

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T21 & 1S21

# YDUQS



16 de Agosto de 2021

**YDUQ**  
B3 LISTED NM



Índice Brasil 50 **IBRX 50**

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado **ITAG**

## YDUQ3 | YDUQY B3 ADR

Rio de Janeiro, 16 de Agosto de 2021 - **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 2021 (2T21)**.

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).

**Os resultados consolidados incluem a contabilização do grupo Adtalem Brasil Holding Ltda a partir de maio de 2020 e do Grupo Athenas Educacional a partir de agosto de 2020, exceto quando explicitado.**

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.

### TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

**17/08/2021 às 09h00 (Horário de Brasília)**

+55 (11) 3127-4971 | 3728-5971

[Clique Aqui para acessar a WebCast](#)

### FALE COM RI

**Mayte** Albuquerque | **Milena** Gonçalves | **Rosimere** Nunes

**ri@yduqs.com.br** | **+55 (21) 3311-9875** | **3311-9290**

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

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Além de reafirmar a força do Ensino Digital e da Medicina, cujos crescimentos seguem inabaláveis, acima de qualquer efeito da pandemia, o primeiro semestre de 2021 foi marcado por um avanço acelerado na frente de transformação digital, mantendo a Yduqs na liderança quanto ao ensino digital e deixando nossas instituições em uma posição privilegiada para a plena retomada do ensino presencial, que se aproxima.

Com crescimentos de 22% e de 52% no número de alunos de graduação, respectivamente, Medicina e Ensino Digital já respondem por 47% da receita e por 66% do EBITDA da Yduqs e continuam impulsionando nosso crescimento como um todo (de 9,5% na base de alunos, de 14% na ROL e de 47% no EBITDA no 1S21, em comparação com o mesmo período de 2020). Mais do que proteção ao negócio, o desempenho nas duas frentes assegurou a manutenção da capacidade de investimento e a continuidade do plano de transformação em nossos serviços e na educação, que vem sendo a tônica do nosso trabalho nos últimos anos.

A solidez financeira da Yduqs tem sido determinante. Dos R\$ 175 milhões de investimentos no 1S21 (contra R\$ 165 milhões em 2020, aumento de 6%), R\$ 77 milhões, ou 45% do total, foram aplicados em projetos de ensino e experiência digitais. Além dos ganhos imediatos com eficiência administrativa, adaptamos nossos processos aos canais que, todos sabemos, terão papel e preferência ainda maiores no mundo pós-pandemia, especialmente para o alunado mais jovem. A Yduqs possui hoje processo 100% digital: da inscrição ao diploma, tudo é online, se essa for a preferência ou a necessidade do aluno. Mais de 80% de todas as nossas transações administrativas são integralmente digitais.

Temos hoje o mais avançado ecossistema digital para ensino superior no país. A plataforma digital que está no centro desse sistema já atende a todos os nossos alunos da base presencial. Aproximadamente 500 mil alunos em todas as modalidades estão acessando os conteúdos de última geração produzidos pela EnsiMe. No ano passado, foram realizadas 4,7 milhões de provas e simulados virtuais e, com a recente aquisição do QConcursos, temos trabalhado para cruzar, de forma pioneira, a fronteira do ensino digital personalizado, por meio de avaliações adaptativas. Estamos em todos os canais. Em sua visão mobile, nossa plataforma está no bolso de aproximadamente 90% do nosso alunado. Os app's de nossas instituições têm mais de 600 mil usuários ativos, com internet patrocinada e as melhores avaliações do setor. Dobramos, no primeiro semestre de 2021, a carga de treinamento para os docentes, com foco nesta nova realidade, e o envolvimento dos professores na construção deste 'novo' ensino, facilitado pelo digital, é extraordinário.

Os alunos agradecem. No presencial, registramos satisfação de nada menos que 90% entre os alunos que acessam os novos conteúdos EnsiMe, que complementam o trabalho do professor em sala de aula. Os resultados também chegam sob a forma de cursos com alta avaliação (mais de 50 avaliações do MEC no período e todas com conceitos 4 e 5, as duas maiores faixas) e com o NPS, novamente um recorde, que avançou 21 p.p. no ensino presencial e 25 p.p. no digital, na comparação com o primeiro semestre de 2020. Temos tido imenso sucesso no plano de utilizar o digital para elevar qualidade e o engajamento dos alunos e para potencializar o trabalho docente.

Não posso deixar de mencionar as ações e os aprendizados que os Jogos Olímpicos e Paralímpicos possibilitaram. Somos parceiros de longa data do esporte nacional, seja na formação acadêmica de atletas e dirigentes (mais de mil formados na última década), seja no apoio a projetos de base, com foco especialmente em crianças e jovens. Esporte edifica, estabelece referências e forma cidadãos. Exige trabalho de longo prazo e entendimento da realidade de nossa sociedade, para que seu poder transformador seja pleno. Nada mais familiar, portanto, quando pensamos em nossa proposta para o ensino superior. É mais um belíssimo capítulo de nossa história, que mostra o impacto social ampliado que nossas instituições promovem.

Muito obrigado a todos os que seguem acreditando, apoiando e viabilizando essa jornada.

 **Atingimento do Guidance** de Receita e EBITDA

 **Descontos obrigatórios** referente a leis e liminares apenas de forma **residual**

 **Melhoria no NPS 1S21**  
**Presencial: +21 p.p.**  
**Ensino Digital: +25 p.p.**

 **Maior representatividade do Premium e Digital**, totalizando 47% da ROL no semestre

 **Renovação 81%** na base total de alunos em 1S21

 **Estrutura de Capital Sólida**, com baixa alavancagem

 **Receita Líquida reportada +17% vs. 1S20**  
Premium +60%  
Digital +42%

 **PDD + Descontos estável** (como % da ROL)

 **EBITDA reportado +47%** vs. 1S20

 **Lucro Líquido +81%** vs. 1S20



**MEDICINA**

**+22% a/a** base de alunos de graduação  
**Até +450 novas vagas** a serem aprovadas em 2021.2



**TICKET MÉDIO**

Ticket médio no 1S21 (graduação)  
Medicina **+5% a/a**  
IBMEC **+5% a/a**  
Digital **+0,1% a/a**  
Presencial **+9% a/a**



**DIGITAL**

**+536 polos** de ensino digital vs. 2T20  
**+52% a/a** base de alunos de graduação



**MARGEM EBITDA**

Margem EBITDA no 1S21  
Premium **45%**  
Digital **39%**  
Presencial **19%**

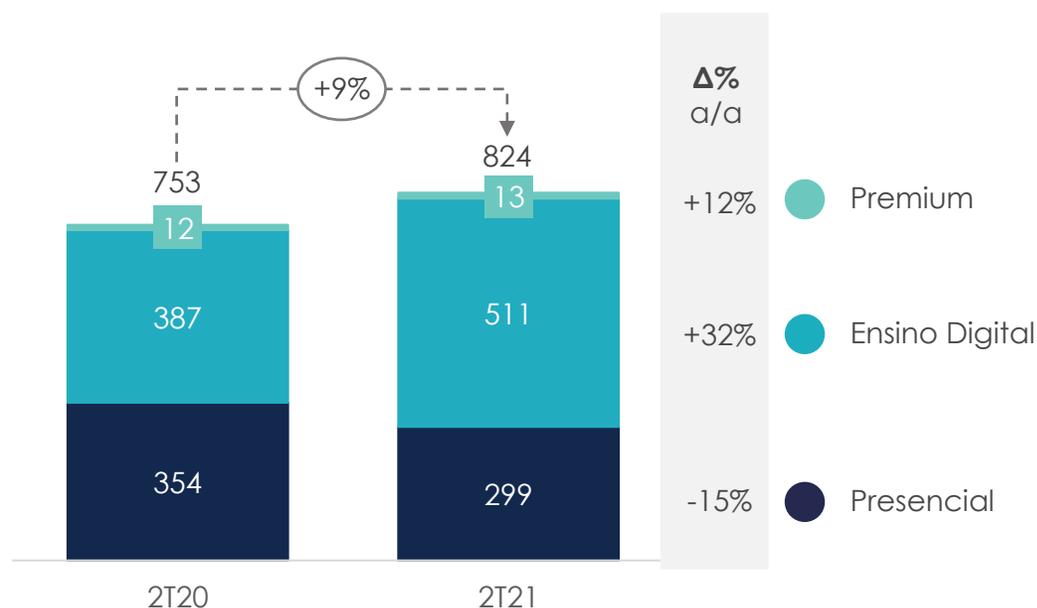
DADOS  
OPERACIONAIS

YDUQS



Total (Em mil)	2T20	2T21	Δ %
<b>Base Total</b>	<b>752,7</b>	<b>824,1</b>	<b>9,5%</b>
<b>Presencial</b>	<b>353,6</b>	<b>299,4</b>	<b>-15,3%</b>
<b>Ensino Digital</b>	<b>387,2</b>	<b>511,4</b>	<b>32,1%</b>
Graduação	277,4	421,3	51,9%
Vida Toda	109,8	90,1	-17,9%
<b>Premium</b>	<b>11,9</b>	<b>13,3</b>	<b>11,8%</b>
Medicina	5,4	6,8	26,9%
IBMEC	6,5	6,5	-0,6%
<b>Base total (ex-FIES)</b>	<b>713,8</b>	<b>799,8</b>	<b>12,1%</b>
<b>Base total (ex-aquisições)</b>	<b>656,3</b>	<b>740,2</b>	<b>12,8%</b>
FIES	38,9	24,3	-37,5%
DIS	319,7	396,8	24,1%
Presencial	137,5	125,6	-8,6%
100% online	144,2	229,8	59,3%
Flex	38,0	41,4	9,1%
PAR	9,6	5,3	-44,4%
Campi (ex-compartilhados) <sup>(1)</sup>	100	110	10,0%
Presencial	90	96	6,7%
Premium	14	19	35,7%
Compartilhado com Presencial	4	5	25,0%
Polos	1.225	1.761	43,8%

Base total de alunos  
(mil alunos)



## Nova abertura da base de alunos

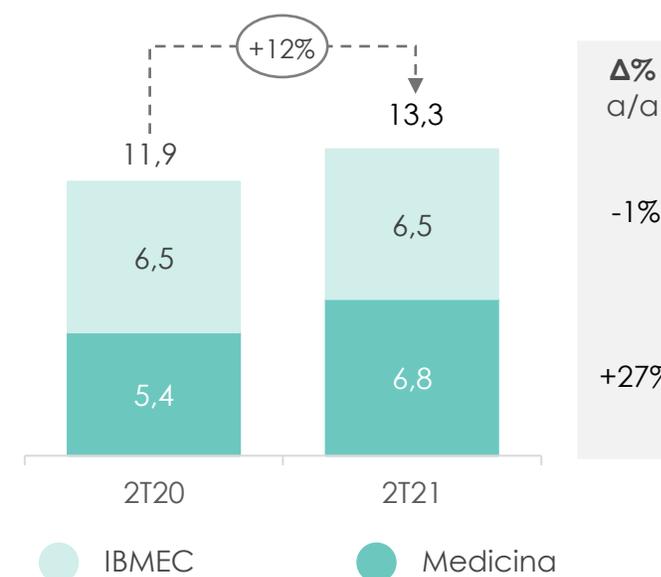
- **Presencial:** Base de alunos graduação do Presencial e Semipresencial, Mestrado e Doutorado (excluindo premium).
- **Ensino Digital:** Base de alunos graduação do Ensino Digital + Vida Toda.
- **Premium:** Base de alunos medicina + IBMEC.



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

Premium (Em mil)	2T20	2T21	Δ %
<b>Premium Total</b>	<b>11,9</b>	<b>13,3</b>	<b>11,8%</b>
<b>Medicina</b>	<b>5,4</b>	<b>6,8</b>	<b>26,9%</b>
Graduação	5,1	6,2	22,5%
FIES	1,2	1,2	0,7%
Pós Graduação	0,3	0,6	104,5%
<b>IBMEC</b>	<b>6,5</b>	<b>6,5</b>	<b>-0,6%</b>
Graduação	5,1	5,1	0,0%
FIES	0,4	0,3	-23,0%
Pós Graduação	1,4	1,3	-2,7%
<b>Premium Total (ex-FIES)</b>	<b>10,2</b>	<b>11,7</b>	<b>14,6%</b>
<b>Premium Total (ex-aquisições)<sup>(1)</sup></b>	<b>4,7</b>	<b>5,7</b>	<b>20,9%</b>
<b>Campi<sup>(2)</sup> (#unidade)</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>35,7%</b>
<b>Mil alunos/Campi</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>-17,6%</b>

Base Premium detalhada  
(mil alunos)



O segmento **Premium** vem registrando sólidos resultados e encerrou o 2T21 com 13,3 mil alunos, o que representa um expressivo crescimento de 11,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado das recentes aquisições e vagas autorizadas de medicina (150 novas vagas). A **base de alunos do IBMEC**, fechou o trimestre com 6,5 mil alunos, se mantendo estável a/a enquanto a base de **Medicina** apresentou um expressivo crescimento de 26,9% a/a, resultado impulsionado pelas recentes vagas autorizadas.

As unidades de Castanhal, Quixadá e Açailândia tiveram a publicação da autorização em Março/21 e iniciamos a captação de parte destas vagas ainda em 21.1. Neste último ciclo, foram disponibilizadas 80% das vagas anuais autorizadas e as demais estão sendo ofertadas na captação de 21.2, de forma que temos a expectativa de preencher a totalidade das vagas autorizadas para estes 3 novos campi neste ano. Para o fim do ano, nossa expectativa é **finalizar com uma base esperada de graduação na faixa de 6,2-6,6 mil alunos**. Adicionalmente a isso, considerando o calendário em andamento de visitas de autorização e monitoramento em andamento, em potencial total, **temos expectativa de aprovar até +450 novas vagas para início de captação em 22.1**. Dessas vagas, 150 já receberam parecer favorável do MEC, apenas aguardando finalização do fluxo regulatório e publicação das portarias, e 200 estão com visita agendada para agosto/2021 (para mais detalhes [clique aqui](#)).



(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

(2) Número de campi considera as unidades compartilhadas com outros cursos do segmento presencial (2T20: 4 unidades | 2T21: 5 unidades).

