



YDUQS



APRESENTAÇÃO CORPORATIVA

Julho, 2020

AVISO

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), incluindo a regra IFRS-16 no arrendamento mercantil.

A partir de 2019, todas as informações financeiras incluem os efeitos do IFRS-16.

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



ÍNDICE

1

PERFIL DA COMPANHIA

2

RSC

3

DINÂMICA DA INDÚSTRIA

4

ESTRATÉGIA

5

OPERACIONAL

6

FINANCEIRO

7

ANEXOS



PERFIL DA COMPANHIA

2º maior player no setor de educação do Brasil

YDUQS



Foco
no Ensino Superior



Estratégia
Multi Marca



Presença
Nacional

119

unidades

700_{mil}

alunos

18_{mil}

funcionários

5_{mil}

Alunos de medicina

15

marcas

1.100

Polos EAD

NOSSO NEGÓCIO



PRESENCIAL

Graduação
Pós-Graduação



ENSINO À DISTÂNCIA

Graduação
Pós-Graduação



MEDICINA

Graduação
Pós-Graduação
Exame de
Residência médica



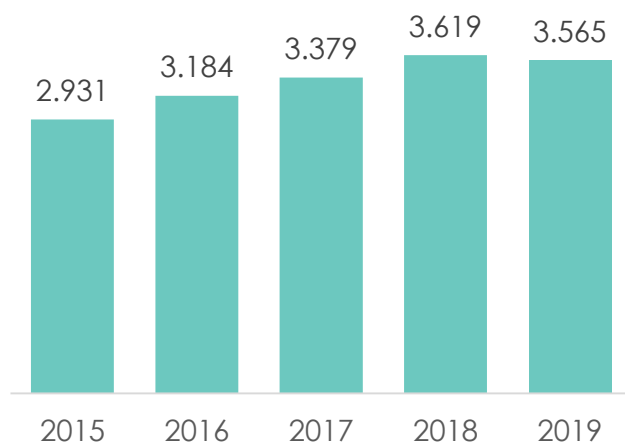
CURSOS PREP.

e educação
continuada

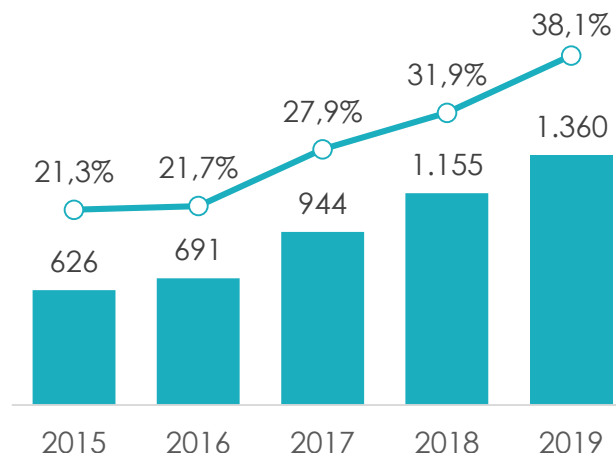


YDUQS EM NÚMEROS

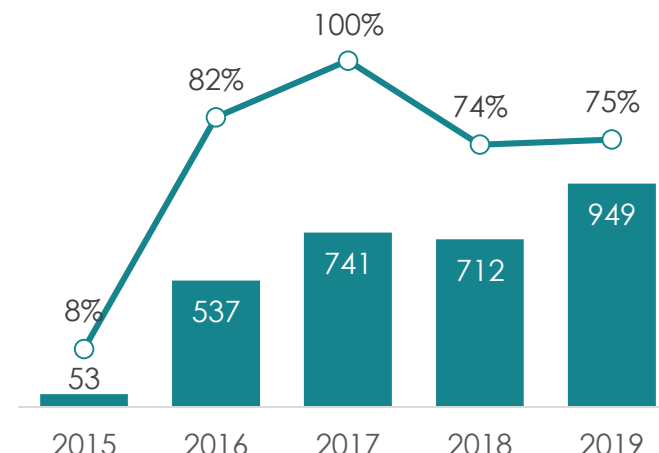
Receita Líquida
(R\$ Milhões)



EBITDA & margem⁽¹⁾
(R\$ Milhões; %)



Fluxo de Caixa operacional
e conversão de caixa ⁽¹⁻²⁾
(R\$ Milhões; antes de Capex)



(1) Ajustado por itens não recorrentes; considerando a adoção do IFRS-16 em 2019.
(2) Conversão de Caixa = Fluxo de Caixa operacional antes de capex dividido pelo EBITDA reportado.

NOSSAS UNIDADES DE NEGÓCIO

YDUQS



PRESENCIAL

Com 50 anos de tradição, essa unidade é responsável pela maior parte do nosso negócio: nossos cursos presenciais de graduação e pós-graduação.

400 mil
alunos

105
unidades

110
cursos



ENSINO DIGITAL

Plataforma de ensino a distância impulsionada por inovação e tecnologia. Tem presença nacional e é nosso negócio de maior crescimento.

300 mil
alunos

1.100
Polos EAD



PREMIUM & CONTINUADA

Concentra nossas ofertas de alto padrão com os melhores padrões de qualidade e cursos de nicho. Inclui nossa escola de negócios (IBMEC) e a vertical de medicina.

5 mil
alunos de
medicina

8 mil
Base de
alunos Ibmec



ENSINE.ME

Nossa unidade de pesquisa e desenvolvimento é responsável pelas nossas metodologias de Ensino e pela produção de conteúdo digital para alimentar todas as nossas unidades de negócio.

20
Mecanismos
de ensino

+200h
de vídeos e
podcasts



NOSSO PORTFÓLIO DE MARCAS

YDUQS

Ensino Superior



Cursos Preparatórios



RAZÕES PARA INVESTIR

YDUQS

1 AVENIDAS DE CRESCIMENTO
FORTE EXPANSÃO NO EAD & CRESCIMENTO CONTRATADO NA MEDICINA

2 OPORTUNIDADE PARA GANHOS DE EFICIÊNCIA NO PRESENCIAL
MELHORAR AS MARGENS ATRAVÉS DE PESQUISA OPERACIONAL E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

3 BALANÇO SÓLIDO E LIQUIDEZ
ALTA GERAÇÃO DE CAIXA, BAIXO ENDIVIDAMENTO E FORTE POSIÇÃO DE CAIXA

4 OPORTUNIDADE DE M&A RELEVANTE
MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO E INSTITUIÇÕES EM SITUAÇÃO DESAFIADORA

5 ESTRATÉGIA BEM SUCEDIDA E ADMINISTRAÇÃO EXPERIENTE
BEM POSICIONADO PARA CRIAR VALOR NA INDÚSTRIA DE EDUCAÇÃO SUPERIOR





RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA



IMPACTO SOCIAL NO ÂMAGO DO NOSSO NEGÓCIO YDUQS

Transformando a vida das pessoas através da educação

INTEGRAÇÃO E SUPORTE À COMUNIDADE

Cada uma de nossas 105 unidades desenvolvem uma forte ligação com as comunidades ao seu redor promovendo iniciativas de responsabilidade social focadas no desenvolvimento e inclusão social.

485mil

Pessoas beneficiadas em 2019

94mil

Alunos envolvidos

6mil

Professores e apoio

O "DIA E"

Evento de âmbito nacional quando abrimos nossas unidades às comunidades oferecendo serviços voluntários incluindo de saúde, e angariando doações.

>20mil

Pessoas beneficiadas todos os anos

Estimamos que **~4 milhões** de pessoas tenham sido impactadas pelos nossos programas

FORTE IMPACTO SOCIAL



Objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU

Através da educação promovemos um forte impacto social não apenas para nossos estudantes como também damos oportunidades para os necessitados. Apoiamos a diversidade e a inclusão.

+30mil

Alunos ProUni no IT20

+500

Bolsas de esporte todo ano

+200

Bolsas para pessoas em vulnerabilidade social

PROGRAMA DE ALFABETIZAÇÃO DE ADULTOS

Estamos determinados a erradicar o analfabetismo de adultos no Brasil. Em 2019, oferecemos um programa gratuito em 6 de nossas unidades. O objetivo era expandir o programa para 16 unidades em todo o país.

+1.000

Pessoas beneficiadas desde 2018

ENGAJADO PARA DESENVOLVER O MERCADO DE TRABALHO E EMPREENDEDORISMO

YDUQS é comprometida com o desenvolvimento de um mercado de trabalho justo, saudável e próspero. Fizemos parcerias com diversas corporações para divulgar vagas de emprego e apoiar iniciativas de empreendedorismo.

Inovação e empreendedorismo

Promovemos eventos para disseminar a prática da cultura do empreendedorismo entre os alunos e dentro da população local.

Instituição amiga do empreendedor

Projeto liderado pelo Ministério da Educação para oferecer orientação e capacitação a potenciais empreendedores nas áreas de administração de negócios, finanças, direito e marketing.



GOVERNANÇA CORPORATIVA

YDUQS

- • • True corporation

97% das ações em circulação

- • • Uma ação, um voto

Padrão “Novo Mercado”

- • • Conselho independente

Composto por 9 membros independentes

- • • Acionista de Referência

Fundo de Private Equity: Advent (>10% de participação acionária)

CONSELHO ADMINISTRATIVO

Estatutário
Comitê Acadêmico

Estatutário
Comitê de Gente e Governança

Estatutário
Comitê de Auditoria e Finanças

Estatutário
Comitê de acompanhamento de performance

Termo de 2 anos
Eleito na Assembleia Geral
Mínimo de 5 membros / máximo de 9

CONSELHO FISCAL

Caráter não permanente
Eleito na Assembleia Geral
Termo de 1 ano
Composto por 6 membros

Signatário do Pacto
Empresarial pela Integridade
e Contra a Corrupção

INSTITUTO
ETHOS

Índice de Ações com
Governança Corporativa
Diferenciada

IGC

Índice
Brasil 50 **IBRX 50**

Level 1

ADR

 **NOVO
MERCADO**
BM&FBOVESPA



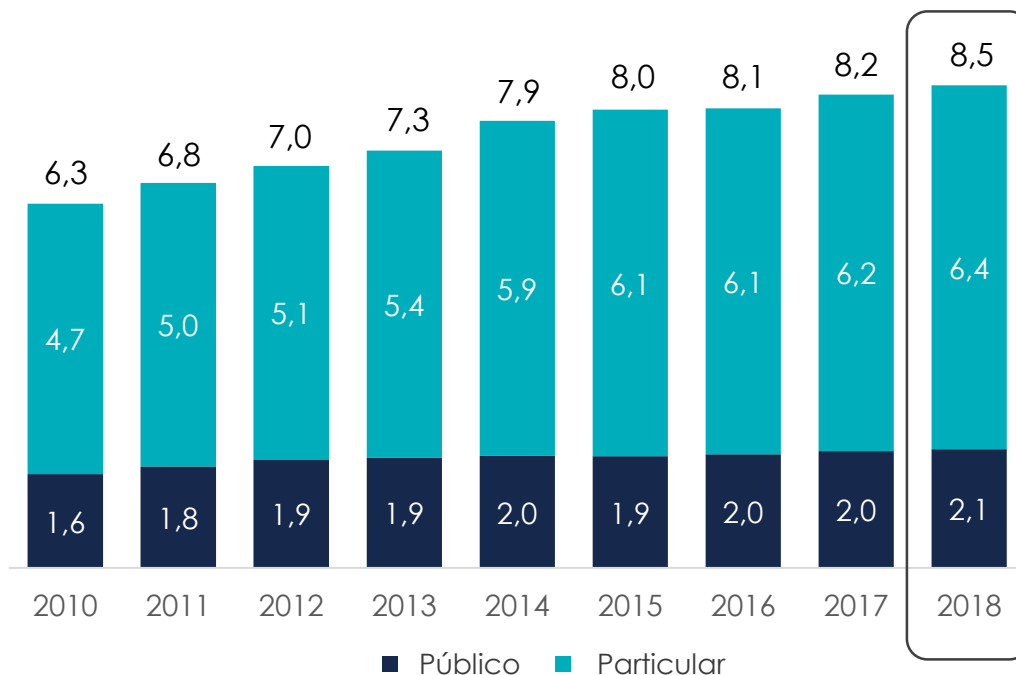
The background is a dark blue gradient. On the left, there are several upward-pointing arrows in shades of grey, teal, and orange. A large, semi-transparent teal gear is positioned behind the text on the right side.

