

YDUQS

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T23 & 1S23

10 de agosto, 2023

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3
ICO2 B3



Prime



Rio de Janeiro, 10 de agosto de 2023 - **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 2023 (2T23)**.

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

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

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

11/08/2023 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Videoconferência em inglês - 11/08/2023 às 11h00 (Horário de Brasília)

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@yduqs.com.br

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

Resultados extraordinários e a reafirmação da nossa capacidade de geração de valor para o acionista: um bom resumo do que foi o primeiro semestre de 2023 para a Yduqs. A companhia se vale de uma evidente alavancagem operacional para evoluir em todos os segmentos e superar *guidances* e expectativas do mercado, em um cenário de confiança e poder de compra crescentes. Como decorrência direta, houve um salto na capacidade de geração de caixa para o acionista, que, no segundo trimestre do ano, foi R\$ 169 milhões superior à do mesmo período no ano anterior. No segundo semestre, serão distribuídos R\$ 80 milhões em dividendos, a exemplo do que aconteceu em todos os anos, sem exceção, desde o IPO da companhia, em 2007. Essa decisão se baseia na confiança que temos na saúde do negócio e no compromisso histórico junto aos acionistas.

Nosso portfólio está na base dessa confiança, porque ele nos permite crescer e gerar valor a despeito das condições externas. Durante as recentes crises, nosso negócio Premium sustentou o crescimento e conferiu resiliência à Yduqs. Hoje, com um dinamismo maior em todos os segmentos, crescemos mais do que o mercado. Isso porque continuamos em ritmo forte no Premium, mas adicionamos a esse impulso toda a alavancagem operacional dos negócios que atendem a pessoas das classes C e D, com sua escala e margens crescentes. No segundo trimestre, o crescimento do EBITDA foi de 24% versus 2T22, com avanço de 2 p.p. na margem. EaD e Premium, as unidades que mais cresceram, ampliaram também a margem global do negócio – e juntas respondem por 57% da receita e 73% do EBITDA da Yduqs. O segmento presencial também registrou aumento de EBITDA (de 17%, versus ano anterior) e de margem. Os tickets subiram em todos os segmentos, e hoje temos muito mais consistência na política de preços. Enxergamos, aqui, um reconhecimento público com relação a atributos como qualidade, inovação e impacto social das nossas instituições. A Estácio, por exemplo, foi recentemente incluída na lista das marcas mais valiosas do país, segundo a Interbrand. As taxas de renovação e de satisfação dos alunos, em alta, corroboram essa visão.

Temos elevado a barra com relação a inovação e qualidade, como também na frente de gestão ESG, em que continuamos imprimindo energia. A nota da companhia, que condensa a agenda de 24 metas nas três dimensões, está com quase 70% de realização ainda no primeiro semestre. Iniciamos um trabalho voltado para nossa grande e pulverizada base de investidores (29 mil ao todo, 98% deles pessoas físicas), com uma nova central ESG em nosso portal, ingressos em novos índices de referência e a adoção da melhor plataforma de gestão disponível (criada pela MSCI, agência de referência em ratings ESG e que recentemente reafirmou a Yduqs como a única de rating A na Educação brasileira).

Boas decisões com relação a portfólio, transformação digital, EaD, Medicina e aquisições nos trouxeram a esses resultados e a essa posição de destaque no setor. A despeito do cenário de juros, apresentamos a mesma saúde financeira de sempre – alavancagem decrescente, bom perfil de dívida, sem vencimentos até o fim de 2023. Isso nos dá fôlego e foco para construir o futuro. Um novo modelo para o produto semipresencial, pós-graduações médicas e inteligência artificial como ferramenta de personalização do ensino são algumas avenidas de crescimento já sendo exploradas. Seguimos confiantes. A combinação de qualidade e inovação no ensino, portfólio robusto e disciplina continua gerando resultados inquestionáveis, que só nos animam a seguir adiante, com toda energia e foco.

Eduardo Parente
CEO



VS
2T22

ROL +15%

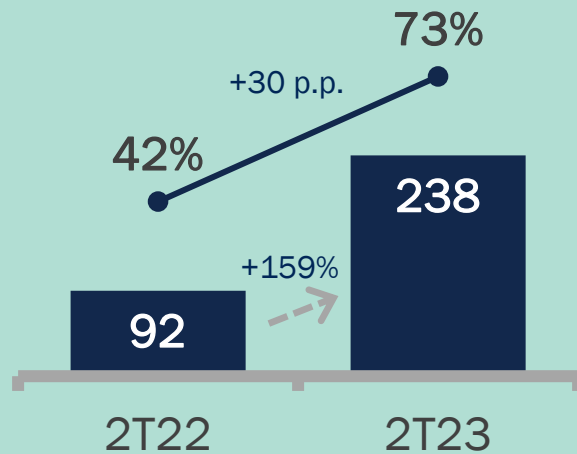
EBITDA +24%

Margem EBITDA +2 p.p.

Lucro Líquido +R\$95 MM

FCO e Conversão de Caixa

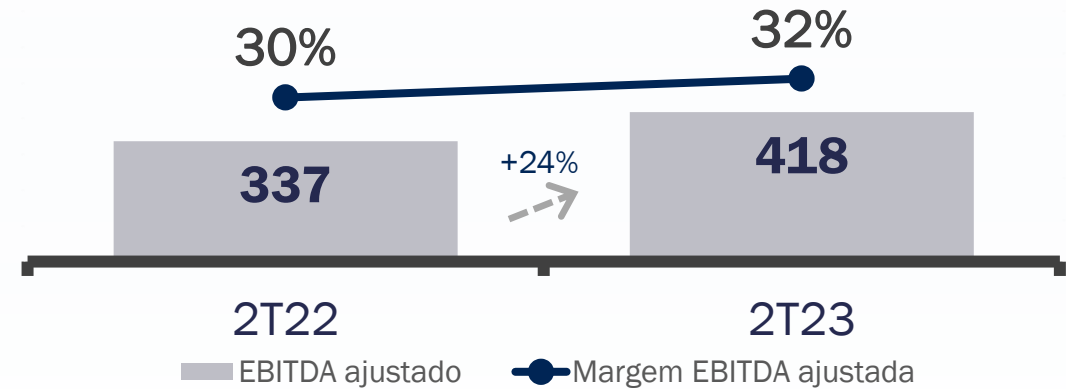
(R\$ milhões; %)



Distribuição de Dividendos

R\$ 80 MM no 2S23

Forte alavancagem operacional levando à superação do *guidance* de EBITDA e à evolução consistente de margem



Premium

+11% vs 2T22
Base de alunos

+10% vs 2T22
TM Veterano Medicina

+12% vs 2T22
Receita Líquida

Digital

+45% vs 2T22
Captação Graduação

+13% vs 2T22
TM Veterano

+43% vs 2T22
EBITDA Ajustado

Presencial

+6% vs 2T22
Receita Líquida

+9% vs 2T22
TM Veterano

+48% vs 2T22
EBITDA Ajustado

DADOS OPERACIONAIS



BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

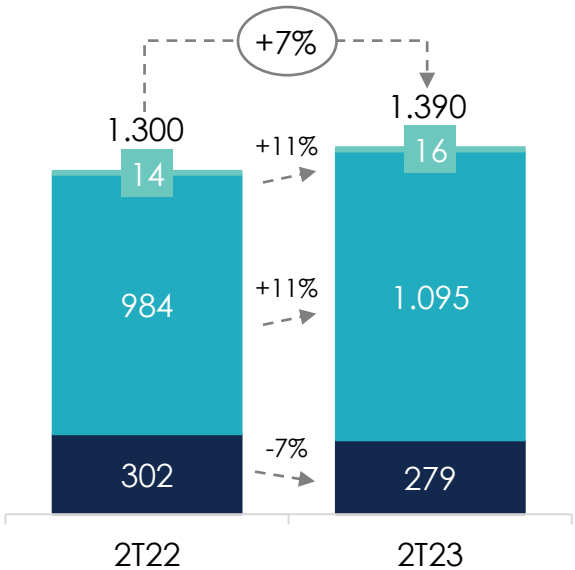
2T23

Total (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Base Total	1.300,3	1.390,0	6,9%
Presencial	302,1	279,5	-7,5%
Ensino Digital ⁽¹⁾	984,1	1.094,9	11,3%
Premium	14,0	15,6	11,3%
FIES	16,6	12,8	-22,9%
DIS	429,9	455,3	5,9%
Presencial	143,8	129,1	-10,3%
100% online	239,3	275,5	15,1%
Flex	46,8	50,7	8,2%
PAR	3,5	1,9	-45,8%
Campi (ex-compartilhados) ⁽²⁾	106	103	-2,8%
Presencial	90	87	-3,3%
Premium	21	21	0,0%
Compartilhado com Presencial	5	5	0,0%
Polos	2.213	2.447	10,6%

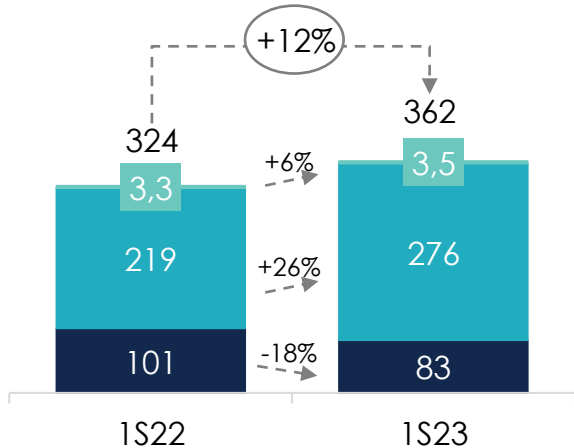
Total (em mil)	1S22	1S23	Δ %
Captação Total (em mil)	324,0	362,4	11,8%
Premium	3,3	3,5	6,1%
Ensino Digital	219,5	275,9	25,7%
Presencial	101,2	83,0	-18,0%

Premium Ensino Digital ⁽¹⁾ Presencial

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 possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campus.

UNIDADE DE NEGÓCIO: Premium

Base de Alunos (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Premium Total	14,0	15,6	11,3%
Medicina	7,6	8,5	12,3%
Graduação	7,2	8,2	12,9%
FIES	1,0	1,0	-2,3%
Pós Graduação	0,3	0,3	0,6%
IBMEC	6,4	7,1	10,0%
Graduação	5,1	5,6	8,4%
FIES	0,2	0,2	-20,7%
Pós Graduação	1,3	1,5	16,4%

Captação Graduação (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Total	0,18	0,14	-21,5%
Graduação Medicina	0,13	0,09	-32,1%
Graduação IBMEC	0,05	0,05	8,7%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Medicina	9.350	9.179	-1,8%
Graduação IBMEC	3.011	3.293	9,4%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Medicina	9.619	10.593	10,1%
Graduação IBMEC	2.998	3.355	11,9%

O segmento **Premium** fechou o 2T23 registrando sólidos resultados, encerrando o período com uma **base total de 15,6 mil alunos (+11,3% vs. 2T22)**, resultado do crescimento principalmente da graduação.

A **graduação de Medicina** continua apresentando forte crescimento, encerrando o 2T23 com uma **base total de 8,2 mil alunos (+12,9% vs. 2T22)**, resultado da maturação dos cursos e ciclos de captação consistentes.

Para este ano, a Companhia tem uma **expectativa de aprovação de 130-160 novas vagas de Medicina**, sendo que 53 vagas já aprovadas para a unidade Alagoinhas (BA). Mantemos nossa projeção de fechar o ano de 2023 com uma **base de alunos de graduação entre 8,2 – 8,3 mil alunos**.

O **ticket médio da graduação de Medicina** encerrou o trimestre totalizando R\$9.179/mês, uma redução de 1,8% vs. 2T22, impactado por uma maior contribuição ao fundo garantidor do Novo Fies ("FG-Fies"), para mais detalhes [clique aqui](#). Desconsiderando-se o efeito retroativo do FG-Fies, o ticket médio teria apresentado um **aumento de ~4% vs. 1S22**. Já o **ticket médio do aluno veterano com mais de um ano**, encerrou o trimestre totalizando R\$10.593/mês, um aumento de 10,1% vs. 2T22.

No 2T23, a base total de alunos do **IBMEC** apresentou **crescimento de 10,0% vs. 2T22**, resultado explicado pelo **forte aumento da captação (+24% vs. 1S22)**, principalmente em São Paulo dado à inauguração da nova unidade (Faria Lima), além do bom desempenho da pós-graduação.