Ensino Digital (Em mil)	2T20	2T21	Δ %
<b>Ensino Digital Total</b>	<b>387,2</b>	<b>511,4</b>	<b>32,1%</b>
<b>Graduação</b>	<b>277,4</b>	<b>421,3</b>	<b>51,9%</b>
100% online	240,3	362,7	50,9%
Flex	37,1	58,6	57,8%
<b>Vida Toda</b>	<b>109,8</b>	<b>90,1</b>	<b>-17,9%</b>
<b>Ensino Digital (ex-aquisições)<sup>(1)</sup></b>	<b>340,3</b>	<b>476,6</b>	<b>40,1%</b>

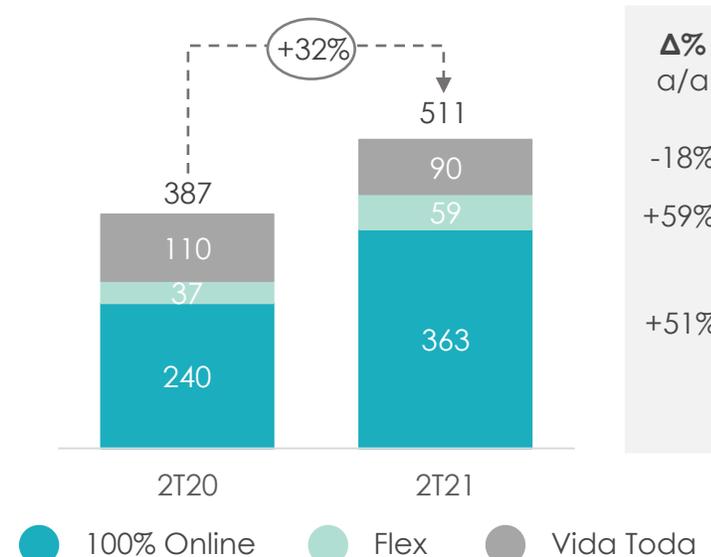
O **Ensino Digital** que inclui o Vida Toda, encerrou o 2T21 com 511,4 mil alunos, seguindo com um forte crescimento de 32,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

A base de graduação, apresentou um expressivo crescimento de 51,9% a/a, em função do **forte ritmo de expansão dos polos** que cresceu 43,8% a/a, mais a captação de 100 mil alunos no segundo trimestre de 2021. A **maturação dos polos** também teve papel importante nesse resultado uma vez que 79% dos polos ainda estão em fase de maturação, ou seja, ainda não alcançaram seus primeiros 4 anos de operação.

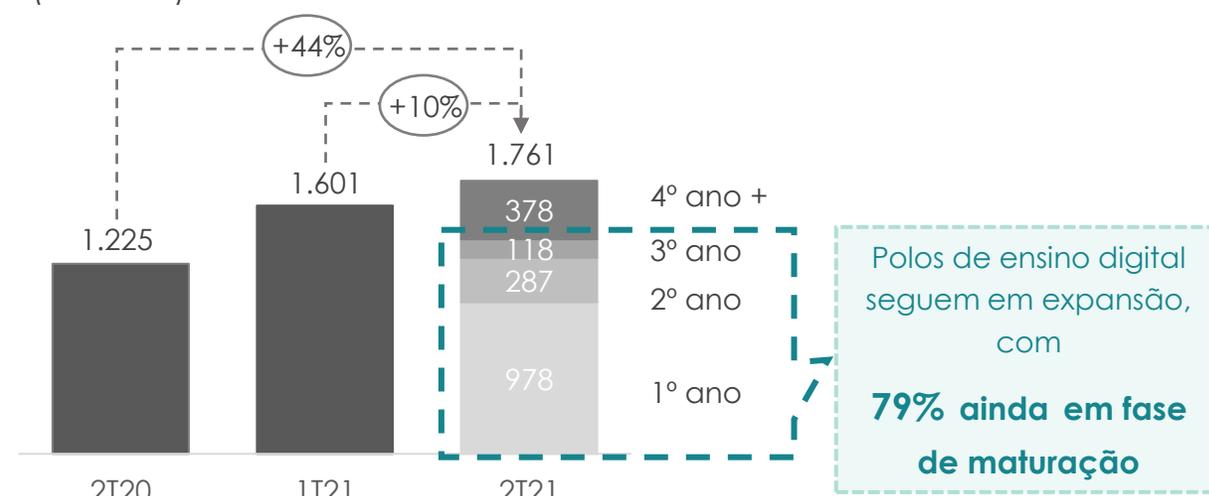
Esses ótimos resultados são fruto dos esforços da companhia em seguir com foco em **desenvolver e aperfeiçoar suas plataformas digitais**, investindo cada vez mais em **tecnologia e transformação digital**.

A base de alunos do **Vida Toda**, foi impactada pela redução dos cursos preparatórios em função da pandemia.

Base Ensino Digital detalhada (mil)



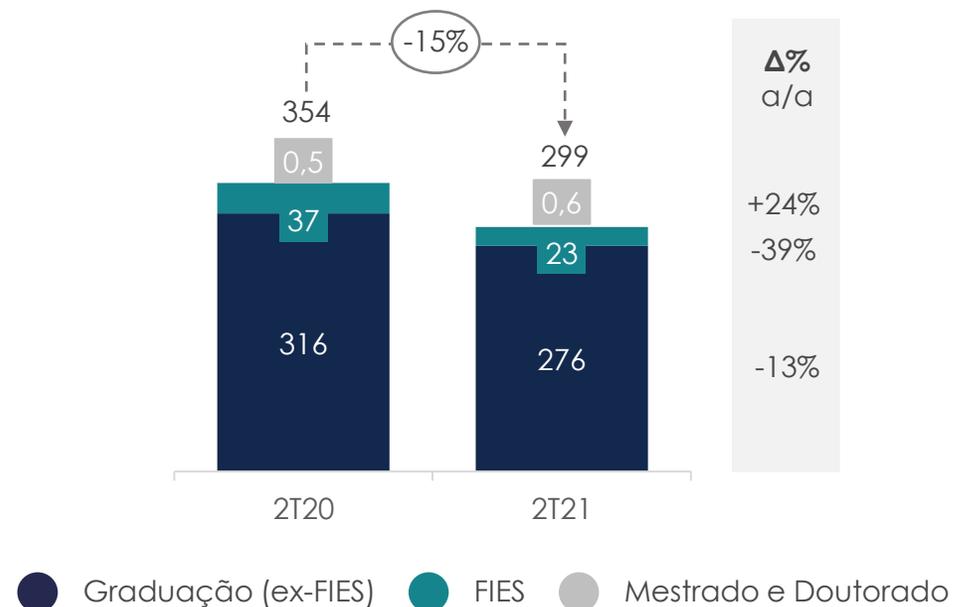
Número de Polos (unidades)



(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

Presencial (Em mil)	2T20	2T21	Δ%
<b>Presencial Total</b>	<b>353,6</b>	<b>299,4</b>	<b>-15,3%</b>
Graduação ex-FIES	315,8	276,0	-12,6%
<b>Graduação</b>	<b>353,1</b>	<b>298,8</b>	<b>-15,4%</b>
Presencial	333,6	279,3	-16,3%
FIES	37,3	22,8	-38,9%
Semipresencial	19,4	19,5	0,3%
<b>Mestrado e Doutorado</b>	<b>0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>24,0%</b>
<b>Presencial Total (ex-FIES)</b>	<b>316,3</b>	<b>276,6</b>	<b>-12,5%</b>
<b>Presencial Total (ex-aquisições)<sup>(1)</sup></b>	<b>311,3</b>	<b>257,9</b>	<b>-17,1%</b>
<b>Campi (#unidade)</b>	<b>90</b>	<b>96</b>	<b>6,7%</b>
<b>Mil alunos/Campi</b>	<b>3,9</b>	<b>3,2</b>	<b>-17,3%</b>

Base presencial detalhada  
(mil alunos)



O segmento **Presencial** registrou uma queda de 15,3% a/a, fechando o 2T21 com 299,4 mil alunos. Essa queda pode ser explicada por alguns fatores como a contínua **queda da base de alunos FIES** em 38,9% vs. 2T20, além do **atraso no ENEM** que afetou a captação, prejudicando a base final de alunos do primeiro semestre de 2021.

Além disso, as aquisições representaram 41,5 mil alunos, sendo assim **excluindo o efeito das aquisições**, a base de alunos teria apresentado queda de 17,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Importante ressaltar que o NPS vem apresentando excelentes resultados, encerrando o 1S21 com + 21 p.p. vs. 1S20, reforçando o investimento da companhia na retenção que se manteve estável em relação ao mesmo período anterior.

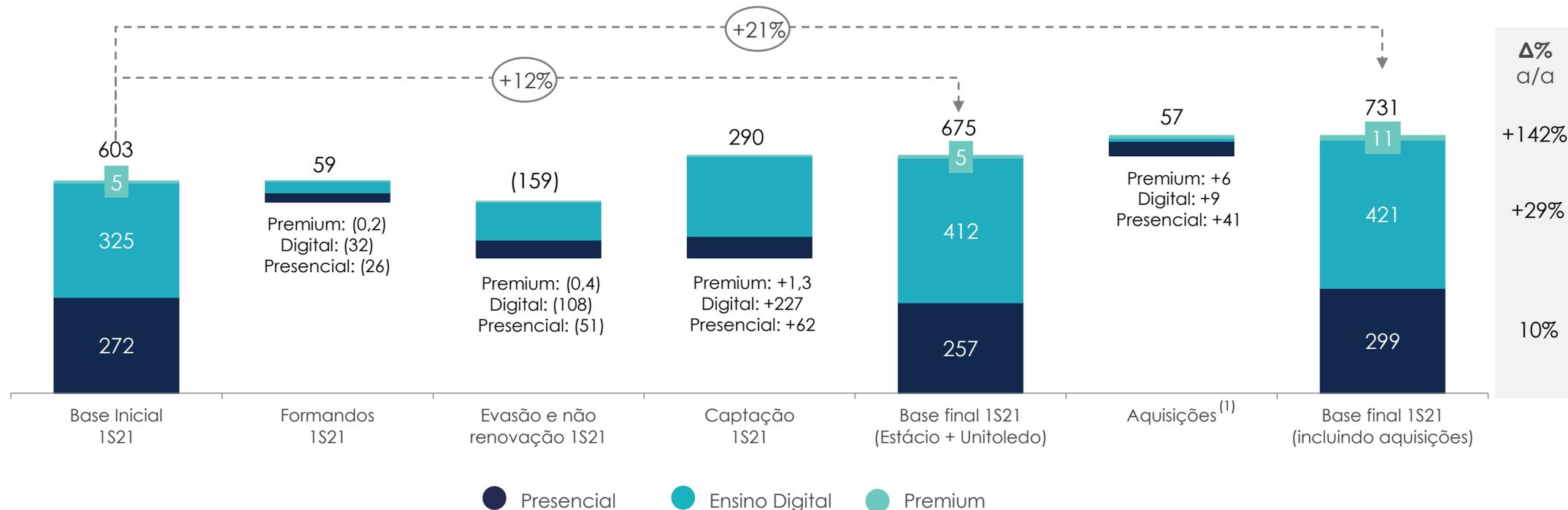


(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

# MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO

## Apenas graduação Estácio + Unitoledo

(em mil alunos)	Base inicial 1S21	Formandos	Evasão + não renovação	Captação	Base Final 1S21 (Estácio + Unitoledo)	Aquisições	1S21 (c/ aquisições)
<b>Graduação</b>	<b>602,6</b>	<b>(58,6)</b>	<b>(159,5)</b>	<b>290,2</b>	<b>674,8</b>	<b>56,6</b>	<b>731,4</b>
<b>Premium</b>	<b>4,7</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>1,3</b>	<b>5,4</b>	<b>5,9</b>	<b>11,3</b>
Medicina	4,7	(0,2)	(0,4)	1,3	5,4	0,8	6,2
IBMEC	-	-	-	-	-	5,1	5,1
<b>Ensino Digital</b>	<b>325,5</b>	<b>(32,4)</b>	<b>(108,1)</b>	<b>227,2</b>	<b>412,1</b>	<b>9,2</b>	<b>421,3</b>
100% Online	277,6	(32,1)	(90,0)	198,0	353,5	9,2	362,7
Flex	47,9	(0,4)	(18,1)	29,1	58,6	0,0	58,6
<b>Presencial</b>	<b>272,5</b>	<b>(25,9)</b>	<b>(51,0)</b>	<b>61,7</b>	<b>257,3</b>	<b>41,5</b>	<b>298,8</b>
Presencial	255,4	(24,2)	(47,7)	54,3	237,8	41,5	279,3
Semipresencial	17,1	(1,7)	(3,3)	7,4	19,5	-	19,5



(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).



## PREMIUM

	Graduação Medicina			Graduação IBMEC		
	1S20	1S21	Δ %	1S20	1S21	Δ %
<b>Ticket Médio ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>8.582,0</b>	<b>8.825,8</b>	<b>2,8%</b>	<b>2.548,2</b>	<b>2.679,1</b>	<b>5,1%</b>
Ticket Médio (R\$/mês)	8.077,8	8.471,7	4,9%	2.548,2	2.678,9	5,1%

## ENSINO DIGITAL

	Graduação Total			100% Online			Flex		
	1S20	1S21	Δ %	1S20	1S21	Δ %	1S20	1S21	Δ %
<b>Ticket Médio ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>247,7</b>	<b>245,3</b>	<b>-1,0%</b>	<b>219,7</b>	<b>223,5</b>	<b>1,7%</b>	<b>425,9</b>	<b>366,1</b>	<b>-14,0%</b>
Ticket Médio (R\$/mês)	245,0	245,3	0,1%	218,3	223,5	2,4%	415,1	366,1	-11,8%

## PRESENCIAL

	Graduação Total			Graduação Presencial			Graduação Presencial (ex-FIES)			Graduação Semipresencial		
	1S20	1S21	Δ %	1S20	1S21	Δ %	1S20	1S21	Δ %	1S20	1S21	Δ %
<b>Ticket Médio ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>645,7</b>	<b>674,2</b>	<b>4,4%</b>	<b>657,9</b>	<b>690,2</b>	<b>4,9%</b>	<b>619,3</b>	<b>676,7</b>	<b>9,3%</b>	<b>452,7</b>	<b>438,3</b>	<b>-3,2%</b>
Ticket Médio (R\$/mês)	620,4	672,8	8,4%	631,0	688,8	9,2%	590,5	675,2	14,3%	452,7	438,3	-3,2%

No 1S21, o efeito dos descontos obrigatórios determinados por leis e liminares na justiça impactou em sua maioria o curso de medicina (R\$13,0 milhões, redução de 6,5% vs. 1S20). O **ticket médio ajustado da graduação de Medicina** apresentou um crescimento de 2,8% a/a, fechando o semestre em R\$ 8.826/mês. Excluindo o efeito dos descontos por leis e liminares, o ticket médio teria apresentado alta de 4,9% vs. 1S20. O **Ticket Médio ajustado do IBMEC** apresentou alta de 5,1% a/a, fechando o trimestre em R\$2.679/ mês, confirmando a resiliência segmento Premium.

