

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4T21 & 2021

# YDUQS



15 de Março, 2022

**YDUQ**  
B3 LISTED NM



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, 15 de Março de 2022 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao quarto trimestre de 2021 (4T21) e do ano de 2021.**

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, do Grupo Athenas Educacional a partir de agosto de 2020 e da Qconcursos a partir de julho de 2021, 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.

## CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

16/03/2022 às 09h00 (Horário de Brasília)

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

## FALE COM RI

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

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

Em 2021, vencemos grandes desafios. Tivemos mais um ano de pandemia, com resultados em linha com os do período anterior à Covid-19 e sem os ajustes por efeitos não recorrentes que foram necessários promover no balanço de 2020. Os esforços de organização do negócio promovidos entre os anos de 2017 e 2019 nos permitiram atravessar a pandemia com solidez e dedicar muita energia à criação de uma nova realidade para nossos alunos, docentes, colaboradores e acionistas.

O grupo Yduqs teve R\$ 1,3 bilhão de receita no EaD em 2021 e construiu as bases para atingir esse mesmo patamar – orgânica e brevemente – nas operações premium. Esse número é emblemático, pois foi o faturamento FIES em seu auge. Criamos dois negócios dessa magnitude, com baixo investimento e altas taxas de crescimento, deixando a companhia mais leve e independente de oscilações em políticas públicas.

Isso foi o que sustentou esse ano difícil, em que tivemos perda da base dos alunos no presencial, pelas captações fracas. Olhando para frente, a intensidade que já se evidencia na captação de 22.1, aliada a esses dois negócios jovens e pujantes, nos deixa muito confiantes no que está por vir.

Além de ter passado na prova de fogo da pandemia sob o ponto de vista de solidez estratégica, em 2021 a Yduqs se transformou com relação a inovação e tecnologia. O pensamento ágil e digital saiu do nosso backoffice para a linha de frente do ensino. Expandimos o modelo Aura para 60% da base de alunos, lançamos a maior plataforma digital integrada do país e reformulamos a experiência do aluno – com recordes de satisfação (NPS) em todas as unidades de negócio. Já está em funcionamento também um novo sistema para avaliações digitais, que permite, por meio do uso de inteligência artificial, a personalização e o enriquecimento do ensino.

O avanço é constante em todas as frentes do negócio. O Idomed vem recebendo, seguidamente, autorizações para ampliação de vagas e novas unidades, e o reconhecimento por sua qualidade acadêmica só aumenta. O Ibmecc, que está abrindo dois novos campi, está bem-posicionado entre as instituições de excelência do país, distante de guerras de preço. O EaD, que tem 80% de seus mais de 2.000 polos em maturação, tem ainda muitas cidades para desbravar, com o melhor produto do mercado, amplamente aprovado pelos alunos – em 2021, batemos o recorde histórico de renovação do EaD, que foi de 80%. No ensino presencial, após termos estabilizado a pressão sobre mensalidades em 2020/2021, vamos voltar a ter captações fortes. A expectativa para este primeiro ciclo de 2022 é de aumento entre 30% e 50% com relação a 21.1.

Acabamos de concluir dois amplos diagnósticos nas frentes ambiental e de diversidade e inclusão. Os resultados mostraram uma empresa ambientalmente responsável e com um nível de diversidade que chama a atenção. Apenas para ilustrar, na nossa alta liderança temos 33% de mulheres e 31% de negros. Tivemos nesse ano a nossa primeira turma de trainees negros. Reorganizamos, a partir desses estudos e da tradição de 50 anos em projetos de impacto social, objetivos, metas e um plano de ação para a agenda ESG, que em breve apresentaremos a todos vocês.

É com esta cabeça ágil e responsável, fazendo valer a robustez econômico-financeira do negócio e com muita tecnologia é que seguiremos criando formas para incluir e para aumentar a qualidade do nosso ensino e, com isso, o valor do nosso negócio.

Agradecemos a todos vocês que sempre compartilharam esse propósito e que seguem nos apoiando.

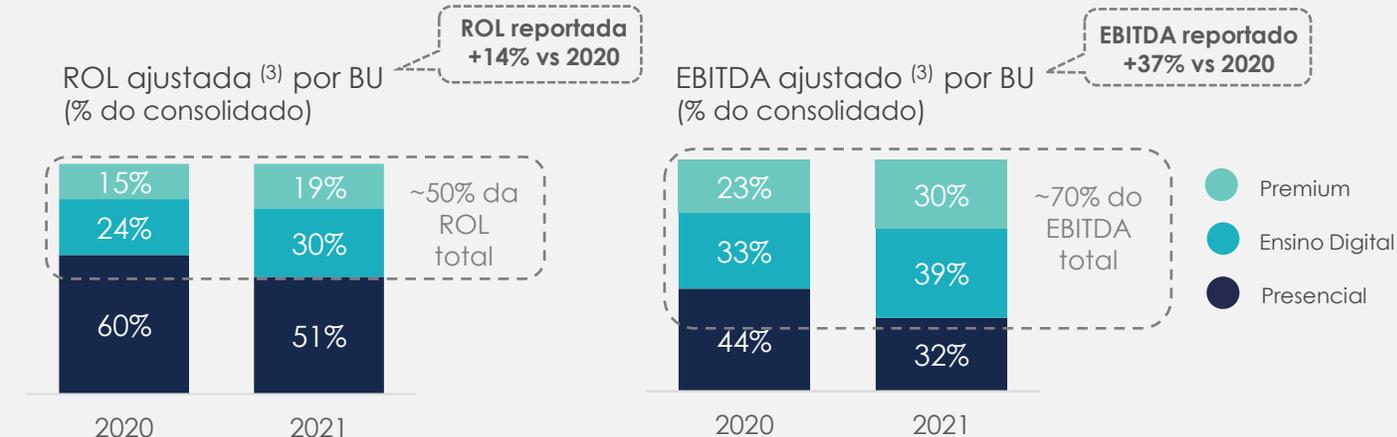
**Eduardo Parente**  
CEO



## Melhoria no desempenho de todas as unidades de negócio...

## ...com destaque para o Premium e Digital ganhando cada vez mais representatividade no consolidado YDUQS

	Ticket Médio 4T21 Reportado	Taxa de Renovação 2S21 (1)	NPS (2) vs 2020
<b>Premium</b>	<b>+27% a.a. Medicina</b>	<b>96%</b>	<b>+34 p.p. Medicina</b>
<b>Digital</b>	<b>+1,5% a.a.</b>	<b>80%</b>	<b>+19 p.p.</b>
<b>Presencial</b>	<b>+9% a.a. ex-semi</b>	<b>84%</b>	<b>+18 p.p.</b>



Ajustes não recorrentes no EBITDA acertados em 2020, com manutenção de endividamento baixo e disciplina de capital

91% Conversão de caixa  
1,8 Bi Caixa  
1,8x Dívida Líquida/EBITDA

Composição EBITDA	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%
EBITDA ajustado	274	264	-4%	1.350	1.337	-1%
Não Recorrentes	-159	-62	-61%	-454	-111	-76%
<b>EBITDA Reportado</b>	<b>114</b>	<b>202</b>	<b>+77%</b>	<b>895</b>	<b>1.226</b>	<b>+37%</b>

Redução significativa de itens não recorrentes



### Transformação Digital

segue avançando:  
Sistema de avaliações JUCA

### Um salto no modelo de avaliação da YDUQS,

mirando um ensino cada vez mais individualizado



### 7,1-7,5 mil alunos

base graduação medicina esperada ao final de 2022

### +200 vagas autorizadas

de medicina em fevereiro e março de 2022

(1) No Digital, essa taxa de renovação considera apenas os alunos que ingressaram em Janeiro e Julho.

(2) Presencial e Digital: NPS Estácio | Medicina: NPS IDOMED.

(3) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça e efeito do Legado Athenas no 4T21 (mais detalhes no release) | EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes.

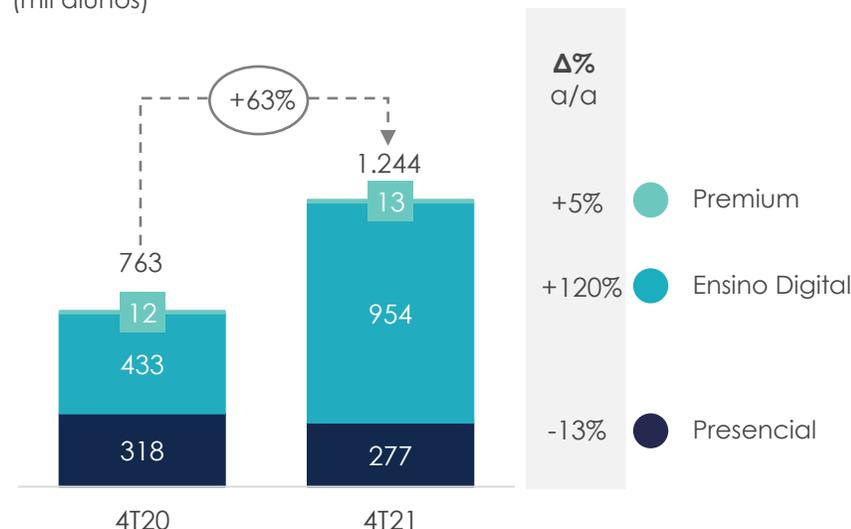
DADOS  
OPERACIONAIS

YDUQS



Total (Em mil)	4T20	4T21	Δ %
<b>Base Total</b>	<b>762,6</b>	<b>1.243,9</b>	<b>63,1%</b>
<b>Presencial</b>	<b>318,1</b>	<b>277,4</b>	<b>-12,8%</b>
<b>Ensino Digital</b>	<b>432,7</b>	<b>953,9</b>	<b>120,5%</b>
Graduação	333,6	432,8	29,7%
Vida Toda	99,0	521,1	426,1%
QConcursos	-	447,0	n.a.
<b>Premium</b>	<b>11,9</b>	<b>12,5</b>	<b>5,5%</b>
Medicina	5,7	6,8	18,9%
IBMEC	6,2	5,8	-6,9%
<b>Base total (ex-FIES)</b>	<b>729,2</b>	<b>1.224,2</b>	<b>67,9%</b>
FIES	33,4	19,7	-41,1%
DIS	341,1	364,3	6,8%
Presencial	123,9	101,8	-17,8%
100% online	174,0	226,2	30,0%
Flex	43,2	36,3	-15,9%
PAR	7,8	4,3	-44,5%
Campi (ex-compartilhados) <sup>(1)</sup>	111	105	-5,4%
Presencial	101	92	-8,9%
Premium	16	19	18,8%
Compartilhado com Presencial	6	6	0,0%
Polos	1.510	2.030	34,4%

Base total de alunos  
(mil alunos)



## Nova abertura da base de alunos

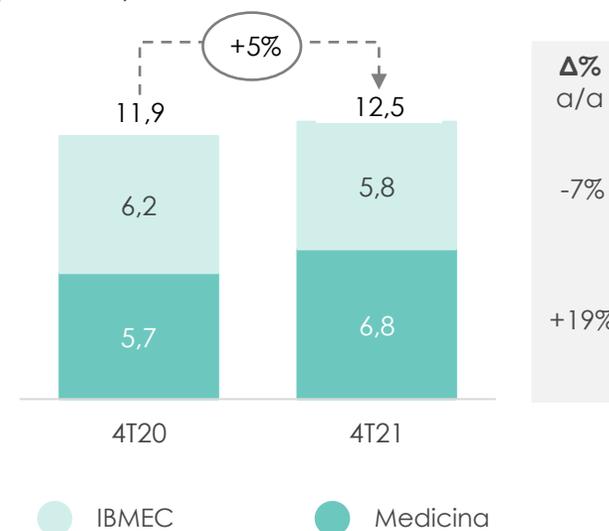
- **Presencial:** Base de alunos graduação do Presencial e Semipresencial, Mestrado e Doutorado (excluindo premium).
- **Ensino Digital:** Base de alunos graduação do Ensino Digital + Vida Toda (incluindo Qconcursos a partir de Jul/21).
- **Premium:** Base de alunos medicina + IBMEC.

(1) 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.

Premium (Em mil)	4T20	4T21	Δ %
<b>Premium Total</b>	<b>11,9</b>	<b>12,5</b>	<b>5,5%</b>
<b>Medicina</b>	<b>5,7</b>	<b>6,8</b>	<b>18,9%</b>
Graduação	5,4	6,5	20,2%
FIES	1,2	1,1	-9,8%
Pós Graduação	0,3	0,3	-2,8%
<b>IBMEC</b>	<b>6,2</b>	<b>5,8</b>	<b>-6,9%</b>
Graduação	4,8	4,8	0,9%
FIES	0,4	0,3	-35,3%
Pós Graduação	1,4	0,9	-33,7%
<b>Premium Total (ex-FIES)</b>	<b>10,3</b>	<b>11,2</b>	<b>8,9%</b>

<b>Campi<sup>(1)</sup> (#unidade)</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>18,8%</b>
<b>Mil alunos/Campi</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>-11,7%</b>

Base Premium detalhada (mil alunos)



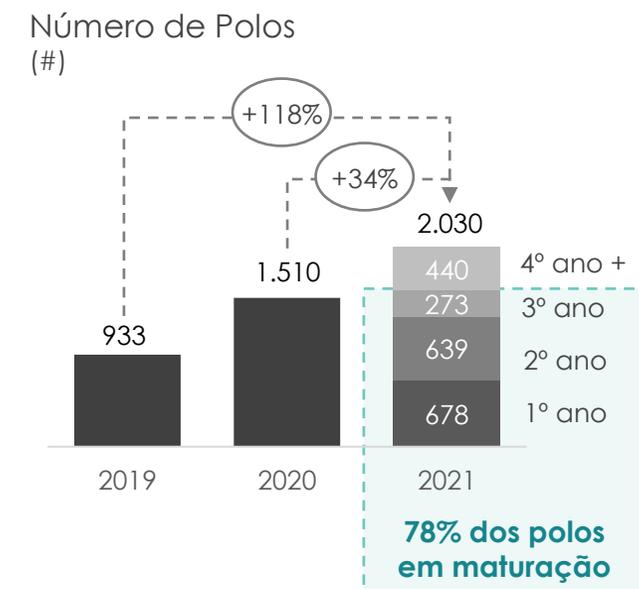
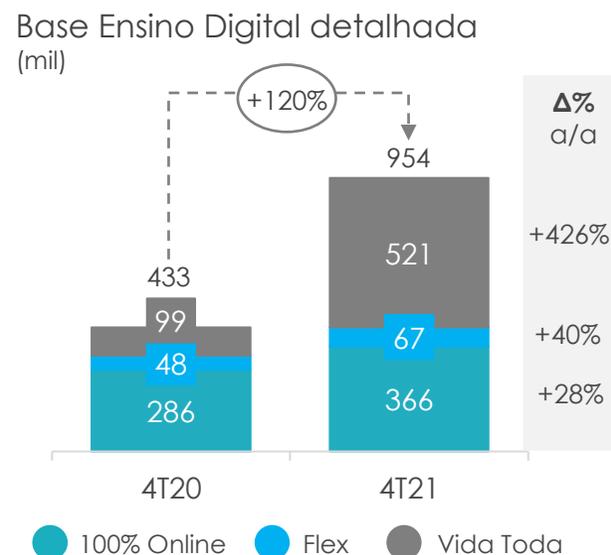
No 4T21, o segmento **Premium** totalizou 12,5 mil alunos com um crescimento de 5,5% se comparado com o 4T20, resultado do forte crescimento de 20,2% da **graduação de medicina** e da estabilidade da base de alunos da **graduação do IBMEC**, que fechou o trimestre com 4,8 mil alunos (+0,9% vs. 4T20).

A base de alunos de **graduação de medicina** fechou 2021 em 6,5 mil alunos e nossa **expectativa** é de fechar o ano de 2022 com uma **base na faixa de 7,1-7,5 mil alunos**. Em 2021, obtivemos **aprovação de um total de 150 vagas anuais** em 3 novos campi (50 vagas em cada), nas cidades de Açailândia (MA), Quixadá (CE) e Castanhal (PA). Adicionalmente, em fevereiro e março de 2022 foram aprovadas 200 novas vagas. Além disso, existe um potencial de aprovação de até 786 vagas de expansão para atingir pleno potencial.