O **ticket médio da graduação IBMEC** apresentou **um aumento de 9,4% vs. 2T22**, totalizando R\$3.293/mês, resultado do crescimento da captação em relação ao 1S22 e da combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano (+11,9% vs. 2T22), resultado do repasse acima da inflação, além de uma maior representatividade da unidade de São Paulo.

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

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

UNIDADE DE NEGÓCIO: Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Ensino Digital Total	984,1	1.094,9	11,3%
Graduação	485,9	551,6	13,5%
100% online	410,5	467,9	14,0%
Flex	75,4	83,7	11,0%
Vida Toda	498,2	543,3	9,1%
Qconcursos	452,8	491,8	8,6%
Ensino Digital (ex-Qconcursos)	531,3	603,2	13,5%

Captação Graduação (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Total	60,6	87,9	45,0%
Graduação 100% online	53,2	76,6	44,0%
Graduação Flex	7,4	11,3	52,3%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Total	203	239	17,9%
Graduação 100% online	182	210	15,7%
Graduação Flex	318	402	26,2%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Total	236	266	12,8%

A base de alunos do segmento **Ensino Digital**, que inclui o Vida Toda, encerrou o 2T23 com **um aumento de 11,3% vs. 2T22**. Alcançamos a marca de **1.094,9 mil alunos na base total**, impulsionado pelo excelente desempenho tanto da graduação quanto da Qconcursos.

No 2T23, a **base de alunos da graduação** apresentou um **aumento de 13,5% vs. 2T22**, totalizando **551,6 mil alunos**, resultado do expressivo crescimento da captação no período (+45,0% vs. 2T22). Além disso, a taxa de renovação (73%) dos alunos que ingressaram nos ciclos pares (abril e outubro) também teve um desempenho importante, registrando um aumento de 5 p.p. vs. 2T22. Vale ressaltar que, no 2T22, a taxa de renovação foi abaixo do mesmo período de anos anteriores, impactada pela campanha de captação "Tá Pago".

O **ticket médio da graduação digital** apresentou um **aumento de 17,9% vs. 2T22**, totalizando R\$239/mês. Esse resultado pode ser explicado pelos seguintes fatores: (i) combinação do aumento tanto do preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano, que registrou uma evolução de +12,8% vs. 2T22, impulsionado pela maior representatividade do Flex, bem como pelo repasse acima da inflação, especialmente para as safras mais antigas; (ii) maior volume de captação, o que contribuiu para o aumento geral da receita e (iii) aumento na adesão ao DIS.

O segmento **Vida Toda**, encerrou o período com uma base total de **543,3 mil alunos (+9,1% vs. 2T22)**, resultado do aumento da base de alunos pagantes (+8,6% vs. 2T22) da Qconcursos, principalmente em função da retomada do mercado de concursos.

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

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

UNIDADE DE NEGÓCIO: Presencial

Base de Alunos (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Presencial Total	302,1	279,5	-7,5%
Graduação	297,7	276,3	-7,2%
Presencial	265,4	235,1	-11,4%
FIES	15,4	11,6	-24,3%
Semipresencial	32,3	41,2	27,5%
Mestrado/Doutorado e Pós	4,4	3,2	-26,8%

Captação Graduação (em mil)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Total	9,1	8,2	-10,0%
Graduação Presencial	7,2	6,0	-16,0%
Graduação Semipresencial	2,0	2,2	11,6%

Ticket Médio ⁽¹⁾ (R\$/mês)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Total	580	663	14,5%
Graduação Presencial	606	700	15,7%
Graduação Semipresencial	366	453	23,5%

Ticket Veterano ⁽²⁾ (R\$/mês)	2T22	2T23	Δ %
Graduação Presencial	721	786	8,9%

No 2T23, o segmento **Presencial** encerrou com um total de **279,5 mil alunos**, uma redução de 7,5% vs. 2T22. Essa queda é resultado de ciclos de captação baixa nos últimos anos. A captação deste trimestre teve uma redução de 18% vs. 1S22. No entanto, importante mencionar que o 1S22 foi um período de recorde histórico de volume de captação, motivado pelo fim da pandemia. Se comparada ao 1S21, a captação deste trimestre foi 15% maior.

Destaque positivo para o **crescimento de 27,5% vs. 2T22** da base de alunos de **graduação Semipresencial**. Este crescimento, juntamente com a estabilidade da taxa de renovação de 84%, compensou parcialmente a redução da base de graduação Presencial.

O **ticket médio da graduação Presencial** encerrou o trimestre totalizando R\$700/mês, representando um **aumento de 15,7% vs. 2T22**, resultado da combinação do aumento tanto no preço de captação quanto do aluno veterano com mais de um ano (+8,9% vs. 2T22), impulsionado pelo reajuste acima da inflação.

O **ticket médio da graduação Semipresencial** apresentou um forte **aumento de 23,5% vs. 2T22**, totalizando R\$453/mês, resultado de uma melhor performance na captação e de uma melhor precificação dos cursos.

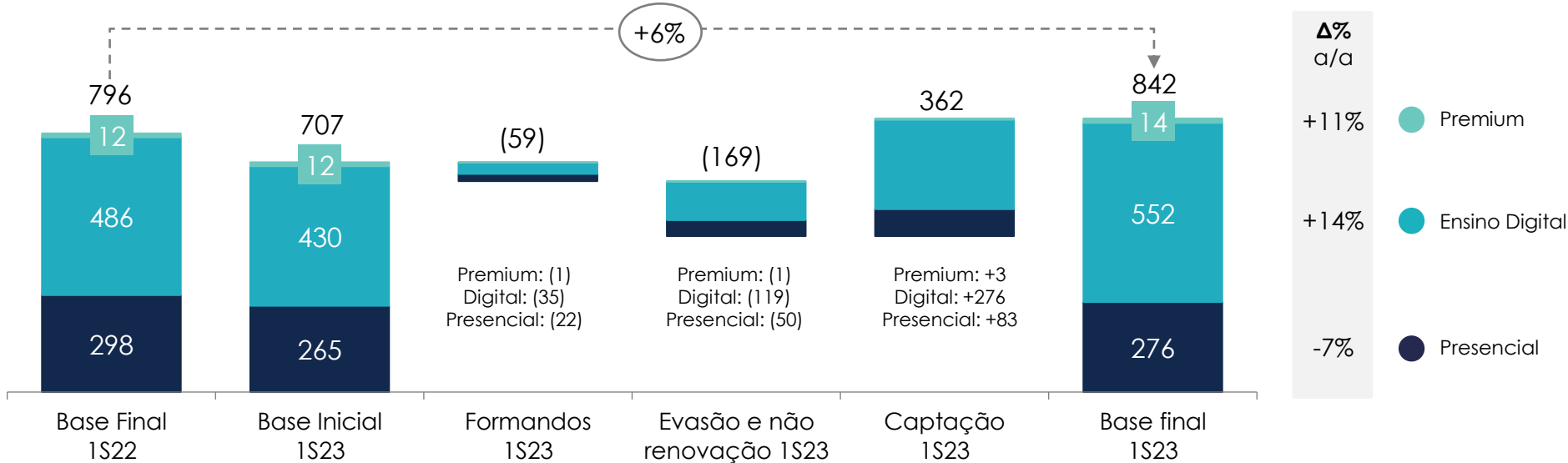
(1) Ticket médio = Receita líquida do período x 1.000/3/base de alunos

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1S23

2T23

(em mil)	Base Final 1S22	Base Inicial 1S23		Formandos 1S23		Evasão e não renovação 1S23		Captação 1S23		Base final 1S23	Δ % 1S23 vs. 1S22
		em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾	em mil	% ⁽¹⁾		
Graduação	796	707	100%	(59)	8%	(169)	24%	362	51%	842	6%
BU Premium	12	12	2%	(1)	7%	(1)	10%	3	28%	14	11%
Medicina	7	8	1%	(0)	5%	(1)	7%	2	21%	8	13%
IBMEC	5	5	1%	(0)	10%	(1)	15%	2	39%	6	8%
BU Ensino Digital	486	430	61%	(35)	8%	(119)	28%	276	64%	552	14%
100% Online	411	364	51%	(35)	10%	(98)	27%	237	65%	468	14%
Flex	75	66	9%	(1)	1%	(20)	31%	39	59%	84	11%
BU Presencial	298	265	37%	(22)	8%	(50)	19%	83	31%	276	-7%
Presencial	265	234	33%	(21)	9%	(40)	17%	62	26%	235	-11%
Semipresencial	32	31	4%	(1)	4%	(9)	30%	21	68%	41	27%



(1) Percentual da base inicial.

DADOS FINANCEIROS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

2T23

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Receita Bruta	2.574,6	2.879,5	11,8%	5.028,9	5.553,3	10,4%
Mensalidades e outras	2.574,6	2.879,5	11,8%	5.028,9	5.553,3	10,4%
Deduções da Receita Bruta	(1.439,8)	(1.571,5)	9,2%	(2.701,0)	(2.932,0)	8,6%
Receita Líquida	1.134,9	1.308,0	15,3%	2.327,8	2.621,3	12,6%
Custo dos Serviços Prestados	(531,6)	(550,3)	3,5%	(997,3)	(1.029,8)	3,3%
Lucro Bruto	603,3	757,6	25,6%	1.330,5	1.591,4	19,6%
Margem Bruta (%)	53,2%	57,9%	4,8 p.p.	57,2%	60,7%	3,6 p.p.
Despesas Comerciais	(244,8)	(230,7)	-5,8%	(515,5)	(488,2)	-5,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(241,3)	(319,6)	32,5%	(482,2)	(611,8)	26,9%
Outras receitas/despesas operacionais	8,8	5,7	-35,3%	12,6	30,8	144,2%
(+) Depreciação e amortização	179,0	202,2	12,9%	355,6	387,3	8,9%
EBITDA	304,9	415,2	36,2%	701,1	909,6	29,7%
Margem EBITDA (%)	26,9%	31,7%	4,9 p.p.	30,1%	34,7%	4,6 p.p.
Resultado Financeiro	(189,0)	(175,9)	-6,9%	(333,3)	(347,7)	4,3%
Depreciação e amortização	(179,0)	(202,2)	12,9%	(355,6)	(387,3)	8,9%
Imposto de renda	(0,1)	(3,7)	3500,7%	0,5	5,2	879,4%
Contribuição social	(0,1)	(1,4)	890,9%	(0,0)	1,8	n.a.
Lucro Líquido	(63,3)	32,0	n.a.	12,7	181,5	1328,7%
Margem Líquida (%)	n.a.	2,5%	n.a.	0,5%	6,9%	6,4 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	336,9	417,9	24,1%	737,2	902,3	22,4%
Margem EBITDA Ajustada	29,7%	32,0%	2,3 p.p.	31,7%	34,4%	2,8 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	(15,6)	51,6	n.a.	80,5	207,5	157,7%
Margem Líquida Ajustada	n.a.	3,9%	n.a.	3,5%	7,9%	4,5 p.p.

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

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

RECEITA LÍQUIDA (1/2)

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Receita Bruta	2.574,6	2.879,5	11,8%	5.028,9	5.553,3	10,4%
Mensalidades	2.537,4	2.829,7	11,5%	4.955,4	5.456,0	10,1%
Outros	37,3	49,8	33,7%	73,4	97,3	32,5%
Deduções da Receita Bruta	(1.439,8)	(1.571,5)	9,2%	(2.701,0)	(2.932,0)	8,6%
Descontos e bolsas	(1.397,4)	(1.525,0)	9,1%	(2.607,8)	(2.817,4)	8,0%
Impostos	(47,1)	(49,8)	5,7%	(89,2)	(96,7)	8,3%
AVP e outras deduções	4,8	3,3	-32,2%	(4,0)	(17,9)	348,8%
Receita Líquida	1.134,9	1.308,0	15,3%	2.327,8	2.621,3	12,6%
Premium	264,1	296,5	12,3%	526,4	618,5	17,5%
Medicina	206,7	231,1	11,8%	412,8	488,1	18,2%
IBMEC	57,4	65,4	13,9%	113,6	130,4	14,8%
Ensino Digital	346,9	454,7	31,1%	717,7	909,2	26,7%
100% Online	223,8	295,2	31,9%	456,5	589,9	29,2%
FLEX	72,0	100,9	40,1%	156,1	202,9	30,0%
Vida Toda	51,1	58,6	14,7%	105,1	116,4	10,8%
Presencial	523,9	556,8	6,3%	1.083,7	1.093,6	0,9%
Presencial	488,4	500,8	2,5%	1.002,3	975,4	-2,7%
Semipresencial	35,6	56,0	57,5%	81,4	118,2	45,1%
Receita Líquida DIS	52,9	82,3	55,4%	236,4	321,4	36,0%
Graduação Digital	40,9	69,4	69,6%	125,5	204,5	62,9%
Graduação Presencial	12,0	12,9	7,2%	110,9	116,9	5,4%
Receita DIS (% da Rol Total)	4,7%	6,3%	1,6 p.p.	10,2%	12,3%	2,1 p.p.

