

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T22 & 1S22

YDUQS



15 de Agosto, 2022

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3



FTSE4Good

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, 15 de agosto de 2022 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao segundo trimestre de 2022 (2T22)**.

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

16/08/2022 às 09h00 (Horário de Brasília) video conferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Video Conferência em Inglês - 16/08/2022 às 11h00 (Horário de Brasília)

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

Acertamos em cheio ao criar um negócio robusto, diversificado e que foi pensado para durar. O segmento premium tem oferecido cobertura contra as tempestades no mercado, o ensino digital continua crescendo em qualidade e volume e o ensino presencial está enxuto e pronto. A Yduqs mantém seu rumo, marcado cada vez mais por inovação e tecnologia, pelo crescimento nas frentes estratégias de Medicina e EaD, e por uma base econômico-financeira sólida, que permite explorar oportunidades de M&A. O primeiro semestre de 2022 mostra que os fundamentos do negócio seguem inabaláveis.

A unidade Premium apresentou crescimento robusto, de 24% na receita e de 28% no EBITDA, e tanto Idomed quanto Ibmec têm conseguido traduzir, tanto em captação quanto nos tickets, o valor que temos adicionado com a qualidade excepcional de ensino das duas marcas. As perspectivas são excelentes. Boa parte do crescimento já está contratado, pela forma com que estruturamos nosso negócio de Medicina, e o mercado já reconhece, em todas as praças, nossa qualidade superior. Não se trata de apenas contar com a resiliência de um segmento que está protegido contra crises. Estamos adiante, fortalecendo as instituições que serão líderes pelas próximas décadas.

No EaD crescemos 15% em base e 11% na receita, quando comparamos primeiros semestres, preservando a margem EBITDA, destaque importante do período. Nosso ensino digital segue alguns anos à frente da concorrência, o que protege ticket e margem. A força do portfólio da Yduqs é corroborada a cada ciclo. Juntas, as unidades de negócio digital e Premium geraram 72% do EBITDA da Yduqs no semestre, contra 66% no mesmo período do ano anterior.

O ensino presencial, apesar das restrições do mercado, também traz resultados e sinalizações importantes. Como temos frisado, o crescimento futuro do setor virá com o atendimento a alunos das classes C e D, e só a Yduqs está pronta para capturar esse valor – momentaneamente suprimido pelas condições econômicas. O segmento presencial será mais bem servido por quem entender o aluno de renda mais baixa e por quem conseguir operar com alta qualidade e baixo custo. Apresentamos, no semestre, ganho real em custos de 11 p.p. sobre a inflação do período, temos os melhores mecanismos de marketing do mercado e o processo de otimização da infraestrutura física continua. A satisfação dos alunos foi recorde na graduação e a renovação segue elevada. Qualidade com racionalização dos custos. Como resultado, a base de alunos da modalidade presencial cresceu, pelo segundo trimestre consecutivo, e chegou à marca de 302 mil alunos. Essa vertical de negócios será a mais intensamente alavancada pelas captações mais vigorosas que virão.

Essa combinação nos assegura grande capacidade de geração e de conversão de caixa, as maiores do mercado. O endividamento de 1,9x DL/EBITDA registrado no 2T22 é fundamental não apenas para desempenho de curto prazo, num cenário de juros elevados, como também para dar à Yduqs liberdade estratégica, quando pensamos em crescimento por aquisições. Nossos investimentos, sempre geridos de forma muito disciplinada, não param – porque nada nos afasta da ideia de que serão tecnologia e qualidade os nomes do jogo da educação superior nos próximos anos.

Paralelamente a essa intensa transformação do negócio, também nos posicionamos à frente quando se trata de ESG. No início de junho, apresentamos publicamente nossa agenda para os próximos anos, com 24 metas que assumimos como compromissos com nossos stakeholders e a sociedade. Elas estão publicadas em nosso site, juntamente com o recém-publicado Relatório de Sustentabilidade referente ao ano de 2021.

Vencemos mais um capítulo de uma longa saga de restrições, de todos os tipos, que recaem sobre os interessados em iniciar seus estudos. Tudo reforça a consistência estratégica do negócio. Temos utilizado esse período para fortalecer a companhia mais enxuta e pronta do setor: leve em termos de ativos, independente de políticas públicas e que está à frente em tecnologia. Adquirimos uma liberdade de atuação estratégica única. Crises passam, conjunturas mudam – nós seguimos em frente, apostando na força de um negócio diversificado e fundamentado em tecnologia, qualidade e no sucesso dos nossos alunos em suas vidas.

Obrigado a todos pela confiança e suporte.

Eduardo Parente
CEO



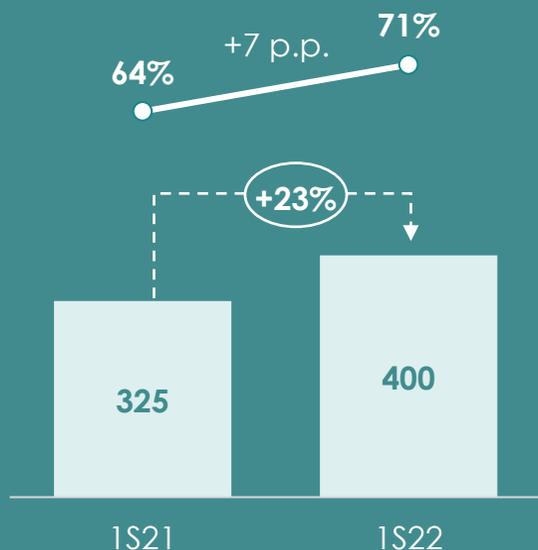


ROL +3% | EBITDA +9%

Margem EBITDA +2 p.p.

vs. 1S21

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



Premium vs. 1S21

Base de alunos +8%

ROL +24%

EBITDA +28%

Margem EBITDA +1,3 p.p.



Digital vs. 1S21

Alunos Graduação +15%

ROL +11%

ROL Graduação +14%

Margem EBITDA estável em 38%



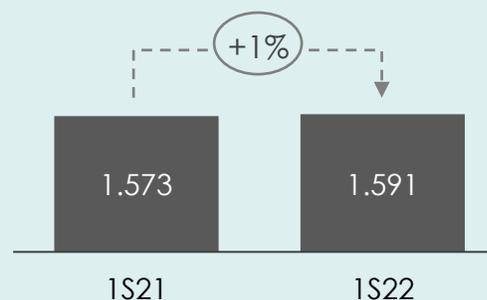
Presencial vs. 1S21

Base de alunos +1%

Margem EBITDA estável em 19%

Rigorous **controle de custos e despesas**

Custos e despesas ajustados
(R\$ milhões; ex-D&A)



Alavancas de crescimento
com maior representatividade
Premium + Digital



● Presencial ● Digital ● Premium

DADOS
OPERACIONAIS

YDUQS

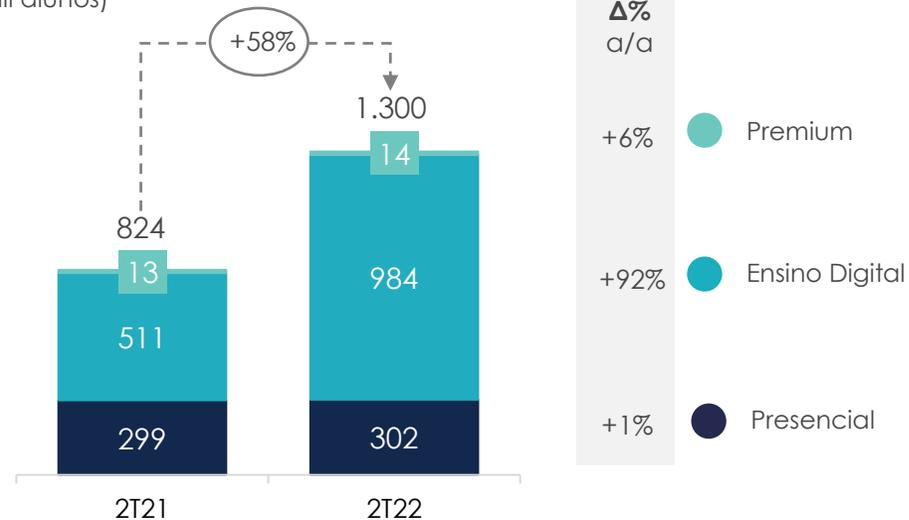


BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

Total (Em mil)	2T21	2T22	Δ %
Base Total	823,8	1.300,3	57,8%
Presencial	299,4	302,1	0,9%
Ensino Digital ⁽¹⁾	511,4	984,1	92,4%
Premium	13,0	14,0	7,8%
FIES	24,3	16,6	-31,7%
DIS	396,8	429,9	8,3%
Presencial	125,6	143,8	14,5%
100% online	229,8	239,3	4,1%
Flex	41,4	46,8	13,0%
PAR	5,3	3,5	-34,6%

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	1.761	2.213	25,7%

Base total de alunos
(mil alunos)



Captação Graduação (semestre)
(mil alunos)



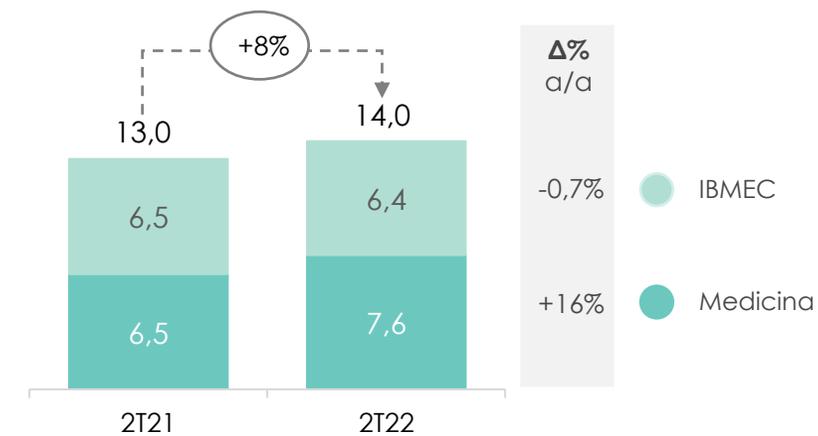
(1) Base Inclui Qconcursos, para mais detalhes [clique aqui](#).

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

Base de Alunos (Em mil)	2T21	2T22	Δ %
Premium Total	13,0	14,0	7,8%
Medicina	6,5	7,6	16,3%
Graduação	6,2	7,2	16,5%
FIES	1,2	1,0	-16,9%
Pós Graduação	0,3	0,3	12,0%
IBMEC	6,5	6,4	-0,7%
Graduação	5,1	5,1	-0,4%
FIES	0,3	0,2	-32,5%
Pós Graduação	1,3	1,3	-1,8%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T21	2T22	Δ %
Graduação Medicina	8.824,7	9.350,0	6,0%
Graduação IBMEC	2.700,9	3.010,6	11,5%

Base Total Premium
(mil alunos)



O segmento **Premium** vem registrando sólidos resultados, fechando o 2T22 com uma base total de 14 mil alunos, o que representa um crescimento de 7,8% vs. 2T21. A **graduação de medicina** apresentou um **crescimento de 16,3%** em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, impulsionado pelo aumento da captação no semestre (+14% vs. 1S21), principalmente em função da maturação e captação de ~50% das 228 vagas autorizadas em Mar/22. A **base de alunos do IBMEC** manteve-se estável no período.

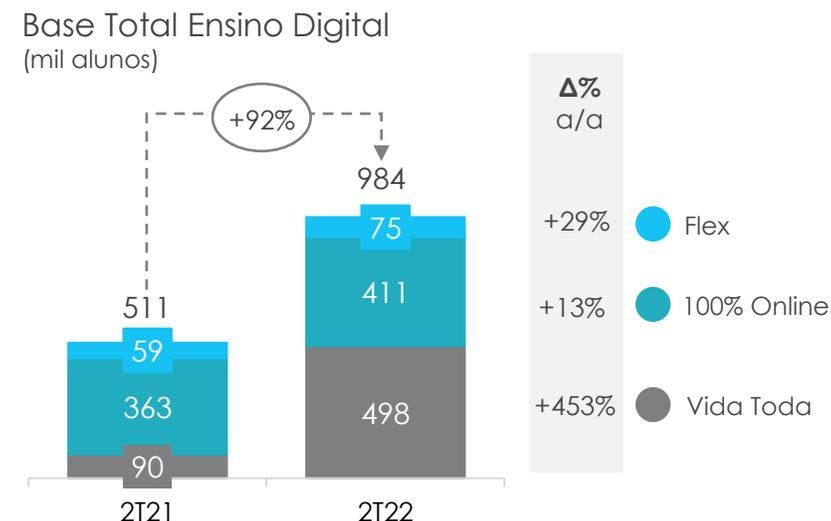
No 2T22, o **ticket médio da graduação de Medicina** totalizou R\$9.350/mês, um crescimento de 6,0% vs. 2T21. No semestre, o ticket médio apresentou uma variação de +7,6% vs. 1S21 (R\$9.479/mês).

