

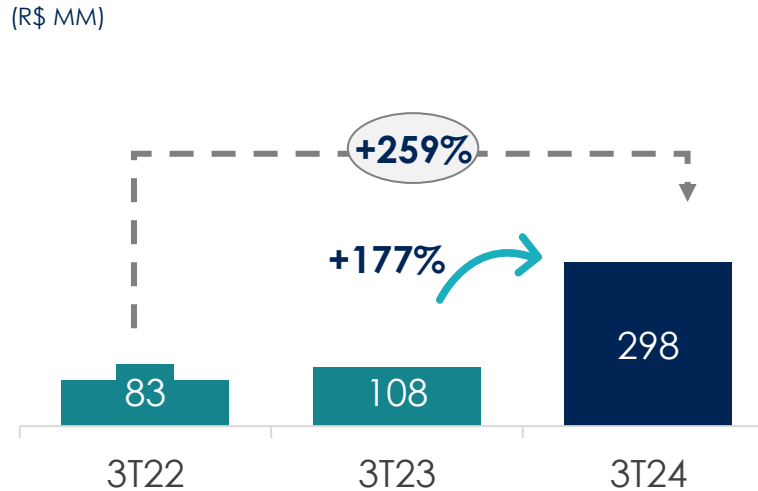
## Lucro Líquido Ajustado

(R\$ MM)



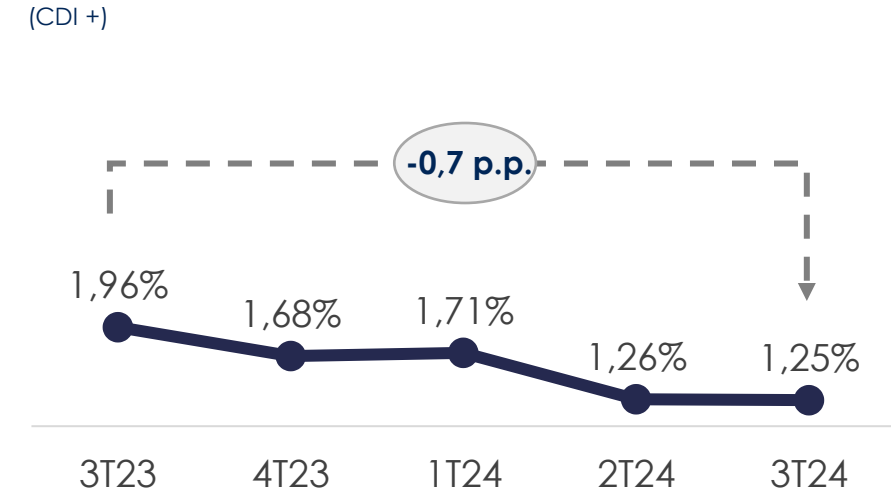
## Fluxo de Caixa do Acionista

(R\$ MM)



## Custo médio da dívida

(CDI +)



## Guidance 2024

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

DADOS  
OPERACIONAIS



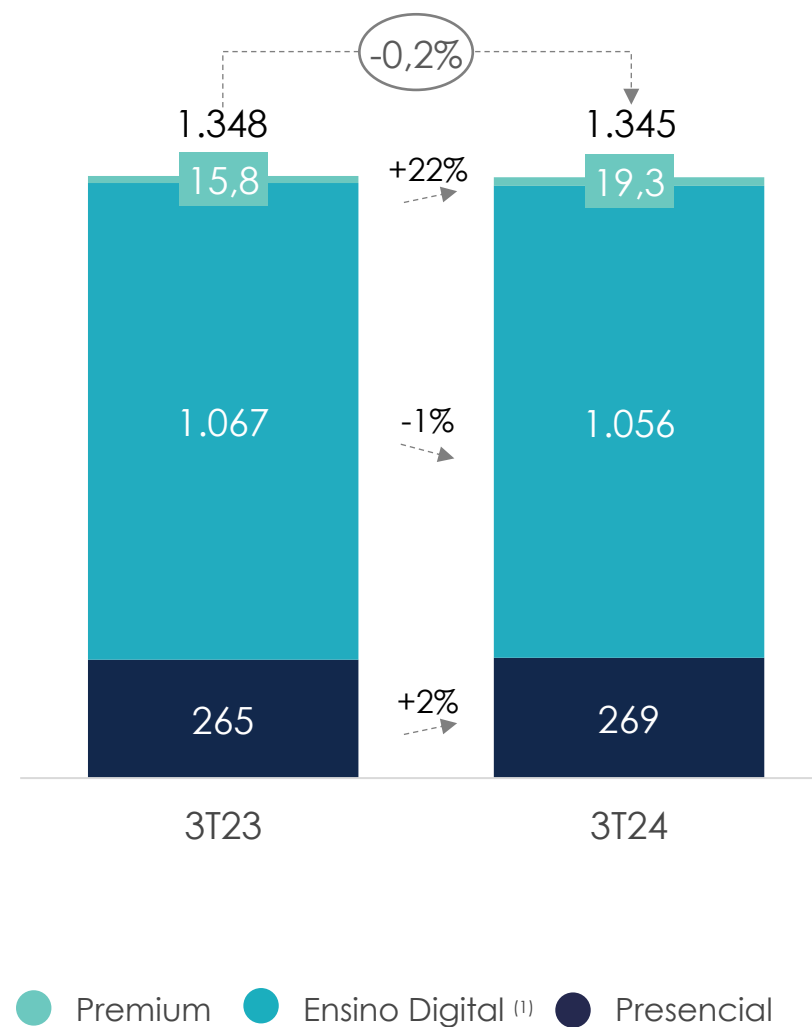
**YDUQS**

# BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

Total (em mil)	3T23	3T24	Δ %
<b>Base Total</b>	<b>1.347,8</b>	<b>1.344,8</b>	<b>-0,2%</b>
Presencial	264,6	269,1	1,7%
Ensino Digital <sup>(1)</sup>	1.067,3	1.056,4	-1,0%
Premium	15,8	19,3	22,0%
FIES	12,2	9,4	-23,1%
DIS	426,7	423,0	-0,9%
Ensino Digital	306,0	298,1	-2,6%
Presencial	120,7	124,9	3,5%
PAR	1,2	0,3	-73,2%
Campi (ex-compartilhados) <sup>(2)</sup>	103	104	1,0%
Presencial	87	88	1,1%
Premium	21	21	0,0%
Compartilhado com Presencial	5	5	0,0%
Polos	2.504	2.461	-1,7%

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

Base total de alunos  
(mil alunos)



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

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

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

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

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

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

## Medicina

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

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

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

## IBMEC

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

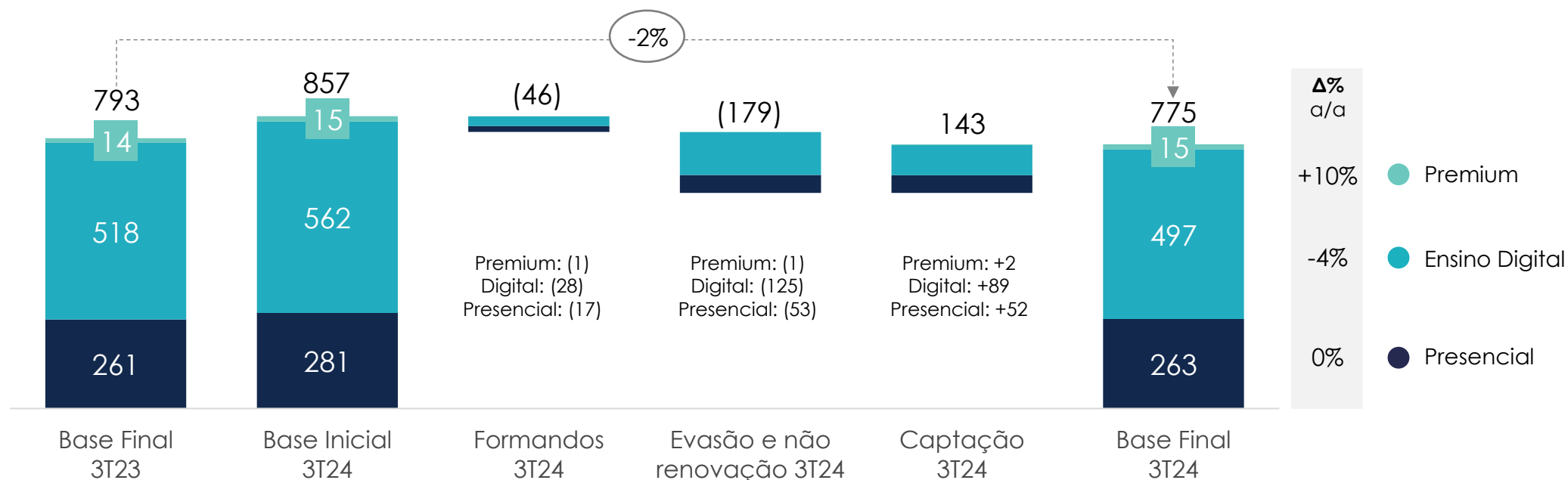
O **ticket Presencial dos veteranos** encerrou o trimestre 3,2% acima do 3T23. Apesar da redução da representatividade das safras “pré-pandemia” na composição do ticket, o aumento da participação das safras “pós-pandemia” tem beneficiado TM Veterano, já que são superiores aos tickets aplicados durante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

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

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

# MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 3T24

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



\* Percentual da base inicial.

DADOS  
FINANCEIROS

YDUQS



# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

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

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

# RECEITA LÍQUIDA (1/2)

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

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

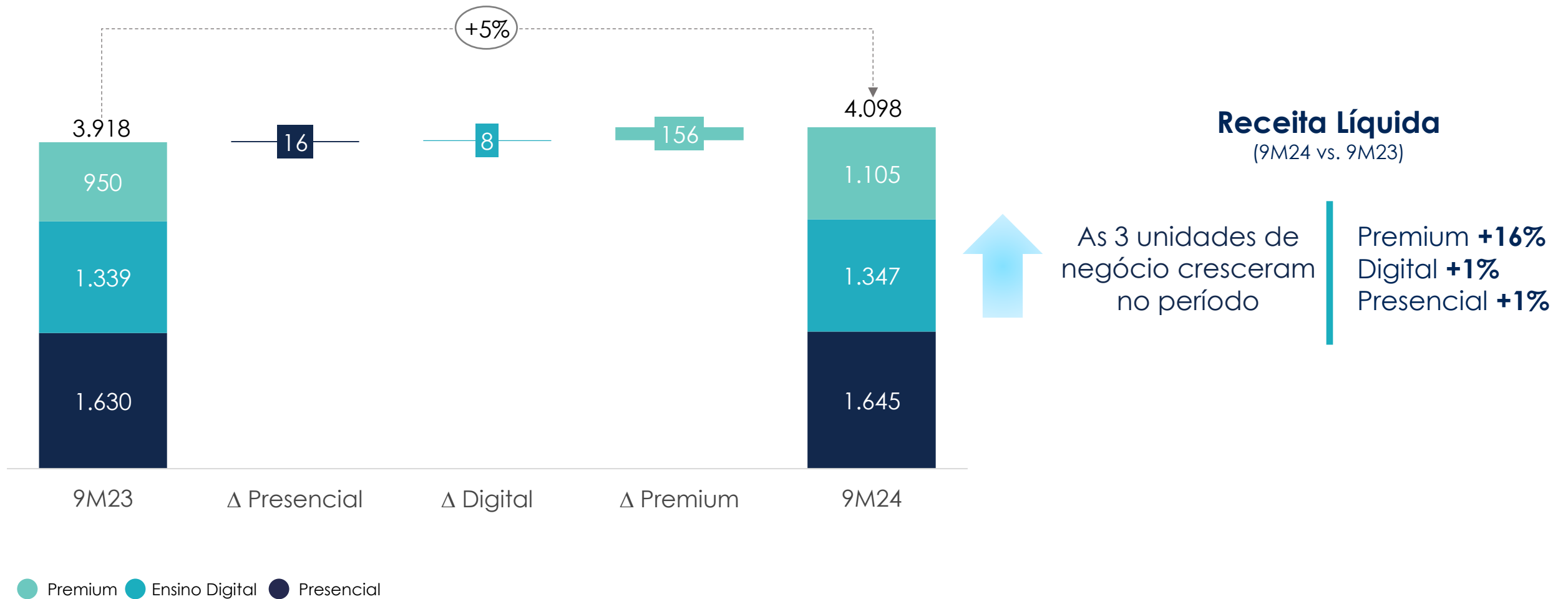
O crescimento de 14,1% (vs. 3T23) na receita líquida do segmento Premium foi, principalmente, resultado da maturação dos cursos de Medicina e dos campi IBMEC.

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

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

# RECEITA LÍQUIDA (2/2)

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



# CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

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

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

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

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

O **Lucro Bruto** cresceu 1,8% vs. 3T23, com uma expansão de margem bruta (+0,7 p.p. vs. 3T23). Esse desempenho reflete o forte crescimento de receita do segmento Premium, aliado à eficiência dos segmentos Presencial e Digital.

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



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

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

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

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

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

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

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

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

# DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

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

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

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

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

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

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

# EFEITOS NÃO RECORRENTES

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

# EBITDA E MARGEM (1/2)

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

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

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

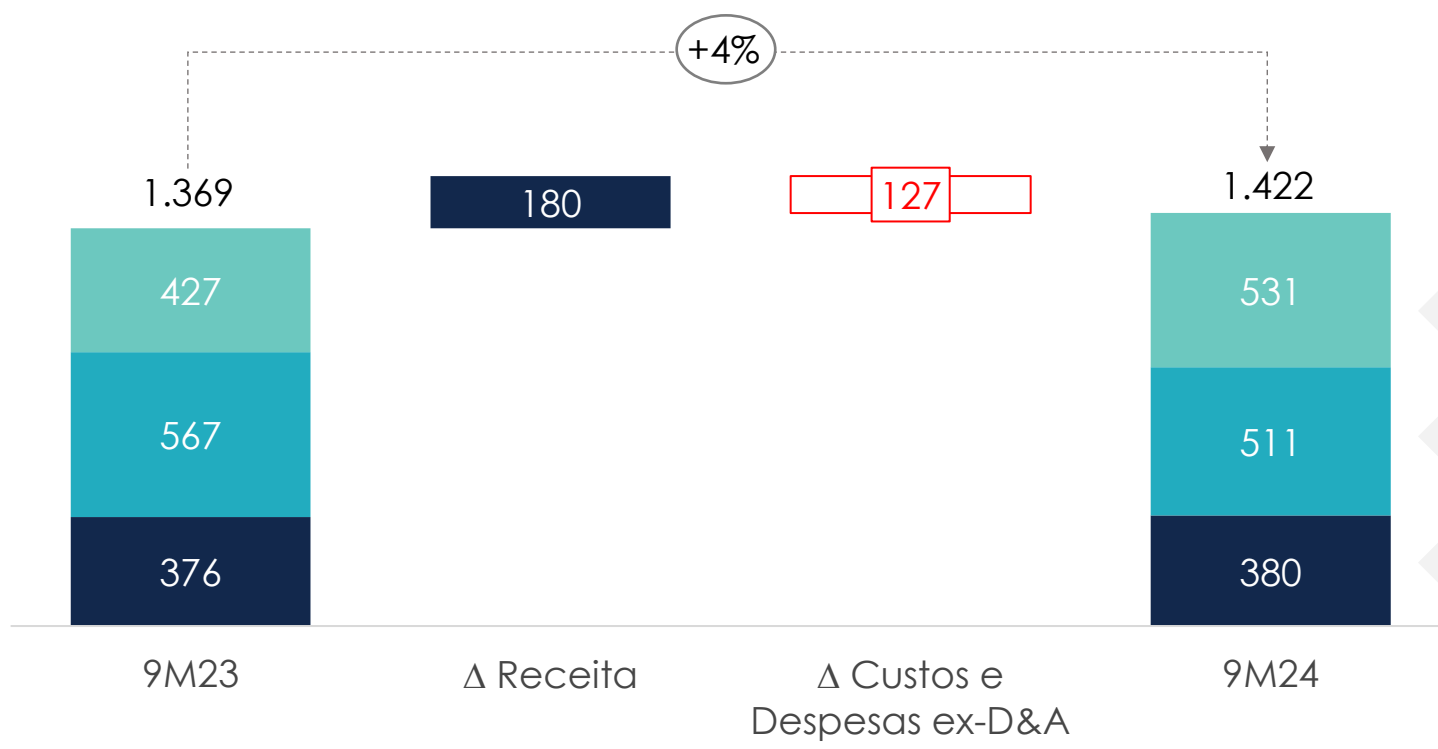
Na visão por segmento:

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

# EBITDA E MARGEM (2/2)

EBITDA Ajustado  
(R\$ MM)

● Premium ● Ensino Digital ● Presencial



## Margem Ajustada (%)

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

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

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

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

(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>EBITDA</b>	<b>453,3</b>	<b>457,8</b>	<b>1,0%</b>	<b>1.362,9</b>	<b>1.380,7</b>	<b>1,3%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(172,8)</b>	<b>(108,9)</b>	<b>-37,0%</b>	<b>(520,5)</b>	<b>(452,9)</b>	<b>-13,0%</b>
<b>Receita Financeira</b>	<b>57,7</b>	<b>66,0</b>	<b>14,2%</b>	<b>160,8</b>	<b>142,2</b>	<b>-11,5%</b>
Multas e juros recebidos	17,7	31,1	75,6%	46,7	61,1	30,7%
Aplicações financeiras	38,4	20,6	-46,2%	107,4	60,6	-43,5%
(-) PIS e COFINS <sup>(1)</sup>	(4,9)	(3,8)	-21,2%	(20,8)	(13,5)	-35,2%
Atualização monetária	5,5	6,0	8,2%	25,5	20,3	-20,5%
Outras	1,0	12,1	1124,0%	2,0	13,7	595,9%
<b>Despesa Financeira</b>	<b>(237,2)</b>	<b>(187,8)</b>	<b>-20,8%</b>	<b>(675,5)</b>	<b>(598,2)</b>	<b>-11,5%</b>
Juros e encargos	(139,3)	(105,8)	-24,1%	(435,3)	(331,4)	-23,9%
Descontos financeiros	(21,2)	(13,0)	-38,6%	(54,6)	(60,9)	11,5%
Despesas bancárias	(2,0)	(1,4)	-29,8%	(7,5)	(4,5)	-39,2%
Juros de arrendamento mercantil	(38,8)	(39,7)	2,4%	(112,7)	(121,6)	7,9%
Despesas com Financiamentos Privados	(15,6)	(12,7)	-18,7%	(12,0)	(21,1)	75,1%
Outras	(20,4)	(15,2)	-25,2%	(53,5)	(58,7)	9,9%
<b>Efeito Líquido Swap</b>	<b>6,7</b>	<b>12,9</b>	<b>93,6%</b>	<b>(5,7)</b>	<b>3,0</b>	<b>n.a.</b>

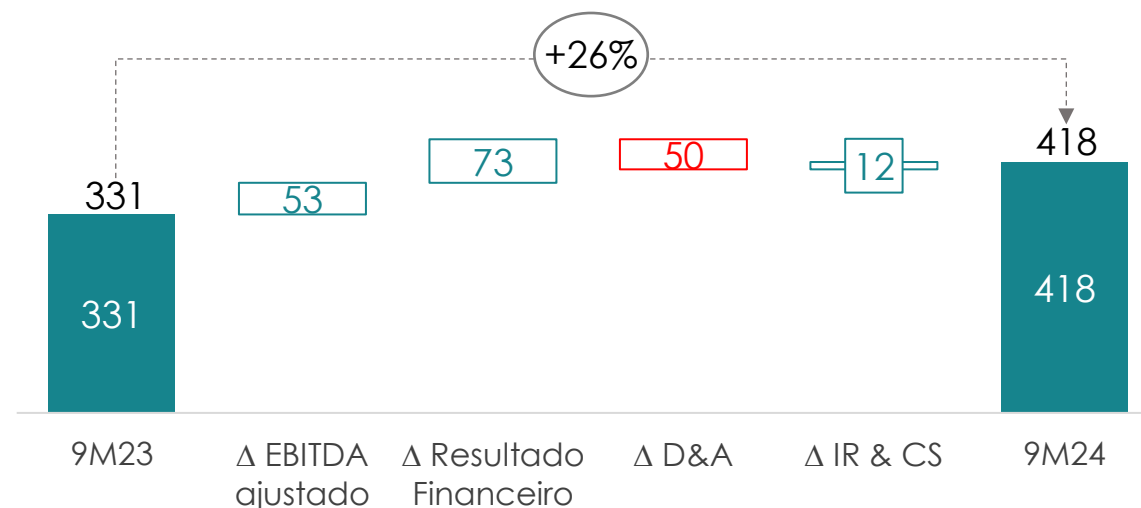
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio).

