

YDUQS

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T20

26 de Agosto, 2020



Índice de
Brasil 50 **IBRX 50**

Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**

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

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, 26 de agosto de 2020 - 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 2020 (2T20)**.

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 nos meses de maio e junho de 2020. Para melhor compreensão dos resultados do trimestre, a Companhia optou por divulgar informações operacionais e financeiras em regime proforma, excluindo os efeitos da aquisição da Adtalem quando indicado.

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

27/08/2020 às 9h00 (Horário de Brasília)

+55 (11) 3137-8056

[Clique Aqui para acessar a WebCast](#)

FALE COM RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

ri@yduqs.com.br | +55 (21) 3311-9019 | 3311-9875

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



Nesse trimestre atípico vimos como uma série de decisões que pareceram conservadoras no passado foram importantes. Os caminhos escolhidos para abraçar a nova realidade pós-FIES também tiveram grande impacto. O crescimento de receita nas três alavancas (EAD, medicina e M&A) foi o dobro das perdas do FIES no trimestre. **Tudo isso nos levou a uma robustez fundamental para tomarmos as decisões corretas pensando no período da pandemia e no futuro da nossa instituição.**

No início da quarentena, passamos algumas semanas focados no curto prazo, garantindo que nossa comunidade estivesse protegida e que nossos alunos seguissem estudando. **Em uma semana pusemos todas as pessoas trabalhando de casa e viabilizamos 15.000 aulas por semana** via Microsoft Teams, para mais de 300.000 alunos presenciais. Todos os professores passaram a dar aulas no mesmo horário que tinham no campus. 94% dos alunos consideraram a solução boa ou ótima, tivemos uma presença de 76% ao vivo, com outros 5 a 10% dos alunos assistindo aulas gravadas.

Uma vez controlada a situação, começamos a olhar para o médio prazo. Entendemos que temos uma situação de caixa confortável, que nos permitiu manter os salários integrais de todos os colaboradores, além de apoiar os alunos cujas famílias foram gravemente impactadas. Demos 29.000 isenções de mensalidade em todo o país por entender que o impacto de ajudar os mais necessitados seria muito maior que descontos genéricos. A baixa variação da evasão e o ritmo forte de renovação que estamos tendo mostra que a iniciativa foi acertada. **Chegamos nesse trimestre à nossa maior base da história (753 mil alunos), com um crescimento de 31% na base de alunos quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior.**

O impacto da pandemia e de outros eventos não-recorrentes foi forte no trimestre (R\$215 milhões), mas olhando o desempenho recorrente temos bons

números que reforçam a nossa convicção de uma retomada rápida à trajetória planejada:

- As receitas líquidas cresceram 11% em relação ao 2T19. Destaque para os segmentos de EAD (+44%) e Medicina (+35%), assim como os primeiros dois meses de incorporação do resultado da Adtalem;
- A margem EBITDA ajustada teve uma queda de 5 p.p, com uma geração de caixa, que cresceu 48%, atingindo R\$ 336 milhões.

Olhando para o futuro, as grandes reduções de receita FIES se encerram em 2020, dando espaço para que o crescimento forte que estamos tendo nas alavancas selecionadas tenham o devido destaque. No EAD seguimos expandido, cerca de 70% dos nossos polos ainda estão maturando e o ritmo de abertura de novos seguindo intenso – durante a pandemia abrimos 100! Na Medicina, somente quatro das nossas quinze unidades estão maduras – o potencial do portfolio atual é de triplicar a base atual de 5.000 alunos. Sem contar autorizações de novas operações. Quanto aos M&A temos sólida posição de caixa (R\$ 1,9 bilhão), endividamento baixo 1,45x e uma forte geração de caixa que nos possibilita avaliar outras aquisições, em linha com o plano que traçamos. As três que fizemos nos últimos 9 meses trouxeram EV/EBITDA da ordem de 4-5x, pós-sinergias.

Nossa disciplina operacional e as ferramentas de ensino digital nos possibilitam integrações rápidas e eficientes.

O mundo pós-FIES e pós-Covid segue animador!

Obrigado pela confiança e pelo apoio.

Eduardo Parente

CEO

DESTAQUES DO TRIMESTRE

YDUQS
2T20

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Receita Líquida	957,2	991,1	3,5%
Lucro Bruto	559,3	547,1	-2,2%
Margem Bruta	58,4%	55,2%	-3,2 p.p.
EBITDA	342,0	111,2	-67,5%
Margem EBITDA	35,7%	11,2%	-24,5 p.p.
Resultado Líquido	194,8	(79,5)	n.a.
Margem Líquida (%)	20,3%	n.a.	n.a.
 Receita Líquida ajustada⁽¹⁾	957,2	1.058,0	10,5%
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	342,0	326,6	-4,5%
Margem EBITDA Ajustada ⁽¹⁾	35,7%	30,9%	-4,9 p.p.
Resultado Líquido Ajustado⁽¹⁾	194,8	135,9	-30,2%
Margem Líquida Ajustada ⁽¹⁾	20,3%	12,8%	-7,5 p.p.

Os resultados do segundo trimestre de 2020 da Companhia foram marcados pelos seguintes fatores:

- **Consolidação Adtalem:** Contabilização dos resultados de dois meses (maio e junho) da Adtalem nos números consolidados da YDUQS.
- **Impactos temporais relevantes:** Efeitos da pandemia do Covid-19 na receita e nos custos, assim como itens não recorrentes que afetaram o EBITDA do trimestre em R\$215,5 milhões.

Ao longo do trimestre, a Companhia permaneceu focada na execução do seu plano de contingência em resposta a pandemia do Covid-19. Não foram poupados esforços para manter a execução das aulas remotas em formato digital (ao vivo) entregando a melhor experiência possível aos mais de 350 mil alunos do segmento presencial.

Em relação aos desafios de curto prazo impostos pela pandemia, a Companhia desenvolveu uma série de iniciativas e programas com o objetivo de defender a base de alunos, preservar a solidez financeira e manter o foco na execução do seu plano estratégico, atingindo resultados representativos em todas essas frentes, como podemos observar nos destaques abaixo:

Robusto crescimento da base total de alunos:

+31% a/a

Estabilidade na taxa de retenção:

85% no presencial

82% no ensino digital

Fluxo de caixa antes de capex positivo e saudável:

R\$336 milhões

+48% a/a

Contínua expansão da receita nos pilares de crescimento:

+44% no ensino digital (a/a)

+35% na medicina (a/a)



Programa

ESTÁCIO

COM VOCÊ & WYDEN COM VOCÊ

O Programa Estácio com Você tem como objetivo estimular a continuidade dos estudos dos alunos Estácio de todo o país que tenham sofrido perda relevante de renda em decorrência da pandemia do novo Coronavírus. O programa oferece isenção de mensalidades e/ou flexibilização de pagamento para alunos elegíveis de acordo com o regulamento disponível na internet.

Até o momento, o programa beneficiou **31 mil alunos**, com cerca de 29 mil mensalidades integralmente abonadas. Importante destacar que 94% dos beneficiados tem renda familiar atual inferior a R\$3.000/mês.

CURSOS

GRATUITOS

Para incentivar estudantes de todo o Brasil, as marcas do grupo YDUQS disponibilizaram cursos gratuitos e 100% online. **Na Estácio**, foram disponibilizados 26 cursos nas áreas de Administração & gestão, Educação, Gastronomia e Programação. A plataforma registrou mais de 1,5 milhão de acessos ao longo da pandemia.

RESOLVE SIM

O Resolve Sim é uma plataforma de educação digital, **100% gratuita**, desenvolvida em tempo recorde para ajudar alunos da rede pública na preparação para o ENEM. A plataforma conta com a qualidade e metodologia Ensine.me e conteúdo exclusivo da Eleva Educação. Até o momento foram mais de **700 mil acessos**.



NOSSO

COMPROMISSO

Compromisso com o time, **manutenção de salários integrais** para todos os colaboradores. **Benefícios para alunos**, com parcerias estratégicas com empresas de Telecom e varejistas para facilitar acesso ao conteúdo digital.

DECISÕES

LEIS E LIMINARES NA JUSTIÇA

Ao longo do período de pandemia e, especialmente no 2T20, a Companhia foi afetada por uma série de decisões da justiça nas esferas municipal e estadual que implicaram na concessão universal de descontos nas mensalidades de instituições de ensino superior.



DADOS
OPERACIONAIS

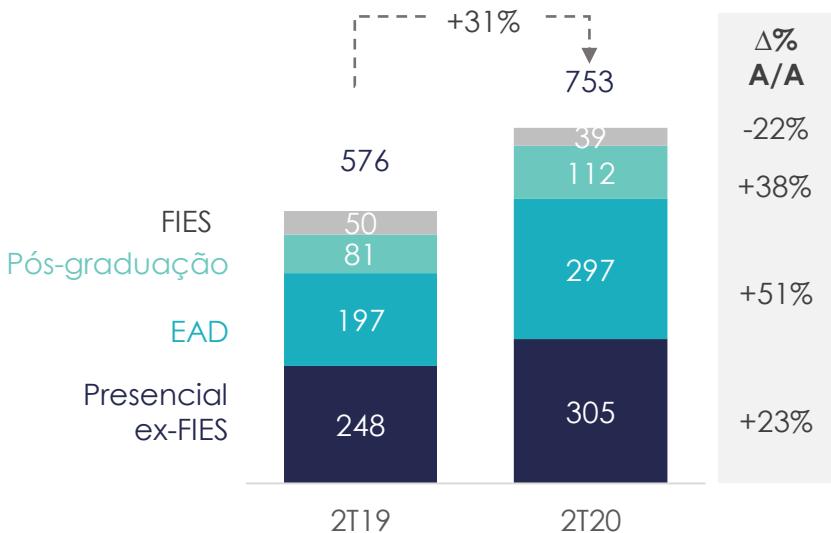
YDUQS



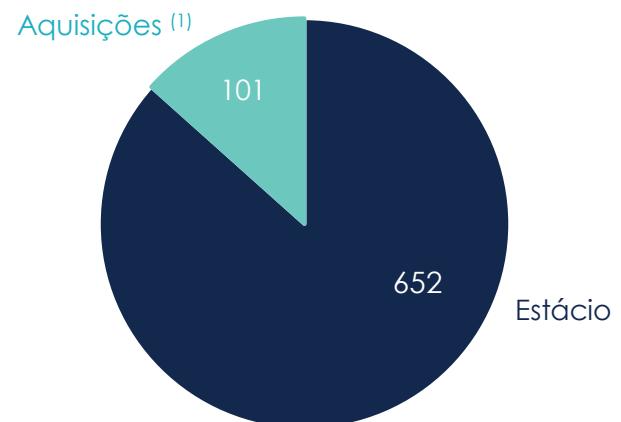
BASE DE ALUNOS: VISÃO GERAL

(mil alunos)	2T19	2T20	Δ%
Graduação	462,4	640,7	38,5%
Presencial	298,0	343,8	15,4%
Aquisições ⁽¹⁾	-	52,4	n.a.
EAD	197,0	296,8	50,7%
Aquisições ⁽¹⁾	-	7,8	n.a.
Pós-graduação	81,4	112,2	37,7%
Presencial	30,1	28,3	-5,9%
Aquisições ⁽¹⁾	-	4,8	n.a.
EAD	51,3	83,8	63,4%
Aquisições ⁽¹⁾	-	35,9	n.a.
Base total	576,4	752,8	30,6%
Base total (ex-FIES)	526,6	713,9	35,6%
Base total (ex-aquisições)	576,4	652,0	13,1%

Base total de alunos detalhada
(mil alunos)



Base Total de Alunos
(2T20; mil alunos)

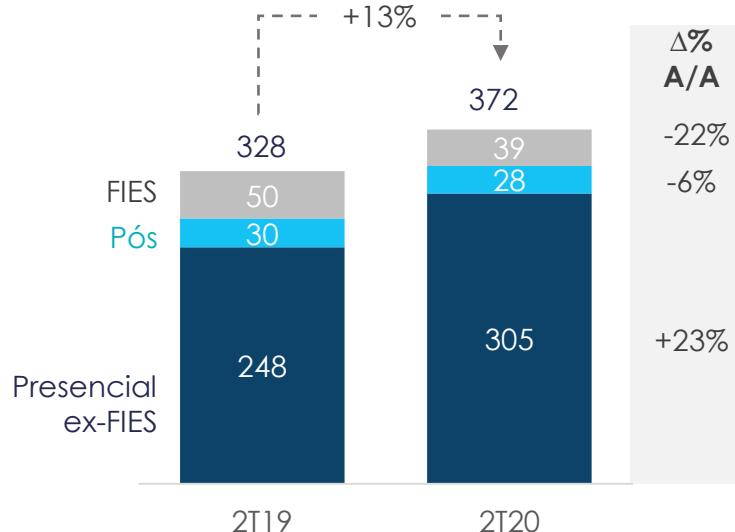


(1) Refere-se as aquisições da Unimed e Adtalem. Para mais informações, ver a tabela de base de alunos no anexo

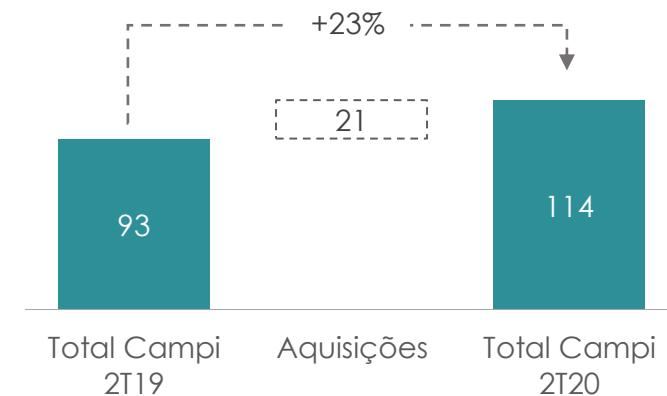
DESTAQUES: PRESENCIAL

(mil alunos)	2T19	2T20	Δ%
Presencial total	328,1	372,2	13,4%
Graduação ex-FIES	248,1	304,9	22,9%
Graduação	298,0	343,8	15,4%
Mensalista	233,4	295,3	26,5%
Aquisições ⁽¹⁾	-	40,2	n.a.
DIS	106,6	137,5	29,0%
FIES	49,9	38,9	-22,0%
Aquisições ⁽¹⁾	-	12,2*	n.a.
PAR	14,7	9,6	-34,7%
Pós-graduação	30,1	28,3	-5,9%
Própria	16,2	15,9	-1,5%
Aquisições ⁽¹⁾	-	4,8	n.a.
Parcerias	14,0	12,4	-11,1%
Presencial total (Ex-Aquisições)	328,1	314,9	-4,0%
Número de unidades	93	114	22,6%
Aquisições ⁽¹⁾	-	21	n.a.

Base presencial detalhada
(mil)



Número de Campi
(#unidades)



Impacto FIES: Excluindo-se os alunos do FIES, a base de graduação presencial avançou 23% no 2T20. A representatividade dos alunos FIES recuou para 11% da base graduação presencial no trimestre (vs 17% no 1T19).

Financiamentos: A base de alunos DIS cresceu 29,0% A/A no 2T20, comprovando o sucesso da campanha de captação do 1S20. Em relação aos alunos PAR, houve uma redução de 34,7% totalizando 9,6 mil alunos no final do 2T20.

Presencial: O segmento presencial encerrou o 2T20, com 372,2 mil alunos, um crescimento de 13,4% A/A, influenciado pelas aquisições. Excluindo o efeito das aquisições, a base de alunos teria alcançado 314,9 mil alunos, uma queda de 4,0% A/A, resultado impactado pela redução da base FIES que foi em grande parte compensada pelo crescimento da base de mensalistas (ex-aquisições), que fechou o trimestre com um aumento de 9,3% A/A.



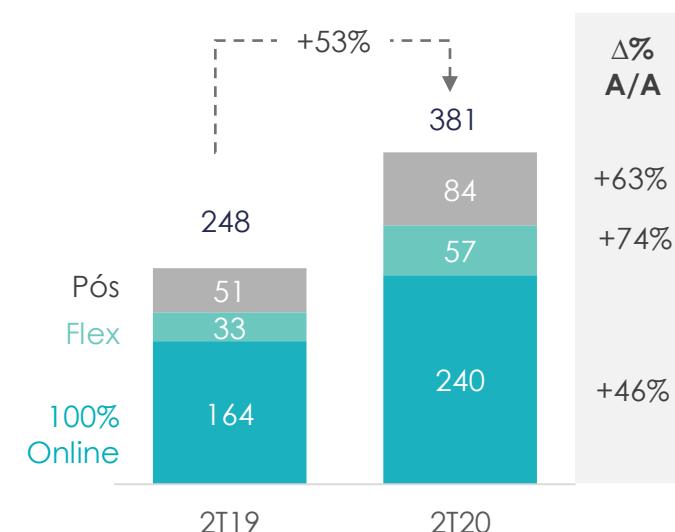
(1) Refere-se as aquisições da Unitoledo e Adtalem. Para mais informações, ver a tabela de base de alunos no anexo.

* Incluindo ~7 mil alunos FIES 50%.

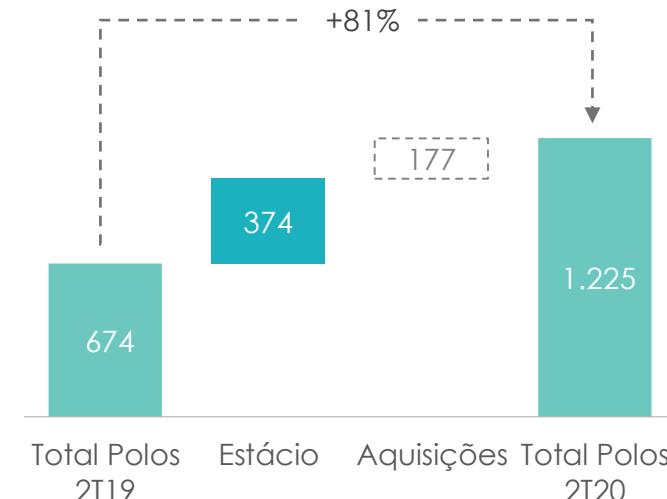
DESTAQUES: EAD

(mil alunos)	2T19	2T20	Δ%
EAD total	248,4	380,7	53,3%
Graduação	197,0	296,8	50,7%
100% online	164,5	240,3	46,1%
Aquisições ⁽¹⁾	-	7,8	n.a.
Flex	32,6	56,6	73,6%
Pós-graduação	51,3	83,8	63,4%
Própria	18,7	55,0	194,5%
Aquisições ⁽¹⁾	-	35,9	n.a.
Parceria	32,6	28,8	-11,8%
EAD Total (Ex-aquisições)	248,4	337,0	35,7%
DIS (graduação EAD)	110,3	182,2	65,1%
100% online	88,9	144,2	62,2%
Flex	21,4	38,0	77,4%
Dados operacionais			
Número de polos EAD	674	1.225	81,8%
Aquisições ⁽¹⁾	-	177	n.a.
Cidades cobertas	497	750	50,9%

Base EAD detalhada
(mil)



Número de Polos
(#unidades)



EAD: O segmento EAD segue em forte ritmo de expansão chegando a 380,7 mil alunos no 2T20, um crescimento de 53,3% A/A, resultado do aumento do numero de polos incluindo as aquisições. Quando excluímos o efeito das aquisições, a base EAD apresentou um crescimento de 35,7% A/A, totalizando 337 mil alunos.

100% Online: A modalidade totalizou 240,3 mil alunos no 2T20, um aumento de 46,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Excluindo as aquisições, o crescimento atinge 41,4% A/A, totalizando 232,5 mil alunos.

Flex: A base de alunos Flex apresentou um forte crescimento de 73,6% A/A, totalizando 56,6 mil alunos. No segundo semestre de 2019, a Companhia passou a oferecer uma parcela do seu portfólio de cursos Flex nos polos parceiros, o que vem contribuindo para a aceleração do crescimento da base de alunos.

