

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4T23 & 2023

14 de março, 2024

YDUQS

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



Pacto Global
Rede Brasil



DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Corporate ESG
Performance

RATED BY
ISS ESG

Prime

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

Produced by MSCI ESG Research
as of October, 2023



FTSE4Good



Rio de Janeiro, 14 de março de 2024 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao quarto trimestre de 2023 (4T23)**.

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

15/03/2024 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

15/03/2024 às 11h00 (Horário de Brasília) - Videoconferência em inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

Em 2023 pudemos, enfim, ver uma Yduqs sem amarras. O crescimento que registramos em todas as unidades de negócio mostra que fizemos escolhas acertadas e que a Yduqs conseguiu se transformar completamente, em poucos anos. A estratégia de diversificação de portfólio e a disciplina em preço e custo levaram a companhia a se valer de forte alavancagem operacional, que resulta em relevantes geração de caixa e expansão do lucro líquido. Nossa abordagem sobre tecnologia, que não se limita a mera digitalização e busca, de fato, suportar a transformação do ensino e de nossas operações, tem nos permitido oferecer melhores serviços e explorar novos produtos. A forma com que entendemos e implementamos nossa agenda ESG, integrada à estratégia, fortalece nossos vínculos com todos os públicos e é hoje um grande catalizador de estima e de reputação. Pode ser difícil borrar as fronteiras entre o econômico-financeiro, a tecnologia e os resultados para a sociedade, mas temos conseguido fazer essa integração de maneira bastante legítima e consistente.

O crescimento de dois dígitos no EBITDA de todas as verticais de negócio impulsionou aumento de 18% no indicador global da companhia, com avanço de 1 p.p. em sua margem consolidada. Atingimos ou superamos todos os *guidances* fornecidos ao longo do ano. É forte, aqui dentro, nosso compromisso de alimentar o mercado com uma visão precisa e transparente. Como temos destacado nos últimos períodos, em cenários mais favoráveis a capacidade de geração de caixa da Yduqs se sobressai. Nosso fluxo de caixa operacional superou a emblemática marca de R\$ 1 bilhão e o lucro líquido avançou quase 150%, na comparação anual. Dívida e CAPEX continuam sendo administrados com a qualidade que já é uma marca registrada da nossa gestão e, pelo 17º ano consecutivo, distribuímos dividendos.

Nosso desempenho operacional vem sendo impulsionado por tecnologia, que está, simultaneamente, ajudando a elevar qualidade, permitindo a exploração de novos produtos e melhorando exponencialmente nossa abordagem ao mercado. Colhemos, ainda em 2023, resultados significativos do processo de transformação digital, que seguirão gerando frutos em 2024 e adiante. Foi boa a decisão de termos acelerado a curva de investimentos em tecnologia durante e logo após a pandemia – hoje, os resultados aparecem, e poderemos, em médio prazo, retornar aos níveis históricos de investimentos, entre 7% e 8% da receita. Esse movimento será mais uma alavanca para que possamos sustentar a trajetória de crescimento de nossa capacidade de geração de caixa para o acionista e da lucratividade do negócio.

A essa fortaleza operacional e econômico-financeira adicionamos nossa agenda ESG, que, no ano passado, alcançou status de referência internacional. Em 2023, a Yduqs se tornou a única organização de ensino superior do mundo com rating 'AA' pela MSCI, atingiu a neutralidade de carbono em suas operações e foi convidada a ser embaixadora da agenda de Educação da ONU no Brasil.

Para este e próximos anos, nossa visão é de que nossa capacidade de geração de caixa vai surpreender. Temos, em diversas frentes, gatilhos que estamos prontos e bem posicionados para capturar. Em maio, realizaremos, no Rio de Janeiro, o Yduqs Day, em que nosso management terá o prazer de compartilhar, em detalhes, essa visão e o plano que temos em curso para capturar todo esse valor.

Agradecemos enormemente a toda nossa comunidade de docentes, alunos e colaboradores, bem como a todos os que nos apoiam com investimento, conhecimento e orientação.

Eduardo Parente
CEO

Fechamento do ano com **forte geração de caixa e lucro líquido, com expansão de margem EBITDA**

vs.
2022

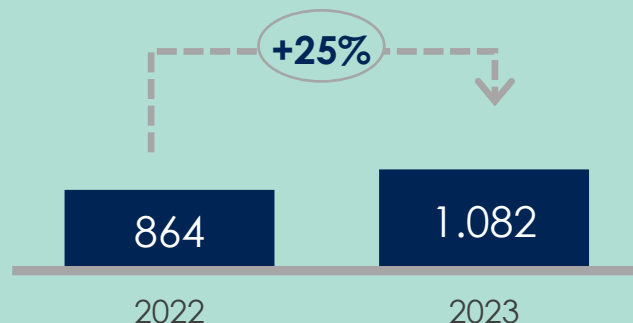
ROL +13%

EBITDA ajustado +18%

Margem EBITDA ajustada +1p.p.

Lucro Líquido ajustado +R\$ 203MM

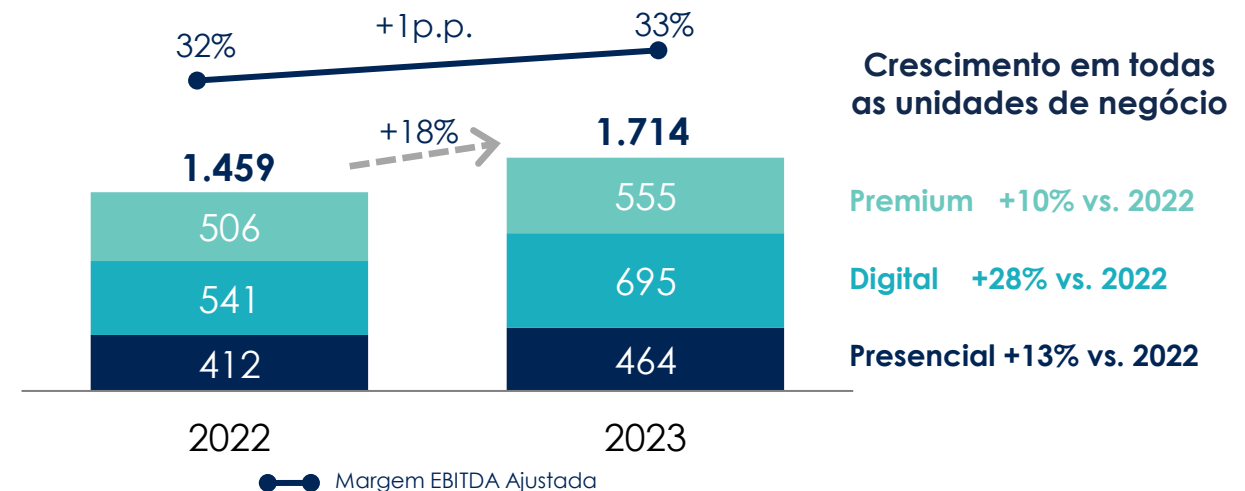
Fluxo de caixa operacional (FCO)
(R\$ milhões)



**Redução do custo da dívida
e aumento do prazo médio**

CDI+1,35%
-0,61p.p. vs. 3T23
3,4 anos
+1,5 ano vs. 3T23

EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



Atingimento dos *Guidances*

Captação Digital +29% vs. 4T22

Guidance de 10% a 20% vs. 4T22

EBITDA ajustado +10% vs. 4T22

Guidance de 5% a 15% vs. 4T22

Ticket Médio

Veteranos com +1 ano

Medicina +10% vs. 4T22

Digital +11% vs. 4T22

Presencial +8% vs. 4T22

DADOS
OPERACIONAIS

YDUQS



Total (em mil)	4T22	4T23	Δ %
Base Total	1.194,9	1.308,0	9,5%
Presencial	268,0	262,9	-1,9%
Ensino Digital ⁽¹⁾	912,8	1.029,4	12,8%
Premium	14,1	15,7	11,3%

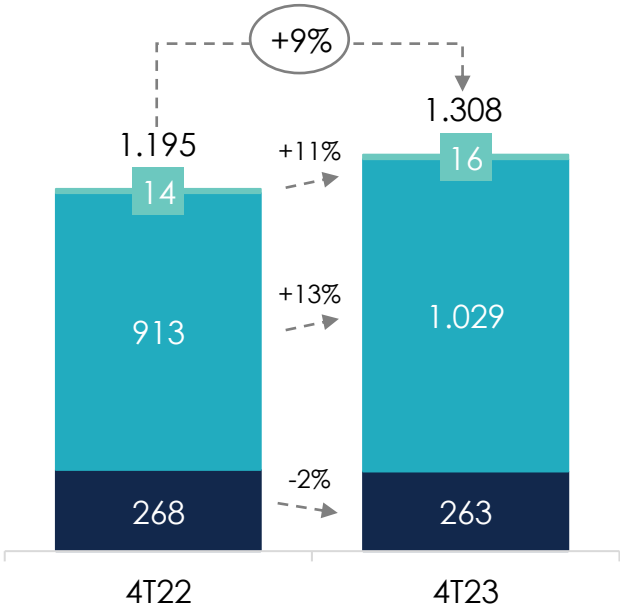
FIES	14,8	11,4	-23,1%
DIS	359,6	389,2	8,2%
Ensino Digital	238,5	277,9	16,5%
Presencial	121,1	111,3	-8,1%
PAR	2,9	1,3	-55,7%

Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	103	103	0,0%
Presencial	87	87	0,0%
Premium	21	21	0,0%
Compartilhado com Presencial	5	5	0,0%
Polos	2.512	2.604	3,7%

Total (em mil)	4T22	4T23	Δ %
Captação Total (em mil)	35,4	45,3	27,7%
Premium	-	-	-
Ensino Digital	34,6	44,7	29,4%
DIS	17,4	29,8	71,8%
Presencial	0,9	0,5	-39,6%
DIS	0,4	0,3	-27,0%

Premium Ensino Digital ⁽¹⁾ Presencial

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)	4T22	4T23	Δ %
Premium Total	14,1	15,7	11,3%

Medicina	7,9	8,7	10,6%
Graduação	7,5	8,4	11,8%
FIES	1,0	1,0	4,6%
Pós Graduação	0,3	0,3	-16,5%
IBMEC	6,2	7,0	12,2%
Graduação	4,9	5,5	12,9%
FIES	0,2	0,2	-21,1%
Pós Graduação	1,3	1,5	9,5%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Medicina	9.487	9.981	5,2%
Graduação IBMEC	2.983	3.279	9,9%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Medicina	9.724	10.689	9,9%
Graduação IBMEC	2.978	3.327	11,7%

O segmento **Premium** encerrou o 4T23 **com base total de 15,7 mil alunos (+11,3% vs. 4T22)**, impulsionado pelo crescimento da graduação.

A **graduação de Medicina** mantém desempenho consistente, encerrando o 4T23 com uma base de 8,4 mil alunos, superando o *guidance* para o fechamento do ano de 2023 (8,2 – 8,3 mil alunos), resultado da maturação dos cursos e crescimento da captação no ano.

O **ticket médio da graduação de Medicina** encerrou o trimestre com um crescimento de 5,2% vs. 4T22, resultado de um aumento do preço de captação e repasses superiores aos índices de inflação. Importante destacar que este ticket médio sofreu impacto da revisão do percentual de retenção do FG-FIES, sem esse efeito o crescimento seria de ~7% vs. 4T22.

A **base total de alunos do IBMEC** apresentou crescimento de 12,2% vs. 4T22, destaque para o desempenho da captação ao longo do ano, principalmente em São Paulo dado a nova unidade (Faria Lima).

