

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T21

YDUQS



12 de Maio, 2021

YDUQ
B3 LISTED NM

Corporate ESG
Performance
RATED BY
ISS ESG Prime


FTSE4Good

Índice
Brasil 50 **IBRX 50**

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado **ITAG**

YDUQ3 | YDUQY B3 ADR

Rio de Janeiro, 12 de Maio de 2021 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2021 (1T21)**.

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).

Os resultados consolidados incluem a contabilização do grupo Adtalem Brasil Holding Ltda a partir de maio de 2020 e do Grupo Athenas Educacional a partir de agosto de 2020, exceto quando explicitado.

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.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

13/05/2021 às 09h00 (Horário de Brasília)

+55 (11) 3127-4971 | 3728-5971

[Clique Aqui para acessar a WebCast](#)

FALE COM RI

Mayte Albuquerque | **Guilherme** Lahr | **Milena** Gonçalves | **Rosimere** Nunes

ri@yduqs.com.br | +55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre do ano evidencia que conseguimos superar a fase mais aguda da crise provocada pela pandemia e reforça, uma vez mais, o valor e a solidez do nosso plano estratégico de longo prazo, fundamentado na Medicina, no Ensino Digital e em aquisições. Esses três vetores levaram a YDUQS a um crescimento da base de alunos (de 13,3% entre 1T20 e 1T21) e de receita (18% na mesma comparação) e foram decisivos na manutenção da boa saúde financeira da companhia. Estamos virando a página da pandemia com recordes na satisfação dos alunos e de docentes, avanços no ensino e melhorias operacionais. Pela frente, temos a perspectiva de que Medicina e Ensino Digital continuem a pleno vapor, vislumbramos uma captação de segundo semestre bem melhor para a modalidade presencial e podemos antever novos saltos nas frentes de ESG e da tecnologia digital aplicada ao ensino.

Os resultados deste relatório revelam melhoria significativa no desempenho da YDUQS desde a eclosão da pandemia e já estão praticamente livres dos efeitos não-recorrentes do ano passado (da ordem de R\$ 450 milhões). O impacto neste trimestre foi de aproximadamente R\$ 13 milhões. O efeito de leis e liminares sobre o valor das mensalidades também foi residual (menos de 10% do que o registrado no último trimestre de 20) e, muito importante, nossa PDD está estável, em 11%, incluindo descontos sobre a receita líquida. O pior, de fato, já passou.

Nossa histórica disciplina na alocação de capital e a estratégia de longo prazo da companhia, ancorada em segmentos de crescimento e rentabilidade que são referências para o setor, continuam provando sua qualidade e robustez. As aquisições foram decisivas para a preservação da base de alunos em meio à pandemia e adicionam muito valor. A graduação do ensino digital dobrou de tamanho em dois anos, tanto em número de alunos quanto em receita, e a rede de polos cresceu quase 60% em um ano marcado por restrições de todos os tipos. Nossas operações Premium registraram crescimento de quase 180% na base de alunos. Juntos, Ensino Digital e Premium seguem crescendo em representatividade na composição da receita do grupo, tendo atingido quase a metade da ROL total da YDUQS. Esses dados demonstram como um bom portfólio nos confere resiliência e nos protege de crises.

A YDUQS está em plena forma, econômica e operacionalmente. O EBITDA ajustado do trimestre (de R\$ 326 milhões) retornou ao patamar pré-Covid e fechamos o período com mais de R\$ 300 milhões em geração operacional de caixa (92% de conversão, portanto). Temos R\$ 2,0 bilhão em caixa e uma alavancagem saudável, de 1,3x dívida líquida / EBITDA. A companhia está forte e segue evoluindo na frente do ensino. Em meio à maior crise de nossos tempos elevamos o NPS em todas as frentes de ensino, sem exceção (+17 p.p. na modalidade presencial e +21 p.p. no digital). O nível de satisfação e engajamento dos docentes, que brilharam em sua adaptação às aulas síncronas pela web, também subiu 2 p.p., atingindo 76% de satisfação com o clima e as perspectivas da companhia.

A redução do financiamento público, o conhecido 'efeito Fies', mascarou por alguns anos a força conjunta de nossos três vetores estratégicos. Superamos essa crise – hoje, a base Fies está estável, em torno de 20 mil matriculados. Veio a pandemia, e pudemos contar novamente com nossas fortalezas estratégicas para superá-la. De agora em diante, o crescimento constante da Medicina (em grande parte, já contratado), a força do melhor Ensino Digital do mercado e futuras aquisições continuarão acelerando nosso crescimento, agora de maneira bem mais visível. Parte dos efeitos da captação do primeiro ciclo do ano – fora de calendário – aparecerá apenas no 2T21, e teremos uma captação de meio de ano bem mais favorável, especialmente para a modalidade presencial. Temos, por fim, um grande trabalho de reorganização e amplificação da forma como comunicamos os avanços em nossa agenda ESG. São atividades que estão em nosso dia a dia há 50 anos, já organizadas num sistema com métricas e objetivos próprios, e que serão alavancadas com processos mais eficientes de engajamento e de relato de resultados. Na frente da tecnologia digital aplicada ao ensino, não paramos de avançar – entre as entregas do período estão uma nova plataforma digital, já em uso por mais de 100 mil alunos, novas gerações dos aplicativos para alunos e docentes, que são os de melhor avaliação do setor, e diversos projetos ligados ao modelo Aura, nosso trabalho pioneiro na inserção do digital na experiência presencial de ensino.

Além da solidez estratégica, reunimos na YDUQS um time capaz não apenas de executá-la com disciplina e foco, como também de promover os ajustes necessários para dar respostas rápidas e eficazes às mudanças externas. As barreiras que dificultavam enxergar, em sua plenitude, o nosso crescimento, vão caindo, uma a uma. Agradecemos a todos vocês que nos acompanham e nos apoiam nessa trajetória.

Eduardo Parente
CEO

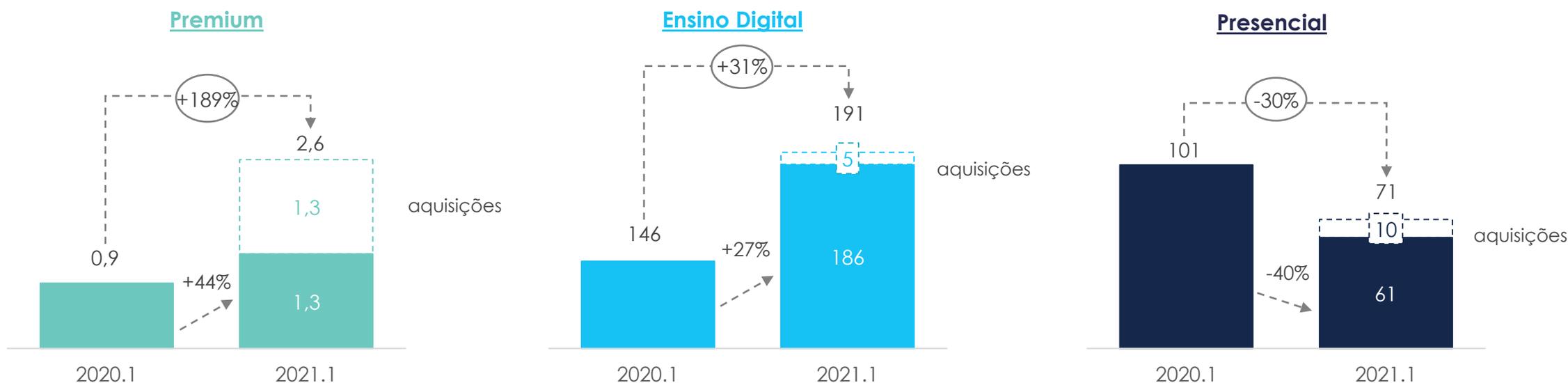
Crescimento orgânico da Medicina e Ensino Digital

mil alunos	2020.1 ⁽¹⁾	2021.1	Δ%	2021.1 (ex-aquisições)	Δ%
Premium	0,9	2,6	189%	1,3	44%
Ensino Digital	146	191	31%	186	27%
Presencial	101	71	-30%	61	-40%
Total	248	265	7%	248	0,2%

Captação 2021.1 registra alta de 7% a/a

Mesmo diante de cenário adverso (pandemia, atraso do ENEM, etc), captação apresenta aumento devido ao crescimento orgânico da medicina e do ensino digital, além das aquisições.

Captação (mil alunos)



(1) Os valores de 2020.1 desconsideram a captação das adquiridas a partir de Maio de 2020.
 (2) Captação considera os períodos de Outubro-Abril.



Premium

- Alcançamos a marca dos **6 mil alunos de graduação de medicina**. Nova expectativa para o final de 2021: 6,2-6,6 mil alunos
- Aumento do **Ticket Médio** de Medicina (+5% a/a)
- **Margem EBITDA** do premium em 53%
- **Taxa de Renovação** + 2,8 p.p. acima do 1T20
- **IDOMED**: Medicina com nova identidade



Ensino Digital

- Duplicação da **Receita Líquida** em um período de 2 anos e +38% vs 1T20
- **Base de alunos graduação** dobra em um período de 2 anos e cresce 30% vs 1T20
- **Taxa de Renovação** + 0,3 p.p. acima do 1T20
- **Polos seguem em expansão** (+58% vs 1T20), com 76% do total de polos ainda em processo de maturação. 2 mil polos esperados para 2021



Presencial

- Incremento do **Ticket Médio** +4% vs 1T20
- **Taxa de Renovação** estável em um contexto de pandemia, com alta de 0,2 p.p.
- **Aura**: 43% dos alunos com acesso a conteúdos do EnsiMe
- **Mudança de mix**: terceiro ano seguido de aumento da representatividade dos cursos da área de saúde, subindo de 30% para 42%

YDUQS



Descontos obrigatórios referente a leis e liminares apenas de forma **residual**



PDD + Descontos (como % da ROL) em patamar **estável**



Melhoria no NPS⁽¹⁾
Abr/21 YTD

Presencial: +17 p.p.
Ensino Digital: +21 p.p.



Estrutura de Capital Sólida, com baixa alavancagem



Aquisições: Mais de 95 milhões⁽²⁾ capturados em sinergias



Maior representatividade do Premium e Digital, totalizando 46% da ROL



(1) Resultados de NPS referentes a graduação Estácio, valores atualizados até 30.04.21.

(2) Valores anualizados e em regime.