O **ticket médio da graduação IBMEC** totalizou R\$3.011/mês, um aumento de 11,5% vs. 2T21, resultado impulsionado principalmente pelo aumento da captação em São Paulo que possui um ticket mais alto. No semestre, a variação se manteve em +11,5% vs. 1S21 totalizando R\$2.987/mês.

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

Base de Alunos (Em mil)	2T21	2T22	Δ %
Ensino Digital Total	511,4	984,1	92,4%
Graduação	421,3	485,9	15,3%
100% online	362,7	410,5	13,2%
Flex	58,6	75,4	28,7%
Vida Toda	90,1	498,2	452,7%
Qconcursos	-	452,8	n.a.
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	511,4	531,3	3,9%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T21	2T22	Δ %
Graduação Total	249,5	202,9	-18,7%
Graduação 100% online	235,6	181,7	-22,9%
Graduação Flex	332,5	318,2	-4,3%



O segmento **Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 2T22 com 984,1 mil alunos, o que representa um crescimento de 92,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior, impulsionado pela aquisição da Qconcursos.

Com destaque para a **base de graduação do Ensino Digital** que apresentou **crescimento de 15,3% vs. 2T21**, impulsionado pela expansão dos polos (+452 polos vs. 2T21) via parceiros, e que encerrou o 2T22 representando 63% (+6 p.p. vs. 2T21) da base total da graduação. Importante mencionar, que grande parte dos novos polos parceiros são em cidades pequenas com até 25 mil habitantes.

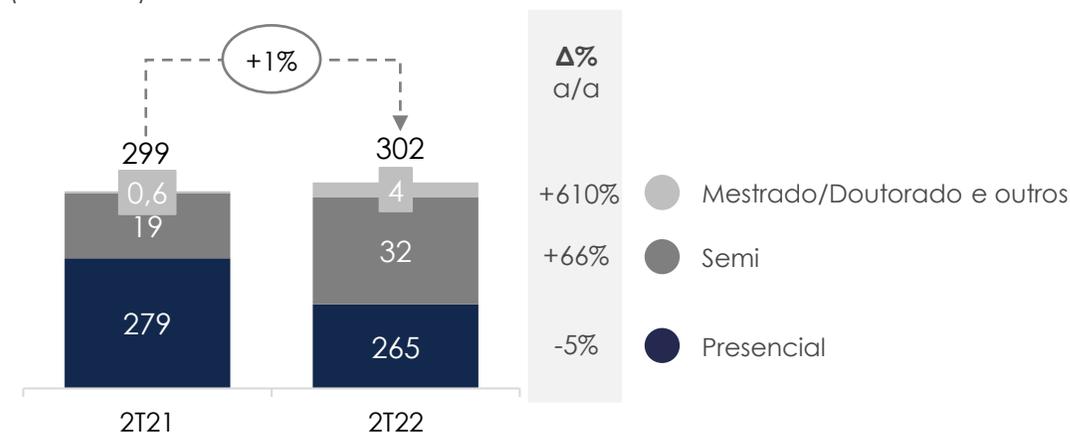
No 2T22, o **ticket médio da graduação digital** totalizou R\$203/mês, uma redução de 18,7% vs. 2T21, resultado de uma menor captação no trimestre (-51% vs. 2T21) e consequentemente uma menor receita DIS no período (-56% vs. 2T21). Desconsiderando-se o efeito do DIS, ou seja, calculando o ticket por uma receita e base de alunos ex-DIS, o ticket médio da graduação digital teria apresentado uma redução de 8,5% vs. 2T21, resultado de um menor ticket de captação do 100% online vs. 2T21 e da mudança no mix da base de alunos. No semestre, o ticket médio ex-DIS apresentou uma redução de 11,9% vs. 1S21 totalizando R\$168/mês.

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

Base de Alunos (Em mil)	2T21	2T22	Δ %
Presencial Total	299,4	302,1	0,9%
Graduação	298,8	297,7	-0,4%
Presencial	279,3	265,4	-5,0%
FIES	22,8	15,4	-32,5%
Semipresencial	19,5	32,3	65,9%
Mestrado/Doutorado e outros	0,6	4,4	609,9%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T21	2T22	Δ %
Graduação Total	658,1	579,6	-11,9%
Graduação Presencial	676,0	605,5	-10,4%
Graduação Semipresencial	402,0	366,5	-8,8%

Base Total Presencial
(mil alunos)



O segmento **Presencial** fechou o 2T22 com 302 mil alunos na base, um crescimento de 1% vs. 2T21, relacionado com:

A base de **graduação total** manteve-se estável (-0,4% vs. 2T21), resultado do compromisso da companhia na recuperação da base de alunos no segmento com um aumento da captação (+40% vs. 1S21), impulsionado pela graduação Semipresencial que vem ganhando representatividade, alcançando uma base de 32,3 mil alunos no 2T22 (+65,9% vs. 2T21), resultado explicado pelo aumento do portfólio de cursos como o de medicina veterinária entre outros.

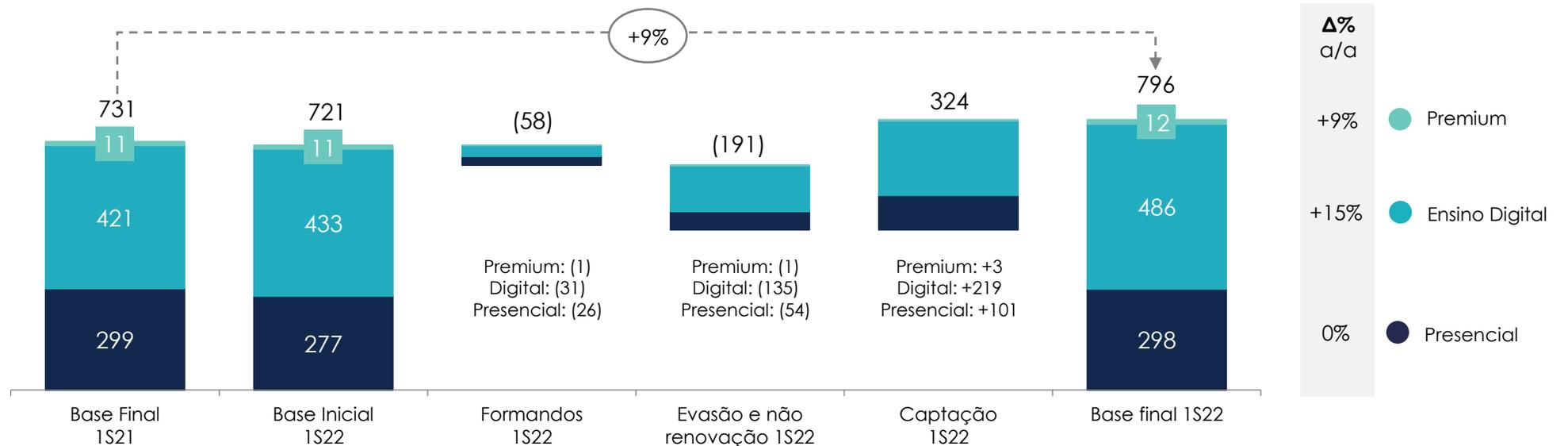
O ticket médio da graduação Presencial Total apresentou uma queda de 11,9% vs. 2T21, totalizando R\$580/mês. O **ticket médio da graduação presencial** totalizou R\$606/mês, uma redução de 10,4% vs. 2T21 e o **ticket médio do semipresencial** totalizou R\$366/mês, uma redução de 8,8% vs. 2T21, ambos impactados principalmente, pelo efeito de curto prazo da campanha "Brilho Duplo", uma menor adesão ao DIS e um maior volume de alunos calouro na base em relação ao 2T21. No semestre, o ticket médio da graduação presencial e semipresencial também apresentou redução em relação ao 1S21 de 8,2% (R\$628/mês) e 3,3% (R\$424/mês) respectivamente.

Desconsiderando-se o efeito do DIS, ou seja, calculando o ticket por uma receita e base de alunos ex-DIS, o ticket médio da graduação presencial teria apresentado uma redução de 6,7% vs. 2T21 e de 7,8% vs. 1S21, já o ticket médio da graduação semipresencial teria apresentado um aumento de 5,0% vs. 2T21 e uma leve redução de 1,5% vs. 1S21.

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1S22

(Em mil)	Base Final 1S21	Base inicial 1S22	Formandos 1S22	Evasão + não renovação 1S22	Captação 1S22	Base Final 1S22
Graduação	731,4	720,9	(58,3)	(190,6)	324,0	796,0
Premium	11,4	11,3	(1,0)	(1,3)	3,3	12,4
Medicina	6,2	6,5	(0,4)	(0,6)	1,8	7,2
IBMEC	5,1	4,8	(0,6)	(0,6)	1,5	5,1
Ensino Digital	421,3	432,8	(31,4)	(134,9)	219,5	485,9
100% Online	362,7	365,9	(26,9)	(110,0)	181,5	410,5
Flex	58,6	66,9	(4,6)	(24,9)	38,0	75,4
Presencial	298,8	276,7	(25,9)	(54,4)	101,2	297,7
Presencial	279,3	255,7	(24,2)	(47,0)	80,9	265,4
Semipresencial	19,5	21,0	(1,7)	(7,4)	20,3	32,3



DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Receita Bruta	2.381,7	2.574,6	8,1%	4.438,7	5.028,9	13,3%
Mensalidades e outras	2.381,7	2.574,6	8,1%	4.438,7	5.028,9	13,3%
Deduções da Receita Bruta	(1.221,1)	(1.439,8)	17,9%	(2.195,7)	(2.701,0)	23,0%
Receita Líquida	1.160,6	1.134,9	-2,2%	2.243,0	2.327,8	3,8%
Custo dos Serviços Prestados	(501,2)	(531,6)	6,1%	(958,0)	(997,3)	4,1%
Lucro Bruto	659,4	603,3	-8,5%	1.284,9	1.330,5	3,5%
Margem Bruta (%)	56,8%	53,2%	-3,7 p.p.	57,3%	57,2%	-0,1 p.p.
Despesas Comerciais	(231,5)	(244,8)	5,7%	(483,2)	(515,5)	6,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(236,8)	(241,3)	1,9%	(457,7)	(482,2)	5,4%
Outras receitas/despesas operacionais	3,2	8,8	174,4%	9,0	12,6	40,3%
(+) Depreciação e amortização	154,6	179,0	15,8%	309,0	355,6	15,1%
EBITDA	348,9	304,9	-12,6%	662,0	701,1	5,9%
Margem EBITDA (%)	30,1%	26,9%	-3,2 p.p.	29,5%	30,1%	0,6 p.p.
Resultado Financeiro	(77,2)	(189,0)	144,7%	(182,7)	(333,3)	82,4%
Depreciação e amortização	(154,6)	(179,0)	15,8%	(309,0)	(355,6)	15,1%
Imposto de renda	(0,3)	(0,1)	-63,6%	(7,6)	0,5	n.a.
Contribuição social	(0,3)	(0,1)	-55,8%	(3,0)	(0,0)	-99,2%
Lucro Líquido	116,5	(63,3)	n.a.	159,7	12,7	-92,0%
Margem Líquida (%)	10,0%	n.a.	n.a.	7,1%	0,5%	-6,6 p.p.
Receita Líquida Ajustada ⁽¹⁾	1.161,9	1.134,9	-2,3%	2.250,7	2.327,8	3,4%
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	353,8	336,9	-4,8%	678,0	737,2	8,7%
Margem EBITDA Ajustada	30,5%	29,7%	-0,8 p.p.	30,1%	31,7%	1,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾	137,7	(15,6)	n.a.	209,7	80,5	-61,6%
Margem Líquida Ajustada	11,9%	n.a.	n.a.	9,3%	3,5%	-5,9 p.p.

