DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T22

YDUQS

12 de Maio, 2022

YDUQ B3 LISTED NM

Corporate ESG Performance Prime RATED BY ISS ESG

MSCI ESG RATINGS A CCC B BB BBB A AA AAA

FTSE4Good

Índice Brasil 50 IBRX 50

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, 12 de maio de 2022 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2022 (1T22)**.

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), inclusive as regras do IFRS-16.

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

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

Clique Aqui para acessar o Webinar

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

Clique Aqui para acessar o Webinar

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

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

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

Eduardo Parente
CEO

APÓS RECUPERAÇÃO, RETOMADA DO CRESCIMENTO

Recorde histórico de captação: +254 mil alunos

YDUQS
1T22

RETOMADA DO PRESENCIAL
Segmento volta a crescer

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO
Digital e Premium com forte expansão

OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS
Seguimos gerando valor com melhoria da margem EBITDA

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

+59% vs 1T21
Captação do Presencial

+3% vs 1T21
Base de alunos do Presencial

+28% vs 1T21
EBITDA do Presencial

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

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

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

+228 vagas
De medicina já aprovadas em 2022

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

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

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

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

+23% vs 1T21
EBITDA ajustado consolidado

+33% vs 1T21
Lucro Líquido ajustado

R$ 1,7 bilhão
Caixa e disponibilidades

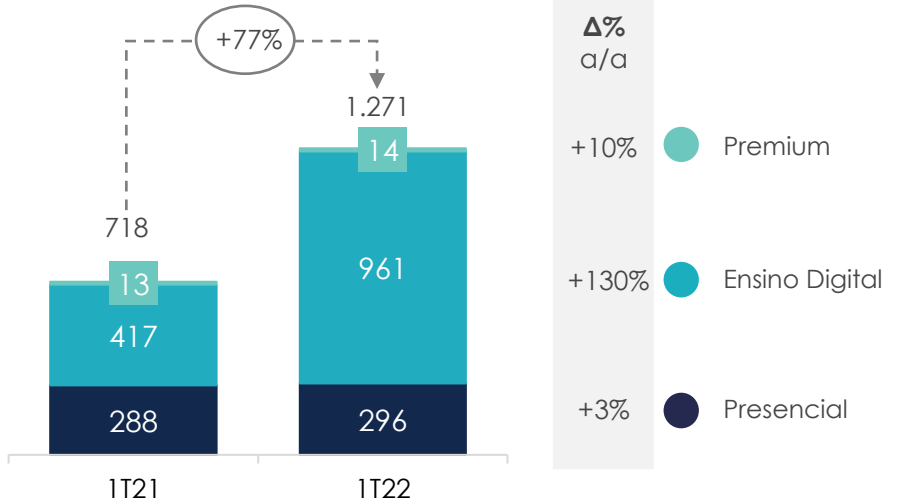
1,7x
Dívida líquida/EBITDA ajustado

DADOS OPERACIONAIS

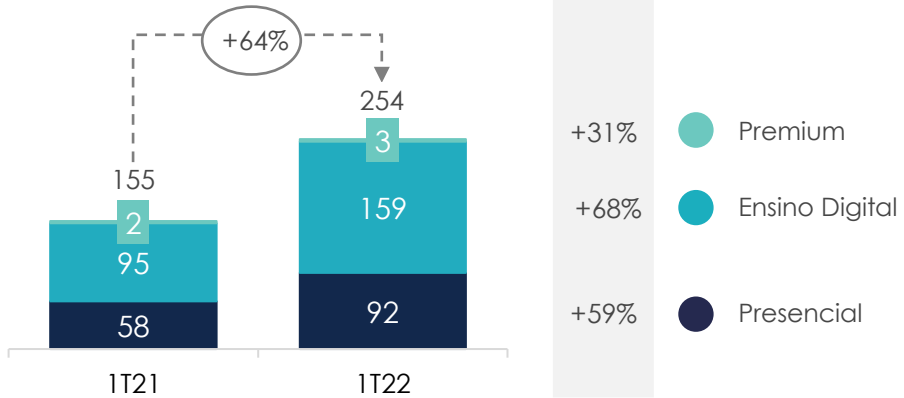
BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

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

Base total de alunos
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



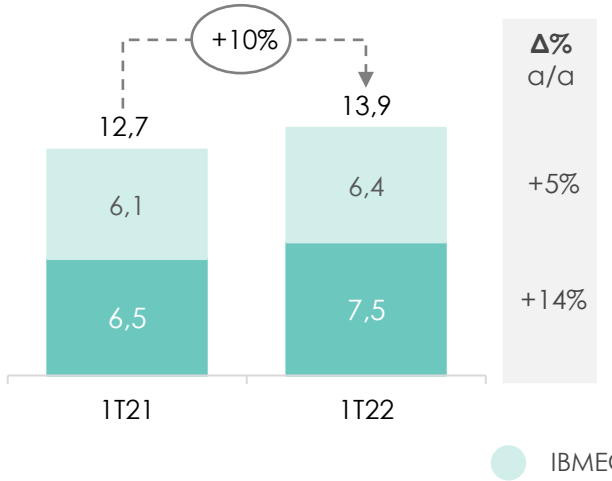
(1) Base Inclui Qconcursos, para mais detalhes clique aqui.
(2) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campi.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Premium

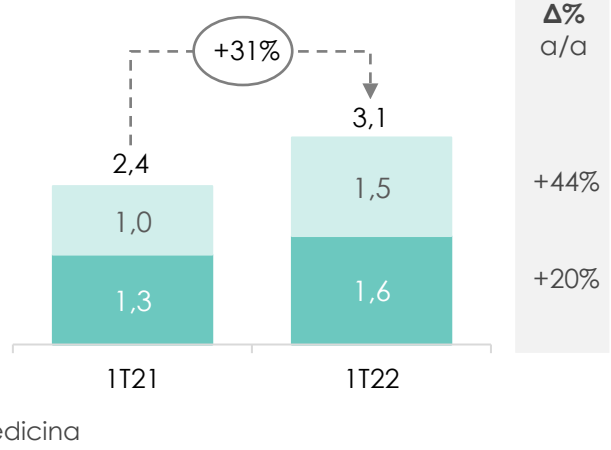
Base de Alunos (Em mil)	1T21	1T22	Δ %
Premium Total	**12,7**	**13,9**	**9,6%**
Medicina	**6,5**	**7,5**	**14,4%**
Graduação	6,0	7,1	18,0%
FIES	1,2	0,9	-21,2%
Pós Graduação	0,5	0,4	-29,2%
IBMEC	**6,1**	**6,4**	**4,6%**
Graduação	5,2	5,2	0,7%
FIES	0,3	0,2	-24,8%
Pós Graduação	1,0	1,2	25,7%

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

Base Total Premium
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



IBMEC Medicina

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

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

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

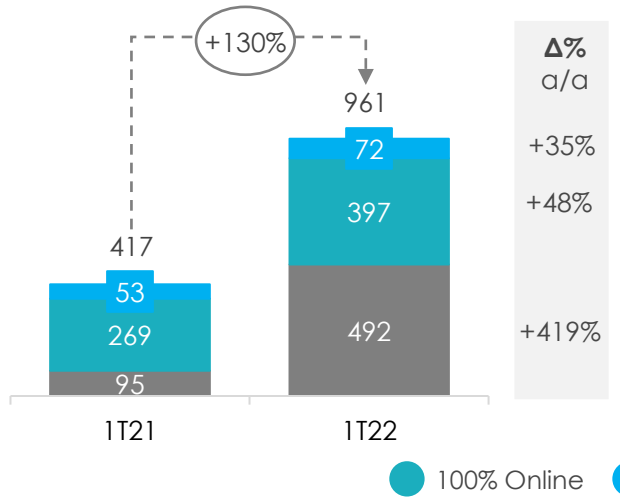
(1) Ticket médio= Receita líquida do período x 1.000/3/base final de alunos | Receita liquida de medicina ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça no 1T21.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Ensino Digital

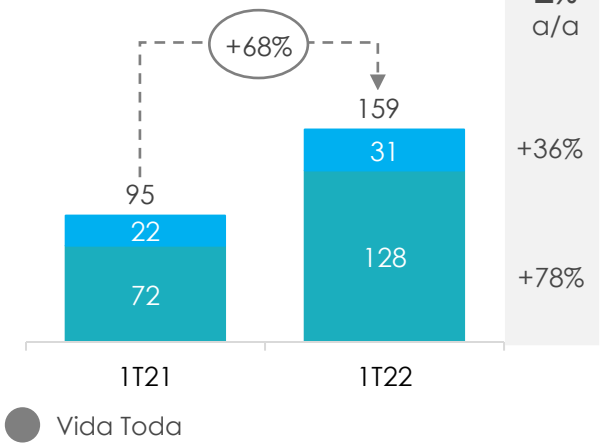
Base de Alunos (Em mil)	1T21	1T22	Δ %
Ensino Digital Total	**417,2**	**961,2**	**130,4%**
Graduação	**322,3**	**468,9**	**45,5%**
100% online	268,9	396,9	47,6%
Flex	53,4	72,0	34,7%
Vida Toda	**94,9**	**492,2**	**418,9%**
Qconcursos	0,0	438,3	n.a.
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	**417,2**	**522,9**	**25,3%**

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

Base Total Ensino Digital
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



100% Online Flex Vida Toda

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

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

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

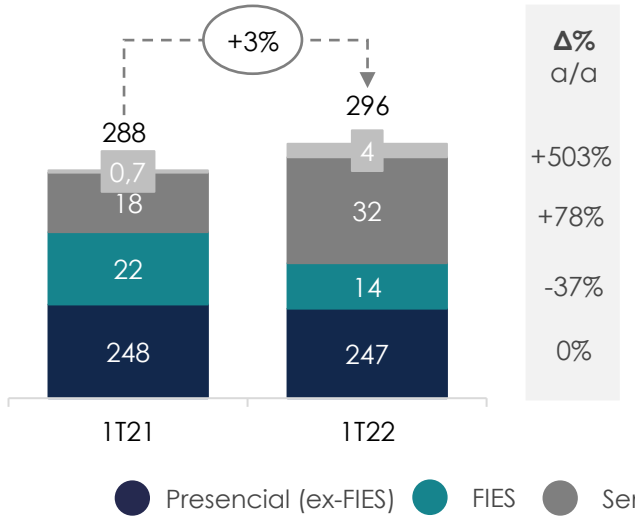
(1) Ticket médio= Receita líquida do período x 1.000/3/base final de alunos

UNIDADE DE NEGÓCIO: Presencial

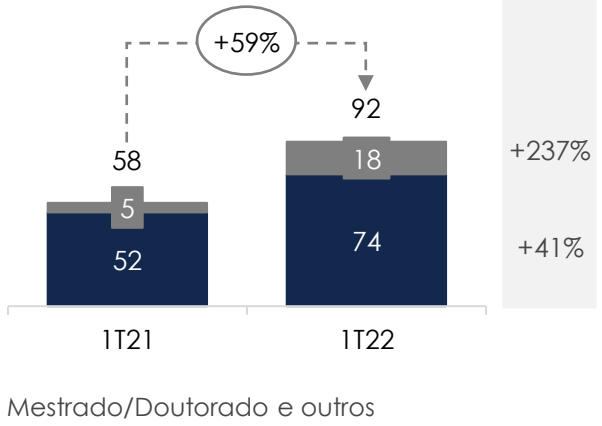
Base de Alunos (Em mil)	1T21	1T22	Δ%
Presencial Total	**288,1**	**296,0**	**2,7%**
Graduação	**287,4**	**291,9**	**1,6%**
Presencial	269,6	260,3	-3,4%
FIES	21,6	13,5	-37,4%
Semipresencial	17,8	31,7	77,6%
Mestrado/Doutorado e outros	**0,7**	**4,1**	**502,7%**

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

Base Total Presencial
(mil alunos)



Captação Graduação
(mil alunos)



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

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

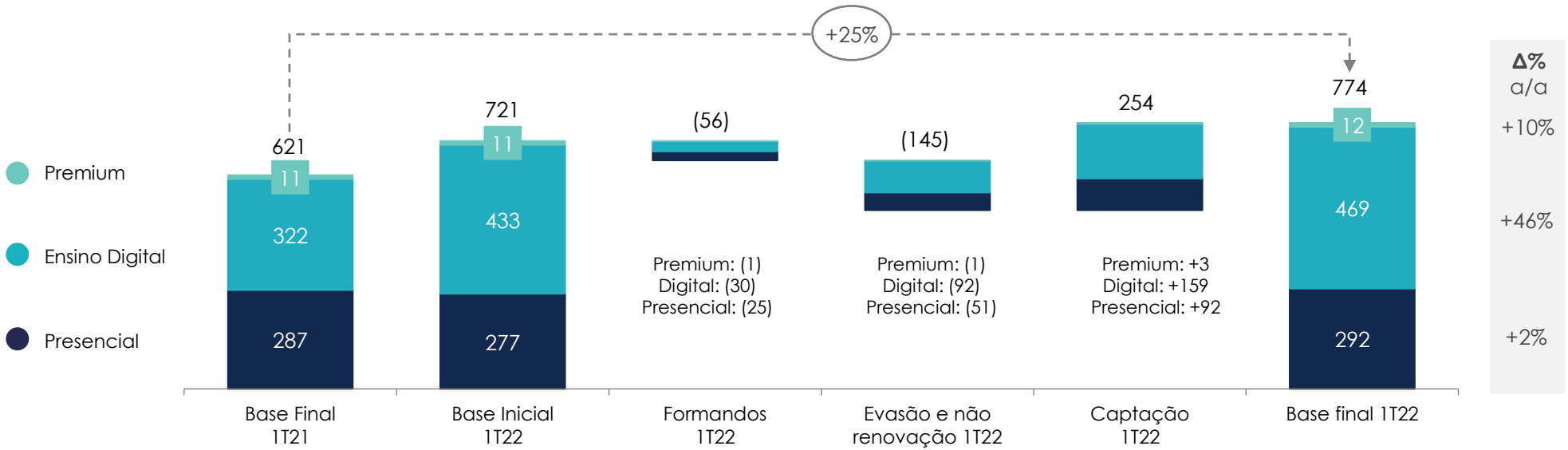
A base de **graduação Presencial** apresentou um crescimento de 1,6% vs. 1T21, resultado do compromisso da companhia na recuperação da base de alunos no segmento com um aumento da captação (+41% vs. 1T21). A graduação **Semipresencial** vem ganhando representatividade, totalizando 31,7 mil alunos no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

