

YDUQS

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T22 & 2022

15 de março, 2023

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3
ICO2 B3


Pacto Global
Rede Brasil


CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Corporate ESG
Performance
RATED BY
ISS ESG Prime

MSCI
ESG RATINGS **A**
Produced by MSCI ESG Research as
of October, 2022


FTSE4Good

YDUQ3

B3

Rio de Janeiro, 15 de março de 2023 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao quarto trimestre e ao ano de 2022 (4T22 e 2022)**.

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.

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

16/03/2023 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Videoconferência em inglês - 16/03/2023 às 11h00 (Horário de Brasília)

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

Na base dos sólidos resultados alcançados pela YDUQS em 2022 está o processo de transformação pelo qual passou nosso negócio nos últimos cinco anos. Os números revelam uma companhia que tem enorme resiliência e capacidade de adaptação, graças a seu portfólio – hoje, o mais variado e atualizado do país e um dos poucos que podem ser considerados verdadeiramente nacionais –, ao posicionamento em segmentos estratégicos como a Medicina e à forte capacidade de geração de caixa que mantivemos. Criamos as condições para ter, em 2023, muito mais autonomia para construir o futuro da YDUQS, graças a uma independência com relação a políticas públicas e a uma posição privilegiada com relação à alavancagem do negócio.

Registramos, em 2022, incrementos na receita (de 3% na comparação anual), no EBITDA (de 9%) e na margem EBITDA do negócio (+2 p.p.). A geração operacional de caixa da YDUQS foi de quase R\$ 1 bilhão no período (crescimento de 30% versus 2021), com sólidos 89% de conversão de caixa. Os tickets médios, refletindo nossa boa capacidade de traduzir em preço os avanços em qualidade e reputação das nossas instituições, subiram em todos os segmentos (8% na Medicina, 10% no Ensino Digital e 5% no Presencial, considerando os valores médios de veteranos e na comparação com 2021). Premium (IDOMED e Ibmec) e Ensino Digital responderam por mais da metade da ROL e por 72% do EBITDA consolidado do grupo, um reflexo direto, nos resultados, da estratégia de diversificação do portfólio.

O fluxo de caixa livre da YDUQS mais do que dobrou entre 2021 e 2022, tendo atingido R\$ 505 milhões ao fim do período passado (+126% a/a). Diversas iniciativas ao longo do ano nos permitiram manter a alavancagem do negócio em 1,96x Receita Líquida / EBITDA ajustado, temos um bom perfil de dívida e uma vantagem relativa importantíssima em nosso setor: as próximas amortizações da companhia acontecerão somente em 2024, o que nos permitirá tomar decisões isentas de pressões de curto prazo referentes a endividamento, que têm afetado de forma significativa o mercado de educação superior nos últimos ciclos.

Essa YDUQS transformada também poderá atuar com liberdade no que diz respeito às políticas públicas para o setor. A receita do negócio digital em 2022 foi maior do que a fatia que o FIES representava em 2017 (R\$ 1,3 bi). A ROL do Premium já ultrapassou R\$ 1 bi. Isso significa que, ao longo desse período, a parcela do negócio que não depende de financiamento público mais do que dobrou de tamanho. Temos incorporada à cultura de boa gestão de OPEX (em 2022, mantivemos custos e despesas no mesmo patamar do ano anterior) e nossas operações estão enxutas, prontas para capturar a alavancagem operacional que pode vir com novo impulso dado por uma retomada da oferta de financiamento. Em nenhuma medida, porém, dependemos disso. Construímos um negócio resiliente, eficiente e que irá crescer por suas próprias pernas.

Os vetores que impulsionam esse crescimento seguem operando. A nossa Medicina, que é a mais jovem do mercado, vai superar organicamente a marca de 8 mil alunos em 2023. Podemos ter entre 130 e 160 vagas adicionais autorizadas neste exercício. Nosso Ensino Digital tem muita tecnologia e vem demonstrando capacidade de diferenciação no mercado. Em todos os segmentos e em todas as instituições, satisfação, engajamento de alunos e de professores e resultados acadêmicos mantêm-se crescentes, e sempre entre os mais altos do mercado.

Nossa organização segue como referência em ESG, com importantes avanços. A YDUQS criou um sistema de gestão de riscos ESG e, como anunciado em 2022, uma meta com a nota ESG da companhia está no painel de metas toda a alta liderança da companhia. Ingressamos no Índice de Carbono Eficiente da B3, iniciamos os reportes ao Carbon Disclosure Project (CDP) e mantivemos a nota A no rating da MSCI. Todos os indicadores de diversidade e inclusão têm apresentado evolução e as iniciativas passam a ocorrer de forma espontânea na organização, refletindo um novo patamar de engajamento com o tema. Em abril, realizaremos o II Fórum ESG da YDUQS, para uma prestação de contas detalhada da agenda.

Estamos confiantes quanto aos caminhos que escolhemos – diversificação, qualidade em escala, tecnologia na base de tudo – e nos energizamos no enorme impacto positivo que ajudamos a promover. Agradeço, em nome de todo o time, pelo seu apoio nessa caminhada.

Eduardo Parente

CEO



Seguimos com a nossa disciplina de preços, controle de custos e despesas....

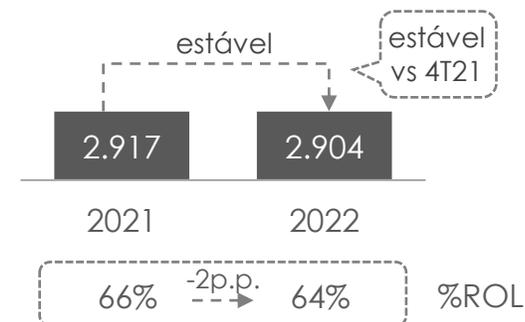
Ticket Médio
Veteranos com +1 ano

Custos e despesas ajustados
R\$ milhões; ex-D&A; ex-PDD; ex-IFRS 16

Medicina +8% vs 4T21

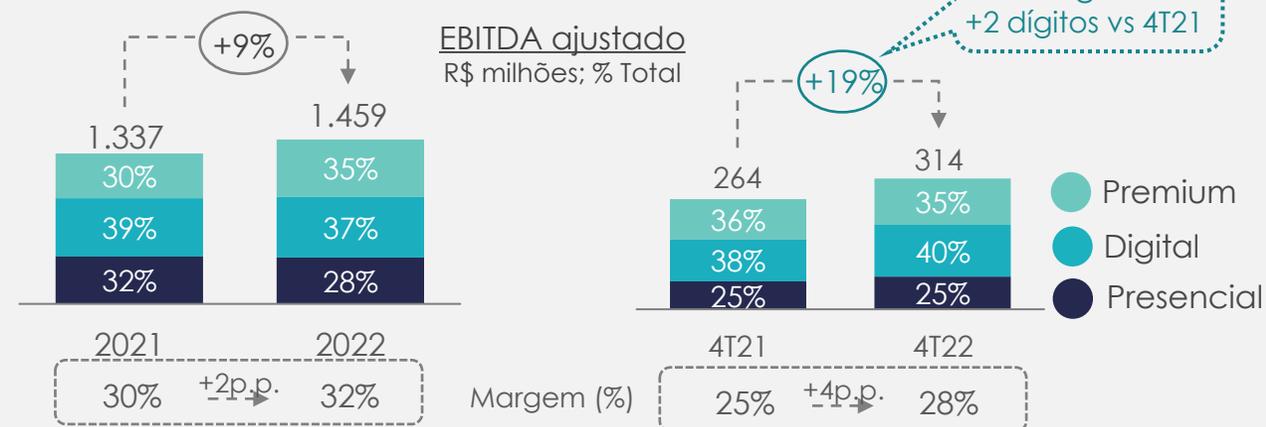
Digital +10% vs 4T21

Presencial +5% vs 4T21



...um portfólio robusto, com um relevante crescimento de EBITDA e expansão de margem...

Guidance
Atingido!
+2 dígitos vs 4T21



...e uma maior geração de caixa...

FCO e Conversão de Caixa
R\$ milhões; %

Fluxo de Caixa Livre
R\$ milhões



...sem pressão de amortização de dívida em 2023: Próximo vencimento apenas em 2024



7,5 mil alunos em 2022

Guidance Atingido!
(7,4-7,5 mil alunos)

8,0-8,2 mil alunos em 2023

Expectativa de base
graduação medicina

4,9 alunos/vaga

Potencial de crescimento
Orgânico - até 7/vaga

130-160 novas vagas de medicina

Expectativa de autorização para 2023

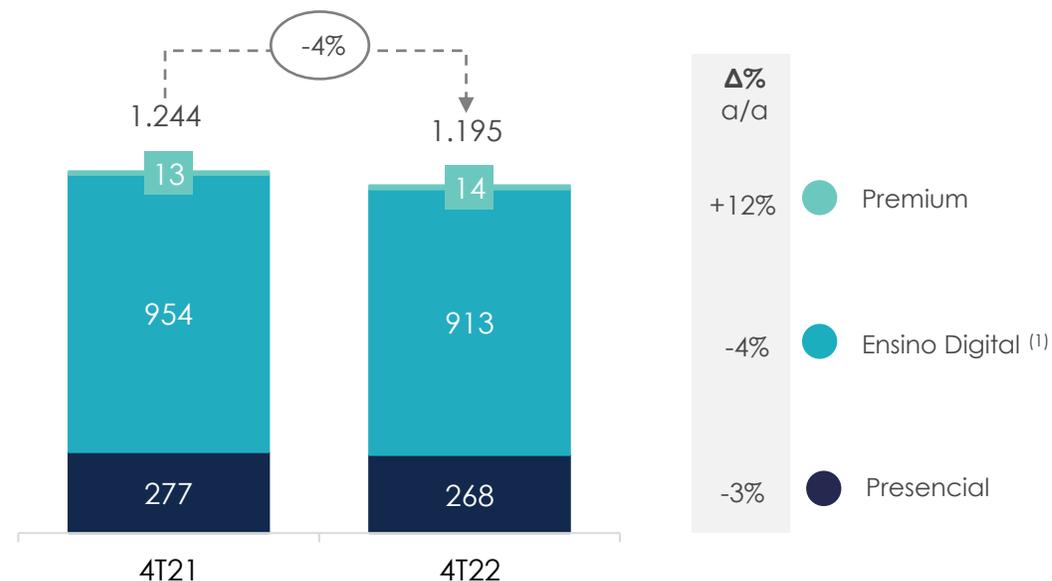
**Grande potencial
na vertical de
medicina**

DADOS OPERACIONAIS



Total (em mil)	4T21	4T22	Δ %
Base Total	1.243,9	1.194,9	-3,9%
Presencial	277,4	268,0	-3,4%
Ensino Digital ⁽¹⁾	953,9	912,8	-4,3%
Premium	12,5	14,1	12,3%
<hr/>			
FIES	19,7	14,8	-24,6%
<hr/>			
DIS	364,3	359,6	-1,3%
<hr/>			
Presencial	101,8	121,1	18,9%
100% online	226,2	199,8	-11,7%
Flex	36,3	38,7	6,4%
<hr/>			
PAR	4,3	2,9	-33,9%
<hr/>			
Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	105	103	-1,9%
Presencial	92	87	-5,4%
Premium	19	21	10,5%
Compartilhado com Presencial	6	5	-16,7%
Polos	2.030	2.512	23,7%

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 campi.

Base de Alunos (em mil)	4T21	4T22	Δ %
Premium Total	12,5	14,1	12,3%
Medicina	6,8	7,9	16,0%
Graduação	6,5	7,5	16,5%
FIES	1,1	1,0	-11,8%
Pós Graduação	0,3	0,3	5,4%
IBMEC	5,8	6,2	8,0%
Graduação	4,8	4,9	0,7%
FIES	0,3	0,2	-22,9%
Pós Graduação	0,9	1,3	46,6%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Medicina	8.753	9.487	8,4%
Graduação IBMEC	2.690	2.983	10,9%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Medicina	8.994	9.724	8,1%
Graduação IBMEC	2.780	2.978	7,1%

O segmento **Premium** fechou o 4T22 registrando sólidos resultados, encerrando o período com uma base total de 14,1 mil alunos (+12,3% vs. 4T21).

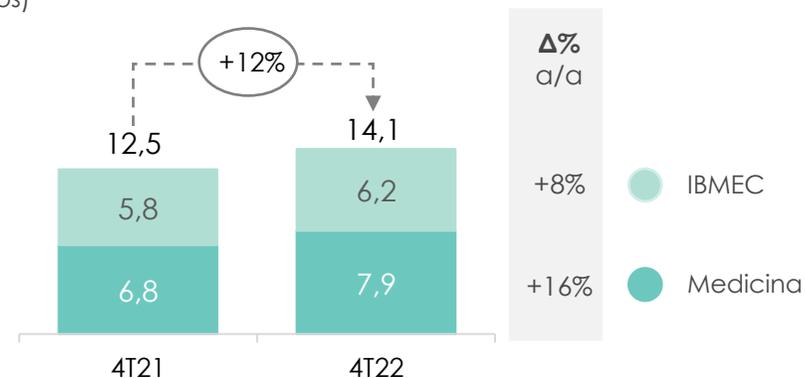
A **graduação de Medicina** apresentou um **forte crescimento de 16,5% vs. 4T21**, encerrando o ano com uma base total de 7,5 mil alunos, conforme estimativa divulgada no 3T22. Esse crescimento foi impulsionado pelo aumento de vagas autorizadas no início de 2022 e pela maturação dos cursos.