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

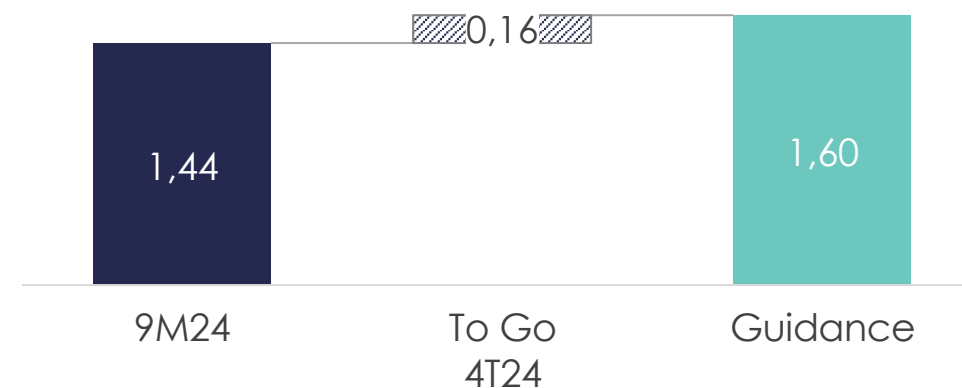
No 3T24, desconsiderando os efeitos não recorrentes no EBITDA (listados na [página 19](#)), o **lucro líquido ajustado superou em 52,9% o 3T23**. Os esforços da Companhia para redução nos custos contribuíram para a performance do EBITDA, beneficiando o lucro do trimestre. Adicionalmente, o resultado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

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

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



Lucro Líquido por ação <sup>(1)</sup>  
(R\$/ação)



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

(2) Lucro por ação: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação. Em 2024, considera ações em circulação na data do *guidance* (291 milhões de ações).

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

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

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

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

Desde o 2T24, a Companhia passou a abrir a linha de PDD referente aos acordos de renegociação de dívidas, independentemente da classe pagante. Anteriormente, este valor era reportado na linha de mensalistas. O crescimento neste trimestre (vs. 3T23) se deve ao envelhecimento dos acordos em carteira, atingindo patamares mais altos de provisão. No entanto, o CAR de Acordos não cresce na mesma proporção em função da maior eficiência na arrecadação e volume de acordos à vista. Estas ações já apresentaram efeitos positivos neste trimestre, conforme detalhado nas páginas [22](#) e [25](#).

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

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

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



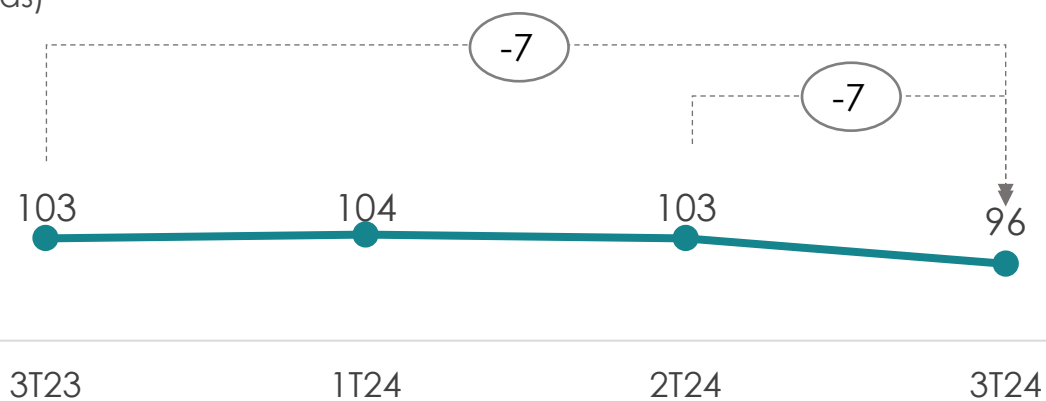
(R\$MM)	3T23	2T24	3T24	Δ% vs. 3T23	Δ% vs. 2T24
Contas a receber líquido	1.430,8	1.517,9	1.416,7	-1,0%	-6,7%
Receita líquida anualizada	5.012,0	5.306,2	5.315,2	6,0%	0,2%
<b>PMR</b>	<b>103</b>	<b>103</b>	<b>96</b>	<b>-6,6%</b>	<b>-6,8%</b>
Contas a receber líquido FIES	70,4	80,7	63,1	-10,4%	-21,9%
Receita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

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

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

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

Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



# AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

## Agging do Contas a Receber Bruto Total <sup>(1)</sup>

### Análise Vertical

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

## Agging dos Acordos a Receber <sup>(2)</sup>

### Análise Vertical

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

## FIES: Movimentação do Contas a Receber

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

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

(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

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

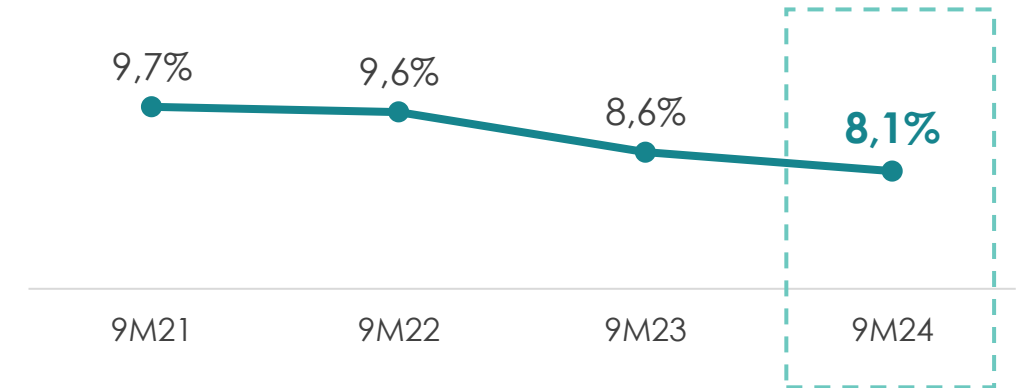
### % da Receita Líquida

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

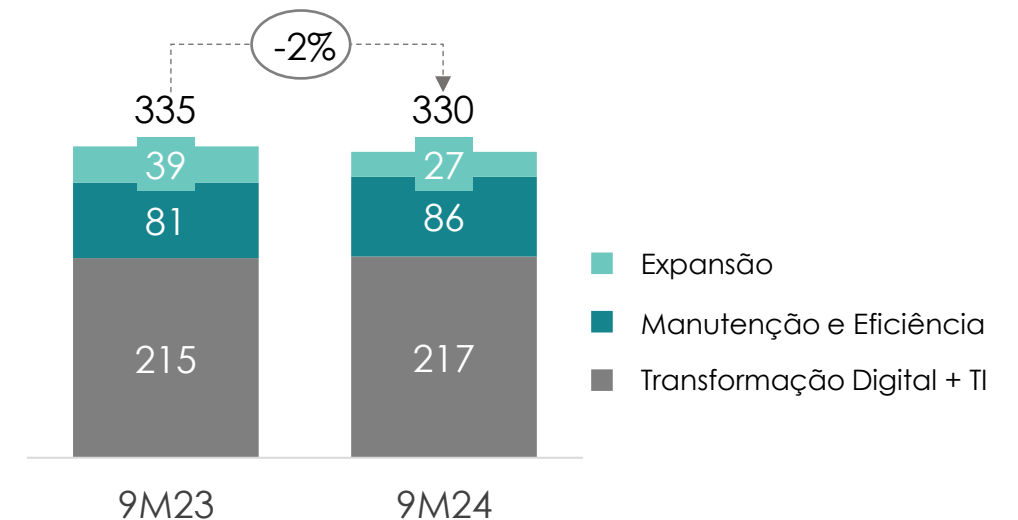
No 9M24, o **Capex total alcançou R\$329,5MM**, o que representa **8,1% da receita líquida** do período (-0,5 p.p. vs. 9M23). A Companhia reforça o *guidance* para 2024, que considera um capex de R\$470MM, em linha com 2023. Além disso, o resultado deste trimestre corrobora o compromisso da Companhia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

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

CAPEX  
(evolução como % da receita)



CAPEX  
(R\$ MM)



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

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

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

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

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

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

# POSIÇÃO DE CAIXA & CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

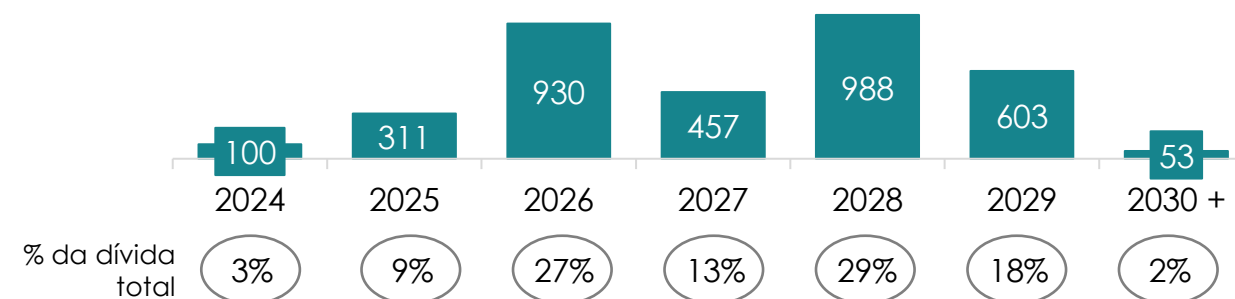
(R\$MM)	3T23	3T24	Δ %
<b>Dívida Bruta [b]</b>	<b>5.397,9</b>	<b>5.247,7</b>	<b>-2,8%</b>
Empréstimos bancários <sup>(2)</sup>	3.694,6	3.581,8	-3,1%
Arrendamento mercantil [c]	1.650,1	1.617,2	-2,0%
Compromissos a pagar (M&A)	53,3	48,7	-8,6%
<b>(-) Caixa e disponibilidades [a]</b>	<b>(1.181,6)</b>	<b>(875,0)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

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

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

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

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



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

(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap de curto prazo.

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

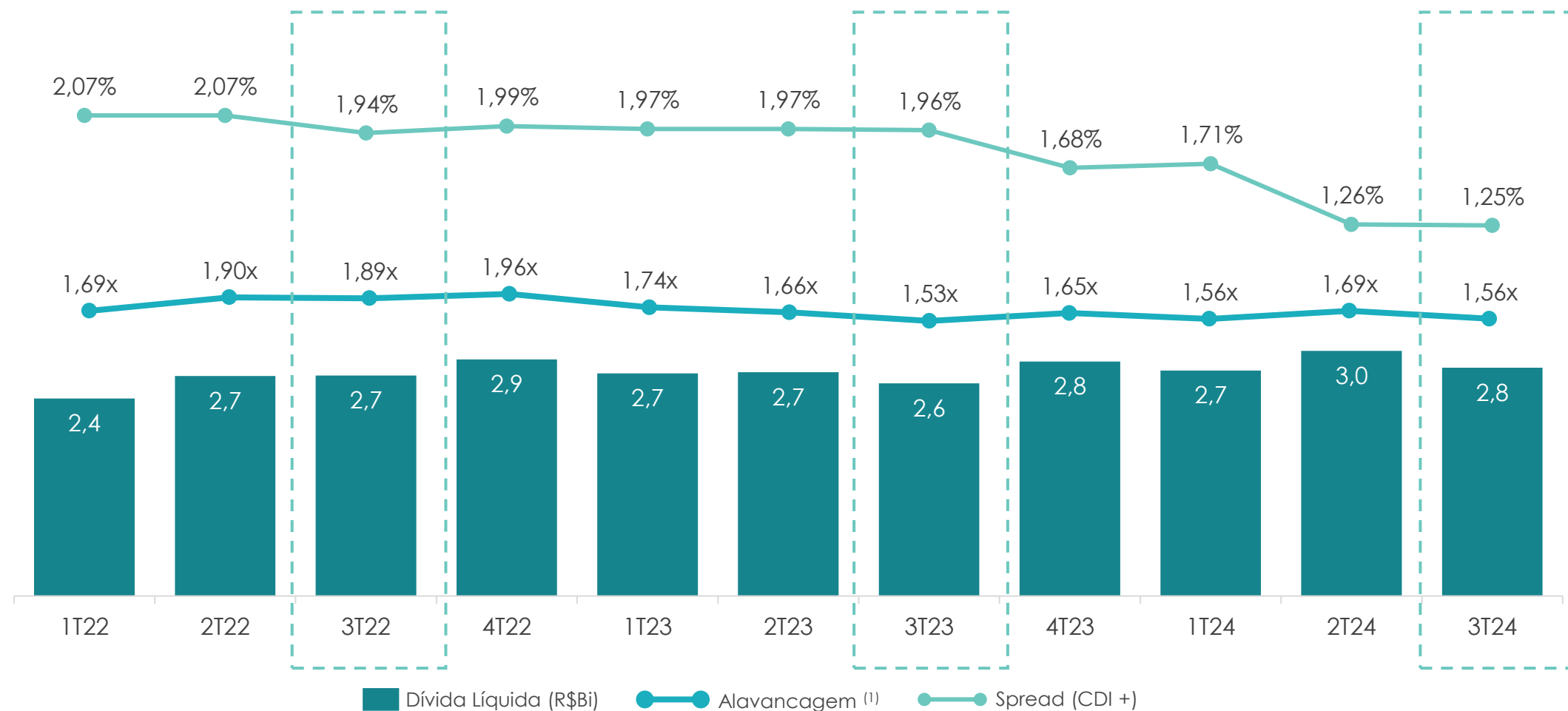
# REDUÇÃO DO SPREAD E ALAVANCAGEM

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



**Rating AAA (S&P)**

Classificada com o menor nível de risco pela S&P



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

ANEXOS

YDUQS



# DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	3T24	Pleno Potencial <sup>(1)</sup>	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,49	240	1,7
Città	RJ	170	1,21	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,74	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,55	76	0,5
Teresina	PI	110	0,82	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,58	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,69	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,06	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,48	89	0,6
Canindé	CE	50	0,29	52	0,4
Cáceres	MT	50	0,26	50	0,4
<b>Castanhal</b>	<b>PA</b>	<b>150</b>	<b>0,22</b>	<b>150</b>	<b>1,1</b>
Quixadá	CE	150	0,32	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,27	90	0,6
Iguatu	CE	50	0,18	132	0,9
Ji-Paraná	RO	50	0,14	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,08	28	0,2
<b>Total</b>		<b>1.826</b>	<b>9,4</b>	<b>1.910</b>	<b>13,7</b>

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

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



# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Trimestre

3T24  
YDUQS

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

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

# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Semestre

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

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

# ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

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

# BALANÇO PATRIMONIAL

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

(R\$MM)	3T23	2T24	3T24
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.690,3</b>	<b>1.294,5</b>	<b>1.343,9</b>
Empréstimos e financiamentos	691,2	433,9	447,9
Arrendamento Mercantil	233,8	251,0	250,0
Fornecedores	229,1	199,7	185,9
Swap a pagar	8,0	20,4	22,0
Salários e encargos sociais	326,5	247,0	261,3
Obrigações tributárias	72,1	60,2	65,9
Mensalidades recebidas antecipadamente	90,4	52,0	58,3
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,5	3,3	3,1
Preço de aquisição a pagar	14,3	14,7	33,5
Dividendos a Pagar	0,1	0,1	0,1
Outros passivos	15,3	7,1	10,7
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>4.854,9</b>	<b>4.942,8</b>	<b>4.882,3</b>
Empréstimos e financiamentos LP	2.995,3	3.110,5	3.111,9
Contingências	222,2	198,7	207,7
Arrendamento Mercantil LP	1.416,3	1.409,8	1.367,2
Adiantamento de convênio	27,3	23,6	22,3
Parcelamento de tributos LP	5,4	4,3	3,9
Provisão para desmobilização de ativos	92,4	95,6	95,1
Preço de aquisição a pagar LP	39,1	41,3	15,2
Passivo Financeiro - Opções	55,9	57,9	57,9
Outros LP	1,0	1,0	1,0
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>3.253,1</b>	<b>3.158,1</b>	<b>3.232,6</b>
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	724,7	715,8	718,8
Reservas de lucros	1.528,1	1.520,5	1.520,5
Lucros Acumulados	273,3	174,8	326,7
Ações em Tesouraria	(344,2)	(323,6)	(399,1)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(55,9)	(57,9)	(62,2)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,1	15,5	14,9
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>9.798,2</b>	<b>9.395,4</b>	<b>9.458,8</b>

# YDUQS



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

# EARNINGS RELEASE

## 3Q24 & 9M24

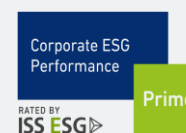
November 7<sup>th</sup>. 2024

# YDUQS

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

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

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



Produced by MSCI ESG Research  
as of October, 2023



Rio de Janeiro, November 7<sup>th</sup>, 2024 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its **results for the third quarter of 2024 (3Q24)**.