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

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1T22

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



YDUQS

DADOS FINANCEIROS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

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

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

RECEITA OPERACIONAL

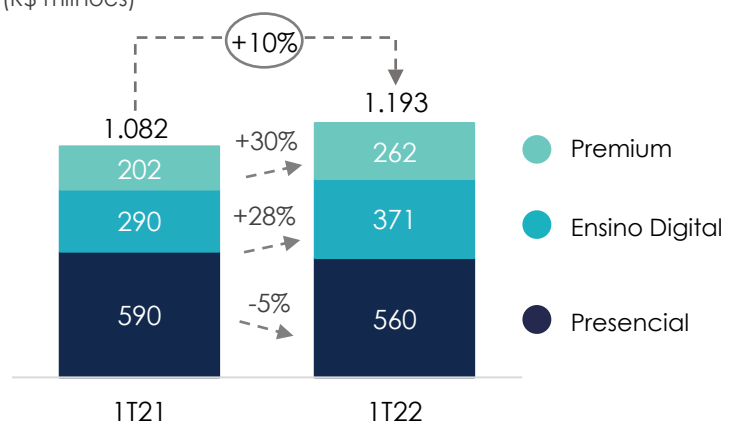
(em R$ milhões)	1T21	1T22	Δ %
Receita Bruta	**2.057,0**	**2.454,3**	**19,3%**
Mensalidades	2.043,3	2.418,1	18,3%
Outros	13,6	36,2	165,1%
Deduções da Receita Bruta	**(974,7)**	**(1.261,3)**	**29,4%**
Descontos e bolsas	(932,0)	(1.210,4)	29,9%
Impostos	(39,5)	(42,1)	6,6%
AVP e outras deduções	(3,1)	(8,8)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

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

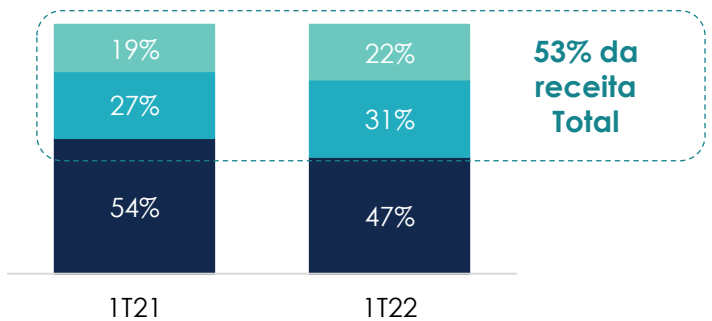
- O segmento **Premium** apresentou um **expressivo crescimento de 29,7% (+R$60,1 milhões)** quando comparado com 1T21, impulsionado principalmente pelo forte crescimento de 18% da base de graduação da medicina em função do aumento de vagas ofertadas, além do aumento de mais de 40% da captação do IBMEC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

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

Receita operacional líquida por BU
(R$ milhões)



Receita operacional líquida por BU
(% da receita total)



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

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

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

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

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

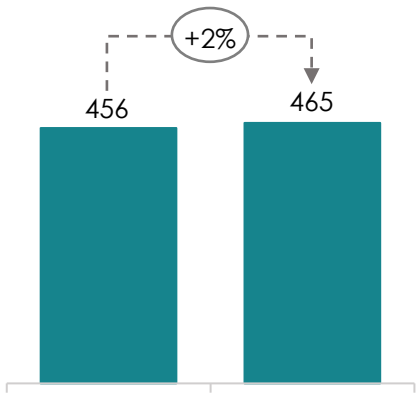
O custo dos serviços prestados foi impactado por efeito não recorrente relacionado com a pesquisa operacional que totalizou R$1,1 milhão.

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

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

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

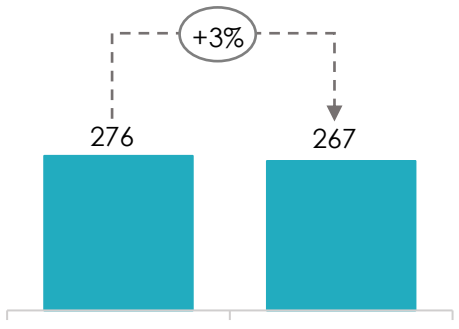
Custo dos serviços prestados ajustado [1]
(R$ milhões)



% da receita líquida

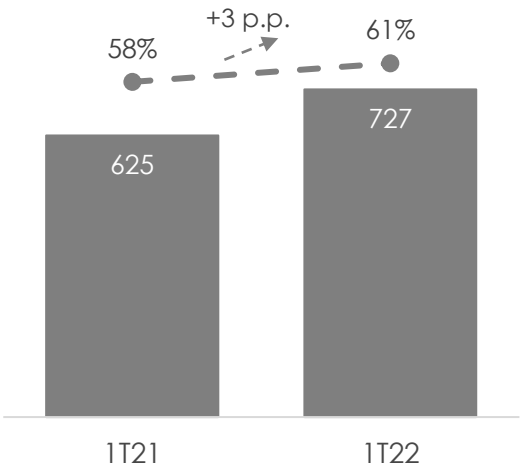


Custo de pessoal ajustado [1]
(R$ milhões)





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



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

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

DESPESAS COMERCIAIS (1/2)

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

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

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

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

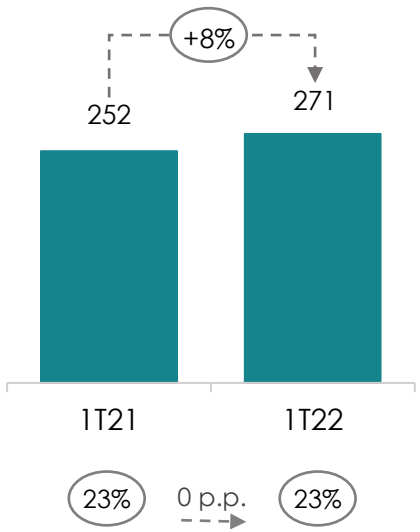
A **PDD + descontos** apresentou um aumento de 28,4% vs. 1T21, alcançando 13,4% (+1,9 p.p. vs. 1T21) como percentual da receita líquida, em função do aumento da PDD conforme mencionado acima.

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

(1) Considera a PDD de evasão.

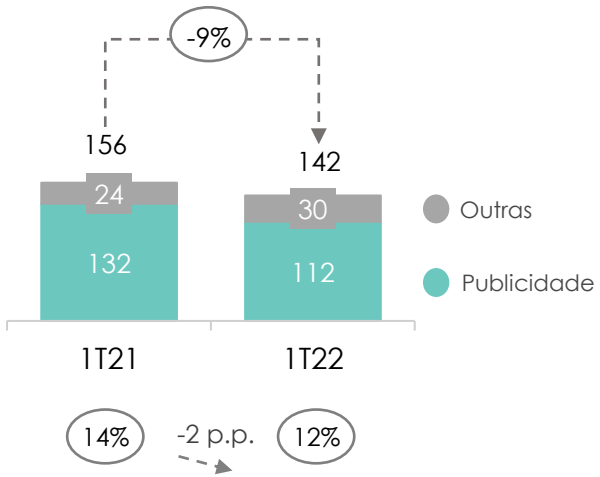
DESPESAS COMERCIAIS (2/2)

Despesas Comerciais
(R$ milhões)



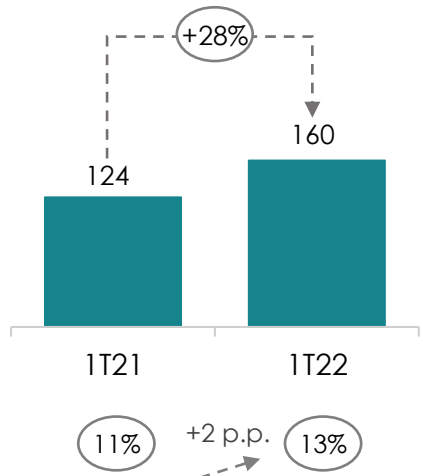
% da receita líquida: 23% | 0 p.p. | 23%

Vendas e Marketing
(R$ milhões)



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

PDD + Descontos Concedidos
(R$ milhões)

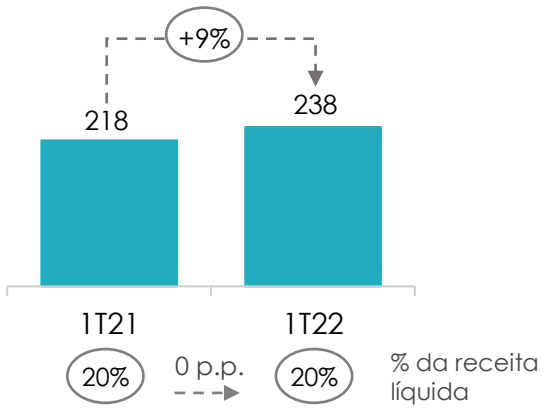


11% | +2 p.p. | 13%

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

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

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



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

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

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

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

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

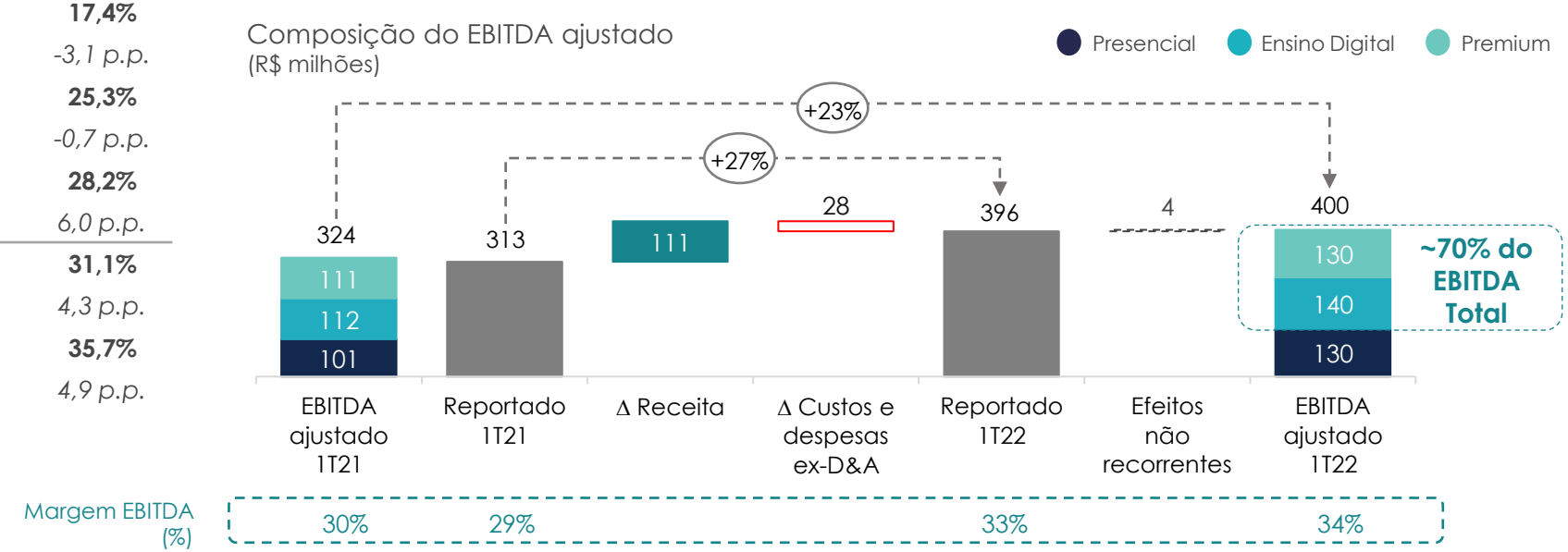
EBITDA E MARGEM

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

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

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

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



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

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

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

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

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

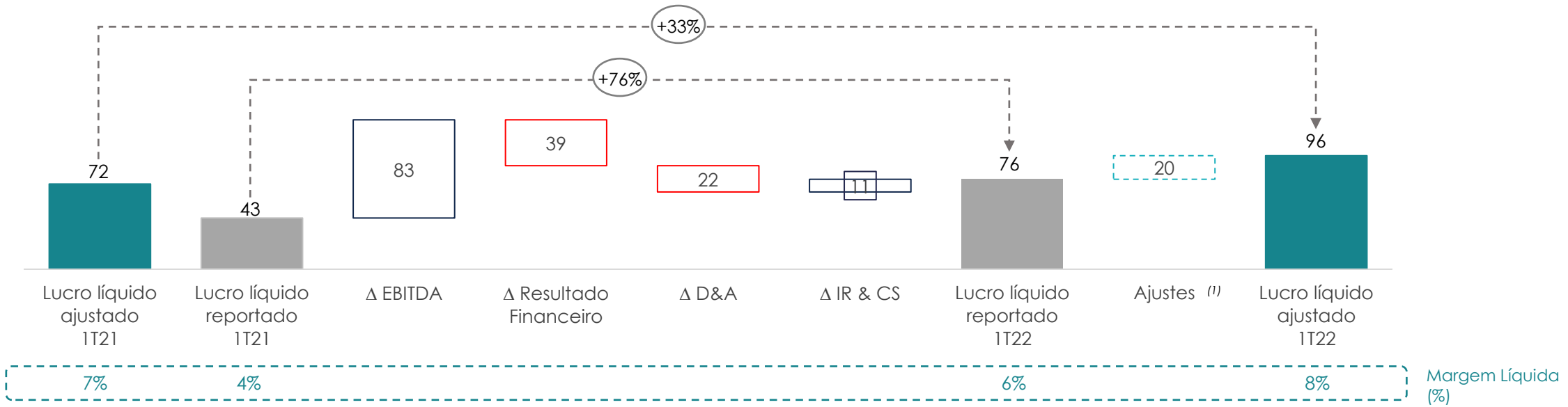
- Incremento de R$83,1 milhões do EBITDA, resultado do crescimento em todos os segmentos.
- Piora de R$38,8 milhões do resultado financeiro, conforme explicado acima.
- Aumento de R$22,2 milhões de depreciação e amortização, relacionado com benfeitoria em bens de terceiros além de sistemas, aplicativos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