No Ensino Digital, o **ticket médio ajustado da graduação** registrou leve queda de 1,0% vs. 1S20, fechando em R\$245/mês, resultado da melhora do ticket médio ajustado da graduação 100% online, que apresentou um aumento de 1,7% em função da maior captação em relação ao 1S20, fechando o semestre em R\$224/mês. O ticket médio ajustado do Flex apresentou uma redução de 14,0% vs. 1S20, impactado pelo ambiente competitivo de captação.

O **ticket médio da graduação Presencial** vem apresentando recuperação nos últimos trimestres, devido principalmente à significativa redução do impacto das leis e liminares, juntamente com a mudança do mix da base de alunos. No 1S21, o ticket médio ajustado da graduação total apresentou alta de 4,4% a/a (R\$674/mês), mesmo com a queda da base de alunos FIES. Excluindo-se o efeito do FIES, o ticket médio ajustado da graduação presencial (ex-FIES) apresentou alta de 9,3% a/a. O ticket médio do semipresencial totalizou R\$438/mês uma redução de 3,2% vs. 1S20, resultado do cenário competitivo.



(1) Ticket médio = Receita Líquida do período x 1.000 / 6/ Base de alunos ponderada considerando aquisições.

(2) Excluindo impacto de descontos referentes a leis e decisões liminares na justiça.

DADOS  
FINANCEIROS

YDUQS



# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.021,5</b>	<b>2.381,7</b>	<b>17,8%</b>	<b>3.715,7</b>	<b>4.438,7</b>	<b>19,5%</b>	<b>3.513,9</b>	<b>3.782,3</b>	<b>7,6%</b>
Mensalidades	2.008,6	2.365,9	17,8%	3.695,1	4.409,2	19,3%	3.499,1	3.768,1	7,7%
Outras	12,9	15,8	22,4%	20,7	29,5	42,7%	14,8	14,1	-4,4%
Deduções da Receita Bruta	(1.030,4)	(1.221,1)	18,5%	(1.801,4)	(2.195,7)	21,9%	(1.722,8)	(1.948,4)	13,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>991,1</b>	<b>1.160,6</b>	<b>17,1%</b>	<b>1.914,4</b>	<b>2.243,0</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.791,1</b>	<b>1.833,9</b>	<b>2,4%</b>
Custos dos Serviços Prestados	(444,0)	(501,2)	12,9%	(792,9)	(958,0)	20,8%	(708,0)	(747,2)	5,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>547,1</b>	<b>659,4</b>	<b>20,5%</b>	<b>1.121,5</b>	<b>1.284,9</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.083,1</b>	<b>1.086,7</b>	<b>0,3%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>55,2%</i>	<i>56,8%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>58,6%</i>	<i>57,3%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>60,5%</i>	<i>59,3%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(298,0)	(231,5)	-22,3%	(477,5)	(483,2)	1,2%	(462,1)	(424,0)	-8,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(256,4)	(236,8)	-7,6%	(410,6)	(457,7)	11,5%	(399,2)	(385,0)	-3,5%
Outras receitas/despesas operacionais	(3,1)	3,2	n.a.	1,0	9,0	809,9%	0,7	6,7	897,8%
(+) Depreciação e amortização	121,5	154,6	27,2%	214,7	309,0	43,9%	196,7	247,8	26,0%
<b>EBITDA</b>	<b>111,2</b>	<b>348,9</b>	<b>213,7%</b>	<b>448,9</b>	<b>662,0</b>	<b>47,5%</b>	<b>419,2</b>	<b>532,2</b>	<b>27,0%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>11,2%</i>	<i>30,1%</i>	<i>18,8 p.p.</i>	<i>23,5%</i>	<i>29,5%</i>	<i>6,1 p.p.</i>	<i>23,4%</i>	<i>29,0%</i>	<i>5,6 p.p.</i>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(87,7)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>-11,9%</b>	<b>(158,0)</b>	<b>(182,7)</b>	<b>15,6%</b>	<b>(152,8)</b>	<b>(165,3)</b>	<b>8,2%</b>
Depreciação e amortização	(121,5)	(154,6)	27,2%	(214,7)	(309,0)	43,9%	(196,7)	(247,8)	26,0%
Imposto de renda	13,5	(0,3)	n.a.	9,0	(7,6)	n.a.	6,6	(2,9)	n.a.
Contribuição social	4,9	(0,3)	n.a.	3,1	(3,0)	n.a.	2,2	(1,3)	n.a.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(79,5)</b>	<b>116,5</b>	<b>n.a.</b>	<b>88,3</b>	<b>159,7</b>	<b>80,8%</b>	<b>78,4</b>	<b>114,9</b>	<b>46,5%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>n.a.</i>	<i>10,0%</i>	<i>n.a.</i>	<i>4,6%</i>	<i>7,1%</i>	<i>2,5 p.p.</i>	<i>4,4%</i>	<i>6,3%</i>	<i>1,9 p.p.</i>

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).



# RECEITA OPERACIONAL (1/2)

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.021,5</b>	<b>2.381,7</b>	<b>17,8%</b>	<b>3.715,7</b>	<b>4.438,7</b>	<b>19,5%</b>	<b>3.513,9</b>	<b>3.782,3</b>	<b>7,6%</b>
Mensalidades	2.008,6	2.365,9	17,8%	3.695,1	4.409,2	19,3%	3.499,1	3.768,1	7,7%
Outros	12,9	15,8	22,4%	20,7	29,5	42,7%	14,8	14,1	-4,4%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(1.030,4)</b>	<b>(1.221,1)</b>	<b>18,5%</b>	<b>(1.801,4)</b>	<b>(2.195,7)</b>	<b>21,9%</b>	<b>(1.722,8)</b>	<b>(1.948,4)</b>	<b>13,1%</b>
Descontos e bolsas	(995,2)	(1.175,1)	18,1%	(1.723,6)	(2.107,1)	22,3%	(1.651,6)	(1.880,4)	13,9%
Impostos	(41,8)	(42,8)	2,3%	(77,7)	(82,3)	5,9%	(71,1)	(62,8)	-11,7%
AVP e outras deduções	6,6	(3,2)	n.a.	(0,1)	(6,3)	4427,0%	(0,1)	(5,1)	3573,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>991,1</b>	<b>1.160,6</b>	<b>17,1%</b>	<b>1.914,4</b>	<b>2.243,0</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.791,1</b>	<b>1.833,9</b>	<b>2,4%</b>
Premium	147,1	209,0	42,1%	256,9	411,3	60,1%	216,4	281,0	29,8%
Ensino Digital	243,4	355,7	46,2%	454,0	646,1	42,3%	435,4	582,2	33,7%
Presencial	600,6	595,9	-0,8%	1.203,5	1.185,8	-1,5%	1.138,9	970,7	-14,8%
<b>Receita Líquida ajustada<sup>(2)</sup></b>	<b>1.058,6</b>	<b>1.167,6</b>	<b>10,3%</b>	<b>1.981,8</b>	<b>2.258,4</b>	<b>14,0%</b>	<b>1.857,8</b>	<b>1.849,3</b>	<b>-0,5%</b>
Premium	161,0	213,7	32,8%	270,8	424,3	56,7%	230,3	293,6	27,5%
Ensino Digital	248,0	355,7	43,4%	458,7	646,1	40,9%	440,0	582,2	32,3%
Presencial	649,5	598,1	-7,9%	1.252,4	1.188,2	-5,1%	1.186,9	973,1	-18,0%
<b>Receita Líquida FIES</b>	<b>133,3</b>	<b>93,4</b>	<b>-29,9%</b>	<b>224,8</b>	<b>177,3</b>	<b>-21,1%</b>	<b>183,4</b>	<b>135,5</b>	<b>-26,1%</b>

A **receita líquida** da Companhia no 1S21 apresentou um **forte crescimento de 17,2% a/a** (+R\$328,6 milhões), em linha com o guidance divulgado no primeiro trimestre de 2021, resultado do crescimento das unidades de negócio **Premium** (+R\$154,4 milhões a/a) e **Ensino Digital** (+R\$192,1 milhões a/a), que juntas **já representam 47,1% da receita líquida total** da Companhia (+10 p.p. vs. 1S20). Os resultados positivos na renovação e captação de alunos dos segmentos Premium e Ensino Digital, mais do que compensaram a perda de R\$17,7 milhões a/a do segmento Presencial. A receita FIES apresentou uma redução de 21,1% (-R\$47,5 milhões) vs. 1S20.

O impacto referente a leis e liminares na justiça (ações individuais) que implicaram em concessão de descontos para alunos totalizou R\$15,4 milhões no 1S21 (-77,2% a/a) que representa menos de 1% da receita total, sendo quase em sua totalidade no curso de Medicina. Desconsiderando-se esse impacto, a **receita líquida ajustada** apresentou um **crescimento de 14,0% a/a**.

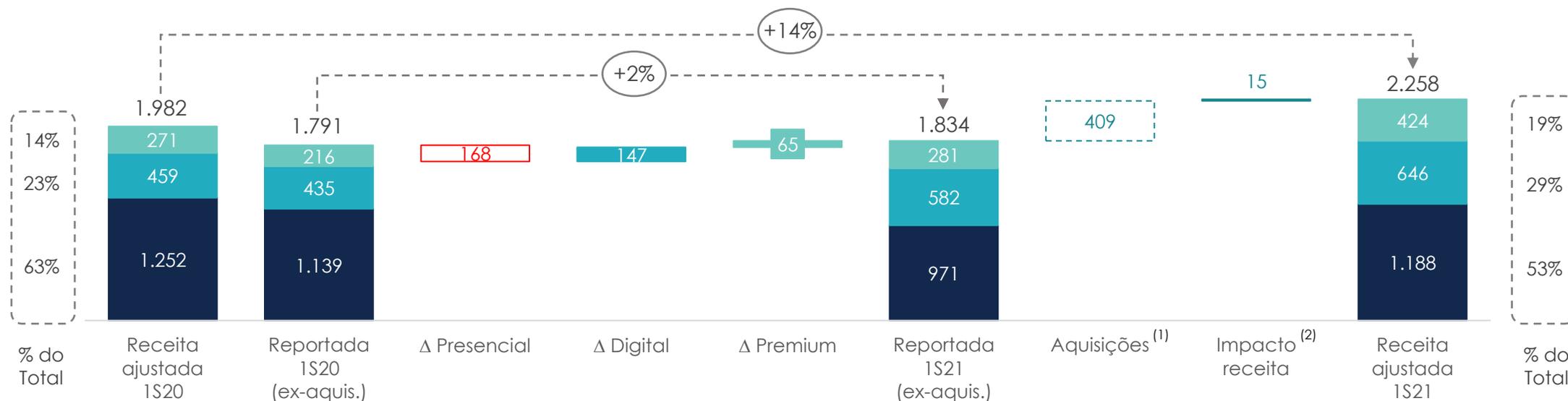


(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).  
 (2) Ajustado por leis e liminares na justiça, principalmente para alunos do curso de medicina.

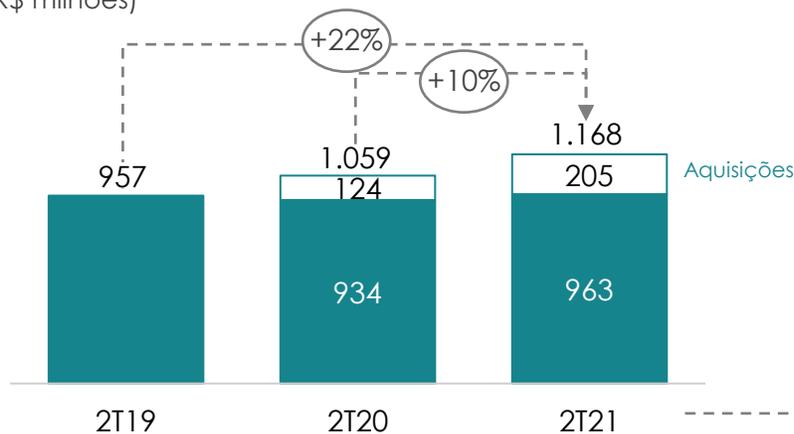
# RECEITA OPERACIONAL (2/2)

Contribuição para a receita líquida ajustada<sup>(2)</sup>  
(R\$ milhões; 1S20 vs. 1S21)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium



Receita líquida ajustada<sup>(2)</sup>  
(R\$ milhões)

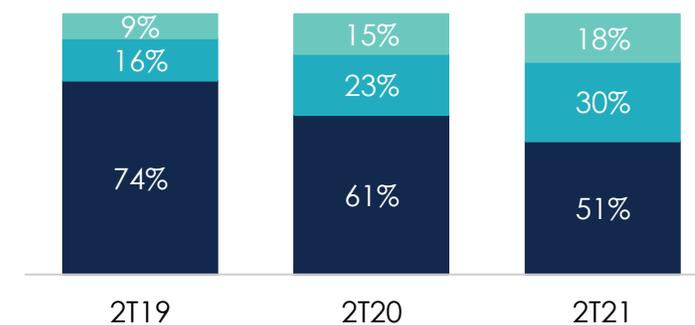


Redução de 90% do impacto de leis e liminares

67,5 milhões em 2T20 **»»** 7,0 milhões em 2T21

Receita reportada, cresce 17% vs. 2T20 e 10% ex-aquisições

Receita líquida ajustada<sup>(2)</sup> por BU  
(% da Receita ajustada)



(1) Refere-se às aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).  
(2) Impacto referente a descontos por leis e liminares na justiça.

# CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (1/2)

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(444,0)</b>	<b>(501,2)</b>	<b>12,9%</b>	<b>(792,9)</b>	<b>(958,0)</b>	<b>20,8%</b>	<b>(708,0)</b>	<b>(747,2)</b>	<b>5,5%</b>
Pessoal	(306,7)	(316,1)	3,1%	(536,4)	(593,0)	10,5%	(471,6)	(456,7)	-3,2%
Aluguel, condomínio, IPTU	(9,4)	(12,8)	36,1%	(20,4)	(26,0)	27,2%	(20,4)	(21,1)	3,6%
Aluguel	(49,0)	(81,9)	67,2%	(107,2)	(165,4)	54,3%	(108,0)	(123,1)	14,0%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	50,3	83,1	65,2%	108,0	166,3	54,0%	108,0	125,3	16,0%
Outros	(10,7)	(14,0)	30,6%	(21,3)	(27,0)	26,7%	(20,4)	(23,3)	14,2%
Repasse de polos	(25,0)	(42,3)	69,2%	(41,5)	(79,8)	92,3%	(40,8)	(78,2)	91,6%
Custo com Serviço de Terceiros	(7,6)	(14,2)	86,1%	(21,9)	(27,0)	23,2%	(21,3)	(23,8)	11,8%
Energia, água, gás e Telefone	(7,2)	(9,5)	32,8%	(15,6)	(17,6)	13,1%	(14,8)	(13,4)	-9,3%
Outros custos	(3,7)	(3,2)	-11,8%	(6,2)	(6,0)	-2,9%	(5,3)	(4,9)	-8,1%
Depreciação e amortização	(84,4)	(103,0)	22,0%	(150,9)	(208,7)	38,3%	(133,7)	(149,1)	11,5%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(52,0)	(61,2)	17,7%	(95,3)	(124,0)	30,0%	(86,3)	(93,7)	8,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(3,4)	(3,3)	-3,9%	(4,6)	(7,1)	55,1%	(2,0)	(1,9)	-9,2%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(10,3)	(16,1)	55,8%	(18,7)	(30,6)	63,7%	(17,9)	(22,1)	23,2%
Equipamentos de Informática	(3,1)	(4,3)	41,8%	(5,2)	(8,3)	57,6%	(4,6)	(5,1)	10,6%
Máquinas e Equipamentos	(2,5)	(2,7)	7,4%	(3,9)	(5,6)	41,2%	(2,9)	(3,2)	8,5%
Outros D&A custo	(13,2)	(15,4)	17,3%	(23,1)	(33,3)	43,9%	(19,9)	(23,2)	16,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>547,1</b>	<b>659,4</b>	<b>20,5%</b>	<b>1.121,5</b>	<b>1.284,9</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.083,1</b>	<b>1.086,7</b>	<b>0,3%</b>
<b>Margem bruta (%)</b>	<b>55,2%</b>	<b>56,8%</b>	<b>1,6 p.p.</b>	<b>58,6%</b>	<b>57,3%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>	<b>60,5%</b>	<b>59,3%</b>	<b>-1,2 p.p.</b>
<b>Custo dos Serviços Prestados ajustados<sup>(2)</sup></b>	<b>(458,7)</b>	<b>(501,1)</b>	<b>9,3%</b>	<b>(805,5)</b>	<b>(956,7)</b>	<b>18,8%</b>	<b>(717,4)</b>	<b>(747,2)</b>	<b>4,2%</b>

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

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



# CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO (2/2)

O **custo dos serviços prestados** avançou 20,8% no 1S21, resultado explicado pelas aquisições, pelo crescimento da graduação do Ensino Digital via polos parceiros e o aumento da depreciação e amortização. Excluindo-se o efeito das aquisições, os custos dos serviços prestados apresentou um crescimento de 5,5% vs. 1S20, ficando abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA<sup>(2)</sup> 8,35%).

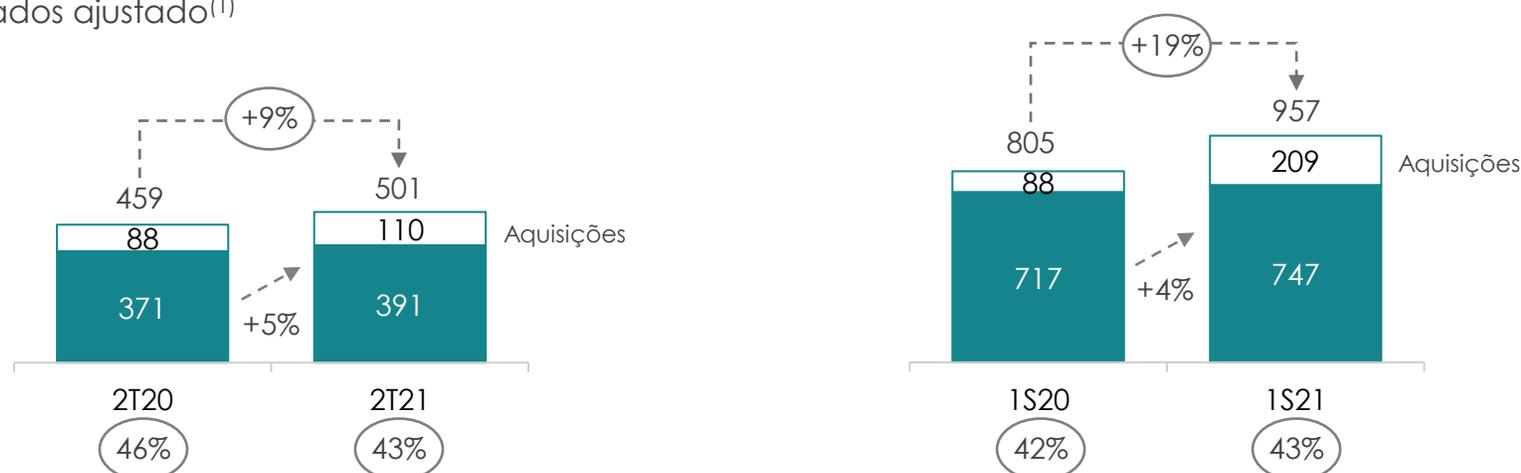
Abaixo as principais variações dos custos no 1S21:

- A linha de pessoal apresentou um avanço de R\$56,5 milhões a/a, crescimento ocasionado principalmente pelas aquisições realizadas em 2020. Excluindo-se esse efeito, os custos com pessoal reduziram 3,2% a/a.
- Repasse de polos cresceu R\$38,3 milhões a/a, em função do forte ritmo de expansão via polos parceiros da base de alunos da graduação do Ensino Digital.
- Os custos com serviço de terceiros e energia elétrica, gás e telefone, sofreram aumento (+R\$7,1 milhões a/a) em função do retorno gradual das aulas presenciais.
- Aumento de R\$57,8 milhões na depreciação e amortização, relacionado basicamente a benfeitoria de bens de terceiros (provisão para futura obra na entrega de imóveis), além ao efeito do IFRS 16.

Os custos também foram impactados por itens não recorrentes de reestruturação que totalizaram R\$1,4 milhão no 1S21. Excluindo-se esse efeito, o custo dos serviços prestados teria apresentado um aumento de 18,8% a/a.

O **Lucro Bruto** no 1S21 teve aumento de 14,6% a/a, apresentando margem bruta de 57,3% (-1,3 p.p. vs. 1S20).

Custo dos serviços prestados ajustado<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



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

(2) Fonte: IBGE retirado em 08/07/2021

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(298,0)</b>	<b>(231,5)</b>	<b>-22,3%</b>	<b>(477,5)</b>	<b>(483,2)</b>	<b>1,2%</b>	<b>(462,1)</b>	<b>(424,0)</b>	<b>-8,2%</b>
PDD	(229,0)	(159,2)	-30,5%	(300,8)	(254,6)	-15,4%	(296,8)	(221,9)	-25,3%
Mensalista	(190,5)	(106,4)	-44,1%	(221,2)	(148,0)	-33,1%	(217,2)	(117,6)	-45,9%
PAR <sup>(2)</sup>	(18,9)	(10,8)	-42,7%	(30,6)	(19,3)	-36,9%	(30,6)	(19,3)	-36,9%
DIS <sup>(2)</sup>	(19,6)	(42,0)	114,1%	(49,0)	(87,3)	78,2%	(49,0)	(85,0)	73,4%
Publicidade	(68,9)	(72,2)	4,7%	(176,6)	(228,4)	29,3%	(165,3)	(202,1)	22,3%
Outros	(0,1)	(0,1)	117,4%	(0,1)	(0,2)	82,9%	(0,1)	(0,1)	16,8%
<b>Despesas Comerciais ajustadas<sup>(3)</sup></b>	<b>(198,8)</b>	<b>(231,5)</b>	<b>16,5%</b>	<b>(378,3)</b>	<b>(483,2)</b>	<b>27,7%</b>	<b>(365,2)</b>	<b>(424,0)</b>	<b>16,1%</b>
<b>PDD + Descontos</b>	<b>(250,7)</b>	<b>(182,0)</b>	<b>-27,4%</b>	<b>(361,8)</b>	<b>(306,5)</b>	<b>-15,3%</b>	<b>(357,8)</b>	<b>(269,1)</b>	<b>-24,8%</b>
% da receita líquida	25,3%	15,7%	-9,6 p.p.	18,9%	13,7%	-5,2 p.p.	20,0%	14,7%	-5,3 p.p.
<b>PDD ajustada<sup>(3)</sup> + Descontos</b>	<b>(151,5)</b>	<b>(182,0)</b>	<b>20,1%</b>	<b>(262,6)</b>	<b>(306,5)</b>	<b>16,7%</b>	<b>(260,9)</b>	<b>(269,1)</b>	<b>3,2%</b>
% da receita líquida	15,3%	15,7%	0,4 p.p.	13,7%	13,7%	-0,1 p.p.	14,6%	14,7%	0,1 p.p.

As **despesas comerciais** no 1S21 registraram um aumento de 1,2% a/a, resultado do aumento da PDD dos alunos DIS (alunos ativos e evadidos) e dos maiores esforços com publicidade no primeiro trimestre do ano, além do efeito das aquisições que adicionou R\$59,2 milhões no 1S21. Excluindo-se o efeito das aquisições, as despesas comerciais teriam apresentado uma redução de -8,2% a/a.

No 1S20, as **despesas com PDD** teve um impacto de provisão para perda de aditamentos passados referentes ao FIES e o impacto direto da COVID-19 que totalizou R\$99,2 milhões, impacto esse principalmente na linha de mensalista. Excluindo-se esse efeito no 1S20, a PDD se manteve estável como percentual da receita líquida.

No 1S21, as **despesas com publicidade** que considera marketing, publicidade e outros, apresentou um aumento de 29,3% a/a, em função dos maiores esforços para captação de alunos no primeiro trimestre do ano e as aquisições. No trimestre, as despesas com publicidade cresceram 4,7% a/a e desconsiderando as aquisições se manteve estável (1,7% a/a) em relação ao 2T20.

No 1S21, a **PDD ajustada mais descontos** apresentou um aumento de 16,7% a/a e encerrou o semestre com 13,7% do percentual da receita líquida, se mantendo estável em relação ao 1S20.

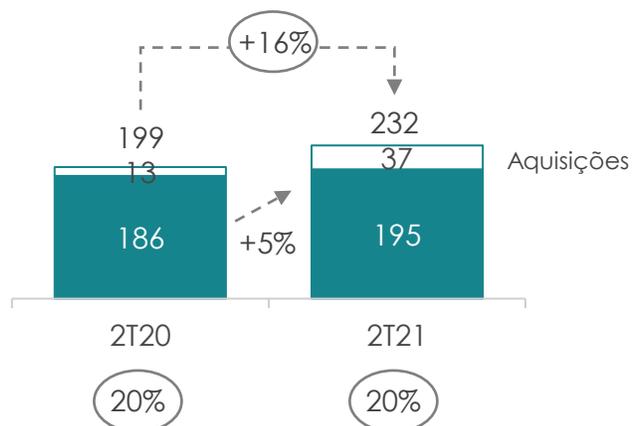
(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

(2) Considera a PDD de evasão.

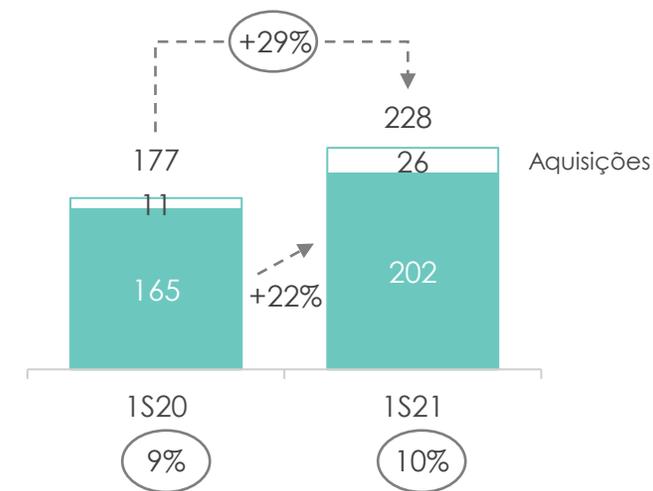
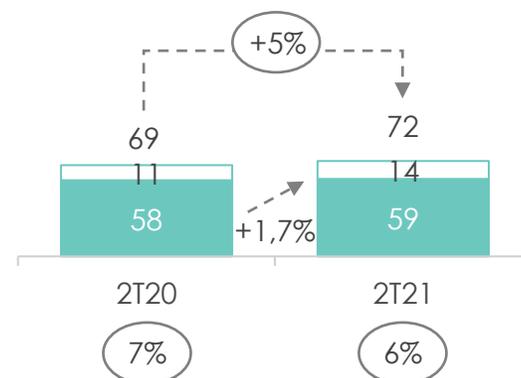
(3) Ajustado por itens não recorrentes, detalhados na seção EBITDA.



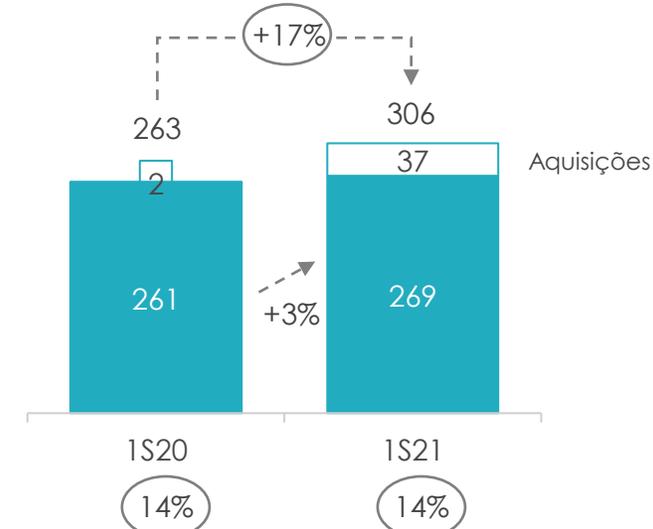
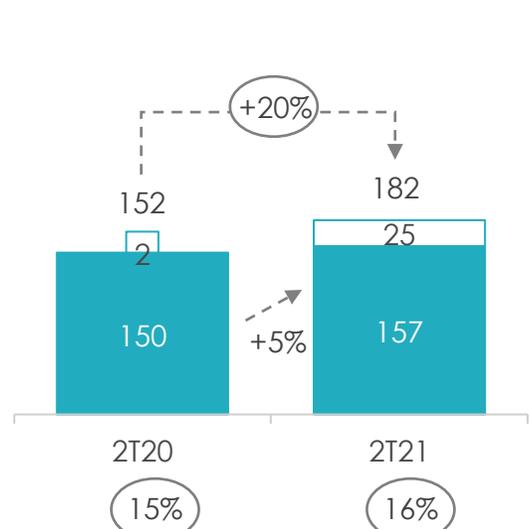
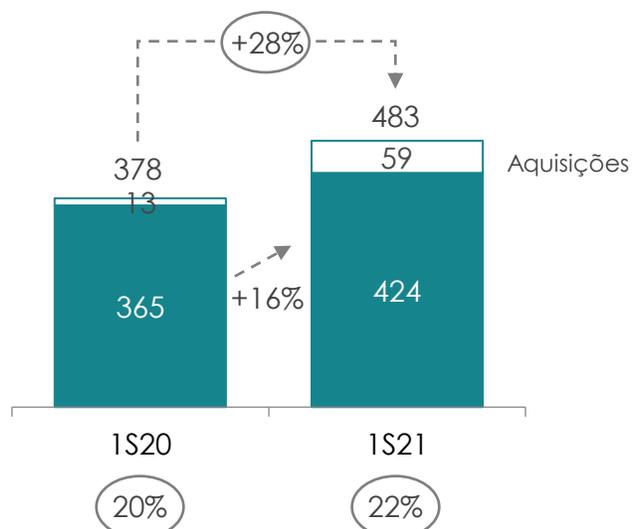
Despesas Comerciais ajustadas<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



