

YDUQS

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T23

09 de maio, 2023

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3
ICO2 B3



Rio de Janeiro, 09 de maio de 2023 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2023 (1T23)**.

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

10/05/2023 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Videoconferência em inglês - 10/05/2023 às 11h00 (Horário de Brasília)

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

Melhorias na confiança e no poder de compra das classes C e D provocam ganhos intensos e imediatos nos resultados da Yduqs. Com apenas uma ligeira melhora no ambiente doméstico, já sentimos um grande impacto. Essa é a mensagem que consolida o que estamos apresentando no primeiro trimestre de 2023. Enxergamos os meses à frente de forma muito positiva, em especial quando a retomada econômica se consolidar.

A forte captação do Ensino Digital, que ultrapassou no período a marca de 500 mil alunos, e a retomada dos preços no ensino presencial se somaram ao consistente crescimento de dois dígitos do Premium e nos levaram ao maior EBITDA trimestral de todos os tempos. Como temos dito recorrentemente, devido ao nosso portfólio diversificado, nossos resultados têm enorme resiliência nos momentos de crise e um crescimento muito forte na retomada, graças à nossa alavancagem operacional. Além disso, nossos negócios que mais crescem são os de maior margem, gerando um efeito positivo pela evolução do mix.

Nos últimos cinco anos, nossa receita cresceu em todos eles, nossa margem EBITDA esteve sempre acima de 30% e remuneramos os acionistas através de dividendos e buybacks todos os anos. Agora é a hora de acelerar. Nos últimos cinco trimestres tivemos em três deles os melhores EBITDAs da nossa história. No 4Q22 apresentamos um crescimento de 19% vs o ano anterior, no 1Q23 a evolução foi de 21% e já demos o guidance de dois dígitos de crescimento para o 2Q23. Nosso lucro líquido no 1Q23 subiu mais de R\$ 70 milhões (+5 p.p. de margem).

O fluxo de caixa livre, tradicional fortaleza do nosso negócio, que passou de meio bilhão de reais em 2022, superou os R\$ 260 milhões somente no primeiro trimestre. Tão importante quanto isso, a geração de caixa do acionista foi de R\$ 109 milhões, cerca de R\$ 30 milhões acima de 1T22. Como resultado disso tudo, nossa alavancagem caiu de 1,96x no fim do ano para 1,74x agora. Nosso próximo vencimento de dívida é só em 2024.

Não se pode dissociar esses movimentos da qualidade acadêmica. No primeiro trimestre, nossas instituições obtiveram conceitos 4 e 5 em todos os processos de credenciamento conduzidos pelo MEC. Inovamos em relação às avaliações e, usando nossa escala nacional e dados, já oferecemos a professores e alunos mais inteligência e suporte.

No final do mês passado, realizamos a segunda edição do [Fórum Yduqs ESG](#), em que reiteramos nosso compromisso com sucesso de cada aluno em seu projeto de vida, qualquer que ele seja. No Fórum, lançamos nosso [Relatório de Sustentabilidade](#) referente ao ano de 2022, com um detalhamento dos nossos 24 compromissos públicos na frente ESG, agora auditados pela pwc.

Seguimos energizados e confiantes. Muito obrigado pelo apoio e confiança. As perspectivas são tão boas quanto é grande nosso orgulho pelo que temos conseguido construir juntos.

Eduardo Parente
CEO



DESTAQUES | 1T23

1T23

Vs.
1T22

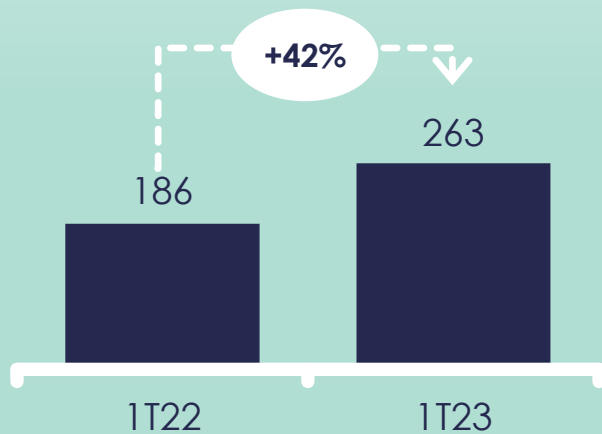
ROL +10%

EBITDA +21%

Margem EBITDA +3 p.p.

Lucro Líquido R\$149 MM

Fluxo de Caixa Livre
(R\$ milhões)



**Geração de caixa do acionista
em R\$ 109MM (+37% vs. 1T22)**

Premium

+15% vs. 1T22
Base total de alunos

+23% vs. 1T22
Receita líquida

+21% vs. 1T22
EBITDA ajustado

Digital

+20% vs. 1T22
Captação Graduação

+23% vs. 1T22
Receita líquida

+41% vs. 1T22
EBITDA ajustado

Presencial

+14% vs. 1S21
Captação Graduação

+6% vs. 1T22
Ticket Médio Veterano

+1 p.p. vs. 1T22
Margem EBITDA

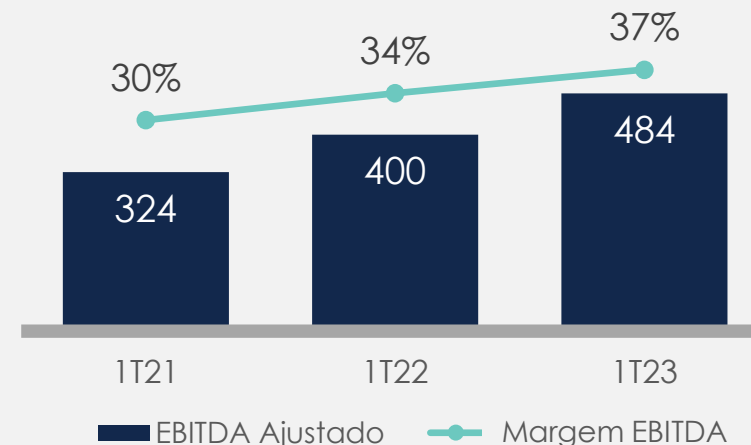
EBITDA recorde e atingimento do Guidance



1,74x de alavancagem



**Passamos dos 500
mil alunos** na
graduação do Digital



DADOS OPERACIONAIS



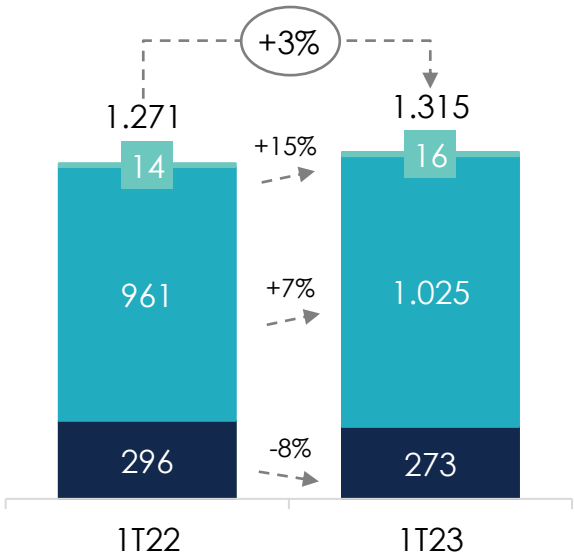
BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

1T23

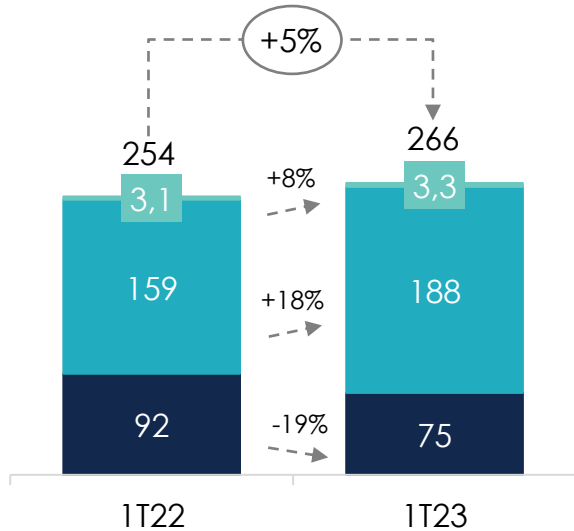
Total (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Base Total	1.271,0	1.314,5	3,4%
Presencial	296,0	273,1	-7,7%
Ensino Digital ⁽¹⁾	961,2	1.025,4	6,7%
Premium	13,9	16,0	15,1%
FIES	14,7	10,9	-25,9%
DIS	420,8	429,7	2,1%
Presencial	143,7	132,3	-7,9%
100% online	233,1	250,9	7,7%
Flex	44,1	46,5	5,4%
PAR	3,3	2,0	-40,6%
Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	106	103	-2,8%
Presencial	90	87	-3,3%
Premium	21	21	0,0%
Compartilhado com Presencial	5	5	0,0%
Polos	2.059	2.391	16,1%
Captação Total (em mil)	254,1	266,1	4,8%
Premium	3,1	3,3	7,7%
Ensino Digital	158,9	188,0	18,3%
Presencial	92,1	74,8	-18,8%

Premium Ensino Digital ⁽¹⁾ Presencial

Base total de alunos
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



(1) Base inclui Qconcursos, para mais detalhes clique aqui.

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

UNIDADE DE NEGÓCIO: Premium

Base de Alunos (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Premium Total	13,9	16,0	15,1%
Medicina	7,5	8,5	13,6%
Graduação	7,1	8,1	14,2%
FIES	0,9	0,9	-3,3%
Pós Graduação	0,4	0,4	1,1%
IBMEC	6,4	7,5	16,9%
Graduação	5,2	5,7	8,7%
FIES	0,2	0,1	-29,6%
Pós Graduação	1,2	1,8	52,4%

Captação Graduação (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Total	3,1	3,3	7,7%
Graduação Medicina	1,6	1,5	-7,7%
Graduação IBMEC	1,5	1,8	24,5%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Medicina	9.610	10.239	6,5%
Graduação IBMEC	2.963	3.252	9,8%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Medicina	9.538	10.597	11,1%
Graduação IBMEC	2.960	3.313	11,9%

No 1T23, o segmento **Premium** registrou sólidos resultados, encerrando o período com uma **base total de 16,0 mil alunos (+15,1% vs. 1T22)**.

