

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T22 & 9M22

YDUQS



10 de Novembro, 2022

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3



FTSE4Good

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, 10 de novembro de 2022 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao terceiro trimestre de 2022 (3T22)**.

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

11/11/2022 às 09h00 (Horário de Brasília) video conferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Video Conferência em Inglês - 11/11/2022 às 11h00 (Horário de Brasília)

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

O plano é conhecido: usar tecnologia digital para oferecer qualidade de ensino sem precedentes, para alunos de todos os perfis, em qualquer lugar do país e ao longo de toda a sua vida adulta. Essa visão se sustenta em um negócio diversificado e independente das oscilações do setor e que tem no Ensino Digital, na Medicina e em aquisições estratégicas suas avenidas de crescimento. Trimestre após trimestre, os números revelam uma Yduqs já transformada. A partir de uma forte base presencial, que continua sendo fonte de valor, reputação e inovação, construímos uma companhia que tem resiliência ímpar (e valiosa, a partir das perspectivas das crises que têm se imposto sobre o setor), com forte viés de inovação e que adicionou, no intervalo de poucos anos, dois negócios jovens e grandes – cada um deles do tamanho do que já representou, num passado recente, o financiamento público. Neste terceiro trimestre de 2022, porém, eu gostaria de destacar um resultado cujo ciclo é mais longo, mas que nem por isso podemos perder de vista: os ótimos indicadores que obtivemos no ciclo 2021 do Enade. A qualidade de ensino serve, neste contexto, não apenas como a realização do propósito essencial do nosso trabalho. Ela é, também, a regra dos nove com relação ao sucesso do nosso plano estratégico mais amplo.

Os resultados divulgados pelo Inep em outubro contemplaram essencialmente as licenciaturas e os cursos de base tecnológica. É um ciclo comparável, em composição, ao Enade de 2017, porém com uma característica especial: os alunos participantes cursaram 2/3 ou a integralidade de suas graduações durante o ápice da pandemia, em pleno lockdown.

O ensino presencial da Yduqs, como um todos, saiu da penúltima posição, entre os seis grandes grupos consolidadores do país, para o segundo lugar geral, a poucos metros da primeira colocada. Houve um avanço de 11 p.p. dos cursos com conceitos 3, 4 ou 5, os mais altos da metodologia, e a diferença para a liderança absoluta em qualidade no setor – a despeito do perfil diverso de nossos alunos, que, vale sempre lembrar, vêm predominantemente do ensino médio público e de famílias com renda total mensal de até 4 salários-mínimos – foi reduzida a meros 4%. No Ensino Digital, a Yduqs também assegurou o segundo lugar no ranking do setor, apesar de ser o único com oferta 100% online. O Enade da pandemia reconheceu, assim como o fizeram alunos e docentes, a forma como a Yduqs lidou com o isolamento social, aproveitando a crise para estabelecer um case mundial de inovação na educação.

Tudo o que construímos no período, resultados de investimentos em transformação digital, suporta o aluno e o professor em sala de aula, o estudo autodirigido e assíncrono do Ensino Digital e nos permite seguir um passo à frente da concorrência com relação a produtos inovadores. O semipresencial, recente e completamente repaginado e hoje a mais forte oferta legitimamente híbrida do mercado, e o Estácio Ao Vivo, lançado como piloto neste terceiro trimestre de 2022, são dois exemplos perfeitos. Estamos destravando mercados e ampliando acesso com iniciativas como essas.

Nossos resultados operacionais e econômico-financeiros somam-se aos acadêmicos, reforçando o que temos apresentado nos últimos trimestres. ROL e EBITDA crescem – este último atingindo um recorde histórico, em patamar superior a R\$ 400 milhões no trimestre – com preservação de margem. A vertical de operações premium segue em forte crescimento e o ticket do ensino digital registrou aumento de 10% entre os alunos veteranos com mais de 1 ano. Nossa disciplina na manutenção de custos (crescimento de apenas 2% na comparação entre terceiros trimestres) sustenta a manutenção da margem no ensino presencial, que registrou ainda outro importante recorde, com a renovação dos calouros avançando 5 p.p., graças a diversos avanços na frente de qualidade acadêmica – que só cresce, paralelamente aos ganhos de eficiência em custo.

No plano ESG, avançamos em todas as frentes. Abrimos nossa segunda turma para trainees negros, com quase 6 mil inscritos, conseguimos contratar 50% mais de docentes negros do que a meta prevista para o período e obtivemos uma importante certificação quanto à contratação de pessoas com deficiência. Iniciamos o ciclo de definição das metas estratégicas para 2023 cumprindo o compromisso assumido no plano de metas ESG: toda a diretoria executiva terá, a partir do ano que vem, metas relacionadas à agenda ESG, com impacto direto na remuneração variável. Na frente ambiental, superamos a marca de 80% de conclusão do escopo 3 do levantamento de gases de efeito estufa, uma iniciativa que lançamos com pioneirismo no setor de Educação.

Apresentamos aqui os resultados de um negócio altamente resiliente por sua diversificação, administrado com disciplina e com foco, e fundamentado na tecnologia digital como fonte de valor e diferenciação. Já vemos, hoje, o futuro da Yduqs: acesso com qualidade, produtos para todos, sustentabilidade como uma filosofia de trabalho.

Obrigado a todos pela confiança.

Eduardo Parente
CEO



Maior EBITDA da história: R\$ 408 milhões

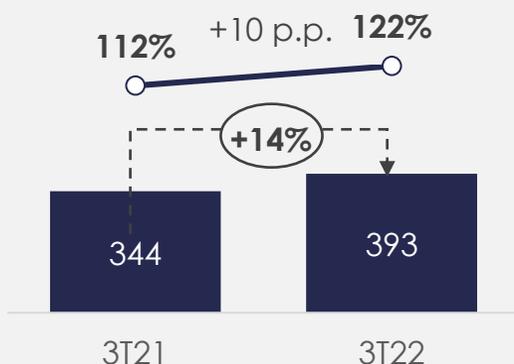
FCL pós capex 9M22 de R\$461 milhões em alta, demonstrando a força do portfólio



Vs. 3T21

ROL +3% | EBITDA +3%
Custos e Despesas +2%
Margem EBITDA estável

FCO antes de capex e Conversão de Caixa (R\$ milhões, %)



Margem EBITDA 50%

Segue em forte Crescimento (vs. 3T21)

ROL +29%

EBITDA +36%

Base de alunos +8%

Medicina +12%
 lbmec +5%



Margem EBITDA 41%

+10% vs. 3T21 Ticket médio de veterano com +1 ano

Nova periodicidade da PDD reduzindo a volatilidade na margem ao longo do ano



Margem EBITDA 25%

Ganho de margem em +1p.p. vs. 3T21, resultado de forte trabalho de **controle e redução de custos e despesas**

Renovação segue estável e ticket médio de veterano com +1 ano volta a crescer



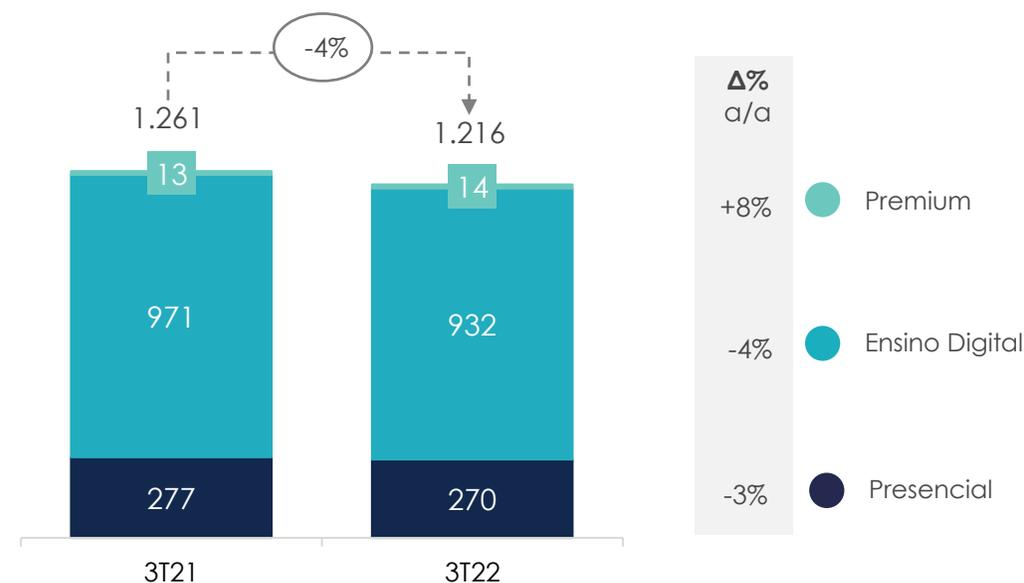
DADOS
OPERACIONAIS

YDUQS



Total (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Base Total	1.261,4	1.216,4	-3,6%
Presencial	277,4	270,1	-2,6%
Ensino Digital ⁽¹⁾	970,9	932,1	-4,0%
Premium	13,1	14,2	8,4%
<hr/>			
FIES	17,7	14,0	-21,0%
<hr/>			
DIS	377,7	365,5	-3,2%
<hr/>			
Presencial	100,8	120,6	19,6%
100% online	239,8	206,1	-14,1%
Flex	37,1	38,8	4,6%
<hr/>			
PAR	4,2	2,6	-38,0%
<hr/>			
Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	109	103	-5,5%
Presencial	96	87	-9,4%
Premium	19	21	10,5%
Compartilhado com Presencial	6	5	-16,7%
Polos	1.936	2.381	23,0%
<hr/>			
Captação Total (em mil)	169,2	128,9	-23,8%
Premium	1,4	1,7	27,0%
Ensino Digital	118,5	87,3	-26,3%
Presencial	49,4	39,9	-19,2%

Base total de alunos
(mil alunos)



(1) Base Inclui Qconcursos, para mais detalhes [clique aqui](#).

(2) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campi.

Base de Alunos (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Premium Total	13,1	14,2	8,4%
Medicina	7,1	7,9	11,7%
Graduação	6,4	7,5	17,0%
FIES	1,1	0,9	-14,9%
Pós Graduação	0,6	0,4	-42,7%
IBMEC	6,1	6,3	4,6%
Graduação	4,9	4,9	0,6%
FIES	0,2	0,2	-20,1%
Pós Graduação	1,2	1,4	21,5%

Captação Graduação (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Graduação Total	1,4	1,7	27,0%
Medicina	0,8	1,0	19,3%
IBMEC	0,5	0,7	39,4%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T21	3T22	Δ %
Graduação Medicina	8.684,2	9.499,1	9,4%
Graduação IBMEC	2.737,5	3.002,8	9,7%

O segmento **Premium** vem registrando sólidos resultados, fechando o 3T22 com uma base total de 14,2 mil alunos, o que representa um crescimento de 8,4% vs. 3T21.

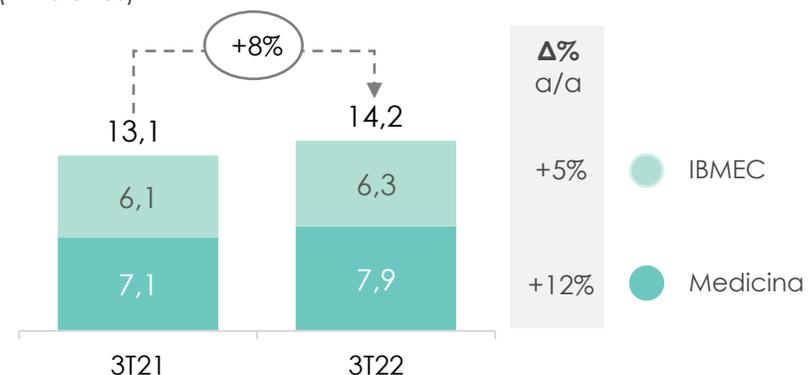
A **graduação de Medicina** apresentou um **forte crescimento de 17,0%** em relação ao 3T21, impulsionado pelo aumento de vagas (+228) autorizadas no primeiro semestre de 2022 e pela maturação dos cursos. A estimativa para o final de 2022 é de uma base de alunos de graduação de medicina entre 7,4 e 7,5 mil alunos.

A **base de alunos do IBMEC** apresentou um crescimento de 4,6% vs. 3T21, resultado de uma forte captação da graduação (+39,4% vs. 3T21) e do aumento da base de pós-graduação que vem apresentando uma melhor performance desde o início do ano.