O **ticket médio da graduação de Medicina** totalizou R\$9.487/mês, um **crescimento de 8,4% vs. 4T21**, resultado do aumento do preço de captação em relação ao mesmo período do ano anterior, combinado com um reajuste de 8,1% vs. 4T21, no ticket do aluno veterano com mais de um ano.

No **IBMEC**, a base total de alunos apresentou um **aumento de 8,0% vs. 4T21**, resultado de uma forte captação conforme divulgado no 3T22 e do aumento da base de pós graduação que vem apresentando uma melhor performance desde o início do ano.

O **ticket médio da graduação IBMEC** apresentou um **aumento de 10,9% vs. 4T21**, totalizando R\$2.983/mês, resultado do bom desempenho da captação em São Paulo, praça com um preço médio mais alto, combinado com um reajuste de 7,1% vs. 4T21 do ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Base Total Premium
(mil alunos)



(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos | Receita líquida de medicina ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça em 2021.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Base de Alunos (em mil)	4T21	4T22	Δ %
Ensino Digital Total	953,9	912,8	-4,3%
Graduação	432,8	429,8	-0,7%
100% online	365,9	363,8	-0,6%
Flex	66,9	66,0	-1,4%
Vida Toda	521,1	483,0	-7,3%
Qconcursos	447,0	443,1	-0,9%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	506,9	469,7	-7,3%

Captação Graduação (em mil)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Total	39,2	34,6	-11,9%
Graduação 100% online	34,7	30,1	-13,3%
Graduação Flex	4,5	4,5	-1,0%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Total	201	220	9,1%
Graduação 100% online	179	195	9,4%
Graduação Flex	326	354	8,3%

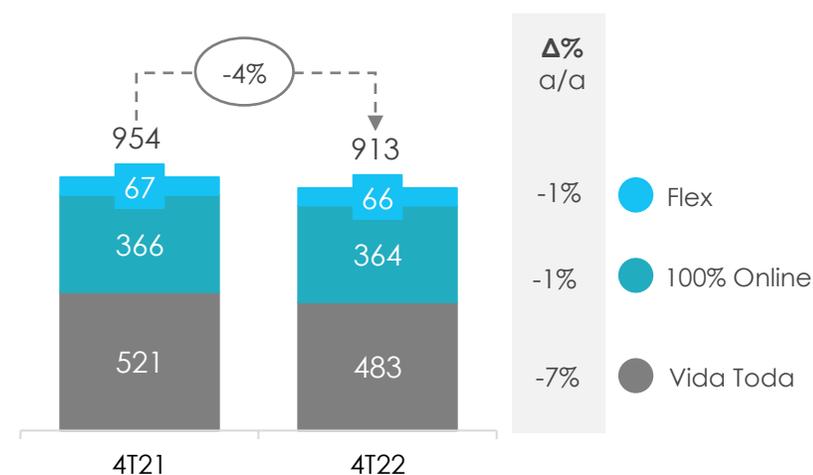
Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Total	219	241	10,0%

O segmento **Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 4T22 com uma redução de 4,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando 912,8 mil alunos.

No 4T22, a **base de alunos da graduação** se manteve estável vs. 4T21, resultado explicado principalmente pela redução de 11,9% vs. 4T21 da captação, impactada por um cenário macroeconômico desafiador, principalmente nas praças onde concentramos nossas operações e um maior volume de alunos formandos em relação a 2021. Por outro lado, o bom desempenho da renovação (+8p.p. vs. 4T21) dos alunos que ingressaram nos ciclos pares (abril e outubro), resultou em uma estabilidade da base final da graduação.

Em contrapartida, o **ticket médio da graduação digital** apresentou um **aumento de 9,1% vs. 4T21**, totalizando R\$220/mês, resultado da combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano, que apresentou um aumento de 10% vs. 4T21.

Base Total Ensino Digital (mil alunos)



(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)	4T21	4T22	Δ %
Presencial Total	277,4	268,0	-3,4%
Graduação	276,7	265,1	-4,2%
Presencial	255,7	234,2	-8,4%
FIES	18,3	13,6	-25,5%
Semipresencial	21,1	30,9	46,7%
Mestrado/Doutorado e Pós	0,7	2,9	314,1%

Captação Graduação (em mil)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Total	1,8	0,9	-53,2%
Graduação Presencial	1,3	0,7	-44,8%
Graduação Semipresencial	0,5	0,1	-76,8%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Total	645	614	-4,7%
Graduação Presencial	667	645	-3,3%
Graduação Semipresencial	366	377	2,9%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	4T21	4T22	Δ %
Graduação Presencial	698	730	4,6%

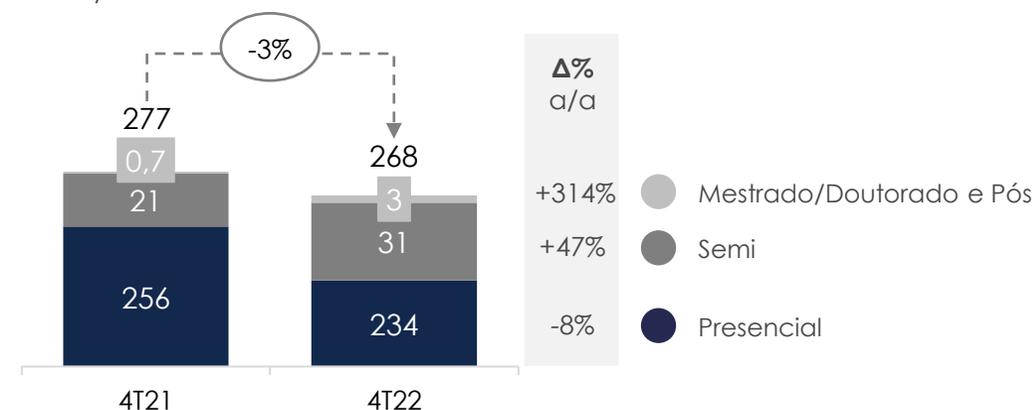
O segmento **Presencial** encerrou o 4T22 com 268,0 mil alunos, uma redução de 3,4% vs. 4T21, relacionado com a base da **graduação total** que apresentou uma redução de 4,2% vs. 4T21, resultado de um cenário macroeconômico desafiador. Importante ressaltar que a captação do segmento Presencial no 4T não é relevante, como nos trimestres ímpares.

Por outro lado, o forte crescimento de 46,7% vs. 4T21 da **graduação Semipresencial**, segmento que traz a união entre digital e o presencial e que vem ganhando representatividade na base, combinado com a manutenção da **taxa de renovação em 84% no 4T22**, tiveram papel importante neste resultado, compensando em parte a redução da base de graduação.

O **Ticket médio da graduação Presencial**, encerrou o trimestre totalizando R\$645/mês (-3,3% vs. 4T21), impactado principalmente por um menor ticket de captação no início do ano, impactando a receita líquida do segmento. Importante mencionar que o ticket do aluno veterano com mais de um ano, apresentou um crescimento de 4,6% vs. 4T21, totalizando R\$730/mês.

Já o **ticket médio da graduação Semipresencial** apresentou um aumento de 2,9%, totalizando R\$377/mês, resultado do aumento da procura de cursos com ticket mais alto.

Base Total Presencial (mil alunos)

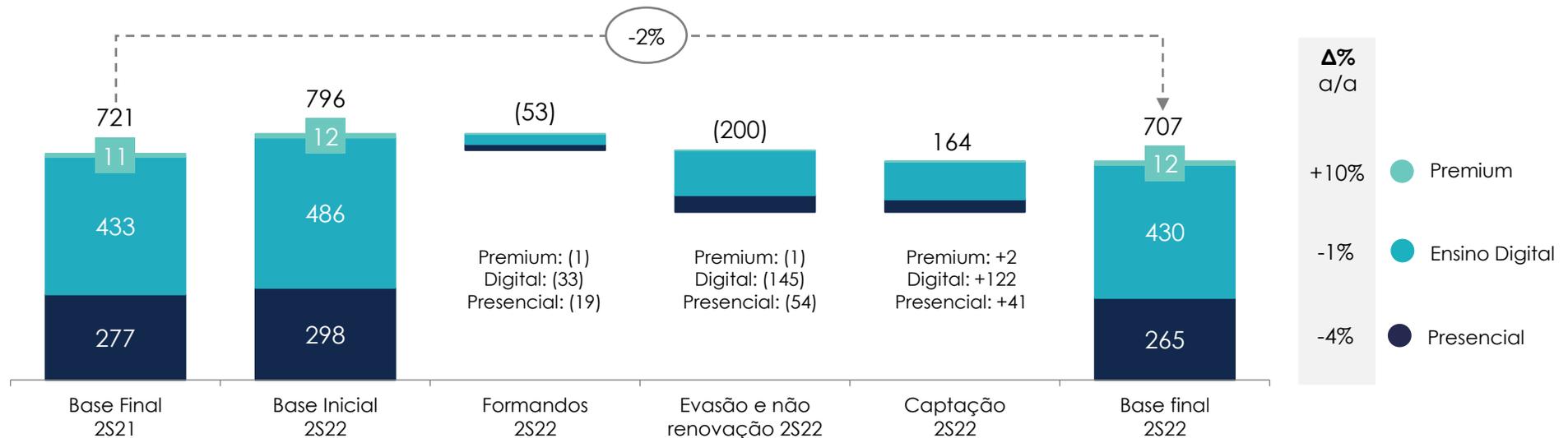


(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos | Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça em 2021.

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 2S22

	Base Final 2S21	Base Inicial 2S22		Formandos 2S22		Evasão e não renovação 2S22		Captação 2S22		Base final 2S22	Δ % 2S22 vs. 2S21
		em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾		
Graduação	721	796	100%	(53)	7%	(200)	25%	164	21%	707	-2%
BU Premium	11	12	2%	(1)	6%	(1)	8%	2	14%	12	10%
Medicina	6	7	1%	(0)	4%	(0)	6%	1	14%	8	17%
IBMEC	5	5	1%	(0)	8%	(1)	11%	1	15%	5	1%
BU Ensino Digital	433	486	61%	(33)	7%	(145)	30%	122	25%	430	-1%
100% Online	366	411	52%	(32)	8%	(120)	29%	105	26%	364	-1%
Flex	67	75	9%	(1)	1%	(25)	34%	17	22%	66	-1%
BU Presencial	277	298	37%	(19)	7%	(54)	18%	41	14%	265	-4%
Presencial	256	265	33%	(18)	7%	(44)	17%	30	11%	234	-8%
Semipresencial	21	32	4%	(2)	6%	(10)	31%	10	32%	31	47%



(1) Percentual da base inicial do 2S22.

DADOS FINANCEIROS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
Receita Bruta	2.241,5	2.384,9	6,4%	8.881,4	9.789,7	10,2%
Mensalidades e outras	2.241,5	2.384,9	6,4%	8.881,4	9.789,7	10,2%
Deduções da Receita Bruta	(1.191,1)	(1.283,3)	7,7%	(4.490,1)	(5.224,8)	16,4%
Receita Líquida	1.050,3	1.101,6	4,9%	4.391,4	4.564,9	4,0%
Custo dos Serviços Prestados	(542,9)	(506,7)	-6,7%	(2.002,3)	(1.982,5)	-1,0%
Lucro Bruto	507,4	595,0	17,3%	2.389,1	2.582,5	8,1%
Margem Bruta (%)	48,3%	54,0%	5,7 p.p.	54,4%	56,6%	2,2 p.p.
Despesas Comerciais	(220,3)	(244,6)	11,0%	(895,0)	(951,0)	6,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(268,4)	(285,9)	6,5%	(973,2)	(1.041,1)	7,0%
Outras receitas/despesas operacionais	9,3	9,9	6,9%	25,7	27,1	5,5%
(+) Depreciação e amortização	174,3	182,3	4,6%	679,0	708,5	4,3%
EBITDA	202,3	256,6	26,9%	1.225,6	1.326,0	8,2%
Margem EBITDA (%)	19,3%	23,3%	4,0 p.p.	27,9%	29,0%	1,1 p.p.
Resultado Financeiro	(150,2)	(177,6)	18,2%	(436,0)	(704,6)	61,6%
Depreciação e amortização	(174,3)	(182,3)	4,6%	(679,0)	(708,5)	4,3%
Imposto de renda	34,8	13,8	-60,3%	35,6	23,6	-33,8%
Contribuição social	13,0	5,1	-61,0%	11,9	8,2	-31,2%
Lucro Líquido	(74,3)	(84,3)	13,4%	158,2	(55,4)	n.a.
Margem Líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	3,6%	n.a.	n.a.
Receita Líquida Ajustada ⁽¹⁾	1.070,9	1.101,6	2,9%	4.426,7	4.564,9	3,1%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	264,0	313,5	18,8%	1.336,6	1.458,7	9,1%
Margem EBITDA Ajustada	24,6%	28,5%	3,8 p.p.	30,2%	32,0%	1,8 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾	2,3	(8,4)	n.a.	356,4	139,3	-60,9%
Margem Líquida Ajustada	0,2%	n.a.	n.a.	8,1%	3,1%	-5,0 p.p.