DINÂMICA DA INDÚSTRIA

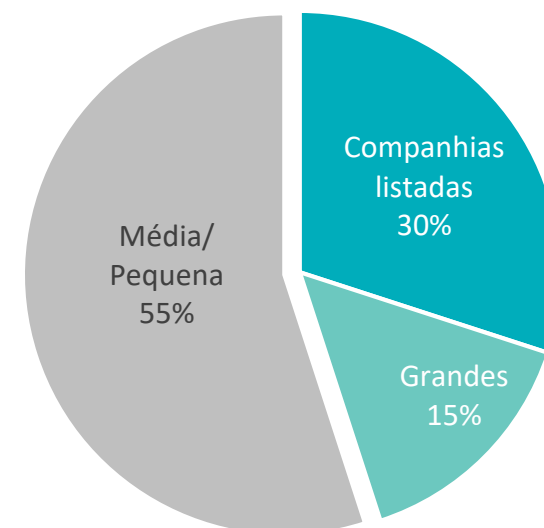


VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA

Base de alunos com ensino superior
(Milhões de pessoas)



Percentual de alunos matriculados em instituições particulares por tamanho (%) (2018)



Companhias listadas: YDUQS, Cogna, Laureate, Ser, Ânima
Grandes: ≥ 1% das matrículas

75% dos alunos no setor privado

Oferta estável nas instituições públicas

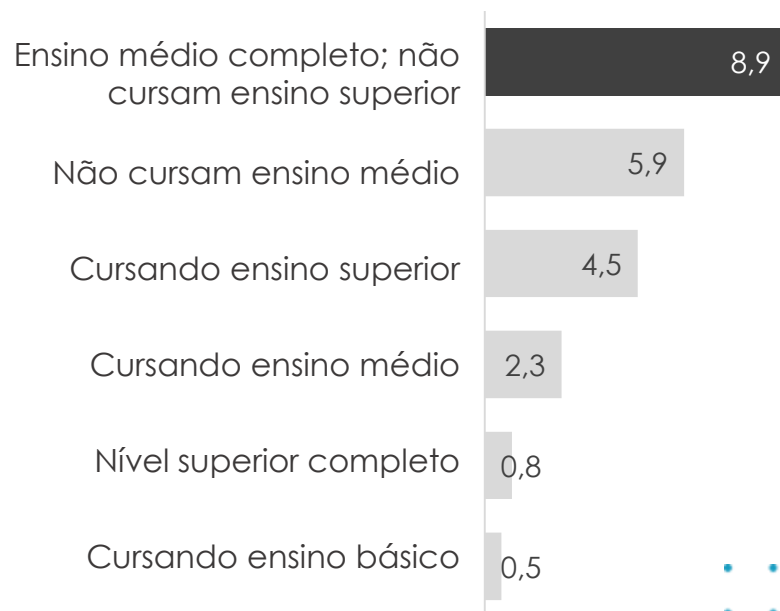
Mais de 2.000 instituições

Mercado altamente fragmentado



VISÃO GERAL DA INDÚSTRIA(cont.)

População por nível de escolaridade em 2018:
Idades entre 18 e 24 anos
(Milhões de pessoas)



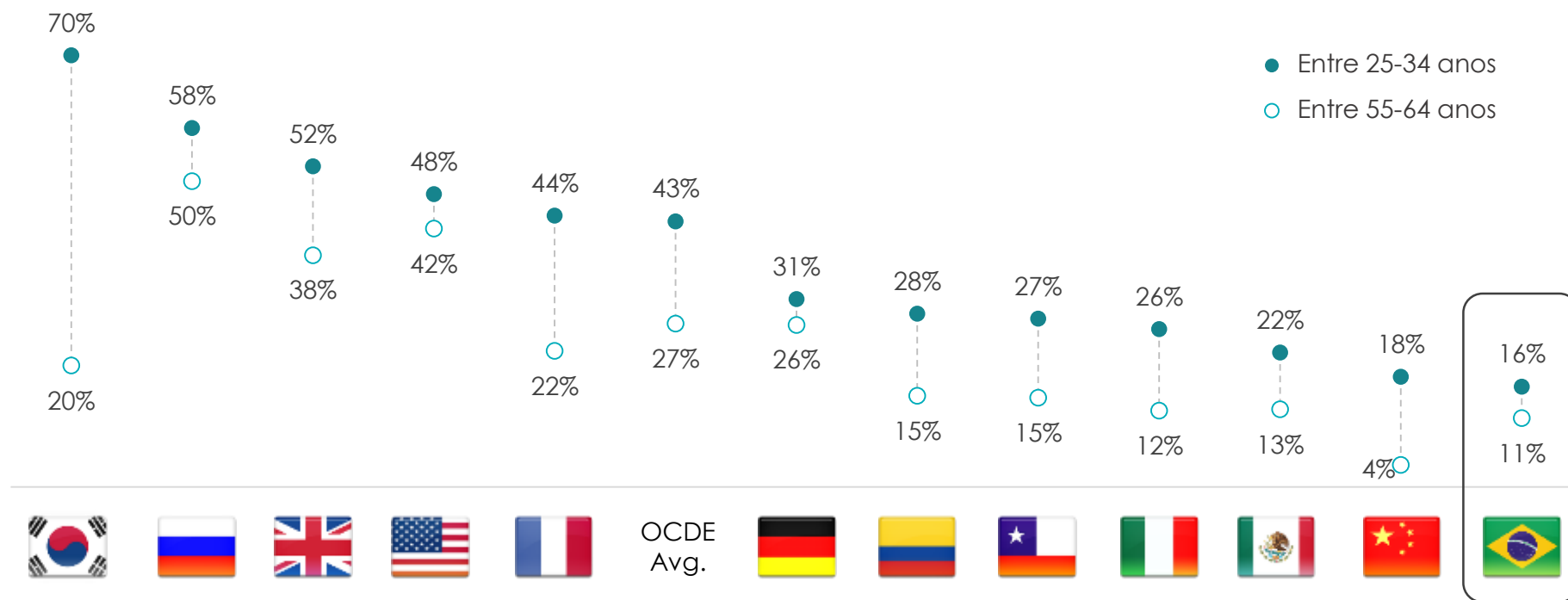
23% da população está cursando ou tem
nível superior completo
(18-24 anos)

~9 milhões de pessoas
fora de cursos de educação superior
(18-24 anos)



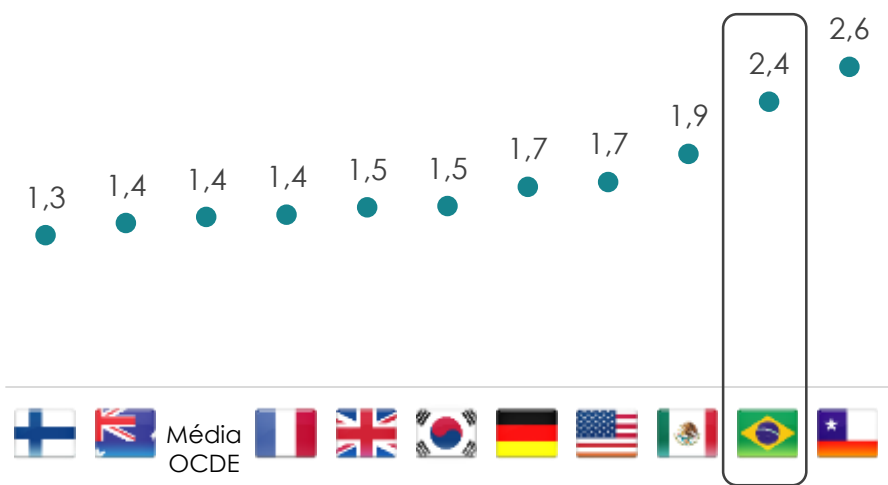
EDUCAÇÃO SUPERIOR NO BRASIL AINDA SUBPENETRADA VS NO MUNDO

Percentual da população com nível superior por grupo de idade (%)

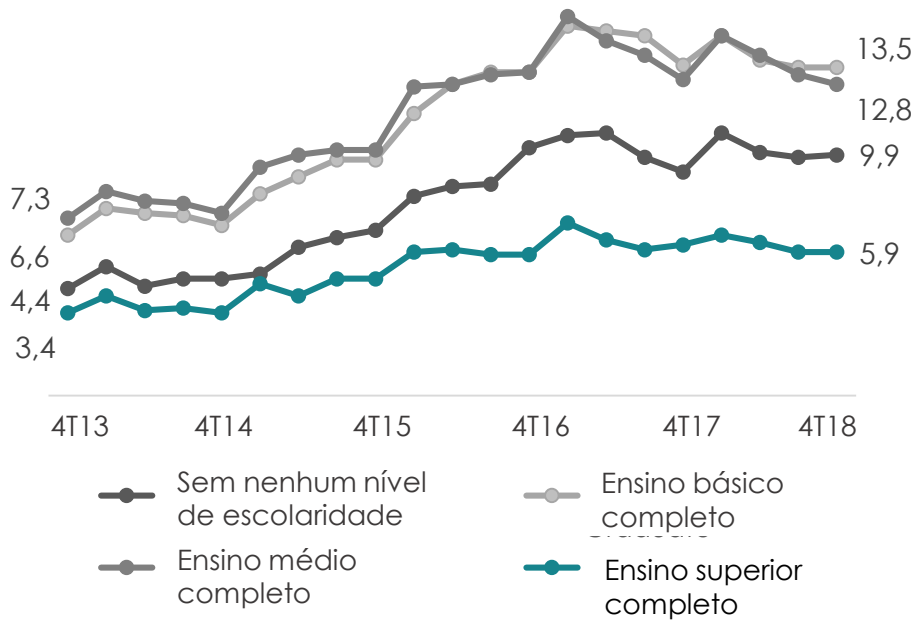


EDUCAÇÃO É UMA OPORTUNIDADE RELEVANTE YDUQS

Aumento salarial médio para indivíduos com nível superior vs ensino médio



Taxa de desemprego por nível de escolaridade no Brasil (%)