Despesas com Publicidade  
(R\$ milhões)



PDD ajustada<sup>(1)</sup> + Descontos Concedidos  
(R\$ milhões)



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

○ % da receita líquida

# DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (1/2)

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(256,4)</b>	<b>(236,8)</b>	<b>-7,6%</b>	<b>(410,6)</b>	<b>(457,7)</b>	<b>11,5%</b>	<b>(399,2)</b>	<b>(385,0)</b>	<b>-3,5%</b>
Pessoal	(71,8)	(86,8)	20,9%	(116,1)	(173,4)	49,3%	(112,7)	(117,9)	4,7%
Serviços de terceiros	(31,9)	(30,8)	-3,4%	(64,8)	(61,6)	-5,0%	(62,5)	(53,1)	-15,0%
Provisão para contingências	(72,1)	(23,6)	-67,3%	(94,5)	(39,4)	-58,3%	(93,5)	(42,2)	-54,8%
Manutenção e reparos	(11,4)	(19,8)	74,1%	(21,2)	(38,7)	82,2%	(18,5)	(33,7)	82,5%
Outras despesas	(32,2)	(24,3)	-24,5%	(50,2)	(44,5)	-11,4%	(49,0)	(39,2)	-20,0%
Depreciação e amortização	(37,1)	(51,5)	39,0%	(63,8)	(100,3)	57,2%	(63,0)	(98,8)	56,9%
Amortização Fundo de Comércio	(10,1)	(15,6)	54,3%	(12,0)	(32,4)	169,3%	(11,2)	(30,9)	176,3%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(15,0)	(22,1)	47,0%	(29,5)	(41,8)	41,9%	(29,5)	(41,8)	41,9%
Outros D&A despesas	(11,9)	(13,9)	16,0%	(22,3)	(26,1)	16,9%	(22,3)	(26,1)	16,9%
<b>Outras receitas/despesas</b>	<b>(3,1)</b>	<b>3,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>1,0</b>	<b>9,0</b>	<b>809,9%</b>	<b>0,7</b>	<b>6,7</b>	<b>897,8%</b>
<b>Despesas G&amp;A ajustadas<sup>(2)</sup></b>	<b>(192,9)</b>	<b>(233,1)</b>	<b>20,9%</b>	<b>(336,2)</b>	<b>(450,8)</b>	<b>34,1%</b>	<b>(323,6)</b>	<b>(378,8)</b>	<b>17,1%</b>

As **despesas gerais e administrativas** nos 1S21 registraram um aumento de 11,5% a/a, em função das aquisições. Excluindo-se o efeito das aquisições, as despesas gerais e administrativas teriam apresentado uma redução de 3,5% a/a, ficando abaixo da inflação acumulada em 12 meses (IPCA<sup>(3)</sup> 8,35%). Abaixo as principais variações no 1S21:

- As despesas com pessoal apresentaram um aumento de R\$57,2 milhões vs. 1S20, principalmente em função das aquisições.
- Redução de R\$55,1 milhões de provisão para contingência. Desconsiderando o impacto de R\$54,9 milhões da revisão da base de processos judiciais no 2T20, essa despesa se manteve estável em relação ao 1S20.
- Manutenção e reparos um aumento de R\$17,4 milhões, associado as novas unidades do curso de medicina e manutenção de softwares.
- Aumento de R\$36,5 milhões da depreciação e amortização sendo parte desse valor com: (i) incorporação das aquisições (R\$20,4 milhões referente a amortização do ágio) e (ii) softwares (R\$12,3 milhões) relacionado com a manutenção do investimento que vem sendo feito em transformação digital e tecnologia.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

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

(3) Fonte: IBGE retirado em 08/07/2021



# DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS (2/2)

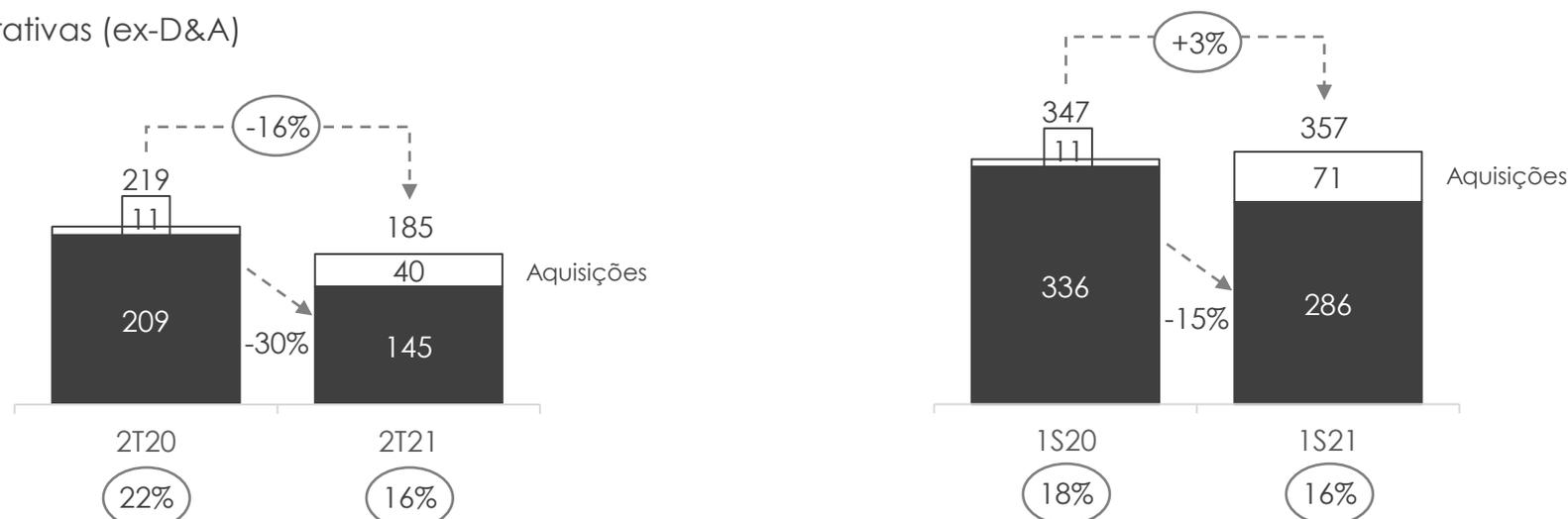
As despesas gerais e administrativas foram impactadas por R\$6,9 milhões de efeitos não recorrentes no 1S21 (-90,8% vs. 1S20), associados a integração de M&A e outros. Excluindo-se esses efeitos não recorrentes, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** apresentaram um aumento de 34,1% a/a.

Com o efeito das aquisições, as despesas gerais e administrativas vêm sendo impactada pela depreciação e amortização em função da amortização do ágio. No 1S21, as **despesas gerais e administrativas (ex-D&A)** apresentou um aumento de 3,1% a/a e apresentou uma redução de 2,2 p.p. em relação à receita líquida total.

Despesas gerais e administrativas ajustadas<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



Despesas gerais e administrativas (ex-D&A)  
(R\$ milhões)



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

(em R\$ milhões)							Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Receita Líquida</b>	<b>991,1</b>	<b>1.160,6</b>	<b>17,1%</b>	<b>1.914,4</b>	<b>2.243,0</b>	<b>17,2%</b>	<b>1.791,1</b>	<b>1.833,9</b>	<b>2,4%</b>
Custos e Despesas	(1.001,4)	(966,3)	-3,5%	(1.680,1)	(1.889,9)	12,5%	(1.568,6)	(1.549,5)	-1,2%
(+) Depreciação e amortização	121,5	154,6	27,2%	214,7	309,0	43,9%	196,7	247,8	26,0%
<b>EBITDA</b>	<b>111,2</b>	<b>348,9</b>	<b>213,7%</b>	<b>448,9</b>	<b>662,0</b>	<b>47,5%</b>	<b>419,2</b>	<b>532,2</b>	<b>27,0%</b>
Margem EBITDA (%)	11,2%	30,1%	18,8 p.p.	23,5%	29,5%	6,1 p.p.	23,4%	29,0%	5,6 p.p.
<b>Itens não recorrentes</b>	<b>215,5</b>	<b>10,7</b>	<b>-95,0%</b>	<b>228,5</b>	<b>23,7</b>	<b>-89,6%</b>	<b>229,7</b>	<b>21,6</b>	<b>-90,6%</b>
Reestruturação	-	0,1	n.a.	2,1	1,4	-34,6%	(4,6)	0,0	-100,3%
M&A, Integração e Outros.	(6,1)	3,6	n.a.	4,8	6,9	42,9%	15,8	6,2	-60,7%
Revisão da base de processos judiciais	54,9	-	n.a.	54,9	-	n.a.	54,9	-	n.a.
PDD	99,2	-	n.a.	99,2	-	n.a.	96,9	-	n.a.
Itens Não Recorrentes da Receita Líquida	67,5	7,0	-89,7%	67,5	15,4	-77,2%	66,7	15,4	-76,9%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>326,7</b>	<b>359,6</b>	<b>10,1%</b>	<b>677,4</b>	<b>685,7</b>	<b>1,2%</b>	<b>648,9</b>	<b>553,9</b>	<b>-14,6%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	30,9%	30,8%	-0,1 p.p.	34,2%	30,4%	-3,8 p.p.	34,9%	30,0%	-5,0 p.p.
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS 16</b>	<b>275,1</b>	<b>275,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>567,1</b>	<b>516,5</b>	<b>-8,9%</b>	<b>538,5</b>	<b>425,8</b>	<b>-20,9%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	26,0%	23,6%	-2,4 p.p.	28,6%	22,9%	-5,7 p.p.	29,0%	23,0%	-6,0 p.p.
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>59,7</b>	<b>264,3</b>	<b>343,1%</b>	<b>338,6</b>	<b>492,9</b>	<b>45,6%</b>	<b>308,8</b>	<b>404,1</b>	<b>30,9%</b>
Margem EBITDA (%)	6,0%	22,8%	16,8 p.p.	17,7%	22,0%	4,3 p.p.	17,2%	22,0%	4,8 p.p.

O **EBITDA reportado** da Companhia no 1S21 apresentou um forte crescimento de 47,5% e uma margem EBITDA de 29,5% (+6,1 p.p. a/a). Abaixo as principais contribuições para esse resultado.

- A contribuição de **R\$129,8 milhões** das aquisições.
- Contribuição de **R\$42,8 milhões** da receita líquida (ex-aquisições), com destaque para as unidades de negócio Premium e Ensino Digital que mais do que compensaram a perda do presencial.
- Redução de **R\$70,3 milhões** (ex-aquisições) dos custos e despesas, principalmente com a PDD que foi impactada por R\$99,2 milhões no 2T20 e despesas gerais e administrativas, que mais do que compensaram o aumento dos custos e das despesas com publicidade.

No 1S21, os efeitos não recorrentes com leis e liminares, reestruturação organizacional, despesas com M&A e integração e outros totalizaram R\$23,7 milhões (-89,6% vs. 1S20). Excluindo-se esses efeitos, o **EBITDA ajustado** da companhia totalizou R\$685,7 milhões, apresentando um aumento de 1,2% a/a e uma **margem EBITDA ajustada** de 30,4% (-3,8 p.p. a/a).

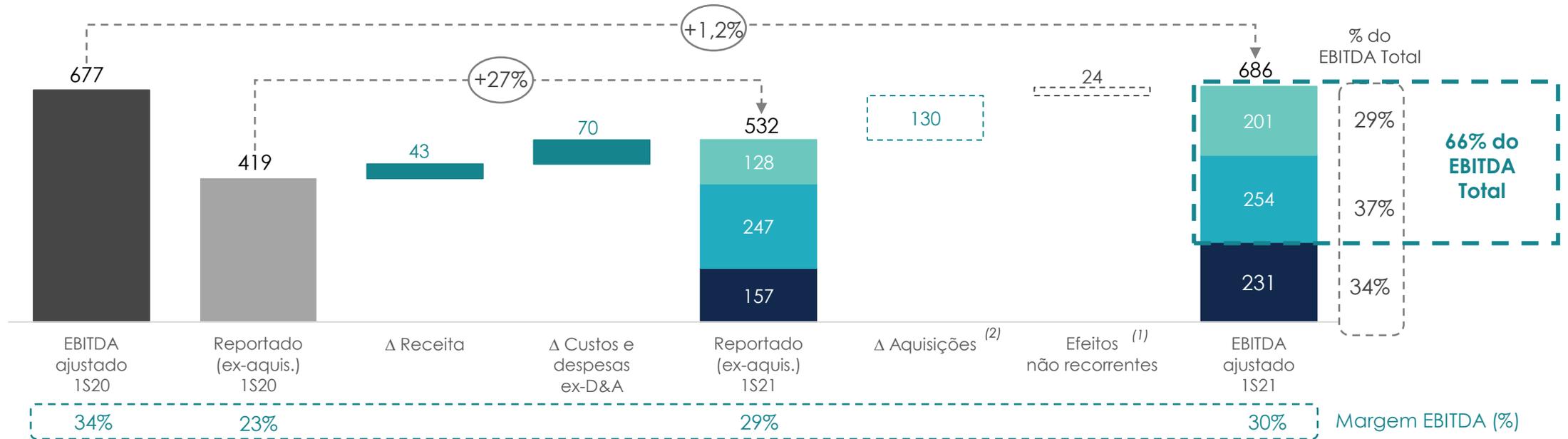


(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

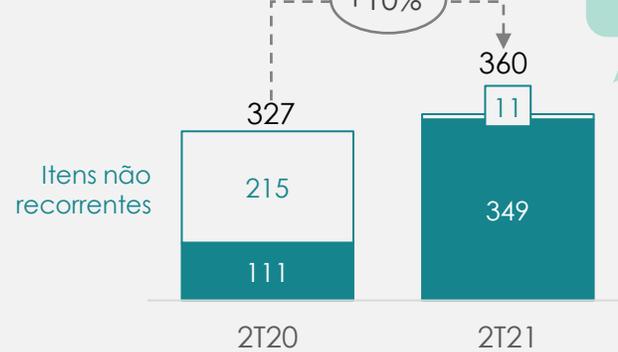
# EBITDA E MARGEM (2/2)