(1) Receita líquida ajustada por leis e liminares na justiça em 2021. | EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

RECEITA LÍQUIDA (1/2)

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
Receita Bruta	2.241,5	2.384,9	6,4%	8.881,4	9.789,7	10,2%
Mensalidades	2.205,7	2.341,4	6,2%	8.779,0	9.628,2	9,7%
Outros	35,8	43,5	21,5%	102,5	161,6	57,7%
Deduções da Receita Bruta	(1.191,1)	(1.283,3)	7,7%	(4.490,1)	(5.224,8)	16,4%
Descontos e bolsas	(1.152,9)	(1.248,2)	8,3%	(4.320,4)	(5.043,5)	16,7%
Impostos	(40,2)	(39,5)	-1,7%	(161,5)	(173,0)	7,2%
AVP e outras deduções	2,0	4,4	118,1%	(8,2)	(8,2)	0,8%
Receita Líquida	1.050,3	1.101,6	4,9%	4.391,4	4.564,9	4,0%
Premium	209,6	273,1	30,3%	829,8	1.078,0	29,9%
Medicina	163,2	221,2	35,5%	638,8	856,3	34,0%
IBMEC	46,4	52,0	12,0%	191,0	221,8	16,1%
Ensino Digital	315,1	334,1	6,0%	1.315,5	1.402,0	6,6%
100% Online	196,0	213,3	8,8%	829,2	892,0	7,6%
FLEX	65,5	70,1	6,9%	258,1	300,3	16,3%
Vida Toda	53,6	50,8	-5,2%	227,9	209,8	-8,0%
Presencial	525,6	494,4	-5,9%	2.246,1	2.084,9	-7,2%
Presencial	502,6	459,5	-8,6%	2.146,9	1.926,3	-10,3%
Semipresencial	23,1	34,9	51,4%	99,3	158,6	59,8%
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	1.070,9	1.101,6	2,9%	4.426,7	4.564,9	3,1%
Premium	217,5	273,1	25,6%	857,4	1.078,0	25,7%
Medicina	171,1	221,2	29,2%	666,4	856,3	28,5%
IBMEC	46,4	52,0	12,0%	191,0	221,8	16,1%
Ensino Digital	315,3	334,1	6,0%	1.315,6	1.402,0	6,6%
100% Online	196,1	213,3	8,8%	829,3	892,0	7,6%
FLEX	65,6	70,1	6,9%	258,2	300,3	16,3%
Vida Toda	53,6	50,8	-5,2%	228,2	209,8	-8,1%
Presencial	538,1	494,4	-8,1%	2.253,7	2.084,9	-7,5%
Presencial	515,0	459,5	-10,8%	2.154,4	1.926,3	-10,6%
Semipresencial	23,1	34,9	51,0%	99,3	158,6	59,7%

No 4T22, a **receita líquida total** da companhia apresentou um aumento de 4,9% vs. 4T21 e no acumulado do ano o aumento foi de 4,0% vs. 2021. Abaixo as principais variações por segmento no período:

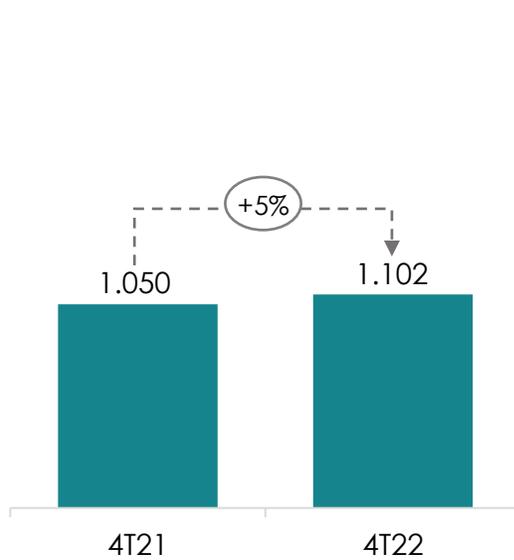
- **Segmento Premium:** aumento de R\$63,5 milhões vs. 4T21 e de R\$248,3 milhões vs. 2021, resultado impulsionado pelos seguintes fatores: (i) forte crescimento da base de graduação de Medicina (+16,5% vs. 4T21) em função da maturação dos cursos e aumento de vagas autorizadas; (ii) aumento da captação do IBMEC vs. 2021, impulsionada pelo crescimento da unidade de São Paulo que possui ticket mais alto; (iii) combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano, na graduação de Medicina e IBMEC; (iv) melhor performance da pós-graduação do IBMEC e (v) incorporação da Hardwork.
- **Segmento Ensino Digital:** aumento de R\$19,0 milhões vs. 4T21 e de R\$86,5 milhões vs. 2021, resultado explicado pelos seguintes fatores: (i) combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano, em relação ao mesmo período do ano anterior, mais do que compensando a redução da captação e (ii) maturação da base de alunos.

(1) Ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais), principalmente para alunos do curso de medicina em 2021.

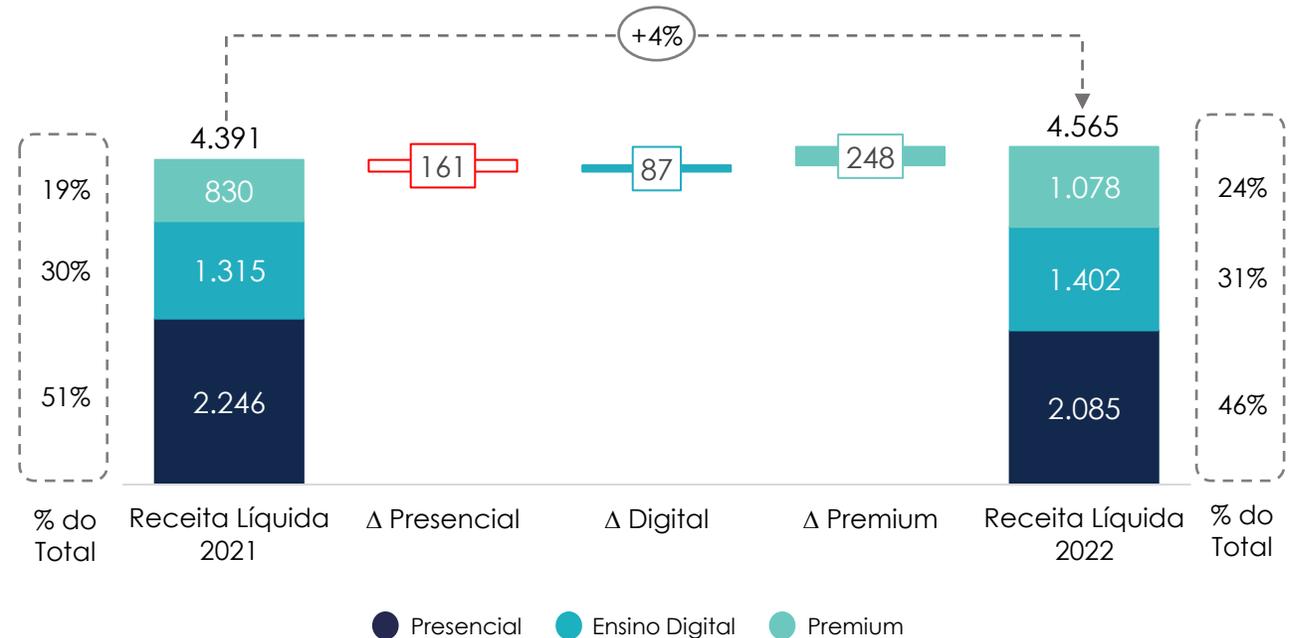
- **Segmento Presencial:** redução de R\$31,3 milhões vs. 4T21 e de R\$161,2 milhões vs. 2021, resultado impactado principalmente por uma menor adesão ao DIS na captação em relação a 2021 e pelo efeito de curto prazo da campanha "Brilho Duplo" no primeiro semestre de 2022 (menor ticket no semestre inicial). Por outro lado, a manutenção da taxa de renovação e aumento do ticket do aluno veterano com mais de um ano, compensou em parte esses efeitos.

Importante reforçar que os segmentos **Premium e Ensino Digital** continuam sendo os principais drivers de crescimento e que juntos **já representam 54% da receita líquida total** da companhia no período (+5 p.p. vs. 2021).

Receita líquida total
(R\$ milhões)



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



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

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(542,9)	(506,7)	-6,7%	(2.002,3)	(1.982,5)	-1,0%
Pessoal	(333,4)	(300,9)	-9,8%	(1.201,9)	(1.183,8)	-1,5%
Aluguel, condomínio, IPTU	(16,7)	(14,6)	-12,6%	(55,2)	(35,7)	-35,4%
Aluguel	(84,4)	(82,3)	-2,5%	(334,2)	(325,8)	-2,5%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	82,2	78,8	-4,2%	334,9	333,8	-0,3%
Outros	(14,5)	(11,1)	-23,9%	(56,0)	(43,7)	-22,0%
Repasse de polos	(51,0)	(57,2)	12,2%	(178,8)	(212,7)	18,9%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,2)	(15,7)	-3,0%	(58,2)	(64,5)	10,7%
Energia, água, gás e Telefone	(12,3)	(13,7)	11,3%	(38,9)	(48,9)	25,6%
Outros custos	(4,7)	(2,2)	-53,6%	(15,1)	(8,9)	-41,1%
Depreciação e amortização	(108,6)	(102,3)	-5,8%	(454,0)	(428,1)	-5,7%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(63,0)	(59,5)	-5,4%	(254,4)	(255,7)	0,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(5,3)	(2,8)	-47,1%	(18,6)	(8,6)	-53,8%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,1)	(16,6)	-3,0%	(86,2)	(71,2)	-17,4%
Equipamentos de Informática	(3,7)	(3,2)	-13,8%	(15,9)	(12,5)	-21,5%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,1)	3,2%	(11,5)	(13,5)	16,9%
Outros D&A custo	(16,6)	(17,1)	3,3%	(67,4)	(66,6)	-1,2%
Lucro Bruto	507,4	595,0	17,3%	2.389,1	2.582,5	8,1%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>48,3%</i>	<i>54,0%</i>	<i>5,7 p.p.</i>	<i>54,4%</i>	<i>56,6%</i>	<i>2,2 p.p.</i>
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(408,8)	(379,2)	-7,2%	(1.502,4)	(1.495,3)	-0,5%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(307,8)	(275,6)	-10,5%	(1.156,1)	(1.124,8)	-2,7%
Premium	(76,5)	(84,3)	10,2%	(281,3)	(321,4)	14,3%
Ensino Digital	(31,4)	(15,2)	-51,6%	(89,0)	(64,8)	-27,1%
Presencial	(200,0)	(176,1)	-12,0%	(785,9)	(738,5)	-6,0%

O **custo dos serviços prestados** apresentou uma redução de 6,7% vs. 4T21 e de 1,0% vs. 2021. Abaixo as principais variações no período:

- Custo de pessoal: redução de R\$32,5 milhões vs. 4T21 e de R\$18,1 milhões vs. 2021. Desconsiderando-se o efeito não recorrente que totalizou R\$25,1 milhões no 4T22 e R\$59,1 milhões em 2022, relacionado com a pesquisa operacional (PO), que melhora o ensalamento através do compartilhamento de disciplinas e a adoção de conteúdo digital nos cursos presenciais, os **custos com pessoal ajustados** apresentou uma redução de 10,5% vs. 4T21 e de 2,7% vs. 2021, principalmente em função dos segmentos Presencial e Ensino Digital que no 4T21 estavam acima da média dos trimestres anteriores e mais do que compensaram o aumento do segmento Premium (10,2% vs. 4T21 e de 14,3% vs. 2021) em função da maturação dos cursos de Medicina.
- Aluguel, condomínio e IPTU: redução de R\$2,1 milhões vs. 4T21 e de R\$19,5 milhões vs. 2021, resultado dos esforços da companhia com otimização e modernização dos campi e do lançamento de créditos de PIS e COFINS (R\$13,3 milhões em 2022) sobre as despesas de aluguel referente ao ano de 2022, proporcionalmente as receitas tributadas pelo regime da não cumulatividade desses tributos.

