YDUQS

Apresentação corporativa

Junho 2022

THE USE BY YDUQS Participações S.A. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF YDUQS Participações S.A. By Msci. Msci Services And Data Are The Property Of Msci Or Its Information Providers, And Are Provided 'As-is' And Without Warranty. Msci Names And Logos Are Trademarks Or Service Marks Of Msci.

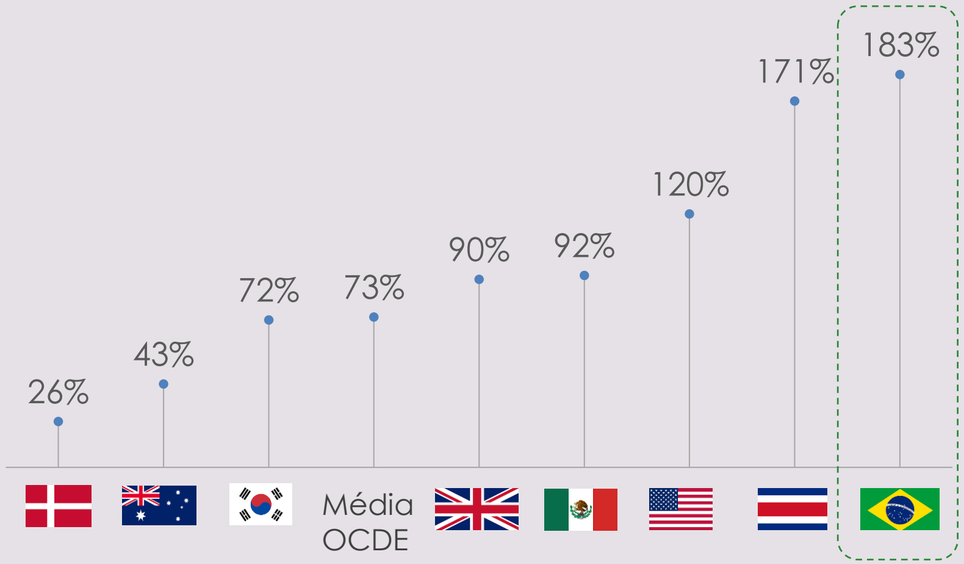
Principais mensagens

- O Brasil precisa muito de educação superior e esse mercado tem um grande potencial
- A YDUQS se reinventou e possui um posicionamento único para aproveitar essas oportunidades
- Entendemos que existe um upside relevante diante da nossa valoração atual
- Além do upside financeiro, investir na YDUQS representa uma oportunidade de estar junto de um líder nacional em ESG

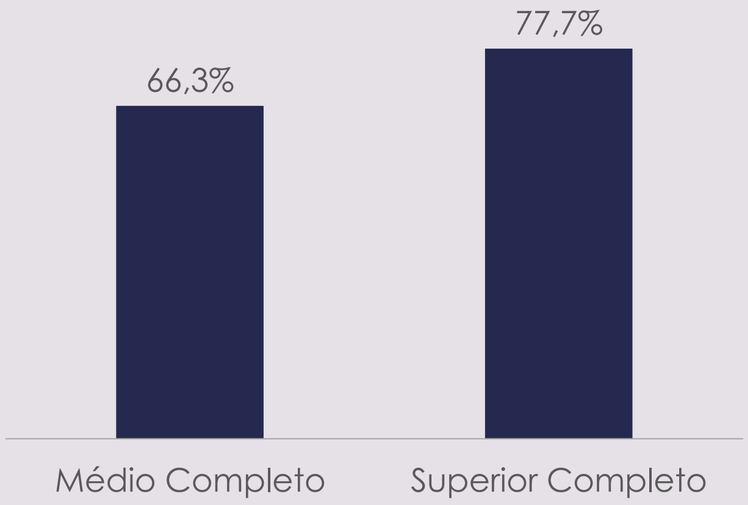
O Brasil precisa muito de educação superior
e esse mercado tem um grande potencial

Fazer faculdade no Brasil tem um grande impacto sobre a vida das pessoas

Incremento na remuneração média
(%, Ensino Superior vs Ensino Médio)



Empregabilidade por grau de instrução
(%, Brasil 2019)



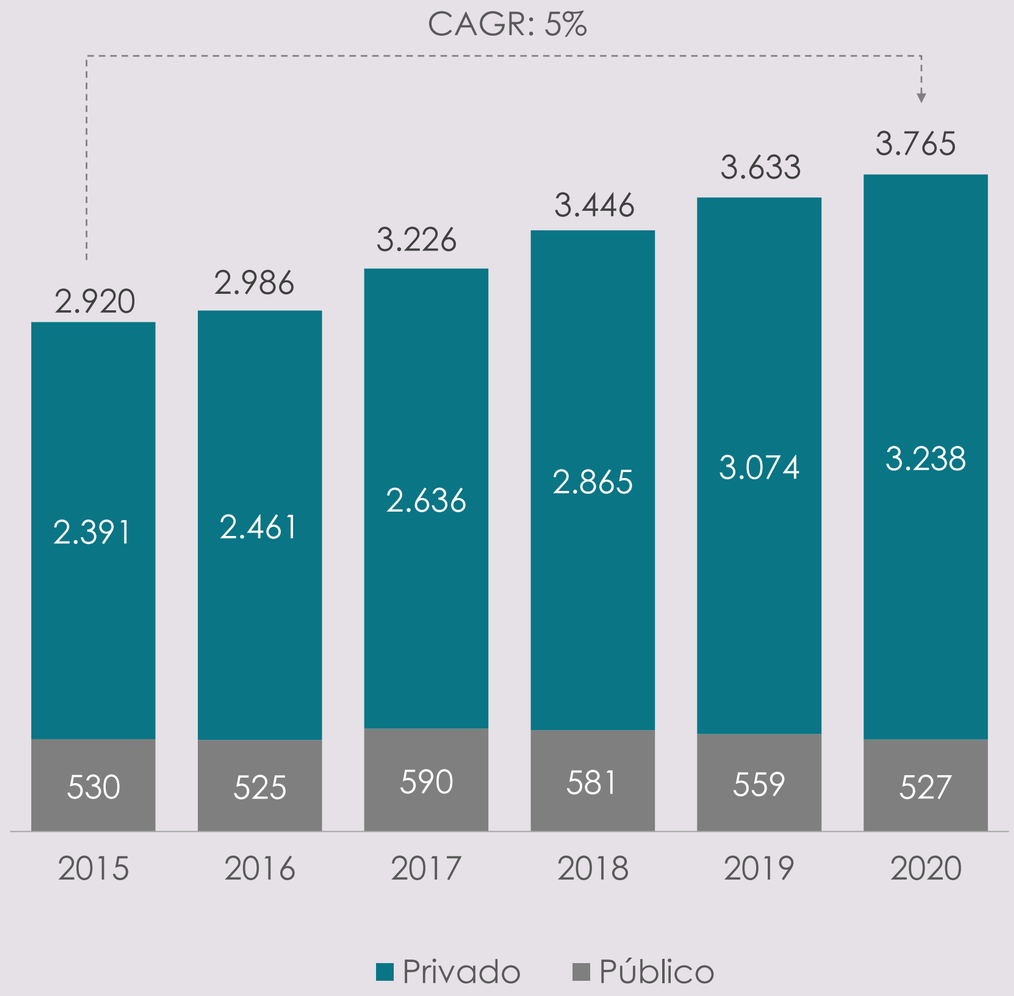
Fontes: OCDE e Instituto Semesp

O crescimento do mercado é grande e praticamente todo no setor privado

Barreiras de entrada no mercado brasileiro de educação superior:

- Setor altamente regulado
- Abertura de novos campi, cursos e expansões de vagas: processo longo burocrático e custoso
- Alto investimento prévio ao processo de credenciamento

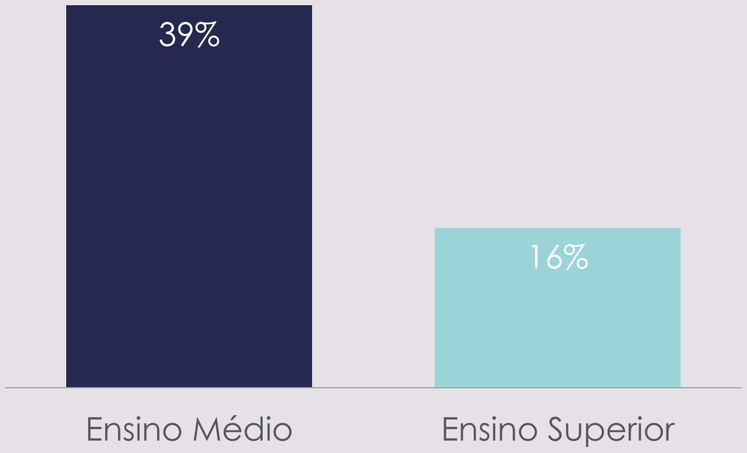
Ingressantes 2020
(em milhares)



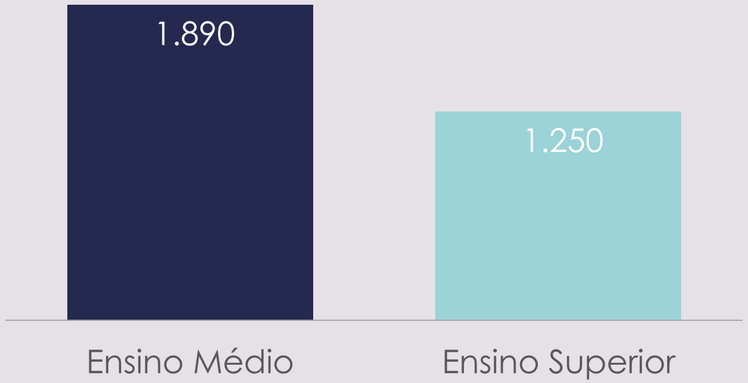
Fonte: Inep

O potencial de crescimento ainda é muito grande

Nível de escolaridade da população brasileira
(%, 2020)



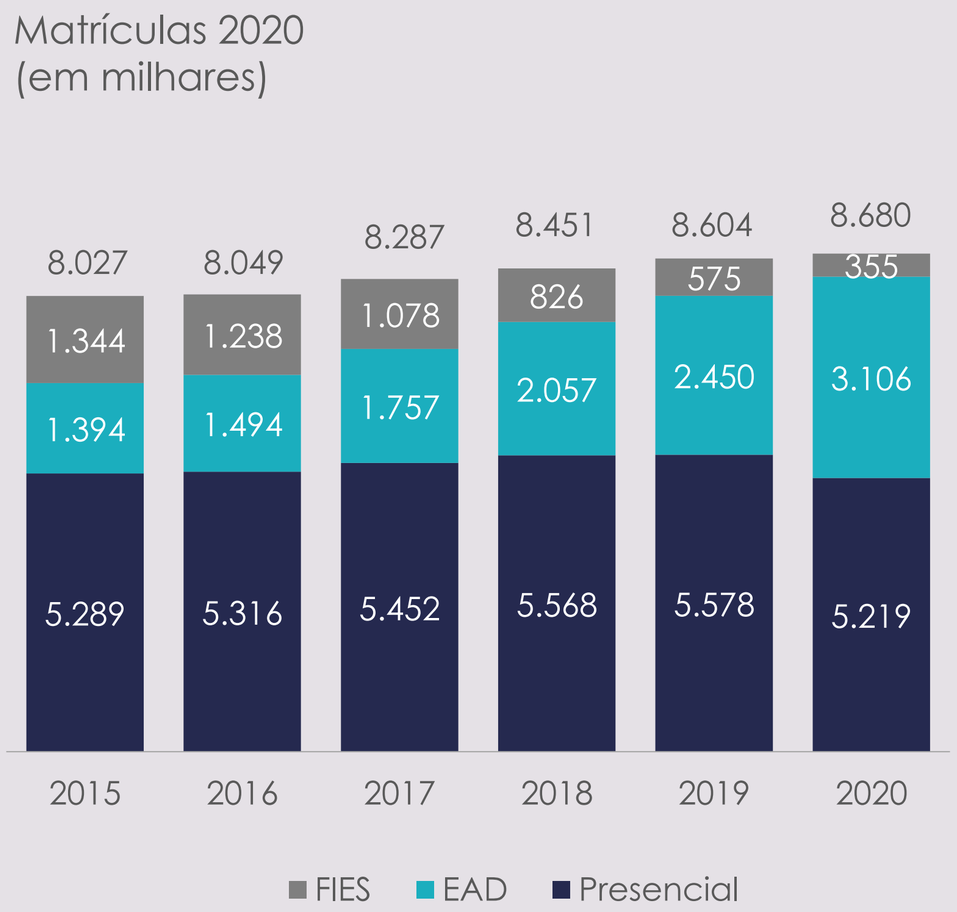
Formandos no Brasil
(Em milhares, 2019)