O **ticket médio da graduação IBMEC** apresentou um aumento de 9,9% vs. 4T22, resultado do crescimento tanto do preço de captação quanto da mensalidade do aluno veterano, com repasses superiores à inflação, além de efeito do mix de praças com ticket maior.

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

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

Base de Alunos (em mil)	4T22	4T23	Δ %
Ensino Digital Total	912,8	1.029,4	12,8%
Graduação	429,8	500,8	16,5%
Digital	363,8	425,7	17,0%
Flex	66,0	75,1	13,7%
Vida Toda	483,0	528,7	9,4%
Qconcursos	443,1	494,5	11,6%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	469,7	534,9	13,9%

Captação Graduação (em mil)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Total	34,6	44,7	29,4%
Graduação Digital	30,1	38,1	26,7%
Graduação Flex	4,5	6,6	48,1%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Total	220	229	4,1%
Graduação Digital	195	199	1,7%
Graduação Flex	354	400	13,0%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Total	241	268	11,2%

O **segmento Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 4T23 com **1.029,4 mil alunos**, um crescimento de 12,8% vs. 4T22, impulsionado principalmente pela performance da graduação.

A **base da graduação** registrou forte crescimento de 16,5% vs. 4T22, consequência do excelente desempenho na captação tanto no trimestre quanto ao longo do ano, além da maturação da base que desempenhou um papel importante nesse resultado.

O **ticket médio da graduação total** encerrou o 4T23 com um aumento de 4,1% vs. 4T22. Versus o 4T21 o ticket médio registrou forte crescimento acumulado de 14%. A desaceleração do ticket neste trimestre, se comparado ao trimestre anterior, pode ser atribuída a uma maior representatividade da base de alunos calouros além do efeito das campanhas iniciadas no 1S23 na composição do ticket médio.

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

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

Base de Alunos (em mil)	4T22	4T23	Δ %
Presencial Total	268,0	262,9	-1,9%
Graduação	265,1	259,9	-2,0%
Presencial	234,2	211,0	-9,9%
FIES	13,6	10,2	-25,1%
Semipresencial	30,9	48,9	58,2%
Mestrado/Doutorado e Pós	2,9	3,0	5,4%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Total	614	655	6,8%
Graduação Presencial	645	707	9,6%
Graduação Semipresencial	377	431	14,4%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	4T22	4T23	Δ %
Graduação Presencial	730	791	8,4%

O **segmento Presencial** encerrou o trimestre com um total de **262,9 mil alunos**, resultado que destaca a tendência de redução da queda de base e que está relacionado ao bom desempenho da captação e à manutenção da taxa de renovação (83%).

A **graduação Semipresencial** apresentou um expressivo crescimento de 58,2% vs. 4T22, consequência da alta demanda para esse segmento. O forte desempenho da graduação semipresencial, juntamente com a estabilidade da taxa de renovação contribuíram para a boa performance da base de graduação total, que apresentou uma leve redução de 2,0% vs. 4T22.

O **ticket médio da graduação Presencial** encerrou o 4T23 com um aumento de 9,6% vs. 4T22, resultado da combinação do crescimento dos tickets de captação e do aluno veterano com mais de um ano, que vem sofrendo reajustes acima da inflação.

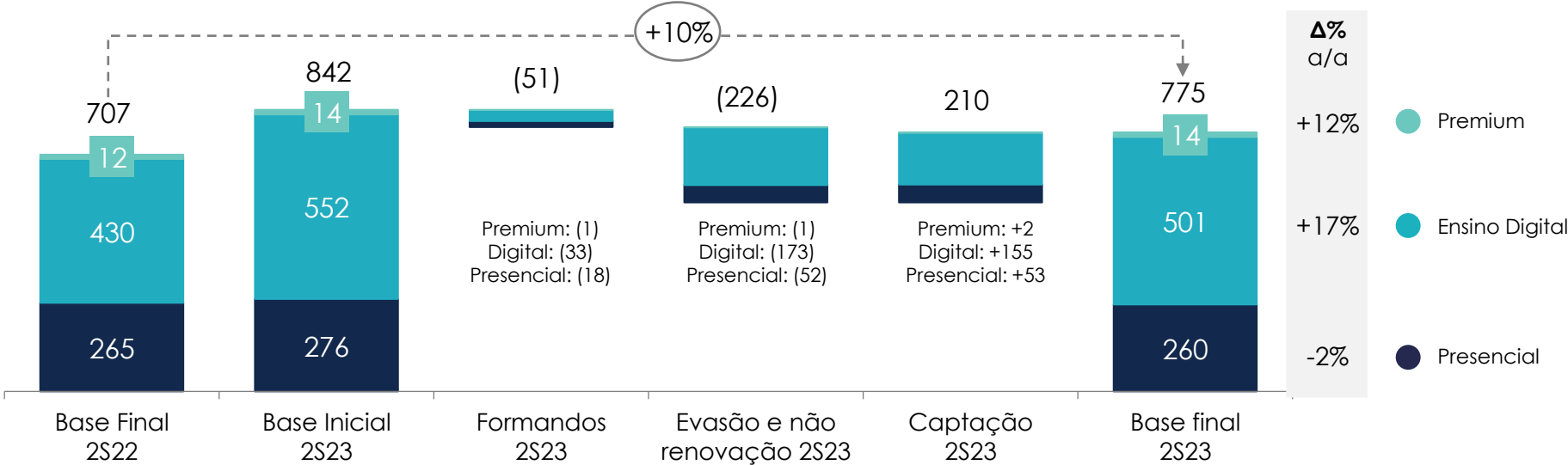
O **ticket médio da graduação Semipresencial** apresentou um forte crescimento de 14,4% vs. 4T22, impulsionado pela crescente demanda de mercado pelo produto, da revisão no formato da precificação dos cursos, além do efeito positivo do mix dos cursos de saúde.

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

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 2S23

(em mil)	Base Final 2S22	Base Inicial 2S23		Formandos 2S23		Evasão e não renovação 2S23		Captação 2S23		Base final 2S23	Δ % 2S23 vs. 2S22
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	707	842	100%	(51)	6%	(226)	27%	210	25%	775	10%
BU Premium	12	14	2%	(1)	5%	(1)	8%	2	14%	14	12%
Medicina	8	8	1%	(0)	5%	(0)	6%	1	13%	8	12%
IBMEC	5	6	1%	(0)	6%	(1)	10%	1	16%	6	13%
BU Ensino Digital	430	552	66%	(33)	6%	(173)	31%	155	28%	501	17%
Digital	364	468	56%	(32)	7%	(144)	31%	134	29%	426	17%
Flex	66	84	10%	(1)	2%	(28)	34%	21	25%	75	14%
BU Presencial	265	276	33%	(18)	6%	(52)	19%	53	19%	260	-2%
Presencial	234	235	28%	(16)	7%	(39)	17%	32	13%	211	-10%
Semipresencial	31	41	5%	(1)	4%	(13)	31%	22	53%	49	58%



* Percentual da base inicial.

DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
Receita Bruta	2.384,9	2.626,5	10,1%	9.789,7	10.852,2	10,9%
Mensalidades e outras	2.384,9	2.626,5	10,1%	9.789,7	10.852,2	10,9%
Deduções da Receita Bruta	(1.283,3)	(1.396,8)	8,8%	(5.224,8)	(5.704,6)	9,2%
Receita Líquida	1.101,6	1.229,7	11,6%	4.564,9	5.147,6	12,8%
Custo dos Serviços Prestados	(506,7)	(540,3)	6,6%	(1.982,5)	(2.077,3)	4,8%
Lucro Bruto	595,0	689,4	15,9%	2.582,5	3.070,3	18,9%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>54,0%</i>	<i>56,1%</i>	<i>2,1 p.p.</i>	<i>56,6%</i>	<i>59,6%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(244,6)	(260,8)	6,6%	(951,0)	(955,1)	0,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(285,9)	(373,4)	30,6%	(1.041,1)	(1.311,4)	26,0%
Outras receitas/despesas operacionais	9,9	(31,3)	n.a.	27,1	0,8	-97,1%
(+) Depreciação e amortização	182,3	203,0	11,4%	708,5	785,3	10,8%
EBITDA	256,6	226,9	-11,6%	1.326,0	1.589,8	19,9%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>23,3%</i>	<i>18,5%</i>	<i>-4,8 p.p.</i>	<i>29,0%</i>	<i>30,9%</i>	<i>1,8 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(177,6)	(173,8)	-2,1%	(704,6)	(694,3)	-1,5%
Depreciação e amortização	(182,3)	(203,0)	11,4%	(708,5)	(785,3)	10,8%
Imposto de renda	13,8	23,2	68,2%	23,6	34,2	45,3%
Contribuição social	5,1	6,4	27,2%	8,2	10,1	23,6%
Lucro Líquido	(84,3)	(120,3)	42,7%	(55,4)	154,6	n.a.
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>3,0%</i>	<i>n.a.</i>
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	313,5	344,9	10,0%	1.458,7	1.714,0	17,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>28,5%</i>	<i>28,0%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>	<i>32,0%</i>	<i>33,3%</i>	<i>1,3 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	(8,4)	11,6	n.a.	139,3	342,4	145,8%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>n.a.</i>	<i>0,9%</i>	<i>n.a.</i>	<i>3,1%</i>	<i>6,7%</i>	<i>3,6 p.p.</i>

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

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

RECEITA LÍQUIDA (1/2)

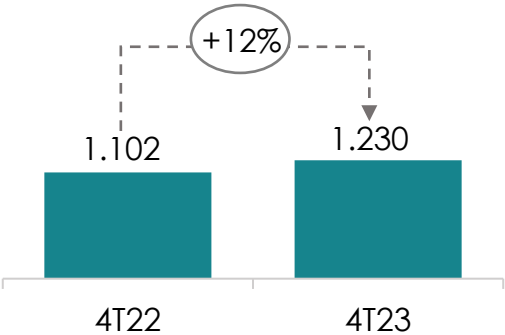
(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
Receita Bruta	2.384,9	2.626,5	10,1%	9.789,7	10.852,2	10,9%
Mensalidades	2.341,4	2.575,9	10,0%	9.628,1	10.657,8	10,7%
Outros	43,5	50,6	16,3%	161,6	194,4	20,3%
Deduções da Receita Bruta	(1.283,3)	(1.396,8)	8,8%	(5.224,8)	(5.704,6)	9,2%
Descontos e bolsas	(1.248,2)	(1.361,3)	9,1%	(5.043,5)	(5.501,9)	9,1%
Impostos	(39,5)	(50,0)	26,7%	(173,0)	(193,7)	11,9%
AVP e outras deduções	4,4	14,5	232,8%	(8,2)	(9,0)	9,4%
Receita Líquida	1.101,6	1.229,7	11,6%	4.564,9	5.147,6	12,8%
Premium	273,1	317,0	16,1%	1.078,0	1.266,6	17,5%
Medicina	221,2	260,5	17,8%	856,3	1.007,0	17,6%
IBMEC	52,0	56,5	8,7%	221,8	259,6	17,1%
Ensino Digital	334,1	395,1	18,2%	1.402,0	1.733,8	23,7%
Digital	213,3	253,9	19,1%	892,0	1.127,4	26,4%
FLEX	70,1	90,0	28,4%	300,3	384,9	28,2%
Vida Toda	50,8	51,2	0,8%	209,8	221,4	5,6%
Presencial	494,4	517,6	4,7%	2.084,9	2.147,2	3,0%
Presencial	459,5	454,4	-1,1%	1.926,3	1.887,6	-2,0%
Semipresencial	34,9	63,2	80,9%	158,6	259,6	63,6%
Receita Líquida DIS	20,1	55,0	173,9%	349,6	513,8	47,0%
Graduação Digital	18,9	44,2	134,0%	192,6	322,8	67,6%
Graduação Presencial	1,2	10,8	808,4%	157,0	191,0	21,7%
Receita DIS (% da Rol Total)	1,8%	4,5%	2,6 p.p.	7,7%	10,0%	2,3 p.p.