A **graduação de Medicina** continua apresentando forte crescimento, encerrando o 1T23 com uma **base total de 8,1 mil alunos (+14,2% vs. 1T22)**, resultado de uma melhor performance da renovação (+1,3 p.p. vs. 1T22) e maturação dos cursos. A captação da graduação de Medicina apresentou uma redução de 7,7% vs. 1T22, resultado de um maior volume de alunos que ingressaram via transferência externa ("TE") no 1T22. Desconsiderando-se a TE, a captação apresentou um crescimento de 6% vs. 1T22.

Para este ano, a Companhia tem uma **expectativa de aprovação 130-160 novas vagas de Medicina**, das quais 53 vagas já foram aprovadas em abril para a unidade Alagoinhas (BA), e que serão captadas no segundo semestre de 2023.

O **ticket médio da graduação de Medicina** encerrou o trimestre totalizando R\$10.239/mês, **um crescimento de 6,5% vs. 1T22**, resultado do aumento do preço de captação em relação ao mesmo período do ano anterior, combinado com um reajuste médio de 11,1% vs. 1T22, no ticket do aluno veterano com mais de um ano, além do efeito do mix da base de alunos, com mais unidades Mais Médicos, as quais possuem tickets mais baixos.

No 1T23, a base total de alunos do **IBMEC** apresentou **sólido crescimento de 16,9% vs. 1T22**, resultado explicado pelo **forte aumento da captação (+24,5% vs. 1T22)**, principalmente em São Paulo onde abrimos uma nova unidade (Faria Lima), além do bom desempenho da pós-graduação. A praça de São Paulo representou mais de 50% do total da captação no período.

O **ticket médio da graduação IBMEC** apresentou **um aumento de 9,8% vs. 1T22**, totalizando R\$3.252/mês, resultado do aumento da captação e da combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano (+11,9% vs. 1T22).

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

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

UNIDADE DE NEGÓCIO: Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Ensino Digital Total	961,2	1.025,4	6,7%
Graduação	468,9	509,9	8,7%
100% online	396,9	432,9	9,1%
Flex	72,0	77,1	7,0%
Vida Toda	492,2	515,5	4,7%
Qconcursos	438,3	461,8	5,4%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	522,9	563,7	7,8%

Captação Graduação (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Total	158,9	188,0	18,3%
Graduação 100% online	128,3	160,2	24,9%
Graduação Flex	30,6	27,8	-9,2%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Total	225	259	15,1%
Graduação 100% online	195	227	16,1%
Graduação Flex	389	441	13,3%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Total	237	245	3,2%

No 1T23, **alcançamos a marca de mais de um milhão de alunos** no segmento **Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, um **aumento de 6,7% vs. 1T22**, resultado do bom desempenho da graduação e Qconcursos.

Após dois trimestres apresentando uma redução da base, a **graduação do Ensino Digital** voltou a crescer e **alcançou a marca de 509,9 mil alunos (+8,7% vs. 1T22)**, resultado do expressivo **crescimento da captação no período (+18,3% vs. 1T22)**, além do bom desempenho da renovação (+ 2 p.p. vs. 1T22).

O **ticket médio da graduação digital** apresentou um **aumento de 15,1%** vs. 1T22, totalizando R\$259/mês, resultado do efeito de uma maior captação via DIS e da combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano (+3,2% vs. 1T22).

O segmento **Vida Toda**, encerrou o período com uma base total de 515,5 mil alunos (+4,7% vs. 1T22), resultado do aumento da base de alunos pagantes (+5,4% vs. 1T22) da Qconcursos, principalmente em função da retomada do mercado de concursos.

(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos
 (2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Presencial

Base de Alunos (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Presencial Total	296,0	273,1	-7,7%
Graduação	291,9	270,2	-7,4%
Presencial	260,3	230,2	-11,5%
FIES	13,5	9,8	-27,4%
Semipresencial	31,7	40,0	26,3%
Mestrado/Doutorado e Pós	4,1	2,9	-28,1%

Captação Graduação (em mil)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Total	92,1	74,8	-18,8%
Graduação Presencial	73,8	56,0	-24,1%
Graduação Semipresencial	18,3	18,8	2,9%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Total	632	655	3,7%
Graduação Presencial	650	679	4,4%
Graduação Semipresencial	483	519	7,4%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	1T22	1T23	Δ %
Graduação Presencial	690	732	6,0%

O segmento **Presencial** encerrou o 1T23 com um total de 273,1 mil alunos, uma redução de 7,7% vs. 1T22, resultado impactado principalmente pelo baixo desempenho da captação total do segmento, conforme explicado abaixo.

A **graduação total** encerrou o período com uma redução de 7,4% vs. 1T22, totalizando 270,2 mil alunos, resultado do baixo desempenho da captação (-18,8% vs. 1T22). Importante mencionar que apesar da redução em relação ao 1T22, período que apresentou recorde de captação após a pandemia, o total de alunos captados no 1T23 foi 29% maior do que o apresentado no primeiro trimestre de 2021.

Por outro lado, crescimento de 26,3% vs. 1T22 da **graduação Semipresencial**, segmento que traz a união entre digital e o presencial e que vem ganhando representatividade na base, combinado com uma melhor performance da renovação (+ 1 p.p. vs. 1T22), compensou em parte a redução da base total da graduação.

O **ticket médio da graduação Presencial**, encerrou o trimestre totalizando R\$679/mês, um aumento de 4,4% vs. 1T22, resultado do efeito da combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano (+6,0% vs. 1T22).

Já o **ticket médio da graduação Semipresencial** apresentou um aumento de 7,4% vs. 1T22, totalizando R\$519/mês, resultado de uma melhor performance da captação (+2,9% vs. 1T22) e da melhor precificação dos cursos.

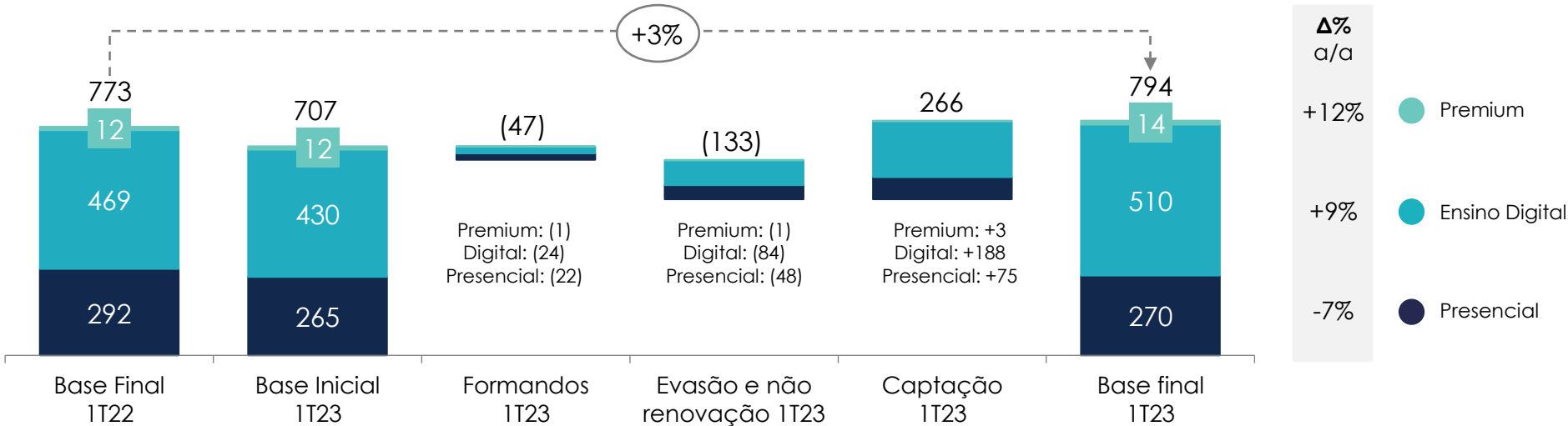
(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1T23

1T23

	Base Final 1T22	Base Inicial 1T23		Formandos 1T23		Evasão e não renovação 1T23		Captação 1T23		Base final 1T23	Δ % 1T23 vs. 1T22
		em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾		
Graduação	773	707	100%	(47)	7%	(133)	19%	266	38%	794	3%
BU Premium	12	12	2%	(1)	7%	(1)	9%	3	27%	14	12%
Medicina	7	8	1%	(0)	5%	(1)	7%	1	20%	8	14%
IBMEC	5	5	1%	(0)	10%	(1)	12%	2	38%	6	9%
BU Ensino Digital	469	430	61%	(24)	6%	(84)	20%	188	44%	510	9%
100% Online	397	364	51%	(23)	6%	(68)	19%	160	44%	433	9%
Flex	72	66	9%	(1)	1%	(16)	24%	28	42%	77	7%
BU Presencial	292	265	37%	(22)	8%	(48)	18%	75	28%	270	-7%
Presencial	260	234	33%	(21)	9%	(39)	17%	56	24%	230	-12%
Semipresencial	32	31	4%	(1)	4%	(8)	27%	19	61%	40	26%



(1) Percentual da base inicial.