Fonte: Instituto Semesp

A partir de 2015 houve um conjunto de mudanças regulatórias que levou a uma forte digitalização do setor

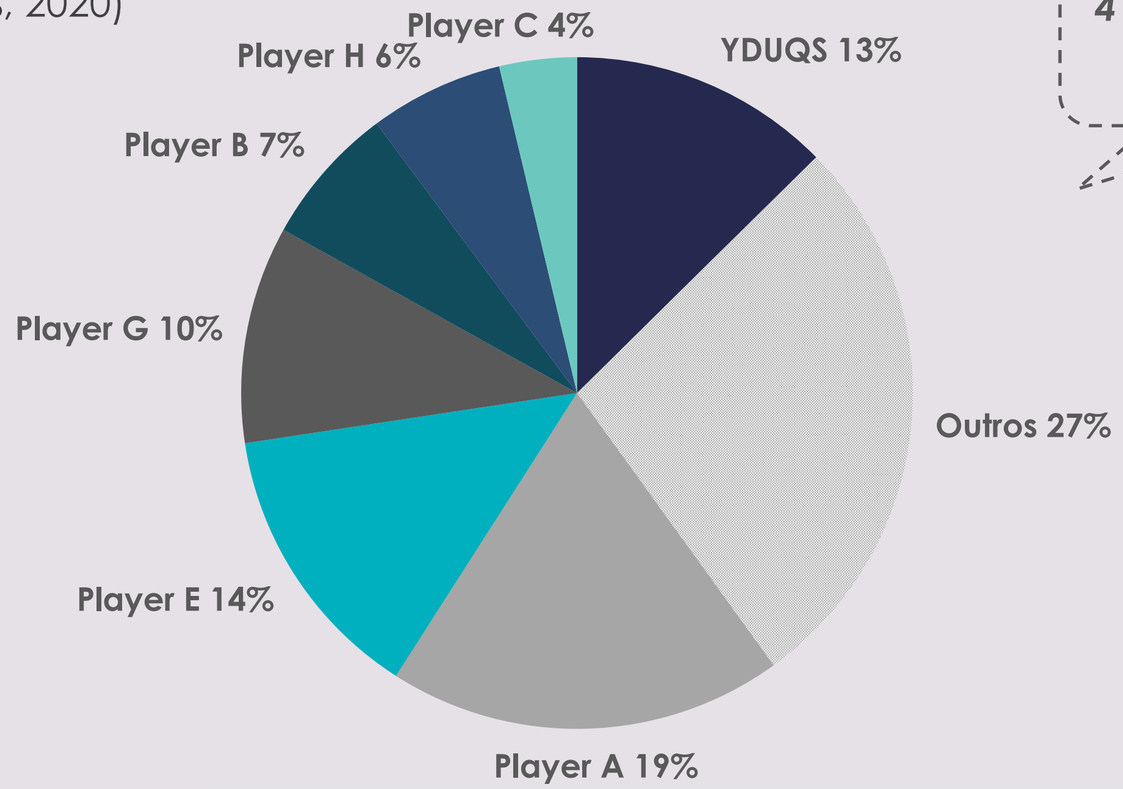
- Fim do FIES
- Liberação da abertura de polos
- Liberação de 40% do conteúdo digital no presencial



Fonte: Inep

Houve um crescimento relevante do mercado de EAD, com ganho relevante dos players com maior tecnologia

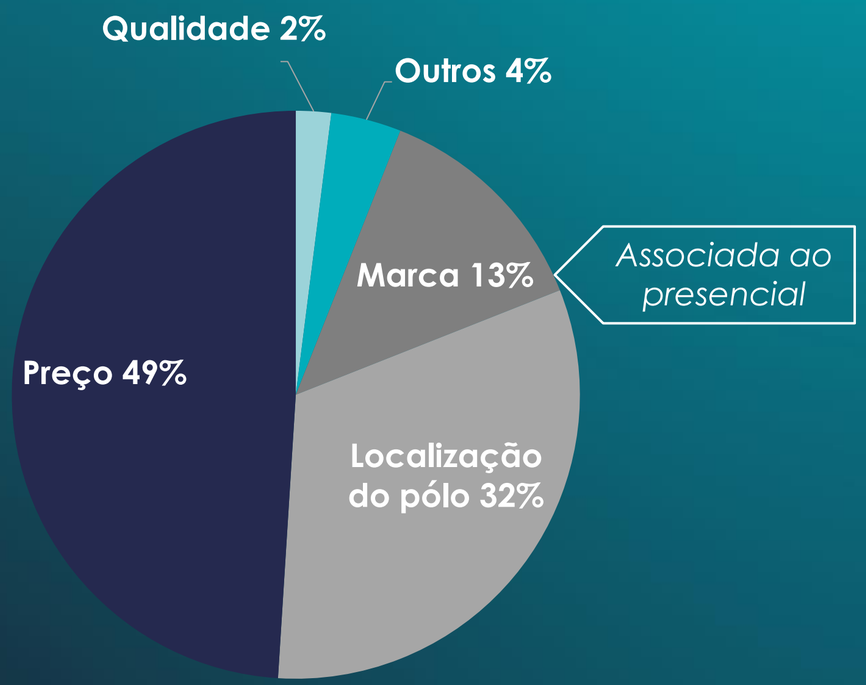
Matrículas EAD
(%, 2020)



4 maiores players detêm >50% do mercado

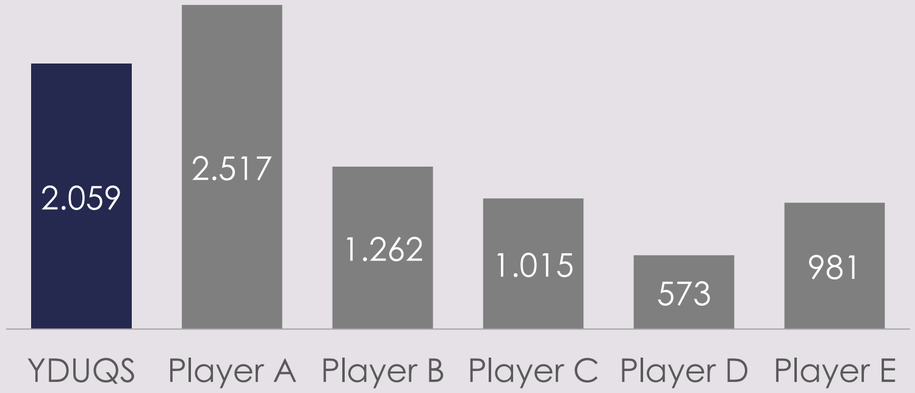
Fonte: Inep

O *footprint* é um fator determinante para o sucesso no EAD

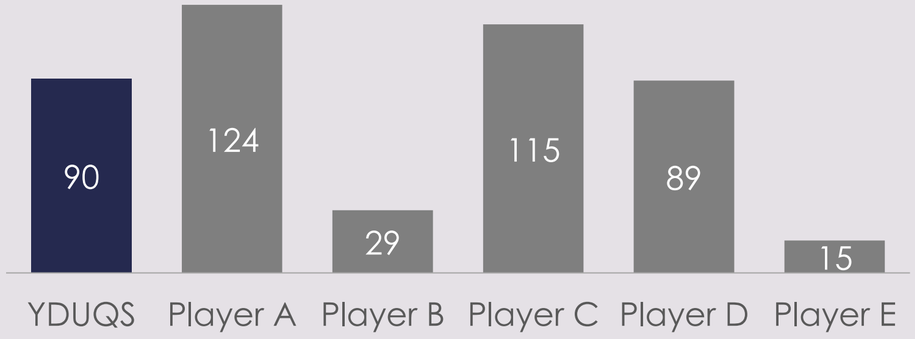


Fatores para escolha da IES (EAD)