A **receita líquida** da companhia apresentou forte crescimento de 11,6% vs. 4T22 e 12,8% vs. 2022 consequência, principalmente, de expressivos crescimentos na **BU Premium** (+16,1% vs. 4T22 e 17,5% vs. 2022) e **BU Digital** (+18,2% vs. 4T22 e 23,7% vs. 2022). Em ambos os negócios, o crescimento de receita foi possível em função do crescimento de ticket, tanto na captação quanto no repasse para alunos veteranos e do crescimento das bases de graduação.

Na **BU Presencial**, destacamos a retomada no crescimento de receita (+4,7% vs. 4T22 e 3,0% vs. 2022) em função do crescimento de ticket e manutenção da base de aluno após fortes ciclos de captação, além de uma maior receita DIS.

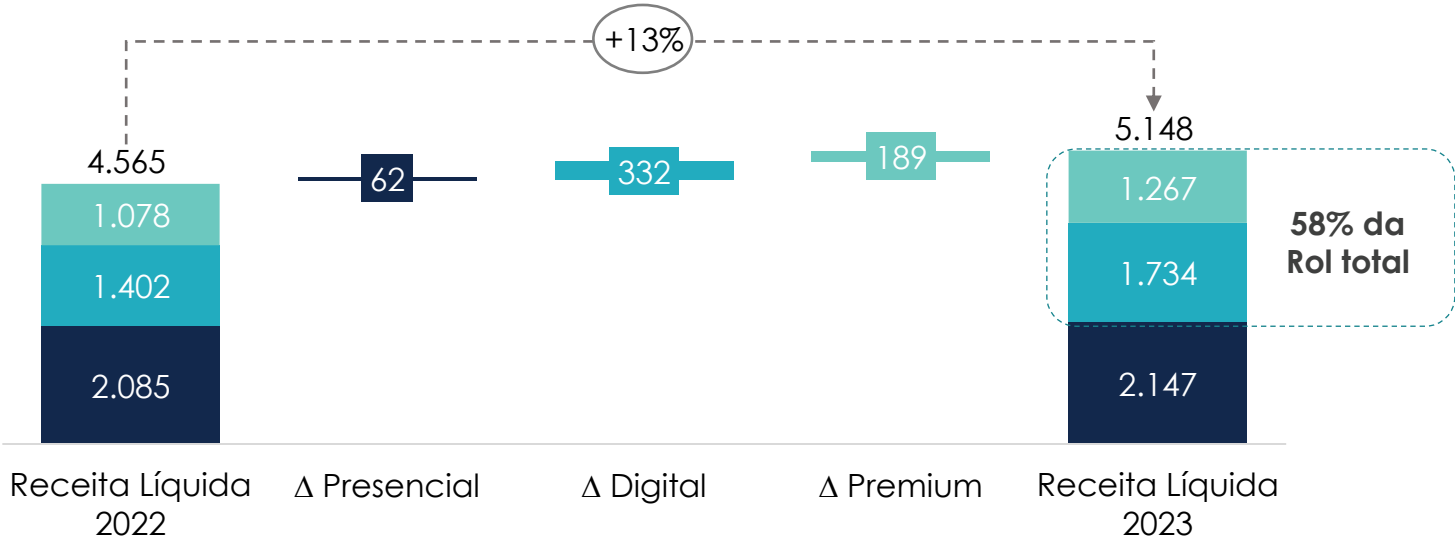
A **receita líquida DIS** registrou um aumento de R\$34,9 milhões vs. 4T22 e de R\$164,2 milhões vs. 2022. Esse resultado tem relação direta com fortes ciclos de captação: tanto no 4T23 quanto ao longo do ano de 2023, a receita de captação representou 19% e 25% da receita líquida total, respectivamente, o que significa uma evolução de 6 p.p. e 3 p.p. vs. 4T22 e 2022, contribuindo assim para o aumento da representatividade da Receita DIS na receita líquida total.

Receita líquida total
(R\$ milhões)



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

Premium Ensino Digital Presencial



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

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(506,7)	(540,3)	6,6%	(1.982,5)	(2.077,3)	4,8%
Pessoal	(300,9)	(311,8)	3,6%	(1.183,8)	(1.215,5)	2,7%
Aluguel, condomínio, IPTU	(14,6)	(7,1)	-51,2%	(35,7)	(39,0)	9,3%
Aluguel	(82,3)	(88,8)	7,9%	(325,8)	(345,2)	5,9%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	78,8	92,3	17,2%	333,8	356,1	6,7%
Outros	(11,1)	(10,5)	-5,2%	(43,7)	(49,4)	13,1%
Repasse de polos	(57,2)	(76,5)	33,6%	(212,7)	(266,5)	25,3%
Custo com Serviço de Terceiros	(15,7)	(15,6)	-0,6%	(64,5)	(63,0)	-2,2%
Energia, água, gás e Telefone	(13,7)	(15,7)	14,7%	(48,9)	(52,6)	7,5%
Outros custos	(2,2)	(5,7)	159,5%	(8,9)	(17,0)	90,8%
Depreciação e amortização	(102,3)	(107,8)	5,4%	(428,1)	(423,6)	-1,0%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(59,5)	(64,2)	7,8%	(255,7)	(250,3)	-2,1%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(2,8)	(2,0)	-29,1%	(8,6)	(8,6)	-0,1%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(16,6)	(17,1)	3,1%	(71,2)	(72,5)	1,8%
Equipamentos de Informática	(3,2)	(3,0)	-6,3%	(12,5)	(12,2)	-2,4%
Máquinas e Equipamentos	(3,1)	(3,0)	-4,0%	(13,5)	(11,9)	-11,2%
Outros D&A custo	(17,1)	(18,6)	8,5%	(66,6)	(68,1)	2,3%
Lucro Bruto	595,0	689,4	15,9%	2.582,5	3.070,3	18,9%
Margem bruta (%)	54,0%	56,1%	2,1 p.p.	56,6%	59,6%	3,1 p.p.
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	25,1	22,5	-10,6%	59,1	38,7	-34,5%
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(379,2)	(410,0)	8,1%	(1.495,3)	(1.615,0)	8,0%
Premium	(94,0)	(104,7)	11,4%	(351,7)	(406,9)	15,7%
Ensino Digital	(72,9)	(94,6)	29,9%	(278,9)	(337,0)	20,8%
Presencial	(212,3)	(210,7)	-0,8%	(864,8)	(871,0)	0,7%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(275,6)	(289,4)	5,0%	(1.124,8)	(1.176,8)	4,6%

O **custo dos serviços prestados** apresentou um aumento de 6,6% vs. 4T22 e de 4,8% vs. 2022, crescimento inferior ao da receita líquida, contribuindo assim para a expansão da margem de 1 p.p. no ano.

A linha de **pessoal** foi impactada pela contabilização de uma maior remuneração variável para a equipe de apoio das unidades. Desconsiderando esse efeito, que foi de R\$8 milhões vs. 4T22 e R\$43 milhões vs. 2022, os custos com pessoal ficariam estáveis no trimestre e apresentariam uma redução de ~1% no ano, resultado das melhorias no ensalamento (PO).

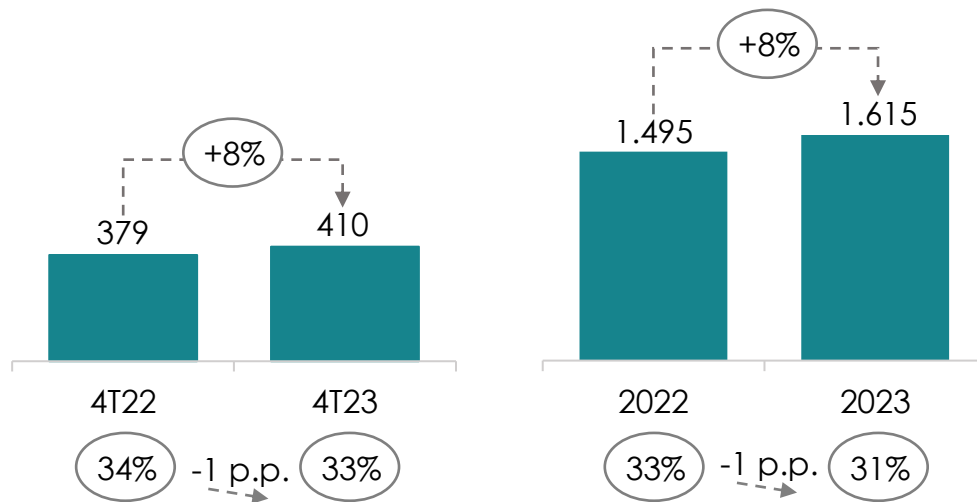
O **repasse de polos** apresentou aumento tanto no trimestre quanto no ano, resultado de um forte ciclo de captação no 1S23 que impulsionou o percentual de repasse para polos parceiros no trimestre, além de um aumento na receita proveniente de polos parceiros versus polos próprios.

O **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)**, encerrou o período totalizando 31% da receita líquida total da companhia, redução de 1,4 p.p. vs. 2022.

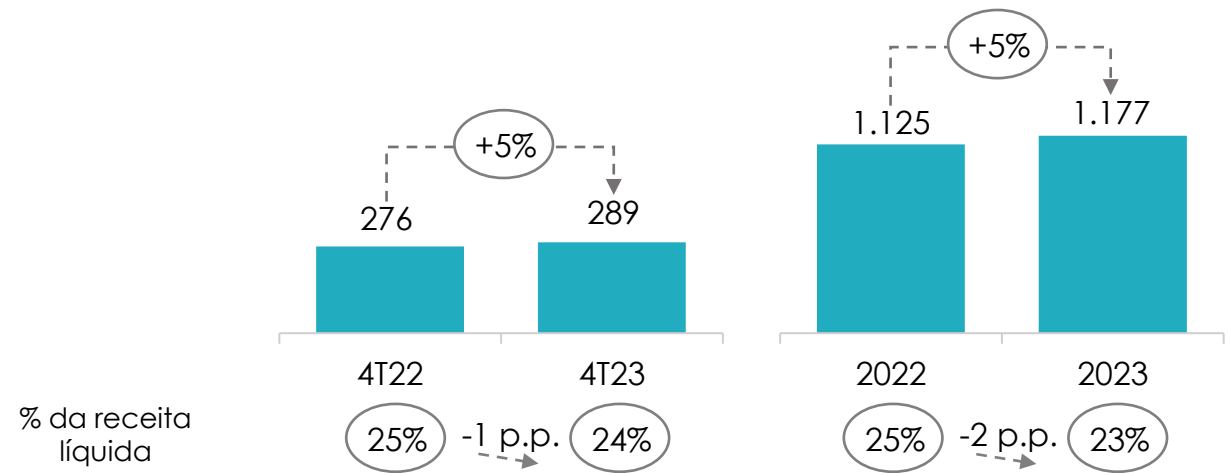
(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

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

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



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



% da receita
líquida

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

DESPESAS COMERCIAIS (1/2)