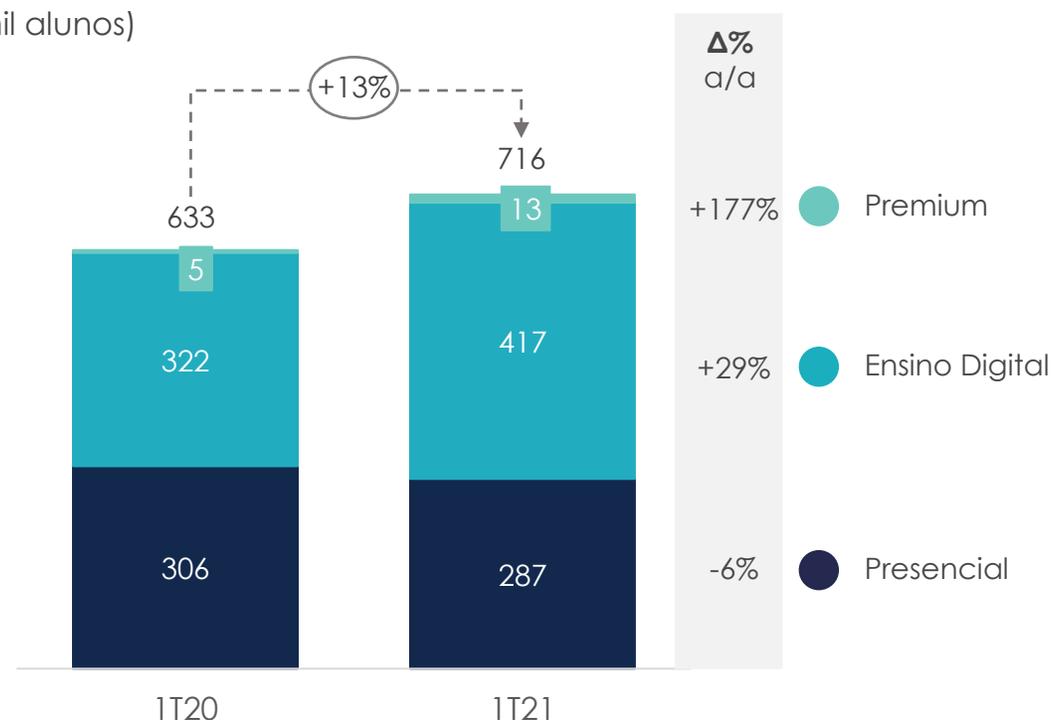
DADOS
OPERACIONAIS

YDUQS



Total (Em mil)	1T20	1T21	Δ%
Base Total	632,5	716,5	13,3%
Presencial	305,8	286,6	-6,3%
Ensino Digital	322,2	417,2	29,5%
Graduação	248,2	322,3	29,9%
Vida Toda	74,0	94,9	28,1%
Premium	4,6	12,7	176,9%
Medicina	4,6	6,5	42,7%
IBMEC	0,0	6,1	n.a.
Base total (ex-FIES)	606,2	693,5	14,4%
Base total (ex-aquisições)	632,5	634,8	0,4%
FIES	26,3	23,0	-12,6%
DIS	299,3	320,1	7,0%
Presencial	130,9	125,7	-4,0%
100% online	134,8	153,2	13,6%
Flex	33,6	41,2	22,8%
PAR	9,2	5,1	-44,4%
Campi (ex-compartilhados) ⁽¹⁾	95	112	17,9%
Presencial	80	97	21,3%
Premium	19	21	10,5%
Compartilhado com Presencial	4	6	50%
Polos	1.015	1.601	57,7%

Base total de alunos
(mil alunos)



Nova abertura da base de alunos

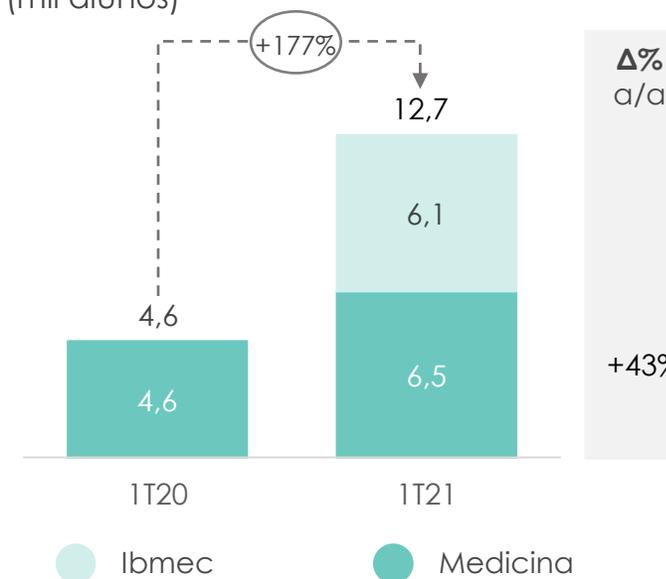
- **Presencial:** Base de alunos graduação do Presencial e Semipresencial, Mestrado e Doutorado (excluindo premium).
- **Ensino Digital:** Base de alunos graduação do Ensino Digital + Vida Toda.
- **Premium:** Base de alunos medicina + Ibmec.



Premium (Em mil)	1T20	1T21	Δ %
Premium Total	4,6	12,7	176,9%
Medicina	4,6	6,5	42,7%
Graduação	4,3	6,0	38,8%
FIES	1,0	1,2	18,2%
Pós Graduação	0,2	0,5	113,0%
IBMEC	0,0	6,1	n.a.
Graduação	0,0	5,2	n.a.
FIES	0,0	0,2	n.a.
Pós Graduação	0,0	1,0	n.a.
Premium Total (ex-FIES)	3,6	11,3	214,1%
Premium Total (ex-aquisições ⁽¹⁾)	4,6	5,6	22,3%

Campi ⁽²⁾	19	21	10,5%
Mil alunos/Campi	0,2	0,6	150,6%

Base premium detalhada (mil alunos)



O segmento **Premium** registrou sólidos resultados, fechando o 1T21 com 12,7 mil alunos, o que representa um expressivo salto de 176,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado pelas aquisições, uma vez que a **base de alunos do Ibmecc**, que fechou o trimestre com 6,1 mil alunos, veio com a aquisição da Adtalem, e também pelo resultado do curso de **Medicina**.

Quase 2 mil alunos de medicina foram adicionados à base vs 1T20, que por sua vez totalizou 6,5 mil alunos (sendo 6 mil graduação e 0,5 mil pós), um crescimento de 42,7% vs 1T20. Para 2021, temos +100 **vagas habilitadas** nas unidades de Iguatu e Ji-paraná, aguardando autorização final do MEC para iniciar captação. Além dessas, existe a possibilidade de até +200 vagas considerando aumento de vagas em Alagoinhas e Jaraguá do Sul, e temos potencialmente +200 vagas, ainda não habilitadas, que vieram com a aquisição do grupo Athenas, e que no momento se encontram em processos judiciais e administrativos. A expectativa é de **fechar o ano de 2021 com uma base de alunos graduação de Medicina entre 6,2 e 6,6 mil alunos**.



(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

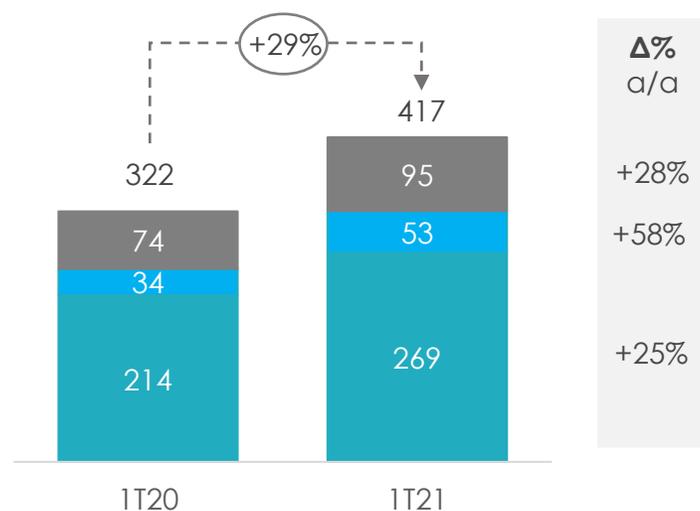
(2) Número de campi considera as unidades compartilhadas com outras cursos do segmento presencial (1T20: 4 unidades | 1T21: 6 unidades).

Ensino Digital (Em mil)	1T20	1T21	Δ %
Ensino Digital Total	322,2	417,2	29,5%
Graduação	248,2	322,3	29,9%
100% online	214,4	268,9	25,4%
Flex	33,8	53,4	58,3%
Vida Toda	74,0	94,9	28,1%
Ensino Digital (ex-aquisições)⁽¹⁾	322,2	381,3	18,3%

O **Ensino Digital** fecha o 1T21 com 417,2 mil alunos, seguindo com um forte crescimento de +29,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Um dos fatores que causou esse crescimento foi o **forte ritmo de expansão dos polos**, que cresceram +58% vs 1T20 e o crescimento de 31% da captação. A **maturação dos polos** também teve papel importante nesse resultado uma vez que 76% dos polos ainda estão em fase de maturação, ou seja, ainda não alcançaram seus primeiros 4 anos de operação. **Excluindo as aquisições**, a base de alunos do Ensino Digital teria crescido +18,3% vs 1T20.

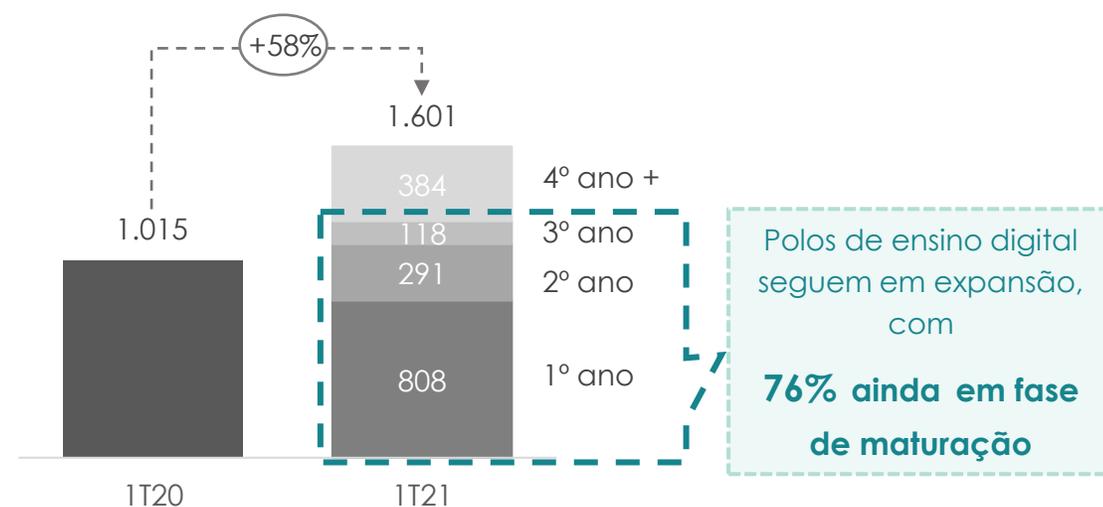
Esses ótimos resultados são fruto dos esforços da companhia em seguir com foco em **desenvolver e aperfeiçoar suas plataformas digitais**, investindo cada vez mais em **tecnologia e transformação digital**.

Base EAD detalhada (mil)



● 100% Online ● Flex ● Vida Toda

Número de Polos (unidades)



Polos de ensino digital seguem em expansão, com **76% ainda em fase de maturação**

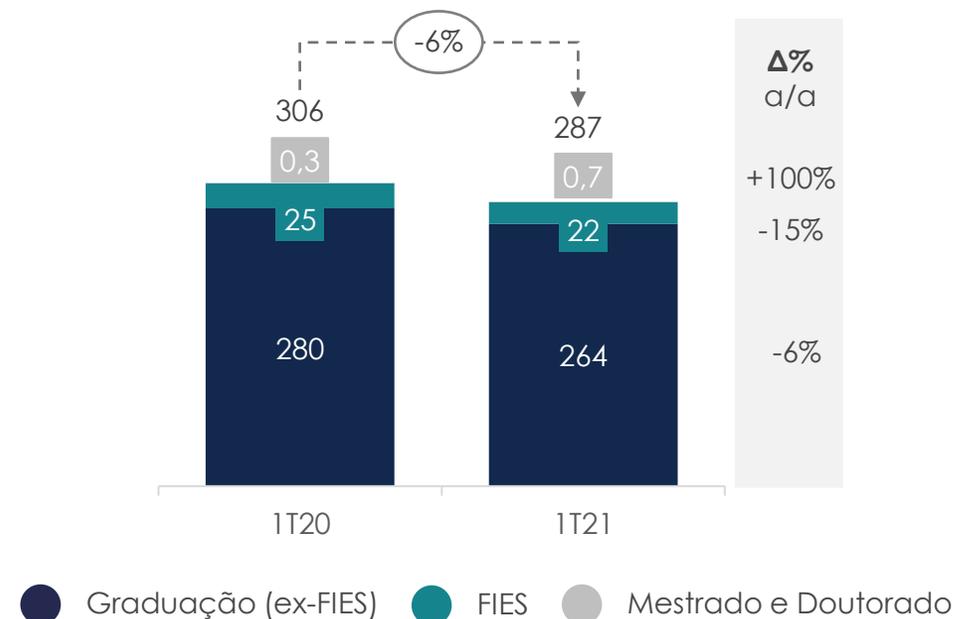
(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).