Polos 1T22

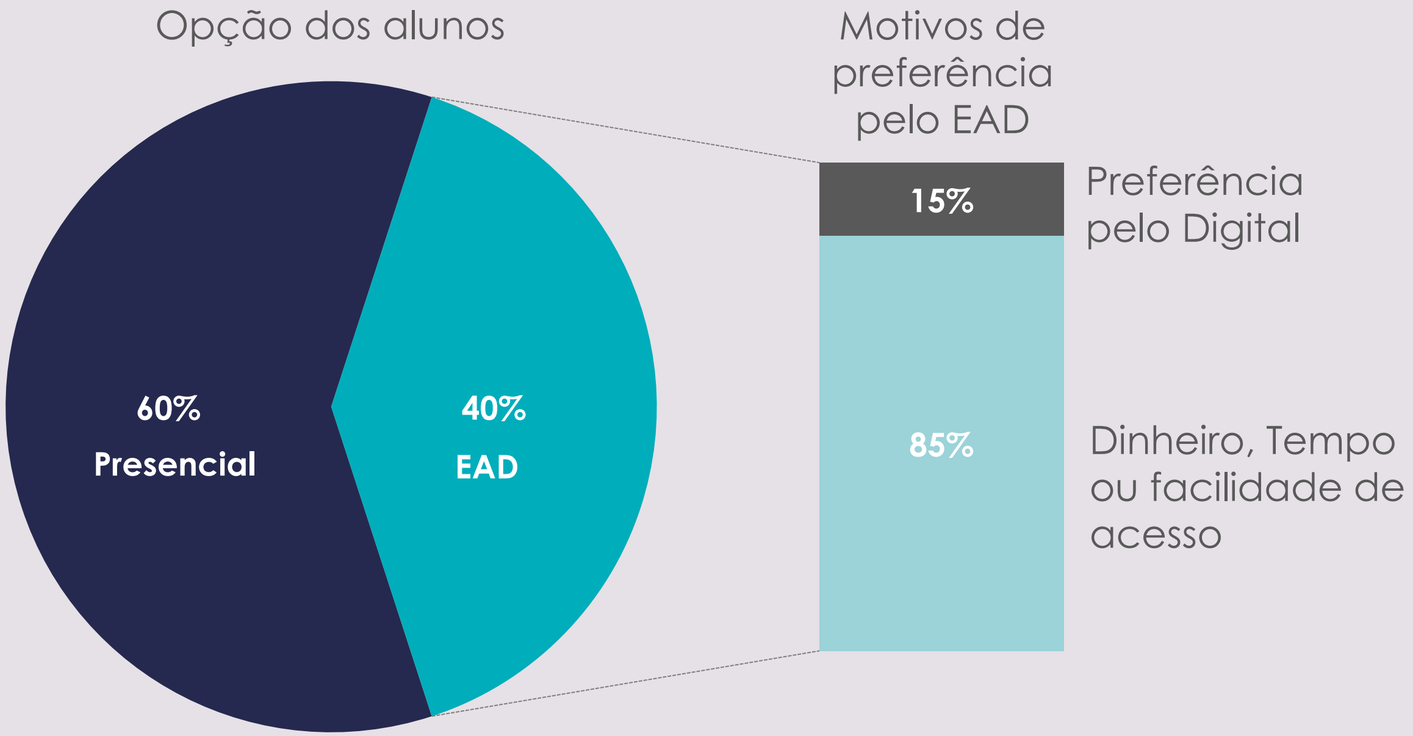


Campi 1T22



Fonte: Pesquisa de Mercado

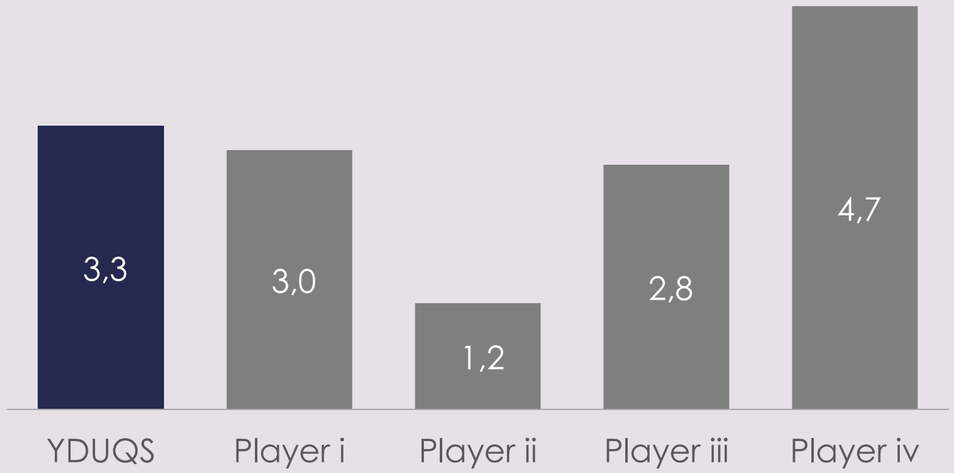
A maior parte dos alunos prefere a modalidade presencial



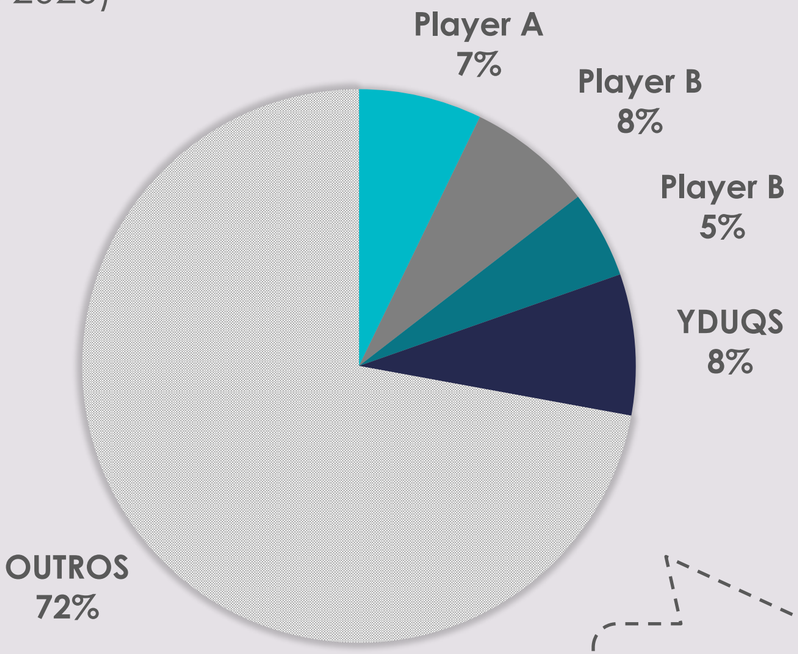
Fonte: Pesquisa de Mercado

Apesar de as condições terem se deteriorado muito, o presencial ainda é pouco consolidado

Alunos/campus 1T22
(mil alunos)



Matrículas Presencial
(%, 2020)

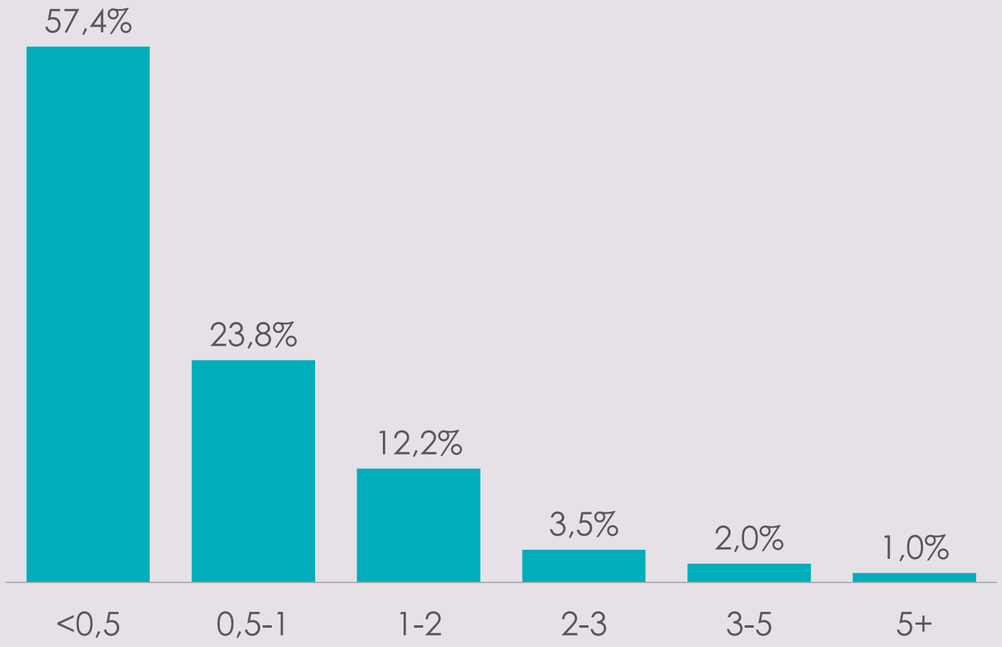


4 maiores players detêm <30% do mercado

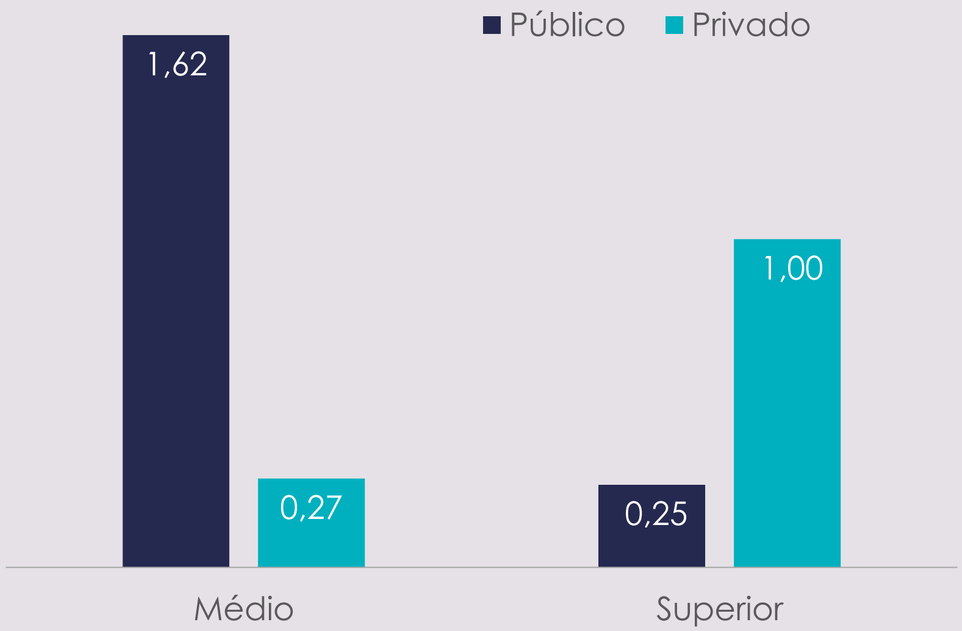
Fonte: Inep

O grande potencial de crescimento vem das classes C e D

Renda Domiciliar - Alunos no Ensino Médio
(Salários mínimos per capita em 2020)



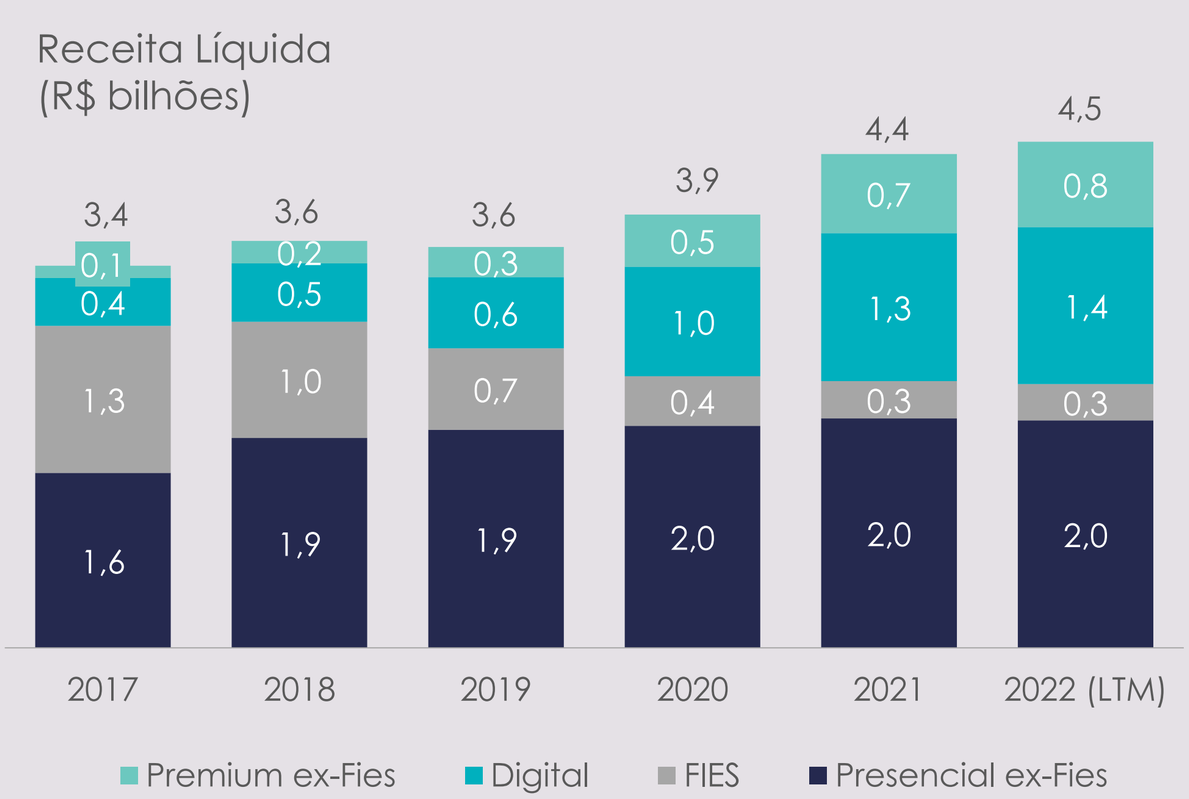
Formandos por ensino
(Em milhões, 2019)