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

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

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

Lucro Líquido ajustado [1]
(R$ milhões)



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

CONTAS A RECEBER

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

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

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

Reconciliação do PAR e DIS

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

(1) Inclui parcelas de DIS e PAR de curto prazo e saldo de alunos DIS/PAR evadidos e não-negociados.
(2) Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTNB-2024.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

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

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

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

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

AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Aging do Contas a Receber Bruto Total (1)

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

Aging dos Acordos a Receber (2)

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

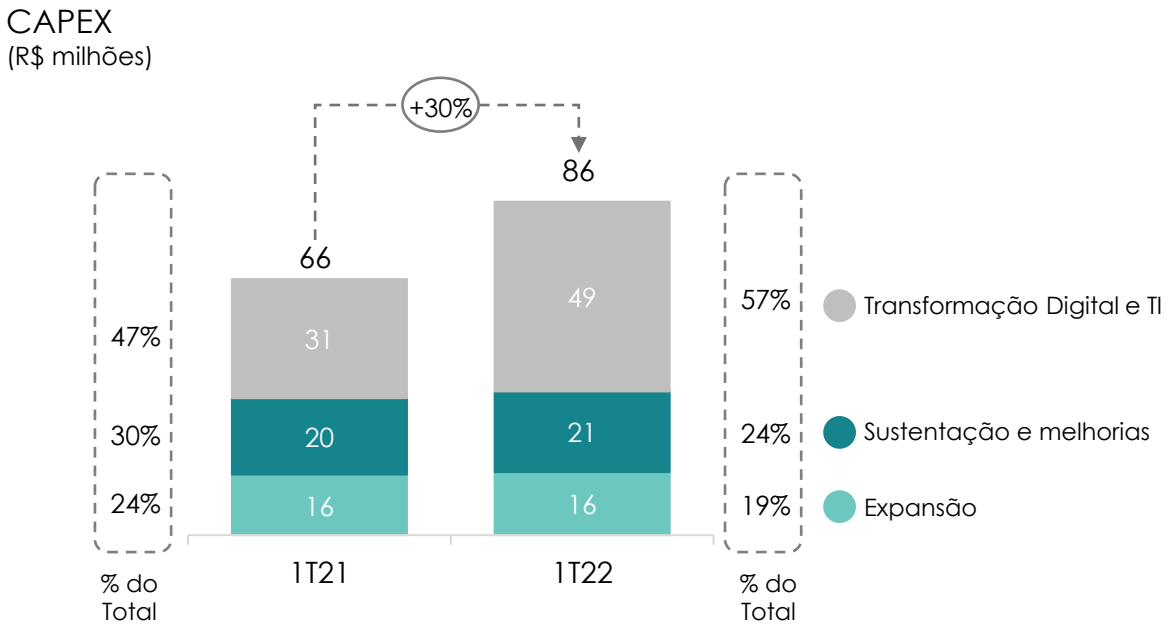
FIES: Movimentação do Contas a Receber

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

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

CAPEX

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



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

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

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

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

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

POSIÇÃO DE CAIXA

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

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

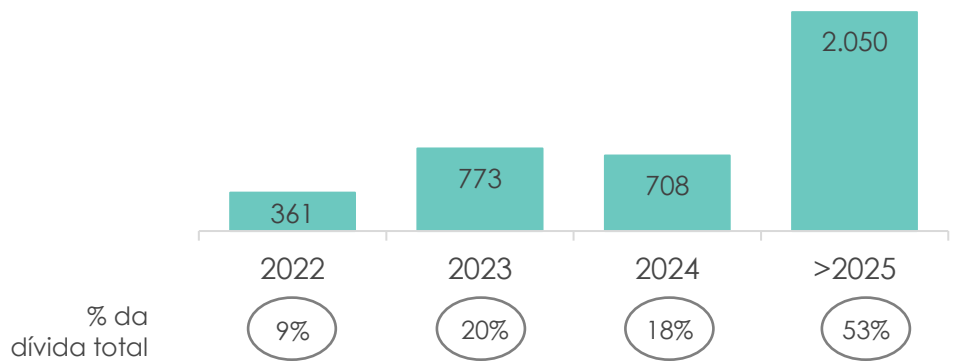
Desconsiderando-se o saldo do arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/ EBITDA ajustado (LTM)** pelos efeitos não recorrentes foi de **1,7x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

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

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R$ milhões)	Duração (em anos)	Custo	Saldo a pagar *(principal + Juros)*	% do total
FINEP	1,4	TJLP + 0,5%	1,7	0%
CCB	1,9	CDI + 2,55%	720,7	18%
4131	1,8	CDI + 1,27%	689,4	17%
Debentures V (2ª Série)	3,6	CDI + 0,79%	354,7	9%
Debentures VI (Única)	3,5	CDI + 2,50%	1.875,8	47%
Debentures VII (Única)	3,2	CDI + 1,65%	311,3	8%
Empréstimos bancários	**-**	**CDI+2,07%**	**3.953,6**	**100%**

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



(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.
(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap de curto e longo prazo.

ANEXOS

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

YDUQS
1T22

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

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

FLUXO DE CAIXA

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

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

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

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

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

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

BALANÇO PATRIMONIAL

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

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



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

EARNINGS RELEASE

1Q22

May 12th, 2022

DISCLAIMER

YDUQ3 | **YDUQY**

B3 ADR

Rio de Janeiro, May 12th, 2022 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in Brazil's higher education private sector, presents its **results for the first quarter of 2022 (1Q22).**

The Company's financial information is presented based on the consolidated numbers, in Brazilian Reais, in accordance with the Brazilian Corporation Law and the accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), already in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS).

This document may have forward looking statements that are subject to risks and uncertainties that lead such expectations to not materialize or substantially differ from expectations. These forecasts express the opinion only for the date they were made, and the Company does not undertake to update them in the light of new information.

EARNINGS CONFERENCE

May 13th, 2022, | 7:30 a.m. (EST) Portuguese with simultaneous translation to English

Click here for the Webinar

Video conference in English May 13th, 2022, | 11:30 a.m. (EST)

Click here for the Webinar

IR CONTACT

ri@yduqs.com.br

Visit our website: https://www.yduqs.com.br

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

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

After the recovery, our growth starts picking up. We started 2022 with record enrollments, which added more than 250 thousand students to our base at all our Education Institutions (IES) and segments. The best news came from the on-campus undergraduate segment, which, after two years, had a strong intake cycle, reaching more than 100 thousand students in 1S22, almost 40% more than the previous year, and recorded EBITDA nearly 30% higher year-on-year. Medicine and Distance Learning segments continue in a strong expansion pace and recorded revenue and EBITDA increases of more than 20%. The return of on-campus classes and the maintenance of the pace in the other two segments led to an increase in student base and NOR, and to a growth of 23% in Yduqs' EBITDA and 33% in net income year-on-year.

We continue to create value and increase business profitability also thanks to our cost discipline and capital allocation. Our Sales & Marketing expenses decreased by 3 p.p. (as a share of NOR) as well as Personnel expenses, which dropped another 3 p.p. Our solidity remains unshaken. We ended the quarter with a cash conversion rate of 88%, more than R$1.7 billion in cash and cash equivalents, and a 1.7x Net Debt/ adjusted EBITDA ratio.

Technology continues to underpin everything we present in this report. For the year's first intake cycle, we have redesigned the admission portals for all our brands, and at Estácio, we increased conversion performance. For on-campus learning, we have created a proprietary format for synchronous web-based classes, which meet one of our students' needs and give our professors a much better tool to work with. Available at all IES, the students' App is already the gateway for 2/3 of all accesses to our academic content. Our apps are Brazil's best rated apps in the Education category.

On the social front, as expected, our Diversity & Inclusion program has been embraced by the faculty and staff, and initiatives are underway throughout the organization. The Yduqs Institute expanded the flagship Youth and Adult Literacy project and launched the Rede de Valor program, which will support Prouni scholarship students, who are some of our best students and come from low-income families.

It was a promising start to the year, and our levers continue to offer us protection, solidity, and the ability to choose the best paths – which, as we know, involve technology, access, and quality, as we have always pointed out.

Once again, I would like to thank all of you who continue to support us on this journey.

Eduardo Parente
CEO

AFTER RECOVERY, RESUMPTION OF GROWTH

Intake historical record: +254 thousand students

YDUQS
1Q22

ON-CAMPUS RECOVERY
Segment goes back to growing

GROWTH LEVERS
Digital and Premium with strong expansion

COST OPTIMIZATION
We continue to generate value with improved EBITDA margin

RESULTS ACHIEVEMENTS
continues strong, generating cash, with low debt

+59% vs 1Q21
On-campus Intake

+3% vs 1Q21
On-campus student base

+28% vs 1Q21
On-campus EBITDA

-2 p.p. vs 1Q21
Reduction of faculty costs/Net Revenue

+44% vs 1Q21
Digital + Premium undergraduate student base

>20% vs 1Q21
Growth of Digital + Premium Net Revenue and EBITDA

+228 seats
Medicine seats already approved in 2022

+29% vs 1Q21
Total of 2,059 DL centers in 1Q22

-3 p.p. vs 1Q21
Reduction of Marketing & Sales expenses/Net Revenue

-3 p.p. vs 1Q21
Reduction of personnel costs/Net Revenue

-0.6 p.p. vs 1Q21
Reduction of leasing (IFRS 16)/Net Revenue

+23% vs 1Q21
Consolidated adjusted EBITDA

+33% vs 1Q21
Adjusted Net Income

R$ 1.7 billion
Cash and cash equivalents

1.7x
Net Debt/Adjusted EBITDA

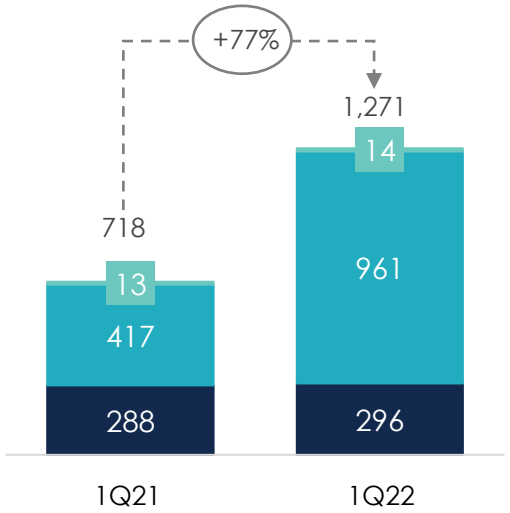
YDUQS

OPERATIONAL DATA

STUDENT BASE: Overview

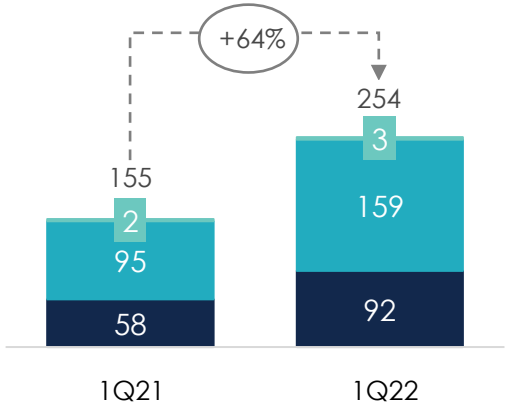
Total (thousand students)	1Q21	1Q22	Δ %
Total Base	**717.9**	**1,271.0**	**77.0%**
On-campus	288.1	296.0	2.7%
Digital Learning[1]	417.2	961.2	130.4%
Premium	12.7	13.9	9.6%
FIES	23.1	14.7	-36.4%
DIS	320.1	398.4	24.5%
On-campus	125.7	130.4	3.8%
100% online	153.2	226.2	47.7%
Flex	41.2	41.8	1.4%
PAR	5.1	3.3	-35.5%
Campi (ex-shared)[2]	110	106	-3.6%
On-campus	97	90	-7.2%
Premium	19	21	10.5%
Shared with on-campus	6	5	-16.7%
DL Centers	1,601	2,059	28.6%

Total student base
(Thousand students)



Δ% YoY	
+10%	Premium
+130%	Digital Learning
+3%	On-campus

Undergraduate Intake
(Thousand students)



Δ% YoY	
+31%	Premium
+68%	Digital Learning
+59%	On-campus

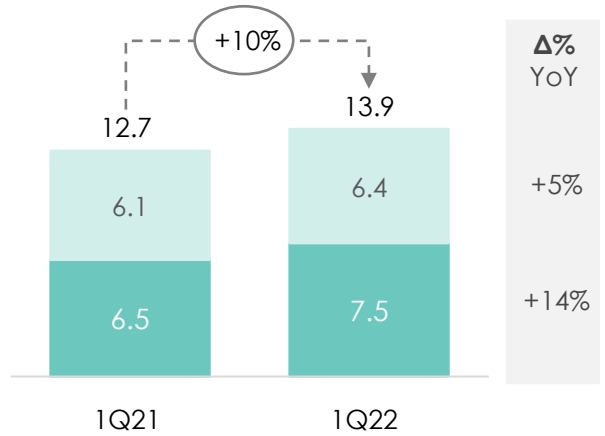
(1) Base Includes Qconcursos, for more details click here.
(2) It considers campi with individual management, that is, if there are 2 campi nearby or with complementary, which have the same management, it is considered Only on campi.