A **receita líquida** da companhia apresentou um **forte aumento de 15,3% vs. 2T22** (+R\$173,1 milhões). No acumulado do ano, o aumento foi de 12,6% vs. 1S22 (+R\$293,5 milhões).

No 1S23, a receita líquida da companhia foi impactada por uma maior dedução do Fundo Garantidor do Novo Fies ("FG-Fies").

No Novo Fies o percentual de contribuição das Instituições de Ensino Superior ("IES") ao FG-Fies é determinado pelo cenário real de inadimplência dos alunos no período anterior. Até o ano de 2022 existia um limite máximo para esta retenção que foi extinto a partir de 2023.

Com o fim do limite, o percentual de retenção sofreu um incremento relevante nas IES de todo o mercado. Com isso, temos um impacto de redução recorrente na Receita FIES e, neste semestre, um impacto retroativo de competências anteriores.

A seguir, as principais variações por segmento no período:

- **Segmento Premium:** aumento de R\$32,4 milhões vs. 2T22 e de R\$92,1 milhões vs. 1S22, resultado explicado pelos seguintes fatores: (i) forte crescimento da base de graduação de Medicina; (ii) aumento da base de graduação do IBMEC, associado ao forte crescimento da captação e (iii) aumento dos preços do aluno veterano com mais de um ano na graduação de Medicina e IBMEC.



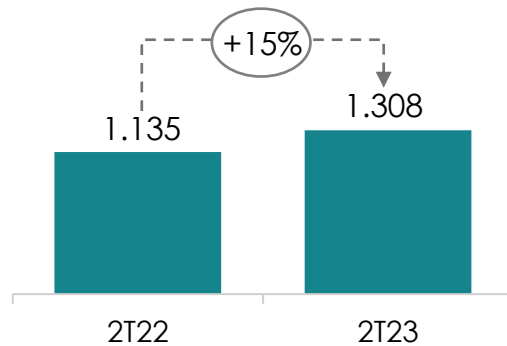
RECEITA LÍQUIDA (2/2)

- **Segmento Ensino Digital:** aumento de R\$107,8 milhões vs. 2T22 e de R\$191,5 milhões vs. 1S22. Esse resultado pode ser explicado pelos seguintes fatores: (i) combinação do aumento do preço de captação e do veterano; (ii) um forte crescimento da captação; (iii) aumento na adesão ao DIS e (iv) maturação da base de alunos sustentada pela consistente performance nas renovações.
- **Segmento Presencial:** após um longo período de redução, a receita volta a crescer, registrando um aumento de R\$32,9 milhões vs. 2T22 e de R\$9,9 milhões vs. 1S22. Esse resultado é fruto de incremento nos tickets de captação e do aluno veterano.

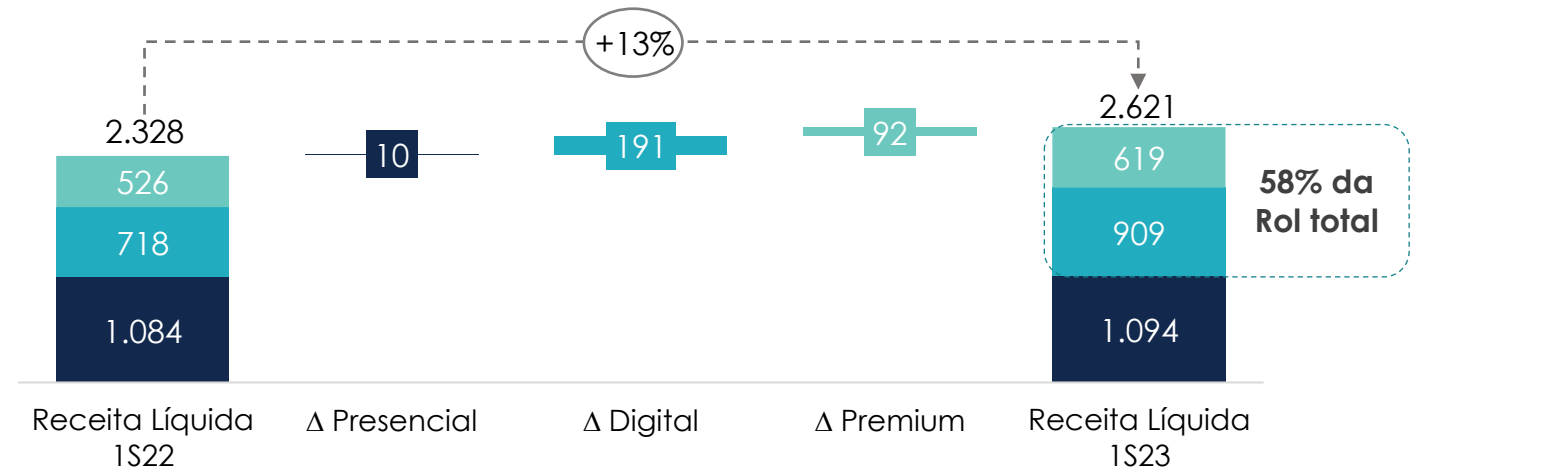
Os segmentos **Premium e Ensino Digital corresponderam a 58% da receita líquida da companhia**, representando um aumento de 5 p.p. vs. 1S22. Esse crescimento evidencia a solidez de nosso portfólio e a crescente importância desses segmentos na composição da receita líquida da companhia.

A **receita líquida do DIS** registrou um aumento de R\$29,3 milhões vs. 2T22 (+1,6 p.p. da receita líquida no 2T23) e de R\$85,0 milhões vs. 1S22 (+2,1 p.p. da receita líquida no 1S23). Esse resultado é referente a uma maior captação e um incremento de adesão ao DIS.

Receita líquida total
(R\$ milhões)



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



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

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(531,6)	(550,3)	3,5%	(997,3)	(1.029,8)	3,3%
Pessoal	(325,2)	(330,8)	1,7%	(592,9)	(607,1)	2,4%
Aluguel, condomínio, IPTU	(9,1)	(9,5)	5,0%	(19,7)	(23,6)	19,6%
Aluguel	(85,0)	(84,9)	0,0%	(170,0)	(166,6)	-2,0%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	87,0	86,7	-0,4%	171,7	170,9	-0,4%
Outros	(11,1)	(11,1)	-0,2%	(21,4)	(27,7)	29,7%
Repasse de polos	(54,1)	(68,4)	26,4%	(99,7)	(123,7)	24,0%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,4)	(16,1)	-1,8%	(32,7)	(31,1)	-5,0%
Energia, água, gás e Telefone	(12,2)	(15,1)	23,6%	(24,1)	(25,2)	4,6%
Outros custos	(1,7)	(5,4)	223,1%	(4,9)	(7,1)	44,5%
Depreciação e amortização	(112,9)	(105,0)	-7,1%	(223,3)	(212,1)	-5,0%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(71,5)	(61,8)	-13,6%	(133,6)	(123,8)	-7,3%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(1,9)	(2,2)	14,4%	(3,8)	(4,4)	17,0%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(14,9)	(18,4)	24,2%	(38,2)	(38,6)	1,1%
Equipamentos de Informática	(3,2)	(3,1)	-2,4%	(6,3)	(6,2)	-0,9%
Máquinas e Equipamentos	(4,2)	(3,0)	-28,9%	(7,2)	(6,0)	-16,9%
Outros D&A custo	(17,2)	(16,4)	-4,7%	(34,3)	(33,1)	-3,6%
Lucro Bruto	603,3	757,6	25,6%	1.330,5	1.591,4	19,6%
Margem bruta (%)	53,2%	57,9%	4,8 p.p.	57,2%	60,7%	3,6 p.p.
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	8,1	1,5	-81,7%	9,1	6,3	-31,2%
Custo ajustado (ex-D&A) ⁽¹⁾	(410,6)	(443,9)	8,1%	(764,9)	(811,5)	6,1%
Premium	(94,1)	(105,4)	12,0%	(172,6)	(199,9)	15,8%
Ensino Digital	(71,5)	(88,9)	24,3%	(136,3)	(158,6)	16,4%
Presencial	(245,0)	(249,6)	1,9%	(456,1)	(452,9)	-0,7%
Custo de pessoal ajustado ⁽¹⁾	(317,1)	(329,4)	3,9%	(583,7)	(600,9)	2,9%

O **custo dos serviços prestados** apresentou um aumento de 3,5% vs. 2T22 e de 3,3% vs. 1S22, principalmente em função do aumento de repasse aos polos e de custo de pessoal. Abaixo o detalhamento das principais variações no período:

- Custo de pessoal: aumento de R\$5,6 milhões vs. 2T22 e de R\$14,3 milhões vs. 1S22, resultado de uma maior contabilização da remuneração variável para a equipe de apoio das unidades. A variação da remuneração variável gerou um impacto de R\$22 milhões vs. 2T22 e R\$28 milhões vs. 1S22, que foi em grande parte compensado pelas melhorias no ensalamento (PO). Desconsiderando-se o efeito não recorrentes relacionados à pesquisa operacional (PO), os **custos com pessoal ajustados** apresentaram um crescimento 3,9% vs. 2T22 e 2,9% vs. 1S22.
- Aluguel, condomínio e IPTU: estável vs. 2T22 e aumento de R\$3,9 milhões vs. 1S22, resultado dos esforços da companhia com otimização dos campi.

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

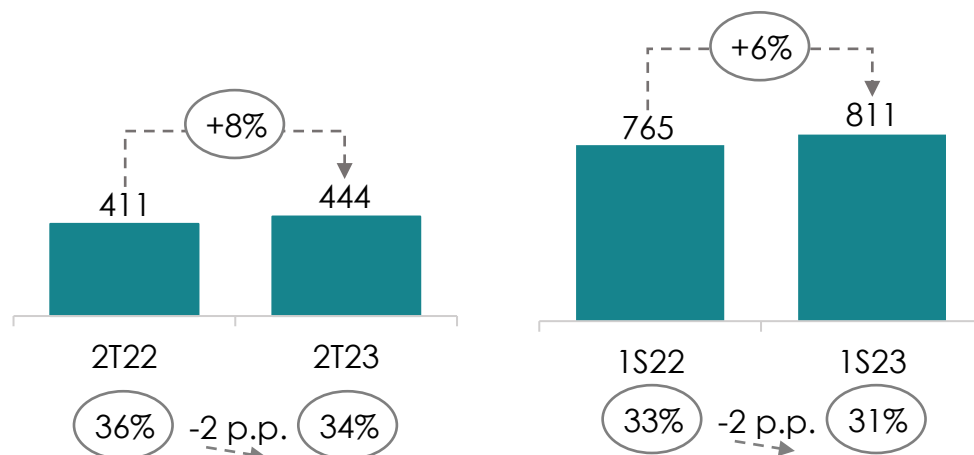
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

- Repasse de polos: aumento de R\$14,3 milhões vs. 2T22 e de R\$24,0 milhões vs. 1S22, resultado do crescimento da receita líquida do segmento Ensino Digital, associada a uma melhor performance da captação e maturação dos polos.
- Custo com serviço de terceiros, energia elétrica e outros custos: aumento de R\$6,4 milhões vs. 2T22 e de R\$1,6 milhão vs. 1S22. Essa variação é resultado principalmente da reclassificação das despesas da Qconcursos no 2T23 (R\$2,7 milhões), que anteriormente eram contabilizadas no G&A e aumento dos custos de água e esgoto relacionado com um estorno de provisão em 2022 no montante de R\$2,3 milhões.
- Depreciação e amortização: redução de R\$8,0 milhões vs. 2T22 e de R\$11,2 milhões vs. 1S22, relacionado com a entrega de imóveis e renegociação de contratos.