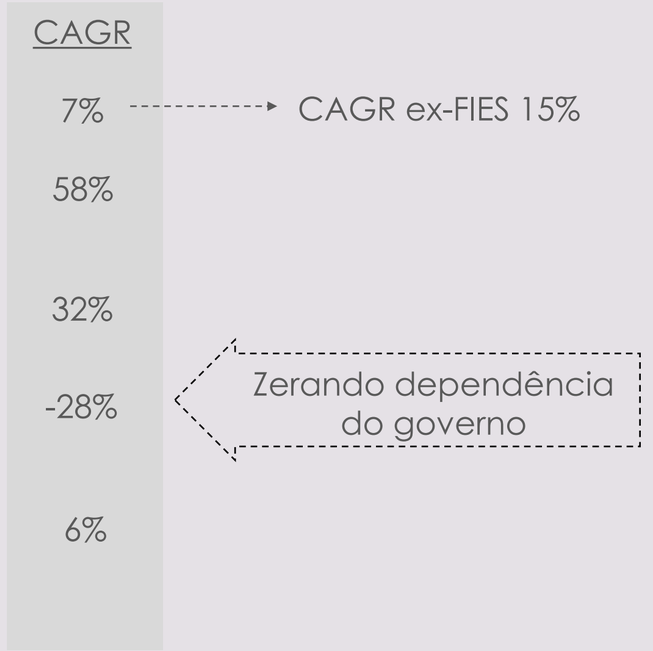


Fonte: Instituto Semesp

A YDUQS se reinventou e possui um posicionamento único para aproveitar essas oportunidades

Com as mudanças estruturais do setor, entre erros e acertos, a YDUQS se transformou em uma empresa leve com negócios de alto crescimento

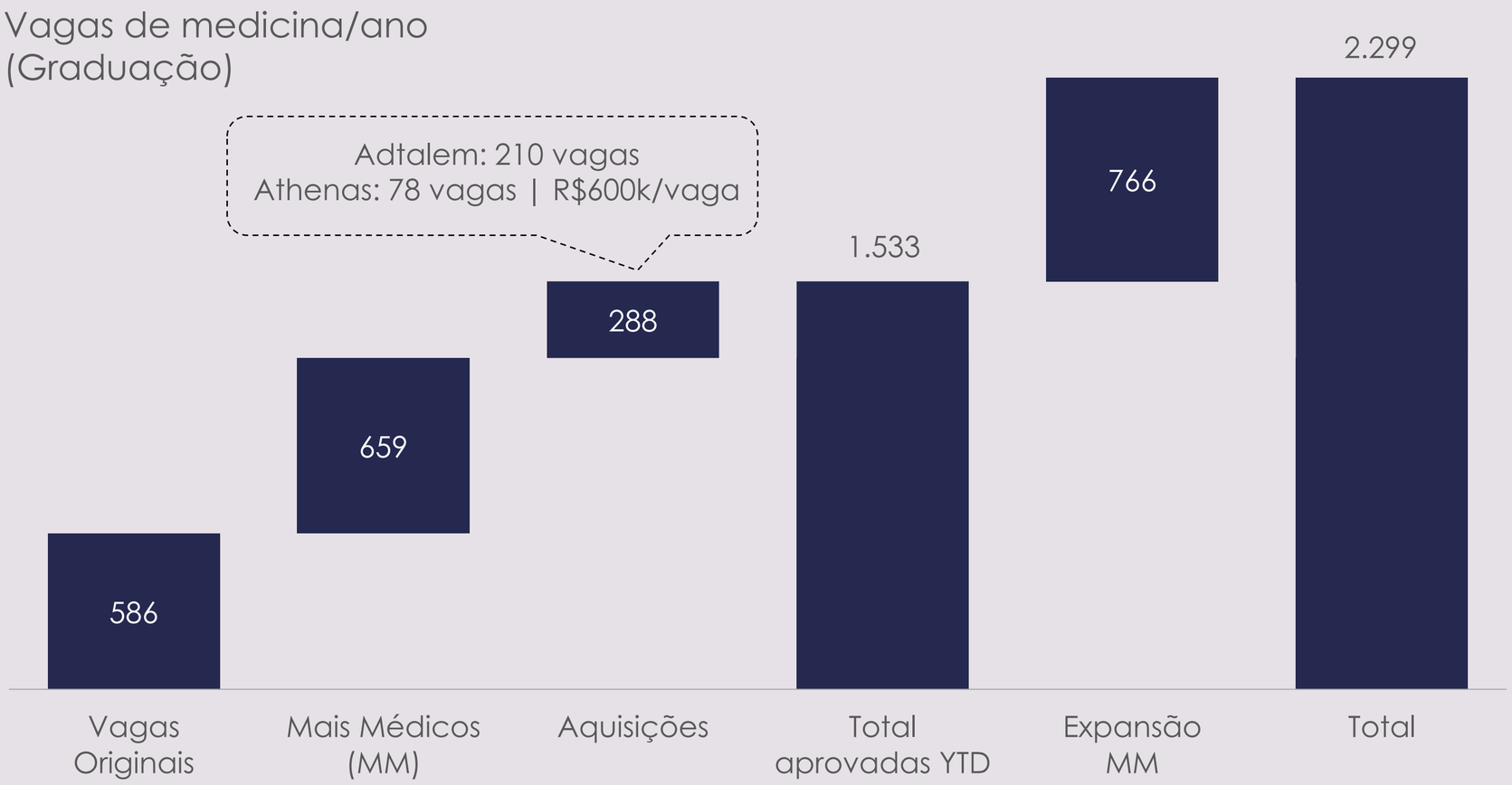




O que deu errado.....

- Financiamento próprio
- Greenfields
- K12

O negócio de medicina foi construído quase todo organicamente



Existe uma expansão grande contratada e outra bem encaminhada

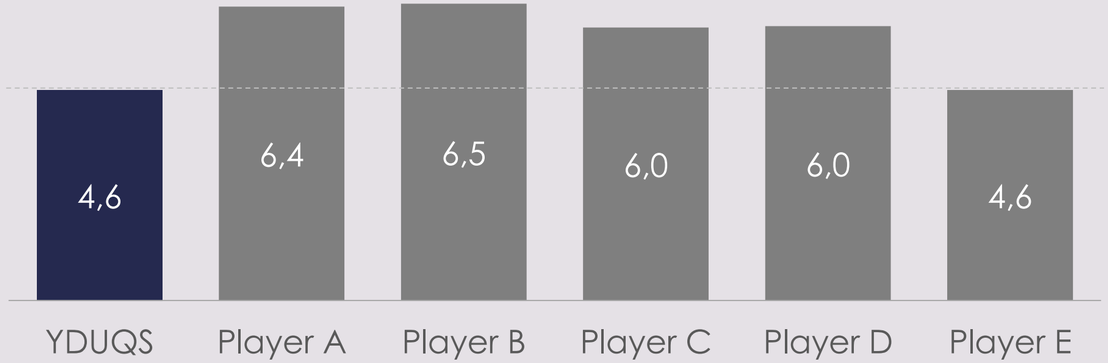
				1T22			Maturação (1)		Pleno Potencial (2)	
Unidades	**Tipo**		**UF**	**Vagas Autorizadas**	**Base de alunos**	**% Maturação**	**Base de alunos**	**% Pleno potencial**	**Vagas**	**Base de alunos**
Presidente Vargas	Orgânica	-	RJ	240	1.677	**97%**	1.728	**97%**	240	1.728
Città	Orgânica	-	RJ	170	1.080	**88%**	1.224	**88%**	170	1.224
Juazeiro do Norte	Orgânica	-	CE	100	678	**94%**	720	**94%**	100	720
Ribeirão Preto	Orgânica	-	SP	76	516	**96%**	540	**96%**	76	540
Teresina | Facid	Adquirida	Adtalem	PI	110	738	**93%**	792	**93%**	110	792
Cáceres | Fapan	Adquirida	Athenas	MT	50	146	**41%**	360	**41%**	50	360
Unijipa	Adquirida	Athenas	RO	28	0	**0%**	192	**0%**	28	192
Ji-Paraná | Famejipa	Adquirida	Adtalem | MM II	RO	50	36	**10%**	360	**3%**	150	1.080
Açailândia	Adquirida	Adtalem | MM II	MA	50	74	**21%**	360	**7%**	150	1.080
Juazeiro	Orgânica	MM I	BA	155	699	**63%**	1.110	**63%**	155	1.110
Alagoinhas	Orgânica	MM I	BA	65	362	**78%**	462	**31%**	165	1.182
Jaraguá do Sul	Orgânica	MM I	SC	150	283	**26%**	1.080	**26%**	150	1.080
Angra dos Reis	Orgânica	MM I	RJ	89	421	**67%**	630	**38%**	155	1.110
Canindé	Orgânica	MM II	CE	50	145	**40%**	360	**13%**	150	1080
Castanhal	Orgânica	MM II	PA	50	79	**22%**	360	**7%**	150	1.080
Quixadá	Orgânica	MM II	CE	50	77	**21%**	360	**7%**	150	1.080
Iguatu	Orgânica	MM II	CE	50	20	**6%**	360	**2%**	150	1.080
Total				**1.533**	**7.031**	**64%**	**10.998**	**43%**	**2.299**	**16.518**

71% das unidades ainda **em maturação**

(1) Base de alunos na maturação inclui ProUni (+10%) e FIES (+10%).
(2) Considerando expansão de vagas ao máximo permitido por edital (+100 vagas/ano) em todas as unidades Mais Médicos. Base de alunos Inclui ProUni e FIES.

Como resultado temos a medicina “mais jovem” do mercado

Alunos de medicina/vaga
(mil alunos)



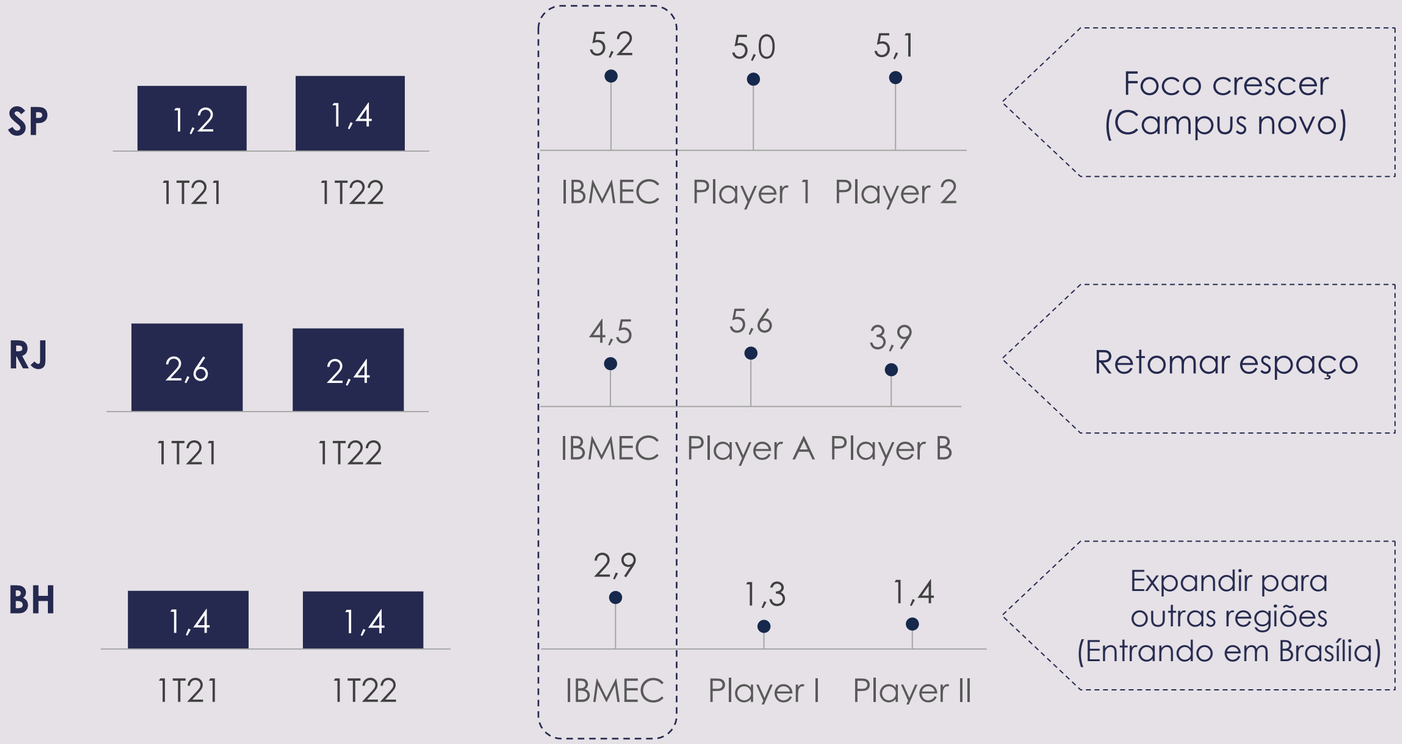
1,5 mil	1,7 mil	2,7 mil	0,7 mil	0,5 mil	0,6 mil