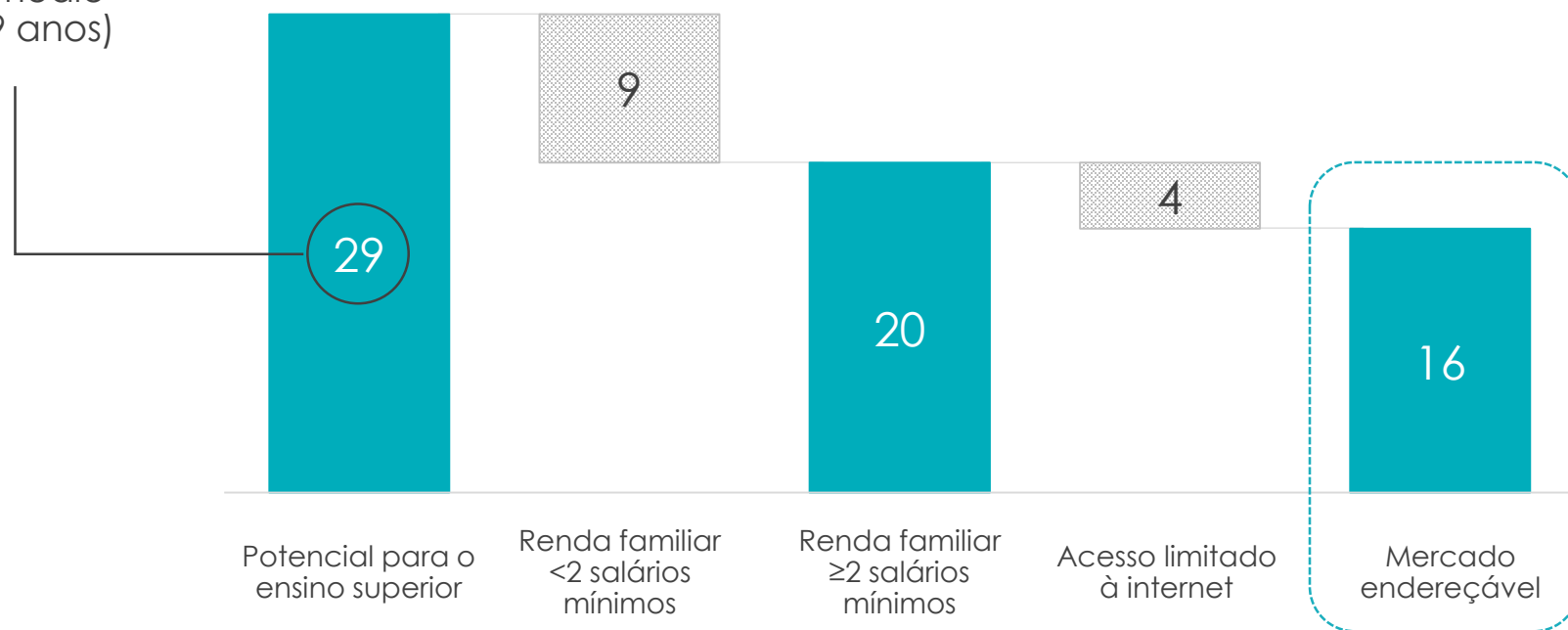
Formação no ensino superior melhora as chances de se obter um **aumento salarial** e ajuda a **reduzir a taxa de desemprego**



MERCADO ENDEREÇÁVEL ESTIMADO

(Milhões de pessoas)

População com
nível médio ⁽¹⁾
(17-39 anos)

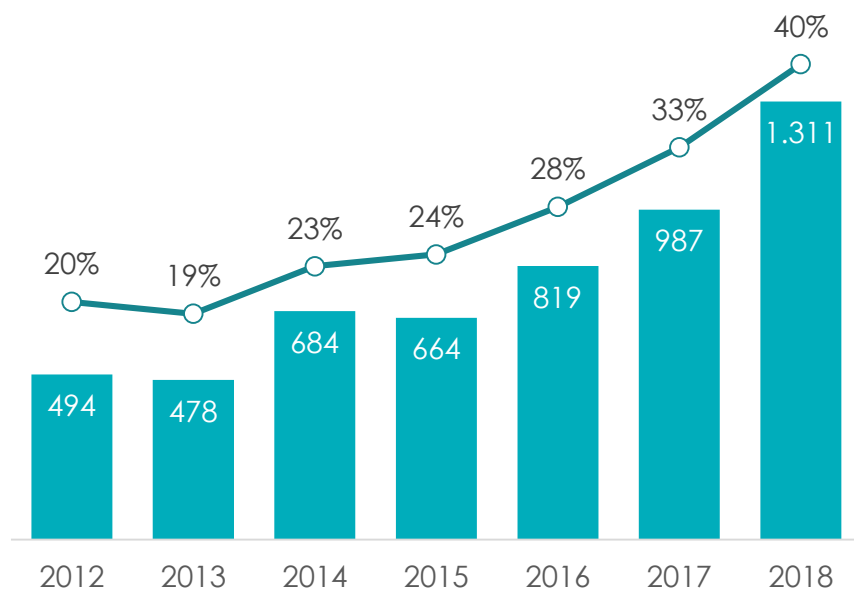


(1) Composto por indivíduos sem nenhum histórico de ensino superior, 75% da população com estudos incompletos, e 10% da população com ensino superior completo

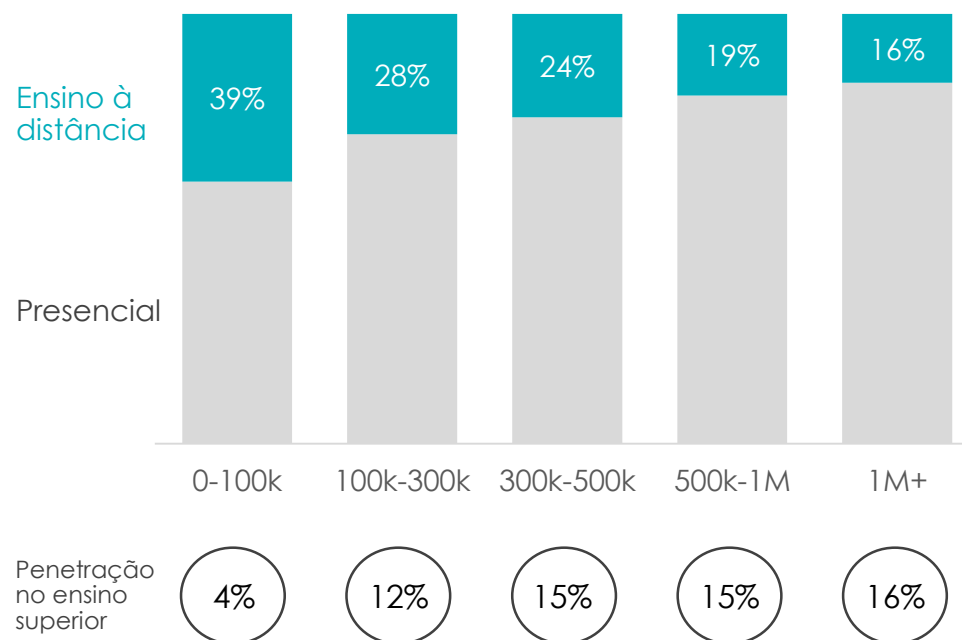


ENSINO À DISTÂNCIA ESTÁ REMODELANDO A DINÂMICA DA INDÚSTRIA

Captação no segmento de ensino à distância e percentual do total de matrículas em instituições particulares (mil pessoas; %)



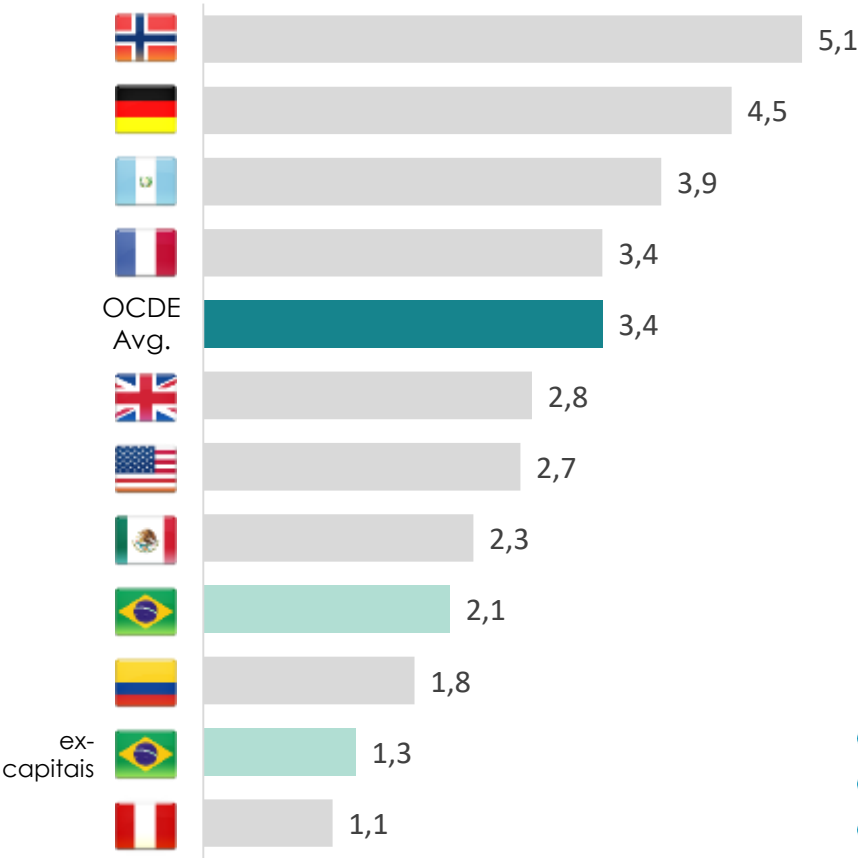
Matrículas por segmento e tamanho da cidade (%)



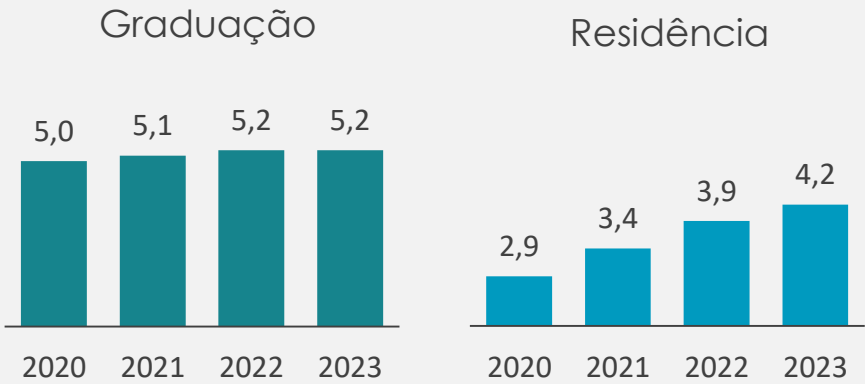
OPORTUNIDADE PARA MEDICINA

Demanda deve permanecer forte enquanto a disputa por programas de residência médica está determinada a aumentar

Densidade médica
(Médicos por 1.000 habitantes)



Candidatos por vaga no mercado brasileiro
(candidatos por vaga)





ESTRATÉGIA DA COMPANHIA



AVENIDAS DE CRESCIMENTO



ENSINO
DIGITAL



PRESENCIAL



PREMIUM



AQUISIÇÕES



ENSINO DIGITAL

Acelerando crescimento em cidades pequenas

YDUQS

Penetração de polos por tamanho de cidade

(% cidades cobertas pela YDUQS)



Alavancando em **conteúdo**

Marcas **regionais**

Crescimento via **parceiros**

Modelo de negócio **enxuto**

DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS

- QUALIDADE EXCEPCIONAL
- FLEXIBILIDADE
- METODOLOGIA
- GAMIFICAÇÃO
- NOVAS FERRAMENTAS
- SEGMENTAÇÃO DE PREÇO
- MULTIMARCAS





PRESENCIAL

Focando em eficiência operacional

YDUQS

Pesquisa operacional

Taxa de ocupação
Compartilhamento de disciplinas
Menor custo de pessoal
Conteúdo online

R\$200
milhões em economia potencial

Evolução da oferta

Aperfeiçoar continuamente a oferta de cursos e a implementação nas unidades

Retenção

Foco em qualidade e experiência do cliente para aumentar retenção

Consolidação

Oportunidade de consolidação orgânica com muitas instituições em dificuldade na era pós-FIES.





DIVISÃO PREMIUM

Aumentando proposta de valor e exposição a oportunidades de nicho

YDUQS

Medicina



Foco em **tecnologia** de última geração

Expansão da oferta para cursos preparatórios e residência

9 Unidades em operação 2020.1 > 15 Unidades em operação em 2021.1

Ibmec Escola de negócios



Alavancando qualidade superior e corpo docente para desenvolver novas serviços

Consolidando liderança em **cursos de pós-graduação**





ESTEIRA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

YDUQS

Regiões de influência de cidades

Atributos desejáveis:

Marcas renomadas

Potencial para expansão do EAD

Regiões de crescimento

Diversificação de portfólio*

Potencial para medicina



* Novas áreas; exposição a diferentes segmentos de renda e/ou adição de novos segmentos de negócio.