BUSINESS UNIT: Premium

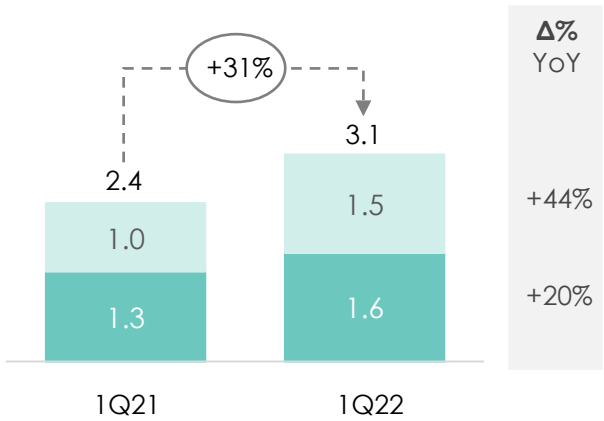
Student base (thousand students)	1Q21	1Q22	Δ %
Total Premium	**12.7**	**13.9**	**9.6%**
Medicine	**6.5**	**7.5**	**14.4%**
Undergraduate	6.0	7.1	18.0%
FIES	1.2	0.9	-21.2%
Graduate	0.5	0.4	-29.2%
IBMEC	**6.1**	**6.4**	**4.6%**
Undergraduate	5.2	5.2	0.7%
FIES	0.3	0.2	-24.8%
Graduate	1.0	1.2	25.7%

Average Ticket [1] (R$/month)	1Q21	1Q22	Δ %
Medicine Undergraduate	8,809.6	9,610.2	9.1%
IBMEC Undergraduate	2,657.4	2,962.7	11.5%

Premium student base
(Thousand students)



Undergraduate Intake
(Thousand students)



IBMEC Medicine

The **Premium** segment posted strong results, ending 1Q22 with 13.9 thousand students, up by 9.6% YoY due to the strong intake cycle in the segment (+31% vs. 1Q21). The **medicine undergraduate** segment was up by 18% YoY, mainly due to the early intake of ~50% of the 228 authorized seats in March 22 at the Jaraguá do Sul (+100), Ji-Paraná (50), Iguatu (50) and Unijipa (28) units. The IBMEC student base ended 1Q22 with 6.4 thousand students (+4.6% vs. 1Q21), due to the increase in undergraduate intake (+44% vs. 1Q21) and the graduate student base (+25.7% vs. 1Q21).

In 1Q22, **Medicine undergraduate average ticket** totaled at R$9.610/moth, up by 9.1% YoY, due to the increase in seat offering and intake ticket higher than the ticket for senior students.

IBMEC average ticket totaled to R$2,963/month, up by 11.5% vs. 1Q21, mainly boosted by stronger intake in São Paulo, which has a higher ticket.

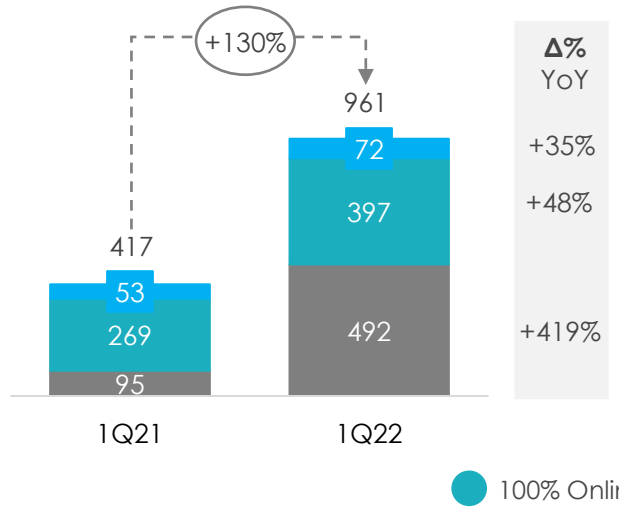
(1) Average ticket = Net revenue for the period x 1,000/3/final student base | Net revenue of medicine adjusted for effects of laws and injunctions in court in 1Q21.

BUSINESS UNIT: Digital Learning

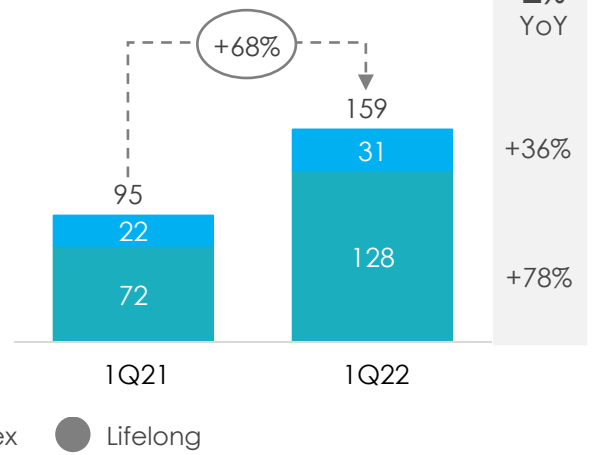
Student base (thousand students)	**1Q21**	**1Q22**	**Δ %**
Total Digital Learning	**417.2**	**961.2**	**130.4%**
Undergraduate	**322.3**	**468.9**	**45.5%**
100% online	268.9	396.9	47.6%
Flex	53.4	72.0	34.7%
Lifelong	**94.9**	**492.2**	**418.9%**
Qconcursos	0.0	438.3	n.a.
Digital Learning (ex-Qconcursos)	**417.2**	**522.9**	**25.3%**

Average Ticket [1] (R$/month)	**1Q21**	**1Q22**	**Δ %**
Total Undergraduate	**239.9**	**225.2**	**-6.1%**
100% online Undergraduate	207.5	195.5	-5.8%
Flex Undergraduate	403.0	389.4	-3.4%

Digital student base
(Thousand students)



Undergraduate Intake
(Thousand students)





Digital Learning, which includes Lifelong Learning, reached 961.2 thousand students by the end of 1Q22, recording growth of 130.4% YoY, driven by the acquisition of Qconcursos in July 2021. Excluding said acquisition, **Digital Learning student base increased by 25.3%** vs. 1Q21.

The **Digital Learning undergraduate student base** was up by 45.5% vs. 1Q21, chiefly as a result of a robust intake cycle in the period (+68% vs. 1Q21) which is linked to the strong expansion pace of DL centers (+458 centers vs. 1Q21), which is still in the process of maturing. It is important to mention that expansion is being mainly in smaller cities.

In 1Q22, **digital learning undergraduate average ticket** was down by 6.1%, as already expected, in line with the disclosed guidance (-5% to -10%), totaling R$225/month.

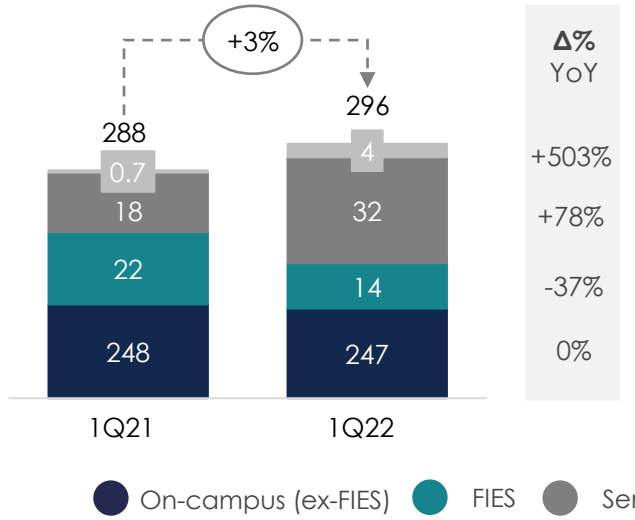
(1) Average ticket = Net revenue for the period x 1,000/3/final student base

BUSINESS UNIT: On-campus

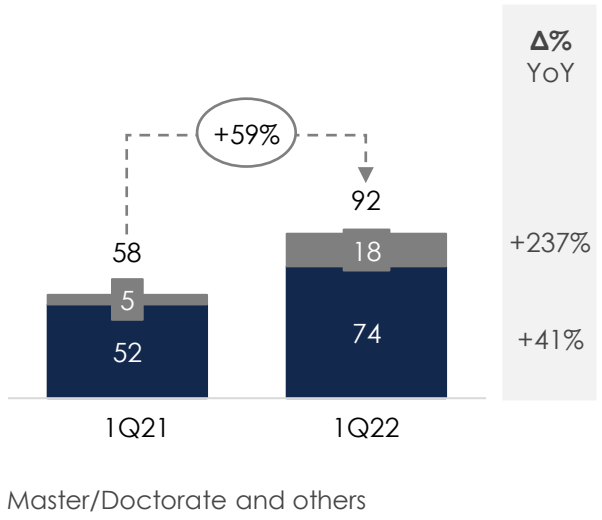
Student base (thousand students)	**1Q21**	**1Q22**	**Δ %**
Total On-campus	**288.1**	**296.0**	**2.7%**
Undergraduate	**287.4**	**291.9**	**1.6%**
On-campus	269.6	260.3	-3.4%
FIES	21.6	13.5	-37.4%
Semi on-campus	17.8	31.7	77.6%
Masters/Doctorate and others	**0.7**	**4.1**	**502.7%**

Average Ticket[1] (R$/month)	**1Q21**	**1Q22**	**Δ %**
Total Undergraduate	**678.9**	**631.9**	**-6.9%**
On-campus undergraduate	692.2	650.0	-6.1%
Semi On-campus undergraduate	478.2	483.2	1.0%

On-campus student base
(Thousand students)



Undergraduate Intake
(Thousand students)



On-campus (ex-FIES) FIES Semi Master/Doctorate and others

In 1Q22, **On-campus** student base amounted to 296 thousand students (+2.7% vs. 1Q21), which shows the recovery of the student base that has been strongly impacted by the pandemic over the past two years. However, in 1Q22, it posted strong 59% growth in 1Q22 vs. 1Q21, due to the intake cycle, which is resuming to pre-pandemic levels.

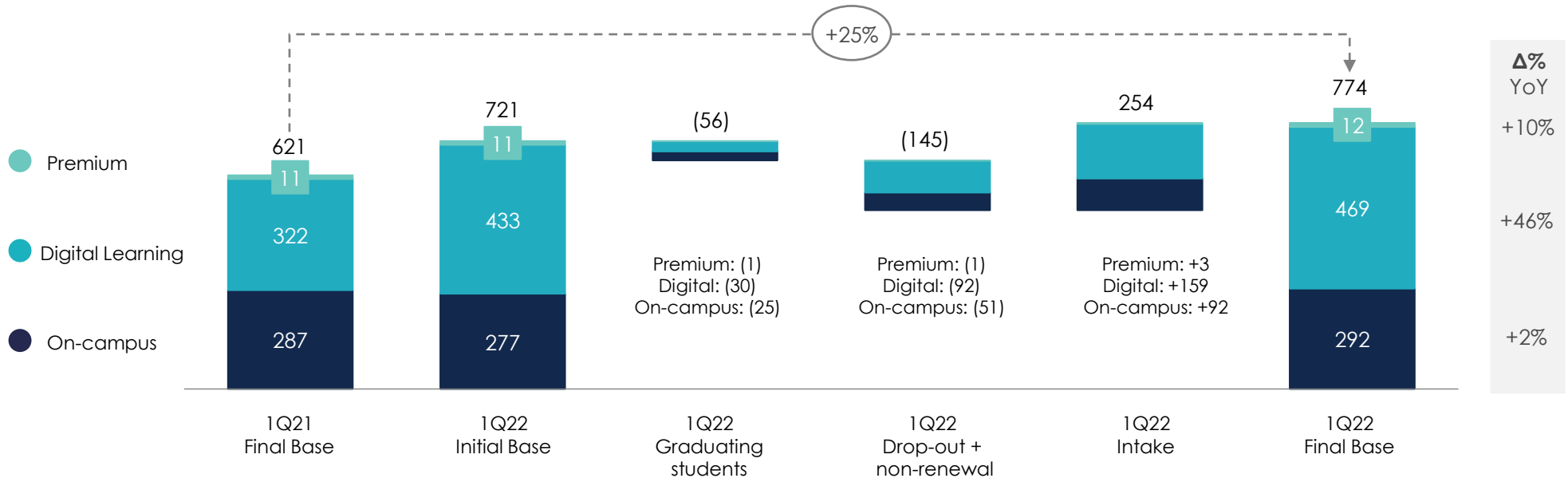
The **On-campus undergraduate** student base was up by 1.6% vs. 1Q21, stemming from the Company's commitment to the recovery of this segment's student base through an increase in intake (+41% vs. 1Q21). The **Semi on-campus** undergraduate student base has been gaining representativeness and totaled 31.7 thousand students in 1Q22 (+77.6% vs. 1Q21) due to the increase in intake (+237% vs. 1Q21) coupled with the expansion of course portfolio, including programs such as veterinary and others.

On-campus undergraduate average ticket was down by 6.9% vs. 1Q21, totaling R$632/month. **On-campus undergraduate average ticket** totaled R$650/month, down by 6.1% vs. 1Q21, slightly below the disclosed guidance (0% to -5%) mainly due to the lower adhesion to DIS that pressured average ticket, which would have been stable if DIS adhesion were in line with 1Q21 figures. **Semi on-campus average ticket** totaled R$483/month, up by 1.0% vs. 1Q21, due to the expansion of the portfolio with higher ticket courses.

(1) Average ticket = Net revenue for the period x 1,000/3/final student base | Net revenue adjusted for effects of laws and injunctions in court in 1Q21.