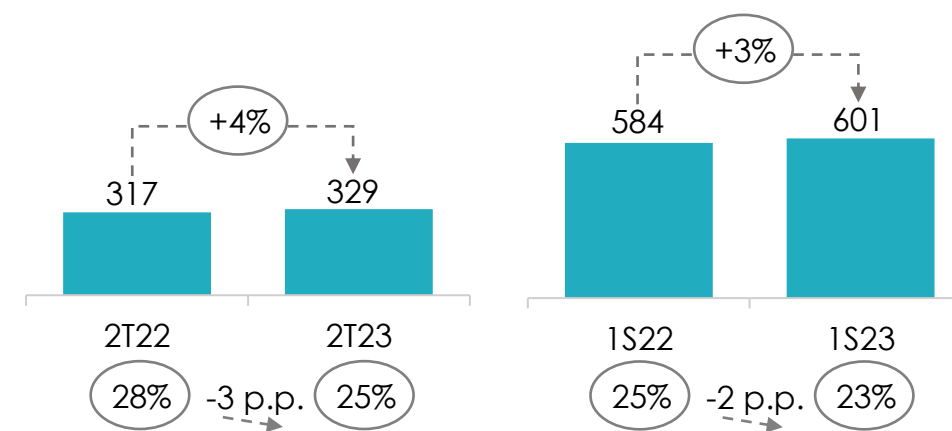
O custo dos serviços prestados (ex-D&A) foi impactado por efeito não recorrente, relacionado com a pesquisa operacional (PO) que totalizou R\$1,5 milhão no 2T23 e R\$6,3 milhões no 1S23. Desconsiderando-se esse efeito, o **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)**, apresentou um aumento de R\$33,3 milhões vs. 2T22 e de R\$46,6 milhões vs. 1S22, encerrando o período totalizando 31% da receita líquida total da companhia, uma redução de 2 p.p. vs. 1S22.

O **lucro bruto** apresentou um aumento de R\$154,4 milhões vs. 2T22 e de R\$260,9 milhões vs. 1S22, com uma margem bruta de 57,9% (+4,8 p.p. vs. 2T22) e 60,7% (+3,6 p.p. vs. 1S22), resultado do crescimento da receita de todos os segmentos e dos esforços da companhia no controle dos custos.

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



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



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

DESPESAS COMERCIAIS (1/2)

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Despesas Comerciais	(244,8)	(230,7)	-5,8%	(515,5)	(488,2)	-5,3%
PDD	(174,1)	(166,6)	-4,3%	(303,0)	(294,9)	-2,7%
Mensalista	(131,5)	(123,2)	-6,3%	(205,8)	(195,8)	-4,8%
PAR ⁽¹⁾	(4,4)	(0,9)	-78,8%	(11,4)	(1,1)	-90,1%
DIS ⁽¹⁾	(38,2)	(42,5)	11,3%	(85,8)	(97,9)	14,1%
Vendas e Marketing	(70,8)	(64,0)	-9,5%	(212,5)	(193,3)	-9,0%
Publicidade	(40,1)	(45,9)	14,6%	(152,0)	(150,1)	-1,2%
Outras	(30,7)	(18,1)	-41,0%	(60,6)	(43,2)	-28,6%
Despesas não recorrentes ⁽²⁾	13,8	-	n.a.	13,8	-	n.a.
PDD ajustada⁽²⁾	(160,3)	(166,6)	4,0%	(289,2)	(294,9)	2,0%
% da receita líquida	14,1%	12,7%	-1,4 p.p.	12,4%	11,2%	-1,2 p.p.
Descontos Concedidos	(18,9)	(13,6)	-28,1%	(50,0)	(33,5)	-33,1%
PDD ajustada⁽²⁾ + Descontos	(179,2)	(180,2)	0,6%	(339,2)	(328,3)	-3,2%
% da receita líquida	15,8%	13,8%	-2,0 p.p.	14,6%	12,5%	-2,0 p.p.
PDD por BU	(174,1)	(166,6)	-4,3%	(303,0)	(294,9)	-2,7%
Premium	(14,2)	(17,0)	19,9%	(24,3)	(25,8)	6,3%
Ensino Digital	(68,6)	(74,7)	9,0%	(123,3)	(138,2)	12,1%
Presencial	(91,3)	(74,9)	-18,0%	(155,3)	(130,9)	-15,7%
PDD por BU (% da Rol)	15,3%	12,7%	-2,6 p.p.	13,0%	11,2%	-1,8 p.p.
Premium	5,4%	5,7%	0,4 p.p.	4,6%	4,2%	-0,4 p.p.
Ensino Digital	19,8%	16,4%	-3,3 p.p.	17,2%	15,2%	-2,0 p.p.
Presencial	17,4%	13,4%	-4,0 p.p.	14,3%	12,0%	-2,4 p.p.

As **despesas comerciais** apresentaram uma redução de 5,8% vs. 2T22 e de 5,3% vs. 1S22.

As despesas com **PDD Ajustada** cresceram 4,0% vs. 2T22 (abaixo do crescimento de ROL de 15%). No semestre, o crescimento foi de 2,0%. Com este movimento, a PDD como percentual da ROL reduz 1,4p.p. no trimestre e 1,2p.p. no semestre, mesmo diante de um período de forte captação e maior participação do DIS na receita total.

Este movimento ocorre devido à melhoria de nossos índices de retenção/renovação e de nossa performance de cobrança.

Importante destacar que os resultados positivos ao longo do semestre ocorrem mesmo após aumentarmos nosso percentual de provisionamento dos recebíveis DIS de 15% para 20% (em linha com os dados estatísticos que suportam nossa política contábil).

Este maior percentual de provisão (20%) no reconhecimento da receita, reduz a sazonalidade da PDD do DIS, reduzindo a variação da linha nos semestres de evasão.

A seguir, as principais variações da PDD na visão BUs:

- Segmento Premium: aumento de R\$2,8 milhões vs. 2T22 e de R\$1,5 milhão vs. 1S22, mantendo-se estável como percentual da receita líquida do segmento.

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

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

DESPESAS COMERCIAIS (2/2)

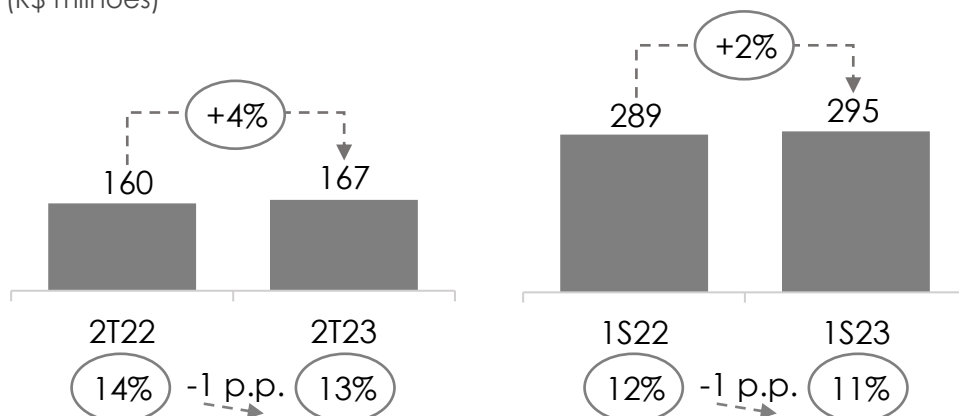
- Segmento Ensino Digital: aumento de R\$6,1 milhões vs. 2T22 e de R\$14,9 milhões vs. 1S22, principalmente em função de uma maior captação e maior adesão ao DIS⁽²⁾.
- Segmento Presencial: redução de R\$16,5 milhões vs. 2T22 e de R\$24,3 milhões vs. 1S22, relacionado a um menor volume de captação no período, redução da inadimplência da base de alunos veteranos e manutenção da renovação.

As despesas com PDD foram impactadas em 2022, por efeitos não recorrentes, totalizando R\$13,8 milhões. Esse cenário foi decorrente da inadimplência dos alunos de medicina que se beneficiaram de leis e liminares durante a pandemia.

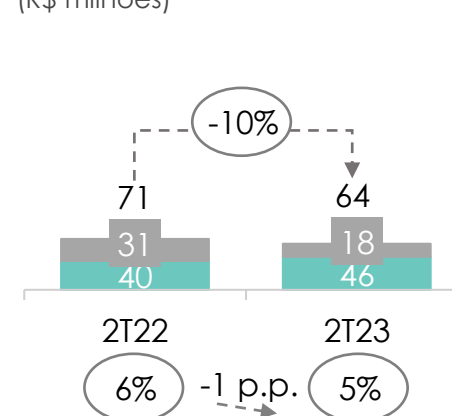
As **despesas com Vendas e Marketing** apresentaram uma redução de R\$6,7 milhões vs. 2T22 e de R\$19,2 milhões vs. 1S22. Essa redução foi resultado de uma maior eficiência nas nossas campanhas de captação e foi impactada pela reclassificação das despesas com call center de relacionamento. A partir de 2023, essas despesas passaram a ser contabilizadas nas linhas de serviço de terceiros, manutenção de softwares e outras do G&A.

Se considerarmos o mesmo critério de alocação das despesas no 2T22 (R\$8,9 milhões) e 1S22 (R\$18,6 milhões), as despesas com Vendas e Marketing teriam apresentado um leve aumento de R\$2,2 milhões vs. 2T22 e se mantido estável vs. 1S22. Em ambos os casos, as despesas totalizariam 7% da receita líquida no período, o que representaria uma redução de 2 p.p. em relação ao 1S22.

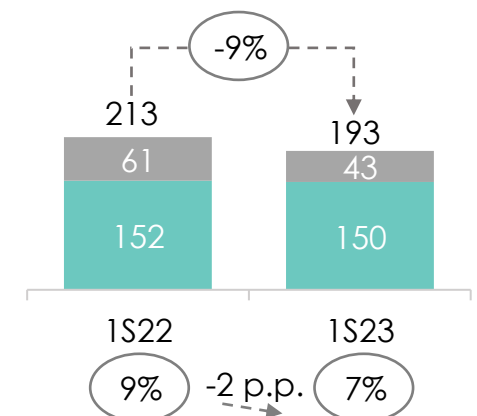
PDD ajustada ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Vendas e Marketing
(R\$ milhões)



● Outras ● Publicidade



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

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

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(241,3)	(319,6)	32,5%	(482,2)	(611,8)	26,9%
Pessoal	(67,7)	(112,0)	65,5%	(150,0)	(204,4)	36,3%
Serviços de terceiros	(39,5)	(41,5)	5,1%	(73,2)	(84,0)	14,8%
Provisão para contingências	(12,3)	(11,3)	-8,0%	(23,9)	(31,1)	30,3%
Manutenção e reparos	(18,0)	(21,8)	21,0%	(32,8)	(43,8)	33,6%
Outras despesas	(37,7)	(35,8)	-5,2%	(70,0)	(73,2)	4,5%
Depreciação e amortização	(66,1)	(97,2)	47,2%	(132,3)	(175,2)	32,4%
Ágio das aquisições	(15,7)	(16,4)	4,1%	(31,4)	(33,0)	4,9%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(34,9)	(64,7)	85,2%	(69,9)	(109,3)	56,4%
Outros D&A despesas	(15,4)	(16,2)	4,9%	(31,0)	(32,9)	6,3%
Outras receitas/despesas	8,8	5,7	-35,3%	12,6	30,8	144,2%
G&A e outras não recorrentes ⁽¹⁾	10,1	1,3	-87,5%	13,2	(13,5)	n.a.
G&A e outras ajustadas (ex-D&A) ⁽¹⁾	(156,4)	(215,5)	37,8%	(324,1)	(419,3)	29,4%
Premium	(35,4)	(54,7)	54,4%	(70,7)	(105,5)	49,3%
Ensino Digital	(47,9)	(73,8)	54,1%	(105,6)	(143,0)	35,4%
Presencial	(73,1)	(87,0)	19,0%	(147,8)	(170,8)	15,6%
Pessoal ajustados ⁽¹⁾	(65,8)	(111,6)	69,6%	(148,0)	(204,0)	37,8%

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram um aumento de 32,5% vs. 2T22 e de 26,9% vs. 1S22. Abaixo o detalhamento das principais variações das despesas no período:

- **Pessoal:** aumento de R\$44,3 milhões vs. 2T22 e de R\$54,4 milhões vs. 1S22. Esse aumento se deve a três fatores principais: (i) contabilização da remuneração variável dada a performance positiva do resultado, totalizando uma variação de R\$32 milhões vs. 2T22 e R\$41 milhões vs. 1S22; (ii) maior impacto de férias no 2T22 e (iii) primarização de serviços de TI (previamente contabilizados em outras linhas do G&A). Desconsiderando-se esses efeitos, as despesas com pessoal teriam apresentado um aumento de ~4% vs. 1S22
- **Serviço de terceiros:** aumento de R\$2,0 milhões vs. 2T22 e de R\$10,9 milhões vs. 1S22, principalmente devido à realocação das despesas de call center de relacionamento, como detalhado no slide anterior e maiores despesas com consultorias.
- **Provisão para contingência:** redução de R\$1,0 milhão vs. 2T22 e aumento de R\$7,2 milhões vs. 1S22. Essa variação resulta do cumprimento de uma decisão judicial que determinou a aplicação de um índice de correção com percentual menor do que o utilizado anteriormente, o que levou à reversão da provisão no 2T22 após a devida atualização.