Os frutos do investimento da companhia em melhorar a experiência do aluno, e assim, gerar maior nível de satisfação e de retenção, podem ser confirmados pela alta significativa do **NPS de medicina** (+34 p.p.) quando comparado com 2020 e pela elevada taxa de renovação do segmento, que por sua vez fechou em 96% (estável vs. 4T20).

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

Ensino Digital (Em mil)	4T20	4T21	Δ %
<b>Ensino Digital Total</b>	<b>432,7</b>	<b>953,9</b>	<b>120,5%</b>
<b>Graduação</b>	<b>333,6</b>	<b>432,8</b>	<b>29,7%</b>
100% online	285,8	365,9	28,0%
Flex	47,9	66,9	39,8%
<b>Vida Toda</b>	<b>99,0</b>	<b>521,1</b>	<b>426,1%</b>
Qconcursos	-	447,0	n.a.
<b>Ensino Digital (ex-Qconcursos)</b>	<b>432,7</b>	<b>506,9</b>	<b>17,2%</b>



O **Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 4T21 com 953,9 mil alunos, o que representa um forte crescimento de 120,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior, causado principalmente pela aquisição da Qconcursos em julho de 2021. Mesmo desconsiderando a aquisição da Qconcursos, a base de alunos do Ensino Digital cresceu em 17% se comparada ao 4T20.

A **base de graduação do Ensino Digital** apresentou crescimento de 29,7% em função do forte ritmo de expansão dos polos, que cresceu 34% com relação ao ano de 2020. A maturação dos polos também teve papel importante nesse resultado, uma vez que 78% dos polos ainda estão em fase de maturação, ou seja, ainda não alcançaram seus primeiros 4 anos de operação. Estamos presentes em mais de 1.300 cidades brasileiras e atualmente nosso foco é crescer em cidades com mais de 30 mil habitantes e alcançar 2.500 polos até o fim de 2022.

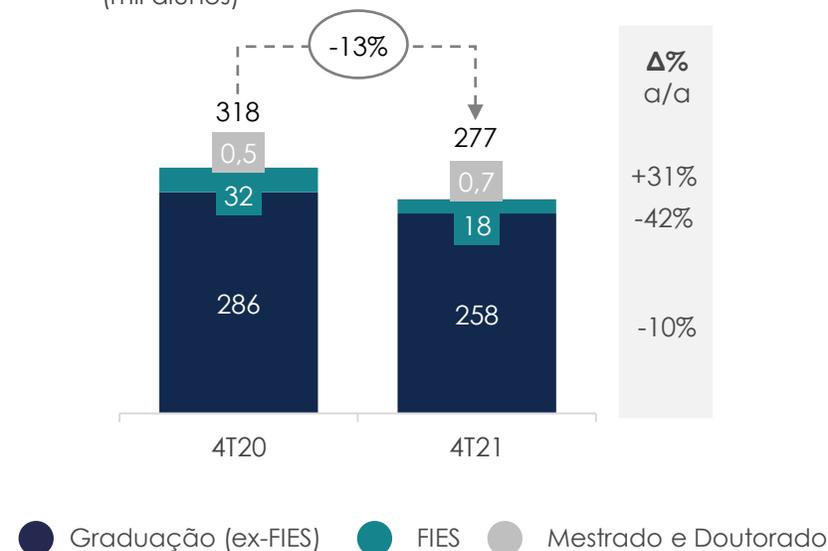
O investimento realizado em tecnologia e melhorias das plataformas digitais tem gerado um **maior nível de satisfação e de retenção**, resultando no incremento do NPS (+19 p.p.) quando comparado com 2020 e pela maior taxa de renovação do segmento, que por sua vez fechou em 80%<sup>(1)</sup> (crescimento de 3% vs. 4T20).

(1) Essa Taxa de Renovação considera apenas os alunos que ingressaram em Janeiro e Julho.

Presencial (Em mil)	4T20	4T21	Δ %
<b>Presencial Total</b>	<b>318,1</b>	<b>277,4</b>	<b>-12,8%</b>
Graduação ex-FIES	285,8	258,4	-9,6%
<b>Graduação</b>	<b>317,5</b>	<b>276,7</b>	<b>-12,9%</b>
Presencial	300,5	255,7	-14,9%
FIES	31,8	18,3	-42,4%
Semipresencial	17,1	21,1	23,4%
<b>Mestrado e Doutorado</b>	<b>0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>30,8%</b>
<b>Presencial Total (ex-FIES)</b>	<b>286,3</b>	<b>259,1</b>	<b>-9,5%</b>

<b>Campi (#unidade)</b>	<b>101</b>	<b>92</b>	<b>-8,9%</b>
<b>Mil alunos/Campi</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>0,1%</b>

Base presencial detalhada (mil alunos)



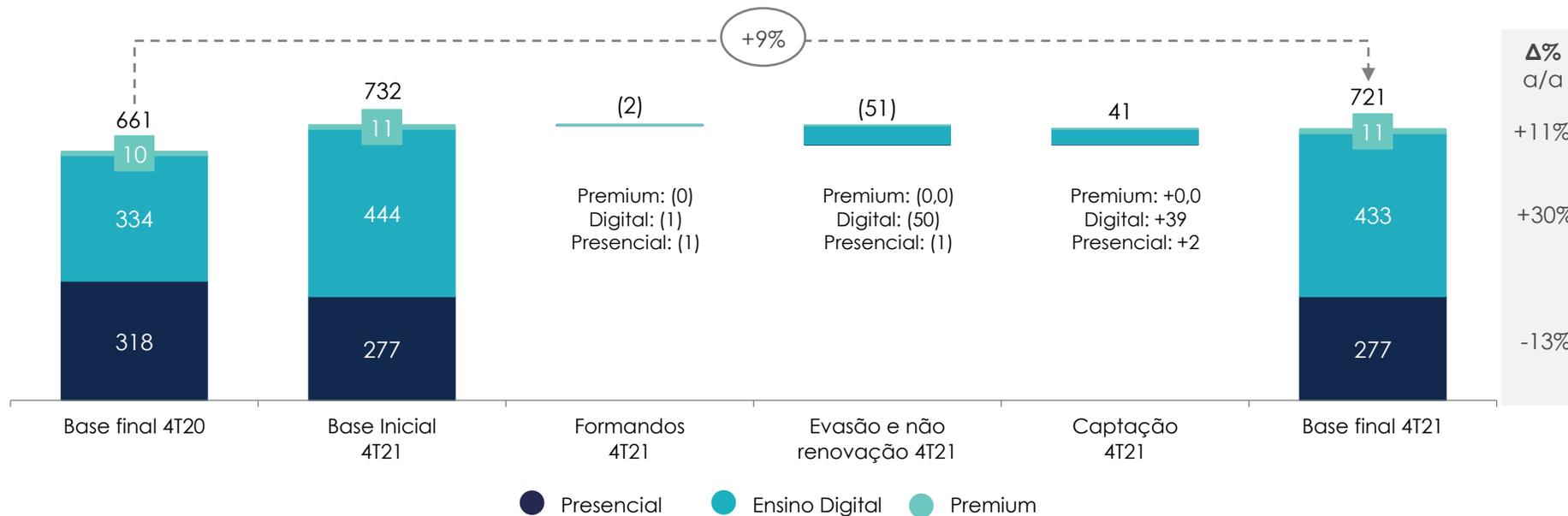
O segmento de **graduação Presencial** encerrou o 4T21 apresentando uma queda de 12,8% na base de alunos, resultado explicado pelos efeitos da pandemia que afetou a captação principalmente do primeiro semestre de 2021, além da redução da base do FIES (-42,4% vs. 4T20). O segmento começa a dar sinais de recuperação, com o aumento da captação no 2S21 (+12% vs. 2S20) e com o aumento da intenção de matrícula para o ano de 2022. A base de alunos do **Semipresencial**, produto lançado no início de 2021, vem ganhando relevância, influenciado pelo aumento da captação deste novo produto.

Até o final do ano de 2021, tínhamos mais de 60% dos nossos alunos presenciais impactados pelo nosso **modelo de ensino AURA**, ou seja, com 40% de aulas online, permitindo aos alunos do presencial acesso aos materiais do nosso segmento digital, desenvolvidos pelo EnsiMe, resultando em uma maior satisfação dos alunos, gerando assim melhoria no **NPS do Presencial** que apresentou incremento de +18 p.p., quando comparado com 2020. A taxa de renovação do segmento fechou em 84% (estável vs. 4T20).

Fechamos o ano de 2021 com mais da metade dos alunos presentes nos campi e no primeiro semestre de 2022 teremos 100% dos alunos de volta aos campi.

# MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 4T21

(em mil alunos)	Base inicial 4T21	Formandos 4T21	Evasão + não renovação 4T21	Captação 4T21	Base Final 4T21
<b>Graduação</b>	<b>732,3</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(51,0)</b>	<b>41,1</b>	<b>720,9</b>
<b>Premium</b>	<b>11,3</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>11,3</b>
Medicina	6,4	(0,0)	(0,0)	0,0	6,5
IBMEC	4,9	(0,0)	(0,0)	0,0	4,8
<b>Ensino Digital</b>	<b>444,3</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(49,8)</b>	<b>39,2</b>	<b>432,8</b>
100% Online	380,5	(0,7)	(48,7)	34,7	365,9
Flex	63,8	(0,2)	(1,1)	4,5	66,9
<b>Presencial</b>	<b>276,6</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>1,8</b>	<b>276,7</b>
Presencial	255,3	(0,6)	(0,3)	1,3	255,7
Semipresencial	21,4	-	(0,8)	0,5	21,0



## PREMIUM

	Graduação Medicina			Graduação IBMEC		
	4T20	4T21	Δ %	4T20	4T21	Δ %
<b>Ticket Médio ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>8.382,8</b>	<b>8.752,7</b>	<b>4,4%</b>	<b>2.694,1</b>	<b>2.689,8</b>	<b>-0,2%</b>
Ticket Médio (R\$/mês)	6.578,1	8.344,0	26,8%	2.702,7	2.688,9	-0,5%

## ENSINO DIGITAL

	Graduação Total			100% Online			Flex		
	4T20	4T21	Δ %	4T20	4T21	Δ %	4T20	4T21	Δ %
<b>Ticket Médio ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>201,6</b>	<b>201,5</b>	<b>-0,1%</b>	<b>181,5</b>	<b>178,7</b>	<b>-1,6%</b>	<b>322,0</b>	<b>326,5</b>	<b>1,4%</b>
Ticket Médio (R\$/mês)	198,5	201,4	1,5%	181,4	178,6	-1,6%	300,4	326,3	8,6%

## PRESENCIAL

	Graduação Total			Graduação Presencial			Graduação Presencial (ex-FIES)			Graduação Semipresencial		
	4T20	4T21	Δ %	4T20	4T21	Δ %	4T20	4T21	Δ %	4T20	4T21	Δ %
<b>Ticket Médio ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>641,3</b>	<b>644,8</b>	<b>0,5%</b>	<b>655,1</b>	<b>667,4</b>	<b>1,9%</b>	<b>609,2</b>	<b>639,0</b>	<b>4,9%</b>	<b>397,8</b>	<b>369,5</b>	<b>-7,1%</b>
Ticket Médio (R\$/mês)	588,3	629,5	7,0%	599,1	651,2	8,7%	554,5	621,8	12,1%	397,8	365,3	-8,2%

No segmento Premium, o **ticket médio ajustado da graduação de Medicina** apresentou um crescimento de 4,4% no 4T21 com relação ao mesmo período do ano passado, fechando o ano em R\$ 8.753/mês. O **ticket médio ajustado do IBMEC** manteve-se estável vs. 4T20, fechando o ano em R\$ 2.690/mês, influenciado pela incorporação em 2021 dos alunos de direito da Damásio (menor ticket), sem esse efeito o ticket médio teria apresentado um aumento por volta de 1% a/a.

No Ensino Digital, o **ticket médio ajustado da graduação digital** se manteve estável, fechando o ano em R\$201/mês. Tivemos uma leve queda de 1,6% no ticket do 100% online e uma leve alta de 1,4% no flex, conforme já era esperado.

O **ticket médio ajustado da graduação Presencial Total** apresentou um leve aumento de 0,5% a/a, totalizando R\$ 645/mês no 4T21 enquanto o ticket médio reportado apresentou um aumento de 7,0% a/a, principalmente em função da redução do impacto das leis e liminares, reajuste das mensalidades dos veteranos e a mudança do mix da base de alunos. O ticket médio ajustado da graduação presencial apresentou alta de 1,9% a/a (R\$667/mês). Excluindo-se o efeito do FIES, o ticket médio ajustado da graduação presencial apresentou alta de 4,9% a/a, totalizando R\$639/mês. O ticket médio do semipresencial totalizou R\$369/mês, uma queda de 7,1% se comparado com o 4T20, principalmente em função da mudança do mix de alunos no 2S21 com o aumento da captação (ticket mais baixo) e manutenção da renovação.

(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

Ex-aquisições <sup>(1)</sup>

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.047,3</b>	<b>2.241,5</b>	<b>9,5%</b>	<b>7.703,5</b>	<b>8.881,4</b>	<b>15,3%</b>	<b>6.854,6</b>	<b>7.578,7</b>	<b>10,6%</b>
Mensalidades	2.030,8	2.205,6	8,6%	7.650,1	8.778,9	14,8%	6.825,4	7.548,2	10,6%
Outras	16,5	35,8	117,1%	53,4	102,5	92,0%	29,2	30,5	4,3%
Deduções da Receita Bruta	(1.084,2)	(1.191,1)	9,9%	(3.849,7)	(4.490,1)	16,6%	(3.494,3)	(3.987,7)	14,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>963,0</b>	<b>1.050,3</b>	<b>9,1%</b>	<b>3.853,7</b>	<b>4.391,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>3.360,3</b>	<b>3.591,1</b>	<b>6,9%</b>
Custos dos Serviços Prestados	(517,8)	(542,9)	4,8%	(1.744,9)	(2.002,3)	14,7%	(1.409,9)	(1.564,9)	11,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>445,2</b>	<b>507,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>2.108,8</b>	<b>2.389,1</b>	<b>13,3%</b>	<b>1.950,4</b>	<b>2.026,2</b>	<b>3,9%</b>
Margem Bruta (%)	46,2%	48,3%	2,1 p.p.	54,7%	54,4%	-0,3 p.p.	58,0%	56,4%	-1,6 p.p.
Despesas Comerciais	(221,5)	(220,3)	-0,6%	(859,8)	(895,0)	4,1%	(786,8)	(779,2)	-1,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(289,9)	(268,4)	-7,4%	(895,0)	(973,2)	8,7%	(815,5)	(819,0)	0,4%
Outras receitas/despesas operacionais	2,5	9,3	276,7%	2,4	25,7	971,9%	(0,1)	21,4	n.a.
(+) Depreciação e amortização	178,0	174,3	-2,1%	538,9	679,0	26,0%	440,2	548,8	24,7%
<b>EBITDA</b>	<b>114,2</b>	<b>202,3</b>	<b>77,1%</b>	<b>895,3</b>	<b>1.225,6</b>	<b>36,9%</b>	<b>788,2</b>	<b>998,3</b>	<b>26,7%</b>
Margem EBITDA (%)	11,9%	19,3%	7,4 p.p.	23,2%	27,9%	4,7 p.p.	23,5%	27,8%	4,3 p.p.
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(106,5)</b>	<b>(150,2)</b>	<b>41,1%</b>	<b>(351,4)</b>	<b>(436,0)</b>	<b>24,1%</b>	<b>(330,3)</b>	<b>(408,1)</b>	<b>23,6%</b>
Depreciação e amortização	(178,0)	(174,3)	-2,1%	(538,9)	(679,0)	26,0%	(440,2)	(548,8)	24,7%
Imposto de renda	50,3	34,8	-30,7%	69,2	35,6	-48,5%	61,3	25,0	-59,2%
Contribuição social	17,2	13,0	-24,8%	24,0	11,9	-50,3%	21,1	8,8	-58,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(102,6)</b>	<b>(74,3)</b>	<b>-27,6%</b>	<b>98,2</b>	<b>158,2</b>	<b>61,1%</b>	<b>100,1</b>	<b>75,1</b>	<b>-25,0%</b>
Margem Líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	2,5%	3,6%	1,1 p.p.	3,0%	2,1%	-0,9 p.p.
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>(2)</sup></b>	<b>1.046,3</b>	<b>1.070,9</b>	<b>2,4%</b>	<b>4.071,7</b>	<b>4.426,7</b>	<b>8,7%</b>	<b>3.551,0</b>	<b>3.625,6</b>	<b>2,1%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>273,5</b>	<b>263,9</b>	<b>-3,5%</b>	<b>1.349,9</b>	<b>1.336,6</b>	<b>-1,0%</b>	<b>1.219,5</b>	<b>1.091,3</b>	<b>-10,5%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	26,1%	24,6%	-1,5 p.p.	33,2%	30,2%	-3,0 p.p.	34,3%	30,1%	-4,2 p.p.
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>93,1</b>	<b>2,2</b>	<b>-97,6%</b>	<b>612,3</b>	<b>356,6</b>	<b>-41,8%</b>	<b>575,5</b>	<b>267,7</b>	<b>-53,5%</b>
Margem Líquida Ajustada (%)	8,9%	0,2%	-8,7 p.p.	15,0%	8,1%	-7,0 p.p.	16,2%	7,4%	-8,8 p.p.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

(2) Receita líquida ajustada por leis e liminares na justiça e efeito do legado Athenas no 4T21, para mais detalhes [clique aqui](#). | EBITDA ajustado por itens não recorrentes, detalhado na seção do EBITDA.