The Company's financial information is presented based on consolidated figures, in reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), in compliance with international accounting standards (IFRS), including the IFRS-16 rules.

This document may contain forecasts about future events, which are subject to risks and uncertainties that may cause such expectations not to be realized or to be substantially different from what was expected. These forecasts express an opinion only on the date they were made, and the Company is not required to update them should any new information arise.



## RESULTS VIDEO CONFERENCE

**November 8<sup>th</sup>, 2024 | 9:00 a.m. Portuguese with simultaneous translation to English**

[Click here for the Webinar](#)

**November 8<sup>th</sup>, 2024 | 11:00 a.m. (BRT) – Video conference in English**

[Click here for the Webinar](#)

## IR Contact

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

Visit our website: <https://www.yduqs.com.br>

The highest net income and Free Cash Flow to Equity (FCFE) since the pandemic confirm what we have presented to you: we are experiencing a strong recovery, feeling very confident about meeting the guidance for this and the coming years. The third-quarter results and those from the first nine months of the year reinforce, on the operational side, the value of our business diversification; from an economic-financial perspective, the structural capacity of the business to generate cash and net income. This year, Yduqs' net income grew by 26% compared to 9M23, even in a less favorable environment, and shareholder cash flow reached nearly R\$ 300 million. In addition to the early dividend distribution we promoted, we are accelerating the share buyback program announced in September. These initiatives clearly express our confidence in the future.

Our diversified portfolio is a dynamic source of competitive advantages and leverage, and 2024 is proving to be a standout year for the Premium vertical. Ibmec and IDOMED have shown sustainable growth in their base (22% versus 3Q23) and revenue (+16% versus 9M23), with impressive margin expansion. We achieved a 48% adjusted margin for this vertical in 9M24. In October, we received authorization from the MEC for 100 additional annual seats at the Castanhal School of Medicine in Pará, marking another milestone in our exceptional performance in the first two Mais Médicos rounds (with the best track record in the market and a significant advantage). Next year, we look forward to the results from Mais Médicos III, which brings us great enthusiasm. Ibmec has consistently delivered strong results. Propelled by the success of the Faria Lima campus in São Paulo, the brand has grown its EBITDA by 120% over the past three years and contributed R\$ 95 million in EBITDA to the company this year.

The digital and on-campus verticals are implementing important product and pricing strategies. In the on-campus segment, which expanded its base for the third consecutive quarter (+2% versus 3Q23), the growth of the semi on-campus product has been essential. This product helps dilute fixed campus costs and serves as a crucial mechanism for better pricing of more on-campus offerings. In the third quarter, we achieved a 1.2 percentage point increase in the EBITDA margin of the on-campus vertical in a gradual and consistent manner. In the digital education segment, amid a general slowdown in demand, we are relying on our pricing power. The monthly fee as of the second semester for returning students (excluding promotions) is 17% higher than in 3Q23, and we expect to reap significant benefits next year. We have the capacity (and academic reputation) to navigate this period of weaker demand. We have mastered the dynamics of academic cycles and tickets, giving us confidence both now and for the future.

On the financial front, there's good news all around. Yduqs continues to deleverage (1.56x, even with the share buyback program), maintaining a smooth debt profile and a declining average cost of debt (CDI + 1.25%). Our collection processes have become more efficient. By October, the buyback program had reached 13 million shares, with the cancellation of 20 million shares in November. The guidance for this year, R\$ 1.60 net income per share, will be achieved based on the number of shares in circulation at the time the target was set (291 million shares outstanding).



In terms of technology, we wanted to emphasize our culture of agility and experimentation by demonstrating some of the tools we use daily in-house. The challenge set for the team was to have versions of the presentation in English, Spanish, French, German and Mandarin on our website within two hours of the quarterly earnings call. A token, true to the theme, of the quality and speed we've achieved in many of our internal processes.

We ended this strong quarter with significant achievements in our environmental and social initiatives. We completed our report for the Carbon Disclosure Project (CDP) and received the Gold Seal in the GHG Protocol assessment. Yduqs was included in the TEVA Women in Leadership Index, reached the milestone of over 600,000 people benefiting from community initiatives, and received over 11,000 applications for the 2024-2025 cycle of our trainee program for Black and Brown individuals—now in its fourth edition. These accomplishments were further recognized, in a way, with a special honor: the company won the Exame People Management Award, considered the most rigorous and analytical in the Brazilian market.

Yduqs is rated 'AA' by MSCI, the only Latin American education company classified as an ESG leader, and the only one in the world focused on higher education. The strength of our business and the solidity of our strategy can only thrive on this foundation: an organization engaged in key social issues and comprised of individuals who are passionate about embracing all that education represents, empowers, and signifies for the future.

Thank you for your support, today and always.

**Eduardo Parente**  
CEO

# Highlights | 3Q24 achieving strong projected growth in Net Income and Cash

9M24  
vs.  
9M23

NOR +5%

Adjusted EBITDA +4%

Adjusted Net Income +26%

Premium  
the operational  
highlight of  
3Q24

+22% vs. 3Q23

Student base

AT upperclassmen vs. 3Q23

IBMEC +10%

Medicina +6%

50.2% EBITDA Margin

+2.5 p.p. vs. 3Q23

Buyback  
Program

(beginning on 09/03/24)

13 million

shares repurchased so far

20 million

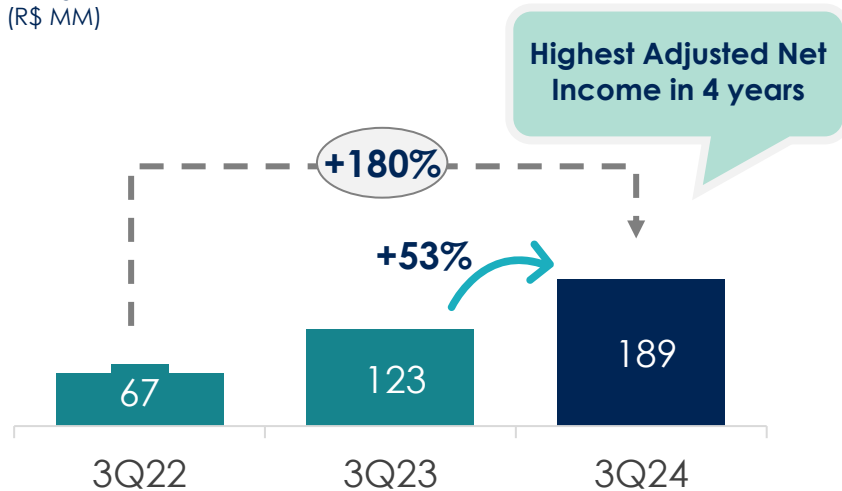
shares cancelled in November

279 million

shares outstanding

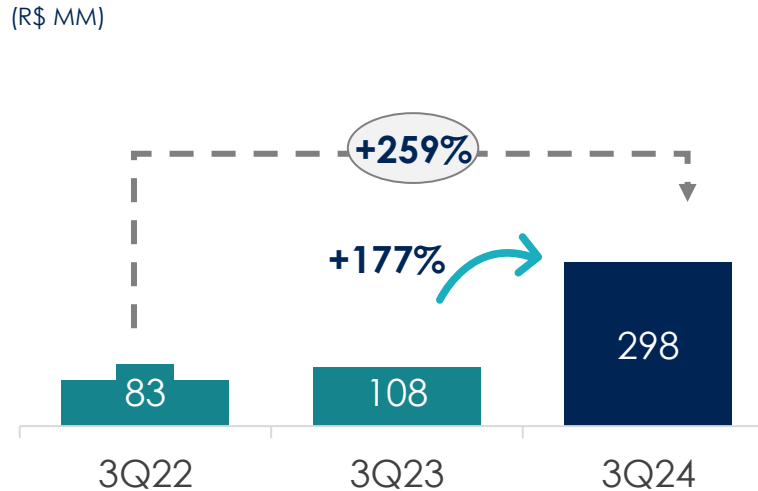
## Adjusted Net Income

(R\$ MM)



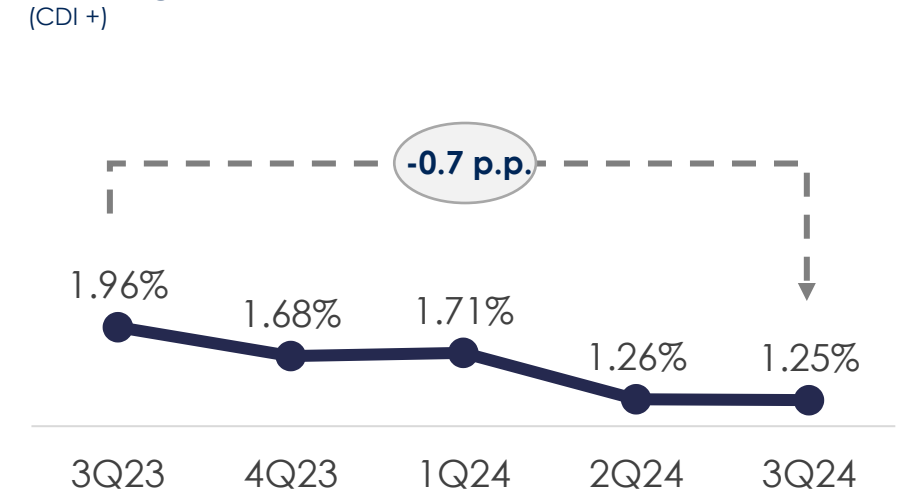
## Free Cash Flow to Equity

(R\$ MM)



## Average cost of debt

(CDI +)



## Guidance 2024

Adjusted Net Income per share of R\$1.6 – 1.9

OPERATIONAL  
DATA

YDUQS

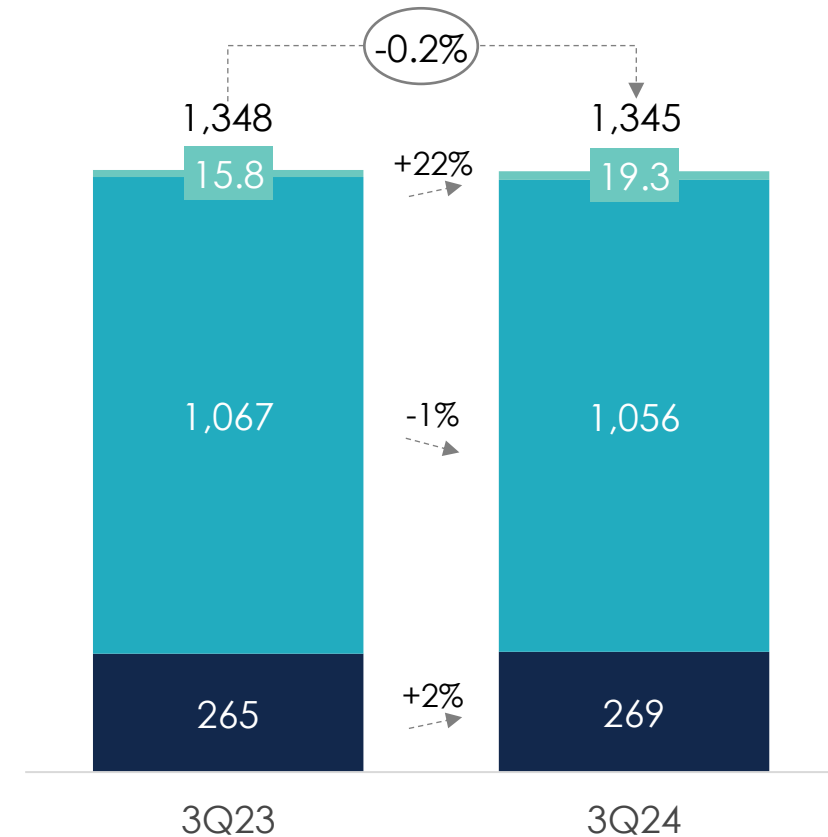


# STUDENT BASE: Overview

Total (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Base</b>	<b>1,347.8</b>	<b>1,344.8</b>	<b>-0.2%</b>
On-campus	264.6	269.1	1.7%
Digital Learning <sup>(1)</sup>	1,067.3	1,056.4	-1.0%
Premium	15.8	19.3	22.0%
FIES	12.2	9.4	-23.1%
DIS	426.7	423.0	-0.9%
Digital Learning	306.0	298.1	-2.6%
On-campus	120.7	124.9	3.5%
PAR	1.2	0.3	-73.2%
Campi (ex-shared) <sup>(2)</sup>	103	104	1.0%
On-campus	87	88	1.1%
Premium	21	21	0.0%
Shared with On-campus	5	5	0.0%
DL Centers	2,504	2,461	-1.7%

Total (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Intake</b>	<b>164.6</b>	<b>142.9</b>	<b>-13.2%</b>
Premium	1.9	1.9	-3.9%
Digital Learning	109.9	89.1	-19.0%
DIS	66.8	55.0	-17.6%
On-campus	52.8	51.9	-1.6%
DIS	27.2	27.4	0.9%

Total Student base  
(Thousand students)



● Premium ● Digital Learning <sup>(1)</sup> ● On-campus

(1) Base includes Qconcurros, for more details [click here](#).

(2) It considers campi with individual management, that is, if there are 2 campi nearby or with complementary operations, which have the same management, it is considered only one campus.

Student base (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Premium</b>	<b>15.8</b>	<b>19.3</b>	<b>22.0%</b>
<b>Medicine</b>	<b>8.8</b>	<b>9.7</b>	<b>10.8%</b>
Undergraduate	8.4	9.4	11.8%
FIES	1.0	1.1	3.3%
Graduate	0.4	0.3	-13.0%
<b>IBMEC</b>	<b>7.1</b>	<b>9.6</b>	<b>36.0%</b>
Undergraduate	5.6	6.0	8.1%
FIES	0.2	0.1	-28.7%
Graduate	1.5	3.6	141.6%

Average Ticket <sup>(1)</sup> (R\$/month)	3Q23	3Q24	Δ %
Medicine Undergraduate	9,937	10,220	2.9%
IBMEC Undergraduate	3,264	3,563	9.2%

AT of Upperclassmen <sup>(2)</sup> (R\$/month)	3Q23	3Q24	Δ %
Medicine Undergraduate	10,711	11,310	5.6%
IBMEC Undergraduate	3,311	3,645	10.1%

Intake (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Undergraduate</b>	<b>1.9</b>	<b>1.9</b>	<b>-3.9%</b>
Medicine Undergraduate	1.1	1.1	3.4%
IBMEC Undergraduate	0.9	0.7	-13.0%

## Medicine

The segment grew 10.8% compared to 3Q23, driven by the performance of **undergraduate students**, which ended the quarter with **an increase in the student base of 11.8% compared to 3Q23**, resulting from the maturation of courses and a good student-intake cycle throughout 2024. The increase in the student base of the *Quixadá* and *Açailândia* units, which are maturing, was a highlight this quarter (compared to 3Q23), representing 27% of total growth. It is worth noting that the two units had their seat expansion authorized in March of this year.

In 3Q24, the **Medicine average ticket upperclassmen** surpassed 3Q23 by 5.6%, an increase above the accumulated inflation of the last 12 months.

As an event subsequent to the quarter, in October this year, **100 more annual seats were authorized for the undergraduate Medicine course at the Castanhal (PA) unit**, the intake for which will start in the first half of 2025. The additional seats increased the Company's annual seat capacity from 1,726 to 1,826 (+6%). (For further information, please see our [Notice To The Market](#)).

## IBMEC

The growth in the **undergraduate student base** (+8.1% vs. 3Q23), comes mainly from the 108% increase in the base of the Faria Lima (SP) unit, inaugurated in São Paulo at the beginning of 2023, and the Brasília (DF) unit, which opened in 2022 (+75%). This reinforces the positive result of the brand expansion strategy.

Variation in the graduation base (+141.6% compared to 3Q23) is related to migration of the IBMEC Online base, previously accounted for in Lifelong (Digital segment).

The increase in the **average undergraduate ticket** (+9.2% vs. 3Q23) is the result of the increase in upperclassmen tuition (+10.1%) and the positive effect of the mix of markets.

Second semester **Intake** within the Premium segment is traditionally not very relevant as an absolute number or as a predictor of market conditions. So far, we have seen an increase in intake for 1H25 compared to enrollments the previous year.

(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base.

(2) Average ticket for upperclassmen for more than one year.

Student base (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Digital Learning</b>	<b>1,067.3</b>	<b>1,056.4</b>	<b>-1.0%</b>
<b>Undergraduate</b>	<b>517.9</b>	<b>497.3</b>	<b>-4.0%</b>
Digital	442.0	421.4	-4.7%
Flex	75.8	75.9	0.1%
<b>Lifelong</b>	<b>549.5</b>	<b>559.1</b>	<b>1.8%</b>
Qconcurso	504.5	515.0	2.1%

Average Ticket <sup>(1)</sup> (R\$/month)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Undergraduate</b>	<b>242</b>	<b>233</b>	<b>-3.4%</b>
Digital Undergraduate	214	203	-4.9%
Flex Undergraduate	404	401	-0.8%

AT of Upperclassmen <sup>(2)</sup> (R\$/month)	3Q23	3Q24	Δ %
Total Undergraduate	256	239	-6.6%

Intake (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Undergraduate</b>	<b>109.9</b>	<b>89.1</b>	<b>-19.0%</b>
Digital Undergraduate	95.6	75.3	-21.2%
Flex Undergraduate	14.3	13.7	-4.0%

The **Digital Learning** segment ended this quarter with **1,056.4 thousand students**, a slight reduction of 1.0% compared to 3Q23.

In 3Q24, the **undergraduate base** was impacted by a 19.0% drop in **intake** compared to 3Q23. On the other hand, the segment's renewal rate remained in line, reaching 71% at the end of September, contributing to mitigate the impact of the intake. Additionally, it is worth highlighting that the intake of the 24.4 cycle, to date, is in line with the same period of 2023.

The good renewal results are the outcome of various initiatives focused on student retention, including "FicaCalouro". The program acts directly on the main points that influence the retention of first-year students, with actions that enhance the academic experience, simplify the administrative flows and service, as well as actions to support student employability.

The **average undergraduate ticket** ended the quarter with a reduction of 3.4% compared to 3Q23, impacted by the drop in intake and a consequent reduction in DIS revenue. Additionally, as mentioned in previous disclosures, the 2023 intake campaigns had greater penetration of constant ticket models throughout the course, resulting in lower average ticket and upperclassmen tickets in 2024. In 2H24, despite the challenges in terms of intake volume, there was no deterioration in the intake ticket, with the ticket for month 7 in the second half of 2024 coming in 17% higher than in 2H23, so far.

(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base.

(2) Average ticket for upperclassmen for more than one year.