M&As RECENTES

Expandindo nosso modelo de sucesso

YDUQS



Marcas renomadas



Potencial para expansão do EAD



Regiões de crescimento

—



Diversificação de portfolio



Potencial para medicina

—



Oportunidade de expansão no interior de SP e lançamento do EAD com marca forte

Projeto transformador com múltiplas sinergias operacionais e estratégicas

Exposição a **novas regiões** com crescimento no presencial e oportunidade para lançamento do EAD



(1) Pendente de aprovação dos órgãos reguladores.



M&As RECENTES: GRUPO ATHENAS

YDUQS



5 unidades



9.000 estudantes presenciais
Graduação e cursos técnicos



Licença EAD | 300 polos por ano



Receita líquida 2019: R\$94,5 milhões
EBITDA⁽¹⁾ 2019: R\$15,0 milhões

R\$120
milhões em
EV

8,0x
EV/EBITDA
2019



Novos mercados



Entrada em 3 regiões de influência mapeadas

Sinergias



Múltiplo EV/EBITDA em **~3,5x** após sinergias

Qualidade



4 instituições com **IGC 4/5**

Medicina⁽²⁾



3 unidades com potencial de **300 vagas/ano** em processo de aprovação

(1) EBITDA ex-IFRS 16 refletindo ajustes da diligência e normalização de custos (EBITDA contábil em R\$32 milhões);

(2) Três processos de medicina em andamento aguardando aprovação dos órgãos competentes; sujeito a pagamento de earn-out



M&As RECENTES: ADTALEM

YDUQS



> **11** Wyden | **5** Ibmecc | **4** Damásio



> **102 mil** alunos
Graduação, pós, cursos preparatórios e EAD



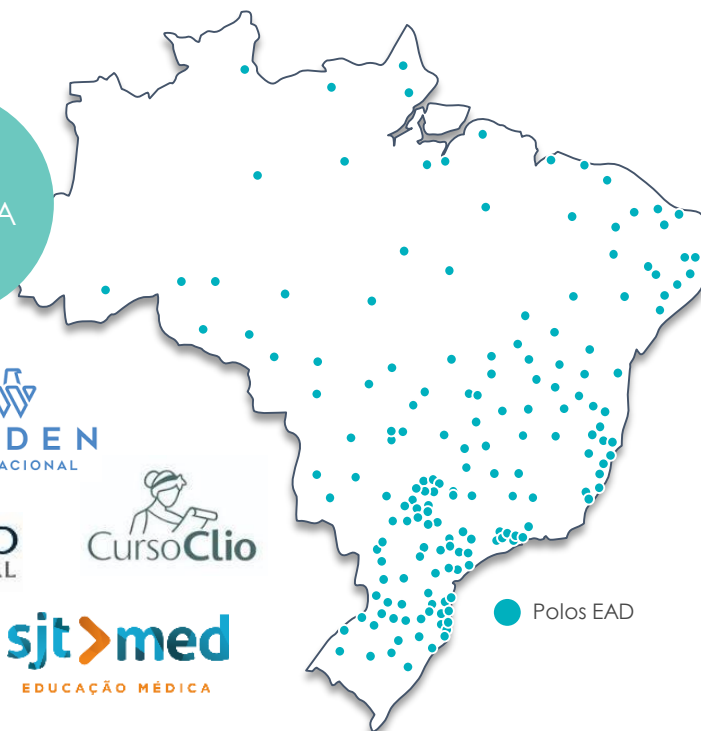
> **180** polos e presencial nacional
49 mil alunos



> Receita líquida 2019: R\$853 milhões
EBITDA⁽¹⁾ 2019: R\$254,9 milhões

R\$1,82
bilhões
EV⁽¹⁾

7,1x
EV/EBITDA
2019



● Polos EAD

Expectativa de **sinergias acima de R\$80 milhões**

Diversificação de portfólio



Exposição a diferentes segmentos e negócios com posicionamento premium

Excelência acadêmica

Expertise e tecnologia para alavancar programas de graduação e oportunidades para escalar conteúdo de qualidade

Qualidade



3 instituições com **IGC 4/5** (Ibmecc) + 10 instituições com **IGC >3/5** (Wyden)

Medicina



3 unidades com **210 vagas/ano** e adição de cursos preparatórios e residência médica

(1) Reportado pela administração Adtalem; em IFRS-16



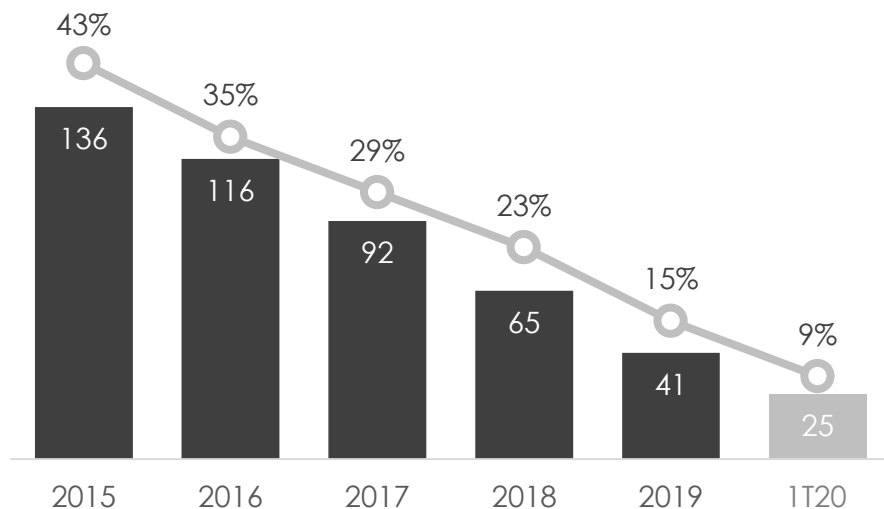
OPERACIONAL



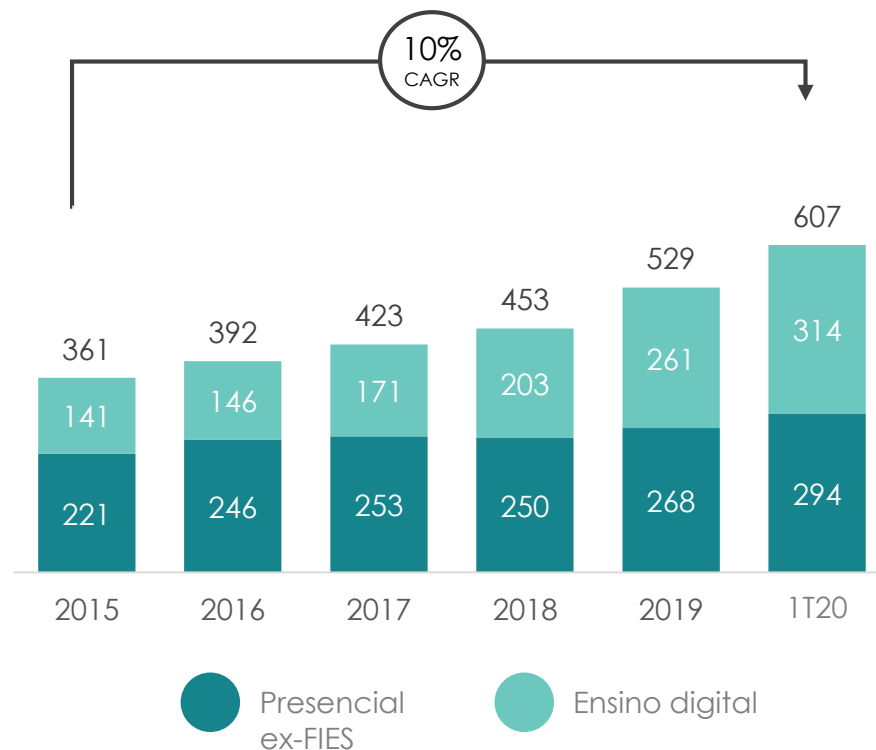
LIDERANDO A REVOLUÇÃO NA INDÚSTRIA

Enquanto o impacto do FIES fica no passado

Base de estudantes FIES e percentual na graduação presencial (mil alunos; %)



Base de alunos total ex-FIES (mil alunos)