# RECEITA OPERACIONAL (1/2)

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.047,3</b>	<b>2.241,5</b>	<b>9,5%</b>	<b>7.703,5</b>	<b>8.881,4</b>	<b>15,3%</b>	<b>6.854,6</b>	<b>7.578,7</b>	<b>10,6%</b>
Mensalidades	2.030,8	2.205,6	8,6%	7.650,1	8.778,9	14,8%	6.825,4	7.548,2	10,6%
Outros	16,5	35,8	117,1%	53,4	102,5	92,0%	29,2	30,5	4,3%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(1.084,2)</b>	<b>(1.191,1)</b>	<b>9,9%</b>	<b>(3.849,7)</b>	<b>(4.490,1)</b>	<b>16,6%</b>	<b>(3.494,3)</b>	<b>(3.987,7)</b>	<b>14,1%</b>
Descontos e bolsas	(1.051,7)	(1.152,9)	9,6%	(3.703,9)	(4.320,4)	16,6%	(3.376,0)	(3.859,3)	14,3%
Impostos	(38,3)	(40,2)	4,9%	(153,5)	(161,5)	5,2%	(126,2)	(121,9)	-3,4%
AVP e outras deduções	5,8	2,0	-65,4%	7,7	(8,2)	n.a.	7,9	(6,4)	-181,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>963,0</b>	<b>1.050,3</b>	<b>9,1%</b>	<b>3.853,7</b>	<b>4.391,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>3.360,3</b>	<b>3.591,1</b>	<b>6,9%</b>
Premium	152,3	209,9	37,8%	559,3	830,3	48,4%	407,3	569,4	39,8%
Ensino Digital	247,9	315,1	27,1%	972,0	1.315,3	35,3%	894,6	1.165,3	30,3%
Presencial	562,7	534,7	-5,0%	2.322,3	2.255,2	-2,9%	2.058,0	1.856,7	-9,8%
<b>Receita Líquida ajustada<sup>(2)</sup></b>	<b>1.046,3</b>	<b>1.070,9</b>	<b>2,4%</b>	<b>4.071,7</b>	<b>4.426,7</b>	<b>8,7%</b>	<b>3.551,0</b>	<b>3.625,6</b>	<b>2,1%</b>
Premium	181,3	217,5	20,0%	630,0	857,6	36,1%	460,8	595,9	29,3%
Ensino Digital	251,7	315,3	25,2%	981,5	1.315,6	34,0%	905,1	1.165,5	28,8%
Presencial	613,2	538,1	-12,2%	2.458,8	2.253,7	-8,3%	2.184,7	1.864,0	-14,7%
<b>Receita Líquida FIES</b>	<b>117,7</b>	<b>92,2</b>	<b>-21,7%</b>	<b>440,8</b>	<b>333,3</b>	<b>-24,4%</b>	<b>353,0</b>	<b>255,1</b>	<b>-27,7%</b>

A **receita líquida** da companhia apresentou forte **crescimento no 4T21 (+9,1% a/a) e 2021 (+14,0% a/a)**, com os segmentos Premium e Digital sendo os principais drivers de crescimento e que juntos **já representam 49% da receita líquida total** da Companhia (+9 p.p. vs. 2020).

Contribuíram para este resultado os expressivos crescimentos do segmento **Premium +39,8%** (+R\$162,1 milhões vs. 2020 ex-aquisições) e do **Ensino Digital +30,3%** (+R\$270,7 milhões vs. 2020 ex-aquisições). Além disso, as **Aquisições** geraram uma receita líquida de R\$800,3 milhões no ano de 2021, mais do que compensando a queda de 9,8% (-R\$201,3 milhões vs. 2020 ex-aquisições) do segmento **Presencial**, ainda afetado pelos efeitos da pandemia e perda do FIES.

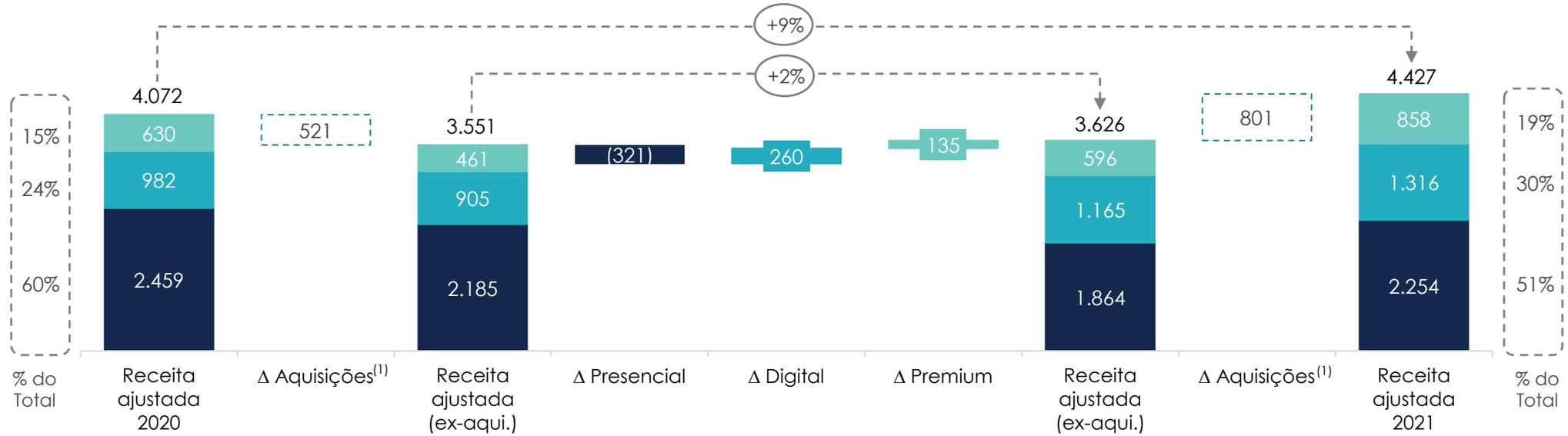
Durante os últimos dois anos, a receita líquida da companhia foi impactada com os efeitos de **leis e liminares na justiça** que implicaram em concessão de descontos pelas instituições de ensino superior. Esse impacto **totalizou R\$ 11,2 milhões no 4T21 e R\$35,3 milhões em 2021 (-83,8 % vs. 2020)**, o que representa menos de 1% da receita líquida total da Companhia e que deve ser irrisório para o ano de 2022. Além disso, após a integração sistêmica do grupo Athenas no final de 2021, foi identificada a necessidade de reversão de R\$12,4 milhões de receita, contabilizados ao longo do ano, sendo um total R\$9,4 milhões referentes aos primeiros 9M21. Desconsiderando-se o efeito de leis e liminares mais o impacto do legado Athenas, a **receita líquida ajustada** apresentou um **crescimento de 2,4% no 4T21 e 8,7% em 2021**.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

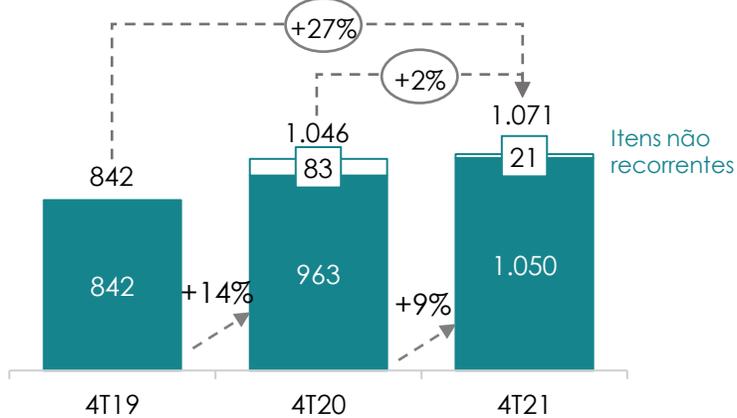
(2) Ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais), principalmente para alunos do curso de medicina e efeito do legado Athenas no 4T21 no valor de R\$9,4 milhões, para mais detalhes [clique aqui](#).

Contribuição para a receita líquida ajustada<sup>(2)</sup>  
(R\$ milhões; 2021 vs. 2020)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium



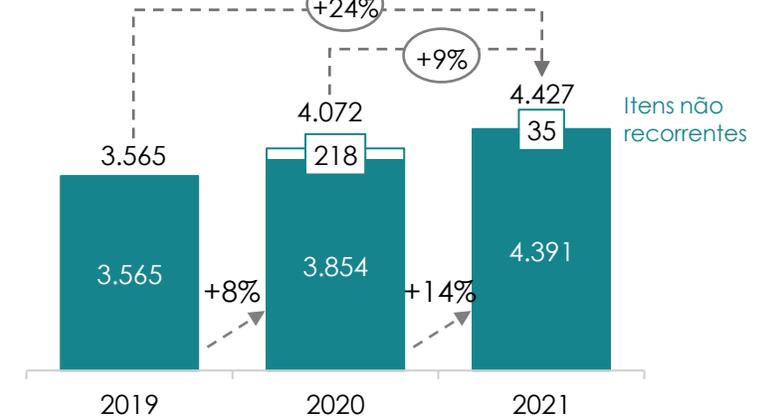
Receita líquida ajustada<sup>(2)</sup>  
(R\$ milhões)



**Redução do impacto de efeitos não recorrentes**



Receita líquida ajustada<sup>(2)</sup>  
(R\$ milhões)



(1) Refere-se às aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).  
(2) Impacto referente a descontos por leis e liminares na justiça e efeito do legado Athenas no 4T21, para mais detalhes [clique aqui](#).

# CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (1/3)

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(517,8)</b>	<b>(542,9)</b>	<b>4,8%</b>	<b>(1.744,9)</b>	<b>(2.002,3)</b>	<b>14,7%</b>	<b>(1.409,9)</b>	<b>(1.564,9)</b>	<b>11,0%</b>
Pessoal	(307,1)	(333,4)	8,5%	(1.108,1)	(1.201,9)	8,5%	(888,0)	(920,5)	3,7%
Aluguel, condomínio, IPTU	(25,8)	(16,7)	-35,1%	(62,3)	(55,2)	-11,3%	(57,6)	(45,9)	-20,3%
Aluguel	(71,9)	(84,4)	17,4%	(238,3)	(334,2)	40,2%	(234,2)	(248,9)	6,3%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	58,9	82,2	39,6%	222,0	334,9	50,9%	219,1	253,1	15,5%
Outros	(12,8)	(14,5)	13,6%	(46,0)	(56,0)	21,9%	(42,5)	(50,1)	17,9%
Repasse de polos	(36,9)	(51,0)	38,2%	(110,5)	(178,8)	61,9%	(107,9)	(174,7)	61,9%
Custo com Serviço de Terceiros	(14,2)	(16,2)	14,1%	(46,9)	(58,2)	24,2%	(43,7)	(51,4)	17,6%
Energia, água, gás e Telefone	(8,7)	(12,3)	41,1%	(31,5)	(38,9)	23,6%	(26,9)	(29,0)	8,0%
Outros custos	(1,7)	(4,7)	171,7%	(12,4)	(15,1)	22,3%	(7,9)	(11,8)	49,1%
Depreciação e amortização	(123,3)	(108,6)	-12,0%	(373,3)	(454,0)	21,6%	(277,9)	(331,6)	19,3%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(56,2)	(63,0)	12,1%	(208,3)	(254,4)	22,1%	(172,1)	(193,6)	12,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(8,9)	(5,3)	-40,9%	(22,5)	(18,6)	-17,3%	(4,0)	(7,2)	80,3%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(15,3)	(17,1)	11,6%	(45,6)	(86,2)	88,8%	(38,7)	(65,3)	68,8%
Equipamentos de Informática	(4,0)	(3,7)	-8,1%	(12,7)	(15,9)	25,6%	(9,7)	(10,2)	5,5%
Máquinas e Equipamentos	(3,2)	(3,0)	-4,9%	(10,2)	(11,5)	13,5%	(5,9)	(6,7)	11,9%
Outros D&A custo	(35,8)	(16,6)	-53,7%	(74,1)	(67,4)	-9,0%	(47,5)	(48,7)	2,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>445,2</b>	<b>507,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>2.108,8</b>	<b>2.389,1</b>	<b>13,3%</b>	<b>1.950,4</b>	<b>2.026,2</b>	<b>3,9%</b>
<b>Margem bruta (%)</b>	<b>46,2%</b>	<b>48,3%</b>	<b>2,1 p.p.</b>	<b>54,7%</b>	<b>54,4%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>58,0%</b>	<b>56,4%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>
<b>Custo dos Serviços Prestados ajustados <sup>(2)</sup></b>	<b>(485,3)</b>	<b>(517,4)</b>	<b>6,6%</b>	<b>(1.727,0)</b>	<b>(1.956,5)</b>	<b>13,3%</b>	<b>(1.397,0)</b>	<b>(1.531,6)</b>	<b>9,6%</b>
<b>Custo de pessoal ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>(286,1)</b>	<b>(307,8)</b>	<b>7,6%</b>	<b>(1.087,0)</b>	<b>(1.156,1)</b>	<b>6,4%</b>	<b>(881,9)</b>	<b>(887,2)</b>	<b>0,6%</b>

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

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

O **custo dos serviços prestados** apresentou um aumento de 4,8% no 4T21 e 14,7% em 2021 em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado impactado principalmente pelo aumento nos custos de pessoal e repasse a polos parceiros. Abaixo as principais variações no 4T21 e no ano de 2021:

- Custo de pessoal: aumento de R\$26,2 milhões no 4T21, principalmente em função do efeito não recorrente relacionado com pesquisa operacional que totalizou R\$25,5 milhões no 4T21. Em 2021, o aumento dos custos de pessoal foi de R\$93,8 milhões, em função da pesquisa operacional, incremento das aquisições e o maior pagamento de férias em relação a 2020 (+R\$14,4 milhões) devido a aplicação da MP 936<sup>(1)</sup>, quando houve a suspensão temporária dos contratos no período de férias coletivas. Excluindo-se o efeito não recorrente com a pesquisa operacional, o custo de pessoal apresentou um aumento de 7,6% a/a no 4T21 e 6,4% a/a em 2021, variação abaixo da inflação acumulada nos últimos 12 meses (IPCA<sup>(2)</sup> 10,06%).
- Custos de repasse a polos: aumento de R\$14,1 milhões no 4T21 e R\$68,4 milhões em 2021, em função da forte expansão do Ensino Digital via parceiros (+520 polos vs. 4T20), que representou um aumento de 49% da base de alunos de polos parceiros.
- Custo de aluguel: aumento na despesa de aluguel de R\$12,5 milhões no 4T21 e de R\$95,9 milhões em 2021, relacionado com os novos contratos mais os reajustes dos contratos atuais. O efeito do IFRS 16 apresentou um aumento no 4T21 de R\$23,3 milhões e em 2021 de R\$112,9 milhões, devido a padronização da política de arrendamento das adquiridas.
- Custos com serviço de terceiros (segurança e limpeza), energia elétrica, água e outros custos: aumento de R\$8,6 milhões no 4T21 e R\$21,5 milhões em 2021, resultado do retorno gradual das aulas presenciais e incremento resultado das aquisições.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$80,7 milhões em 2021, em função das aquisições, benfeitorias de bens de terceiros relacionados com os imóveis devolvidos e a devolver, além do efeito do IFRS 16. No trimestre, houve uma redução de R\$14,8 milhões.