Student base (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total On-campus</b>	<b>264.6</b>	<b>269.1</b>	<b>1.7%</b>
<b>Undergraduate</b>	<b>261.4</b>	<b>262.5</b>	<b>0.4%</b>
On-campus	211.6	193.7	-8.4%
FIES	11.0	8.2	-25.1%
Semi on-campus	49.8	68.8	38.2%
<b>Masters/Doctorate and others</b>	<b>3.2</b>	<b>6.5</b>	<b>101.9%</b>

Average Ticket <sup>(1)</sup> (R\$/month)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Undergraduate</b>	<b>675</b>	<b>665</b>	<b>-1.5%</b>
On-campus undergraduate	711	719	1.1%
Semi On-campus undergraduate	524	514	-1.9%

AT of Upperclassmen <sup>(2)</sup> (R\$/month)	3Q23	3Q24	Δ %
On-campus undergraduate	740	764	3.2%

Intake (thousand students)	3Q23	3Q24	Δ %
<b>Total Undergraduate</b>	<b>52.8</b>	<b>51.9</b>	<b>-1.6%</b>
On-campus undergraduate	31.3	26.3	-15.7%
Semi On-campus undergraduate	21.5	25.6	19.0%

The student base in the **On-Campus** segment registers its third consecutive quarter of growth (+1.7% compared to 3Q23) due to the intake performance throughout the year and the maintenance of renewal rates (82%).

The Company's strategy to expand the Semi on-campus model has proven positive, with its **intake** exceeding 3Q23 by 19.0%, thus positively impacting the result of the On-Campus segment (-1.6% compared to 3Q23). The **undergraduate student base** remained in line with 2023, reporting an increase of 0.4% in 3Q24, benefiting from the performance of Semi on-campus (+38.2% compared to 3Q23).

The performance of the Semi on-campus ticket can be explained by the expansion of the model in cities in the countryside, within the partner centers. Additionally, a pricing model focused on fixed ticket prices throughout the course, which showed high demand elasticity.

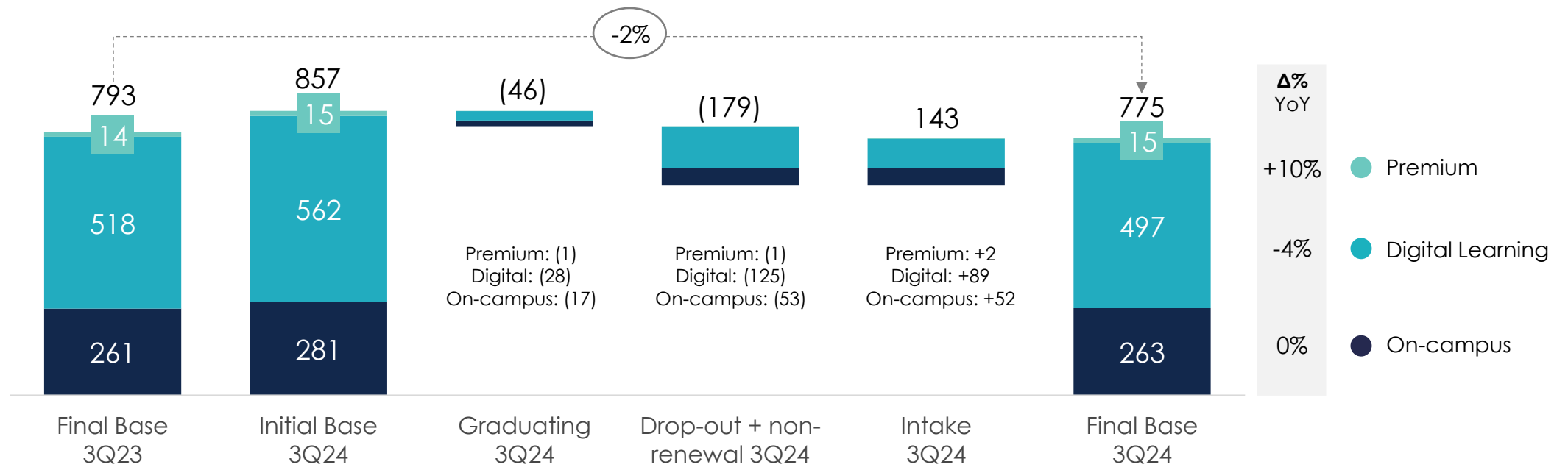
The **upperclassmen's On-campus ticket** ended the quarter 3.2% higher than in 3Q23. Despite the reduction in representativeness of "pre-pandemic" intake cycles in the ticket composition, increase in the participation of "post-pandemic" intake cycles has benefited upperclassmen ticket, as they are higher than the tickets during the pandemic.

(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base.

(2) Average ticket for upperclassmen for more than one year.

# CHANGES IN THE UNDERGRADUATE BASE 3Q24

	(thousand students)	Final Base 3Q23		Initial Base 3Q24		Graduating students 3Q24		Drop-out + non-renewal 3Q24		Intake 3Q24		Final Base 3Q24		Δ % 3Q24 vs. 3Q23
		In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	
<b>Undergraduate</b>	<b>793</b>			<b>857</b>	<b>100%</b>	<b>(46)</b>	<b>5%</b>	<b>(179)</b>	<b>21%</b>	<b>143</b>	<b>17%</b>	<b>775</b>	<b>-2%</b>	
<b>Premium</b>	<b>14</b>			<b>15</b>	<b>2%</b>	<b>(1)</b>	<b>4%</b>	<b>(1)</b>	<b>6%</b>	<b>2</b>	<b>12%</b>	<b>15</b>	<b>10%</b>	
Medicine	8			9	1%	(0)	3%	(0)	5%	1	12%	9	12%	
IBMEC	6			6	1%	(0)	5%	(1)	9%	1	12%	6	8%	
<b>Digital Learning</b>	<b>518</b>			<b>562</b>	<b>66%</b>	<b>(28)</b>	<b>5%</b>	<b>(125)</b>	<b>22%</b>	<b>89</b>	<b>16%</b>	<b>497</b>	<b>-4%</b>	
Digital	442			476	56%	(25)	5%	(105)	22%	75	16%	421	-5%	
Flex	76			85	10%	(3)	4%	(20)	24%	14	16%	76	0%	
<b>On-campus</b>	<b>261</b>			<b>281</b>	<b>33%</b>	<b>(17)</b>	<b>6%</b>	<b>(53)</b>	<b>19%</b>	<b>52</b>	<b>19%</b>	<b>263</b>	<b>0%</b>	
On-campus	212			220	26%	(16)	7%	(37)	17%	26	12%	194	-8%	
Semi on-campus	50			61	7%	(2)	3%	(16)	26%	26	42%	69	38%	



\* Percentage of the initial base.



FINANCIAL  
DATA

YDUQS



# INCOME STATEMENT

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,672.4</b>	<b>2,813.4</b>	<b>5.3%</b>	<b>8,225.7</b>	<b>8,669.4</b>	<b>5.4%</b>
Monthly tuition fees and others	2,672.4	2,813.4	5.3%	8,225.7	8,669.4	5.4%
Deductions from gross revenue	(1,375.8)	(1,507.8)	9.6%	(4,307.8)	(4,583.9)	6.4%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,296.6</b>	<b>1,305.6</b>	<b>0.7%</b>	<b>3,917.9</b>	<b>4,085.5</b>	<b>4.3%</b>
Cost of Services	(507.2)	(502.0)	-1.0%	(1,537.0)	(1,567.8)	2.0%
<b>Gross Profit</b>	<b>789.4</b>	<b>803.6</b>	<b>1.8%</b>	<b>2,380.9</b>	<b>2,517.7</b>	<b>5.7%</b>
<i>Gross margin (%)</i>	60.9%	61.6%	0.7 p.p.	60.8%	61.6%	0.9 p.p.
Selling Expenses	(206.1)	(223.9)	8.6%	(694.3)	(814.5)	17.3%
G&A Expenses	(326.2)	(338.8)	3.9%	(938.0)	(983.7)	4.9%
Other operating revenue/ expenses	1.3	9.4	648.0%	32.1	31.8	-0.9%
(+) Depreciation and amortization	194.9	207.4	6.4%	582.2	629.3	8.1%
<b>EBITDA</b>	<b>453.3</b>	<b>457.8</b>	<b>1.0%</b>	<b>1,362.9</b>	<b>1,380.7</b>	<b>1.3%</b>
<i>EBITDA margin (%)</i>	35.0%	35.1%	0.1 p.p.	34.8%	33.8%	-1.0 p.p.
Financial result	(172.8)	(108.9)	-37.0%	(520.5)	(452.9)	-13.0%
Depreciation and amortization	(194.9)	(207.4)	6.4%	(582.2)	(629.3)	8.1%
Income tax	5.9	9.7	65.7%	11.0	21.9	98.7%
Social contribution	1.9	0.8	-60.3%	3.7	7.1	92.3%
<b>Net Income</b>	<b>93.4</b>	<b>151.9</b>	<b>62.7%</b>	<b>274.9</b>	<b>327.4</b>	<b>19.1%</b>
<i>Net margin (%)</i>	7.2%	11.6%	4.4 p.p.	7.0%	8.0%	1.0 p.p.
<b>Adjusted Net Revenue <sup>(1)</sup></b>	<b>1,296.6</b>	<b>1,312.3</b>	<b>1.2%</b>	<b>3,917.9</b>	<b>4,098.0</b>	<b>4.6%</b>
<b>Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>466.8</b>	<b>480.0</b>	<b>2.8%</b>	<b>1,369.1</b>	<b>1,421.9</b>	<b>3.9%</b>
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	36.0%	36.6%	0.6 p.p.	34.9%	34.7%	-0.2 p.p.
<b>Adjusted Net Income <sup>(1)</sup></b>	<b>123.3</b>	<b>188.5</b>	<b>52.9%</b>	<b>330.8</b>	<b>418.2</b>	<b>26.4%</b>
<i>Adjusted Net Income margin (%)</i>	9.5%	14.4%	4.9 p.p.	8.4%	10.2%	1.8 p.p.

(1) Adjusted Net revenue, EBITDA and Net Income for non-recurring items, for more details [click here](#).

# NET REVENUE (1/2)

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,672.4</b>	<b>2,813.4</b>	<b>5.3%</b>	<b>8,225.7</b>	<b>8,669.4</b>	<b>5.4%</b>
Monthly tuition fees	2,625.9	2,749.9	4.7%	8,081.8	8,497.8	5.1%
Other	46.5	63.5	36.4%	143.8	171.6	19.3%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(1,375.8)</b>	<b>(1,507.8)</b>	<b>9.6%</b>	<b>(4,307.8)</b>	<b>(4,583.9)</b>	<b>6.4%</b>
Discounts and scholarships	(1,323.2)	(1,454.6)	9.9%	(4,140.6)	(4,421.0)	6.8%
Taxes	(47.0)	(48.0)	2.2%	(143.6)	(149.8)	4.3%
AVP and other deductions	(5.6)	(5.2)	-8.2%	(23.5)	(13.1)	-44.3%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,296.6</b>	<b>1,305.6</b>	<b>0.7%</b>	<b>3,917.9</b>	<b>4,085.5</b>	<b>4.3%</b>
Non-recurring	-	6.8	n.a.	-	12.5	n.a.
<b>Adjusted Net Revenue</b>	<b>1,296.6</b>	<b>1,312.3</b>	<b>1.2%</b>	<b>3,917.9</b>	<b>4,098.0</b>	<b>4.6%</b>
<b>Premium</b>	<b>331.1</b>	<b>377.6</b>	<b>14.1%</b>	<b>949.6</b>	<b>1,105.5</b>	<b>16.4%</b>
Medicine	258.3	296.0	14.6%	746.5	869.3	16.5%
IBMEC	72.8	81.7	12.3%	203.1	236.1	16.2%
<b>Digital Learning</b>	<b>429.5</b>	<b>401.0</b>	<b>-6.6%</b>	<b>1,338.7</b>	<b>1,347.1</b>	<b>0.6%</b>
Digital	283.6	257.0	-9.4%	873.5	876.1	0.3%
FLEX	92.0	91.3	-0.8%	294.9	308.7	4.7%
Lifelong	53.9	52.7	-2.2%	170.3	162.4	-4.6%
<b>On-campus</b>	<b>536.0</b>	<b>533.7</b>	<b>-0.4%</b>	<b>1,629.6</b>	<b>1,645.4</b>	<b>1.0%</b>
On-campus	457.8	427.6	-6.6%	1,433.2	1,360.5	-5.1%
Semi on-campus	78.3	106.1	35.6%	196.4	284.9	45.0%
<b>DIS Net Revenue</b>	<b>137.4</b>	<b>148.7</b>	<b>8.2%</b>	<b>458.8</b>	<b>508.8</b>	<b>10.9%</b>
Digital undergraduate	74.1	71.6	-3.3%	278.6	291.2	4.5%
On-campus undergraduate	63.3	77.1	21.8%	180.2	217.6	20.7%
<b>DIS Net Revenue (% of NOR)</b>	<b>10.6%</b>	<b>11.4%</b>	<b>0.8 p.p.</b>	<b>11.7%</b>	<b>12.5%</b>	<b>0.7 p.p.</b>

**YDUQS' diversified portfolio strategy**, which brings together major brands, working in different social classes and regions, with a variety of teaching models, is one of the Company's main strengths. This strategy proved its worth this quarter, with the Digital segment facing a more challenging intake scenario, the Premium segment offset the impact on **net revenue** more than enough, contributing to a positive variation in the quarter for consolidated (+1.2% vs. 3Q23).

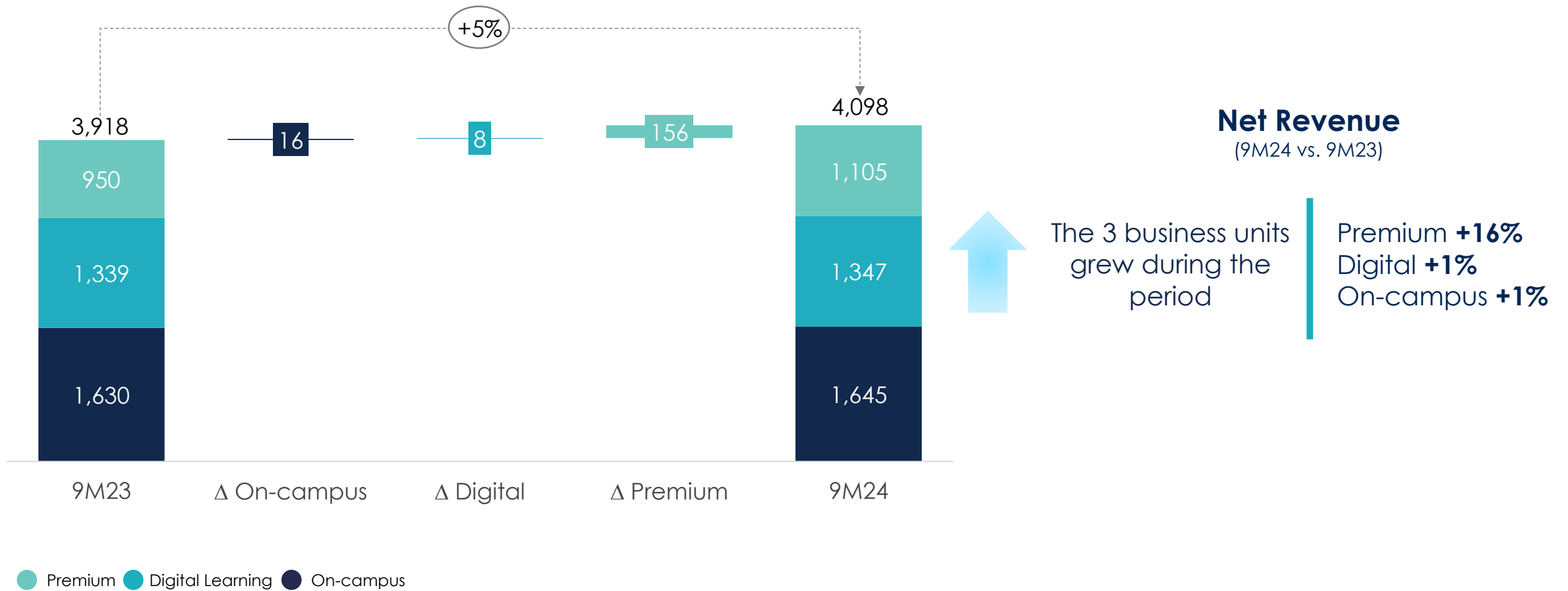
**The growth of 14.1% (vs. 3Q23) in the Premium segment's net revenue** was primarily a result of the maturation of Medical courses and the IBMEC campuses.

DIS net revenue recorded an increase of 8.2% compared to 3Q23, mainly as a result of a better intake performance of the Semi on-campus segment. In the Digital segment, the reduction in DIS revenue is a consequence of the drop in intake.

In the year-to-date, consolidated **net revenue** showed growth of 4.6% compared to 9M23, **with a positive performance in all segments: Premium** (+16.4% compared to 9M23), **Digital Learning** (+0.6% compared to 9M23), and **On-campus** (+1.0% compared to 9M23).

# NET REVENUE (2/2)

Total Net Revenue by business unit  
(R\$MM)



# COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>Cost of Services</b>	<b>(507.2)</b>	<b>(502.0)</b>	<b>-1.0%</b>	<b>(1,537.0)</b>	<b>(1,567.8)</b>	<b>2.0%</b>
Personnel	(296.5)	(285.9)	-3.6%	(903.6)	(901.3)	-0.3%
Rent. Municipal Property Tax and Others	(8.3)	(11.7)	41.1%	(31.9)	(34.7)	8.9%
Rent	(89.8)	(91.7)	2.2%	(256.3)	(276.1)	7.7%
Leasing - right of use of properties (IFRS-16)	92.8	91.9	-1.0%	263.8	276.7	4.9%
Other	(11.2)	(11.8)	5.8%	(38.9)	(35.1)	-9.8%
Transfer to Centers (Revenue share)	(66.4)	(66.9)	0.7%	(190.1)	(207.3)	9.1%
Third-party services	(16.3)	(16.9)	3.2%	(47.4)	(49.1)	3.5%
Utilities	(11.7)	(11.6)	-0.2%	(36.9)	(38.7)	4.9%
Other costs	(4.3)	(1.3)	-69.5%	(11.3)	(10.7)	-5.4%
Depreciation and amortization	(103.8)	(107.7)	3.8%	(315.8)	(326.0)	3.2%
Leasing - right of use of properties	(62.3)	(60.8)	-2.5%	(186.1)	(187.1)	0.5%
Systems, apps and Software	(2.2)	(5.1)	137.2%	(6.6)	(8.5)	28.4%
Improvement to third-party assets	(16.8)	(17.1)	1.8%	(55.4)	(51.9)	-6.3%
IT equipment	(3.0)	(2.4)	-22.0%	(9.2)	(8.4)	-9.0%
Machinery and equipment	(3.0)	(3.0)	-0.3%	(9.0)	(8.9)	-1.0%
Other D&A costs	(16.5)	(19.4)	17.5%	(49.6)	(61.3)	23.6%
<b>Gross profit</b>	<b>789.4</b>	<b>803.6</b>	<b>1.8%</b>	<b>2,380.9</b>	<b>2,517.7</b>	<b>5.7%</b>
Gross margin (%)	60.9%	61.6%	0.7 p.p.	60.8%	61.6%	0.9 p.p.
Non-recurring Cost <sup>(1)</sup>	9.9	10.1	1.8%	16.2	14.0	-13.6%
<b>Adjusted Cost of Services (ex-D&amp;A) <sup>(1)</sup></b>	<b>(393.5)</b>	<b>(384.2)</b>	<b>-2.4%</b>	<b>(1,205.0)</b>	<b>(1,227.8)</b>	<b>1.9%</b>
% of net revenue	30.3%	29.3%	-1.1 p.p.	30.8%	30.0%	-0.8 p.p.
Premium	(102.3)	(110.9)	8.4%	(302.2)	(345.5)	14.3%
Digital Learning	(83.7)	(79.0)	-5.7%	(242.4)	(262.6)	8.3%
On-campus	(207.5)	(194.3)	-6.3%	(660.4)	(619.7)	-6.2%
<b>Adjusted Cost of Personnel <sup>(1)</sup></b>	<b>(286.6)</b>	<b>(276.1)</b>	<b>-3.7%</b>	<b>(887.4)</b>	<b>(889.0)</b>	<b>0.2%</b>
% of net revenue	22.1%	21.0%	-1.1 p.p.	22.7%	21.7%	-1.0 p.p.