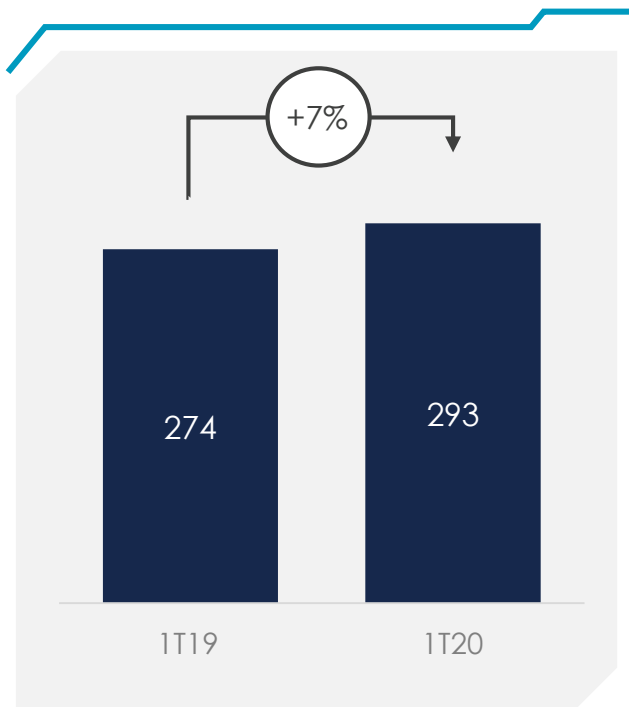
ÚLTIMO ANO DE IMPACTO DO FIES ESPERADO PARA 2020



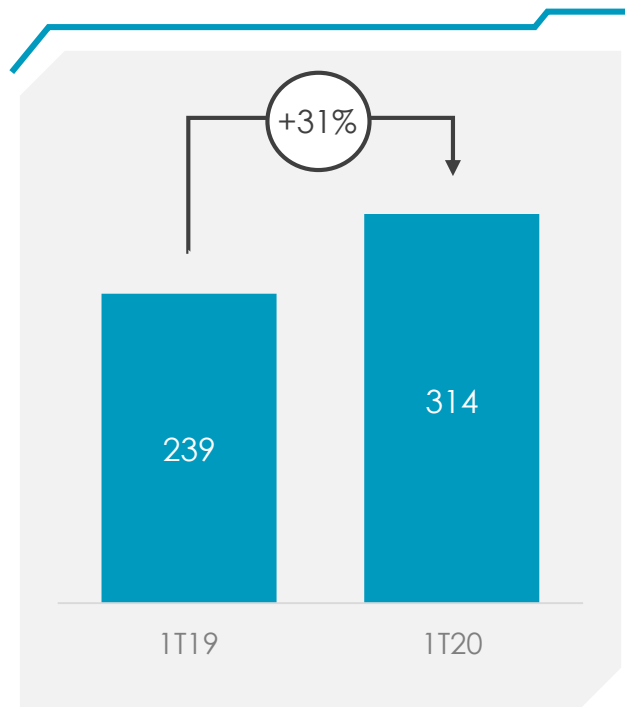
BASE DE ALUNOS

Melhora em todos os aspectos

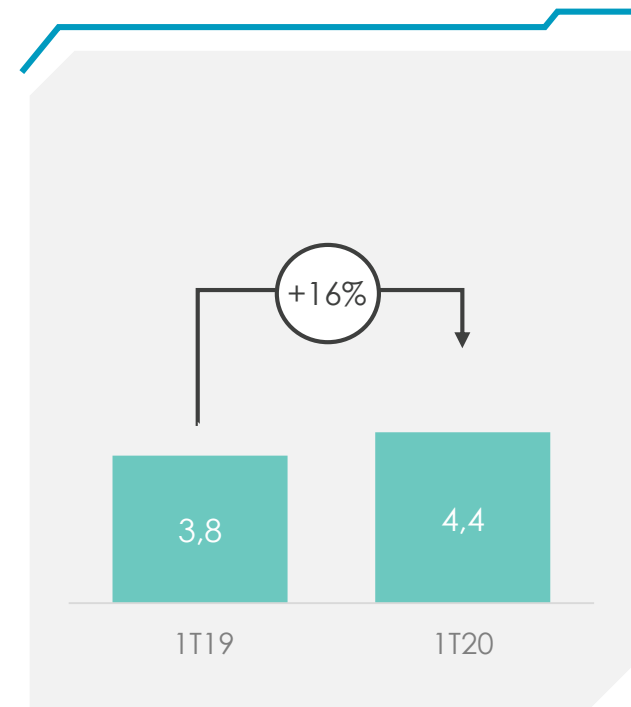
Presencial ex-FIES



Ensino Digital



Medicina

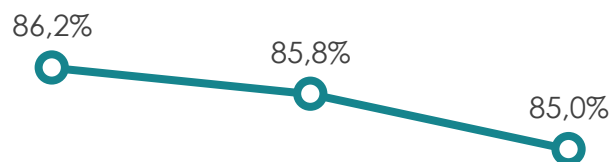


GRADUAÇÃO PRESENCIAL

YDUQS

Melhorando performance e eficiência operacional para contrapor desafio macroeconômico e FIES

Taxa de retenção⁽¹⁾
(%)

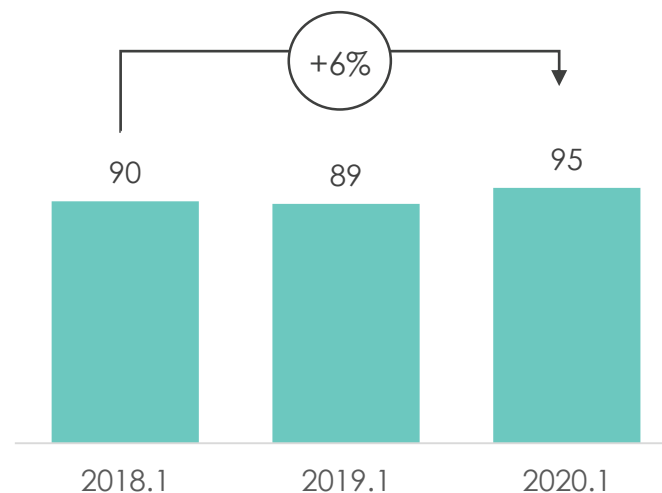


1T18

1T19

1T20

Ciclo de captação
(mil alunos)



2018.1

2019.1

2020.1

93
unidades

291 mil
alunos

R\$788
Ticket médio



em 1T20



(1) Taxa de retenção = $[1 - ((\text{evasão} + \text{não-renovados}) / (\text{base renovável: base inicial} - \text{formandos} + \text{captação}))]$.

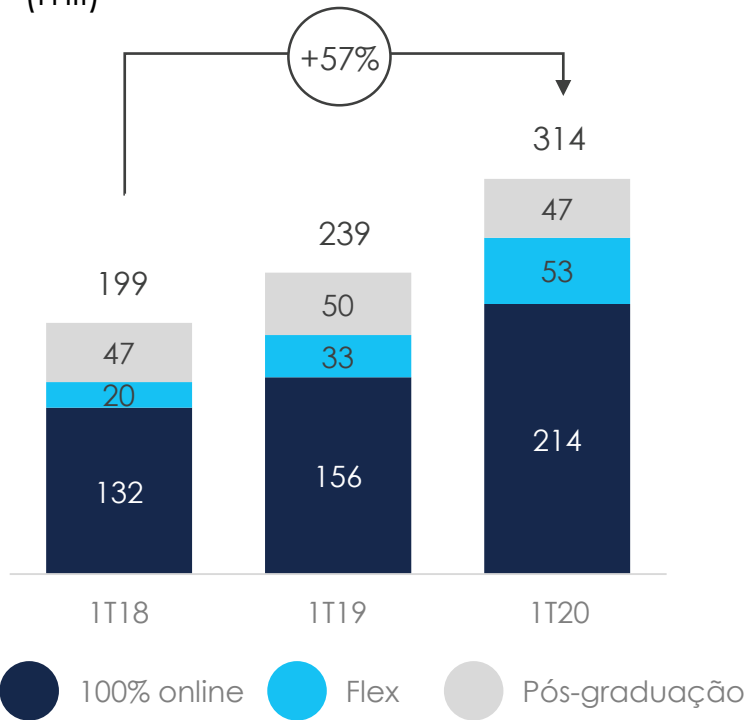
POSICIONAMIENTO PRESENCIAL



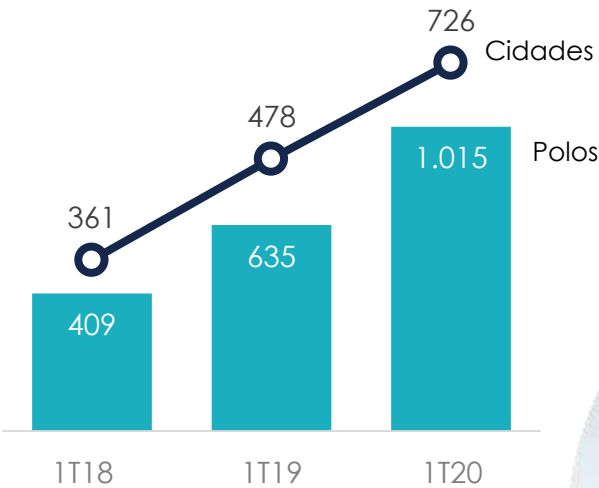
ENSINO DIGITAL

Acelerando em todas as frentes

Base de alunos por segmento (mil)



Número de polos e cidades cobertas (polos; cidades)

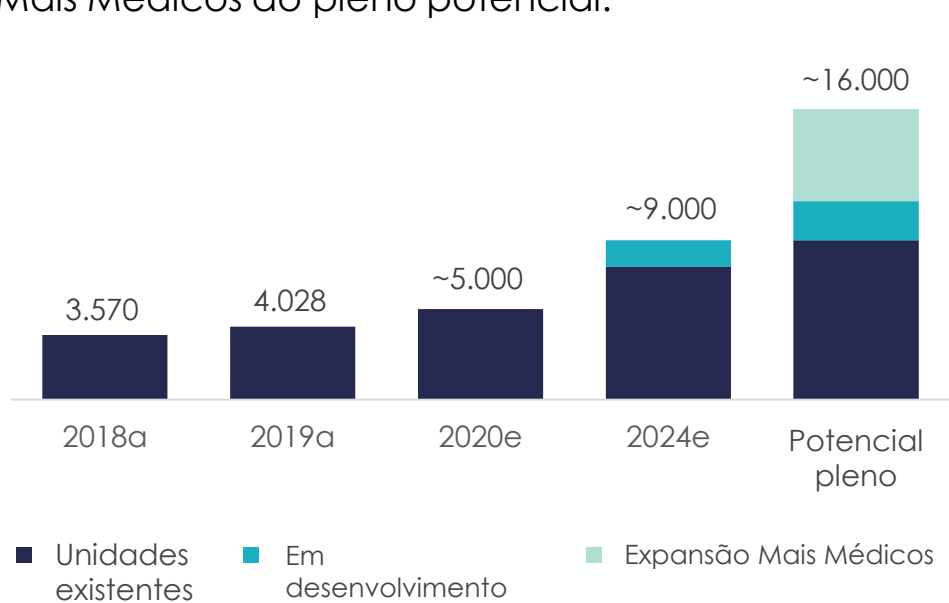


1.500 cidades até 2024

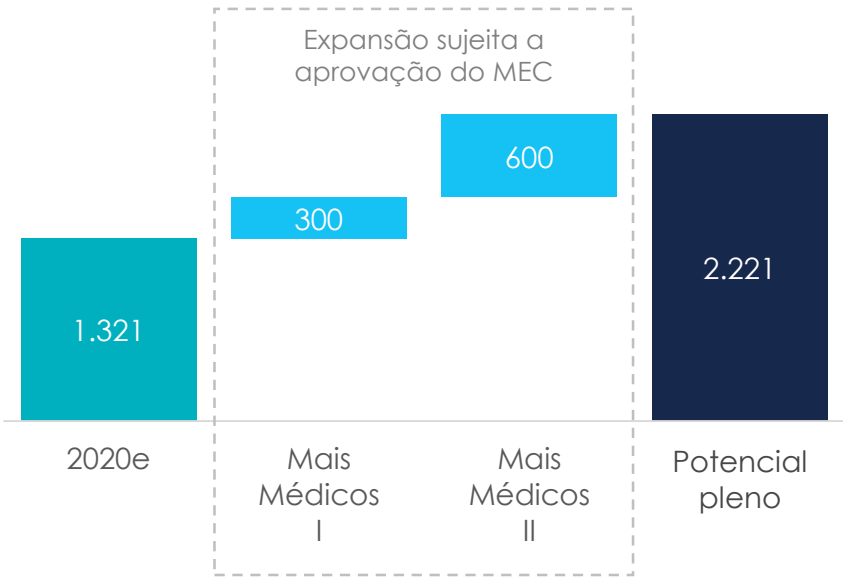


Forte expansão e crescimento contratado

Evolução da base de alunos e potencial na maturidade considerando a expansão das unidades Mais Médicos ao pleno potencial:



Evolução da autorização de vagas (vagas/ano)



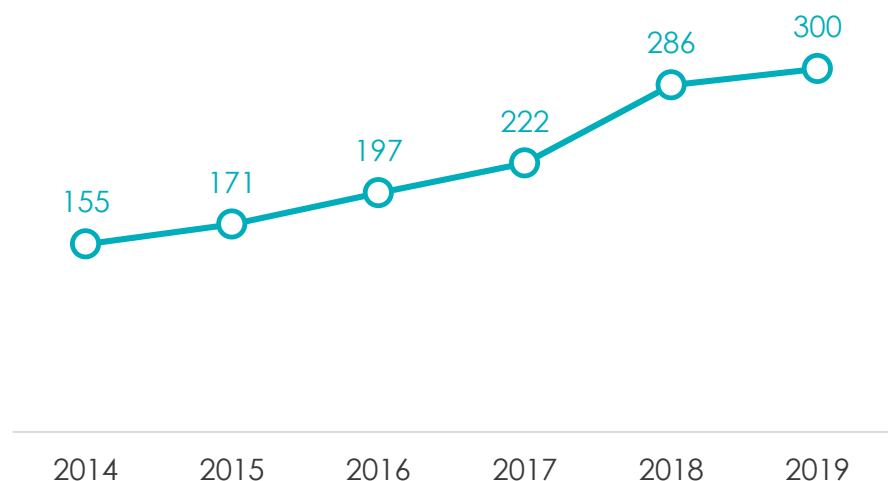
9 + 6 = 15

Unidades em operação + Unidades em desenvolvimento (Mais Médicos II) = Unidades até 2021.1



Estimativas consideram: (i) expansão parcial de 50 vagas/ano em cada Mais Médicos até de 2024; e (ii) expansão máxima para 150 vagas/ano em cada unidade no cenário de pleno potencial. Não inclui potencial de 300 vagas/ano do Grupo Athenas.