DADOS FINANCEIROS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

1T23

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %	1T22	1T23	Δ %	1T22	1T23	Δ %	1T22	1T23	Δ %
Receita Bruta	2.454,3	2.673,8	8,9%	306,9	383,6	25,0%	813,3	920,8	13,2%	1.334,0	1.369,4	2,7%
Mensalidades e outras	2.454,3	2.673,8	8,9%	306,9	383,6	25,0%	813,3	920,8	13,2%	1.334,0	1.369,4	2,7%
Deduções da Receita Bruta	(1.261,3)	(1.360,5)	7,9%	(44,6)	(61,5)	38,1%	(442,4)	(466,3)	5,4%	(774,2)	(832,6)	7,5%
Receita Líquida	1.193,0	1.313,3	10,1%	262,4	322,0	22,7%	370,8	454,5	22,6%	559,8	536,8	-4,1%
Custo dos Serviços Prestados	(465,7)	(479,5)	3,0%	(96,3)	(119,1)	23,7%	(70,8)	(77,2)	9,1%	(298,8)	(283,2)	-5,2%
Lucro Bruto	727,3	833,8	14,7%	166,1	202,9	22,2%	300,0	377,3	25,8%	260,9	253,6	-2,8%
Margem Bruta (%)	61,0%	63,5%	2,5 p.p.	63,3%	63,0%	-0,3 p.p.	80,9%	83,0%	2,1 p.p.	46,6%	47,2%	0,6 p.p.
Despesas Comerciais	(270,6)	(257,5)	-4,8%	(18,3)	(18,4)	0,5%	(108,2)	(118,3)	9,3%	(144,0)	(120,8)	-16,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(240,9)	(292,2)	21,3%	(48,2)	(69,4)	44,0%	(81,5)	(95,6)	17,4%	(111,2)	(127,1)	14,3%
Outras receitas/despesas operacionais	3,8	25,1	553,4%	0,4	6,1	1489,9%	1,5	9,7	529,9%	1,9	9,3	384,3%
(+) Depreciação e amortização	176,6	185,1	4,8%	30,0	41,1	36,9%	27,7	33,2	19,9%	119,0	110,9	-6,8%
EBITDA	396,2	494,4	24,8%	129,9	162,3	24,9%	139,6	206,2	47,8%	126,7	125,9	-0,7%
Margem EBITDA (%)	33,2%	37,6%	4,4 p.p.	49,5%	50,4%	0,9 p.p.	37,6%	45,4%	7,7 p.p.	22,6%	23,4%	0,8 p.p.
Resultado Financeiro	(144,3)	(171,8)	19,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciação e amortização	(176,6)	(185,1)	4,8%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de renda	0,6	8,8	1304,0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição social	0,1	3,2	2576,5%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	76,0	149,5	96,6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Líquida (%)	6,4%	11,4%	5,0 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	400,4	484,4	21,0%	130,3	158,2	21,5%	140,1	197,4	40,8%	130,0	128,8	-0,9%
Margem EBITDA Ajustada	33,6%	36,9%	3,3 p.p.	49,7%	49,1%	-0,5 p.p.	37,8%	43,4%	5,6 p.p.	23,2%	24,0%	0,8 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	96,1	155,9	62,3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Líquida Ajustada	8,1%	11,9%	3,8 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

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

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %
Receita Bruta	2.454,3	2.673,8	8,9%
Mensalidades	2.418,1	2.626,3	8,6%
Outros	36,2	47,5	31,2%
Deduções da Receita Bruta	(1.261,3)	(1.360,5)	7,9%
Descontos e bolsas	(1.210,4)	(1.292,4)	6,8%
Impostos	(42,1)	(46,8)	11,2%
AVP e outras deduções	(8,8)	(21,2)	140,5%
Receita Líquida	1.193,0	1.313,3	10,1%
Premium	262,4	322,0	22,7%
Medicina	206,2	257,0	24,7%
IBMEC	56,2	65,0	15,7%
Ensino Digital	370,8	454,5	22,6%
100% Online	232,8	294,7	26,6%
FLEX	84,1	102,0	21,3%
Vida Toda	54,0	57,8	7,0%
Presencial	559,8	536,8	-4,1%
Presencial	513,9	474,6	-7,7%
Semipresencial	45,9	62,2	35,6%
Receita Líquida DIS	183,5	239,1	30,3%
Graduação Digital	84,6	135,1	59,7%
Graduação Presencial	98,8	104,0	5,2%

No 1T23, a **receita líquida** da companhia apresentou um aumento de 10,1% vs. 1T22 (+R\$120,4 milhões vs. 1T22). Abaixo as principais variações por segmento no período:

- **Segmento Premium:** aumento de R\$59,7 milhões vs. 1T22, resultado explicado pelos seguintes fatores: (i) forte crescimento da base de graduação de Medicina (+14,2% vs. 1T22), resultado principalmente da maturação dos cursos; (ii) aumento da base de graduação do IBMEC (+8,7% vs. 1T22), associado ao forte crescimento da captação (+24,5% vs. 1T22), impulsionada pela abertura da nova unidade em São Paulo; (iii) aumento dos preços do aluno veterano com mais de um ano, na graduação de Medicina e IBMEC e (iv) aquisição da Hardwork.
- **Segmento Ensino Digital:** aumento de R\$83,7 milhões vs. 1T22, resultado de: (i) um forte crescimento da captação (+18,3% vs. 1T22); (ii) maturação da base de alunos; e (iii) aumento de ticket, tanto da captação quanto do aluno veterano com mais de um ano.
- **Segmento Presencial:** redução de R\$23,0 milhões vs. 1T22, resultado do baixo desempenho da captação em relação ao mesmo período do ano anterior. Por outro lado, o crescimento da renovação, combinado com o aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano, compensou em parte a redução da captação.

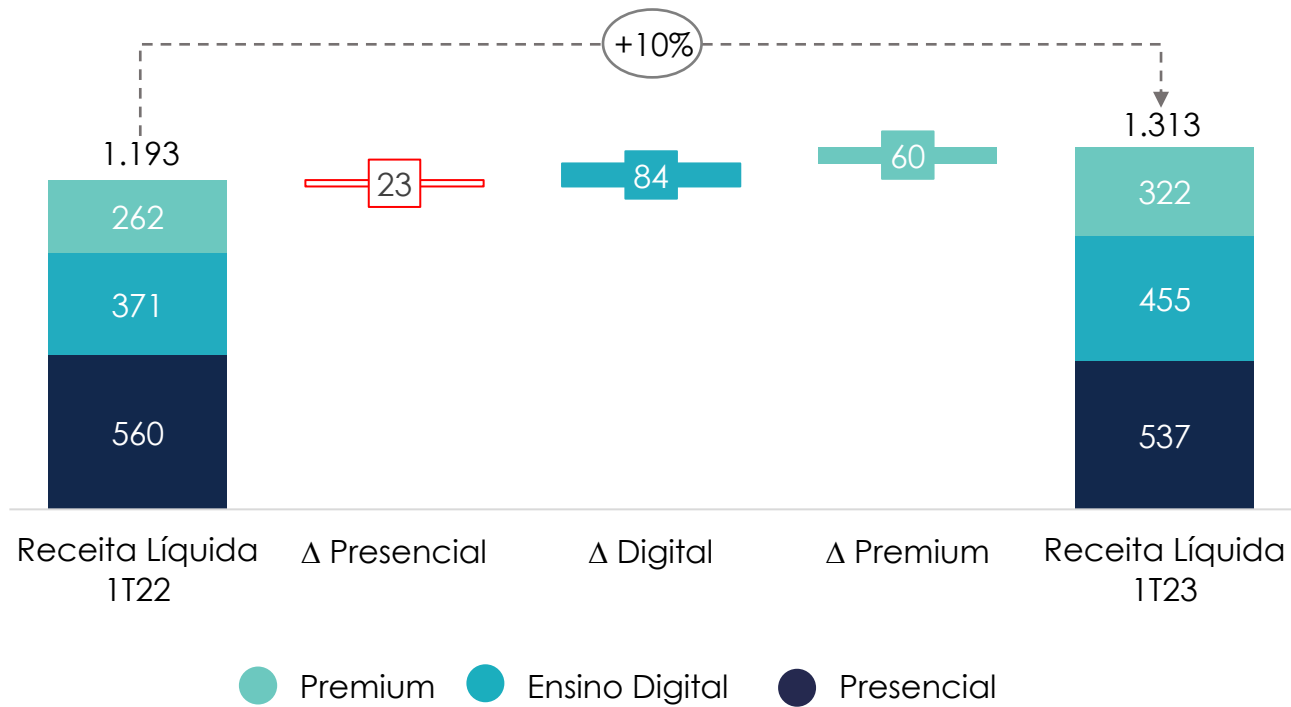
No 1T23, os segmentos **Premium e Ensino Digital totalizaram 59% da receita líquida total da companhia**, um aumento de 6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.



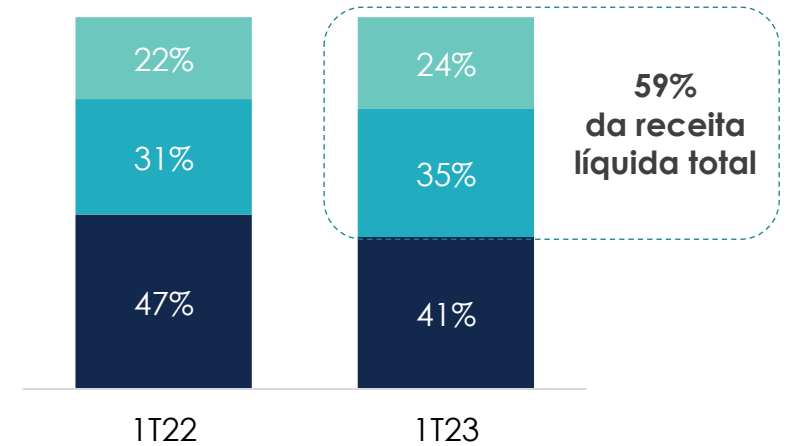
RECEITA LÍQUIDA (2/2)

1T23

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



Receita líquida total por unidade de negócio
(% da receita total)



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

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(465,7)	(479,5)	3,0%
Pessoal	(267,7)	(276,3)	3,2%
Aluguel, condomínio, IPTU	(10,6)	(14,1)	32,0%
Aluguel	(85,0)	(81,6)	-4,0%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	84,6	84,3	-0,4%
Outros	(10,3)	(16,6)	62,1%
Repasse de polos	(45,6)	(55,3)	21,2%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,3)	(15,0)	-8,3%
Energia, água, gás e Telefone	(11,9)	(10,1)	-14,9%
Outros custos	(3,2)	(1,6)	-49,4%
Depreciação e amortização	(110,4)	(107,1)	-2,9%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,0)	(62,0)	0,0%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(1,9)	(2,2)	19,7%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(23,3)	(20,1)	-13,6%
Equipamentos de Informática	(3,1)	(3,1)	0,7%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	-0,2%
Outros D&A custo	(17,1)	(16,6)	-2,5%
Lucro Bruto	727,3	833,8	14,7%
Margem bruta (%)	61,0%	63,5%	2,5 p.p.
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(354,3)	(367,6)	3,8%
Premium	(78,5)	(94,5)	20,4%
Ensino Digital	(64,8)	(69,7)	7,6%
Presencial	(211,1)	(203,3)	-3,7%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(266,6)	(271,5)	1,8%

No 1T23, o **custo dos serviços prestados** apresentou um aumento de 3,0% vs. 1T22 (+R\$13,8 milhões vs. 1T22), principalmente em função do aumento do custo de pessoal e repasse ao polos parceiros. Abaixo as principais variações no período:

- Custo de pessoal: aumento de R\$8,6 milhões vs. 1T22, resultado do aumento do segmento Premium em função da maturação dos cursos de medicina, por outro lado, os segmentos Ensino Digital e Presencial seguem com uma melhor performance operacional. Desconsiderando-se o efeito não recorrente que totalizou R\$4,8 milhões no 1T23, relacionado com a pesquisa operacional (PO), os **custos com pessoal ajustados** apresentaram um aumento de R\$4,9 milhões vs. 1T22.
- Aluguel, condomínio e IPTU: aumento de R\$3,4 milhões vs. 1T22, principalmente em função do provisionamento referente a um processo de IPTU de uma das nossas unidades.
- Repasse de polos: aumento de R\$9,7 milhões vs. 1T22, resultado do crescimento da receita líquida, associada a uma melhor performance da captação e arrecadação.
- Custo com serviço de terceiros (segurança e limpeza), energia elétrica e outros custos: redução de R\$4,7 milhões vs. 1T22, relacionado principalmente com uma melhor performance do segmento Presencial em função da redução dos espaços físicos das unidades e um menor consumo de energia elétrica ocasionado também pela redução de tarifa em relação a 2022.