The **adjusted cost of services** showed a reduction of 2.4% compared to 3Q23, which contributed to an expansion of the EBITDA margin by 1.1 p.p. compared to 3Q23.

The **Personnel** line showed a reduction of 3.6% compared to 3Q23, which represented a drop of 1.1 p.p. in relation to net revenue. Restructuring actions implemented over the last few cycles, mainly in the On-Campus segment, were mainly responsible for the line's positive performance.

The **transfer to learning centers** slowed in 3Q24, reaching the same level as 2023 regarding the percentage of net revenue (5.1%). The decline in relation to the 1H24 level is related to the intake results of the previous semester (a relevant factor in establishing the on-lending percentage for the current semester). On the other hand, the percentage was not lower than in the previous year due to the excellent intake in the first half, which boosted pass-throughs as a percentage of Net Revenue.

**Gross Profit** grew 1.8% compared to 3Q23, with an expansion in gross margin (+0.7 p.p. compared to 3Q23). This performance reflects the strong revenue growth of the Premium segment, combined with efficiency of the On-campus and Digital segments.

(1) Adjusted by non-recurring items, for more detail [click here](#).

# SELLING EXPENSES

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>Selling Expenses</b>	<b>(206.1)</b>	<b>(223.9)</b>	<b>8.6%</b>	<b>(694.3)</b>	<b>(814.5)</b>	<b>17.3%</b>
<b>Bad Debt</b>	<b>(131.0)</b>	<b>(144.3)</b>	<b>10.2%</b>	<b>(425.8)</b>	<b>(502.3)</b>	<b>18.0%</b>
Out-of-pocket	(65.3)	(54.4)	-16.8%	(224.0)	(261.9)	16.9%
Agreements	(13.4)	(17.1)	27.8%	(50.5)	(61.3)	21.4%
PAR <sup>(1)</sup>	1.4	(1.1)	n.a.	0.3	(0.1)	n.a.
DIS <sup>(1)</sup>	(53.7)	(71.7)	33.5%	(151.6)	(179.1)	18.1%
<b>Marketing and Sales (M&amp;S)</b>	<b>(75.1)</b>	<b>(79.6)</b>	<b>5.9%</b>	<b>(268.5)</b>	<b>(312.2)</b>	<b>16.3%</b>
Advertising	(55.2)	(49.6)	-10.2%	(205.3)	(231.3)	12.6%
Other	(19.9)	(30.0)	50.6%	(63.2)	(80.9)	28.2%
Non-recurring Selling <sup>(2)</sup>	1.6	-	n.a.	1.6	-	n.a.
<b>Adjusted Selling expenses <sup>(2)</sup></b>	<b>(204.5)</b>	<b>(223.9)</b>	<b>9.5%</b>	<b>(692.7)</b>	<b>(814.5)</b>	<b>17.6%</b>
% of net revenue	15.8%	17.1%	1.3 p.p.	17.7%	19.9%	2.2 p.p.
<b>Adjusted Bad Debt <sup>(2)</sup></b>	<b>(129.3)</b>	<b>(144.3)</b>	<b>11.6%</b>	<b>(424.2)</b>	<b>(502.3)</b>	<b>18.4%</b>
% of net revenue	10.0%	11.0%	1.0 p.p.	10.8%	12.3%	1.4 p.p.
<b>Financial discounts</b>	<b>(21.2)</b>	<b>(13.0)</b>	<b>-38.6%</b>	<b>(54.6)</b>	<b>(60.9)</b>	<b>11.5%</b>
<b>Adjusted Bad Debt + Discounts</b>	<b>(150.5)</b>	<b>(157.3)</b>	<b>4.5%</b>	<b>(478.8)</b>	<b>(563.2)</b>	<b>17.6%</b>
% of net revenue	11.6%	12.0%	0.4 p.p.	12.2%	13.7%	1.5 p.p.
<b>Bad Debt by BU</b>	<b>(131.0)</b>	<b>(144.3)</b>	<b>10.2%</b>	<b>(425.8)</b>	<b>(502.3)</b>	<b>18.0%</b>
Premium	(2.1)	(3.2)	55.0%	(27.9)	(23.4)	-16.0%
Digital Learning	(68.3)	(79.2)	16.0%	(206.4)	(257.8)	24.9%
On-campus	(60.6)	(61.9)	2.1%	(191.5)	(221.1)	15.4%
<b>Bad Debt by BU (% of net revenue)</b>	<b>10.1%</b>	<b>11.1%</b>	<b>1.0 p.p.</b>	<b>10.9%</b>	<b>12.3%</b>	<b>1.4 p.p.</b>
Premium	0.6%	0.9%	0.2 p.p.	2.9%	2.1%	-0.8 p.p.
Digital Learning	15.9%	19.7%	3.8 p.p.	15.4%	19.1%	3.7 p.p.
On-campus	11.3%	11.6%	0.3 p.p.	11.8%	13.4%	1.7 p.p.

**Adjusted selling expenses** increased by 9.5% compared to 3Q23.

**Bad Debt (+10.2% vs. p.a.)** due to 2023's strong intake, impacting the evasion in 2024 (freshman brought to DIS Accounts Receivable at the moment of the drop-out).

It is worth noting that the impact of Bad Debt on NOR softened throughout 2024, registering +1.0 p.p. in 3Q vs. p.a. compared to +1.6 p.a. in 1H24.

Among the three segments: (i) the Premium segment varies by R\$1.1MM due to an allocation adjustment between Business Units in 3Q23; (ii) the performance of the On-Campus segment, with a slight variation of +0.3 p.p., is still impacted by the strong intake in 2023, mitigated by good renewal performance; and (iii) the result of the Digital Learning, still related to the intake volume in 2023 as explained above, exacerbated by the decline in intake in 3Q24.

**Marketing and Sales expenses** remained stable as a percentage of the revenue vs. 3Q23 (+0.3 p.p.), following the strategy communicated in 2Q24.

(1) Considers the bad debt of active and inactive students.  
(2) Adjusted by non-recurring items, for more detail [click here](#).

# GENERAL, ADMINISTRATIVE AND OTHER EXPENSES

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>G&amp;A Expenses</b>	<b>(326.2)</b>	<b>(338.8)</b>	<b>3.9%</b>	<b>(938.0)</b>	<b>(983.7)</b>	<b>4.9%</b>
Personnel	(100.2)	(88.1)	-12.1%	(304.6)	(266.0)	-12.7%
Third-party services	(41.7)	(46.6)	11.9%	(125.7)	(132.3)	5.2%
Provision for contingencies	(27.7)	(40.7)	46.8%	(58.9)	(82.1)	39.4%
Maintenance and repairs	(25.2)	(27.0)	6.8%	(69.0)	(82.9)	20.1%
Other	(40.2)	(36.8)	-8.5%	(113.4)	(117.1)	3.3%
Depreciation and amortization	(91.2)	(99.7)	9.3%	(266.4)	(303.3)	13.9%
Capital gain	(16.1)	(14.4)	-10.7%	(49.1)	(46.0)	-6.3%
Systems, applications and software	(57.4)	(67.6)	17.7%	(166.7)	(197.5)	18.5%
Other D&A expenses	(17.7)	(17.7)	0.2%	(50.6)	(59.9)	18.2%
<b>Other revenue/ expenses</b>	<b>1.3</b>	<b>9.4</b>	<b>648.0%</b>	<b>32.1</b>	<b>31.8</b>	<b>-0.9%</b>
Non-recurring G&A and other <sup>(1)</sup>	1.9	5.4	181.1%	(11.6)	14.7	n.a.
<b>Adjusted G&amp;A and other Expenses <sup>(1)</sup></b>	<b>(231.8)</b>	<b>(224.3)</b>	<b>-3.2%</b>	<b>(651.1)</b>	<b>(633.8)</b>	<b>-2.7%</b>
<i>% of net revenue</i>	<i>17.9%</i>	<i>17.1%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>	<i>16.6%</i>	<i>15.5%</i>	<i>-1.2 p.p.</i>
Premium	(58.8)	(62.6)	6.5%	(164.3)	(172.8)	5.2%
Digital Learning	(73.1)	(60.9)	-16.7%	(216.0)	(189.7)	-12.2%
On-Campus	(100.0)	(101.0)	1.1%	(270.8)	(271.5)	0.3%
<b>Adjusted Personnel expenses <sup>(1)</sup></b>	<b>(100.2)</b>	<b>(85.8)</b>	<b>-14.4%</b>	<b>(304.2)</b>	<b>(263.7)</b>	<b>-13.3%</b>
<i>% of net revenue</i>	<i>7.7%</i>	<i>6.5%</i>	<i>-1.2 p.p.</i>	<i>7.8%</i>	<i>6.4%</i>	<i>-1.3 p.p.</i>

**Adjusted General, Administrative and other expenses (ex-D&A)** showed a reduction of 3.2% compared to 3Q23, thus contributing 0.8 p.p. to the expansion of the EBITDA margin in the period.

The main contribution came from the **adjusted personnel** line, which showed a reduction of 14.4% compared to 3Q23, reflecting a lower impact of variable compensation and gains in structural efficiency. As a percentage of revenue, the line registered a drop of 1.2 p.p. compared to 3Q23.

The variation in the **provision for contingencies** line was impacted by reversals of tax provisions that occurred in 2023, benefiting that year's base.

The **Depreciation and amortization** line (+9.3% vs. p.a.) tends to reduce its impact on results over the upcoming quarters, considering the downward curve of Capex.

(1) Adjusted by non-recurring items, for more detail [click here](#).

# NON-RECURRING EFFECTS

Classification	Account	Line	Description	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Rio Grande do Sul	Revenue	Deductions	Exemption from monthly fees for one month	-	6.8	-	12.5
	Cost	Transfer to Centers	Transfer to centers regarding the monthly fees exempted for one month	-	0.3	-	1.7
Operational Efficiency	Cost	Personnel	Faculty restructuring	9.9	9.8	16.2	12.3
	Expenses	Personnel	Restructuring of corporate	-	2.3	0.4	2.3
	Expenses	Other expenses	Contractual fines due to the return of properties and others	1.9	3.1	13.9	12.4
M&A	Expenses	Bad Debt and Other	Write-off of the difference in the account receivable from past acquisitions	1.6	-	1.6	-
	Expenses	Other revenue/expenses	Write-off of amounts payable from past acquisitions	-	-	(25.9)	-
<b>NEGATIVE IMPACT ON EBITDA</b> (R\$ MM)				<b>13.5</b>	<b>22.2</b>	<b>6.2</b>	<b>41.2</b>
Financial Result	-	-	Write-off of agreements receivable from acquired companies	-	-	-	5.0
D&A	-	-	Capital gain from acquisitions	16.1	14.4	49.1	46.0
Tax	-	-	Income tax and social contribution	0.4	-	0.6	(1.4)
<b>NEGATIVE IMPACT ON NET INCOME</b> (R\$ MM)				<b>29.9</b>	<b>36.6</b>	<b>55.9</b>	<b>90.8</b>



# EBITDA AND MARGIN (1/2)

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>Net Revenue</b>	<b>1,296.6</b>	<b>1,305.6</b>	<b>0.7%</b>	<b>3,917.9</b>	<b>4,085.5</b>	<b>4.3%</b>
Costs and Expenses	(1,038.2)	(1,055.2)	1.6%	(3,137.2)	(3,334.1)	6.3%
(+) Depreciation and amortization	194.9	207.4	6.4%	582.2	629.3	8.1%
<b>EBITDA</b>	<b>453.3</b>	<b>457.8</b>	<b>1.0%</b>	<b>1,362.9</b>	<b>1,380.7</b>	<b>1.3%</b>
EBITDA margin (%)	35.0%	35.1%	0.1 p.p.	34.8%	33.8%	-1.0 p.p.
<b>Non-recurring items</b>	<b>13.5</b>	<b>22.2</b>	<b>65.2%</b>	<b>6.2</b>	<b>41.2</b>	<b>562.5%</b>
Net revenue	-	6.8	n.a.	-	12.5	n.a.
Faculty restructuring and others	9.9	10.1	1.8%	16.2	14.0	-13.6%
Restructuring of corporate	-	2.3	n.a.	0.4	2.3	436.4%
Bad debt and others	1.6	0.2	-87.7%	1.6	0.2	-87.7%
Contractual fines real estate, M&A and other	1.9	3.1	61.2%	(12.0)	12.4	n.a.
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>466.8</b>	<b>480.0</b>	<b>2.8%</b>	<b>1,369.1</b>	<b>1,421.9</b>	<b>3.9%</b>
Adjusted EBITDA margin(%)	36.0%	36.6%	0.6 p.p.	34.9%	34.7%	-0.2 p.p.
<b>Premium</b>	<b>158.0</b>	<b>189.6</b>	<b>20.0%</b>	<b>426.7</b>	<b>530.6</b>	<b>24.3%</b>
Adjusted EBITDA margin(%)	47.7%	50.2%	2.5 p.p.	44.9%	48.0%	3.1 p.p.
<b>Digital Learning</b>	<b>177.1</b>	<b>152.8</b>	<b>-13.7%</b>	<b>566.9</b>	<b>511.0</b>	<b>-9.8%</b>
Adjusted EBITDA margin(%)	41.2%	38.1%	-3.1 p.p.	42.3%	37.9%	-4.4 p.p.
<b>On-Campus</b>	<b>131.8</b>	<b>137.6</b>	<b>4.4%</b>	<b>375.5</b>	<b>380.3</b>	<b>1.3%</b>
Adjusted EBITDA margin(%)	24.6%	25.8%	1.2 p.p.	23.0%	23.1%	0.1 p.p.
IFRS 16 Effect	94.1	93.4	-0.7%	267.8	281.2	5.0%
<b>Adjusted EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>372.7</b>	<b>386.6</b>	<b>3.7%</b>	<b>1,101.3</b>	<b>1,140.7</b>	<b>3.6%</b>
Adjusted EBITDA margin(%)	28.7%	29.5%	0.7 p.p.	28.1%	27.8%	-0.3 p.p.
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>359.3</b>	<b>364.4</b>	<b>1.4%</b>	<b>1,095.1</b>	<b>1,099.4</b>	<b>0.4%</b>
EBITDA margin (%)	27.7%	27.9%	0.2 p.p.	28.0%	26.9%	-1.0 p.p.

In 3Q24, **adjusted EBITDA** grew 2.8% vs. 3Q23, with an expansion of 0.6 p.p. compared to 3Q23 in the adjusted margin.

In the year-to-date, adjusted EBITDA grew 3.9% compared to 9M23, with a margin in line with last year (35%).

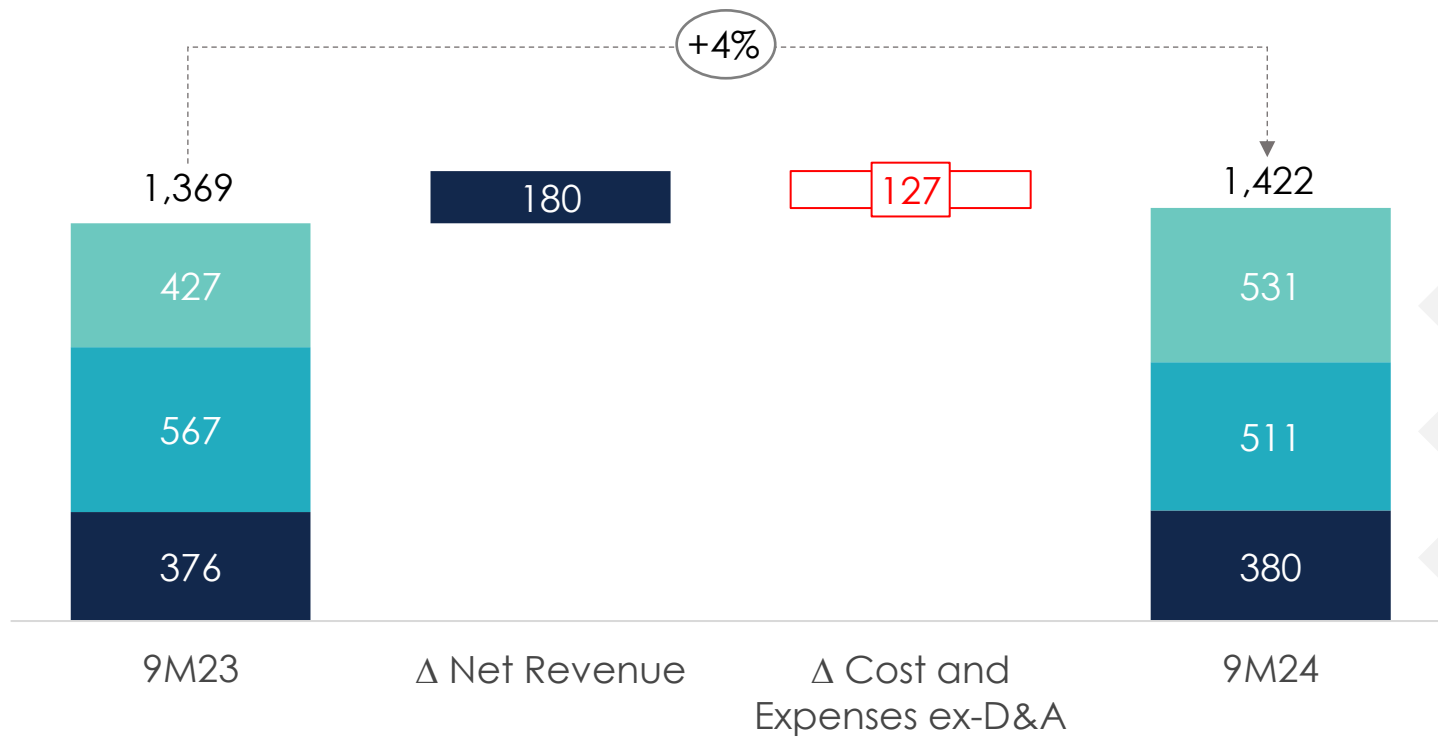
In the segment view:

- **Premium:** this segment was a highlight in the quarter, representing 40% of adjusted EBITDA (+5.7 p.p. compared to 3Q23), with a margin expansion of 2.5 p.p. vs. 3Q23.
- **Digital Learning:** lower pressure on the transfer to learning centers line and reduction in personnel costs and expenses partially offset the pressure on the segment's margin (-2.5 p.p. compared to 3Q23), caused by the drop in revenue and the increase in expenses with Bad Debt, as detailed on page [16](#).
- **On-campus:** margin expansion of this segment (+1.2 p.p. compared to 3Q23) was positively impacted by the reduction in personnel lines, which offset the pressure on the Bad Debt and M&S lines more than enough.