Evolução da receita líquida
(R\$ milhões)



+30%

Receita
líquida A/A

R\$8,8mil

Ticket médio
mensal⁽¹⁾

+10%

Ticket médio
A/A

(1) Referente ao aluno pagante (exclui bolsistas e ProUni)



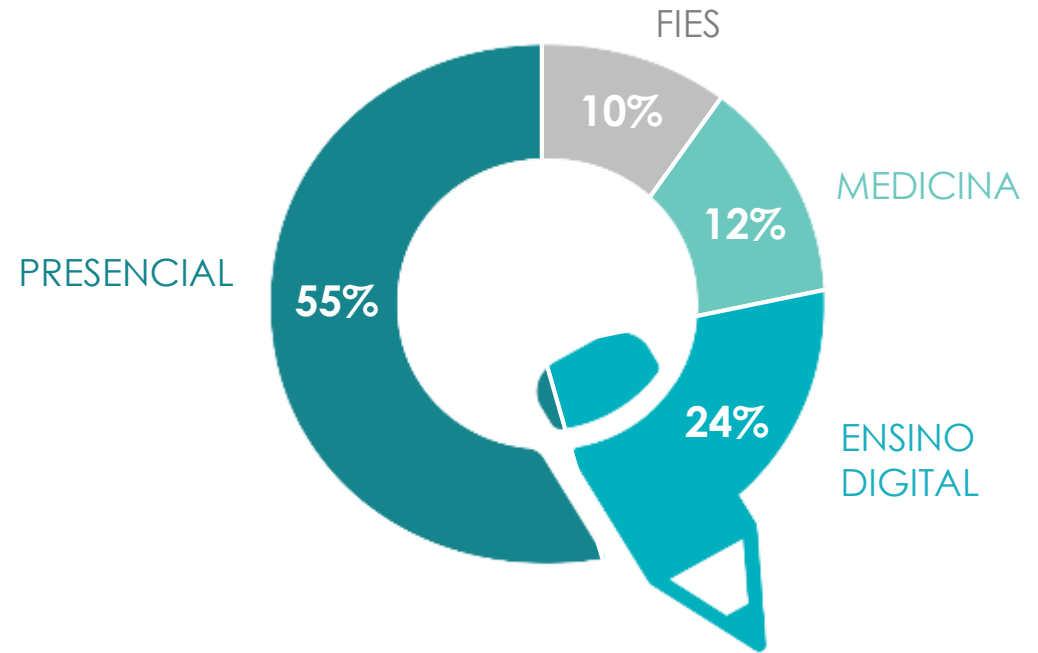
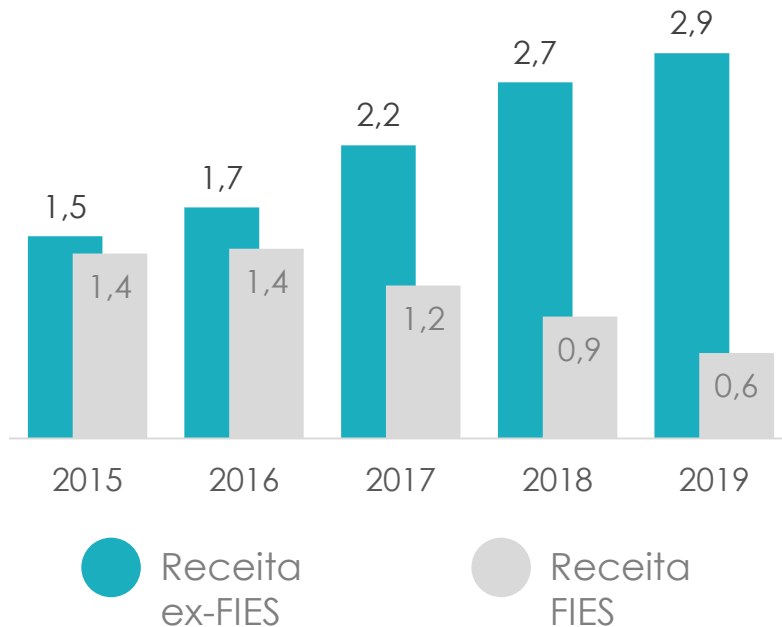
FINANCEIRO



Sólido desempenho apesar do FIES e de desafios macro

Receita líquida
(R\$ milhões)

Quebra da receita em 1T20
(%)

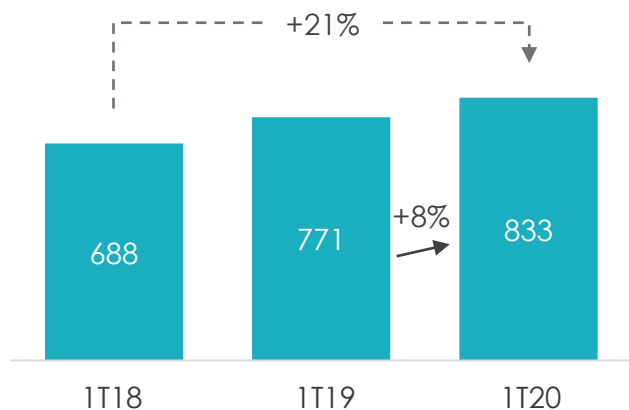


Foco em aumentar a atratividade no segmento presencial e **forte expansão do EAD e medicina** provaram ser uma estratégia bem sucedida para compensar o FIES

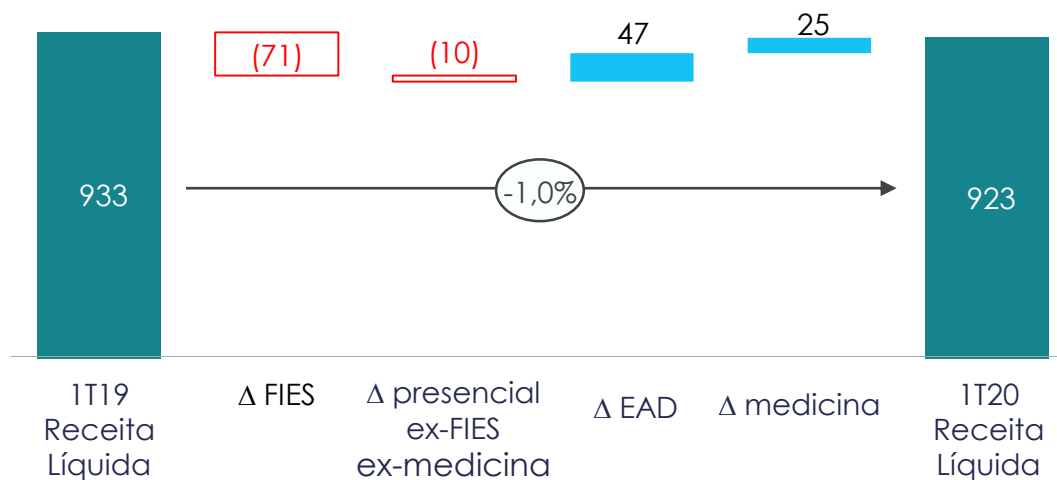
RECEITA

Últimos resultados trimestrais

Receita Líquida ex-FIES
(R\$ milhões)



Contribuição para a receita líquida, por segmento
(R\$ milhões; 1T19 vs 1T20)



Expansão contínua do EAD e Medicina



EAD e medicina representam ~36% da receita líquida



Receita ex-FIES aumentou 8% A/A



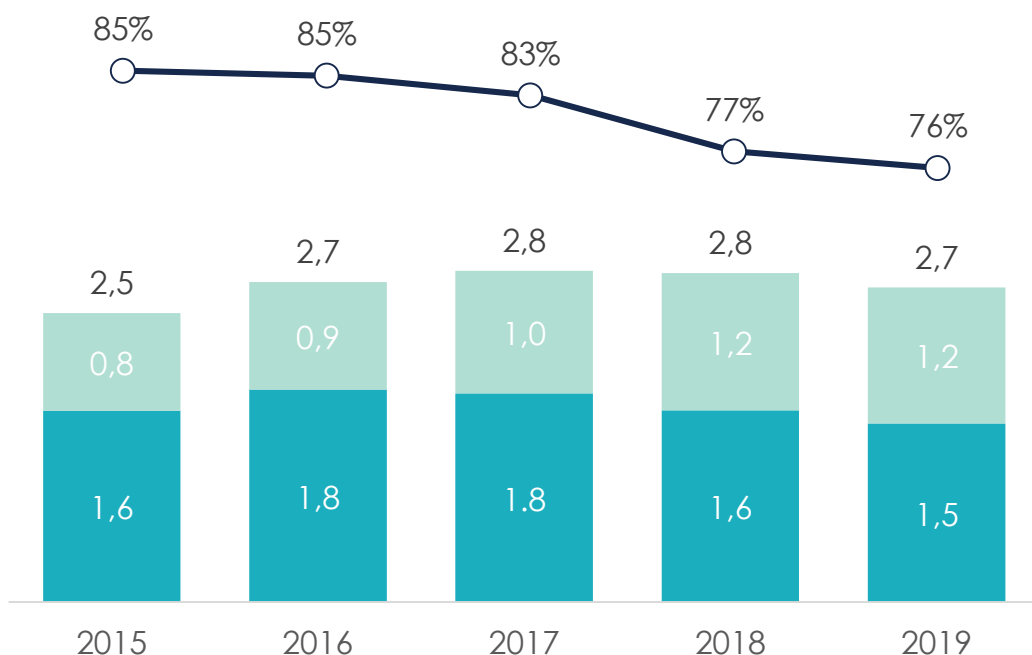
Receita do presencial impactada pela desaceleração da captação depois da COVID-19



DESPESAS OPERACIONAIS

Ênfase em eficiência & resiliência nos negócios

Despesas operacionais e percentual sobre a receita líquida (R\$ milhões, %)



● Custo dos serviços prestados

● Despesas comerciais, gerais e administrativas



Maior inteligência no gerenciamento e alocação do corpo docente a partir de iniciativas de **pesquisa operacional**



Foco em inovação e uso de tecnologias para integrar **conteúdo digital** no segmento presencial