No 3T22, o **ticket médio da graduação de Medicina** totalizou R\$9.499/mês, um crescimento de 9,4% vs. 3T21, resultado de um aumento no número de calouros, captados a um preço mais alto, combinado com um reajuste significativo de 9% a.a. no ticket médio do veterano com mais de 1 ano.

O **ticket médio da graduação IBMEC** totalizou R\$3.003/mês, um aumento de 9,7% vs. 3T21, resultado impulsionado principalmente pelo aumento da captação em São Paulo, praça cujo preço é em média mais alto, combinado a um reajuste de 7% a.a. no ticket médio do veterano com mais de 1 ano.

Base Total Premium
(mil alunos)



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

Base de Alunos (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Ensino Digital Total	970,9	932,1	-4,0%
Graduação	444,3	437,9	-1,4%
100% online	380,5	372,1	-2,2%
Flex	63,8	65,8	3,2%
Vida Toda	526,6	494,1	-6,2%
Qconcursos	443,0	445,5	0,6%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	527,9	486,6	-7,8%

Captação Graduação (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Graduação Total	118,5	87,3	-26,3%
Graduação 100% online	94,2	75,1	-20,3%
Graduação Flex	24,3	12,2	-49,8%

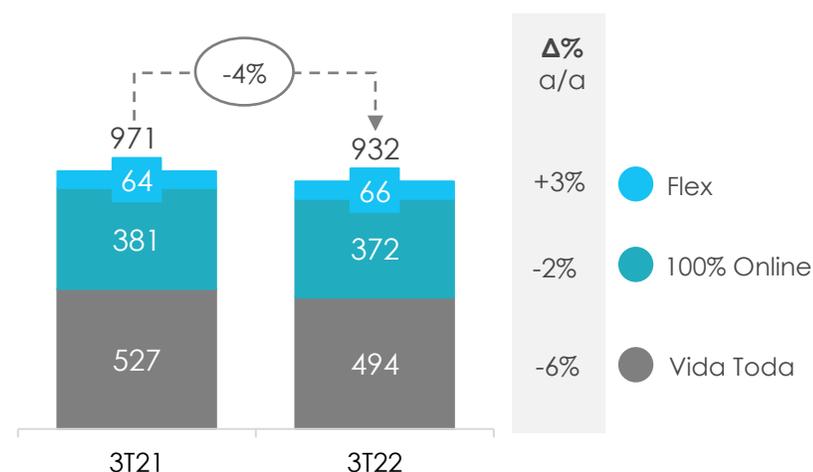
Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T21	3T22	Δ %
Graduação Total	216,1	225,5	4,3%
Graduação 100% online	191,5	199,0	3,9%
Graduação Flex	363,6	375,4	3,2%

O segmento **Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 3T22 com 932,1 mil alunos, o que representa uma queda de 4,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

A **base de graduação do Ensino Digital** apresentou uma leve redução de 1,4% vs. 3T21, impacto gerado principalmente por uma captação mais fraca (-26,3% vs. 3T21), resultado de um cenário macroeconômico desafiador, principalmente nas praças onde concentramos nossas operações, somada a uma queda na taxa de renovação e um maior número de formandos em relação ao 3T21. Essa queda da taxa de renovação pode ser explicada por uma maior concentração de alunos calouros na base, os quais tem uma maior tendência a evadir no início do curso.

Por outro lado, a combinação do aumento vs. 3T21 tanto do ticket de captação quanto do de veterano com mais de um ano, resultou em um aumento do **ticket médio da graduação digital de 4,3%** vs. 3T21, totalizando R\$226/mês.

Base Total Ensino Digital (mil alunos)



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

Base de Alunos (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Presencial Total	277,4	270,1	-2,6%
Graduação	276,6	265,9	-3,9%
Presencial	255,3	234,4	-8,2%
FIES	16,4	12,9	-21,4%
Semipresencial	21,4	31,4	47,1%
Mestrado/Doutorado e Pós	0,7	4,2	468,8%

Captação Graduação (em mil)	3T21	3T22	Δ %
Graduação Total	49,4	39,9	-19,2%
Graduação Presencial	42,1	29,7	-29,5%
Graduação Semipresencial	7,3	10,2	39,8%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	3T21	3T22	Δ %
Graduação Total	640,7	627,0	-2,1%
Graduação Presencial	658,9	650,9	-1,2%
Graduação Semipresencial	423,7	448,7	5,9%

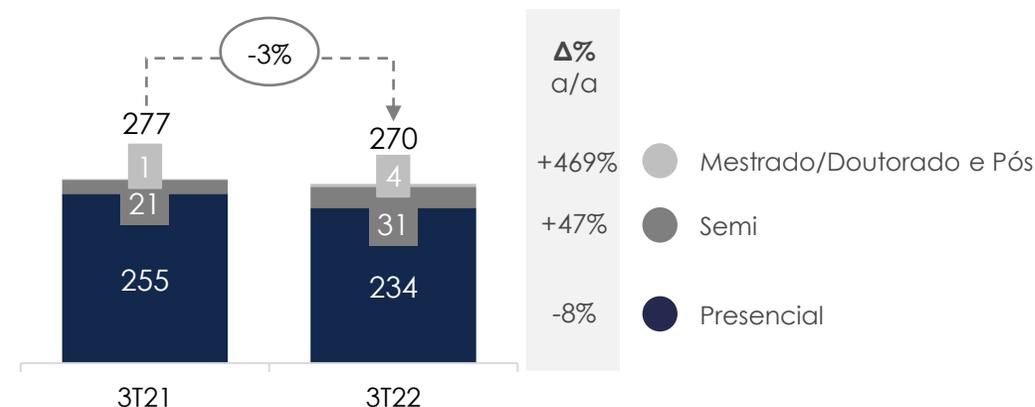
O segmento **Presencial** fechou o 3T22 com 270,1 mil alunos na base, uma leve redução de 2,6% vs. 3T21, relacionado com a base de **graduação total** que apresentou uma redução de 3,9% vs. 3T21. Essa variação é fruto de um menor volume de captação (-19,2% vs. 3T21), resultado de um cenário macroeconômico desafiador, em grande parte compensado pela manutenção da taxa de renovação (83%), em relação ao mesmo período do ano anterior.

Por outro lado, a combinação do aumento vs. 3T21 tanto do ticket de captação quanto do de veterano com mais de um ano, resultou em uma menor queda do **ticket médio da graduação Presencial** em -1,2% vs. 3T21, totalizando R\$651/mês, em comparação com o que vinha apresentando em trimestres anteriores.

A graduação **Semipresencial** vem crescendo, alcançando uma base de 31,4 mil alunos no 3T22 (+47,1% vs. 3T21), com um aumento significativo na captação (+40% vs. 3T21).

O **ticket médio da graduação Semipresencial** totalizou R\$449/mês, um aumento de 5,9% vs. 3T21, impulsionado principalmente pelo aumento da procura de cursos com ticket médio mais alto.

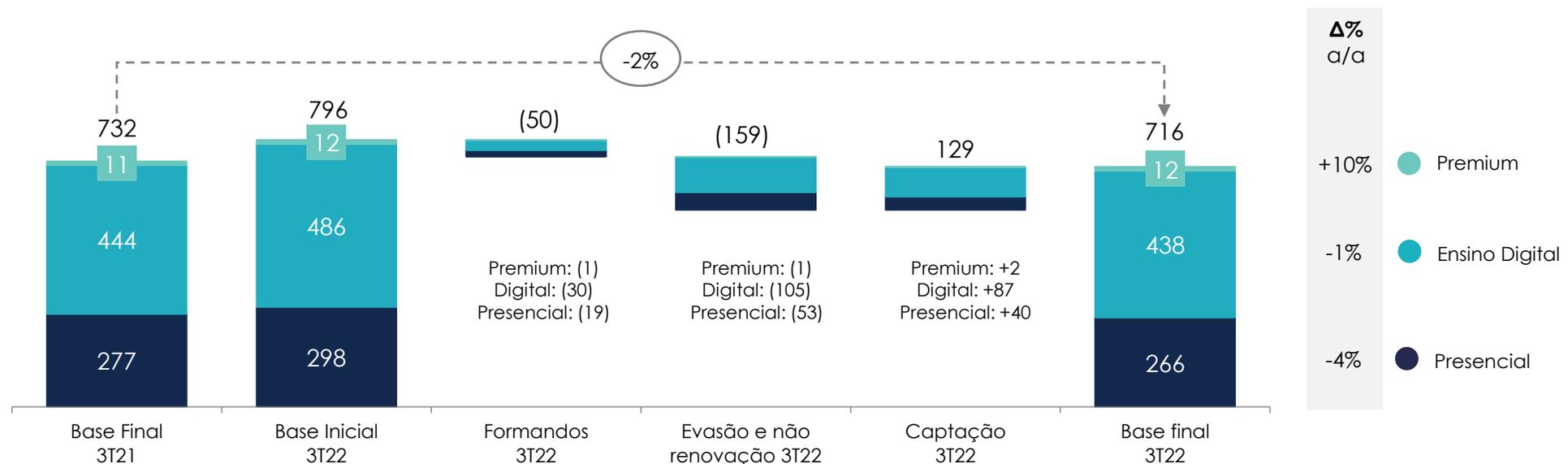
Base Total Presencial
(mil alunos)



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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 3T22

(em mil)	Base Final 3T21	Base inicial 3T22	Formandos 3T22	Evasão + não renovação 3T22	Captação 3T22	Base Final 3T22
Graduação	732,3	796,0	(49,9)	(158,8)	128,9	716,3
Premium	11,3	12,4	(0,7)	(0,9)	1,7	12,5
Medicina	6,4	7,2	(0,3)	(0,4)	1,0	7,5
IBMEC	4,9	5,1	(0,4)	(0,5)	0,7	4,9
Ensino Digital	444,3	485,9	(30,0)	(105,2)	87,3	437,9
100% Online	380,5	410,5	(29,3)	(84,1)	75,1	372,1
Flex	63,8	75,4	(0,7)	(21,1)	12,2	65,8
Presencial	276,6	297,7	(19,1)	(52,6)	39,9	265,9
Presencial	255,3	265,4	(17,3)	(43,3)	29,7	234,4
Semipresencial	21,4	32,3	(1,8)	(9,3)	10,2	31,4



DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Receita Bruta	2.201,3	2.375,9	7,9%	6.640,0	7.404,8	11,5%
Mensalidades e outras	2.201,3	2.375,9	7,9%	6.640,0	7.404,8	11,5%
Deduções da Receita Bruta	(1.103,2)	(1.240,4)	12,4%	(3.299,0)	(3.941,5)	19,5%
Receita Líquida	1.098,1	1.135,5	3,4%	3.341,0	3.463,3	3,7%
Custo dos Serviços Prestados	(501,3)	(478,5)	-4,5%	(1.459,3)	(1.475,8)	1,1%
Lucro Bruto	596,8	657,0	10,1%	1.881,7	1.987,5	5,6%
Margem Bruta (%)	54,3%	57,9%	3,5 p.p.	56,3%	57,4%	1,1 p.p.
Despesas Comerciais	(191,6)	(190,9)	-0,3%	(674,7)	(706,4)	4,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(247,1)	(273,0)	10,5%	(704,8)	(755,2)	7,2%
Outras receitas/despesas operacionais	7,4	4,6	-38,4%	16,4	17,2	4,8%
(+) Depreciação e amortização	195,7	170,7	-12,8%	504,7	526,3	4,3%
EBITDA	361,3	368,2	1,9%	1.023,3	1.069,3	4,5%
Margem EBITDA (%)	32,9%	32,4%	-0,5 p.p.	30,6%	30,9%	0,2 p.p.
Resultado Financeiro	(103,1)	(193,8)	88,0%	(285,8)	(527,1)	84,4%
Depreciação e amortização	(195,7)	(170,7)	-12,8%	(504,7)	(526,3)	4,3%
Imposto de renda	8,4	9,2	9,8%	0,8	9,7	1150,0%
Contribuição social	2,0	3,2	59,7%	(1,0)	3,2	n.a.
Lucro Líquido	72,8	16,1	-77,8%	232,5	28,8	-87,6%
Margem Líquida (%)	6,6%	1,4%	-5,2 p.p.	7,0%	0,8%	-6,1 p.p.
Receita Líquida Ajustada ⁽¹⁾	1.105,1	1.135,5	2,7%	3.355,8	3.463,3	3,2%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	394,7	408,0	3,4%	1.072,7	1.145,2	6,8%
Margem EBITDA Ajustada	35,7%	35,9%	0,2 p.p.	32,0%	33,1%	1,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾	144,6	67,2	-53,5%	354,4	147,7	-58,3%
Margem Líquida Ajustada	13,1%	5,9%	-7,2 p.p.	10,6%	4,3%	-6,3 p.p.