# EBITDA AND MARGIN (2/2)

Adjusted EBITDA  
(R\$ MM)

● Premium ● Digital Learning ● On-campus



## Adjusted Margin (%)

	3Q23	3Q24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
Consolidated	36%	37%	+0.6 p.p.	35%	35%	0.0 p.p.
Premium	48%	50%	+2.5 p.p.	45%	48%	+3.1 p.p.
Digital	41%	38%	-3.1 p.p.	42%	38%	-4.4 p.p.
On-campus	25%	26%	+1.2 p.p.	23%	23%	0.0 p.p.

# FINANCIAL RESULT

3Q24  
YDUQS

In 3Q24, the **financial result** showed a **strong reduction (-37.0% compared to 3Q23), resulting from different actions implemented by the Company throughout the year.** Starting this quarter, it is already noticeable the effects of these actions, as detailed below:

- The Company's greater collection efficiency contributed to an increase of R\$ 13.4 MM in the fines and interest charged line and a decrease of R\$ 8.2 MM in expenses with financial discounts. It should be emphasized that this movement will be sustained in the future and is accompanied by positive effects on the Company's cash flow.
- Variation in interest and financial charges was benefited from a reduction in the Selic rate (-2 p.p. compared to 3Q23), in the Company's gross debt, and in the debt spread to CDI + 1.25% (compared to CDI + 1.96% in 3Q23).
- The positive variations mentioned above offset the decrease in financial investments (-R\$ 17.7 MM), impacted by the decrease in the Selic rate and a lower cash position compared to 3Q23.

In 3Q24, the Company implemented the Hedge Accounting model to account for the swap of its debts, aiming to mitigate future earnings volatility. In the adjacent table, the "Net Swap Effect" line shows the specific impact of marking our swap instruments to market, with no cash effect. Starting in 4Q24, this effect is expected to be significantly reduced.

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>EBITDA</b>	<b>453.3</b>	<b>457.8</b>	<b>1.0%</b>	<b>1,362.9</b>	<b>1,380.7</b>	<b>1.3%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>(172.8)</b>	<b>(108.9)</b>	<b>-37.0%</b>	<b>(520.5)</b>	<b>(452.9)</b>	<b>-13.0%</b>
<b>Financial Revenue</b>	<b>57.7</b>	<b>66.0</b>	<b>14.2%</b>	<b>160.8</b>	<b>142.2</b>	<b>-11.5%</b>
Fines and interest charged	17.7	31.1	75.6%	46.7	61.1	30.7%
Financial Investments	38.4	20.6	-46.2%	107.4	60.6	-43.5%
(-) PIS and COFINS <sup>(1)</sup>	(4.9)	(3.8)	-21.2%	(20.8)	(13.5)	-35.2%
Inflation adjustments	5.5	6.0	8.2%	25.5	20.3	-20.5%
Others	1.0	12.1	1124.0%	2.0	13.7	595.9%
<b>Financial Expenses</b>	<b>(237.2)</b>	<b>(187.8)</b>	<b>-20.8%</b>	<b>(675.5)</b>	<b>(598.2)</b>	<b>-11.5%</b>
Interest and financial charges	(139.3)	(105.8)	-24.1%	(435.3)	(331.4)	-23.9%
Financial discounts	(21.2)	(13.0)	-38.6%	(54.6)	(60.9)	11.5%
Bank expenses	(2.0)	(1.4)	-29.8%	(7.5)	(4.5)	-39.2%
Interest on leasing	(38.8)	(39.7)	2.4%	(112.7)	(121.6)	7.9%
Private Financing Expenses	(15.6)	(12.7)	-18.7%	(12.0)	(21.1)	75.1%
Others	(20.4)	(15.2)	-25.2%	(53.5)	(58.7)	9.9%
<b>Swap Net Effect</b>	<b>6.7</b>	<b>12.9</b>	<b>93.6%</b>	<b>(5.7)</b>	<b>3.0</b>	<b>n.a.</b>

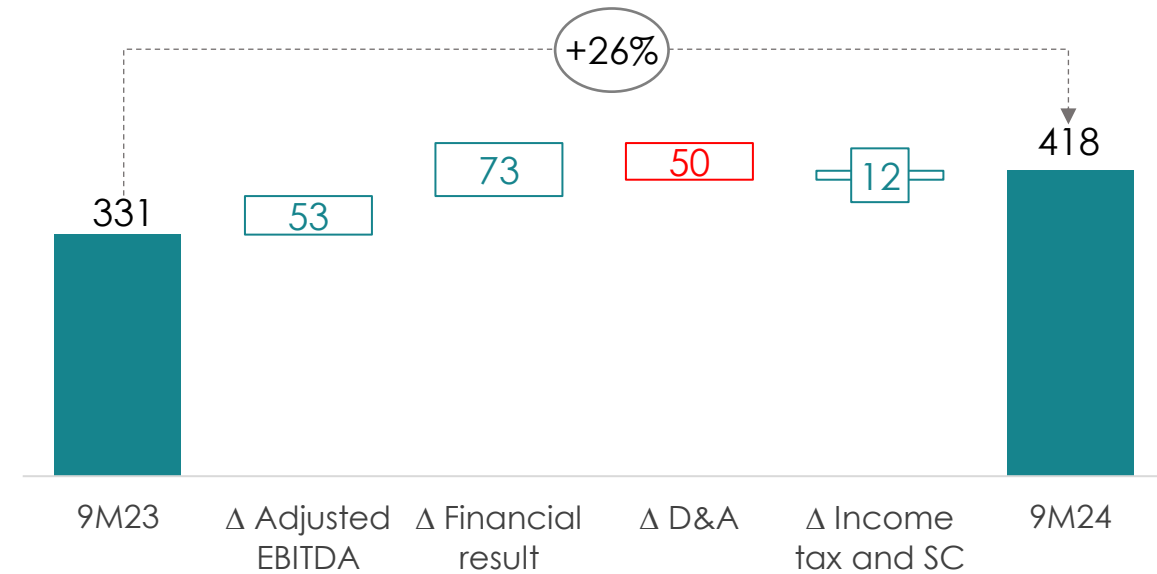
(1) It refers to charges on financial income and JCP (Interest on Equity).

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ %
<b>EBITDA</b>	<b>453.3</b>	<b>457.8</b>	<b>1.0%</b>	<b>1,362.9</b>	<b>1,380.7</b>	<b>1.3%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>(172.8)</b>	<b>(108.9)</b>	<b>-37.0%</b>	<b>(520.5)</b>	<b>(452.9)</b>	<b>-13.0%</b>
Depreciation and amortization	(194.9)	(207.4)	6.4%	(582.2)	(629.3)	8.1%
<b>Profit before taxes</b>	<b>85.6</b>	<b>141.5</b>	<b>65.2%</b>	<b>260.2</b>	<b>298.4</b>	<b>14.7%</b>
Income tax	5.9	9.7	65.7%	11.0	21.9	98.7%
Social Contribution	1.9	0.8	-60.3%	3.7	7.1	92.3%
<b>Net Income</b>	<b>93.4</b>	<b>151.9</b>	<b>62.7%</b>	<b>274.9</b>	<b>327.4</b>	<b>19.1%</b>
Net margin (%)	7.2%	11.6%	4.4 p.p.	7.0%	8.0%	1.0 p.p.
<b>Net Income ex-IFRS 16</b>	<b>100.6</b>	<b>159.4</b>	<b>58.5%</b>	<b>306.6</b>	<b>356.0</b>	<b>16.1%</b>
Net margin (%)	7.8%	12.2%	4.5 p.p.	7.8%	8.7%	0.9 p.p.
<b>Adjusted Net Income <sup>(1)</sup></b>	<b>123.3</b>	<b>188.5</b>	<b>52.9%</b>	<b>330.8</b>	<b>418.2</b>	<b>26.4%</b>
Adjusted net margin (%)	9.5%	14.4%	4.9 p.p.	8.4%	10.2%	1.8 p.p.
<b>Adjusted Net Income <sup>(1)</sup> ex-IFRS 16</b>	<b>130.5</b>	<b>196.0</b>	<b>50.2%</b>	<b>362.5</b>	<b>446.8</b>	<b>23.3%</b>
Adjusted net margin (%)	10.1%	14.9%	4.9 p.p.	9.3%	10.9%	1.7 p.p.
<b>EPS (R\$) <sup>(2)</sup></b>	<b>0.42</b>	<b>0.64</b>	<b>52.3%</b>	<b>1.14</b>	<b>1.44</b>	<b>26.3%</b>

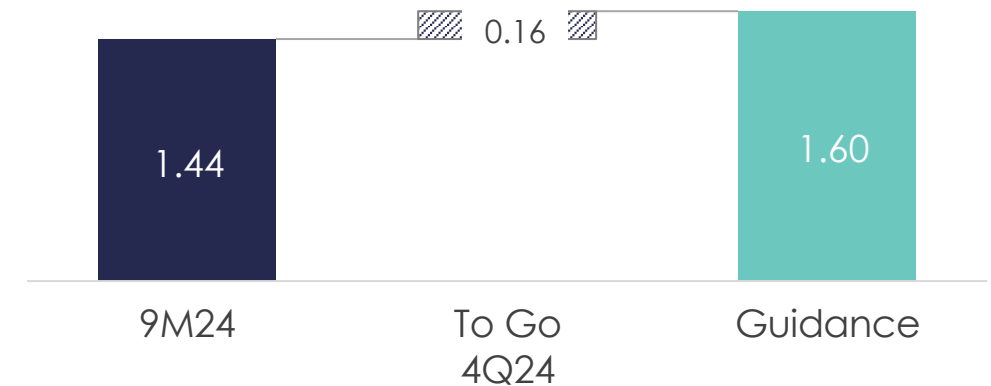
In 3Q24, disregarding non-recurring effects on EBITDA (listed on page 19), **adjusted net income exceeded 3Q23 by 52.9%**. The Company's efforts to reduce costs contributed to EBITDA performance and benefited the quarter's profit. Additionally, the financial result for 3Q24 showed a strong reduction compared to 3Q23 (-37.0%), acting as one of the levers for achieving the annual guidance.

In the year to date, the **increase was 26.4% compared to 9M23**, presenting an expansion of +1.8 p.p. in net margin in the same period and **earnings per share of BRL 1.44**.

Adjusted Net Income <sup>(1)</sup>  
(R\$ MM)



Earnings Per Share <sup>(2)</sup>  
(R\$/share)



(1) Adjusted by non-recurring items, for more detail [click here](#).

(2) EPS: (Adjusted Net Income)/(Number of shares outstanding). In 2024, it considers shares outstanding on the guidance date (291 million shares).

# ACCOUNTS RECEIVABLE

3Q24  
YDUQS

(R\$MM)	3Q23	2Q24	3Q24	Δ% vs. 3Q23	Δ% vs. 2Q24
<b>Monthly tuition fees received</b>	<b>1,603.2</b>	<b>1,800.6</b>	<b>1,739.7</b>	<b>8.5%</b>	<b>-3.4%</b>
Out-of-Pocket	1,007.8	1,199.4	1,096.5	8.8%	-8.6%
DIS (Inactive)	198.9	277.5	285.2	43.4%	2.8%
PAR	57.0	37.7	31.4	-45.0%	-16.7%
DIS	538.4	563.6	611.8	13.6%	8.6%
<b>Exchange Deals</b>	<b>33.2</b>	<b>46.3</b>	<b>35.8</b>	<b>7.8%</b>	<b>-22.6%</b>
<b>FIES</b>	<b>70.4</b>	<b>80.7</b>	<b>63.1</b>	<b>-10.4%</b>	<b>-21.9%</b>
<b>Other</b>	<b>466.8</b>	<b>435.4</b>	<b>472.2</b>	<b>1.2%</b>	<b>8.4%</b>
Credit Cards to be received	214.7	197.6	200.3	-6.7%	1.3%
Agreements	252.1	237.8	271.9	7.9%	14.3%
<b>Gross Accounts Receivable</b>	<b>2,173.5</b>	<b>2,363.0</b>	<b>2,310.7</b>	<b>6.3%</b>	<b>-2.2%</b>
<b>Bad Debt</b>	<b>(673.1)</b>	<b>(790.9)</b>	<b>(833.6)</b>	<b>23.8%</b>	<b>5.4%</b>
Out-of-Pocket <sup>(1)</sup>	(549.0)	(670.1)	(710.0)	29.3%	6.0%
DIS (Inactive)	(168.5)	(188.6)	(241.1)	43.1%	27.8%
Agreements	(63.3)	(94.7)	(95.2)	50.6%	0.6%
PAR (50%)	(24.5)	(16.2)	(13.6)	-44.6%	-16.4%
DIS (20%)	(99.7)	(104.6)	(110.1)	10.5%	5.2%
<b>Amounts to be identified</b>	<b>(8.1)</b>	<b>(4.6)</b>	<b>(5.6)</b>	<b>-30.1%</b>	<b>22.7%</b>
<b>Adjustment to present value (APV) <sup>(2)</sup></b>	<b>(61.6)</b>	<b>(49.6)</b>	<b>(54.8)</b>	<b>-11.0%</b>	<b>10.4%</b>
DIS APV	(46.0)	(44.4)	(50.6)	10.0%	13.8%
<b>Net Accounts Receivable</b>	<b>1,430.8</b>	<b>1,517.9</b>	<b>1,416.7</b>	<b>-1.0%</b>	<b>-6.7%</b>

In 3Q24, **gross accounts receivable** increased by 6.3% compared to 3Q23, and the lines related to DIS represented the primary factor of this movement.

The 43.4% increase vs. 3Q23 in the **DIS (Inactive) CAR (Inactive)** was the result of the strong intake of 2023, The movement is accompanied simultaneously by the growth of DIS Bad Debt (Inactive).

The increase in the DIS (Active) CAR (13.6% vs. 3Q23) was generated by the growth in DIS Revenue throughout 2024 compared to 2023, as a result of greater penetration of DIS in intake.

Since 2Q24, the Company has opened the Bad Debt line related to debt renegotiation agreements, regardless of paying class. Previously, this value was reported in the "out-of-pocket" line. The growth this quarter (vs. 3Q23) is due to the aging of agreements in the portfolio, reaching higher provision levels. However, the Provision for Agreement Receivables (CAR) does not grow at the same rate due to greater collection efficiency and a higher volume of agreements settled in cash. These actions have already had positive effects this quarter, as detailed on pages [22](#) and [25](#).

**Net accounts receivable** ended 3Q24 with a reduction of 1.0% compared to 3Q23, which is a result of better collection performance resulting from intensification of efforts related to intake, as detailed on page [25](#).

(1) Includes short-term DIS and PAR installments and student balance dropout and non-renewal DIS/PAR.

(2) Correction of installments based on IPCA and brought to present value on NTN-2026.

# DAYS SALES OUTSTANDING

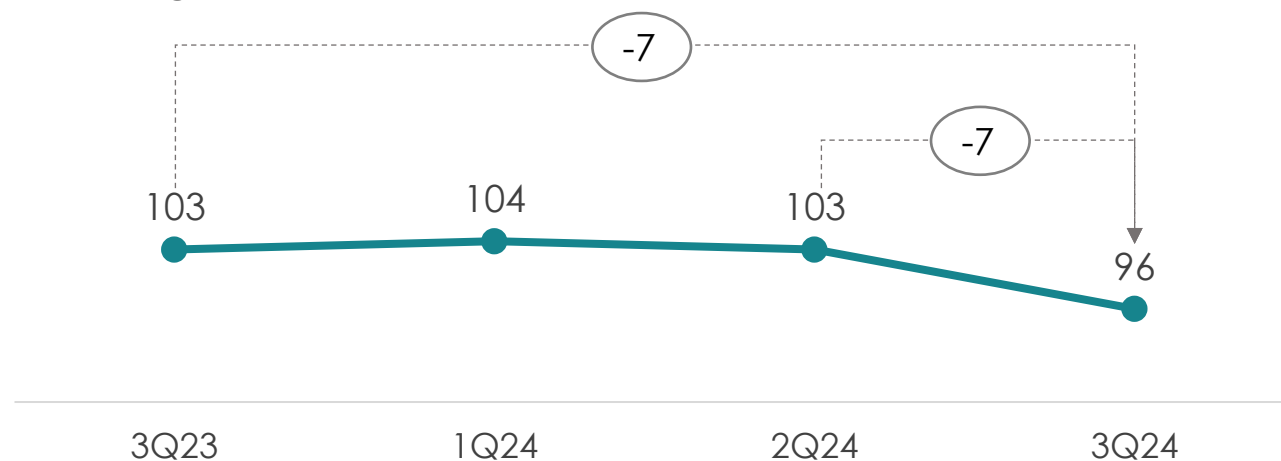
(R\$MM)	3Q23	2Q24	3Q24	Δ% vs. 3Q23	Δ% vs. 2Q24
Net accounts receivables	1,430.8	1,517.9	1,416.7	-1.0%	-6.7%
Net Revenue Annualized	5,012.0	5,306.2	5,315.2	6.0%	0.2%
<b>Days Sales Outstanding DSO (days)</b>	<b>103</b>	<b>103</b>	<b>96</b>	<b>-6.6%</b>	<b>-6.8%</b>
FIES net accounts receivable	70.4	80.7	63.1	-10.4%	-21.9%
FIES Revenue (12 months)	240.9	218.9	224.2	-6.9%	2.4%
FGEDUC Deductions (12 months)	(80.3)	(66.6)	(64.6)	-19.6%	-3.1%
Taxes (12 months)	(8.3)	(7.9)	(8.0)	-3.7%	2.1%
FIES Net Revenue (12 months)	152.2	144.4	151.6	-0.4%	5.0%
<b>FIES DSO (days)</b>	<b>166</b>	<b>201</b>	<b>150</b>	<b>-10.0%</b>	<b>-25.6%</b>
Ex-FIES net accounts receivable	1,360.4	1,437.1	1,353.6	-0.5%	-5.8%
Ex-FIES net revenue (12 months)	4,859.8	5,161.8	5,163.6	6.3%	0.0%
<b>Ex-FIES DSO (days)</b>	<b>101</b>	<b>100</b>	<b>94</b>	<b>-6.4%</b>	<b>-5.8%</b>

In 3Q24, the Company's **consolidated DSO** showed a **significant reduction of 7 days compared to 3Q23 and compared to 2Q24**, a direct result of a **better collection performance** in the period.