Investimento na experiência do consumidor e no aumento da **taxa de retenção**

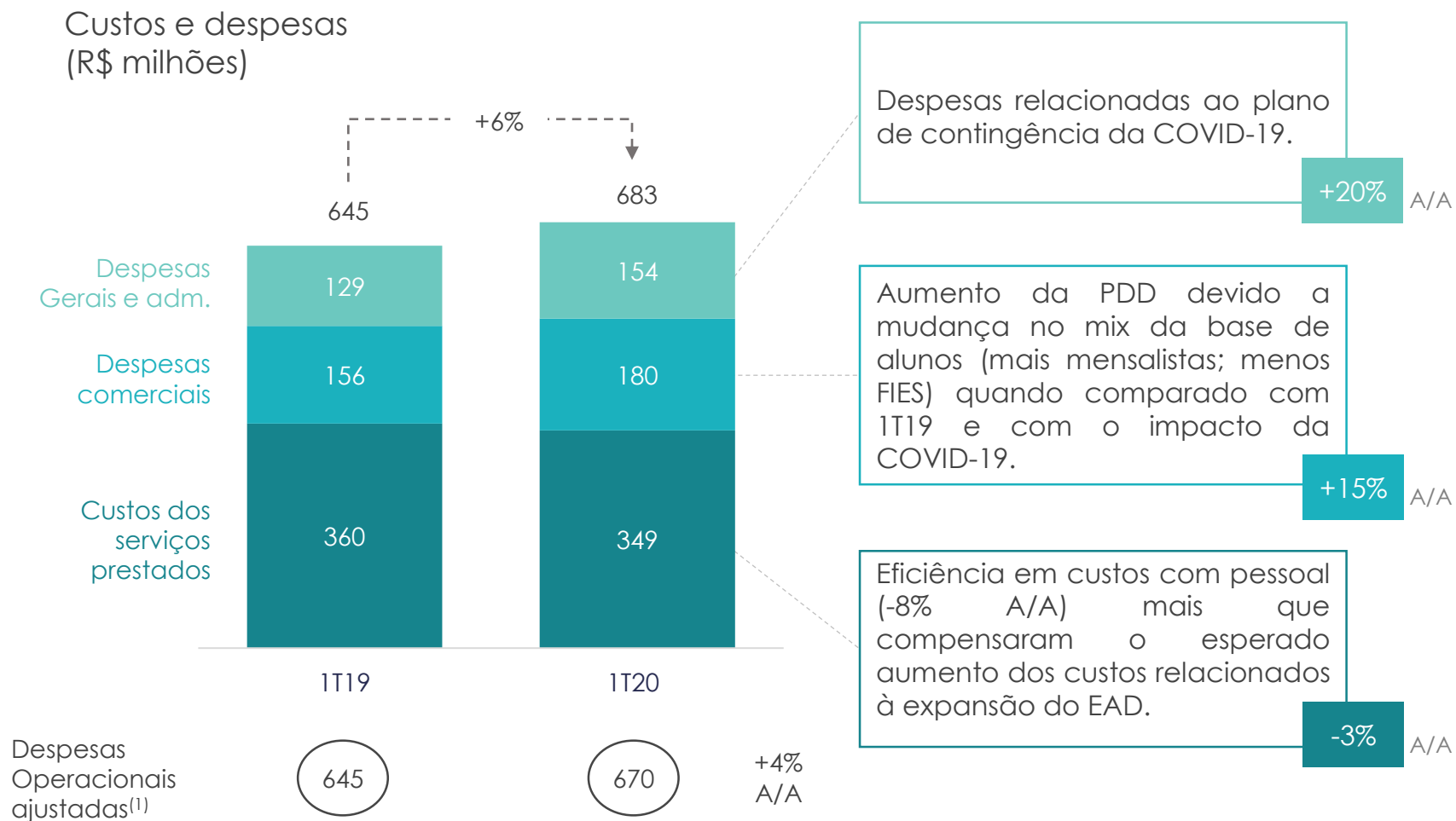


Gestão matricial de custos e despesas e melhor arrecadação



DESPESAS OPERACIONAIS

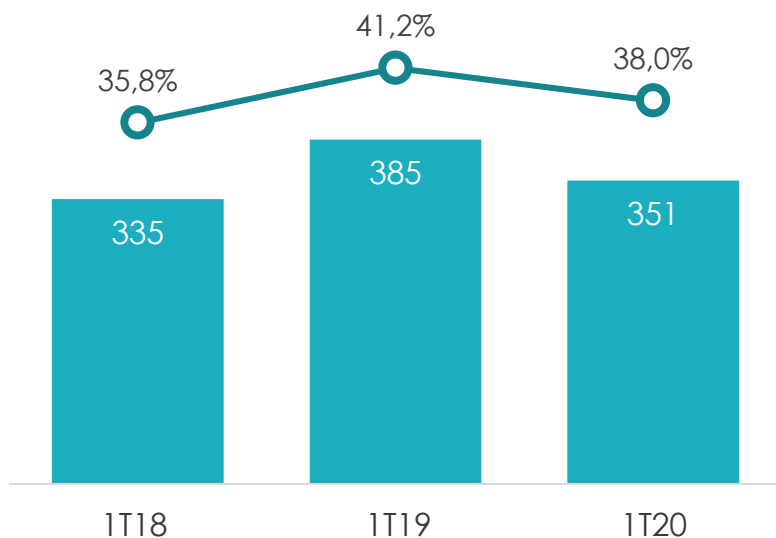
Últimos resultados trimestrais



EBITDA & CAPEX

Disciplina e foco em lucratividade

EBITDA ajustado⁽¹⁾ e margem EBITDA
(R\$ Milhões)



Relevante contribuição de EAD e medicina



Impacto negativo do FIES persiste

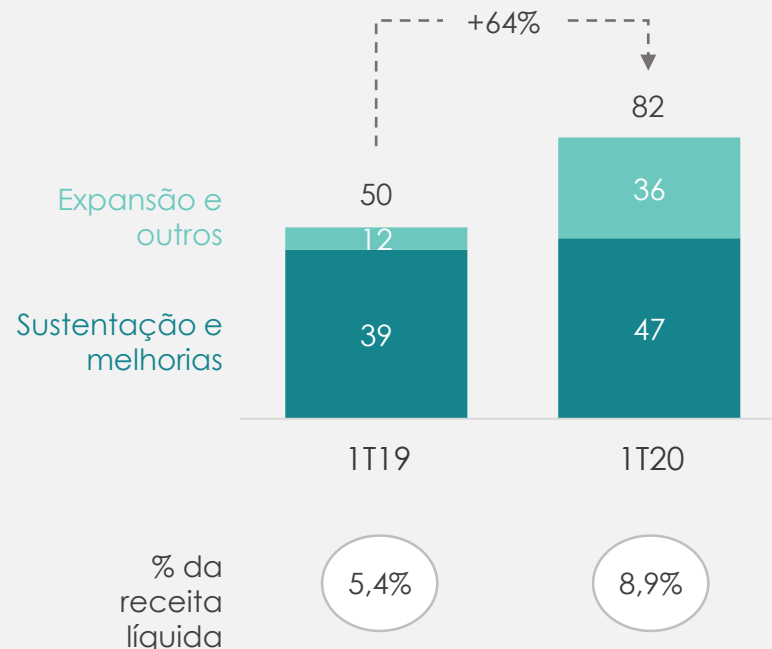


Fortes medidas de eficiência de custos através de pesquisa operacional



Custos e despesas crescentes devido aos esforços de contingência da COVID-19

CAPEX
(R\$ Milhões)



Nível histórico de capex como percentual da receita líquida é de **7%**

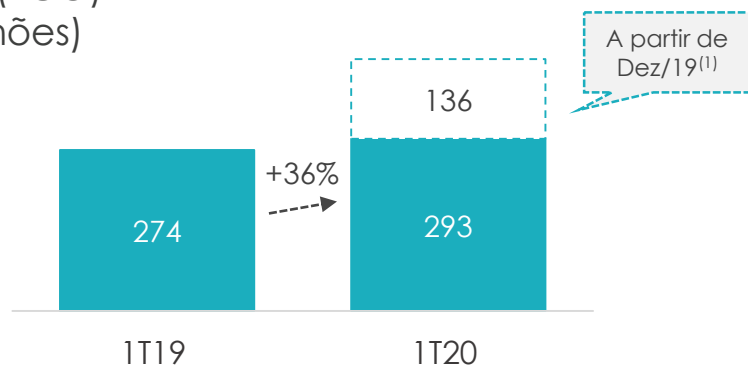


(1) Ajustado por despesas com reestruturação (pessoal), consultoria e outros.

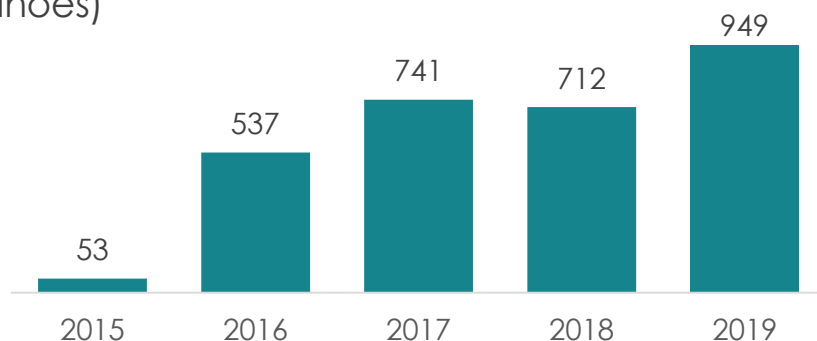
GERAÇÃO DE CAIXA

Posição privilegiada na indústria

Fluxo de Caixa operacional ajustado antes de capex (FCO)
(R\$ Milhões)



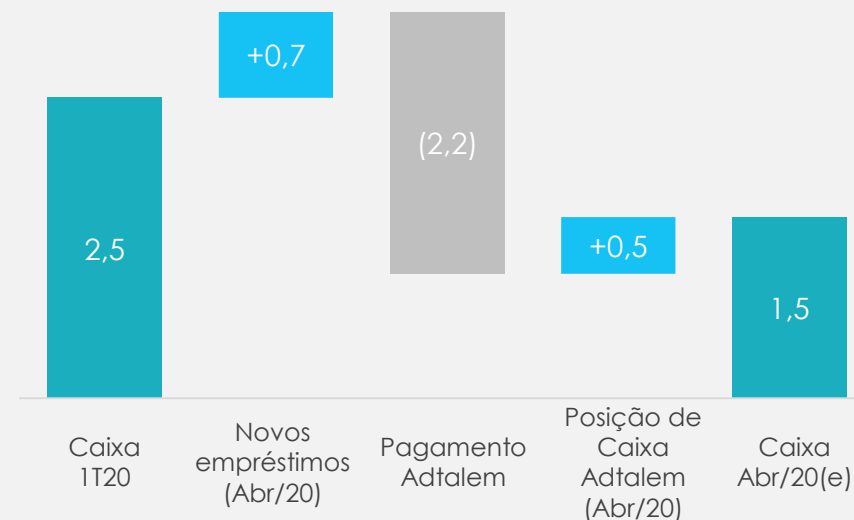
Evolução do FCO
(R\$ Milhões)



Conversão de Caixa (%)



Posição de Caixa após aquisição da Adtalem e novos empréstimos
(R\$ bilhões)



(1) Caixa ajustado por -R\$136 milhões devido ao atraso no recebimento de repasses do FIES em Dez/19.
Conversão de caixa = Fluxo de Caixa operacional antes de capex dividido pelo EBITDA reportado.

ENDIVIDAMENTO

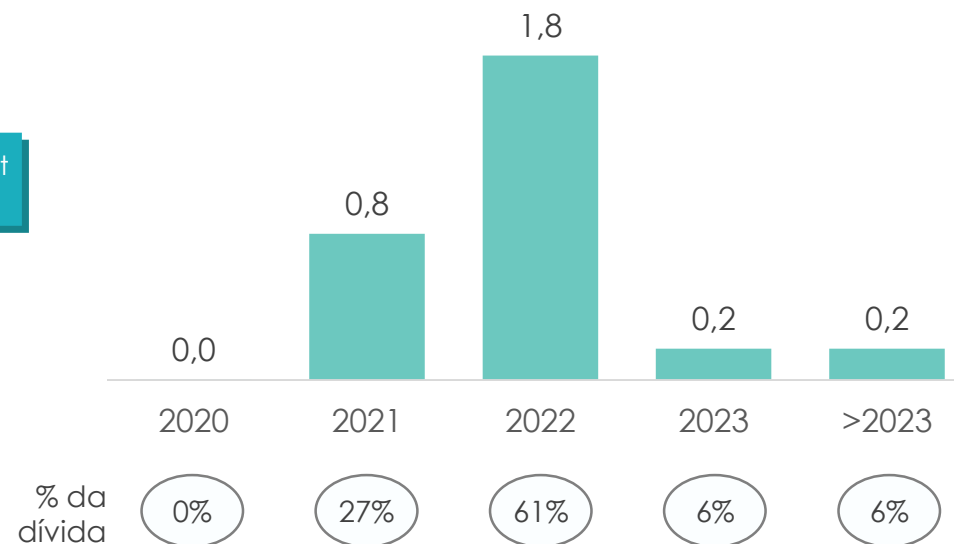
Sólida Liquidez

(R\$ milhões)	1T20	Pós aquisição Adtalem
(-) Caixa e disponibilidades	(2.546)	(1.500)
Empréstimos Bancários	2.286	3.012
Outros	101	n/a
Dívida Líquida ⁽¹⁾	159	n/a
Dívida Líquida/EBITDA (12m) ⁽²⁾	-0,1x	~1,1x

Covenant em 2,5x

Empréstimos Bancários	R\$ milhões	Custo da Dívida
Total	3.012	CDI + 1,50%
Posição em 1T20	2.286	-
Novos empréstimos (Abr/20)	725	-

Cronograma de pagamento da Dívida
(R\$ bilhões)



A dívida é composta em sua maior parte por empréstimos bullet com o montante principal e os juros a pagar na data de vencimento do termo.