(1) Receita líquida ajustada por leis e liminares na justiça em 2021 | EBITDA ajustado por itens não recorrentes, detalhado na seção do EBITDA. Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release do 4T21.

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Receita Bruta	2.201,3	2.375,9	7,9%	6.640,0	7.404,8	11,5%
Mensalidades	2.164,1	2.331,2	7,7%	6.573,3	7.286,7	10,9%
Outros	37,2	44,7	20,2%	66,7	118,1	77,2%
Deduções da Receita Bruta	(1.103,2)	(1.240,4)	12,4%	(3.299,0)	(3.941,5)	19,5%
Descontos e bolsas	(1.060,4)	(1.187,5)	12,0%	(3.167,5)	(3.795,3)	19,8%
Impostos	(39,0)	(44,3)	13,5%	(121,3)	(133,5)	10,1%
AVP e outras deduções	(3,9)	(8,6)	123,7%	(10,2)	(12,6)	23,8%
Receita Líquida	1.098,1	1.135,5	3,4%	3.341,0	3.463,3	3,7%
Premium	209,0	278,5	33,2%	620,2	804,9	29,8%
Ensino Digital	354,3	350,2	-1,2%	1.000,3	1.067,9	6,8%
Presencial	534,7	506,8	-5,2%	1.720,5	1.590,5	-7,6%
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	1.105,1	1.135,5	2,7%	3.355,8	3.463,3	3,2%
Premium	216,0	278,5	28,9%	639,8	804,9	25,8%
Ensino Digital	354,3	350,2	-1,2%	1.000,4	1.067,9	6,7%
Presencial	534,8	506,8	-5,2%	1.715,6	1.590,5	-7,3%

No 3T22, a **receita líquida total** da companhia apresentou aumento de 3,4% vs. 3T21 e no acumulado do ano, o aumento foi de 3,7% vs. 9M21. Abaixo as principais variações no período.

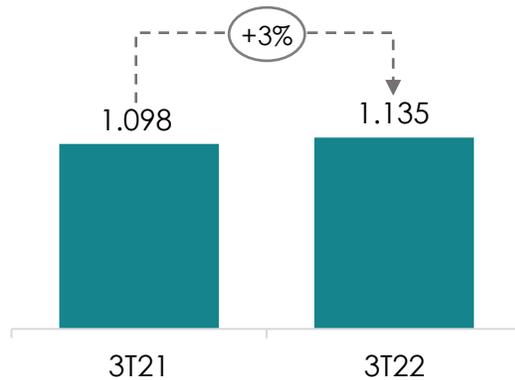
- **Segmento Premium:** aumento de R\$69,4 milhões vs. 3T21 e R\$184,7 milhões vs.9M21, resultado explicado pelos seguintes fatores: (i) forte crescimento da base de graduação da Medicina (+17% vs. 3T21) em função da maturação dos cursos e aumento de vagas ofertadas (+228); (ii) aumento do ticket médio (+9% vs. 3T21); (iii) aumento da captação do IBMEC, impulsionado pelo crescimento na unidade de São Paulo que possui ticket mais alto; (iv) melhor performance da pós-graduação do IBMEC em relação ao ano passado e (v) incorporação da Hardwork.
- **Segmento Ensino Digital:** redução de R\$4,1 milhões vs. 3T21, principalmente em função de um menor volume de captação (-26,3%) em relação ao mesmo período do ano anterior. Em contrapartida, no trimestre houve um aumento do ticket médio (+4% vs. 3T21), resultado da combinação do aumento tanto do ticket de captação quanto do de veterano com mais de 1 ano vs. 3T21, compensando parte do impacto da captação no período. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$67,5 milhões vs. 9M21, resultado da maturação da base de alunos e aumento do número de polos.

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

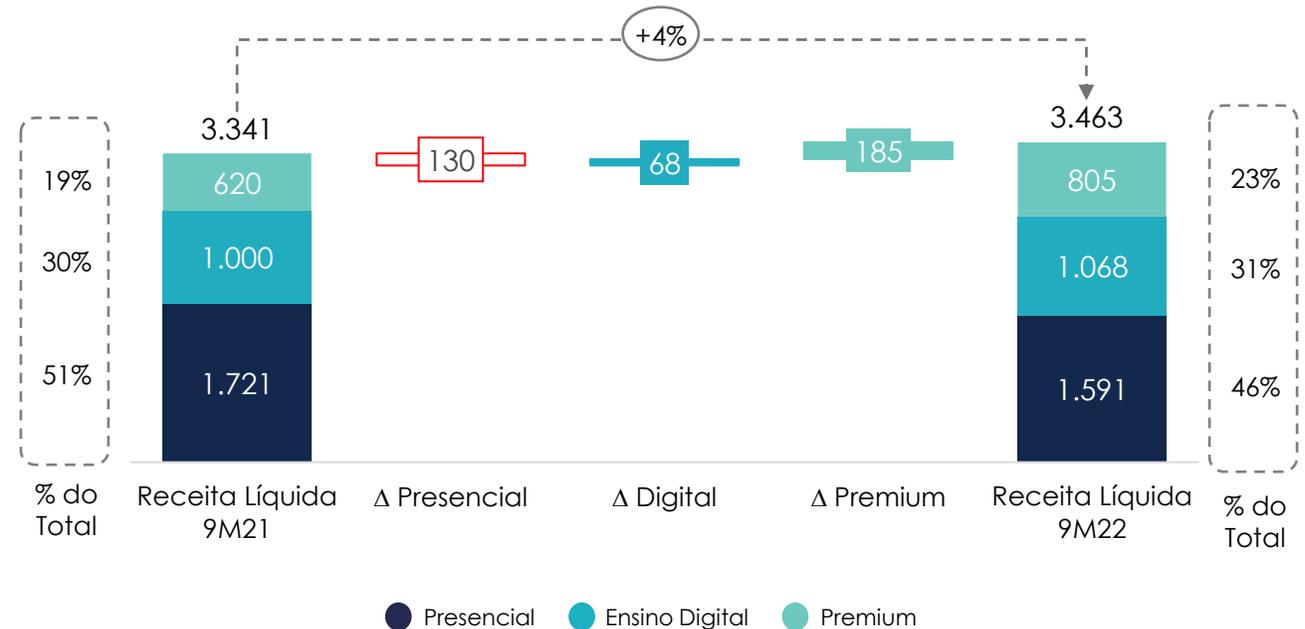
- **Segmento Presencial:** redução de R\$27,9 milhões vs. 3T21, impactado principalmente por um menor volume de captação (-19,2% vs. 3T31), mas em grande parte compensado pela boa performance da renovação.

Os segmentos **Premium e Ensino Digital** continuam sendo os principais drivers de crescimento da companhia e juntos já **representam 54% da receita líquida total da companhia** no período (+6 p.p. vs. 9M21).

Receita líquida total
(R\$ milhões)



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



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

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(501,3)	(478,5)	-4,5%	(1.459,3)	(1.475,8)	1,1%
Pessoal	(275,6)	(290,0)	5,3%	(868,5)	(882,9)	1,7%
Aluguel, condomínio, IPTU	(12,5)	(1,4)	-89,2%	(38,5)	(21,1)	-45,3%
Aluguel	(84,4)	(73,4)	-13,0%	(249,8)	(243,5)	-2,5%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	86,4	83,3	-3,5%	252,7	255,0	0,9%
Outros	(14,5)	(11,3)	-22,4%	(41,5)	(32,6)	-21,3%
Repasse de polos	(48,0)	(55,7)	16,1%	(127,8)	(155,4)	21,6%
Custo com Serviço de Terceiros	(15,1)	(16,0)	6,2%	(42,0)	(48,7)	15,9%
Energia, água, gás e Telefone	(9,0)	(11,1)	23,1%	(26,6)	(35,2)	32,3%
Outros custos	(4,4)	(1,8)	-58,1%	(10,4)	(6,7)	-35,4%
Depreciação e amortização	(136,7)	(102,4)	-25,1%	(345,4)	(325,7)	-5,7%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(67,4)	(62,6)	-7,1%	(191,4)	(196,2)	2,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(6,2)	(2,0)	-67,9%	(13,3)	(5,8)	-56,4%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(38,5)	(16,4)	-57,3%	(69,1)	(54,6)	-21,0%
Equipamentos de Informática	(4,0)	(3,1)	-22,9%	(12,2)	(9,3)	-23,8%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,1)	5,4%	(8,5)	(10,4)	21,7%
Outros D&A custo	(17,6)	(15,2)	-13,7%	(50,9)	(49,5)	-2,7%
Lucro Bruto	596,8	657,0	10,1%	1.881,7	1.987,5	5,6%
<i>Margem bruta (%)</i>	54,3%	57,9%	3,5 p.p.	56,3%	57,4%	1,1 p.p.
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(345,7)	(351,3)	1,6%	(1.093,7)	(1.116,1)	2,1%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(256,7)	(265,5)	3,4%	(848,3)	(849,2)	0,1%
Premium	(67,3)	(78,1)	16,0%	(204,8)	(237,1)	15,8%
Ensino Digital	(15,3)	(14,2)	-7,2%	(57,6)	(49,6)	-13,8%
Presencial	(174,1)	(173,1)	-0,6%	(585,9)	(562,5)	-4,0%

O **custo dos serviços prestados** apresentou uma redução de 4,5% vs. 3T21. No acumulado do ano, houve um aumento de 1,1% vs. 9M21, ficando bem abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA ⁽²⁾ 7,17%). Abaixo as principais variações dos custos no período.

- Custo de pessoal: aumento de R\$14,5 milhões vs. 3T21. Desconsiderando-se o efeito não recorrente que totalizou R\$24,8 milhões no 3T22, relacionado com a pesquisa operacional (PO), que melhora o ensalamento através do compartilhamento de disciplinas e a adoção de conteúdo on-line nos cursos presenciais, os custos com pessoal ajustados apresentaram um aumento de 3,4% vs. 3T21, principalmente pelo aumento de R\$10,8 milhões do segmento Premium em função da maturação dos cursos de Medicina. Nos 9M22, os custos com pessoal ajustados se mantiveram estáveis em relação aos 9M21.
- Aluguel, condomínio e IPTU: redução de R\$11,2 milhões vs. 3T21 e R\$17,4 milhões vs. 9M21, resultado explicado porque neste trimestre a companhia reconheceu créditos de PIS e COFINS de R\$10,5 milhões sobre as despesas de aluguel referente ao ano de 2022, proporcionalmente a receitas tributadas pelo regime da não cumulatividade desses tributos.

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

(2) Fonte: IBGE (IPCA LTM em 30/09/2022)

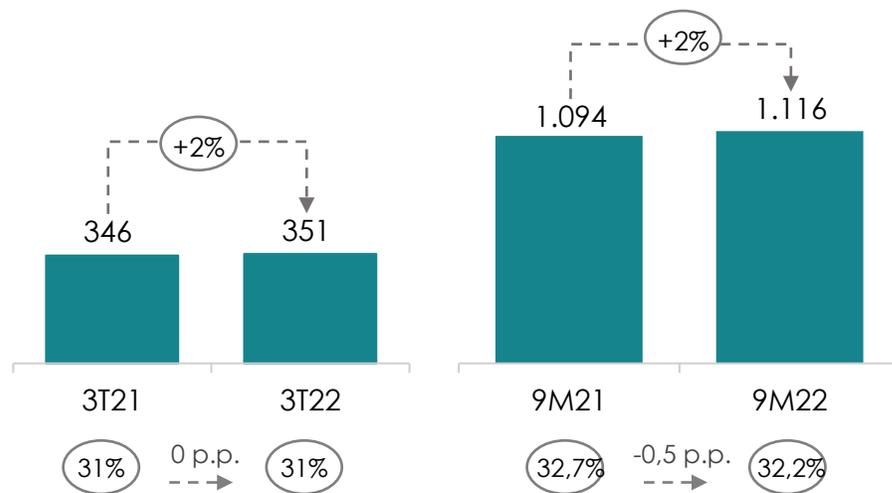
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

- Repasse de polos: aumento de R\$7,7 milhões vs. 3T21 e R\$27,6 milhões vs. 9M21, em função do crescimento do Ensino Digital via polos parceiros (+445 polos vs. 3T21) e que já representa cerca de 64% da base total de alunos da graduação digital.
- Custo com serviço de terceiros (segurança e limpeza), energia elétrica e outros custos, se mantiveram estáveis em relação ao 3T21. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$11,6 milhões vs. 9M21, principalmente em função do retorno de 100% das aulas presenciais em 2022.
- Depreciação e amortização: redução de R\$34,3 milhões vs. 3T21 e R\$19,7 milhões vs. 9M21, principalmente na linha de benfeitoria em bens de terceiros que no 3T21 apresentou um aumento relacionado com imóveis devolvidos e a devolver, que representaram aproximadamente um incremento de R\$21 milhões no 3T21.