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
Despesas Comerciais	(244,6)	(260,8)	6,6%	(951,0)	(955,1)	0,4%
PDD	(180,1)	(192,9)	7,1%	(582,9)	(618,7)	6,1%
Mensalista	(180,5)	(200,0)	10,8%	(449,9)	(474,5)	5,5%
PAR ⁽¹⁾	5,6	(1,3)	n.a.	(10,2)	(1,0)	-89,9%
DIS ⁽¹⁾	(5,1)	8,4	n.a.	(122,9)	(143,2)	16,5%
Vendas e Marketing	(64,5)	(67,9)	5,4%	(368,1)	(336,4)	-8,6%
Publicidade	(37,6)	(41,2)	9,6%	(251,2)	(246,5)	-1,9%
Outras	(26,9)	(26,8)	-0,5%	(116,8)	(89,9)	-23,0%
Despesas não recorrentes ⁽²⁾	28,5	12,5	-56,2%	42,3	14,1	-66,6%
Despesas Comerciais⁽²⁾	(216,1)	(248,3)	14,9%	(908,7)	(941,0)	3,6%
% da receita líquida	19,6%	20,2%	0,6 p.p.	19,9%	18,3%	-1,6 p.p.
PDD ajustada⁽²⁾	(151,6)	(180,4)	19,0%	(540,6)	(604,5)	11,8%
% da receita líquida	13,8%	14,7%	0,9 p.p.	11,8%	11,7%	-0,1 p.p.
Descontos Concedidos	(17,2)	(22,5)	30,9%	(91,1)	(77,1)	-15,4%
PDD ajustada⁽²⁾ + Descontos	(168,8)	(202,8)	20,2%	(631,7)	(681,6)	7,9%
% da receita líquida	15,3%	16,5%	1,2 p.p.	13,8%	13,2%	-0,6 p.p.
PDD por BU	(180,1)	(192,9)	7,1%	(582,9)	(618,7)	6,1%
Premium	(36,4)	(15,4)	-57,7%	(61,9)	(43,3)	-30,1%
Ensino Digital	(61,1)	(81,7)	33,7%	(235,0)	(288,1)	22,6%
Presencial	(82,7)	(95,8)	15,8%	(285,8)	(287,3)	0,5%
PDD por BU (% da Rol)	16,4%	15,7%	-0,7 p.p.	12,8%	12,0%	-0,8 p.p.
Premium	13,3%	4,9%	-8,5 p.p.	5,7%	3,4%	-2,3 p.p.
Ensino Digital	18,3%	20,7%	2,4 p.p.	16,8%	16,6%	-0,1 p.p.
Presencial	16,7%	18,5%	1,8 p.p.	13,7%	13,4%	-0,3 p.p.

No 4T23, as **despesas comerciais ajustadas** apresentaram um aumento de 14,9% vs. 4T22 e 3,6% vs. 2022, crescimento inferior ao da receita líquida, contribuindo assim para a expansão da margem de 1,6 p.p. no ano.

As despesas com **PDD Ajustada** atingiram no ano, o percentual de 11,7% sobre a receita, mantendo-se estáveis vs. 2022, como consequência de índices saudáveis de renovação bem como uma performance positiva na recuperação de crédito. No 4T23, o crescimento de 19,0% vs. 4T22 e uma evolução de 0,9 p.p. em relação à receita são consequência de uma maior captação, aumento da participação do DIS na receita total da companhia e aumento no percentual de provisão do DIS. Os efeitos não recorrentes na PDD totalizaram R\$12,5 milhões no 4T23 e R\$14,1 milhões em 2023, e dizem respeito a baixa de contas a receber de aquisições passadas dado a evolução dos controles internos.

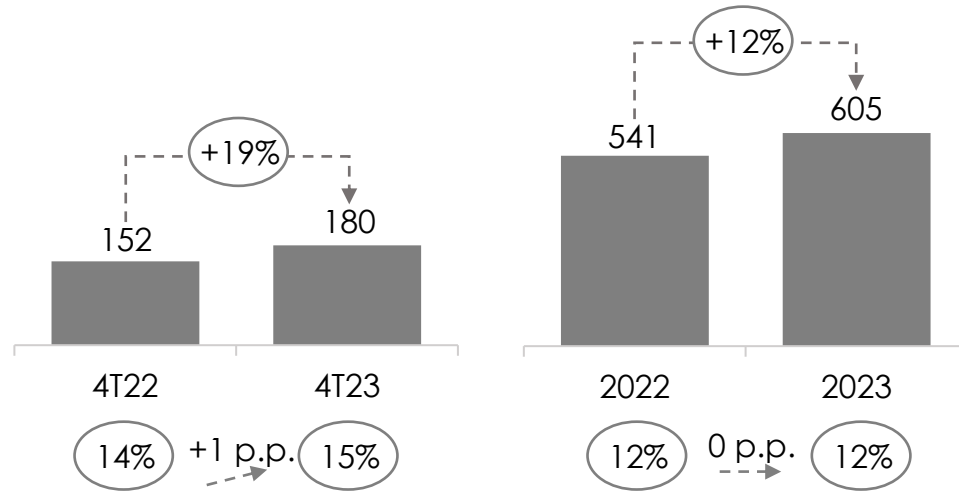
Quanto ao comportamento da **PDD por BU**, destacamos o efeito de maior captação e participação do DIS impactando as BUs Digital e Presencial.

As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram redução de R\$31,7 milhões no ano, resultado de uma maior eficiência nas campanhas de captação, além do efeito da reclassificação das despesas de call center. Como percentual da receita, houve uma **redução de 1,5 p.p. vs. 2022**. Isolando o efeito da reclassificação das despesas de call center, essa redução seria de 1 p.p. vs. 2022 e permaneceria estável no trimestre.

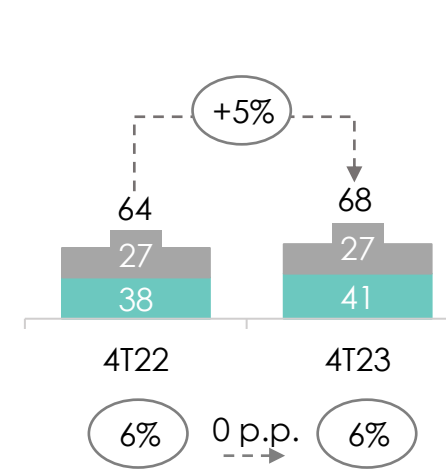
(1) Considera a PDD de evasão e não renegociados.

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

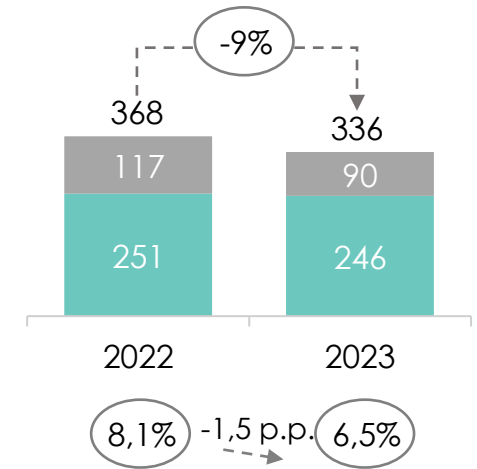
PDD ajustada ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Vendas e Marketing
(R\$ milhões)



● Outras ● Publicidade



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

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(285,9)	(373,4)	30,6%	(1.041,1)	(1.311,4)	26,0%
Pessoal	(86,0)	(106,1)	23,4%	(317,9)	(410,7)	29,2%
Serviços de terceiros	(44,7)	(48,1)	7,5%	(164,0)	(173,8)	6,0%
Provisão para contingências	(24,8)	(52,0)	109,4%	(76,5)	(110,9)	45,0%
Manutenção e reparos	(20,8)	(31,0)	48,7%	(73,6)	(100,0)	35,9%
Outras despesas	(29,5)	(41,0)	38,7%	(128,7)	(154,3)	19,9%
Depreciação e amortização	(80,0)	(95,2)	19,1%	(280,5)	(361,6)	28,9%
Ágio das aquisições	(17,7)	(16,0)	-9,2%	(64,8)	(65,1)	0,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(44,7)	(60,5)	35,2%	(150,8)	(227,2)	50,6%
Outros D&A despesas	(17,6)	(18,7)	6,7%	(64,8)	(69,4)	7,0%
Outras receitas/despesas	9,9	(31,3)	n.a.	27,1	0,8	-97,1%
G&A e outras não recorrentes ⁽¹⁾	3,2	83,0	2492,7%	31,3	71,4	127,9%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(192,8)	(226,5)	17,5%	(702,2)	(877,6)	25,0%
Premium	(52,2)	(63,0)	20,8%	(166,4)	(227,3)	36,6%
Ensino Digital	(53,0)	(69,2)	30,5%	(212,5)	(285,2)	34,2%
Presencial	(87,6)	(94,3)	7,6%	(323,3)	(365,1)	12,9%
Pessoal ajustados ⁽¹⁾	(86,0)	(106,1)	23,4%	(314,9)	(410,3)	30,3%

As **despesas gerais, administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram um aumento de 17,5% vs. 4T22 e de 25,0% vs. 2022.

Na linha de **Pessoal**, o crescimento é explicado pela contabilização de uma maior remuneração variável dada a performance positiva de resultado no ano (impacto de R\$13 milhões vs. 4T22 e R\$64 milhões vs. 2022), além da primarização de serviços de TI (previamente contabilizados em outras linhas do G&A).

Na linha de **provisão para contingência** o crescimento é justificado pela adoção de novos critérios de avaliação de risco de causas trabalhistas, seguindo uma abordagem mais conservadora. Isso resultou na reclassificação de contingências anteriormente consideradas possíveis como prováveis, antecipando efeitos futuros. Como resultado, houve um impacto no 4T23 de R\$45,4 milhões, classificados como não recorrentes.

O aumento na linha de **Manutenção e reparos** está relacionado a maiores gastos com a sustentação de sistemas, devido à implantação recente de projetos na companhia, como o *Salesforce*, além da realocação das despesas de call center de relacionamento.

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

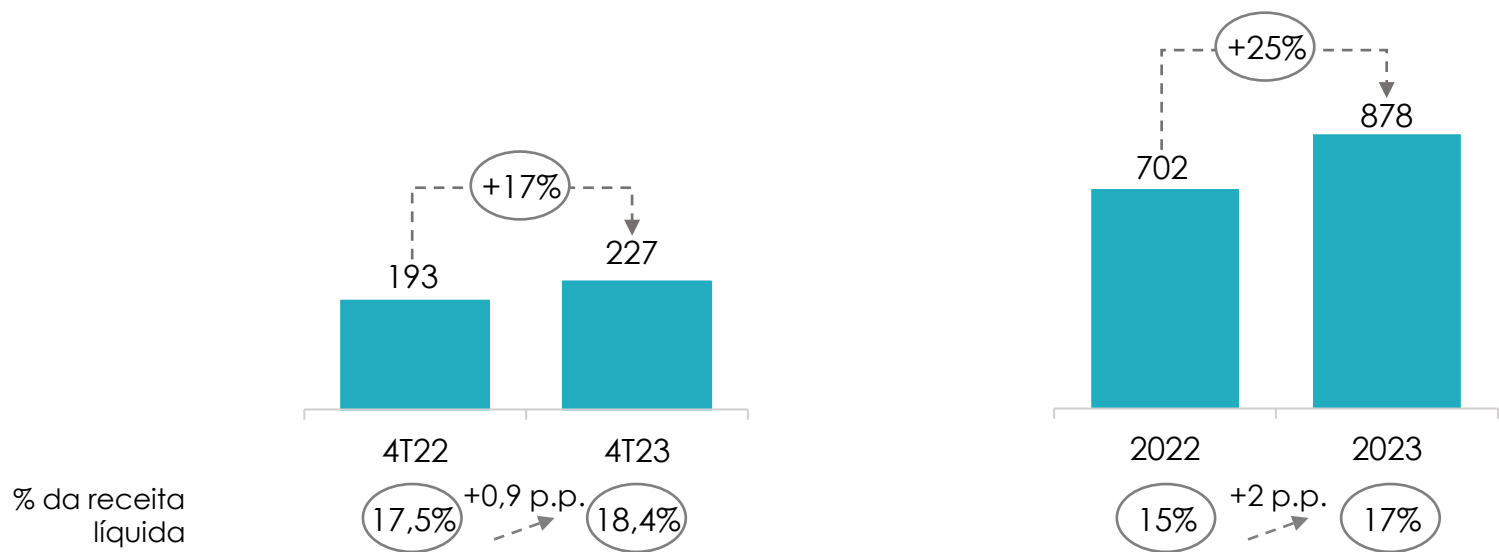
(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

Em **Depreciação e amortização**, o aumento diz respeito à amortização de sistemas, aplicativos e softwares, resultado dos investimentos realizados nos últimos anos em transformação digital e tecnologia. Esses ativos possuem um prazo de depreciação e amortização mais curto do que a média.