Financiamentos: A base de alunos DIS no segmento EAD atingiu 182,2 mil alunos no 2T20 (+65,1% A/A.).



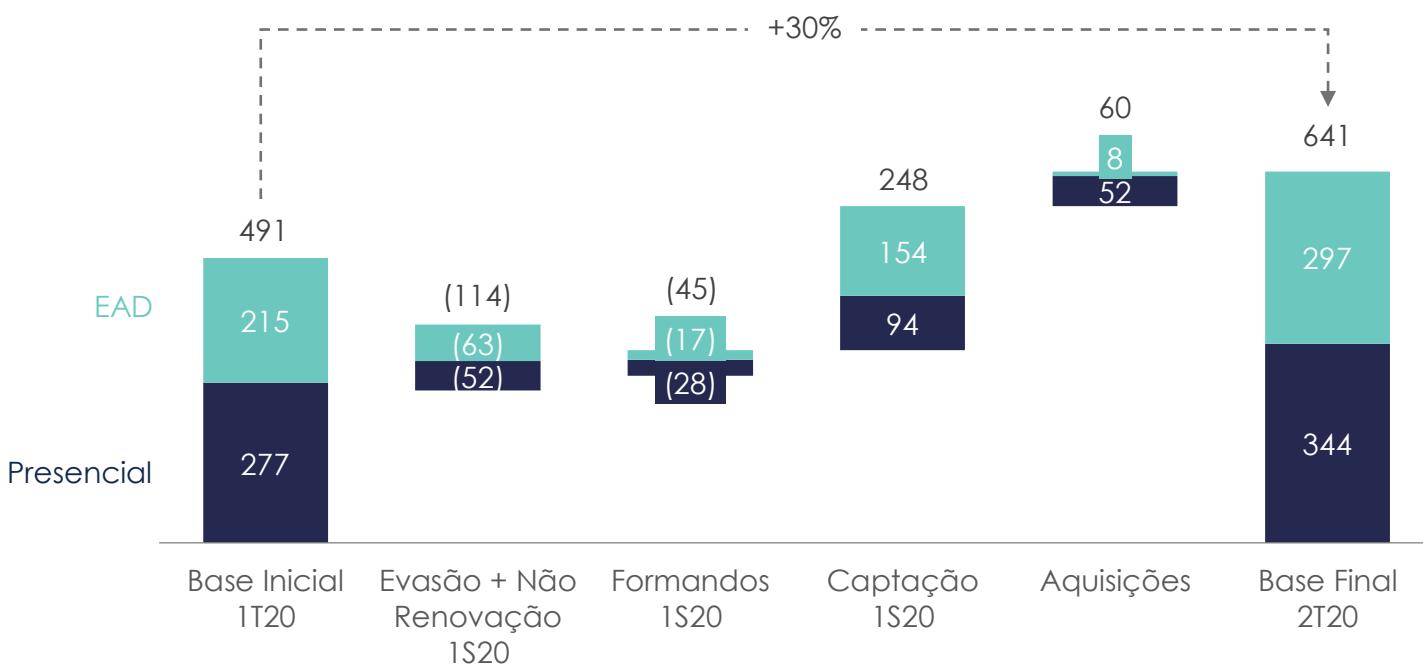
(1) Refere-se as aquisições da Unitoledo e Adtalem. Para mais informações, ver a tabela de base de alunos no anexo.

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO

YDUQS
2T20

Movimentação Semestral
(Ex-Aquisições)

(em mil alunos)	1T20	1S20	1S20	1S20	Aquisições	2T20 (Incluindo Aquisições)
	Base inicial	Formandos	Evasão + Não renovação	Captação		
Graduação	491,3	(45,5)	(114,5)	248,1	60,2	640,7
Presencial	276,7	(27,7)	(51,6)	93,9	52,4	343,8
Mensalista	222,2	(11,8)	(47,4)	92,2	40,2	295,3
FIES	42,0	(15,8)	(0,3)	0,8	12,2	38,9
PAR	12,5	-	(3,9)	0,9	-	9,6
EAD	214,6	(16,8)	(62,9)	154,2	7,8	296,8
100% Online	179,3	(14,9)	(49,4)	117,6	7,8	240,3
Flex	35,4	(1,9)	(13,5)	36,6	-	56,6



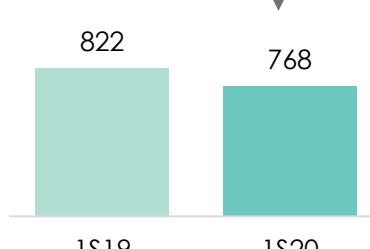
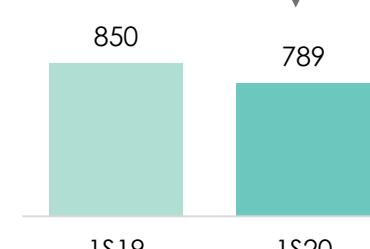
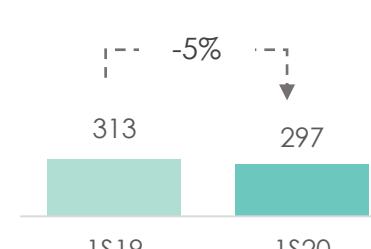
Taxa de retenção⁽¹⁾

Graduação	1S19	1S20	Δ%
Presencial	86,0%	85,0%	-1,0 p.p.
EAD	81,5%	82,1%	0,6 p.p.

No 1S20, a **taxa de retenção do segmento presencial**, fechou o semestre em 85,0%, uma redução de 1 p.p. A/A. O **segmento EAD**, fechou em 82,1%, apresentando um crescimento de 0,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

(1) Taxa de Retenção: $[1 - ((\text{alunos evadidos} + \text{não renovados}) / (\text{base de alunos renovável: base inicial de alunos} - \text{alunos formados} + \text{captados}))]$.
O cálculo da taxa de retenção não inclui a base de alunos da Unitoledo e Adtalem.



	PRESENCIAL TOTAL ⁽²⁾			GRADUAÇÃO			GRADUAÇÃO Ex-FIES			PÓS GRADUAÇÃO ⁽²⁾		
	1S19	1S20	Δ%	1S19	1S20	Δ%	1S19	1S20	Δ%	1S19	1S20	Δ%
Ticket Médio (R\$/mês)⁽¹⁾	821,9	767,6	-6,6%	849,6	789,3	-7,1%	751,0	740,6	-1,4%	313,4	297,0	-5,2%
Base de alunos (mil)	311,2	355,6	14,3%	295,2	338,6	14,7%	245,7	306,0	24,5%	16,0	17,0	5,7%
Receita líquida (R\$ milhões)	1.534,7	1.486,0	-3,2%	1.504,5	1.460,7	-2,9%	1.107,4	1.243,3	12,3%	30,2	25,3	-16,1%
												

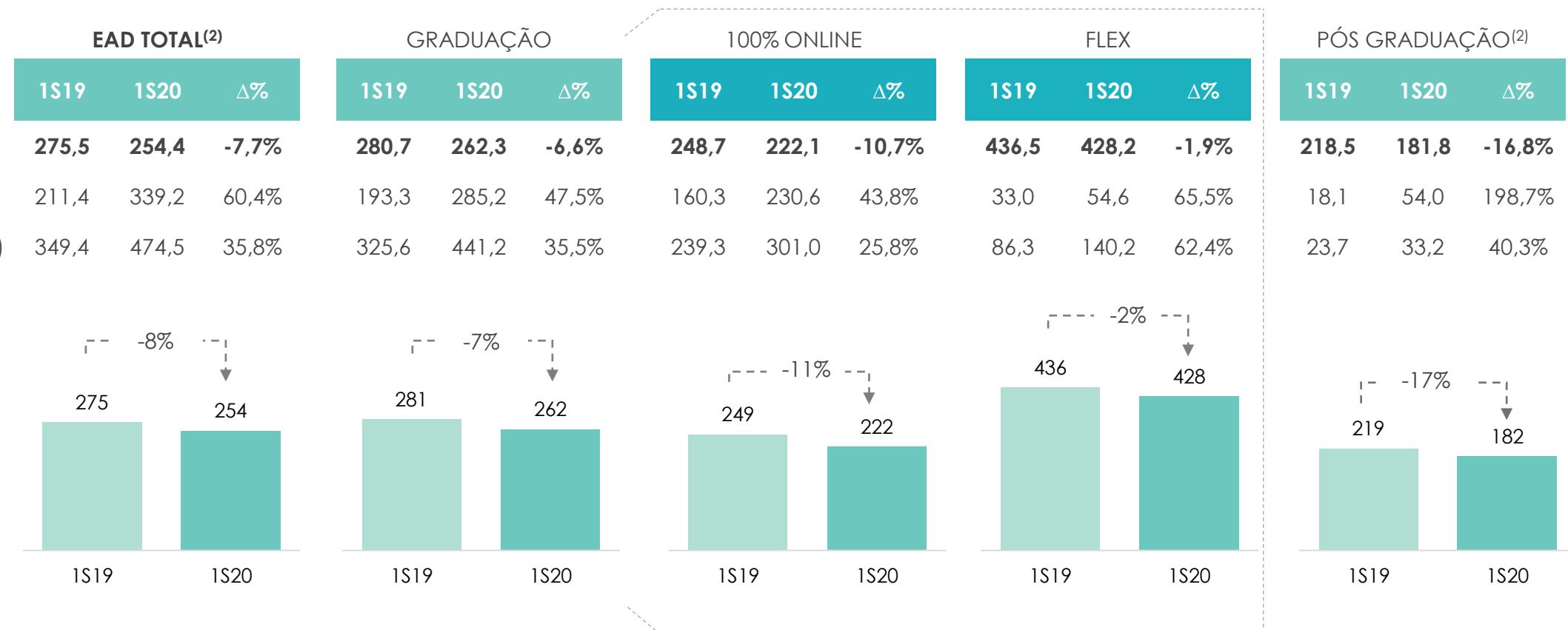
O ticket médio presencial totalizou R\$767,6 no semestre, com uma redução de 6,6% em relação ao mesmo período do ano passado. A queda no ticket foi impactada pelo FIES. Excluindo o efeito do FIES, o ticket presencial ficaria estável em R\$741.

Ressaltamos que a receita líquida para cálculo do ticket médio considera YDUQS consolidado (incluindo aquisições) e ajustada pelo efeito não recorrente da Covid.



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

(2) Exclui do cálculo os alunos e a receita de pós-graduação de parceiras para não distorcer a análise.



O ticket médio EAD totalizou R\$254,4 no semestre, com queda de 7,7% em relação ao 1S19, impactado pelo ticket da modalidade 100% online e da pós-graduação (devido à incorporação dos cursos preparatórios da Damásio).

Ressaltamos que a receita líquida para cálculo do ticket médio considera YDUQS consolidado (incluindo aquisições) e ajustada pelo efeito não recorrente da Covid.



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

(2) Exclui do cálculo os alunos e a receita de pós-graduação de parceiras para não distorcer a análise.

DADOS
FINANCEIROS

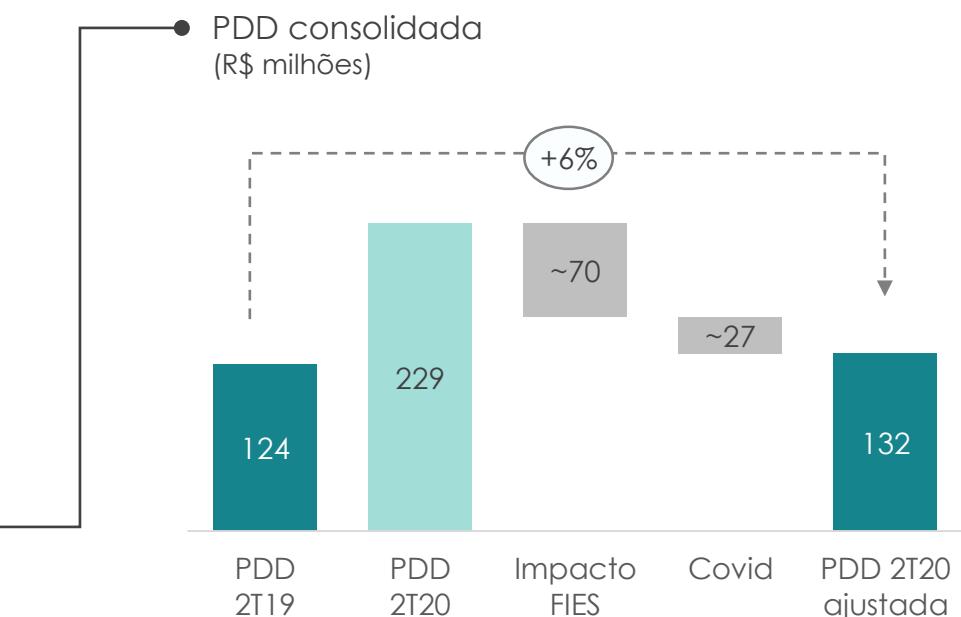
YDUQS



EFEITOS NÃO RECORRENTES COM IMPACTO NO EBITDA

YDUQS
2T20

Conta	Descrição	Efeito EBITDA	Valor R\$ Milhões
Receita	Bolsas referentes ao programa Estácio com Você e descontos concedidos por leis e decisões na Justiça	-	67,5
Custos	Redução temporária com custos de infraestrutura física, efeito da MP 936 ⁽¹⁾ e reestruturação organizacional	+	14,7
Comercial	Provisão para perda de aditamentos passados referente ao FIES, adicional para fazer frente ao Covid-19 e outros	-	99,2
Despesas	Revisão da base de processos judiciais com incremento de contingências	-	54,9
Despesas	Consultorias com M&A, honorários advocatícios e outros	-	8,6



R\$215,5 MILHÕES

DE IMPACTO NO EBITDA EM 2T20



(1) Medidas temporárias de flexibilização das leis trabalhistas publicadas em abril de 2020.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

YDUQS
2T20

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	A/A%	Itens Não recorrentes ⁽¹⁾	2T20 Ajustado	A/A%	Resultados Aditalem	Maio + Junho R\$ milhões
Receita Bruta	1.654,2	2.021,5	22,2%	-	2.021,5	22,2%	Receita Líquida	123,3
Mensalidades	1.642,8	2.008,6	22,3%	-	2.008,6	22,3%	Custo e despesas	(111,5)
Outras	11,5	12,9	12,7%	-	12,9	12,7%	(+) Depreciação e amortização	18,0
Deduções da Receita Bruta	(697,0)	(1.030,4)	47,8%	-	(1.030,4)	47,8%	EBITDA	29,8
Receita Líquida	957,2	991,1	3,5%	67,5	1.058,6	10,6%	Margem EBITDA	24,1%
Custos dos Serviços Prestados	(397,9)	(444,0)	11,6%	(14,7)	(458,7)	15,3%		
Lucro Bruto	559,3	547,1	-2,2%	-	599,9	7,2%		
Margem Bruta	58,4%	55,2%	-3,2 p.p.	-	56,7%	-1,8 p.p.		
Despesas Comerciais	(175,8)	(298,0)	69,5%	99,2	(198,8)	13,1%		
Despesas Gerais e Administrativas	(137,6)	(256,4)	86,3%	63,5	(192,9)	40,1%		
Outras receitas/despesas operacionais	2,8	(3,1)	n.a.	-	(3,1)	n.a.		
(+) Depreciação e amortização	93,4	121,5	30,1%	-	121,5	30,1%		
EBITDA	342,0	111,2	-67,5%	215,5	326,7	-4,5%		
Margem EBITDA	35,7%	11,2%	-24,5 p.p.	-	30,9%	-4,9 p.p.		
Resultado Financeiro	(48,6)	(87,7)	80,3%	-	(87,7)	80,3%		
Depreciação e amortização	(93,4)	(121,5)	30,1%	-	(121,5)	30,1%		
Imposto de renda	(3,7)	13,5	n.a.	-	13,5	n.a.		
Contribuição social	(1,5)	4,9	n.a.	-	4,9	n.a.		
Resultado Líquido	194,8	(79,5)	n.a.	215,5	135,9	-30,2%		
Margem Líquida	20,3%	n.a.	n.a.	-	12,8%	-7,5 p.p.		



(1) Itens não recorrentes descritos na página 14.

RECEITA OPERACIONAL

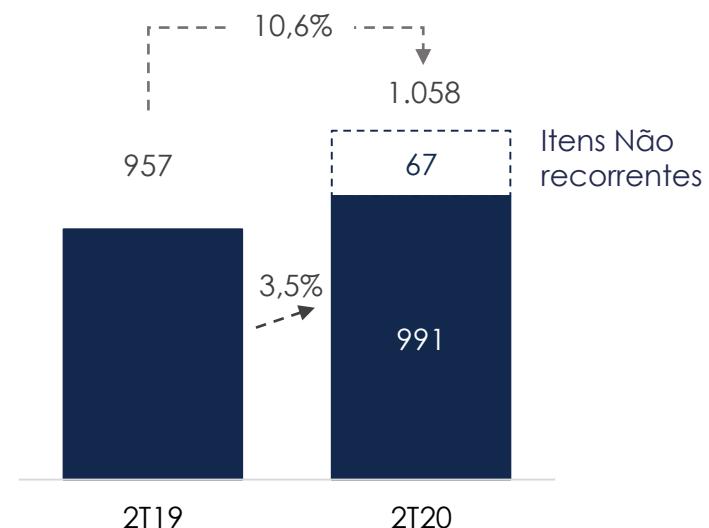
YDUQS

2T20

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Receita Bruta	1.654,2	2.021,5	22,2%
Mensalidades	1.642,8	2.008,6	22,3%
Outros	11,5	12,9	12,7%
Deduções da Receita Bruta	(697,0)	(1.030,4)	47,8%
Descontos e bolsas	(673,4)	(995,2)	47,8%
Impostos	(37,2)	(41,8)	12,3%
AVP e outras deduções	13,6	6,6	-51,4%
Receita Líquida	957,2	991,1	3,5%
Presencial	779,7	736,0	-5,6%
Ensino digital	177,5	255,1	43,7%
Receita Líquida (ex-FIES)	762,8	859,9	12,7%
Presencial (ex-FIES)	585,3	604,8	3,3%
Receita Líquida ajustada ⁽¹⁾	957,2	1.058,6	10,6%

Receita Líquida Proforma (ex-Adtalem)	957,2	867,8	-9,3%
--	--------------	--------------	--------------

Receita líquida ajustada
(R\$ milhões)



No 2T20, a receita líquida consolidada atingiu R\$991,1 milhões, apresentando crescimento de 3,5% a/a. Excluindo-se a contabilização de R\$123,3 milhões referente a receita de maio e junho da Adtalem, a receita líquida proforma atingiu R\$867,8 milhões, registrando queda de 9,3% a/a, impactada principalmente por:

- Concessão de descontos no valor de R\$67,5 milhões referentes ao programa de bolsas “Estácio com você” e leis e decisões na justiça em função do Covid-19. Excluindo-se esse efeito, a receita proforma (ex-Adtalem) teria atingido R\$935 milhões (-2% a/a);
- Redução na receita do segmento presencial, severamente impactada pela redução de 53% nas receitas provenientes do FIES.

A despeito dos impactos acima mencionados, observamos sólidos indicadores de performance da receita, como:

- Manutenção do forte crescimento da receita do ensino digital (+44% a/a) e da medicina (+35% a/a);
- Crescimento da receita do segmento presencial em 3,3% a/a, desconsiderando-se os alunos FIES.



(1) Receita Operacional Líquida ajustada por impactos não recorrentes no valor de R\$67 milhões.

CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

YDUQS
2T20

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%	Custo dos serviços prestados ajustados (R\$ milhões)	
Custo dos Serviços Prestados	(397,9)	(444,0)	11,6%		
Pessoal	(279,4)	(306,7)	9,8%		
Aluguel, condomínio, IPTU	(9,5)	(9,4)	-1,3%		458
Repasso de polos e outros	(14,4)	(28,7)	99,8%		15
Custo com Serviço de Terceiros	(13,5)	(7,6)	-43,3%		
Energia, água, gás e Telefone	(11,1)	(7,2)	-35,3%		
Depreciação e amortização	(70,1)	(84,4)	20,5%		
Lucro Bruto	559,3	547,1	-2,2%		
Margem bruta	58,4%	55,2%	-3,2 p.p.		
Custos não recorrentes ⁽¹⁾	-	(14,7)	-		
Custo dos Serviços Prestados ajustados	(397,9)	(458,7)	15,3%		

2T19	398
2T20	359

-9,8%

Itens não recorrentes

Adtalem

Análise Pro-Forma (ex-Adtalem)

Custo dos Serviços Prestados	(397,9)	(359,1)	-9,8%
Custo dos Serviços Prestados ajustados	(397,9)	(370,6)	-6,9%

O **custo dos serviços prestados** apresentou aumento de 11,6% no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior, em consequência do significativo aumento dos custos com repasses de polos nesse trimestre em função do crescimento acelerado do ensino à distância. Por outro lado, na versão pro-forma, os custos dos serviços prestados reduziram 9,8% A/A, impulsionados pela redução dos custos com pessoal, impactados pelas medidas de flexibilização das leis trabalhistas⁽²⁾ em função da COVID-19, e redução nos custos de infraestrutura e manutenção.

No 2T20, os custos não recorrentes tiveram um efeito positivo sobre o resultado, totalizando uma economia de R\$14,7 milhões. Excluindo esse efeito, os **custos dos serviços prestados ajustados** teriam registrado R\$458,7 milhões, com um aumento de 15,3%A/A.

Como consequência do aumento dos custos, o **lucro bruto** apresentou uma pequena queda de 2,2% em relação a 2T19, com margem bruta atingindo 55,2% (-3,2p.p. vs 2T19).

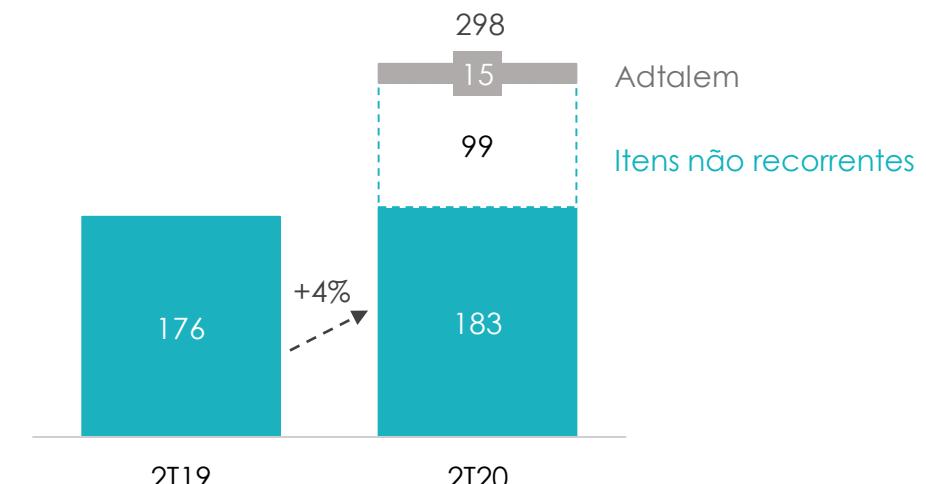


(1) Itens não recorrentes detalhadas na página 14.

(2) MP 936: Medidas de flexibilização das leis trabalhistas publicada em abril/20.

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Despesas Comerciais	(175,8)	(298,0)	69,5%
PDD	(124,2)	(229,0)	84,4%
Mensalista	(119,1)	(244,3)	105,0%
PAR - longo prazo (50%)	(6,0)	7,0	n.a.
DIS - longo prazo (15%)	0,9	8,3	n.a.
Publicidade	(51,5)	(68,9)	33,9%
Outros	(0,1)	(0,1)	-57,6%
Despesas Comerciais não recorrentes ⁽¹⁾	-	99,2	-
Despesas Comerciais ajustadas	(175,8)	(198,8)	13,1%

Despesas comerciais
(R\$ milhões)



Análise Pro-Forma (ex-Adtalem)

Despesas Comerciais	(175,8)	(282,6)	60,7%
Despesas Comerciais ajustadas	(175,8)	(183,4)	4,3%

As **despesas comerciais** no 2T20, apresentaram crescimento de 69,5% A/A, impactadas por aumento na PDD e maiores esforços com publicidade para atração de novos alunos, especialmente com a incorporação da Adtalem.

As **despesas com PDD** cresceram 84,4% A/A, resultado impactado pela provisão para perda de aditamentos passados referentes ao FIES e o impacto direto da COVID-19. Adicionalmente, vemos uma mudança no mix da base de alunos quando comparado ao ano anterior – maior volume de alunos mensalistas. O resultado foi impactado na linha de mensalistas, que também concentra a PDD dos alunos evadidos do PAR e do DIS. **Excluindo-se os impactos não recorrentes**, a PDD teria atingido R\$129,8 milhões (+4,5% vs 2T19).



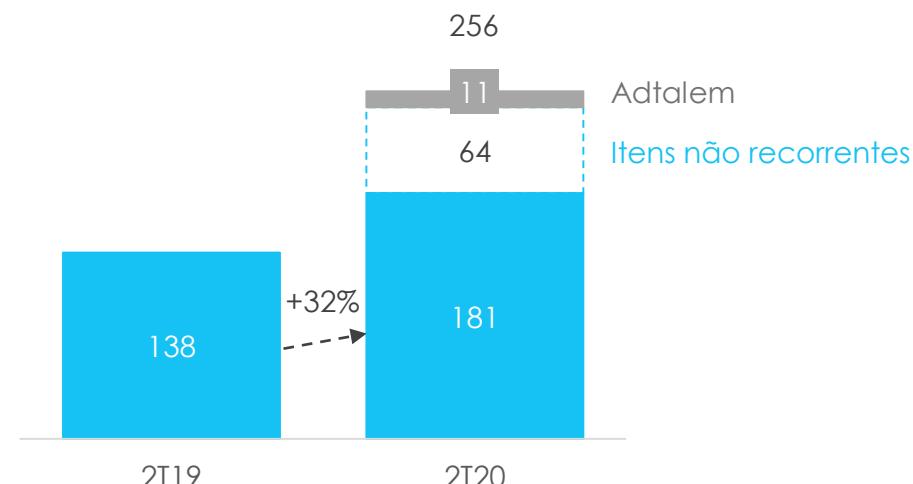
(1) Itens não recorrentes detalhadas na página 14.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

YDUQS
2T20

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(137,6)	(256,4)	86,3%
Pessoal	(39,5)	(71,8)	81,7%
Serviços de terceiros	(14,4)	(31,9)	120,9%
Provisão para contingências	(19,4)	(72,1)	270,6%
Manutenção e reparos	(12,4)	(11,4)	-8,1%
Outras despesas	(28,6)	(32,2)	12,7%
Depreciação e amortização	(23,3)	(37,1)	59,1%
Outras receitas/despesas	2,8	(3,1)	n.a.
Despesas Gerais e Administrativas não recorrentes ⁽¹⁾	-	63,5	-
Despesas Comerciais ajustadas	(137,6)	(192,9)	40,1%

Despesas G&A
(R\$ milhões)



Análise Pro-Forma (ex-Adtalem)

Despesas Gerais e Administrativas	(137,6)	(244,9)	77,9%
Despesas Gerais e Administrativas Ajustadas ⁽¹⁾	(137,6)	(181,4)	31,8%

No 2T20, as **despesas gerais e administrativas** avançaram 86,3% em relação ao ano anterior. Na visão pro-forma, o avanço foi um pouco menor, crescendo 77,9% A/A. Abaixo seguem os principais fatores que contribuíram para este resultado:

- Novas despesas relacionadas ao plano de contingência para a crise do COVID-19;
- Aumento dos gastos com serviços de terceiros, incluindo despesas de consultoria associados ao processo de integração das recentes aquisições;
- Aumento das despesas com pessoal, devido ao efeito de sazonalidade;

As despesas G&A não recorrentes totalizaram R\$63,5 milhões no trimestre e são referentes, principalmente, a revisão da base de processos judiciais com incremento de contingências, consultorias com M&A, honorários advocatícios e outros. Desconsiderando esses valores não recorrentes, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** seriam de R\$192,9 milhões (+40,1% vs 2T19).



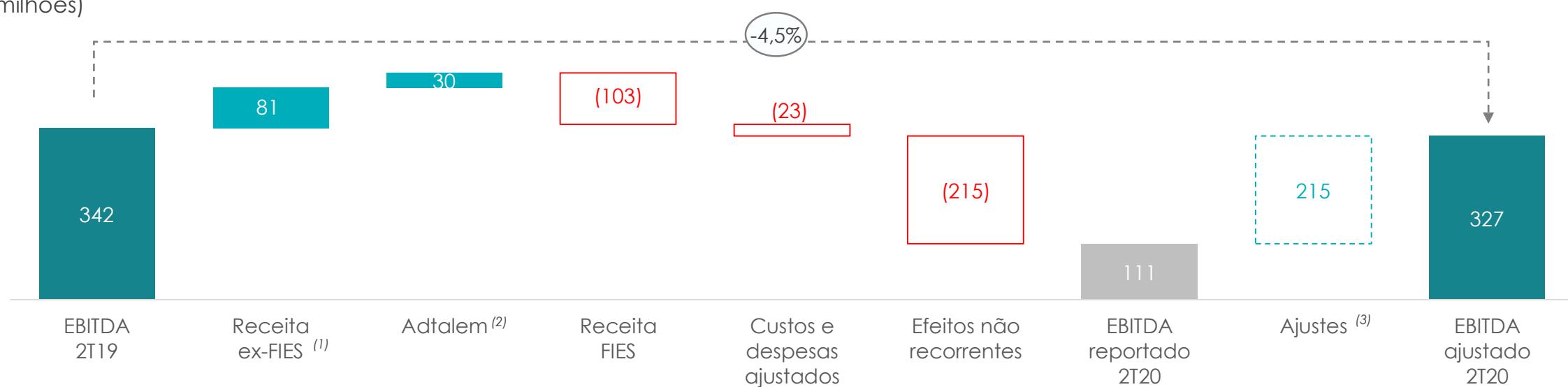
(1) Itens não recorrentes detalhadas na página 14.

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Receita Líquida	957,2	991,1	3,5%
Custos e Despesas	(708,6)	(1.001,4)	41,3%
(+) Depreciação e amortização	93,4	121,5	30,1%
EBITDA	342,0	111,2	-67,5%
Margem EBITDA (%)	35,7%	11,2%	-24,5 p.p.
Itens não recorrentes			
Redução temporária de custos	-	148,0	n.a.
Consultorias e outros	-	(14,7)	n.a.
Revisão da base de processos judiciais	-	8,6	n.a.
PDD	-	54,9	n.a.
Itens não recorrentes da Receita Líquida	-	67,5	-
EBITDA Ajustado	342,0	326,7	-4,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	35,7%	30,9%	-4,9 p.p.

No 2T20, o **EBITDA** da Companhia totalizou R\$111,2 milhões, uma redução de 67,5% A/A. Excluindo-se os itens não recorrentes, o **EBITDA ajustado** teria alcançado R\$326,7 milhões no trimestre, registrando uma leve queda de 4,5% em relação ao 2T19 e uma **margem EBITDA ajustada** de 30,9% (-4,9 p.p. A/A).

Os impactos do COVID-19 seguem como um dos principais ofensores ao EBITDA. O aumento dos descontos e bolsas concedidos durante o período da pandemia, e o aumento da inadimplência, somados a maiores despesas gerais e administrativas, em grande parte resultado das medidas de contingência relacionadas ao COVID-19 contribuíram negativamente para a performance do EBITDA no segundo trimestre de 2020.

Reconciliação EBITDA e margem ajustados (R\$ milhões)



(1) Impacto de R\$67,5 milhões referentes ao Covid.

(2) Resultado Adtalem referentes aos meses de maio e junho/20.

(3) Considera impacto do Covid na receita e itens não recorrentes em custos e despesas.



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO

YDUQS
2T20

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ %
EBITDA	342,0	111,2	-67,5%
Resultado Financeiro	(48,6)	(87,7)	80,3%
Receita Financeira	21,5	63,8	197,0%
Multas e juros recebidos	3,5	7,1	100,4%
Aplicações financeiras	12,2	10,7	-12,3%
Atualização monetária e Outras	5,7	46,0	702,9%
Despesa Financeira	(70,1)	(151,5)	116,1%
Juros e encargos	(18,8)	(47,6)	153,7%
Descontos financeiros	(13,0)	(21,7)	66,7%
Despesas bancárias	(9,9)	(3,2)	-67,4%
Atualização de contingências e Outras	(28,4)	(78,9)	178,2%
(+) Depreciação e amortização	(93,4)	(121,5)	30,1%
Resultado antes de impostos	200,1	(98,0)	n.a.
Imposto de Renda	(3,7)	13,5	n.a.
Contribuição Social	(1,5)	4,9	n.a.
Resultado Líquido	194,8	(79,5)	n.a.
Margem líquida	20,3%	n.a.	n.a.
Resultado Líquido Ajustado⁽¹⁾	194,8	135,9	-30,2%
Margem Líquida Ajustada ⁽¹⁾	20,3%	12,8%	-7,5 p.p.

No 2T20, o **resultado financeiro** registrou piora quando comparado ao mesmo período do ano anterior em função do aumento relevante de despesas de contingência frente a crise do COVID-19, e também em função do aumento dos juros e encargos pagos referentes as captações de recursos nos últimos trimestres.

A mudança significativa de patamar das despesas financeiras se deve às captações de dívida com objetivo de financiar as recentes aquisições e reforçar a sólida posição de caixa da Companhia para o período de incertezas referente a crise do novo Coronavírus.

O **Resultado Líquido** no 2T20, apresentou um prejuízo de -R\$79,5 milhões, impactado pela contração do EBITDA e do aumento nas despesas financeiras.

Excluindo os itens não recorrentes no EBITDA e Receita Líquida, o **Resultado Líquido** teria alcançado R\$135,9 milhões no trimestre, registrando queda de 30,2% em relação ao 2T19.



(1) Ajuste de despesas não recorrentes, detalhadas na página 14.

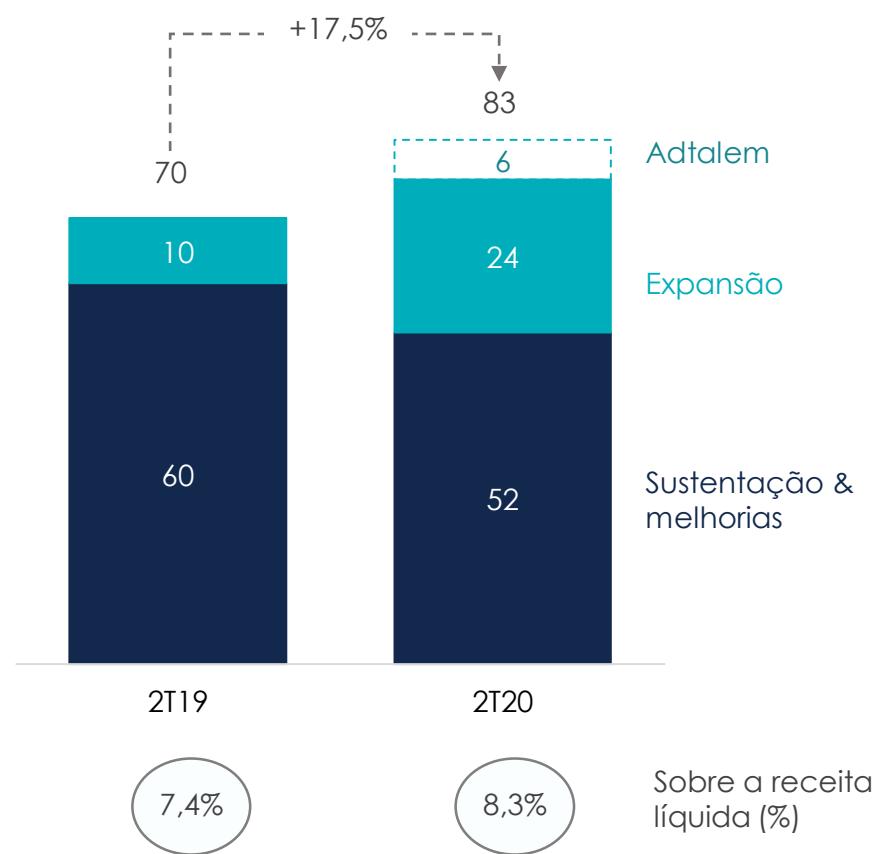
(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Capex Total	70,4	82,7	17,5%
Sustentação e melhorias ⁽¹⁾	60,1	54,7	-8,9%
Expansão	10,3	28,0	171,8%
Capex sobre a Receita Líquida			
Capex Total (%)	7,4%	8,3%	1,0 p.p.
Sustentação e melhorias (%)	6,3%	5,5%	-0,8 p.p.
Capex Total Pro-forma (ex-Adtalem)	70,4	76,5	8,6%

No 2T20, o **CAPEX** total atingiu R\$82,7 milhões, um aumento de 17,5% em relação ao realizado no mesmo período do ano anterior, principalmente, em função dos investimentos ligados a expansão do nosso negócio. Na visão pro-forma, o crescimento foi menor (+8,6%A/A) chegando a R\$76,5 milhões no trimestre.

Investimentos de expansão representaram 34% do capex total e são referentes a construção de três unidades, inclusive o mais novo e moderno campus de medicina na Barra da Tijuca, cujo valor foi aproximadamente R\$30 milhões.

Apesar de representarem 66% do capex total, os investimentos de manutenção e melhorias tiveram uma queda de 8,9% A/A.

CAPEX
(R\$ milhões)



(1) Incluem despesas de capital de caráter transformacional

(em R\$ milhões)	2T19	1T20	2T20
Mensalidades	1.106,7	1.154,8	1.496,4
Mensalistas	647,6	579,0	1.015,4
Convênios e permutas	27,7	12,3	24,7
PAR	195,2	211,2	186,6
DIS	236,2	352,4	269,7
FIES	280,2	178,6	200,7
Outros	163,3	187,1	210,5
Contas a Receber Bruto	1.550,2	1.520,5	1.907,5
PDD	(481,2)	(506,0)	(664,5)
Mensalistas ⁽¹⁾	(360,1)	(363,2)	(537,0)
PAR (50%)	(86,2)	(94,8)	(87,8) ^(a)
DIS (15%)	(34,9)	(48,0)	(39,7) ^(b)
Valores a identificar	(10,4)	(9,3)	(22,6)
Ajuste a valor presente (AVP)⁽²⁾	(38,9)	(34,2)	(27,6)
AVP PAR	(29,0)	(21,5)	(17,9) ^(c)
AVP DIS	(9,9)	(12,7)	(9,6) ^(d)
Contas a Receber Líquido	1.019,7	971,0	1.192,9

No 2T20, **contas a receber bruto** totalizou R\$1.907,5 milhões, um aumento de 23,1% em relação ao 2T19, impactado, principalmente pelo aumento de 57% na linha de mensalistas.

O **contas a receber líquido** totalizou R\$1.192,9 milhões, com aumento de 17,0% em relação ao 2T19 em função do avanço do contas a receber bruto, compensado pelo avanço na PDD relacionado a evasão e não-renegociação de alunos com financiamentos (PAR e DIS).

Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	2T19	2T20	2T19	2T20
Receita Bruta (a vista)	22,5	15,9	2,9	4,6
Receita Bruta parcelada	36,8	17,3	36,2	50,2
Impostos e deduções	(2,3)	(1,2)	(1,3)	(1,7)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	8,9	3,6 ^{Δ(c)}	4,7	3,1 ^{Δ(d)}
PDD de longo prazo (50%)	(6,0)	7,0 ^{Δ(a)}	0,9	8,3 ^{Δ(b)}
PDD evasão	(23,0)	(25,9)	(26,7)	(27,9)
PDD sobre a Receita Líquida Total (%)	0,6%	0,7%	0,1%	0,8%

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

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



PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

YDUQS
2T20

Aviso: Para melhor compreensão dos resultados do trimestre, a Companhia optou por divulgar o PMR em regime proforma, excluindo os efeitos da aquisição da Adtalem.