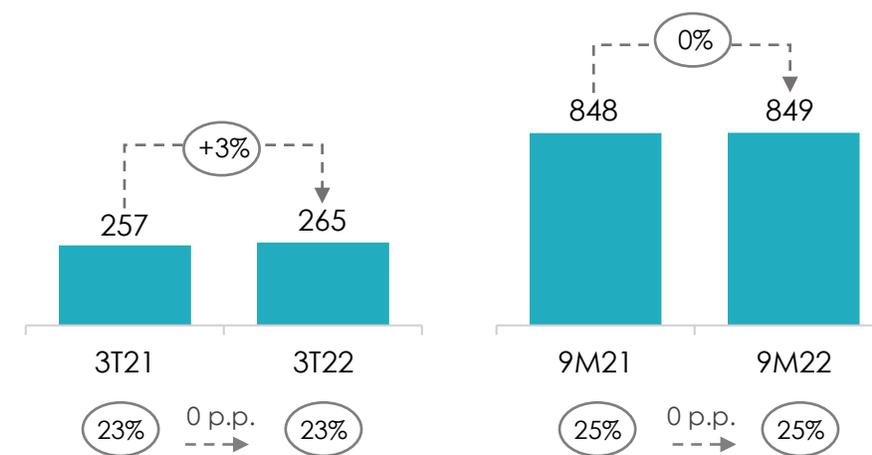
O custo dos serviços prestados (ex-D&A) teve impacto de efeitos não recorrentes, relacionado com a pesquisa operacional (PO) que totalizou R\$24,8 milhões no 3T22 e R\$33,9 milhões nos 9M22. Excluindo-se esses efeitos, o **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)** apresentou um aumento de 1,6% vs. 3T21 e 2,1% vs. 9M21, se mantendo estável como percentual da receita líquida total da companhia.

No 3T22, o **lucro bruto** apresentou um aumento de 10,1% vs. 3T21, com uma margem bruta de 57,9% (+3,5 p.p. vs. 3T21), resultados do forte crescimento da receita do segmento Premium e dos esforços da companhia no controle dos custos. Nos 9M22, houve um aumento de 5,6% vs. 9M21, com uma margem bruta de 57,4% (+1,1 p.p. vs. 9M21).

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



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



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

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Despesas Comerciais	(191,6)	(190,9)	-0,3%	(674,7)	(706,4)	4,7%
PDD	(89,5)	(99,8)	11,5%	(344,3)	(402,8)	17,0%
Mensalista	(53,2)	(63,6)	19,6%	(201,3)	(269,3)	33,8%
PAR ⁽¹⁾	(0,0)	(4,4)	30191,6%	(19,3)	(15,8)	-18,5%
DIS ⁽¹⁾	(36,3)	(31,9)	-12,2%	(123,6)	(117,7)	-4,7%
Vendas e Marketing	(102,1)	(91,1)	-10,7%	(330,5)	(303,6)	-8,1%
Publicidade	(69,5)	(61,7)	-11,1%	(255,4)	(213,7)	-16,3%
Outras	(32,6)	(29,4)	-9,8%	(75,0)	(89,9)	19,9%
PDD ajustada⁽²⁾	(89,5)	(99,8)	11,5%	(344,3)	(389,0)	13,0%
Descontos Concedidos	(27,9)	(23,9)	-14,3%	(79,8)	(73,9)	-7,3%
PDD ajustada⁽²⁾ + Descontos	(117,4)	(123,8)	5,4%	(424,1)	(462,9)	9,2%
% da receita líquida	10,7%	10,9%	0,2 p.p.	12,7%	13,4%	0,7 p.p.
PDD por BU	(89,5)	(99,8)	11,5%	(344,3)	(402,8)	17,0%
Premium	(9,1)	(1,3)	-85,7%	(21,0)	(25,6)	22,0%
Ensino Digital	(37,4)	(50,6)	35,3%	(136,5)	(173,9)	27,4%
Presencial	(42,9)	(47,9)	11,6%	(186,5)	(203,2)	8,9%
Vendas e Marketing por BU	(102,1)	(91,1)	-10,7%	(330,5)	(303,6)	-8,1%
Premium	(6,3)	(8,4)	33,2%	(19,6)	(24,5)	25,3%
Ensino Digital	(37,5)	(33,8)	-9,9%	(111,4)	(112,3)	0,8%
Presencial	(58,2)	(48,9)	-16,0%	(199,5)	(166,8)	-16,4%

No 3T22, as **despesas comerciais** se mantiveram estáveis vs. 3T21. No acumulado do ano, houve um aumento de 4,7% vs. 9M21. Abaixo as principais variações para este resultado.

As **despesas com PDD** apresentaram aumento de R\$10,3 milhões vs. 3T21 e R\$58,5 milhões vs. 9M21. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes que totalizaram R\$13,8 milhões nos 9M22, relacionados principalmente com a inadimplência dos alunos de Medicina que se beneficiaram por leis e liminares do período da pandemia, as **despesas com PDD ajustadas** apresentaram um aumento de 13,0% vs. 9M21.

Importante mencionar que a liminar que permitia a renovação dos alunos inadimplentes deixou de surtir efeitos, com isso, para a renovação do segundo semestre de 2022, os alunos inadimplentes precisaram renegociar suas dívidas. Abaixo as principais variações da PDD reportada no período por segmento.

- **Segmento Premium:** redução de R\$7,8 milhões vs. 3T21, resultado da reversão de cerca de R\$6,7 milhões referente às renegociações dos alunos inadimplentes que se beneficiaram por leis e liminares do período da pandemia e que precisaram renegociar suas dívidas para renovar suas matrículas no segundo semestre deste ano. Desconsiderando-se o efeito da reversão, a PDD do segmento premium apresentaria uma redução de R\$1,1 milhão vs. 3T21, representando 3% da receita líquida do segmento (-1,5 p.p. vs. 3T21). No acumulado do ano, desconsiderando-se o efeito da reversão mencionado acima, as despesas com PDD atingiram 4% (+0,6 p.p. vs. 9M21) da receita líquida do segmento.

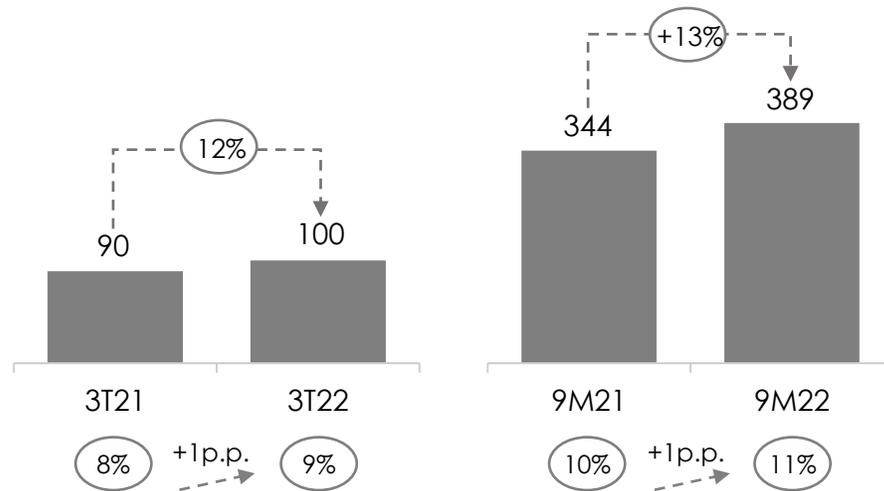
(1) Considera a PDD de evasão e não renegociados.

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

- **Segmento Ensino Digital:** aumento de R\$13,2 milhões vs. 3T21 e R\$37,4 milhões vs. 9M21, variação decorrente principalmente do efeito sazonal do ciclo descasado (captação trimestral), ou seja, com alteração da periodicidade da captação de semestre para trimestre a partir do 4T21, com isso o efeito da rotina de trancamento dos alunos que antes era semestral (nos trimestres pares), passou a ser todo o trimestre, gerando uma mudança na sazonalidade da PDD em relação ao ano de 2021.
- **Segmento Presencial:** aumento de R\$5,0 milhões vs. 3T21, principalmente em função da evasão dos alunos DIS no primeiro semestre, gerando impacto na PDD do 3T22. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$16,6 milhões vs. 9M21, resultado da evasão do primeiro semestre, além do aumento de alunos formandos com dívida.

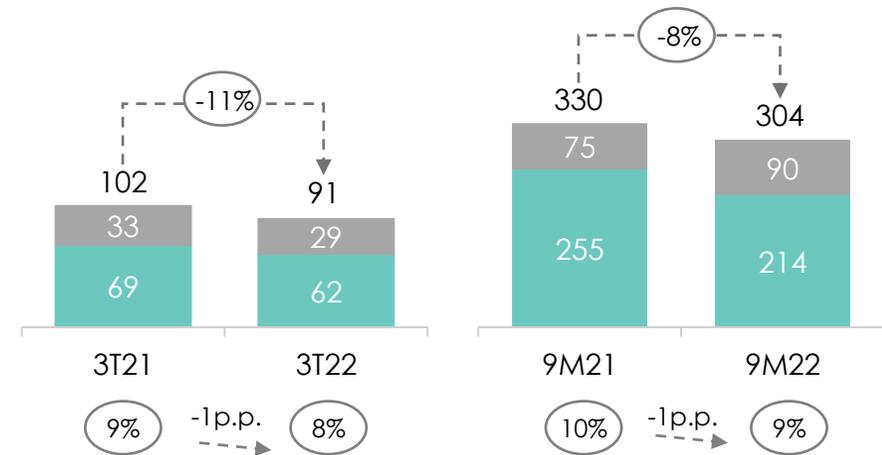
As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram redução de R\$10,9 milhões vs. 3T21 e R\$26,8 milhões vs. 9M21, resultado dos esforços da companhia no controle das despesas principalmente no segmento Presencial. Como percentual da receita líquida total, houve uma redução no trimestre e no acumulado do ano de -1p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Para o fechamento do ano, a estimativa é de que as despesas com Vendas e Marketing apresentem uma redução em relação ao ano de 2021.

PDD ajustada ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Vendas e Marketing
(R\$ milhões)

● Publicidade ● Outras



% da receita líquida

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

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(247,1)	(273,0)	10,5%	(704,8)	(755,2)	7,2%
Pessoal	(87,1)	(81,9)	-6,0%	(260,5)	(231,9)	-11,0%
Serviços de terceiros	(37,3)	(46,1)	23,4%	(98,9)	(119,3)	20,6%
Provisão para contingências	(12,3)	(27,7)	125,1%	(51,7)	(51,6)	-0,1%
Manutenção e reparos	(21,8)	(20,0)	-8,5%	(60,5)	(52,8)	-12,8%
Outras despesas	(29,4)	(29,1)	-0,9%	(73,9)	(99,2)	34,2%
Depreciação e amortização	(59,1)	(68,2)	15,5%	(159,3)	(200,5)	25,9%
Ágio das aquisições	(17,1)	(15,7)	-8,1%	(49,5)	(47,1)	-4,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(27,0)	(36,2)	34,3%	(68,8)	(106,1)	54,2%
Outros D&A despesas	(15,0)	(16,3)	8,8%	(41,0)	(47,3)	15,2%
Outras receitas/despesas	7,4	4,6	-38,4%	16,4	17,2	4,8%
Pessoal ajustadas ⁽¹⁾	(86,9)	(80,9)	-7,0%	(259,9)	(228,9)	-11,9%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)⁽¹⁾	(173,2)	(185,3)	7,0%	(514,8)	(509,4)	-1,0%
Premium	(26,9)	(43,6)	62,2%	(78,8)	(114,3)	45,1%
Ensino Digital	(49,0)	(53,9)	10,0%	(149,6)	(159,5)	6,6%
Presencial	(97,4)	(87,8)	-9,8%	(286,4)	(235,7)	-17,7%