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

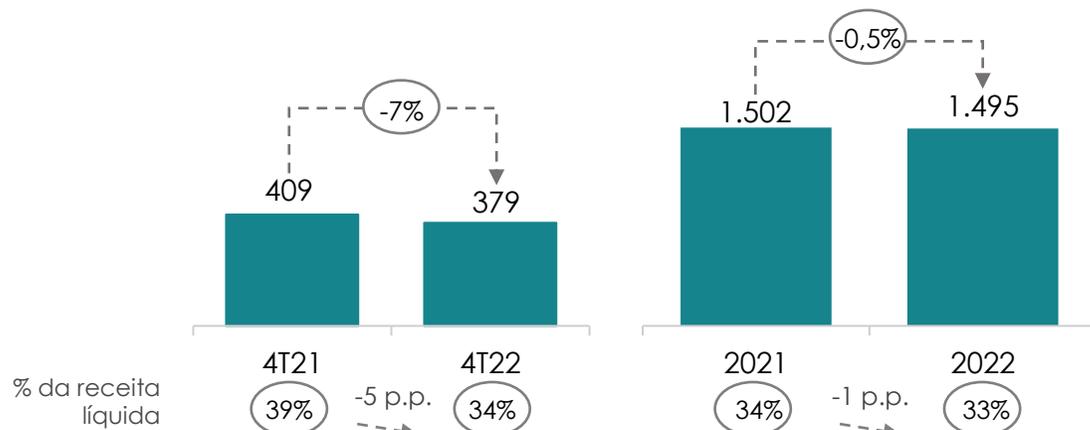
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

- Repasse de polos: aumento de R\$6,2 milhões vs. 4T21 e de R\$33,8 milhões vs. 2021, resultado da expansão do segmento Ensino Digital através de polos parceiros (+482 polos vs. 2021) e que já representa mais de 60% da base de alunos da graduação.
- Custo com serviço de terceiros (segurança e limpeza), energia elétrica e outros custos: redução de R\$1,6 milhão vs. 4T21 e no acumulado do ano houve um aumento de R\$10,0 milhões vs. 2021, principalmente em função do retorno de 100% das aulas presenciais.
- Depreciação e amortização: redução de R\$6,3 milhões vs. 4T21, a variação se dá principalmente na linha de software (sistemas e aplicativos) e na linha de arrendamento em função da entrega de imóveis. No ano, a redução foi de R\$25,9 milhões vs. 2021, relacionado com a redução na linha de software (sistemas e aplicativos) e em benfeitorias em bens de terceiros, que no ano de 2021 teve um incremento excepcional de R\$21 milhões com a devolução de imóveis.

O custo dos serviços prestados (ex-D&A) foi impactado por efeitos não recorrentes, relacionado com a pesquisa operacional (PO) que totalizou R\$25,1 milhões no 4T22 e R\$59,1 milhões em 2022. Desconsiderando-se esses efeitos, o **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)** apresentou uma redução de 7,2% vs. 4T21 e se mantendo estável vs. 2021, alcançando 33% da receita líquida total, uma redução de 1 p.p. vs. 2021.

No 4T22, o **lucro bruto** da companhia apresentou forte crescimento de 17,3% vs. 4T21, com uma margem bruta de 54,0% (+5,7p.p. vs. 4T21), resultado do forte crescimento da receita do segmento Premium e dos esforços da companhia no controle dos custos. No ano, o aumento foi de 8,1% vs. 2021, com uma margem bruta de 56,6% (+2,2p.p. vs. 2021).

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



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



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

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
Despesas Comerciais	(220,3)	(244,6)	11,0%	(895,0)	(951,0)	6,3%
PDD	(170,0)	(180,1)	6,0%	(514,2)	(582,9)	13,4%
Mensalista	(149,5)	(180,5)	20,8%	(350,8)	(449,9)	28,2%
PAR ⁽¹⁾	(4,6)	5,6	n.a.	(24,0)	(10,2)	-57,4%
DIS ⁽¹⁾	(15,8)	(5,1)	-67,6%	(139,4)	(122,9)	-11,9%
Vendas e Marketing	(50,3)	(64,5)	28,2%	(380,8)	(368,1)	-3,3%
Publicidade	(27,4)	(37,6)	37,0%	(282,9)	(251,2)	-11,2%
Outras	(22,9)	(26,9)	17,6%	(97,9)	(116,8)	19,4%
PDD ajustada⁽²⁾	(170,0)	(151,6)	-10,8%	(514,2)	(540,6)	5,1%
Descontos Concedidos	(21,7)	(17,2)	-20,8%	(101,5)	(91,1)	-10,2%
PDD ajustada⁽²⁾ + Descontos	(191,6)	(168,8)	-11,9%	(615,7)	(631,7)	2,6%
% da receita líquida	18,2%	15,3%	-2,9 p.p.	14,0%	13,8%	-0,2 p.p.
PDD por BU	(170,0)	(180,1)	6,0%	(514,2)	(582,9)	13,4%
Premium	(4,1)	(36,4)	793,5%	(25,1)	(61,9)	147,7%
Ensino Digital	(57,5)	(61,1)	6,2%	(194,1)	(235,0)	21,1%
Presencial	(108,3)	(82,7)	-23,7%	(295,0)	(285,8)	-3,1%
Vendas e Marketing por BU	(50,3)	(64,5)	28,2%	(380,8)	(368,1)	-3,3%
Premium	(6,3)	(8,2)	30,3%	(25,9)	(32,7)	26,6%
Ensino Digital	(16,8)	(22,7)	34,8%	(128,2)	(135,0)	5,3%
Presencial	(27,2)	(33,6)	23,6%	(226,7)	(200,3)	-11,6%

As **despesas comerciais** apresentaram aumento de 11,0% vs. 4T21 e de 6,3% vs. 2021, resultado do aumento da PDD conforme explicado abaixo:

As **despesas com PDD** apresentaram um aumento de R\$10,2 milhões vs. 4T21 e de R\$68,7 vs. 2021, resultado explicado principalmente pelos seguintes fatores:

- Provisão do teto FIES de alunos formados de medicina, ou seja, o provisionamento da diferença entre o valor financiado pelo FIES e o valor devido pelo aluno já formado, sendo R\$9,6 milhões de anos anteriores e R\$8,7 milhões recorrente do ano de 2022.
- Baixa da diferença do contas a receber de aquisições passadas, no montante de R\$18,9 milhões, referente a anos anteriores.
- No ano, inadimplência dos alunos de medicina que se beneficiaram de leis e liminares do período da pandemia totalizando R\$13,8 milhões, conforme divulgado no 2T22.

Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes que totalizaram R\$28,5 milhões no 4T22 e R\$42,3 milhões em 2022 conforme explicado acima, as **despesas com PDD ajustadas** apresentaram uma redução de 10,8% vs. 4T21 e um aumento de 5,1% vs. 2021.

Importante mencionar que a liminar que permitia a renovação dos alunos inadimplentes deixou de surtir efeitos desde julho de 2022. A seguir as principais variações da PDD reportada no período:

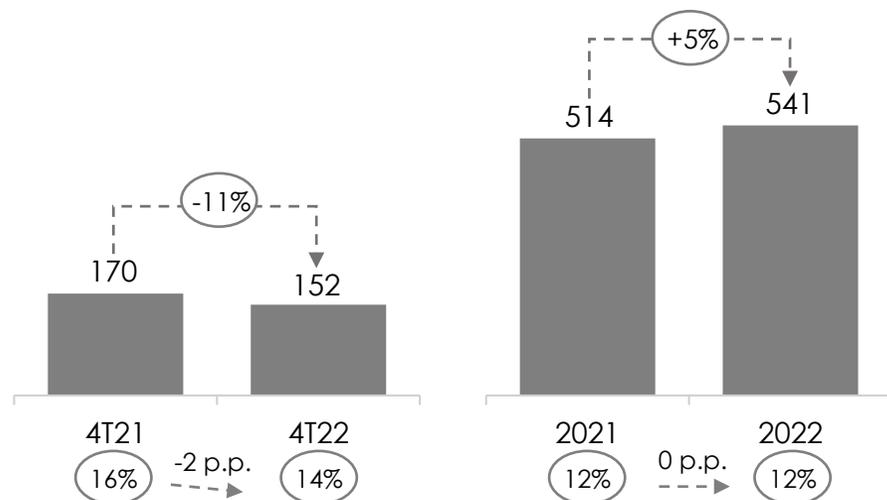
(1) Considera a PDD de evasão e não renegociados.

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

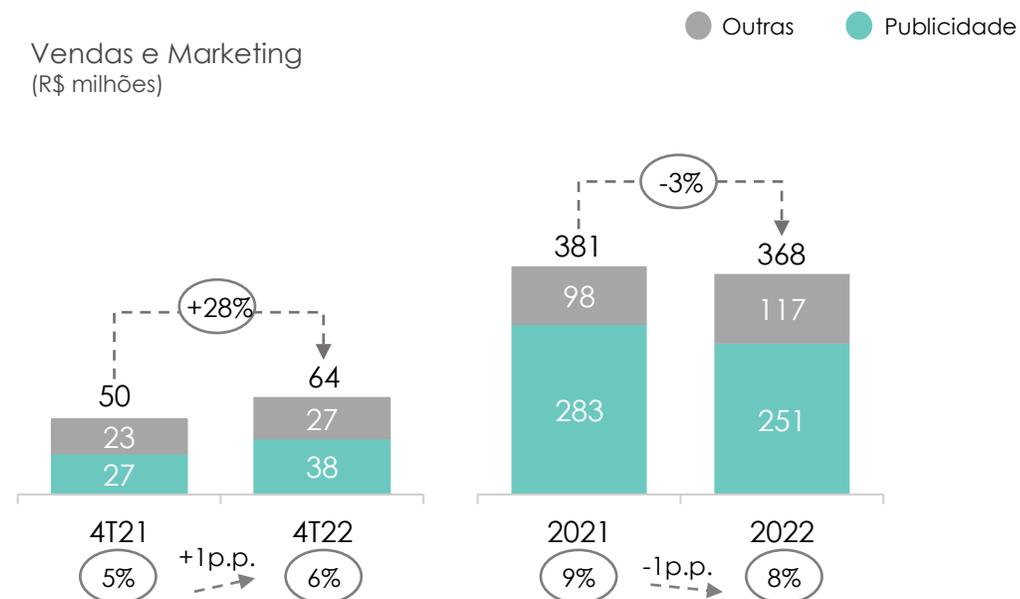
- **Segmento Premium:** aumento de R\$32,3 milhões vs. 4T21 e de R\$36,9 milhões vs. 2021. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes explicados no slide anterior, a PDD ajustada do segmento Premium apresentou um aumento de R\$3,8 milhões vs. 4T21, totalizando 2,9% (+1p.p. vs. 4T21) da receita líquida do segmento. No ano, houve uma redução de R\$3,9 milhões vs. 2021, totalizando 2,0% (-1p.p. vs. 2021) da receita líquida do segmento.
- **Segmento Ensino Digital:** aumento de R\$3,6 milhões vs. 4T21 e de R\$40,8 milhões vs. 2021, em função do efeito sazonal do ciclo descasado (captação trimestral), gerando um maior volume da PDD no período. Conforme já havíamos divulgado, o efeito do ciclo descasado gerou um aumento de cerca de 1 p.p. na PDD consolidada da companhia em relação ao ano de 2021.
- **Segmento Presencial:** redução de R\$25,7 milhões vs. 4T21 e de R\$9,0 milhões vs. 2021, resultado explicado principalmente pela melhor performance de renovação e cobrança, além de uma menor receita no período.