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

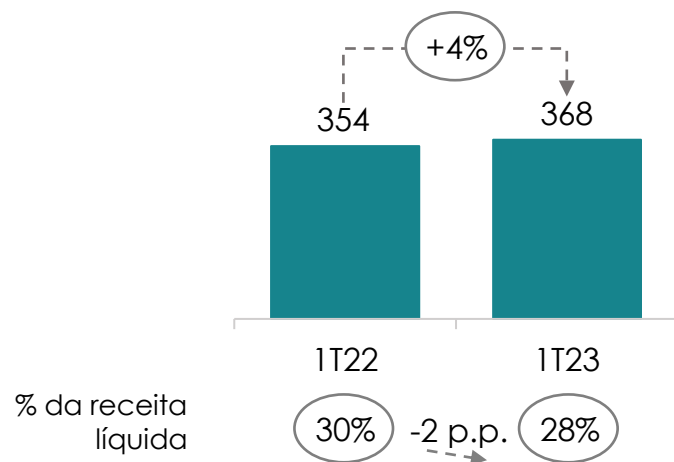
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

- Depreciação e amortização: redução de R\$3,2 milhões vs. 1T22, em função da redução na linha de benfeitoria em bens de terceiros que está associada a entrega de imóveis.

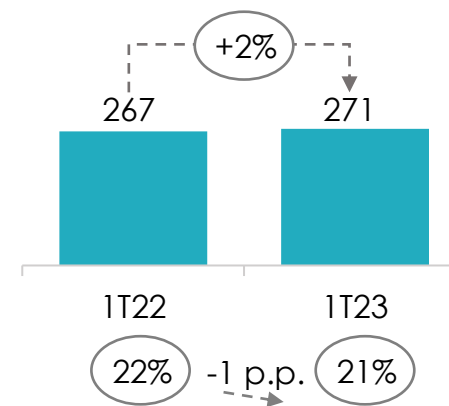
O custo dos serviços prestados (ex-D&A) foi impactado por efeito não recorrente, relacionado com a pesquisa operacional (PO) que totalizou R\$4,8 milhões no 1T23. Desconsiderando-se esse efeito, o **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)**, apresentou um aumento de R\$13,3 milhões vs. 1T22, encerrando o período totalizando 28% da receita líquida total da companhia, uma redução de 2 p.p. vs. 1T22.

No 1T23, o **lucro bruto** apresentou um aumento de 14,7% vs. 1T22, com uma margem bruta de 63,5% (+2,5 p.p. vs. 1T22), resultado do forte crescimento da receita dos segmentos Premium e Ensino Digital e dos esforços da companhia no controle dos custos, principalmente no segmento Presencial.

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



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



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

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %
Despesas Comerciais	(270,6)	(257,5)	-4,8%
PDD	(128,9)	(128,2)	-0,5%
Mensalista	(74,3)	(72,6)	-2,2%
PAR ⁽¹⁾	(7,0)	(0,2)	-97,1%
DIS ⁽¹⁾	(47,6)	(55,4)	16,4%
Vendas e Marketing	(141,7)	(129,3)	-8,8%
Publicidade	(111,9)	(104,2)	-6,9%
Outras	(29,8)	(25,1)	-15,9%
PDD	(128,9)	(128,2)	-0,5%
% da receita líquida	10,8%	9,8%	-1,0 p.p.
Descontos Concedidos	(31,1)	(19,9)	-36,1%
PDD + Descontos	(160,0)	(148,1)	-7,4%
% da receita líquida	13,4%	11,3%	-2,1 p.p.
PDD por BU	(128,9)	(128,2)	-0,5%
Premium	(10,1)	(8,8)	-13,3%
Ensino Digital	(54,7)	(63,4)	15,9%
Presencial	(64,0)	(56,1)	-12,3%
Vendas e Marketing por BU	(141,7)	(129,3)	-8,8%
Premium	(8,2)	(9,7)	17,1%
Ensino Digital	(53,5)	(54,8)	2,6%
Presencial	(80,0)	(64,8)	-19,0%

No 1T23, as **despesas comerciais** apresentaram uma redução de 4,8% vs. 1T22, resultada da redução das despesas com vendas e marketing (-8,8% vs. 1T22). Abaixo as principais variações das despesas comerciais no período.

As **despesas com PDD** se mantiveram estáveis em relação ao 1T22 (-0,5%), principalmente em função de:

- Segmento Premium: redução de R\$1,3 milhões vs. 1T22, relacionado com uma melhor performance da renovação, principalmente da Medicina, e consequente renegociação de dívidas.
- Segmento Ensino Digital: aumento de R\$8,7 milhões vs. 1T22, principalmente em função de uma maior captação em relação ao ano anterior, além de maior adesão ao DIS⁽²⁾, que possui um provisionamento de 15% sobre os recebíveis.
- Segmento Presencial: redução de R\$7,9 milhões vs. 1T22, relacionado com um menor volume de captação e uma menor inadimplência da base de alunos.

As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram uma redução de R\$12,5 milhões vs. 1T22, fruto da maior eficiência de nossas campanhas e impactado pela reclassificação das despesas com call center de relacionamento, que em 2023, passaram a ser contabilizadas nas linhas de serviço de terceiros, manutenção de softwares e outras do G&A.

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

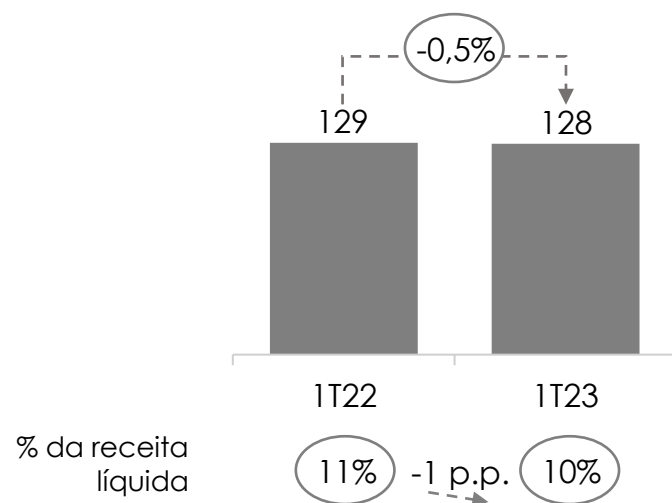
(2) O DIS (Diluição solidária) é uma modalidade de pagamento no valor de R\$49,00 nas primeiras mensalidades, e a diluição da diferença para o valor integral das mensalidades até o final do curso.

DESPESAS COMERCIAIS (2/2)

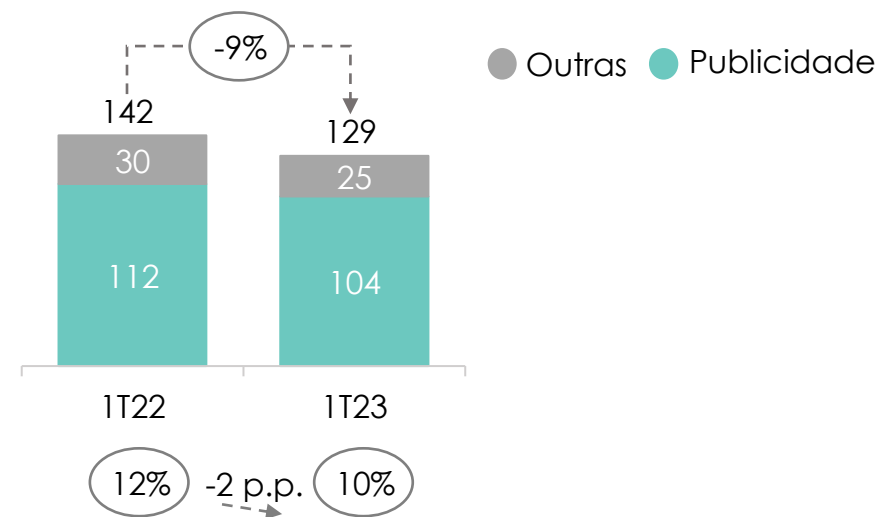
1T23

Considerando o mesmo critério de alocação dessas despesas no 1T22, no montante de R\$9,6 milhões, as despesas com Vendas e Marketing teriam apresentado uma redução de R\$2,8 milhões vs. 1T22, totalizando 10% da receita líquida no período, resultado dos esforços da Companhia em gerar uma maior eficiência dos gastos de V&M.