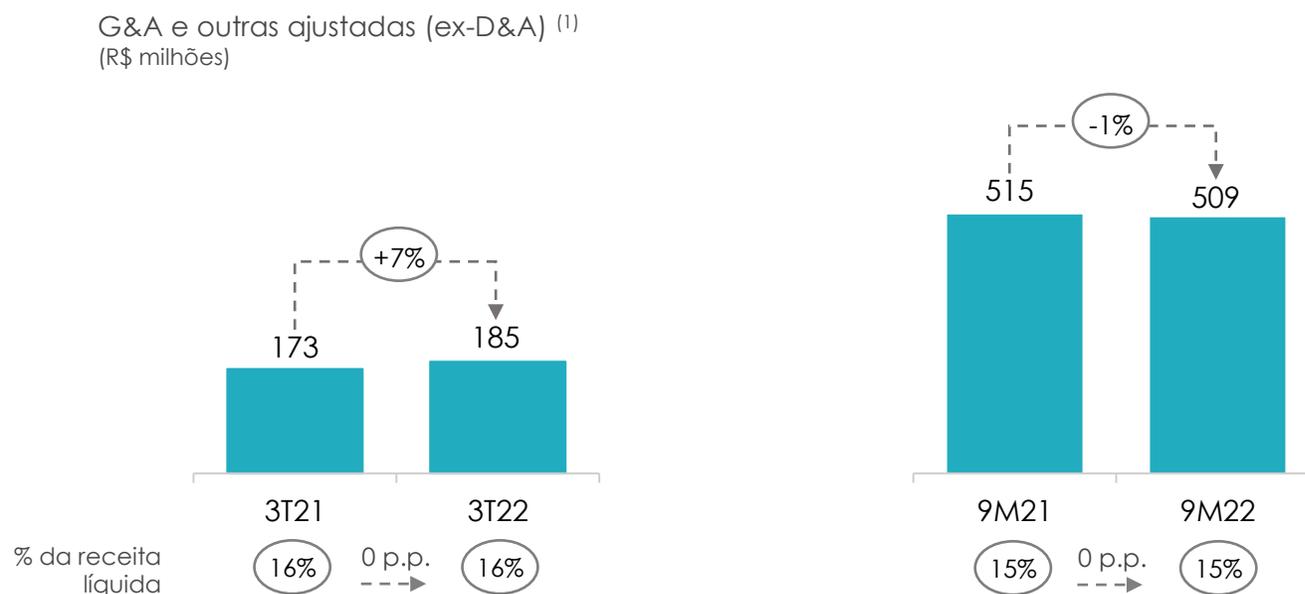
As **despesas gerais e administrativas** registraram aumento de 10,5% vs. 3T21 e 7,2% vs. 9M21. Abaixo as principais variações das despesas no período.

- Pessoal: redução de R\$5,3 milhões vs. 3T21 e R\$28,6 milhões vs. 9M21, principalmente em função da redução do provisionamento. As despesas com pessoal também foram impactadas com efeitos não recorrentes relacionados com a reestruturação do administrativo, que totalizaram R\$1,0 milhão no 3T22 e R\$3,0 milhões nos 9M22. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes, as despesas com pessoal ajustadas apresentaram uma redução de 7,0% vs. 3T21 e 11,9% vs. 9M21.
- Serviço de terceiros, manutenção e reparos: aumento de R\$6,9 milhões vs. 3T21 e de R\$12,6 milhões vs. 9M21, relacionado principalmente com serviços de consultoria de TI e outras, despesas com escritórios de advocacia e manutenção de equipamentos das unidades.
- Provisão para contingência: aumento de R\$15,4 milhões vs. 3T21, principalmente porque no 3T21 houve uma reversão de provisão, resultado motivado pela estratégia da companhia de negociar acordos nos processos estratégicos (cíveis e trabalhistas). No acumulado do ano, as despesas com provisão de contingência se mantiveram estáveis em relação aos 9M21.

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

- Outras despesas: se mantiveram estáveis vs. 3T21. No acumulado do ano houve aumento de R\$25,3 milhões vs. 9M21, relacionada principalmente com: (i) maiores gastos com convênios educacionais ⁽²⁾; (ii) multas contratuais e (iii) despesas com viagens e estadias.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$9,2 milhões vs. 3T21 e R\$41,2 milhões vs. 9M21, devido principalmente à amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, em função dos investimentos que vem sendo realizados em transformação digital e tecnologia.

As despesas gerais administrativas e outras (ex-D&A) foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$14,9 milhões no 3T22 e R\$28,1 milhões nos 9M22, relacionadas com reestruturação do quadro de funcionários, multas contratuais devido a entrega de imóveis, consultorias e serviços jurídicos de M&A e outras despesas. Desconsiderando-se esses efeitos, as **despesas gerais administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentam aumento de 7,0% vs. 3T21 e uma redução de 1,0% vs. 9M21, mantendo-se estáveis como percentual da receita líquida no trimestre e acumulado do ano em relação ao mesmo período do ano anterior.



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

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

EBITDA E MARGEM (1/2)

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Receita Líquida	1.098,1	1.135,5	3,4%	3.341,0	3.463,3	3,7%
Custos e Despesas	(932,5)	(937,9)	0,6%	(2.822,5)	(2.920,3)	3,5%
(+) Depreciação e amortização	195,7	170,7	-12,8%	504,7	526,3	4,3%
EBITDA	361,3	368,2	1,9%	1.023,3	1.069,3	4,5%
Margem EBITDA (%)	32,9%	32,4%	-0,5 p.p.	30,6%	30,9%	0,2 p.p.
Itens não recorrentes	33,4	39,7	19,1%	49,4	75,9	53,7%
Pesquisa Operacional (PO) e reestruturação	19,1	25,6	33,9%	20,9	36,7	75,6%
M&A, Integração e Outros.	7,2	14,2	96,7%	13,7	25,4	85,4%
Itens Não Recorrentes da Receita Líquida	8,8	-	n.a.	24,2	-	n.a.
PDD	-	-	n.a.	-	13,8	n.a.
Impacto na Receita (Legado Athenas)	(1,7)	-	n.a.	(9,4)	-	n.a.
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	394,7	408,0	3,4%	1.072,7	1.145,2	6,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	35,7%	35,9%	0,2 p.p.	32,0%	33,1%	1,1 p.p.
Premium	103,1	140,1	35,8%	302,9	395,1	30,4%
Margem EBITDA (%)	47,7%	50,3%	2,6 p.p.	47,3%	49,1%	1,7 p.p.
Ensino Digital	165,8	142,2	-14,3%	415,5	416,7	0,3%
Margem EBITDA (%)	46,8%	40,6%	-6,2 p.p.	41,5%	39,0%	-2,5 p.p.
Presencial	125,7	125,7	0,0%	354,2	333,3	-5,9%
Margem EBITDA (%)	23,5%	24,8%	1,3 p.p.	20,6%	21,0%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	306,8	323,0	5,3%	815,7	886,2	8,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,8%	28,4%	0,7 p.p.	24,3%	25,6%	1,3 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	273,4	283,3	3,6%	766,3	810,3	5,7%
Margem EBITDA (%)	24,9%	24,9%	0,0 p.p.	22,9%	23,4%	0,5 p.p.

No 3T22, o **EBITDA** da companhia totalizou R\$368,2 milhões, um aumento de 1,9% vs. 3T21, com uma margem EBITDA de 32,4 % (-0,5 p.p. vs. 3T21). No acumulado do ano, o aumento foi de 4,5% vs. 9M21, totalizando R\$1.069,3 milhões com uma margem EBITDA de 30,9%, estável vs. 9M21.

O EBITDA foi impactado por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$39,7 milhões no 3T22 e R\$75,9 milhões nos 9M22, relacionados com pesquisa operacional (PO), reestruturação do corporativo, multas contratuais, PDD no primeiro semestre do ano, M&A e outras despesas, conforme explicado nos slides anteriores.

Desconsiderando-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** totalizou **R\$408,0 milhões** no 3T22, **o maior já registrado na história da companhia**, com uma **margem líquida ajustada de 35,9%** (estável vs. 3T21). No acumulado do ano, houve um aumento de 6,8% vs. 9M21, totalizando R\$1.145,2 milhões com uma margem EBITDA ajustada de 33,1% (+ 1,1 p.p. vs. 9M21). Abaixo as principais variações no período.

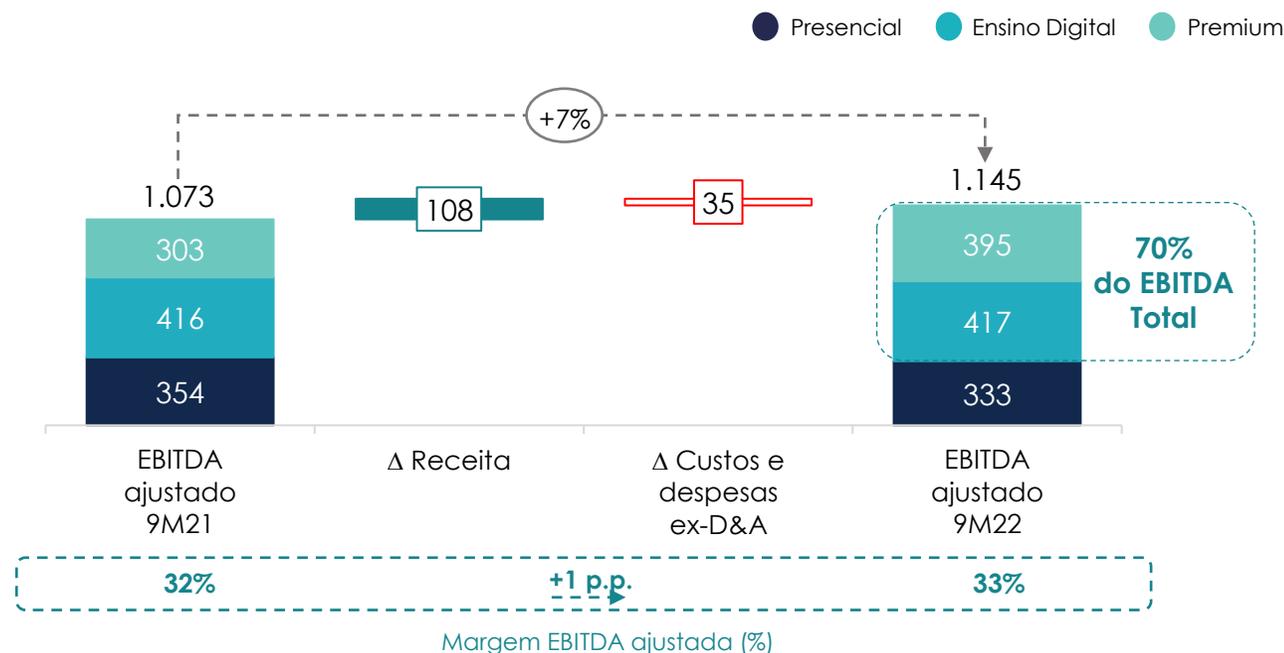
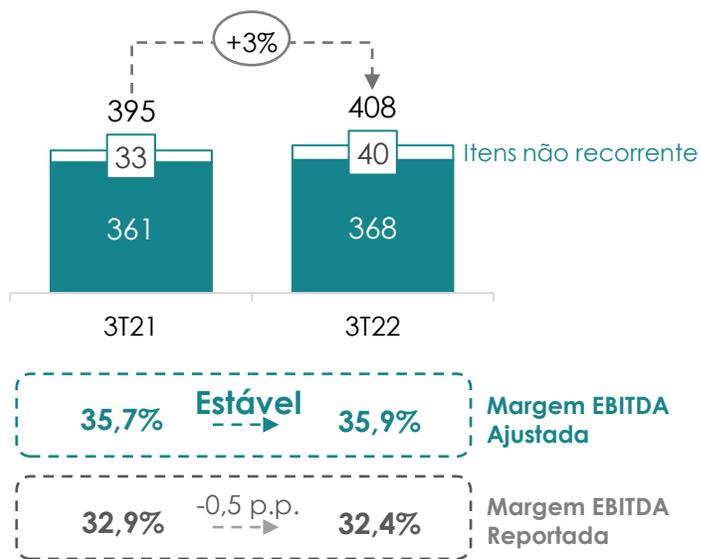
- **Receita líquida:** incremento de R\$30,4 milhões vs. 3T21, resultado do forte crescimento do segmento Premium (+R\$62,4 milhões vs. 3T21), que mais do que compensou a queda dos segmentos Ensino Digital (-R\$4,1 milhões vs. 3T21) e Presencial (-R\$28,0 milhões vs. 3T21) impactados principalmente pelo baixo desempenho da captação no 3T22 em relação ao mesmo período do ano anterior.

(1) Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release do 4T21.