As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram um aumento de R\$14,2 milhões vs. 4T21, principalmente porque o 4T21 estava abaixo da média dos últimos anos, em função da sazonalidade dos demais trimestres de 2021. No acumulado do ano, houve uma redução de R\$12,7 milhões vs. 2021, atingindo a expectativa divulgada anteriormente, resultado dos esforços da companhia no controle das despesas, principalmente no segmento Presencial (-R\$26,3 milhões vs. 2021). Como percentual da receita líquida total, houve uma redução de 1,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

PDD ajustada ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Vendas e Marketing
(R\$ milhões)



% da receita líquida

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

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(268,4)	(285,9)	6,5%	(973,2)	(1.041,1)	7,0%
Pessoal	(90,4)	(86,0)	-4,9%	(350,9)	(317,9)	-9,4%
Serviços de terceiros	(40,6)	(44,7)	10,3%	(139,5)	(164,0)	17,6%
Provisão para contingências	(8,2)	(24,8)	203,0%	(59,9)	(76,5)	27,7%
Manutenção e reparos	(24,9)	(20,8)	-16,3%	(85,4)	(73,6)	-13,8%
Outras despesas	(38,6)	(29,5)	-23,5%	(112,5)	(128,7)	14,4%
Depreciação e amortização	(65,7)	(80,0)	21,7%	(225,0)	(280,5)	24,6%
Ágio das aquisições	(14,2)	(17,7)	24,2%	(63,7)	(64,8)	1,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(36,2)	(44,7)	23,7%	(105,0)	(150,8)	43,7%
Outros D&A despesas	(15,3)	(17,6)	14,5%	(56,4)	(64,8)	15,0%
Outras receitas/despesas	9,3	9,9	6,9%	25,7	27,1	5,5%
Pessoal ajustados ⁽¹⁾	(90,4)	(86,0)	-4,9%	(350,3)	(314,9)	-10,1%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(177,9)	(192,8)	8,4%	(692,7)	(702,2)	1,4%
Premium	(27,3)	(52,2)	90,9%	(106,1)	(166,4)	56,9%
Ensino Digital	(57,1)	(53,0)	-7,1%	(206,6)	(212,5)	2,8%
Presencial	(93,6)	(87,6)	-6,4%	(380,0)	(323,3)	-14,9%

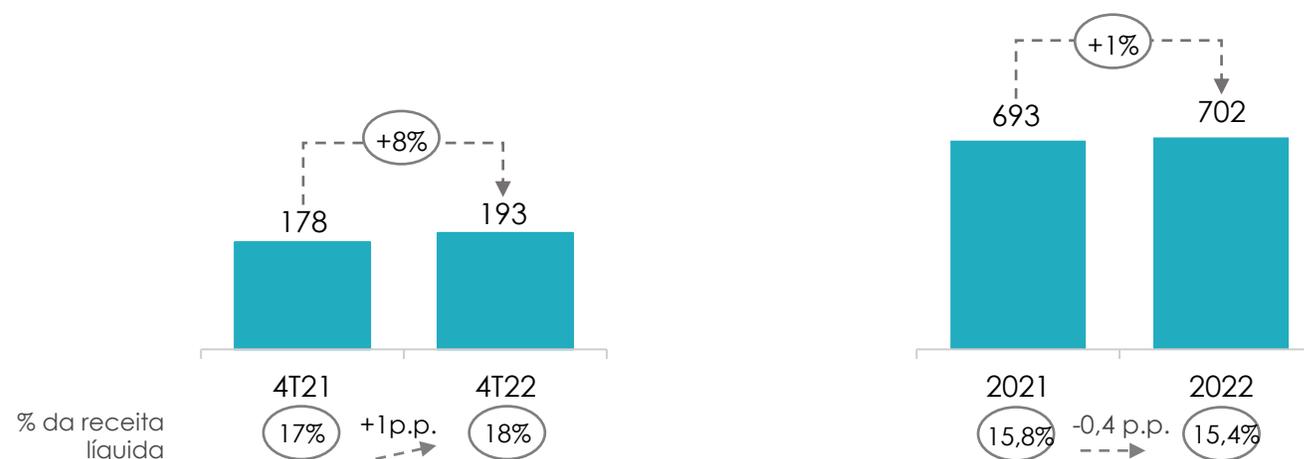
As **despesas gerais e administrativas** registraram aumento de 6,5% vs. 4T21 e de 7,0% vs. 2021. Abaixo as principais variações das despesas no período:

- **Pessoal:** redução de R\$4,4 milhões vs. 4T21 e de R\$33,1 milhões vs. 2021, principalmente em função de uma menor realização de remuneração variável e reestruturação do administrativo. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes relacionados com a reestruturação do administrativo que totalizou R\$3,0 milhões em 2022, as despesas com pessoal ajustados apresentaram uma redução de 10,1% vs. 2021.
- **Serviços de terceiros, manutenção e reparos:** estável em relação ao 4T21 e no acumulado do ano houve um aumento de R\$12,7 milhões vs. 2021, relacionado principalmente com serviços de TI, despesas com escritórios de advocacia e manutenção de equipamento das unidades.
- **Provisão para contingência:** aumento de R\$16,6 milhões no trimestre e no ano, em comparação com o mesmo período do ano anterior, principalmente porque em 2021 houve reversão extraordinária de provisão, resultado de negociação de acordos nos processos estratégicos (cíveis e trabalhistas).

- Outras despesas: redução de R\$9,1 milhões vs. 4T21, principalmente porque no período não ocorreram despesas com multas contratuais em função da devolução de espaços das unidades presenciais. No ano, houve um aumento de R\$16,2 milhões vs. 2021, relacionado principalmente com: (i) maiores gastos com convênios educacionais⁽²⁾ e (ii) despesas com viagens e estadias em função do retorno das atividades presenciais.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$14,2 milhões vs. 4T21 e de R\$55,4 milhões vs. 2021, principalmente em função da amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, relacionado com os investimentos realizados em transformação digital e tecnologia ao longo dos últimos anos, que tem prazo de depreciação e amortização mais curto que a média.

As despesas gerais administrativas e outras (ex-D&A) foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$3,2 milhões no 4T22 e R\$31,3 milhões em 2022, relacionadas com a reestruturação do administrativo, multas contratuais em 2022 devido a entrega de imóveis, consultorias e serviços jurídicos de M&A e outras despesas. Desconsiderando-se esses efeitos, as **despesas gerais administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram aumento de 8,4% vs. 4T21 e de 1,4% vs. 2021, mantendo-se estáveis como percentual da receita líquida no acumulado do ano em relação ao mesmo período do ano anterior.

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



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

(2) Parcerias entre nossas instituições de ensino e instituições capazes de receber nossos alunos para a realização de suas aulas práticas, estágios ou internato.

Classificação	Conta	Descrição	4T21	4T22	2021	2022
Pandemia	Receita	Descontos concedidos por leis e liminares e impacto do legado Athenas	20,6	-	35,3	-
Eficiência Operacional	Custo	Reestruturação do corpo docente	25,6	25,1	45,8	59,1
	Despesas	Reestruturação do administrativo	-	-	0,7	3,0
PDD	Comercial	Provisão Inadimplência alunos de medicina no 2T22	-	-	-	13,8
		Teto FIES alunos formandos de medicina no 4T22	-	9,6	-	9,6
		Baixa da diferença do contas a receber de aquisições passadas	-	18,9	-	18,9
M&A e outros	Despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis	9,2	-	9,2	11,8
		M&A e outras despesas	6,3	3,2	20,0	16,6
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA <i>(R\$ milhões)</i>			61,7	56,9	111,0	132,7

EBITDA E MARGEM (1/2)

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
Receita Líquida	1.050,3	1.101,6	4,9%	4.391,4	4.564,9	4,0%
Custos e Despesas	(1.022,3)	(1.027,2)	0,5%	(3.844,8)	(3.947,5)	2,7%
(+) Depreciação e amortização	174,3	182,3	4,6%	679,0	708,5	4,3%
EBITDA	202,3	256,6	26,9%	1.225,6	1.326,0	8,2%
Margem EBITDA (%)	19,3%	23,3%	4,0 p.p.	27,9%	29,0%	1,1 p.p.
Itens não recorrentes	61,7	56,9	-7,8%	111,0	132,7	19,6%
Receita (Pandemia e Legado Athenas)	20,6	-	n.a.	35,3	-	n.a.
Reestruturação Corpo Docente	25,6	25,1	-1,8%	45,8	59,1	28,9%
Reestruturação Administrativo	-	-	n.a.	0,7	3,0	358,6%
PDD	-	28,5	n.a.	-	42,3	n.a.
Multas contratuais de imóveis, M&A e outras	15,5	3,2	-79,3%	29,2	28,3	-2,9%
EBITDA Ajustado	264,0	313,5	18,8%	1.336,6	1.458,7	9,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,6%	28,5%	3,8 p.p.	30,2%	32,0%	1,8 p.p.
Premium	95,3	110,9	16,3%	398,2	506,0	27,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	43,8%	40,6%	-3,2 p.p.	46,4%	46,9%	0,5 p.p.
Ensino Digital	101,3	124,4	22,8%	516,8	541,2	4,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	32,1%	37,2%	5,1 p.p.	39,3%	38,6%	-0,7 p.p.
Presencial	67,3	78,2	16,2%	421,5	411,5	-2,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	12,5%	15,8%	3,3 p.p.	18,7%	19,7%	1,0 p.p.
Efeito IFRS 16	83,7	79,8	-4,6%	340,6	338,8	-0,5%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	180,3	233,7	29,6%	996,0	1.119,9	12,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,8%	21,2%	4,4 p.p.	22,5%	24,5%	2,0 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	118,6	176,8	49,1%	885,0	987,2	11,6%
Margem EBITDA (%)	11,3%	16,1%	4,8 p.p.	20,2%	21,6%	1,5 p.p.

No 4T22, o **EBITDA** da companhia apresentou um aumento de 26,9% vs. 4T21, com uma margem EBITDA de 23,3% (+4 p.p. vs. 4T21). No acumulado do ano, o aumento foi de 8,2%, com uma margem EBITDA de 29,0% (+1,1 p.p. vs. 2021).

O EBITDA da companhia foi impactado por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$56,9 milhões no 4T22 e R\$132,7 milhões em 2022, relacionados com a reestruturação do corpo docente (pesquisa operacional), reestruturação do corporativo, multas contratuais, PDD, M&A e outras despesas, conforme explicado nos slides anteriores.

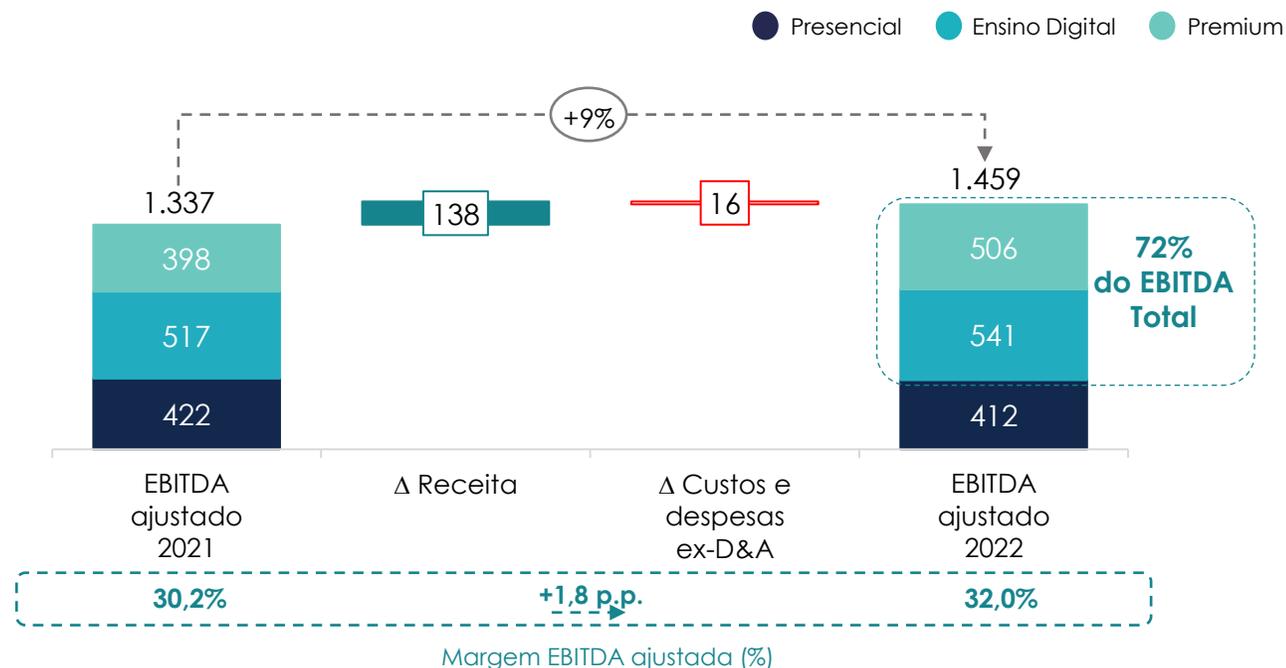
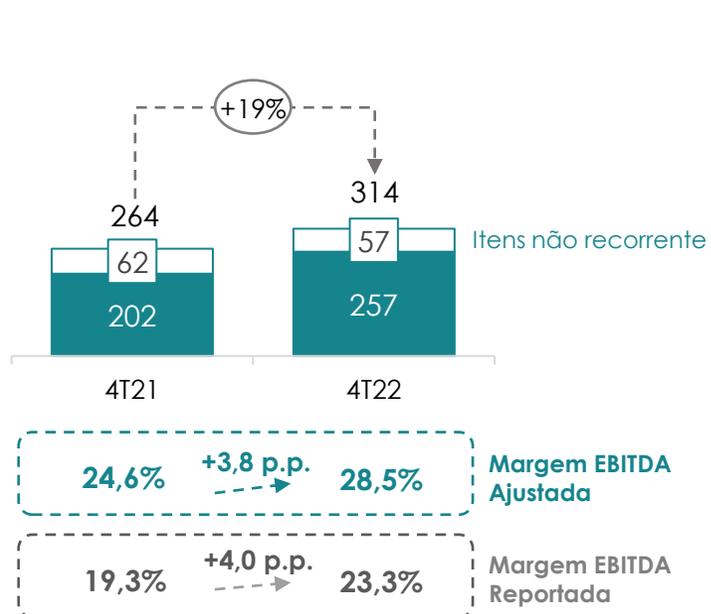
Excluindo-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** da companhia totalizou **R\$313,5 milhões** (+18,8% vs. 4T21), com uma **margem EBITDA ajustada de 28,5%** (+3,8 p.p. vs. 4T21). No ano, houve um aumento de 9,1% vs. 2021, com uma margem EBITDA ajustada de 32,0% (+1,8 p.p. vs. 2021). Abaixo as principais variações do EBITDA ajustado no período.

