DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T22

YDUQS

12 de Maio, 2022

YDUQ B3 LISTED NM

Corporate ESG Performance Prime RATED BY ISS ESG

MSCI ESG RATINGS A CCC B BB BBB A AA AAA

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 2022 - **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 2022 (1T22)**.

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

13/05/2022 às 08h30 (Horário de Brasília) video conferência com tradução simultânea para inglês

Clique Aqui para acessar o Webinar

Video Conferência em Inglês - 13/05/2022 às 12h30 (Horário de Brasília)

Clique Aqui para acessar o Webinar

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

THE USE BY YDUQS Participações S.A. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF YDUQS Participações S.A. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Após a recuperação, a retomada do crescimento. Iniciamos 2022 com uma captação recorde, que adicionou mais de 250 mil alunos à nossa base, em todas as IES e modalidades. A melhor notícia veio da graduação presencial, que, após dois anos, voltou a apresentar uma captação forte, quase 60% superior à do ano anterior, e um EBITDA quase 30% maior, na mesma comparação. Medicina e EaD seguem em forte expansão e registraram aumentos de receita e de EBITDA superiores a 20%. A retomada do presencial e a manutenção do ritmo nas duas outras unidades levaram a uma expansão de base, de ROL e ao crescimento de 23% no EBITDA e de 33% no lucro líquido da Yduqs entre primeiros trimestres.

Seguimos gerando valor e ampliando a rentabilidade do negócio também graças à nossa disciplina em custos e na alocação de capital. Registramos redução 3 p.p. (com relação à ROL) na linha de Vendas e Marketing, repetindo a dose, com outros 3 p.p. de redução, nas despesas com Pessoal. Nossa solidez segue inabalada. Encerramos o período com conversão de caixa de 88%, mais de R$ 1,7 bi em caixa e disponibilidades e alavancagem de 1,7x DL/EBITDA ajustado.

A tecnologia continua na base de tudo o que apresentamos neste relatório. Para o primeiro ciclo de captação do ano, reformulamos nossos portais de admissões para todas as marcas, e, na Estácio, o aumento de desempenho na conversão. Para o ensino presencial, criamos um formato proprietário para aulas síncronas pela web, que atendem a um desejo dos alunos e colocam uma ferramenta muito melhor nas mãos dos professores. O App dos alunos, que também atende a todas as IES, já é a porta de entrada para 2/3 de todos os acessos aos nossos conteúdos acadêmicos. São os aplicativos mais bem avaliados do país na categoria de Educação.

Na frente social, nosso programa de Diversidade & Inclusão foi abraçado, como esperávamos, por docentes e colaboradores, e ações estão em andamento por toda a organização. O Instituto Yduqs ampliou o emblemático projeto de Alfabetização e Letramento para Jovens e Adultos e lançou o programa Rede de Valor, que vai dar suporte a bolsistas do Prouni, alguns de nossos melhores alunos, que vêm de famílias de baixa renda.

Foi um início de ano promissor e nossas alavancas continuam nos oferecendo proteção, solidez e capacidade de escolher os melhores caminhos – que, sabemos, passam por tecnologia, acesso e qualidade, como temos sempre destacado.

Agradeço, uma vez mais, a todos vocês que seguem nos apoiando nessa caminhada.

Eduardo Parente
CEO

APÓS RECUPERAÇÃO, RETOMADA DO CRESCIMENTO

Recorde histórico de captação: +254 mil alunos

YDUQS
1T22

RETOMADA DO PRESENCIAL
Segmento volta a crescer

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO
Digital e Premium com forte expansão

OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS
Seguimos gerando valor com melhoria da margem EBITDA

ENTREGA DE RESULTADOS
segue forte, gerando caixa, com baixo endividamento

+59% vs 1T21
Captação do Presencial

+3% vs 1T21
Base de alunos do Presencial

+28% vs 1T21
EBITDA do Presencial

-2 p.p. vs 1T21
Redução do custo docente/ROL

+44% vs 1T21
Base de alunos graduação do Digital + Premium

>20% vs 1T21
Crescimento da ROL e EBITDA do Digital + Premium

+228 vagas
De medicina já aprovadas em 2022

+29% vs 1T21
Total de 2.059 polos no 1T22

-3 p.p. vs 1T21
Redução dos custos com V&M/ROL

-3 p.p. vs 1T21
Redução dos custos com Pessoal/ROL

-0,6 p.p. vs 1T21
Redução de aluguel/ROL

+23% vs 1T21
EBITDA ajustado consolidado

+33% vs 1T21
Lucro Líquido ajustado

R$ 1,7 bilhão
Caixa e disponibilidades

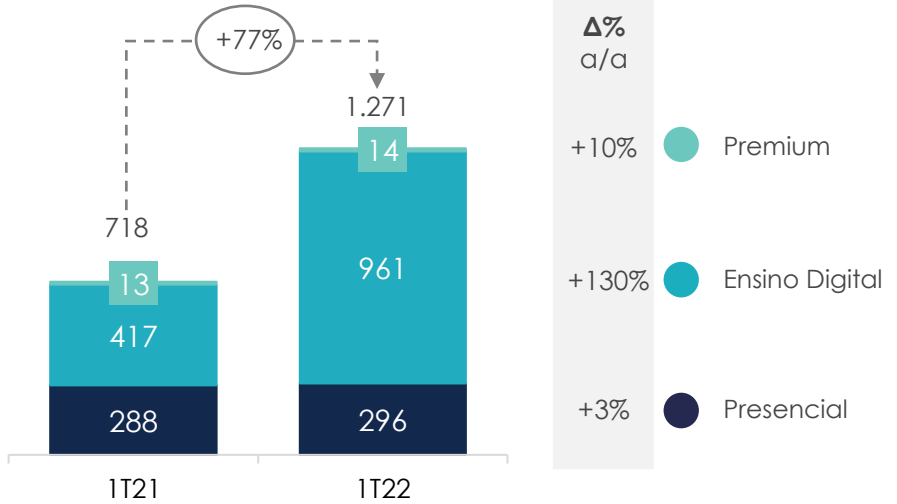
1,7x
Dívida líquida/EBITDA ajustado

DADOS OPERACIONAIS

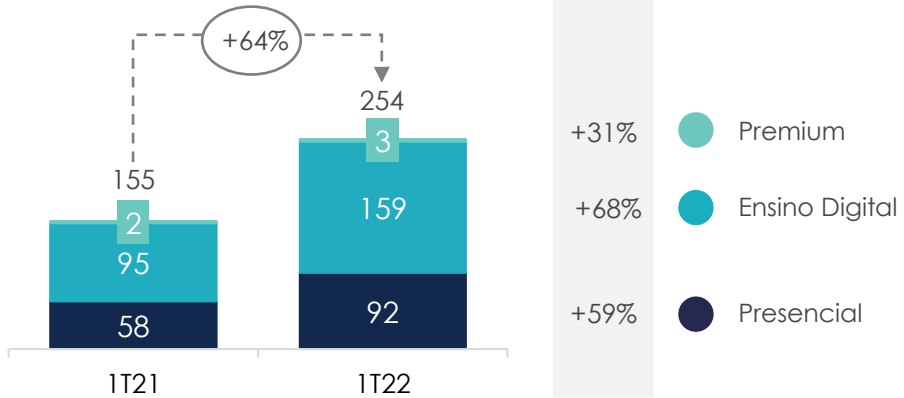
BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

Total (Em mil)	**1T21**	**1T22**	**Δ %**
Base Total	**717,9**	**1.271,0**	**77,0%**
Presencial	288,1	296,0	2,7%
Ensino Digital [1]	417,2	961,2	130,4%
Premium	12,7	13,9	9,6%
FIES	23,1	14,7	-36,4%
DIS	320,1	398,4	24,5%
Presencial	125,7	130,4	3,8%
100% online	153,2	226,2	47,7%
Flex	41,2	41,8	1,4%
PAR	5,1	3,3	-35,5%
Campi (ex-compartilhados) [2]	110	106	-3,6%
Presencial	97	90	-7,2%
Premium	19	21	10,5%
Compartilhado com Presencial	6	5	-16,7%
Polos	1.601	2.059	28,6%

Base total de alunos
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



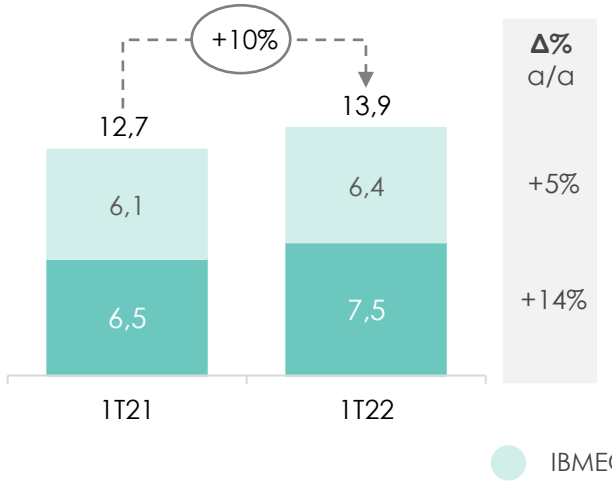
(1) Base Inclui Qconcursos, para mais detalhes clique aqui.
(2) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campi.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Premium

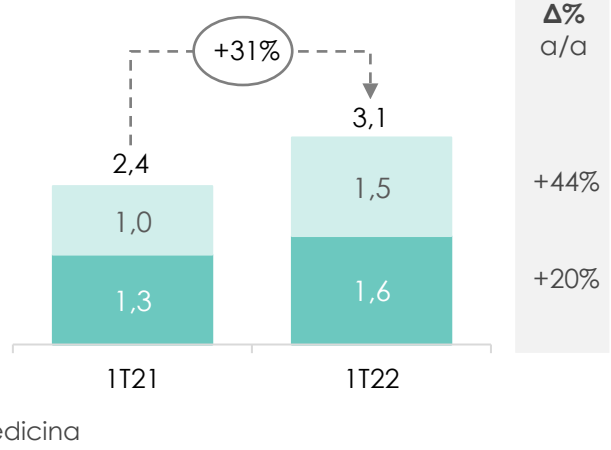
Base de Alunos (Em mil)	1T21	1T22	Δ %
Premium Total	**12,7**	**13,9**	**9,6%**
Medicina	**6,5**	**7,5**	**14,4%**
Graduação	6,0	7,1	18,0%
FIES	1,2	0,9	-21,2%
Pós Graduação	0,5	0,4	-29,2%
IBMEC	**6,1**	**6,4**	**4,6%**
Graduação	5,2	5,2	0,7%
FIES	0,3	0,2	-24,8%
Pós Graduação	1,0	1,2	25,7%

Ticket Médio [1] (R$/mês)	1T21	1T22	Δ %
Graduação Medicina	8.809,6	9.610,2	9,1%
Graduação IBMEC	2.657,4	2.962,7	11,5%

Base Total Premium
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



IBMEC Medicina

O segmento **Premium** registou sólidos resultados, fechando o 1T22 com 13,9 mil alunos, o que representa um crescimento de 9,6% vs. 1T21, resultado da forte captação do segmento (+31% vs. 1T21). A **graduação de medicina** apresentou um crescimento de 18% vs. 1T21, principalmente em função da antecipação de ~50% da captação das 228 vagas autorizadas em Mar/22 nas unidades de Jaraguá do Sul (+100), Ji-Paraná (50), Iguatu (50) e Unijipa (28). A base de alunos do IBMEC encerrou o 1T22 com 6,4 mil alunos (+4,6% vs. 1T21), resultado do crescimento da captação da graduação (+44% vs. 1T21) e da base de alunos de pós-graduação (+25,7% vs. 1T21).