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
------------------	------	------	----

PMR Consolidado

Contas a receber líquido	1.019,7	969,2	-5,0%
Receita líquida (12M)	3.609,8	3.466,3	-4,0%
PMR	102	101	-1,0%

PMR FIES

Contas a receber FIES	280,2	146,8	-47,6%
Receita FIES (12M)	867,9	555,8	-36,0%
Deduções FGEDUC (12M)	(68,8)	(46,6)	-32,3%
Impostos (12M)	(33,3)	(20,8)	-37,7%
Receita Líquida FIES (12M)	765,9	488,5	-36,2%
PMR FIES	132	108	-18,2%

PMR ex-FIES

Contas a receber líquido (ex-AVP)	1.019,7	969,2	-5,0%
Contas a receber ex-FIES	739,6	822,5	11,2%
Receita líquida ex-FIES (12M)	2.843,9	2.977,8	4,7%
PMR ex-FIES	94	99	5,3%

O **PMR consolidado** atingiu 101 dias, uma redução de um dia em relação ao 2T19, acompanhando a redução do contas a receber líquido.

O **PMR FIES** totalizou 108 dias, uma redução de 18,2% ou 24 dias em relação ao mesmo período do ano anterior.

O **PMR ex-FIES** no 2T20 totalizou 99 dias, um crescimento de 5,3% quando comparado com o 2T19.

AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

YDUQS
2T20

Aging do Contas a Receber Bruto Total⁽¹⁾

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%	Análise Vertical	
				2T19 (%)	2T20 (%)
FIES	280,2	200,7	-28,4%	18%	11%
A vencer	653,7	795,0	21,6%	42%	42%
Vencidas até 30 dias	106,9	274,3	156,7%	7%	14%
Vencidas de 31 a 60 dias	104,1	95,0	-8,7%	7%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	78,3	86,0	9,9%	5%	5%
Vencidas de 91 a 179 dias	90,9	160,5	76,6%	6%	8%
Vencidas há mais de 180 dias	236,2	296,0	25,3%	15%	16%
Contas a receber bruto	1.550,2	1.907,5	23,1%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber⁽²⁾

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%	Análise Vertical	
				2T19 (%)	2T20 (%)
A vencer	28,4	30,3	6,6%	40%	29%
Vencidas até 30 dias	7,1	5,8	-17,8%	10%	6%
Vencidas de 31 a 60 dias	5,1	5,7	11,0%	7%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	4,6	5,9	28,5%	6%	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	8,6	12,4	44,2%	12%	12%
Vencidas há mais de 180 dias	17,9	42,7	138,8%	25%	42%
Acordos a receber	71,7	102,8	43,3%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Saldo inicial	226,2	178,4	-21,1%
Receita FIES	219,5	172,8	-21,3%
Repasso	(277,9)	(80,6)	-71,0%
Provisão FIES	(16,9)	(11,0)	-35,1%
Baixa por Perda	-	(69,6)	n.a.
Saldo final	150,9	190,1	25,9%

FIES: Movimentação do Contas a Compensar

(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Saldo inicial	1,3	0,2	-86,3%
Repasso	277,9	80,6	-71,0%
Pagamento de impostos	(24,5)	(18,1)	-26,4%
Recompra em leilão	(125,4)	(54,8)	-56,3%
Adquiridas	-	2,7	n.a.
Saldo final	129,2	10,5	-91,8%



(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

POSIÇÃO DE CAIXA

YDUQS
2T20

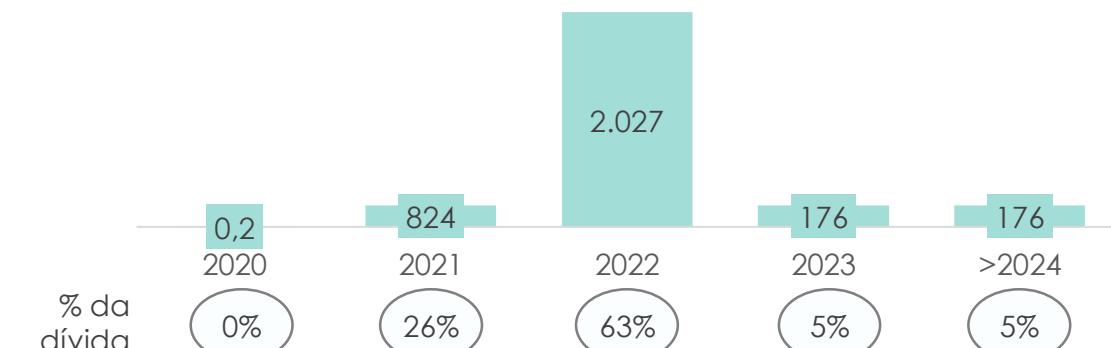
(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(718,3)	(1.907,4)	166%
Dívida Bruta [b]	1.926,9	4.666,0	142%
Empréstimos bancários	688,7	3.229,2	369%
Arrendamento mercantil	1.205,8	1.330,1	10%
Compromissos a pagar (M&A)	32,4	106,8	229%
Dívida Líquida [b+a]	1.208,6	2.758,7	128%
Dívida líquida (sem arrend. Mercantil)/EBITDA (12M) ⁽¹⁾	0,0x	1,45x	n.a.

- A posição de **caixa e disponibilidades** totalizou R\$1.907,4 milhões ao final do 2T20, um aumento de 166% A/A em função dos empréstimos realizados pela Companhia para financiar as recentes aquisições e fortalecer sua sólida posição de caixa em momento de elevada incerteza em função da crise da COVID-19.
- A **dívida bruta (excluindo arrendamento mercantil)** encerrou o trimestre em R\$3.336,0 milhões.
- No 2T20, excluindo o saldo de arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/EBITDA reportado** foi de 1,45x.

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%	253,5	8%
Debênture V (2ª série)	fev-19	fev-24	CDI + 0,79%	355,2	11%
Captação Citi (1ª série)	fev-20	fev-21	CDI + 0,60%	174,0	5%
Captação Citi (2ª série)	fev-20	fev-22	CDI + 0,70%	653,7	20%
Captação Santander (1)	mar-20	mar-22	CDI + 1,09%	506,9	16%
Nota Provisória Itau (1ª série)	mar-20	mar-22	CDI + 2,50%	354,9	11%
FINEP	fev-15	jan-25	TJLP + 0,50%	2,8	0%
Nota Provisória Itau (2ª série)	abr-20	mar-21	CDI + 2,50%	151,9	5%
Captação Citi	abr-20	abr-22	CDI + 2,75%	76	2%
Nota Provisória Bradesco	abr-20	abr-21	CDI + 2,70%	354,3	11%
Captação Santander	abr-20	abr-21	CDI + 3,69%	101,3	3%
Captação Banco ABC	abr-20	abr-21	CDI + 3,85%	50,5	2%
Captação Banco Safra	jun-20	jun-22	CDI + 2,80%	200,2	6%
Empréstimos bancários	-	-	CDI + 1,58%	3.235,2	100%

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



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

Aquisição Grupo Athenas

- Em 27 de julho de 2020, foi concluída a **aquisição do Athenas Grupo Educacional**, após obtida a aprovação final do CADE no dia 20 de julho de 2020.
- O **valor total da transação é de R\$120 milhões**, sendo R\$106 milhões pagos à vista e o restante, R\$14 milhões, será pago no 5º aniversário da data de fechamento. Adicionalmente, a aquisição prevê cláusula de earn-out para os cursos de medicina em R\$600 mil por vaga autorizada, totalizando um valor potencial de R\$180 milhões, a serem pagos após 1ª captação dos respectivos cursos.
- O **racional estratégico** dessa aquisição é de **alcançar mais regiões de influência prioritárias (RICs)** identificadas em nosso planejamento estratégico, além de estarem localizados em regiões de maior crescimento econômico, como o Centro-Oeste e Norte do país.

- O Grupo Athenas possui **5 instituições**, com mais de **9 mil alunos** e um portfólio de mais de **60 cursos** de graduação, técnico e pós-graduação.



- Além de possuir ótima qualidade de ensino, excelente infraestrutura e exposição em praças de alto crescimento no segmento presencial, o Grupo Athenas apresenta significativa oportunidade no Ensino Digital e grande potencial no segmento de Medicina.

Potencial para crescimento

- **Ensino Digital (EAD):** Permissão para abrir cerca de **300 polos/ano**
- **Medicina:** Potencial para abrir **300 vagas/ano**

ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA

YDUQS
2T20

Unidade	UF	Tipo	Início da Operação	Status	2T20		Expectativa em pleno potencial ⁽¹⁾		No 2T20, foi concluída a incorporação da Adtalem, que adicionou 210 vagas/anuais de medicina ao portifólio da YDUQS. Desse total, 100 vagas estão no âmbito do programa Mais Médicos II.
					Vagas Autorizadas/Habilitadas ao ano ⁽²⁾	Base de Alunos ⁽³⁾	Vagas Autorizadas ao ano ⁽²⁾	Base de Alunos ⁽³⁾	
Presidente Vargas	RJ	Orgânica	1998.2	Maturado	240	1.561	240	1.728	
João Uchoa/Città	RJ	Orgânica	2014.1	Maturado	170	864	170	1.224	
Juazeiro do Norte	CE	Orgânica	2000.1	Maturado	100	700	100	720	
Ribeirão Preto	SP	Orgânica	2015.1	Em maturação	76	498	76	547	
Facid	PI	Orgânica	2001	Maturado	110	630	110	792	
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	Em maturação	65	163	165	1.188	
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	Em maturação	55	210	155	1.116	A base total de alunos de medicina no 2T20 totalizou 5.069 alunos, um crescimento de 32% em relação ao mesmo período do ano anterior.
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	Em maturação	50	114	150	1.080	
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	Em maturação	155	329	155	1.116	
Canindé	CE	MM II	2020.2		50	-	150	1.080	
Castanhal	PA	MM II	2021.1		50	-	150	1.080	
Quixadá	CE	MM II	2021.1	Em fase de implantação (habilitadas)	50	-	150	1.080	
Iguatu	CE	MM II	2021.2	(habilitadas)	50	-	150	1.080	
Açailândia	MA	MM II	2021.1		50	-	150	1.080	
Ji-Paraná	RO	MM II	2021.2		50	-	150	1.080	
Total					1.321	5.069	2.221	15.991	

(1) Considera expansão de vagas ao máximo permitido por edital (+100 vagas/ano) em todas as unidades Mais Médicos.

(2) Vagas autorizadas não incluem ProUni (+10%) e FIES (+10%)

(3) Base de alunos considera alunos ProUni, FIES e bolsistas das unidades Mais Médicos.



DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: TRIMESTRE

YDUQS
2T20

Em IFRS-16 R\$ Milhões	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
	2T19	2T20	Δ%	2T19	2T20	Δ%	2T19	2T20	Δ%	2T19	2T20	Δ%
Receita Operacional Bruta	1.336,3	1.503,2	12,5%	318,0	518,3	63,0%	-	-	-	1.654,2	2.021,5	22,2%
Deduções da Receita Bruta	(556,6)	(767,2)	37,8%	(140,4)	(263,2)	87,4%	-	-	-	(697,0)	(1.030,4)	47,8%
Receita Operacional Líquida	779,7	736,0	-5,6%	177,5	255,1	43,7%	-	-	-	957,2	991,1	3,5%
Custos dos Serviços Prestados	(375,6)	(399,6)	6,4%	(22,3)	(44,4)	99,6%	-	-	-	(397,9)	(444,0)	11,6%
Pessoal	(267,8)	(288,8)	7,8%	(11,5)	(17,8)	54,5%	-	-	-	(279,4)	(306,7)	9,8%
Aluguel, condomínio e IPTU	(10,2)	(9,4)	-8,7%	0,7	(0,0)	n.a.	-	-	-	(9,5)	(9,4)	-1,3%
Serviços de terceiros e Outros	(28,4)	(18,4)	-35,3%	(10,5)	(25,1)	138,7%	-	-	-	(38,9)	(43,5)	11,7%
Depreciação e amortização	(69,2)	(83,0)	20,0%	(0,9)	(1,4)	57,3%	-	-	-	(70,1)	(84,4)	20,5%
Lucro Bruto	404,1	336,4	-16,7%	155,3	210,7	35,7%	-	-	-	559,3	547,1	-2,2%
Margem Bruta	51,8%	45,7%	-6,1 p.p.	87,5%	82,6%	-4,9 p.p.	-	-	-	58,4%	55,2%	-3,2 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(151,6)	(302,1)	99,3%	(30,0)	(53,4)	77,9%	(129,1)	(201,9)	56,5%	(310,7)	(557,4)	79,4%
Pessoal	(3,2)	(7,6)	137,7%	(3,3)	(4,5)	36,2%	(33,0)	(59,7)	80,7%	(39,5)	(71,8)	81,7%
Publicidade	-	-	n.a.	-	-	n.a.	(51,5)	(68,9)	33,9%	(51,5)	(68,9)	33,9%
PDD	(100,9)	(188,6)	86,9%	(23,3)	(40,4)	73,4%	-	-	n.a.	(124,2)	(229,0)	84,4%
Outras Despesas	(44,3)	(94,1)	112,4%	(2,9)	(7,9)	169,4%	(24,9)	(48,6)	95,0%	(72,2)	(150,6)	108,7%
Depreciação e amortização	(3,2)	(11,8)	267,0%	(0,5)	(0,7)	25,9%	(19,6)	(24,7)	26,0%	(23,3)	(37,1)	59,1%
Resultado Operacional	252,5	34,3	-86,4%	125,3	157,3	25,6%	(129,1)	(201,9)	56,5%	248,7	(10,3)	n.a.
Margem Operacional (%)	32,4%	4,7%	-27,7 p.p.	70,5%	61,7%	-8,9 p.p.	-	-	-	26,0%	n.a.	n.a.
EBITDA reportado	324,8	129,1	-60,3%	126,7	159,4	25,8%	(109,5)	(177,3)	61,9%	342,0	111,2	-67,5%
Margem EBITDA (%)	41,7%	17,5%	-24,1 p.p.	71,4%	62,5%	-8,9 p.p.	-	-	-	35,7%	11,2%	-24,5 p.p.

EBITDA ajustado⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-	342,0	326,7	-4,5%
Margem EBITDA ajustada ⁽¹⁾ (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35,7%	30,9%	-4,9 p.p.



(1) Ajustado por itens não recorrentes detalhados na página 14.

BALANÇO PATRIMONIAL

YDUQS

2T20

Em R\$ milhões	2T19	1T20	2T20
Ativo Circulante	1.618,9	3.332,0	3.047,2
Caixa e equivalentes	19,4	10,4	20,4
Títulos e valores mobiliários	698,8	2.535,2	1.887,0
Contas a receber	813,1	641,7	955,8
Estoque	-	-	1,3
Adiantamentos a funcionários/terceiros	7,3	12,1	6,1
Despesas antecipadas	11,5	16,4	15,8
Impostos e contribuições	58,0	68,9	105,0
Diferencial de Swap a receber	-	32,8	43,0
Outros	10,7	14,5	12,8
Ativo Não-Circulante	3.945,3	4.303,8	6.247,1
Realizável a Longo Prazo	661,7	917,5	927,9
Diferencial de Swap a Receber LP	-	121,9	155,0
Contas a receber LP	206,6	329,3	237,0
Despesas antecipadas LP	5,0	4,7	5,9
Depósitos judiciais LP	80,1	76,5	96,9
Impostos e contribuições LP	192,7	183,1	159,5
Impostos diferidos e outros	165,6	190,3	258,7
Outros LP	11,8	11,8	14,9
Permanente	3.283,5	3.386,3	5.319,2
Investimentos	0,2	0,3	0,3
Imobilizado	1.862,8	1.764,8	2.343,8
Intangível	1.420,4	1.621,2	2.975,0
Total do Ativo	5.564,2	7.635,8	9.294,3

Em R\$ milhões	2T19	1T20	2T20
Passivo Circulante	650,0	977,7	2.052,4
Empréstimos e financiamentos	83,6	216,3	896,4
Arrendamento Mercantil	165,5	146,3	204,9
Fornecedores	122,0	170,1	226,9
Salários e encargos sociais	199,7	176,9	377,9
Obrigações tributárias	32,4	62,0	101,7
Mensalidades recebidas antecipadamente	11,5	15,7	45,5
Adiantamento de convênio circulante	1,8	3,3	3,4
Parcelamento de tributos	3,0	3,6	3,4
Preço de aquisição a pagar	17,4	21,7	30,9
Dividendos a Pagar	0,0	153,5	153,5
Outros	13,0	8,4	8,0
Exigível a Longo Prazo	1.880,5	3.382,7	4.042,7
Empréstimos e financiamentos LP	605,0	2.227,0	2.540,4
Contingências	145,5	119,1	210,2
Arrendamento Mercantil LP	1.040,3	905,0	1.125,2
Adiantamento de convênio	16,1	27,2	26,4
Parcelamento de tributos LP	6,0	10,6	10,1
Provisão para desmobilização de ativos	27,9	27,8	28,7
Impostos diferidos	3,6	2,3	4,4
Preço de aquisição a pagar LP	15,0	42,3	75,9
Outros LP	21,2	21,3	21,4
Patrimônio Líquido	3.033,7	3.275,4	3.199,1
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	666,5	678,4	670,7
Reservas de lucros	1.016,6	1.509,3	1.509,3
Resultado do período	435,6	167,9	88,3
Ações em Tesouraria	(198,1)	(193,2)	(182,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	5.564,2	7.635,8	9.294,3



(em R\$ milhões)	2T19	2T20	Δ%
Lucro antes dos impostos	200,1	(98,0)	n.a.
Ajustes para conciliar o resultado	259,1	499,1	92,6%
Resultado após conciliação das disponibilidades	459,2	401,1	-12,6%
Variações nos ativos e passivos	(231,8)	(65,4)	-71,8%
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex	227,3	335,8	47,7%
Aquisição de ativo imobilizado	(42,7)	(36,0)	-15,8%
Aquisição de ativo intangível	(27,6)	(46,8)	69,3%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(0,5)	(1.740,7)	n.a.
Fluxo de Caixa Operacional após Capex	156,5	(1.487,7)	n.a.
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(324,0)	849,5	n.a.
Fluxo de Caixa Livre	(167,5)	(638,2)	281,0%
 Caixa no início do exercício	885,8	2.545,6	187,4%
Aumento/redução nas disponibilidades	(167,5)	(638,2)	281,0%
Caixa no final do exercício	718,3	1.907,4	165,6%
 EBITDA Ajustado por Itens não recorrentes ⁽¹⁾	342,0	326,7	-4,5%
Fluxo de caixa operacional antes de capex/EBITDA Ajustado	66,5%	102,8%	36,3 p.p.



(1) Ajuste de despesas não recorrentes, detalhadas na página 14.

DADOS OPERACIONAIS – Base de alunos por marca

YDUQS
2T20

(mil alunos)	Estácio	WYDEN EDUCACIONAL	UNI TOLEDO	YDUQS
Base Total – 2T20	652,0	96,1	4,8	752,8
Presencial	314,9	52,4	4,8	372,1
Graduação	291,4	48,1	4,4	343,8
Mensalista	255,1	36,1	4,1	295,3
FIES	26,7	11,9	0,3	38,9
PAR	9,6	-	-	9,6
Pós-Graduação	23,6	4,4	0,4	28,3
EAD	337,0	43,7	-	380,7
Graduação	289,0	7,8	-	296,8
100% online	232,5	7,8	-	240,3
Flex	56,6	-	-	56,6
Pós-Graduação	48,0	35,9	-	83,8
DIS	319,7	-	-	319,7
Presencial	137,5	-	-	137,5
100% online	144,2	-	-	144,2
Flex	38,0	-	-	38,0



i Ibmez

DAMÁSIO
EDUCACIONAL

UNIJIPA

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniFBV

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UNIFAVIP

FSP

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniFacid

FACULDADE
Faci

YDUQS

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniRuy

FACULDADE
fmp
Martha Falcão

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UNI METROCAMP

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniFanor

FAP

FACULDADE
FACIMP

FAPAN

UNIMETA
CENTRO UNIVERSITÁRIO

UNITOLEDO®

Contatos de RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves
+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br
www.yduqs.com.br

YDUQS

EARNINGS RELEASE 2Q20

August 26th. 2020



Índice de
IBRX 50

Ações com Governança
Corporativa Diferenciada
IGC

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado
ITAG

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, August 26th, 2020 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest organizations in Brazil's higher education private sector, **presents its results for the second quarter of 2020 (2Q20)**.