CHANGES IN THE UNDERGRADUATE BASE 1Q22

(thousand students)	Initial base 1Q22	Graduating students 1Q22	Drop-out + non-renewal 1Q22	Intake 1Q22	Final base 1Q22
Undergraduate	**721**	**(56)**	**(145)**	**254**	**774**
Premium	**11**	**(1)**	**(1)**	**3**	**12**
Medicine	6	(0)	(1)	2	7
IBMEC	5	(1)	(0)	1	5
Digital Learning	**433**	**(30)**	**(92)**	**159**	**469**
100% Online	366	(25)	(72)	128	397
Flex	67	(4)	(21)	31	72
On-campus	**277**	**(25)**	**(51)**	**92**	**292**
On-campus	256	(24)	(45)	74	260
Semi on-campus	21	(2)	(6)	18	32



YDUQS

FINANCIAL DATA

INCOME STATEMENT

YDUQS
1Q22

	Consolidated			Premium			Digital Learning			On-campus		
(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %	1Q21	1Q22	Δ %	1Q21	1Q22	Δ %	1Q21	1Q22	Δ %
Gross Revenue	**2,057.0**	**2,454.3**	**19.3%**	**244.6**	**306.9**	**25.5%**	**559.4**	**813.3**	**45.4%**	**1,253.0**	**1,334.0**	**6.5%**
Monthly tuition fees and others	2,057.0	2,454.3	19.3%	244.6	306.9	25.5%	559.4	813.3	45.4%	1,253.0	1,334.0	6.5%
Deductions from gross revenue	(974.7)	(1,261.3)	29.4%	(42.5)	(44.6)	4.9%	(269.0)	(442.4)	64.5%	(663.1)	(774.2)	16.8%
Net Revenue	**1,082.3**	**1,193.0**	**10.2%**	**202.1**	**262.4**	**29.8%**	**290.3**	**370.8**	**27.7%**	**589.9**	**559.8**	**-5.1%**
Cost of Services	(456.8)	(465.7)	1.9%	(75.6)	(96.3)	27.3%	(60.8)	(70.8)	16.4%	(320.4)	(298.8)	-6.7%
Gross Profit	**625.5**	**727.3**	**16.3%**	**126.4**	**166.1**	**31.3%**	**229.5**	**300.0**	**30.7%**	**269.5**	**260.9**	**-3.2%**
Gross margin (%)	*57.8%*	*61.0%*	*3.2 p.p.*	*62.6%*	*63.3%*	*0.7 p.p.*	*79.1%*	*80.9%*	*1.9 p.p.*	*45.7%*	*46.6%*	*0.9 p.p.*
Selling Expenses	(251.6)	(270.6)	7.6%	(11.0)	(18.3)	66.1%	(77.4)	(108.2)	39.8%	(163.2)	(144.0)	-11.8%
G&A Expenses	(220.9)	(240.9)	9.0%	(36.3)	(48.2)	32.8%	(60.2)	(81.5)	35.3%	(124.5)	(111.2)	-10.7%
Other operating revenue/ expenses	5.8	3.8	-33.6%	0.2	0.4	82.8%	2.2	1.5	-31.5%	3.3	1.9	-42.4%
(+) Depreciation and amortization	154.4	176.6	14.4%	20.8	30.0	44.0%	20.4	27.7	35.5%	113.2	119.0	5.1%
EBITDA	**313.1**	**396.2**	**26.5%**	**100.2**	**129.9**	**29.7%**	**114.6**	**139.6**	**21.8%**	**98.4**	**126.7**	**28.7%**
EBITDA margin (%)	*28.9%*	*33.2%*	*4.3 p.p.*	*49.6%*	*49.5%*	*0.0 p.p.*	*39.5%*	*37.6%*	*-1.8 p.p.*	*16.7%*	*22.6%*	*6.0 p.p.*
Financial result	**(105.5)**	**(144.3)**	**36.8%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Depreciation and amortization	(154.4)	(176.6)	14.4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Income tax	(7.3)	0.6	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Social contribution	(2.7)	0.1	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net Income	**43.2**	**76.0**	**75.9%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Net margin (%)	*4.0%*	*6.4%*	*2.4 p.p.*	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adjusted Net Revenue [1]	**1,088.8**	**1,193.0**	**9.6%**	**210.3**	**262.4**	**24.8%**	**290.3**	**370.8**	**27.7%**	**588.2**	**559.8**	**-4.8%**
Adjusted EBITDA [1]	**324.2**	**400.4**	**23.5%**	**111.0**	**130.3**	**17.4%**	**111.9**	**140.1**	**25.3%**	**101.4**	**130.0**	**28.2%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*29.8%*	*33.6%*	*3.8 p.p.*	*52.8%*	*49.7%*	*-3.1 p.p.*	*38.5%*	*37.8%*	*-0.7 p.p.*	*17.2%*	*23.2%*	*6.0 p.p.*

(1) Net revenue adjusted for effects of laws and injunctions in court in 1Q21 | Adjusted EBITDA for non-recurring items, detailed in the EBITDA section

OPERATING REVENUE

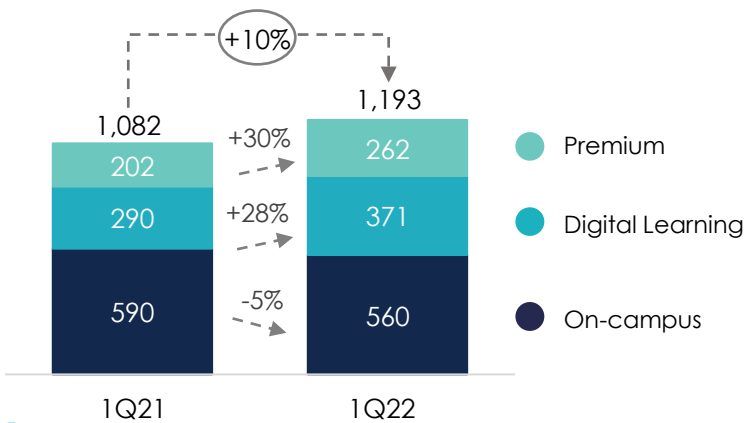
(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %
Gross Revenue	**2,057.0**	**2,454.3**	**19.3%**
Monthly tuition fees	2,043.3	2,418.1	18.3%
Other	13.6	36.2	165.1%
Deductions from Gross Revenue	**(974.7)**	**(1,261.3)**	**29.4%**
Discounts and scholarships	(932.0)	(1,210.4)	29.9%
Taxes	(39.5)	(42.1)	6.6%
AVP and other deductions	(3.1)	(8.8)	179.7%
Net Revenue	**1,082.3**	**1,193.0**	**10.2%**
Premium	202.3	262.4	29.7%
Digital Learning	290.3	370.8	27.7%
On-campus	589.9	559.8	-5.1%
Adjusted Net Revenue (1)	**1,088.8**	**1,193.0**	**9.6%**
Premium	210.5	262.4	24.7%
Digital Learning	290.3	370.8	27.7%
On-campus	588.2	559.8	-4.8%

In 1Q22, the Company's **net revenue** increased by 10.2% YoY, and the Premium and Digital segments were the main growth drivers. Together, they **already account for 53% of the Company's total net revenue** for the quarter (+8 p.p. vs. 1Q21).

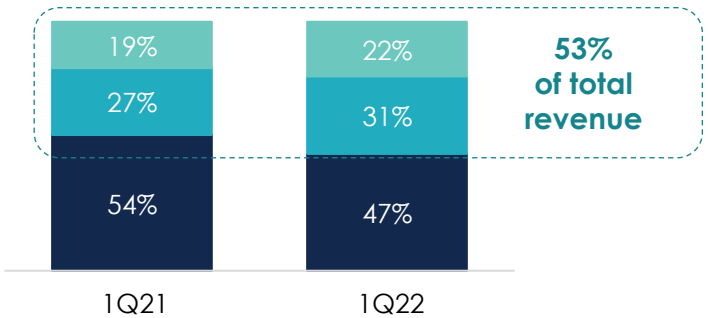
- The **Premium** segment recorded a **significant 29.7% growth (+R$60.1 million)** versus 1Q21, mainly boosted by the strong 18% growth in medicine undergraduate student base as a result of the increase in seat offering, in addition to the more than 40% rise in IBMEC intake vs. 1Q21.
- **Digital learning** also recorded a **substantial growth of 27.7% (+R$80.5 million) vs. 1Q21**, due to the 45.5% increase in undergraduate student base driven by the expansion of partner centers (+458 centers YoY) and the maturation of existing ones.
- The **On-campus** segment resumed its growth due to the increase in intake (+59.1% vs. 1Q21) and the recovery of student base (+2.7% vs. 1Q21). Net revenue was **down by 5.1% (-R$30.1 million) YoY**, mainly as a result of lower adhesion to DIS during intake.

It is important to point out, as mentioned in the previous earnings release, the impact from laws and court decisions was irrelevant this quarter.

Net Operating Revenue by BU
(R$ million)



Net Operating Revenue by BU
(% of total net revenue)



(1) Adjusted by the law and court (individual lawsuits), mainly from medicine school students in 1Q21.

COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT(1/2)

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %
Cost of Services	**(456.8)**	**(465.7)**	**1.9%**
Personnel	(276.9)	(267.7)	-3.3%
Rent. Municipal Property Tax and Others	(13.2)	(10.6)	-19.3%
Rent	(83.5)	(85.0)	1.9%
Leasing - right of use of properties (IFRS-16)	83.2	84.6	1.7%
Other	(12.9)	(10.3)	-20.8%
Transfer of Centers	(37.5)	(45.6)	21.7%
Third-party services	(12.7)	(16.3)	28.3%
Utilities	(8.1)	(11.9)	47.0%
Other costs	(2.8)	(3.2)	14.5%
Depreciation and amortization	(105.7)	(110.4)	4.4%
Leasing - right of use of properties	(62.8)	(62.0)	-1.1%
Systems, apps and Software	(3.8)	(1.9)	-50.5%
Improvement to third-party assets	(14.5)	(23.3)	60.7%
IT equipment	(3.9)	(3.1)	-21.9%
Machinery and equipment	(2.9)	(3.0)	4.6%
Other D&A costs	(17.8)	(17.1)	-4.3%
Gross profit	**625.5**	**727.3**	**16.3%**
Gross margin (%)	*57.8%*	*61.0%*	*3.2 p.p.*
Adjusted Cost of Services [1]	**(455.5)**	**(464.6)**	**2.0%**
Premium	(76.0)	(96.2)	26.6%
Digital Learning	(62.0)	(70.6)	13.9%
On-campus	(317.4)	(298.0)	-6.1%
Adjusted Cost of Personnel [1]	**(275.6)**	**(266.6)**	**-3.3%**

In 1Q22, **cost of services** was slightly up by 1.9% YoY, mainly due to the 21.7% increase in transfer to partner centers. Below are the main variations in the quarter.

- Personnel costs: down by R$9.2 million, due to (i) R$24.4 million reduction in the on-campus segment due to the operational research, which improves class distribution by sharing courses and adopting online content in on-campus courses and (ii) R$15.4 million increase in the premium segment due to the maturation and expansion of medicine seats.
- Rent and municipal property taxes costs: R$2.5 million decrease from the Company's efforts to reduce rent and other costs.
- Transfers to centers costs: R$8.1 million increase due to the Digital Learning expansion via partner centers (+458 centers vs. 1Q21), which currently already account for almost 63% of 1Q22's total undergraduate student base.
- Third-party services (security and cleaning), utility and other costs were up by R$7.8 million due to the resumption of 100% of on-campus classes.
- Depreciation and amortization: R$4.7 million rise due to improvements to third-party assets related to returned properties.

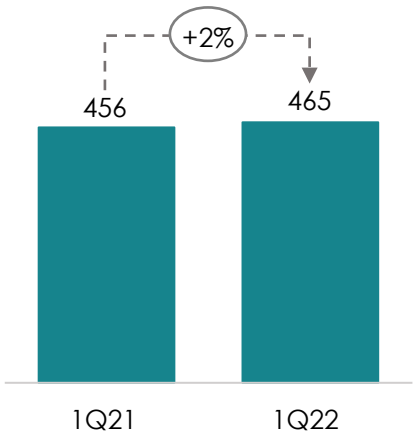
Cost of services were impacted by the non-recurring effect related to the operational research in the amount of R$1.1 million.

Due to the decrease in costs, **Gross Profit** was **up by 16.3%** YoY, and gross margin was 61.0% (+3.2 p.p. vs. 1Q21).

(1) Adjusted by non-recurring items, explained in detail on the EBITDA section.

COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT(2/2)

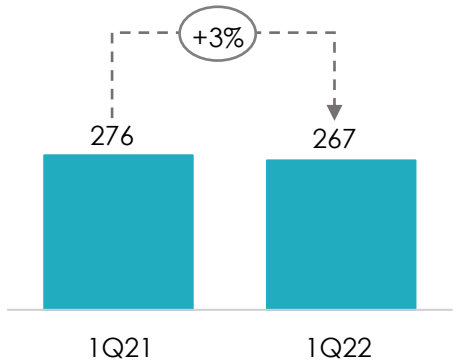
Adjusted cost of services [1]
(R$ million)

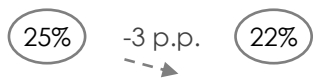


% of net revenue

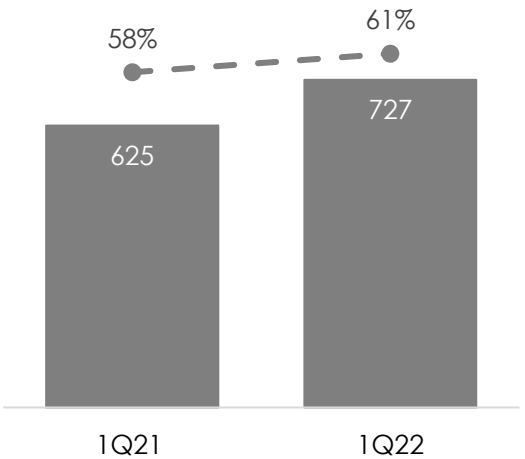


Adjusted Cost of Personnel [1]
(R$ million)





Gross Profit and gross margin
(R$ million; %)



Costs as a % of Net revenue end 1Q22 at a decline by 3 p.p. vs 1Q21, driven by the reduction of personnel costs in the on-campus segment, as a result of operational research (OR)

(1) Adjusted by non-recurring items, explained in detail on the EBITDA section.

SELLING EXPENSES(1/2)

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %
Selling Expenses	**(251.6)**	**(270.6)**	**7.6%**
Bad Debt	(95.4)	(128.7)	34.9%
Out-of-pocket	(41.6)	(74.1)	78.1%
PAR[(1)]	(8.5)	(7.0)	-17.7%
DIS[(1)]	(45.3)	(47.6)	5.1%
Sales and Marketing (M&S)	(156.2)	(141.7)	-9.3%
Advertising	(132.2)	(111.9)	-15.3%
Other	(24.0)	(29.8)	24.3%
Other	(0.0)	(0.2)	528.0%
Bad Debt + Discounts	**(124.5)**	**(159.8)**	**28.4%**
% of net revenue	*11.5%*	*13.4%*	*1.9 p.p.*
Bad Debt by BU	**(95.4)**	**(128.7)**	**34.9%**
Premium	(4.0)	(10.1)	151.4%
Digital Learning	(28.2)	(54.7)	94.0%
On-campus	(63.2)	(63.9)	1.2%
Sales and Marketing by BU	**(156.2)**	**(141.7)**	**-9.3%**
Premium	(7.0)	(8.2)	17.4%
Digital Learning	(49.2)	(53.5)	8.7%
On-campus	(100.0)	(80.0)	-20.0%

In 1Q22, **selling expenses** were up by 7.6% arising from the increase in bad debt expenses, as explained below.