No 1T22, o **ticket médio da graduação de Medicina** totalizou R$9.610/mês, um crescimento de 9,1% vs. 1T21, resultado do aumento das vagas e do ticket de captação com o valor acima do ticket de veterano.

O **ticket médio do IBMEC** totalizou R$2.963/mês, um aumento de 11,5% vs. 1T21, resultado impulsionado principalmente pelo aumento da captação em São Paulo que possui um ticket mais alto.

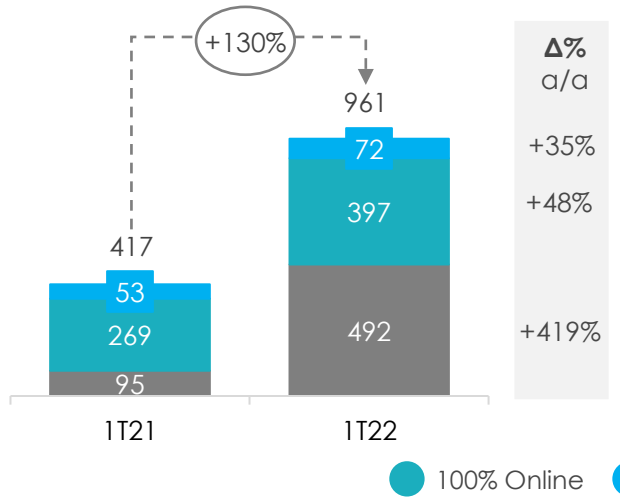
(1) Ticket médio= Receita líquida do período x 1.000/3/base final de alunos | Receita liquida de medicina ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça no 1T21.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Ensino Digital

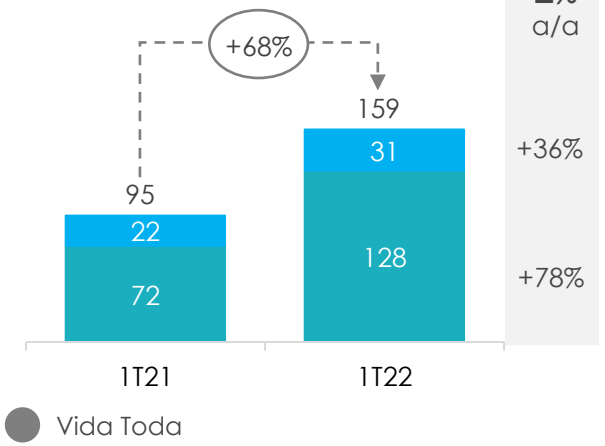
Base de Alunos (Em mil)	1T21	1T22	Δ %
Ensino Digital Total	**417,2**	**961,2**	**130,4%**
Graduação	**322,3**	**468,9**	**45,5%**
100% online	268,9	396,9	47,6%
Flex	53,4	72,0	34,7%
Vida Toda	**94,9**	**492,2**	**418,9%**
Qconcursos	0,0	438,3	n.a.
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	**417,2**	**522,9**	**25,3%**

Ticket Médio [1] (R$/mês)	1T21	1T22	Δ %
Graduação Total	**239,9**	**225,2**	**-6,1%**
Graduação 100% online	207,5	195,5	-5,8%
Graduação Flex	403,0	389,4	-3,4%

Base Total Ensino Digital
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



100% Online Flex Vida Toda

O segmento **Ensino Digital,** que inclui o Vida Toda, encerrou o 1T22 com 961,2 mil alunos, o que representa um crescimento de 130,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior, resultado da aquisição da Qconcursos em julho de 2021. Desconsiderando-se essa aquisição, a **base de alunos do Ensino Digital cresceu em 25,3%** vs. 1T21.

A **base de graduação do Ensino Digital** apresentou crescimento de 45,5% vs. 1T21, resultado do expressivo crescimento da captação no período (+68% vs. 1T21) que está ligada ao forte ritmo de expansão dos polos (+458 polos vs. 1T21) que em grande parte ainda está em fase de maturação. Importante mencionar que a expansão estás sendo principalmente em cidades menores.

No 1T22, o **ticket médio da graduação digital** teve uma queda de 6,1%, conforme já esperado, ficando dentro do guidance divulgado (-5% a -10%), totalizando R$225/mês.

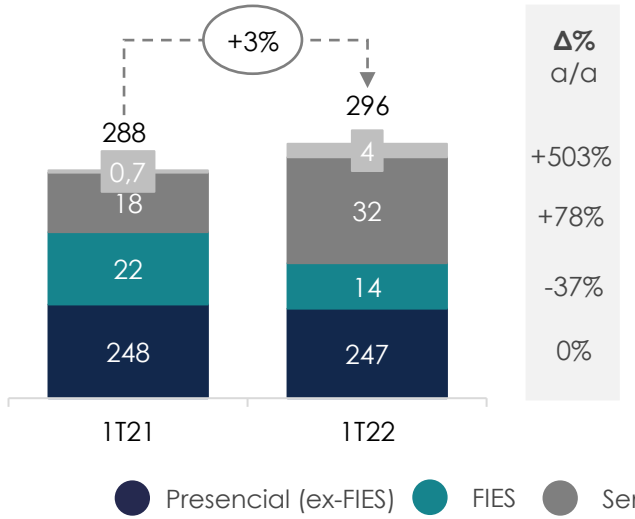
(1) Ticket médio= Receita líquida do período x 1.000/3/base final de alunos

UNIDADE DE NEGÓCIO: Presencial

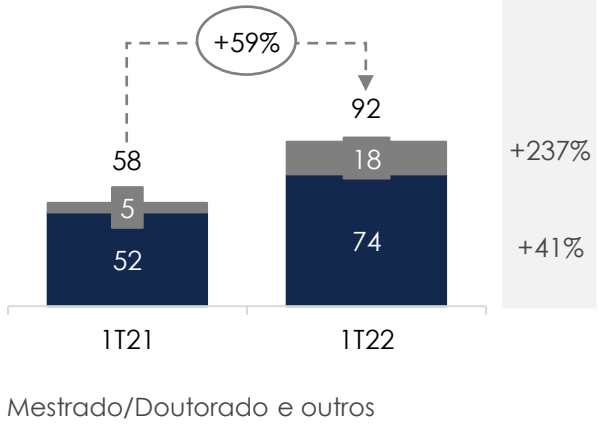
Base de Alunos (Em mil)	1T21	1T22	Δ%
Presencial Total	**288,1**	**296,0**	**2,7%**
Graduação	**287,4**	**291,9**	**1,6%**
Presencial	269,6	260,3	-3,4%
FIES	21,6	13,5	-37,4%
Semipresencial	17,8	31,7	77,6%
Mestrado/Doutorado e outros	**0,7**	**4,1**	**502,7%**

Ticket Médio (1) (R$/mês)	1T21	1T22	Δ%
Graduação Total	**678,9**	**631,9**	**-6,9%**
Graduação Presencial	692,2	650,0	-6,1%
Graduação Semipresencial	478,2	483,2	1,0%

Base Total Presencial
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



Presencial (ex-FIES) FIES Semi Mestrado/Doutorado e outros

No 1T22, a base de alunos do segmento **Presencial** totalizou 296 mil alunos (+2,7% vs. 1T21), resultado que mostra a recuperação da base de alunos que nos últimos dois anos foi fortemente impactada pelos efeitos da pandemia, mas que neste trimestre apresentou um forte aumento de 59% vs.1T21 da captação, voltado a patamares pré-pandemia.

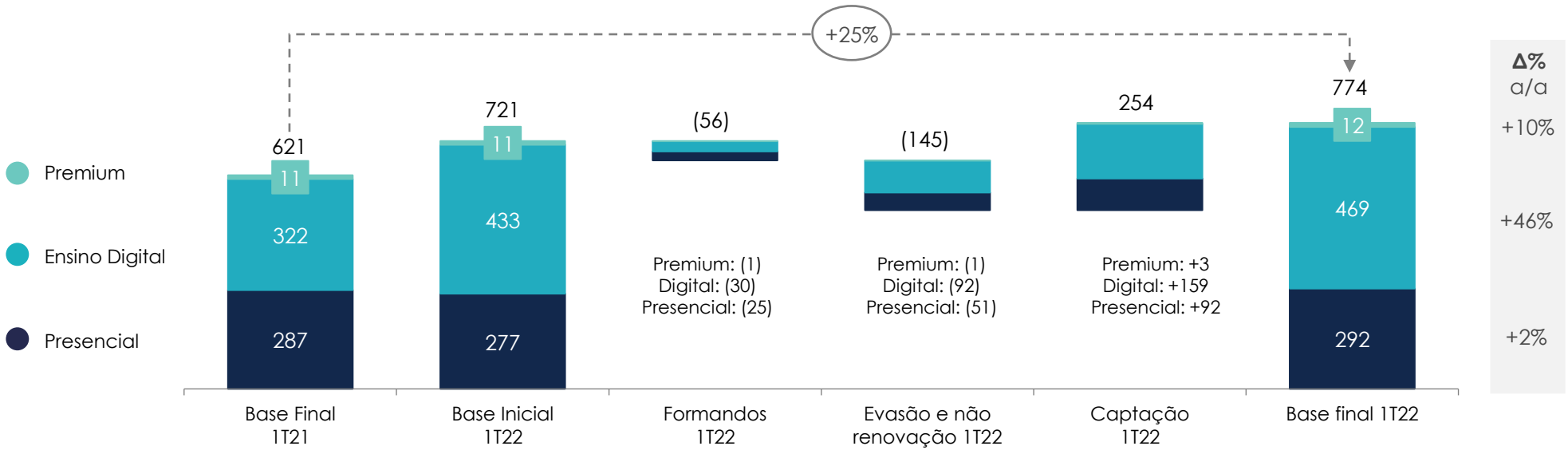
A base de **graduação Presencial** apresentou um crescimento de 1,6% vs. 1T21, resultado do compromisso da companhia na recuperação da base de alunos no segmento com um aumento da captação (+41% vs. 1T21). A graduação **Semipresencial** vem ganhando representatividade, totalizando 31,7 mil alunos no 1T22 (+77,6% vs. 1T21), resultado do aumento da captação (+237% vs.1T21) associado com o aumento do portfólio de cursos como o de medicina veterinária e outros.