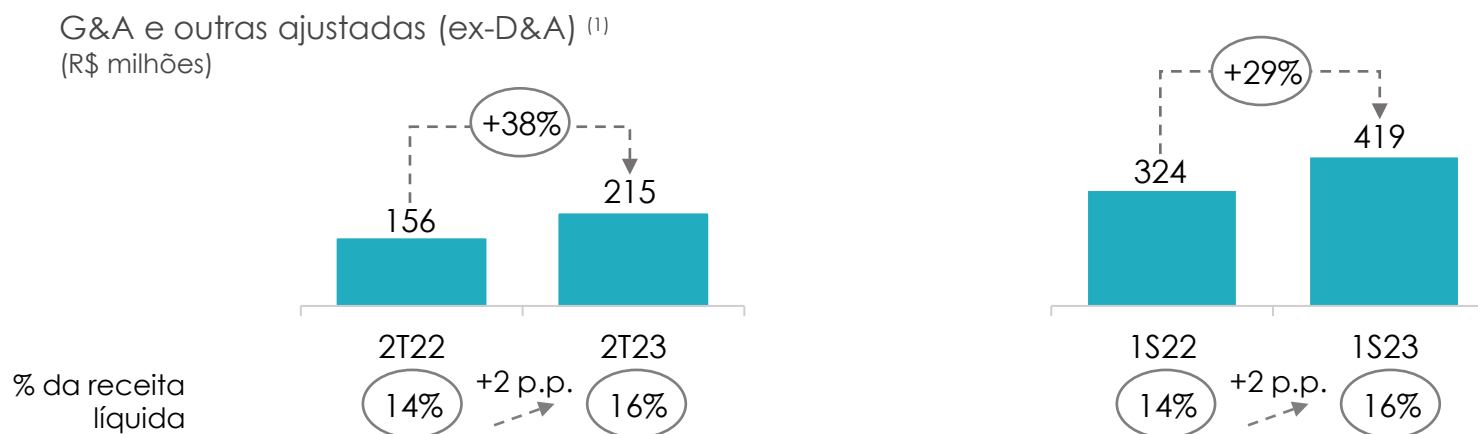
(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (2/2)

- Manutenção e reparos: aumento de R\$3,8 milhões vs. 2T22 e de R\$11,0 milhões vs. 1S22, principalmente devido à realocação das despesas de call center de relacionamento, como detalhado no slide 18. Além disso, houve um acréscimo nos gastos com a manutenção dos equipamentos das unidades.
- Outras despesas: redução de R\$2,0 milhões vs. 2T22, principalmente devido à redução de multas contratuais relacionada à devolução de espaços das unidades. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$3,2 milhões vs. 1S22, devido aos maiores gastos com convênios educacionais associados à maturação dos cursos de medicina.
- Depreciação e amortização: aumento de R\$31,2 milhões vs. 2T22 e de R\$42,9 milhões vs. 1S22, associado à amortização de sistemas, aplicativos e softwares, relacionado aos investimentos realizados nos últimos anos em transformação digital e tecnologia. Esses ativos possuem um prazo de depreciação e amortização mais curto do que a média.

A linha de outras receitas/despesas, apresentou um aumento de R\$18,2 milhões vs. 1S22, relacionado principalmente com a baixa de valores a pagar de aquisições de anos anteriores.

As despesas gerais administrativas e outras (ex-D&A) foram afetadas por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$1,3 milhão no 2T23 e -R\$13,5 milhões no 1S23, relacionados a: (i) R\$0,6 milhão no 2T23 e R\$11,2 milhões no 1S23, de multas contratuais de três unidades dado a entrega do imóvel / espaços; (ii) efeito de -R\$25,9 milhões no 1S23, relacionado à baixa de valores a pagar de aquisições e (iii) R\$0,7 milhão no 2T23 e R\$1,2 milhão no 1S23 de M&A e outras despesas. Se desconsiderarmos esses efeitos, as **despesas gerais administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** teriam apresentado um aumento de 37,8% vs. 2T22 e de 29,4% vs. 1S22, atingindo 16% da receita líquida total (+2 p.p. vs. 1S22).



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

Classificação	Conta	Descrição	2T22	2T23	1S22	1S23
Eficiência Operacional	Custo	Reestruturação do corpo docente	8,1	1,5	9,1	6,3
PDD	Comerciais	Provisão Inadimplência alunos de medicina no 2T22	13,8	-	13,8	-
M&A e outros	Despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	10,1	1,3	13,2	12,4
		Baixa de valores a pagar de aquisições	-	-	-	(25,9)
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA (R\$ milhões)			32,0	2,7	36,1	(7,2)



EBITDA E MARGEM (1/2)

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Receita Líquida	1.134,9	1.308,0	15,3%	2.327,8	2.621,3	12,6%
Custos e Despesas	(1.009,0)	(1.094,9)	8,5%	(1.982,4)	(2.099,0)	5,9%
(+) Depreciação e amortização	179,0	202,2	12,9%	355,6	387,3	8,9%
EBITDA	304,9	415,2	36,2%	701,1	909,6	29,7%
Margem EBITDA (%)	26,9%	31,7%	4,9 p.p.	30,1%	34,7%	4,6 p.p.
Itens não recorrentes	32,0	2,7	-91,4%	36,1	(7,2)	n.a.
Reestruturação Corpo Docente	8,1	1,5	-81,7%	9,1	6,3	-31,2%
Reestruturação Administrativo	1,9	0,4	-77,5%	2,0	0,4	-78,2%
PDD	13,8	-	n.a.	13,8	-	n.a.
Multas contratuais de imóveis, M&A e outras	8,2	0,8	-89,8%	11,2	(14,0)	n.a.
EBITDA Ajustado	336,9	417,9	24,1%	737,2	902,3	22,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	29,7%	32,0%	2,3 p.p.	31,7%	34,4%	2,8 p.p.
Premium	124,8	110,5	-11,4%	255,1	268,7	5,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	47,3%	37,3%	-10,0 p.p.	48,5%	43,4%	-5,0 p.p.
Ensino Digital	134,4	192,4	43,1%	274,6	389,8	42,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	38,8%	42,3%	3,6 p.p.	38,3%	42,9%	4,6 p.p.
Presencial	77,6	115,0	48,1%	207,6	243,8	17,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	14,8%	20,6%	5,8 p.p.	19,2%	22,3%	3,1 p.p.
Efeito IFRS 16	87,9	88,0	0,2%	174,0	173,7	-0,2%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	249,0	329,9	32,5%	563,2	728,6	29,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,9%	25,2%	3,3 p.p.	24,2%	27,8%	3,6 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	217,0	327,1	50,8%	527,1	735,9	39,6%
Margem EBITDA (%)	19,1%	25,0%	5,9 p.p.	22,6%	28,1%	5,4 p.p.

No 2T23, o **EBITDA** da companhia **totalizou R\$415,2 milhões** (+36,2% vs. 2T22), com uma margem EBITDA de 31,7% (+4,9 p.p. vs. 2T22). No acumulado do ano, houve um aumento de 29,7% vs. 1S22, totalizando R\$909,6 milhões com uma margem EBITDA de 34,7% (+4,6 p.p. vs. 1S22).

O EBITDA da companhia foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$2,7 milhões no 2T23 e -R\$7,2 milhões no 1S23, relacionados com a reestruturação do corpo docente (pesquisa operacional), multas contratuais, baixa de valores de aquisições a pagar, M&A e outras despesas, conforme detalhado no slide anterior.

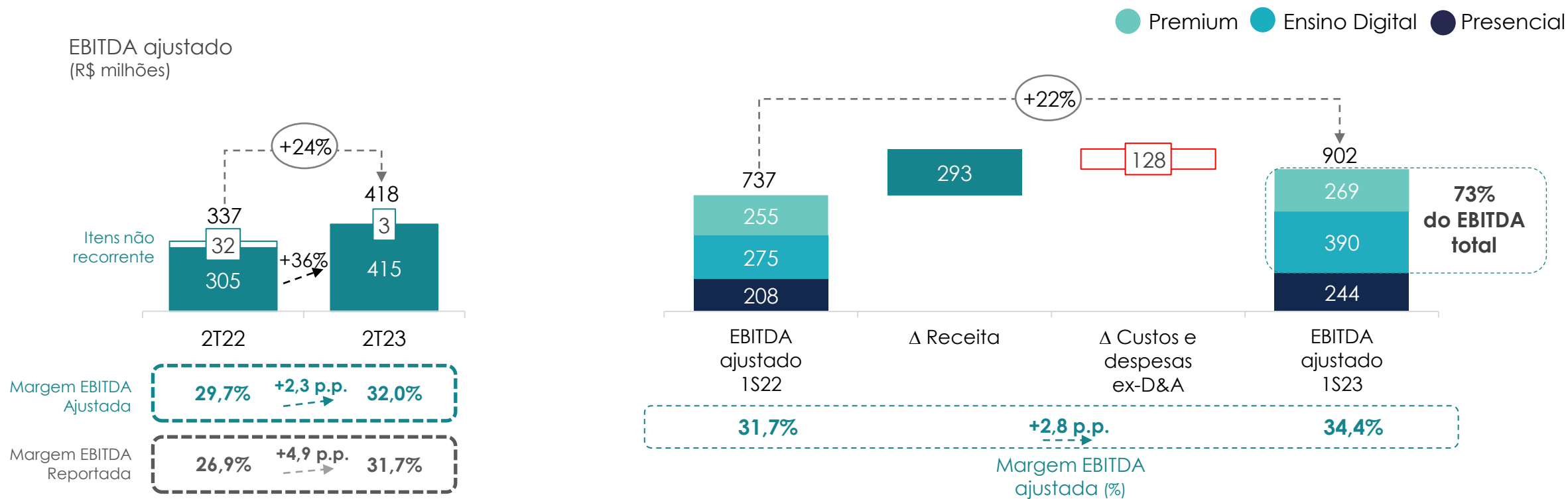
Desconsiderando-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado totalizou R\$417,9 milhões** no 2T23 **(+24,1% vs. 2T22)**, com uma **margem EBITDA ajustada de 32,0%** (+2,3 p.p. vs. 2T22), resultado de uma **forte alavancagem operacional** que permitiu a **superação do guidance e evolução consistente de margem**. Abaixo as principais variações no período.

- **Receita líquida:** incremento de R\$173,1 milhões vs. 2T22 e de R\$293,5 milhões vs. 1S22, resultado do crescimento de todos os segmentos: Premium (+R\$32,4 milhões vs. 2T22 e R\$92,1 milhões vs. 1S22), Ensino Digital (+R\$107,8 milhões vs. 2T22 e R\$191,5 milhões vs. 1S22) e Presencial (+R\$32,9 milhões vs. 2T22 e R\$9,9 milhões vs. 1S22).



EBITDA E MARGEM (2/2)

- **Custos e despesas ajustados (ex-D&A):** aumento de R\$92,0 milhões vs. 2T22 e de R\$128,3 milhões vs. 1S22, o que pode ser atribuído aos seguintes fatores, detalhados nos slides anteriores: (i) maior despesa e custo com pessoal, relacionada a uma maior contabilização da remuneração variável devido ao resultado positivo (variação de R\$54 milhões vs. 2T22 e R\$69 milhões vs. 1S22); (ii) aumento do repasse a polos parceiros, associado ao crescimento do Ensino Digital e (iii) aumento das despesas com PDD. Como percentual da receita líquida, **os custos e despesas ajustados (ex-D&A) totalizaram 66%**, representando **uma redução de 2 p.p. vs. 1S22**.