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

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Receita Bruta	2.381,7	2.574,6	8,1%	4.438,7	5.028,9	13,3%
Mensalidades	2.365,9	2.537,4	7,2%	4.409,2	4.955,4	12,4%
Outros	15,8	37,3	135,4%	29,5	73,4	149,1%
Deduções da Receita Bruta	(1.221,1)	(1.439,8)	17,9%	(2.195,7)	(2.701,0)	23,0%
Descontos e bolsas	(1.175,1)	(1.397,4)	18,9%	(2.107,1)	(2.607,8)	23,8%
Impostos	(42,8)	(47,1)	10,2%	(82,3)	(89,2)	8,5%
AVP e outras deduções	(3,2)	4,8	n.a.	(6,3)	(4,0)	-37,0%
Receita Líquida	1.160,6	1.134,9	-2,2%	2.243,0	2.327,8	3,8%
Premium	209,0	264,1	26,3%	411,1	526,4	28,0%
Ensino Digital	355,7	346,9	-2,5%	646,1	717,7	11,1%
Presencial	595,9	523,9	-12,1%	1.185,8	1.083,7	-8,6%
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	1.161,9	1.134,9	-2,3%	2.250,7	2.327,8	3,4%
Premium	213,5	264,1	23,7%	423,8	526,4	24,2%
Ensino Digital	355,7	346,9	-2,5%	646,1	717,7	11,1%
Presencial	592,6	523,9	-11,6%	1.180,8	1.083,7	-8,2%

A **receita líquida total** da companhia no 2T22, apresentou uma leve redução de 2,2% vs. 2T21. No semestre houve um crescimento de 3,8% vs. 1S21. Abaixo as principais variações no período:

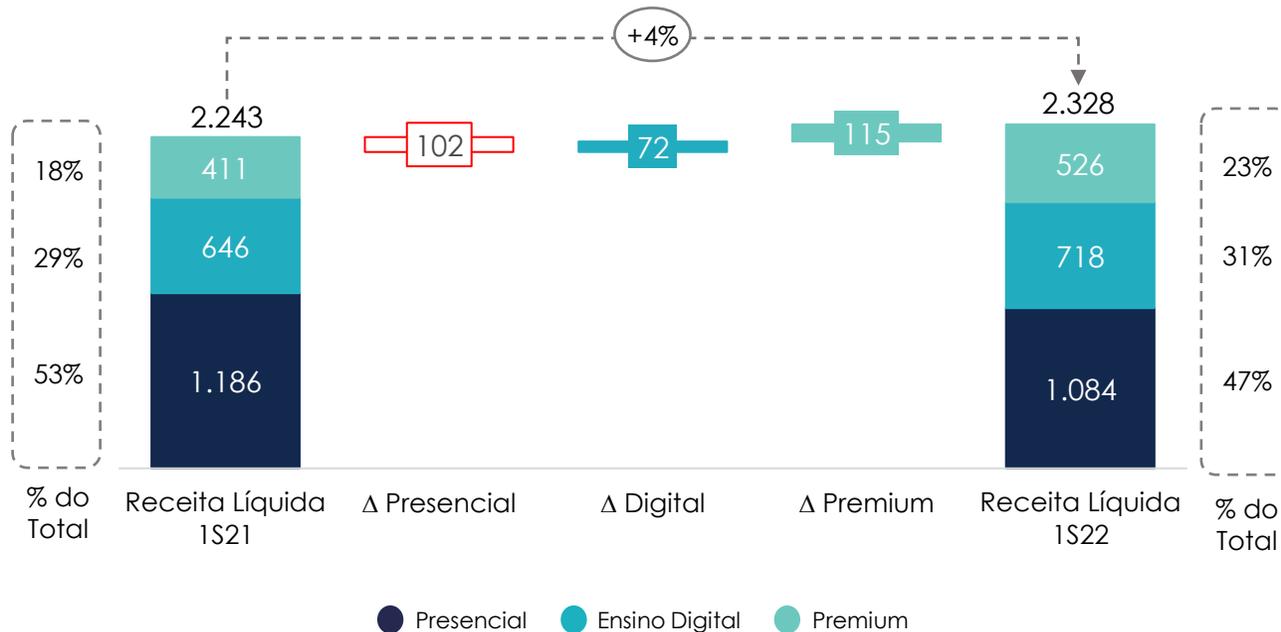
- **Segmento Premium:** aumento de R\$55,0 milhões no 2T22 e de R\$115,3 milhões no 1S22, resultado do forte crescimento de mais de 16% da base de graduação da medicina em função da maturação e aumento de vagas ofertadas (+200), aumento de cerca de 40% da captação do IBMEC no semestre, impulsionado pelo crescimento na unidade São Paulo que possui ticket mais alto, além do crescimento de vendas de soluções corporativas (B2B).
- **Segmento Ensino Digital:** redução de R\$8,8 milhões vs. 2T21, resultado de uma menor captação no período (-51% vs. 2T21). Importante mencionar que em 2021, devido ao efeito da pandemia que ocasionou atraso do ENEM e da antecipação da captação do 2T21 de abril para março, mudando a sazonalidade da captação do 2T21 (+100 mil alunos), dos quais mais de 60% aderiram ao DIS, resultando em um aumento da receita no período em relação ao 2T22. No 1S22, a receita líquida apresentou um aumento de 11,1% vs. 1S21 (+R\$71,7 milhões), resultado do crescimento de mais de 15% da base de graduação, associado com a maturação e aumento do número de polos.

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

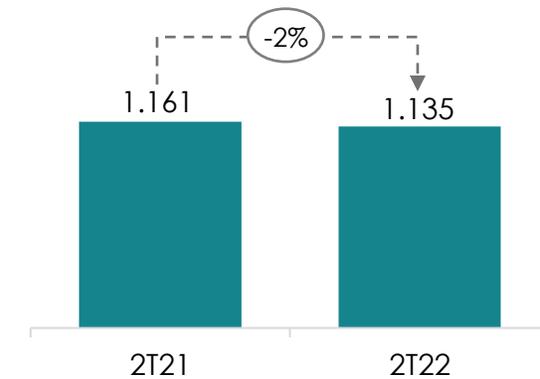
- **Segmento Presencial:** redução de R\$72,0 milhões vs. 2T21 e R\$102,1 milhões vs. 1S21, resultado impactado por uma menor adesão ao DIS na captação em relação ao 1S21, um menor ticket em função do efeito de curto prazo da campanha "Brilho Duplo", uma menor adesão ao DIS e um maior volume de alunos calouro na base em relação ao 2T21.

Os **segmentos Premium e Ensino Digital**, continuam sendo os principais drivers de crescimento da companhia e **juntos já representam 53% da receita líquida total** no período (+6 p.p. vs. 1S21).

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



Receita líquida total
(R\$ milhões)



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

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(501,2)	(531,6)	6,1%	(958,0)	(997,3)	4,1%
Pessoal	(316,1)	(325,2)	2,9%	(593,0)	(592,9)	0,0%
Aluguel, condomínio, IPTU	(12,8)	(9,1)	-29,2%	(26,0)	(19,7)	-24,2%
Aluguel	(81,9)	(85,0)	3,7%	(165,4)	(170,0)	2,8%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	83,1	87,0	4,7%	166,3	171,7	3,2%
Outros	(14,0)	(11,1)	-20,7%	(27,0)	(21,4)	-20,7%
Repasse de polos	(42,3)	(54,7)	29,1%	(79,8)	(100,3)	25,6%
Custo com Serviço de Terceiros	(14,2)	(16,4)	15,1%	(27,0)	(32,7)	21,3%
Energia, água, gás e Telefone	(9,5)	(12,2)	28,5%	(17,6)	(24,1)	37,0%
Outros custos	(3,2)	(1,1)	-65,2%	(6,0)	(4,3)	-28,2%
Depreciação e amortização	(103,0)	(112,9)	9,6%	(208,7)	(223,3)	7,0%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(61,2)	(71,5)	16,8%	(124,0)	(133,6)	7,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(3,3)	(1,9)	-41,5%	(7,1)	(3,8)	-46,3%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(16,1)	(14,9)	-7,7%	(30,6)	(38,2)	24,8%
Equipamentos de Informática	(4,3)	(3,2)	-26,4%	(8,3)	(6,3)	-24,3%
Máquinas e Equipamentos	(2,7)	(4,2)	58,3%	(5,6)	(7,2)	30,4%
Outros D&A custo	(15,4)	(17,2)	11,7%	(33,3)	(34,3)	3,1%
Lucro Bruto	659,4	603,3	-8,5%	1.284,9	1.330,5	3,5%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>56,8%</i>	<i>53,2%</i>	<i>-3,7 p.p.</i>	<i>57,3%</i>	<i>57,2%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
Custo dos Serviços Prestados ajustado ⁽¹⁾	(501,1)	(523,5)	4,5%	(956,7)	(988,2)	3,3%
Premium	(100,2)	(112,5)	12,2%	(176,2)	(208,7)	18,4%
Ensino Digital	(67,1)	(78,7)	17,2%	(129,1)	(149,3)	15,6%
Presencial	(333,8)	(332,4)	-0,4%	(651,2)	(630,4)	-3,2%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(316,0)	(317,1)	0,4%	(591,6)	(583,7)	-1,3%

No 2T22, o **custo dos serviços prestados** avançou 6,1% vs. 2T21 e 4,1% vs. 1S21, ficando abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA⁽²⁾ 12%). Abaixo as principais variações dos custos:

- Custo de pessoal: aumento de R\$9,1 milhões vs. 2T21. Desconsiderando - se o efeito não recorrente que totalizou R\$8,1 milhões no trimestre, relacionado com a pesquisa operacional que melhora o ensalamento através do compartilhamento de disciplinas e a adoção do conteúdo on-line nos cursos presenciais, o custo de pessoal se manteve estável vs. 2T21. No 1S22, os **custos com pessoal ajustados**, apresentou uma redução de R\$7,8 milhões vs. 1S21, principalmente em função da melhor performance do segmento presencial no período.
- Aluguel, condomínio e IPTU: apresentou uma redução de R\$3,7 milhões vs. 2T21 e de R\$6,3 milhões vs. 1S21, resultado dos esforços da companhia com otimização e modernização dos campi, o que já resultou em uma redução de 55 mil m² vs. 1S21.

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

(2) Fonte: IBGE (IPCA LTM em 01/07/2022)

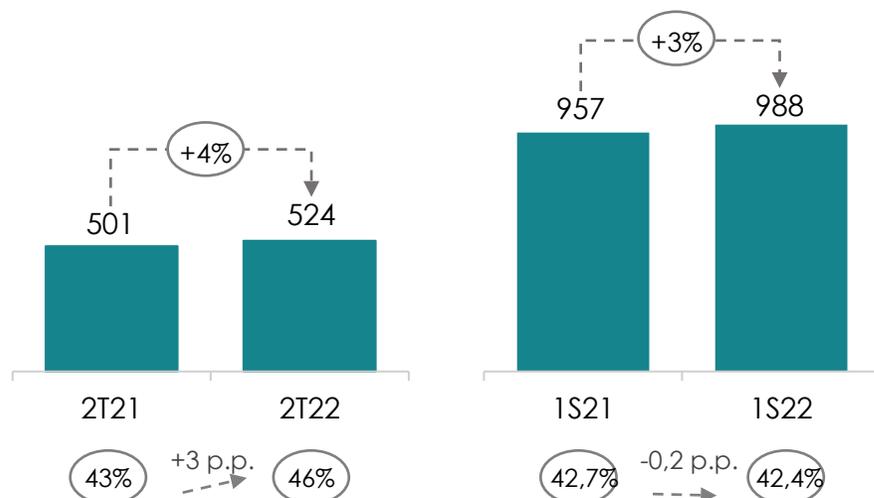
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

- Repasse de polos: aumento de R\$12,3 milhões no 2T22 e de R\$20,5 milhões no 1S22, em função do crescimento do Ensino Digital via polos parceiros (+452 polos vs. 2T21) e que representa 63% (+6 p.p. vs. 2T21) da base total de alunos da graduação digital.
- Custos com serviço de terceiros (segurança e limpeza), energia elétrica, água e outros custos, totalizou um aumento de R\$2,8 milhões no 2T22 e R\$10,6 milhões no 1S22, principalmente em função do retorno de 100% das aulas presenciais em 2022.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$9,9 milhões no 2T22 e R\$14,6 milhões no 1S22, relacionado principalmente com as benfeitorias de bens de terceiros em função da entrega de imóveis em relação ao 1S21 e com arrendamento de imóveis.