PDD
(R\$ milhões)



Vendas e Marketing
(R\$ milhões)



DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(240,9)	(292,2)	21,3%
Pessoal	(82,3)	(92,4)	12,2%
Serviços de terceiros	(33,7)	(42,5)	26,3%
Provisão para contingências	(11,6)	(19,8)	71,1%
Manutenção e reparos	(14,8)	(22,0)	49,0%
Outras despesas	(32,3)	(37,5)	15,9%
Depreciação e amortização	(66,3)	(78,0)	17,7%
Ágio das aquisições	(15,7)	(16,6)	5,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(35,0)	(44,6)	27,6%
Outros D&A despesas	(15,6)	(16,8)	7,7%
Outras receitas/despesas	3,8	25,1	553,4%
Pessoal ajustados ⁽¹⁾	(82,2)	(92,4)	12,3%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(167,7)	(203,8)	21,5%
Premium	(35,3)	(50,8)	44,1%
Ensino Digital	(57,7)	(69,2)	19,8%
Presencial	(74,7)	(83,8)	12,2%

No 1T23, as **despesas gerais e administrativas** apresentaram um aumento de 21,3% vs. 1T22. Abaixo as principais variações das despesas no período:

- Pessoal: aumento de R\$10,1 milhões vs. 1T22, relacionado a uma maior contabilização da remuneração variável em função do resultado positivo.
- Serviço de terceiros: aumento de R\$8,8 milhões vs. 1T22, principalmente em função da alocação das despesas de call center de relacionamento no montante de R\$7,7 milhões, que antes eram contabilizadas na conta de vendas e marketing, conforme explicado com mais detalhes slides 17 e 18.
- Provisão para contingência: aumento de R\$8,2 milhões vs. 1T22, principalmente porque em 2022 houve uma revisão de estimativas dos riscos de processos trabalhistas, gerando uma reversão de provisão. Mais detalhes vide nota explicativa 17 das demonstrações financeiras.
- Manutenção e reparos: aumento de R\$7,2 milhões vs. 1T22, principalmente em função da alocação das despesas de call center de relacionamento, conforme explicado com mais detalhes slides 17 e 18 e reclassificação de despesas que em 2022 eram contabilizadas na linha de serviço de terceiros.
- Outras despesas: aumento de R\$5,1 milhões, principalmente em função de maiores gastos com convênios educacionais associado a maturação dos cursos de medicina e multas contratuais em função da devolução de espaços das unidades presenciais.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$11,7 milhões vs. 1T22, principalmente em função da amortização de sistemas, aplicativos e softwares, relacionada com os investimentos realizados em transformação digital e tecnologia dos últimos anos, que tem prazo de depreciação e amortização mais curto que a média.

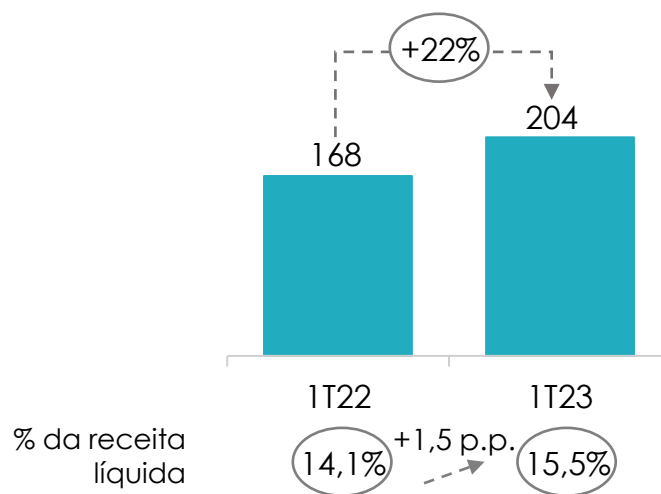
(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (2/2)

A linha de outras receitas/despesas, apresentou um aumento de R\$21,3 milhões vs. 1T22, relacionado principalmente com a baixa de valores a pagar de aquisições de anos anteriores.

As despesas gerais administrativas e outras (ex-D&A) foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram -R\$14,8 milhões no 1T23, relacionado com: (i) R\$10,6 milhões de multas contratuais de três unidades devido a entrega do imóvel ou de espaços; (ii) efeito negativo de -R\$25,9 milhões, relacionado com a baixa de valores a pagar de aquisições e (iii) R\$0,5 milhões de M&A e outras despesas. Desconsiderando-se esses efeitos, as **despesas gerais administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram um aumento de 21,5% vs. 1T22 e totalizando 15,5% da receita líquida total (+1,5 p.p. vs. 1T22).

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



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

Classificação	Conta	Descrição	1T22	1T23
Eficiência Operacional	Custo	Reestruturação do corpo docente	1,1	4,8
M&A e outros	Despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	3,1	11,1
		Baixa de valores a pagar de aquisições	-	(25,9)
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA (R\$ milhões)			4,2	(10,0)



EBITDA E MARGEM (1/2)

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %
Receita Líquida	1.193,0	1.313,3	10,1%
Custos e Despesas	(973,4)	(1.004,1)	3,1%
(+) Depreciação e amortização	176,6	185,1	4,8%
EBITDA	396,2	494,4	24,8%
Margem EBITDA (%)	33,2%	37,6%	4,4 p.p.
Itens não recorrentes	4,2	(10,0)	n.a.
Reestruturação Corpo Docente	1,1	4,8	350,6%
Reestruturação Administrativo	0,1	-	n.a.
Multas contratuais de imóveis, M&A e outras	3,0	(14,8)	n.a.
EBITDA Ajustado	400,4	484,4	21,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	33,6%	36,9%	3,3 p.p.
Premium	130,3	158,2	21,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	49,7%	49,1%	-0,5 p.p.
Ensino Digital	140,1	197,4	40,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	37,8%	43,4%	5,6 p.p.
Presencial	130,0	128,8	-0,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,2%	24,0%	0,8 p.p.
Efeito IFRS 16	86,1	85,7	-0,5%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	314,2	398,7	26,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	26,3%	30,4%	4,0 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	310,1	408,7	31,8%
Margem EBITDA (%)	26,0%	31,1%	5,1 p.p.

No 1T23, o **EBITDA** da companhia totalizou R\$494,4 milhões (+24,8% vs. 1T22), com uma margem EBITDA de 37,6% (+4,4 p.p. vs. 1T22).

O EBITDA da companhia foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram -R\$10,0 milhões no 1T23, relacionados com a reestruturação do corpo docente (pesquisa operacional), multas contratuais, baixa de valores de aquisições a pagar, M&A e outras despesas, conforme detalhado no slide anterior.

Desconsiderando-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado totalizou R\$484,4 milhões** no 1T23, **o maior EBITDA trimestral da companhia**, com uma **margem líquida ajustada de 36,9%** (+3,3 p.p. vs. 1T22). Abaixo as principais variações no período.

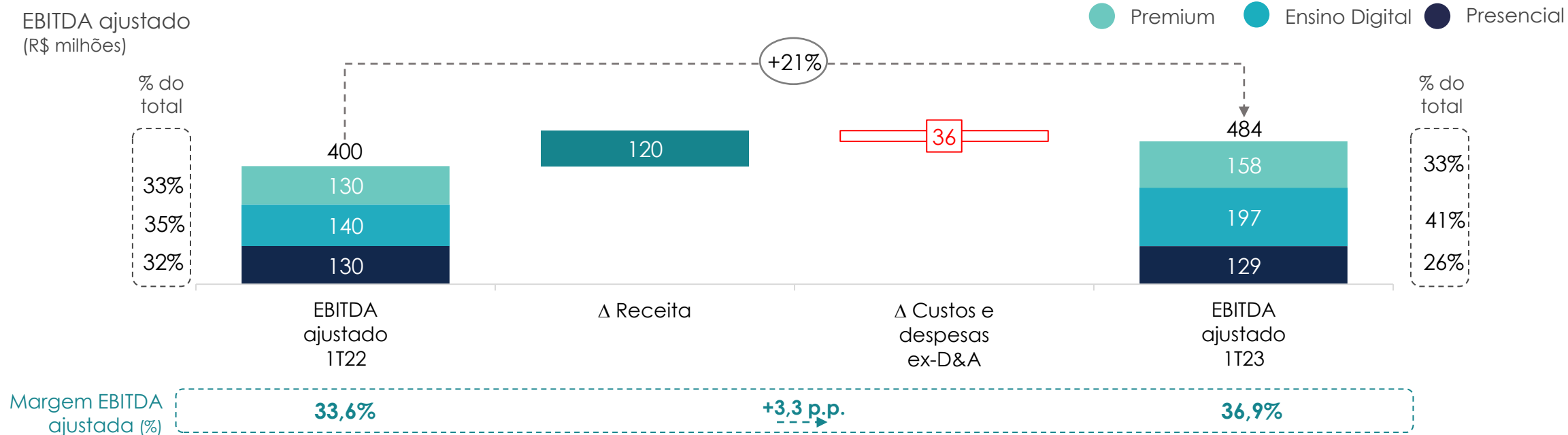
- **Receita líquida:** incremento de R\$120,4 milhões vs. 1T22, resultado do forte crescimento dos segmentos Premium (+R\$59,7 milhões vs. 1T22) e Ensino Digital (+R\$83,7 milhões vs. 1T22), que mais do que compensaram a redução do segmento Presencial (-R\$23,0 milhões vs. 1T22), impactado por um menor volume de captação em relação ao 1T22.
- **Custos e despesas ajustados (ex-D&A):** aumento de R\$36,3 milhões vs. 1T22, resultado explicado pelos seguintes fatores detalhados nos slides anteriores: (i) aumento de repasse a polos parceiros, resultado do crescimento do da receita líquida e (ii) uma maior realização da remuneração variável em função do resultado positivo. Para mais detalhes verificar slides anteriores (15 a 20).

No 1T23, os segmentos **Premium e Ensino Digital totalizaram 73% do EBITDA ajustado** da companhia (+6 p.p. vs. 1T22), resultando no aumento da margem consolidada.