- **Receita líquida:** Incremento de R\$30,7 milhões vs. 4T21 e de R\$138,2 milhões vs. 2021, resultado do forte crescimento dos segmentos Premium (+R\$55,6 milhões vs. 4T21 e R\$220,7 milhões vs. 2021) e Ensino Digital (+R\$18,9 milhões vs. 4T21 e R\$86,4 milhões vs. 2021), mais que compensaram a redução do segmento Presencial (-R\$43,7 milhões vs. 4T21 e -R\$168,8 milhões vs. 2021), impactado por uma menor adesão ao DIS e pelo efeito de curto prazo da campanha "Brilho Duplo".

- **Custos e despesas ajustados (ex-D&A):** redução de R\$18,9 milhões vs. 4T21, o que representou uma queda de 3,8 p.p. em relação a receita líquida total no período, resultado do rigoroso controle de custos e despesas. No ano, houve um aumento de R\$16,2 milhões vs. 2021, resultado explicado pelos seguintes fatores detalhados nas seções anteriores: (i) aumento de repasse a polos parceiros (ii) aumento da PDD e (iii) outras despesas relacionadas com o retorno de 100% das atividades presenciais nos campi e escritórios corporativos.

Os custos e despesas ajustados (ex-D&A) apresentaram um leve aumento de 0,5% vs. 2021, ficando bem abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA⁽¹⁾ 5,79%), totalizando 68% da receita líquida total da companhia, uma redução de 1,8 p.p. vs. 2021, resultado dos esforços da companhia com redução de custos e despesas realizado durante o ano, principalmente no segmento Presencial (-R\$158,8 milhões vs. 2021), que compensou grande parte do aumento nos segmentos Premium e Ensino Digital, que seguem em fase de maturação. Com este resultado, os segmentos **Premium e Ensino Digital chegaram a 72% do EBITDA ajustado total da companhia (+3 p.p. vs. 2021), resultando em uma margem EBITDA ajustada de 32% (+1,8 p.p. vs. 2021).**

EBITDA ajustado
(R\$ milhões)



(1) Fonte: IBGE (IPCA LTM em 31/12/2022)

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ %
EBITDA	202,3	256,6	26,9%	1.225,6	1.326,0	8,2%
Resultado Financeiro	(150,2)	(177,6)	18,2%	(436,0)	(704,6)	61,6%
Receita Financeira	26,5	44,6	68,7%	136,1	209,8	54,2%
Multas e juros recebidos	7,4	8,8	19,6%	40,4	53,8	33,2%
Aplicações financeiras	35,5	44,2	24,5%	85,1	183,4	115,5%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(16,3)	(5,3)	-67,6%	(21,8)	(29,2)	33,9%
Atualização monetária	(1,6)	(3,7)	132,0%	26,4	(1,3)	n.a.
Outras	1,4	0,6	-58,0%	5,9	3,0	-49,3%
Despesa Financeira	(171,1)	(226,8)	32,6%	(564,9)	(915,9)	62,1%
Juros e encargos	(95,3)	(152,9)	60,6%	(260,2)	(588,5)	126,2%
Descontos financeiros	(21,7)	(17,2)	-20,8%	(101,5)	(91,1)	-10,2%
Despesas bancárias	(2,7)	(2,9)	7,7%	(10,1)	(12,1)	20,6%
Juros de arrendamento mercantil	(30,5)	(33,3)	9,0%	(124,1)	(143,4)	15,5%
Outras	(21,0)	(20,6)	-1,7%	(69,1)	(80,8)	16,8%
Efeito Líquido Swap	(5,6)	4,7	n.a.	(7,1)	1,5	n.a.
Depreciação e amortização	(174,3)	(182,3)	4,6%	(679,0)	(708,5)	4,3%
Lucro antes de impostos	(122,2)	(103,2)	-15,5%	110,6	(87,2)	n.a.
Imposto de Renda	34,8	13,8	-60,3%	35,6	23,6	-33,8%
Contribuição Social	13,0	5,1	-61,0%	11,9	8,2	-31,2%
Lucro Líquido	(74,3)	(84,3)	13,4%	158,2	(55,4)	n.a.
Margem líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	3,6%	n.a.	n.a.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	(63,6)	(70,7)	11,2%	199,9	8,1	-96,0%
Margem líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	4,6%	0,2%	-4,4 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾	2,3	(8,4)	n.a.	356,4	139,3	-60,9%
Margem líquida ajustada (%)	0,2%	n.a.	n.a.	8,1%	3,1%	-5,0 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾ ex-IFRS 16	13,1	5,2	-60,1%	398,1	202,8	-49,0%
Margem líquida (%)	1,2%	0,5%	-0,7 p.p.	9,0%	4,4%	-4,5 p.p.

O **resultado financeiro** da companhia apresentou uma piora de R\$27,4 milhões vs. 4T21 e de R\$268,7 milhões vs. 2021. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado:

Receita financeira: aumento de R\$18,2 milhões vs. 4T21 e de R\$73,7 milhões vs. 2021, principalmente em função de:

- Multas e juros por atraso e rendimento de aplicações financeiras (+R\$10,1 milhões vs. 4T21 e +R\$111,8 milhões vs. 2021), resultado do aumento da taxa de juros.
- PIS e COFINS sobre as operações financeiras (-R\$11,0 milhões vs. 4T21), resultado da diferença de sazonalidade do pagamento de JCP (Juros sobre capital próprio) que em 2021 ocorreu no 4T21 e a partir de 2022 passou a ser mensalmente. No ano, houve um aumento de R\$7,4 milhões vs. 2021.
- Atualização monetária (PAR e DIS) e outros (+R\$3,0 milhões vs. 4T21 e -R\$30,6 milhões vs. 2021), devido a correção sobre um menor contas a receber desses produtos.

Despesa financeira: aumento de R\$55,8 milhões vs. 4T21 e de R\$351,0 milhões vs. 2021, em função de:

- Aumento de juros e encargos (R\$57,7 milhões vs. 4T21 e de R\$328,4 milhões vs. 2021), resultado do aumento da dívida da companhia, aumento do valor das operações 4.131 em relação a 2021, além do aumento da taxa de juros.
- Redução do desconto financeiro (R\$4,5 milhões vs. 4T21 e de R\$10,3 milhões vs. 2021), resultado das oportunidades identificadas nas campanhas de renovação, possibilitando descontos mais qualificados, gerando uma maior eficiência.

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

(2) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no próximo slide.

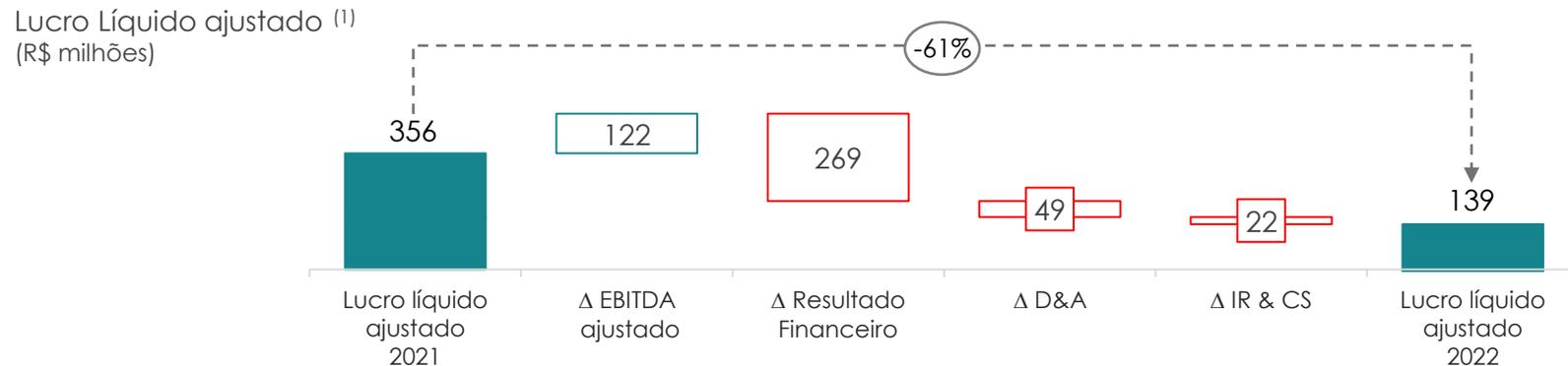
RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

- Aumento de juros de arrendamento (R\$2,7 milhões vs. 4T21 e de R\$19,3 milhões vs. 2021), em função de novos contratos, renovações contratuais e aumento da taxa de juros em relação ao ano anterior. Mais detalhes vide nota explicativa 12 das demonstrações financeiras.
- Aumento de outras despesas (R\$11,6 milhões vs. 2021), principalmente com a atualização financeira das contingências e atualização financeira do preço a pagar de aquisição.

Como consequência da piora do resultado financeiro, a companhia registou um resultado líquido de negativo de R\$84,3 milhões no 4T22 e de R\$55,4 milhões em 2022. Abaixo as principais variações para este resultado.

- Incremento de R\$54,3 milhões vs. 4T21 e de R\$100,4 milhões vs. 2021 do EBITDA, resultado do crescimento dos segmentos Premium e Ensino Digital e dos esforços da companhia com um rigoroso controle de custos e despesas, principalmente no segmento Presencial.
- Piora de R\$27,4 milhões vs. 4T21 e de R\$268,7 milhões vs. 2021 do resultado financeiro, conforme explicado no slide anterior.
- Aumento de R\$8,0 milhões vs. 4T21 e de R\$29,5 milhões vs. 2021 da depreciação e amortização, principalmente em função da amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, relacionado com os investimentos realizados em transformação digital e tecnologia ao longo dos últimos anos, que tem prazo de depreciação e amortização mais curto que a média.
- Redução de R\$28,9 milhões vs. 4T21 e de R\$15,8 milhões vs. 2021 do IR e contribuição social, decorrente da queda no resultado no período, maior incentivo fiscal em função de uma melhor taxa do POEB e não reconhecimento de prejuízo fiscal, principalmente da controladora. Mais detalhes, vide nota explicativa 29 das demonstrações financeiras.

O resultado líquido da companhia também foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$75,9 milhões no 4T22 e R\$194,8 milhões em 2022, sendo: (i) no EBITDA R\$56,9 milhões no 4T22 e R\$132,7 milhões em 2022; (ii) amortização do ágio⁽²⁾ sendo R\$17,7 milhões no 4T22 e R\$64,8 milhões em 2022; (iii) IR e contribuição social R\$1,4 milhão no 4T22 e -R\$2,8 milhões em 2022. Desconsiderando-se esses efeitos, o resultado líquido foi negativo em R\$8,4 milhões no 4T22. No ano, o **lucro líquido ajustado** totalizou R\$139,3 milhões (-60,9% vs. 2021), com uma margem líquida ajustada de 3,1% (-5,0 p.p. vs. 2021).



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no texto acima.
(2) Ágio referente as aquisições realizadas a partir de 2020.

(em R\$ milhões)	4T21	3T22	4T22
Mensalidades	1.422,3	1.390,6	1.450,0
Mensalistas	916,5	864,1	1.065,5
PAR	114,5	94,6	57,3
DIS	391,3	432,0	327,1
Convênios e permutas	23,8	37,6	44,2
FIES	108,4	121,5	88,6
Outros	275,2	387,9	354,5
Cartões de Crédito a receber	131,0	178,0	160,1
Acordos	144,2	209,9	194,3
Contas a Receber Bruto	1.829,6	1.937,6	1.937,2
PDD	(559,2)	(630,0)	(684,3)
Mensalistas ⁽¹⁾	(451,2)	(530,2)	(615,9)
PAR (50%)	(51,7)	(43,0)	(24,1)
DIS (15%)	(56,3)	(56,8)	(44,4)
Valores a identificar	(9,2)	(5,0)	(5,9)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(29,8)	(42,4)	(38,1)
Contas a Receber Líquido	1.231,4	1.260,2	1.208,9

No 4T22, o **contas a receber bruto** da companhia apresentou um aumento de R\$107,6 milhões vs. 4T21, resultado explicado principalmente pelo aumento dos acordos a receber e cartões de crédito em função de um maior volume de negociações para renovação de matrícula, além do efeito da consolidação das adquiridas (Qconcursos e Hardwork) cujo recebimento é basicamente via cartão de crédito.

O **contas a receber líquido** encerrou o 4T22 com uma redução de R\$22,4 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior.