Bad debt expenses were up by 34.9% YoY (+R$33.3 million), mainly stemming from:

- The Premium segment (+R$6.1 million), whose increase is due the delinquency of students who have benefited from laws and court decisions and were entitled to renew their enrollments without renegotiating their debt.
- The Digital Learning segment (+R$26.5 million), which was up due to: (i) the impact from students who enrolled in 2Q21 putting their enrollments on hold, thus changing the Bad Debt seasonality for the coming quarters, which correspond to almost 70% of said increase and (ii) increase in intake (+68.1% vs. 1Q21), which mostly comes from DIS and have a higher provisioning, corresponding to the remaining 30% of Bad Debt increase in the quarter.
- On-Campus segment (R$0.7 million) was slightly up even with an increase in intake.

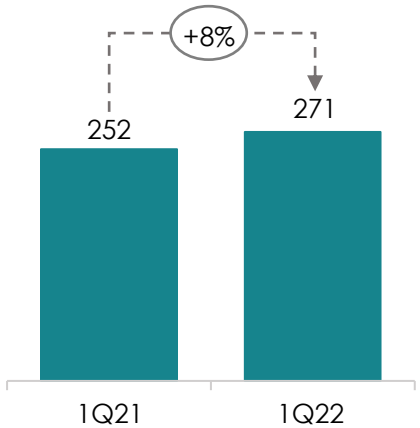
Bad Debt + discounts were up by 28.4% vs. 1Q21, reaching 13.4% (+1.9 p.p. vs. 1Q21) as a percentage of net revenue, due to the increase in Bad Debt as mentioned above.

Sales & Marketing expenses dropped by R$14.5 million YoY, returning to normal levels, as a result of the Company's efforts to control expenses, especially in the on-campus segment. Sales & Marketing expenses reached 11.9% (-2.6 p.p. vs. 1Q21) as a percentage of total net revenue. It is important to emphasize that it is estimated that Sales & Marketing expenses remain stable as a percentage of net revenue for the year.

(1) Considers Bad Debt Drop-out.

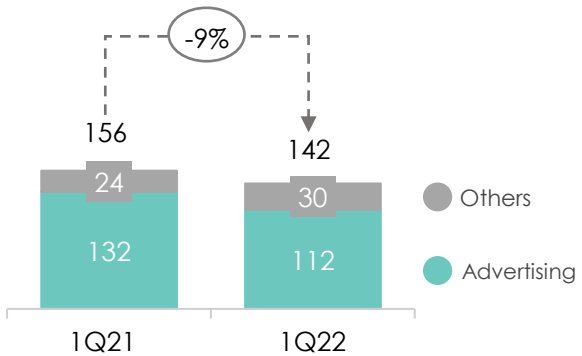
SELLING EXPENSES (2/2)

Selling expenses
(R$ million)



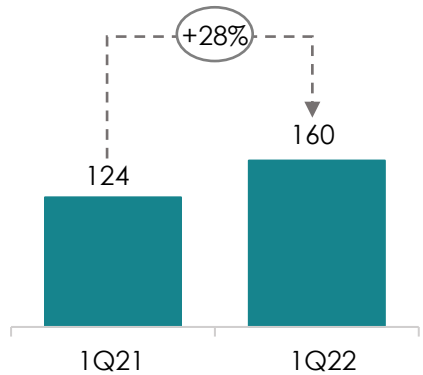
% of net revenue	23%	0 p.p.	23%

Sales and Marketing
(R$ million)



	14%	-2 p.p.	12%

Adjusted Bad Debt + Discounts
(R$ million)

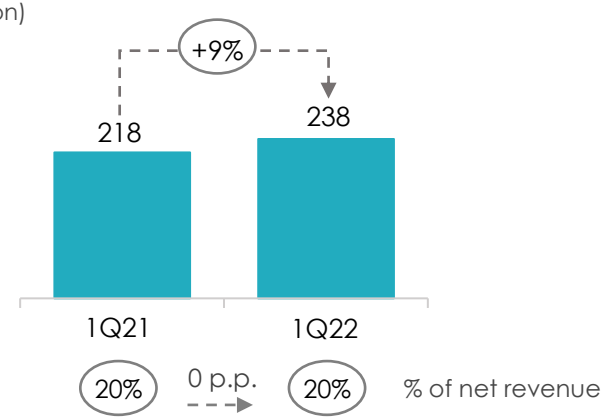


	11%	+2 p.p.	13%

GENERAL, ADMINISTRATIVE AND OTHER EXPENSES

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %
G&A Expenses	**(220.9)**	**(240.9)**	**9.0%**
Personnel	(86.6)	(82.3)	-4.9%
Third-party services	(30.8)	(33.7)	9.4%
Provision for contingencies	(15.8)	(11.6)	-26.8%
Maintenance and repairs	(18.9)	(14.8)	-21.6%
Other	(20.2)	(32.3)	60.2%
Depreciation and amortization	(48.7)	(66.3)	35.9%
Goodwill acquisitions	(16.8)	(15.7)	-6.5%
Systems, applications and software	(19.7)	(35.0)	77.4%
Other D&A expenses	(12.2)	(15.6)	27.5%
Other revenue/ expenses	**5.8**	**3.8**	**-33.6%**
Adjusted G&A Expenses (1)	**(217.7)**	**(237.8)**	**9.2%**
Premium	(34.2)	(47.9)	40.3%
Digital Learning	(60.7)	(81.1)	33.6%
On-Campus	(122.4)	(108.7)	-11.2%

Adjusted General and administrative expenses (1)
(R$ million)



In 1Q22, **general and administrative expenses** were up by 9.0% YoY. Below are the main variations in the quarter.

- Personnel expenses: R$4.3 million decrease, mainly due to the reversal of provision for administrative bonus.
- Third-party services: R$2.9 million increase, mainly due to the reclassification of IT consulting services that had been previously recorded under maintenance and repairs.
- Provision for contingencies: R$4.2 million reduction due to the review of risk estimates for labor proceedings.
- Maintenance and repairs: R$4.1 million reduction, mainly arising from the reclassification of IT consulting expenses as mentioned above.
- Other expenses: R$12.1 million increase, due to higher expenses with education agreements, mainly in medical programs (R$3.3 million); travel and accommodation expenses (R$2.5 million) due to the resumption of on-campus activities; contract fines (R$1.1 million) for returning properties; and other expenses related to the resumption of in-person activities at the corporate offices.
- Depreciation and amortization: up by R$17.5 million due to the amortization of systems, applications and software due to investments in digital transformation and technology.

General and administrative expenses were impacted by non-recurring effects amounting to R$3.1 million, related to the legal consulting and services for M&A, contract fines for returning properties and other expenses. Excluding such non-recurring effects, **adjusted G&A expenses** increased by 9.2% YoY, and remained stable as a percentage of the Company's total net revenue.

It is important to note that higher expenses are mainly related to the increase in personnel and other expenses in the Premium and Digital Learning segments (+R$7.1 million and R$14.5 million), respectively, which continue in a strong expansion pace. In turn, the on-campus segment recorded a decrease of R$19.1 million in personnel and other expenses.

(1) Adjusted by non-recurring items, explained in detail on the EBITDA section.

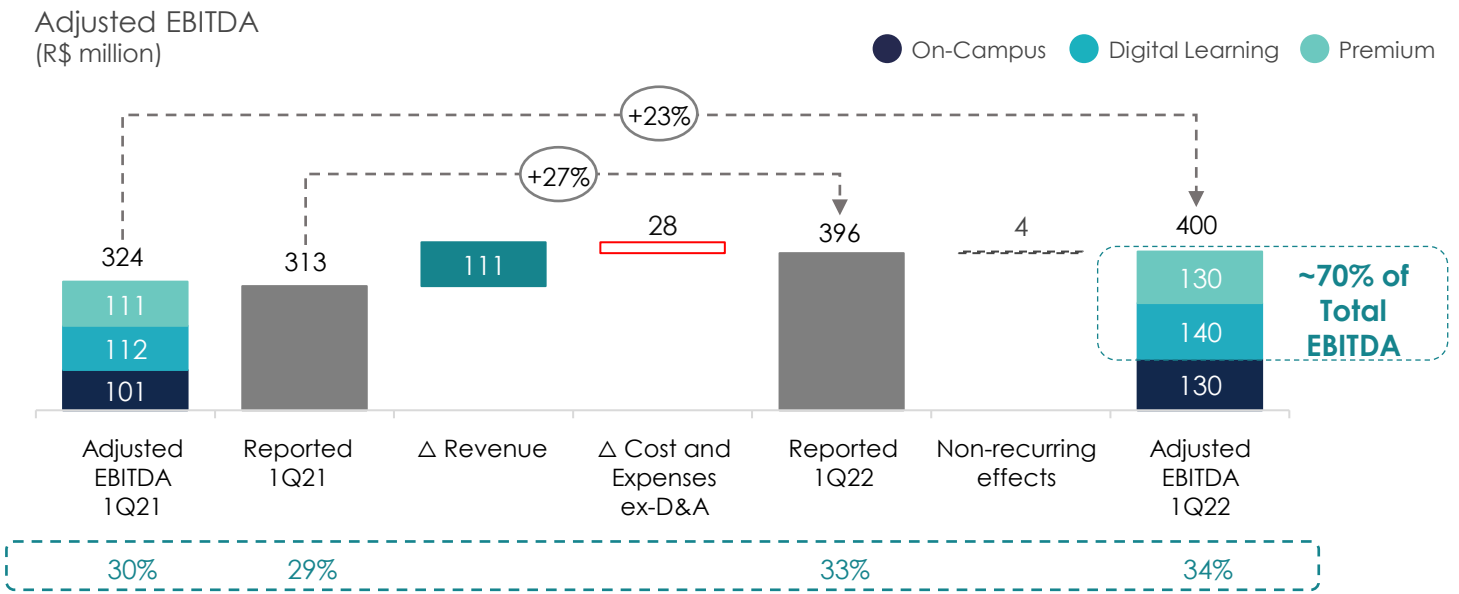
EBITDA AND MARGIN

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %
Net Revenue	**1,082.3**	**1,193.0**	**10.2%**
Costs and Expenses	(923.6)	(973.4)	5.4%
(+) Depreciation and amortization	154.4	176.6	14.4%
EBITDA	**313.1**	**396.2**	**26.5%**
EBITDA margin (%)	*28.9%*	*33.2%*	*4.3 p.p.*
Non-recurring items	**11.1**	**4.2**	**-62.4%**
Operational Research (OR)	1.3	1.1	-19.7%
M&A. Integration and others	3.2	3.1	-4.2%
Non-recurring items from net revenue	8.4	-	n.a.
Impact Revenue (Legacy Athenas)	(1.9)	-	n.a.
Adjusted EBITDA	**324.2**	**400.4**	**23.5%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*29.8%*	*33.6%*	*3.8 p.p.*
Premium	**111.0**	**130.3**	**17.4%**
EBITDA margin(%)	*52.8%*	*49.7%*	*-3.1 p.p.*
Digital Learning	**111.9**	**140.1**	**25.3%**
EBITDA margin(%)	*38.5%*	*37.8%*	*-0.7 p.p.*
On-Campus	**101.4**	**130.0**	**28.2%**
EBITDA margin(%)	*17.2%*	*23.2%*	*6.0 p.p.*
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	**239.6**	**314.2**	**31.1%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*22.0%*	*26.3%*	*4.3 p.p.*
EBITDA ex-IFRS 16	**228.5**	**310.1**	**35.7%**
EBITDA margin (%)	*21.1%*	*26.0%*	*4.9 p.p.*

In 1Q22, the Company's **EBITDA** came to R$396.2 million, up by 26.5% YoY, with an EBITDA margin of 33.2% (+4.3 p.p. Vs. 1Q21), due the growth in all segments. Below are the main variations for this result.

- **R$110.6 million increase in net revenue,** boosted by the Premium and Digital segments.
- **Negative costs and expenses effect of R$27.6 million** due to the following items explained in detail in the previous sections: (i) increase in transfer to partner centers; (ii) increase in bad debt expenses and (iii) other cost and expenses due to the resumption of 100% of on-campus and corporate offices activities.

EBITDA was impacted by non-recurring effects amounting to R$4.2 million (-62.4% vs. 1Q21), related to the operational research (OP), contractual fine for returning properties and M&A. Excluding said effects, the Company's **adjusted EBITDA** totaled R$400.4 million (+23.5% vs. 1Q21) and adjusted EBTIDA margin stood at 33.6% (+3.8 p.p. vs. 1Q21).



FINANCIAL RESULT AND NET INCOME (1/2)

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ %
EBITDA	**313.1**	**396.2**	**26.5%**
Financial Result	**(105.5)**	**(144.3)**	**36.8%**
Financial Revenue	**28.6**	**66.6**	**133.0%**
Fines and interest charged	11.3	14.9	31.9%
Investments	7.7	37.7	391.6%
Inflation adjustments	8.3	13.0	55.5%
Others	1.3	1.0	-21.3%
Financial Expenses	**(116.1)**	**(196.3)**	**69.0%**
Interest and financial charges	(33.4)	(111.5)	233.3%
Financial discounts	(29.0)	(31.1)	7.1%
Bank expenses	(2.4)	(2.9)	20.9%
Interest on leasing	(31.9)	(31.9)	0.0%
Others	(19.3)	(18.9)	-2.3%
Swap Net Effect	**(17.9)**	**(14.5)**	**-18.7%**
(+) Depreciation and amortization	(154.4)	(176.6)	14.4%
Profit before taxes	**53.3**	**75.3**	**41.4%**
Income tax	(7.3)	0.6	n.a.
Social Contribution	(2.7)	0.1	n.a.
Net Income	**43.2**	**76.0**	**75.9%**
Net margin (%)	*4.0%*	*6.4%*	*2.4 p.p.*
Net Income ex-IFRS 16	**54.2**	**84.8**	**56.4%**
Net margin (%)	*5.0%*	*7.1%*	*2.1 p.p.*
Adjusted Net Income (1)	**72.0**	**96.0**	**33.4%**
Adjusted net margin (%)	*6.6%*	*8.0%*	*1.4 p.p.*
Adjusted Net Income (1) ex-IFRS 16	**83.0**	**104.8**	**26.3%**
Adjusted net margin (%)	*7.6%*	*8.8%*	*1.2 p.p.*

In 1Q22, the Company's **financial result** was worse by 36.8% YoY. Below are the main drivers of this result.