(1) Excluindo os efeitos IFRS-16 (arrendamento mercantil)

(2) Considerando o EBITDA reportado nos últimos 12 meses da YDUQS; EBITDA reportado da Adtalem de R\$254,9 milhões em 2019

ANEXOS



PRODUTOS FINANCEIROS E PROVISÕES

Abordagem conservadora

PAR

Permite ao aluno financiar 50% do curso, pagando metade enquanto estuda e o restante ao longo de 4 anos após a sua formatura.

- Provisão de 50% do contas a receber de longo prazo ajustado a valor presente.
- Aceleração da curva de provisionamento para atingir 80% dentro de 60 dias para estudantes inativos (evadidos)

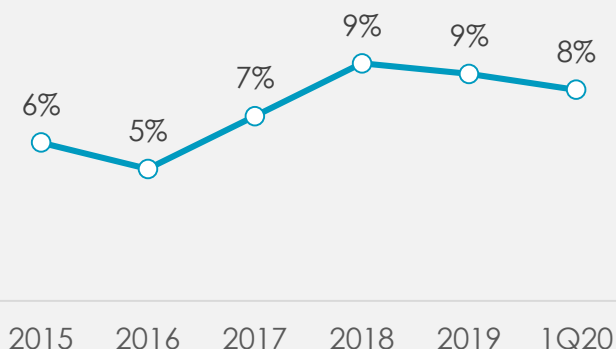
DIS

Permite o aluno experimentar o curso pagando parcelas fixas de ~R\$50/mês por até 3 meses. A diferença entre as parcelas fixas e o preço cheio da mensalidade é diluída e paga ao longo de todas os meses subsequentes até o final do curso.

- Provisão de 15% do contas a receber de longo prazo ajustado a valor presente.
- Aceleração da curva de provisionamento para atingir 80% dentro de 60 dias para estudantes inativos (evadidos)

3% da base de graduação presencial

PDD como percentual da receita líquida (%)



Expectativa de estabilização na faixa de 10-11% em 2020-2021



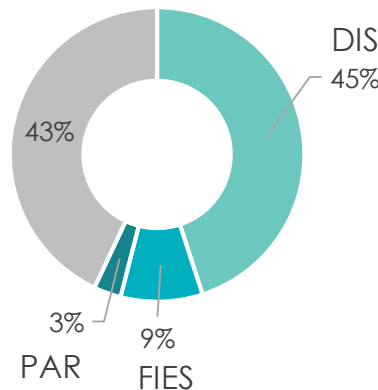
BASE DE ALUNOS

('000)	1T19	1T20	Δ%
Base total	561,2	632,5	12,7%
Graduação	482,0	557,9	15,8%
Presencial	292,4	290,9	-0,5%
Unitoledo	-	4,5	N.A.
Ensino Digital	189,6	267,0	40,8%
Pós-graduação	79,2	74,6	-5,9%
Presencial	29,7	28,0	-5,8%
Unitoledo	-	0,6	N.A.
Ensino Digital	49,6	46,6	-5,9%
Total Base ex-FIES	512,7	607,2	18,4%

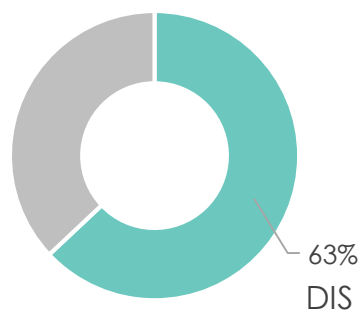
('000)	1T19	1T20	Δ%
Total presencial	322,0	318,9	-1,0%
Graduação ex-FIES	243,9	265,5	8,9%
Pós-graduação	292,4	290,9	-0,5%
Mensalista	228,2	256,3	12,3%
Unitoledo	-	4,5	N.A.
DIS	105,6	130,9	24,0%
FIES	48,5	25,4	-47,6%
PAR	15,6	9,2	-41,2%
Pós-graduação	29,7	28,0	-5,8%
Própria	15,9	14,9	-6,2%
Unitoledo	-	0,6	N.A.
Parcerias	13,7	13,0	-5,3%

('000)	1T19	1T20	Δ%
Total Ensino Digital	239,2	313,7	31,2%
Graduação	189,6	267,0	40,8%
100% online	156,2	214,4	37,3%
Flex	33,4	52,6	57,7%
Pós-graduação	49,6	46,6	-5,9%
Própria	17,5	18,2	4,5%
Parcerias	32,1	28,4	-11,6%
DIS (EAD graduação)	107,0	168,4	57,4%
100% online	84,9	134,8	58,8%
Flex	22,1	33,6	52,0%

Mix da graduação presencial
(% de alunos)



Mix da base de alunos EAD
(% de alunos)



MOVIMENTAÇÕES NA BASE DE GRADUAÇÃO

(‘000)	1T19	Base inicial 1T20	Formandos	Evasão e não- renovação	Captação	1T20
Graduação	482,0	495,5	(43,8)	(109,8)	216,1	557,9
Presencial	292,4	280,9	(27,3)	(50,4)	87,8	290,9
Mensalista	228,2	226,9	(10,9)	(46,2)	86,5	256,3
FIES	48,5	41,5	(16,4)	(0,1)	0,5	25,4
PAR	15,6	12,5	-	(4,1)	0,8	9,2
Ensino digital	189,6	214,6	(16,5)	(59,4)	128,3	267,0
100% Online	156,2	179,3	(14,6)	(47,7)	97,6	214,4
Flex	33,4	35,4	(1,8)	(11,6)	30,7	52,6



						2020.1	PLENO POTENCIAL ⁽¹⁾		
Unidades	UF	Marca	Tipo	Início da operação	Status	Vagas autorizadas ⁽²⁾	Base de alunos	Vagas autorizadas ⁽²⁾	Base de alunos
Presidente Vargas	RJ	Estácio	Orgânica	1998.2	Maturada	240	1,605	240	1,728
Juazeiro do Norte	CE	Estácio	Orgânica	2000.1	Maturada	100	698	100	720
João Uchôa/Citta	RJ	Estácio	Orgânica	2014.1	Maturada	170	847	170	1,224
Ribeirão Preto	SP	Estácio	Orgânica	2015.1	Em maturação	76	491	76	547
Teresina	PI	FACID	Orgânica	2005.1	Em maturação	110	580	110	792
Alagoinhas	BA	Estácio	MM I	2017.2	Em maturação	65	149	165	1,188
Angra dos Reis	RJ	Estácio	MM I	2018.1	Em maturação	55	200	155	1,116
Jaraguá do Sul	SC	Estácio	MM I	2018.1	Em maturação	50	126	150	1,080
Juazeiro	BA	Estácio	MM I	2018.1	Em maturação	155	323	155	1,116
Canindé	CE	Estácio	MM II	2020.2	Habilitada*	50	-	150	1,080
Castanhal	PA	Estácio	MM II	2021.1	Habilitada*	50	-	150	1,080
Quixadá	CE	Estácio	MM II	2021.1	Habilitada*	50	-	150	1,080
Iguatu	CE	Estácio	MM II	2021.1	Habilitada**	50	-	150	1,080
Açailândia	MA	Wyden	MM II	2021.1	Habilitada*	50	-	150	1,080
Ji-Paraná	RO	Wyden	MM II	2021.1	Habilitada**	50	-	150	1,080
Total						1,321	5,019	2,221	15,991
Potencial das unidades do Grupo Athenas						300	-	300	2,160

* Em estágio final do processo de aprovação

** Unidades em desenvolvimento

(1) Considera maturidade e expansão de assentos a capacidade máxima em todas as unidades Mais Médicos;

(2) Adicionalmente a capacidade autorizada, as escolas de medicina podem aumentar a oferta de vagas em 10% para ProUni e 10% para FIES.



DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO



	Presencial			Ensino Digital			Corporativo			Consolidado		
R\$ Million	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%
Receita bruta	1.245,9	1.288,5	3,4%	282,9	405,7	43,4%	-	-	-	1.528,8	1.694,2	10,8%
Deduções	(486,0)	(584,9)	20,3%	(110,2)	(186,1)	68,8%	-	-	-	(596,2)	(771,0)	29,3%
Receita líquida	759,9	703,6	-7,4%	172,7	219,6	27,2%	-	-	-	932,6	923,3	-1,0%
Custo dos serviços	(340,5)	(321,8)	-5,5%	(19,6)	(27,1)	38,5%	-	-	-	(360,1)	(348,9)	-3,1%
Pessoal	(237,5)	(218,9)	-7,9%	(11,7)	(10,9)	-6,8%	-	-	-	(249,2)	(229,8)	-7,8%
Aluguel, condomínio e outros	(9,9)	(11,0)	11,3%	0,7	0,0	N.A	-	-	-	(9,2)	(11,0)	20,0%
Serviços de terceiros	(23,3)	(25,5)	9,6%	(7,7)	(16,1)	110,3%	-	-	-	(31,0)	(41,7)	34,5%
D&A	(69,7)	(66,3)	-4,9%	(1,0)	(0,1)	-86,9%	-	-	-	(70,7)	(66,4)	-6,0%
Lucro bruto	419,4	381,9	-9,0%	153,1	192,5	25,7%	-	-	-	572,6	574,4	0,3%
Margem bruta	55,2%	54,3%	-0,9 p.p.	88,7%	87,6%	-1,0 p.p.	-	-	-	61,4%	62,2%	0,8 p.p.
Comercial & G&A	(91,4)	(106,4)	16,4%	(18,2)	(17,4)	-4,8%	(172,0)	(206,0)	19,8%	(281,6)	(329,8)	17,1%
Pessoal	(3,2)	(4,9)	50,2%	(4,4)	(4,0)	-7,8%	(34,1)	(35,4)	3,8%	(41,8)	(44,4)	6,2%
Publicidades	0,0	0,0	N.A	0,0	0,0	N.A	(93,2)	(107,7)	15,5%	(93,2)	(107,7)	15,5%
PDD	(51,9)	(60,5)	16,8%	(11,1)	(11,3)	1,4%	0,0	0,0	N.A	(63,0)	(71,8)	14,1%
Outros	(33,6)	(38,1)	13,3%	(2,2)	(1,4)	-37,3%	(24,7)	(39,7)	60,4%	(60,6)	(79,2)	30,7%
D&A	(2,6)	(2,9)	8,2%	(0,5)	(0,6)	28,3%	(19,8)	(23,2)	17,1%	(23,0)	(26,7)	16,3%
Lucro Operacional	328,1	275,5	-16,0%	134,9	175,1	29,8%	(172,0)	(206,0)	19,8%	291,0	244,6	-16,0%
Margem operacional(%)	43,2%	39,2%	-4,0 p.p.	78,1%	79,7%	1,6 p.p.	-	-	-	31,2%	26,5%	-4,7 p.p.
EBITDA	400,4	344,7	-13,9%	136,3	175,9	29,0%	(152,1)	(182,8)	20,2%	384,6	337,7	-12,2%
Margem EBITDA(%)	52,7%	49,0%	-3,7 p.p.	78,9%	80,1%	1,1 p.p.	-	-	-	41,2%	36,6%	-4,7 p.p.





YDUQS

Contato RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br