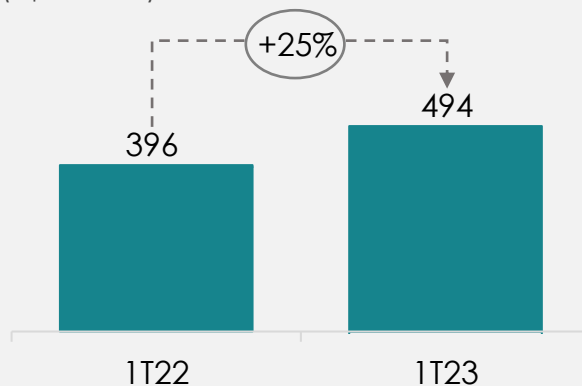


EBITDA E MARGEM (2/2)

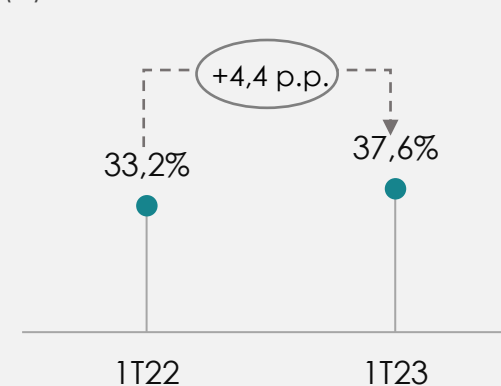
1T23



EBITDA reportado (R\$ milhões)



Margem EBITDA reportada (%)



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ %
EBITDA	396,2	494,4	24,8%
Resultado Financeiro	(144,3)	(171,8)	19,1%
Receita Financeira	66,6	63,6	-4,5%
Multas e juros recebidos	14,9	19,3	29,8%
Aplicações financeiras	45,8	34,7	-24,2%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(8,1)	(9,6)	18,3%
Atualização monetária	13,0	18,7	43,9%
Outras	1,0	0,4	-57,4%
Despesa Financeira	(212,9)	(222,9)	4,7%
Juros e encargos	(128,1)	(149,0)	16,3%
Descontos financeiros	(31,1)	(19,9)	-36,1%
Despesas bancárias	(2,9)	(2,9)	-2,0%
Juros de arrendamento mercantil	(31,9)	(35,4)	11,0%
Outras	(18,9)	(15,7)	-16,8%
Efeito Líquido Swap	2,1	(12,5)	n.a.
Depreciação e amortização	(176,6)	(185,1)	4,8%
Lucro antes de impostos	75,3	137,5	82,6%
Imposto de Renda	0,6	8,8	1304,0%
Contribuição Social	0,1	3,2	2576,5%
Lucro Líquido	76,0	149,5	96,6%
Margem líquida (%)	6,4%	11,4%	5,0 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	84,8	161,9	90,9%
Margem líquida (%)	7,1%	12,3%	5,2 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾	96,1	155,9	62,3%
Margem líquida ajustada (%)	8,1%	11,9%	3,8 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾ ex-IFRS 16	104,9	168,4	60,6%
Margem líquida (%)	8,8%	12,8%	4,0 p.p.

O **resultado financeiro** da companhia apresentou uma piora de R\$27,5 milhões vs. 1T22. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado:

Receita financeira: redução de R\$3,0 milhões vs. 1T22, principalmente em função de:

- Multas e juros por atraso um aumento de R\$4,4 milhões vs. 1T22, relacionado com processo negociação e mensalidades em atraso.
- Aplicações financeiras uma redução de R\$11,1 milhões, relacionado com um menor caixa (-R\$580 milhões) em relação a 1T22.
- Atualização monetária (PAR e DIS) e outros (+R\$5,1 milhões vs. 1T22), devido a correção sobre um maior contas a receber principalmente do DIS em relação ao 4T22.

Despesa financeira: aumento de R\$10,0 milhões vs. 1T22, em função de:

- Aumento de juros e encargos (R\$20,9 milhões vs. 1T22), resultado principalmente do aumento da taxa de juros.
- Redução do desconto financeiro (R\$11,2 milhões vs. 1T22), resultado das oportunidades identificadas nas campanhas de renovação, possibilitando a racionalização da concessão de descontos para renovação.
- Aumento de juros de arrendamento mercantil (R\$3,5 milhões vs. 1T22), em função de novos contratos, renovações contratuais e aumento da taxa de juros em relação ao ano anterior. Mais detalhes vide nota explicativa 12 das informações trimestrais (ITR).
- Redução de outras despesas (R\$3,2 milhões vs. 1T22), principalmente com a atualização financeira do preço a pagar de aquisição.

Efeito líquido Swap: redução de R\$ 14,6 milhões vs. 1T22, devido a marcação à mercado das dívidas 4131. Importante mencionar que o efeito swap tende a zero na liquidação da dívida. Mais detalhes vide nota explicativa 26 das informações trimestrais (ITR).

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

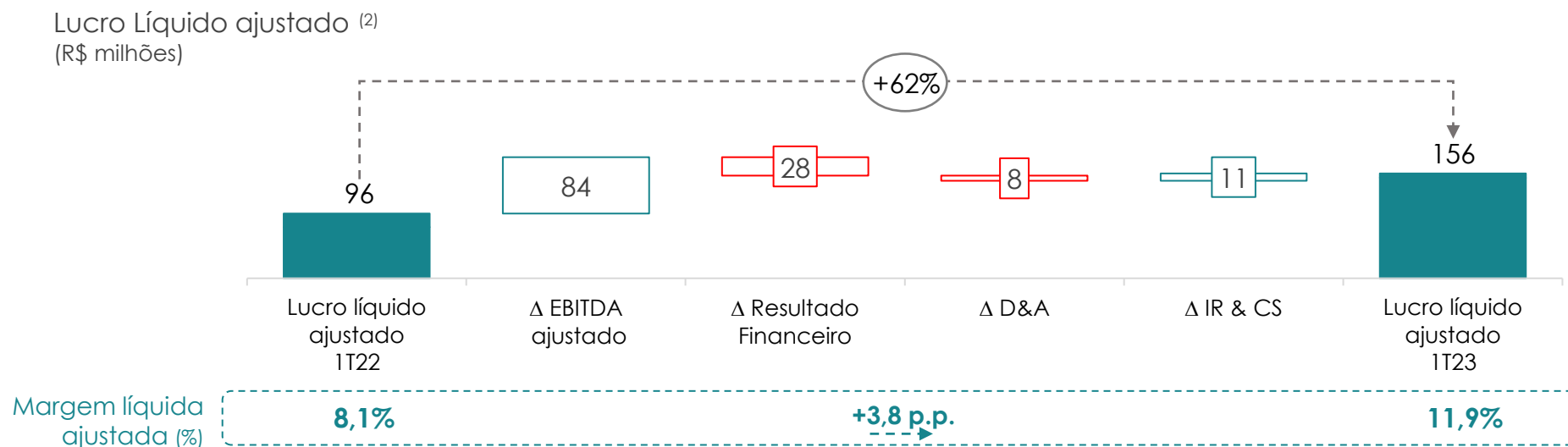
(2) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no próximo slide.

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

No 1T23, o **lucro líquido** da companhia totalizou R\$149,5 milhões (+96,6% vs. 1T22), com uma margem líquida de 11,4% (+5,0 p.p. vs. 1T22). Abaixo as principais variações para este resultado.

- Incremento de R\$98,2 milhões vs. 1T22 do EBITDA, resultado do crescimento dos segmentos Premium e Ensino Digital e dos esforços da companhia com um rigoroso controle de custos e despesas, principalmente no segmento Presencial.
- Piora de R\$27,5 milhões vs. 1T22 do resultado financeiro, conforme explicado no slide anterior.
- Aumento de R\$8,5 milhões vs. 1T22 da depreciação e amortização, principalmente em função da amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, relacionada com os investimentos realizados em transformação digital e tecnologia ao longo dos últimos anos, que tem prazo de depreciação e amortização mais curto que a média.
- Melhora de R\$11,3 milhões vs. 1T22 do IR e contribuição social, decorrente de maior distribuição de JCP, amortização fiscal do ágio e maior incentivo fiscal em função de melhor taxa associado ao ProUni (Programa Universidade para Todos).

O lucro líquido da companhia também foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$6,5 milhões no 1T23, sendo: (i) no EBITDA -R\$10,0 milhões; (ii) R\$16,6 milhões de amortização do ágio⁽¹⁾ e (iii) -R\$0,2 milhões de IR e contribuição social. Desconsiderando esses efeitos, o **lucro líquido ajustado** totalizou R\$155,9 milhões (+62,3% vs. 1T22), com uma **margem líquida ajustada** de 11,9% (+3,8 p.p. vs. 1T22).



(1) Ágio referente as aquisições realizadas a partir de 2020.

(2) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no texto acima.

(em R\$ milhões)	1T22	4T22	1T23	Δ% vs. 1T22	Δ% vs. 4T22
Mensalidades	1.524,0	1.450,0	1.534,7	0,7%	5,8%
Mensalistas	871,7	1.065,5	955,4	9,6%	-10,3%
PAR	119,3	57,3	60,2	-49,6%	5,0%
DIS	533,0	327,1	519,2	-2,6%	58,7%
Convênios e permutas	26,6	44,2	27,4	3,0%	-38,1%
FIES	99,6	88,6	63,8	-36,0%	-28,0%
Outros	332,7	354,5	428,6	28,8%	20,9%
Cartões de Crédito a receber	162,3	160,1	209,9	29,4%	31,1%
Acordos	170,4	194,3	218,7	28,3%	12,5%
Contas a Receber Bruto	1.982,9	1.937,2	2.054,4	3,6%	6,1%
PDD	(631,8)	(684,3)	(665,6)	5,4%	-2,7%
Mensalistas ⁽¹⁾	(507,9)	(615,9)	(568,9)	12,0%	-7,6%
PAR (50%)	(55,4)	(24,1)	(25,4)	-54,1%	5,7%
DIS (15%)	(68,5)	(44,4)	(71,3)	4,1%	60,8%
Valores a identificar	(7,1)	(5,9)	(10,2)	43,6%	74,2%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(38,6)	(38,1)	(59,2)	53,4%	55,6%
Contas a Receber Líquido	1.305,4	1.208,9	1.319,4	1,1%	9,1%

No 1T23, o **conta a receber bruto** apresentou um aumento de R\$71,5 milhões vs. 1T22 e de R\$117,3 milhões vs. 4T22, resultado explicado conforme abaixo.