- No acumulado do ano, houve um aumento de R\$107,5 milhões da receita operacional líquida, resultado do crescimento dos segmentos Premium (+R\$165,1 milhões vs. 9M21) e Ensino Digital (R\$67,5 milhões vs. 9M21), mais do que compensando a queda do segmento Presencial (-R\$125,1 milhões vs. 9M21), impactado principalmente pelo efeito de uma menor adesão ao DIS no 1S22 e do baixo desempenho da captação no 3T22.
- Custos e despesas (ex-D&A):** aumento de R\$17,1 milhões vs. 3T21 e R\$35,0 milhões vs. 9M21, resultado explicado pelos seguintes fatores detalhados nas seções anteriores: (i) aumento de repasse a polos parceiros; (ii) aumento da PDD em função do ciclo descasado do segmento Ensino Digital e (iii) outros custos e despesas relacionados com o retorno de 100% das atividades presenciais nos campi e escritórios corporativos.

Importante ressaltar que a companhia vem realizando um rigoroso controle de custos e despesas, principalmente no segmento Presencial (-R\$104,2 milhões vs. 9M21). No acumulado do ano, os custos e despesas ajustados (ex-D&A) apresentaram um aumento de 1,5% vs. 9M21, ficando bem abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA⁽¹⁾ 7,17%), com isso, a margem EBITDA ajustada apresentou um aumento de 1,1 p.p. vs. 9M21, encerrando o período em 33,1%. Com este resultado, os segmentos **Premium e Ensino Digital chegam a 70% do EBITDA total da companhia.**

EBITDA ajustado
(R\$ milhões)



(1) Fonte: IBGE (IPCA LTM em 30/09/2022)

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
EBITDA	361,3	368,2	1,9%	1.023,3	1.069,3	4,5%
Resultado Financeiro	(103,1)	(193,8)	88,0%	(285,8)	(527,1)	84,4%
Receita Financeira	50,9	56,2	10,6%	109,6	165,2	50,7%
Multas e juros recebidos	13,6	19,3	41,6%	33,0	45,0	36,3%
Aplicações financeiras	21,8	42,5	94,8%	44,1	115,3	161,7%
Atualização monetária	13,7	(6,1)	n.a.	28,1	2,5	-91,2%
Outras	1,7	0,6	-66,6%	4,5	2,4	-46,5%
Despesa Financeira	(153,6)	(250,0)	62,8%	(393,9)	(689,1)	75,0%
Juros e encargos	(70,3)	(145,4)	106,7%	(151,7)	(372,2)	145,4%
Juros sobre empréstimos (Swap)	(5,1)	(24,8)	384,7%	(13,2)	(63,4)	378,7%
Descontos financeiros	(27,9)	(23,9)	-14,3%	(79,8)	(73,9)	-7,3%
Despesas bancárias	(2,5)	(3,3)	31,5%	(7,4)	(9,3)	25,2%
Juros de arrendamento mercantil	(30,6)	(34,8)	13,8%	(93,6)	(110,1)	17,7%
Outras	(17,1)	(17,9)	4,3%	(48,2)	(60,2)	24,9%
Efeito Líquido Swap	(0,4)	(0,0)	-96,0%	(1,6)	(3,1)	102,7%
(+) Depreciação e amortização	(195,7)	(170,7)	-12,8%	(504,7)	(526,3)	4,3%
Lucro antes de impostos	62,5	3,7	-94,0%	232,8	16,0	-93,1%
Imposto de Renda	8,4	9,2	9,8%	0,8	9,7	1150,0%
Contribuição Social	2,0	3,2	59,7%	(1,0)	3,2	n.a.
Lucro Líquido	72,8	16,1	-77,8%	232,5	28,8	-87,6%
Margem líquida (%)	6,6%	1,4%	-5,2 p.p.	7,0%	0,8%	-6,1 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	84,0	29,8	-64,5%	263,4	78,7	-70,1%
Margem líquida (%)	7,7%	2,6%	-5,0 p.p.	7,9%	2,3%	-5,6 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽¹⁾	144,6	67,2	-53,5%	354,4	147,7	-58,3%
Margem líquida ajustada (%)	13,1%	5,9%	-7,2 p.p.	10,6%	4,3%	-6,3 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽¹⁾ ex-IFRS 16	155,8	80,9	-48,1%	385,0	197,6	-48,7%
Margem líquida (%)	14,1%	7,1%	-7,0 p.p.	11,5%	5,7%	-5,8 p.p.

O **resultado financeiro** da companhia apresentou uma piora de R\$90,7 milhões vs. 3T21 e R\$241,3 milhões vs. 9M21. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado.

- **Receita financeira:** aumento de R\$5,4 milhões vs. 3T21 e R\$55,6 milhões vs. 9M21, em função de: (i) multas e juros por atraso e rendimento de aplicações financeiras (R\$26,3 milhões vs. 3T21 e R\$83,2 milhões vs. 9M21), resultado do aumento da taxa de juros e (ii) redução da atualização monetária (R\$19,8 milhões vs. 3T21 e R\$25,6 milhões vs. 9M21), decorrente da atualização monetária negativa em 3T22 em virtude da deflação recorde do período (IPCA negativo).
- **Despesa financeira:** aumento de R\$96,5 milhões vs. 3T21 e R\$295,2 milhões vs. 9M21, principalmente em função de: (i) juros e encargos financeiros (R\$75,0 milhões vs. 3T21 e R\$220,5 milhões vs. 9M21), resultado do aumento da dívida e da taxa de juros; (ii) aumento de juros do swap (R\$19,7 milhões vs. 3T21 e R\$50,1 milhões vs. 9M21), relacionado com aumento do valor das operações de 4131 em relação ao ano passado e aumento da taxa de juros; (iii) menor volume de descontos financeiros (R\$4,0 milhões vs. 3T21 e R\$5,8 milhões vs. 9M21), principalmente pelo efeito das campanhas de renovação; (iv) aumento de juros de arrendamento (R\$4,2 milhões vs. 3T21 e R\$16,5 milhões vs. 9M21); e (v) outras despesas com aumento de R\$12,0 milhões vs. 9M21, relacionado principalmente com o aumento da atualização financeira das contingências e atualização financeira do preço de aquisição a pagar (Qconcursos e Hardwork), decorrente do aumento de aquisições e juros em relação a 2021.

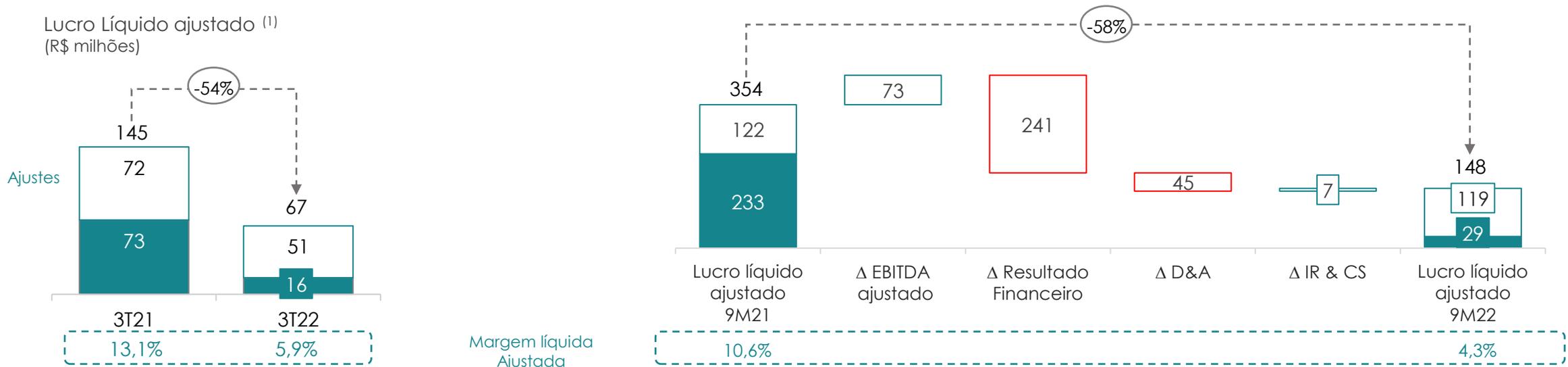
(1) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no próximo slide. Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release do 4T21.

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

No 3T22, **lucro líquido** totalizou R\$16,1 milhões (-77,8% vs. 3T21), impactado pela piora do resultado financeiro. No acumulado do ano, o lucro líquido totalizou R\$28,8 milhões (-87,6% vs. 9M21). Abaixo as principais variações para este resultado.

- Incremento de R\$6,9 milhões vs. 3T21 e R\$46,0 milhões vs. 9M21 no EBITDA, resultado do forte crescimento do resultado do segmento Premium, além do controle de custos e despesas.
- Piora de R\$90,7 milhões vs. 3T21 e R\$241,3 milhões vs. 9M21 do resultado financeiro, conforme explicado no slide anterior.
- Depreciação e amortização: redução de R\$25,1 milhões vs. 3T21, principalmente porque no 3T21 houve um incremento na linha de benfeitoria em bens de terceiros, relacionado com imóveis devolvidos e a devolver que representaram aproximadamente R\$21 milhões. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$21,6 milhões vs. 9M21, relacionado com o efeito do arrendamento de imóveis, além de sistemas, aplicativos e softwares em razão dos investimentos que vem sendo realizado em transformação digital e tecnologia.
- Impacto positivo de IR e contribuição social, decorrente da distribuição de lucros no período através de JCP entre as sociedades controladas (diretas e indiretas) no trimestre e acumulado do ano.

O lucro líquido da companhia também foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$51,1 milhões no 3T22 e R\$118,9 milhões nos 9M22, sendo (i) no EBITDA R\$39,7 milhões no 3T22 e R\$75,9 milhões nos 9M22, conforme explicado no slide do EBITDA; (ii) ágio das aquisições ⁽²⁾ de R\$15,7 milhões no 3T22 e R\$47,1 milhões nos 9M22 e (iii) IR e contribuição social -R\$4,4 milhões no 3T22 e -R\$4,1 milhões nos 9M22. Desconsiderando-se esses efeitos, o **lucro líquido ajustado** totalizou R\$67,2 milhões (-53,5% vs. 3T21) e no acumulado do ano R\$147,7 milhões (-58,3% vs. 9M21).



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no texto acima. Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release do 4T21.

(2) Ágio referente as aquisições da Adtalem e Athenas, adquiridas em 2020.

(em R\$ milhões)	3T21	2T22	3T22
Mensalidades	1.450,9	1.480,9	1.390,6
Mensalistas	775,9	943,2	830,6
PAR	172,7	95,8	94,6
DIS	470,9	407,6	432,0
CredAthenas	31,4	34,3	33,5
Convênios e permutas	19,7	34,7	37,6
FIES	133,3	129,8	121,5
Outros	299,2	321,8	387,9
Cartões de Crédito a receber	148,4	155,7	178,0
Acordos	150,8	166,1	209,9
Contas a Receber Bruto	1.903,1	1.967,2	1.937,6
PDD	(578,2)	(628,4)	(630,0)
Mensalistas ⁽¹⁾	(410,3)	(502,6)	(504,2)
PAR (50%)	(80,9)	(43,8)	(43,0)
DIS (15%)	(68,5)	(56,4)	(56,8)
CredAthenas (50%)	(18,5)	(25,6)	(26,1)
Valores a identificar	(15,6)	(4,2)	(5,0)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(31,8)	(33,8)	(42,4)
AVP PAR	(10,6)	(7,3)	(8,4)
AVP DIS	(18,3)	(22,9)	(30,0)
AVP CredAthenas	(3,0)	(3,6)	(4,0)
Contas a Receber Líquido	1.277,5	1.300,8	1.260,2

No 3T22, o **contas a receber bruto** da companhia apresentou um aumento de R\$34,5 milhões vs. 3T21, resultado explicado pelo aumento dos acordos a receber devido a um maior volume de negociações devido ao período de renovação e aumento de cartões de crédito, principalmente em função do período de renovação de matrícula, além do efeito das adquiridas (Qconcursos e Hardwork) cujo recebimento é basicamente via cartão de crédito.

O **contas a receber líquido** encerrou o 3T22 com uma redução R\$17,3 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior.

Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	3T21	3T22	3T21	3T22
Receita Bruta (a vista)	9,0	4,8	8,8	12,9
Receita Bruta parcelada	7,0	2,8	111,7	108,9
Impostos e deduções	(0,5)	(0,3)	(4,2)	(4,5)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	0,7	(1,1)	(4,4)	(7,2)
PDD (PAR 50% / DIS 15%) ⁽³⁾	(0,0)	(4,4)	(36,3)	(31,9)
PDD sobre a Receita Líquida Total (%)	0,0%	0,4%	3,3%	2,8%

(1) Inclui parcelas de DIS e PAR de curto prazo e saldo de alunos DIS/PAR evadidos e não-negociados.