(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-2024.

(em R\$ milhões)	4T21	3T22	4T22	Δ% vs. 4T21	Δ% vs. 3T22
Contas a receber líquido	1.231,4	1.260,2	1.208,9	-1,8%	-4,1%
Receita líquida anualizada	4.440,0	4.531,4	4.575,4	3,0%	1,0%
PMR	100	100	95	-5,0%	-5,0%
Contas a receber FIES	108,4	121,5	88,6	-18,3%	-27,1%
Receita FIES (12M)	367,7	286,7	270,8	-26,3%	-5,5%
Deduções FGEDUC (12M)	(34,0)	(26,7)	(27,0)	-20,6%	1,1%
Impostos (12M)	(13,3)	(10,5)	(9,9)	-25,5%	-5,1%
Receita Líquida FIES (12M)	320,4	249,5	233,9	-27,0%	-6,3%
PMR FIES	122	175	136	11,5%	-22,3%
Contas a receber ex-FIES	1.122,9	1.138,7	1.120,4	-0,2%	-1,6%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.119,6	4.281,9	4.341,5	5,4%	1,4%
PMR ex-FIES	98	96	93	-5,1%	-3,1%

No 4T22, o PMR consolidado da companhia apresentou uma redução de 5 dias vs. 4T21, principalmente em função de:

- **PMR FIES:** aumento de 14 dias vs. 4T21, se dá basicamente pela redução da receita líquida (-27% vs. 4T21) e em função do descasamento do período (2022.1 x 2021.1) de aditamento dos contratos, ocasionando a postergação dos repasses.
- **PMR ex-FIES:** redução de 5 dias vs. 4T21, resultado de uma maior eficiência de arrecadação no período.

Agining do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	4T21	4T22	Δ%	4T21 (%)	4T22 (%)
FIES	108,4	88,6	-18,3%	6%	5%
A vencer	754,6	747,0	-1,0%	41%	39%
Vencidas até 30 dias	210,5	219,9	4,5%	12%	11%
Vencidas de 31 a 60 dias	117,0	143,7	22,8%	6%	7%
Vencidas de 61 a 90 dias	106,9	95,1	-11,0%	6%	5%
Vencidas de 91 a 179 dias	181,1	179,8	-0,7%	10%	9%
Vencidas há mais de 180 dias	351,1	463,2	31,9%	19%	24%
Contas a receber bruto	1.829,6	1.937,2	5,9%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	4T21	4T22	Δ%	4T21 (%)	4T22 (%)
A vencer	53,9	78,2	45,0%	37%	40%
Vencidas até 30 dias	12,6	15,0	18,9%	9%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	13,0	15,9	22,4%	9%	8%
Vencidas de 61 a 90 dias	12,8	15,8	23,0%	9%	8%
Vencidas de 91 a 179 dias	21,4	28,7	34,5%	15%	15%
Vencidas há mais de 180 dias	30,5	40,8	33,8%	21%	21%
Acordos a receber	144,2	194,3	34,8%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ%
Saldo inicial	133,3	121,5	-8,9%
Receita FIES	74,4	58,3	-21,7%
Pagamento de impostos	(8,0)	(8,5)	6,1%
Recompra	(91,4)	(82,7)	-9,4%
Saldo final	108,4	88,6	-18,3%

(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.

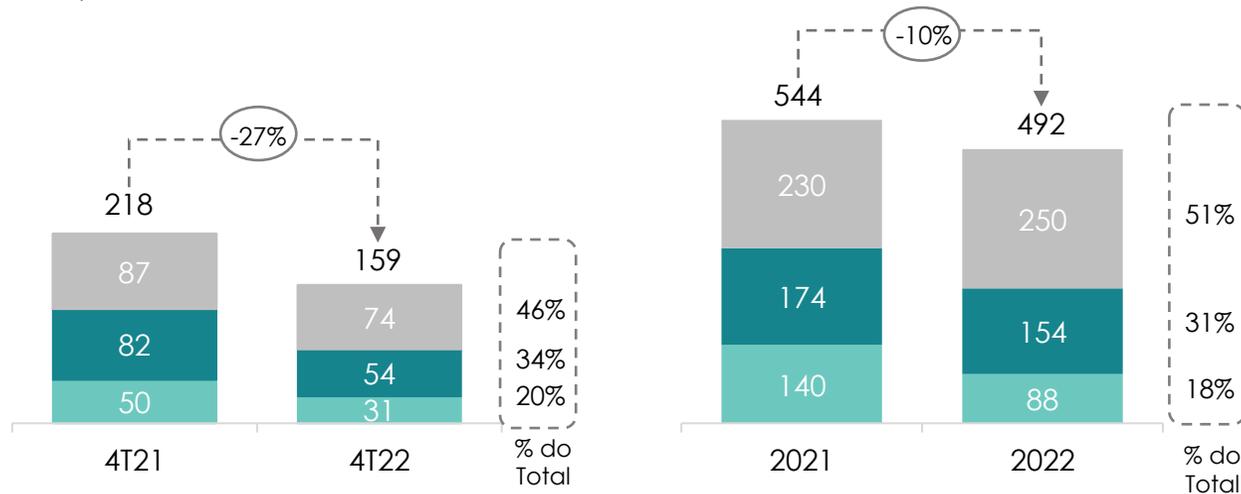
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ%	2021	2022	Δ%
Capex Total	218,4	159,1	-27,1%	543,8	491,7	-9,6%
Transformação digital e TI	86,6	73,6	-15,0%	229,8	249,9	8,8%
Sustentação e melhorias	81,8	54,4	-33,5%	173,7	153,7	-11,5%
Expansão	50,0	31,1	-37,7%	140,3	88,0	-37,3%

% da Receita Líquida

Capex Total	20,8%	14,4%	-6,3 p.p.	12,4%	10,8%	-1,6 p.p.
Transformação digital e TI	8,2%	6,7%	-1,6 p.p.	5,2%	5,5%	0,2 p.p.
Sustentação e melhorias	7,8%	4,9%	-2,8 p.p.	4,0%	3,4%	-0,6 p.p.
Expansão	4,8%	2,8%	-1,9 p.p.	3,2%	1,9%	-1,3 p.p.

CAPEX
(R\$ milhões)



● Transformação Digital e TI ● Sustentação e melhorias ● Expansão

O **capex total** da companhia apresentou uma redução de R\$59,3 milhões vs. 4T21 e de R\$52,2 milhões vs. 2021. Abaixo as principais variações para este resultado:

- **Transformação digital e tecnologia:** redução de R\$13,0 milhões vs. 4T21. No ano, houve um aumento de R\$20,1 milhões vs. 2021, resultado da estratégia da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.
- **Sustentação e melhorias:** redução de R\$27,4 milhões vs. 4T21 e de R\$20,0 milhões vs. 2021, principalmente em função de um menor volume de projetos relacionados com a sustentação e melhoria do negócio e desmobilização dos ativos em função da entrega de imóveis.
- **Expansão:** redução de R\$18,9 milhões vs. 4T21 e de R\$52,3 milhões vs. 2021, em função de menores investimentos relacionados com novos cursos e a maturação dos já existentes.

A companhia encerrou o ano com um **capex total de R\$491,7 milhões**, atingindo o guidance divulgado anteriormente, **totalizando 10,8% da receita líquida total da companhia**.

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ%	2021	2022	Δ%
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	180,2	233,7	29,7%	995,9	1.119,9	12,4%
Variação Capital de giro	(68,9)	(29,3)	-57,4%	(182,1)	(100,7)	-44,7%
Recebíveis	58,6	53,8	-8,1%	(105,6)	24,7	n.a.
Contas a pagar	(144,0)	(99,0)	-31,3%	(88,3)	(142,7)	61,6%
Outros	16,5	15,8	-4,1%	11,8	17,4	47,4%
Impostos (IR/CS)	(13,0)	(0,9)	-93,2%	(46,9)	(22,2)	-52,7%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	98,3	203,5	106,9%	766,9	997,0	30,0%
Capex	(218,1)	(158,9)	-27,1%	(543,6)	(491,7)	-9,6%
Aquisição de imobilizado	(97,3)	(53,8)	-44,7%	(218,2)	(145,8)	-33,2%
Aquisição de intangível	(120,8)	(105,1)	-13,0%	(325,4)	(345,9)	6,3%
(=) Fluxo de caixa livre	(119,8)	44,6	n.a.	223,3	505,4	126,3%
Juros ex IFRS 16	(82,3)	(134,2)	63,0%	(261,2)	(497,3)	90,4%
(=) Fluxo de caixa do acionista	(202,1)	(89,7)	-55,6%	(37,9)	8,1	n.a.
Captação / amortização de dívidas	351,7	(598,7)	n.a.	668,9	(578,8)	n.a.
M&A	(29,3)	(14,9)	-49,2%	(199,2)	(86,8)	-56,4%
Dividendos pagos	(141,7)	(37,6)	-73,5%	(141,7)	(37,6)	-73,5%
Outros	(62,2)	(56,8)	-8,6%	(109,1)	(333,3)	205,5%
(=) Geração de caixa líquida	(83,7)	(797,7)	853,1%	181,0	(1.028,4)	n.a.
Caixa no início do exercício	1.897,9	1.583,5	-16,6%	1.633,3	1.814,2	11,1%
Caixa no final do exercício	1.814,2	785,8	-56,7%	1.814,2	785,8	-56,7%
FCO / EBITDA ajustado ex-IFRS 16	54,6%	87,1%	32,5 p.p.	77,0%	89,0%	12,0 p.p.

O **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da companhia apresentou um aumento de R\$105,2 milhões vs. 4T21, principalmente em função de um maior EBITDA ajustado ex-IFRS16 (R\$53,4 milhões vs. 4T21), encerramos o 4T22 com uma conversão de caixa de 87,1% (+32,5 p.p. vs. 4T21).

No ano, houve um **aumento de R\$230,1 milhões vs. 2021**, principalmente em função de um maior EBITDA ajustado ex-IFRS16 (R\$124,0 milhões vs. 2021) e redução do capital de giro (R\$81,5 milhões vs. 2021) em função de uma melhor performance da arrecadação ex-FIES, encerrando o período com uma **conversão de caixa de 89,0% (+12,0 p.p. vs. 2021)**.

A **Geração de caixa líquida** foi negativa em R\$797,7 milhões no 4T22 e R\$1.028,4 milhões em 2022. Abaixo as principais variações para este resultado:

- Juros (ex-IFRS16): aumento de R\$51,9 milhões vs. 4T21 e R\$236,1 vs. 2021, em função de maiores despesas com juros da dívida, associado a um aumento da taxa de juros.
- Captação e amortização de dívidas: impacto negativo de R\$950,4 milhões vs. 4T21, em função da liquidação das dívidas junto ao banco Itaú (R\$150 milhões em out/22) e Citibank (USD 80 milhões / R\$447,6 milhões em dez/22). Importante mencionar que em janeiro de 2023, foi emitida uma nova dívida 4.131 no mesmo montante de dólares junto a mesma instituição com um custo menor, alongando o prazo médio da dívida total da companhia e recompondo o saldo de caixa (R\$1,2 bilhão), conforme ata do conselho de administração divulgada em Jan/23.
- Outros: redução de R\$5,4 milhões vs. 4T21 e aumento de R\$224,2 milhões vs. 2021, relacionado com programa de recompra de ações e efeitos não recorrentes.

POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.814,2)	(785,8)	-56,7%
Dívida Bruta [b]	5.653,3	5.152,0	-8,9%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	4.062,2	3.529,4	-13,1%
Arrendamento mercantil	1.444,9	1.511,1	4,6%
Compromissos a pagar (M&A)	146,2	111,5	-23,8%
Dívida líquida [a+b]	3.839,1	4.366,1	13,7%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,79x	1,96x	

No 4T22, a **posição de caixa e disponibilidades** da companhia **totalizou R\$785,8 milhões**, resultado da liquidação das dívidas junto ao Banco Itaú e de uma renegociação da dívida 4.131 junto ao Citibank, conforme explicado no slide anterior. Importante mencionar que em janeiro de 2023, o saldo de caixa foi recomposto (R\$1,2 bilhão).

Com este resultado, a **dívida líquida** (excluindo arrendamento mercantil) encerrou o período **totalizando R\$2.855,1 milhões**, com uma relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) de 1,96x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

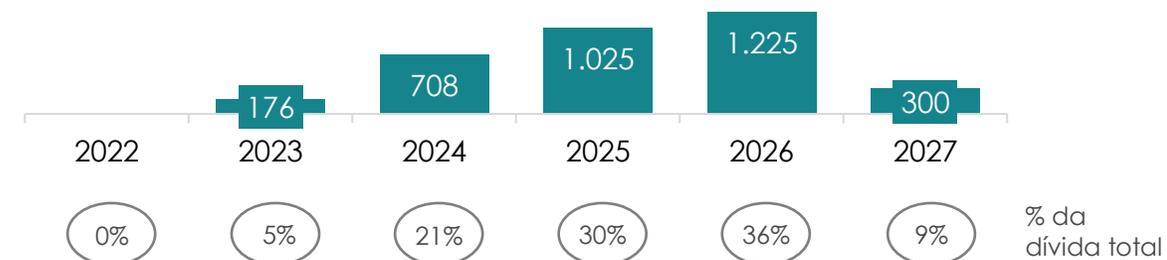
A relação dívida líquida/EBITDA reportado (LTM), encerrou o período em 2,15x.