- **Financial revenue:** up by R$38.0 million due to: (i) fines and interest rates charged on overdue amounts (+R$3.6 million); (ii) R$30.0 million in earnings from financial investments due to the interest rate increase and (iii) R$4.6 million from monetary restatement mainly arising from the increase in tax credit base.
- **Financial expenses:** R$80.1 million increase, stemming from: (i) R$78.0 million in interest and financial charges due to the increase in debt and interest rates and (ii) R$2.1 million from discounts granted at enrollment renewal.

The Company's **net income** amounted to R$76.0 million in 1Q22, a surge of 75.9% vs. 1Q21. Below are the main drivers of this result.

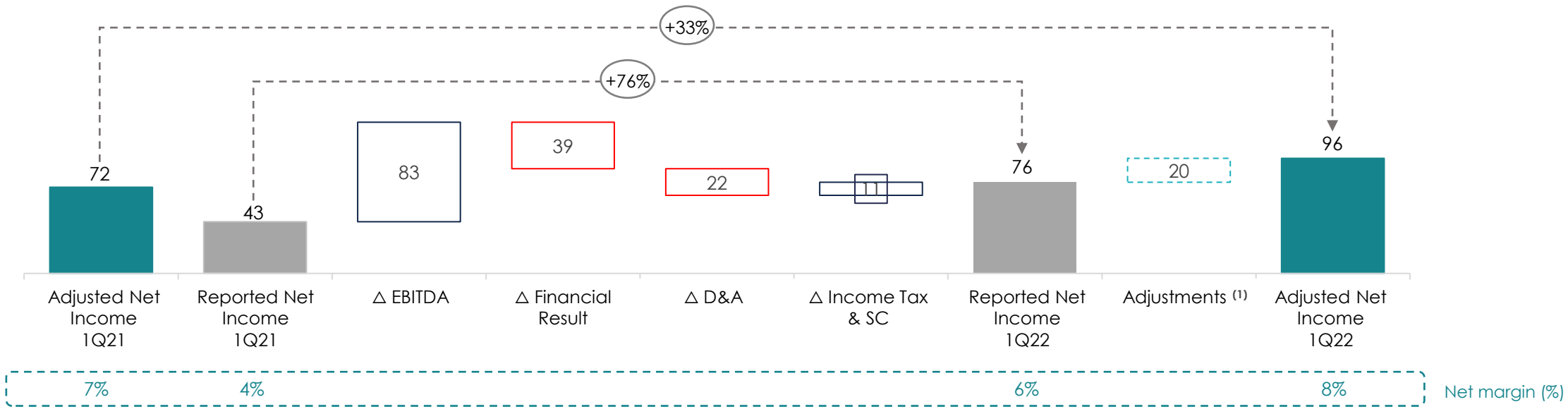
- R$83.1 million increase in EBITDA, growth in all segments.
- R$38.5 million worsening in financial result, as explained above.
- R$22.2 million increase in depreciation and amortization, related to improvements to third-party assets, plus current investments in systems, applications and software.
- R$10.8 million reduction in Income Tax and Social Contribution, related to the distribution of earnings as Interest on Equity among the subsidiaries (direct and indirect) during the quarter.

Net income was also impacted by non-recurring effects in the amount of R$20.0 million, namely; (i) R$4.2 million in EBITDA; (ii) R$15.7 million related to goodwill from acquisitions and (iii) R$1.0 million in income tax and social contribution. Excluding said effects, **adjusted net income** would have reached R$96.0 million (+33.2% vs. 1Q21) and adjusted net margin of 8.0% (+1.4 p.p. YoY).

(1) Adjusted for non-recurring effects (i) R$4.2 million in EBITDA and (ii) R$15.7 million related to the amortization of goodwill from acquisitions and R$0.1 million of Income Tax and SC.

FINANCIAL RESULT AND NET INCOME (2/2)

Adjusted Net Income [1]
(R$ million)



(1) Non-recurring effects (i) R$4.2 million in EBITDA and (ii) R$15.7 million related to the amortization of goodwill from acquisitions and R$0.1 million of Income Tax and SC.

ACCOUNTS RECEIVABLE

(R$ million)	1Q21	4Q21	1Q22	
Monthly tuition fees received	**1,504.0**	**1,446.0**	**1,550.6**	
Out-of-Pocket	960.4	882.9	837.9	
Exchange Deals	17.7	23.8	26.6	
PAR	163.9	114.5	119.3	
DIS	337.0	391.3	533.0	
CREDATHENAS	25.0	33.6	33.8	
FIES	**138.7**	**108.4**	**99.6**	
Other	**229.6**	**275.2**	**332.7**	
Credit Cards to be received	110.6	131.0	162.3	
Agreements	119.0	144.2	170.4	
Gross Accounts Receivable	**1,872.3**	**1,829.6**	**1,982.9**	
Bad Debt	**(694.8)**	**(559.2)**	**(631.8)**	
Out-of-Pocket [1]	(551.1)	(427.5)	(483.7)	
PAR (50%)	(83.7)	(51.7)	(55.4)	(a)
DIS (15%)	(42.8)	(56.3)	(68.5)	(b)
CREDATHENAS (50%)	(17.2)	(23.7)	(24.2)	
Amounts to be identified	**(34.7)**	**(9.2)**	**(7.1)**	
Adjustment to present value (APV) [2]	**(24.8)**	**(29.8)**	**(38.6)**	
APV PAR	(11.5)	(10.8)	(8.4)	(c)
APV DIS	(10.4)	(15.8)	(26.9)	(d)
APV CREDATHENAS	(2.8)	(3.2)	(3.3)	
Net Accounts Receivable	**1,118.1**	**1,231.4**	**1,305.4**	

In 1Q22, the Company's **gross accounts receivable** were up by R$110.6 million vs. 1Q21, mainly due to the increase in settlements and credit card payments related to the enrollment renewal, in addition to the effect of Qconcursos, which only accepts payments using credit cards. Compared to 4Q21, this increase was R$153.3 million related to the increase in DIS, settlements and credit card payments.

Net accounts receivable in 1Q22 were up by R$187.3 million YoY, mainly due to the increase in DIS and CredAthenas. Compared to 4Q21, this growth was R$74.0 million.

PAR and DIS Reconciliation

	PAR			DIS		
(R$ million)	1Q21	1Q22		1Q21	1Q22	
Gross revenue paid in cash	11.2	6.2		7.9	14.5	
Gross revenue paid in installments	9.5	4.0		131.9	202.9	
Taxes – revenue deductions	(0.7)	(0.3)		(4.9)	(7.3)	
Adjustment to Present Value (APV) [2]	1.3	2.5	Δ(c)	(3.7)	(11.1)	Δ(d)
Bad Debt – long term (50%)	(4.1)	(3.7)	Δ(a)	(8.6)	(12.2)	Δ(b)
Bad Debt non-renegotiated dropouts	(4.4)	(3.3)		(36.7)	(35.4)	
Bad Debt of Net Revenue (%)	**0.8%**	**0.6%**		**4.2%**	**4.0%**	

(1) Includes short-term DIS and PAR installments and student balance dropout and non-renewal DIS/PAR.
(2) Correction of installments based on IPCA and brought to present value on NTNB-2024.

AVERAGE TERM OF RECEIVABLES

(R$ million)	1Q21	4Q21	1Q22	Δ% vs. 1Q21	Δ% vs. 4Q21
Net accounts receivables	1,118.1	1,231.4	1,305.4	16.8%	6.0%
Net Revenue (12M)	4,101.1	4,440.0	4,528.4	10.4%	2.0%
Average Term of Receivables ATR (days)	**98**	**100**	**104**	**6.1%**	**4.0%**
FIES accounts receivable	138.7	108.4	99.6	-28.2%	-8.1%
FIES Revenue (12M)	525.7	367.7	332.7	-36.7%	-9.5%
FGEDUC Deductions (12M)	(49.4)	(34.0)	(29.6)	-40.1%	-12.8%
Taxes (12M)	(20.7)	(13.3)	(11.7)	-43.6%	-12.6%
FIES Net Revenue (12M)	455.6	320.4	291.4	-36.0%	-9.0%
FIES ATR (days)	**110**	**122**	**123**	**11.8%**	**0.8%**
Ex-FIES accounts receivable	979.3	1,122.9	1,205.8	23.1%	7.4%
Ex-FIES net revenue (12M)	3,645.6	4,119.6	4,237.0	16.2%	2.8%
Ex-FIES ATR (days)	**97**	**98**	**102**	**5.2%**	**4.1%**

In 1Q22, **consolidated average term of receivables (ATR)** increased by 6.1% vs. 1Q21 (+6 days), mainly due to:

- **FIES ATR**, which was up by 11.8% YoY (+13 days), due to the advance payment term of agreements, resulting in the postponement of transfers. Compared to 4Q21, FIES ATR was slightly up by 1 day.

- **Ex-FIES ATR**, which was up by 5.2% YoY vs. 1Q21 (+5 days), due to the increase in DIS and higher volume of settlements and credit card payments that do not have risks since they do not record Bad Debt. Compared to 4Q21, Ex-FIES ATR increased by 4.1% (+4 days).

AGING AND CHANGES IN ACCOUNTS RECEIVABLE

Aging of Total Gross Accounts Receivable (1)

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%	Vertical Analysis 1Q21 (%)	Vertical Analysis 1Q22 (%)
FIES	138.7	99.6	-28.2%	7%	5%
Not yet due	794.3	960.2	20.9%	42%	48%
Overdue up to 30 days	137.1	182.0	32.7%	7%	9%
Overdue from 31 to 60 days	58.1	63.6	9.5%	3%	3%
Overdue from 61 to 90 days	17.1	22.4	30.8%	1%	1%
Overdue from 91 to 179 days	283.6	279.0	-1.6%	15%	14%
Overdue more than 180 days	443.3	376.1	-15.2%	24%	19%
Gross accounts receivables	**1,872.3**	**1,982.9**	**5.9%**	**100%**	**100%**

Aging of Agreements Receivable (2)

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%	Vertical Analysis 1Q21 (%)	Vertical Analysis 1Q22 (%)
Not yet due	63.5	83.7	31.7%	53%	49%
Overdue up to 30 days	9.2	14.6	59.0%	8%	9%
Overdue from 31 to 60 days	6.1	9.5	55.8%	5%	6%
Overdue from 61 to 90 days	4.5	6.7	48.4%	4%	4%
Overdue from 91 to 179 days	14.9	23.2	56.2%	13%	14%
Overdue more than 180 days	20.8	32.7	57.3%	17%	19%
Agreements receivable	**119.0**	**170.4**	**43.2%**	**100%**	**100%**

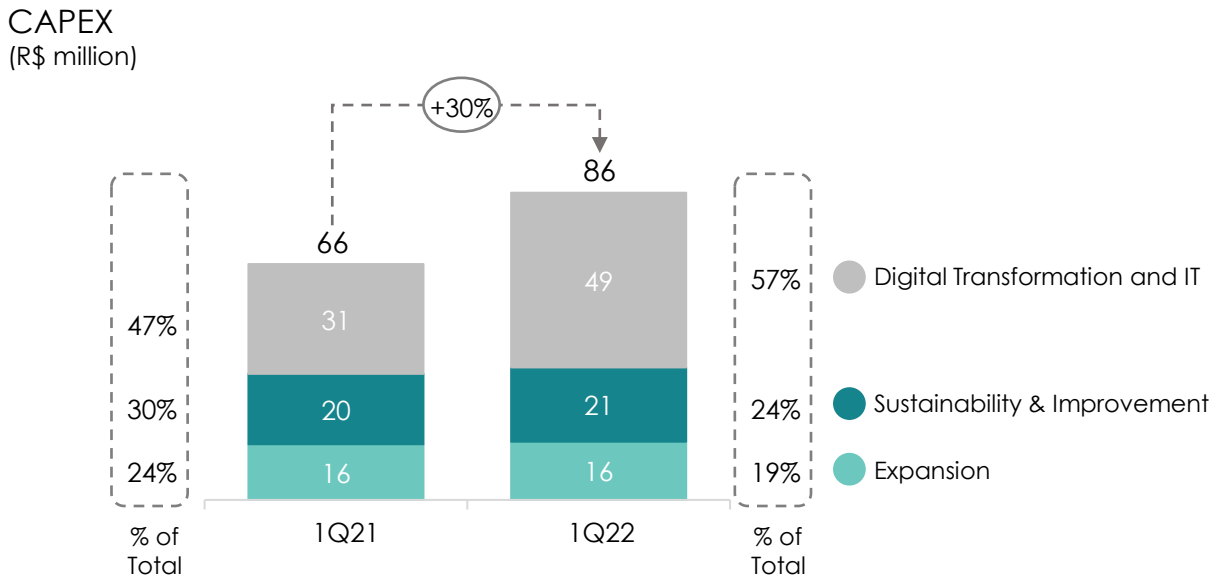
FIES: Changes in Accounts Receivable

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%
Opening balance	**161.3**	**108.4**	**-32.8%**
FIES revenue	89.9	59.3	-34.1%
Payment of Taxes	(13.2)	(14.8)	11.9%
Buyback FIES	(99.3)	(53.3)	-46.3%
Closing balance	**138.7**	**99.6**	**-28.2%**

(1) Amounts overdue for more than 360 days are written off from Accounts Receivable up to the limit of the allowance for doubtful accounts.
(2) Excludes credit card agreements.

CAPEX

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%
Total Capex	**66.2**	**86.3**	**30.2%**
Digital Transformation and IT	30.8	49.1	59.3%
Sustainability & Improvement	19.8	20.8	5.3%
Expansion	15.6	16.3	4.4%
% of Net Revenue			
Total Capex	**6.1%**	**7.2%**	**1.1 p.p.**
Digital Transformation and IT	2.8%	4.1%	1.3 p.p.
Sustainability & Improvement	1.8%	1.7%	-0.1 p.p.
Expansion	1.4%	1.4%	-0.1 p.p.