Os custos dos serviços prestados foram impactados por efeitos não recorrentes relacionados com pesquisa operacional que totalizaram R\$25,5 milhões no 4T21 e R\$45,8 milhões em 2021. Desconsiderando-se esse efeito, o **custo dos serviços prestados ajustados** apresentou um aumento de 6,6% no 4T21 e 13,3% em 2021.

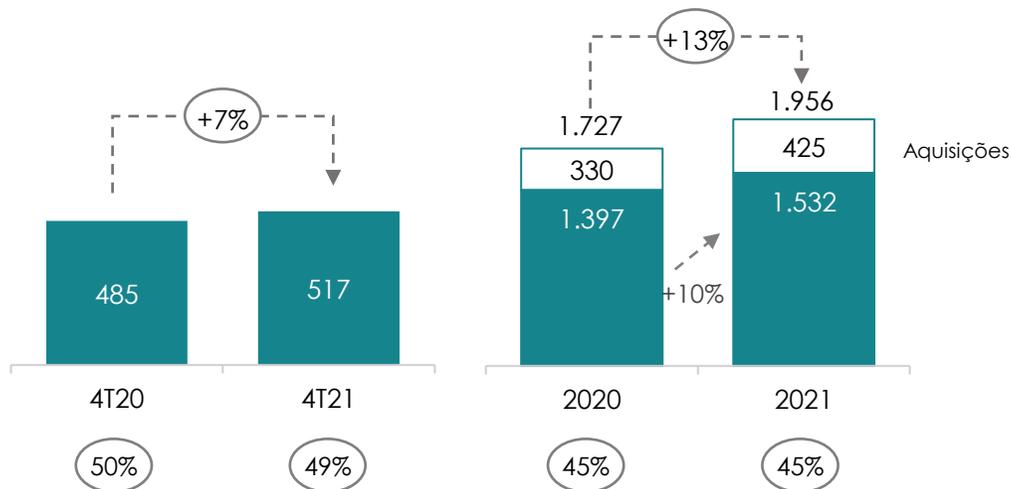
O **lucro bruto** da companhia totalizou R\$507,4 milhões no 4T21 (+14,0% a/a), com uma margem bruta de 48,3% (+2,1 p.p. a/a). No ano, o resultado foi de R\$2.389,1 milhões (+13,3% a/a), com uma margem bruta de 54,4%, mantendo-se estável em relação ao ano de 2020.

(1) Medidas de flexibilização das leis trabalhistas publicada em abril/20

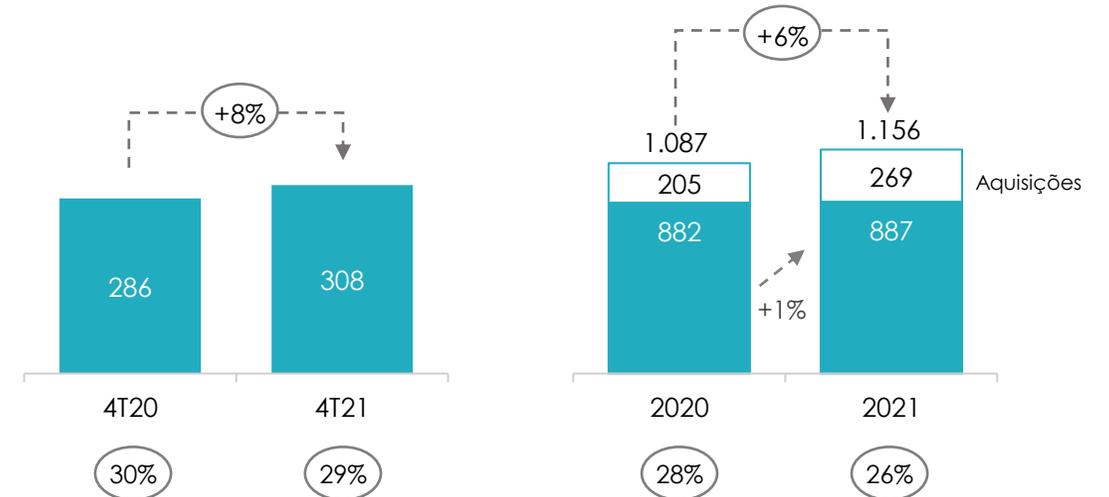
(2) Fonte: IBGE

# CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (3/3)

Custo dos serviços prestados ajustado<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



Custo de pessoal ajustado<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



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

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(221,5)</b>	<b>(220,3)</b>	<b>-0,6%</b>	<b>(859,8)</b>	<b>(895,0)</b>	<b>4,1%</b>	<b>(786,8)</b>	<b>(779,2)</b>	<b>-1,0%</b>
PDD	(156,0)	(169,9)	8,9%	(535,3)	(513,9)	-4,0%	(500,8)	(448,9)	-10,4%
Mensalista	(122,8)	(149,4)	21,7%	(375,1)	(350,5)	-6,6%	(340,6)	(290,2)	-14,8%
PAR <sup>(2)</sup>	(13,2)	(4,6)	-64,9%	(57,5)	(24,0)	-58,3%	(57,5)	(24,0)	-58,3%
DIS <sup>(2)</sup>	(20,0)	(15,8)	-20,8%	(102,7)	(139,4)	35,8%	(102,7)	(134,7)	31,2%
Publicidade e V&M	(65,8)	(50,3)	-23,5%	(325,0)	(380,8)	17,2%	(285,9)	(330,1)	15,4%
Publicidade	(45,1)	(27,4)	-39,2%	(254,5)	(282,9)	11,1%	(215,5)	(241,3)	12,0%
Vendas e Marketing	(20,7)	(22,9)	10,5%	(70,5)	(97,9)	38,9%	(70,5)	(88,8)	25,9%
Outros	0,3	(0,1)	n.a.	0,5	(0,3)	n.a.	(0,1)	(0,2)	69,5%
<b>Despesas Comerciais ajustadas<sup>(3)</sup></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(760,1)</b>	<b>(895,0)</b>	<b>17,7%</b>	<b>(689,9)</b>	<b>(779,2)</b>	<b>12,9%</b>
<b>PDD + Descontos</b>	<b>(172,9)</b>	<b>(191,5)</b>	<b>10,8%</b>	<b>(646,8)</b>	<b>(615,4)</b>	<b>-4,9%</b>	<b>(605,8)</b>	<b>(537,6)</b>	<b>-11,3%</b>
% da receita líquida	18,0%	18,2%	0,3 p.p.	16,8%	14,0%	-2,8 p.p.	18,0%	15,0%	-3,1 p.p.
<b>PDD ajustada<sup>(3)</sup> + Descontos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(547,1)</b>	<b>(615,4)</b>	<b>12,5%</b>	<b>(508,5)</b>	<b>(537,6)</b>	<b>5,7%</b>
% da receita líquida	-	-	-	14,2%	14,0%	-0,2 p.p.	15,1%	15,0%	-0,2 p.p.

As **despesas comerciais** apresentaram leve redução de 0,6% no 4T21 e aumento de 4,1% em 2021. Excluindo-se o efeito não recorrente em 2020, as **despesas comerciais ajustadas** apresentaram um aumento de 17,7% vs. 2020. Abaixo as principais variações no 4T21 e no ano de 2021:

- As **despesas com PDD** apresentaram um aumento de R\$13,9 milhões no 4T21, principalmente em função do efeito sazonal do período (rotina de trancamento), maior captação do Ensino Digital vs. 4T20, efeito da não renovação dos alunos captados no 2T21 e a mudança do mix da base de alunos (redução da base de alunos FIES). No ano a variação foi de -4,0% vs. 2020, mas desconsiderando o efeito não recorrente de R\$99,2 milhões em 2020, as despesas com PDD apresentaram um aumento de 18% (+R\$78,3 milhões vs. 2020), relacionado principalmente com o crescimento da base do Ensino Digital e a mudança no mix da base de alunos.
- As **despesas com Publicidade de V&M** apresentaram uma redução de R\$15,5 milhões no 4T21. No ano, houve um aumento de R\$55,7 milhões em função dos maiores esforços de captação, maiores gastos com call center e comissão sobre vendas, além do incremento das aquisições. Vale destacar, porém, que como percentual da receita líquida, houve uma redução no 4T21 de 2,0 p.p a/a e manteve-se estável no ano em relação a 2020.

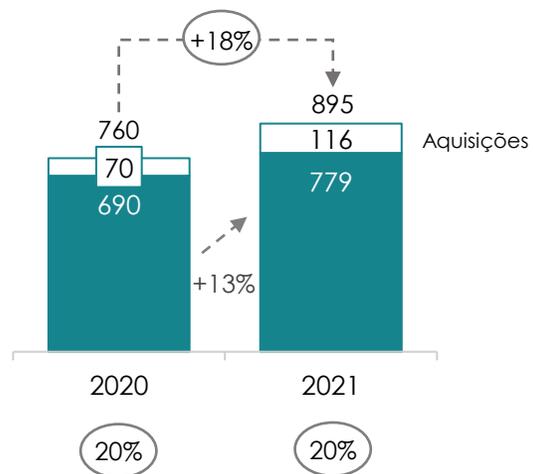
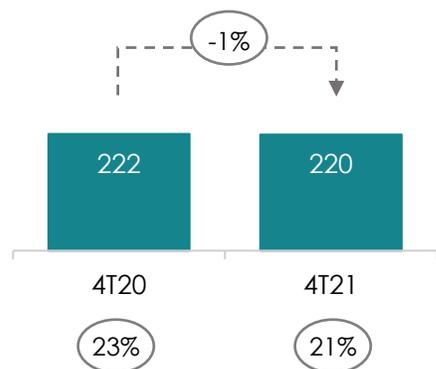
A **PDD + descontos** se manteve estável como percentual da receita líquida no 4T21 e no ano de 2021 (excluindo-se o efeito não recorrente em 2020).

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

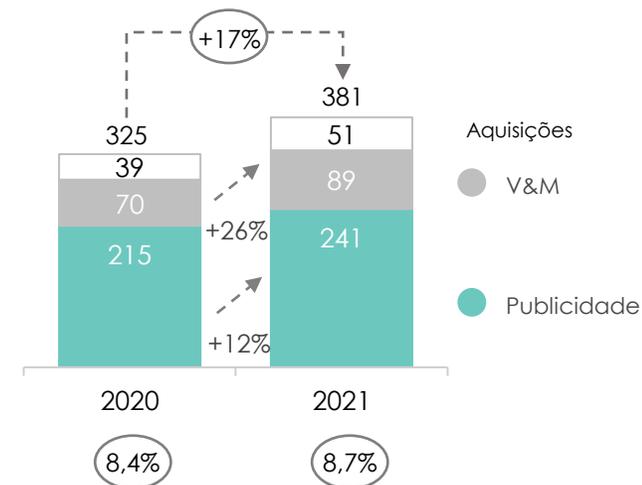
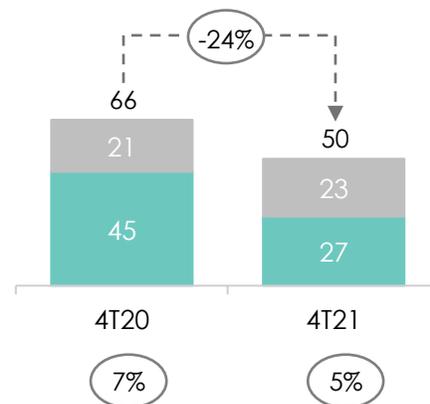
(2) Considera a PDD de evasão.

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

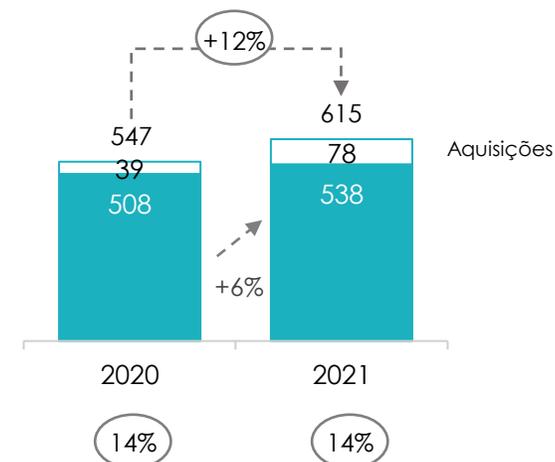
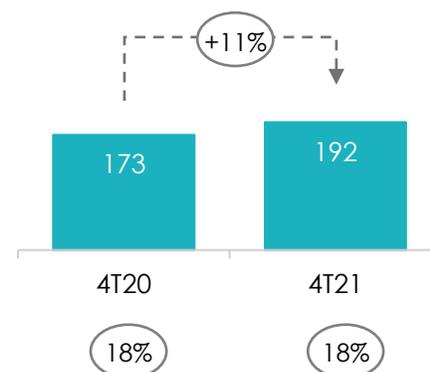
Despesas Comerciais ajustadas<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



Despesas com Publicidade e V&M  
(R\$ milhões)



PDD ajustada<sup>(1)</sup> + Descontos Concedidos  
(R\$ milhões)



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

# DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
							2020	2021	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(289,9)</b>	<b>(268,4)</b>	<b>-7,4%</b>	<b>(895,0)</b>	<b>(973,2)</b>	<b>8,7%</b>	<b>(815,5)</b>	<b>(819,0)</b>	<b>0,4%</b>
Pessoal	(74,9)	(90,4)	20,7%	(255,9)	(350,9)	37,2%	(211,1)	(241,0)	14,1%
Serviços de terceiros	(50,0)	(40,6)	-18,9%	(145,1)	(139,5)	-3,9%	(134,0)	(120,1)	-10,4%
Provisão para contingências	(52,8)	(8,2)	-84,5%	(165,7)	(59,9)	-63,9%	(168,4)	(75,7)	-55,1%
Manutenção e reparos	(33,3)	(24,9)	-25,3%	(71,2)	(85,4)	19,8%	(57,9)	(69,0)	19,3%
Outras despesas	(24,2)	(38,6)	59,7%	(91,5)	(112,5)	23,0%	(81,9)	(95,9)	17,2%
Depreciação e amortização	(54,6)	(65,7)	20,3%	(165,6)	(225,0)	35,9%	(162,3)	(217,2)	33,9%
Amortização Fundo de Comércio	(18,0)	(14,2)	-21,0%	(45,9)	(63,7)	38,9%	(42,5)	(55,9)	31,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(23,2)	(36,2)	56,1%	(70,4)	(105,0)	49,2%	(70,4)	(105,0)	49,2%
Outros D&A despesas	(13,5)	(15,3)	13,9%	(49,4)	(56,4)	14,1%	(49,4)	(56,4)	14,1%
<b>Outras receitas/despesas</b>	<b>2,5</b>	<b>9,3</b>	<b>276,7%</b>	<b>2,4</b>	<b>25,7</b>	<b>971,9%</b>	<b>(0,1)</b>	<b>21,4</b>	<b>n.a.</b>
<b>Despesas G&amp;A ajustadas<sup>(2)</sup></b>	<b>(246,3)</b>	<b>(252,9)</b>	<b>2,7%</b>	<b>(776,2)</b>	<b>(943,4)</b>	<b>21,5%</b>	<b>(695,6)</b>	<b>(793,7)</b>	<b>14,1%</b>

As **despesas gerais e administrativas** registraram no 4T21 uma redução de 7,4% a/a e um aumento em 2021 de 8,7% a/a, ficando abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA<sup>(3)</sup> 10,06%). Abaixo as principais variações no 4T21 e no ano de 2021:

- As despesas com pessoal apresentaram um aumento no 4T21 de R\$15,5 milhões e no ano de R\$95,1 milhões, incremento resultante das aquisições, o aumento de headcount da nova estrutura corporativa da Companhia e um maior pagamento de férias em relação a 2020 (+R\$4,8 milhões) devido a aplicação da MP 936<sup>(4)</sup>, com a suspensão temporária dos contratos no período de férias coletivas.
- As despesas com serviço de terceiros apresentaram no 4T21 uma redução de R\$9,5 milhões e em 2021 R\$5,6 milhões, devido a redução das despesas com serviços advocatícios e consultorias.
- As despesas com provisão para contingência, desconsiderando-se os efeitos não recorrentes com a revisão da base de processos judiciais com incremento de contingências no 4T20 de R\$19,7 milhões e de R\$74,6 milhões em 2020, apresentaram uma redução no 4T21 de R\$24,9 milhões e de R\$31,2 milhões em 2021, resultado motivado pela estratégia da Companhia de negociar acordos nos processos estratégicos (cíveis e trabalhistas) que geraram um efeito de reversão de provisão.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

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

(3) Fonte: IBGE

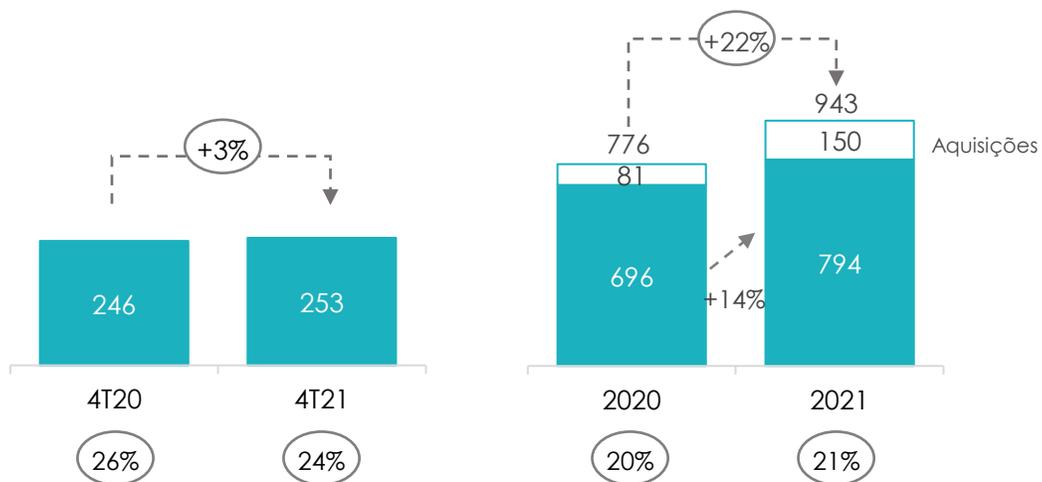
(4) Medidas de flexibilização das leis trabalhistas publicada em abril/20.

- Despesas com manutenção e reparos apresentaram uma redução no 4T21 de R\$8,5 milhões, em função dos menores gastos com manutenção de softwares. No ano, houve um aumento de R\$14,1 milhões, associados a manutenção de softwares, móveis e equipamentos das unidades.
- Outras despesas apresentaram um aumento no 4T21 de R\$14,4 milhões, principalmente em função de multa contratual de entrega de imóveis (R\$9,2 milhões) e aumento das despesas com convênios educacionais, relacionados com os cursos de medicina. Em 2021, o aumento foi de R\$21,0 milhões, relacionado com maiores despesas de viagens e estadias, convênios educacionais e outras despesas.
- Despesas com depreciação e amortização apresentaram aumento no 4T21 de R\$11,1 milhões e de R\$59,4 milhões em 2021, referente a amortização do ágio das aquisições, amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, em função dos investimentos que vem sendo realizados em transformação digital e tecnologia.

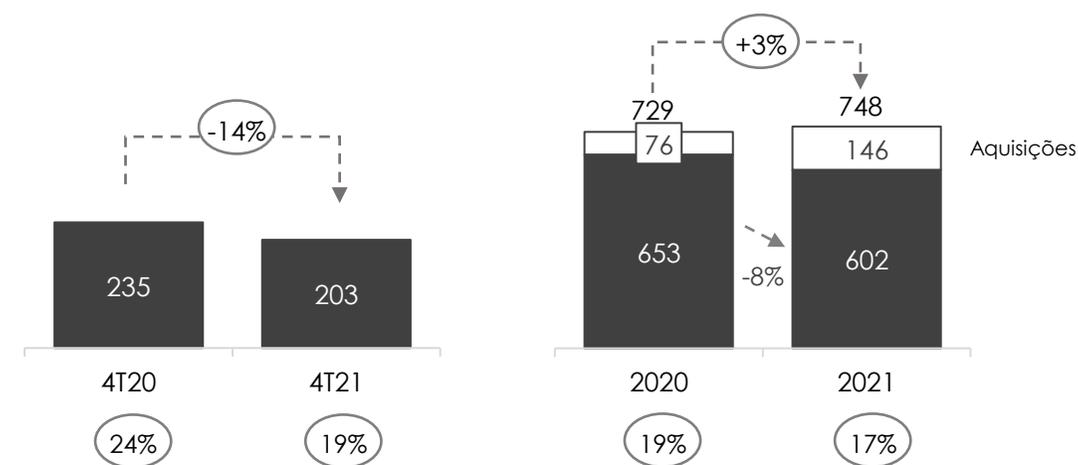
As despesas gerais e administrativas foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$15,5 milhões no 4T21 e R\$29,8 milhões em 2021, relacionados com integração das aquisições, multa contratual de entrega de imóveis e outras despesas. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** apresentaram aumento no 4T21 de 2,7% a/a e em 2021 de 21,7% a/a.

A linhas de **outras receitas/despesas operacionais**, apresentou aumento no 4T21 de R\$6,8 milhões e em 2021 de R\$23,3 milhões, principalmente em função do aumento das receitas de aluguéis de espaços das unidades, além dos ganhos com descontinuidade de imobilizados relacionado com as recentes aquisições.

Despesas gerais e administrativas ajustadas<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



Despesas gerais e administrativas (ex-D&A)  
(R\$ milhões)



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

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Receita Líquida</b>	<b>963,0</b>	<b>1.050,3</b>	<b>9,1%</b>	<b>3.853,7</b>	<b>4.391,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>3.360,3</b>	<b>3.591,1</b>	<b>6,9%</b>
Custos e Despesas	(1.026,8)	(1.022,3)	-0,4%	(3.497,4)	(3.844,8)	9,9%	(3.012,3)	(3.141,6)	4,3%
(+) Depreciação e amortização	178,0	174,3	-2,1%	538,9	679,0	26,0%	440,2	548,8	24,7%
<b>EBITDA</b>	<b>114,2</b>	<b>202,3</b>	<b>77,1%</b>	<b>895,3</b>	<b>1.225,6</b>	<b>36,9%</b>	<b>788,2</b>	<b>998,3</b>	<b>26,7%</b>
Margem EBITDA (%)	11,9%	19,3%	7,4 p.p.	23,2%	27,9%	4,7 p.p.	23,5%	27,8%	4,3 p.p.
<b>Itens não recorrentes</b>	<b>159,3</b>	<b>61,6</b>	<b>-61,3%</b>	<b>454,5</b>	<b>111,0</b>	<b>-75,6%</b>	<b>420,3</b>	<b>93,0</b>	<b>-77,9%</b>
Reestruturação	21,0	25,5	21,6%	21,1	45,8	116,8%	6,1	33,2	446,9%
M&A, Integração e Outros.	35,3	15,5	-56,1%	41,1	29,8	-27,3%	52,0	25,3	-51,4%
Revisão da base de processos judiciais	19,7	-	n.a.	74,6	-	n.a.	74,6	-	n.a.
PDD	-	-	n.a.	99,7	-	n.a.	96,9	-	n.a.
Itens Não Recorrentes da Receita Líquida	83,3	11,2	-86,6%	218,0	35,3	-83,8%	190,7	34,5	-81,9%
Impacto na Receita (Legado Athenas)	-	9,4	n.a.	-	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>273,5</b>	<b>263,9</b>	<b>-3,5%</b>	<b>1.349,8</b>	<b>1.336,6</b>	<b>-1,0%</b>	<b>1.208,5</b>	<b>1.091,3</b>	<b>-9,7%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	26,1%	24,6%	-1,5 p.p.	33,2%	30,2%	-3,0 p.p.	34,0%	30,1%	-3,9 p.p.
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS 16</b>	<b>213,4</b>	<b>180,2</b>	<b>-15,5%</b>	<b>1.075,5</b>	<b>995,9</b>	<b>-7,4%</b>	<b>984,6</b>	<b>832,4</b>	<b>-15,5%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,4%	16,8%	-3,6 p.p.	26,4%	22,5%	-3,9 p.p.	27,7%	23,0%	-4,8 p.p.
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>54,1</b>	<b>118,6</b>	<b>119,2%</b>	<b>621,0</b>	<b>885,0</b>	<b>42,5%</b>	<b>564,3</b>	<b>739,5</b>	<b>31,0%</b>
Margem EBITDA (%)	5,6%	11,3%	5,7 p.p.	16,1%	20,2%	4,0 p.p.	16,8%	20,6%	3,8 p.p.

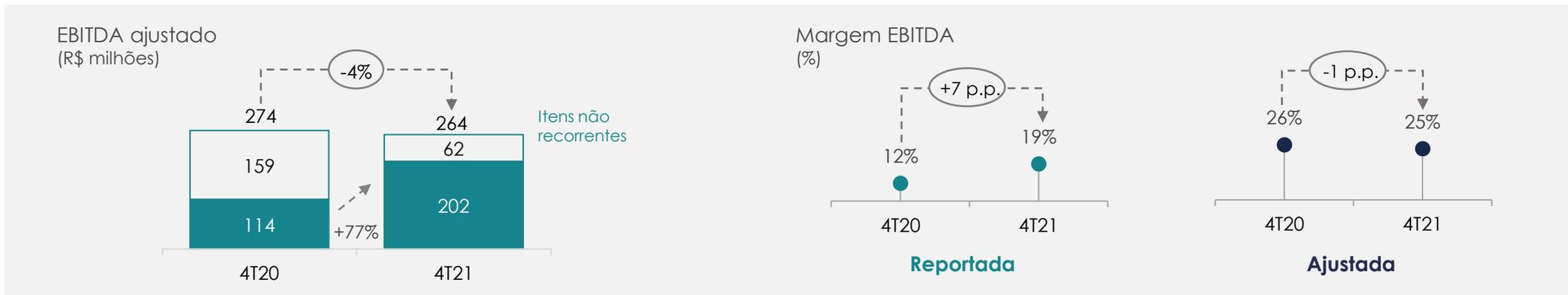
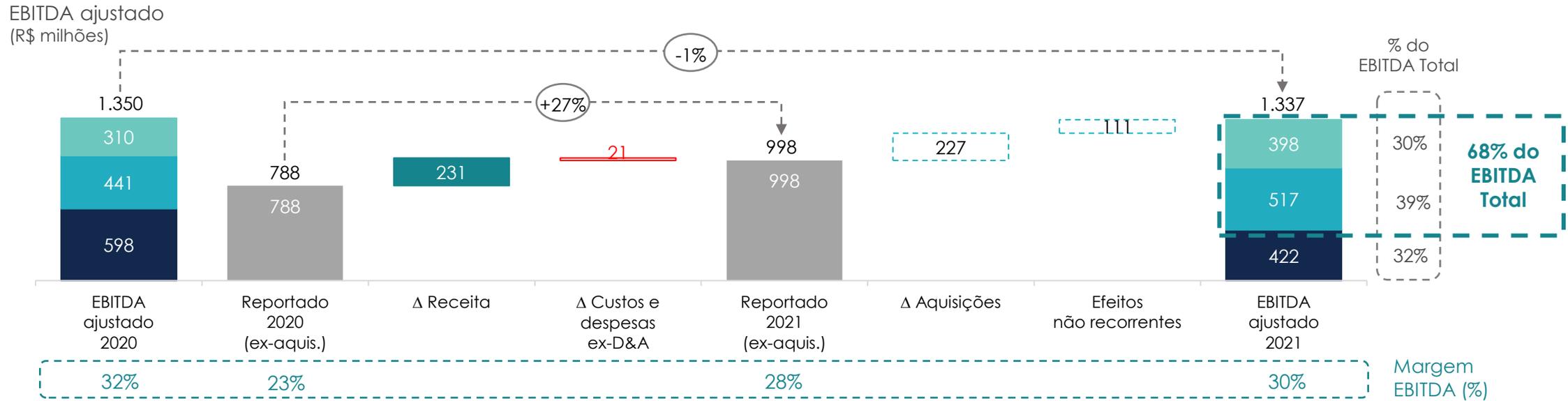
O **EBITDA** da Companhia registrou aumento no 4T21 de 77,1% e 36,9% em 2021, com os segmentos **Premium** e **Digital** sendo os principais drivers de crescimento e que juntos **já representam ~70% da EBITDA total** da Companhia em 2021. Abaixo as principais variações no 4T21 e no ano de 2021:

- Incremento de **R\$87,3 milhões no 4T21 e de R\$537,6 milhões em 2021** da receita líquida, crescimento impulsionado pelos segmentos Premium e Digital, além do efeito das aquisições no resultado do ano em relação a 2020.
- **Efeito negativo dos custos e despesas (-R\$207,6 milhões)**, resultado explicado pelos seguintes fatores detalhados nas seções anteriores: (i) um maior pagamento de férias; (ii) aumento do repasse a polos parceiros, em razão do crescimento do Ensino Digital; (iii) resultados da pesquisa operacional e (iv) incremento resultante das aquisições.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

# EBITDA E MARGEM (2/2)

O resultado do EBITDA foi afetado por efeitos não recorrentes com impacto na receita (leis e liminares e legado Athena no 4T21), despesas com integração, reestruturação organizacional, multa contratual de entrega de imóveis e outros que totalizaram R\$61,6 milhões no 4T21 (-61,3% a/a) e R\$111,0 milhões em 2021 (-75,6% a/a). Desconsiderando-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** da Companhia totalizou R\$263,9 milhões (-3,5% a/a) no 4T21, com uma margem de 24,6% (-1,5 p.p. a/a) e R\$1.336,6 milhões (-1,0% a/a) em 2021, com uma margem de 30,2% (-3,0 p.p. a/a).



(1) Efeitos não recorrentes com leis e liminares, reestruturações, M&A e outros, detalhados no slide anterior.  
 (2) Aquisições incluem Adtalem a partir de maio/20, Athenas a partir de ago/20 e Qconcursos a partir Jul/21.

# RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/3)

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>EBITDA</b>	<b>114,2</b>	<b>202,3</b>	<b>77,1%</b>	<b>895,3</b>	<b>1.225,6</b>	<b>36,9%</b>	<b>788,2</b>	<b>998,3</b>	<b>26,7%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(106,5)</b>	<b>(150,2)</b>	<b>41,1%</b>	<b>(351,4)</b>	<b>(436,0)</b>	<b>24,1%</b>	<b>(330,3)</b>	<b>(408,1)</b>	<b>23,6%</b>
<b>Receita Financeira</b>	<b>10,1</b>	<b>26,5</b>	<b>160,8%</b>	<b>91,6</b>	<b>136,1</b>	<b>48,5%</b>	<b>73,4</b>	<b>99,4</b>	<b>35,5%</b>
Multas e juros recebidos	8,0	7,4	-7,2%	42,3	40,4	-4,4%	31,8	35,5	11,6%
Aplicações financeiras	(9,7)	19,2	-298,3%	19,0	63,3	233,5%	13,6	35,2	158,1%
Atualização monetária	8,5	(1,6)	-118,9%	11,3	26,4	133,4%	12,2	23,5	92,2%
Outras	3,4	1,4	-56,9%	19,0	5,9	-69,0%	15,7	5,3	-66,5%
<b>Despesa Financeira</b>	<b>(117,8)</b>	<b>(162,6)</b>	<b>38,0%</b>	<b>(413,2)</b>	<b>(543,2)</b>	<b>31,4%</b>	<b>(373,6)</b>	<b>(478,7)</b>	<b>28,1%</b>
Juros e encargos	(32,6)	(86,7)	165,7%	(123,5)	(238,4)	93,0%	(111,7)	(228,7)	104,7%
Descontos financeiros	(16,9)	(21,7)	28,1%	(111,5)	(101,5)	-9,0%	(105,0)	(88,6)	-15,6%
Despesas bancárias	(2,5)	(2,7)	6,2%	(11,8)	(10,1)	-14,5%	(10,8)	(8,5)	-21,3%
Juros de arrendamento mercantil	(29,0)	(30,5)	5,2%	(113,9)	(124,1)	9,0%	(94,8)	(97,8)	3,2%
Outras	(36,7)	(21,0)	-42,9%	(52,6)	(69,1)	31,4%	(51,3)	(55,1)	7,4%
<b>Efeito Líquido Swap</b>	<b>1,2</b>	<b>(14,1)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(30,1)</b>	<b>(28,9)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>(30,1)</b>	<b>(28,9)</b>	<b>-4,0%</b>
(+) Depreciação e amortização	(178,0)	(174,3)	-2,1%	(538,9)	(679,0)	26,0%	(440,2)	(548,8)	24,7%
<b>Lucro antes de impostos</b>	<b>(170,2)</b>	<b>(122,2)</b>	<b>-28,2%</b>	<b>5,0</b>	<b>110,6</b>	<b>2128,4%</b>	<b>17,7</b>	<b>41,3</b>	<b>133,4%</b>
Imposto de Renda	50,3	34,8	-30,7%	69,2	35,6	-48,5%	61,3	25,0	-59,2%
Contribuição Social	17,2	13,0	-24,8%	24,0	11,9	-50,3%	21,1	8,8	-58,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(102,6)</b>	<b>(74,3)</b>	<b>-27,6%</b>	<b>98,2</b>	<b>158,2</b>	<b>61,1%</b>	<b>100,1</b>	<b>75,1</b>	<b>-25,0%</b>
Margem líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	2,5%	3,6%	1,1 p.p.	3,0%	2,1%	-0,9 p.p.
<b>Lucro Líquido ex-IFRS 16</b>	<b>(76,8)</b>	<b>(63,6)</b>	<b>-17,2%</b>	<b>149,2</b>	<b>199,9</b>	<b>34,0%</b>	<b>146,2</b>	<b>111,4</b>	<b>-23,8%</b>
Margem líquida (%)	n.a.	n.a.	n.a.	3,9%	4,6%	0,7 p.p.	4,4%	3,1%	-1,2 p.p.
<b>Lucro Líquido ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>93,1</b>	<b>2,2</b>	<b>-97,6%</b>	<b>612,3</b>	<b>356,6</b>	<b>-41,8%</b>	<b>575,5</b>	<b>267,7</b>	<b>-53,5%</b>
Margem líquida ajustada (%)	8,9%	0,2%	-8,7 p.p.	15,0%	8,1%	-7,0 p.p.	16,2%	7,4%	-8,8 p.p.
<b>Lucro Líquido ajustado<sup>(2)</sup> ex-IFRS 16</b>	<b>98,0</b>	<b>13,0</b>	<b>-86,7%</b>	<b>642,4</b>	<b>399,1</b>	<b>-37,9%</b>	<b>602,4</b>	<b>263,3</b>	<b>-56,3%</b>
Margem líquida (%)	9,4%	1,2%	-8,2 p.p.	15,8%	9,0%	-6,8 p.p.	17,0%	7,3%	-9,7 p.p.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20), Athenas (a partir de Ago/20) e Qconcursos (a partir de Jul/21).

(2) Ajustado por itens não caixa detalhados no próximo slide.

O **resultado financeiro** da Companhia apresentou uma piora no 4T21 de 41,1% a/a e em 2021 de 24,1% a/a. Abaixo as principais variações no 4T21 e no ano de 2021, que contribuíram para este resultado:

- Atualização monetária (atualização financeira do PAR e DIS): reversão de R\$10,1 milhões no 4T21, em função da redução do contas a receber e conseqüentemente uma menor correção. No ano, houve um aumento de R\$15,1 milhões, resultado influenciado pelo aumento do IPCA e em razão do crescimento da captação do DIS.
- Aumento dos rendimentos de aplicações financeiras, sendo no 4T21 R\$28,9 milhões e em 2021 de R\$44,3 milhões, em função do aumento da taxa de juros.
- Aumento com juros e encargos financeiros no 4T21 de R\$54,1 milhões a/a e em 2021 de R\$114,9 milhões a/a, relacionado com o aumento da dívida e da taxa de juros.
- A despesa com descontos financeiros apresentou no 4T21 um aumento de R\$4,8 milhões a/a. No ano, houve uma redução de R\$10 milhões, mesmo ainda em um cenário de pandemia.
- Incremento com juros IFRS 16 de R\$1,5 milhão no 4T21. No ano, o aumento foi de R\$10,2 milhões, relacionado com a incorporação das aquisições.
- Aumento de R\$16,5 milhões em 2021 na linha de outras despesas financeiras, principalmente em função da atualização financeira das contingências que aumentou em função do crescimento da taxa de juros e inflação.

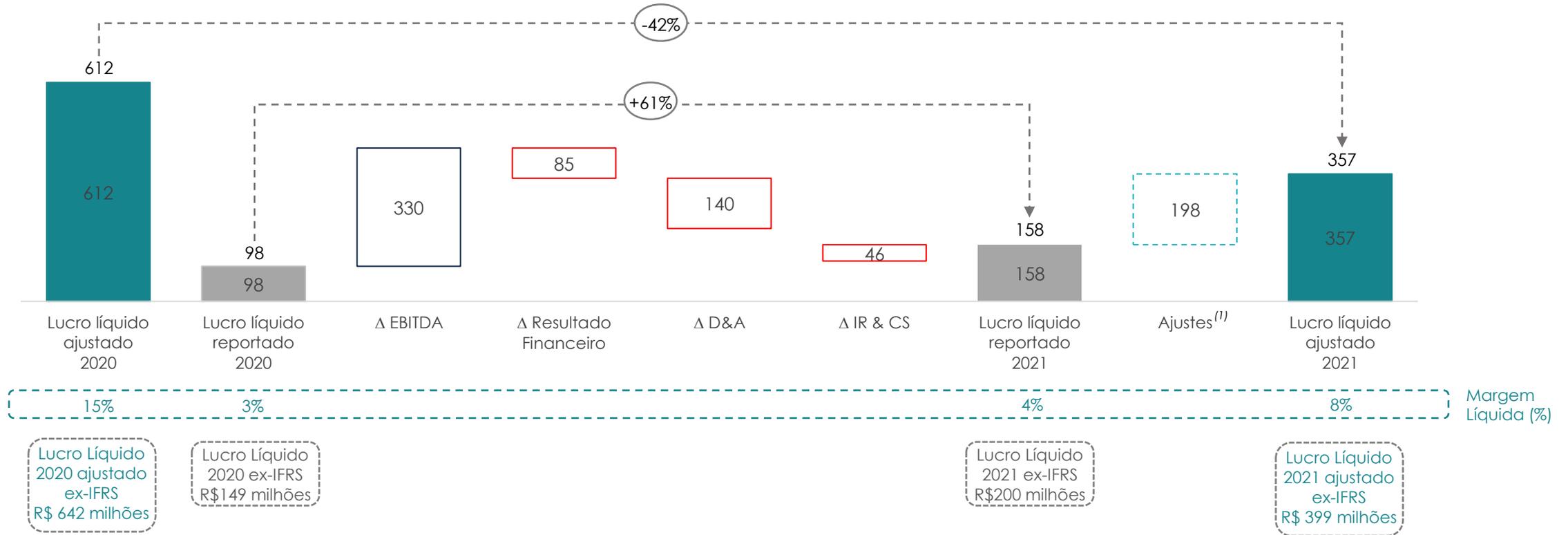
No 4T21, a Companhia registrou um prejuízo de R\$74,3 milhões, resultado melhor do que o apresentado no 4T20 (-R\$102,6 milhões). No ano, o **lucro líquido** totalizou R\$158,2 milhões (+61,1% a/a) e uma **margem líquida** de 3,6% (+1,1 p.p. a/a). Abaixo as principais contribuições para este resultado.

- Incremento de R\$330,3 milhões do EBITDA, impulsionado pelas unidades de negócio Premium e Digital.
- Piora de R\$84,5 milhões do resultado financeiro, conforme explicado acima.
- Aumento de R\$140,1 milhões de depreciação e amortização, explicado principalmente pela incorporação das aquisições, benfeitoria em bens de terceiros, amortização do ágio das aquisições, efeito do IFRS 16, e investimentos realizados em sistemas, aplicativos e softwares.
- Uma variação de -R\$19,8 milhões no 4T21 e -R\$45,7 milhões em 2021 de IR e contribuição social, decorrente de ajustes não recorrentes na alíquota de 2020 (ajustes de exercícios anteriores de IFRS16) e no resultado de 2021 afetado pelo ativo fiscal diferido sobre prejuízo fiscal que em ambos os casos representam um crédito no resultado.

O lucro líquido também foi impactado por efeitos não recorrentes e por efeitos não caixa que totalizaram R\$76,6 milhões no 4T21 e R\$198,2 milhões em 2021: (i) sendo no EBITDA R\$61,6 milhões no 4T21 e R\$111,0 milhões em 2021; (ii) R\$14,2 milhões no 4T21 e R\$63,7 milhões em 2021, referente ao ágio das aquisições além de R\$20,6 milhões com benfeitoria de bens de terceiros relacionado com imóveis devolvidos ou a devolver contabilizados no 3T21 e (iii) R\$0,8 milhões no 4T21 e R\$2,9 milhões em 2021 de IR e contribuição social. Excluindo-se esses efeitos, o **Lucro Líquido ajustado** totalizou R\$2,2 milhões no 4T21 (-97,6% a/a) e R\$356,6 milhões em 2021 (-41,8% a/a).

# RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (3/3)

Lucro Líquido ajustado  
(R\$ milhões; 2021 vs. 2020)



## R\$ 37,6 milhões

Pagamento de dividendos de 2021



**Payout mínimo de 25%:** Frente ao atual cenário macroeconômico e com o objetivo de manter um balanço sólido que nos permita aproveitar as oportunidades futuras (possíveis aquisições e/ou recompra de ações), a administração recomenda o pagamento mínimo de dividendos.

(1) Efeitos não recorrentes no EBITDA no total de R\$111 milhões, R\$84 milhões referente à amortização do ágio das aquisições e benfeitoria de bens de terceiros relacionado com os imóveis devolvidos e a devolver e R\$3 milhões de IR e CS.

(em R\$ milhões)	4T20	3T21	4T21
<b>Mensalidades</b>	<b>1.464,2</b>	<b>1.470,6</b>	<b>1.446,0</b>
Mensalistas	998,5	775,9	882,9
Convênios e permutas	13,6	19,7	23,8
PAR	160,3	172,7	114,5
DIS	266,8	470,9	391,3
CredAthenas	25,0	31,4	33,6
<b>FIES</b>	<b>161,3</b>	<b>133,3</b>	<b>108,4</b>
<b>Outros</b>	<b>216,3</b>	<b>299,2</b>	<b>275,2</b>
Cartões de Crédito a receber	90,4	148,4	131,0
Acordos	125,9	150,8	144,2
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>1.841,8</b>	<b>1.903,1</b>	<b>1.829,6</b>

<b>PDD</b>	<b>(694,6)</b>	<b>(578,2)</b>	<b>(559,2)</b>
Mensalistas <sup>(1)</sup>	(565,4)	(410,3)	(427,5)
PAR (50%)	(79,6)	(80,9)	(51,7) (a)
DIS (15%)	(34,3)	(68,5)	(56,3) (b)
CredAthenas (50%)	(15,4)	(18,5)	(23,7)
<b>Valores a identificar</b>	<b>(23,4)</b>	<b>(15,6)</b>	<b>(9,2)</b>
<b>Ajuste a valor presente (AVP)<sup>(2)</sup></b>	<b>(19,5)</b>	<b>(31,8)</b>	<b>(29,8)</b>
AVP PAR	(12,8)	(10,6)	(10,8) (c)
AVP DIS	(6,7)	(18,3)	(15,8) (d)
AVP CredAthenas	-	(3,0)	(3,2)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.104,3</b>	<b>1.277,5</b>	<b>1.231,4</b>

No 4T21, o **contas a receber bruto** da companhia apresentou uma leve queda de 0,7% em relação ao 4T20, principalmente em função da redução de 11,6% do mensalista devido a baixa de contas a receber acima de 360 dias (100% provisionado) e de uma menor inadimplência da base renovável em relação ao mesmo período do ano anterior.

O **contas a receber líquido** apresentou um aumento de 11,5% vs. 4T20, principalmente em função do aumento do DIS e CredAthenas.

## Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	4T20	4T21	4T20	4T21
<b>Receita Bruta (a vista)</b>	12,7	9,2	1,4	3,0
<b>Receita Bruta parcelada</b>	11,1	6,4	12,8	22,5
Impostos e deduções	(0,8)	(0,6)	(0,4)	(0,9)
Ajuste a valor presente (AVP) <sup>(2)</sup>	2,5	(0,2) Δ(c)	3,6	2,5 Δ(d)
PDD de longo prazo (50%)	13,4	29,2 Δ(d)	14,2	12,2 Δ(b)
PDD evasão	(26,6)	(33,8)	(34,2)	(28,0)
<b>PDD sobre a Receita Líquida Total (%)</b>	<b>1,4%</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,1%</b>	<b>1,5%</b>

(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)	4T20	3T21	4T21	Δ% vs. 4T20	Δ% vs. 3T21
Contas a receber líquido	1.104,3	1.277,5	1.231,4	11,5%	-3,6%
Receita líquida (12M)	4.134,9	4.391,4	4.440,0	7,4%	1,1%
<b>PMR</b>	<b>96</b>	<b>105</b>	<b>100</b>	<b>4,2%</b>	<b>-4,8%</b>
Contas a receber FIES	161,3	133,3	108,4	-32,8%	-18,7%
Receita FIES (12M)	566,7	430,4	367,7	-35,1%	-14,6%
Deduções FGEDUC (12M)	(53,6)	(39,2)	(34,0)	-36,6%	-13,3%
Impostos (12M)	(22,4)	(16,0)	(13,3)	-40,5%	-16,8%
Receita Líquida FIES (12M)	490,6	375,1	320,4	-34,7%	-14,6%
<b>PMR FIES</b>	<b>118</b>	<b>128</b>	<b>122</b>	<b>3,4%</b>	<b>-4,7%</b>
Contas a receber ex-FIES	943,0	1.144,2	1.123,0	19,1%	-1,9%
Receita líquida ex-FIES (12M)	3.644,3	4.016,3	4.119,6	13,0%	2,6%
<b>PMR ex-FIES</b>	<b>93</b>	<b>103</b>	<b>98</b>	<b>5,4%</b>	<b>-4,9%</b>

No 4T21, o **PMR consolidado** apresentou um aumento de 4,2% (+4 dias a/a) em comparação com o 4T20, principalmente em função de:

- **PMR FIES** que apresentou um aumento de 3,4% (+4 dias a/a), relacionado principalmente com a curva do período de aditamento o que ocasionou postergação no recebimento dos repasses. Em relação ao 3T21, houve uma redução de 6 dias.
- **PMR ex-FIES** que apresentou um aumento de 5,4% (+5 dias a/a), resultado do efeito da sazonalidade da captação que em grande parte é via DIS, gerando um maior contas a receber (+19,1% vs. 4T20).