O ticket médio da graduação Presencial Total apresentou uma queda de 6,9% vs. 1T21, totalizando R$632/mês. O **ticket médio da graduação presencial** totalizou R$650/mês, uma queda de 6,1% vs. 1T21, ficando um pouco abaixo do guidance divulgado (0% a -5%) principalmente em função de uma menor adesão ao DIS pressionando o ticket médio, que teria ficado estável caso a adesão ao DIS tivesse sido a mesmo do 1T21. O **ticket médio do semipresencial** totalizou R$483/mês, um crescimento de 1,0% vs.1T21 resultado ao aumento do portfólio de cursos com um ticket mais alto.

(1) Ticket médio= Receita líquida do período x 1.000/3/base final de alunos | Receita liquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça no 1T21

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1T22

(em mil alunos)	Base inicial 1T22	Formandos 1T22	Evasão + não renovação 1T22	Captação 1T22	Base Final 1T22
Graduação	**721**	**(56)**	**(145)**	**254**	**774**
Premium	**11**	**(1)**	**(1)**	**3**	**12**
Medicina	6	(0)	(1)	2	7
IBMEC	5	(1)	(0)	1	5
Ensino Digital	**433**	**(30)**	**(92)**	**159**	**469**
100% Online	366	(25)	(72)	128	397
Flex	67	(4)	(21)	31	72
Presencial	**277**	**(25)**	**(51)**	**92**	**292**
Presencial	256	(24)	(45)	74	260
Semipresencial	21	(2)	(6)	18	32



YDUQS

DADOS FINANCEIROS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %	1T21	1T22	Δ %	1T21	1T22	Δ %	1T21	1T22	Δ %
Receita Bruta	**2.057,0**	**2.454,3**	**19,3%**	**244,6**	**306,9**	**25,5%**	**559,4**	**813,3**	**45,4%**	**1.253,0**	**1.334,0**	**6,5%**
Mensalidades e outras	2.057,0	2.454,3	19,3%	244,6	306,9	25,5%	559,4	813,3	45,4%	1.253,0	1.334,0	6,5%
Deduções da Receita Bruta	(974,7)	(1.261,3)	29,4%	(42,5)	(44,6)	4,9%	(269,0)	(442,4)	64,5%	(663,1)	(774,2)	16,8%
Receita Líquida	**1.082,3**	**1.193,0**	**10,2%**	**202,1**	**262,4**	**29,8%**	**290,3**	**370,8**	**27,7%**	**589,9**	**559,8**	**-5,1%**
Custos dos Serviços Prestados	(456,8)	(465,7)	1,9%	(75,6)	(96,3)	27,3%	(60,8)	(70,8)	16,4%	(320,4)	(298,8)	-6,7%
Lucro Bruto	**625,5**	**727,3**	**16,3%**	**126,4**	**166,1**	**31,3%**	**229,5**	**300,0**	**30,7%**	**269,5**	**260,9**	**-3,2%**
Margem Bruta (%)	*57,8%*	*61,0%*	*3,2 p.p.*	*62,6%*	*63,3%*	*0,7 p.p.*	*79,1%*	*80,9%*	*1,9 p.p.*	*45,7%*	*46,6%*	*0,9 p.p.*
Despesas Comerciais	(251,6)	(270,6)	7,6%	(11,0)	(18,3)	66,1%	(77,4)	(108,2)	39,8%	(163,2)	(144,0)	-11,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(220,9)	(240,9)	9,0%	(36,3)	(48,2)	32,8%	(60,2)	(81,5)	35,3%	(124,5)	(111,2)	-10,7%
Outras receitas/despesas operacionais	5,8	3,8	-33,6%	0,2	0,4	82,8%	2,2	1,5	-31,5%	3,3	1,9	-42,4%
(+) Depreciação e amortização	154,4	176,6	14,4%	20,8	30,0	44,0%	20,4	27,7	35,5%	113,2	119,0	5,1%
EBITDA	**313,1**	**396,2**	**26,5%**	**100,2**	**129,9**	**29,7%**	**114,6**	**139,6**	**21,8%**	**98,4**	**126,7**	**28,7%**
Margem EBITDA (%)	*28,9%*	*33,2%*	*4,3 p.p.*	*49,6%*	*49,5%*	*0,0 p.p.*	*39,5%*	*37,6%*	*-1,8 p.p.*	*16,7%*	*22,6%*	*6,0 p.p.*
Resultado Financeiro	**(105,5)**	**(144,3)**	**36,8%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Depreciação e amortização	(154,4)	(176,6)	14,4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de renda	(7,3)	0,6	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição social	(2,7)	0,1	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	**43,2**	**76,0**	**75,9%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Margem Líquida (%)	*4,0%*	*6,4%*	*2,4 p.p.*	*-*	*-*	*-*	*-*	*-*	*-*	*-*	*-*	*-*
Receita Líquida Ajustada [1]	**1.088,8**	**1.193,0**	**9,6%**	**210,3**	**262,4**	**24,8%**	**290,3**	**370,8**	**27,7%**	**588,2**	**559,8**	**-4,8%**
EBITDA Ajustado [1]	**324,2**	**400,4**	**23,5%**	**111,0**	**130,3**	**17,4%**	**111,9**	**140,1**	**25,3%**	**101,4**	**130,0**	**28,2%**
Margem EBITDA Ajustada	*29,8%*	*33,6%*	*3,8 p.p.*	*52,8%*	*49,7%*	*-3,1 p.p.*	*38,5%*	*37,8%*	*-0,7 p.p.*	*17,2%*	*23,2%*	*6,0 p.p.*

(1) Receita líquida ajustada por leis e liminares na justiça no 1T21 | EBITDA ajustado por itens não recorrentes, detalhado na seção do EBITDA

RECEITA OPERACIONAL

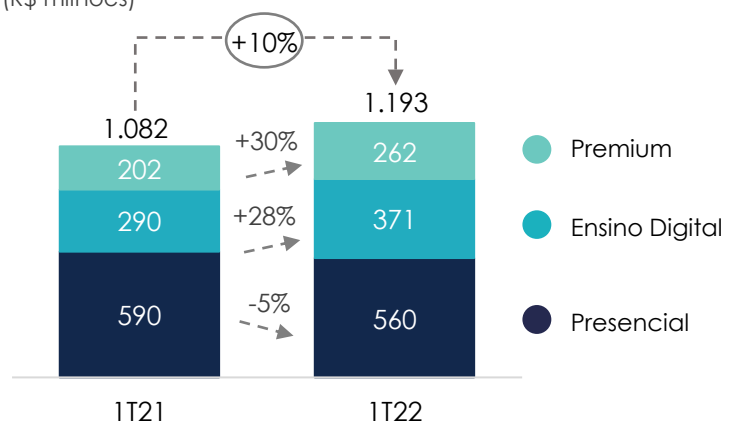
(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
Receita Bruta	**2.057,0**	**2.454,3**	**19,3%**
Mensalidades	2.043,3	2.418,1	18,3%
Outros	13,6	36,2	165,1%
Deduções da Receita Bruta	**(974,7)**	**(1.261,3)**	**29,4%**
Descontos e bolsas	(932,0)	(1.210,4)	29,9%
Impostos	(39,5)	(42,1)	6,6%
AVP e outras deduções	(3,1)	(8,8)	179,7%
Receita Líquida	**1.082,3**	**1.193,0**	**10,2%**
Premium	202,3	262,4	29,7%
Ensino Digital	290,3	370,8	27,7%
Presencial	589,9	559,8	-5,1%
Receita Líquida ajustada (1)	**1.088,8**	**1.193,0**	**9,6%**
Premium	210,5	262,4	24,7%
Ensino Digital	290,3	370,8	27,7%
Presencial	588,2	559,8	-4,8%

No 1T22, a **receita líquida** da Companhia apresentou crescimento de 10,2% vs. 1T21, com os segmentos Premium e Ensino Digital sendo os principais drivers de crescimento e que juntos **já representam 53% da receita líquida total da companhia** no período (+8 p.p. vs. 1T21).

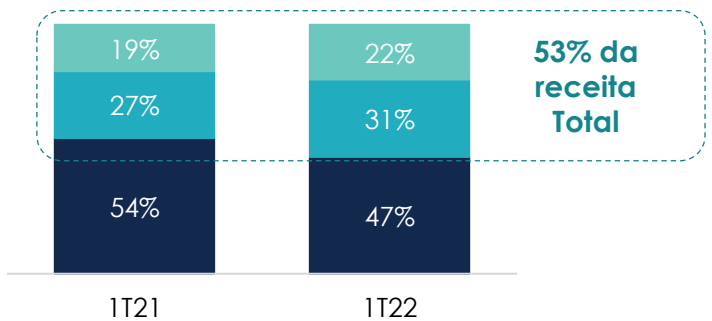
- O segmento **Premium** apresentou um **expressivo crescimento de 29,7% (+R$60,1 milhões)** quando comparado com 1T21, impulsionado principalmente pelo forte crescimento de 18% da base de graduação da medicina em função do aumento de vagas ofertadas, além do aumento de mais de 40% da captação do IBMEC vs. 1T21.
- O segmento **Ensino Digital** também apresentou um **expressivo crescimento de 27,7% (+R$80,5 milhões) vs. 1T21**, decorrente do aumento de 45,5% da base de graduação impulsionada pela expansão dos polos parceiros (+458 polos vs. 1T21) e maturação dos já existentes.
- O segmento **Presencial** volta a crescer, com aumento da captação (+59,1% vs. 1T21) e recuperação da base de alunos (+2,7% vs. 1T21). A Receita líquida apresentou uma **queda de 5,1% (-R$30,1 milhões) vs. 1T21**, principalmente em função de uma menor adesão ao DIS na captação.