EBITDA ajustado  
(R\$ milhões; 1S20 vs. 1S21)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium



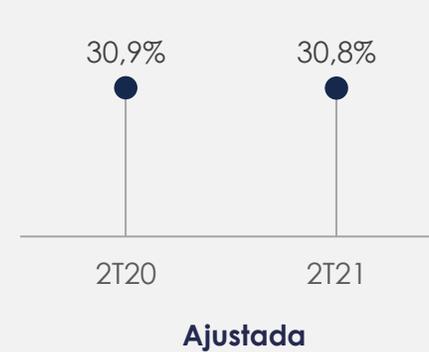
EBITDA ajustado  
(R\$ milhões)



Margem EBITDA (%)



Margem EBITDA (%)



# RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (1/3)

Ex-aquisições <sup>(1)</sup>

(em R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>EBITDA</b>	<b>111,2</b>	<b>348,9</b>	<b>213,7%</b>	<b>448,9</b>	<b>662,0</b>	<b>47,5%</b>	<b>419,2</b>	<b>532,2</b>	<b>27,0%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(87,7)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>-11,9%</b>	<b>(158,0)</b>	<b>(182,7)</b>	<b>15,6%</b>	<b>(152,8)</b>	<b>(165,3)</b>	<b>8,2%</b>
<b>Receita Financeira</b>	<b>63,8</b>	<b>84,1</b>	<b>31,7%</b>	<b>244,0</b>	<b>125,6</b>	<b>-48,5%</b>	<b>241,8</b>	<b>115,0</b>	<b>-52,5%</b>
Multas e juros recebidos	7,1	8,2	14,4%	17,3	19,4	12,1%	16,6	17,1	3,2%
Aplicações financeiras	10,7	14,6	35,9%	20,9	22,2	6,6%	19,4	15,2	-21,9%
Valor justo dos derivativos (SWAP)	42,3	53,9	27,4%	198,0	66,8	-66,3%	198,0	66,8	-66,3%
Atualização monetária	(5,8)	6,0	n.a.	(2,2)	14,3	n.a.	(2,2)	13,4	n.a.
Outras	9,5	1,5	-84,3%	10,0	2,8	-72,5%	10,0	2,6	-74,5%
<b>Despesa Financeira</b>	<b>(151,5)</b>	<b>(161,3)</b>	<b>6,5%</b>	<b>(402,1)</b>	<b>(308,3)</b>	<b>-23%</b>	<b>(394,6)</b>	<b>(280,3)</b>	<b>-29,0%</b>
Juros e encargos	(40,1)	(47,9)	19,4%	(56,4)	(81,4)	44,3%	(53,4)	(78,3)	46,5%
Descontos financeiros	(21,7)	(22,8)	4,9%	(61,0)	(51,9)	-14,9%	(61,0)	(47,3)	-22,5%
Despesas bancárias	(3,2)	(2,5)	-22,6%	(6,8)	(4,9)	-27,1%	(6,6)	(4,2)	-36,8%
Juros e Variação cambial sobre empréstimos (SWAP)	(56,3)	(45,3)	-19,6%	(219,3)	(76,1)	-65,3%	(219,3)	(76,1)	-65,3%
Juros de arrendamento mercantil	(28,1)	(31,0)	10,5%	(54,1)	(63,0)	16,4%	(49,8)	(49,5)	-0,6%
Outras	(2,0)	(11,7)	494,8%	(4,6)	(31,0)	573,5%	(4,6)	(24,9)	444,0%
(+) Depreciação e amortização	(121,5)	(154,6)	27,2%	(214,7)	(309,0)	43,9%	(196,7)	(247,8)	26,0%
<b>Lucro antes de impostos</b>	<b>(98,0)</b>	<b>117,1</b>	<b>-219,5%</b>	<b>76,2</b>	<b>170,3</b>	<b>123,5%</b>	<b>69,7</b>	<b>119,1</b>	<b>70,8%</b>
Imposto de Renda	13,5	(0,3)	n.a.	9,0	(7,6)	n.a.	6,6	(2,9)	n.a.
Contribuição Social	4,9	(0,3)	n.a.	3,1	(3,0)	n.a.	2,2	(1,3)	n.a.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(79,5)</b>	<b>116,5</b>	<b>n.a.</b>	<b>88,3</b>	<b>159,7</b>	<b>80,8%</b>	<b>78,5</b>	<b>114,9</b>	<b>46,3%</b>
Margem Líquida (%)	n.a.	10,0%	n.a.	4,6%	7,1%	2,5 p.p.	4,4%	6,3%	1,9 p.p.
<b>Lucro Líquido ex-IFRS 16</b>	<b>(50,2)</b>	<b>125,1</b>	<b>n.a.</b>	<b>129,0</b>	<b>179,4</b>	<b>39,1%</b>	<b>105,8</b>	<b>131,8</b>	<b>24,6%</b>
Margem Líquida (%)	n.a.	10,8%	n.a.	6,7%	8,0%	1,3 p.p.	5,9%	7,2%	1,3 p.p.
<b>Lucro Líquido ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>142,8</b>	<b>143,5</b>	<b>0,5%</b>	<b>325,5</b>	<b>217,4</b>	<b>-33,2%</b>	<b>317,5</b>	<b>168,9</b>	<b>-46,8%</b>
Margem Líquida ajustada (%)	13,5%	12,3%	-1,2 p.p.	16,4%	9,6%	-6,8 p.p.	17,1%	9,1%	-8,0 p.p.
<b>Lucro Líquido ajustado<sup>(2)</sup> ex-IFRS 16</b>	<b>172,1</b>	<b>152,2</b>	<b>-11,6%</b>	<b>366,1</b>	<b>237,1</b>	<b>-35,2%</b>	<b>344,8</b>	<b>185,9</b>	<b>-46,1%</b>
Margem Líquida (%)	16,3%	13,0%	-3,2 p.p.	18,5%	10,5%	-8,0 p.p.	18,6%	10,1%	-8,5 p.p.

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

(2) Ajustado por itens não caixa detalhados no próximo slide



O **resultado financeiro** da companhia no 1S21 apresentou uma piora 15,6% a/a (R\$24,6 milhões), resultado da redução de 48,5% das receitas e de 23,3% das despesas financeiras. Abaixo as principais contribuições para esse resultado.

- Aumento de R\$16,5 milhões na linha de atualização monetária referente a atualização financeira do PAR e do DIS, em razão do crescimento da captação do DIS.
- Aumento de R\$25,0 milhões de juros e encargos financeiros, em função do aumento da dívida da Companhia vs. o 1S20.
- Aumento de R\$26,4 milhões na linha de outras despesas financeiras, relacionado com a atualização de contingência em função da revisão da base de processos judiciais realizada em 2020 e a atualização financeira de desmobilização.
- Redução de R\$9,1 milhões em descontos concedidos, mesmo ainda em um cenário de pandemia.
- Incremento de R\$8,9 milhões com juros IFRS16 em função da incorporação das recentes aquisições.

Desconsiderando as aquisições, o resultado financeiro da companhia apresentou um aumento de 8,2% vs. 1S20.

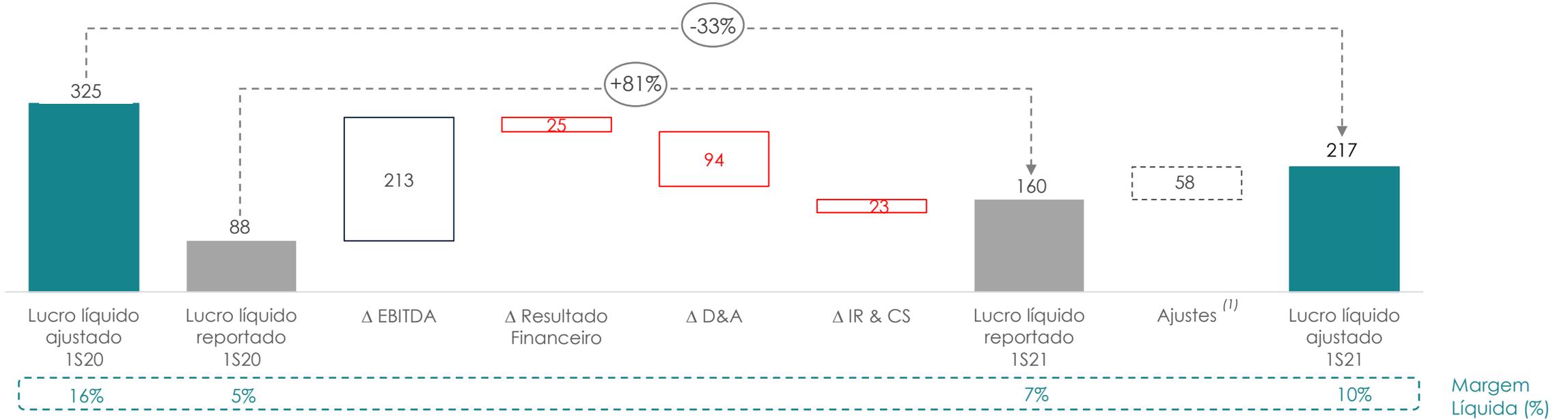
No 1S21, o **Lucro líquido** apresentou um forte crescimento de 80,8% a/a (+R\$71,3 milhões). Abaixo as variações que compõem o lucro líquido no 1S21.

- Contribuição de R\$213,1 milhões do EBITDA vs. 1S20, em função do aumento da receita e redução dos custos e despesas, previamente explicado nos respectivos slides, além do resultado das aquisições.
- Piora de R\$24,6 milhões no resultado financeiro, conforme explicado acima.
- Aumento de R\$94,3 milhões da depreciação e amortização, sendo parte desse valor (R\$43,1 milhões) referente a incorporação das aquisições e R\$52,2 milhões de acréscimo de depreciação na Estácio com: (i) fundo de comércio<sup>(1)</sup> R\$20,4 milhões; (ii) Sistemas, aplicativos e softwares R\$14,9 milhões; (iii) efeito do IFRS 16 (R\$28,6 milhões e (iv) benfeitorias e outros
- Aumento de R\$22,8 milhões do IR e contribuição social, devido ao aumento 123,5% do lucro antes dos impostos.

No 1S21, o impacto de ajustes no lucro líquido totalizou R\$57,7 milhões: (i) sendo R\$23,7 milhões do EBITDA, (ii) R\$32,4 milhões do fundo de comércio<sup>(1)</sup> e (iii) R\$1,7 milhões do imposto e contribuição social. Desconsiderando esses ajustes, o **Lucro líquido ajustado** teria alcançado R\$217,4 milhões (-33,2% a/a), e apresentado uma margem líquida ajustada de 9,6% (-6,8 p.p. a/a).

# RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO (3/3)

Lucro Líquido ajustado  
(R\$ milhões; 1S20 vs. 1S21)



Lucro Líquido ajustado  
(R\$ milhões; 2T20 vs. 2T21)



LL ajustado ex-IFRS 16  
R\$ 152 milhões

Margem Líquida ajustada (%)



(1) Efeitos não recorrentes no EBITDA no total de R\$23,7 milhões, R\$32,4 milhões referente à amortização do ágio das aquisições e R\$1,7 milhões de IR e CS.



(em R\$ milhões)				Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	1T21	2T21	2T20	1T21	2T21
<b>Mensalidades</b>	<b>1.496,4</b>	<b>1.504,0</b>	<b>1.592,4</b>	<b>1.310,3</b>	<b>1.290,7</b>	<b>1.357,5</b>
Mensalistas	1.015,4	960,4	954,2	838,0	777,1	764,3
Convênios e permutas	24,7	17,7	21,8	16,0	12,7	18,1
PAR	186,6	163,9	152,1	186,6	163,9	152,1
DIS	269,7	337,0	436,1	269,7	337,0	423,1
CredAthenas	-	25,0	28,3	-	-	-
<b>FIES</b>	<b>200,7</b>	<b>138,7</b>	<b>173,5</b>	<b>146,8</b>	<b>98,1</b>	<b>125,8</b>
<b>Outros</b>	<b>210,5</b>	<b>229,6</b>	<b>211,7</b>	<b>153,7</b>	<b>199,3</b>	<b>192,3</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>1.907,5</b>	<b>1.872,3</b>	<b>1.977,6</b>	<b>1.610,7</b>	<b>1.588,1</b>	<b>1.675,6</b>
<b>PDD</b>	<b>(664,5)</b>	<b>(694,8)</b>	<b>(653,1)</b>	<b>(606,6)</b>	<b>(629,1)</b>	<b>(590,6)</b>
Mensalistas <sup>(2)</sup>	(537,0)	(551,1)	(499,1)	(479,1)	(503,0)	(456,2)
PAR (50%)	(87,8)	(83,7)	(78,2) (a)	(87,8)	(83,7)	(78,2)
DIS (15%)	(39,7)	(42,8)	(57,7) (b)	(39,7)	(42,4)	(56,3)
CredAthenas	-	(17,2)	(18,0)	-	-	-
<b>Valores a identificar</b>	<b>(22,6)</b>	<b>(34,7)</b>	<b>(39,8)</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(6,3)</b>
<b>Ajuste a valor presente (AVP)<sup>(3)</sup></b>	<b>(27,6)</b>	<b>(24,8)</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(27,6)</b>	<b>(21,8)</b>	<b>(24,7)</b>
AVP PAR	(17,9)	(11,5)	(11,3) (c)	(17,9)	(11,5)	(11,3)
AVP DIS	(9,6)	(10,4)	(13,9) (d)	(9,6)	(10,2)	(13,3)
AVP CredAthenas	-	(2,8)	(2,8)	-	-	-
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.192,8</b>	<b>1.118,1</b>	<b>1.256,7</b>	<b>969,2</b>	<b>930,3</b>	<b>1.054,0</b>

No 2T21, o **contas a receber bruto** apresentou um aumento de R\$70,1 milhões em comparação com o 2T20, resultado da incorporação das aquisições e do aumento do contas a receber do DIS (maior captação de alunos vs. 2T20). Desconsiderando o efeito das aquisições, o aumento foi de R\$64,9 milhões vs. 2T20.

O **conta a receber líquido** aumentou R\$63,9 milhões vs. 2T20, impactado principalmente pelas aquisições, o aumento da PDD do DIS (R\$18,0 milhões) e dos valores a identificar relacionados com as aquisições (Athenas e Adtalem). Desconsiderando o efeito das aquisições, o contas a receber líquido teria apresentado um aumento de R\$84,7 milhões vs. 2T20.

## Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	2T20	2T21	2T20	2T21
<b>Receita Bruta (a vista)</b>	15,9	11,3	4,6	12,4
<b>Receita Bruta parcelada</b>	17,3	8,8	50,2	119,2
Impostos e deduções	(1,2)	(0,7)	(1,7)	(4,7)
Ajuste a valor presente (AVP) <sup>(2)</sup>	3,6	0,2 Δ(c)	3,1	(3,5) Δ(d)
PDD de longo prazo (50%)	7,0	5,5 Δ(a)	8,3	(14,9) Δ(b)
PDD evasão	(25,9)	(16,3)	(27,9)	(27,1)
<b>PDD sobre a Receita Líquida Total (%)</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,9%</b>	<b>2,0%</b>	<b>3,6%</b>

(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

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

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



(em R\$ milhões)				Ex-aquisições <sup>(1)</sup>		
	2T20	2T21	Δ%	2T20	2T21	Δ%
Contas a receber líquido	1.192,8	1.256,7	5,4%	969,2	1.054,0	8,7%
Receita líquida (12M)	4.205,9	4.190,2	-0,4%	3.466,3	3.403,1	-1,8%
<b>PMR</b>	<b>102</b>	<b>108</b>	<b>5,9%</b>	<b>101</b>	<b>111</b>	<b>9,9%</b>
Contas a receber FIES	200,7	173,5	-13,6%	146,8	125,8	-14,3%
Receita FIES (12M)	699,8	469,6	-32,9%	555,8	323,9	-41,7%
Deduções FGEDUC (12M)	(64,4)	(42,3)	-34,2%	(46,6)	(26,8)	-42,5%
Impostos (12M)	(27,6)	(17,9)	-35,4%	(20,8)	(10,8)	-48,1%
Receita Líquida FIES (12M)	607,7	409,4	-32,6%	488,5	286,4	-41,4%
<b>PMR FIES</b>	<b>119</b>	<b>153</b>	<b>28,6%</b>	<b>108</b>	<b>158</b>	<b>46,3%</b>
Contas a receber ex-FIES	992,1	1.083,3	9,2%	822,5	928,2	12,9%
Receita líquida ex-FIES (12M)	3.598,2	3.780,8	5,1%	2.977,8	3.116,6	4,7%
<b>PMR ex-FIES</b>	<b>99</b>	<b>103</b>	<b>4,0%</b>	<b>99</b>	<b>107</b>	<b>8,1%</b>

O **PMR consolidado** apresentou um aumento de 5,9% a/a (+6 dias). Desconsiderando-se as aquisições, houve um aumento de 10 dias quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

O **PMR FIES** apresentou um aumento de 28,6% (+34 dias) quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Excluindo-se as aquisições, o aumento foi de 50 dias vs. 2T20.

O **PMR ex-FIES** apresentou um aumento de 4,0% a/a (+4 dias). Desconsiderando-se as aquisições, houve um aumento de 8 dias quando comparado com 2T20.



(1) Refere-se as aquisições da Adtalem (a partir de Maio/20) e Athenas (a partir de Ago/20).

## Agining do Contas a Receber Bruto Total<sup>(1)</sup>

Análise Vertical

(em R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ%	2T20 (%)	2T21 (%)
FIES	200,7	173,5	-13,6%	11%	9%
A vencer	795,0	817,1	2,8%	42%	41%
Vencidas até 30 dias	274,3	208,9	-23,9%	14%	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	95,0	116,1	22,3%	5%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	86,0	105,9	23,1%	5%	5%
Vencidas de 91 a 179 dias	160,5	134,2	-16,4%	8%	7%
Vencidas há mais de 180 dias	296,0	448,2	51,4%	16%	22%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>1.907,5</b>	<b>2.003,8</b>	<b>5,0%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Agining dos Acordos a Receber<sup>(2)</sup>

Análise Vertical

(em R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ%	2T20 (%)	2T21 (%)
A vencer	30,3	46,5	53,2%	29%	41%
Vencidas até 30 dias	5,8	8,9	53,1%	6%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	5,7	9,0	58,8%	6%	8%
Vencidas de 61 a 90 dias	5,9	8,6	44,8%	6%	8%
Vencidas de 91 a 179 dias	12,4	15,7	27,4%	12%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	42,7	24,8	-41,8%	42%	22%
<b>Acordos a receber</b>	<b>102,8</b>	<b>113,6</b>	<b>10,5%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ%
Saldo inicial	178,4	133,6	-25,1%
Receita FIES	121,6	75,3	-38,1%
Repasse	(80,6)	(65,8)	-18,4%
Provisão FIES	(11,0)	(5,4)	-51,0%
Adquiridas	51,2	(2,6)	-105,1%
Baixa por perda	(69,6)	-	n.a.
<b>Saldo final</b>	<b>190,1</b>	<b>135,1</b>	<b>-28,9%</b>

## FIES: Movimentação do Contas a Compensar

(em R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ%
Saldo inicial	0,2	5,1	2765,5%
Repasse	80,6	65,8	-18,4%
Pagamento de impostos	(18,1)	(21,0)	16,3%
Recompra em leilão	(54,8)	(21,2)	-61,4%
Adquiridas	2,7	9,6	259,0%
<b>Saldo final</b>	<b>10,5</b>	<b>38,4</b>	<b>263,8%</b>

(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)	2T20	2T21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Capex Total</b>	<b>82,7</b>	<b>108,6</b>	<b>31,3%</b>	<b>165,0</b>	<b>174,9</b>	<b>6,0%</b>
Transformação digital e TI	22,0	46,4	111,0%	39,6	77,2	94,8%
Sustentação e melhorias	30,8	31,5	2,1%	54,7	51,2	-6,3%
Expansão	30,0	30,8	2,9%	70,6	46,5	-34,2%

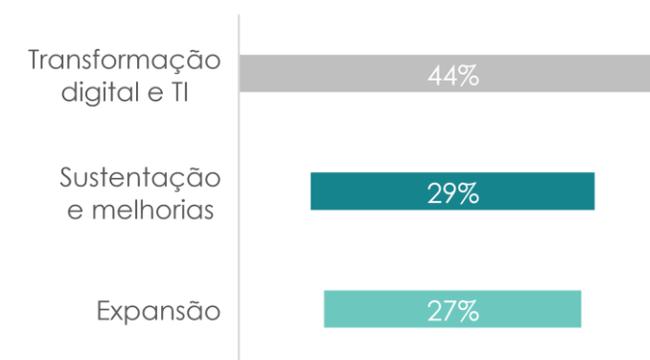
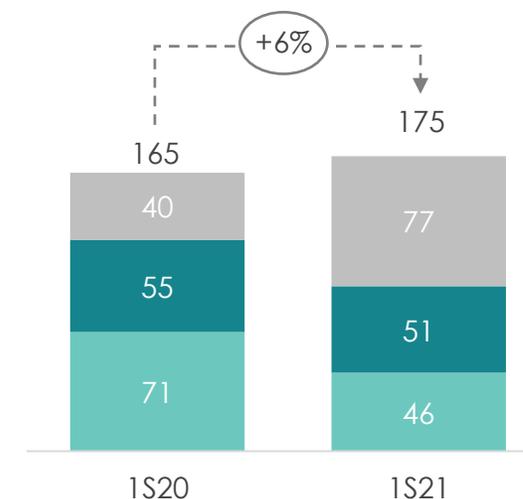
### % da Receita Líquida

<b>Capex Total</b>	<b>8,3%</b>	<b>9,4%</b>	<b>1,0 p.p.</b>	<b>8,6%</b>	<b>7,8%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>
Transformação digital e TI	2,2%	4,0%	1,8 p.p.	2,1%	3,4%	1,4 p.p.
Sustentação e melhorias	3,1%	2,7%	-0,4 p.p.	2,9%	2,3%	-0,6 p.p.
Expansão	3,0%	2,7%	-0,4 p.p.	3,7%	2,1%	-1,6 p.p.

O **CAPEX total** atingiu R\$108,6 milhões no 2T21, o que representa um aumento de 31,3% a/a, enquanto que no semestre esse aumento foi bem mais tímido, crescendo 6,0% vs. 1S20. Esse aumento foi impulsionado por uma alta significativa nos **investimentos em transformação digital e tecnologia da informação**, seguindo os esforços da companhia em focar em oferecer serviços educacionais cada vez mais modernos e inovadores. Tanto no trimestre como no semestre, esses investimentos já representam quase metade do capex total da companhia.

A segunda maior parcela do capex total é referente aos **investimentos de sustentação e melhorias**, os quais totalizaram R\$ 31,5 milhões no trimestre (R\$51,2 milhões no semestre). Esses investimentos são referentes a despesas com manutenção e melhorias de infraestrutura física das unidades, projetos associados a melhoria de satisfação do aluno, projetos envolvendo questões legais e de compliance, entre outros.

CAPEX  
(R\$ milhões)



- Transformação Digital e TI
- Sustentação e melhorias
- Expansão



# POSIÇÃO DE CAIXA

(em R\$ milhões)	2T20	2T21	Δ%
<b>(-) Caixa e disponibilidades [a]</b>	<b>(1.907,4)</b>	<b>(1.967,4)</b>	<b>3,1%</b>
<b>Dívida Bruta [b]</b>	<b>4.666,0</b>	<b>5.242,9</b>	<b>12,4%</b>
Empréstimos bancários	3.229,2	3.674,0	13,8%
Arrendamento mercantil	1.330,1	1.426,7	7,3%
Compromissos a pagar (M&A)	106,8	142,2	33,2%
<b>Dívida líquida [b+a]</b>	<b>2.758,7</b>	<b>3.275,6</b>	<b>18,7%</b>
<b>Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (12M)<sup>(1)</sup></b>	<b>1,1x</b>	<b>1,3x</b>	

A posição de **caixa e disponibilidades** da Companhia, fechou o 2T21 em R\$1.967,4 milhões.

A **dívida bruta (excluindo arrendamento mercantil)**, encerrou o trimestre em R\$3.816,3 milhões.

Excluindo o saldo do arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/EBITDA ajustado** pelos efeitos não recorrentes foi de **1,3x** (índice bem inferior aos covenants da Companhia).

# ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Data de emissão	Data de vencimento	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
Debênture V (1ª série)	fev-19	fev-22	CDI + 0,59%	253,1	7%
Debênture V (2ª série)	fev-19	fev-24	CDI + 0,79%	354,6	10%
Captação Citi	jan-21	jan-22	CDI + 1,85% a.a.	211,4	6%
Captação Citi	fev-20	fev-22	CDI + 0,70%	110,0	3%
FINEP	fev-15	jan-25	TJLP + 0,50%	2,2	0%
Captação Citi	abr-20	abr-22	CDI + 2,75%	76,1	2%
Captação Bradesco	set-20	set-22	CDI + 2,70%	365,6	10%
Captação Banco Safra	jun-20	jun-22	CDI + 2,80%	200,5	5%
Captação Itaú	set-20	abr-23	CDI + 2,70%	152,1	4%
Captação BB	dez-20	fev-22	CDI + 1,85%	100,3	3%
Debênture VI	fev-21	fev-26	CDI + 2,50% a.a.	1.863,3	51%
<b>Empréstimos bancários</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>CDI+1,62%</b>	<b>3.689,1</b>	<b>100%</b>

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



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

## Aquisição da QConcursos

- Em junho de 2021, foi concluída a **aquisição da Qconcursos**, empresa atuando no **segmento Vida Toda**, com **operação 100% digital** e orientada a cursos preparatórios, guias de estudos, simulados e provas para concursos das mais diferentes carreiras.
- O **valor total da transação foi de R\$208 milhões**, efetuado em 01 de julho o pagamento de R\$176,8 milhões e o saldo a pagar em 5 parcelas iguais anuais, sendo a primeira parcela no 1º aniversário da data de fechamento.
- Com essa aquisição, a **YDUQS ultrapassa a marca de 1 milhão de alunos** e amplia seus serviços e sua presença no ecossistema de educação digital. Além de **potencializar seu ensino personalizado e de alta qualidade**, a YDUQS aproveitará expertise e know-how da Qconcursos, principalmente em **Inteligência Artificial**, para despontar na liderança do ensino superior digital brasileiro.

- A chegada da *edtech* ao grupo YDUQS trará ganhos de expansão de base e fortalecimento do portfólio de educação continuada:
  - **+ 400 mil** alunos pagantes
  - **+ 1 milhão** de alunos com acesso gratuito
  - Comunidade de **17 milhões** de concurseiros em todo o país
  - **Plataforma de maior tráfego** do setor de **Educação** e **14º maior tráfego de todos os setores**

### Ensino Digital YDUQS

A unidade de negócios digitais da YDUQS reunirá, agora, as operações de **produção acadêmica** e de **expansão da rede de polos**, bem como um conjunto de **empresas de inovação e tecnologia digitais**, como a EnsiMe e a Qconcursos.

**YDUQS**

EnsiMe



Qconcursos



ANEXOS

YDUQS



# DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA

**6,2-6,6 mil**

alunos na graduação de medicina esperada ao final de 2021

## Vagas em aprovação para 2021.2

### +200 vagas novas em 2021

Aguardando autorização do MEC (expansão de +100 vagas cada)

### +50 vagas novas em 2021

Aguardando publicação de portaria do MEC (expansão de +50 vagas)

### +100 vagas novas em 2021

Aguardando autorização do MEC

### +100 vagas novas em 2021

Aguardando autorização do MEC

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	2T21	Pleno Potencial <sup>(1)</sup>	
			Base de Alunos	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos
Presidente Vargas	RJ	240	1.611	240	1.728
Città	RJ	170	1.049	170	1.224
Juazeiro do Norte	CE	100	690	100	720
Ribeirão Preto	SP	76	540	76	547
Teresina	PI	110	704	110	792
Alagoinhas	BA	65	296	165	1.188
Jaraguá do Sul	SC	50	212	150	1.080
Juazeiro	BA	155	529	155	1.116
Angra dos Reis	RJ	89	300	155	1.116
Canindé	CE	50	79	120	864
Cáceres	MT	50	66	100	720
Castanhal	PA	50	49	150	1.080
Quixadá	CE	50	43	150	1.080
Açailândia	MA	50	31	150	1.080
<b>Total Autorizadas <sup>(2)</sup></b>		<b>1.305</b>	<b>6.199</b>	<b>1.991</b>	<b>14.335</b>
Iguatu	CE	50	0	150	1.080
Ji-Paraná	RO	50	0	150	1.080
<b>Total Habilitadas</b>		<b>1.405</b>	<b>6.199</b>	<b>2.291</b>	<b>16.495</b>
<b>Athenas <sup>(3)</sup></b>		-		<b>200</b>	-

(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.

(2) Vagas autorizadas são as vagas habilitadas que receberam autorização final do MEC.