A variação na linha de **outras receitas/despesas** é resultado da baixa do valor contábil relacionado à venda de dois imóveis, cujo impacto não se reflete em caixa. A transação foi concluída no 4T23, e o prazo para recebimento do valor devido se estende até 2026. Esse impacto de R\$ 35,2 milhões foi classificado como não recorrente.

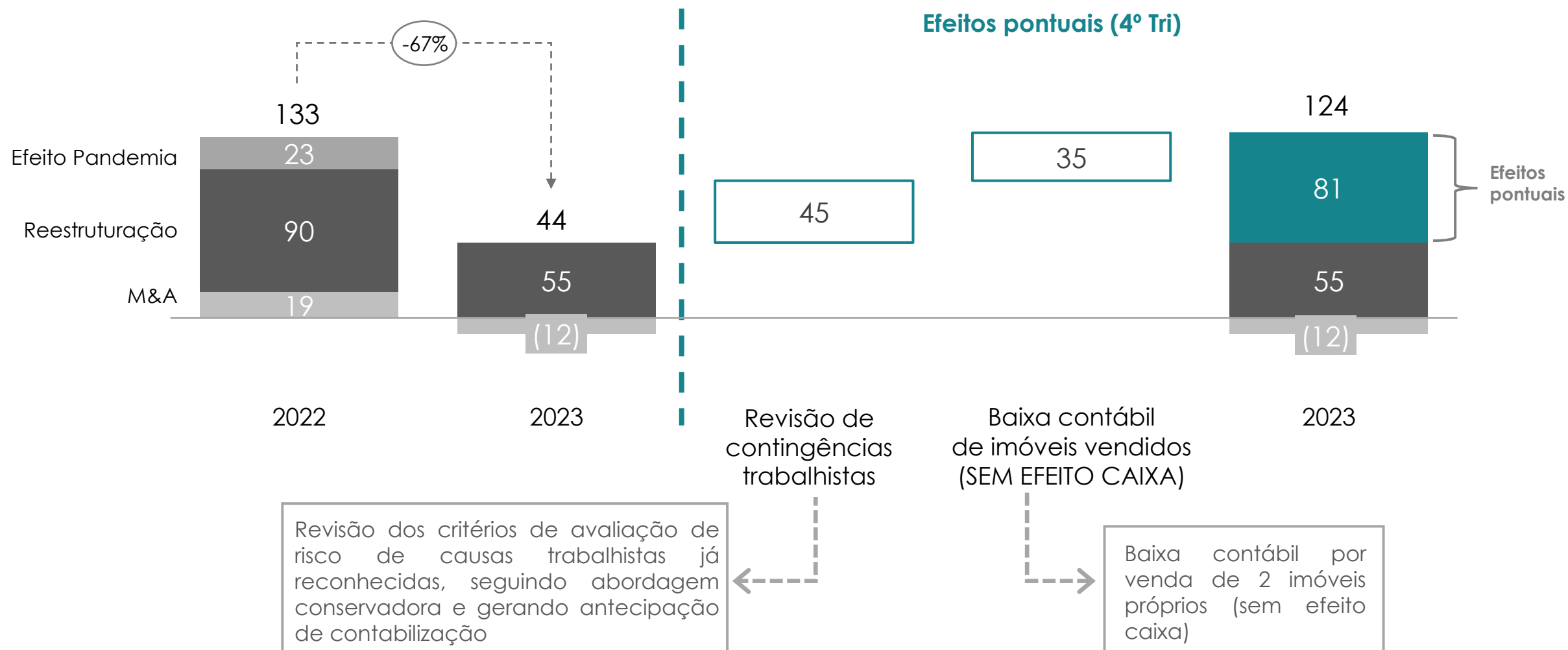
Conforme descrito acima, algumas linhas foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$83,0 milhões, são eles: (i) adoção de novos critérios de avaliação de risco de causas judiciais (R\$45,4 milhões); (ii) baixa do valor contábil relacionado à venda de dois imóveis (R\$35,2 milhões); e (iii) M&A e outras despesas (R\$2,4 milhões). Abaixo, segue o detalhamento das principais variações no período.

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



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

Efeitos não recorrentes ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



(1) Para mais detalhes [clique aqui](#).

EBITDA E MARGEM (1/2)

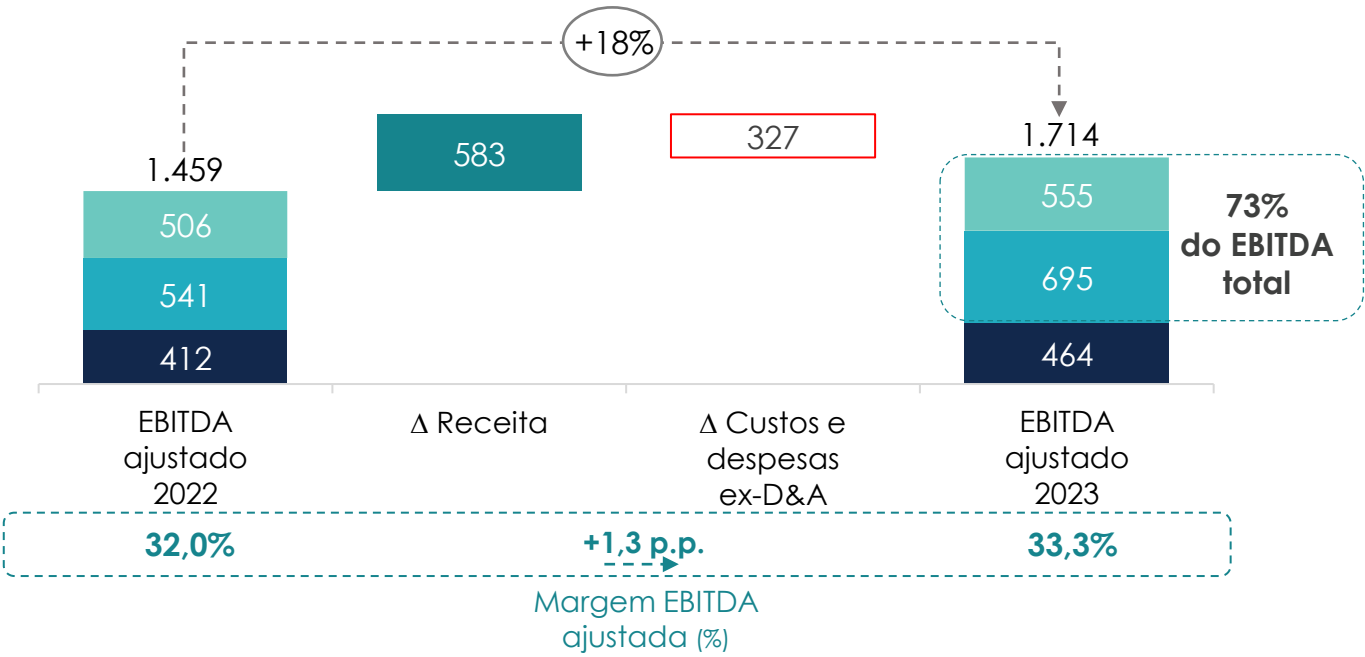
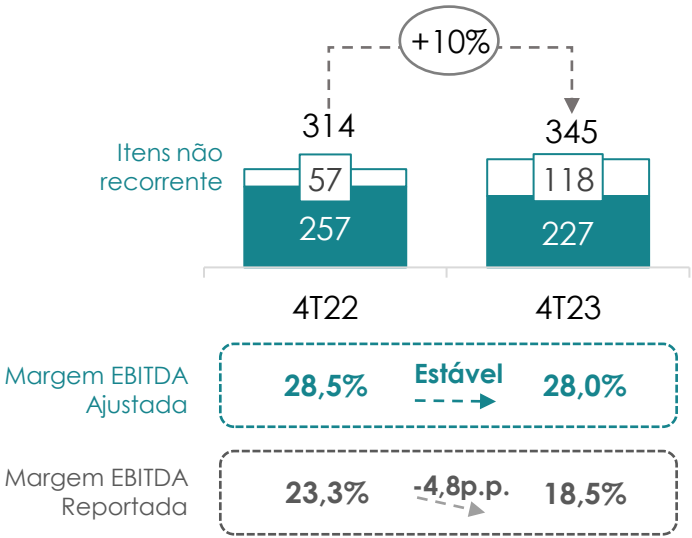
(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
Receita Líquida	1.101,6	1.229,7	11,6%	4.564,9	5.147,6	12,8%
Custos e Despesas	(1.027,2)	(1.205,8)	17,4%	(3.947,5)	(4.343,0)	10,0%
(+) Depreciação e amortização	182,3	203,0	11,4%	708,5	785,3	10,8%
EBITDA	256,6	226,9	-11,6%	1.326,0	1.589,8	19,9%
Margem EBITDA (%)	23,3%	18,5%	-4,8 p.p.	29,0%	30,9%	1,8 p.p.
Itens não recorrentes	56,9	117,9	107,4%	132,7	124,2	-6,5%
Reestruturação Corpo Docente	25,1	22,5	-10,6%	59,1	38,7	-34,5%
Reestruturação Administrativo	-	-	n.a.	3,0	0,4	-85,7%
PDD	28,5	12,5	-56,2%	42,3	14,1	-66,6%
Contingências	-	45,4	n.a.	-	45,4	n.a.
Multas contratuais de imóveis, M&A e outras	3,2	37,6	1075,7%	28,3	25,6	-9,7%
EBITDA Ajustado	313,5	344,9	10,0%	1.458,7	1.714,0	17,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,5%	28,0%	-0,4 p.p.	32,0%	33,3%	1,3 p.p.
Premium	110,9	128,1	15,5%	506,0	554,8	9,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	40,6%	40,4%	-0,2 p.p.	46,9%	43,8%	-3,1 p.p.
Ensino Digital	124,4	128,3	3,1%	541,2	695,1	28,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	37,2%	32,5%	-4,8 p.p.	38,6%	40,1%	1,5 p.p.
Presencial	78,2	88,5	13,2%	411,5	464,0	12,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	15,8%	17,1%	1,3 p.p.	19,7%	21,6%	1,9 p.p.
Efeito IFRS 16	79,8	93,6	17,3%	338,8	361,4	6,7%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	233,7	251,3	7,5%	1.119,9	1.352,6	20,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,2%	20,4%	-0,8 p.p.	24,5%	26,3%	1,7 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	176,8	133,3	-24,6%	987,2	1.228,4	24,4%
Margem EBITDA (%)	16,1%	10,8%	-5,2 p.p.	21,6%	23,9%	2,2 p.p.