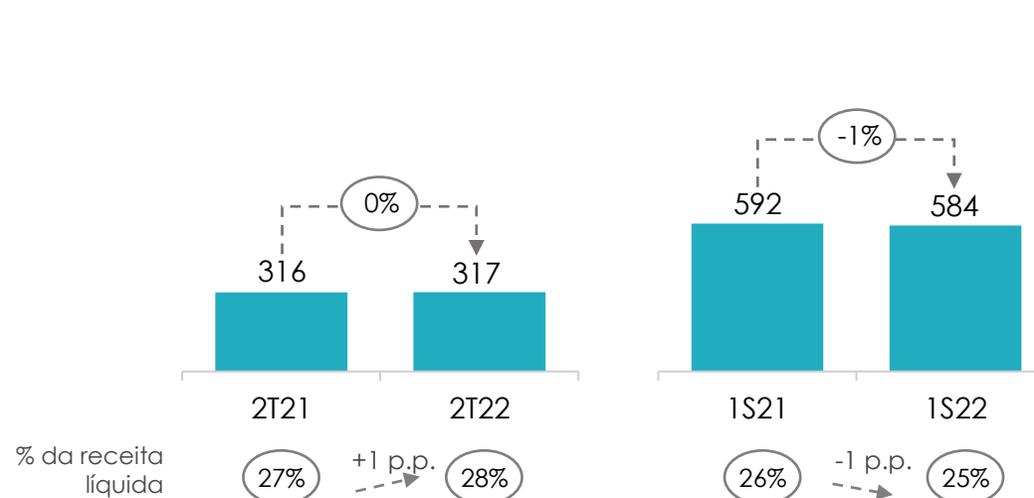
O custo dos serviços prestados teve impacto de efeitos não recorrentes, relacionado com a pesquisa operacional que totalizou R\$8,1 milhões no 2T22 e R\$9,1 milhões no 1S22. Excluindo-se esses efeitos, o custo dos serviços prestados ajustados apresentou um aumento de 4,5% vs. 2T21 e 3,3% vs. 1S21, se mantendo estável como percentual da receita líquida total no semestre.

No 2T22, o **lucro bruto** apresentou uma redução de 8,5% vs. 2T21, com uma margem bruta de 53,2% (-3,7 p.p. vs. 2T21), resultado da leve queda da receita líquida e do aumento dos custos. No 1S22, houve um aumento de 3,5% vs. 1S21 com uma margem bruta de 57,2%, se mantendo estável em relação ao ano anterior.

Custo dos serviços prestados ajustado ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



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



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

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Despesas Comerciais	(231,5)	(244,8)	5,7%	(483,2)	(515,5)	6,7%
PDD	(159,3)	(174,1)	9,2%	(254,8)	(303,0)	18,9%
Mensalista	(106,5)	(131,5)	23,4%	(148,2)	(205,8)	38,8%
PAR ⁽¹⁾	(10,8)	(4,4)	-59,5%	(19,3)	(11,4)	-41,1%
DIS ⁽¹⁾	(42,0)	(38,2)	-8,9%	(87,3)	(85,8)	-1,6%
Vendas e Marketing	(72,2)	(70,8)	-2,0%	(228,4)	(212,5)	-7,0%
Publicidade	(53,8)	(40,1)	-25,5%	(186,0)	(152,0)	-18,3%
Outras	(18,4)	(30,7)	66,9%	(42,4)	(60,6)	42,7%
PDD ajustada⁽²⁾	(159,3)	(160,3)	0,6%	(254,8)	(289,2)	13,5%
Descontos Concedidos	(22,8)	(18,9)	-17,2%	(51,9)	(50,0)	-3,6%
PDD ajustada⁽²⁾ + Descontos	(182,1)	(179,2)	-1,6%	(306,6)	(339,2)	10,6%
% da receita líquida	15,7%	15,8%	0,1 p.p.	13,7%	14,6%	0,9 p.p.
PDD por BU	(159,3)	(174,1)	9,2%	(254,8)	(303,0)	18,9%
Premium	(7,8)	(14,2)	81,0%	(11,8)	(24,3)	104,8%
Ensino Digital	(70,9)	(68,6)	-3,3%	(99,1)	(123,3)	24,3%
Presencial	(80,4)	(91,3)	13,5%	(143,6)	(155,3)	8,1%
Vendas e Marketing por BU	(72,2)	(70,8)	-2,0%	(228,4)	(212,5)	-7,0%
Premium	(6,3)	(7,9)	26,3%	(13,3)	(16,2)	21,6%
Ensino Digital	(24,7)	(25,0)	1,6%	(73,9)	(78,5)	6,3%
Presencial	(41,3)	(37,8)	-8,4%	(141,3)	(117,8)	-16,6%

As **despesas comerciais**, apresentaram aumento de 5,7% no 2T22 e 6,7% no 1S22, resultado do aumento da PDD, conforme explicado abaixo.

As **despesas com PDD** apresentaram aumento de R\$14,7 milhões vs. 2T21 e de R\$48,2 milhões vs. 1S21. Desconsiderando-se os efeitos não recorrentes que totalizaram R\$13,8 milhões no 2T22 (dos quais R\$7,0 milhões são referentes ao 1T22 e R\$6,8 milhões do 2T22), relacionados principalmente com a inadimplência dos alunos de medicina que se beneficiaram por leis e liminares do período de pandemia e puderam renovar matrícula sem renegociar a dívida, as **despesas com PDD ajustadas**, manteve-se estáveis vs. 2T21 e apresentaram um aumento de 13,5% vs. 1S21.

Importante mencionar que a liminar que permitia a renovação dos alunos inadimplentes não foi prorrogada pelo Estado do Rio de Janeiro e com isso deixou de surtir efeitos. Abaixo as principais variações da PDD reportada.

- **Segmento Premium:** aumento de R\$6,4 milhões vs. 2T21 e de R\$12,4 milhões vs. 1S21, resultado da inadimplência dos alunos de medicina que se beneficiaram por leis e liminares, conforme explicado acima.
- **Segmento Ensino Digital:** redução de R\$2,4 milhões vs. 2T21, em função do efeito sazonal do ciclo descasado (captação trimestral), em que o maior impacto foi registrado no 1T22. No 1S22, houve um aumento de R\$24,1 milhões vs. 1S21, relacionado com a rotina de trancamento dos alunos captados no 2T21, mudando a sazonalidade da PDD no ano de 2022.

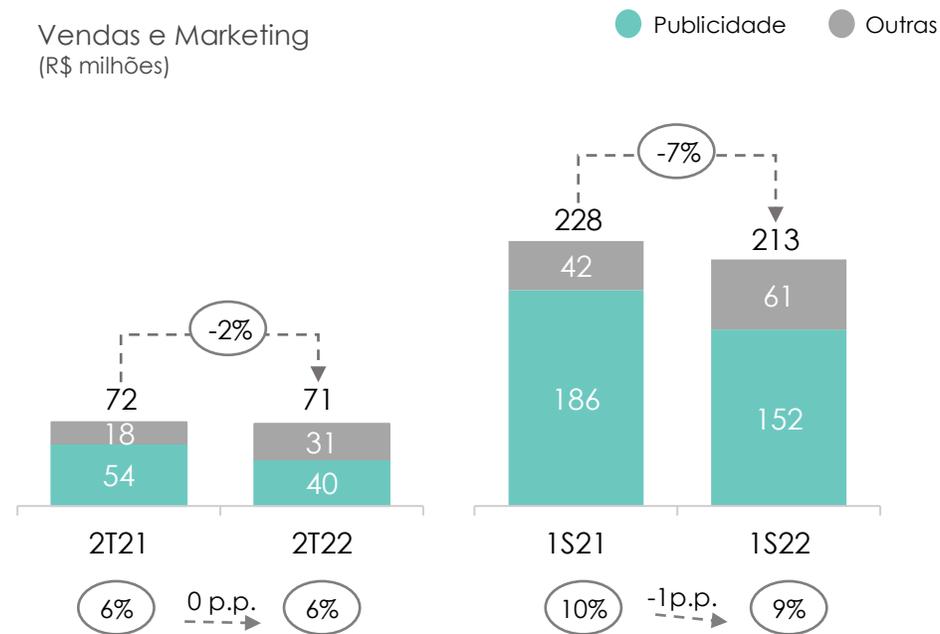
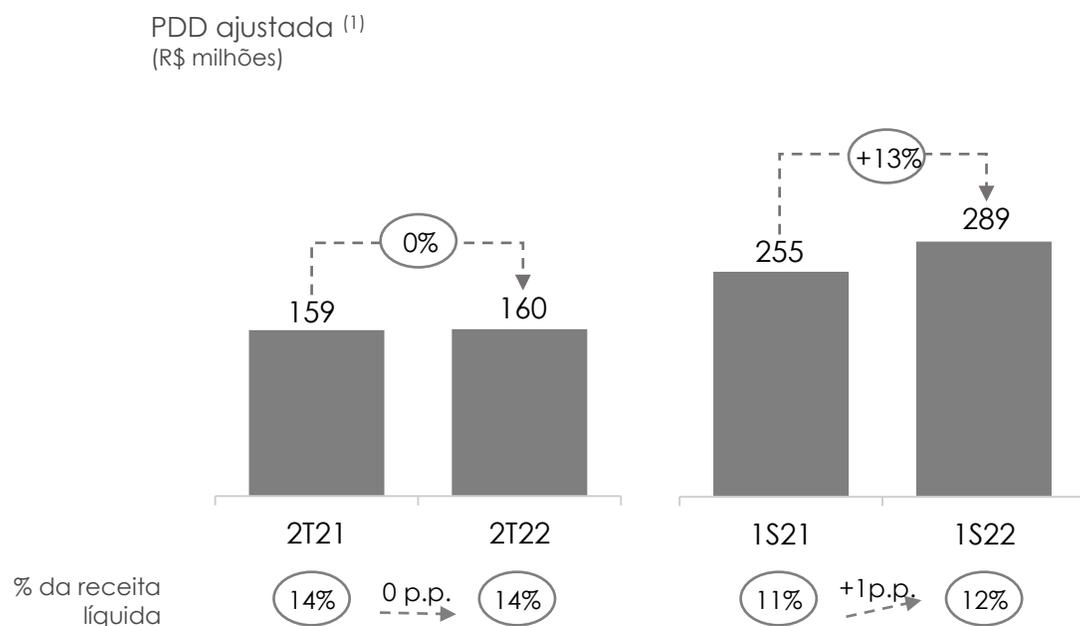
(1) Considera a PDD de evasão e não renegociados.

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

- **Segmento Presencial:** aumento de R\$10,9 milhões vs. 2T21 e R\$11,6 milhões vs. 1S21, resultado do encerramento do período de renovação que atualiza o status da situação do aluno de ativo para inativo, acelerando a curva de provisionamento (rotina de trancamento), além do aumento de alunos formandos com dívida.

No 2T22, a **PDD ajustada + descontos** apresentou uma redução de R\$3,0 milhões vs. 2T21 se mantendo estável como percentual da receita líquida total. No semestre, houve um aumento de R\$32,5 milhões vs. 1S21, totalizando 14,6% da receita líquida total (+ 0,9 p.p. vs. 1S21).

As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram uma redução de R\$1,4 milhão vs. 2T21 e de R\$15,9 milhões vs. 1S21 retornando à normalidade, resultado dos esforços da companhia no controle das despesas principalmente do segmento presencial. Como percentual da receita líquida total, no trimestre as despesas com vendas e marketing se mantiveram estáveis em 6% da receita líquida total. Já no semestre, houve uma redução de 1 p.p. totalizando 9% da receita líquida total.