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

The consolidated results account for the group Adtalem Brasil Holding Ltda referred to the months of May and June of 2020. In order to have a better comparison of the quarterly results, the Company has decided to release operational and financial information under a proforma format, excluding the effects of the acquisition of Adtalem when indicated.

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

EARNINGS CONFERENCE CALL

August 27th, 2020 | 9:00 a.m (EST)

+55 (11) 3137-8056

[Click here to access the WebCast](#)

IR CONTACT

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

ri@yduqs.com.br | +55 (21) 3311-9019 | 3311-9875

Visit our Website: <https://www.yduqs.com.br>



MESSAGE FROM MANAGEMENT

YDUQS
2Q20

In this unusual quarter we could see how a series of decisions which once seemed conservative in the past now mattered. The path chosen to embrace the new post-FIES reality was also of great impact. Revenue growth in the three levers (DL, medicine and M&A) was double the losses from FIES in the quarter. **All of this took us to a fundamental robustness to make the right decisions thinking about the pandemic and the future of our institution.**

In the beginning of quarantine, we spent a few weeks focused on the short-term horizon, making sure that our community was protected and that our students continue studying.

In one week, we put everyone working from home and made 15,000 lessons a week feasible via Microsoft Teams to more than 300,000 on-campus students. All professors began to teach classes at the same time they used to start on-campus. 94% of students considered the solution to be good or great, there were a 76% real time attendance, with other 5 to 10% of students watching the recorded lessons.

Once the situation was under control, we began to look at the mid-term horizon. We understand that we have a comfortable cash situation, which allowed us to secure full salaries of all employees, in addition to supporting students whose families were heavily impacted. We waived 29,000 monthly tuitions all over the country as we understood that the impact of helping those in need would be much greater than simply giving general discounts. The low variation of drop-out rate and the strong pace of renewals which we have been having show that the initiative was indeed correct. **In this quarter we reached our largest base in history (753 thousand students), with a 31% growth in student base when compared to the same quarter of the previous year.**

The impact from the pandemic and other non-recurring events was strong in the quarter, (R\$215 million), but looking at the recurring performance we have good figures which reinforce our conviction of a rapid resumption to the planned trajectory:

- Net revenue grew 11% vs 2Q19. The highlights were the DL segment (+44%) and medicine (+35%), as well as the first two months of incorporation of the Adtalem results;
- Adjusted EBITDA margin slightly dropped by 5 p.p, with a cash generation, which increased 48%, reaching R\$ 336 million.

Looking at the future, great FIES revenue reductions cease in 2020, making room for the strong growth which we have been having in the selected levers to have their deserved attention. In the DL segment we keep expanding, around 70% of our centers are still maturing and the pace of opening new ones remains intense – during the pandemic we opened 100! In the medicine segment, only four of our fifteen units are mature – the potential of the current portfolio is to triple the current base of 5,000 students. Not to mention authorizations for new operations. Regarding M&A, we have a solid cash position (R\$ 1.9 billion), low indebtedness 1.45x and a strong cash generation that enables us to evaluate other acquisitions, in line with the plan we have outlined. The three we have done in the last 9 months brought EV/EBITDA of 4-5x, post-synergies.

Our operational discipline and digital learning tools enable us to quickly and efficiently integrate.

The post-FIES and post-Covid world remains encouraging!

Thank you for your trust and support.

Eduardo Parente

CEO



QUARTER HIGHLIGHTS

YDUQS
2Q20

(R\$ MM)	2Q19	2Q20	▲%
Net Revenues	957.2	991.1	3.5%
Gross Profit	559.3	547.1	-2.2%
Gross Margin	58.4%	55.2%	-3.2 p.p.
EBITDA	342.0	111.2	-67.5%
EBITDA Margin (%)	35.7%	11.2%	-24.5 p.p.
Net Income	194.8	(79.5)	n.a.
Net Margin(%)	20.3%	n.a.	n.a.
 Adjusted Net Revenues⁽²⁾	957.2	1,058.0	10.5%
 Adjusted EBITDA⁽²⁾	342.0	326.6	-4.5%
Adjusted EBITDA Margin ⁽²⁾	35.7%	30.9%	-4.9 p.p.
 Adjusted Net Income⁽²⁾	194.8	135.9	-30.2%
Adjusted Net Margin ⁽²⁾	20.3%	12.8%	-7.5 p.p.

The Company's 2Q20 results were marked by the following factors:

- **Consolidation of Adtalem:** Adtalem's results of two months (May and June) were included in YDUQS' consolidated figures.
- **Material temporary impacts:** The Covid-19 pandemic effects on revenue and costs, as well as on non-recurring items that impacted EBITDA for the quarter in R\$215.5 million.

Throughout the quarter, the Company remained focused on executing its contingency plan in response to the Covid-19 pandemic. The Company spared no efforts to maintain remote live digital classes, delivering the best experience possible for the more than 350 thousand on-campus students.

Regarding short-term challenges posed by the pandemic, the Company developed a series of initiatives and programs to secure student base, preserve financial strength and remain focused on the execution of its strategic plan, achieving significant results in all those fronts, as it can be seen in the highlights below:

Robust growth of the total student base:

+31% YoY

Stability in retention rate:

85% for on-campus

82% for DL

Healthy and positive
Cash flow before
capex:

R\$336 million

+48% YoY

Continuous expansion of revenue in the pillars of growth:

+44% for digital learning (YoY)

+35% for medicine (YoY)



(1) Adjusted for non-recurring items detailed on page 14.

Program

ESTÁCIO COM VOCÊ

The **Estácio com você** Program is targeted at encouraging Estácio students, who are facing significant income loss due to the new Coronavirus pandemic, to continue studying. The program offers tuition exemption and/or payment flexibilization for eligible students, according to the rules ⁽¹⁾ available on the internet.

So far, the program has benefited **31 thousand students**, with around 29 thousand tuitions fully paid. It is important to highlight that 94% of students receiving the benefit have household income lower than R\$3,000/month.

COURSES

AT NO CHARGE

To encourage students throughout Brazil, all YDUQS group's brands made available 100% online free courses. At **Estácio**, 26 courses were offered in the areas of Business and Management, Education, Culinary and Programming. The platform recorded over 1.5 million views throughout the pandemic.

RESOLVE SIM

Resolve Sim is a digital learning platform, **100% free of charge**, developed in record timing to help students from public institutions to prepare for the ENEM national examination. The platform offers Ensine.me quality and methodology and exclusive content from Eleva Educação. So far, over **700 thousand views** were recorded.

OUR COMMITMENT

Maintenance of full salaries for all employees. **Student benefits**, strategic partnerships with telecom companies and retailers to facilitate access to digital content

DECISIONS LAWS AND INJUNCTIONS IN COURT

During the pandemic and, particularly in 2Q20, the Company was impacted by a series of court decisions both in state and municipal spheres that resulted in the universal granting of discounts in the tuitions of higher education institutions.

OPERATIONAL
DATA

YDUQS

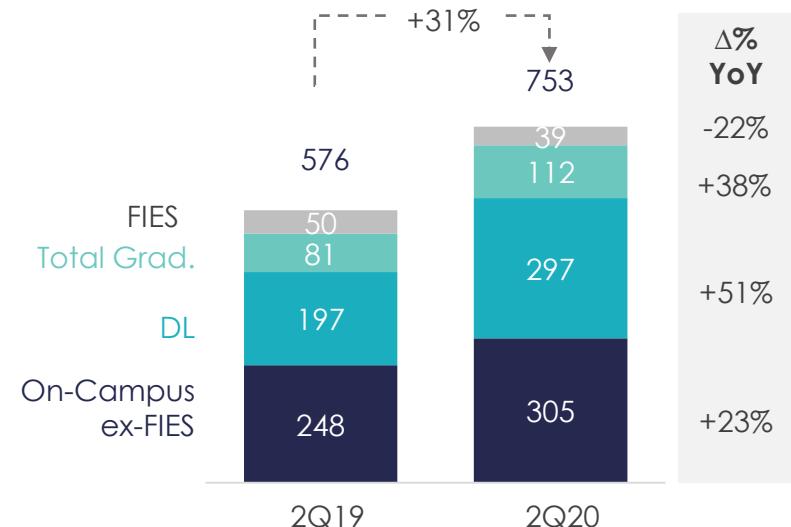


STUDENT BASE: OVERVIEW

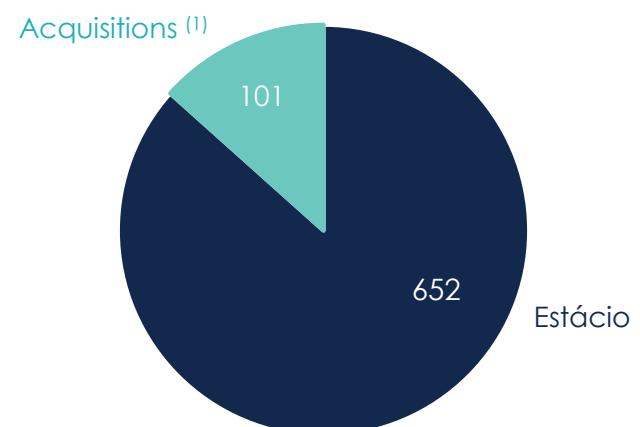
YDUQS
2Q20

('000)	2Q19	2Q20	Δ%
Undergraduate	462.4	640.7	38.5%
On-Campus	298.0	343.8	15.4%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	52.4	n.a.
Distance Learning	197.0	296.8	50.7%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	7.8	n.a.
Graduate	81.4	112.2	37.7%
On-Campus	30.1	28.3	-5.9%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	4.8	n.a.
Distance Learning	51.3	83.8	63.4%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	35.9	n.a.
Total Base	576.4	752.8	30.6%
Total Base (ex-FIES)	526.6	713.9	35.6%
Total Base (ex-acquisitions)	576.4	652.0	13.1%

Detailed Student Base ('000)



Total Student Base (2Q20; '000)



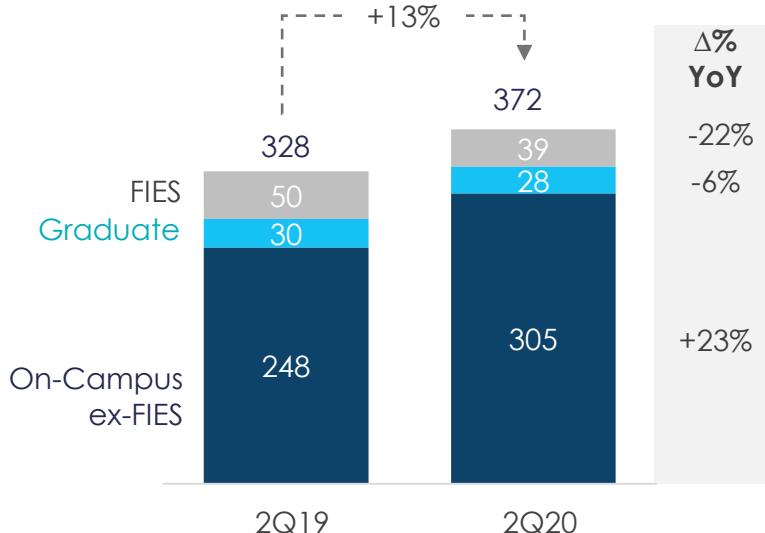
(1) Refers to the acquisitions of Unitoledo and Adtalem. For more information, go to the student base table in appendix section.

HIGHLIGHTS: ON-CAMPUS

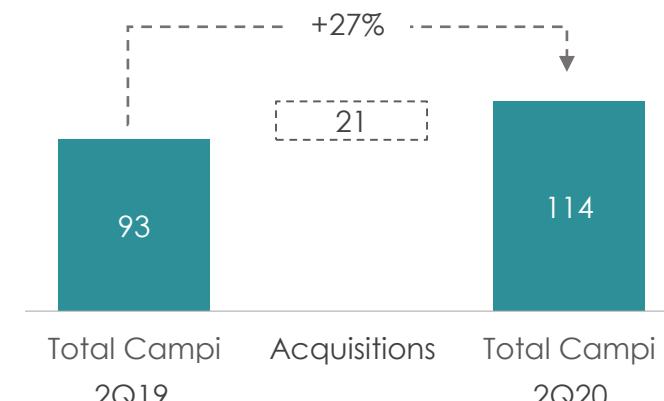
YDUQS
2Q20

('000)	2Q19	2Q20	Δ%
Total On-campus	328.1	372.2	13.4%
Undergraduate ex-FIES	248.1	304.9	22.9%
Undergraduate	298.0	343.8	15.4%
Out-of-pocket	233.4	295.3	26.5%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	40.2	n.a.
DIS	106.6	137.5	29.0%
FIES	49.9	38.9	-22.0%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	12.2*	n.a.
PAR	14.7	9.6	-34.7%
Graduate	30.1	28.3	-5.9%
Own	16.2	15.9	-1.5%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	4.8	n.a.
Partnerships	14.0	12.4	-11.1%
Total On-Campus (ex-Acquisitions)	328.1	314.9	-4.0%
Number of Units	93	114	22.6%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	21	n.a.

Detailed On-Campus Base ('000)



Number of Units (#units)



FIES Impact: Excluding FIES students, on-campus undergraduate base increased by 23% in 2Q20. The share of FIES students decreased to 11% of on-campus undergraduate base in the quarter (vs. 17% in 1Q19).

Financing: DIS student base in 2Q20 increased 29.0% YoY, confirming the success of the 1S20 intake campaign. PAR students decreased by 34.7%, totaling 9.6 thousand students at 2Q20 end.

On-Campus: The segment ended 2Q20 with 372.2 thousand students, a 13.4% increase YoY, due to the acquisitions. Excluding the acquisitions effect, student base would have come to 314.9 thousand students, a 4.0% decrease YoY, due to the FIES student base reduction, largely offset by an increase in out-of-the-pocket students (ex-acquisitions), that ended the quarter with a 9.3% increase YoY.



(1) This refers to the acquisitions of Unimedida and Adtalem. For more information, go to the student base table in the appendix section.
* Including ~7,000 FIES students 50%.

HIGHLIGHTS: DISTANCE LEARNING

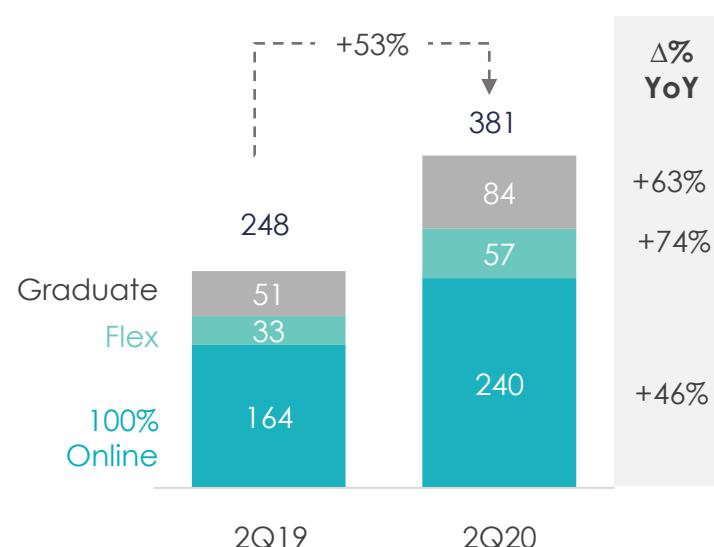
('000)	2Q19	2Q20	Δ%
Total Distance-Learning	248.4	380.7	53.3%
Undergraduate	197.0	296.8	50.7%
100% online	164.5	240.3	46.1%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	7.8	n.a.
Flex	32.6	56.6	73.6%
Graduate	51.3	83.8	63.4%
Own	18.7	55.0	194.5%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	35.9	n.a.
Partnerships	32.6	28.8	-11.8%
Total DL (ex-acquisitions)	248.4	337.0	35.7%
DIS (DL Undergraduate)	110.3	182.2	65.1%
100% online	88.9	144.2	62.2%
Flex	21.4	38.0	77.4%
Operational Data			
Number of DL Centers	674	1,225	81.8%
Acquisitions ⁽¹⁾	-	177	n.a.
Covered Cities	497	750	50.9%

100% Online: Totaled 240.3 thousand students in 2Q20 up by 46.1% YoY. Excluding acquisitions, growth would be 41.4% YoY, totaling 232.5 thousand students.

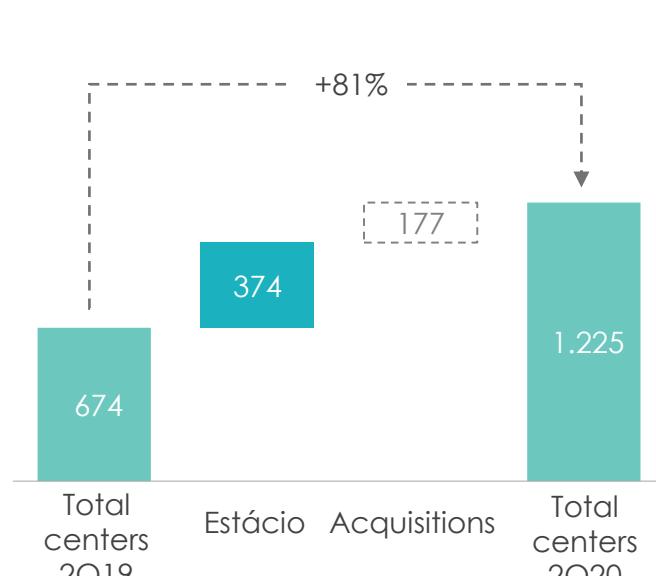
Flex: Flex student base posted a strong 73.6% growth YoY, totaling 56.6 thousand students. In 2S19, the Company began to offer part of its Flex Courses portfolio in partner centers, boosting student base growth.

Financing: In 2Q20, DIS Distance Learning student base came to 182.2 thousand students (+65.1% YoY).

Detailed Distance Learning Base
('000)



Number of DL Centers
(#units)



Distance Learning: Distance Learning segment remains at a strong expansion pace with over 380.7 thousand enrolled students in 2Q20, recording growth of 53.3% YoY as a result of an increase in the number of centers including acquisitions. Excluding the acquisitions effect, Distance Learning student base posted growth of 35.7% YoY, totaling 337 thousand students.