(2) Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTN-2024.

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

(em R\$ milhões)	3T21	2T22	3T22	Δ% vs. 3T21	Δ% vs. 2T22
Contas a receber líquido	1.277,5	1.300,8	1.260,2	-1,4%	-3,1%
Receita líquida (12M)	4.391,4	4.480,1	4.531,4	3,2%	1,1%
PMR	105	105	100	-4,8%	-4,8%
Contas a receber FIES	133,3	129,8	121,5	-8,9%	-6,4%
Receita FIES (12M)	430,4	310,2	286,7	-33,4%	-7,6%
Deduções FGEDUC (12M)	(39,2)	(27,9)	(26,7)	-31,9%	-4,3%
Impostos (12M)	(16,0)	(11,1)	(10,5)	-34,7%	-6,1%
Receita Líquida FIES (12M)	375,1	271,1	249,5	-33,5%	-8,0%
PMR FIES	128	172	175	36,7%	1,7%
Contas a receber ex-FIES	1.144,2	1.171,0	1.138,7	-0,5%	-2,8%
Receita líquida ex-FIES (12M)	4.016,3	4.208,9	4.281,9	6,6%	1,7%
PMR ex-FIES	103	100	96	-6,8%	-4,0%

No 3T22, o **PMR consolidado** da companhia reduziu 5 dias em relação ao 3T21, principalmente em função de:

- **PMR FIES** apresentou um aumento de 47 dias vs. 3T21 e 3 dias vs. 2T22, o incremento de dias é decorrente do menor volume de receita (redução nos programas de financiamento) e atrelado ao início de aditamento dos contratos para o segundo semestre deste ano.
- **PMR ex-FIES** houve uma redução de 7 dias vs. 3T21 e de 4 dias vs. 2T22, essa redução pode ser explicada principalmente por uma maior eficiência de arrecadação no período e uma menor adesão ao DIS.

Agining do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	3T21	3T22	Δ%	3T21 (%)	3T22 (%)
FIES	133,3	121,5	-8,9%	7%	6%
A vencer	930,7	926,5	-0,4%	49%	48%
Vencidas até 30 dias	155,0	149,9	-3,3%	8%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	64,4	112,9	75,2%	3%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	25,4	10,2	-59,9%	1%	1%
Vencidas de 91 a 179 dias	251,5	271,0	7,8%	13%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	342,8	345,6	0,8%	18%	18%
Contas a receber bruto	1.903,1	1.937,6	1,8%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	3T21	3T22	Δ%	3T21 (%)	3T22 (%)
A vencer	82,2	112,0	36,2%	55%	53%
Vencidas até 30 dias	13,3	18,2	36,9%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	7,6	11,1	46,0%	5%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	4,6	6,7	46,5%	3%	3%
Vencidas de 91 a 179 dias	15,7	22,6	44,1%	10%	11%
Vencidas há mais de 180 dias	27,5	39,4	43,3%	18%	19%
Acordos a receber	150,8	209,9	39,2%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ%
Saldo inicial	173,5	129,8	-25,2%
Receita FIES	73,0	50,6	-30,7%
Pagamento de impostos	(10,2)	(11,1)	9,7%
Recompra	(102,9)	(47,7)	-53,6%
Saldo final	133,3	121,5	-8,9%

(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)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ %
Capex Total	150,6	123,0	-18,3%	325,5	332,5	2,2%
Transformação digital e TI	66,0	65,2	-1,2%	143,2	176,3	23,1%
Sustentação e melhorias	40,7	38,7	-4,9%	91,9	99,3	8,0%
Expansão	43,9	19,1	-56,4%	90,3	56,8	-37,1%

% da Receita Líquida

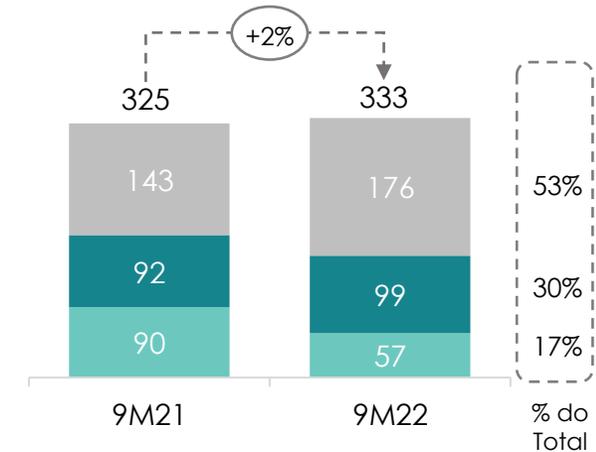
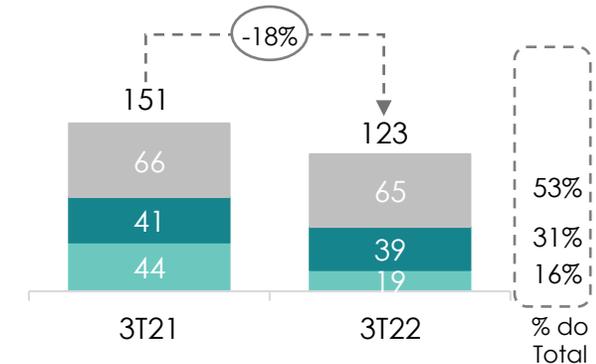
Capex Total	13,7%	10,8%	-2,9 p.p.	9,7%	9,6%	-0,1 p.p.
Transformação digital e TI	6,0%	5,7%	-0,3 p.p.	4,3%	5,1%	0,8 p.p.
Sustentação e melhorias	3,7%	3,4%	-0,3 p.p.	2,8%	2,9%	0,1 p.p.
Expansão	4,0%	1,7%	-2,3 p.p.	2,7%	1,6%	-1,1 p.p.

O **capex total** da companhia apresentou uma redução de R\$27,6 milhões vs. 3T21, no acumulado do ano, houve um aumento de R\$7,1 milhões vs. 9M21. Abaixo as principais variações para este resultado.

- **Transformação digital e tecnologia** se manteve estável em relação 3T21, já no acumulado do ano houve um aumento de R\$33,1 milhões vs. 9M21, resultado dos esforços da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.
- **Sustentação e melhorias** que são investimentos relacionados com a manutenção e melhoria da infraestrutura das unidades e satisfação dos alunos, apresentou uma redução de R\$2,0 milhões vs. 3T21. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$7,4 milhões vs. 9M21, em função principalmente da maturação dos cursos de medicina.
- A linha de **expansão** que são os investimentos com novos cursos e maturação dos já existentes, apresentou uma redução de R\$24,7 milhões vs. 3T21 e R\$33,5 milhões vs. 9M21.

Importante mencionar que a **expectativa para o ano de 2022 é de um capex total de R\$500 milhões**, o que representa uma redução de aproximadamente 8% em relação a 2021.

CAPEX
(R\$ milhões)



● Transformação Digital e TI ● Sustentação e melhorias ● Expansão

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ%
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	306,8	323,0	5,3%	815,7	886,2	8,6%
Variação Capital de giro	48,8	71,2	45,9%	(113,2)	(71,5)	-36,9%
Recebíveis	8,2	53,7	552,0%	(164,2)	(29,1)	-82,3%
Contas a pagar	57,3	4,1	-92,9%	55,6	(43,8)	n.a.
Outros	(16,7)	13,5	n.a.	(4,7)	1,4	n.a.
Impostos (IR/CS)	(11,9)	(1,1)	-91,1%	(33,9)	(21,3)	-37,1%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	343,8	393,2	14,4%	668,6	793,4	18,7%
Capex	(150,6)	(123,2)	-18,2%	(325,5)	(332,7)	2,2%
Aquisição de imobilizado	(56,9)	(36,1)	-36,5%	(120,9)	(92,0)	-23,9%
Aquisição de intangível	(93,7)	(87,0)	-7,1%	(204,6)	(240,8)	17,7%
(=) Fluxo de caixa livre	193,2	270,0	39,8%	343,1	460,7	34,3%
Juros ex IFRS 16	(61,7)	(147,2)	138,7%	(178,9)	(363,1)	103,0%
(=) Fluxo de caixa do acionista	131,5	122,8	-6,6%	164,2	97,6	-40,6%
Captação / amortização de dívidas	(4,4)	137,1	n.a.	317,2	19,9	-93,7%
M&A	(163,1)	(28,0)	n.a.	(169,8)	(71,9)	-57,7%
Dividendos pagos	-	(0,0)	n.a.	(0,0)	(0,0)	-93,5%
Outros	(33,4)	(115,9)	247,2%	(46,9)	(276,5)	489,1%
(=) Geração de caixa líquida	(69,5)	116,0	-267,0%	264,7	(230,9)	-187,2%
Caixa no início do exercício	1.967,4	1.467,4	-25,4%	1.633,3	1.814,2	11,1%
Caixa no final do exercício	1.897,9	1.583,5	-16,6%	1.897,9	1.583,5	-16,6%
FCO / EBITDA ajustado ex-IFRS 16	112,0%	121,7%	9,7 p.p.	82,0%	89,5%	7,6 p.p.

O **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da companhia apresentou um aumento de R\$49,4 milhões vs. 3T21, principalmente em função da variação do capital de giro, associado a uma melhor arrecadação (ex-FIES), em parte devido a renegociação dos alunos de Medicina, que se beneficiaram de leis e liminares até o 1S22. Com isso, encerramos o trimestre com uma conversão de caixa de 121,7% (+9,7 p.p. vs. 3T21).

No acumulado do ano, houve um **aumento de R\$124,8 milhões vs. 9M21**, resultado explicado principalmente pelo aumento do EBITDA ajustado ex-IFRS 16 (+R\$70,5 milhões vs. 9M21), encerrando o período com uma **conversão de caixa de 89,5%** (+7,6 p.p. vs. 9M21).

A **Geração de caixa líquida** da companhia foi positiva em R\$116,0 milhões no 3T22. Nos 9M22, a geração de caixa líquida foi negativa em R\$230,9 milhões. Abaixo, as principais variações para este resultado.

- Capex: redução de R\$27,4 milhões vs. 3T21 e aumento de R\$7,3 milhões vs. 9M21, resultado em linha com o guidance para o ano de 2022 que estima uma redução de aproximadamente 8% do capex total em relação a 2021.
- Juros (ex-IFRS 16): aumento de R\$85,5 milhões vs. 3T21 e R\$184,2 milhões vs. 9M21, em função de maiores despesas com juros da dívida.
- Outros: aumento de R\$82,5 milhões vs. 3T21 e R\$229,6 milhões vs. 9M21, relacionado com o programa de recompra e efeitos não recorrentes em custos e despesas.

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.897,9)	(1.583,5)	-16,6%
Dívida Bruta [b]	5.342,0	5.846,0	9,4%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.708,9	4.122,0	11,1%
Arrendamento mercantil	1.460,7	1.601,5	9,6%
Compromissos a pagar (M&A)	172,5	122,5	-29,0%
Dívida líquida [a+b]	3.444,1	4.262,4	23,8%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,5x	1,9x	

No 3T22, a **posição de caixa e disponibilidades** da companhia **totalizou R\$1.583,5 milhões**. A **dívida líquida** (excluindo arrendamento mercantil) encerrou o período **totalizando R\$2.661,0 milhões**, com uma relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) de 1,9x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

Em 23 de setembro, foi concluída a **8ª emissão de debêntures no valor de R\$500 milhões**. A nova emissão permitiu a companhia liquidar a CCB do Bradesco de R\$360 milhões (em set/22) e pré-pagar a CCB do Itaú no valor de R\$150 milhões (em out/22), com vencimento original em abril de 2023. Com isso, a companhia alongou o prazo médio da dívida para 2,7 anos e **reduziu o custo médio** da dívida de CDI + 2,07% **para CDI + 1,88%**.