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

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(236,8)	(241,3)	1,9%	(457,7)	(482,2)	5,4%
Pessoal	(86,8)	(67,7)	-22,0%	(173,4)	(150,0)	-13,5%
Serviços de terceiros	(30,8)	(39,5)	28,2%	(61,6)	(73,2)	18,8%
Provisão para contingências	(23,6)	(12,3)	-47,7%	(39,4)	(23,9)	-39,3%
Manutenção e reparos	(19,8)	(18,0)	-9,1%	(38,7)	(32,8)	-15,2%
Outras despesas	(24,3)	(37,7)	55,2%	(44,5)	(70,0)	57,5%
Depreciação e amortização	(51,5)	(66,1)	28,2%	(100,3)	(132,3)	31,9%
Ágio das aquisições	(15,6)	(15,7)	0,9%	(32,4)	(31,4)	-3,0%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(22,1)	(34,9)	58,0%	(41,8)	(69,9)	67,1%
Outros D&A despesas	(13,9)	(15,4)	11,3%	(26,1)	(31,0)	18,9%
Outras receitas/despesas	3,2	8,8	174,4%	9,0	12,6	40,3%
Despesas G&A ajustadas⁽¹⁾	(233,1)	(231,2)	-0,8%	(450,8)	(469,0)	4,0%
Premium	(34,4)	(52,0)	51,3%	(68,7)	(99,9)	45,4%
Ensino Digital	(75,5)	(69,2)	-8,3%	(136,2)	(150,3)	10,4%
Presencial	(123,5)	(109,8)	-11,1%	(246,1)	(218,5)	-11,2%
Pessoal ajustado⁽¹⁾	(86,4)	(65,8)	-23,8%	(173,0)	(148,0)	-14,4%
Premium	(12,0)	(14,1)	17,7%	(22,9)	(28,2)	23,0%
Ensino Digital	(34,5)	(26,6)	-22,9%	(64,1)	(64,6)	0,7%
Presencial	(39,9)	(25,1)	-37,1%	(85,5)	(55,6)	-35,0%

No 2T22, as **despesas gerais e administrativas** registraram um aumento de 1,9% vs. 2T21, e no semestre a variação foi de 5,4% vs. 1S21, ficando abaixo da inflação acumulada dos últimos 12 meses (IPCA⁽²⁾ 12%). Abaixo as principais variação das despesas.

- Pessoal: redução de R\$19,1 milhões vs. 2T21 e R\$23,4 milhões vs. 1S21, principalmente em função da redução do provisionamento do bônus administrativo. As despesas com pessoal também foram impactadas com efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$1,9 milhões no 2T22, referente a reestruturação do administrativo.
- Serviço de terceiros e manutenção e reparos: aumento de R\$6,9 milhões vs. 2T21 e R\$5,7 milhões vs. 1S21, relacionado principalmente com serviços de consultoria de TI, despesas com escritórios de advocacia e manutenção de equipamento das unidades.
- Provisão para contingência: redução de R\$11,2 milhões vs. 2T21 e de R\$15,5 milhões vs. 1S21, resultado do cumprimento de uma decisão judicial que estabeleceu um índice de correção com percentual menor do que o utilizado na época do provisionamento das contingências trabalhistas, gerando uma reversão após a atualização.

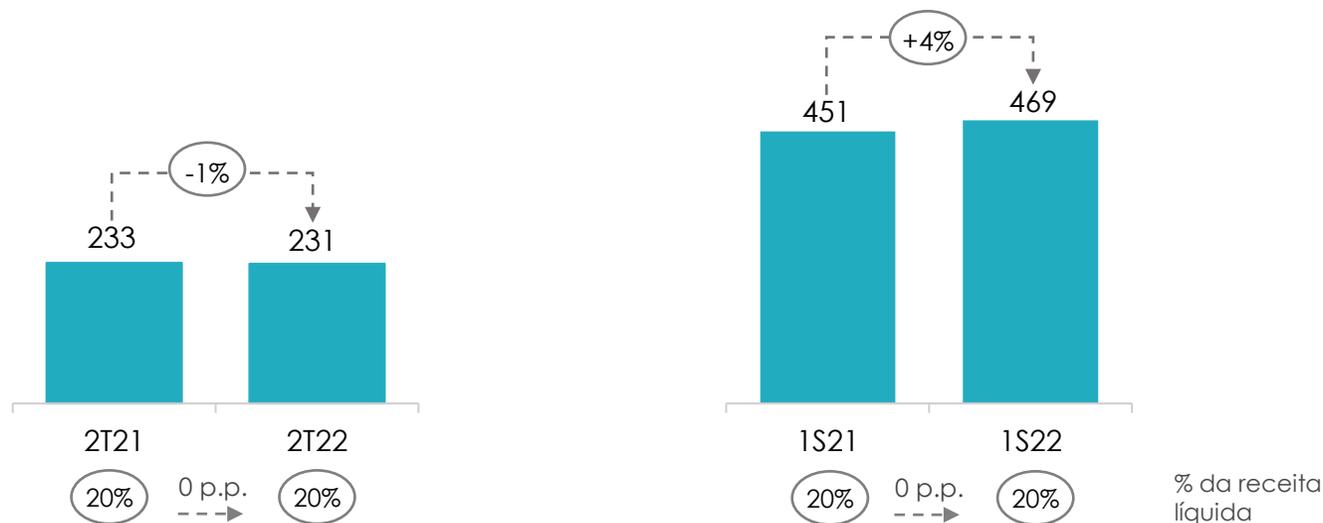
(1) Ajustado por itens não recorrentes, detalhados na seção EBITDA.

(2) Fonte: IBGE (IPCA LTM em 01/07/2022)

- Outras despesas: aumento de R\$13,4 milhões vs. 2T21 e de R\$25,6 milhões vs. 1S21, relacionado principalmente com: (i) maiores gastos com convênios educacionais, principalmente nos cursos de medicina (R\$2,7 milhões vs. 2T21 e R\$6,0 milhões vs. 1S21); (ii) multa contratual (R\$4,4 milhões vs. 2T21 e R\$5,5 milhões vs. 1S21), relacionado com a entrega de imóveis/espacos das unidades presenciais e (iii) despesas com viagens e estadias (R\$1,3 milhões vs. 2T21 e R\$3,8 milhões vs. 1S21), relacionado com o retorno das atividades presenciais.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$14,5 milhões vs. 2T21 e de R\$32,0 milhões vs. 1S21, devido principalmente à amortização dos sistemas, aplicativos e softwares, em função do crescente investimento que vem sendo realizado em transformação digital e tecnológica.

As despesas gerais e administrativas foram impactadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$10,1 milhões no 2T22 e R\$13,2 milhões no 1S22, relacionado com reestruturação do quadro de funcionários do corporativo, multas contratuais de entrega de imóveis, consultorias e serviços jurídicos de M&A e outras despesas. Desconsiderando-se esses efeitos, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** apresentaram estabilidade vs. 2T21 e um aumento de 4,0% vs. 1S21, mantendo-se estáveis como percentual da receita líquida total.

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



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

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Receita Líquida	1.160,6	1.134,9	-2,2%	2.243,0	2.327,8	3,8%
Custos e Despesas	(966,3)	(1.009,0)	4,4%	(1.889,9)	(1.982,4)	4,9%
(+) Depreciação e amortização	154,6	179,0	15,8%	309,0	355,6	15,1%
EBITDA	348,9	304,9	-12,6%	662,0	701,1	5,9%
Margem EBITDA (%)	30,1%	26,9%	-3,2 p.p.	29,5%	30,1%	0,6 p.p.
Itens não recorrentes	4,9	32,0	549,8%	16,0	36,1	125,8%
Pesquisa Operacional (PO) e reestruturação	0,5	10,0	2099,3%	1,8	11,1	523,0%
M&A, Integração e Outros.	3,2	8,2	151,8%	6,5	11,2	72,9%
Itens Não Recorrentes da Receita Líquida	7,0	-	n.a.	15,4	-	n.a.
PDD	-	13,8	n.a.	-	13,8	n.a.
Impacto na Receita (Legado Athenas)	(5,8)	-	n.a.	(7,7)	-	n.a.
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	353,8	336,9	-4,8%	678,0	737,2	8,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	30,5%	29,7%	-0,8 p.p.	30,1%	31,7%	1,5 p.p.
Premium	88,8	124,8	40,5%	199,8	255,1	27,7%
Margem EBITDA (%)	41,6%	47,3%	5,7 p.p.	47,1%	48,5%	1,3 p.p.
Ensino Digital	137,9	134,4	-2,5%	249,7	274,6	9,9%
Margem EBITDA (%)	38,8%	38,8%	0,0 p.p.	38,7%	38,3%	-0,4 p.p.
Presencial	127,1	77,6	-38,9%	228,5	207,6	-9,1%
Margem EBITDA (%)	21,5%	14,8%	-6,6 p.p.	19,3%	19,2%	-0,2 p.p.
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	269,3	249,0	-7,5%	508,9	563,2	10,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,2%	21,9%	-1,2 p.p.	22,6%	24,2%	1,6 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	264,3	217,0	-17,9%	492,9	527,1	6,9%
Margem EBITDA (%)	22,8%	19,1%	-3,7 p.p.	22,0%	22,6%	0,7 p.p.

No primeiro semestre de 2021 vs. 2022 ocorreram alguns efeitos sazonais entre os trimestres, que impactam a análise trimestral do EBITDA da companhia, sendo esses efeitos: (i) postergação da captação do 1T21 para o 2T21, em função ao atraso do ENEM (principalmente no segmento presencial); (ii) efeito da captação trimestral do ensino digital (+100 mil alunos no 2T21) que em sua maioria foi DIS, que tem o reconhecimento full da receita e (iii) campanha "Brilho Duplo" no 1S22 com uma menor adesão ao DIS, que ocasionou em uma redução da receita do segmento presencial e ensino digital.

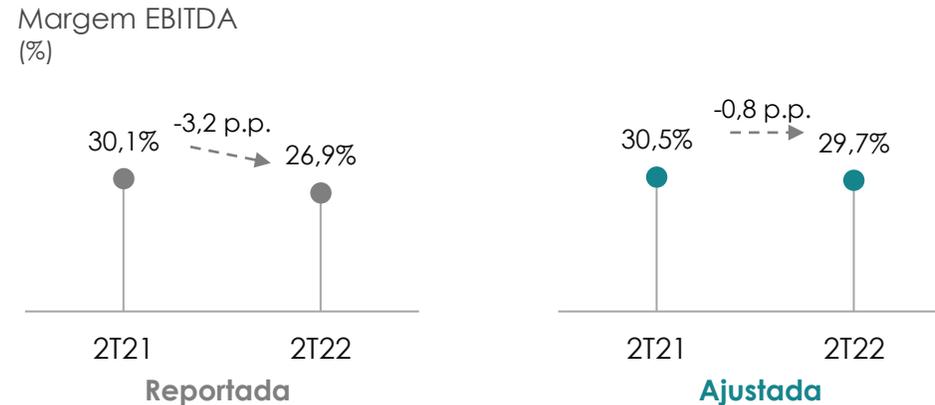
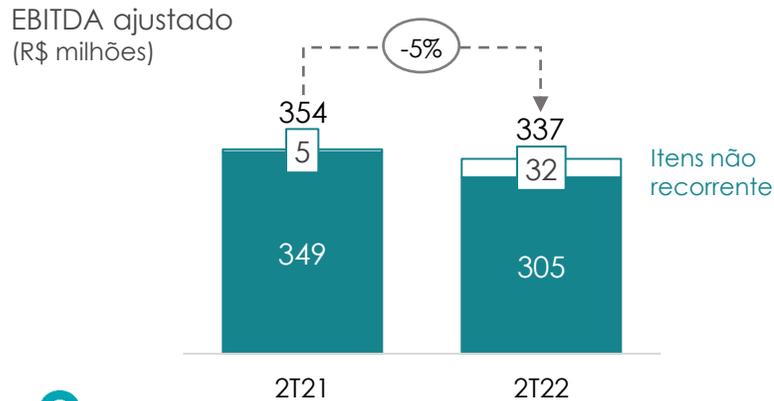
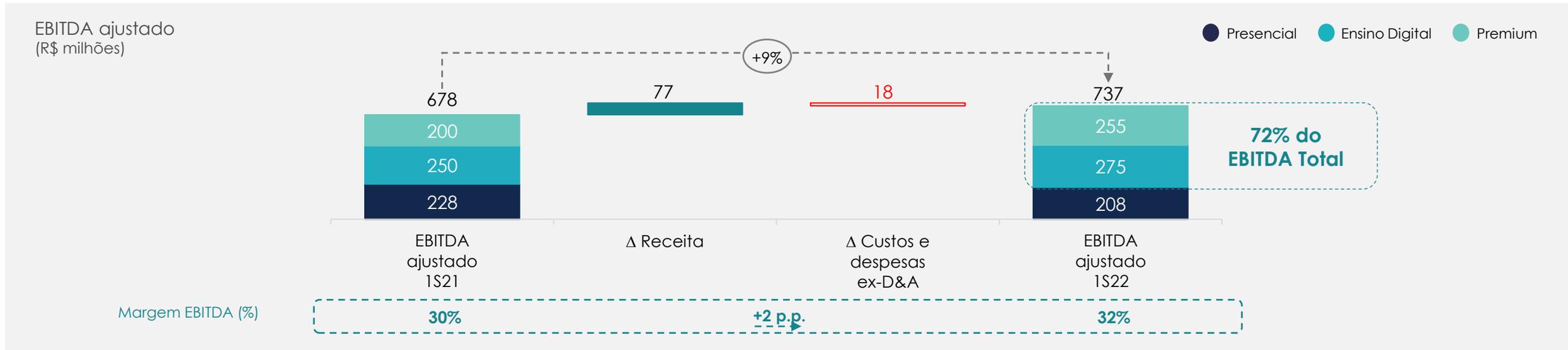
O EBITDA foi impactado por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$32,0 milhões no 2T22 e R\$36,1 milhões no 1S22, relacionado com pesquisa operacional (PO), reestruturação do corporativo, multa contratual, PDD, M&A e outras despesas, conforme explicado nos slides anteriores. Desconsiderando-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** da companhia totalizou R\$336,9 milhões no 2T22 e R\$737,2 milhões no 1S22, com uma **margem EBITDA ajustada de 29,7% e 31,7%** respectivamente. Abaixo as principais variações no semestre.