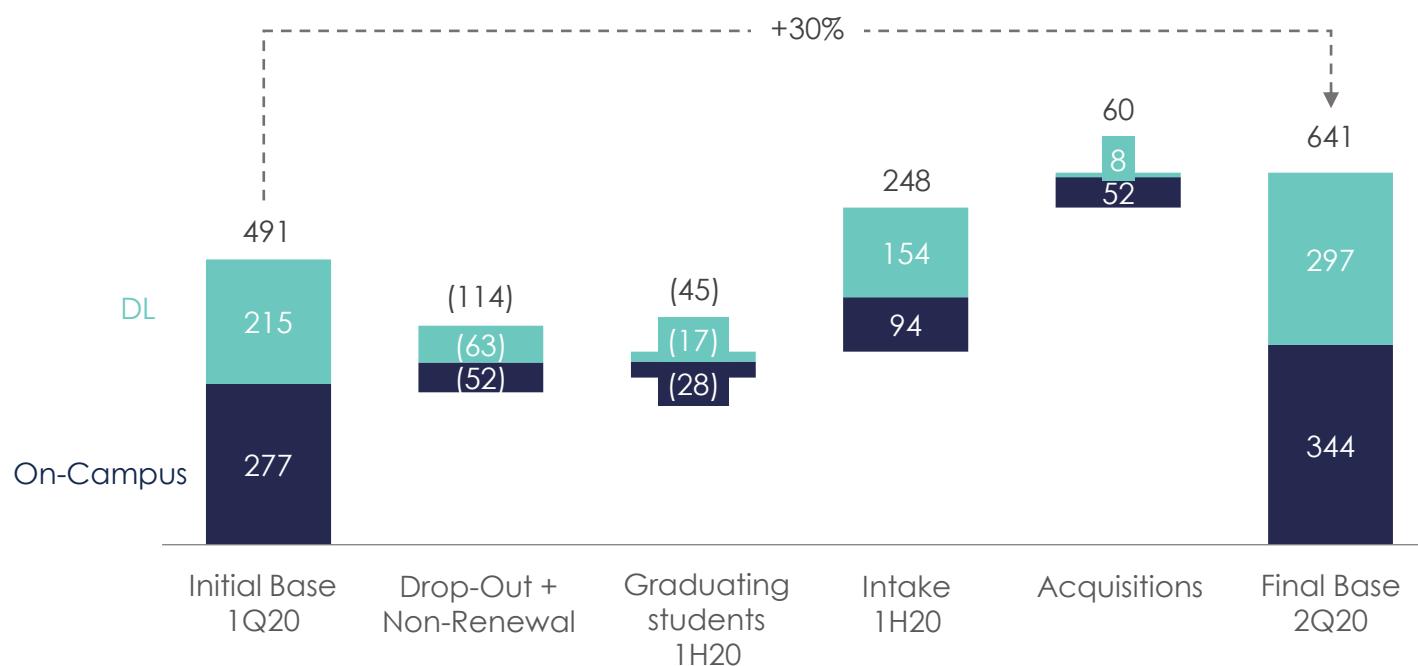


(1) This refers to the acquisitions of Unitoledo and Adtalem. For more information, go to the student base table in the appendix section.

CHANGES IN THE UNDERGRADUATE BASE

Change per semester
(ex-acquisitions)

	1Q20	1H20	1H20	1H20	2Q20	2Q20 (Including acquisitions)
	Initial Base	Graduating students	Drop-out + Non- renewal	Intake	Acquisitions	
Undergraduate	491.3	(45.5)	(114.5)	248.1	60.2	640.7
On-Campus	276.7	(27.7)	(51.6)	93.9	52.4	343.8
Out-of-pocket	222.2	(11.8)	(47.4)	92.2	40.2	295.3
FIES	42.0	(15.8)	(0.3)	0.8	12.2	38.9
PAR	12.5	-	(3.9)	0.9	-	9.6
DL	214.6	(16.8)	(62.9)	154.2	7.8	296.8
100% Online	179.3	(14.9)	(49.4)	117.6	7.8	240.3
Flex	35.4	(1.9)	(13.5)	36.6	-	56.6



Retention Rate⁽¹⁾

Undergraduate	1H19	1H20	Δ%
On-Campus	86.0%	85.0%	-1.0 p.p.
DL	81.5%	82.1%	0.6 p.p.

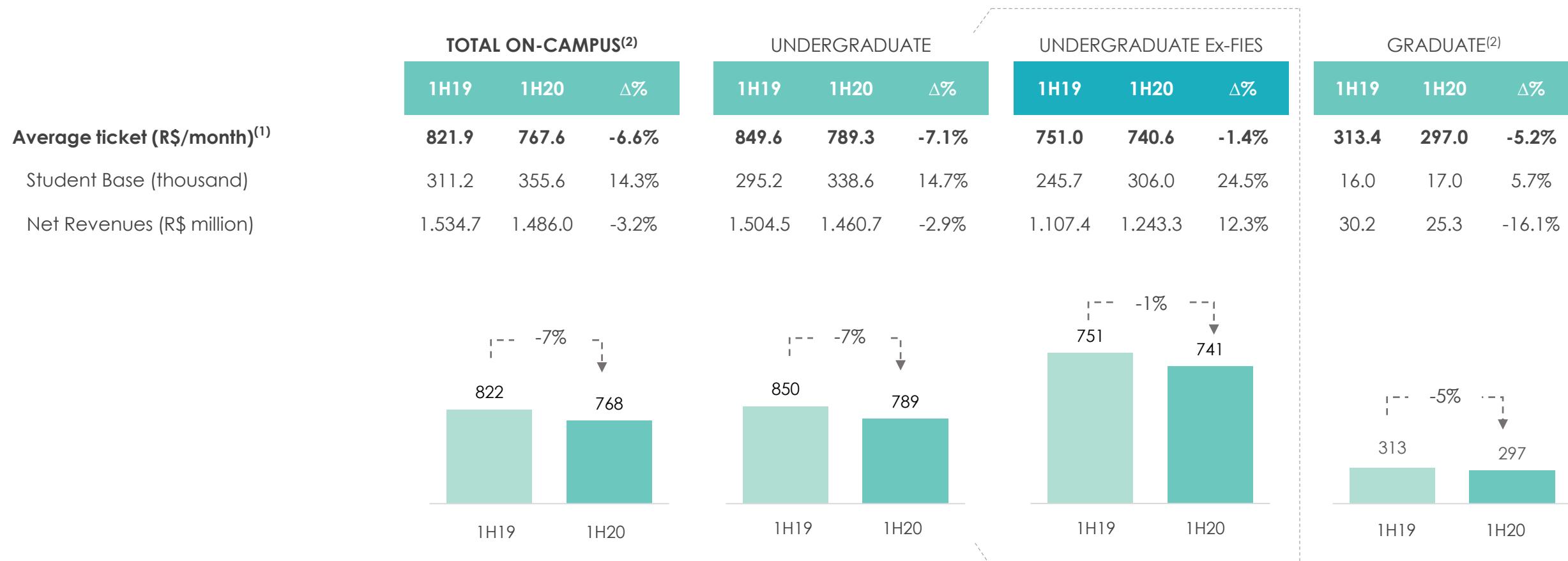
In 1S20, **retention rate for on-campus segment** was 85.0%, down by 1 p.p. YoY. The **Distance Learning segment rate** ended the period at 82.1% for a 0.6% increase versus 1S19.



(1) Retention Rate: $[1 - ((\text{dropouts} + \text{non-renewal}) / (\text{renewable student base: initial student base-students graduating+intake}))]$.
The retention rate calculation doesn't include Unitoledo+Avtalem's student base.

AVERAGE TICKET: ON-CAMPUS

YDUQS
2Q20



The on-campus average ticket totaled R\$767.6 in the semester, down by 6.6% YoY, mostly due to the FIES impact. Excluding the FIES, on-campus ticket would be stable at R\$741 (-1.4% YoY).

We emphasize that net revenues used to generate average ticket considers recent acquisitions (UniToledo and Adtalem) and is adjusted for Covid's non-recurring effect.

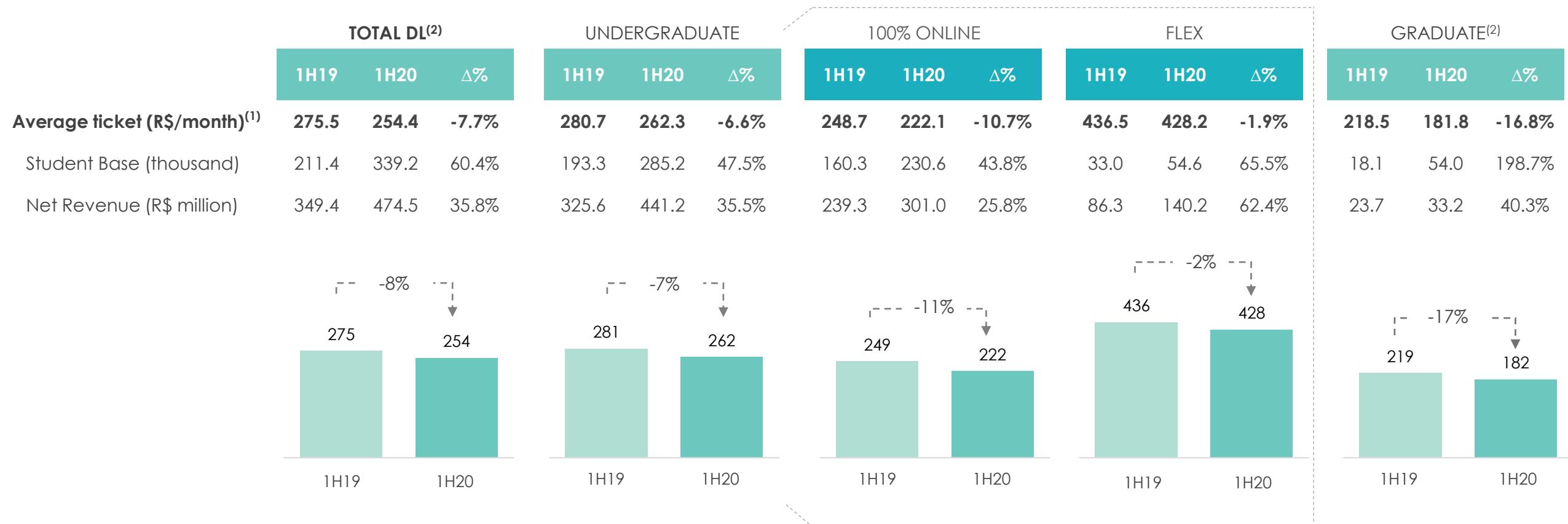


(1) Average ticket = Net Revenue of the period x 1,000 / 6 / weighted student base considering acquisitions.

(2) In order not to distort the analysis, graduate student base and revenue from partners are excluded from the ticket calculation.

AVERAGE TICKET: DISTANCE LEARNING

YDUQS
2Q20



The DL average ticket totaled R\$254.4 in the semester, down 7.7% compared to 1H19, impacted by the 100% online and graduate ticket (due to the incorporation of Damásio's preparatory courses).

We emphasize that net revenues used to generate average ticket considers recent acquisitions (UniToledo and Adtalem) and is adjusted for Covid's non-recurring effect.



(1) Average ticket = Net Revenue of the period x 1,000 / 6 / weighted student base considering acquisitions.

(2) In order not to distort the analysis, graduate student base and revenue from partners are excluded from the ticket calculation.

FINANCIAL DATA

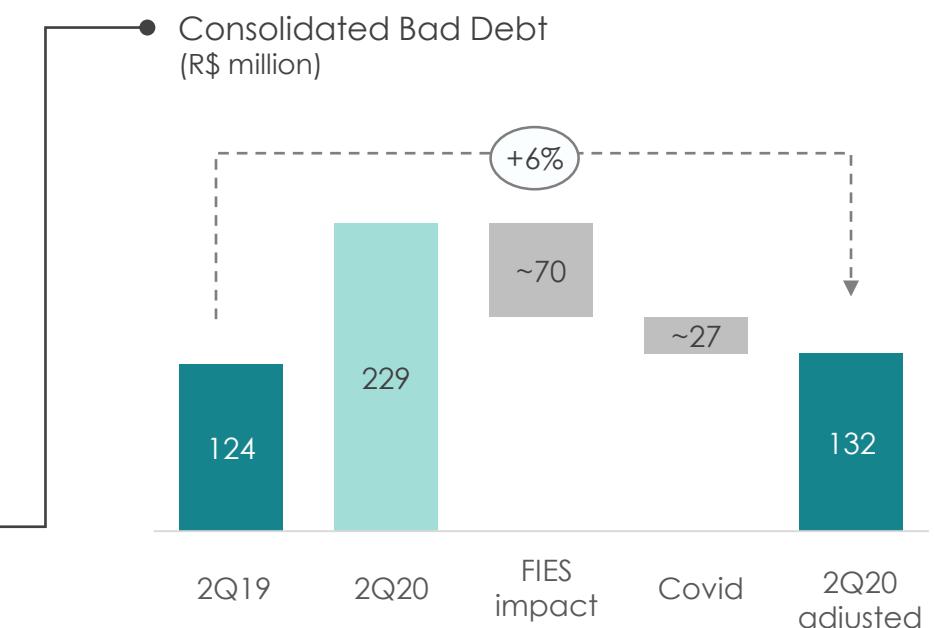
YDUQS



NON-RECURRING EFFECTS IMPACTING EBITDA

YDUQS
2Q20

Account	Description	EBITDA effect	Amount R\$ million
Revenue	Scholarships related to Estácio com Você program and discounts granted by laws and court decisions	-	67.5
Costs	Temporary reduction in physical infrastructure costs, MP 936 ⁽¹⁾ effect and organizational restructuring	+	14.7
Commercial	Provisions from past FIES renewals, additional to face Covid-19 and other	-	99.2
Expenses	Revision of judicial processes base with increase in contingencies	-	54.9
Expenses	M&A consulting, attorney's and legal fees and other	-	8.6



R\$215.5 MILLION

IMPACT ON EBITDA IN 2Q20



(1) Temporary easing measures for labor laws published on April/2020.

INCOME STATEMENT

YDUQS
2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	YoY%	Non-recurring items ⁽¹⁾	2Q20 Adjusted	YoY%	Adtalem Results	May + June R\$ million
Gross Revenue	1,654.2	2,021.5	22.2%	-	2,021.5	22.2%	Net Revenue	123.3
Monthly tuition fees	1,642.8	2,008.6	22.3%	-	2,008.6	22.3%	Costs and Expenses	(111.5)
Others	11.5	12.9	12.7%	-	12.9	12.7%	(+) Depreciation and amortization	18.0
Deductions from gross revenue	(697.0)	(1,030.4)	47.8%	-	(1,030.4)	47.8%	EBITDA	29.8
Net Revenue	957.2	991.1	3.5%	67.5	1,058.6	10.6%	<i>EBITDA Margin</i>	<i>24.1%</i>
Cost of Services	(397.9)	(444.0)	11.6%	(14.7)	(458.7)	15.3%		
Gross Profit	559.3	547.1	-2.2%	-	599.9	7.2%		
Gross Margin	58.4%	55.2%	-3.2 p.p.	-	56.7%	-1.8 p.p.		
Selling Expenses	(175.8)	(298.0)	69.5%	99.2	(198.8)	13.1%		
G&A Expenses	(137.6)	(256.4)	86.3%	63.5	(192.9)	40.1%		
Other Revenue/Expenses	2.8	(3.1)	n.a.	-	(3.1)	n.a.		
(+) Depreciation and amortization	93.4	121.5	30.1%	-	121.5	30.1%		
EBITDA	342.0	111.2	-67.5%	215.5	326.7	-4.5%		
EBITDA Margin (%)	35.7%	11.2%	-24.5 p.p.	-	30.9%	-4.9 p.p.		
Financial Result	(48.6)	(87.7)	80.3%	-	(87.7)	80.3%		
Depreciation and amortization	(93.4)	(121.5)	30.1%	-	(121.5)	30.1%		
Income Tax	(3.7)	13.5	n.a.	-	13.5	n.a.		
Social Contribution	(1.5)	4.9	n.a.	-	4.9	n.a.		
Net Income	194.8	(79.5)	n.a.	215.5	135.9	-30.2%		
Net Margin	20.3%	n.a.	n.a.	-	12.8%	-7.5 p.p.		

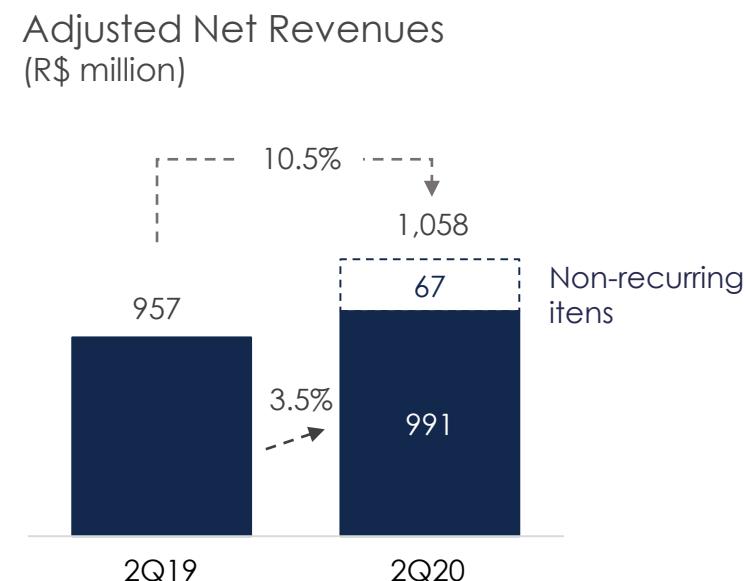


(1) Non-recurring items described on page 14.

OPERATING REVENUE

YDUQS
2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Gross Operating Revenue	1,654.2	2,021.5	22.2%
Monthly Tuition Fees	1,642.8	2,008.6	22.3%
Others	11.5	12.9	12.7%
Gross Revenue Deductions	(697.0)	(1,030.4)	47.8%
Discounts and scholarships	(673.4)	(995.2)	47.8%
Taxes	(37.2)	(41.8)	12.3%
AVP and other deductions	13.6	6.6	-51.4%
Net Revenues	957.2	991.1	3.5%
On-Campus	779.7	736.0	-5.6%
DL	177.5	255.1	43.7%
Net Revenues (ex-FIES)	762.8	859.9	12.7%
On-Campus (ex-FIES)	585.3	604.8	3.3%
Adjusted Net Revenue ⁽¹⁾	957.2	1,058.6	10.6%
Net Revenue Proforma (ex-Adtalem)	957.2	867.8	-9.3%



In 2Q20, consolidated net revenue was R\$991.1 million, a growth of 3.5% YoY. Excluding the R\$123.3 million related to Adtalem's May and June revenue, proforma net revenue came to R\$867.8 million, a 9.3% decrease YoY, mainly impacted by:

- Granting of discounts in the amount of R\$67.5 million related to the "Estácio com você" scholarship program and laws and court decisions related to Covid-19. Excluding those effects, proforma revenue (ex-Adtalem) would have reached R\$935 million (-2% YoY);
- Reduction in on-campus revenue, severely impacted by the 53% decrease in FIES revenue.

Despite the effects mentioned above, we can see strong revenue performance indicators, such as:

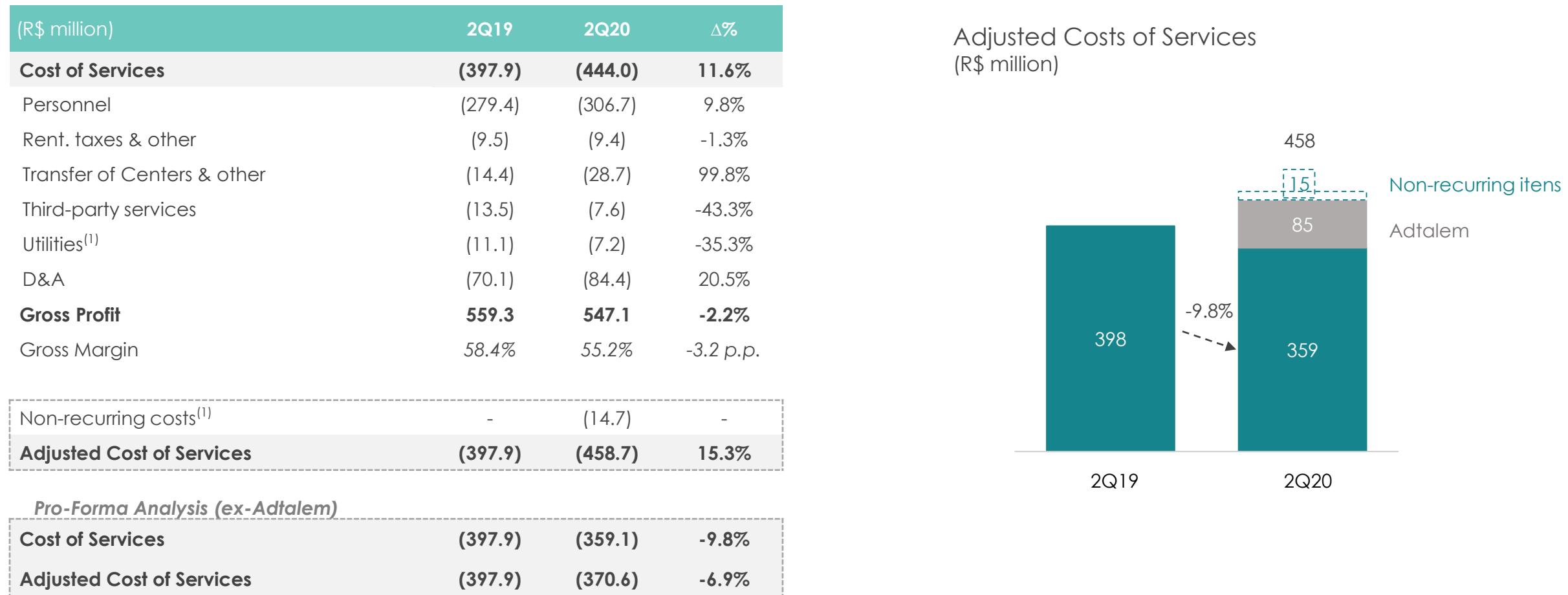
- Maintenance of distance learning (+44% YoY) and medicine (+35% YoY) strong revenue growth;
- Revenue increase in on-campus segment of 3.3% YoY, excluding FIES students.