Total de vagas/ano aprovadas YTD

O IBMEC é uma instituição com muito potencial

Base de alunos IBMEC
(mil alunos, graduação)

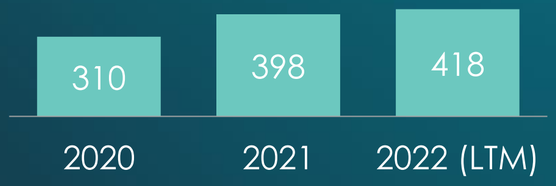
Preço
(R$mil/mês, curso ADM)



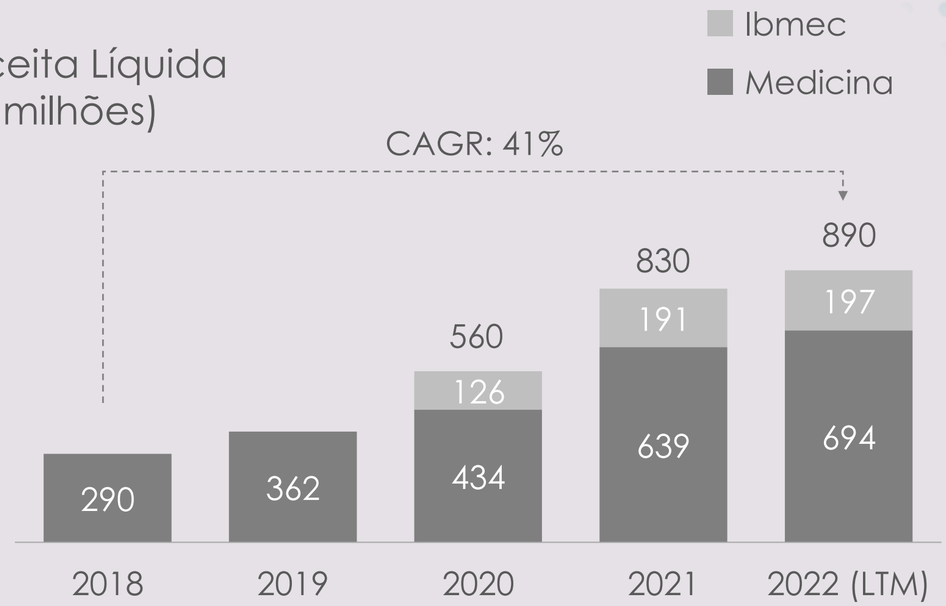
Temos uma expectativa de continuar crescimento do Premium, como fizemos nos últimos anos

Margem EBITDA ajustada **por trimestre**
(%)

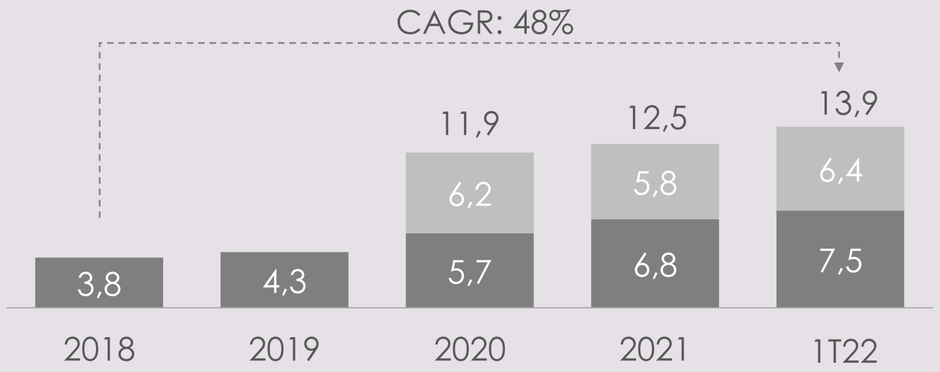
EBITDA ajustado
(R$ milhões)



Receita Líquida
(R$ milhões)



Base de alunos
(mil alunos)

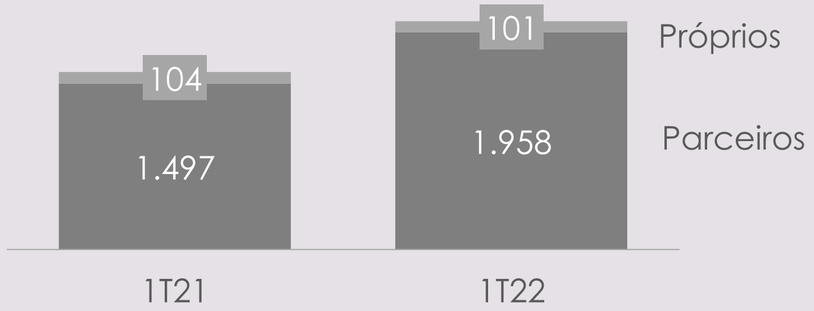


Evoluímos de um sistema de polos próprios para muitas parcerias, com características diferentes...

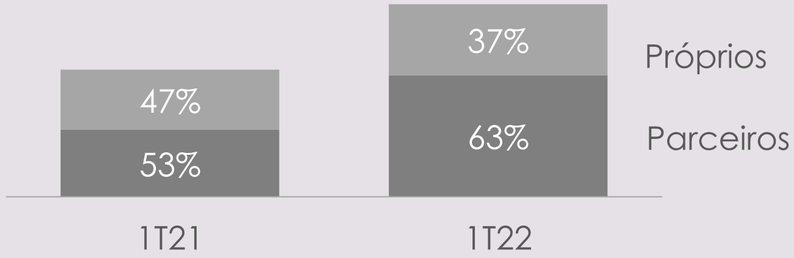
Polo parceiro em uma cidade grande

Localização: Polo Barra da tijuca (Downtown), RJ
População: 6,75milhões habitantes
IDH: 0,799
Renda per capita: R$ 4.500 / mês

Número de polos por tipo (polos)



Base de alunos de graduação por tipo de polo (%)

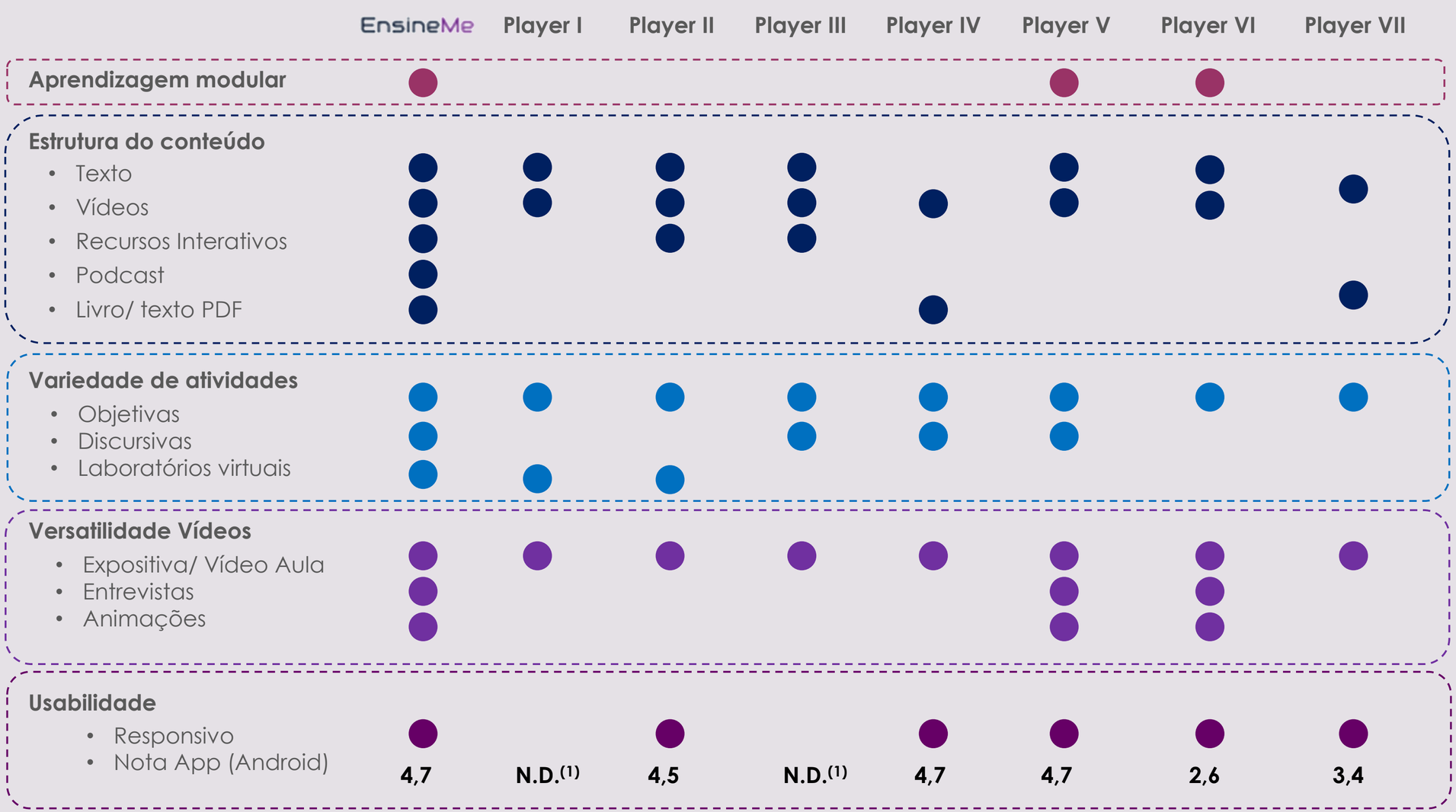


Breakeven 32 alunos

Polo parceiro em uma cidade pequena

Localização: Polo Carutapera, MA (345 km de distância de São Luís)
População: 24mil habitantes
IDH: 0,574
Renda per capita: R$ 500 / mês

...com uma didática imbatível...