- **Incremento de R\$77,1 milhões de receita líquida**, impulsionado pelos segmentos Premium (+R\$102,6 milhões vs. 1S21) e Ensino Digital (+R\$71,6 milhões vs. 1S21), que mais do que compensaram a queda de R\$97,1 milhões do segmento Presencial que foi impactado pelo efeito de uma menor adesão ao DIS e da campanha "Brilho Duplo".

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

- **Efeito negativo de R\$17,9 milhões dos custos e despesas (ex- D&A)**, resultado explicado pelos seguintes fatores detalhados nas seções anteriores: (i) aumento de repasse a polos parceiros; (ii) aumento da PDD relacionado com a rotina de trancamento (segmento Presencial) e do clique descasado do segmento Ensino Digital e (iii) outros custos e despesas relacionados com o retorno de 100% das atividades presenciais nos campi e escritórios corporativos.

Importante mencionar que no trimestre, o EBITDA ajustado da companhia apresentou uma redução de 4,8% vs. 2T21, resultado da mudança de sazonalidade entre os trimestres, conforme explicado no slide anterior.



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
EBITDA	348,9	304,9	-12,6%	662,0	701,1	5,9%
Resultado Financeiro	(77,2)	(189,0)	144,7%	(182,7)	(333,3)	82,4%
Receita Financeira	30,2	42,4	40,3%	58,8	108,9	85,4%
Multas e juros recebidos	8,2	10,9	33,2%	19,4	25,8	32,5%
Aplicações financeiras	14,6	35,1	140,8%	22,2	72,8	227,3%
Atualização monetária	6,0	(4,4)	n.a.	14,3	8,5	-40,3%
Outras	1,5	0,8	-45,0%	2,8	1,8	-34,1%
Despesa Financeira	(116,0)	(204,2)	76,0%	(232,2)	(400,5)	72,5%
Juros e encargos	(47,9)	(115,4)	140,8%	(81,4)	(226,8)	178,8%
Descontos financeiros	(22,8)	(18,9)	-17,2%	(51,9)	(50,0)	-3,6%
Despesas bancárias	(2,5)	(3,1)	23,2%	(4,9)	(6,0)	22,1%
Juros de arrendamento mercantil	(31,0)	(43,4)	39,7%	(63,0)	(75,3)	19,5%
Outras	(11,7)	(23,4)	99,8%	(31,0)	(42,3)	36,3%
Efeito Líquido Swap	8,6	(27,2)	n.a.	(9,3)	(41,7)	348,4%
(+) Depreciação e amortização	(154,6)	(179,0)	15,8%	(309,0)	(355,6)	15,1%
Lucro antes de impostos	117,1	(63,1)	-153,9%	170,3	12,2	-92,8%
Imposto de Renda	(0,3)	(0,1)	-63,6%	(7,6)	0,5	n.a.
Contribuição Social	(0,3)	(0,1)	-55,8%	(3,0)	(0,0)	-99,2%
Lucro Líquido	116,5	(63,3)	n.a.	159,7	12,7	-92,0%
Margem líquida (%)	10,0%	n.a.	n.a.	7,1%	0,5%	-6,6 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	125,1	(35,9)	n.a.	179,4	48,9	-72,7%
Margem líquida (%)	10,8%	n.a.	n.a.	8,0%	2,1%	-5,9 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽¹⁾	137,7	(15,6)	n.a.	209,7	80,5	-61,6%
Margem líquida ajustada (%)	11,9%	n.a.	n.a.	9,3%	3,5%	-5,9 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽¹⁾ ex-IFRS 16	146,2	11,9	-91,9%	229,2	116,8	-49,1%
Margem líquida (%)	12,6%	1,0%	-11,5 p.p.	10,2%	5,0%	-5,2 p.p.

O **resultado financeiro** da companhia apresentou uma piora de R\$111,7 milhões vs. 2T21 e de R\$150,6 milhões vs. 1S21. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado.

- **Receita financeira:** aumento de R\$12,2 milhões vs. 2T21 e de R\$50,2 milhões vs. 1S21, em função de: (i) multas e juros por atraso e rendimento de aplicações financeiras (R\$23,2 milhões vs. 2T21 e R\$56,9 milhões vs. 1S21) resultado do aumento da taxa de juros e (ii) redução da atualização monetária principalmente do PAR e DIS (R\$10,4 milhões vs. 2T21 e R\$5,8 milhões vs. 1S21), devido a correção sobre um menor contas a receber desses produtos.
- **Despesas financeiras:** aumento de R\$88,2 milhões vs. 2T21 e de R\$168,3 milhões vs. 1S21, em função de: (i) juros e encargos financeiros (R\$67,5 milhões vs. 2T21 e R\$145,5 milhões vs. 1S21), resultado do aumento da dívida e da taxa de juros, (ii) menor volume de descontos financeiros (R\$3,9 milhões vs. 2T21 e de R\$1,8 milhões vs. 1S21), principalmente pelo efeito das campanhas de renovação; (iii) aumento do juros de arrendamento no trimestre e no semestre de R\$12,3 milhões e (iv) outras despesas com aumento de mais de R\$11 milhões no trimestre e no semestre, relacionado principalmente com aumento da atualização financeira das contingências e atualização financeira do preço de aquisição a pagar em função do aumento da taxa de juros.

RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

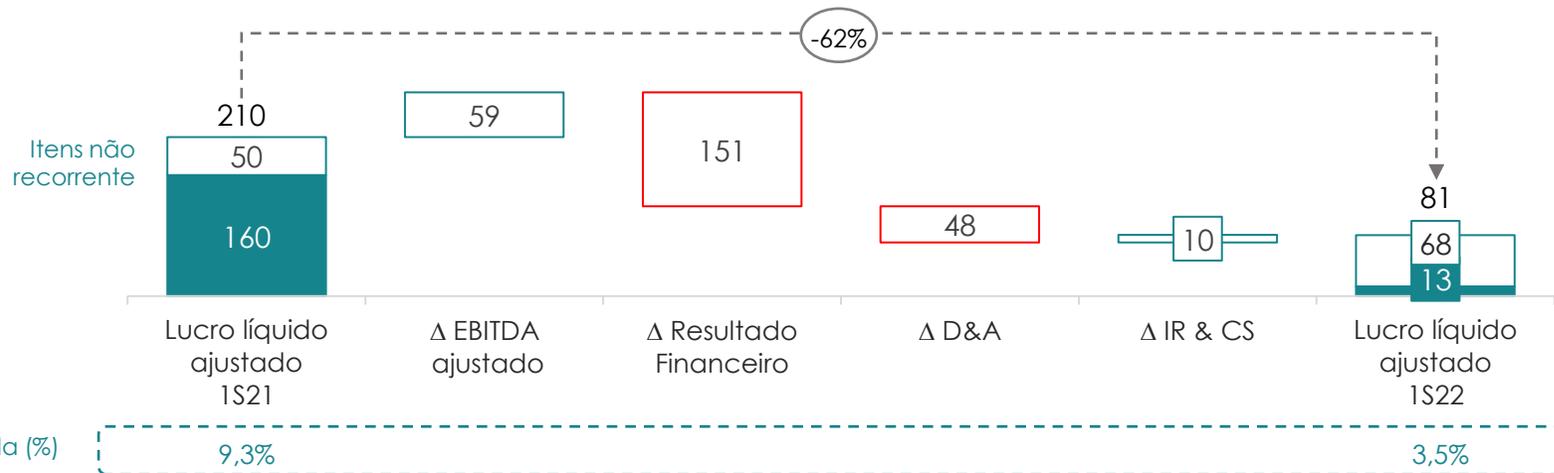
- **Efeito líquido swap:** aumento de R\$35,7 milhões vs. 2T21 e de R\$32,4 milhões vs. 1S21, em função da variação cambial entre o valor justo do derivativo e o valor base no dólar contratado nos Swaps do instrumento de dívida 4131 (USD 124 milhões).

Como consequência da piora no resultado financeiro, a companhia registou resultado líquido negativo de R\$63,3 milhões (-154,4% vs. 2T21). No semestre, houve uma redução de 92,0% vs. 1S21, totalizando um **lucro líquido** de R\$12,7 milhões. Abaixo as principais variações para este resultado.

- EBITDA: redução de R\$44,0 milhões vs. 2T21, no semestre houve um incremento de R\$39,1 milhões vs. 1S21, resultado do crescimento dos segmentos Premium e Ensino Digital.
- Piora de R\$111,7 milhões vs. 2T21 e de R\$150,6 milhões vs. 1S21 do resultado financeiro, conforme explicado no slide anterior.
- Aumento de R\$24,4 milhões vs. 2T21 e de R\$46,6 milhões vs. 1S21 da depreciação e amortização, relacionado com benfeitoria em bens de terceiros, efeito do arrendamento de imóveis, além de sistemas, aplicativos e softwares em razão do investimento que vem sendo realizado em transformação digital e tecnologia.
- Redução do IR e contribuição social, decorrente da distribuição de lucros no período através do JCP entre as sociedades controladas (diretas e indiretas) no trimestre e semestre.

O resultado líquido da companhia também foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$47,8 milhões no 2T22 e R\$67,8 milhões no 1S22, sendo: (i) no EBITDA R\$32,0 milhões no 2T22 e R\$36,1 milhões no 1S22; (ii) ágio das aquisições, sendo R\$15,7 milhões no 2T22 e R\$31,4 milhões no 1S22; (iii) IR e contribuição social de R\$0,1 milhão no 2T22 e R\$0,2 milhões no 1S22. Excluindo-se esses efeitos, no 2T22 o resultado líquido ajustado foi negativo em R\$15,6 milhões. No 1S22, o **lucro líquido ajustado** totalizou R\$80,5 milhões, uma redução de 61,6% vs. 1S21, com uma margem líquida ajustada de 3,5% (-5,9 p.p.).

Lucro Líquido ajustado ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



(1) Ajustado por efeitos não recorrentes detalhados no texto acima. Número de 2021 diferente do divulgado em função da revisão de efeitos não recorrentes conforme slide 40 do Release o 4T21. 24

(em R\$ milhões)	2T21	1T22	2T22
Mensalidades	1.592,4	1.550,6	1.515,6
Mensalistas	975,6	837,9	943,2
Convênios e permutas	21,8	26,6	34,7
PAR	168,0	119,3	95,8
DIS	398,7	533,0	407,6
CredAthenas	28,3	33,8	34,3
FIES	173,5	99,6	129,8
Outros	211,7	332,7	321,8
Cartões de Crédito a receber	98,1	162,3	155,7
Acordos	113,6	170,4	166,1
Contas a Receber Bruto	1.977,6	1.982,9	1.967,2
PDD	(653,1)	(631,8)	(628,4)
Mensalistas ⁽¹⁾	(499,1)	(483,7)	(502,6)
PAR (50%)	(78,2)	(55,4)	(43,8)
DIS (15%)	(57,7)	(68,5)	(56,4)
CredAthenas (50%)	(18,0)	(24,2)	(25,6)
Valores a identificar	(39,8)	(7,1)	(4,2)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(27,9)	(38,6)	(33,8)
AVP PAR	(11,3)	(8,4)	(7,3)
AVP DIS	(13,9)	(26,9)	(22,9)
AVP CredAthenas	(2,8)	(3,3)	(3,6)
Contas a Receber Líquido	1.256,7	1.305,4	1.300,8

No 2T22, o **contas a receber bruto** da companhia apresentou uma redução de R\$10,4 milhões vs. 2T21, resultado de uma melhor arrecadação devido a uma menor adesão ao DIS na captação.