The Company has implemented several strategies in this regard, including intensifying efforts related to collections. This movement, also reflected in the financial result of this quarter, demonstrates the Company's greater collection efficiency and is a sign that the student base is healthy, proven by the positive performance of renewals.

**DSO FIES:** The reduction in the DSO was caused by the seasonality in the receipt of transfers.

Days Sales Outstanding (DSO) (# days)



# AGING AND CHANGES IN ACCOUNTS RECEIVABLE

## Aging of Total Gross Accounts Receivable <sup>(1)</sup>

(R\$MM)				Vertical Analysis	
	3Q23	3Q24	Δ%	3Q23 (%)	3Q24 (%)
FIES	70.4	63.1	-10.4%	3%	3%
Not yet due	1,146.0	1,082.3	-5.6%	53%	47%
Overdue up to 30 days	174.9	165.4	-5.5%	8%	7%
Overdue from 31 to 60 days	110.3	128.1	16.1%	5%	6%
Overdue from 61 to 90 days	51.9	45.4	-12.5%	2%	2%
Overdue from 91 to 180 days	313.9	376.5	19.9%	14%	16%
Overdue more than 180 days	306.0	449.9	47.0%	14%	19%
<b>Gross accounts receivables</b>	<b>2,173.5</b>	<b>2,310.7</b>	<b>6.3%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Aging of Agreements Receivable <sup>(2)</sup>

(R\$MM)				Vertical Analysis	
	3Q23	3Q24	Δ%	3Q23 (%)	3Q24 (%)
Not yet due	138.9	135.3	-2.6%	55%	50%
Overdue up to 30 days	22.2	24.0	8.2%	9%	9%
Overdue from 31 to 60 days	13.7	13.0	-4.9%	5%	5%
Overdue from 61 to 90 days	8.4	9.8	17.3%	3%	4%
Overdue from 91 to 180 days	26.2	33.6	28.1%	10%	12%
Overdue more than 180 days	42.7	56.2	31.6%	17%	21%
<b>Agreements receivable</b>	<b>252.1</b>	<b>271.9</b>	<b>7.9%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## FIES: Changes in Accounts Receivable

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ%
Opening balance	<b>82,9</b>	<b>80,7</b>	<b>-2,6%</b>
FIES revenue	32,5	39,9	22,8%
Payment of Taxes	(1,4)	(0,0)	-99,9%
Buyback FIES	(43,6)	(57,6)	32,1%
<b>Closing balance</b>	<b>70,4</b>	<b>63,1</b>	<b>-10,4%</b>

(1) Amounts overdue for more than 360 days are written off from Accounts Receivable up to the limit of the allowance for doubtful accounts.

(2) Excludes credit card agreements.

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
<b>Total Capex</b>	<b>116.5</b>	<b>119.9</b>	<b>2.8%</b>	<b>335.4</b>	<b>329.5</b>	<b>-1.8%</b>
Digital Transformation + IT	71.4	74.2	3.9%	214.9	216.8	0.9%
Maintenance and Efficiency	31.3	35.6	13.7%	81.5	85.6	5.1%
Expansion	13.8	10.0	-27.5%	39.0	27.1	-30.5%

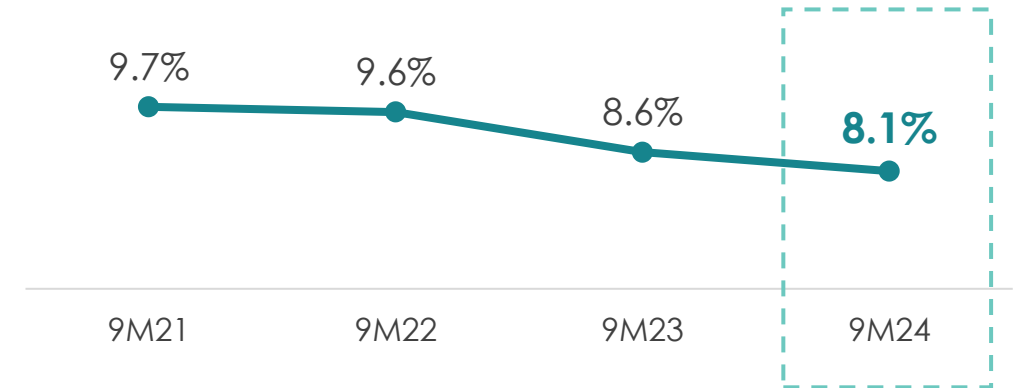
### % of Net Revenue

<b>Total Capex</b>	<b>9.0%</b>	<b>9.1%</b>	<b>0.1 p.p.</b>	<b>8.6%</b>	<b>8.0%</b>	<b>-0.5 p.p.</b>
Digital Transformation + IT	5.5%	5.7%	0.1 p.p.	5.5%	5.3%	-0.2 p.p.
Maintenance and Efficiency	2.4%	2.7%	0.3 p.p.	2.1%	2.1%	0.0 p.p.
Expansion	1.1%	0.8%	-0.3 p.p.	1.0%	0.7%	-0.3 p.p.

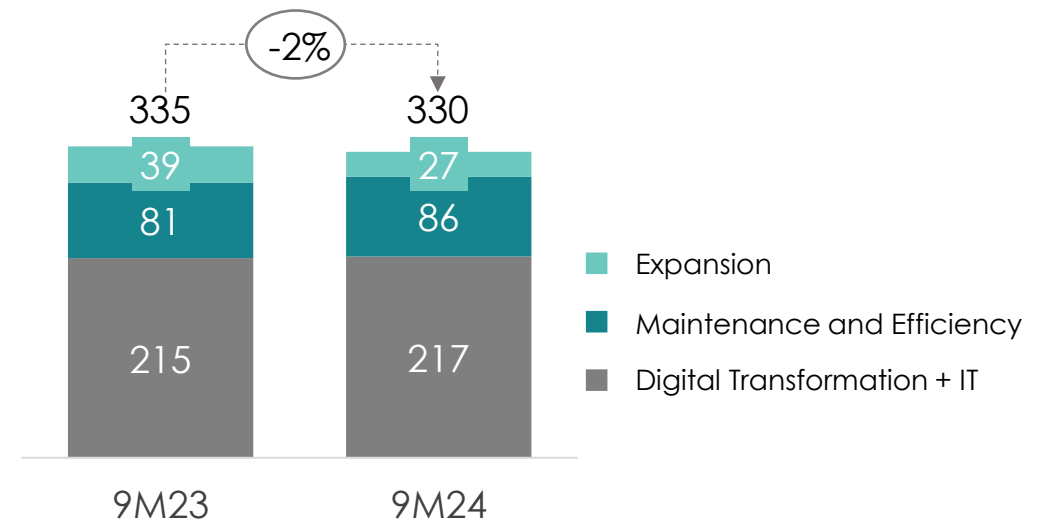
In 9M24, **total Capex reached BRL 329.5 MM**, representing **8.1% of net revenue** for the period (-0.5 p.p. compared to 9M23). The Company reinforces its guidance for 2024, which considers Capex of R\$ 470 MM, in line with 2023. Furthermore, this quarter's results corroborate the Company's commitment to **stabilizing Capex as a percentage of revenue between 7% and 8%**, as early as 2025.

- **Digital Transformation + IT:** these are investments related to the evolution of products and digital strategy, structural, and IT support investments, in addition to content production.
- **Maintenance and Efficiency:** are investments associated with operational efficiency and maintenance of the business's physical structures.
- **Expansion:** investments related to revenue expansion such as those required for course maturation, launching new courses and expanding physical space.

CAPEX  
(evolution as a % of revenue)



CAPEX  
(R\$ MM)





# CASH FLOW STATEMENT

3Q24  
YDUQS

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
<b>Adjusted EBITDA ex IFRS 16</b>	<b>372.8</b>	<b>386.6</b>	<b>3.7%</b>	<b>1,101.4</b>	<b>1,140.7</b>	<b>3.6%</b>
Non-recurring	(13.5)	(22.2)	65.2%	(6.2)	(41.2)	562.5%
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>359.3</b>	<b>364.4</b>	<b>1.4%</b>	<b>1,095.1</b>	<b>1,099.4</b>	<b>0.4%</b>
Working capital variation	46.0	105.5	129.1%	(55.7)	(130.9)	134.9%
receivables	10.8	107.5	891.6%	(208.1)	(30.6)	-85.3%
accounts payable	22.2	1.6	-92.8%	155.5	(29.6)	-119.0%
others	13.0	(3.6)	n.a.	(3.2)	(70.7)	2138.9%
Taxes (IT/SC)	(13.7)	(5.9)	-57.1%	(41.5)	(36.1)	-12.9%
<b>Operating Cash Flow (OCF)</b>	<b>391.6</b>	<b>464.0</b>	<b>18.5%</b>	<b>997.9</b>	<b>932.4</b>	<b>-6.6%</b>
Capex	(116.5)	(119.9)	2.8%	(335.4)	(329.5)	-1.8%
Acquisition of property and equipment	(34.4)	(32.6)	-5.4%	(90.0)	(83.7)	-7.0%
Acquisition of intangible assets	(82.1)	(87.3)	6.3%	(245.4)	(245.8)	0.2%
<b>(=) Free Cash Flow</b>	<b>275.1</b>	<b>344.1</b>	<b>25.1%</b>	<b>662.5</b>	<b>602.9</b>	<b>-9.0%</b>
Financial results	(167.3)	(45.7)	-72.7%	(417.8)	(291.4)	-30.3%
<b>(=) Free cash flow to equity (FCFE)</b>	<b>107.8</b>	<b>298.4</b>	<b>176.8%</b>	<b>244.8</b>	<b>311.5</b>	<b>27.3%</b>
Capitation / debt amortization	(71.7)	(0.1)	-99.9%	176.0	31.5	-82.1%
M&A	(8.5)	(8.6)	1.5%	(24.4)	(10.0)	-59.3%
Dividends paid	(0.1)	(0.6)	505.9%	(0.8)	(80.6)	10367.7%
Buyback and Others	(0.0)	(75.9)	n.a.	0.3	(75.9)	n.a.
<b>(=) Net cash generation</b>	<b>27.5</b>	<b>213.2</b>	<b>674.1%</b>	<b>395.8</b>	<b>176.6</b>	<b>-55.4%</b>
Cash at the beginning of the year	1,154.1	661.7	-42.7%	785.8	698.4	-11.1%
Cash at the end of the year	1,181.6	874.9	-26.0%	1,181.6	874.9	-26.0%
<b>OCF/ EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>109.0%</b>	<b>127.3%</b>	<b>18.3 p.p.</b>	<b>91.1%</b>	<b>84.8%</b>	<b>-6.3 p.p.</b>

**Operating cash flow (OCF)** totaled **R\$ 464 MM** in the quarter (+18.5% compared to 3Q23), with a **cash conversion of 127.3% (+18.3 p.p. compared to 3Q23)**. The sharp reduction in receivables (R\$ 96.7 MM), a consequence of better collections in the period (as detailed on page [25](#)), positively impacted working capital in 3Q24.

**Shareholder cash flow** totaled **R\$ 298.4 MM (+176.8% compared to 3Q23)**. This significant growth was driven mainly by a more positive OCF and the 72.7% reduction compared to 3Q23 of the financial result, which main factors were:

- A lower level of interest payment, due to: (i) a reduction in debt spread; (ii) a reduction in gross debt; and (iii) a reduction in the Selic rate.
- Greater efficiency in charging fines and interest, in addition to a review of administrative fees related to this service. This movement also contributed to reducing expenses with financial discounts. Together, these actions generated a positive impact on the result.

Additionally, in 3Q24, the Company announced a share buyback program totaling BRL 81 MM in the quarter.

At the end of the quarter, **Net cash generation totaled R\$ 213.2 MM (+674.1% compared to 3Q23)**.

# CASH POSITION & AMORTIZATION SCHEDULE

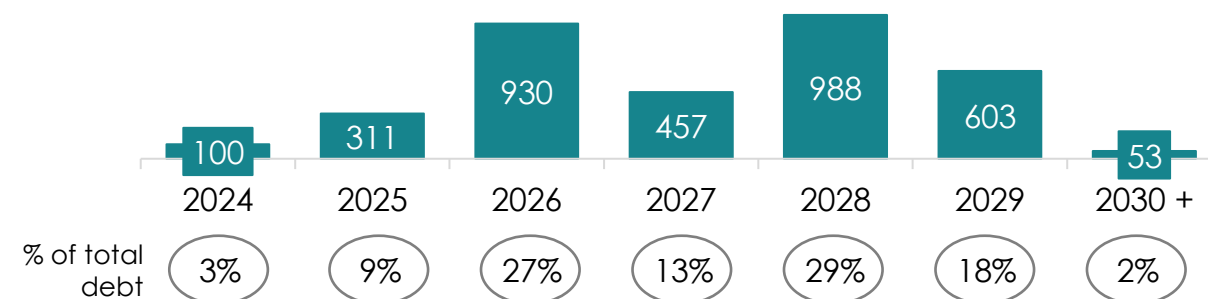
(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ%
<b>Gross Debt [b]</b>	<b>5,397.9</b>	<b>5,247.7</b>	<b>-2.8%</b>
Bank loans <sup>(2)</sup>	3,694.6	3,581.8	-3.1%
Leasing	1,650.1	1,617.2	-2.0%
Commitments payable (M&A)	53.3	48.7	-8.6%
<b>(-) Cash and cash equivalents [a]</b>	<b>(1,181.6)</b>	<b>(875.0)</b>	<b>-26.0%</b>
<b>Net Debt [a+b]</b>	<b>4,216.3</b>	<b>4,372.8</b>	<b>3.7%</b>
<b>Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b-c]</b>	<b>2,566.2</b>	<b>2,755.6</b>	<b>7.4%</b>
<b>Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)<sup>(1)</sup></b>	<b>1.53x</b>	<b>1.56x</b>	<b>0.03x</b>
Adjusted EBITDA LTM	1,682.6	1,766.8	5.0%

In 3Q24, the **cash and cash equivalents position** totaled **R\$ 875 MM**, 26% less than 3Q23 and 32% more than 2Q24.

At the end of Sept/24, the **net debt/adjusted EBITDA ratio was 1.56x**. Despite the ongoing share buyback (BRL 81 MM), the net debt/adjusted EBITDA ratio would be 1.51x, reinforcing the Company's deleveraging strategy.

Debt Type (R\$MM)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
FINEP	0.2	TJLP + 0.5%	0.1	0%
Credit Notes	1.7	CDI + 1.15%	207.9	6%
4131	1.0	CDI + 1.33%	656.5	18%
7 <sup>th</sup> Debenture (unique)	0.7	CDI + 1.65%	312.2	9%
8 <sup>th</sup> Debenture (unique)	2.6	CDI + 1.50%	501.2	14%
9 <sup>th</sup> Debenture (1 <sup>st</sup> series)	4.0	CDI + 0.82%	294.9	8%
9 <sup>th</sup> Debenture (2 <sup>nd</sup> series)	3.5	CDI + 0.90%	330.6	9%
9 <sup>th</sup> Debenture (3 <sup>rd</sup> series)	5.5	CDI + 0.98%	110.9	3%
10 <sup>th</sup> Debenture (unique)	4.0	CDI + 1.25%	1,157.6	32%
<b>Bank loans in 3Q24</b>		<b>CDI + 1.25%</b>	<b>3,571.9</b>	<b>100%</b>

## Debt amortization Schedule (R\$MM; principal)



(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items, accumulated in the last twelve months.

(2) Total loans include short issuance and swap spending.

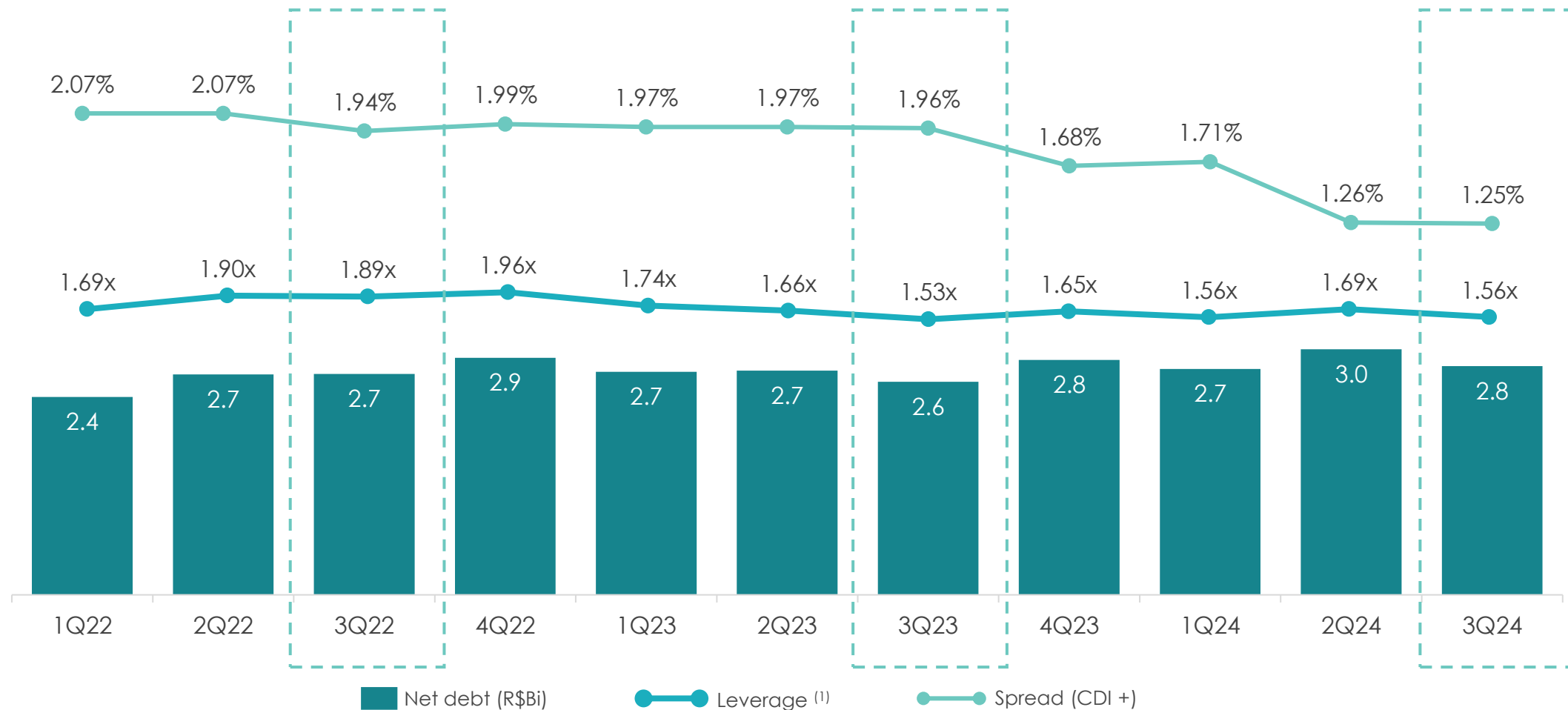
Note: Amortization schedule for principal only. The difference between the graph and the ITR is the discount rate, swap and interest.