- Aumento de R\$83,7 milhões vs. 1T22 na linha de mensalista, associado ao crescimento da receita.
- Redução de R\$59,1 milhões vs. 1T22 do PAR, associado a redução da base de alunos com este produto.
- Redução de R\$13,8 milhões vs. 1T22 do DIS, resultado de maior renovação e menor inadimplência da base ao longo de 2022, que mais do que compensam o efeito do aumento da receita de captação no 1T23.
- Aumento de R\$95,9 milhões vs. 1T22 em outros, relacionado com (i) os acordos a receber, em função de um maior volume de negociações, principalmente no segmento Premium e (ii) efeito da consolidação das adquiridas (Qconcursos e Hardwork) cujo recebimento é, predominantemente, via cartão de crédito.

O **contas a receber líquido** encerrou o 1T23 com um leve aumento de R\$14,0 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior e R\$110,4 milhões vs. 4T22.

(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.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

(em R\$ milhões)	1T22	4T22	1T23	Δ% vs. 1T22	Δ% vs. 4T22
Contas a receber líquido	1.305,4	1.208,9	1.319,4	1,1%	9,1%
Receita líquida anualizada	4.528,4	4.575,4	4.689,8	3,6%	2,5%
PMR	104	95	101	-2,9%	6,3%
Contas a receber FIES	99,6	88,6	63,8	-36,0%	-28,0%
Receita FIES (12M)	332,7	270,8	261,6	-21,4%	-3,4%
Deduções FGEDUC (12M)	(29,6)	(27,0)	(53,1)	79,2%	96,7%
Impostos (12M)	(11,7)	(9,9)	(9,5)	-18,2%	-4,0%
Receita Líquida FIES (12M)	291,4	233,9	199,0	-31,7%	-14,9%
PMR FIES	123	136	115	-6,5%	-15,4%
Contas a receber ex-FIES	1.205,8	1.120,4	1.255,6	4,1%	12,1%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.237,0	4.341,5	4.490,8	6,0%	3,4%
PMR ex-FIES	102	93	101	-1,0%	8,6%

No 1T23, o PMR consolidado da companhia apresentou uma redução de 3 dias vs. 1T22, principalmente em função de:

- **PMR FIES:** redução de 8 dias vs. 1T22, se dá basicamente pela redução da receita líquida (-31,7% vs. 1T22) e do contas a receber (-36,0% vs. 1T22).
- **PMR ex-FIES:** redução de um dia vs. 1T22, resultado de uma melhor performance de arrecadação em relação ao mesmo período do ano anterior.



AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Agining do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%	Análise Vertical	
				1T22 (%)	1T23 (%)
FIES	99,6	63,8	-36,0%	5%	3%
A vencer	960,2	1.035,4	7,8%	48%	50%
Vencidas até 30 dias	182,0	185,7	2,0%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	63,6	62,4	-1,8%	3%	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	22,4	44,3	97,9%	1%	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	279,0	275,2	-1,4%	14%	13%
Vencidas há mais de 180 dias	376,1	387,6	3,1%	19%	19%
Contas a receber bruto	1.982,9	2.054,4	3,6%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%	Análise Vertical	
				1T22 (%)	1T23 (%)
A vencer	83,7	106,7	27,5%	49%	49%
Vencidas até 30 dias	14,6	15,4	5,5%	9%	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	9,5	10,9	15,1%	6%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	6,7	8,0	18,5%	4%	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	23,2	25,9	11,5%	14%	12%
Vencidas há mais de 180 dias	32,7	51,8	58,6%	19%	24%
Acordos a receber	170,4	218,7	28,3%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%
Saldo inicial	108,4	88,6	-18,3%
Receita FIES	59,3	24,0	-59,6%
Pagamento de impostos	(14,8)	(3,1)	-78,7%
Recompra	(53,3)	(45,6)	-14,4%
Saldo final	99,6	63,8	-36,0%

(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.

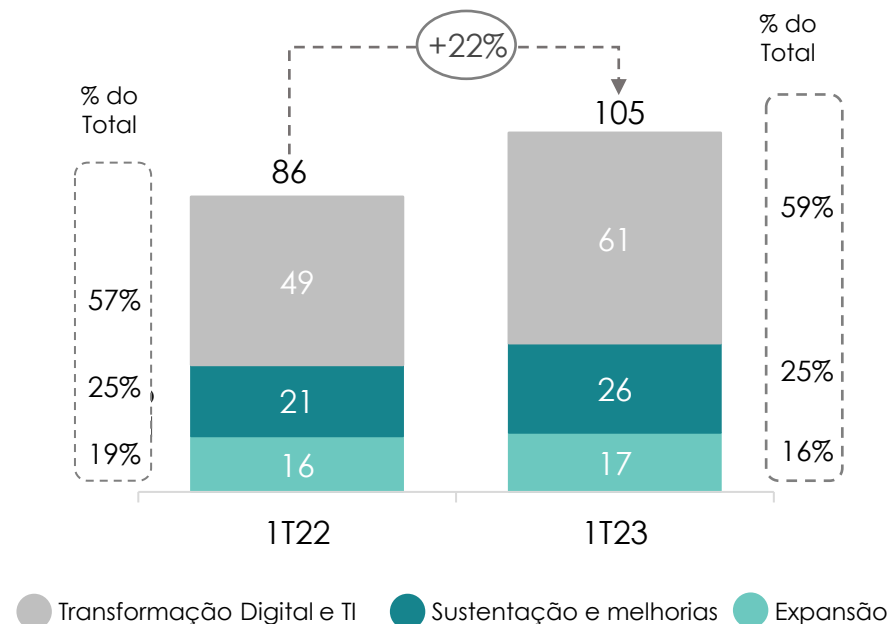
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%
Capex Total	86,3	104,9	21,7%
Transformação digital e TI	49,1	61,4	25,2%
Sustentação e melhorias	20,8	26,2	25,6%
Expansão	16,3	17,3	6,0%

% da Receita Líquida

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

CAPEX
(R\$ milhões)



O **capex total** da companhia apresentou um aumento de R\$18,7 milhões vs. 1T22, mas expectativa de fechar o ano no montante de R\$450 milhões (redução de ~8% vs. 2022). Abaixo as principais variações para este resultado:

- **Transformação digital e tecnologia:** aumento de R\$12,4 milhões vs. 1T22, resultado da estratégia da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.
- **Sustentação e melhorias:** aumento de R\$5,3 milhões vs. 1T22, devido melhoria na estrutura de unidades e outros projetos relacionados na sustentação dos negócios.
- **Expansão:** aumento de R\$1,0 milhão vs. 1T22, principalmente em função da maturação dos cursos de medicina.



(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	314,2	398,7	26,9%
Não recorrentes	(4,2)	10,0	n.a.
EBITDA ex-IFRS 16	310,1	408,7	31,8%
Variação Capital de giro	(29,3)	(29,8)	1,9%
Recebíveis	(81,8)	(114,2)	39,7%
Contas a pagar	39,7	95,0	139,2%
Outros	12,8	(10,6)	n.a.
Impostos (IR/CS)	(8,9)	(11,0)	24,5%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	271,9	367,8	35,3%
Capex	(86,3)	(104,9)	21,7%
Aquisição de imobilizado	(16,6)	(28,2)	70,3%
Aquisição de intangível	(69,7)	(76,7)	10,1%
(=) Fluxo de caixa livre	185,7	262,9	41,6%
Juros ex IFRS 16	(106,6)	(154,3)	44,7%
(=) Fluxo de caixa do acionista	79,0	108,6	37,4%
Captação / amortização de dívidas	(117,7)	247,7	n.a.
M&A	(24,3)	(14,7)	-39,6%
Dividendos pagos	-	-	n.a.
Recompra de ações e outras	(43,4)	0,3	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	(106,4)	341,9	n.a.
Caixa no início do exercício	1.814,2	785,8	-56,7%
Caixa no final do exercício	1.707,8	1.127,8	-34,0%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	87,7%	90,0%	2,3 p.p.

O **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da companhia apresentou um aumento de R\$95,9 milhões vs. 1T22, principalmente em função de um maior EBITDA ajustado ex-IFRS16 (+R\$98,6 milhões vs. 1T22), estabilidade do capital de giro (R\$0,6 milhões vs. 1T22) relacionado principalmente com: (i) recebíveis: um maior contar a receber em função do período de captação; (ii) contas a pagar: uma maior contabilização da remuneração variável em função do resultado positivo, um menor pagamento de férias e uma maior contabilizações de obrigações tributárias de JCP e (iii) outros: baixa de valores a pagar de aquisições.

O 1T23, encerrou com uma **conversão de caixa de 90,0% (+2,3 p.p. vs. 1T22)**, resultado de uma melhor performance da arrecadação ex-FIES (+13,4% vs. 1T22).

O **fluxo de caixa do acionista** totalizou **R\$108,6 milhões** um aumento de 37,4% vs. 1T22.

A **Geração de caixa líquida** foi positiva em R\$341,9 milhões no 1T23. Abaixo as principais variações para este resultado:

- Juros (ex-IFRS16): aumento de R\$47,6 milhões vs. 1T22, em função de maiores despesas com juros da dívida, associado a um aumento da taxa de juros.
- Captação e amortização de dívidas: impacto positivo de R\$365,5 milhões vs. 1T22, devido (i) emissão de uma nova dívida 4.131 de US\$ 80 milhões junto ao Citibank em jan/23, conforme explicado no resultado do 4T22 e (ii) amortização e da 1ª parcela da segunda série da 5ª emissão de debentures realizado em fev/23 no valor de R\$175 milhões.



POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.707,8)	(1.127,8)	-34,0%
Dívida Bruta [b]	5.682,7	5.378,2	-5,4%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.942,4	3.755,9	-4,7%
Arrendamento mercantil [c]	1.590,4	1.562,5	-1,8%
Compromissos a pagar (M&A)	149,9	59,7	-60,2%
Dívida líquida [a+b]	3.974,9	4.250,4	6,9%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.384,5	2.687,9	12,7%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,69x	1,74x	

No 1T23, a **posição de caixa e disponibilidades** da companhia **totalizou R\$1.127,8 milhões**, resultado da emissão de uma nova dívida 4.131 de US\$ 80 milhões junto ao Citibank em jan/23, conforme explicado no trimestre anterior e da amortização da 1ª parcela da segunda série da 5ª emissão de debentures realizada em fev/23 no valor de R\$175 milhões.