(1) Net Revenue adjusted by non-recurring effects in the amount of R\$67 million.

COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT

YDUQS
2Q20



Cost of services was up by 11.6% in the quarter, year-on-year, due to a significant increase in costs with revenue sharing with DL centers due to the accelerated growth in distance learning. On the other hand, in proforma figures, cost of services was down by 9.8% YoY boosted by a decrease in personnel costs, an impact of the flexibilization of labor laws (2) due to COVID-19 and a reduction in infrastructure and maintenance costs.

In 2Q20, non-recurring costs positively impacted the results, totaling a savings of R\$14.7 million. Excluding such effect, **adjusted cost of services** would have come to R\$458.7 million, a 15.3% increase compared to the previous year.

Due to increased costs, **gross profit** posted a slight drop of 2.2% vs. 2Q19 and gross margin stood at 55.2% (-3.2 p.p. vs. 2Q19).



(1) Non-recurring items described on page 14.

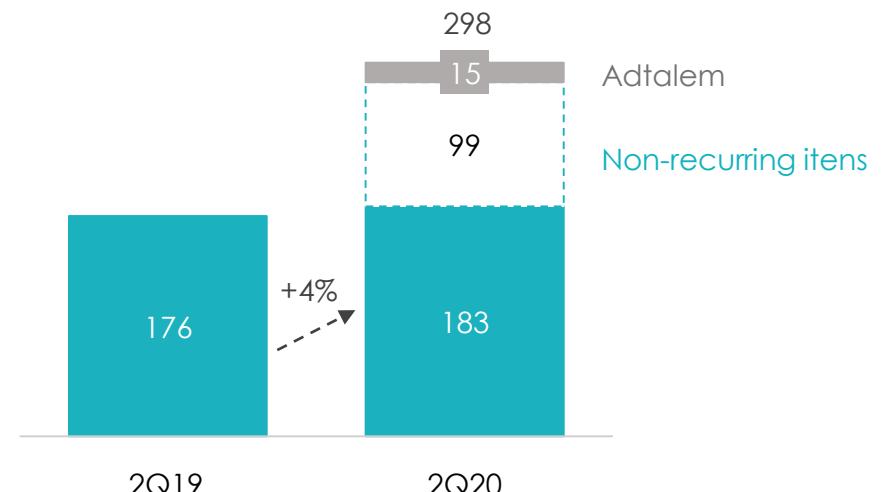
(2) MP 936: Temporary easing measures for labor laws. Published in April/2020.

SELLING EXPENSES

YDUQS
2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Selling Expenses	(175.8)	(298.0)	69.5%
Bad Debt	(124.2)	(229.0)	84.4%
Out-of-pocket	(119.1)	(244.3)	105.0%
PAR – long term (50%)	(6.0)	7.0	n.a.
DIS – long term (15%)	0.9	8.3	n.a.
Advertising	(51.5)	(68.9)	33.9%
Others	(0.1)	(0.1)	-57.6%
Non-recurring selling expenses ⁽¹⁾	-	99.2	-
Adjusted Selling Expenses	(175.8)	(198.8)	13.1%

Selling Expenses
(R\$ million)



Pro-Forma Analysis (ex-Adtalem)

Selling Expenses	(175.8)	(282.6)	60.7%
Adjusted Selling Expenses	(175.8)	(183.4)	4.3%

In 2Q20, **selling expenses were up by 69.5% YoY**, impacted by an increase in expenses with provisions for doubtful accounts (bad debt) and greater advertising efforts to attract new students, especially with the incorporation of Adtalem.

Bad debt expenses increased by 84.4% YoY, due to a provision for losses from past FIES agreement amendments and the direct impact of COVID-19. Additionally, we can note a change in student base mix when compared to the previous year – greater volume of out-of-pocket students. Results were impacted in the out-of-pocket line, which also concentrates bad debt from PAR and DIS dropouts. **Excluding non-recurring impacts**, bad debt would have reached R\$129.8 million (+4.5% vs. 2Q19).



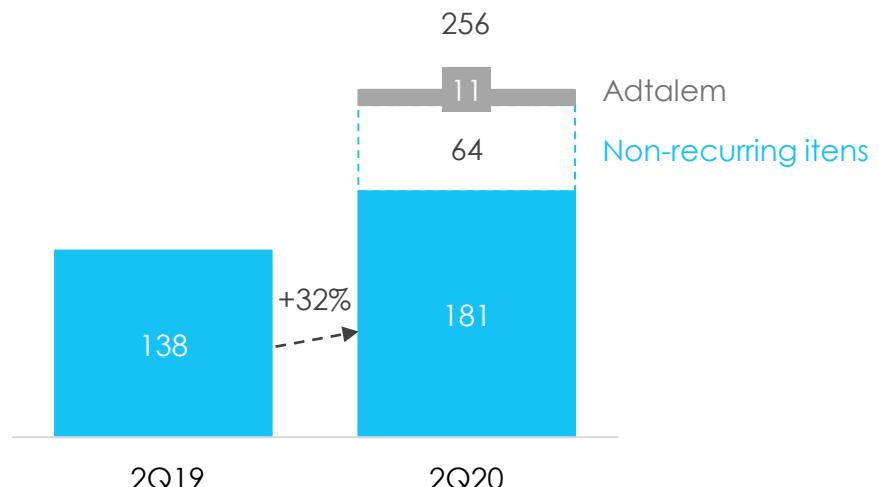
(1) Non-recurring items described on page 14.

GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

YDUQS
2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
G&A Expenses	(137.6)	(256.4)	86.3%
Personnel	(39.5)	(71.8)	81.7%
Third-party services	(14.4)	(31.9)	120.9%
Provision/contingencies	(19.4)	(72.1)	270.6%
Maintenance & repairs	(12.4)	(11.4)	-8.1%
Other	(28.6)	(32.2)	12.7%
D&A	(23.3)	(37.1)	59.1%
Other revenue/expenses	2.8	(3.1)	n.a.
Non-recurring G&A Expenses ⁽¹⁾	-	63.5	-
Adjusted G&A Expenses	(137.6)	(192.9)	40.1%

G&A Expenses
(R\$ million)



Pro-Forma Analysis (ex-Adtalem)

G&A Expenses	(137.6)	(244.9)	77.9%
Adjusted G&A Expenses ⁽¹⁾	(137.6)	(181.4)	31.8%

In 2Q20, **general and administrative expenses were up by 86.3% YoY**. In proforma figures, such increase was slightly lower, up by 77.9% YoY. The main drivers of such result are listed below:

- New expenses related to the contingency plan for the COVID-19 crisis;
- Increase in third-party service expenses, including consulting services related to the integration of recent acquisitions;
- Increase in personnel expenses due to seasonality;

Non-recurring G&A expenses totaled R\$63.5 million in the quarter and are mainly related to the review of the lawsuit base with increased contingencies, M&A consultancies, attorney's fees and others. Excluding those non-recurring amounts, **adjusted general and administrative expenses would total R\$192.9 million (+40.1% vs. 2Q19)**.



(1) Non-recurring items described on page 14.

EBITDA AND MARGIN

YDUQS

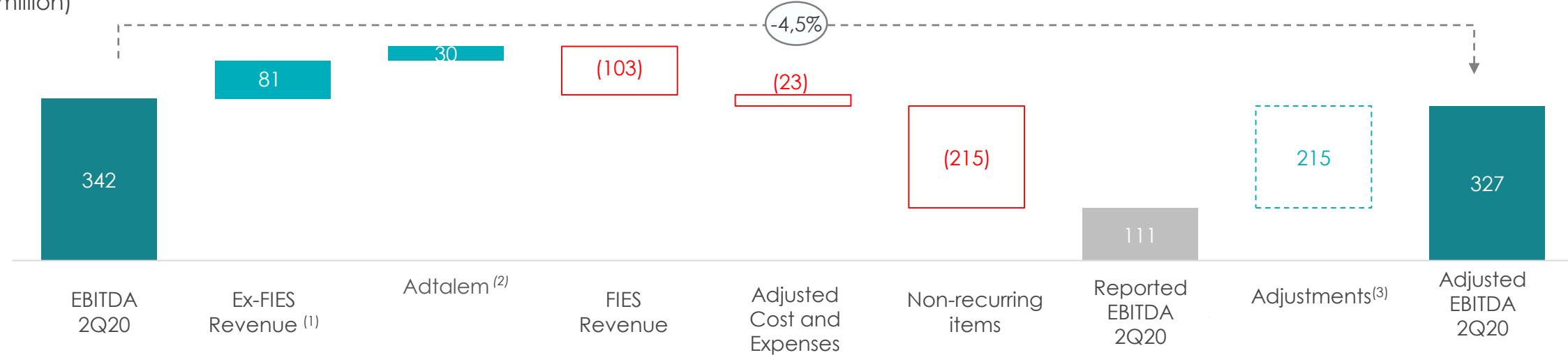
2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Net Revenue	957.2	991.1	3.5%
Costs and Expenses	(708.6)	(1,001.4)	41.3%
(+) Depreciation and amortization	93.4	121.5	30.1%
EBITDA	342.0	111.2	-67.5%
EBITDA Margin (%)	35.7%	11.2%	-24.5 p.p.
Non-recurring items	-	148.0	n.a.
Temporary cost reduction	-	(14.7)	n.a.
Consulting and others	-	8.6	n.a.
Review of legal proceedings base	-	54.9	n.a.
Bad Debt	-	99.2	n.a.
Non-recurring Net Revenue	-	67.5	-
Adjusted EBITDA	342.0	326.7	-4.5%
Adjusted EBITDA margin (%)	35.7%	30.9%	-4.9 p.p.

In 2Q20, the Company's **EBITDA** totaled R\$111.2 million, 67.5% down on 2Q19 figures. Excluding non-recurring items, **adjusted EBITDA** would have reached R\$326.7 million in the quarter, a slight decrease of 4.5% versus 2Q19 and **adjusted EBITDA margin** of 30.9% (-4.9 p.p. YoY).

The impacts of COVID-19 remain as one of the main pressures on EBITDA. The higher number of discounts and scholarships granted during the pandemic and increased delinquency added to greater general and administrative expenses, mainly due to COVID-19 contingencies negatively impacted EBITDA in the second quarter of 2020.

Adjusted EBITDA and margin reconciliation
(R\$ million)



(1) Impact of R\$67.5 million related to Covid.

(2) Adtalem results for the months of May and June/20.

(3) Considers Covid Impact on revenue and non-recurring items on costs and expenses.



FINANCIAL RESULT AND NET INCOME

YDUQS
2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
EBITDA	342.0	111.2	-67.5%
Financial Result	(48.6)	(87.7)	80.3%
Financial Revenue	21.5	63.8	197.0%
Fines and interest charged	3.5	7.1	100.4%
Investment revenue	12.2	10.7	-12.3%
Inflation adjustment & Others	5.7	46.0	702.9%
Financial Expenses	(70.1)	(151.5)	116.1%
Interest and financial charges	(18.8)	(47.6)	153.7%
Financial discounts	(13.0)	(21.7)	66.7%
Bank expenses	(9.9)	(3.2)	-67.4%
Adj. contingencies & other	(28.4)	(78.9)	178.2%
(+) Depreciation and amortization	(93.4)	(121.5)	30.1%
Profit before tax	200.1	(98.0)	n.a.
Income tax	(3.7)	13.5	n.a.
Social contribution	(1.5)	4.9	n.a.
Net Income	194.8	(79.5)	n.a.
Net Margin (%)	20.3%	n.a.	n.a.
Adjusted Net Income⁽¹⁾	194.8	135.9	-30.2%
Adjusted Net Income ⁽¹⁾	20.3%	12.8%	-7.5 p.p.

In 2Q20, **financial result** was at a worse level when compared to the same period the previous year due to a significant increase in expenses with contingencies to face the COVID-19 crisis and also due to an increase in payment of interest and fees of loans raised in past quarters.

The significant change in the level of financial expenses is due to the loans issued to finance recent acquisitions and to strengthen the Company's solid cash position in times of great uncertainties related to the new Coronavirus crisis.

Net Income totaled a loss of -R\$79.5 million in 2Q20, impacted by the reduction in EBITDA and increase in financial expenses.

Excluding non-recurring items in EBITDA and Net Revenue, **Net Income** would have reached R\$135.9 million in the quarter, a decrease of 30.2% vs. 2Q19.

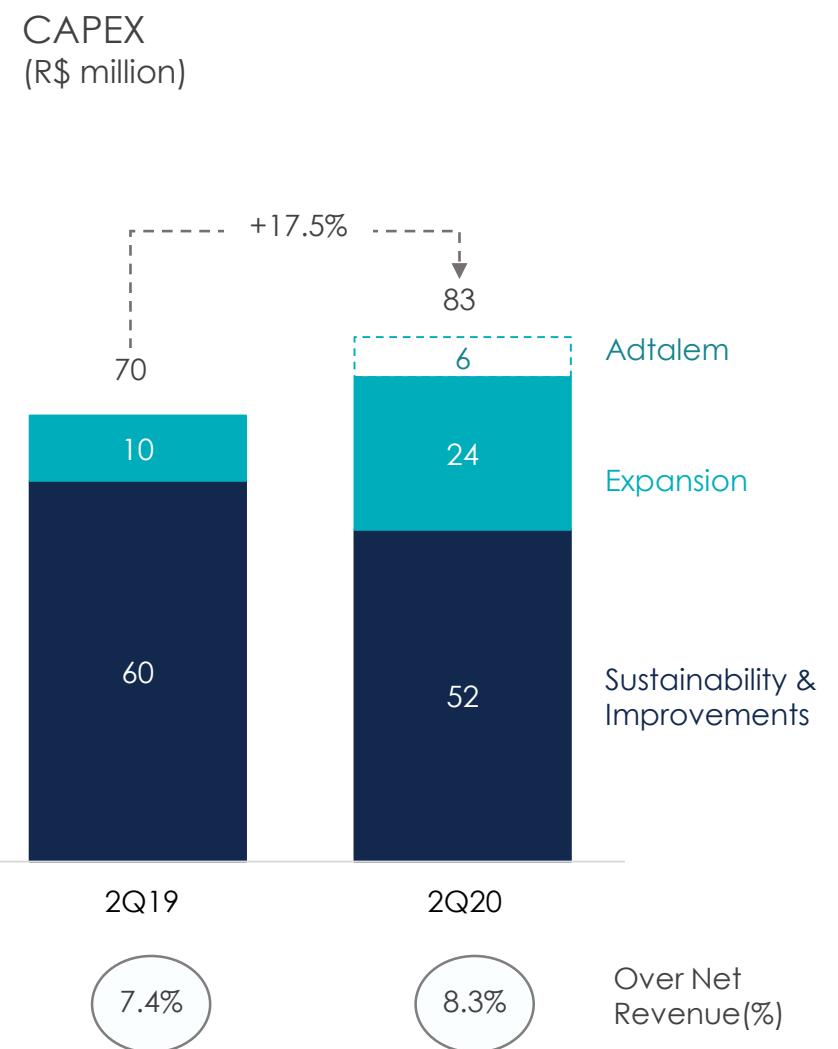


(1) Non-recurring items described on page 14.

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Total Capex	70.4	82.7	17.5%
Sustainability & Improvements ⁽¹⁾	60.1	54.7	-8.9%
Expansion	10.3	28.0	171.8%
Capex over Net Revenue			
Total Capex (%)	7.4%	8.3%	1.0 p.p.
Sustainability & Improvements (%)	6.3%	5.5%	-0.8 p.p.
Total Capex Pro-forma (ex-Adtalem)	70.4	76.5	8.6%

In 2Q20, total **CAPEX** was R\$82.7 million, an increase of 17.5% versus 2Q19, mainly due to investments in the expansion of our business. In proforma figures, growth was smaller (+8.6% YoY) reaching R\$76.5 million in the quarter.

Investments related to expansion accounted for 34% of total CAPEX and are related to the construction of three units, including the newest and most modern medical school campus in Barra da Tijuca, valued at approximately R\$30 million. Despite representing 66% of total CAPEX, maintenance and improvement investments were down by 8.9% YoY.



(1) Include transformational capital expenditure.

ACCOUNTS RECEIVABLE

YDUQS
2Q20

(R\$ million)	2Q19	1Q20	2Q20
Monthly tuition fees received	1,106.7	1,154.8	1,496.4
Out-of-Pocket	647.6	579.0	1,015.4
Exchange Deals	27.7	12.3	24.7
PAR	195.2	211.2	186.6
DIS	236.2	352.4	269.7
FIES	280.2	178.6	200.7
Other	163.3	187.1	210.5
Gross Accounts Receivable	1,550.2	1,520.5	1,907.5
Bad Debt	(481.2)	(506.0)	(664.5)
Out-of-Pocket ⁽¹⁾	(360.1)	(363.2)	(537.0)
PAR (50%)	(86.2)	(94.8)	(87.8) (a)
DIS (15%)	(34.9)	(48.0)	(39.7) (b)
Amounts to be identified	(10.4)	(9.3)	(22.6)
Adjustment to present value (APV)⁽²⁾	(38.9)	(34.2)	(27.6)
APV PAR	(29.0)	(21.5)	(17.9) (c)
APV DIS	(9.9)	(12.7)	(9.6) (d)
Net Accounts Receivable	1,019.7	971.0	1,192.9

In 2Q20, **gross receivables** totaled R\$1,907.5 million, up by 23.1% versus 2Q19, mainly as a result of the 57% increase in out-of-the-pocket receivables.

Net receivables came to R\$1,192.9 million, up by 17.0% over 2Q19, due to the increase in gross receivables, offset by higher bad debt related to dropout and the non-renegotiation of students with financing (PAR and DIS).

PAR and DIS Reconciliation

(R\$ million)	PAR		DIS	
	2Q19	2Q20	2Q19	2Q20
Gross revenue paid in cash	22.5	15.9	2.9	4.6
Gross revenue paid in installments	36.8	17.3	36.2	50.2
Taxes – revenue deductions	(2.3)	(1.2)	(1.3)	(1.7)
Adjustment to Present Value (APV) ⁽²⁾	8.9	3.6 △(c)	4.7	3.1 △(d)
Bad Debt – long term (50%)	(6.0)	7.0 △(a)	0.9	8.3 △(b)
Bad Debt non-renegotiated dropouts	(23.0)	(25.9)	(26.7)	(27.9)
Bad Debt of Net Revenue (%)	0.6%	0.7%	0.1%	0.8%

(1) Includes short-term DIS and PAR installments and student balance dropout and non-renewal DIS/PAR.

(2) Correction of installments based on IPCA and brought to present value on NTB-2024.



AVERAGE TERM OF RECEIVABLES

YDUQS
2Q20

Disclaimer: To better understand the results of the quarter, the Company chose to disclose the PMR in a proforma format, excluding the effects of the acquisition of Adtalem.