O **contas a receber líquido** no 2T22 apresentou um aumento de R\$44,1 milhões vs. 2T21, principalmente devido ao aumento dos recebíveis por cartão de crédito, que não possuem PDD por não terem risco de inadimplência.

Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	2T21	2T22	2T21	2T22
Receita Bruta (a vista)	11,3	6,5	12,4	5,7
Receita Bruta parcelada	8,8	4,2	119,2	51,9
Impostos e deduções	(0,7)	(0,4)	(4,7)	(2,3)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	0,2	1,0	(3,5)	4,1
PDD (PAR 50% / DIS 15%) ⁽³⁾	(10,8)	(4,4)	(42,0)	(38,2)
PDD sobre a Receita Líquida Total (%)	0,9%	0,4%	3,6%	3,4%

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

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

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

(em R\$ milhões)	2T21	1T22	2T22	Δ% vs. 2T21	Δ% vs. 1T22
Contas a receber líquido	1.256,7	1.305,4	1.300,8	3,5%	-0,4%
Receita Líquida (12M)	4.190,2	4.528,4	4.480,1	6,9%	-1,1%
PMR	108	104	105	-2,8%	1,0%
Contas a receber FIES	173,5	99,6	129,8	-25,2%	30,3%
Receita FIES (12M)	469,6	332,7	310,2	-33,9%	-6,8%
Deduções FGEDUC (12M)	(42,3)	(29,6)	(27,9)	-34,1%	-5,8%
Impostos (12M)	(17,9)	(11,7)	(11,1)	-37,6%	-4,4%
Receita Líquida FIES (12M)	409,4	291,4	271,1	-33,8%	-6,9%
PMR FIES	153	123	172	12,4%	39,8%
Contas a receber ex-FIES	1.083,3	1.205,8	1.171,0	8,1%	-2,9%
Receita Líquida ex-FIES (12M)	3.780,8	4.237,0	4.208,9	11,3%	-0,7%
PMR ex-FIES	103	102	100	-2,9%	-2,0%

No 2T22, o **PMR consolidado** da companhia reduziu 3 dias em relação ao 2T21, principalmente em função de:

- **PMR FIES** que apresentou um aumento de 19 dias vs. 2T21 e de 49 dias vs. 1T22, em função do período de aditamento dos contratos, ocasionando a postergação dos repasses e com uma menor receita líquida.
- **PMR ex-FIES** houve uma redução de 3 dias vs. 2T21 e 2 dias vs. 1T22, resultado de uma melhor arrecadação devido a uma menor adesão ao DIS na captação.

Agining do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	2T21	2T22	Δ%	2T21 (%)	2T22 (%)
FIES	173,5	129,8	-25,2%	9%	7%
A vencer	790,9	808,1	2,2%	40%	41%
Vencidas até 30 dias	208,9	223,9	7,2%	11%	11%
Vencidas de 31 a 60 dias	116,1	118,1	1,7%	6%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	105,9	100,7	-4,9%	5%	5%
Vencidas de 91 a 179 dias	134,2	206,1	53,6%	7%	10%
Vencidas há mais de 180 dias	448,2	380,5	-15,1%	23%	19%
Contas a receber bruto	1.977,6	1.967,2	-0,5%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)				Análise Vertical	
	2T21	2T22	Δ%	2T21 (%)	2T22 (%)
A vencer	46,5	64,6	39,0%	41%	39%
Vencidas até 30 dias	8,9	13,8	54,6%	8%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	9,0	13,5	49,5%	8%	8%
Vencidas de 61 a 90 dias	8,6	12,8	48,9%	8%	8%
Vencidas de 91 a 179 dias	15,7	23,6	50,2%	14%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	24,8	37,8	52,2%	22%	23%
Acordos a receber	113,6	166,1	46,3%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ%
Saldo inicial	138,7	99,6	-28,2%
Receita FIES	96,3	75,7	-21,4%
Pagamento de impostos	(25,1)	(7,8)	-68,9%
Recompra	(36,5)	(37,8)	3,5%
Saldo final	173,5	129,8	-25,2%

(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.

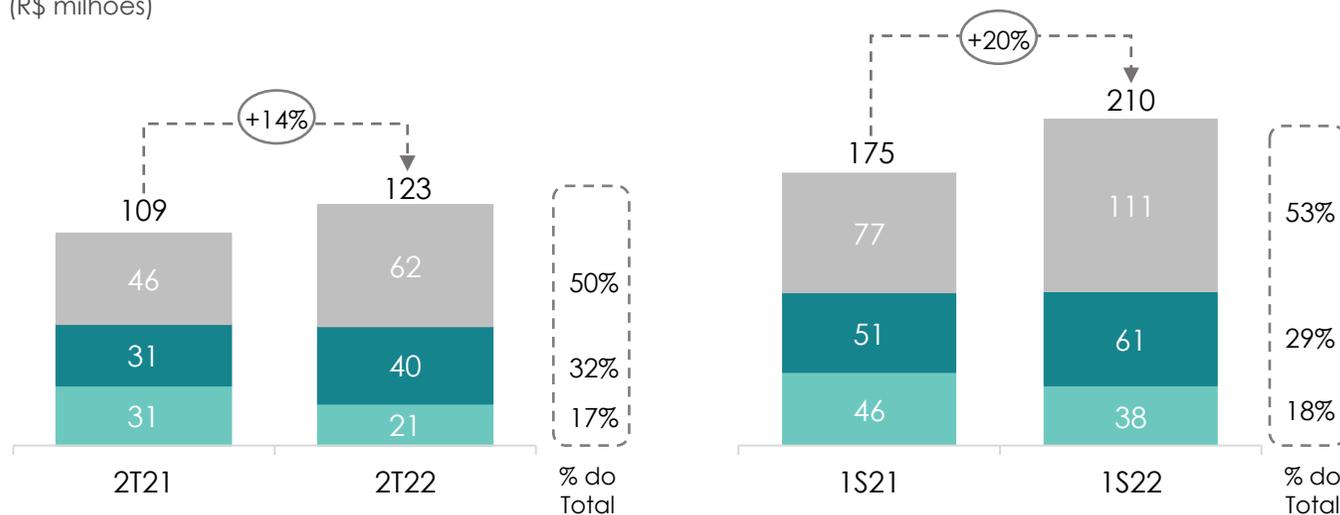
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Capex Total	108,6	123,3	13,4%	174,9	209,5	19,8%
Transformação digital e TI	46,4	62,0	33,8%	77,2	111,1	44,0%
Sustentação e melhorias	31,5	39,8	26,5%	51,2	60,7	18,3%
Expansão	30,8	21,4	-30,5%	46,5	37,7	-18,8%

% da Receita Líquida

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

CAPEX (R\$ milhões)



● Transformação Digital e TI ● Sustentação e melhorias ● Expansão

O **Capex total** da companhia, apresentou um aumento de R\$14,6 milhões vs. 2T21 e R\$34,6 milhões vs. 1S21. Abaixo as principais variações para este resultado.

- Aumento de R\$15,7 milhões vs. 2T21 e R\$34,0 milhões vs. 1S21 na linha de **transformação digital e tecnologia**, resultado dos esforços da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.
- Aumento de R\$8,3 milhões vs. 2T21 e R\$9,4 milhões vs. 1S21 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.
- A linha de **expansão**, que são os investimentos relacionado com novos cursos e maturação dos já existentes, apresentou uma redução de R\$9,4 milhões vs. 2T21 e R\$8,7 milhões vs. 1S21.

POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.967,4)	(1.467,4)	-25,4%
Dívida Bruta [b]	5.243,6	5.783,1	10,3%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.674,7	3.977,2	8,2%
Arrendamento mercantil	1.426,7	1.659,3	16,3%
Compromissos a pagar (M&A)	142,2	146,6	3,1%
Dívida líquida [a+b]	3.276,2	4.315,7	31,7%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,3x	1,9x	

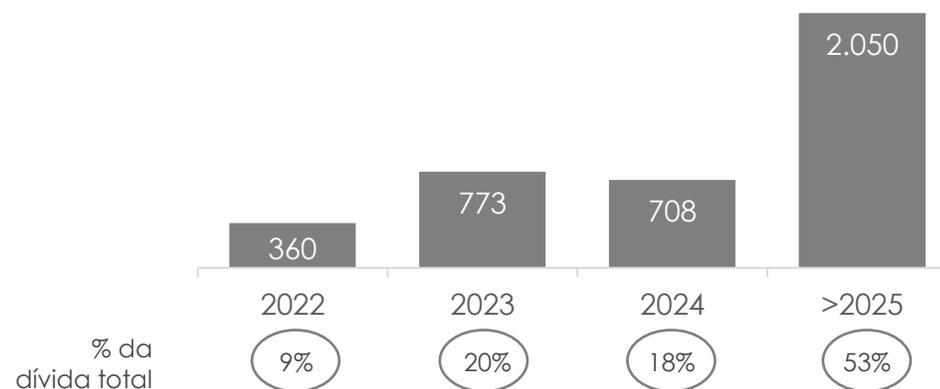
A **posição de caixa e disponibilidades** da Companhia, totalizou R\$1.467,4 milhões no 2T22. A **dívida líquida (excluindo arrendamento mercantil)**, encerrou o trimestre totalizando R\$2.656,4 milhões.

Excluindo-se o saldo do arrendamento mercantil, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM)** pelos efeitos não recorrentes foi de **1,9x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Duração (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	1,4	TJLP + 0,5%	1,6	0%
CCB	1,9	CDI + 2,55%	737,4	19%
4131	1,8	CDI + 1,27%	691,2	17%
Debentures V (2ª Série)	3,6	CDI + 0,79%	365,7	9%
Debentures VI (Única)	3,5	CDI + 2,50%	1.882,2	47%
Debentures VII (Única)	3,2	CDI + 1,65%	303,6	8%
Empréstimos bancários	-	CDI+2,07%	3.981,7	100%

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



(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.

(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap de curto e longo prazo.

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

ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	2T22	Pleno Potencial ⁽¹⁾	
			Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Presidente Vargas	RJ	240	1,7	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,5	76	0,5
Teresina	PI	110	0,7	110	0,8
Alagoinhas	BA	65	0,4	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,3	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,7	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,4	155	1,1
Canindé	CE	50	0,1	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,2	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,1	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,1	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,1	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,03	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,04	150	1,1
Unijipa	RO	28	0,03	28	0,2
Total		1.533	7,2	2.299	16,5

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

R\$ milhões	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	2T21	2T22	Δ%	2T21	2T22	Δ%	2T21	2T22	Δ%	2T21	2T22	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.382	2.575	8%	252	312	24%	712	846	19%	1.418	1.416	0%
Mensalidades	2.382	2.575	8%	252	312	24%	712	846	19%	1.418	1.416	0%
Deduções da Receita Bruta	(1.221)	(1.440)	18%	(43)	(48)	12%	(356)	(500)	40%	(823)	(892)	9%
Receita Operacional	1.161	1.135	-2%	209	264	26%	356	347	-2%	596	524	-12%
Custos dos Serviços Prestados	(501)	(532)	6%	(100)	(113)	13%	(67)	(81)	21%	(334)	(337)	1%
Pessoal	(316)	(325)	3%	(81)	(88)	9%	(22)	(20)	-12%	(213)	(218)	2%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(13)	(9)	-29%	(2)	(2)	1%	0	(0)	-278%	(11)	(7)	-36%
Serviços de Terceiros e Outros	(69)	(84)	22%	(3)	(5)	89%	(43)	(54)	28%	(24)	(25)	4%
Depreciação e Amortização	(103)	(113)	10%	(15)	(18)	21%	(2)	(7)	193%	(85)	(87)	2%
Lucro Bruto	659	603	-9%	109	151	39%	289	266	-8%	262	187	-29%
Margem Bruta (%)	57%	53%	-4 p.p.	52%	57%	5 p.p.	81%	77%	-5 p.p.	44%	36%	-8 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(465)	(477)	0	(48)	(72)	51%	(171)	(164)	-4%	(246)	(241)	-2%
Pessoal	(87)	(68)	-22%	(12)	(14)	20%	(35)	(28)	-20%	(40)	(26)	-36%
Vendas	(72)	(71)	-2%	(6)	(8)	26%	(25)	(25)	2%	(41)	(38)	-8%
PDD	(159)	(174)	9%	(8)	(14)	81%	(71)	(69)	-3%	(80)	(91)	14%
Outras Despesas	(99)	(108)	9%	(15)	(26)	67%	(24)	(23)	-1%	(60)	(59)	-2%
Outras Receitas	3	9	174%	1	4	144%	0	1	1767%	2	4	158%
Depreciação e Amortização	(52)	(66)	28%	(8)	(13)	74%	(18)	(21)	16%	(26)	(32)	23%
(+) Depreciação e amortização	155	179	16%	23	32	39%	20	28	37%	112	120	7%
EBITDA	349	305	-13%	84	111	32%	137	129	-6%	128	65	-49%
Margem EBITDA (%)	30%	27%	-3 p.p.	40%	42%	2 p.p.	39%	37%	-1 p.p.	21%	12%	-9 p.p.
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	1.162	1.135	-2%	214	264	24%	356	347	-2%	593	524	-12%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	354	337	-5%	89	125	41%	138	134	-2%	127	78	-39%
Margem EBITDA ajustada(%)	30%	30%	-1 p.p.	42%	47%	6 p.p.	39%	39%	0 p.p.	21%	15%	-7 p.p.