Presencial (Em mil)	1T20	1T21	Δ%
Presencial Total	305,8	286,6	-6,3%
Graduação Ex-FIES	280,1	264,3	-5,6%
Graduação	305,4	286,0	-6,4%
Presencial	286,6	268,1	-6,4%
FIES	25,4	21,6	-14,7%
Semipresencial	18,8	17,8	-5,4%
Mestrado e Doutorado	0,3	0,7	100,6%
Presencial Total (ex-FIES)	280,4	265,0	-5,5%
Presencial Total (ex-aquisições)⁽¹⁾	305,8	247,9	-18,9%

Campi (#unidade)	80	97	21,3%
Mil alunos/Campi	3,8	3,1	-19,3%

Base presencial detalhada (mil alunos)



O segmento **Presencial** (que não considera o premium), registrou uma queda de -6,3% vs 1T20, fechando o 1T21 com 286,6 mil alunos. Essa queda pode ser explicada por alguns fatores como a crescente **queda da base de alunos FIES** (a base de alunos FIES reduziu em 14,7% vs 1T20 e a base de alunos ex-FIES teve uma queda de -5,5%), e o **atraso no ENEM**. Com a postergação das provas do ENEM, e o consequente atraso na divulgação dos resultados, o período de captação usual da companhia foi estendido, prejudicando a base final de alunos do primeiro trimestre de 2021. Em termos de captação, o que impacta diretamente a base final de alunos, vimos a sazonalidade usual do setor ser impactada por esse atraso.

Além disso, vemos as aquisições compensarem a base de alunos do presencial. **Excluindo o efeito das aquisições**, a base de alunos teria apresentado queda de 18,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

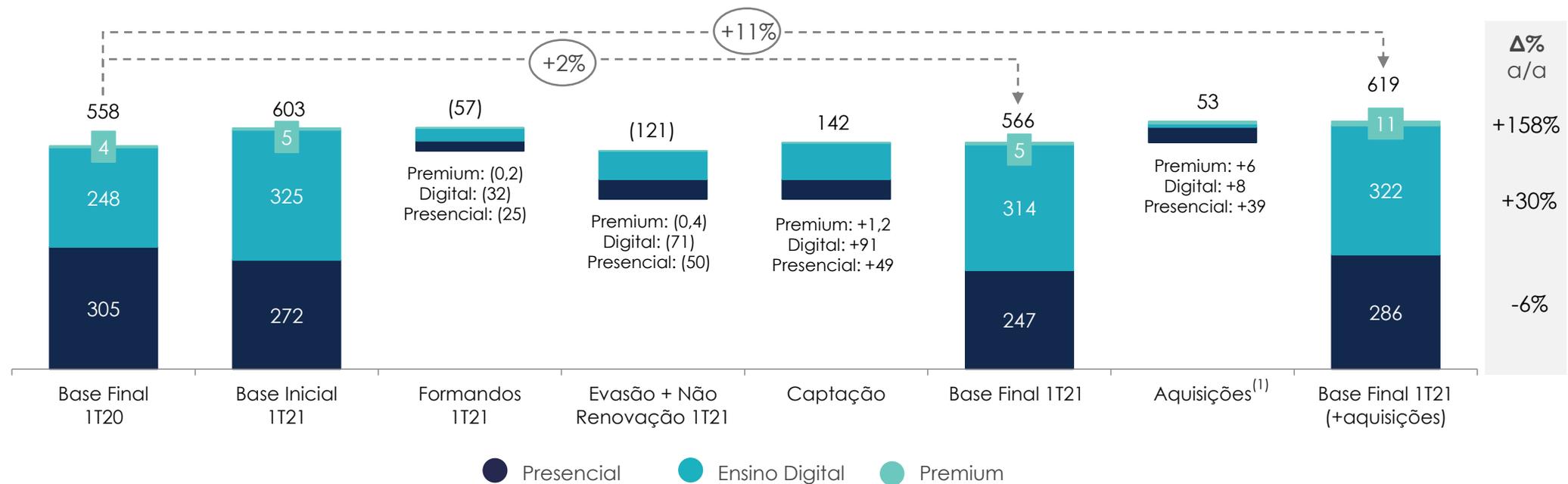


(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO

Apenas graduação Estácio + Unitoledo

(em mil alunos)	Base inicial	Formandos	Evasão + não renovação	Captação	Base Final 1T21 (Estácio + Unitoledo)	Aquisições	1T21 (c/ aquisições)
Graduação	602,6	(57,2)	(120,7)	141,7	566,4	53,0	619,5
Premium	4,7	(0,2)	(0,4)	1,2	5,3	5,9	11,2
Medicina	4,7	(0,2)	(0,4)	1,2	5,3	0,8	6,0
IBMEC	-	-	-	-	-	5,2	5,2
Ensino Digital	325,5	(32,0)	(70,5)	91,0	314,0	8,4	322,3
100% Online	277,6	(31,7)	(54,0)	68,6	260,5	8,4	268,9
Flex	47,9	(0,3)	(16,5)	22,4	53,4	0,0	53,5
Presencial	272,5	(25,0)	(49,8)	49,5	247,2	38,7	286,0
Presencial	255,4	(23,3)	(46,8)	44,1	229,4	38,7	268,1
Semipresencial	17,1	(1,7)	(3,0)	5,4	17,8	-	17,8



(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).



PREMIUM

	Graduação Medicina			Graduação IBMEC		
	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%
Ticket Médio ajustado⁽²⁾	8.404,8	8.813,5	4,9%	-	2.657,4	-
Ticket Médio (R\$/mês)	8.404,8	8.354,3	-0,6%	-	2.657,1	-

ENSINO DIGITAL

	Graduação Total			100% Online			Flex		
	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%
Ticket Médio ajustado⁽²⁾	244,3	239,9	-1,8%	217,4	207,5	-4,5%	414,9	403,0	-2,9%
Ticket Médio (R\$/mês)	244,3	239,9	-1,8%	217,4	207,5	-4,5%	414,9	403,0	-2,9%

PRESENCIAL

	Graduação Total			Graduação Presencial			Graduação Presencial (ex-FIES)			Graduação Semipresencial		
	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%
Ticket Médio ajustado⁽²⁾	657,2	686,1	4,4%	669,6	698,2	4,3%	642,3	683,4	6,4%	446,8	478,0	7,0%
Ticket Médio (R\$/mês)	657,2	686,0	4,4%	669,6	698,0	4,2%	642,3	683,3	6,4%	446,8	478,0	7,0%

No 1T21, o efeito dos descontos obrigatórios determinados por leis e liminares na justiça impactou em sua maioria no curso de medicina. Mesmo assim, o **ticket médio da graduação de medicina** se manteve estável, fechando o trimestre em R\$ 8.354/mês (-0,6% a/a). Porém, excluindo o efeito desses descontos, o ticket médio teria apresentado alta de 4,9% vs 1T20.

O **ticket médio da graduação do ensino digital** registrou leve queda de 1,8% vs 1T20, fechando em R\$240/mês.

O **ticket médio da graduação presencial** fechou o 1T21 em R\$686/mês, com alta de +4,4% a/a. Importante destacar que o ticket médio da graduação presencial (ex-semipresencial e FIES) teve alta de 6,4% a/a, o que resultou em um crescimento de +4,3% a/a no ticket médio da graduação presencial (ex-semipresencial). Excluindo-se o efeito das aquisições, o ticket médio da graduação presencial (ex-semipresencial) se manteve estável (-0,3% a/a).



(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000 / 3/ Base de alunos ponderada considerando aquisições.
(2) Excluindo impacto de descontos referentes a leis e decisões liminares na justiça.

DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Receita Bruta	1.694,2	2.057,0	21,4%	1.748,3	3,2%
Mensalidades	1.686,5	2.043,3	21,2%	1.741,7	3,3%
Outras	7,7	13,6	76,6%	6,6	-14,8%
Deduções da Receita Bruta	(771,0)	(974,7)	26,4%	(870,5)	12,9%
Receita Líquida	923,3	1.082,3	17,2%	877,9	-4,9%
Custos dos Serviços Prestados	(348,9)	(456,8)	30,9%	(356,3)	2,1%
Lucro Bruto	574,4	625,5	8,9%	521,6	-9,2%
<i>Margem Bruta</i>	62,2%	57,8%	-4,4 p.p.	59,4%	-2,8 p.p.
Despesas Comerciais	(179,5)	(251,6)	40,1%	(229,0)	27,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(154,3)	(220,9)	43,2%	(188,8)	22,4%
Outras receitas/despesas operacionais	4,0	5,8	43,3%	4,6	14,3%
(+) Depreciação e amortização	93,2	154,4	65,8%	122,2	31,2%
EBITDA	337,7	313,1	-7,3%	230,6	-31,7%
<i>Margem EBITDA</i>	36,6%	28,9%	-7,6 p.p.	26,3%	-10,3 p.p.
Resultado Financeiro	(70,4)	(105,5)	49,8%	(95,1)	35,1%
Depreciação e amortização	(93,2)	(154,4)	65,8%	(122,2)	31,2%
Imposto de renda	(4,5)	(7,3)	63,1%	(1,0)	-77,5%
Contribuição social	(1,8)	(2,7)	49,6%	(0,4)	-76,5%
Lucro Líquido	167,9	43,2	-74,3%	11,9	-92,9%
<i>Margem Líquida</i>	18,2%	4,0%	-14,2 p.p.	1,4%	-16,8 p.p.



(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Receita Bruta	1.694,2	2.057,0	21,4%	1.748,3	3,2%
Mensalidades	1.686,5	2.043,3	21,2%	1.741,7	3,3%
Outros	7,7	13,6	76,6%	6,6	-14,8%
Deduções da Receita Bruta	(771,0)	(974,7)	26,4%	(870,5)	12,9%
Descontos e bolsas	(728,4)	(932,0)	28,0%	(837,8)	15,0%
Impostos	(35,9)	(39,5)	10,2%	(30,4)	-15,2%
AVP e outras deduções	(6,8)	(3,1)	-53,5%	(2,2)	-66,8%
Receita Líquida	923,3	1.082,3	17,2%	877,9	-4,9%
Premium	109,8	202,1	84,0%	136,0	23,8%
Ensino Digital	210,6	290,3	37,9%	254,6	20,9%
Presencial	602,8	589,9	-2,1%	487,3	-19,2%
Receita Líquida (ex-FIES)	831,7	998,4	20,0%	814,6	-2,1%
Premium	90,6	174,3	92,5%	110,6	22,2%
Ensino Digital	210,6	290,3	37,9%	254,6	20,9%
Presencial	530,5	533,7	0,6%	449,4	-15,3%
Receita Líquida ajustada⁽¹⁾	923,3	1.090,7	18,1%	886,1	-4,0%
Premium	109,8	210,4	91,6%	144,1	31,2%
Ensino Digital	210,6	290,3	37,9%	254,6	20,9%
Presencial	602,8	590,0	-2,1%	487,4	-19,2%

A **receita líquida** da Companhia no 1T21 apresentou um **forte crescimento de 17,2% a/a** (+159,1 milhões). Resultado explicado pelo crescimento da unidade de negócio **Premium** (+R\$26,2 milhões a/a ex-aquisições) e do **Ensino Digital** (+R\$44,0 milhões a/a ex-aquisições), ambas com resultados positivos na renovação e captação de alunos. Além disso, as **aquisições** geraram uma receita líquida de R\$204,4 milhões no 1T21, mais do que compensando a queda de R\$115,6 milhões da unidade negócio do presencial (ex-aquisições). A perda com o FIES no 1T21 quando comparado com o mesmo período do ano anterior totalizou R\$28,3 milhões (ex-aquisições) e R\$7,6 milhões no consolidado. Excluindo-se o efeito da perda do FIES, a receita líquida consolidada apresentou um crescimento de 20% a/a, ou R\$166,7 milhões.

No 1T21, a receita líquida teve um impacto de R\$8,4 milhões referente a leis e liminares na justiça (ações individuais) que implicaram em concessão de descontos para alunos, sendo quase em sua totalidade no curso de medicina. Desconsiderando-se esse impacto, a **receita líquida ajustada** apresentou um **crescimento de 18,1% a/a**. Importante ressaltar que os efeitos de leis e liminares devem continuar residuais durante o ano de 2021.