O **EBITDA ajustado** apresentou um **aumento de 10,0% vs. 4T22**, com uma margem EBITDA ajustada de 28,0%. No ano, o aumento foi de 17,5% vs. 2022, com um crescimento de 1,3 p.p. da margem EBITDA ajustada.

Essa forte performance é consequência do expressivo crescimento da **Receita Líquida** em todos os segmentos e da gestão eficiente de **Custos e Despesas**. Mesmo com aumento nessas linhas de R\$96,7 milhões vs. 4T22 e de R\$327,3 milhões vs. 2022, o resultado se manteve estável vs. 4T22 e com redução de 1,3 p.p. vs. 2022, resultado da eficiência no custo docente, vendas e marketing, além da forte alavancagem operacional de nosso negócio.

EBITDA ajustado
(R\$ milhões)

Premium Ensino Digital Presencial



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO

4T23
YDUQS

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ %	2022	2023	Δ %
EBITDA	256,6	226,9	-11,6%	1.326,0	1.589,8	19,9%
Resultado Financeiro	(177,6)	(173,8)	-2,1%	(704,6)	(694,3)	-1,5%
Receita Financeira	44,6	39,6	-11,4%	209,8	200,4	-4,5%
Multas e juros recebidos	8,8	9,2	4,6%	53,9	56,0	3,9%
Aplicações financeiras	44,2	35,5	-19,6%	183,4	142,9	-22,1%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(5,3)	(5,8)	10,8%	(29,2)	(26,6)	-9,0%
Atualização monetária	(3,7)	(0,0)	-98,9%	(1,3)	25,5	n.a.
Outras	0,6	0,7	11,9%	3,0	2,7	-11,3%
Despesa Financeira	(226,8)	(219,2)	-3,3%	(915,9)	(894,8)	-2,3%
Juros e encargos	(152,9)	(127,8)	-16,4%	(588,5)	(575,1)	-2,3%
Descontos financeiros	(17,2)	(22,5)	30,9%	(91,1)	(77,1)	-15,4%
Despesas bancárias	(2,9)	(1,9)	-34,4%	(12,1)	(9,3)	-23,1%
Juros de arrendamento mercantil	(33,3)	(41,4)	24,5%	(143,4)	(154,1)	7,5%
Outras	(20,6)	(25,7)	24,5%	(80,8)	(79,1)	-2,1%
Efeito Líquido Swap	4,7	5,9	25,9%	1,5	0,1	-92,2%
Depreciação e amortização	(182,3)	(203,0)	11,4%	(708,5)	(785,3)	10,8%
Lucro antes de impostos	(103,2)	(149,9)	45,3%	(87,2)	110,3	n.a.
Imposto de Renda	13,8	23,2	68,2%	23,6	34,2	45,3%
Contribuição Social	5,1	6,4	27,2%	8,2	10,1	23,6%
Lucro Líquido	(84,3)	(120,3)	42,7%	(55,4)	154,6	n.a.
Margem Líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3,0%	n.a.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	(70,7)	(108,0)	52,8%	8,1	198,6	2355,0%
Margem Líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	0,2%	3,9%	3,7 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾	(8,4)	11,6	n.a.	139,3	342,4	145,8%
Margem Líquida ajustada (%)	n.a.	0,9%	n.a.	3,1%	6,7%	3,6 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾ ex-IFRS 16	5,2	23,9	357,4%	202,8	386,3	90,5%
Margem Líquida (%)	0,5%	1,9%	1,5 p.p.	4,4%	7,5%	3,1 p.p.

Com a redução das despesas financeiras, o **resultado financeiro** da companhia apresentou uma melhora no trimestre e no ano. A melhor performance da linha de despesas financeiras é justificada não só pela redução de juros e encargos, dada a curva de juros, mas também por um menor volume de descontos financeiros no ano, resultado das oportunidades identificadas nas campanhas de renovação. Em contrapartida, destacamos o aumento de juros de arrendamento decorrente de novos contratos e renovações contratuais.

O Lucro líquido no 4T23 foi impactado pelos efeitos não recorrentes no trimestre, como explicado nos slides anteriores. No ano, o **lucro líquido** da companhia cresceu R\$210,1 milhões, resultado do forte crescimento do EBITDA, da melhora no resultado financeiro e da variação positiva de IR e contribuição social.

Desconsiderando os efeitos não recorrentes no EBITDA, conforme detalhando no slide 21, a amortização do ágio ⁽³⁾ de R\$16,0 milhões no 4T23 e R\$65,1 milhões em 2023 e recalculando a alíquota efetiva que altera o imposto (IR e contribuição social) ⁽³⁾, o **lucro líquido ajustado** registrou um aumento de 145,8% vs. 2022, com margem líquida de 6,7% (+3,6 p.p. vs. 2022).

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

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

(3) Ágio referente as aquisições realizadas a partir de 2020. | Impacto de -R\$2,1 milhão no 4T23 e de -R\$1,5 milhão em 2023 de IR e contribuição social.

(em R\$ milhões)	4T22	3T23	4T23	Δ% vs. 4T22	Δ% vs. 3T23
Mensalidades	1.450,0	1.603,2	1.632,3	12,6%	1,8%
Mensalistas	1.065,5	1.007,8	1.195,4	12,2%	18,6%
DIS (Inativo)	219,4	198,9	234,0	6,6%	17,7%
PAR	57,3	57,0	45,2	-21,2%	-20,8%
DIS (Ativo)	327,1	538,4	391,8	19,8%	-27,2%
Convênios e permutas	44,2	33,2	28,7	-35,0%	-13,5%
FIES	88,6	70,4	83,2	-6,1%	18,1%
Outros	354,5	466,8	425,7	20,1%	-8,8%
Cartões de Crédito a receber	160,1	214,7	194,7	21,6%	-9,3%
Acordos	194,3	252,1	231,0	18,9%	-8,4%
Contas a Receber Bruto	1.937,2	2.173,5	2.169,9	12,0%	-0,2%
PDD	(684,3)	(673,1)	(722,4)	5,6%	7,3%
Mensalistas ⁽¹⁾	(615,9)	(549,0)	(629,6)	2,2%	14,7%
DIS (Inativo)	(151,1)	(168,5)	(145,2)	-3,9%	-13,8%
PAR (50%)	(24,1)	(24,5)	(19,2)	-20,2%	-21,5%
DIS Ativo (20%)	(44,4)	(99,7)	(73,6)	65,9%	-26,1%
Valores a identificar	(5,9)	(8,1)	(7,5)	26,9%	-7,4%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(38,1)	(61,6)	(47,1)	23,7%	-23,6%
AVP DIS	(25,1)	(46,0)	(32,9)	31,3%	-28,4%
Contas a Receber Líquido	1.208,9	1.430,8	1.392,9	15,2%	-2,6%

No 4T23, o **contas a receber bruto** apresentou um crescimento de 12,0% vs. 4T22. Sendo as principais variações justificadas a seguir:

- Crescimento da linha de **mensalistas** associado ao crescimento da receita.
- Incremento na linha **DIS ativo**, resultado de um maior volume de captação e aumento da receita DIS em comparação ao 4T22.
- Aumento da linha de **outros**, associado ao crescimento dos acordos, o qual acompanha o desempenho positivo da receita, e ao incremento nos valores a receber de cartões de crédito.

O **contas a receber líquido** encerrou o 4T23 com aumento de 15,2% vs. 4T22, resultado associado ao crescimento da receita no período.

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

(1) Inclui parcelas de DIS e PAR de curto prazo e saldo de alunos DIS/PAR evadidos e não-negociados.
(2) Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTN-2026.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

(em R\$ milhões)	4T22	3T23	4T23	Δ% vs. 4T22	Δ% vs. 3T23
Contas a receber líquido	1.208,9	1.430,8	1.392,9	15,2%	-2,6%
Receita líquida anualizada	4.575,4	5.012,0	5.150,0	12,6%	2,8%
PMR	95	103	97	2,4%	-5,3%
Contas a receber líquido FIES	88,6	70,4	83,2	-6,1%	18,1%
Receita FIES (12M)	270,8	240,9	227,6	-16,0%	-5,5%
Deduções FG-Fies (12M)	(27,0)	(80,3)	(82,7)	205,9%	2,9%
Impostos (12M)	(9,9)	(8,3)	(8,4)	-15,5%	0,5%
Receita Líquida FIES (12M)	233,9	152,2	136,6	-41,6%	-10,3%
PMR FIES	136	166	219	60,8%	31,7%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.120,4	1.360,4	1.309,8	16,9%	-3,7%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.341,5	4.859,8	5.013,5	15,5%	3,2%
PMR ex-FIES	93	101	94	1,2%	-6,7%

No 4T23, o PMR consolidado da companhia apresentou um aumento de 2 dias vs. 4T22 em função dos seguintes pontos:

PMR FIES: aumento de 83 dias vs. 4T22, em função da redução da receita associado à desaceleração do programa e ao aumento da contribuição ao Fundo Garantidor do Novo Fies ("FG-Fies").

PMR ex-FIES: aumento de 1 dia vs. 4T22, decorrente do aumento da receita DIS e de um maior volume de acordos e cartões de crédito.

Aging do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%	Análise Vertical	
				4T22 (%)	4T23 (%)
FIES	88,6	83,2	-6,1%	5%	4%
A vencer	747,0	918,2	22,9%	39%	42%
Vencidas até 30 dias	219,9	279,9	27,3%	11%	13%
Vencidas de 31 a 60 dias	143,7	134,8	-6,1%	7%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	95,1	138,8	46,0%	5%	6%
Vencidas de 91 a 180 dias	179,8	248,3	38,1%	9%	11%
Vencidas há mais de 180 dias	463,2	366,7	-20,8%	24%	17%
Contas a receber bruto	1.937,2	2.169,9	12,0%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%	Análise Vertical	
				4T22 (%)	4T23 (%)
A vencer	78,2	90,8	16,2%	40%	39%
Vencidas até 30 dias	15,0	19,6	30,2%	8%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	15,9	20,1	26,8%	8%	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	15,8	21,3	34,7%	8%	9%
Vencidas de 91 a 180 dias	28,7	35,7	24,2%	15%	15%
Vencidas há mais de 180 dias	40,8	43,6	6,9%	21%	19%
Acordos a receber	194,3	231,0	18,9%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%
Saldo inicial	121,5	70,4	-42,0%
Receita FIES	58,3	48,0	-17,7%
Pagamento de impostos	(8,5)	(0,2)	-97,1%
Recompra	(82,7)	(35,0)	-57,7%
Saldo final	88,6	83,2	-6,1%

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

(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%	2022	2023	Δ %
Capex Total	159,1	135,0	-15,2%	491,7	470,4	-4,3%
Transformação digital e TI	73,6	61,5	-16,5%	249,9	250,7	0,3%
Sustentação e melhorias	54,4	52,1	-4,2%	153,7	155,5	1,2%
Expansão	31,1	21,4	-31,3%	88,0	64,2	-27,0%