Importante ressaltar que conforme já havíamos mencionado na última divulgação, o impacto de leis e liminares foi irrisório no período.

Receita operacional líquida por BU
(R$ milhões)



Receita operacional líquida por BU
(% da receita total)



(1) Ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais), principalmente para alunos do curso de medicina no 1T21.

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

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	**(456,8)**	**(465,7)**	**1,9%**
Pessoal	(276,9)	(267,7)	-3,3%
Aluguel, condomínio, IPTU	(13,2)	(10,6)	-19,3%
Aluguel	(83,5)	(85,0)	1,9%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	83,2	84,6	1,7%
Outros	(12,9)	(10,3)	-20,8%
Repasse de polos	(37,5)	(45,6)	21,7%
Custo com Serviço de Terceiros	(12,7)	(16,3)	28,3%
Energia, água, gás e Telefone	(8,1)	(11,9)	47,0%
Outros custos	(2,8)	(3,2)	14,5%
Depreciação e amortização	(105,7)	(110,4)	4,4%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,8)	(62,0)	-1,1%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(3,8)	(1,9)	-50,5%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(14,5)	(23,3)	60,7%
Equipamentos de Informática	(3,9)	(3,1)	-21,9%
Máquinas e Equipamentos	(2,9)	(3,0)	4,6%
Outros D&A custo	(17,8)	(17,1)	-4,3%
Lucro Bruto	**625,5**	**727,3**	**16,3%**
Margem bruta (%)	*57,8%*	*61,0%*	*3,2 p.p.*
Custo dos Serviços Prestados ajustado [1]	**(455,5)**	**(464,6)**	**2,0%**
Premium	(76,0)	(96,2)	26,6%
Ensino Digital	(62,0)	(70,6)	13,9%
Presencial	(317,4)	(298,0)	-6,1%
Custo de pessoal ajustado [1]	**(275,6)**	**(266,6)**	**-3,3%**

No 1T22, o **custo dos serviços prestados** apresentou um leve aumento de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente em função do aumento de 21,7% do repasse aos polos. Abaixo as principais variações no trimestre.

- Custo de pessoal: uma redução de R$9,2 milhões, em função de: (i) redução de R$24,4 milhões do segmento presencial em razão da pesquisa operacional que melhora o ensalamento através do compartilhamento de disciplinas e adoção do conteúdo on-line nos cursos presencias e (ii) aumento de R$15,4 milhões do segmento premium em função da maturação e expansão das vagas de medicina.
- Aluguel condomínio e IPTU: apresentou uma redução de R$2,5 milhões, resultado dos esforços da companhia com a redução dos custos com aluguel e outros.
- Repasse a polos: aumento de R$8,1 milhões, em função do crescimento do Ensino Digital via polos parceiros (+458 polos vs. 1T21) e que atualmente já representa aproximadamente 63% da base total de alunos da graduação no 1T22.
- Custo com serviço de terceiros (segurança e limpeza), energia elétrica, água e outros custos, apresentou um aumento de R$7,8 milhões relacionado com o retorno de 100% das aulas presenciais.
- Depreciação e amortização aumento de R$4,7 milhões, em função das benfeitorias de bens de terceiros em função da entrega de imóveis.

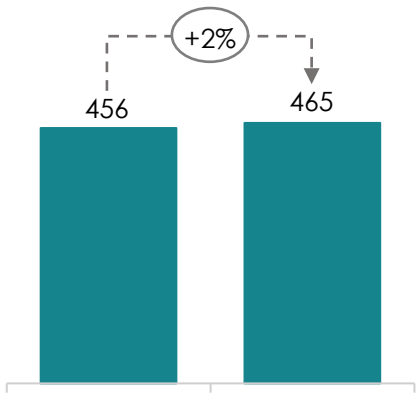
O custo dos serviços prestados foi impactado por efeito não recorrente relacionado com a pesquisa operacional que totalizou R$1,1 milhão.

Como consequência da redução do custo, o **Lucro Bruto** apresentou um **aumento de 16,3%** vs. 1T21, com uma margem bruta de 61,0% (+3,2 p.p. vs. 1T21).

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

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

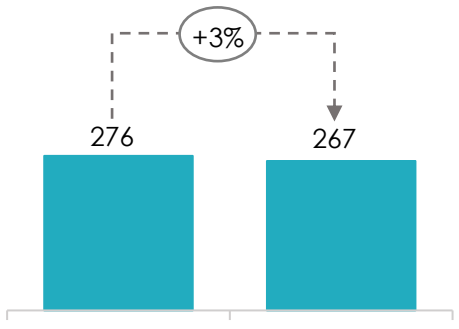
Custo dos serviços prestados ajustado [1]
(R$ milhões)



% da receita líquida

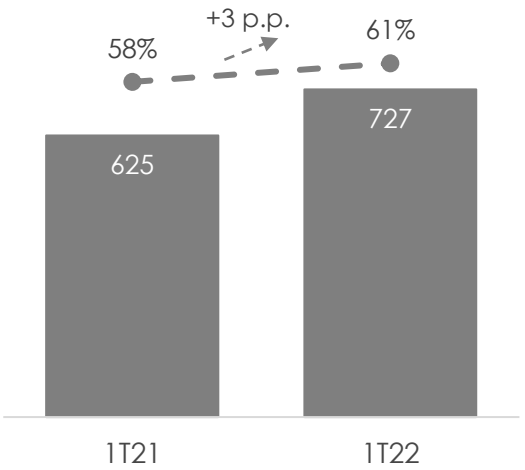


Custo de pessoal ajustado [1]
(R$ milhões)





Lucro Bruto e Margem Bruta
(R$ milhões; %)



Custos como % da ROL fecham o 1T22 em queda de 3 p.p. vs. 1T21, impulsionados pela redução de custos de pessoal no segmento presencial, resultado de pesquisa operacional (PO).

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

DESPESAS COMERCIAIS (1/2)

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
Despesas Comerciais	**(251,6)**	**(270,6)**	**7,6%**
PDD	(95,4)	(128,7)	34,9%
Mensalista	(41,6)	(74,1)	78,1%
PAR[1]	(8,5)	(7,0)	-17,7%
DIS[1]	(45,3)	(47,6)	5,1%
Vendas e Marketing	(156,2)	(141,7)	-9,3%
Publicidade	(132,2)	(111,9)	-15,3%
Outras	(24,0)	(29,8)	24,3%
Outros	(0,0)	(0,2)	528,0%
PDD + Descontos	**(124,5)**	**(159,8)**	**28,4%**
% da receita líquida	*11,5%*	*13,4%*	*1,9 p.p.*
PDD por BU	**(95,4)**	**(128,7)**	**34,9%**
Premium	(4,0)	(10,1)	151,4%
Ensino Digital	(28,2)	(54,7)	94,0%
Presencial	(63,2)	(63,9)	1,2%
Vendas e Marketing por BU	**(156,2)**	**(141,7)**	**-9,3%**
Premium	(7,0)	(8,2)	17,4%
Ensino Digital	(49,2)	(53,5)	8,7%
Presencial	(100,0)	(80,0)	-20,0%

No 1T22, as **despesas comerciais** apresentaram um aumento de 7,6%, em função do aumento das despesas com PDD conforme explicado abaixo.

As **despesas com PDD** apresentaram um aumento de 34,9% vs. 1T21 (+R$33,3 milhões), principalmente em função de:

- Segmento Premium (+R$6,1 milhões), aumento decorrente da inadimplência dos alunos que se beneficiaram por leis e liminares e puderam renovar matrícula sem renegociar a dívida.
- Segmento Ensino Digital (+R$26,5 milhões), aumento decorrente de: (i) impacto da rotina de trancamento dos alunos captados no 2T21, mudando a sazonalidade da PDD nos próximos trimestres e que corresponde a cerca de 70% do aumento e (ii) crescimento da captação (+68,1% vs. 1T21) que em grande parte é via DIS que possui um maior provisionamento e que corresponde aos outros cerca de 30% do aumento da PDD no período.
- Segmento Presencial (R$+0,7 milhões) apresentou um leve aumento mesmo com o aumento da captação.

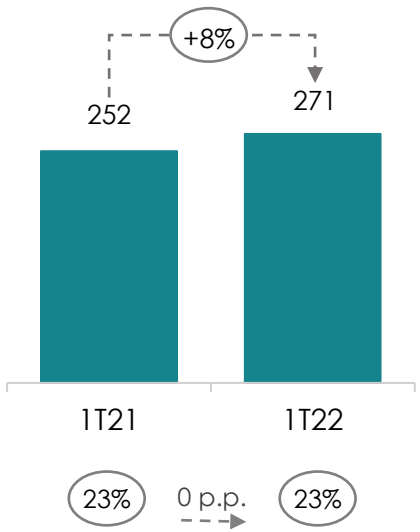
A **PDD + descontos** apresentou um aumento de 28,4% vs. 1T21, alcançando 13,4% (+1,9 p.p. vs. 1T21) como percentual da receita líquida, em função do aumento da PDD conforme mencionado acima.

As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram uma redução de R$14,5 milhões vs. 1T21, retornando à normalidade, resultado dos esforços da companhia no controle das despesas principalmente do segmento presencial. Como percentual da receita líquida total, as despesas com Vendas e Marketing alcançou 11,9% (-2,6 p.p. vs. 1T21). Importante ressaltar que a estimativa para o ano é de que as despesas com Vendas e Marketing se mantenham estáveis como percentual da receita líquida.

(1) Considera a PDD de evasão.