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	1,0	TJLP + 0,5%	0,7	0%
CCB	1,4	CDI + 2,18%	224,7	6%
4131	1,0	CDI + 1,20%	238,5	7%
Debentures V (2ª Série)	0,6	CDI + 0,79%	368,4	10%
Debentures VI (Única)	2,6	CDI + 2,50%	1.883,9	53%
Debentures VII (Única)	2,4	CDI + 1,65%	304,0	9%
Debentures VIII (Única)	4,3	CDI + 1,50%	519,4	15%
Empréstimos bancários no 4T22		CDI + 1,99%	3.539,6	100%

Considerando a liquidação da dívida 4.131 renegociada em 26/12/22 e recontratada em 06/01/23, o custo médio da dívida total da companhia ficou em **CDI + 1,91%**.

Cronograma de amortização da dívida
(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 e longo prazo.

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

ANEXOS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	4T22	Pleno Potencial ⁽¹⁾	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,6	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,5	76	0,5
Teresina	PI	110	0,8	110	0,8
Alagoinhas	BA	65	0,4	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,4	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,8	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	155	1,1
Canindé	CE	50	0,2	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,2	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,1	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,1	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,1	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,05	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,05	150	1,1
Unijipá	RO	28	0,03	28	0,2
Total		1.533	7,5	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: NOVA ABERTURA

(em R\$ milhões)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	4T21	4T22	Δ%	4T21	4T22	Δ%	4T21	4T22	Δ%	4T21	4T22	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.241	2.385	6%	253	321	27%	713	783	10%	1.276	1.281	0%
Mensalidades	2.241	2.385	6%	253	321	27%	713	783	10%	1.276	1.281	0%
Deduções da Receita Bruta	(1.191)	(1.283)	8%	(43)	(48)	10%	(398)	(449)	13%	(750)	(787)	5%
Receita Operacional	1.050	1.102	5%	210	273	30%	315	334	6%	526	494	-6%
Custos dos Serviços Prestados	(543)	(507)	-7%	(103)	(113)	10%	(88)	(80)	-9%	(351)	(313)	-11%
Pessoal	(333)	(301)	-10%	(78)	(86)	10%	(33)	(16)	-52%	(223)	(200)	-10%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(17)	(15)	-13%	(5)	(3)	-32%	(0)	(0)	715%	(12)	(11)	-7%
Serviços de Terceiros e Outros	(84)	(89)	5%	(3)	(6)	97%	(51)	(57)	12%	(30)	(25)	-15%
Depreciação e Amortização	(109)	(102)	-6%	(17)	(18)	7%	(4)	(7)	58%	(87)	(77)	-11%
Lucro Bruto	507	595	17%	106	160	50%	227	254	12%	174	181	4%
Margem Bruta (%)	48%	54%	6 p.p.	51%	58%	8 p.p.	72%	76%	4 p.p.	33%	37%	4 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(479)	(521)	9%	(49)	(115)	133%	(156)	(163)	4%	(274)	(243)	-11%
Pessoal	(90)	(86)	-5%	(17)	(20)	20%	(38)	(35)	-9%	(36)	(32)	-13%
Vendas	(50)	(64)	28%	(6)	(8)	30%	(17)	(23)	35%	(27)	(34)	24%
PDD	(170)	(180)	6%	(4)	(36)	799%	(57)	(61)	6%	(108)	(83)	-24%
Outras Despesas	(112)	(120)	7%	(13)	(31)	147%	(22)	(23)	4%	(77)	(66)	-15%
Outras Receitas	9	10	7%	0	(2)	n.a.	1	4	281%	8	8	5%
Depreciação e Amortização	(66)	(80)	22%	(10)	(17)	66%	(23)	(25)	12%	(33)	(38)	14%
(+) Depreciação e amortização	174	182	5%	27	36	29%	27	32	20%	120	115	-4%
EBITDA	202	257	27%	85	80	-5%	98	123	26%	20	53	165%
Margem EBITDA (%)	19%	23%	4 p.p.	40%	29%	-11 p.p.	31%	37%	6 p.p.	4%	11%	7 p.p.
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	1.071	1.102	3%	218	273	26%	315	334	6%	538	494	-8%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	264	314	19%	95	111	16%	101	124	23%	67	78	16%
Margem EBITDA ajustada(%)	25%	28%	4 p.p.	44%	41%	-3 p.p.	32%	37%	5 p.p.	13%	16%	3 p.p.

(1) Receita: ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais) em 2021 | EBITDA: ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA (YTD)

(em R\$ milhões)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	2021	2022	Δ%	2021	2022	Δ%	2021	2022	Δ%	2021	2022	Δ%
Receita Operacional Bruta	8.881	9.790	10%	1.004	1.266	26%	2.717	3.227	19%	5.161	5.297	3%
Mensalidades	8.881	9.790	10%	1.004	1.266	26%	2.717	3.227	19%	5.161	5.297	3%
Deduções da Receita Bruta	(4.490)	(5.225)	16%	(174)	(188)	8%	(1.401)	(1.825)	30%	(2.915)	(3.212)	10%
Receita Operacional	4.391	4.565	4%	830	1.078	30%	1.315	1.402	7%	2.246	2.085	-7%
Custos dos Serviços Prestados	(2.002)	(1.983)	-1%	(370)	(427)	15%	(286)	(309)	8%	(1.346)	(1.246)	-7%
Pessoal	(1.202)	(1.184)	-2%	(283)	(325)	15%	(90)	(71)	-21%	(829)	(788)	-5%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(55)	(36)	-35%	(10)	(10)	6%	0	(0)	n.a.	(46)	(25)	-46%
Serviços de Terceiros e Outros	(291)	(335)	15%	(12)	(20)	68%	(180)	(214)	19%	(99)	(101)	2%
Depreciação e Amortização	(454)	(428)	-6%	(65)	(72)	10%	(17)	(25)	47%	(372)	(332)	-11%
Lucro Bruto	2.389	2.582	8%	460	651	42%	1.030	1.093	6%	900	839	-7%
Margem Bruta (%)	54%	57%	2 p.p.	55%	60%	5 p.p.	78%	78%	0 p.p.	40%	40%	0 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.843)	(1.965)	7%	(196)	(323)	65%	(610)	(677)	11%	(1.037)	(965)	-7%
Pessoal	(351)	(319)	-9%	(53)	(67)	26%	(136)	(133)	-3%	(162)	(119)	-27%
Vendas	(381)	(368)	-3%	(26)	(33)	27%	(128)	(135)	5%	(227)	(200)	-12%
PDD	(514)	(583)	13%	(25)	(62)	148%	(194)	(235)	21%	(295)	(286)	-3%
Outras Despesas	(398)	(442)	11%	(61)	(106)	74%	(79)	(92)	17%	(257)	(244)	-5%
Outras Receitas	26	27	6%	3	2	-40%	5	6	23%	17	19	9%
Depreciação e Amortização	(225)	(280)	25%	(34)	(57)	67%	(78)	(88)	14%	(113)	(135)	19%
(+) Depreciação e amortização	679	709	4%	100	129	30%	94	113	19%	485	467	-4%
EBITDA	1.226	1.326	8%	363	457	26%	514	529	3%	348	341	-2%
Margem EBITDA (%)	28%	29%	1 p.p.	44%	42%	-1 p.p.	39%	38%	-1 p.p.	16%	16%	1 p.p.
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	4.427	4.565	3%	857	1.078	26%	1.316	1.402	7%	2.254	2.085	-7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	1.337	1.459	9%	398	506	27%	517	541	5%	422	412	-2%
Margem EBITDA ajustada(%)	30%	32%	2 p.p.	46%	47%	0 p.p.	39%	39%	-1 p.p.	19%	20%	1 p.p.

(1) Receita: ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais) em 2021 | EBITDA: ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

(em R\$ milhões)	4T21	4T22	Δ %	2021	2022	Δ%
Receita líquida	1.050,3	1.101,6	4,9%	4.391,4	4.564,9	4,0%
(-) Impostos	40,2	39,5	-1,7%	161,5	173,0	7,2%
(+) PDD	(170,0)	(180,1)	6,0%	(514,2)	(582,9)	13,4%
(+) Descontos concedidos/ multas	(14,3)	(8,3)	-41,6%	(61,1)	(37,3)	-38,9%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	(3,4)	(7,4)	115,4%	21,3	(18,3)	n.a.
Geração de CAR total	902,8	945,3	4,7%	3.998,9	4.099,4	2,5%
Arrecadação total	961,4	980,1	1,9%	3.893,3	4.103,2	5,4%
Receita FIES	74,4	58,3	-21,7%	333,7	243,8	-26,9%
Arrecadação FIES	90,9	51,5	-43,3%	378,4	225,1	-40,5%
Receita líquida ex-FIES	975,9	1.043,3	6,9%	4.057,7	4.321,1	6,5%
Geração de CAR ex-FIES	828,4	887,0	7,1%	3.665,2	3.855,6	5,2%
Arrecadação ex-FIES	870,5	928,6	6,7%	3.514,9	3.878,1	10,3%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	105,1%	104,7%	-0,4 p.p.	95,9%	100,6%	4,7 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

(em R\$ milhões)	4T21	3T22	4T22
Ativo Circulante	2.973,6	2.871,7	2.100,5
Caixa e equivalentes	905,5	894,4	401,0
Títulos e valores mobiliários	908,8	689,2	384,8
Contas a receber	957,7	1.049,1	1.055,9
Estoque	2,4	3,4	3,3
Adiantamentos a funcionários/terceiros	11,0	12,2	11,7
Despesas antecipadas	10,1	18,4	19,4
Impostos e contribuições	163,7	196,9	216,4
Outros	14,4	8,3	7,9
Ativo Não-Circulante	6.924,2	7.062,5	6.948,7
Realizável a Longo Prazo	880,4	853,9	801,1
Contas a receber LP	273,6	211,2	153,0
Despesas antecipadas LP	8,0	6,7	6,6
Depósitos judiciais LP	100,6	89,6	89,1
Impostos e contribuições LP	129,1	147,9	141,6
Impostos diferidos LP	356,1	385,9	398,1
Outros LP	12,9	12,7	12,7
Permanente	6.043,9	6.208,6	6.147,6
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.535,0	2.602,5	2.514,2
Intangível	3.508,6	3.605,8	3.633,0
Total do Ativo	9.897,8	9.934,2	9.049,2

(em R\$ milhões)	4T21	3T22	4T22
Passivo Circulante	1.865,9	1.389,0	1.107,6
Empréstimos e financiamentos	969,0	417,8	277,4
Arrendamento Mercantil	221,6	236,2	232,0
Fornecedores	183,5	211,7	227,6
Swap a pagar	3,8	6,9	2,3
Salários e encargos sociais	206,1	239,3	137,8
Obrigações tributárias	105,6	71,2	69,4
Mensalidades recebidas antecipadamente	76,4	74,2	76,7
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,4	4,5	4,5
Preço de aquisição a pagar	49,1	79,4	67,3
Dividendos a Pagar	37,6	37,6	0,1
Outros passivos	3,8	5,0	7,6
Exigível a Longo Prazo	4.790,3	5.507,1	4.981,5
Empréstimos e financiamentos LP	3.089,4	3.697,2	3.249,7
Contingências	221,5	217,4	220,4
Arrendamento Mercantil LP	1.223,3	1.365,3	1.279,0
Adiantamento de convênio	36,1	32,4	31,1
Parcelamento de tributos LP	10,1	8,2	7,5
Provisão para desmobilização de ativos	91,0	86,7	92,7
Preço de aquisição a pagar LP	97,1	43,1	44,2
Passivo Financeiro - Opções	-	55,9	55,9
Outros LP	21,7	0,9	0,9
Patrimônio Líquido	3.241,6	3.038,1	2.960,1
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	702,7	714,6	716,0
Reservas de lucros	1.586,4	1.586,4	1.586,4
Lucros Acumulados	-	27,0	(58,2)
Ações em Tesouraria	(160,5)	(361,0)	(355,0)
Ajuste de avaliação Patrimonial	-	(55,9)	(55,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	14,0	13,8
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.897,8	9.934,2	9.049,2

The logo consists of the letters 'YDUQS' in a bold, sans-serif font. The 'Y', 'D', 'U', and 'S' are white, while the 'Q' is a dark blue color. The letters are centered horizontally. In the background, there is a large, light blue speech bubble shape with a tail pointing towards the bottom right. The entire background is a gradient of dark blue to teal.

YDUQS

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