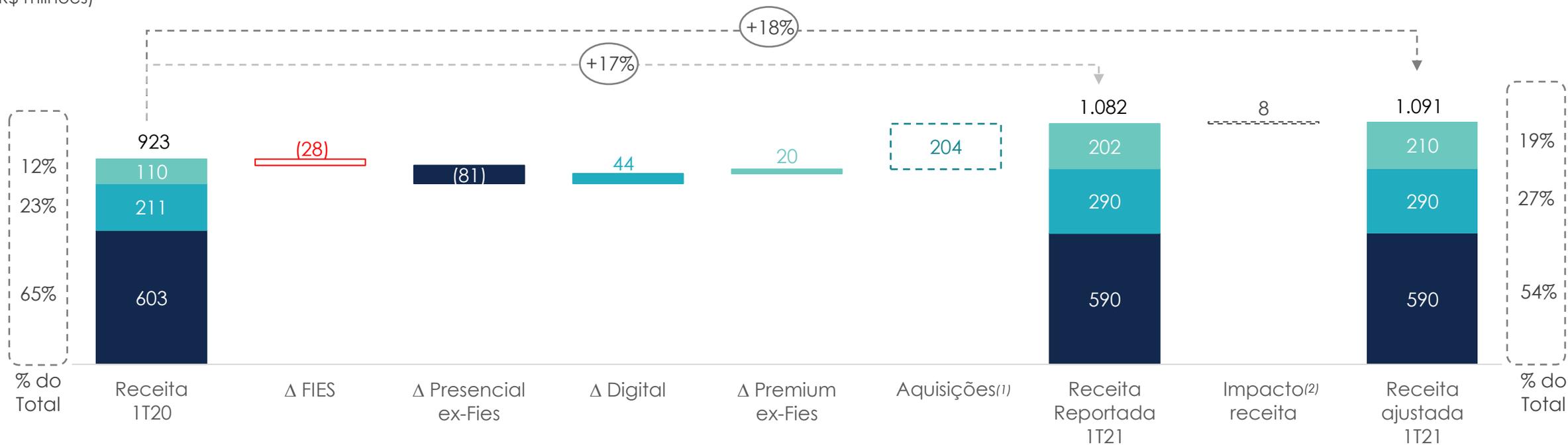


(1) Ajustado por leis e liminares na justiça, principalmente para alunos do curso de medicina.

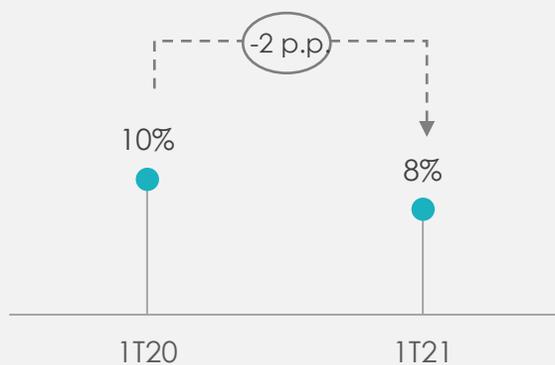
RECEITA OPERACIONAL (2/2)

Contribuição para a receita líquida total
(R\$ milhões)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium



Receita FIES
(% da Receita Líquida total)



Representatividade de cada unidade de negócio da YDUQS
(% Receita Líquida)



(1) Aquisições incluem Adtalem a partir de mai/20 e Athenas a partir de ago/20.
(2) Impacto referente a descontos por leis e liminares na justiça no total de R\$8,4 milhões.

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

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Custo dos Serviços Prestados	(348,9)	(456,8)	30,9%	(356,3)	2,1%
Pessoal	(229,8)	(276,9)	20,5%	(215,3)	-6,3%
Aluguel, condomínio, IPTU	(11,0)	(13,2)	19,5%	(10,4)	-5,7%
Aluguel	(58,2)	(83,5)	43,4%	(62,4)	7,3%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	57,7	83,2	44,2%	63,0	9,1%
Outros	(10,6)	(12,9)	22,6%	(11,0)	3,9%
Repasse de polos	(16,5)	(37,5)	127,4%	(36,8)	123,0%
Custo com Serviço de Terceiros	(14,2)	(12,7)	-10,6%	(11,2)	-21,2%
Energia, água, gás e Telefone	(8,4)	(8,1)	-3,8%	(6,1)	-27,2%
Outros custos	(2,5)	(2,8)	10,0%	(2,3)	-10,5%
Depreciação e amortização	(66,4)	(105,7)	59,1%	(74,2)	11,7%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(43,3)	(62,8)	44,8%	(47,0)	8,4%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(1,1)	(3,8)	231,7%	(1,2)	3,2%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(8,4)	(14,5)	73,5%	(10,8)	29,2%
Equipamentos de Informática	(2,2)	(3,9)	79,7%	(2,5)	17,2%
Máquinas e Equipamentos	(1,5)	(2,9)	99,0%	(1,5)	5,5%
Outros D&A custo	(10,0)	(17,8)	79,0%	(11,2)	12,2%
Lucro Bruto	574,4	625,5	8,9%	521,6	-9,2%
Margem bruta	62,2%	57,8%	-4,4 p.p.	59,4%	-2,8 p.p.
Custo dos Serviços Prestados ajustados⁽¹⁾	(346,8)	(455,5)	31,4%	(356,3)	2,8%

O **custo dos serviços prestados** avançou 30,9% no 1T21 a/a, resultado das aquisições (+R\$100,5 milhões no 1T21), do aumento de repasse aos polos parceiros (+R\$21,0 milhões a/a) devido ao crescimento do ensino digital em polos parceiros vs polos próprios e aumento da depreciação e amortização em R\$39,2 milhões devido efeito do IFRS 16, Softwares, benfeitoria em bens de terceiros e outros. Excluindo-se o efeito das aquisições, o custo dos serviços prestados apresentou uma leve alta de 2,1% a/a (+R\$7,4 milhões) ficando abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA⁽²⁾ 6,10%), resultado das seguintes linhas:

- A linha de pessoal apresentou uma redução de R\$14,5 milhões a/a, resultado da adoção de soluções digitais e ganhos com pesquisa operacional;
- O custo com serviço de terceiros reduziu R\$3,0 milhões a/a, e Energia e outros R\$2,3 milhões a/a, em função da redução dos gastos com segurança, limpeza, e manutenção, devido à postergação do início das aulas presenciais;
- Aumento de R\$7,8 milhões na Depreciação e amortização, relacionado basicamente a benfeitoria de bens de terceiros (provisão para futura obra na entrega de imóveis) e ao efeito do IFRS 16;



(1) Ajustado por itens não recorrentes, detalhados na seção EBITDA.

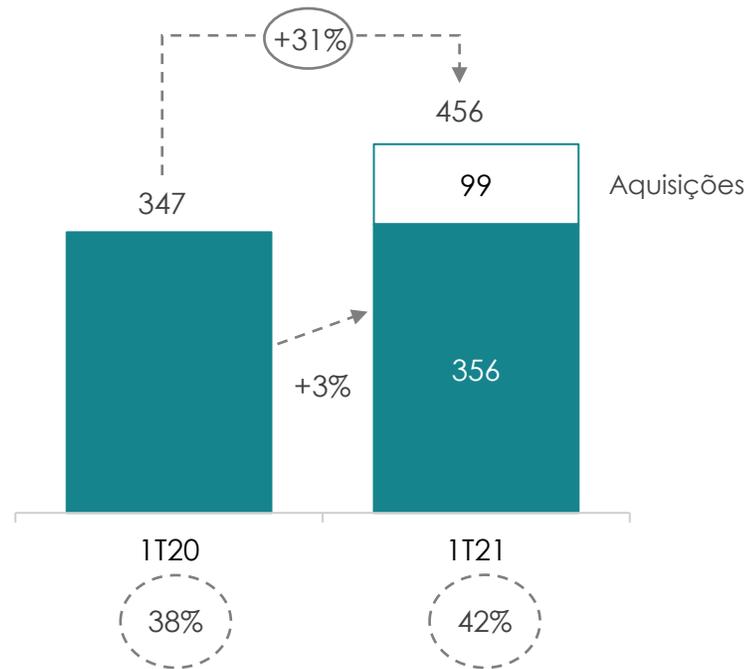
(2) Fonte: IBGE retirado em 05/05/2021

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

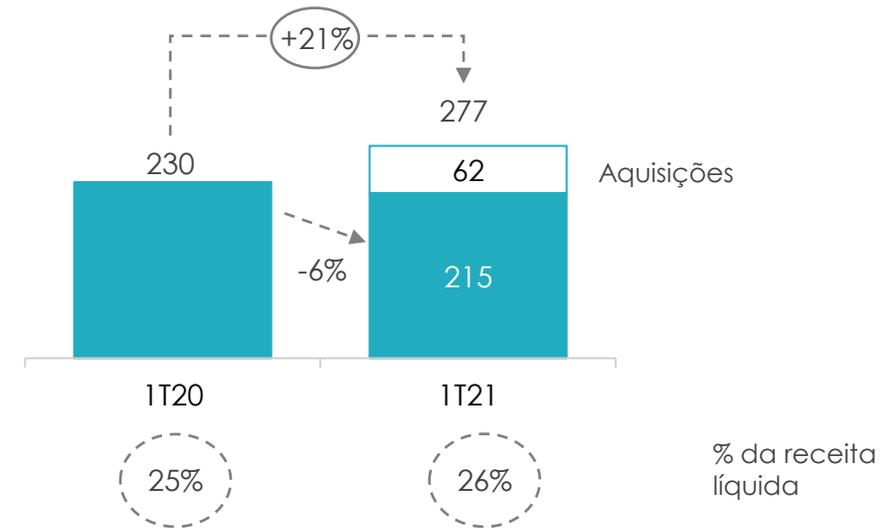
O custo também foi impactado por itens não recorrentes de reestruturação e infraestrutura que totalizam R\$1,3 milhão no 1T21. Excluindo-se esse efeito, o custo dos serviços prestados teria apresentado um aumento de 31,4% a/a e 2,8% a/a (ex-aquisições).

O **Lucro Bruto** registrou uma aumento de 8,9% a/a e uma **margem bruta** de 57,8% (-4,4 p.p. a/a).

Custo dos serviços prestados ajustado⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Custo de pessoal
(R\$ milhões)



(1) Ajustado por itens não recorrentes, detalhados na seção EBITDA.

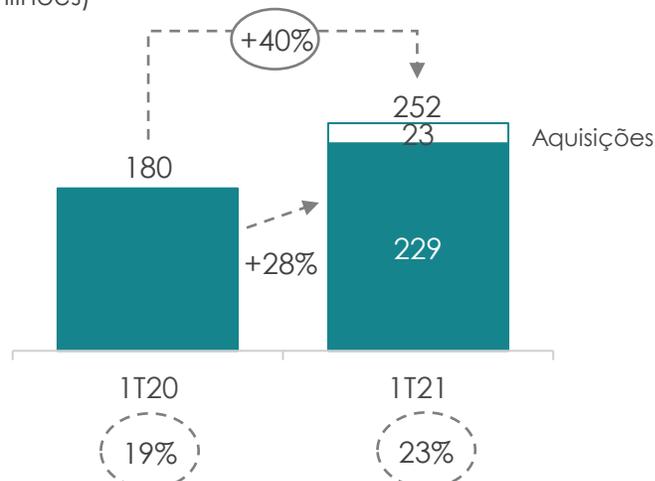
(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Despesas Comerciais	(179,5)	(251,6)	40,1%	(229,0)	27,6%
PDD	(71,8)	(95,4)	32,8%	(85,5)	19,0%
Mensalista	(30,7)	(41,6)	35,5%	(32,1)	4,5%
PAR ⁽¹⁾	(11,7)	(8,5)	-27,6%	(8,5)	-27,6%
DIS ⁽¹⁾	(29,4)	(45,3)	54,2%	(44,9)	52,7%
Publicidade	(107,7)	(156,2)	45,1%	(143,5)	33,3%
Outros	(0,0)	(0,0)	8,4%	(0,0)	-49,2%
PDD + Descontos Concedidos	(111,1)	(124,5)	12,1%	(111,7)	0,5%
% da receita líquida	12,0%	11,5%	-0,5 p.p.	12,7%	0,7 p.p.