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

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	4T20	4T21	Δ%	4T20 (%)	4T21 (%)
FIES	161,3	108,4	-32,8%	9%	6%
A vencer	759,0	754,6	-0,6%	41%	41%
Vencidas até 30 dias	201,0	210,5	4,7%	11%	12%
Vencidas de 31 a 60 dias	122,7	117,0	-4,6%	7%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	94,0	106,9	13,7%	5%	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	127,7	181,1	41,8%	7%	10%
Vencidas há mais de 180 dias	376,2	351,1	-6,7%	20%	19%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>1.841,8</b>	<b>1.829,6</b>	<b>-0,7%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

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

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	4T20	4T21	Δ%	4T20 (%)	4T21 (%)
A vencer	42,7	53,9	26,4%	34%	37%
Vencidas até 30 dias	11,4	12,6	10,8%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	8,5	13,0	53,2%	7%	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	8,2	12,8	56,8%	7%	9%
Vencidas de 91 a 179 dias	12,7	21,4	67,8%	10%	15%
Vencidas há mais de 180 dias	42,4	30,5	-28,2%	34%	21%
<b>Acordos a receber</b>	<b>125,9</b>	<b>144,2</b>	<b>14,5%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%
Saldo inicial	147,1	126,3	-14,1%
Receita FIES	104,8	53,6	-48,8%
Repasse	(93,6)	(60,6)	-35,2%
Provisão FIES	(8,8)	(5,3)	-39,4%
Adquiridas	11,1	(6,8)	-161,7%
Baixa por perda	-	-	n.a.
<b>Saldo final</b>	<b>160,5</b>	<b>107,1</b>	<b>-33,3%</b>

## FIES: Movimentação do Contas a Compensar

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%
Saldo inicial	17,0	7,0	-58,8%
Repasse	93,6	60,6	-35,2%
Pagamento de impostos	(20,5)	(6,6)	-68,0%
Recompra em leilão	(81,8)	(57,1)	-30,3%
Adquiridas	(7,4)	(2,7)	-63,7%
<b>Saldo final</b>	<b>0,8</b>	<b>1,3</b>	<b>67,2%</b>

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

(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Capex Total</b>	<b>194,2</b>	<b>218,4</b>	<b>12,5%</b>	<b>463,6</b>	<b>543,8</b>	<b>17,3%</b>
Transformação digital e TI	87,7	86,6	-1,3%	175,8	229,8	30,7%
Sustentação e melhorias	74,4	81,8	9,9%	158,8	173,7	9,4%
Expansão	32,0	50,0	56,3%	129,1	140,3	8,7%

O **Capex total** da companhia totalizou R\$218,4 milhões no 4T21 (+12,5% a/a) e R\$543,8 milhões em 2021 (+17,3% a/a), com aumento de 30,7% a/a nos investimentos em **transformação digital e tecnologia da informação**, que já representam 42% do Capex total de 2021, seguido com os esforços da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.

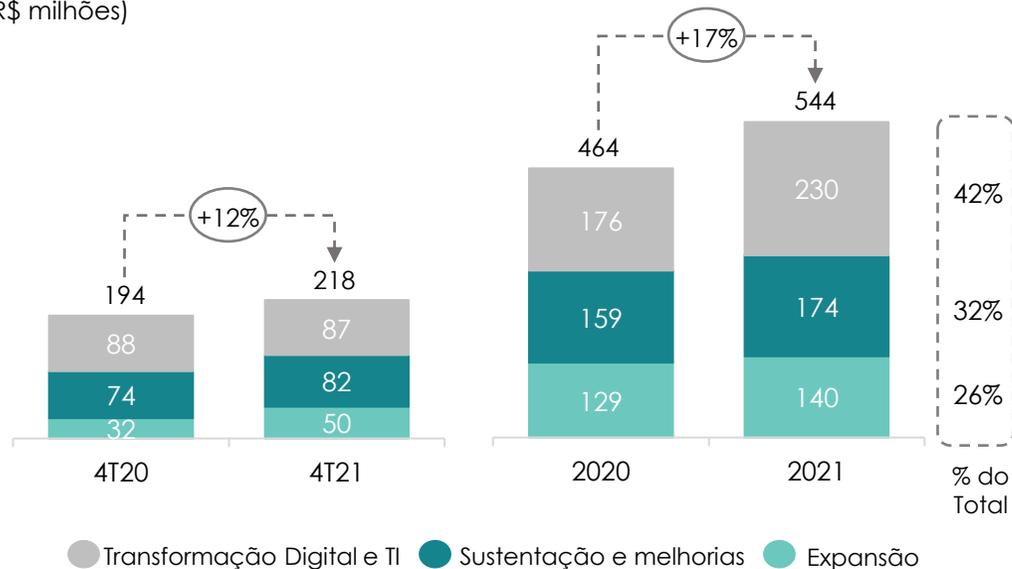
### % da Receita Líquida

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

Os investimentos em **sustentação e melhorias**, que são referentes a manutenção e melhoria de infraestrutura física das unidades, projetos associados a melhoria da satisfação dos alunos, projetos envolvendo questões legais e de Compliance, desmobilização de ativos e entre outras, apresentou um aumento de 9,9% a/a no 4T21 e 9,4% a/a em 2021 (32% do Capex total em 2021).

A linha de **expansão** apresentou um aumento de 56,3% a/a no 4T21, principalmente em função da nova unidade do Maracanã (R\$15,9 milhões), projetos de novos cursos mais a maturação dos existentes (+R\$8,1 milhões), expansão e maturação dos cursos de medicina (+R\$7,7 milhões) e outros. No ano, o aumento foi de 8,7% vs. 2020, relacionado com a maturação dos cursos, nova unidade do Maracanã, expansão de unidades existentes e outros. Os investimentos com expansão encerraram o ano representando 26% do Capex total.

CAPEX  
(R\$ milhões)



Os crescentes investimentos em transformação digital e TI estão melhorando a experiência do aluno, e consequentemente o NPS em todos os segmentos: Medicina (+34 p.p. vs. 2020), Ensino Digital (+19 p.p. vs. 2020) e Presencial (+18 p.p. vs. 2020), além da retenção e qualidade de ensino.



# POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%
<b>(-) Caixa e disponibilidades [a]</b>	<b>(1.633,2)</b>	<b>(1.814,2)</b>	<b>11,1%</b>
<b>Dívida Bruta [b]</b>	<b>4.841,2</b>	<b>5.649,5</b>	<b>16,7%</b>
Empréstimos bancários	3.342,1	4.058,4	21,4%
Arrendamento mercantil	1.351,3	1.444,9	6,9%
Compromissos a pagar (M&A)	147,8	146,2	-1,1%
<b>Dívida líquida [b+a]</b>	<b>3.208,0</b>	<b>3.835,3</b>	<b>19,6%</b>
<b>Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (12M)<sup>(1)</sup></b>	<b>1,4x</b>	<b>1,8x</b>	

A posição de **caixa e disponibilidades** da Companhia, encerrou o trimestre do 4T21 em R\$1.814,2 milhões. A **dívida bruta (excluindo arrendamento mercantil)**, encerrou o trimestre em R\$4.204,6 milhões (+20,5% a/a).

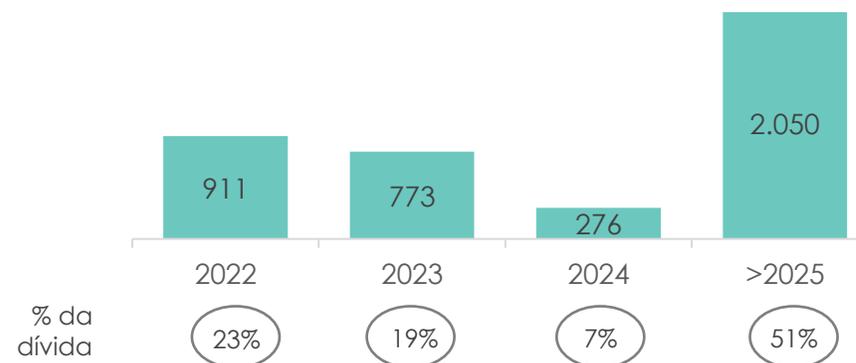
Desconsiderando-se o saldo do arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM)** pelos efeitos não recorrentes foi de **1,8x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

No final de 2021, foi realizada a 7ª emissão de debêntures no valor de R\$300 milhões e captação de empréstimo junto ao Citibank (Lei nº 4131) no valor de R\$447,6 milhões, com a estratégia de quitar uma parte da dívida atual (R\$398 milhões), manter uma forte posição de caixa, aproveitando oportunidades da curva de juros para alongamento da dívida com spread inferior ao custo médio das operações atuais.

# 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%	256,8	6%
Debênture V (2ª série)	fev-19	fev-24	CDI + 0,79%	359,9	9%
Captação Citi	nov-21	nov-23	CDI + 1,30%	451,7	11%
FINEP	fev-15	jan-25	TJLP + 0,50%	1,9	0%
Captação Bradesco	set-20	set-22	CDI + 2,70%	369,5	9%
Captação Banco Safra	jun-20	jun-22	CDI + 2,80%	201,2	5%
Captação Itaú	set-20	abr-23	CDI + 2,70%	153,7	4%
Captação BB	dez-20	fev-22	CDI + 1,85%	100,7	2%
Debênture VI	fev-21	fev-26	CDI + 2,50%	1.874,2	46%
Debentures VII	nov-21	nov-26	CDI + 1,65%	302,7	7%
<b>Empréstimos bancários</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>CDI+2,17%</b>	<b>4.072,2</b>	<b>100%</b>

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.


**HARDWORK  
MEDICINA**
**Aquisição da Hardwork**

- Em março de 2022, foi concluída a **aquisição da Hardwork**, uma **edtech que atua no ramo de educação continuada em medicina**, oferecendo conteúdos que preparam os seus alunos para provas de **residência médica com foco em R1 e Revalida**. A aquisição fortalece a presença da YDUQS no mercado de **edtechs**, especialmente no que diz respeito à área da saúde e especialização médica.
- A transação refere-se à **aquisição de 51% das quotas da Hardwork**, com um desembolso de R\$52 milhões, contemplando uma capitalização primária da Hardwork e aquisição secundária de ações de propriedade dos atuais acionistas no valor de R\$42 milhões, além do earn-out de até R\$10 milhões relacionado ao atingimento de certas métricas operacionais.


**Autorização de 200 novas vagas de Medicina**

Em 25 de fevereiro 2022, foi obtida **autorização do MEC para expansão de 100 novas vagas no curso superior de graduação de medicina na unidade de Jaraguá do Sul**. Em 04 de março de 2022, foram expedidas as portarias com **a autorização do curso superior de graduação de medicina nas unidades de Ji-Paraná e Iguatu**. O curso obteve autorização para **50 vagas anuais em cada uma das instituições<sup>(1)</sup>**, podendo ainda ser contemplado com novas vagas, conforme descrito no Edital do Programa Mais Médicos. A previsão de captação é de ~50% das 200 novas vagas em 2022.1.


**Captação de Dívida**

- Em janeiro de 2022, foi aprovada a captação de empréstimo com o **Citibank sob a Lei nº 4.131/1962** no valor total de USD 44 milhões, convertidos em **R\$233 milhões**. Em março do mesmo ano, foi aprovada a rolagem da dívida com o **Safra no valor de R\$200 milhões** pelo prazo de 27 meses. As captações de recursos tem como objetivo a amortização e alongamento da dívida, alcançando um **custo médio de CDI+1,56%** da dívida total.

(1) Para mais detalhes, ver a tabela da base de graduação de medicina na seção Anexo.

ANEXOS

YDUQS



**7,1-7,5 mil**

alunos na graduação de medicina esperada ao final de 2022

**200 vagas de medicina autorizadas** em fev/mar 2022, com até +786 vagas de expansão para atingir pleno potencial

Unidades	UF	Vagas Autorizadas (Incluindo as 200 vagas aprovadas)	2021	Maturação <sup>(1)</sup>	Pleno Potencial <sup>(2)</sup>	
			Base de alunos (mil alunos)	Base de alunos (mil alunos)	Vagas Autorizadas	Base de alunos (mil alunos)
Presidente Vargas	RJ	240	1,65	1,7	240	1,7
Città	RJ	170	1,07	1,2	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,71	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,54	0,5	76	0,5
Teresina	PI	110	0,71	0,8	110	0,8
Juazeiro	BA	155	0,57	1,1	155	1,1
Alagoinhas	BA	65	0,30	0,5	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,20	1,1	150	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,35	0,6	155	1,1
Canindé	CE	50	0,10	0,4	120	0,9
Cáceres	MT	50	0,10	0,4	100	0,7
Castanhal	PA	50	0,05	0,4	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,05	0,4	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,05	0,4	150	1,1
Iguatu	CE	50	-	0,4	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	-	0,4	150	1,1
<b>Total autorizadas</b>		<b>1.505</b>	<b>6,43</b>	<b>10,8</b>	<b>2.291</b>	<b>16,5</b>
<b>Athenas</b>		-	-	-	<b>200</b>	-

+100 vagas novas aprovadas em Fev/2022

50 vagas novas aprovadas em Mar/2022

50 vagas novas aprovadas em Mar/2022

69% das unidades ainda em maturação



Base de alunos total com potencial de **crescimento orgânico de ~70%** (+ 4,4 mil alunos)



(1) Base de alunos na maturação inclui ProUni (+10%) e FIES (+10%).

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

# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

Em R\$ Milhões	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>7.703,5</b>	<b>8.881,4</b>	<b>15,3%</b>	<b>737,0</b>	<b>1.003,9</b>	<b>36,2%</b>	<b>1.923,0</b>	<b>2.716,6</b>	<b>41,3%</b>	<b>5.043,4</b>	<b>5.161,0</b>	<b>2,3%</b>
Mensalidades	7.703,5	8.881,4	15,3%	737,0	1.003,9	36,2%	1.923,0	2.716,6	41,3%	5.043,4	5.161,0	2,3%
Deduções da Receita Bruta	(3.849,7)	(4.490,1)	16,6%	(177,1)	(174,1)	-1,7%	(950,3)	(1.401,1)	47,4%	(2.722,4)	(2.914,8)	7,1%
<b>Receita Operacional</b>	<b>3.853,7</b>	<b>4.391,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>559,9</b>	<b>829,8</b>	<b>48,2%</b>	<b>972,8</b>	<b>1.315,5</b>	<b>35,2%</b>	<b>2.321,1</b>	<b>2.246,1</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(1.744,1)</b>	<b>(2.002,3)</b>	<b>14,8%</b>	<b>(244,1)</b>	<b>(370,2)</b>	<b>51,7%</b>	<b>(211,0)</b>	<b>(286,0)</b>	<b>35,5%</b>	<b>(1.289,0)</b>	<b>(1.346,1)</b>	<b>4,4%</b>
Pessoal	(1.108,1)	(1.202,0)	8,5%	(190,7)	(283,2)	48,5%	(84,9)	(89,6)	5,5%	(832,5)	(829,2)	-0,4%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(62,3)	(55,2)	-11,3%	(6,0)	(9,8)	61,2%	(1,1)	0,5	-144,5%	(55,2)	(46,0)	-16,7%
Serviços de Terceiros e Outros	(201,2)	(291,1)	44,6%	(7,8)	(11,9)	52,1%	(112,4)	(180,0)	60,2%	(81,0)	(99,2)	22,3%
Depreciação e Amortização	(372,5)	(454,0)	21,9%	(39,5)	(65,4)	65,5%	(12,6)	(16,8)	33,2%	(320,4)	(371,8)	16,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.109,6</b>	<b>2.389,1</b>	<b>13,2%</b>	<b>315,8</b>	<b>459,5</b>	<b>45,5%</b>	<b>761,8</b>	<b>1.029,5</b>	<b>35,1%</b>	<b>1.032,0</b>	<b>900,1</b>	<b>-12,8%</b>
Margem Bruta (%)	54,7%	54,4%	-0,3 p.p.	56,4%	55,4%	-1,0 p.p.	78,3%	78,3%	0,0 p.p.	44,5%	40,1%	-4,4 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(1.753,3)</b>	<b>(1.842,5)</b>	<b>5,1%</b>	<b>(150,8)</b>	<b>(195,8)</b>	<b>29,9%</b>	<b>(406,6)</b>	<b>(610,1)</b>	<b>50,0%</b>	<b>(1.195,9)</b>	<b>(1.036,7)</b>	<b>-13,3%</b>
Pessoal	(255,9)	(350,9)	37,2%	(33,6)	(52,9)	57,3%	(82,0)	(136,4)	66,3%	(140,2)	(161,6)	15,3%
Vendas	(325,0)	(380,8)	17,2%	(21,8)	(25,9)	18,5%	(85,7)	(128,2)	49,6%	(217,5)	(226,7)	4,2%
PDD	(535,3)	(513,9)	-4,0%	(21,4)	(25,0)	17,0%	(109,1)	(194,0)	77,8%	(404,8)	(294,9)	-27,2%
Outras Despesas	(473,1)	(397,5)	-16,0%	(54,4)	(61,1)	12,3%	(78,8)	(79,0)	0,3%	(339,9)	(257,4)	-24,3%
Outras Receitas	2,4	25,7	971,9%	0,6	3,2	399,7%	(0,6)	5,2	-924,3%	2,4	17,2	626,6%
Depreciação e Amortização	(166,4)	(225,0)	35,2%	(20,2)	(34,2)	69,1%	(50,3)	(77,6)	54,2%	(95,9)	(113,3)	18,1%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>538,9</b>	<b>679,0</b>	<b>26,0%</b>	<b>59,7</b>	<b>99,6</b>	<b>66,7%</b>	<b>62,9</b>	<b>94,4</b>	<b>49,9%</b>	<b>416,3</b>	<b>485,1</b>	<b>16,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>895,3</b>	<b>1.225,6</b>	<b>36,9%</b>	<b>224,8</b>	<b>363,3</b>	<b>61,6%</b>	<b>418,1</b>	<b>513,8</b>	<b>22,9%</b>	<b>252,4</b>	<b>348,5</b>	<b>38,0%</b>
Margem EBITDA (%)	23,2%	27,9%	4,7 p.p.	40,1%	43,8%	3,6 p.p.	43,0%	39,1%	-3,9 p.p.	10,9%	15,5%	4,6 p.p.
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>(1)</sup></b>	<b>4.071,7</b>	<b>4.426,7</b>	<b>8,7%</b>	<b>624,7</b>	<b>857,4</b>	<b>37,2%</b>	<b>983,7</b>	<b>1.315,6</b>	<b>33,7%</b>	<b>2.463,3</b>	<b>2.253,7</b>	<b>-8,5%</b>
<b>EBITDA ajustado<sup>(1)</sup></b>	<b>1.349,9</b>	<b>1.336,6</b>	<b>-1,0%</b>	<b>310,4</b>	<b>398,2</b>	<b>28,3%</b>	<b>441,4</b>	<b>516,8</b>	<b>17,1%</b>	<b>598,1</b>	<b>421,5</b>	<b>-29,5%</b>
Margem EBITDA ajustada(%)	33,2%	30,2%	-3,0 p.p.	49,7%	46,4%	-3,2 p.p.	44,9%	39,3%	-5,6 p.p.	24,3%	18,7%	-5,6 p.p.