In 1Q21, the Company's **total Capex** was R$86.3 million (+30.2% YoY).

Investments in **digital transformation and technology** amounted to R$49.1 million (+59.3% vs. 1Q21) and accounted for 57% of total Capex in 1Q22, reinforcing the Company's efforts to offer increasingly modern and innovative education services.

Sustainability & improvement investments, which include maintenance and improvements to the unit's infrastructure, projects targeted at student satisfaction, legal and compliance-related projects, as well as asset sale, amounted to R$20.8 million (+5.3% YoY) and accounted for 24% of total Capex in 1Q22.

Investments in **expansion,** which are related to campuses expansion, new programs and maturation of existing ones, amounted to R$16.3 million (+4.4% vs. 1Q21). Investments in expansion ended the quarter accounting for 19% of total Capex.

Over the past years, investments in digital transformation and technology have been enhancing student experience through the improvement of registration and enrollment portals, mobile first digital content that provides a better learning routine for students, among others.

CASH POSITION

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%
(-) Cash and cash equivalents [a]	**(2,050.3)**	**(1,707.8)**	**-16.7%**
Gross Debt [b]	**5,347.5**	**5,682.7**	**6.3%**
Bank loans [2]	3,767.5	3,942.4	4.6%
Leasing	1,438.8	1,590.4	10.5%
Commitments payable (M&A)	141.2	149.9	6.2%
Net Debt [b+a]	**3,297.2**	**3,974.9**	**20.6%**
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)[1]	**1.4x**	**1.7x**	

In 1Q22, the Company's **cash and cash equivalents** amounted to **R$1,707.8 million. Gross debt (excluding leasing)** ended the quarter at R$4,092.3 million.

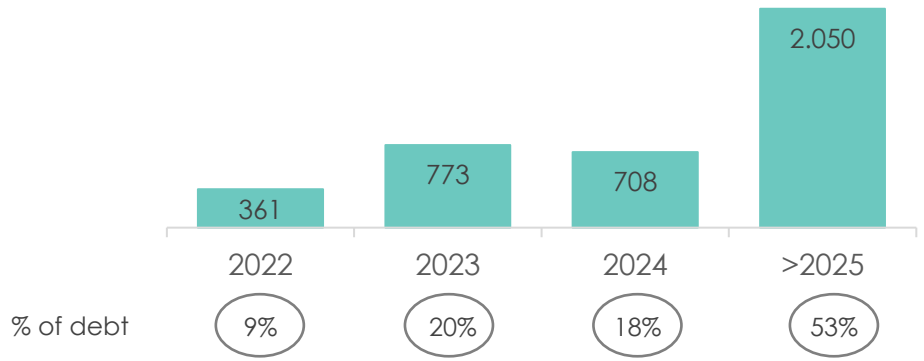
Excluding leasing from gross debt, the **net debt/(LTM) adjusted EBITDA** for non-recurring items ratio stood at **1.7x,** maintaining a healthy leverage and capital discipline.

In 1Q22, the Company settled its 5th Debenture issue (1st series) and the debt with Banco do Brasil, which combined amounted to R$361 million.

DEBT

Debt Type (R$ million)	**Duration** (in years)	**Cost**	**Balance payable** *(principal + interest)*	**% of total**
FINEP	1.4	TJLP + 0.5%	1.7	0%
Credit Notes	1.9	CDI + 2.55%	720.7	18%
4131	1.8	CDI + 1.27%	689.4	17%
5th Debenture (2nd series)	3.6	CDI + 0.79%	354.7	9%
6th Debenture (unique)	3.5	CDI + 2.50%	1,875.8	47%
7th Debenture (unique)	3.2	CDI + 1.65%	311.3	8%
Bank Loans	**-**	**CDI+2.07%**	**3,953.6**	**100%**

Debt amortization schedule
(R$ million; principal amount)



(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items. accumulated in the last twelve months.
(2) Total loans include short- and long-term issuance and swap spending.

YDUQS

APPENDIX

INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT: NEW BREAKDOWN

YDUQS
1Q22

	Consolidated			Premium			Digital Learning			On-campus		
(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%	1Q21	1Q22	Δ%	1Q21	1Q22	Δ%	1Q21	1Q22	Δ%
Gross Revenue	**2,057**	**2,454**	**19%**	**245**	**307**	**25%**	**559**	**813**	**45%**	**1,253**	**1,334**	**6%**
Monthly tuition fees	2,057	2,454	19%	245	307	25%	559	813	45%	1,253	1,334	6%
Deductions from Gross Revenue	(975)	(1,261)	29%	(42)	(45)	5%	(269)	(442)	64%	(663)	(774)	17%
Net Operating Revenue	**1,082**	**1,193**	**10%**	**202**	**262**	**30%**	**290**	**371**	**28%**	**590**	**560**	**-5%**
Cost of Services	**(457)**	**(466)**	**2%**	**(76)**	**(96)**	**27%**	**(61)**	**(71)**	**16%**	**(320)**	**(299)**	**-7%**
Personnel	(277)	(268)	-3%	(57)	(72)	27%	(19)	(19)	-1%	(201)	(177)	-12%
Rent, municipal property tax and other	(13)	(11)	-19%	(3)	(3)	-4%	0	(0)	-159%	(11)	(8)	-29%
Third-party services and other	(61)	(77)	26%	(3)	(4)	34%	(37)	(46)	25%	(21)	(27)	28%
Depreciation and amortization	(106)	(110)	5%	(13)	(18)	33%	(5)	(6)	8%	(87)	(87)	0%
Gross Profit	**625**	**727**	**16%**	**126**	**166**	**31%**	**230**	**300**	**31%**	**270**	**261**	**-3%**
Gross margin (%)	*58%*	*61%*	*3 p.p.*	*63%*	*63%*	*1 p.p.*	*79%*	*81%*	*2 p.p.*	*46%*	*47%*	*1 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(467)**	**(507)**	**9%**	**(47)**	**(66)**	**40%**	**(135)**	**(188)**	**39%**	**(284)**	**(253)**	**-11%**
Personnel	(87)	(83)	-4%	(13)	(14)	12%	(29)	(38)	32%	(45)	(31)	-32%
Advertising	(156)	(142)	-9%	(7)	(8)	17%	(49)	(53)	9%	(100)	(80)	-20%
Bad Debt	(95)	(129)	35%	(4)	(10)	151%	(28)	(55)	94%	(63)	(64)	1%
Other Expenses	(86)	(92)	7%	(16)	(22)	34%	(16)	(22)	32%	(53)	(48)	-9%
Other Revenue	6	4	-34%	0	0	83%	2	2	-31%	3	2	-42%
Depreciation and amortization	(49)	(66)	36%	(7)	(12)	64%	(15)	(22)	45%	(26)	(32)	22%
(+) Depreciation and amortization	**154**	**177**	**14%**	**21**	**30**	**44%**	**20**	**28**	**35%**	**113**	**119**	**5%**
EBITDA	**313**	**396**	**27%**	**100**	**130**	**30%**	**115**	**140**	**22%**	**98**	**127**	**29%**
EBITDA margin (%)	*29%*	*33%*	**19%**	*50%*	*50%*	*0 p.p.*	*39%*	*38%*	*-2 p.p.*	*17%*	*23%*	*6 p.p.*
Adjusted Net Revenue [1]	**1,089**	**1,193**	**10%**	**210**	**262**	**25%**	**290**	**371**	**28%**	**588**	**560**	**-5%**
Adjusted EBITDA [1]	**324**	**400**	**23%**	**111**	**130**	**17%**	**112**	**140**	**25%**	**101**	**130**	**28%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*30%*	*34%*	*4 p.p.*	*53%*	*50%*	*-3 p.p.*	*39%*	*38%*	*-1 p.p.*	*17%*	*23%*	*6 p.p.*

(1) Revenue: adjusted by laws and court decisions (individual actions) in 1Q21 | EBITDA: Adjusted by non-recurring items. explained in detail on the EBITDA section.

CASH FLOW STATEMENT

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	**239.6**	**314.2**	**31.1%**
Working capital variation	(28.1)	(29.3)	4.1%
receivables	(41.1)	(81.8)	98.9%
accounts payable	20.7	39.7	91.7%
others	(7.7)	12.8	n.a.
Taxes (IT/SC)	(11.3)	(8.9)	-21.8%
Operating Cash Flow	**200.2**	**276.1**	**37.9%**
Capex	(66.2)	(86.3)	30.2%
Acquisition of property and equipment	(20.8)	(16.6)	-20.4%
Acquisition of intangible assets	(45.4)	(69.7)	53.4%
(=) Free Cash Flow	**133.9**	**189.8**	**41.7%**
Interest ex IFRS 16	(59.8)	(106.6)	78.3%
(=) Shareholder cash flow	**74.1**	**83.2**	**12.2%**
Captation / debt amortization	360.7	(117.7)	n.a.
M&A	(6.7)	(24.3)	261.5%
Dividends paid	(0.0)	-	n.a.
Others	(11.1)	(47.6)	329.5%
(=) Net cash generation	**417.0**	**(106.5)**	**n.a.**
Cash at the beginning of the year	1.633.3	1.814.2	11.1%
Cash at the end of the year	2,050.3	1,707.8	-16.7%
Operating Cash Flow/Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	**83.5%**	**87.9%**	**4.3 p.p.**

In 1Q22, the Company's **Operating Cash Flow (OCF)** came to R$276.1 million in 1Q22 up by 37.9% vs. 1Q21, mainly stemming from EBITDA increase (+31.1% vs. 1Q21), with a **cash conversion rate of 88% (+4 p.p. vs. 1Q21).**

In 1Q22, net cash generation was negative R$106.5 million. The main changes are presented below.

- 30.2% increase in Capex, related to investments in digital Transformation and IT, which in 1Q22 already represents 57% of the total capex.
- 261.5% increase in M&A payments.
- Debt from Citibank (R$233 million), liquidation of 5th Debenture issue (1st series) and the debt with Banco do Brasil, which combined amounted to R$361 million.
- Buyback of shares (R$43 million) and others.

COLLECTION / ACCOUNTS RECEIVABLE

(R$ million)	1Q21	1Q22	Δ%
Net Revenue	**1,082.3**	**1,193.0**	**10.2%**
(-) Taxes	39.5	42.1	6.6%
(+) Bad Debt	(95.4)	(128.7)	34.9%
(+) Financial discounts/ fines	(17.8)	(16.2)	-8.9%
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	7.5	8.6	15.6%
(+) FIES Loss	(0.0)	(0.2)	528.0%
Total Generation of accounts receivable	**1,016.0**	**1,098.6**	**8.1%**
Total collection	**974.9**	**1,018.4**	**4.5%**
FIES Net Revenue	89.9	59.3	-34.1%
FIES collection	**113.3**	**68.2**	**-39.8%**
Net revenue ex-FIES	992.4	1,133.7	14.2%
Generation of accounts receivable ex-FIES	926.1	1,039.3	12.2%
Collection ex-FIES	**861.6**	**950.2**	**10.3%**
% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)	***93.0%***	***91.4%***	***-1.6 p.p.***

BALANCE SHEET

(R$ million)	1Q21	4Q21	1Q22
Current Assets	**3,068.0**	**2,973.6**	**2,872.4**
Cash and cash equivalents	1,278.5	905.5	625.4
Securities	771.8	908.8	1,082.4
Accounts receivable	863.1	957.7	971.3
Inventory	1.9	2.4	2.6
Advancements to employees/third parties	16.8	11.0	8.7
Prepaid expenses	23.9	10.1	27.9
Taxes and contributions	86.3	163.7	138.6
Swap differential receivable	13.5	-	-
Other	12.2	14.4	15.6
Non-Current Assets	**6,574.7**	**6,924.2**	**7,183.0**
Long-term assets	882.2	880.4	975.5
LT swap differential receivable	30.4	-	-
LT accounts receivable	254.9	273.6	334.1
LT prepaid expenses	4.9	8.0	7.4
LT Judicial deposits	112.6	100.6	100.1
LT taxes and contributions	131.7	129.1	155.7
LT deferred taxes	335.4	356.1	365.0
Other LT items	12.3	12.9	13.1
Permanent assets	5,692.5	6,043.9	6,207.6
Investments	0.3	0.3	0.3
Property and equipment	2,512.4	2,535.0	2,655.0
Intangible assets	3,179.8	3,508.6	3,552.2
Total Assets	**9,642.7**	**9,897.8**	**10,055.5**

(R$ million)	1Q21	4Q21	1Q22
Current Liabilities	**1,215.8**	**1,865.9**	**1,560.2**
Loans and financing	278.4	969.0	592.5
Leasing	217.3	221.6	211.8
Suppliers	267.1	183.5	252.3
Swap payable	20.1	3.8	1.7
Salaries and payroll charges	251.4	206.1	247.3
Tax liabilities	69.3	105.6	72.9
Prepaid monthly tuition fees	16.9	76.4	70.2
Advancement of current agreement	4.6	5.0	5.0
Taxes paid in installments	3.5	4.4	4.4
Acquisition price payable	55.3	49.1	50.0
Dividends payable	23.3	37.6	37.6
Other liabilities	8.6	3.8	14.4
Long-term liabilities	**5,169.8**	**4,790.3**	**5,202.9**
LT Loans and financing	3,434.6	3,089.4	3,348.2
Contingencies	248.3	221.5	224.2
LT leasing	1,221.5	1,223.3	1,378.5
LT SWAP differential payable	34.4	-	-
Agreement advances	40.3	36.1	34.9
LT taxes paid in installments	8.8	10.1	9.4
Provision for asset demobilization	74.6	91.0	85.8
LT acquisition price payable	85.9	97.1	99.9
Other LT items	21.4	21.7	21.9
Shareholders' Equity	**3,257.1**	**3,241.6**	**3,292.4**
Capital stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.8)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	696.4	702.7	707.9
Earnings reserves	1,465.8	1,586.4	1,586.4
Income for the period	43.2	-	76.0
Additional dividends proposed	118.4	-	-
Treasury Shares	(179.8)	(160.5)	(203.8)
Participation of Non-Controlling Shareholders	-	-	12.8
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**9,642.7**	**9,897.8**	**10,055.5**



IR Contact
ri@yduqs.com.br
www.yduqs.com.br