As **despesas comerciais** no 1T21 registram um aumento de 40,1% a/a , resultado do aumento da PDD (+32,8% a/a) e publicidade (+45,1% a/a), além do efeito das aquisições que adicionou R\$22,6 milhões nas despesas comerciais no 1T21. Excluindo-se o efeito das aquisições as despesas teriam apresentado um aumento de 27,6% a/a.

As **despesas com PDD** registram um aumento de R\$23,6 milhões a/a, resultado do aumento na linha de mensalistas (+R\$10,9 milhões a/a), em função da mudança do mix da base de alunos (redução de 13% a/a da base de alunos FIES), ou seja, um maior volume de alunos mensalistas. A **PDD somada aos descontos concedidos** apresentou um aumento de R\$13,4 milhões a/a, atingindo 11,5% da receita líquida, resultado das recentes aquisições. Excluindo-se o efeito das aquisições, a PDD somada aos descontos concedidos se manteve estável (+R\$0,6 milhões a/a), atingindo 12,7% da receita líquida da Companhia.

As **despesas com publicidade** no 1T21 registraram um aumento de 45,1% a/a (R\$48,5 milhões) e atingindo 14,4% da receita líquida , resultado do maior esforço na captação de alunos do 1S21 (+47,1 milhões de despesas com captação) mediante o cenário adverso (pandemia, atraso do ENEM, etc.).

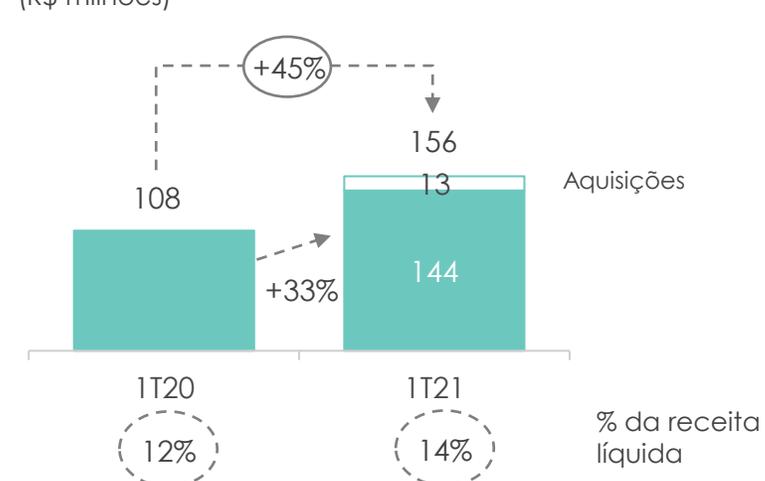
Despesas Comerciais (R\$ milhões)



PDD + Descontos Concedidos (R\$ milhões)



Despesas com Publicidade (R\$ milhões)

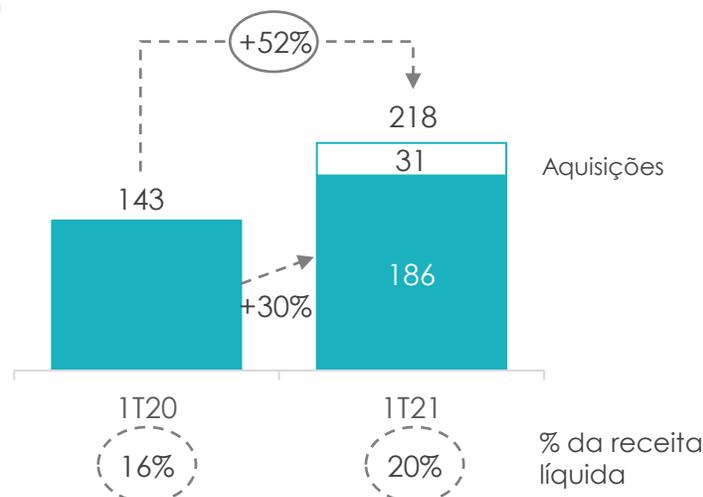


(1) Considera a PDD de evasão.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(154,3)	(220,9)	43,2%	(188,8)	22,4%
Pessoal	(44,4)	(86,6)	95,2%	(61,0)	37,5%
Serviços de terceiros	(32,9)	(30,8)	-6,6%	(26,8)	-18,8%
Provisão para contingências	(22,4)	(15,8)	-29,4%	(18,7)	-16,6%
Manutenção e reparos	(9,8)	(18,9)	91,6%	(16,5)	67,2%
Outras despesas	(18,0)	(20,2)	12,0%	(17,9)	-0,7%
Depreciação e amortização	(26,7)	(48,7)	82,4%	(48,0)	79,6%
Amortização Fundo de Comércio	(1,9)	(16,8)	770,8%	(16,1)	732,0%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(14,4)	(19,7)	36,6%	(19,7)	36,6%
Outros D&A despesas	(10,4)	(12,2)	17,9%	(12,2)	17,9%
Outras receitas/despesas	4,0	5,8	43,3%	4,6	14,3%
Despesas G&A ajustadas⁽¹⁾	(143,3)	(217,7)	51,9%	(186,2)	29,9%

Despesas gerais e administrativas ajustada⁽¹⁾
(R\$ milhões)



As **despesas gerais e administrativas** no 1T21 registraram um aumento de 43,2% a/a e 22,4% a/a (ex-aquisições), resultados dos seguintes fatores:

- Aumento de R\$42,2 milhões em pessoal, em função de novas outorgas e maturação de programas de ILP (R\$12,5 milhões), bônus administrativo e as recentes aquisições. Desconsiderando-se as aquisições, as despesas com pessoal apresentaram aumento de R\$16,6 milhões no 1T21;
- Manutenção e reparos um aumento de R\$9,0 milhões no 1T21, associado as novas unidades do curso de medicina, manutenção de softwares e as aquisições. Desconsiderando-se o efeito das aquisições, o aumento foi de R\$6,6 milhões no trimestre, sendo grande parte desse valor relacionado com a manutenção de softwares;
- Aumento de R\$2,2 milhões no 1T21 em outras despesas, relacionado a maiores despesas com recursos pedagógicos associados a maturação dos cursos de saúde/medicina;
- Aumento de R\$22,0 milhões com depreciação e amortização, resultado da incorporação das aquisições (R\$16,8 milhões referente a fundo de comércio), softwares e o impacto do IFRS 16;

A despeito dos aumentos acima mencionados, as linhas de serviço de terceiros e provisão para contingência apresentaram redução de R\$8,7 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Desconsiderando as aquisições, a redução seria de R\$9,9 milhões em relação ao 1T20.

As despesas gerais e administrativas registraram um impacto de R\$3,2 milhões no 1T21 de efeitos não recorrentes associados com integração de M&A e outros. Excluindo-se esses efeitos não recorrentes, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** apresentaram um aumento de 51,9% a/a e 29,9% a/a (ex-aquisições).



(1) Ajustado por itens não recorrentes, detalhados na sessão EBITDA.

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Receita Líquida	923,3	1.082,3	17,2%	877,9	-4,9%
Custos e Despesas	(678,7)	(923,6)	36,1%	(769,5)	13,4%
(+) Depreciação e amortização	93,2	154,4	65,8%	122,2	31,2%
EBITDA	337,7	313,1	-7,3%	230,6	-31,7%
Margem EBITDA (%)	36,6%	28,9%	-7,6 p.p.	26,3%	-10,3 p.p.
Itens não recorrentes	13,1	13,0	-0,6%	10,9	-16,2%
Reestruturação	3,8	1,9	-50,3%	0,5	-86,1%
Consultorias & Outros	9,3	2,7	-71,0%	2,0	-78,4%
Descontos de leis e liminares na receita	-	8,4	n.a.	8,4	n.a.
EBITDA Ajustado	350,8	326,1	-7,0%	241,5	-31,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	38,0%	29,9%	-8,1 p.p.	27,3%	-10,7 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	278,9	228,5	-18,1%	166,2	-40,4%
Margem EBITDA (%)	30,2%	21,0%	-9,3 p.p.	18,8%	-11,5 p.p.

O **EBITDA** da Companhia no 1T21 apresentou uma redução de 7,3% , resultado impactado pelos seguintes fatores:

- Redução da receita FIES R\$28,3 milhões (ex-aquisições), resultado da queda de 46% a/a da base de alunos (ex-aquisições);
- Aumento de R\$61,8 milhões dos custos e despesas (ex-D&A e aquisições);
- Redução de R\$17,1 milhões da receita líquida (ex-FIES e aquisições), com maior impacto na unidade de negócio do presencial (-R\$81,2 milhões a/a), sendo parte desse impacto compensado pelo Ensino Digital (+R\$44,0 milhões a/a) e o Premium (+R\$20,1 milhões a/a).

A despeito dos impactos acima mencionados, a contribuição das recentes aquisições no valor de R\$82,5 milhões nesse trimestre, compensou em grande parte os impactos da redução do FIES e o aumentos dos custos e despesas.

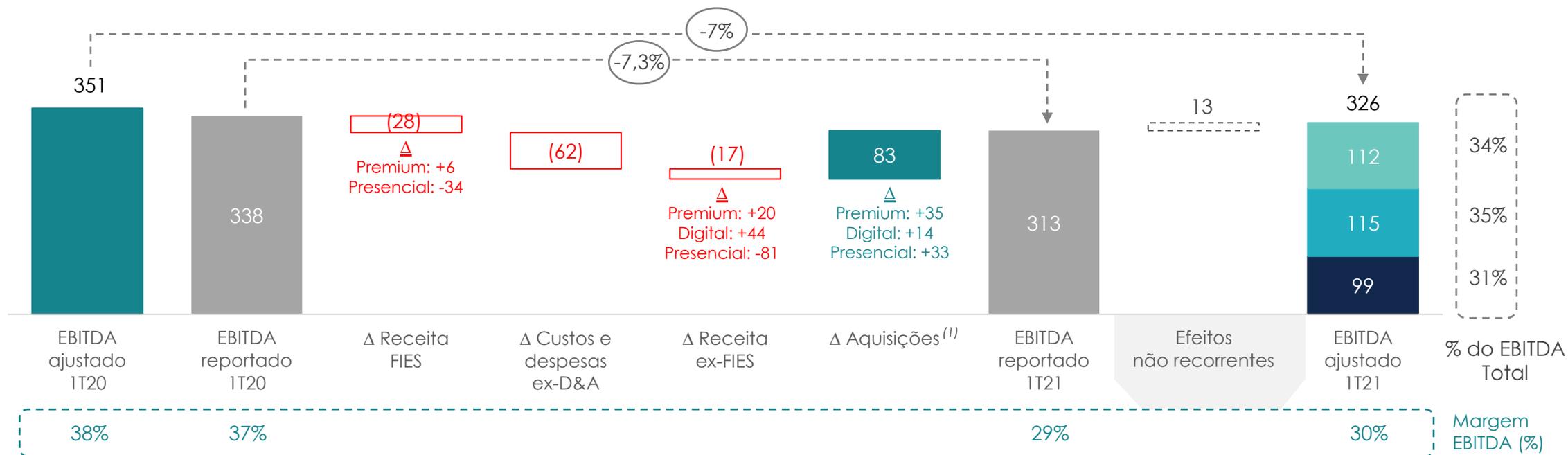
No 1T21 os efeitos não recorrentes com leis e liminares, reestruturação organizacional, despesas com M&A e integração e outros totalizaram R\$13,0 milhões. Excluindo-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** da companhia totalizou R\$326,1 milhões apresentando uma redução de 7% a/a e uma **margem EBITDA ajustada** de 29,9% (-8,1 p.p. a/a).

Importante ressaltar que a unidade de negócio do **Premium** (Medicina + IBMEC) e o **Ensino Digital** (Graduação + Vida Toda), vem aumentando sua representatividade no EBITDA da companhia e nesse trimestre juntos já representaram **70% do EBITDA total da Companhia**, resultado que reforça o nosso crescimento com essas frentes de negócio.