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA (Semestre)

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
R\$ milhões	1S21	1S22	Δ%	1S21	1S22	Δ%	1S21	1S22	Δ%	1S21	1S22	Δ%
Receita Operacional Bruta	4.439	5.029	13%	496	619	25%	1.271	1.660	31%	2.671	2.750	3%
Mensalidades	4.439	5.029	13%	496	619	25%	1.271	1.660	31%	2.671	2.750	3%
Deduções da Receita Bruta	(2.196)	(2.701)	23%	(85)	(92)	8%	(625)	(942)	51%	(1.486)	(1.667)	12%
Receita Operacional	2.243	2.328	4%	411	526	28%	646	718	11%	1.186	1.084	-9%
Custos dos Serviços Prestados	(958)	(998)	4%	(176)	(209)	19%	(128)	(152)	19%	(654)	(636)	-3%
Pessoal	(593)	(593)	0%	(137)	(160)	16%	(41)	(38)	-7%	(415)	(395)	-5%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(26)	(20)	-24%	(5)	(5)	-2%	1	(0)	-181%	(22)	(15)	-33%
Serviços de Terceiros e Outros	(130)	(162)	24%	(6)	(9)	61%	(80)	(101)	26%	(45)	(52)	15%
Depreciação e Amortização	(209)	(223)	7%	(28)	(36)	27%	(8)	(13)	66%	(172)	(174)	1%
Lucro Bruto	1.285	1.330	4%	235	317	35%	518	566	9%	532	448	-16%
Margem Bruta (%)	57%	57%	0 p.p.	57%	60%	3 p.p.	80%	79%	-1 p.p.	45%	41%	-4 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(932)	(985)	6%	(95)	(138)	46%	(307)	(353)	15%	(530)	(494)	-7%
Pessoal	(173)	(151)	-13%	(25)	(29)	16%	(63)	(66)	4%	(85)	(56)	-34%
Vendas	(228)	(213)	-7%	(13)	(16)	22%	(74)	(79)	6%	(141)	(118)	-17%
PDD	(255)	(303)	19%	(12)	(24)	105%	(99)	(123)	24%	(144)	(155)	8%
Outras Despesas	(184)	(199)	8%	(32)	(47)	50%	(40)	(45)	12%	(113)	(107)	-5%
Outras Receitas	9	13	40%	2	4	136%	2	2	4%	5	6	26%
Depreciação e Amortização	(100)	(132)	32%	(15)	(25)	69%	(33)	(42)	29%	(52)	(64)	23%
(+) Depreciação e amortização	309	356	15%	44	61	41%	41	55	36%	225	239	6%
EBITDA	662	701	6%	184	241	31%	252	269	7%	226	192	-15%
Margem EBITDA (%)	30%	30%	1 p.p.	45%	46%	1 p.p.	39%	37%	-2 p.p.	19%	18%	-1 p.p.
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	2.251	2.328	3%	424	526	24%	646	718	11%	1.181	1.084	-8%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	678	737	9%	200	255	28%	250	275	10%	228	208	-9%
Margem EBITDA ajustada(%)	30%	32%	2 p.p.	47%	48%	1 p.p.	39%	38%	0 p.p.	19%	19%	0 p.p.

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

em R\$ milhões	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	269,3	249,0	-7,5%	508,9	563,2	10,7%
Variação Capital de giro	(134,0)	(113,5)	-15,3%	(162,1)	(142,7)	-11,9%
Recebíveis	(131,3)	(1,1)	-99,2%	(172,4)	(82,8)	-52,0%
Contas a pagar	(22,4)	(87,6)	290,5%	(1,7)	(47,9)	2697,0%
Outros	19,7	(24,8)	n.a.	12,0	(12,1)	n.a.
Impostos (IR/CS)	(10,7)	(11,4)	6,8%	(22,0)	(20,3)	-7,9%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	124,6	124,1	-0,4%	324,8	400,2	23,2%
Capex	(108,6)	(123,3)	13,5%	(174,9)	(209,6)	19,8%
Aquisição de imobilizado	(43,2)	(39,3)	-9,1%	(64,0)	(55,8)	-12,7%
Aquisição de intangível	(65,5)	(84,0)	28,4%	(110,9)	(153,7)	38,6%
(=) Fluxo de caixa livre	16,0	0,8	-95,1%	149,9	190,6	27,1%
Juros ex IFRS 16	(57,4)	(109,2)	90,3%	(117,2)	(215,8)	84,2%
(=) Fluxo de caixa do acionista	(41,4)	(108,4)	162,0%	32,8	(25,2)	n.a.
Captação / amortização de dívidas	(39,0)	0,6	n.a.	321,7	(117,1)	n.a.
M&A	0,0	(19,6)	n.a.	(6,7)	(43,9)	553,3%
Dividendos pagos	-	-	n.a.	(0,0)	-	n.a.
Outros	(2,5)	(113,0)	4486,3%	(13,5)	(160,6)	1085,2%
(=) Geração de caixa líquida	(82,9)	(240,4)	190,0%	334,1	(346,9)	-203,8%
Caixa no início do exercício	2.050,3	1.707,8	-16,7%	1.633,3	1.814,2	11,1%
Caixa no final do exercício	1.967,4	1.467,4	-25,4%	1.967,4	1.467,4	-25,4%
FCO / EBITDA ajustado ex-IFRS 16	46,3%	49,8%	3,6 p.p.	63,8%	71,1%	7,2 p.p.

No 2T22, o **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da companhia se manteve estável em relação ao 2T21, principalmente em função de uma menor variação do capital de giro, com uma conversão de caixa de 49,8% (+3,6 p.p. vs. 2T21).

No 1S22, houve um **aumento de R\$75,4 milhões** vs. 1S21, resultado explicado principalmente pelo aumento do EBITDA ex-IFRS 16 (+R\$54,3 milhões vs. 1S21), encerrando o semestre com uma **conversão de caixa de 71,1% (+7,2 p.p. vs. 1S21)**.

A **Geração de caixa líquida** da companhia, ficou negativa em R\$240,4 milhões no 2T21 e R\$346,9 milhões no 1S22. Abaixo as principais variações para este resultado.

- Capex: aumento de R\$14,7 milhões vs. 2T21 e R\$34,7 milhões vs. 1S21, relacionado principalmente com os investimentos em transformação digital e TI e que já representa mais de 50% do capex total.
- Juros (ex-IFRS 16): aumento de R\$51,8 milhões vs. 2T21 e R\$98,7 milhões vs. 1S21, em função do aumento das despesas com juros da dívida e maior custo.
- Outros: aumento de R\$110,5 milhões vs. 2T21 e R\$147,0 milhões vs. 1S21, relacionado com programa de recompra de ações e efeitos não recorrentes.

(em R\$ milhões)	2T21	2T22	Δ %	1S21	1S22	Δ %
Receita líquida	1.160,6	1.134,9	-2,2%	2.243,0	2.327,8	3,8%
(-) Impostos	42,8	47,1	10,2%	82,3	89,2	8,5%
(+) PDD	(159,3)	(174,1)	9,2%	(254,8)	(303,0)	18,9%
(+) Descontos concedidos/ multas	(14,7)	(8,1)	-45,1%	(32,5)	(24,3)	-25,2%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	4,8	(9,2)	-290,8%	12,3	(0,5)	-104,4%
Geração de CAR total	1.034,2	990,7	-4,2%	2.050,3	2.089,3	1,9%
Arrecadação total	903,0	985,3	9,1%	1.877,9	2.003,7	6,7%
Receita FIES	96,3	75,6	-21,5%	186,3	134,9	-27,6%
Arrecadação FIES	61,0	45,7	-25,1%	174,3	113,9	-34,7%
Receita líquida ex-FIES	1.064,3	1.059,3	-0,5%	2.056,7	2.193,0	6,6%
Geração de CAR ex-FIES	937,9	915,1	-2,4%	1.864,0	1.954,4	4,9%
Arrecadação ex-FIES	842,0	939,6	11,6%	1.703,6	1.889,8	10,9%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	89,8%	102,7%	12,9 p.p.	91,4%	96,7%	5,3 p.p.

R\$ milhões	2T21	1T22	2T22
Ativo Circulante	3.075,8	2.872,4	2.740,6
Caixa e equivalentes	1.212,3	625,4	705,4
Títulos e valores mobiliários	755,1	1.082,4	762,0
Contas a receber	964,8	971,3	1.034,2
Estoque	1,9	2,6	3,3
Adiantamentos a funcionários/terceiros	11,6	8,7	19,1
Despesas antecipadas	18,1	27,9	22,9
Impostos e contribuições	100,2	138,6	182,3
Diferencial de Swap a receber	2,2	-	-
Outros	9,8	15,6	11,4
Ativo Não-Circulante	6.565,4	7.183,0	7.141,2
Realizável a Longo Prazo	875,5	975,5	887,1
Contas a receber LP	291,9	334,1	266,5
Despesas antecipadas LP	4,6	7,4	7,0
Depósitos judiciais LP	111,7	100,1	84,5
Impostos e contribuições LP	120,8	155,7	147,7
Impostos diferidos LP	334,0	365,0	368,5
Outros LP	12,6	13,1	12,9
Permanente	5.689,8	6.207,6	6.254,1
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.495,6	2.655,0	2.675,0
Intangível	3.193,9	3.552,2	3.578,8
Total do Ativo	9.641,2	10.055,5	9.881,8

R\$ milhões	2T21	1T22	2T22
Passivo Circulante	1.977,2	1.560,2	1.672,9
Empréstimos e financiamentos	973,0	592,5	771,4
Arrendamento Mercantil	212,5	211,8	235,3
Fornecedores	209,9	252,3	203,2
Swap a pagar	0,7	1,7	6,9
Salários e encargos sociais	290,4	247,3	218,7
Obrigações tributárias	55,3	72,9	69,7
Mensalidades recebidas antecipadamente	24,2	70,2	61,1
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	3,6	4,4	4,4
Preço de aquisição a pagar	55,6	50,0	56,6
Dividendos a Pagar	141,7	37,6	37,6
Outros passivos	5,3	14,4	2,9
Exigível a Longo Prazo	4.402,1	5.202,9	5.058,6
Empréstimos e financiamentos LP	2.701,0	3.348,2	3.198,8
Contingências	255,0	224,2	217,2
Arrendamento Mercantil LP	1.214,2	1.378,5	1.424,1
Adiantamento de convênio	38,6	34,9	33,6
Parcelamento de tributos LP	8,1	9,4	8,8
Provisão para desmobilização de ativos	77,0	85,8	85,2
Preço de aquisição a pagar LP	86,6	99,9	90,0
Outros LP	21,6	21,9	0,9
Patrimônio Líquido	3.261,9	3.292,4	3.150,3
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	689,0	707,9	710,4
Reservas de lucros	1.465,8	1.586,4	1.586,4
Lucros Acumulados	159,7	76,0	12,4
Ações em Tesouraria	(165,6)	(203,8)	(284,8)
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	12,8	12,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.641,2	10.055,5	9.881,8

YDUQS

Contato RI

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br