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/2)

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
EBITDA	304,9	415,2	36,2%	701,1	909,6	29,7%
Resultado Financeiro	(189,0)	(175,9)	-6,9%	(333,3)	(347,7)	4,3%
Receita Financeira	42,4	39,5	-6,8%	108,9	103,1	-5,4%
Multas e juros recebidos	10,9	9,7	-10,9%	25,8	29,0	12,7%
Aplicações financeiras	45,5	34,3	-24,6%	91,2	69,0	-24,4%
(-) PIS e COFINS ⁽¹⁾	(10,3)	(6,3)	-38,6%	(18,4)	(15,9)	-13,7%
Atualização monetária	(4,4)	1,3	n.a.	8,5	20,0	133,9%
Outras	0,8	0,6	-31,2%	1,8	1,0	-45,6%
Despesa Financeira	(226,1)	(215,5)	-4,7%	(439,1)	(438,3)	-0,2%
Juros e encargos	(137,4)	(143,4)	4,4%	(265,4)	(292,4)	10,2%
Descontos financeiros	(18,9)	(13,6)	-28,1%	(50,0)	(33,5)	-33,1%
Despesas bancárias	(3,1)	(2,5)	-17,5%	(6,0)	(5,4)	-9,9%
Juros de arrendamento mercantil	(43,4)	(38,5)	-11,3%	(75,3)	(73,9)	-1,8%
Outras	(23,4)	(17,4)	-25,7%	(42,3)	(33,1)	-21,7%
Efeito Líquido Swap	(5,2)	0,1	n.a.	(3,1)	(12,4)	295,7%
Depreciação e amortização	(179,0)	(202,2)	12,9%	(355,6)	(387,3)	8,9%
Lucro antes de impostos	(63,1)	37,1	n.a.	12,2	174,6	1330,6%
Imposto de Renda	(0,1)	(3,7)	3500,7%	0,5	5,2	879,4%
Contribuição Social	(0,1)	(1,4)	890,9%	(0,0)	1,8	n.a.
Lucro Líquido	(63,3)	32,0	n.a.	12,7	181,5	1328,7%
Margem líquida (%)	n.a.	2,5%	n.a.	0,5%	6,9%	6,4 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	(35,9)	44,1	n.a.	48,9	206,0	320,9%
Margem líquida (%)	n.a.	3,4%	n.a.	2,1%	7,9%	5,8 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾	(15,6)	51,6	n.a.	80,5	207,5	157,7%
Margem líquida ajustada (%)	n.a.	3,9%	n.a.	3,5%	7,9%	4,4 p.p.
Lucro Líquido ajustado⁽²⁾ ex-IFRS 16	11,9	63,6	435,0%	116,8	232,0	98,7%
Margem líquida (%)	1,0%	4,8%	3,8 p.p.	5,0%	8,8%	3,8 p.p.

No 2T23, o **resultado financeiro** da companhia apresentou uma melhora de R\$13,1 milhões vs. 2T22. No acumulado do ano, houve uma piora de R\$14,4 milhões vs. 1S22. Abaixo as principais variações que contribuíram para este resultado:

Receita financeira: redução de R\$2,9 milhões vs. 2T22 e de R\$5,9 milhões vs. 1S22, principalmente em função de:

- Multas e juros por atraso: redução de R\$1,2 milhão vs. 2T22, em função de um maior volume de recebimento dentro do prazo. No 1S23, houve um aumento de R\$3,3 milhões vs. 1S22.
- Aplicações financeiras: redução de R\$11,2 milhões vs. 2T22 e de R\$22,3 milhões vs. 1S22, relacionado com um menor caixa (-R\$313,3 milhões) em relação ao 2T22.

Despesa financeira: redução de R\$10,7 milhões vs. 2T22 e de R\$0,7 milhão vs. 1S22, em função de:

- Juros e encargos: aumento de R\$6,1 milhões vs. 2T22 e de R\$27,0 milhões vs. 1S22, resultado principalmente do aumento da taxa de juros.
- Desconto financeiro: redução de R\$5,3 milhões vs. 2T22 e de R\$16,6 milhões vs. 1S22, resultado das oportunidades identificadas nas campanhas de renovação, possibilitando a racionalização da concessão de descontos para renovação.
- Juros de arrendamento: redução de R\$4,9 milhões vs. 2T22 e de R\$1,4 milhão vs. 1S22, em função da redução da taxa incremental dos contratos de arrendamento. Mais detalhes vide nota explicativa 12 das demonstrações financeiras.

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

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

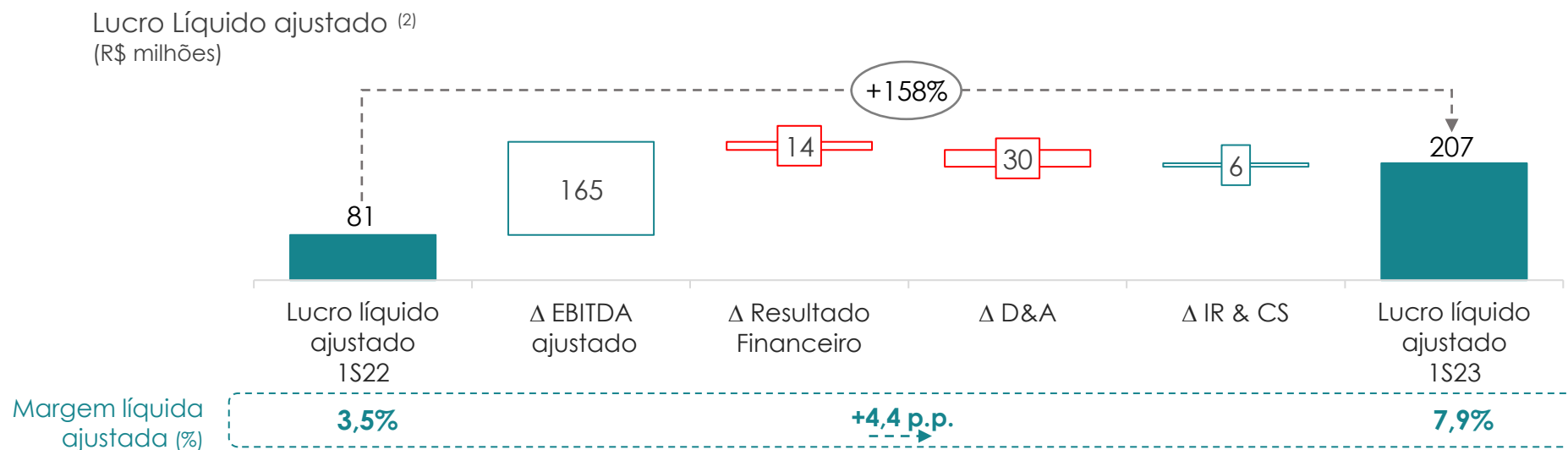
RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (2/2)

- Outras despesas: redução de R\$6,0 milhões vs. 2T22 e de R\$9,2 milhões vs. 1S22, relacionado principalmente com a redução do preço de aquisição a pagar das últimas aquisições (baixa de valores no 1T23).

O **lucro líquido** da companhia totalizou R\$32,0 milhões no 2T23 (+R\$95,4 milhões vs. 2T22) e R\$181,5 milhões no 1S23 (+R\$168,8 milhões vs. 1S22). Abaixo as principais variações para este resultado.

- Incremento do EBITDA de R\$110,3 milhões vs. 2T22 e de R\$208,5 milhões vs. 1S22, conforme explicado no slide 22.
- Resultado financeiro com uma melhora de R\$13,1 milhões vs. 2T22 e piora de R\$14,4 milhões vs. 1S22, conforme explicado no slide anterior.
- Depreciação e amortização, aumento de R\$23,2 milhões vs. 2T22 e de R\$31,7 milhões vs. 1S22, conforme explicado nos slides de custos e despesas administrativas.
- Aumento de R\$4,8 milhões vs. 2T22 e de R\$6,4 milhões vs. 1S22 do IR e contribuição social, decorrente do aumento do lucro no período, além da baixa do prejuízo fiscal em função da incorporação de empresas em 2022.

O lucro líquido da companhia também foi impactado por efeitos não recorrentes, que totalizaram R\$19,5 milhões no 2T23 e R\$26,0 milhões no 1S23, sendo: (i) no EBITDA R\$2,7 milhões no 2T23 e -R\$7,2 milhões no 1S23; (ii) amortização do ágio⁽¹⁾ R\$16,4 milhões no 2T23 e R\$33,0 milhões no 1S23 e (iii) IR e contribuição social R\$0,4 milhão no 2T23 e R\$0,2 milhão no 1S23. Desconsiderando esses efeitos, o **lucro líquido ajustado** totalizou R\$51,6 milhões no 2T23 e R\$207,5 milhões no 1S23.



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

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

(em R\$ milhões)	2T22	1T23	2T23	Δ% vs. 2T22	Δ% vs. 1T23
Mensalidades	1.480,9	1.534,7	1.594,8	7,7%	3,9%
Mensalistas	977,5	955,4	1.107,5	13,3%	15,9%
PAR	95,8	60,2	59,1	-38,3%	-1,9%
DIS	407,6	519,2	428,2	5,1%	-17,5%
Convênios e permutas	34,7	27,4	31,6	-8,8%	15,5%
FIES	129,8	63,8	82,9	-36,1%	30,0%
Outros	321,8	428,6	390,3	21,3%	-8,9%
Cartões de Crédito a receber	155,7	209,9	190,2	22,2%	-9,4%
Acordos	166,1	218,7	200,1	20,4%	-8,5%
Contas a Receber Bruto	1.967,2	2.054,4	2.099,6	6,7%	2,2%
PDD	(628,4)	(665,6)	(623,9)	-0,7%	-6,3%
Mensalistas ⁽¹⁾	(528,2)	(568,9)	(521,2)	-1,3%	-8,4%
PAR (50%)	(43,8)	(25,4)	(24,9)	-43,2%	-2,2%
DIS (20%)	(56,4)	(71,3)	(77,8)	37,9%	9,1%
Valores a identificar	(4,2)	(10,2)	(8,3)	99,0%	-18,5%
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(33,8)	(59,2)	(56,0)	65,6%	-5,5%
Contas a Receber Líquido	1.300,8	1.319,4	1.411,4	8,5%	7,0%

No 2T23, o **contas a receber bruto** apresentou um crescimento de 6,7% vs. 2T22, resultado explicado conforme abaixo.

- Aumento de R\$130,0 milhões vs. 2T22 na linha de mensalista, associado ao crescimento da receita.
- Aumento de R\$20,7 milhões vs. 2T22 do DIS, resultado de um maior volume de captação em relação ao 2T22.
- Aumento de R\$68,5 milhões vs. 2T22 em outros, relacionado a (i) crescimento de 20,4% da linha de acordos. O volume de acordos acompanha a performance positiva da receita e (ii) consolidação das adquiridas (Qconcursos e Hardwork) cujo recebimento é, predominantemente, via cartão de crédito.
- Redução de R\$83,6 milhões vs. 2T22 do PAR e Fies, associado à redução da base de alunos com estes produtos.

O **contas a receber líquido** encerrou o 2T23 com aumento de 8,5% vs. 2T22, consequência dos principais fatores: (i) crescimento de receita que impacta o contas a receber bruto, conforme explicado acima; (ii) uma maior parcela de recebíveis de curto prazo (de 31 a 90 dias), devido a fortes ciclos de captação no 1S23, o que resultou em um menor impacto na PDD e (iii) aumento do AVP, reflexo do aumento do contas a receber e da taxa de desconto.