Considerações

- A maioria utiliza videoaulas longas (>40min) e tem apenas vídeos com professores dando explicações. Trabalhamos com temas com objetos componentizados de aprendizagem;
- Na concorrência falta conteúdo interativo (livros em PDF apenas) e utiliza apenas questões de múltipla escolha para prática do aluno

(1) *Tem apps, mas não acessam o conteúdo de ensino.*

...e muita tecnologia

Evolução importante nos nossos canais digitais

Processo **digital**

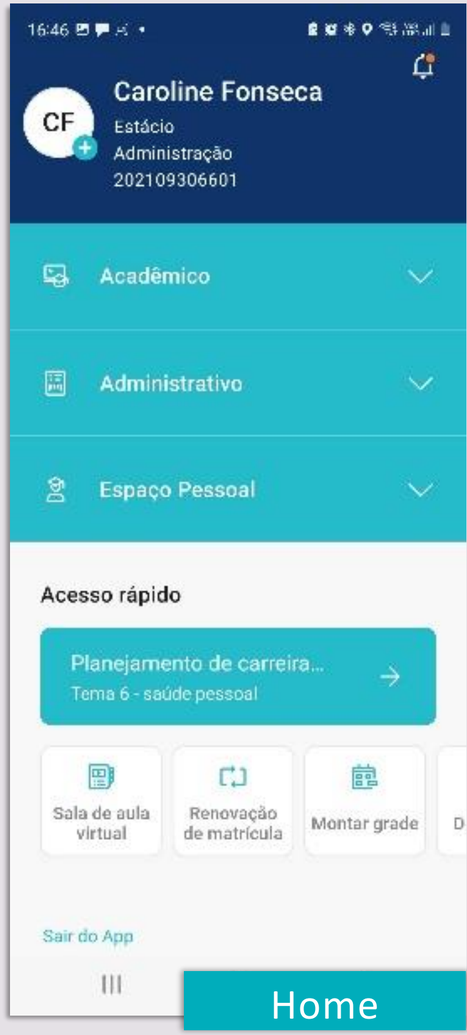
- Entrega de documentação
- Seleção
- Pagamento

<15 min para concluir um processo de matrícula

51% das matrículas concluídas inteiramente no site

Foco crescente na experiência de aprendizado cada vez mais engajante, personalizada e nativamente digital

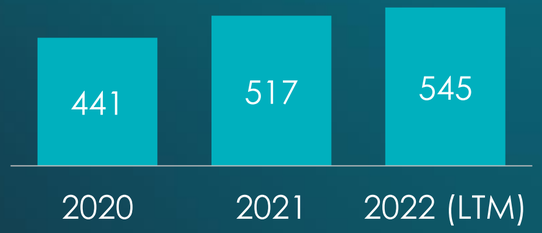
- Aluno consegue resolver toda sua vida acadêmica e administrativa
  - Acesso a disciplinas e conteúdo EnsineMe
  - Notas e CT
  - Pagamentos
  - Renovação
  - Escolha de disciplinas
  - Atendimento
- Multimarcas e *white label* com velocidade para criação de novas marcas
- App com maior nota do mercado 4.7 no play store e 4,6 na Apple Store
- 750+ mil alunos ativos no app mensalmente
- 40% dos acesso à plataforma de aprendizagem (SAVA) são através do app



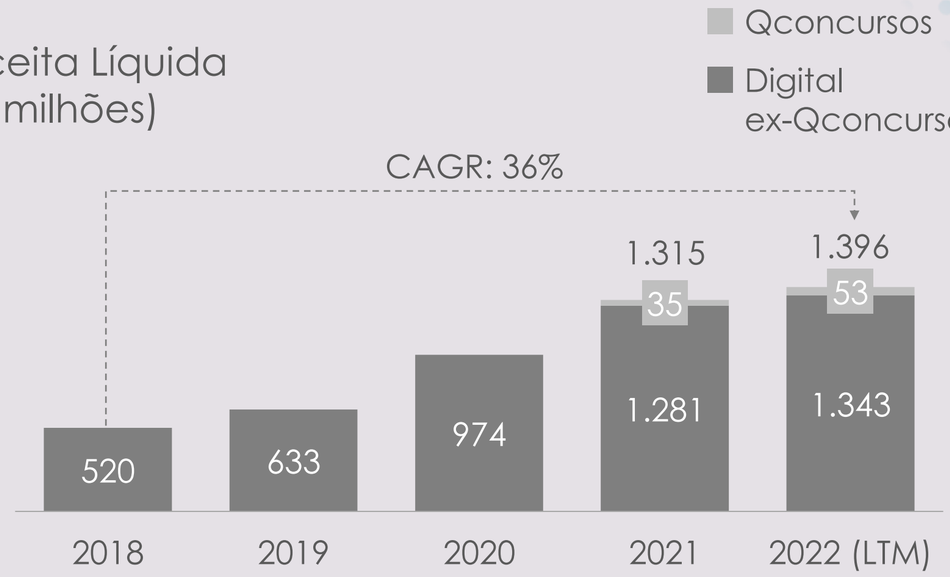
O Digital se tornou do tamanho do FIES antigo, contribuindo muito para o negócio

Margem EBITDA ajustada **por trimestre**
(%)

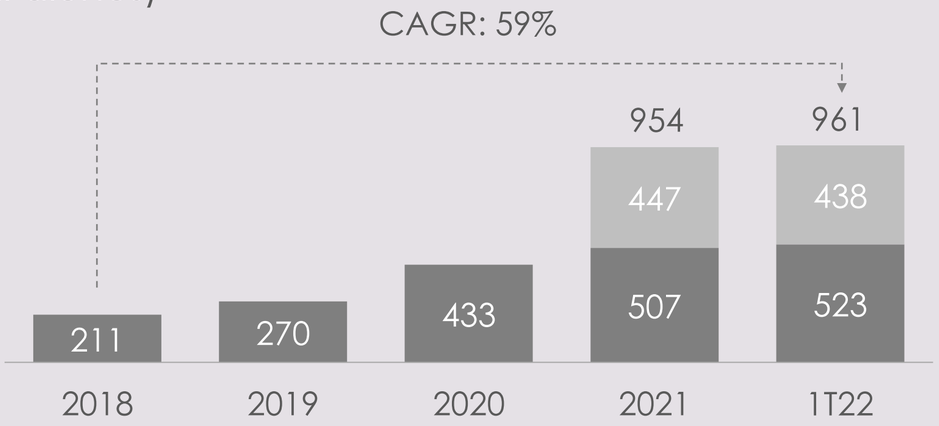
EBITDA ajustado
(R$ milhões)



Receita Líquida
(R$ milhões)

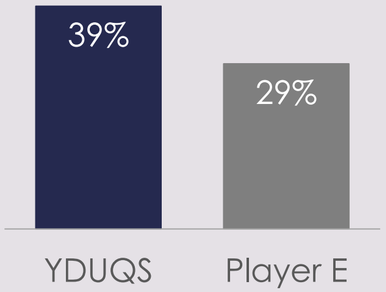


Base de alunos
(mil alunos)

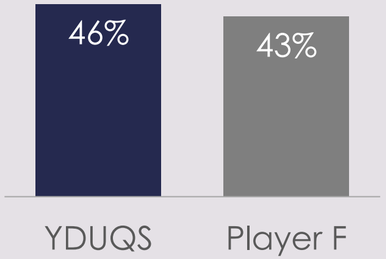


Por termos um sistema eficiente e uma grande base, temos uma diferença de margem muito grande com o mercado

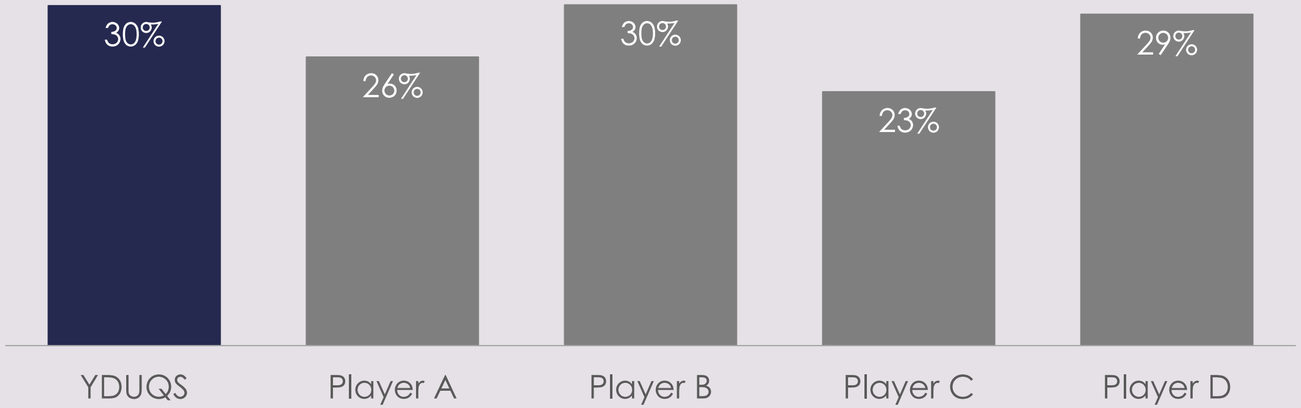
Margem EBITDA do Digital
(%, 2021)



Margem EBITDA do Premium
(%, 2021)

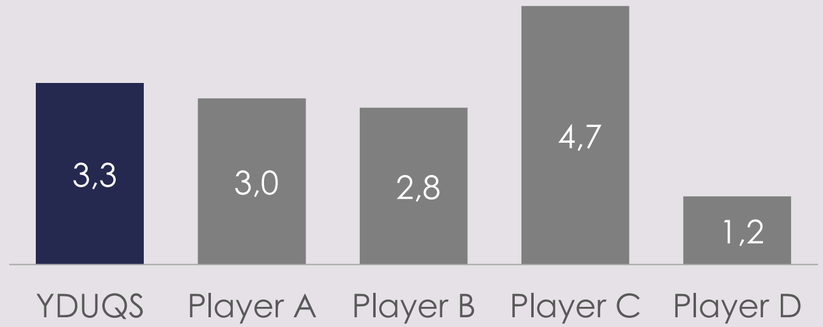


Margem EBITDA Consolidado
(%, 2021)

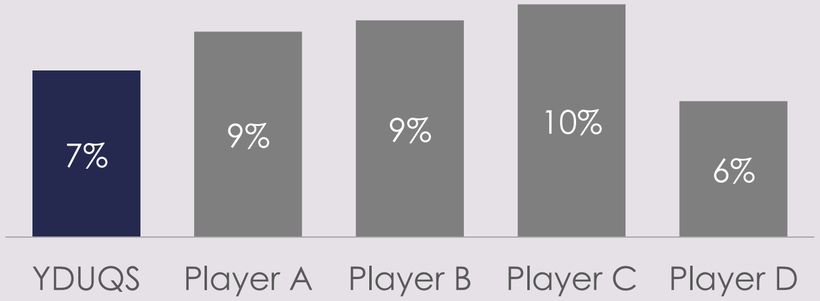


No Presencial chegamos a patamares de eficiência benchmark no mercado

Alunos/Campus 1T22
(mil alunos)



Aluguel IFRS 16/ROL 1T22 (1)
(R$ milhões)

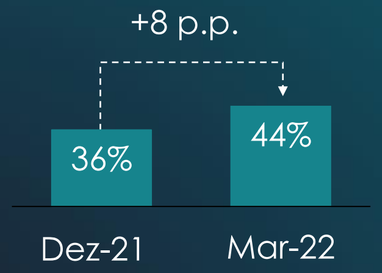


(1) Aluguel IFRS 16 e Receita consolidados (total divulgado por player)

E a retomada da captação está sendo base para a retomada do crescimento e rentabilidade

Campanhas icônicas

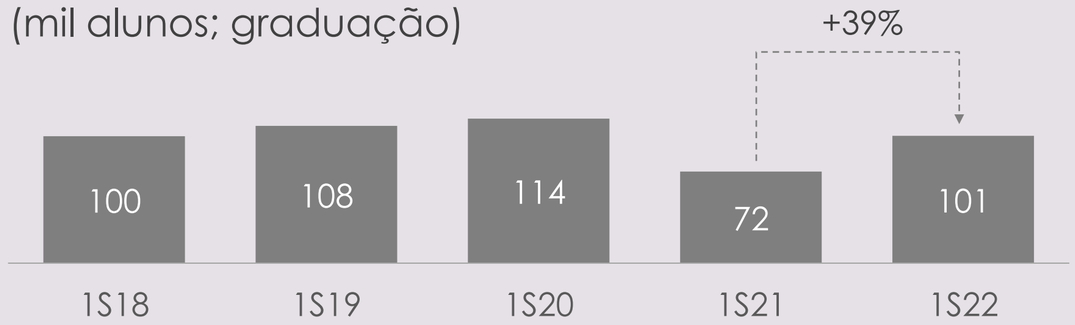
Busca nacional por IES *(Share of interest [1])*