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	1,2	TJLP + 0,5%	1,4	0%
CCB	1,2	CDI + 2,55%	378,0	9%
4131	1,2	CDI + 1,27%	692,2	17%
Debentures V (2ª Série)	0,9	CDI + 0,79%	356,3	9%
Debentures VI (Única)	2,9	CDI + 2,50%	1.883,9	46%
Debentures VII (Única)	2,7	CDI + 1,65%	315,0	8%
Debentures VIII (Única)	4,6	CDI + 1,50%	501,4	12%
Empréstimos bancários no 3T22		CDI + 1,94%	4.128,2	100%

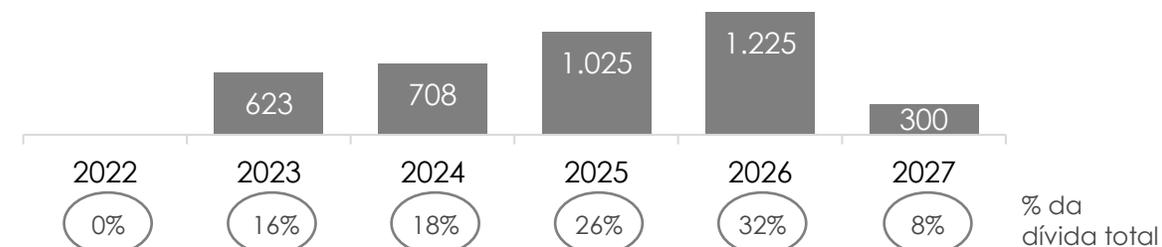
Cronograma de amortização da dívida em 30/09/22

(R\$ milhões; principal ⁽³⁾)



Cronograma de amortização (após pré-pagamento CCB Itaú)

(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.

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

ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	3T22	Pleno Potencial ⁽¹⁾	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Presidente Vargas	RJ	240	1,6	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,5	76	0,5
Teresina	PI	110	0,8	110	0,8
Alagoinhas	BA	65	0,4	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,4	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,8	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	155	1,1
Canindé	CE	50	0,2	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,2	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,1	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,1	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,1	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,05	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,05	150	1,1
Unijipá	RO	28	0,03	28	0,2
Total		1.533	7,5	2.299	16,5

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

(em R\$ milhões)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	3T21	3T22	Δ%	3T21	3T22	Δ%	3T21	3T22	Δ%	3T21	3T22	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.201	2.376	8%	255	327	28%	733	784	7%	1.214	1.265	4%
Mensalidades	2.201	2.376	8%	255	327	28%	733	784	7%	1.214	1.265	4%
Deduções da Receita Bruta	(1.103)	(1.240)	12%	(46)	(48)	5%	(378)	(434)	15%	(679)	(758)	12%
Receita Operacional	1.098	1.135	3%	209	278	33%	354	350	-1%	535	507	-5%
Custos dos Serviços Prestados	(501)	(479)	-5%	(91)	(105)	15%	(70)	(77)	11%	(340)	(297)	-13%
Pessoal	(276)	(290)	5%	(68)	(80)	17%	(16)	(17)	6%	(192)	(193)	1%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(13)	(1)	-89%	(0)	(2)	1058%	(0)	0	n.a.	(12)	1	n.a.
Serviços de Terceiros e Outros	(76)	(85)	11%	(3)	(5)	53%	(49)	(56)	14%	(24)	(24)	0%
Depreciação e Amortização	(137)	(102)	-25%	(20)	(17)	-13%	(5)	(5)	5%	(112)	(80)	-29%
Lucro Bruto	597	657	10%	118	174	48%	285	273	-4%	194	210	8%
Margem Bruta (%)	54%	58%	4 p.p.	56%	62%	6 p.p.	80%	78%	-2 p.p.	36%	41%	5 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(431)	(459)	7%	(52)	(70)	36%	(147)	(161)	10%	(232)	(228)	-2%
Pessoal	(87)	(82)	-6%	(12)	(18)	56%	(35)	(33)	-8%	(40)	(31)	-23%
Vendas	(102)	(91)	-11%	(6)	(8)	33%	(38)	(34)	-10%	(58)	(49)	-16%
PDD	(89)	(100)	12%	(9)	(1)	-86%	(37)	(51)	35%	(43)	(48)	12%
Outras Despesas	(101)	(123)	22%	(17)	(28)	64%	(17)	(24)	44%	(67)	(71)	6%
Outras Receitas	7	5	-38%	1	0	-61%	2	(0)	n.a.	4	4	-4%
Depreciação e Amortização	(59)	(68)	16%	(9)	(15)	66%	(22)	(20)	-8%	(28)	(33)	19%
(+) Depreciação e amortização	196	171	-13%	29	32	12%	27	25	-6%	140	113	-19%
EBITDA	361	368	2%	95	136	43%	164	137	-17%	102	96	-7%
Margem EBITDA (%)	33%	32%	-1 p.p.	45%	49%	3 p.p.	46%	39%	-7 p.p.	19%	19%	0 p.p.
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	1.105	1.135	3%	216	278	29%	354	350	-1%	535	507	-5%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	395	408	3%	103	140	36%	166	142	-14%	126	126	0%
Margem EBITDA ajustada(%)	36%	36%	0 p.p.	48%	50%	3 p.p.	47%	41%	-6 p.p.	24%	25%	1 p.p.

(1) Receita: ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais) em 2021 | EBITDA: ajustado por itens não recorrentes, detalhados na sessão EBITDA. Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release do 4T21.

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA (YTD)

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	9M21	9M22	Δ%	9M21	9M22	Δ%	9M21	9M22	Δ%	9M21	9M22	Δ%
Receita Operacional Bruta	6.640	7.405	12%	751	945	26%	2.004	2.444	22%	3.885	4.016	3%
Mensalidades	6.640	7.405	12%	751	945	26%	2.004	2.444	22%	3.885	4.016	3%
Deduções da Receita Bruta	(3.299)	(3.941)	19%	(131)	(140)	7%	(1.003)	(1.376)	37%	(2.165)	(2.425)	12%
Receita Operacional	3.341	3.463	4%	620	805	30%	1.000	1.068	7%	1.721	1.591	-8%
Custos dos Serviços Prestados	(1.459)	(1.476)	1%	(267)	(314)	18%	(198)	(229)	16%	(995)	(933)	-6%
Pessoal	(869)	(883)	2%	(205)	(240)	17%	(57)	(55)	-3%	(607)	(588)	-3%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(39)	(21)	-45%	(5)	(7)	45%	1	(0)	n.a.	(34)	(14)	-59%
Serviços de Terceiros e Outros	(207)	(246)	19%	(9)	(14)	58%	(129)	(156)	21%	(69)	(76)	10%
Depreciação e Amortização	(345)	(326)	-6%	(48)	(53)	11%	(13)	(18)	43%	(285)	(254)	-11%
Lucro Bruto	1.882	1.987	6%	353	491	39%	803	839	4%	726	658	-9%
Margem Bruta (%)	56%	57%	1 p.p.	57%	61%	4 p.p.	80%	79%	-2 p.p.	42%	41%	-1 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.363)	(1.444)	6%	(146)	(208)	42%	(454)	(514)	13%	(763)	(722)	-5%
Pessoal	(261)	(233)	-11%	(36)	(47)	29%	(99)	(98)	0%	(126)	(87)	-31%
Vendas	(330)	(304)	-8%	(20)	(25)	25%	(111)	(112)	1%	(200)	(167)	-16%
PDD	(344)	(403)	17%	(21)	(26)	22%	(137)	(174)	27%	(187)	(203)	9%
Outras Despesas	(285)	(322)	13%	(49)	(75)	55%	(57)	(69)	22%	(180)	(178)	-1%
Outras Receitas	16	17	5%	3	4	51%	4	2	-45%	9	11	12%
Depreciação e Amortização	(159)	(200)	26%	(24)	(40)	68%	(55)	(63)	14%	(80)	(98)	21%
(+) Depreciação e amortização	505	526	4%	72	93	30%	68	81	19%	365	352	-4%
EBITDA	1.023	1.069	4%	279	376	35%	416	406	-3%	328	287	-12%
Margem EBITDA (%)	31%	31%	0 p.p.	45%	47%	2 p.p.	42%	38%	-4 p.p.	19%	18%	-1 p.p.
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	3.356	3.463	3%	640	805	26%	1.000	1.068	7%	1.716	1.591	-7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	1.073	1.145	7%	303	395	30%	416	417	0%	354	333	-6%
Margem EBITDA ajustada(%)	32%	33%	1 p.p.	47%	49%	2 p.p.	42%	39%	-3 p.p.	21%	21%	0 p.p.

(1) Receita: ajustado por leis e liminares na justiça (ações individuais) em 2021 | EBITDA: ajustado por itens não recorrentes, detalhados na sessão EBITDA. Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release do 4T21.

(em R\$ milhões)	3T21	3T22	Δ %	9M21	9M22	Δ%
Receita líquida	1.098,1	1.135,5	3,4%	3.341,0	3.463,3	3,7%
(-) Impostos	39,0	44,3	13,5%	121,3	133,5	10,1%
(+) PDD	(89,5)	(99,8)	11,5%	(344,3)	(402,8)	17,0%
(+) Descontos concedidos/ multas	(14,3)	(4,7)	-67,4%	(46,8)	(29,0)	-38,1%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	12,5	(10,4)	n.a.	24,8	(10,9)	n.a.
Geração de CAR total	1.045,7	1.064,9	1,8%	3.096,0	3.154,2	1,9%
Arrecadação total	1.054,0	1.119,4	6,2%	2.931,9	3.123,0	6,5%
Receita FIES	73,0	50,6	-30,6%	259,3	185,5	-28,4%
Arrecadação FIES	113,2	59,7	-47,3%	287,5	173,6	-39,6%
Receita líquida ex-FIES	1.025,1	1.084,9	5,8%	3.081,8	3.277,8	6,4%
Geração de CAR ex-FIES	972,8	1.014,3	4,3%	2.836,8	2.968,7	4,6%
Arrecadação ex-FIES	940,8	1.059,7	12,6%	2.644,4	2.949,5	11,5%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	96,7%	104,5%	7,8 p.p.	93,2%	99,4%	6,1 p.p.

(em R\$ milhões)	3T21	2T22	3T22
Ativo Circulante	3.010,9	2.740,6	2.871,7
Caixa e equivalentes	1.057,4	705,4	894,4
Títulos e valores mobiliários	840,5	762,0	689,2
Contas a receber	939,9	1.034,2	1.049,1
Estoque	2,3	3,3	3,4
Adiantamentos a funcionários/terceiros	9,7	19,1	12,2
Despesas antecipadas	15,0	22,9	18,4
Impostos e contribuições	101,9	182,3	196,9
Diferencial de Swap a receber	32,0	-	-
Outros	12,1	11,4	8,3
Ativo Não-Circulante	6.916,9	7.141,2	7.062,5
Realizável a Longo Prazo	944,1	887,1	853,9
Contas a receber LP	337,6	266,5	211,2
Despesas antecipadas LP	7,9	7,0	6,7
Depósitos judiciais LP	111,8	84,5	89,6
Impostos e contribuições LP	126,1	147,7	147,9
Impostos diferidos LP	348,3	368,5	385,9
Outros LP	12,4	12,9	12,7
Permanente	5.972,8	6.254,1	6.208,6
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.517,8	2.675,0	2.602,5
Intangível	3.454,7	3.578,8	3.605,8
Total do Ativo	9.927,8	9.881,8	9.934,2

(em R\$ milhões)	3T21	2T22	3T22
Passivo Circulante	2.497,6	1.672,9	1.389,0
Empréstimos e financiamentos	1.336,1	771,4	417,8
Arrendamento Mercantil	206,8	235,3	236,2
Fornecedores	248,0	203,2	211,7
Swap a pagar	30,8	6,9	6,9
Salários e encargos sociais	317,2	218,7	239,3
Obrigações tributárias	82,5	69,7	71,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	64,0	61,1	74,2
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	3,7	4,4	4,5
Preço de aquisição a pagar	59,8	56,6	79,4
Dividendos a Pagar	141,7	37,6	37,6
Outros passivos	1,9	2,9	5,0
Exigível a Longo Prazo	4.083,7	5.058,6	5.507,1
Empréstimos e financiamentos LP	2.341,9	3.198,8	3.697,2
Contingências	230,8	217,2	217,4
Arrendamento Mercantil LP	1.253,8	1.424,1	1.365,3
Adiantamento de convênio	37,4	33,6	32,4
Parcelamento de tributos LP	7,0	8,8	8,2
Provisão para desmobilização de ativos	78,5	85,2	86,7
Preço de aquisição a pagar LP	112,7	90,0	43,1
Outros LP	21,6	0,9	56,9
Patrimônio Líquido	3.346,5	3.150,3	3.038,1
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	700,8	710,4	714,6
Reservas de lucros	1.465,8	1.586,4	1.586,4
Lucros Acumulados	232,5	12,4	27,0
Ações em Tesouraria	(165,6)	(284,8)	(361,0)
Ajuste de avaliação Patrimonial	-	-	(55,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	12,9	(41,9)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.927,8	9.881,8	9.934,2

YDUQS

Contato RI

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br