(1) Receita: ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais) | EBITDA: 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	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>5.710,2</b>	<b>6.027,6</b>	<b>5,6%</b>	<b>1.993,3</b>	<b>2.853,9</b>	<b>43,2%</b>	-	-	-	<b>7.703,5</b>	<b>8.881,4</b>	<b>15,3%</b>
Deduções da Receita Bruta	(2.860,4)	(3.001,5)	4,9%	(989,3)	(1.488,5)	50,5%	-	-	-	(3.849,7)	(4.490,1)	16,6%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>2.849,7</b>	<b>3.026,0</b>	<b>6,2%</b>	<b>1.004,0</b>	<b>1.365,4</b>	<b>36,0%</b>	-	-	-	<b>3.853,7</b>	<b>4.391,4</b>	<b>14,0%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(1.563,8)</b>	<b>(1.740,0)</b>	<b>11,3%</b>	<b>(181,1)</b>	<b>(261,2)</b>	<b>44,2%</b>	-	-	-	<b>(1.744,9)</b>	<b>(2.001,1)</b>	<b>14,7%</b>
Pessoal	(1.046,8)	(1.132,5)	8,2%	(61,3)	(69,4)	13,3%	-	-	-	(1.108,1)	(1.202,0)	8,5%
Aluguel, condomínio e IPTU	(61,9)	(55,5)	-10,4%	(0,3)	0,2	n.a.	-	-	-	(62,3)	(55,2)	-11,3%
Serviços de terceiros e Outros	(89,8)	(111,4)	24,1%	(111,4)	(178,5)	60,2%	-	-	-	(201,2)	(289,9)	44,1%
Depreciação e amortização	(365,2)	(440,5)	20,6%	(8,1)	(13,4)	66,6%	-	-	-	(373,3)	(454,0)	21,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.285,9</b>	<b>1.286,1</b>	<b>0,0%</b>	<b>822,9</b>	<b>1.104,2</b>	<b>34,2%</b>	-	-	-	<b>2.108,8</b>	<b>2.390,3</b>	<b>13,3%</b>
Margem Bruta (%)	45,1%	42,5%	-2,6 p.p.	82,0%	80,9%	-1,1 p.p.	-	-	-	54,7%	54,4%	-0,3 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(753,7)</b>	<b>(595,9)</b>	<b>-20,9%</b>	<b>(163,3)</b>	<b>(268,3)</b>	<b>64,3%</b>	<b>(835,4)</b>	<b>(979,4)</b>	<b>17,2%</b>	<b>(1.752,4)</b>	<b>(1.843,7)</b>	<b>5,2%</b>
Pessoal	(38,1)	(42,6)	11,9%	(22,3)	(52,8)	136,6%	(195,5)	(255,5)	30,7%	(255,9)	(350,9)	37,2%
Publicidade	-	-	n.a.	-	-	n.a.	(325,0)	(382,4)	17,7%	(325,0)	(382,4)	17,7%
PDD	(421,2)	(329,9)	-21,7%	(114,1)	(184,1)	61,3%	-	-	n.a.	(535,3)	(513,9)	-4,0%
Outras Despesas	(255,3)	(182,7)	-28,5%	(23,5)	(18,3)	-22,0%	(191,8)	(170,4)	-11,2%	(470,7)	(371,4)	-21,1%
Depreciação e amortização	(39,1)	(40,7)	4,2%	(3,4)	(13,2)	285,2%	(123,1)	(171,1)	39,0%	(165,6)	(225,0)	35,9%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>532,2</b>	<b>690,2</b>	<b>29,7%</b>	<b>659,6</b>	<b>835,8</b>	<b>26,7%</b>	<b>(835,4)</b>	<b>(979,4)</b>	<b>17,2%</b>	<b>356,4</b>	<b>546,6</b>	<b>53,4%</b>
Margem Operacional (%)	18,7%	22,8%	4,1 p.p.	65,7%	61,2%	-4,5 p.p.	n.a.	n.a.	n.a.	9,2%	12,4%	3,2 p.p.
<b>EBITDA reportado</b>	<b>936,5</b>	<b>1.171,4</b>	<b>25,1%</b>	<b>671,1</b>	<b>862,5</b>	<b>28,5%</b>	<b>(712,3)</b>	<b>(808,3)</b>	<b>13,5%</b>	<b>895,3</b>	<b>1.225,6</b>	<b>36,9%</b>
Margem EBITDA (%)	32,9%	38,7%	5,8 p.p.	66,8%	63,2%	-3,7 p.p.	n.a.	n.a.	n.a.	23,2%	27,9%	4,7 p.p.

(em R\$ milhões)	4T20	4T21	Δ%	2020	2021	Δ%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>(170,2)</b>	<b>(122,2)</b>	<b>-28,2%</b>	<b>5,0</b>	<b>110,6</b>	<b>2127,7%</b>
Ajustes para conciliar o resultado	457,5	480,4	5,0%	1.525,5	1.645,0	7,8%
<b>Resultado após conciliação das disponibilidades</b>	<b>287,3</b>	<b>358,3</b>	<b>24,7%</b>	<b>1.530,5</b>	<b>1.755,6</b>	<b>14,7%</b>
Variações nos ativos e passivos	(180,8)	(332,9)	84,2%	(393,2)	(1.048,1)	166,5%
<b>Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>106,5</b>	<b>25,4</b>	<b>-76,2%</b>	<b>1.137,2</b>	<b>707,5</b>	<b>-37,8%</b>
Aquisição de ativo imobilizado	(89,3)	(97,3)	9,0%	(203,7)	(218,2)	7,1%
Aquisição de ativo intangível	(104,8)	(120,8)	15,2%	(259,9)	(325,4)	25,2%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(218,4)	(98,0)	-55,2%	(2.224,5)	(398,9)	-82,1%
<b>Fluxo de Caixa Operacional após investimentos</b>	<b>(306,1)</b>	<b>(290,7)</b>	<b>-5,0%</b>	<b>(1.550,9)</b>	<b>(235,0)</b>	<b>-84,8%</b>
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(151,1)	138,8	n.a.	2.235,7	215,2	-90,4%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(457,2)</b>	<b>(152,0)</b>	<b>-66,8%</b>	<b>684,8</b>	<b>(19,9)</b>	<b>n.a.</b>
<b>Caixa no início do exercício</b>	<b>1.382,6</b>	<b>1.057,4</b>	<b>-23,5%</b>	<b>240,5</b>	<b>925,3</b>	<b>284,7%</b>
Aumento/redução nas disponibilidades	(457,2)	(152,0)	-66,8%	684,8	(19,9)	n.a.
<b>Caixa no final do exercício</b>	<b>925,3</b>	<b>905,5</b>	<b>-2,1%</b>	<b>925,3</b>	<b>905,5</b>	<b>-2,1%</b>
<b>Reconciliação do Fluxo de Caixa</b>						
<b>Fluxo de caixa operacional</b>	<b>106,5</b>	<b>25,4</b>	<b>-76,2%</b>	<b>1.137,2</b>	<b>707,5</b>	<b>-37,8%</b>
IRPJ e CSLL Pagos	9,1	13,0	42,4%	48,5	46,9	-3,4%
Juros pagos de empréstimo	14,0	63,5	354,1%	81,4	209,6	157,4%
Aumento em depósitos judiciais	12,3	(11,2)	n.a.	5,0	(2,1)	n.a.
Rescisão Contratual <sup>(1)</sup>	-	-	n.a.	0,0	45,0	n.a.
Atraso no repasse de FIES <sup>(2)</sup>	-	-	n.a.	(136,0)	-	n.a.
Postergação de pagamentos <sup>(3)</sup>	41,8	18,1	-56,7%	-	-	n.a.
Efeitos não recorrentes e outros <sup>(4)</sup>	124,7	72,5	-41,9%	246,5	204,1	-17,2%
<b>FCO depois da reconciliação</b>	<b>308,5</b>	<b>181,2</b>	<b>-41,3%</b>	<b>1.382,7</b>	<b>1.211,0</b>	<b>-12,4%</b>
<b>FCO/EBITDA ajustado</b>	<b>113%</b>	<b>69%</b>	<b>-44 p.p.</b>	<b>102%</b>	<b>91%</b>	<b>-12 p.p.</b>

O Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex (FCO) totalizou R\$25,4 milhões no 4T21 (-76,2% vs. 4T20) e R\$707,5 milhões em 2021 (-37,8% vs. 2020), resultado impactado principalmente pelo maior pagamento de juros sobre a dívida, um maior pagamento de férias em relação a 2020 devido a aplicação da MP 936 (Medidas de flexibilização das leis trabalhistas publicada em abril/20) e um menor prazo médio de pagamento (PMP) não recorrente em consequência de rescisões e multas contratuais no período.

Para o ano, além dos efeitos já mencionados, houve impacto relacionado ao atraso do repasse FIES, referente a dez/19 com efeito caixa em janeiro de 2020.

O FCO reconciliado no 4T21 totalizou R\$181,2 milhões (-41,3% vs. 4T20), com uma conversão de caixa de 69%. No ano, houve uma redução de 12,4% vs. 2020 totalizando R\$1.211,0 milhões, com uma conversão de caixa de 91%.

(1) Em 2021, R\$45 milhões se refere ao pagamento pontual de rescisão de contrato de aluguel, valor provisionado no passado.

(2) Em 2020, R\$136 milhões se refere ao repasse do FIES referente a dez/19.

(3) Postergação de pagamento de impostos

(4) Referente aos efeitos não recorrentes do EBITDA (excluindo efeitos não caixa em 2020), pagamentos de juros, multas contratuais e outros.

Em R\$ milhões	4T20	3T21	4T21
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.736,4</b>	<b>3.010,9</b>	<b>2.973,6</b>
Caixa e equivalentes	925,3	1.057,4	905,5
Títulos e valores mobiliários	707,9	840,5	908,8
Contas a receber	890,2	939,9	957,7
Estoque	1,2	2,3	2,4
Adiantamentos a funcionários/terceiros	22,2	9,7	11,0
Despesas antecipadas	8,2	15,0	10,1
Impostos e contribuições	137,6	101,9	163,7
Diferencial de Swap a receber	33,3	32,0	-
Outros	10,5	12,1	14,4
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>6.524,7</b>	<b>6.916,9</b>	<b>6.924,2</b>
Realizável a Longo Prazo	886,8	944,1	880,4
Diferencial de Swap a Receber LP	120,8	-	-
Contas a receber LP	214,2	337,6	273,6
Despesas antecipadas LP	4,1	7,9	8,0
Depósitos judiciais LP	102,7	111,8	100,6
Impostos e contribuições LP	107,7	126,1	129,1
Impostos diferidos LP	322,6	348,3	356,1
Outros LP	14,7	12,4	12,9
Permanente	5.637,9	5.972,8	6.043,9
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.451,1	2.517,8	2.535,0
Intangível	3.186,5	3.454,7	3.508,6
<b>Total do Ativo</b>	<b>9.261,1</b>	<b>9.927,8</b>	<b>9.897,8</b>

Em R\$ milhões	4T20	3T21	4T21
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.292,7</b>	<b>2.497,6</b>	<b>1.865,9</b>
Empréstimos e financiamentos	356,0	1.336,1	969,0
Arrendamento Mercantil	199,5	206,8	221,6
Fornecedores	251,2	248,0	183,5
Swap a pagar	34,3	30,8	3,8
Salários e encargos sociais	202,2	317,2	206,1
Obrigações tributárias	106,7	82,5	105,6
Mensalidades recebidas antecipadamente	44,2	64,0	76,4
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	3,5	3,7	4,4
Preço de aquisição a pagar	57,9	59,8	49,1
Dividendos a Pagar	23,4	141,7	37,6
Outros passivos	8,8	1,9	3,8
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>4.763,4</b>	<b>4.083,7</b>	<b>4.790,3</b>
Empréstimos e financiamentos LP	2.986,1	2.341,9	3.089,4
Contingências	246,8	230,8	221,5
Arrendamento Mercantil LP	1.151,8	1.253,8	1.223,3
Diferencial de SWAP a Pagar ELP	127,3	-	-
Adiantamento de convênio	41,1	37,4	36,1
Parcelamento de tributos LP	9,1	7,0	10,1
Provisão para desmobilização de ativos	89,9	78,5	91,0
Preço de aquisição a pagar LP	89,9	112,7	97,1
Outros LP	21,4	21,6	21,7
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>3.205,0</b>	<b>3.346,5</b>	<b>3.241,6</b>
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	687,5	700,8	702,7
Reservas de lucros	1.465,8	1.465,8	1.586,4
Lucros Acumulados	-	232,5	-
Dividendos adicionais proposto	118,4	-	-
Ações em Tesouraria	(179,8)	(165,6)	(160,5)
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>9.261,1</b>	<b>9.927,8</b>	<b>9.897,8</b>

## Informação divulgada

(em R\$ milhões)	Receita Líquida Ajustada					EBITDA ajustado				
	1T21	2T21	3T21	4T21	2021	1T21	2T21	3T21	4T21	2021
<b>Total</b>	<b>1.091</b>	<b>1.168</b>	<b>1.107</b>	<b>1.071</b>	<b>4.436</b>	<b>326</b>	<b>360</b>	<b>396</b>	<b>264</b>	<b>1.346</b>
Premium	210	214	216	218	858	112	89	103	95	399
Ensino Digital	290	356	354	315	1.316	115	138	166	101	521
Presencial	590	598	536	538	2.263	99	132	127	67	426

## Receita e EBITDA ajustado pelo efeito do legado Athenas<sup>(1)</sup>

(em R\$ milhões)	Receita Líquida Ajustada					EBITDA ajustado				
	1T21	2T21	3T21	4T21	2021	1T21	2T21	3T21	4T21	2021
<b>Total</b>	<b>1.089</b>	<b>1.162</b>	<b>1.105</b>	<b>1.071</b>	<b>4.427</b>	<b>324</b>	<b>354</b>	<b>395</b>	<b>264</b>	<b>1.337</b>
Premium	210	214	216	218	857	111	89	103	95	398
Ensino Digital	290	356	354	315	1.316	112	138	166	101	517
Presencial	588	593	535	538	2.254	101	127	126	67	422

(1) Referente a reversão de R\$12,4 milhões da receita líquida, contabilizados aos longo do ano, sendo um total de R\$9,4 milhões referentes ao primeiros 9M21.

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

## Nova abertura da base de alunos

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

# YDUQS

Contato RI

ri@yduqs.com.br

[www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br)