# REDUCTION IN THE SPREAD AND LEVERAGING

Significant liability management operations reduced the Spread to 1.25% at the end of 3Q24, the lowest since 2Q20.



**Rating AAA (S&P)**  
Rated with the lowest risk level by S&P



(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items, accumulated in the last twelve months.  
Note: Net debt ex- leasing amounts referring to IFRS-16.

APPENDIX

**YDUQS**



# MEDICINE SEATS OFFERING BY UNIT (Undergraduate)

Units	State	3Q24		Full Potential <sup>(1)</sup>	
		Authorized Seats	Student Base (thousand)	Authorized Seats	Student Base (thousand)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1.49	240	1.7
Città	RJ	170	1.21	170	1.2
Juazeiro do Norte	CE	100	0.74	100	0.7
Ribeirão Preto	SP	76	0.55	76	0.5
Teresina	PI	110	0.82	110	0.8
Alagoinhas	BA	118	0.58	118	0.8
Jaraguá do Sul	SC	150	0.69	150	1.1
Juazeiro	BA	155	1.06	155	1.1
Angra dos Reis	RJ	89	0.48	89	0.6
Canindé	CE	50	0.29	52	0.4
Cáceres	MT	50	0.26	50	0.4
<b>Castanhal</b>	<b>PA</b>	<b>150</b>	<b>0.22</b>	<b>150</b>	<b>1.1</b>
Quixadá	CE	150	0.32	150	1.1
Açailândia	MA	90	0.27	90	0.6
Iguatu	CE	50	0.18	132	0.9
Ji-Paraná	RO	50	0.14	50	0.4
Unijipa	RO	28	0.08	28	0.2
<b>Total</b>		<b>1,826</b>	<b>9.4</b>	<b>1,910</b>	<b>13.7</b>

In October of this year, **100 more annual seats were authorized for the undergraduate Medical course in Castanhal (PA)**, which will occur in the next intake cycle in the first half of 2025. The additional seats increased the Company's annual seat capacity from 1,726 to 1,826 (+6%).

(1) Considers the increases in seats already approved, and the potential announced at YDUQS Day of an additional 185 seats/year. Student base Includes ProUni and FIES.

# INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT - Quarter

3Q24  
YDUQS

	Consolidated			Premium			Digital Learning			On-campus		
(R\$ million)	3Q23	3Q24	Δ%	3Q23	3Q24	Δ%	3Q23	3Q24	Δ%	3Q23	3Q24	Δ%
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,672</b>	<b>2,813</b>	<b>5%</b>	<b>401</b>	<b>467</b>	<b>17%</b>	<b>938</b>	<b>963</b>	<b>3%</b>	<b>1,333</b>	<b>1,383</b>	<b>4%</b>
Monthly tuition fees	2,672	2,813	5%	401	467	17%	938	963	3%	1,333	1,383	4%
Deductions from Gross Revenue	(1,376)	(1,508)	10%	(70)	(89)	28%	(509)	(567)	11%	(797)	(852)	7%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>1,297</b>	<b>1,306</b>	<b>1%</b>	<b>331</b>	<b>378</b>	<b>14%</b>	<b>429</b>	<b>396</b>	<b>-8%</b>	<b>536</b>	<b>532</b>	<b>-1%</b>
<b>Cost of Services</b>	<b>(507)</b>	<b>(502)</b>	<b>-1%</b>	<b>(125)</b>	<b>(136)</b>	<b>9%</b>	<b>(92)</b>	<b>(90)</b>	<b>-1%</b>	<b>(291)</b>	<b>(276)</b>	<b>-5%</b>
Personnel	(296)	(286)	-4%	(94)	(103)	9%	(16)	(15)	-11%	(186)	(168)	-10%
Rent, municipal property tax and other	(8)	(12)	41%	(2)	(3)	36%	0	(0)	-170%	(6)	(8)	35%
Third-party services and other	(99)	(97)	-2%	(6)	(6)	3%	(68)	(65)	-5%	(24)	(25)	4%
Depreciation and amortization	(104)	(108)	4%	(22)	(23)	5%	(7)	(10)	46%	(75)	(74)	0%
<b>Gross Profit</b>	<b>789</b>	<b>804</b>	<b>2%</b>	<b>206</b>	<b>242</b>	<b>17%</b>	<b>338</b>	<b>306</b>	<b>-10%</b>	<b>245</b>	<b>256</b>	<b>4%</b>
Gross margin (%)	61%	62%	1 p.p.	62%	64%	2 p.p.	79%	77%	-1 p.p.	46%	48%	2 p.p.
<b>Selling, G&amp;A and Other Expenses</b>	<b>(531)</b>	<b>(553)</b>	<b>4%</b>	<b>(92)</b>	<b>(104)</b>	<b>13%</b>	<b>(200)</b>	<b>(200)</b>	<b>0%</b>	<b>(239)</b>	<b>(250)</b>	<b>4%</b>
Personnel	(100)	(88)	-12%	(24)	(23)	-4%	(43)	(35)	-18%	(34)	(30)	-11%
Advertising	(75)	(80)	6%	(10)	(11)	14%	(29)	(29)	0%	(36)	(39)	8%
Bad Debt	(131)	(144)	10%	(2)	(3)	55%	(68)	(79)	16%	(61)	(62)	2%
Other Expenses	(135)	(151)	12%	(35)	(42)	18%	(31)	(31)	1%	(68)	(78)	14%
Third-party services	(42)	(47)	12%	(11)	(14)	22%	(13)	(13)	1%	(17)	(20)	13%
Maintenance and repairs	(25)	(27)	7%	(5)	(7)	33%	(7)	(6)	-10%	(13)	(14)	5%
Provision for contingencies	(28)	(41)	47%	1	(0)	-114%	(6)	(8)	36%	(22)	(32)	45%
Other	(40)	(37)	-9%	(19)	(21)	7%	(6)	(4)	-22%	(15)	(12)	-24%
Other Revenue	1	9	648%	(0)	1	-359%	0	4	8798%	1	5	241%
Depreciation and amortization	(91)	(100)	9%	(21)	(25)	23%	(29)	(29)	-1%	(42)	(46)	10%
<b>(+) Depreciation and amortization</b>	<b>195</b>	<b>207</b>	<b>6%</b>	<b>43</b>	<b>48</b>	<b>14%</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>8%</b>	<b>116</b>	<b>120</b>	<b>3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>453</b>	<b>458</b>	<b>1%</b>	<b>157</b>	<b>186</b>	<b>19%</b>	<b>174</b>	<b>145</b>	<b>-17%</b>	<b>122</b>	<b>126</b>	<b>3%</b>
EBITDA margin (%)	35%	35%	0 p.p.	47%	49%	2 p.p.	41%	37%	-4 p.p.	23%	24%	1 p.p.
<b>Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>467</b>	<b>480</b>	<b>3%</b>	<b>158</b>	<b>190</b>	<b>20%</b>	<b>177</b>	<b>153</b>	<b>-14%</b>	<b>132</b>	<b>138</b>	<b>4%</b>
Adjusted EBITDA margin (%)	36%	37%	1 p.p.	48%	50%	2 p.p.	41%	38%	-3 p.p.	25%	26%	1 p.p.

(1) Adjusted by non-recurring items, for more detail [click here](#).

# INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT - YTD

3Q24  
YDUQS

(R\$ million)	Consolidated			Premium			Digital Learning			On-campus		
	9M23	9M24	Δ%	9M23	9M24	Δ%	9M23	9M24	Δ%	9M23	9M24	Δ%
<b>Gross Revenue</b>	<b>8,226</b>	<b>8,669</b>	<b>5%</b>	<b>1,157</b>	<b>1,352</b>	<b>17%</b>	<b>2,885</b>	<b>3,078</b>	<b>7%</b>	<b>4,183</b>	<b>4,239</b>	<b>1%</b>
Monthly tuition fees	8,226	8,669	5%	1,157	1,352	17%	2,885	3,078	7%	4,183	4,239	1%
Deductions from Gross Revenue	(4,308)	(4,584)	6%	(208)	(247)	19%	(1,546)	(1,740)	13%	(2,554)	(2,597)	2%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>3,918</b>	<b>4,086</b>	<b>4%</b>	<b>950</b>	<b>1,105</b>	<b>16%</b>	<b>1,339</b>	<b>1,338</b>	<b>0%</b>	<b>1,630</b>	<b>1,642</b>	<b>1%</b>
<b>Cost of Services</b>	<b>(1,538)</b>	<b>(1,568)</b>	<b>2%</b>	<b>(374)</b>	<b>(420)</b>	<b>12%</b>	<b>(265)</b>	<b>(290)</b>	<b>9%</b>	<b>(899)</b>	<b>(858)</b>	<b>-4%</b>
Personnel	(904)	(901)	0%	(278)	(319)	15%	(49)	(55)	12%	(577)	(527)	-9%
Rent, municipal property tax and other	(32)	(35)	9%	(8)	(10)	13%	0	(0)	-241%	(24)	(25)	5%
Third-party services and other	(286)	(306)	7%	(17)	(19)	11%	(195)	(208)	7%	(74)	(78)	6%
Depreciation and amortization	(316)	(326)	3%	(70)	(72)	2%	(21)	(26)	22%	(225)	(229)	2%
<b>Gross Profit</b>	<b>2,380</b>	<b>2,518</b>	<b>6%</b>	<b>576</b>	<b>686</b>	<b>19%</b>	<b>1,074</b>	<b>1,048</b>	<b>-2%</b>	<b>731</b>	<b>784</b>	<b>7%</b>
<i>Gross margin (%)</i>	61%	62%	1 p.p.	61%	62%	1 p.p.	80%	78%	-2 p.p.	45%	48%	3 p.p.
<b>Selling, G&amp;A and Other Expenses</b>	<b>(1,600)</b>	<b>(1,766)</b>	<b>10%</b>	<b>(274)</b>	<b>(307)</b>	<b>12%</b>	<b>(609)</b>	<b>(670)</b>	<b>10%</b>	<b>(717)</b>	<b>(789)</b>	<b>10%</b>
Personnel	(305)	(266)	-13%	(70)	(61)	-13%	(133)	(110)	-17%	(101)	(95)	-6%
Advertising	(268)	(312)	16%	(28)	(33)	16%	(109)	(126)	16%	(131)	(153)	17%
Bad Debt	(426)	(502)	18%	(28)	(23)	-16%	(206)	(258)	25%	(192)	(221)	15%
Other Expenses	(367)	(414)	13%	(98)	(118)	20%	(86)	(88)	2%	(183)	(209)	14%
Third-party services	(126)	(132)	5%	(32)	(38)	18%	(39)	(39)	0%	(54)	(55)	2%
Maintenance and repairs	(69)	(83)	20%	(14)	(21)	48%	(19)	(20)	8%	(36)	(42)	15%
Provision for contingencies	(59)	(82)	39%	0	1	382%	(13)	(15)	12%	(46)	(68)	49%
Other	(113)	(117)	3%	(52)	(61)	16%	(14)	(13)	-8%	(47)	(43)	-7%
Other Revenue	32	32	-1%	8	3	-60%	11	6	-49%	13	23	76%
Depreciation and amortization	(266)	(303)	14%	(57)	(74)	30%	(86)	(95)	10%	(122)	(134)	10%
<b>(+) Depreciation and amortization</b>	<b>582</b>	<b>629</b>	<b>8%</b>	<b>127</b>	<b>146</b>	<b>14%</b>	<b>108</b>	<b>120</b>	<b>12%</b>	<b>347</b>	<b>363</b>	<b>5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,363</b>	<b>1,381</b>	<b>1%</b>	<b>429</b>	<b>525</b>	<b>22%</b>	<b>572</b>	<b>498</b>	<b>-13%</b>	<b>361</b>	<b>357</b>	<b>-1%</b>
<i>EBITDA margin (%)</i>	35%	34%	-1 p.p.	45%	48%	2 p.p.	43%	37%	-6 p.p.	22%	22%	0 p.p.
<b>Adjusted EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>1,369</b>	<b>1,422</b>	<b>4%</b>	<b>427</b>	<b>531</b>	<b>24%</b>	<b>567</b>	<b>511</b>	<b>-10%</b>	<b>376</b>	<b>380</b>	<b>1%</b>
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	35%	35%	0 p.p.	45%	48%	3 p.p.	42%	38%	-4 p.p.	23%	23%	0 p.p.

(1) Adjusted by non-recurring items, for more detail [click here](#).

# COLLECTION / ACCOUNTS RECEIVABLE

(R\$MM)	3Q23	3Q24	Δ %	9M23	9M24	Δ%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,296.6</b>	<b>1,305.6</b>	<b>0.7%</b>	<b>3,917.9</b>	<b>4,085.5</b>	<b>4.3%</b>
(-) Taxes	47.0	48.0	2.2%	143.6	149.8	4.3%
(+) Bad Debt	(131.0)	(143.0)	9.2%	(425.8)	(499.1)	17.2%
(+) Financial discounts/ fines	(3.4)	18.1	n.a.	(8.0)	0.2	n.a.
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	0.8	2.3	170.4%	5.8	9.4	62.6%
<b>Total Generation of accounts receivable</b>	<b>1,210.0</b>	<b>1,231.0</b>	<b>1.7%</b>	<b>3,633.5</b>	<b>3,745.8</b>	<b>3.1%</b>
<b>Total collection</b>	<b>1,220.9</b>	<b>1,447.7</b>	<b>18.6%</b>	<b>3,425.5</b>	<b>4,155.6</b>	<b>21.3%</b>
FIES Net Revenue	32.5	39.9	22.8%	102.3	112.3	9.8%
<b>FIES collection</b>	<b>45.0</b>	<b>57.6</b>	<b>27.9%</b>	<b>120.8</b>	<b>131.7</b>	<b>9.0%</b>
Net revenue ex-FIES	1,264.1	1,265.7	0.1%	3,815.6	3,973.2	4.1%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,177.5	1,191.1	1.2%	3,531.2	3,633.5	2.9%
<b>Collection ex-FIES</b>	<b>1,175.9</b>	<b>1,390.2</b>	<b>18.2%</b>	<b>3,304.6</b>	<b>4,023.9</b>	<b>21.8%</b>
<b>% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)</b>	<b>99.9%</b>	<b>116.7%</b>	<b>16.9 p.p.</b>	<b>93.6%</b>	<b>110.7%</b>	<b>17.2 p.p.</b>



# BALANCE SHEET

(R\$MM)	3Q23	2Q24	3Q24
<b>Current Assets</b>	<b>2,561.1</b>	<b>2,173.4</b>	<b>2,280.0</b>
Cash and cash equivalents	887.1	427.0	546.3
Securities	294.6	234.7	328.6
Accounts receivable	1,178.7	1,269.0	1,158.9
Inventory	3.3	3.5	3.1
Advancements to employees/third parties	18.8	9.3	16.8
Prepaid expenses	20.0	31.4	33.7
Taxes and contributions	149.8	183.8	174.0
Other	8.7	14.8	18.6
<b>Non-Current Assets</b>	<b>7,237.2</b>	<b>7,222.0</b>	<b>7,178.7</b>
Long-term assets	1,034.6	1,166.0	1,195.7
LT accounts receivable	252.1	248.9	257.8
Swap differential receivable	-	42.5	30.4
LT prepaid expenses	5.6	5.9	5.9
LT Judicial deposits	82.0	86.7	82.6
LT taxes and contributions	208.4	231.6	233.9
LT deferred taxes	474.0	534.3	556.3
Other LT items	12.6	16.1	28.8
Permanent assets	6,202.6	6,056.0	5,983.0
Investments	0.3	0.3	0.3
Property and equipment	2,598.0	2,504.7	2,448.3
Intangible assets	3,604.2	3,550.9	3,534.4
<b>Total Assets</b>	<b>9,798.2</b>	<b>9,395.4</b>	<b>9,458.8</b>

(R\$MM)	3Q23	2Q24	3Q24
<b>Current Liabilities</b>	<b>1,690.3</b>	<b>1,294.5</b>	<b>1,343.9</b>
Loans and financing	691.2	433.9	447.9
Leasing	233.8	251.0	250.0
Suppliers	229.1	199.7	185.9
Swap payable	8.0	20.4	22.0
Salaries and payroll charges	326.5	247.0	261.3
Tax liabilities	72.1	60.2	65.9
Prepaid monthly tuition fees	90.4	52.0	58.3
Advancement of current agreement	5.0	5.0	5.0
Taxes paid in installments	4.5	3.3	3.1
Acquisition price payable	14.3	14.7	33.5
Dividends payable	0.1	0.1	0.1
Other liabilities	15.3	7.1	10.7
<b>Long-term liabilities</b>	<b>4,854.9</b>	<b>4,942.8</b>	<b>4,882.3</b>
LT Loans and financing	2,995.3	3,110.5	3,111.9
Contingencies	222.2	198.7	207.7
LT leasing	1,416.3	1,409.8	1,367.2
Agreement advances	27.3	23.6	22.3
LT taxes paid in installments	5.4	4.3	3.9
Provision for asset demobilization	92.4	95.6	95.1
LT acquisition price payable	39.1	41.3	15.2
Financial Liabilities - Options	55.9	57.9	57.9
Other LT items	1.0	1.0	1.0
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>3,253.1</b>	<b>3,158.1</b>	<b>3,232.6</b>
Capital stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	724.7	715.8	718.8
Earnings reserves	1,528.1	1,520.5	1,520.5
Income for the period	273.3	174.8	326.7
Treasury Shares	(344.2)	(323.6)	(399.1)
Equity Valuation Adjustment	(55.9)	(57.9)	(62.2)
Participation of Non-Controlling Shareholders	14.1	15.5	14.9
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>9,798.2</b>	<b>9,395.4</b>	<b>9,458.8</b>

# YDUQS



IR Contact  
ri@yduqs.com.br  
[www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br)