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

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

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

(em R\$ milhões)	2T22	1T23	2T23	Δ% vs. 2T22	Δ% vs. 1T23
Contas a receber líquido	1.300,8	1.319,4	1.411,4	8,5%	7,0%
Receita líquida anualizada	4.480,1	4.689,8	4.833,3	7,9%	3,1%
PMR	105	101	105	0,6%	3,8%
Contas a receber líquido FIES	129,8	63,8	82,9	-36,1%	30,0%
Receita FIES (12M)	310,2	261,6	245,2	-21,0%	-6,3%
Deduções FG-Fies (12M)	(27,9)	(53,1)	(66,4)	138,1%	25,1%
Impostos (12M)	(11,1)	(9,5)	(8,7)	-22,0%	-8,9%
Receita Líquida FIES (12M)	271,1	199,0	170,0	-37,3%	-14,5%
PMR FIES	172	115	176	1,8%	52,1%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.171,0	1.255,6	1.328,5	13,5%	5,8%
Receita líquida ex-FIES anualizada	4.208,9	4.490,8	4.663,3	10,8%	3,8%
PMR ex-FIES	100	101	103	2,4%	1,9%

No 2T23, o PMR consolidado da companhia ficou estável vs. 2T22, principalmente em função de:

- **PMR FIES:** aumento de 4 dias vs. 2T22, se dá basicamente em função da atualização do percentual de contribuição ao Fundo Garantidor do Novo Fies ("FG-Fies"), para mais detalhes [clique aqui](#). O aumento de 61 dias vs. 1T23, está relacionado ao descasamento do repasse recebido do governo no 1T23, acarretando o aumento do contas a receber (+30,0% vs. 1T23).
- **PMR ex-FIES:** aumento de 3 dias vs. 2T22, resultado do crescimento do contas a receber líquido, conforme explicado no slide anterior.



AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Aging do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ%	Análise Vertical	
				2T22 (%)	2T23 (%)
FIES	129,8	82,9	-36,1%	7%	4%
A vencer	808,1	879,8	8,9%	41%	42%
Vencidas até 30 dias	223,9	252,5	12,8%	11%	12%
Vencidas de 31 a 60 dias	118,1	164,7	39,5%	6%	8%
Vencidas de 61 a 90 dias	100,7	129,7	28,8%	5%	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	206,1	182,3	-11,5%	10%	9%
Vencidas há mais de 180 dias	380,5	407,6	7,1%	19%	19%
Contas a receber bruto	1.967,2	2.099,6	6,7%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber ⁽²⁾

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ%	Análise Vertical	
				2T22 (%)	2T23 (%)
A vencer	64,6	70,4	9,1%	39%	35%
Vencidas até 30 dias	13,8	20,9	51,0%	8%	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	13,5	18,2	34,5%	8%	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	12,8	16,2	26,5%	8%	8%
Vencidas de 91 a 179 dias	23,6	30,3	28,3%	14%	15%
Vencidas há mais de 180 dias	37,8	44,1	16,7%	23%	22%
Acordos a receber	166,1	200,1	20,4%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ%
Saldo inicial	99,6	63,8	-36,0%
Receita FIES	75,7	46,1	-39,1%
Pagamento de impostos	(7,8)	(3,3)	-58,2%
Recompra	(37,8)	(23,7)	-37,2%
Saldo final	129,8	82,9	-36,1%

(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.

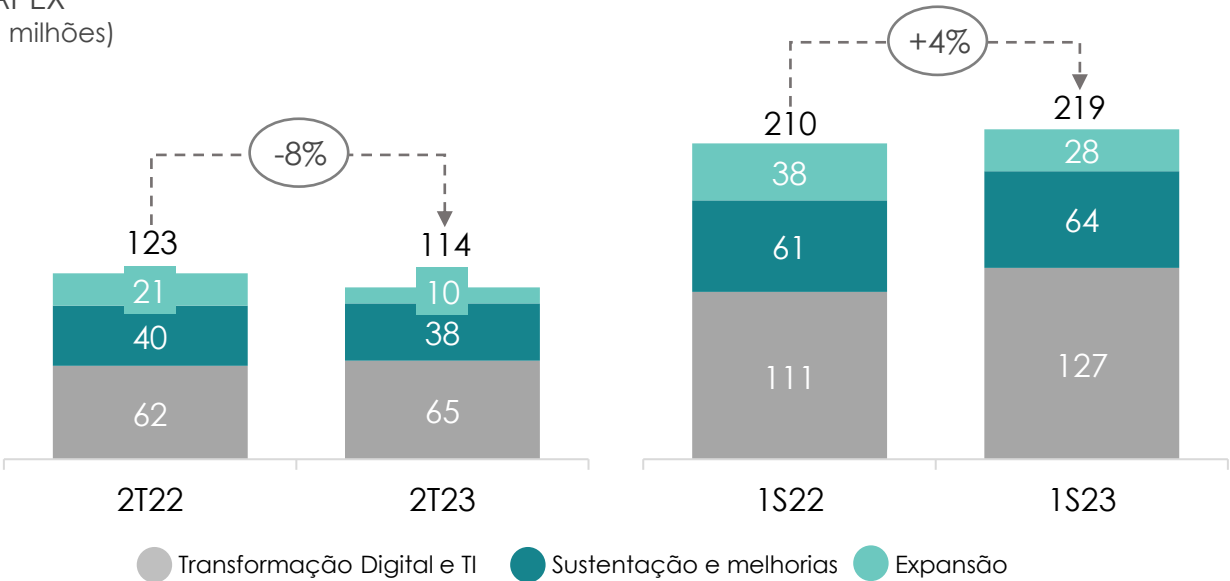
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
Capex Total	123,3	113,9	-7,6%	209,5	218,9	4,5%
Transformação digital e TI	62,0	65,5	5,6%	111,1	126,9	14,2%
Sustentação e melhorias	39,8	38,0	-4,6%	60,7	64,2	5,8%
Expansão	21,4	10,5	-51,2%	37,7	27,8	-26,4%

% da Receita Líquida

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

CAPEX
(R\$ milhões)



O **Capex total** da companhia apresentou uma redução de R\$9,3 milhões vs. 2T22. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$9,3 milhões vs. 1S22. Abaixo as principais variações para este resultado:

- **Transformação digital e tecnologia:** aumento de R\$3,5 milhões vs. 2T22 e de R\$15,8 milhões vs. 1S22, resultado da estratégia da companhia em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores.
- **Sustentação e melhorias:** redução de R\$1,8 milhão vs. 2T22. No acumulado do ano, houve um aumento de R\$3,5 milhões vs. 1S22, relacionado à melhoria na estrutura de unidades e outros projetos voltados para a sustentação dos negócios.
- **Expansão:** redução de R\$11,0 milhões vs. 2T22 e de R\$10,0 milhões vs. 1S22, devido a diminuição dos investimentos em projetos relacionados a mudanças e adaptações de campi para redução da ociosidade.

Após identificar oportunidades de crescimento para o curto prazo, em especial para o Semipresencial, Medicina e Inteligência Artificial (IA), a **companhia revisou a estimativa de Capex para o ano de 2023 de R\$450 milhões para R\$470 milhões**. Importante destacar que parte relevante do valor incremental desse investimento previsto já tem gerado impactos positivos na receita prevista para o segundo semestre.

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ %	1S22	1S23	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	249,0	329,9	32,5%	563,2	728,6	29,4%
Não recorrentes	(32,0)	(2,7)	-91,4%	(36,1)	7,2	n.a.
EBITDA ex-IFRS 16	217,0	327,1	50,8%	527,1	735,9	39,6%
Variação Capital de giro	(113,5)	(72,0)	-36,6%	(142,7)	(101,8)	-28,7%
Recebíveis	(1,1)	(104,7)	9767,6%	(82,8)	(218,9)	164,3%
Contas a pagar	(87,6)	38,3	n.a.	(47,9)	133,3	n.a.
Outros	(24,8)	(5,6)	-77,6%	(12,0)	(16,1)	34,0%
Impostos (IR/CS)	(11,4)	(16,7)	46,7%	(20,3)	(27,8)	37,0%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	92,1	238,5	158,8%	364,1	606,3	66,5%
Capex	(123,3)	(113,9)	-7,6%	(209,6)	(218,9)	4,4%
Aquisição de imobilizado	(39,3)	(27,4)	-30,3%	(55,8)	(55,6)	-0,5%
Aquisição de intangível	(84,0)	(86,5)	3,0%	(153,7)	(163,3)	6,2%
(=) Fluxo de caixa livre	(31,2)	124,6	n.a.	154,5	387,5	150,8%
Juros ex IFRS 16	(109,2)	(96,2)	-11,9%	(215,8)	(250,5)	16,1%
(=) Fluxo de caixa do acionista	(140,4)	28,3	n.a.	(61,3)	137,0	n.a.
Captação / amortização de dívidas	0,6	(0,1)	n.a.	(117,1)	247,7	n.a.
M&A	(19,6)	(1,3)	-93,5%	(43,9)	(16,0)	-63,7%
Dividendos pagos	-	(0,7)	n.a.	-	(0,7)	n.a.
Recompra de ações e outras	(81,0)	(0,0)	-100,0%	(124,4)	0,3	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	(240,4)	26,3	n.a.	(346,8)	368,2	n.a.
Caixa no início do exercício	1.707,8	1.127,8	-34,0%	1.814,2	785,8	-56,7%
Caixa no final do exercício	1.467,4	1.154,1	-21,4%	1.467,4	1.154,1	-21,4%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	42,5%	72,9%	30,4 p.p.	69,1%	82,4%	13,3 p.p.

O **Fluxo de caixa operacional (FCO)** da companhia apresentou um aumento de R\$146,3 milhões vs. 2T22, principalmente em função de um maior EBITDA ex-IFRS 16 (+R\$110,1 milhões vs. 2T22) e uma menor variação do capital giro, relacionado principalmente por um menor contas a pagar em função do não pagamento da remuneração variável, encerrando o 2T23 com uma **conversão de caixa de 72,9% (+30,4 p.p. vs. 2T22)**.

No acumulado do ano, houve um aumento de R\$242,2 milhões vs. 1S22, com uma **conversão de caixa de 82,4% (+13,3 p.p. vs. 1S22)**, resultado de um melhor EBITDA ex-IFRS 16.

O **fluxo de caixa do acionista** totalizou **R\$28,3 milhões no 2T23**, um aumento de R\$168,7 milhões vs. 2T22. No acumulado do ano, o aumento foi de R\$198,3 milhões vs. 1S22, totalizando **R\$137,0 milhões**.

A **Geração de caixa líquida** foi **positiva em R\$26,3 milhões no 2T23**, resultado da redução do capex e juros ex-IFRS 16. No acumulado do ano, a geração de caixa líquida foi positiva em R\$368,2 milhões no 1S23, resultado da captação e amortização de dívida principalmente em função da emissão de uma nova dívida 4.131 de US\$80 milhões, conforme divulgado no resultado do 1T23.



POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.467,4)	(1.154,1)	-21,4%
Dívida Bruta [b]	5.783,1	5.480,8	-5,2%
Empréstimos bancários ⁽²⁾	3.977,2	3.795,4	-4,6%
Arrendamento mercantil [c]	1.659,3	1.625,3	-2,1%
Compromissos a pagar (M&A)	146,6	60,1	-59,0%
Dívida líquida [a+b]	4.315,7	4.326,7	0,3%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.656,4	2.701,4	1,7%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM) ⁽¹⁾	1,90x	1,66x	

No 2T23, a **posição de caixa e disponibilidades** da companhia **totalizou R\$1.154,1 milhões**, resultado da emissão de uma nova dívida 4.131 de US\$80 milhões e da amortização da 1ª parcela da segunda série da 5ª emissão de debêntures, conforme divulgado no 1T23.

Com este resultado, a **dívida líquida** (ex-IFRS 16) encerrou o período **totalizando R\$2.701,4 milhões**, com uma relação **dívida líquida/EBITDA ajustado (LTM) de 1,66x**, mantendo uma alavancagem saudável e disciplina de capital.

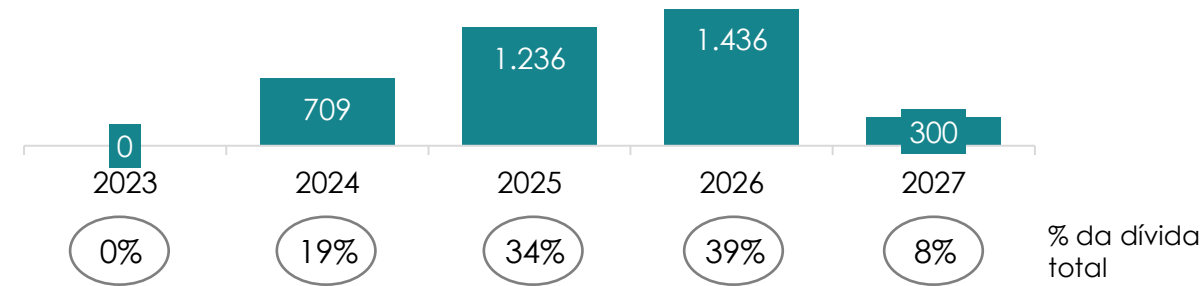
A relação dívida líquida (ex-IFRS16)/ EBITDA reportado (LTM), encerrou o período em 1,76x.