Marca #1
Estácio - Top 1 em pesquisas no google

+24 p.p.
a frente do segundo colocado

Captação BU presencial por semestre (mil alunos; graduação)



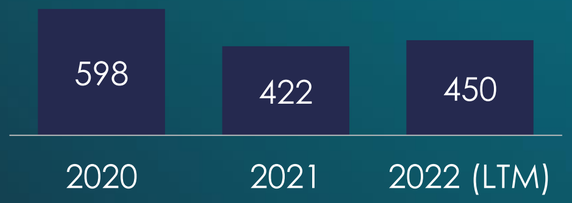
- Percepção de forte condução na pandemia
  - 300 mil alunos no Microsoft Teams em uma semana
  - 20% de retorno presencial em 21.1
  - 100% em 22.1
- NPS em forte elevação +20pp desde 2020
- Tecnologia: Uso intenso no apoio ao aprendizado (UX, inteligência artificial, multi plataformas, etc)
- Campanhas vencedoras

(1) *Fonte: Dados do Google Trends*

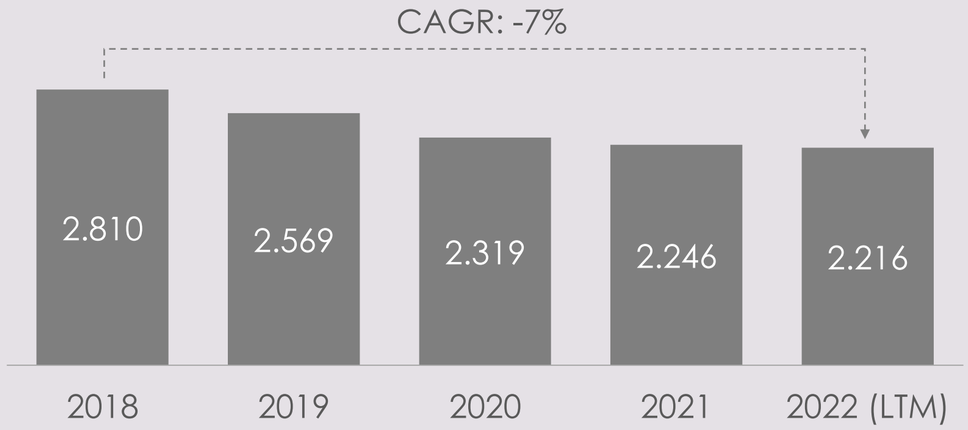
Início da retomada do Presencial

Margem EBITDA ajustada **por trimestre** (%)

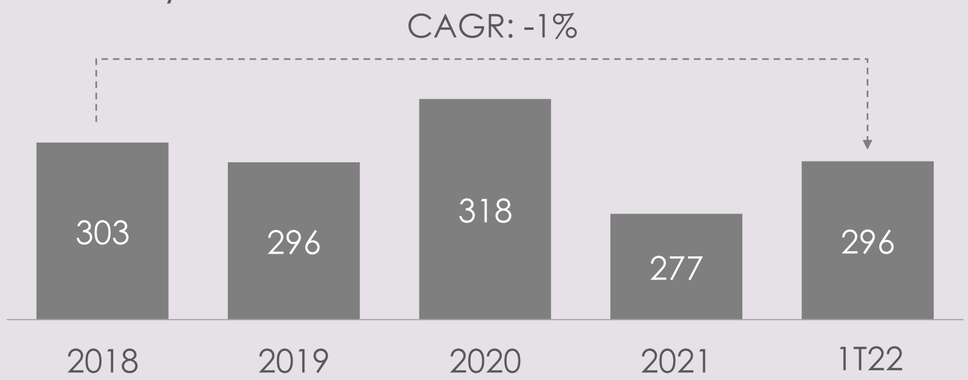
EBITDA ajustado (R$ milhões)



Receita Líquida (R$ milhões)



Base de alunos (mil alunos)

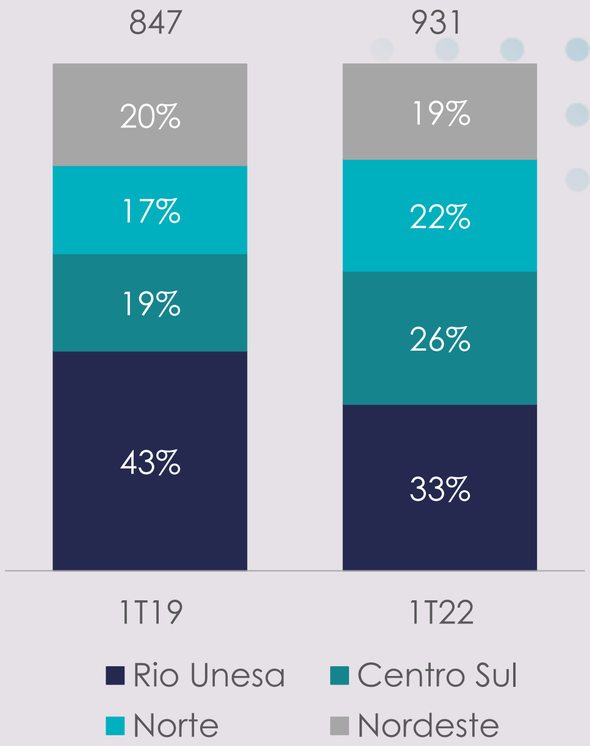


Mantendo um portfólio de produto para todos os públicos e todo o Brasil

Preço médio captação
(R$/mês)

GRADUAÇÃO PREMIUM		GRADUAÇÃO		VIDA TODA	
IDOMED RIO	R$ 13.250	MED. VETERINÁRIA	R$ 1.823	IBMEC ONLINE	R$ 796
IDOMED IGUATU	R$ 9.300	ODONTO	R$ 1.791	PÓS WYDEN (Presencial)	R$ 503
IBMEC SP	R$ 4.815	DIREITO	R$ 915	PÓS ESTÁCIO (Presencial)	R$ 348
IBMEC RJ	R$ 3.905	ENGENHARIAS	R$ 862	ANITTA	R$ 79
ODONTO PREMIUM	R$ 3.490	SEMI saúde	R$606	Q CONCURSOS	R$ 20
		PEDAGOGIA	R$ 478		
		SEMI ex-saúde | eng	R$ 408		
		FLEX	R$ 318		
		EAD	R$ 163		

Receita Líquida (ex-Premium)
(R$ milhões; %)



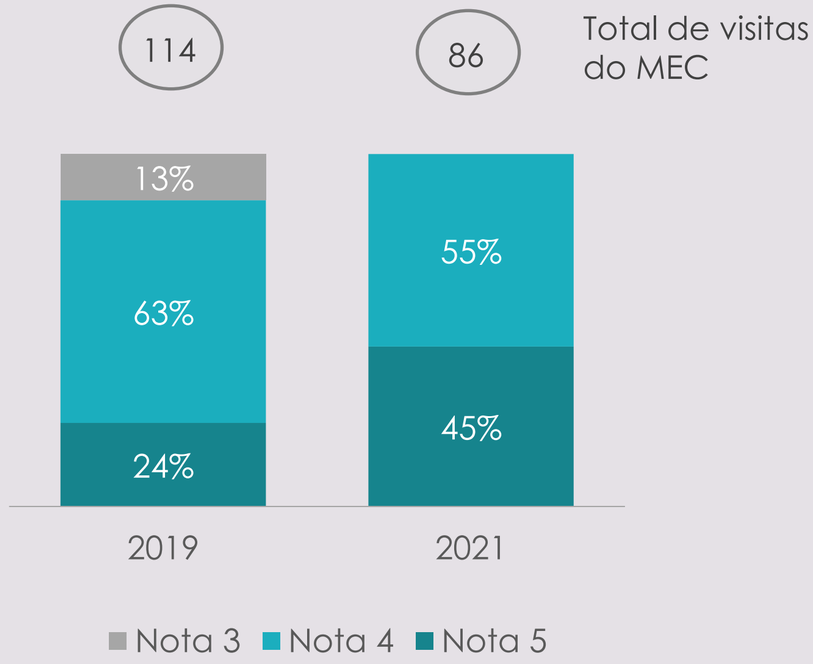
Sem perder o foco na qualidade

Qualidade percebida pelo aluno (NPS) [1]

Presencial	Digital	Premium
+ 16 p.p.	**+16 p.p.**	**+20 p.p.**

Satisfação do aluno vem aumentando, refletindo em uma **melhoria do NPS** ao longo dos últimos anos

Qualidade percebida pelo órgão regulador (avaliações do MEC)



85% dos mestres e doutores nas contratações de 2021

(1) Fechamento de 2021 vs. 2019 (Premium sendo a média do Ibmec e medicina)

Nessa trajetória fizemos boas decisões sobre M&A

Ganhamos

	Unitoledo (São Paulo)	Adtalem (Brasil)	Athenas (Norte e Centro-oeste)	QConcursos (Brasil)	HardWork (Brasil)
	~5 mil alunos	~100 mil alunos	~9 mil alunos	~400 mil alunos pagantes	~7 mil alunos pagantes
Closing	Set/19	Abr/20	Ago/20	Jul/21	Mar/22
Preço	**R$ 117,5 milhões**	**R$ 1,8 bilhões**	**R$ 120 milhões + 600k/vaga de medicina**	**R$ 208 milhões**	**R$ 52 milhões**
EV/EBITDA Aquisição	**9,3x**	**9,5x**	**8,0x**	**6,0x(1)**	

EV/EBITDA Pós sinergias **4,0 – 6,5x**

Perdemos

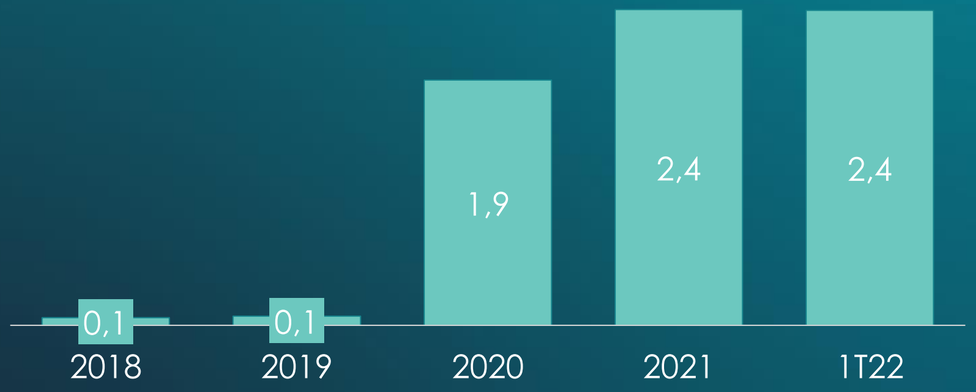
UniCesumar	Laureate	Positivo	Unicuritiba	Uninorte
Agosto 2021	**Novembro 2020**	**Dezembro 2019**	**Dezembro 2019**	**Abril 2019**
R$3200m+300m earnout	R$4600m+200m earnout		R$130m	R$195m
EV/EBITDA 16,1x	EV/EBITDA 11,3x		EV/EBITDA 18,5x	EV/EBITDA 9,9x