Com este resultado, a **dívida líquida** (excluindo arrendamento mercantil) encerrou o período **totalizando R\$2.687,9 milhões**, com uma relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) de 1,74x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

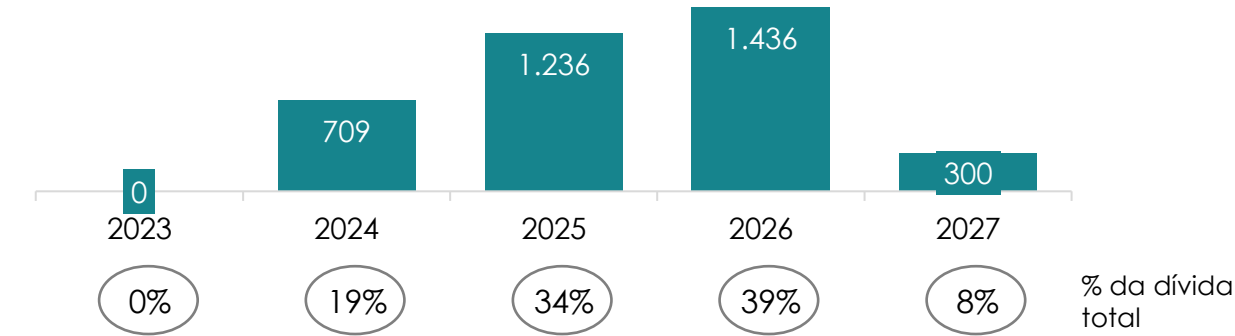
A relação dívida líquida (ex-IFRS16)/ EBITDA reportado (LTM), encerrou o período em 1,89x.

ENDIVIDAMENTO

1T23

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,9	TJLP + 0,5%	0,7	0%
CCB	1,2	CDI + 2,18%	202,2	5%
4131	1,7	CDI + 1,23%	674,6	18%
Debentures V (2ª Série)	0,9	CDI + 0,79%	177,9	5%
Debentures VI (Única)	2,4	CDI + 2,50%	1.880,5	50%
Debentures VII (Única)	2,2	CDI + 1,65%	315,1	8%
Debentures VIII (Única)	4,1	CDI + 1,50%	501,7	13%
Empréstimos bancários no 1T23		CDI + 1,97%	3.752,8	100%

Cronograma de amortização da dívida
(R\$ milhões; principal ⁽³⁾)



(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.
(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap de curto e longo prazo.
(3) A diferença entre o apresentado no gráfico e o ITR é a taxa de desconto, swap e o juros.

ANEXOS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

1T23

8,2-8,3 mil
Expectativa para 2023 da
base alunos na
graduação de medicina

+53 novas vagas
aprovadas em abril/23,
passando de 65 para 118
vagas autorizadas a serem
captadas no 2º semestre

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	1T23	Pleno Potencial ⁽¹⁾	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,61	240	1,7
Città	RJ	170	1,15	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,70	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,53	76	0,5
Teresina	PI	110	0,75	110	0,8
Alagoinhas	BA	65	0,45	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,46	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,88	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,49	155	1,1
Canindé	CE	50	0,20	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,19	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,16	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,16	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,16	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,08	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,10	150	1,1
Unijipa	RO	28	0,03	28	0,2
Total		1.533	8,10	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

1T23

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%	1T22	1T23	Δ%	1T22	1T23	Δ%	1T22	1T23	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.454	2.674	9%	307	384	25%	813	921	13%	1.334	1.369	3%
Mensalidades	2.454	2.674	9%	307	384	25%	813	921	13%	1.334	1.369	3%
Deduções da Receita Bruta	(1.261)	(1.360)	8%	(45)	(62)	38%	(442)	(466)	5%	(774)	(833)	8%
Receita Operacional	1.193	1.313	10%	262	322	23%	371	455	23%	560	537	-4%
Custos dos Serviços Prestados	(466)	(480)	3%	(96)	(119)	24%	(71)	(77)	9%	(299)	(283)	-5%
Pessoal	(268)	(276)	3%	(72)	(87)	21%	(19)	(15)	-19%	(177)	(174)	-2%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(11)	(14)	32%	(3)	(3)	14%	(0)	0	n.a.	(8)	(11)	43%
Serviços de Terceiros e Outros	(77)	(82)	6%	(4)	(5)	29%	(46)	(55)	20%	(27)	(22)	-21%
Depreciação e Amortização	(110)	(107)	-3%	(18)	(24)	35%	(6)	(7)	18%	(87)	(76)	-12%
Lucro Bruto	727	834	15%	166	203	22%	300	377	26%	261	254	-3%
Margem Bruta (%)	61%	63%	3 p.p.	63%	63%	0 p.p.	81%	83%	2 p.p.	47%	47%	1 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(507)	(525)	3%	(66)	(82)	23%	(188)	(204)	9%	(253)	(239)	-6%
Pessoal	(83)	(92)	11%	(14)	(21)	51%	(38)	(42)	10%	(31)	(29)	-5%
Vendas	(142)	(129)	-9%	(8)	(10)	17%	(53)	(55)	3%	(80)	(65)	-19%
PDD	(129)	(128)	0%	(10)	(9)	-13%	(55)	(63)	16%	(64)	(56)	-12%
Outras Despesas	(92)	(122)	33%	(22)	(31)	42%	(22)	(27)	28%	(48)	(63)	31%
Outras Receitas	4	25	553%	0	6	1490%	2	10	530%	2	9	384%
Depreciação e Amortização	(66)	(78)	18%	(12)	(17)	39%	(22)	(26)	21%	(32)	(35)	8%
(+) Depreciação e amortização	177	185	5%	30	41	37%	28	33	20%	119	111	-7%
EBITDA	396	494	25%	130	162	25%	140	206	48%	127	126	-1%
Margem EBITDA (%)	33%	38%	4 p.p.	50%	50%	1 p.p.	38%	45%	8 p.p.	23%	23%	1 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	400	484	21%	130	158	21%	140	197	41%	130	129	-1%
Margem EBITDA ajustada(%)	34%	37%	3 p.p.	50%	49%	-1 p.p.	38%	43%	6 p.p.	23%	24%	1 p.p.

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

(em R\$ milhões)	1T22	1T23	Δ%
Receita líquida	1.193,0	1.313,3	10,1%
(-) Impostos	42,1	46,8	11,2%
(+) PDD	(128,9)	(128,2)	-0,5%
(+) Descontos concedidos/ multas	(16,2)	(0,6)	-96,2%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	8,6	9,5	9,4%
Geração de CAR total	1.098,6	1.240,8	12,9%
Arrecadação total	1.018,4	1.126,6	10,6%
Receita FIES	59,3	24,0	-59,5%
Arrecadação FIES	68,2	48,8	-28,4%
Receita líquida ex-FIES	1.133,7	1.289,3	13,7%
Geração de CAR ex-FIES	1.039,3	1.216,8	17,1%
Arrecadação ex-FIES	950,2	1.077,7	13,4%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	91,4%	88,6%	-2,9 p.p.



BALANÇO PATRIMONIAL

1T23

(em R\$ milhões)	1T22	4T22	1T23
Ativo Circulante	2.872,4	2.100,5	2.424,4
Caixa e equivalentes	625,4	401,0	637,1
Títulos e valores mobiliários	1.082,4	384,8	490,6
Contas a receber	971,3	1.055,9	1.065,3
Estoque	2,6	3,3	3,8
Adiantamentos a funcionários/terceiros	8,7	11,7	5,3
Despesas antecipadas	27,9	19,4	31,9
Impostos e contribuições	138,6	216,4	183,9
Outros	15,6	7,9	6,4
Ativo Não-Circulante	7.183,0	6.948,7	7.149,3
Realizável a Longo Prazo	975,5	801,1	976,8
Contas a receber LP	334,1	153,0	254,1
Despesas antecipadas LP	7,4	6,6	6,0
Depósitos judiciais LP	100,1	89,1	88,5
Impostos e contribuições LP	155,7	141,6	175,3
Impostos diferidos LP	365,0	398,1	440,3
Outros LP	13,1	12,7	12,6
Permanente	6.207,6	6.147,6	6.172,5
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.655,0	2.514,2	2.538,4
Intangível	3.552,2	3.633,0	3.633,7
Total do Ativo	10.055,5	9.049,2	9.573,7

(em R\$ milhões)	1T22	4T22	1T23
Passivo Circulante	1.560,2	1.107,6	1.391,0
Empréstimos e financiamentos	592,5	277,4	475,9
Arrendamento Mercantil	211,8	232,0	229,0
Fornecedores	252,3	227,6	264,8
Swap a pagar	1,7	2,3	14,8
Salários e encargos sociais	247,3	137,8	207,3
Obrigações tributárias	72,9	69,4	93,5
Mensalidades recebidas antecipadamente	70,2	76,7	72,9
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,4	4,5	4,5
Preço de aquisição a pagar	50,0	67,3	14,4
Dividendos a Pagar	37,6	0,1	0,1
Outros passivos	14,4	7,6	9,0
Exigível a Longo Prazo	5.202,9	4.981,5	5.068,6
Empréstimos e financiamentos LP	3.348,2	3.249,7	3.265,2
Contingências	224,2	220,4	239,1
Arrendamento Mercantil LP	1.378,5	1.279,0	1.333,5
Adiantamento de convênio	34,9	31,1	29,9
Parcelamento de tributos LP	9,4	7,5	6,9
Provisão para desmobilização de ativos	85,8	92,7	91,7
Preço de aquisição a pagar LP	99,9	44,2	45,4
Passivo Financeiro - Opções	-	55,9	55,9
Outros LP	21,9	0,9	1,0
Patrimônio Líquido	3.292,4	2.960,1	3.114,1
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	707,9	716,0	716,6
Reservas de lucros	1.586,4	1.586,4	1.528,1
Lucros Acumulados	76,0	(58,2)	148,8
Ações em Tesouraria	(203,8)	(355,0)	(350,5)
Ajuste de avaliação Patrimonial	-	(55,9)	(55,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	12,8	13,8	13,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	10.055,5	9.049,2	9.573,7



The logo features the text 'YDUQS' in a bold, sans-serif font. The 'Y', 'D', 'U', and 'S' are white, while the 'Q' is a dark blue color. The 'Q' has a small, dark blue tail that curves downwards and to the right. The background consists of a dark blue gradient with two large, light blue concentric circles and a stylized, light blue geometric shape resembling a speech bubble or a stylized 'Q' on the right side.

YDUQS

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