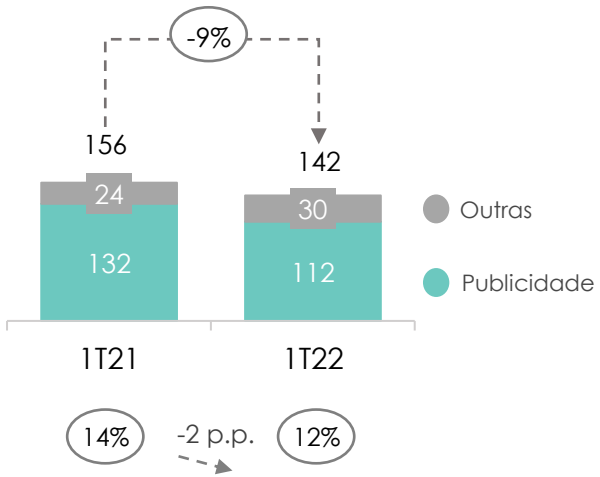
DESPESAS COMERCIAIS (2/2)

Despesas Comerciais
(R$ milhões)



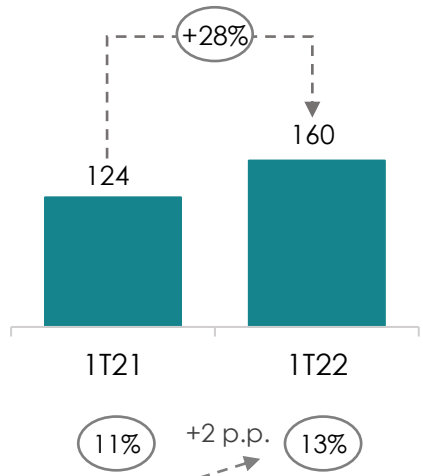
% da receita líquida: 23% | 0 p.p. | 23%

Vendas e Marketing
(R$ milhões)



14% | -2 p.p. | 12%

PDD + Descontos Concedidos
(R$ milhões)

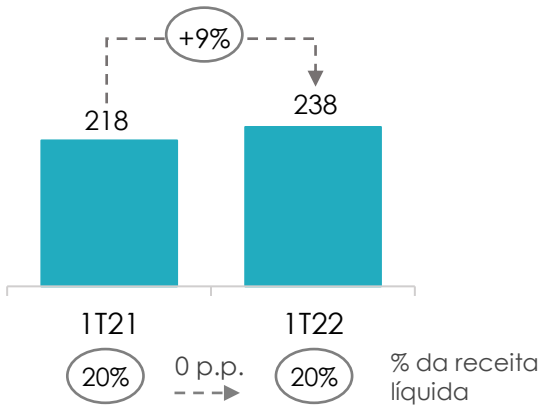


11% | +2 p.p. | 13%

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	**(220,9)**	**(240,9)**	**9,0%**
Pessoal	(86,6)	(82,3)	-4,9%
Serviços de terceiros	(30,8)	(33,7)	9,4%
Provisão para contingências	(15,8)	(11,6)	-26,8%
Manutenção e reparos	(18,9)	(14,8)	-21,6%
Outras despesas	(20,2)	(32,3)	60,2%
Depreciação e amortização	(48,7)	(66,3)	35,9%
Ágio das aquisições	(16,8)	(15,7)	-6,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(19,7)	(35,0)	77,4%
Outros D&A despesas	(12,2)	(15,6)	27,5%
Outras receitas/despesas	**5,8**	**3,8**	**-33,6%**
Despesas G&A ajustadas (1)	**(217,7)**	**(237,8)**	**9,2%**
Premium	(34,2)	(47,9)	40,3%
Ensino Digital	(60,7)	(81,1)	33,6%
Presencial	(122,4)	(108,7)	-11,2%

Despesas gerais e administrativas ajustadas (1)
(R$ milhões)



No 1T22, as **despesas gerais e administrativas** apresentaram um aumento de 9,0% vs. 1T21. Abaixo as principais variações no trimestre.

- Pessoal: redução de R$4,3 milhões, principalmente em função da reversão do provisionamento do bônus administrativo.
- Serviço de terceiros: aumento de R$2,9 milhões, principalmente em função da reclassificação dos serviços de consultoria de TI que antes eram contabilizados na linha de manutenção e reparos.
- Provisão para contingências: redução de R$4,2 milhões, em função da revisão de estimativas dos riscos de processos trabalhistas.
- Manutenção e reparos: redução de R$4,1 milhões, relacionado principalmente à reclassificação das despesas de consultoria de TI conforme mencionado acima.
- Outras despesas: aumento de R$12,1 milhões, em função de maiores gastos com convênios educacionais, principalmente nos cursos de medicina (R$3,3 milhões); despesas com viagens e estadias (R$2,5 milhões) em função do retorno das atividades presenciais; multa contratual (R$1,1 milhões) relacionada com entrega de imóveis; e outras despesas relacionadas com o retorno das atividades presenciais nos escritórios corporativos.
- Depreciação e amortização: aumento de R$17,5 milhões, devido à amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, em função dos investimentos que vem sendo realizadas em transformação digital e tecnologia.

As despesas gerais e administrativas foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R$3,1 milhões, em função de consultorias e serviços jurídicos de M&A, multas contratuais de entrega de imóveis e outras despesas. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** apresentaram um aumento de 9,2% vs. 1T21, estável como percentual da receita líquida total da Companhia.

Importante ressaltar que o aumento das despesas está relacionado principalmente com o aumento na linha de pessoal e outras despesas dos segmentos Premium e Ensino Digital (+R$7,1 milhões e R$14,5 milhões) respectivamente, que seguem em forte expansão. Já no segmento presencial, houve uma redução de R$19,1 milhões nas linhas de pessoal e outras despesas.

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

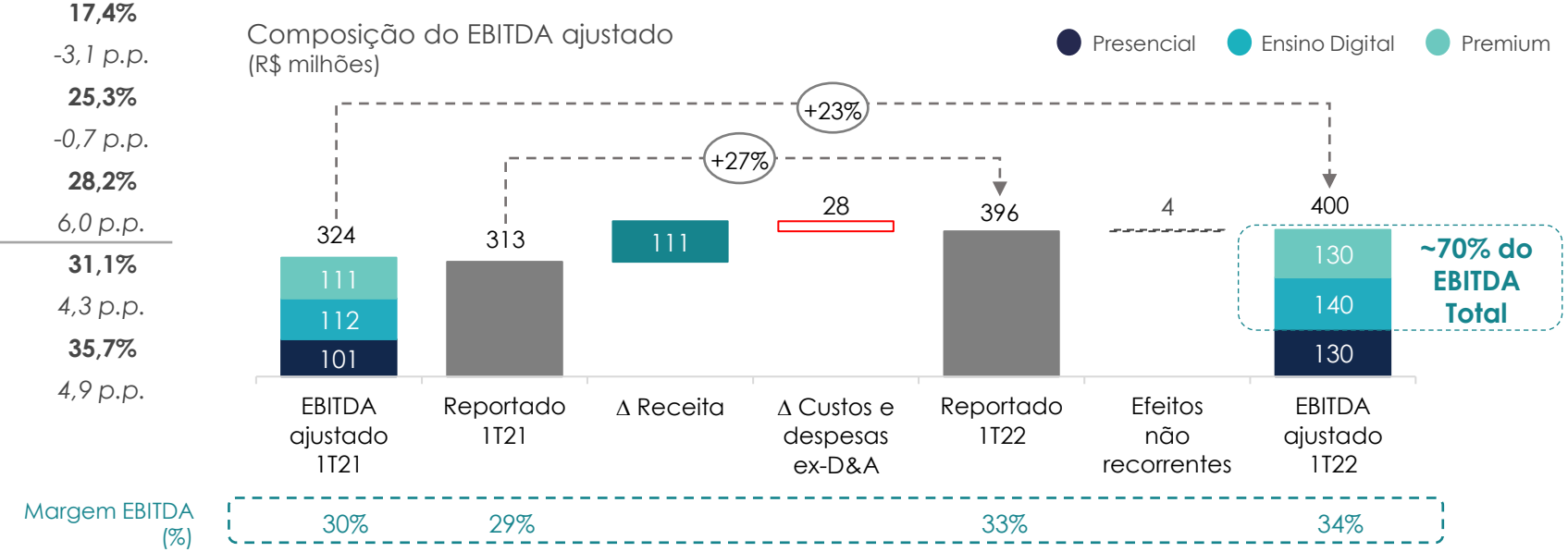
EBITDA E MARGEM

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
Receita Líquida	**1.082,3**	**1.193,0**	**10,2%**
Custos e Despesas	(923,6)	(973,4)	5,4%
(+) Depreciação e amortização	154,4	176,6	14,4%
EBITDA	**313,1**	**396,2**	**26,5%**
Margem EBITDA (%)	*28,9%*	*33,2%*	*4,3 p.p.*
Itens não recorrentes	**11,1**	**4,2**	**-62,4%**
Pesquisa Operacional (PO)	1,3	1,1	-19,7%
M&A, Integração e Outros.	3,2	3,1	-4,2%
Itens Não Recorrentes da Receita Líquida	8,4	-	n.a.
Impacto na Receita (Legado Athenas)	(1,9)	-	n.a.
EBITDA Ajustado	**324,2**	**400,4**	**23,5%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*29,8%*	*33,6%*	*3,8 p.p.*
Premium	**111,0**	**130,3**	**17,4%**
Margem EBITDA (%)	*52,8%*	*49,7%*	*-3,1 p.p.*
Ensino Digital	**111,9**	**140,1**	**25,3%**
Margem EBITDA (%)	*38,5%*	*37,8%*	*-0,7 p.p.*
Presencial	**101,4**	**130,0**	**28,2%**
Margem EBITDA (%)	*17,2%*	*23,2%*	*6,0 p.p.*
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	**239,6**	**314,2**	**31,1%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*22,0%*	*26,3%*	*4,3 p.p.*
EBITDA ex-IFRS 16	**228,5**	**310,1**	**35,7%**
Margem EBITDA (%)	*21,1%*	*26,0%*	*4,9 p.p.*

No 1T22, o **EBITDA** da Companhia totalizou R$396,2 milhões, um aumento de 26,5% vs. 1T21, com uma margem EBITDA de 33,2% (+4,3 p.p vs. 1T21), resultado do crescimento em todos os segmentos. Abaixo as principais variações para este resultado.

- **Incremento de R$110,6 milhões de receita líquida**, impulsionado pelos segmentos Premium e Digital.
- **Efeito negativo de R$27,6 milhões dos custos e despesas**, resultado explicado pelos seguintes fatores detalhados nas seções anteriores: (i) aumento do repasse a polos; (ii) aumento da PDD e (iii) outros custos e despesas em função do retorno 100% das atividades presenciais nos campi e escritórios corporativos.