EBITDA E MARGEM (2/2)

EBITDA ajustado
(R\$ milhões)



Conta	Descrição	4T20	1T20	1T21
Receita	Descontos concedidos por leis e decisões na justiça	83,8	0,0	8,4
Custo	Reestruturação organizacional	21,0	2,1	1,0
	Custos com Infraestrutura	11,5	0,0	0,3
Despesas	Despesas com M&A e Integração e outros	43,6	10,9	3,2
Impacto no EBITDA		159,8	13,1	13,0



(1) Aquisições incluem Adtalem a partir de mai/20 e Athenas a partir de ago/20.

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
EBITDA	337,7	313,1	-7,3%	230,6	-31,7%
Resultado Financeiro	(70,4)	(105,5)	49,8%	(95,1)	35,1%
Receita Financeira	180,2	41,5	-77,0%	36,9	-79,5%
Multas e juros recebidos	10,2	11,3	10,5%	9,5	-7,3%
Aplicações financeiras	10,1	7,7	-24,4%	5,1	-50,0%
Valor justo dos derivativos (SWAP)	155,7	12,9	-91,7%	12,9	-91,7%
Atualização monetária	3,6	8,3	133,5%	8,2	129,8%
Outras	0,5	1,3	136,6%	1,2	124,2%
Despesa Financeira	(250,6)	(147,0)	-41,4%	(132,0)	-47,3%
Juros e encargos	(16,3)	(33,4)	105,8%	(31,1)	91,7%
Descontos financeiros	(39,2)	(29,0)	-26,0%	(26,2)	-33,3%
Despesas bancárias	(3,5)	(2,4)	-31,2%	(2,1)	-41,0%
Juros e Variação cambial sobre empréstimos (SWAP)	(163,0)	(30,8)	-81,1%	(30,8)	-81,1%
Juros de arrendamento mercantil	(26,0)	(31,9)	22,8%	(24,7)	-4,9%
Outras	(2,6)	(19,3)	632,4%	(17,0)	546,0%
(+) Depreciação e amortização	(93,2)	(154,4)	65,8%	(122,2)	31,2%
Lucro antes de impostos	174,2	53,3	-69,4%	13,3	-92,4%
Imposto de Renda	(4,5)	(7,3)	63,1%	(1,0)	-77,5%
Contribuição Social	(1,8)	(2,7)	49,6%	(0,4)	-76,5%
Lucro Líquido	167,9	43,2	-74,3%	11,9	-92,9%
Margem líquida (%)	18,2%	4,0%	-14,2 p.p.	1,4%	-16,8 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	179,0	54,6	-69,5%	20,4	-88,6%
Margem líquida (%)	19,4%	5,0%	-14,3 p.p.	2,3%	-17,1 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽¹⁾	182,9	73,0	-60,1%	38,9	-78,7%
Margem líquida ajustada	19,8%	6,7%	-13,1 p.p.	4,4%	-15,4 p.p.

O **resultado financeiro** da companhia no 1T21 apresentou uma piora (+49,8% a/a), resultado impactado em grande parte pelos seguintes fatores:

- R\$17,2 milhões a/a dos juros e encargos financeiros em função das captações de dívidas com o objetivo de financiar as recentes aquisições e reforçar a posição de caixa da companhia;
- R\$10,2 milhões referente a antecipação do pagamento da dívida do swap, impostos e juros na linha de descontos financeiros;
- Incremento de R\$5,9 milhões, juros IFRS16 em função da incorporação das recentes aquisições.

Desconsiderando as aquisições, o resultado financeiro da companhia apresentou um aumento de 35,1% a/a.

O **Lucro líquido** apresentou uma redução de 74,3% no 1T21, resultado impactado pelos seguintes fatores:

- Aumento de R\$35,1 milhões a/a do resultado financeiro;
- Aumento de R\$61,3 milhões de depreciação e amortização, sendo parte desse valor (R\$32,2 milhões) referente a incorporação das recentes aquisições e (R\$29,0 milhões) de acréscimo de depreciação na Estácio com: (i) fundo de comércio (ágio das aquisições); (ii) Softwares; (iii) efeito do IFRS 16 e benfeitorias;

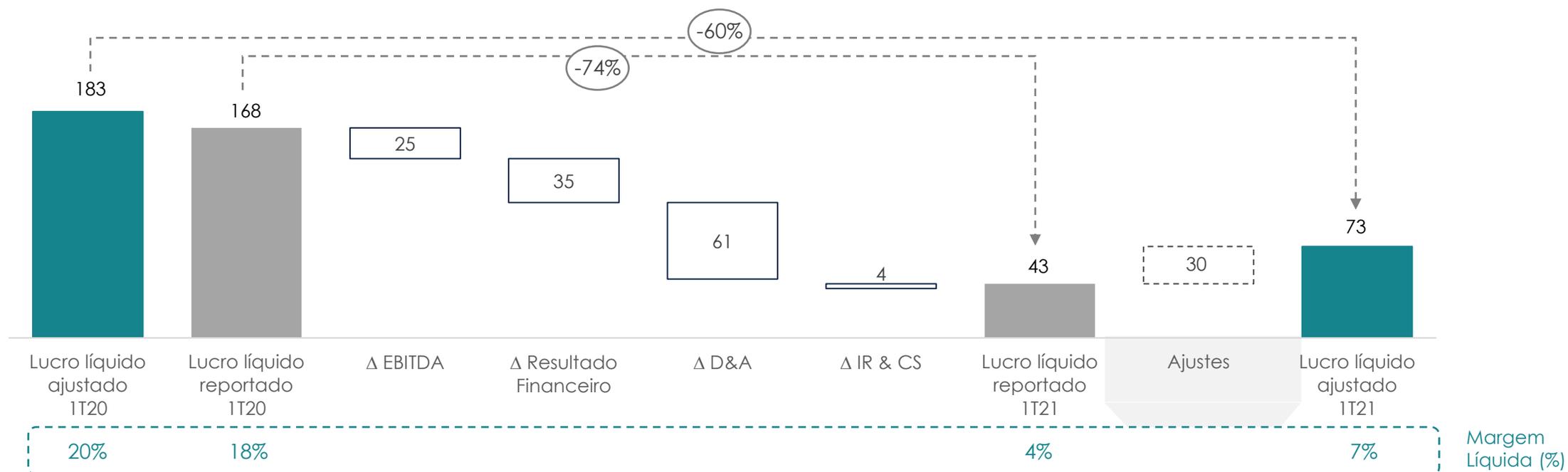


(1) Ajustado por itens não caixa detalhados no próximo slide

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

- Aumento de R\$3,7 milhões a/a do imposto de renda e contribuição social, em função das aquisições. Desconsiderando-se esse efeito, o imposto de renda e contribuição social apresentariam uma redução de R\$4,9 milhões a/a.
- Impacto de ajustes no valor total de R\$29,8 milhões: (i) sendo R\$13,0 milhões no EBITDA e (ii) R\$16,8 milhões do fundo de comércio⁽¹⁾. Desconsiderando-se esse efeito, o **Lucro líquido ajustado** teria alcançado R\$73,0 milhões (-60,1% a/a) e apresentado uma margem líquida ajustada de 6,7% (-13,1 p.p. a/a).

Lucro Líquido ajustado
(R\$ milhões)



Conta	Descrição	4T20	1T20	1T21
EBITDA	Itens não recorrentes do EBITDA	159,8	13,1	13,0
D&A	Fundo de Comércio ⁽¹⁾	18,0	1,9	16,8
Impacto no Lucro		177,8	15,0	29,8

(1) Referente à amortização do ágio das aquisições.



(em R\$ milhões)	1T20	4T20	1T21	1T21 (ex-aquisições)
Mensalidades	1.154,8	1.464,2	1.504,0	1.290,7
Mensalistas	579,0	998,5	960,4	777,1
Convênios e permutas	12,3	13,6	17,7	12,7
PAR	211,2	160,3	163,9	163,9
DIS	352,4	266,8	337,0	337,0
CredAthenas	-	25,0	25,0	-
FIES	178,6	161,3	138,7	98,1
Outros	187,1	216,3	229,6	199,3
Contas a Receber Bruto	1.520,5	1.841,8	1.872,3	1.588,1

PDD	(506,0)	(694,6)	(694,8)	(629,1)
Mensalistas ⁽¹⁾	(363,2)	(565,4)	(551,1)	(503,0)
PAR (50%)	(94,8)	(79,6)	(83,7) (a)	(83,7)
DIS (15%)	(48,0)	(34,3)	(42,8) (b)	(42,4)
CREDATHENAS	-	(15,4)	(17,2)	-
Valores a identificar	(9,3)	(23,4)	(34,7)	(6,8)
Ajuste a valor presente (AVP)⁽²⁾	(34,2)	(19,5)	(24,8)	(21,8)
AVP PAR	(21,5)	(12,8)	(11,5) (c)	(11,5)
AVP DIS	(12,7)	(6,7)	(10,4) (d)	(10,2)
AVP CREDATHENAS	-	-	(2,8)	-
Contas a Receber Líquido	971,0	1.104,3	1.118,1	930,3

O **contas a receber bruto**, apresentou uma aumento de R\$351,8 milhões a/a, impactado principalmente pelas aquisições e a mudança do mix de alunos (aumento dos alunos mensalistas com o efeito da redução do FIES). Desconsiderando as aquisições o aumento foi de R\$67,6 milhões a/a.

O **conta a receber líquido** aumentou R\$147,1 milhões a/a, impactado principalmente pelas aquisições e o aumento da PDD de mensalista (R\$188,8 milhões). Desconsiderando-se as aquisições, o contas a receber líquido teria apresentado uma redução de R\$40,7 milhões a/a.

Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	1T20	1T21	1T20	1T21
Receita Bruta (a vista)	16,2	11,2	13,0	7,9
Receita Bruta parcelada	15,1	9,5	178,4	131,9
Impostos e deduções	(1,3)	(0,7)	(6,7)	(4,9)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(0,7)	1,3 Δ(c)	(6,1)	(3,7) Δ(d)
PDD de longo prazo (50%)	(1,9)	(4,1) Δ(a)	(10,5)	(8,6) Δ(b)
PDD evasão	(9,9)	(4,4)	(18,9)	(36,7)
PDD sobre a Receita Líquida Total (%)	0,2%	0,4%	1,1%	0,8%

(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)	1T20	1T21	Δ%	1T21 (ex-aquisições)	Δ%
Contas a receber líquido	971,0	1.118,1	15,1%	930,3	-4,2%
Receita líquida (12M)	3.555,7	4.101,1	15,3%	3.314,9	-6,8%
PMR	98	98	0,0%	101	3,1%
Contas a receber FIES	178,6	138,7	-22,3%	98,1	-45,1%
Receita FIES (12M)	653,7	525,7	-19,6%	370,2	-43,4%
Deduções FGEDUC (12M)	(52,5)	(49,4)	-5,7%	(32,4)	-38,2%
Impostos (12M)	(24,1)	(20,7)	-14,3%	(13,1)	-45,8%
Receita Líquida FIES (12M)	577,2	455,6	-21,1%	324,8	-43,7%
PMR FIES	111	110	-0,9%	109	-1,8%
Contas a receber ex-FIES	792,4	979,3	23,6%	832,3	5,0%
Receita líquida ex-FIES (12M)	2.978,5	3.645,6	22,4%	2.990,1	0,4%
PMR ex-FIES	96	97	1,0%	100	4,2%

O **PMR consolidado** se manteve estável vs 1T20. Desconsiderando-se as aquisições, houve um aumento de 3 dias quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

O **PMR FIES** apresentou uma redução de 1 dia quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Excluindo-se as aquisições, a redução foi de 2 dias vs 1T20.

O **PMR ex-FIES** apresentou um aumento de 1 dia vs 1T20. Desconsiderando-se as aquisições, houve um aumento de 4 dias quando comparado com 1T20.