(3) As vagas ainda não habilitadas provenientes da aquisição do Grupo Athenas estão em processos judiciais e/ou administrativos com possibilidade de até +200 vagas.



# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: NOVA ABERTURA

	Consolidado	Premium	Ensino Digital	Presencial
Em R\$ Milhões	1S21	1S21	1S21	1S21
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>4.438,7</b>	<b>496,2</b>	<b>1.271,0</b>	<b>2.671,4</b>
Mensalidades	4.438,7	496,2	1.271,0	2.671,4
Deduções da Receita Bruta	(2.195,7)	(85,1)	(625,0)	(1.485,6)
<b>Receita Operacional</b>	<b>2.243,0</b>	<b>411,1</b>	<b>646,1</b>	<b>1.185,8</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(958,0)</b>	<b>(175,8)</b>	<b>(128,0)</b>	<b>(654,2)</b>
Pessoal	(593,0)	(137,1)	(41,1)	(414,8)
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(26,0)	(4,6)	0,5	(21,9)
Serviços de Terceiros e Outros	(130,4)	(5,6)	(79,6)	(45,1)
Depreciação e Amortização	(208,7)	(28,5)	(7,8)	(172,4)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.284,9</b>	<b>235,3</b>	<b>518,1</b>	<b>531,6</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>57,3%</i>	<i>57,2%</i>	<i>80,2%</i>	<i>44,8%</i>
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(931,9)</b>	<b>(94,6)</b>	<b>(306,8)</b>	<b>(530,4)</b>
Pessoal	(173,4)	(24,5)	(63,4)	(85,5)
Vendas	(228,4)	(13,3)	(73,9)	(141,3)
PDD	(254,6)	(11,8)	(99,1)	(143,6)
Outras Despesas	(184,2)	(31,6)	(40,0)	(112,7)
Outras Receitas	9,0	1,6	2,3	5,1
Depreciação e Amortização	(100,3)	(15,0)	(32,8)	(52,5)
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>309,0</b>	<b>43,5</b>	<b>40,6</b>	<b>224,9</b>
<b>EBITDA</b>	<b>662,0</b>	<b>184,2</b>	<b>251,8</b>	<b>226,0</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>29,5%</i>	<i>44,8%</i>	<i>39,0%</i>	<i>19,1%</i>
<b>EBITDA ajustado<sup>(1)</sup></b>	<b>685,6</b>	<b>200,9</b>	<b>253,6</b>	<b>231,2</b>
<i>Margem EBITDA ajustada(%)</i>	<i>30,4%</i>	<i>47,4%</i>	<i>39,2%</i>	<i>19,5%</i>

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



# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: ABERTURA ANTIGA

Em IFRS-16	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
R\$ Milhões	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%	1S20	1S21	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>2.791,7</b>	<b>3.113,0</b>	<b>11,5%</b>	<b>924,0</b>	<b>1.325,7</b>	<b>43,5%</b>	-	-	-	<b>3.715,7</b>	<b>4.438,7</b>	<b>19,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(1.352,1)	(1.532,0)	13,3%	(449,3)	(663,8)	47,7%	-	-	-	(1.801,4)	(2.195,7)	21,9%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>1.439,6</b>	<b>1.581,0</b>	<b>9,8%</b>	<b>474,8</b>	<b>661,9</b>	<b>39,4%</b>	-	-	-	<b>1.914,4</b>	<b>2.243,0</b>	<b>17,2%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(721,3)</b>	<b>(839,5)</b>	<b>16,4%</b>	<b>(71,6)</b>	<b>(118,6)</b>	<b>65,7%</b>	-	-	-	<b>(792,9)</b>	<b>(958,0)</b>	<b>20,8%</b>
Pessoal	(507,7)	(560,0)	10,3%	(28,7)	(33,0)	14,8%	-	-	-	(536,4)	(593,0)	10,5%
Aluguel, condomínio e IPTU	(20,4)	(26,4)	29,4%	(0,0)	0,2	n.a.	-	-	-	(20,4)	(26,0)	27,2%
Serviços de terceiros e Outros	(43,9)	(51,0)	16,1%	(41,2)	(79,2)	92,2%	-	-	-	(85,2)	(130,4)	53,1%
Depreciação e amortização	(149,3)	(202,1)	35,3%	(1,6)	(6,6)	322,9%	-	-	-	(150,9)	(208,7)	38,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>718,3</b>	<b>741,6</b>	<b>3,2%</b>	<b>403,2</b>	<b>543,3</b>	<b>34,8%</b>	-	-	-	<b>1.121,5</b>	<b>1.284,9</b>	<b>14,6%</b>
Margem Bruta (%)	49,9%	46,9%	-3,0 p.p.	84,9%	82,1%	-2,8 p.p.	-	-	-	58,6%	57,3%	-1,3 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(408,5)</b>	<b>(289,7)</b>	<b>-29,1%</b>	<b>(70,8)</b>	<b>(127,2)</b>	<b>79,8%</b>	<b>(408,0)</b>	<b>(515,0)</b>	<b>26,2%</b>	<b>(887,2)</b>	<b>(931,9)</b>	<b>5,0%</b>
Pessoal	(12,5)	(24,1)	93,2%	(8,5)	(24,0)	182,4%	(95,1)	(125,2)	31,6%	(116,1)	(173,4)	49,3%
Publicidade	0,0	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.	(176,6)	(228,4)	29,3%	(176,6)	(228,4)	29,3%
PDD	(249,1)	(167,0)	-33,0%	(51,7)	(87,6)	69,4%	0,0	0,0	n.a.	(300,8)	(254,6)	-15,4%
Outras Despesas	(132,2)	(79,4)	-39,9%	(9,3)	(11,3)	22,1%	(88,3)	(84,5)	-4,3%	(229,8)	(175,2)	-23,7%
Depreciação e amortização	(14,6)	(19,1)	30,8%	(1,3)	(4,3)	231,3%	(47,9)	(76,9)	60,5%	(63,8)	(100,3)	57,2%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>309,8</b>	<b>451,9</b>	<b>45,9%</b>	<b>332,4</b>	<b>416,1</b>	<b>25,2%</b>	<b>(408,0)</b>	<b>(515,0)</b>	<b>26,2%</b>	<b>234,3</b>	<b>353,0</b>	<b>50,7%</b>
Margem Operacional (%)	21,5%	28,6%	7,1 p.p.	70,0%	62,9%	-7,2 p.p.	n.a.	n.a.	-	12,2%	15,7%	3,5 p.p.
<b>EBITDA reportado</b>	<b>473,7</b>	<b>673,1</b>	<b>42,1%</b>	<b>335,3</b>	<b>427,1</b>	<b>27,4%</b>	<b>(360,1)</b>	<b>(438,2)</b>	<b>21,7%</b>	<b>448,9</b>	<b>662,0</b>	<b>47,5%</b>
Margem EBITDA (%)	32,9%	46,8%	13,8 p.p.	70,6%	90,0%	19,3 p.p.	n.a.	n.a.	-	23,5%	29,5%	6,1 p.p.



(em R\$ milhões)	1S20	1S21	Δ%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>76,2</b>	<b>170,3</b>	<b>123,5%</b>
Ajustes para conciliar o resultado	739,2	735,9	-0,4%
<b>Resultado após conciliação das disponibilidades</b>	<b>815,4</b>	<b>906,2</b>	<b>11,1%</b>
Variações nos ativos e passivos	(70,2)	(557,6)	694,5%
<b>Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>745,2</b>	<b>348,6</b>	<b>-53,2%</b>
Aquisição de ativo imobilizado	(82,3)	(64,0)	-22,2%
Aquisição de ativo intangível	(82,7)	(110,9)	34,1%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(1.852,9)	(53,9)	-97,1%
<b>Fluxo de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>(1.272,7)</b>	<b>119,9</b>	<b>n.a.</b>
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	2.459,1	167,1	-93,2%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>1.186,4</b>	<b>287,0</b>	<b>-75,8%</b>
<b>Caixa no início do exercício</b>	<b>240,5</b>	<b>925,3</b>	<b>284,7%</b>
Aumento/redução nas disponibilidades	1.186,4	287,0	-75,8%
<b>Caixa no final do exercício</b>	<b>1.426,9</b>	<b>1.212,3</b>	<b>-15,0%</b>
<b>Reconciliação do Fluxo de Caixa</b>			
<b>Fluxo de caixa operacional</b>	<b>745,2</b>	<b>348,6</b>	<b>-53,2%</b>
IRPJ e CSLL Pagos	22,3	22,0	-1,3%
Juros pagos de empréstimo	26,0	83,9	223,0%
Aumento em depósitos judiciais	(1,9)	9,0	n.a.
Rescisão Contratual <sup>(1)</sup>	-	45,0	n.a.
Atraso no repasse de FIES <sup>(2)</sup>	(136,0)	38,5	n.a.
Postergação de pagamentos <sup>(3)</sup>	(83,7)	8,6	n.a.
<b>FCO depois da reconciliação</b>	<b>571,9</b>	<b>555,6</b>	<b>-2,8%</b>
<b>FCO/EBITDA ajustado</b>	<b>84%</b>	<b>81%</b>	<b>-3,4 p.p.</b>

(1) No 1T21, R\$45 milhões se refere ao pagamento pontual de rescisão de contrato de aluguel, valor provisionado no passado.

(2) No 1T20, R\$136 milhões se refere ao repasse do FIES referente a dez/19 e de R\$38,5 milhões em junho/21.

(3) Postergação do pagamento do bônus e impostos.



# BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ milhões	2T20	1T21	2T21
<b>Ativo Circulante</b>	<b>3.047,2</b>	<b>3.068,0</b>	<b>3.075,8</b>
Caixa e equivalentes	1.426,9	1.278,5	1.212,3
Títulos e valores mobiliários	480,4	771,8	755,1
Contas a receber	955,8	863,1	964,8
Estoque	1,3	1,9	1,9
Adiantamentos a funcionários/terceiros	6,1	16,8	11,6
Despesas antecipadas	15,8	23,9	18,1
Impostos e contribuições	105,0	86,3	100,2
Diferencial de Swap a receber	43,0	13,5	2,2
Outros	12,8	12,2	9,8
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>6.247,1</b>	<b>6.574,7</b>	<b>6.565,4</b>
Realizável a Longo Prazo	927,9	882,2	875,5
Diferencial de Swap a Receber LP	155,0	30,4	-
Contas a receber LP	237,0	254,9	291,9
Despesas antecipadas LP	5,9	4,9	4,6
Depósitos judiciais LP	96,9	112,6	111,7
Impostos e contribuições LP	159,5	131,7	120,8
Impostos diferidos LP	258,7	335,4	334,0
Outros LP	14,9	12,3	12,6
Permanente	5.319,2	5.692,5	5.689,8
Investimentos	0,3	0,3	0,3
Imobilizado	2.343,8	2.512,4	2.495,6
Intangível	2.975,0	3.179,8	3.193,9
<b>Total do Ativo</b>	<b>9.294,3</b>	<b>9.642,7</b>	<b>9.641,2</b>

Em R\$ milhões	2T20	1T21	2T21
<b>Passivo Circulante</b>	<b>2.052,4</b>	<b>1.215,8</b>	<b>1.977,2</b>
Empréstimos e financiamentos	852,5	278,4	973,0
Arrendamento Mercantil	204,9	217,3	212,5
Fornecedores	226,9	267,1	209,9
Swap a pagar	44,0	20,1	0,7
Salários e encargos sociais	377,9	251,4	290,4
Obrigações tributárias	101,7	69,3	55,3
Mensalidades recebidas antecipadamente	45,5	16,9	24,2
Adiantamento de convênio circulante	3,4	4,6	5,0
Parcelamento de tributos	3,4	3,5	3,6
Preço de aquisição a pagar	30,9	55,3	55,6
Dividendos a Pagar	153,5	23,3	141,7
Outros passivos	8,0	8,6	5,3
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>4.042,7</b>	<b>5.169,8</b>	<b>4.402,1</b>
Empréstimos e financiamentos LP	2.376,7	3.434,6	2.701,0
Contingências	210,2	248,3	255,0
Arrendamento Mercantil LP	1.125,2	1.221,5	1.214,2
Diferencial de SWAP a Pagar ELP	163,7	34,4	-
Adiantamento de convênio	26,4	40,3	38,6
Parcelamento de tributos LP	10,1	8,8	8,1
Provisão para desmobilização de ativos	28,7	74,6	77,0
Impostos diferidos	4,4	-	-
Preço de aquisição a pagar LP	75,9	85,9	86,6
Outros LP	21,4	21,4	21,6
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>3.199,1</b>	<b>3.257,1</b>	<b>3.261,9</b>
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,8)	(26,9)
Reservas de capital	670,7	696,4	689,0
Reservas de lucros	1.509,3	1.465,8	1.465,8
Dividendos adicionais propostos	-	118,4	-
Resultado do período	88,3	43,2	159,7
Ações em Tesouraria	(182,3)	(179,8)	(165,6)
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>9.294,3</b>	<b>9.642,7</b>	<b>9.641,2</b>



ABERTURA ANTIGA				NOVA ABERTURA				
Presencial	Graduação	Medicina	Premium	Presencial	Premium	Medicina	Graduação	
		IBMEC	Premium			IBMEC	Pós Graduação	
		Demais Cursos	Presencial			IBMEC	Graduação	
	Pós graduação	Medicina <sup>(1)</sup>	Premium		Presencial	Semipresencial	IBMEC <sup>(1)</sup>	Pós Graduação
		IBMEC <sup>(1)</sup>	Premium				Presencial	Graduação
		Mestrado/ Doutorado ( <i>ex-premium</i> )	Presencial				Semipresencial	Mestrado/ Doutorado
		Demais Cursos	Vida Toda			Graduação	Graduação	
Ensino Digital	Graduação 100%online	Graduação 100%online	Digital	Digital	100% online	100% online	Graduação	
		Graduação Flex	Digital			Flex	Graduação	
	Graduação Flex	Graduação Semipresencial	Presencial		Vida Toda	Presencial	Presencial	Pós Graduação
		Pós graduação	Pós graduação				Ensino Digital	Pós Graduação

## Nova abertura da base de alunos

- **Presencial:** Base de alunos graduação do Presencial e Semipresencial, Mestrado e Doutorado (excluindo premium).
- **Ensino Digital:** Base de alunos graduação do Ensino Digital + Vida Toda.
- **Premium:** Base de alunos medicina + Ibmec.

A abertura da base de alunos no formato antigo está disponível na planilha de apoio, na seção central de resultados do website de RI da companhia. Para acessar [clique aqui](#).



(1) Inclui mestrado e doutorado de medicina e Ibmec.

# YDUQS

**Contatos de RI**

Mayte Albuquerque | Milena Gonçalves | Rosimere Nunes

+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br

[www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br)