O EBITDA foi impactado por efeitos não recorrentes que totalizaram R$4,2 milhões (-62,4% vs. 1T21), relacionados com pesquisa operacional (PO), multa contratual de entrega de imóveis e M&A. Desconsiderando-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** da Companhia totalizou R$400,4 milhões (+23,5% vs. 1T21), com uma margem EBITDA ajustada de 33,6% (+3.8 p.p. vs. 1T21).



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
EBITDA	**313,1**	**396,2**	**26,5%**
Resultado Financeiro	**(105,5)**	**(144,3)**	**36,8%**
Receita Financeira	**28,6**	**66,6**	**133,0%**
Multas e juros recebidos	11,3	14,9	31,9%
Aplicações financeiras	7,7	37,7	391,6%
Atualização monetária	8,3	13,0	55,5%
Outras	1,3	1,0	-21,3%
Despesa Financeira	**(116,1)**	**(196,3)**	**69,0%**
Juros e encargos	(33,4)	(111,5)	233,3%
Descontos financeiros	(29,0)	(31,1)	7,1%
Despesas bancárias	(2,4)	(2,9)	20,9%
Juros de arrendamento mercantil	(31,9)	(31,9)	0,0%
Outras	(19,3)	(18,9)	-2,3%
Efeito Líquido Swap	**(17,9)**	**(14,5)**	**-18,7%**
(+) Depreciação e amortização	(154,4)	(176,6)	14,4%
Lucro antes de impostos	**53,3**	**75,3**	**41,4%**
Imposto de Renda	(7,3)	0,6	n.a.
Contribuição Social	(2,7)	0,1	n.a.
Lucro Líquido	**43,2**	**76,0**	**75,9%**
Margem líquida (%)	*4,0%*	*6,4%*	*2,4 p.p.*
Lucro Líquido ex-IFRS 16	**54,2**	**84,8**	**56,4%**
Margem líquida (%)	*5,0%*	*7,1%*	*2,1 p.p.*
Lucro Líquido ajustado(1)	**72,0**	**96,0**	**33,4%**
Margem líquida ajustada (%)	*6,6%*	*8,0%*	*1,4 p.p.*
Lucro Líquido ajustado(1) ex-IFRS 16	**83,0**	**104,8**	**26,3%**
Margem líquida (%)	*7,6%*	*8,8%*	*1,2 p.p.*

No 1T22, o **resultado financeiro** da Companhia apresentou uma piora de 36,8% vs. 1T21. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado.

- **Receita financeira**: aumento de R$38,0 milhões em função de: (i) multas e juros recebidos por atraso (+R$3,6 milhões); (ii) R$30,0 milhões com rendimentos de aplicações financeiras em função do aumento da taxa de juros e (iii) R$4,6 milhões de atualização monetária principalmente pelo aumento da base dos créditos fiscais.
- **Despesa financeira:** aumento de R$80,1 milhões, em função de: (i) R$78,0 milhões de juros e encargos financeiros devido ao aumento da dívida e taxa de juros e (ii) R$2,1 milhões de descontos concedidos para a renovação de matrícula.

O **lucro líquido** da Companhia totalizou R$76,0 milhões no 1T22, um expressivo crescimento de 75,9% vs. 1T21. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado.

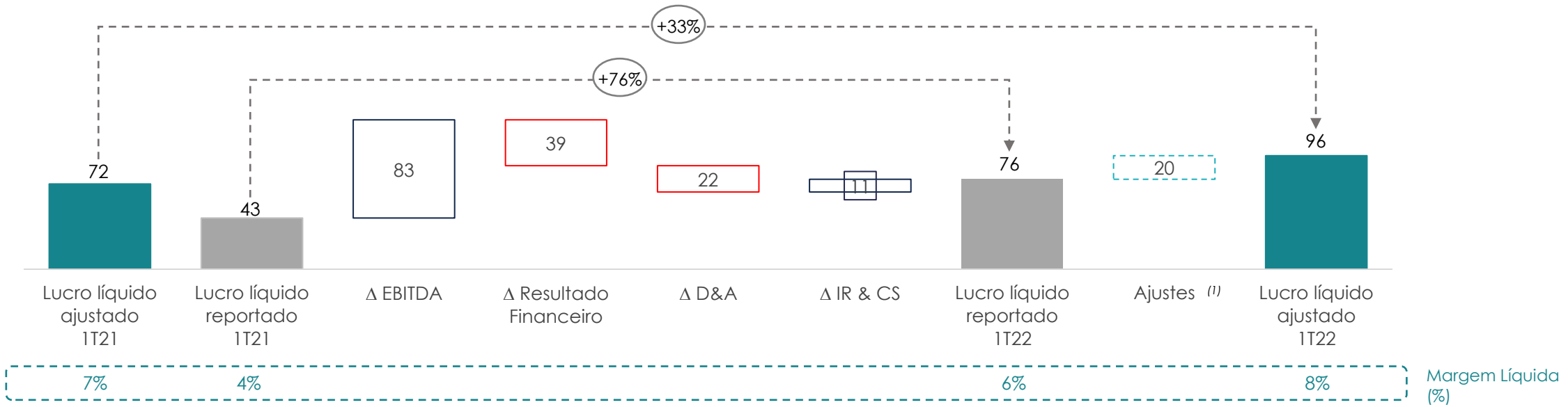
- Incremento de R$83,1 milhões do EBITDA, resultado do crescimento em todos os segmentos.
- Piora de R$38,8 milhões do resultado financeiro, conforme explicado acima.
- Aumento de R$22,2 milhões de depreciação e amortização, relacionado com benfeitoria em bens de terceiros além de sistemas, aplicativos e softwares em razão do investimento que vem sendo realizado e transformação digital e tecnologia.
- Redução de R$10,8 milhões de IR e Contribuição social, decorrente da distribuição de lucros no período através do JCP entre as sociedades controladas (diretas e indiretas).

O lucro líquido também foi impacto por efeitos não recorrentes que totalizaram R$20,0 milhões, sendo: (i) 4,2 milhões no EBITDA; (ii) R$15,7 milhões referente ao ágio das aquisições e (iii) R$0,1 milhão de IR e contribuição social. Excluindo-se esses efeitos, o **Lucro Líquido ajustado** totalizou R$96,0 milhões (+33,4% vs. 1T21), com uma margem líquida ajustada de 8,0% (+1,4 p.p. vs. 1T21).

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes (i) R$4,2 milhões no EBITDA e (ii) R$15,7 milhões referente à amortização do ágio das aquisições e R$0,1 milhão de IR e CS.

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

Lucro Líquido ajustado [1]
(R$ milhões)



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes (i) R$4,2 milhões no EBITDA e (ii) R$15,7 milhões referente à amortização do ágio das aquisições e R$0,1 milhão de IR e CS.

CONTAS A RECEBER

(em R$ milhões)	1T21	4T21	1T22	
Mensalidades	**1.504,0**	**1.446,0**	**1.550,6**	
Mensalistas	960,4	882,9	837,9	
Convênios e permutas	17,7	23,8	26,6	
PAR	163,9	114,5	119,3	
DIS	337,0	391,3	533,0	
CredAthenas	25,0	33,6	33,8	
FIES	**138,7**	**108,4**	**99,6**	
Outros	**229,6**	**275,2**	**332,7**	
Cartões de Crédito a receber	110,6	131,0	162,3	
Acordos	119,0	144,2	170,4	
Contas a Receber Bruto	**1.872,3**	**1.829,6**	**1.982,9**	
PDD	**(694,8)**	**(559,2)**	**(631,8)**	
Mensalistas [1]	(551,1)	(427,5)	(483,7)	
PAR (50%)	(83,7)	(51,7)	(55,4)	(a)
DIS (15%)	(42,8)	(56,3)	(68,5)	(b)
CredAthenas (50%)	(17,2)	(23,7)	(24,2)	
Valores a identificar	**(34,7)**	**(9,2)**	**(7,1)**	
Ajuste a valor presente (AVP) [2]	**(24,8)**	**(29,8)**	**(38,6)**	
AVP PAR	(11,5)	(10,8)	(8,4)	(c)
AVP DIS	(10,4)	(15,8)	(26,9)	(d)
AVP CredAthenas	(2,8)	(3,2)	(3,3)	
Contas a Receber Líquido	**1.118,1**	**1.231,4**	**1.305,4**	

No 1T22, o **contas a receber bruto** da Companhia apresentou um aumento de R$110,6 milhões vs. 1T21, principalmente em função do aumento de acordo e pagamento via cartão de crédito, relacionado com o período de renovação de matricula, além do efeito da Qconcursos que possui recebimento apenas via cartão de crédito. Em relação ao 4T21, o aumento foi de R$153,3 milhões, relacionado com aumento do DIS, acordos e cartões de crédito.

O **contas a receber líquido** no 1T22 apresentou aumento de R$187,3 milhões vs. 1T21, principalmente em função do aumento do DIS e CredAthenas. Em relação ao 4T21 o aumento foi de R$74,0 milhões.

Reconciliação do PAR e DIS

	PAR			DIS		
(em R$ milhões)	1T21	1T22		1T21	1T22	
Receita Bruta (a vista)	11,2	6,2		7,9	14,5	
Receita Bruta parcelada	9,5	4,0		131,9	202,9	
Impostos e deduções	(0,7)	(0,3)		(4,9)	(7,3)	
Ajuste a valor presente (AVP)[2]	1,3	2,5	Δ(c)	(3,7)	(11,1)	Δ(d)
PDD de longo prazo (50%)	(4,1)	(3,7)	Δ(a)	(8,6)	(12,2)	Δ(b)
PDD evasão	(4,4)	(3,3)		(36,7)	(35,4)	
PDD sobre a Receita Líquida Total (%)	**0,8%**	**0,6%**		**4,2%**	**4,0%**	

(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 NTNB-2024.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

(em R$ milhões)	1T21	4T21	1T22	Δ% vs. 1T21	Δ% vs. 4T21
Contas a receber líquido	1.118,1	1.231,4	1.305,4	16,8%	6,0%
Receita líquida (12M)	4.101,1	4.440,0	4.528,4	10,4%	2,0%
PMR	**98**	**100**	**104**	**6,1%**	**4,0%**
Contas a receber FIES	138,7	108,4	99,6	-28,2%	-8,1%
Receita FIES (12M)	525,7	367,7	332,7	-36,7%	-9,5%
Deduções FGEDUC (12M)	(49,4)	(34,0)	(29,6)	-40,1%	-12,8%
Impostos (12M)	(20,7)	(13,3)	(11,7)	-43,6%	-12,6%
Receita Líquida FIES (12M)	455,6	320,4	291,4	-36,0%	-9,0%
PMR FIES	**110**	**122**	**123**	**11,8%**	**0,8%**
Contas a receber ex-FIES	979,3	1.122,9	1.205,8	23,1%	7,4%
Receita líquida ex-FIES (12M)	3.645,6	4.119,6	4.237,0	16,2%	2,8%
PMR ex-FIES	**97**	**98**	**102**	**5,2%**	**4,1%**

No 1T22, **PMR consolidado** apresentou um aumento 6,1 % vs 1T21 (+6 dias), principalmente em função de:

- **PMR FIES** que apresentou um aumento de 11,8% vs. 1T21 (+13 dias), em função do período de aditamento dos contratos, ocasionando a postergação dos repasses. Em relação ao 4T21 o PMR FIES apresentou um leve aumento de 1 dia.