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
---------------	------	------	----

Consolidated Average Term of Receivables

Net Accounts Receivable	1,019.7	969.2	-5.0%
Net Revenue (LTM)	3,609.8	3,466.3	-4.0%
Average Receivables Days	102	101	-1.0%

Consolidated ATR reached 101 days, down one day when compared to 2Q19, following the decrease in net receivables.

FIES Average Term od Receivables

FIES Accounts Receivable	280.2	146.8	-47.6%
FIES Revenue (LTM)	867.9	555.8	-36.0%
FGEDUC deductions (LTM)	(68.8)	(46.6)	-32.3%
Taxes (LTM)	(33.3)	(20.8)	-37.7%
FIES Net Revenue (LTM)	765.9	488.5	-36.2%
FIES Average Receivables Days	132	108	-18.2%

FIES ATR totaled 108 days, a 18.2% decrease or 24 days over the same period of the previous year.

Non-FIES Average Term of Receivables

Net Accounts Receivable (ex-APV)	1,019.7	969.2	-5.0%
Accounts Receivable Non-FIES	739.6	822.5	11.2%
Net Revenue Non-FIES (LTM)	2,843.9	2,977.8	4.7%
Non-FIES Average Receivables Days	94	99	5.3%

Ex-FIES ATR totaled 99 days in 2Q20, up by 5.3% over 2Q19.

AGING AND CHANGES IN ACCOUNTS RECEIVABLE

YDUQS
2Q20

Aging of Total Gross Accounts Receivable⁽¹⁾

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%	2Q19	2Q20
				(%)	(%)
FIES	280.2	200.7	-28.4%	18%	11%
Not yet due	653.7	795.0	21.6%	42%	42%
Overdue up to 30 days	106.9	274.3	156.7%	7%	14%
Overdue from 31 to 60 days	104.1	95.0	-8.7%	7%	5%
Overdue from 61 to 90 days	78.3	86.0	9.9%	5%	5%
Overdue from 91 to 179 days	90.9	160.5	76.6%	6%	8%
Overdue more than 180 days	236.2	296.0	25.3%	15%	16%
Gross Accounts Receivable	1,550.2	1,907.5	23.1%	100%	100%

Vertical Analysis

Aging of Agreements Receivable⁽²⁾

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%	2Q19	2Q20
				(%)	(%)
Not yet due	28.4	30.3	6.6%	40%	29%
Overdue up to 30 days	7.1	5.8	-17.8%	10%	6%
Overdue from 31 to 60 days	5.1	5.7	11.0%	7%	6%
Overdue from 61 to 90 days	4.6	5.9	28.5%	6%	6%
Overdue from 91 to 179 days	8.6	12.4	44.2%	12%	12%
Overdue more than 180 days	17.9	42.7	138.8%	25%	42%
Agreements Receivable	71.7	102.8	43.3%	100%	100%

Vertical Analysis

FIES: Changes of Accounts Receivable

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Opening balance	226.2	178.4	-21.1%
FIES Revenue	219.5	172.8	-21.3%
Transfer	(277.9)	(80.6)	-71.0%
Provision for FIES	(16.9)	(11.0)	-35.1%
Loss	-	(69.6)	n.a.
Closing balance	150.9	190.1	25.9%

FIES: Changes of Accounts Receivable

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Opening balance	1.3	0.2	-86.3%
Transfer	277.9	80.6	-71.0%
Payment of taxes	(24.5)	(18.1)	-26.4%
Buyback in auctions	(125.4)	(54.8)	-56.3%
Acquired	-	2.7	n.a.
Closing balance	129.2	10.5	-91.8%

(1) The amounts overdue more than 360 days are written-off from Accounts Receivable up to the limit of the allowance for doubtful accounts.

(2) Excludes credit card agreements



CASH POSITION

YDUQS
2Q20

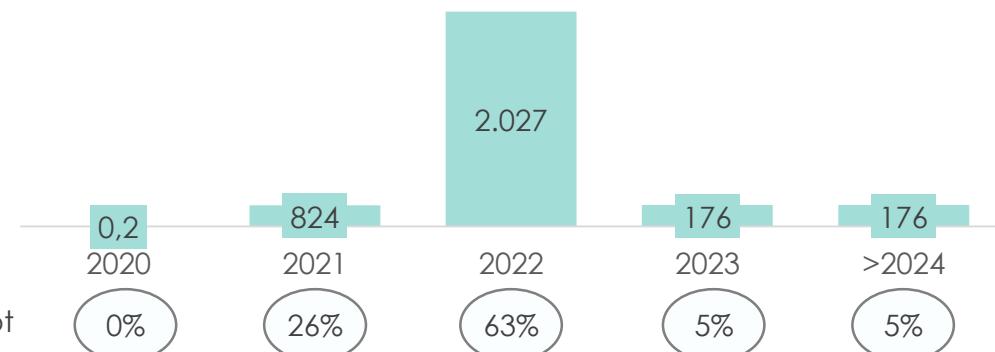
(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
(-) Cash and cash equivalents [a]	(718.3)	(1,907.4)	166%
Gross debt [b]	1,926.9	4,666.0	142%
Loans	688.7	3,229.2	369%
Leasing	1,205.8	1,330.1	10%
Commitments payable (M&A)	32.4	106.8	229%
Net Debt [b+a]	1,208.6	2,758.7	128%
Net Debt (excluding leasing)/EBITDA (12M) ⁽¹⁾	0.0x	1.45x	n.a.

- **Cash & cash equivalents** totaled R\$1,907.4 million in 2Q20, up by 166% YoY, due to new loans issued to finance the Company's recent acquisitions and to strengthen the Company solid cash position in a moment of uncertainties brought by the COVID-19 crisis.
- **Gross debt (excluding leasing)** ended the quarter at R\$3,336.0 million.
- In 2Q20, excluding the leasing from gross debt, the **net debt/EBITDA ratio** stood at 1.45x.

DEBT

Debt Type (R\$ million)	Date of Issue	Due Date	Cost	Balance to pay (principal + interest)	% of total
Bond V (1 ^a series)	feb-19	feb-22	CDI + 0.59%	253.5	8%
Bond V (2 ^a series)	feb-19	feb-24	CDI + 0.79%	355.2	11%
Loans Citi (1 ^a series)	feb-20	feb-21	CDI + 0.60%	174.0	5%
Loans Citi (2 ^a series)	feb-20	feb-22	CDI + 0.70%	653.7	20%
Loans Santander	mar-20	mar-22	CDI + 1.09%	506.9	16%
Itaú Promissory Note (1 ^a series)	mar-20	mar-22	CDI + 2.50%	354.9	11%
FINEP	feb-15	jan-25	TJLP + 0.50%	2.8	0%
Itaú Promissory Note (2 ^a series)	apr-20	mar-21	CDI + 2.50%	151.9	5%
Loans Citi	apr-20	apr-22	CDI + 2.75%	76	2%
Bradesco Promissory Note	apr-20	apr-21	CDI + 2.70%	354.3	11%
Loans Santander	apr-20	apr-21	CDI + 3.69%	101.3	3%
Loans Bank ABC	apr-20	apr-21	CDI + 3.85%	50.5	2%
Loans Bank Safra	jun-20	jun-22	CDI + 2.80%	200.2	6%
Loans	-	-	CDI + 1.58%	3,235.2	100%

Timeline of debt amortization
(R\$ million; principal)



(1) Excluding from gross debt the leasing values for IFRS-16; REPORTED EBITDA, accumulated in the last 12 months.

Athenas Group Acquisition

- On July 27th, 2020, the **acquisition of Athenas Grupo Educacional** was completed, after the CADE (the Brazilian Antitrust Authority) granted final approval on July 20th, 2020.
- The **transaction amounted to R\$120 million**, R\$106 million of which paid in cash and the remaining amount, R\$14 million, will be paid on the 5th anniversary of the closing date. Additionally, the acquisition includes an earn-out clause for medicine courses at R\$600 thousand per authorized seat, totaling a potential amount of R\$180 million, to be paid after the 1st intake cycle of each course.
- The acquisition's **strategic rationale** is to **reach more influence regions (RICs)** identified in our strategic planning, in addition to being located in regions of relevant economic growth, such as the Midwest and North of Brazil.

- Athenas Group has **5 institutions**, with over **9 thousand students** and a portfolio of over **60 undergraduate, technical and graduate courses**.



- In addition to having outstanding academic quality, excellent infrastructure and reach in areas that record high growth in the on-campus segment, Athenas Group presents a significant Distance Learning opportunity and has great potential in the Medicine segment.

Growth Potential

- Distance Learning (DL):** Authorization to open around **300 centers/year**
 - Medicine:** Potential to open **300 seats/year**

APPENDIX

YDUQS



DETAILS ON THE SEATS OFFERING IN MEDICAL SCHOOL

Unit	State	Type	Operation Start	Status	2Q20		Expectation in full potential ⁽¹⁾		In 2Q20, Adtalem's incorporation was completed, adding 210 medicine seats/year to YDUQS's portfolio. Out of this total, 100 seats will be under the Mais Médicos II program.
					Authorized/Qualified seats p/y ⁽²⁾	Student Base ⁽³⁾	Authorized seats p/y ⁽²⁾	Student Base ⁽³⁾	
Presidente Vargas	RJ	Organic	1998.2	Matured	240	1,561	240	1,728	
João Uchoa/Città	RJ	Organic	2014.1	Matured	170	864	170	1,224	
Juazeiro do Norte	CE	Organic	2000.1	Matured	100	700	100	720	
Ribeirão Preto	SP	Organic	2015.1	In maturity	76	498	76	547	
Facid	PI	Organic	2001	Matured	110	630	110	792	
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	In maturity	65	163	165	1,188	The total medicine base in 2Q20 totaled 5,069 students, a 32% growth versus the same period the previous year. When we exclude the effect of Adtalem's acquisition (Facid Unit), this growth was 16%.
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	In maturity	55	210	155	1,116	
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	In maturity	50	114	150	1,080	
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	In maturity	155	329	155	1,116	
Canindé	CE	MM II	2020.2		50	-	150	1,080	
Castanhal	PA	MM II	2021.1		50	-	150	1,080	
Quixadá	CE	MM II	2021.1	Implementation phase (qualified)	50	-	150	1,080	
Iguatu	CE	MM II	2021.2		50	-	150	1,080	
Açailândia	MA	MM II	2021.1		50	-	150	1,080	
Ji-Paraná	RO	MM II	2021.2		50	-	150	1,080	
Total					1,321	5,069	2,221	15,991	

(1) Assuming expansion of maximum capacity of granted seats for each one of the Mais Médicos units.

(2) Authorized seats do not include ProUni (+10%) and FIES (+10%) students.

(3) As for Student base, it considers ProUni, FIES and scholarships for Mais Médicos units.



INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT: QUARTER

YDUQS
2Q20

In IFRS-16 (R\$ million)	On-Campus			Distance-Learning			Corporate			Consolidated		
	2Q19	2Q20	Δ%	2Q19	2Q20	Δ%	2Q19	2Q20	Δ%	2Q19	2Q20	Δ%
Gross Revenues	1,336.3	1,503.2	12.5%	318.0	518.3	63.0%	-	-	-	1,654.2	2,021.5	22.2%
Deductions from Gross Revenue	(556.6)	(767.2)	37.8%	(140.4)	(263.2)	87.4%	-	-	-	(697.0)	(1,030.4)	47.8%
Net Revenues	779.7	736.0	-5.6%	177.5	255.1	43.7%	-	-	-	957.2	991.1	3.5%
Cost of Services	(375.6)	(399.6)	6.4%	(22.3)	(44.4)	99.6%	-	-	-	(397.9)	(444.0)	11.6%
Personnel	(267.8)	(288.8)	7.8%	(11.5)	(17.8)	54.5%	-	-	-	(279.4)	(306.7)	9.8%
Rents, municipal property tax & other	(10.2)	(9.4)	-8.7%	0.7	(0.0)	n.a.	-	-	-	(9.5)	(9.4)	-1.3%
Third-party services and Others	(28.4)	(18.4)	-35.3%	(10.5)	(25.1)	138.7%	-	-	-	(38.9)	(43.5)	11.7%
Depreciation and amortization	(69.2)	(83.0)	20.0%	(0.9)	(1.4)	57.3%	-	-	-	(70.1)	(84.4)	20.5%
Gross Profit	404.1	336.4	-16.7%	155.3	210.7	35.7%	-	-	-	559.3	547.1	-2.2%
Gross Margin	51.8%	45.7%	-6.1 p.p.	87.5%	82.6%	-4.9 p.p.	-	-	-	58.4%	55.2%	-3.2 p.p.
Selling and G&A Expenses	(151.6)	(302.1)	99.3%	(30.0)	(53.4)	77.9%	(129.1)	(201.9)	56.5%	(310.7)	(557.4)	79.4%
Personnel	(3.2)	(7.6)	137.7%	(3.3)	(4.5)	36.2%	(33.0)	(59.7)	80.7%	(39.5)	(71.8)	81.7%
Advertising	-	-	n.a.	-	-	n.a.	(51.5)	(68.9)	33.9%	(51.5)	(68.9)	33.9%
Bad Debt	(100.9)	(188.6)	86.9%	(23.3)	(40.4)	73.4%	-	-	n.a.	(124.2)	(229.0)	84.4%
Other expenses	(44.3)	(94.1)	112.4%	(2.9)	(7.9)	169.4%	(24.9)	(48.6)	95.0%	(72.2)	(150.6)	108.7%
Depreciation and amortization	(3.2)	(11.8)	267.0%	(0.5)	(0.7)	25.9%	(19.6)	(24.7)	26.0%	(23.3)	(37.1)	59.1%
Operating Profit	252.5	34.3	-86.4%	125.3	157.3	25.6%	(129.1)	(201.9)	56.5%	248.7	(10.3)	n.a.
Operating Margin(%)	32.4%	4.7%	-27.7 p.p.	70.5%	61.7%	-8.9 p.p.	-	-	-	26.0%	n.a.	n.a.
Reported EBITDA	324.8	129.1	-60.3%	126.7	159.4	25.8%	(109.5)	(177.3)	61.9%	342.0	111.2	-67.5%
EBITDA margin (%)	41.7%	17.5%	-24.1 p.p.	71.4%	62.5%	-8.9 p.p.	-	-	-	35.7%	11.2%	-24.5 p.p.
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-	342.0	326.7	-4.5%
Adjusted EBITDA margin ⁽¹⁾ (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35.7%	30.9%	-4.9 p.p.



(1) Adjusted for non-recurring items detailed on page 14.

BALANCE SHEET

YDUQS

2Q20

(R\$ million)	2Q19	1Q20	2Q20
Current Assets	1,618.9	3,332.0	3,047.2
Cash and cash equivalents	19.4	10.4	20.4
Marketable securities	698.8	2,535.2	1,887.0
Accounts receivable	813.1	641.7	955.8
Stock	-	-	1.3
Advances to employees/third-parties	7.3	12.1	6.1
Prepaid expenses	11.5	16.4	15.8
Taxes and contributions	58.0	68.9	105.0
Swap differential receivable	-	32.8	43.0
Others	10.7	14.5	12.8
Non-Current Assets	3,945.3	4,303.8	6,247.1
Long-Term Assets	661.7	917.5	927.9
Swap differential receivable long term	-	121.9	155.0
Accounts receivable	206.6	329.3	237.0
Prepaid expenses	5.0	4.7	5.9
Judicial deposits	80.1	76.5	96.9
Taxes and contributions	192.7	183.1	159.5
Deferred taxes	165.6	190.3	258.7
Others	11.8	11.8	14.9
Permanent Assets	3,283.5	3,386.3	5,319.2
Investments	0.2	0.3	0.3
Property and equipment	1,862.8	1,764.8	2,343.8
Intangible assets	1,420.4	1,621.2	2,975.0
Total Assets	5,564.2	7,635.8	9,294.3

(R\$ million)	2Q19	1Q20	2Q20
Current Liabilities	650.0	977.7	2,052.4
Loans and financing	83.6	216.3	896.4
Leasing	165.5	146.3	204.9
Suppliers	122.0	170.1	226.9
Salaries and payroll charges	199.7	176.9	377.9
Tax liabilities	32.4	62.0	101.7
Prepaid monthly tuition fees	11.5	15.7	45.5
Advance of the current agreement	1.8	3.3	3.4
Taxes paid in installments	3.0	3.6	3.4
Acquisition price to be paid	17.4	21.7	30.9
Dividends Payable	0.0	153.5	153.5
Others	13.0	8.4	8.0
Long-Term Liabilities	1,880.5	3,382.7	4,042.7
Loans and Financing	605.0	2,227.0	2,540.4
Contingencies	145.5	119.1	210.2
Leasing	1,040.3	905.0	1,125.2
Advance of agreement	16.1	27.2	26.4
Taxes paid in installments	6.0	10.6	10.1
Provision for asset demobilization	27.9	27.8	28.7
Deferred taxes	3.6	2.3	4.4
Acquisition price to be paid	15.0	42.3	75.9
Others	21.2	21.3	21.4
Shareholders' Equity	3,033.7	3,275.4	3,199.1
Capital	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issue costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	666.5	678.4	670.7
Earnings reserves	1,016.6	1,509.3	1,509.3
Period result	435.6	167.9	88.3
Treasury shares	(198.1)	(193.2)	(182.3)
Total Liabilities and Shareholders' Equity	5,564.2	7,635.8	9,294.3



CASH FLOW STATEMENT

YDUQS

2Q20

(R\$ million)	2Q19	2Q20	Δ%
Profit before taxes	200.1	(98.0)	n.a.
Adjustments to reconcile profit	259.1	499.1	92.6%
Result after reconciliation to net cash generated	459.2	401.1	-12.6%
Changes in assets and liabilities	(231.8)	(65.4)	-71.8%
Operating Cash Flow before Capex	227.3	335.8	47.7%
Acquisition of property and equipment	(42.7)	(36.0)	-15.8%
Acquisition of intangible assets	(27.6)	(46.8)	69.3%
Cash flow from investment activities	(0.5)	(1.740.7)	n.a.
Operating Cash Flow after Capex	156.5	(1,487.7)	n.a.
Cash flow from financing activities	(324.0)	849.5	n.a.
Free Cash Flow	(167.5)	(638.2)	281.0%
 Cash at the beginning of the year	 885.8	 2,545.6	 187.4%
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	(167.5)	(638.2)	281.0%
Cash at the end of the year	718.3	1,907.4	165.6%
 Adjusted EBITDA for Non-recurring items	342.0	326.7	-4.5%
Adjusted Operating Cash Flow before Capex /Adjusted EBITDA	66.5%	102.8%	36.3 p.p.



(1) Adjustment of non-recurring expenses, detailed on page 14.

OPERATING DATA – Student base by brand

YDUQS

2Q20



('000)

Total Base – 2Q20	652.0	96.1	4.8	752.8
On-Campus	314.9	52.4	4.8	372.1
Undergraduate	291.4	48.1	4.4	343.8
Out-of-pocket	255.1	36.1	4.1	295.3
FIES	26.7	11.9	0.3	38.9
PAR	9.6	-	-	9.6
Graduate	23.6	4.4	0.4	28.3
Distance-Learning	337.0	43.7	-	380.7
Undergraduate	289.0	7.8	-	296.8
100% online	232.5	7.8	-	240.3
Flex	56.6	-	-	56.6
Graduate	48.0	35.9	-	83.8
DIS	319.7	-	-	319.7
On-Campus	137.5	-	-	137.5
100% online	144.2	-	-	144.2
Flex	38.0	-	-	38.0





i Ibmez

DAMÁSIO
EDUCACIONAL

UNIJIPA

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniFBV

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UNIFAVIP

FSP

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniFacid

FACULDADE
Faci

YDUQS

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniRuy

FACULDADE
fmp
Martha Falcão

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UNI METROCAMP

CENTRO UNIVERSITÁRIO
UniFanor

FAP

FACULDADE
FACIMP

FAPAN

UNIMETA
CENTRO UNIVERSITÁRIO

UNITOLEDO®

IR Contact

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br