Agining do Contas a Receber Bruto Total⁽¹⁾

Análise Vertical

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T20 (%)	1T21 (%)
FIES	178,6	138,7	-22,3%	12%	7%
A vencer	757,5	794,3	4,9%	50%	42%
Vencidas até 30 dias	113,5	137,1	20,8%	7%	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	51,7	58,1	12,3%	3%	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	25,7	17,1	-33,3%	2%	1%
Vencidas de 91 a 179 dias	169,1	283,6	67,7%	11%	15%
Vencidas há mais de 180 dias	224,4	443,3	97,6%	15%	24%
Contas a receber bruto	1.520,5	1.872,3	23,1%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber⁽²⁾

Análise Vertical

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%	1T20 (%)	1T21 (%)
A vencer	37,0	63,5	71,6%	46%	53%
Vencidas até 30 dias	6,1	9,2	51,4%	8%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	3,8	6,1	60,1%	5%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	2,9	4,5	54,5%	4%	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	9,9	14,9	50,0%	12%	13%
Vencidas há mais de 180 dias	20,9	20,8	-0,4%	26%	17%
Acordos a receber	80,6	119,0	47,6%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%
Saldo inicial	159,3	160,5	0,8%
Receita FIES	102,9	62,0	-39,8%
Repasse	(74,4)	(81,7)	9,9%
Provisão FIES	(9,3)	(5,6)	-39,6%
Adquiridas	-	(1,5)	n.a.
Saldo final	178,4	133,6	-25,1%

FIES: Movimentação do Contas a Compensar

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%
Saldo inicial	136,3	0,8	-99,4%
Repasse	74,4	81,7	9,9%
Pagamento de impostos	(1,9)	(12,0)	541,5%
Recompra em leilão	(208,7)	(68,3)	-67,3%
Adquiridas	-	2,9	n.a.
Saldo final	0,2	5,1	2764,8%



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

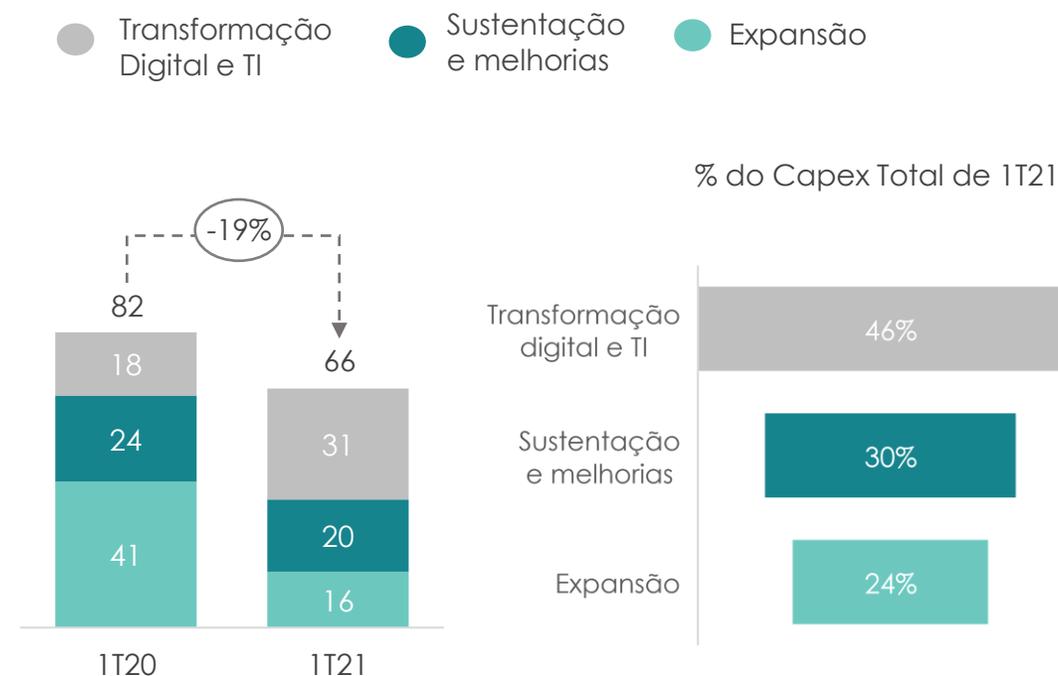
(2) Não considera acordos com cartões de crédito

(em R\$ milhões)	1T20 ⁽¹⁾	1T21	Δ%
Capex Total	82,2	66,2	-19,4%
Transformação digital e TI	17,6	30,5	73,1%
Sustentação e melhorias	23,9	20,1	-16,0%
Expansão	40,7	15,6	-61,6%
<hr/>			
Capex Total (ex-aquisições⁽²⁾)	82,2	59,4	-27,7%

% da Receita Líquida

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

CAPEX (R\$ milhões)



- O **CAPEX total** atingiu R\$66,2 milhões no 1T21, o que representa uma queda de 19,4% a/a, impulsionado pela redução no capex de expansão e sustentação e melhorias. **Excluindo o efeito das aquisições**, o capex total teria fechado em R\$59,4 milhões (-27,7% a/a).
- Mesmo assim, vemos uma alta significativa nos **investimentos em transformação digital e tecnologia da informação**, seguindo os esforços da Companhia em focar em oferecer serviços educacionais cada vez mais atualizados. No trimestre, esses investimentos representaram 46%, a maior parcela do capex total, fechando o trimestre em R\$30,5 milhões.
- A segunda maior parcela do capex total é referente aos **investimentos de sustentação e melhorias**, os quais totalizaram R\$ 20 milhões no trimestre. Esses investimentos são referentes a despesas com manutenção e melhorias de infraestrutura física das unidades, projetos associados a melhoria de satisfação do aluno, projetos envolvendo questões legais e de compliance, entre outros.



(1) Houve uma reclassificação de R\$7 milhões do capex do 1T20 de sustentação e melhorias para expansão.
 (2) Considera resultados de Adtalem a partir de mai/20 e Athenas a partir de ago/20

POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(2.545,6)	(2.050,3)	-19,5%
Dívida Bruta [b]	3.434,3	5.293,0	54,1%
Empréstimos bancários	2.319,0	3.713,1	60,1%
Arrendamento mercantil	1.051,3	1.438,7	36,9%
Compromissos a pagar (M&A)	64,0	141,2	120,6%
Dívida líquida [b+a]	888,7	3.242,7	264,9%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (12M) ⁽¹⁾	-0,1x	1,3x	

A posição de **caixa e disponibilidades** da Companhia, fechou o 1T21 em R\$2.050,3 milhões, apresentando uma redução de R\$495,3 milhões a/a, consequência da menor arrecadação do FIES, maior pagamento de juros e empréstimos e pagamento pontual de rescisão de contrato de aluguel.

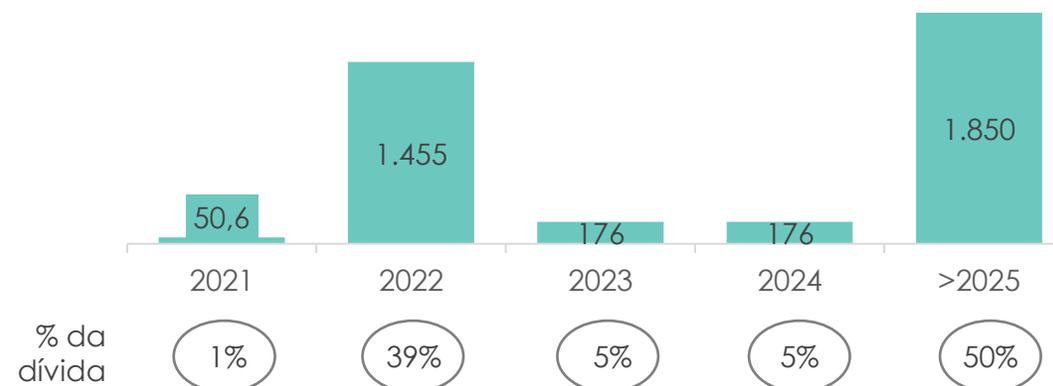
A **dívida bruta (excluindo arrendamento mercantil)**, encerrou o trimestre em R\$3.854,3 milhões.

Excluindo o saldo do arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado** pelos efeitos não recorrentes foi de **1,3x**.

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Data de emissão	Data de vencimento	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
Debênture V (1ª série)	fev-19	fev-22	CDI + 0,59%	250,8	7%
Debênture V (2ª série)	fev-19	fev-24	CDI + 0,79%	351,2	9%
Captação Citi	jan-21	jan-22	CDI + 1,85% a.a.	210,9	6%
Captação Citi	fev-20	fev-22	CDI + 0,70%	109,8	3%
FINEP	fev-15	jan-25	TJLP + 0,50%	2,3	0%
Captação Citi	abr-20	abr-22	CDI + 2,75%	75,8	2%
Captação Bradesco	set-20	set-22	CDI + 2,70%	360,2	10%
Captação Banco ABC	abr-20	abr-21	CDI + 3,85%	51,2	1%
Captação Banco Safra	jun-20	jun-22	CDI + 2,80%	202,6	5%
Captação Itaú	set-20	abr-23	CDI + 2,70%	154,0	4%
Captação BB	dez-20	fev-22	CDI + 1,85%	100,2	3%
Debênture VI	fev-21	fev-26	CDI + 2,50% a.a.	1.859,4	50%
Empréstimos bancários	-	-	CDI+1,62%	3.728,5	100%

Cronograma de amortização da dívida
(R\$ milhões; principal)



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

ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA

Unidade	UF	Tipo	Início da Operação	Status	1T21		Expectativa em pleno potencial ⁽¹⁾	
					Vagas Autorizadas/Habilitadas ao ano	Base de Alunos	Vagas Autorizadas ao ano	Base de Alunos
Presidente Vargas	RJ	Orgânica	1998.2	Maturado	240	1.610	240	1.728
Città	RJ	Orgânica	2014.1	Maturado	170	1.041	170	1.224
Juazeiro do Norte	CE	Orgânica	2000.1	Maturado	100	677	100	720
Ribeirão Preto	SP	Orgânica	2015.1	Em maturação	76	534	76	547
Teresina (Facid)	PI	Orgânica	2005.1	Maturado	110	691	110	792
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	Em Maturação	65	264	165	1.188
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	Em Maturação	50	207	150	1.080
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	Em Maturação	155	520	155	1.116
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	Em Maturação	89	295	155	1.116
Canindé	CE	MM II	2020.2	Em Maturação	50	80	150	1.080
Cáceres	MT	Decisão Judicial	2020.2	Em Maturação	50	62	50	360
Castanhal	PA	MM II	2021.1	Em Maturação	50	-	150	1.080
Quixadá	CE	MM II	2021.1	Em Maturação	50	2	150	1.080
Açailândia	MA	MM II	2021.1	Em Maturação	50	-	150	1.080
Total autorizadas⁽²⁾					1.305	5.983	1.971	14.191
Iguatu	CE	MM II	2021.2	Habilitadas	50	-	150	1.080
Ji-Paraná	RO	MM II	2021.2	(aguardando autorização definitiva)	50	-	150	1.080
Total Habilitadas					1.405	5.983	2.271	16.351
Athenas⁽³⁾					-	-	200	-

A **base de alunos da graduação de medicina** totalizou 5.983 alunos, o que representa um crescimento de mais de 30% em relação ao mesmo período do ano anterior. As unidades de **Castanhal, Quixadá e Açailândia** receberam as visitas do MEC em outubro e novembro do ano passado. Com as autorizações do MEC saindo em março desse ano, essas unidades foram inauguradas e começaram a captar em abril, o que será refletido na base de alunos no 2T21. Das 150 vagas de Castanhal, Quixadá e Açailândia, um total de 125 foram disponibilizadas e todas elas já foram preenchidas. **A expectativa é de que todas as vagas nessas unidades sejam preenchidas até o final do ano, totalizando uma base esperada de alunos de graduação de medicina na faixa de 6,2-6,6 mil alunos.**

(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

(2) Vagas autorizadas são as vagas habilitadas que receberam autorização final do MEC.

(3) As vagas ainda não habilitadas provenientes da aquisição do Grupo Athenas estão em processos judiciais e/ou administrativos com possibilidade de até +200 vagas.