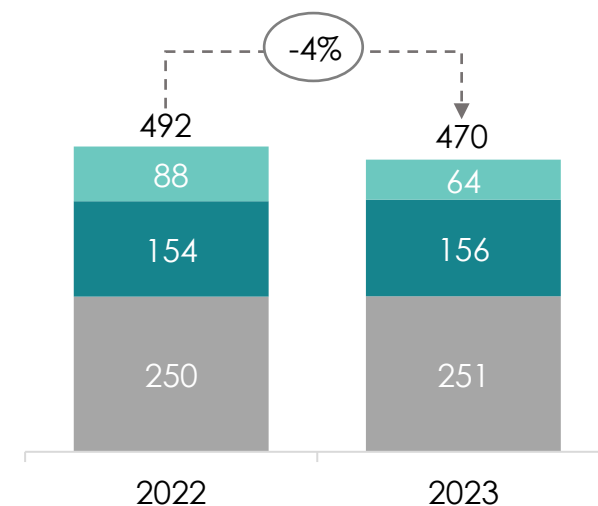
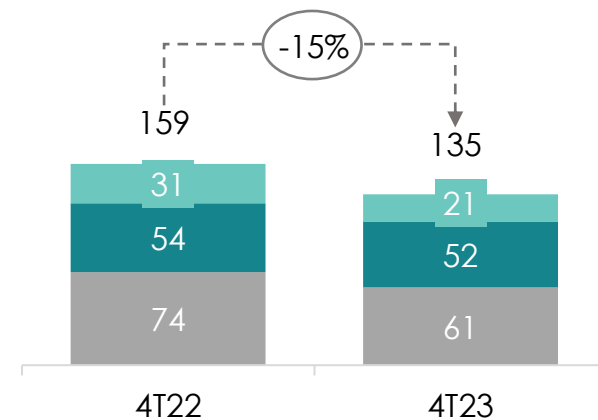
% da Receita Líquida

Capex Total	14,4%	11,0%	-3,5 p.p.	10,8%	9,1%	-1,6 p.p.
Transformação digital e TI	6,7%	5,0%	-1,7 p.p.	5,5%	4,9%	-0,6 p.p.
Sustentação e melhorias	4,9%	4,2%	-0,7 p.p.	3,4%	3,0%	-0,3 p.p.
Expansão	2,8%	1,7%	-1,1 p.p.	1,9%	1,2%	-0,7 p.p.

O **Capex total** apresentou uma redução de R\$24,1 milhões vs. 4T22 e de R\$21,3 milhões vs. 2022, totalizando 9,1% da receita (-1,6 p.p. vs. 2022) e atingindo o *guidance* divulgado no 2T23. Esse resultado está alinhado a estimativa da companhia de encerrar o ano com um menor patamar de investimentos como percentual da receita e nos coloca mais próximos de atingirmos o *guidance* de médio prazo (7-8% da Rol).

No ano, os investimentos em **Transformação digital e tecnologia** permaneceram estáveis como percentual da receita, refletindo a estratégia da companhia de oferecer serviços educacionais cada vez mais inovadores, além de investimentos em IA ("Inteligência Artificial").

CAPEX
(R\$ milhões)



● Transformação Digital e TI ● Sustentação e melhorias ● Expansão

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%	2022	2023	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	233,7	251,3	7,5%	1.119,9	1.352,6	20,8%
Não recorrentes	(56,9)	(117,9)	107,4%	(132,7)	(124,2)	-6,5%
EBITDA ex-IFRS 16	176,8	133,3	-24,6%	987,2	1.228,4	24,4%
Variação Capital de giro	(29,3)	(33,3)	13,7%	(100,7)	(89,1)	-11,5%
Recebíveis	53,8	12,6	-76,6%	24,7	(195,5)	n.a.
Contas a pagar	(99,0)	(126,6)	27,9%	(142,7)	28,9	n.a.
Outros	15,8	80,7	409,2%	17,4	77,5	345,1%
Impostos (IR/CS)	(0,9)	(15,9)	1700,0%	(22,2)	(57,3)	158,2%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	146,6	84,1	-42,7%	864,3	1.082,0	25,2%
Capex	(159,1)	(135,0)	-15,2%	(491,7)	(470,4)	-4,3%
Aquisição de imobilizado	(53,8)	(46,8)	-13,0%	(145,8)	(136,8)	-6,1%
Aquisição de intangível	(105,1)	(88,2)	-16,1%	(345,9)	(333,6)	-3,6%
(=) Fluxo de caixa livre	(12,3)	(50,9)	314,0%	372,6	611,6	64,1%
Juros ex IFRS 16	(134,2)	(126,5)	-5,8%	(497,3)	(544,3)	9,4%
(=) Fluxo de caixa do acionista	(146,5)	(177,4)	21,1%	(124,7)	67,4	n.a.
Captação/amortização de dívidas	(598,7)	(224,6)	-62,5%	(578,8)	(48,7)	-91,6%
M&A	(14,9)	(1,2)	-91,8%	(86,8)	(25,7)	-70,4%
Dividendos pagos	(37,6)	(80,0)	113,0%	(37,6)	(80,8)	115,0%
Recompra de ações e outras	0,0	0,0	-96,9%	(200,6)	0,3	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	(797,7)	(483,2)	-39,4%	(1.028,4)	(87,4)	-91,5%
Caixa no início do exercício	1.583,5	1.181,6	-25,4%	1.814,2	785,8	-56,7%
Caixa no final do exercício	785,8	698,3	-11,1%	785,8	698,3	-11,1%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	82,9%	63,1%	-19,8 p.p.	87,6%	88,1%	0,5 p.p.

O **Fluxo de caixa operacional (FCO)** apresentou um **aumento de R\$217,7 milhões** vs. 2022, atingindo o patamar de R\$ 1.082 milhões e com uma conversão de caixa de 88,1%. Essa performance é resultado de um melhor EBITDA ex-IFRS 16 e menor variação do capital de giro. Como consequência, o **fluxo de caixa do acionista** cresceu **R\$192,0 milhões vs. 2022**, encerrando o ano com uma performance positiva em relação aos últimos dois anos.

No 4T23, houve uma redução do FCO que pode ser atribuída aos seguintes fatores: (i) menor EBITDA ex-IFRS 16, influenciado pelos efeitos não recorrentes e aumento do aluguel (IFRS 16), decorrente principalmente do fim de carência de alguns contratos de aluguel; e (ii) aumento dos impostos, relacionado ao crescimento do lucro tributável e ao menor pagamento de JCP vs. 2022.

No último trimestre, a companhia concluiu duas importantes operações de *liability management*: (i) a 9ª emissão de debêntures no valor de R\$700 milhões, vinculada a emissão de certificados de recebíveis imobiliários (CRI), para amortização parcial da 6ª emissão de debêntures; e (ii) a liquidação da dívida junto ao Citibank no valor de USD 44 milhões (R\$237 milhões) e emissão, em janeiro de 2024, de nova dívida no mesmo valor e com maior prazo, recompondo assim o saldo de caixa. Essas operações combinadas aumentaram o prazo médio da dívida total em 0,5 anos e reduziram o custo médio de 1,96% para 1,68% no 4T23. Com o efeito das captações e amortizações ao longo do ano, juntamente com o pagamento dos dividendos, a geração de caixa líquida foi negativa.

POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%
Dívida Bruta [b]	5.152,0	5.197,3	0,9%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.529,4	3.474,3	-1,6%
Arrendamento mercantil [c]	1.511,1	1.668,7	10,4%
Compromissos a pagar (M&A)	111,5	54,2	-51,3%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(785,8)	(698,3)	-11,1%
Dívida líquida [a+b]	4.366,1	4.499,0	3,0%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.855,1	2.830,2	-0,9%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,96x	1,65x	-0,31x
EBITDA Ajustado LTM	1.458,7	1.714,0	17,5%

Ao final do período, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) foi de 1,65x**. Isso demonstra a manutenção de uma alavancagem saudável e disciplina na gestão de capital. A relação dívida líquida (ex-IFRS16)/ EBITDA reportado (LTM), encerrou o período em 1,78x.

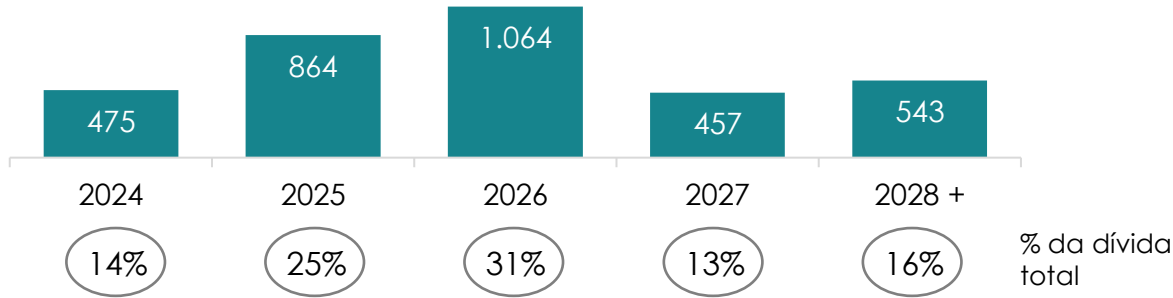
Como mencionado no slide anterior, a companhia vem realizando um importante trabalho de *liability management*, o que resultou não apenas no aumento do prazo médio da dívida total, mas também na redução do custo médio.

Além disso, em fevereiro de 2024, o conselho aprovou a 10ª emissão de debêntures no valor de R\$1,1 bilhão, em duas séries, com prazos de 5 e 7 anos, o que irá resultar em uma **redução do custo da dívida para CDI + 1,35%**.

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,5	TJLP + 0,5%	0,4	0%
CCB	0,4	CDI + 2,18%	225,1	6%
4131	1,5	CDI + 1,23%	450,1	13%
Debentures V (2ª Série)	0,1	CDI + 0,79%	183,3	5%
Debentures VI (Única)	1,6	CDI + 2,50%	1.108,8	32%
Debentures VII (Única)	1,4	CDI + 1,65%	303,2	9%
Debentures VIII (Única)	3,3	CDI + 1,50%	517,1	15%
Debentures IX (1º Série)	4,8	CDI + 0,82%	283,0	8%
Debentures IX (2º Série)	4,3	CDI + 0,90%	317,1	9%
Debentures IX (3º Série)	6,4	CDI + 0,98%	106,3	3%
Empréstimos bancários no 4T23		CDI + 1,68%	3.494,6	100%

Cronograma de amortização da dívida em Dez/23
(R\$ milhões; principal ⁽³⁾)



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

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

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

ANEXOS

YDUQS



Classificação	Conta	Linha	Descrição	4T22	4T23	2022	2023
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	25,1	22,5	59,1	38,7
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	-	-	3,0	0,4
		Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	3,2	2,4	28,3	16,2
M&A	Comerciais	PDD	Baixa diferença do contas a receber de aquisições passadas	19,0	12,5	19,0	14,1
	Despesa	Outras receitas/despesas	Baixa de valores a pagar de aquisições	-	-	-	(25,9)
Efeitos Pandemia	Comerciais	PDD	Provisão Inadimplência alunos de medicina no 2T22	-	-	13,8	-
		PDD	Teto FIES alunos formandos de medicina no 4T22	9,6	-	9,6	-
Venda de Ativos	Despesa	Outras receitas/despesas	Baixa contábil de imóveis vendidos	-	35,2	-	35,2
Contingências	Despesa	Provisão para contingências	Adoção de novos critérios de avaliação de risco de causas judiciais	-	45,4	-	45,4
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA (R\$ milhões)				56,9	117,9	132,7	124,2

DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	4T23	Pleno Potencial ⁽¹⁾	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,55	240	1,7
Città	RJ	170	1,14	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,72	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,54	76	0,5
Teresina	PI	110	0,78	110	0,8
Alagoínhas	BA	118	0,51	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,54	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,96	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,48	155	1,1
Canindé	CE	50	0,24	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,19	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,15	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,16	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,16	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,12	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,10	150	1,1
Unijipa	RO	28	0,06	28	0,2
Total		1.586	8,4	2.299	16,5