- **PMR ex-FIES** que apresentou um aumento de 5,2% vs. 1T21 (+5 dias), resultado decorrente do aumento do DIS e reflexo do maior volume de acordos e de cartões de crédito que não tem risco visto que não constitui PDD. Na comparação com o 4T21 o aumento foi de 4,1% (+4 dias).

AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Aging do Contas a Receber Bruto Total (1)

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ%	Análise Vertical 1T21 (%)	Análise Vertical 1T22 (%)
FIES	138,7	99,6	-28,2%	7%	5%
A vencer	794,3	960,2	20,9%	42%	48%
Vencidas até 30 dias	137,1	182,0	32,7%	7%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	58,1	63,6	9,5%	3%	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	17,1	22,4	30,8%	1%	1%
Vencidas de 91 a 179 dias	283,6	279,0	-1,6%	15%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	443,3	376,1	-15,2%	24%	19%
Contas a receber bruto	**1.872,3**	**1.982,9**	**5,9%**	**100%**	**100%**

Aging dos Acordos a Receber (2)

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ%	Análise Vertical 1T21 (%)	Análise Vertical 1T22 (%)
A vencer	63,5	83,7	31,7%	53%	49%
Vencidas até 30 dias	9,2	14,6	59,0%	8%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	6,1	9,5	55,8%	5%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	4,5	6,7	48,4%	4%	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	14,9	23,2	56,2%	13%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	20,8	32,7	57,3%	17%	19%
Acordos a receber	**119,0**	**170,4**	**43,2%**	**100%**	**100%**

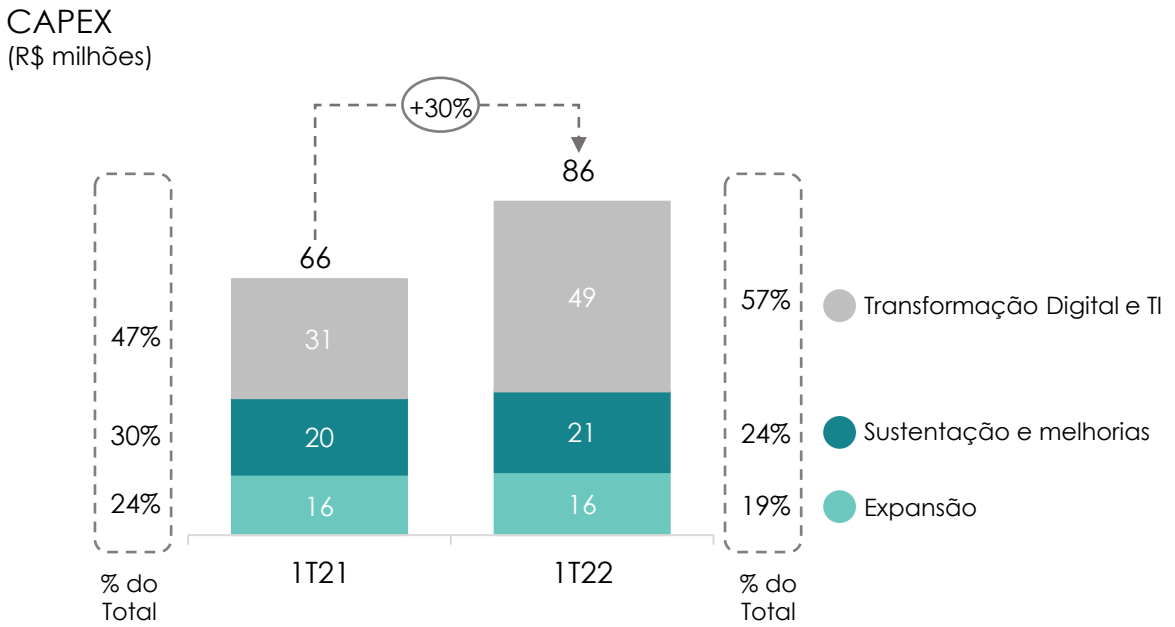
FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ%
Saldo inicial	**161,3**	**108,4**	**-32,8%**
Receita FIES	89,9	59,3	-34,1%
Pagamento de impostos	(13,2)	(14,8)	11,9%
Recompra	(99,3)	(53,3)	-46,3%
Saldo final	**138,7**	**99,6**	**-28,2%**

(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.

CAPEX

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ%
Capex Total	**66,2**	**86,3**	**30,2%**
Transformação digital e TI	30,8	49,1	59,3%
Sustentação e melhorias	19,8	20,8	5,3%
Expansão	15,6	16,3	4,4%
% da Receita Líquida			
Capex Total	**6,1%**	**7,2%**	**1,1 p.p.**
Transformação digital e TI	2,8%	4,1%	1,3 p.p.
Sustentação e melhorias	1,8%	1,7%	-0,1 p.p.
Expansão	1,4%	1,4%	-0,1 p.p.



No 1T22, o **Capex Total** da Companhia totalizou R$86,3 milhões (+30,2% vs. 1T21).

Os investimentos em **transformação digital e tecnologia** totalizaram R$49,1 milhões (+59,3% vs. 1T21) e representam 57% do capex total no período, reforçando os esforços da Companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.

A linha de **sustentação e melhoria**, que são os investimentos relacionados com a manutenção e melhoria da infraestrutura das unidades, projetos associados com a satisfação do aluno, questões legais e de Compliance, além da desmobilização de ativos, totalizou R$20,8 milhões (+5,3% vs. 1T21) e encerrou o 1T22 representando 24% do capex total.

A linha de **expansão**, que são os investimentos relacionados com a expansão dos campi, novos cursos e maturação dos já existentes, totalizou R$16,3 milhões (+4,4% vs. 1T21). Os investimentos com expansão encerram o trimestre representando 19% da capex total.

Os investimentos em transformação digital e tecnologia vem melhorando ao longo dos últimos anos a experiência do aluno, com a melhora nos portais de inscrição e matrícula, conteúdo digital mobile *first* melhorando a rotina de estudo dos alunos entre outros.

POSIÇÃO DE CAIXA

(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	**(2.050,3)**	**(1.707,8)**	**-16,7%**
Dívida Bruta [b]	**5.347,5**	**5.682,7**	**6,3%**
Empréstimos bancários [2]	3.767,5	3.942,4	4,6%
Arrendamento mercantil	1.438,8	1.590,4	10,5%
Compromissos a pagar (M&A)	141,2	149,9	6,2%
Dívida líquida [b+a]	**3.297,2**	**3.974,9**	**20,6%**
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) [1]	**1,4x**	**1,7x**	

No 1T22, a **posição de caixa e disponibilidades** da Companhia totalizou **R$1.707,8 milhões**. A **dívida bruta (excluindo arrendamento mercantil)**, encerrou o trimestre em R$4.092,3 milhões.

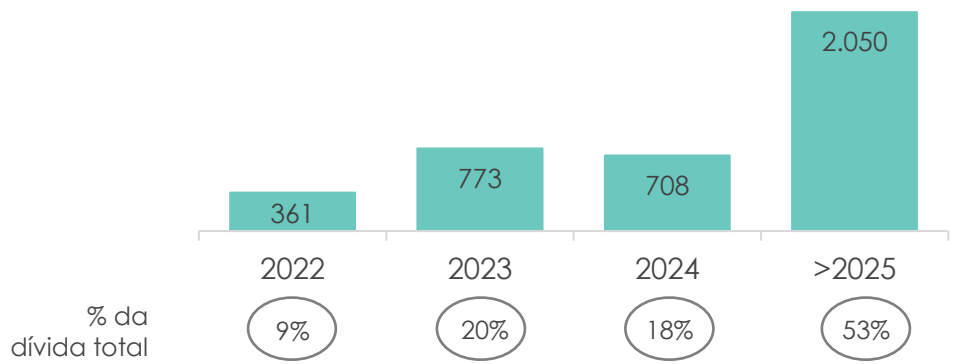
Desconsiderando-se o saldo do arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/ EBITDA ajustado (LTM)** pelos efeitos não recorrentes foi de **1,7x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

No 1T22, foram liquidadas a Debênture V (1ª série) e a dívida junto ao Banco do Brasil, que juntas totalizaram R$361 milhões.

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R$ milhões)	Duração (em anos)	Custo	Saldo a pagar *(principal + Juros)*	% do total
FINEP	1,4	TJLP + 0,5%	1,7	0%
CCB	1,9	CDI + 2,55%	720,7	18%
4131	1,8	CDI + 1,27%	689,4	17%
Debentures V (2ª Série)	3,6	CDI + 0,79%	354,7	9%
Debentures VI (Única)	3,5	CDI + 2,50%	1.875,8	47%
Debentures VII (Única)	3,2	CDI + 1,65%	311,3	8%
Empréstimos bancários	**-**	**CDI+2,07%**	**3.953,6**	**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.
(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap de curto e longo prazo.