ENDIVIDAMENTO

2T23

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
FINEP	0,8	TJLP + 0,5%	0,6	0%
CCB	0,9	CDI + 2,18%	209,7	6%
4131	1,5	CDI + 1,23%	690,0	18%
Debentures V (2ª Série)	0,6	CDI + 0,79%	183,8	5%
Debentures VI (Única)	2,1	CDI + 2,50%	1.883,9	50%
Debentures VII (Única)	1,9	CDI + 1,65%	304,0	8%
Debentures VIII (Única)	3,8	CDI + 1,50%	519,4	14%
Empréstimos bancários no 2T23		CDI + 1,97%	3.791,4	100%

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



Em julho, o conselho de administração aprovou a aquisição facultativa correspondente à 6ª emissão de debêntures, totalizando R\$73 milhões equivalente a 71.564 debêntures. As debêntures adquiridas foram posteriormente canceladas em 27/07/2023.

(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 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)

2T23

8,2-8,3 mil

Expectativa para 2023 da
base alunos na
graduação de medicina

2T23				Pleno Potencial ⁽¹⁾	
Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,60	240	1,7
Città	RJ	170	1,16	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,70	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,54	76	0,5
Teresina	PI	110	0,77	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,45	165	1,2
Jaraguá do Sul	SC	150	0,46	150	1,1
Juazeiro	BA	155	0,89	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,50	155	1,1
Canindé	CE	50	0,21	150	1,1
Cáceres	MT	50	0,19	50	0,4
Castanhal	PA	50	0,16	150	1,1
Quixadá	CE	50	0,16	150	1,1
Açailândia	MA	50	0,16	150	1,1
Iguatu	CE	50	0,08	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,10	150	1,1
Unijipa	RO	28	0,03	28	0,2
Total		1.586	8,2	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 - Trimestre

2T23

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ%	2T22	2T23	Δ%	2T22	2T23	Δ%	2T22	2T23	Δ%
Receita Operacional Bruta	2.575	2.880	12%	312	373	20%	846	1.026	21%	1.416	1.481	5%
Mensalidades	2.575	2.880	12%	312	373	20%	846	1.026	21%	1.416	1.481	5%
Deduções da Receita Bruta	(1.440)	(1.572)	9%	(48)	(77)	61%	(500)	(571)	14%	(892)	(924)	4%
Receita Operacional	1.135	1.308	15%	264	296	12%	347	455	31%	524	557	6%
Custos dos Serviços Prestados	(532)	(550)	4%	(113)	(130)	15%	(81)	(96)	18%	(337)	(325)	-4%
Pessoal	(325)	(331)	2%	(88)	(97)	10%	(20)	(18)	-10%	(218)	(217)	-1%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(9)	(10)	5%	(2)	(3)	64%	(0)	(0)	-72%	(7)	(7)	-8%
Serviços de Terceiros e Outros	(84)	(105)	24%	(5)	(6)	19%	(54)	(71)	31%	(25)	(28)	11%
Depreciação e Amortização	(113)	(105)	-7%	(18)	(24)	32%	(7)	(7)	-8%	(87)	(74)	-15%
Lucro Bruto	603	758	26%	151	167	10%	266	359	35%	187	232	24%
Margem Bruta (%)	53%	58%	5 p.p.	57%	56%	-1 p.p.	77%	79%	2 p.p.	36%	42%	6 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(477)	(545)	14%	(72)	(100)	40%	(164)	(206)	25%	(241)	(239)	-1%
Pessoal	(68)	(112)	65%	(14)	(25)	74%	(28)	(49)	77%	(26)	(38)	48%
Vendas	(71)	(64)	-10%	(8)	(9)	12%	(25)	(25)	-1%	(38)	(30)	-20%
PDD	(174)	(167)	-4%	(14)	(17)	20%	(69)	(75)	9%	(91)	(75)	-18%
Outras Despesas	(108)	(110)	3%	(26)	(32)	24%	(23)	(27)	16%	(59)	(52)	-12%
Outras Receitas	9	6	-35%	4	2	-46%	1	2	88%	4	2	-50%
Depreciação e Amortização	(66)	(97)	47%	(13)	(19)	48%	(21)	(32)	51%	(32)	(46)	43%
(+) Depreciação e amortização	179	202	13%	32	44	39%	28	38	38%	120	120	0%
EBITDA	305	415	36%	111	110	-1%	129	192	49%	65	113	74%
Margem EBITDA (%)	27%	32%	5 p.p.	42%	37%	-5 p.p.	37%	42%	5 p.p.	12%	20%	8 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	337	418	24%	125	111	-11%	134	192	43%	78	115	48%
Margem EBITDA ajustada(%)	30%	32%	2 p.p.	47%	37%	-10 p.p.	39%	42%	4 p.p.	15%	21%	6 p.p.

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Semestre

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	1S22	1S23	Δ%	1S22	1S23	Δ%	1S22	1S23	Δ%	1S22	1S23	Δ%
Receita Operacional Bruta	5.029	5.553	10%	619	757	22%	1.660	1.946	17%	2.750	2.850	4%
Mensalidades	5.029	5.553	10%	619	757	22%	1.660	1.946	17%	2.750	2.850	4%
Deduções da Receita Bruta	(2.701)	(2.932)	9%	(92)	(138)	50%	(942)	(1.037)	10%	(1.667)	(1.756)	5%
Receita Operacional	2.328	2.621	13%	526	619	17%	718	909	27%	1.084	1.094	1%
Custos dos Serviços Prestados	(998)	(1.030)	3%	(209)	(249)	19%	(152)	(173)	14%	(636)	(608)	-4%
Pessoal	(593)	(607)	2%	(160)	(184)	15%	(38)	(33)	-14%	(395)	(391)	-1%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(20)	(24)	20%	(5)	(6)	34%	(0)	0	n.a.	(15)	(18)	19%
Serviços de Terceiros e Outros	(162)	(187)	16%	(9)	(11)	23%	(101)	(127)	26%	(52)	(49)	-5%
Depreciação e Amortização	(223)	(212)	-5%	(36)	(48)	34%	(13)	(13)	3%	(174)	(150)	-14%
Lucro Bruto	1.330	1.591	20%	317	369	17%	566	736	30%	448	486	8%
Margem Bruta (%)	57%	61%	4 p.p.	60%	60%	-1 p.p.	79%	81%	2 p.p.	41%	44%	3 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(985)	(1.069)	9%	(138)	(182)	32%	(353)	(410)	16%	(494)	(477)	-3%
Pessoal	(151)	(204)	36%	(29)	(46)	62%	(66)	(91)	38%	(56)	(67)	19%
Vendas	(213)	(193)	-9%	(16)	(19)	15%	(79)	(80)	1%	(118)	(95)	-19%
PDD	(303)	(295)	-3%	(24)	(26)	6%	(123)	(138)	12%	(155)	(131)	-16%
Outras Despesas	(199)	(232)	17%	(47)	(63)	32%	(45)	(55)	21%	(107)	(115)	7%
Outras Receitas	13	31	144%	4	8	106%	2	11	375%	6	12	82%
Depreciação e Amortização	(132)	(175)	32%	(25)	(36)	44%	(42)	(58)	37%	(64)	(81)	25%
(+) Depreciação e amortização	356	387	9%	61	85	38%	55	71	29%	239	231	-3%
EBITDA	701	910	30%	241	272	13%	269	398	48%	192	239	25%
Margem EBITDA (%)	30%	35%	5 p.p.	46%	44%	-2 p.p.	37%	44%	6 p.p.	18%	22%	4 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	737	902	22%	255	269	5%	275	390	42%	208	244	17%
Margem EBITDA ajustada(%)	32%	34%	3 p.p.	48%	43%	-5 p.p.	38%	43%	5 p.p.	19%	22%	3 p.p.

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

ARRECADÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

2T23

(em R\$ milhões)	2T22	2T23	Δ%	1S22	1S23	Δ%
Receita líquida	1.134,9	1.308,0	15,3%	2.327,8	2.621,3	12,6%
(-) Impostos	47,1	49,8	5,7%	89,2	96,7	8,3%
(+) PDD	(174,1)	(166,6)	-4,3%	(303,0)	(294,9)	-2,7%
(+) Descontos concedidos/ multas	(8,1)	(3,9)	-51,6%	(24,3)	(4,5)	-81,4%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	(9,2)	(4,5)	-50,8%	(0,5)	4,9	n.a.
Geração de CAR total	990,7	1.182,7	19,4%	2.089,3	2.423,5	16,0%
Arrecadação total	985,3	1.078,1	9,4%	2.003,7	2.204,6	10,0%
Receita FIES	75,6	45,8	-39,4%	134,9	69,8	-48,3%
Arrecadação FIES	45,7	27,0	-40,9%	113,9	75,8	-33,4%
Receita líquida ex-FIES	1.059,3	1.262,2	19,2%	2.193,0	2.551,5	16,4%
Geração de CAR ex-FIES	915,1	1.136,9	24,2%	1.954,4	2.353,7	20,4%
Arrecadação ex-FIES	939,6	1.051,1	11,9%	1.889,8	2.128,8	12,6%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	102,7%	92,4%	-10,2 p.p.	96,7%	90,4%	-6,3 p.p.



BALANÇO PATRIMONIAL

(em R\$ milhões)	2T22	1T23	2T23
Ativo Circulante	2.740,6	2.424,4	2.576,9
Caixa e equivalentes	705,4	637,1	813,8
Títulos e valores mobiliários	762,0	490,6	340,3
Contas a receber	1.034,2	1.065,3	1.186,6
Estoque	3,3	3,8	3,7
Adiantamentos a funcionários/terceiros	19,1	5,3	6,8
Despesas antecipadas	22,9	31,9	24,9
Impostos e contribuições	182,3	183,9	195,0
Outros	11,4	6,4	5,8
Ativo Não-Circulante	7.141,2	7.149,3	7.146,0
Realizável a Longo Prazo	887,1	976,8	948,0
Contas a receber LP	266,5	254,1	224,8
Despesas antecipadas LP	7,0	6,0	6,0
Depósitos judiciais LP	84,5	88,5	88,3
Impostos e contribuições LP	147,7	175,3	176,7
Impostos diferidos LP	368,5	440,3	439,6
Outros LP	12,9	12,6	12,6
Permanente	6.254,1	6.172,5	6.198,0
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.675,0	2.538,4	2.584,6
Intangível	3.578,8	3.633,7	3.613,1
Total do Ativo	9.881,8	9.573,7	9.722,9

(em R\$ milhões)	2T22	1T23	2T23
Passivo Circulante	1.672,9	1.391,0	1.654,4
Empréstimos e financiamentos	771,4	475,9	714,6
Arrendamento Mercantil	235,3	229,0	229,4
Fornecedores	203,2	264,8	239,2
Swap a pagar	6,9	14,8	14,7
Salários e encargos sociais	218,7	207,3	286,1
Obrigações tributárias	69,7	93,5	80,0
Mensalidades recebidas antecipadamente	61,1	72,9	60,2
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	4,4	4,5	4,5
Preço de aquisição a pagar	56,6	14,4	13,8
Dividendos a Pagar	37,6	0,1	0,2
Outros passivos	2,9	9,0	6,7
Exigível a Longo Prazo	5.058,6	5.068,6	4.916,5
Empréstimos e financiamentos LP	3.198,8	3.265,2	3.066,0
Contingências	217,2	239,1	223,7
Arrendamento Mercantil LP	1.424,1	1.333,5	1.395,9
Adiantamento de convênio	33,6	29,9	28,6
Parcelamento de tributos LP	8,8	6,9	6,1
Provisão para desmobilização de ativos	85,2	91,7	92,9
Preço de aquisição a pagar LP	90,0	45,4	46,4
Passivo Financeiro - Opções	-	55,9	55,9
Outros LP	0,9	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.150,3	3.114,1	3.152,1
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	710,4	716,6	722,6
Reservas de lucros	1.586,4	1.528,1	1.528,1
Lucros Acumulados	12,4	148,8	180,8
Ações em Tesouraria	(284,8)	(350,5)	(349,7)
Ajuste de avaliação Patrimonial	-	(55,9)	(55,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	12,9	13,9	13,2
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.881,8	9.573,7	9.722,9

2T23



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

YDUQS

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