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Trimestre

4T23
YDUQS

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%	4T22	4T23	Δ%	4T22	4T23	Δ%	4T22	4T23	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.385	2.627	10%	321	380	18%	783	916	17%	1.281	1.331	4%
Mensalidades	2.385	2.627	10%	321	380	18%	783	916	17%	1.281	1.331	4%
Deduções da Receita Bruta	(1.283)	(1.397)	9%	(48)	(63)	31%	(449)	(521)	16%	(787)	(813)	3%
Receita Operacional	1.102	1.230	12%	273	317	16%	334	395	18%	494	518	5%
Custos dos Serviços Prestados	(507)	(540)	7%	(113)	(133)	17%	(80)	(103)	29%	(313)	(304)	-3%
Pessoal	(301)	(312)	4%	(86)	(100)	17%	(16)	(17)	8%	(200)	(195)	-2%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(15)	(7)	-51%	(3)	(3)	-9%	(0)	(0)	-98%	(11)	(4)	-63%
Serviços de Terceiros e Outros	(89)	(114)	28%	(6)	(7)	8%	(57)	(78)	37%	(25)	(28)	13%
Depreciação e Amortização	(102)	(108)	5%	(18)	(24)	28%	(7)	(8)	15%	(77)	(76)	-1%
Lucro Bruto	595	689	16%	160	184	15%	254	292	15%	181	214	18%
Margem Bruta (%)	54%	56%	2 p.p.	58%	58%	-1 p.p.	76%	74%	-2 p.p.	37%	41%	5 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(521)	(666)	28%	(115)	(110)	-4%	(163)	(210)	29%	(243)	(345)	42%
Pessoal	(86)	(106)	23%	(20)	(26)	33%	(35)	(43)	25%	(32)	(36)	15%
Vendas	(64)	(68)	5%	(8)	(10)	16%	(23)	(25)	11%	(34)	(33)	-1%
PDD	(180)	(193)	7%	(36)	(15)	-58%	(61)	(82)	34%	(83)	(96)	16%
Outras despesas	(120)	(172)	43%	(31)	(38)	23%	(23)	(29)	26%	(66)	(105)	60%
Serviço de Terceiros	(45)	(48)	8%	(11)	(13)	16%	(13)	(14)	11%	(21)	(21)	1%
Manutenção e Reparos	(21)	(31)	48%	(4)	(7)	72%	(5)	(7)	37%	(11)	(16)	45%
Provisão para contingências	(25)	(52)	109%	(1)	1	n.a.	(2)	(3)	63%	(22)	(51)	130%
Outras	(29)	(41)	39%	(15)	(19)	34%	(4)	(5)	45%	(11)	(16)	44%
Outras Receitas	10	(31)	n.a.	(2)	1	n.a.	4	(1)	n.a.	8	(31)	n.a.
Depreciação e Amortização	(80)	(95)	19%	(17)	(22)	27%	(25)	(29)	16%	(38)	(44)	18%
(+) Depreciação e amortização	182	203	11%	36	45	28%	32	37	16%	115	121	5%
EBITDA	257	227	-12%	80	119	48%	123	119	-3%	53	(11)	n.a.
Margem EBITDA (%)	23%	18%	-5 p.p.	29%	37%	8 p.p.	37%	30%	-7 p.p.	11%	n.a.	n.a.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	314	345	10%	111	128	16%	124	128	3%	78	88	13%
Margem EBITDA ajustada(%)	28%	28%	0 p.p.	41%	40%	0 p.p.	37%	32%	-5 p.p.	16%	17%	1 p.p.

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Ano

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	2022	2023	Δ %	2022	2023	Δ %	2022	2023	Δ %	2022	2023	Δ %
Receita Operacional Bruta	9.790	10.852	11%	1.266	1.537	21%	3.227	3.801	18%	5.297	5.514	4%
Mensalidades	9.790	10.852	11%	1.266	1.537	21%	3.227	3.801	18%	5.297	5.514	4%
Deduções da Receita Bruta	(5.225)	(5.705)	9%	(188)	(270)	44%	(1.825)	(2.067)	13%	(3.212)	(3.367)	5%
Receita Operacional	4.565	5.148	13%	1.078	1.267	17%	1.402	1.734	24%	2.085	2.147	3%
Custos dos Serviços Prestados	(1.983)	(2.078)	5%	(427)	(507)	19%	(309)	(368)	19%	(1.246)	(1.203)	-3%
Pessoal	(1.184)	(1.215)	3%	(325)	(378)	16%	(71)	(66)	-6%	(788)	(771)	-2%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(36)	(39)	9%	(10)	(11)	11%	(0)	0	n.a.	(25)	(28)	11%
Serviços de Terceiros e Outros	(335)	(399)	19%	(20)	(24)	20%	(214)	(273)	28%	(101)	(102)	1%
Depreciação e Amortização	(428)	(424)	-1%	(72)	(94)	31%	(25)	(29)	17%	(332)	(301)	-9%
Lucro Bruto	2.582	3.070	19%	651	759	17%	1.093	1.366	25%	839	945	13%
Margem Bruta (%)	57%	60%	3 p.p.	60%	60%	0 p.p.	78%	79%	1 p.p.	40%	44%	4 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.965)	(2.265)	15%	(323)	(384)	19%	(677)	(819)	21%	(965)	(1.062)	10%
Pessoal	(319)	(411)	29%	(67)	(96)	44%	(133)	(177)	33%	(119)	(138)	16%
Vendas	(368)	(336)	-9%	(33)	(38)	16%	(135)	(134)	-1%	(200)	(164)	-18%
PDD	(583)	(619)	6%	(62)	(43)	-30%	(235)	(288)	23%	(286)	(287)	1%
Outras despesas	(442)	(539)	22%	(106)	(136)	28%	(92)	(115)	25%	(244)	(288)	18%
Serviço de Terceiros	(164)	(174)	6%	(39)	(45)	16%	(49)	(54)	10%	(77)	(75)	-2%
Manutenção e Reparos	(74)	(100)	36%	(13)	(21)	66%	(19)	(26)	39%	(42)	(53)	25%
Provisão para contingências	(76)	(111)	45%	(3)	2	n.a.	(9)	(16)	78%	(64)	(97)	50%
Outras	(129)	(154)	20%	(52)	(72)	39%	(16)	(19)	23%	(61)	(63)	3%
Outras Receitas	27	1	-97%	2	8	328%	6	10	64%	19	(18)	n.a.
Depreciação e Amortização	(280)	(361)	29%	(57)	(79)	38%	(88)	(116)	31%	(135)	(167)	23%
(+) Depreciação e amortização	709	785	11%	129	173	34%	113	144	28%	467	468	0%
EBITDA	1.326	1.590	20%	457	548	20%	529	692	31%	341	350	3%
Margem EBITDA (%)	29%	31%	2 p.p.	42%	43%	1 p.p.	38%	40%	2 p.p.	16%	16%	0 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	1.459	1.714	18%	506	555	10%	541	695	28%	412	464	13%
Margem EBITDA ajustada(%)	32%	33%	1 p.p.	47%	44%	-3 p.p.	39%	40%	1 p.p.	20%	22%	2 p.p.

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

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

(em R\$ milhões)	4T22	4T23	Δ%	2022	2023	Δ %
Receita líquida	1.101,6	1.229,7	11,6%	4.564,9	5.147,6	12,8%
(-) Impostos	39,5	50,0	26,7%	173,0	193,7	11,9%
(+) PDD	(180,1)	(192,9)	7,1%	(582,9)	(618,7)	6,1%
(+) Descontos concedidos/ multas	(8,3)	(13,2)	58,8%	(37,3)	(21,2)	-43,2%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	(7,4)	(3,1)	-58,2%	(18,3)	2,7	n.a.
Geração de CAR total	945,3	1.070,5	13,3%	4.099,4	4.704,1	14,7%
Arrecadação total	980,1	1.083,1	10,5%	4.103,2	4.508,6	9,9%
Receita FIES	58,3	48,0	-17,7%	243,8	150,3	-38,4%
Arrecadação FIES	51,5	33,6	-34,8%	225,1	154,4	-31,4%
Receita líquida ex-FIES	1.043,3	1.181,7	13,3%	4.321,1	4.997,3	15,6%
Geração de CAR ex-FIES	887,0	1.022,5	15,3%	3.855,6	4.553,8	18,1%
Arrecadação ex-FIES	928,6	1.049,5	13,0%	3.878,1	4.354,1	12,3%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	104,7%	102,6%	-2,1 p.p.	100,6%	95,6%	-5,0 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

(em R\$ milhões)	4T22	3T23	4T23
Ativo Circulante	2.100,5	2.561,1	2.113,1
Caixa e equivalentes	401,0	887,1	502,0
Títulos e valores mobiliários	384,8	294,6	196,4
Contas a receber	1.055,9	1.178,7	1.206,7
Estoque	3,3	3,3	4,2
Adiantamentos a funcionários/terceiros	11,7	18,8	10,3
Despesas antecipadas	19,4	20,0	22,8
Impostos e contribuições	216,4	149,8	159,2
Diferencial Swap a receber	-	-	3,8
Outros	7,9	8,7	7,9
Ativo Não-Circulante	6.948,7	7.237,2	7.174,5
Realizável a Longo Prazo	801,1	1.034,6	1.017,6
Contas a receber LP	153,0	252,1	186,3
Despesas antecipadas LP	6,6	5,6	5,6
Depósitos judiciais LP	89,1	82,0	77,4
Impostos e contribuições LP	141,6	208,4	228,9
Impostos diferidos LP	398,1	474,0	500,1
Outros LP	12,7	12,6	19,3
Permanente	6.147,6	6.202,6	6.157,0
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.514,2	2.598,0	2.560,3
Intangível	3.633,0	3.604,2	3.596,3
Total do Ativo	9.049,2	9.798,2	9.287,6

(em R\$ milhões)	4T22	3T23	4T23
Passivo Circulante	1.107,6	1.690,3	1.430,2
Empréstimos e financiamentos	277,4	691,2	560,3
Arrendamento Mercantil	232,0	233,8	242,0
Fornecedores	227,6	229,1	198,8
Swap a pagar	2,3	8,0	5,6
Salários e encargos sociais	137,8	326,5	252,3
Obrigações tributárias	69,4	72,1	74,9
Mensalidades recebidas antecipadamente	76,7	90,4	65,2
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,5	4,5	4,2
Preço de aquisição a pagar	67,3	14,3	13,5
Dividendos a Pagar	0,1	0,1	0,1
Outros passivos	7,6	15,3	8,3
Exigível a Longo Prazo	4.981,5	4.854,9	4.800,3
Empréstimos e financiamentos LP	3.249,7	2.995,3	2.908,4
Contingências	220,4	222,2	240,0
Arrendamento Mercantil LP	1.279,0	1.416,3	1.426,8
Adiantamento de convênio	31,1	27,3	26,1
Parcelamento de tributos LP	7,5	5,4	5,0
Provisão para desmobilização de ativos	92,7	92,4	94,4
Preço de aquisição a pagar LP	44,2	39,1	40,8
Passivo Financeiro - Opções	55,9	55,9	57,9
Outros LP	0,9	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	2.960,1	3.253,1	3.057,1
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	716,0	724,7	725,7
Reservas de lucros	1.586,4	1.528,1	1.448,1
Lucros Acumulados	(58,2)	273,3	152,3
Ações em Tesouraria	(355,0)	(344,2)	(338,9)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(55,9)	(55,9)	(57,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	13,8	14,1	14,7
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.049,2	9.798,2	9.287,6



YDUQS

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