ABERTURA ANTIGA				NOVA ABERTURA				
Presencial	Graduação	Medicina	Premium	Presencial	Premium	Medicina	Graduação	
		IBMEC	Premium			IBMEC	Pós Graduação	
		Demais Cursos	Presencial			IBMEC	Graduação	
	Pós graduação	Medicina ⁽¹⁾	Premium		Presencial	Semipresencial	IBMEC ⁽¹⁾	Pós Graduação
		IBMEC ⁽¹⁾	Premium				Presencial	Graduação
		Mestrado/ Doutorado (<i>ex-premium</i>)	Presencial				Semipresencial	Mestrado/ Doutorado
		Demais Cursos	Vida Toda				Graduação	
Ensino Digital	Graduação 100%online	Graduação 100%online	Digital	Digital	100% online	Graduação		
		Graduação Flex	Digital			Flex	Graduação	
	Graduação Flex	Graduação Semipresencial	Presencial		Vida Toda	Presencial	Pós Graduação	
		Pós graduação	Pós graduação			Ensino Digital	Pós Graduação	

Nova abertura da base de alunos

- **Presencial:** Base de alunos graduação do Presencial e Semipresencial, Mestrado e Doutorado (excluindo premium).
- **Ensino Digital:** Base de alunos graduação do Ensino Digital + Vida Toda.
- **Premium:** Base de alunos medicina + Ibmec.

A abertura da base de alunos no formato antigo está disponível na planilha de apoio, na seção central de resultados do website de RI da companhia. Para acessar [clique aqui](#).



(1) Inclui mestrado e doutorado de medicina e Ibmec.

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

	Consolidado	Premium	Digital	Presencial
Em R\$ Milhões	1T21	1T21	1T21	1T21
Receita Operacional Bruta	2.057,0	244,6	559,4	1.253,0
Mensalidades	2.047,9	243,0	557,5	1.247,4
Outras	9,0	1,6	1,8	5,6
Deduções da Receita Bruta	(974,7)	(42,5)	(269,0)	(663,1)
Receita Operacional	1.082,3	202,1	290,3	589,9
Custos dos Serviços Prestados	(456,8)	(75,6)	(60,9)	(320,3)
Pessoal	(276,9)	(56,5)	(18,9)	(201,5)
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(13,2)	(2,9)	0,4	(10,8)
Serviços de Terceiros e Outros	(61,1)	(2,9)	(37,0)	(21,2)
Depreciação e Amortização	(105,7)	(13,4)	(5,4)	(86,9)
Lucro Bruto	625,5	126,4	229,5	269,6
Margem Bruta	57,79%	62,57%	79,04%	45,70%
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(466,8)	(47,1)	(135,4)	(284,3)
Pessoal	(86,6)	(12,5)	(28,8)	(45,2)
Vendas	(156,2)	(7,0)	(49,2)	(100,0)
PDD	(95,4)	(4,0)	(28,2)	(63,2)
Outras Despesas	(85,6)	(16,3)	(16,3)	(53,0)
Outras Receitas	5,8	0,2	2,2	3,3
Depreciação e amortização	(48,7)	(7,5)	(15,0)	(26,2)
(+) Depreciação e amortização	154,4	20,8	20,4	113,2
EBITDA	313,1	100,2	114,5	98,4
Margem EBITDA (%)	28,9%	49,6%	39,4%	16,7%
EBITDA ajustado⁽¹⁾	326,1	111,8	115,5	98,8
Margem EBITDA (%)	29,9%	53,1%	39,8%	16,7%
Descontos Concedidos	(29,0)	(1,3)	(6,2)	(21,5)
Multas e Juros por Atraso	9,5	1,1	3,1	5,2

(1) Ajustado por itens não recorrentes, detalhados na sessão EBITDA.



DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: ABERTURA ANTIGA

Em IFRS-16	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
R\$ Milhões	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%	1T20	1T21	Δ%
Receita Operacional Bruta	1.288,5	1.477,6	14,7%	405,7	579,4	42,8%	-	-	-	1.694,2	2.057,0	21,4%
Deduções da Receita Bruta	(584,9)	(692,4)	18,4%	(186,1)	(282,3)	51,7%	-	-	-	(771,0)	(974,7)	26,4%
Receita Operacional Líquida	703,6	785,3	11,6%	219,6	297,1	35,3%	-	-	-	923,3	1.082,3	17,2%
Custos dos Serviços Prestados	(321,8)	(401,5)	24,8%	(27,1)	(55,3)	103,8%	-	-	-	(348,9)	(456,8)	30,9%
Pessoal	(218,9)	(263,0)	20,2%	(10,9)	(13,9)	27,5%	-	-	-	(229,8)	(276,9)	20,5%
Aluguel, condomínio e IPTU	(11,0)	(13,4)	21,4%	0,0	0,2	n.a.	-	-	-	(11,0)	(13,2)	19,5%
Serviços de terceiros e Outros	(25,5)	(24,3)	-5,1%	(16,1)	(36,8)	128,6%	-	-	-	(41,7)	(61,1)	46,6%
Depreciação e amortização	(66,3)	(100,9)	52,2%	(0,1)	(4,8)	3694,5%	-	-	-	(66,4)	(105,7)	59,1%
Lucro Bruto	381,9	383,7	0,5%	192,5	241,8	25,6%	-	-	-	574,4	625,5	8,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>54,3%</i>	<i>48,9%</i>	<i>-5,4 p.p.</i>	<i>87,6%</i>	<i>81,4%</i>	<i>-6,3 p.p.</i>	-	-	-	<i>62,2%</i>	<i>57,8%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(106,4)	(120,4)	13,1%	(17,4)	(45,0)	159,3%	(206,0)	(301,4)	46,3%	(329,8)	(466,8)	41,5%
Pessoal	(4,9)	(9,5)	95,6%	(4,0)	(10,5)	160,2%	(35,4)	(66,5)	87,7%	(44,4)	(86,6)	95,2%
Publicidade	0,0	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.	(107,7)	(156,2)	45,1%	(107,7)	(156,2)	45,1%
PDD	(60,5)	(66,5)	9,8%	(11,3)	(28,9)	155,9%	0,0	0,0	n.a.	(71,8)	(95,4)	32,8%
Outras Despesas	(38,1)	(35,0)	-8,1%	(1,4)	(3,5)	149,8%	(39,7)	(41,3)	4,2%	(79,2)	(79,8)	0,8%
Depreciação e amortização	(2,9)	(9,3)	225,5%	(0,6)	(2,1)	234,1%	(23,2)	(37,3)	60,6%	(26,7)	(48,7)	82,4%
Lucro Operacional	275,5	263,4	-4,4%	175,1	196,7	12,4%	(206,0)	(301,4)	46,3%	244,6	158,7	-35,1%
<i>Margem Operacional (%)</i>	<i>39,2%</i>	<i>33,5%</i>	<i>-5,6 p.p.</i>	<i>79,7%</i>	<i>66,2%</i>	<i>-13,5 p.p.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>26,5%</i>	<i>14,7%</i>	<i>-11,8 p.p.</i>
EBITDA reportado	344,7	373,6	8,4%	175,9	203,6	15,8%	(182,8)	(264,1)	44,5%	337,7	313,1	-7,3%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>49,0%</i>	<i>47,6%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>	<i>80,1%</i>	<i>68,5%</i>	<i>-11,5 p.p.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>36,6%</i>	<i>28,9%</i>	<i>-7,6 p.p.</i>



BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ milhões	1T20	4T20	1T21
Ativo Circulante	3.332,2	2.736,4	3.068,0
Caixa e equivalentes	10,4	925,3	1.278,5
Títulos e valores mobiliários	2.535,2	707,9	771,8
Contas a receber	641,7	890,2	863,1
Estoque	-	1,2	1,9
Adiantamentos a funcionários/terceiros	12,1	22,2	16,8
Despesas antecipadas	16,4	8,2	23,9
Impostos e contribuições	68,9	137,6	86,3
Diferencial de Swap a receber	33,0	33,3	13,5
Outros	14,5	10,5	12,2
Ativo Não-Circulante	4.304,6	6.524,7	6.574,7
Realizável a Longo Prazo	918,3	886,8	882,2
Diferencial de Swap a Receber LP	122,7	120,8	30,4
Contas a receber LP	329,3	214,2	254,9
Despesas antecipadas LP	4,7	4,1	4,9
Depósitos judiciais LP	76,5	102,7	112,6
Impostos e contribuições LP	183,1	107,7	131,7
Impostos diferidos LP	190,3	322,6	335,4
Outros LP	11,8	14,7	12,3
Permanente	3.386,3	5.637,9	5.692,5
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	1.764,8	2.451,1	2.512,4
Intangível	1.621,2	3.186,5	3.179,8
Total do Ativo	7.636,8	9.261,1	9.642,7

Em R\$ milhões	1T20	4T20	1T21
Passivo Circulante	977,9	1.292,7	1.215,8
Empréstimos e financiamentos	196,5	356,0	278,4
Arrendamento Mercantil	132,6	199,5	217,3
Fornecedores	170,1	251,2	267,1
Swap a pagar	33,7	34,3	20,1
Salários e encargos sociais	176,9	202,2	251,4
Obrigações tributárias	62,0	106,7	69,3
Mensalidades recebidas antecipadamente	15,7	44,2	16,9
Adiantamento de convênio circulante	3,3	5,0	4,6
Parcelamento de tributos	3,6	3,5	3,5
Preço de aquisição a pagar	21,7	57,9	55,3
Dividendos a Pagar	153,5	23,4	23,3
Outros passivos	8,4	8,8	8,6
Exigível a Longo Prazo	3.383,5	4.763,4	5.169,8
Empréstimos e financiamentos LP	2.111,8	2.986,1	3.434,6
Contingências	119,1	246,8	248,3
Arrendamento Mercantil LP	895,9	1.151,8	1.221,5
Diferencial de SWAP a Pagar ELP	125,1	127,3	34,4
Adiantamento de convênio	27,2	41,1	40,3
Parcelamento de tributos LP	10,6	9,1	8,8
Provisão para desmobilização de ativos	27,8	89,9	74,6
Impostos diferidos	2,3	-	-
Preço de aquisição a pagar LP	42,3	89,9	85,9
Outros LP	21,3	21,4	21,4
Patrimônio Líquido	3.275,4	3.205,0	3.257,1
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,8)	(26,8)
Reservas de capital	678,4	687,5	696,4
Reservas de lucros	1.509,3	1.465,8	1.465,8
Dividendos adicionais propostos	-	118,4	118,4
Resultado do período	167,9	-	43,2
Ações em Tesouraria	(193,2)	(179,8)	(179,8)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	7.636,8	9.261,1	9.642,7



(em R\$ milhões)	1T20	1T21	Δ%
Lucro antes dos impostos	174,2	53,3	-69,4%
Ajustes para conciliar o resultado	240,0	355,2	48,0%
Resultado após conciliação das disponibilidades	414,2	408,5	-1,4%
Variações nos ativos e passivos	(4,8)	(219,9)	4472,4%
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex	409,4	188,6	-53,9%
Aquisição de ativo imobilizado	(46,3)	(20,8)	-55,0%
Aquisição de ativo intangível	(36,0)	(45,4)	26,4%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(933,8)	(70,6)	-92,4%
Fluxo de Caixa Operacional após Capex	(606,6)	51,8	-108,5%
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	1.609,6	301,4	-81,3%
Fluxo de Caixa Livre	1.002,9	353,1	-64,8%
Caixa no início do exercício	240,5	925,3	284,7%
Aumento/redução nas disponibilidades	1.002,9	353,1	-64,8%
Caixa no final do exercício	1.243,4	1.278,5	2,8%
Reconciliação do Fluxo de Caixa			
Fluxo de caixa operacional	409,4	188,6	-53,9%
IRPJ e CSLL Pagos	5,0	11,3	127,4%
Juros pagos de empréstimo	17,5	46,1	163,4%
Aumento em depósitos judiciais	0,4	9,9	2353,3%
Rescisão Contratual ⁽¹⁾	-	45,0	n.a.
Atraso no repasse de FIES ⁽²⁾	(136,0)	-	n.a.
FCO depois da reconciliação	296,3	300,9	1,6%
FCO/EBITDA ajustado	84,5%	92,3%	7,8 p.p.

(1) No 1T21, R\$45 milhões se refere ao pagamento pontual de rescisão de contrato de aluguel, valor provisionado no passado.

(2) No 1T20, R\$136 milhões se refere ao repasse do FIES referente a dez/19.



YDUQS

Contatos de RI

Mayte Albuquerque | Guilherme Lahr | Milena Gonçalves | Rosimere Nunes

+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br