ANEXOS

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

YDUQS
1T22

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
Em R$ Milhões	**1T21**	**1T22**	**Δ%**	**1T21**	**1T22**	**Δ%**	**1T21**	**1T22**	**Δ%**	**1T21**	**1T22**	**Δ%**
Receita Operacional Bruta	**2.057**	**2.454**	**19%**	**245**	**307**	**25%**	**559**	**813**	**45%**	**1.253**	**1.334**	**6%**
Mensalidades	2.057	2.454	19%	245	307	25%	559	813	45%	1.253	1.334	6%
Deduções da Receita Bruta	(975)	(1.261)	29%	(42)	(45)	5%	(269)	(442)	64%	(663)	(774)	17%
Receita Operacional	**1.082**	**1.193**	**10%**	**202**	**262**	**30%**	**290**	**371**	**28%**	**590**	**560**	**-5%**
Custos dos Serviços Prestados	**(457)**	**(466)**	**2%**	**(76)**	**(96)**	**27%**	**(61)**	**(71)**	**16%**	**(320)**	**(299)**	**-7%**
Pessoal	(277)	(268)	-3%	(57)	(72)	27%	(19)	(19)	-1%	(201)	(177)	-12%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(13)	(11)	-19%	(3)	(3)	-4%	0	(0)	-159%	(11)	(8)	-29%
Serviços de Terceiros e Outros	(61)	(77)	26%	(3)	(4)	34%	(37)	(46)	25%	(21)	(27)	28%
Depreciação e Amortização	(106)	(110)	5%	(13)	(18)	33%	(5)	(6)	8%	(87)	(87)	0%
Lucro Bruto	**625**	**727**	**16%**	**126**	**166**	**31%**	**230**	**300**	**31%**	**270**	**261**	**-3%**
Margem Bruta (%)	*58%*	*61%*	*3 p.p.*	*63%*	*63%*	*1 p.p.*	*79%*	*81%*	*2 p.p.*	*46%*	*47%*	*1 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(467)**	**(507)**	**9%**	**(47)**	**(66)**	**40%**	**(135)**	**(188)**	**39%**	**(284)**	**(253)**	**-11%**
Pessoal	(87)	(83)	-4%	(13)	(14)	12%	(29)	(38)	32%	(45)	(31)	-32%
Vendas	(156)	(142)	-9%	(7)	(8)	17%	(49)	(53)	9%	(100)	(80)	-20%
PDD	(95)	(129)	35%	(4)	(10)	151%	(28)	(55)	94%	(63)	(64)	1%
Outras Despesas	(86)	(92)	7%	(16)	(22)	34%	(16)	(22)	32%	(53)	(48)	-9%
Outras Receitas	6	4	-34%	0	0	83%	2	2	-31%	3	2	-42%
Depreciação e Amortização	(49)	(66)	36%	(7)	(12)	64%	(15)	(22)	45%	(26)	(32)	22%
(+) Depreciação e amortização	**154**	**177**	**14%**	**21**	**30**	**44%**	**20**	**28**	**35%**	**113**	**119**	**5%**
EBITDA	**313**	**396**	**27%**	**100**	**130**	**30%**	**115**	**140**	**22%**	**98**	**127**	**29%**
Margem EBITDA (%)	*29%*	*33%*	**19%**	*50%*	*50%*	*0 p.p.*	*39%*	*38%*	*-2 p.p.*	*17%*	*23%*	*6 p.p.*
Receita Líquida ajustada [1]	**1.089**	**1.193**	**10%**	**210**	**262**	**25%**	**290**	**371**	**28%**	**588**	**560**	**-5%**
EBITDA ajustado [1]	**324**	**400**	**23%**	**111**	**130**	**17%**	**112**	**140**	**25%**	**101**	**130**	**28%**
Margem EBITDA ajustada(%)	*30%*	*34%*	*4 p.p.*	*53%*	*50%*	*-3 p.p.*	*39%*	*38%*	*-1 p.p.*	*17%*	*23%*	*6 p.p.*

(1) Receita: ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais) no 1T21 | EBITDA: ajustado por itens não recorrentes, detalhados na sessão EBITDA.

FLUXO DE CAIXA

em R$ milhões	1T21	1T22	Δ%
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	**239,6**	**314,2**	**31,1%**
Variação Capital de giro	(28,1)	(29,3)	4,1%
Recebíveis	(41,1)	(81,8)	98,9%
Contas a pagar	20,7	39,7	91,7%
Outros	(7,7)	12,8	n.a.
Impostos (IR/CS)	(11,3)	(8,9)	-21,8%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	**200,2**	**276,1**	**37,9%**
Capex	(66,2)	(86,3)	30,2%
Aquisição de imobilizado	(20,8)	(16,6)	-20,4%
Aquisição de intangível	(45,4)	(69,7)	53,4%
(=) Fluxo de caixa livre	**133,9**	**189,8**	**41,7%**
Juros ex IFRS 16	(59,8)	(106,6)	78,3%
(=) Fluxo de caixa do acionista	**74,1**	**83,2**	**12,2%**
Captação / amortização de dívidas	360,7	(117,7)	n.a.
M&A	(6,7)	(24,3)	261,5%
Dividendos pagos	(0,0)	-	n.a.
Outros	(11,1)	(47,6)	329,5%
(=) Geração de caixa líquida	**417,0**	**(106,5)**	**n.a.**
Caixa no início do exercício	1.633,3	1.814,2	11,1%
Caixa no final do exercício	2.050,3	1.707,8	-16,7%
FCO / EBITDA ajustado ex-IFRS 16	**83,5%**	**87,9%**	**4,3 p.p.**

No 1T22, o **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da Companhia totalizou R$276,1 milhões, um aumento de 37,9% vs. 1T21, principalmente em razão do crescimento do EBITDA (+31,1% vs. 1T21), com uma **conversão de caixa de 88% (+4 p.p. vs. 1T21).**

No 1T22, a **Geração de caixa líquida** da Companhia foi negativa em R$106,5 milhões. Abaixo as principais variações.

- Aumento de 30,2% do Capex, relacionado com os investimentos em transformação digital e TI, que no 1T22 já representa 57% do capex total.
- Aumento de 78,3% com pagamento de juros, devido ao aumento da dívida e taxa de juros.
- Aumento de 261,5% dos pagamentos com M&A.
- Captação de dívida junto ao Citibank (R$233 milhões), liquidação da Debênture V (1ª série) e da dívida junto ao Banco do Brasil, que juntas totalizaram R$361 milhões.
- Recompra de ações (R$43 milhões) e outros.

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

em R$ milhões	1T21	1T22	Δ%
Receita líquida	**1.082,3**	**1.193,0**	**10,2%**
(-) impostos	39,5	42,1	6,6%
(+) PDD	(95,4)	(128,7)	34,9%
(+) Descontos concedidos/ multas	(17,8)	(16,2)	-8,9%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	7,5	8,6	15,6%
(+) Perda FIES	(0,0)	(0,2)	528,0%
Geração de CAR total	**1.016,0**	**1.098,6**	**8,1%**
Arrecadação total	**974,9**	**1.018,4**	**4,5%**
Receita FIES	89,9	59,3	-34,1%
Arrecadação FIES	**113,3**	**68,2**	**-39,8%**
Receita líquida ex-FIES	992,4	1.133,7	14,2%
Geração de CAR ex-FIES	926,1	1.039,3	12,2%
Arrecadação ex-FIES	**861,6**	**950,2**	**10,3%**
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	***93,0%***	***91,4%***	***-1,6 p.p.***

BALANÇO PATRIMONIAL

Em R$ milhões	1T21	4T21	1T22
Ativo Circulante	**3.068,0**	**2.973,6**	**2.872,4**
Caixa e equivalentes	1.278,5	905,5	625,4
Títulos e valores mobiliários	771,8	908,8	1.082,4
Contas a receber	863,1	957,7	971,3
Estoque	1,9	2,4	2,6
Adiantamentos a funcionários/terceiros	16,8	11,0	8,7
Despesas antecipadas	23,9	10,1	27,9
Impostos e contribuições	86,3	163,7	138,6
Diferencial de Swap a receber	13,5	-	-
Outros	12,2	14,4	15,6
Ativo Não-Circulante	**6.574,7**	**6.924,2**	**7.183,0**
Realizável a Longo Prazo	882,2	880,4	975,5
Diferencial de Swap a Receber LP	30,4	-	-
Contas a receber LP	254,9	273,6	334,1
Despesas antecipadas LP	4,9	8,0	7,4
Depósitos judiciais LP	112,6	100,6	100,1
Impostos e contribuições LP	131,7	129,1	155,7
Impostos diferidos LP	335,4	356,1	365,0
Outros LP	12,3	12,9	13,1
Permanente	5.692,5	6.043,9	6.207,6
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.512,4	2.535,0	2.655,0
Intangível	3.179,8	3.508,6	3.552,2
Total do Ativo	**9.642,7**	**9.897,8**	**10.055,5**

Em R$ milhões	1T21	4T21	1T22
Passivo Circulante	**1.215,8**	**1.865,9**	**1.560,2**
Empréstimos e financiamentos	278,4	969,0	592,5
Arrendamento Mercantil	217,3	221,6	211,8
Fornecedores	267,1	183,5	252,3
Swap a pagar	20,1	3,8	1,7
Salários e encargos sociais	251,4	206,1	247,3
Obrigações tributárias	69,3	105,6	72,9
Mensalidades recebidas antecipadamente	16,9	76,4	70,2
Adiantamento de convênio circulante	4,6	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	3,5	4,4	4,4
Preço de aquisição a pagar	55,3	49,1	50,0
Dividendos a Pagar	23,3	37,6	37,6
Outros passivos	8,6	3,8	14,4
Exigível a Longo Prazo	**5.169,8**	**4.790,3**	**5.202,9**
Empréstimos e financiamentos LP	3.434,6	3.089,4	3.348,2
Contingências	248,3	221,5	224,2
Arrendamento Mercantil LP	1.221,5	1.223,3	1.378,5
Diferencial de SWAP a Pagar ELP	34,4	-	-
Adiantamento de convênio	40,3	36,1	34,9
Parcelamento de tributos LP	8,8	10,1	9,4
Provisão para desmobilização de ativos	74,6	91,0	85,8
Preço de aquisição a pagar LP	85,9	97,1	99,9
Outros LP	21,4	21,7	21,9
Patrimônio Líquido	**3.257,1**	**3.241,6**	**3.292,4**
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,8)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	696,4	702,7	707,9
Reservas de lucros	1.465,8	1.586,4	1.586,4
Lucros Acumulados	43,2	-	76,0
Dividendos adicionais proposto	118,4	-	-
Ações em Tesouraria	(179,8)	(160,5)	(203,8)
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	-	12,8
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**9.642,7**	**9.897,8**	**10.055,5**



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