(1) EV/Fluxo de caixa

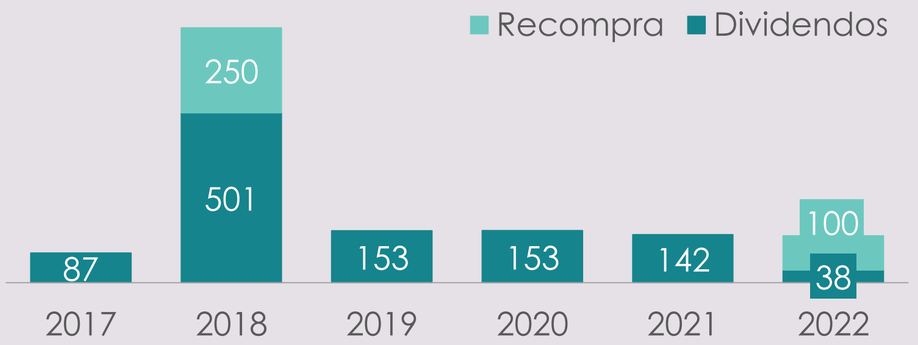
Mantivemos uma disciplina de capital sólida

Dívida líquida/EBITDA ajustado 1T22: **1,7x**

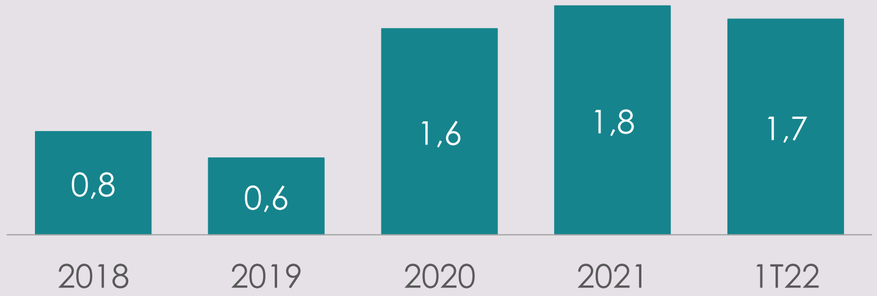
Dívida Líquida ex-IFRS 16
(R$ bilhões)



Dividendos e Recompra
(R$ milhões; dividendos e recompra na visão caixa)



Caixa e Disponibilidades
(R$ bilhões)



Entendemos que existe um upside relevante diante a nossa valoração atual

Evolução da ação

Valor da ação YDUQS [1]
(R$/ação, Jan/19 a mar/22)

(1) Para cálculo do EV/EBITDA: Dívida Líquida e EBITDA reportado LTM considerando IFRS

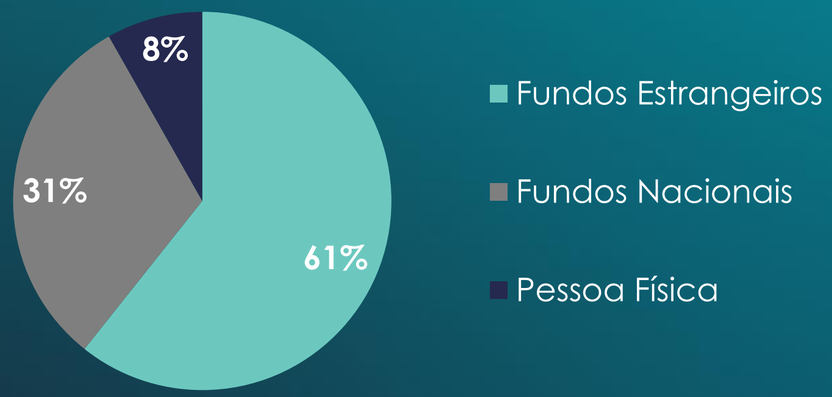
Múltiplos YDUQS estão abaixo do setor...

EV/EBITDA[1]
(YDUQS vs Peers)

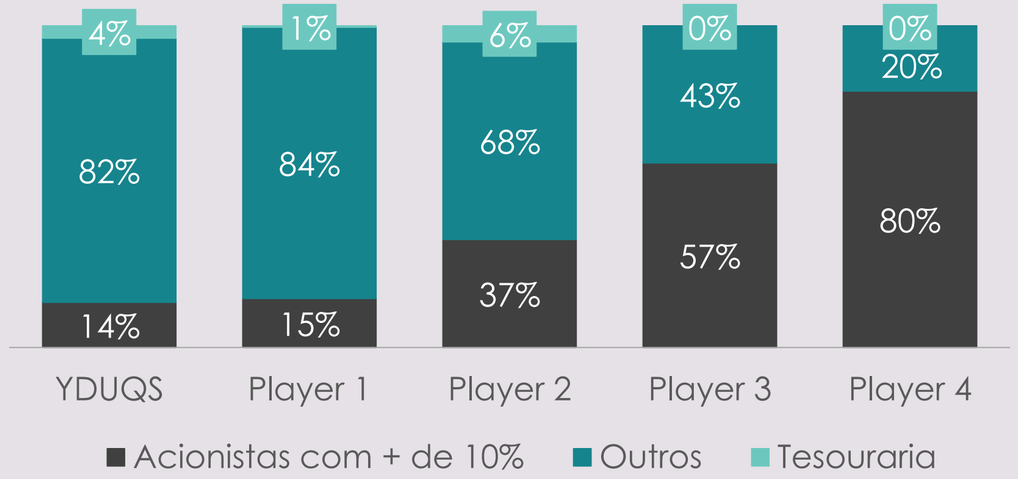
(1) Para cálculo do EV/EBITDA: Dívida Líquida e EBITDA reportado LTM considerando IFRS e data base do market cap em 31/05/2022.

... Apesar de termos liquidez e uma base sólida de acionistas...

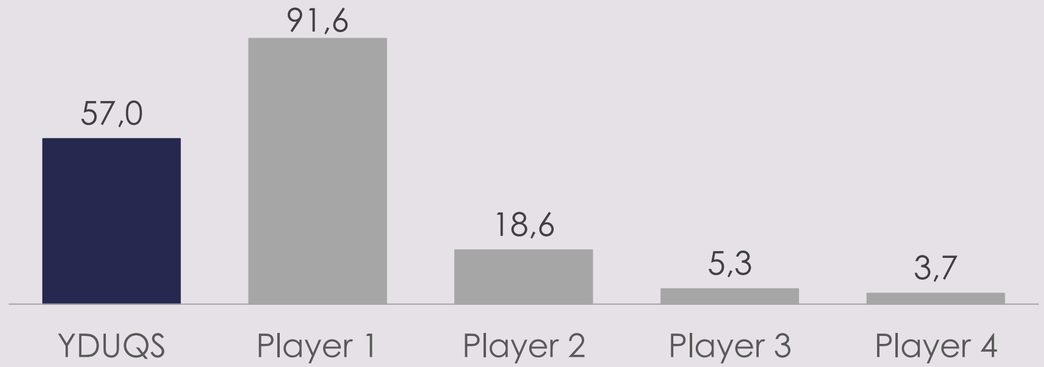
Perfil Base acionária YDUQS (%)



Base acionária
(%)



Volume Médio Diário [1]
(R$ milhões)



(1) Volume médio em YTD mai/22

... E um portfólio de negócios muito sólido

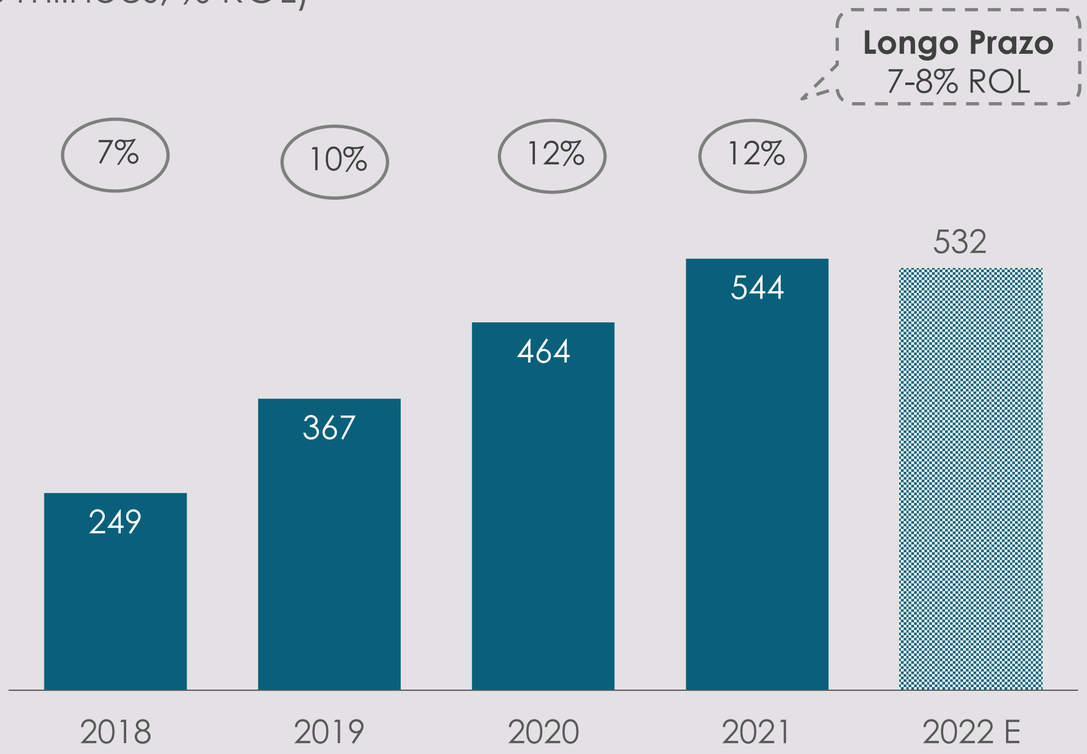
		EBITDA Ajustado (LTM 1T22)	Múltiplo comparável ilustrativo [1]	Valor teórico
Eficiente, resiliente	Presencial	**R$ 450 milhões**	**7,0x**	**R$ 3,1 bilhões**
High End, crescimento contratado	Premium	**R$ 418 milhões**	**8,6x**	**R$ 3,6 bilhões**
Altíssimo crescimento, alavancagem operacional	Digital	**R$ 545 milhões**	**11,4x**	**R$ 6,2 bilhões**

R$ 29,0/ação ← **R$ 12,9 bilhões**

(1) Para cálculo do EV/EBITDA: Dívida Líquida e EBITDA reportado LTM considerando IFRS e data base do market cap em 31/05/2022.

Anos de investimento foram importantes, mas agora a tendência é de estabilização em um patamar menor

Capex
(R$ milhões, % ROL)



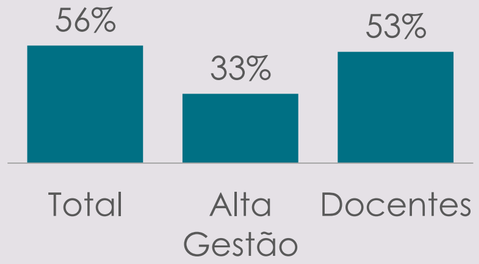
Além do upside financeiro, investir na YDUQS representa uma oportunidade de estar junto de um líder nacional em ESG

Perfil dos nossos alunos

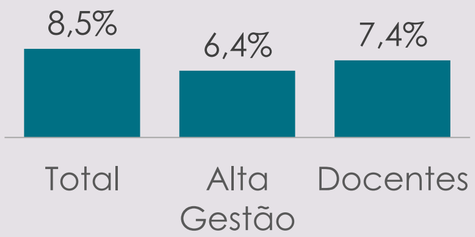
56%	Negros e Pardos
70%	Trabalham
75%	Renda Familiar < 4 salários mínimos
80%	Formados no Ensino Público
82%	1ª pessoa da família a se formar
49%	Alunos do presencial com até 24 anos
36%	Alunos do digital com mais de 30 anos

Perfil dos nossos colaboradores

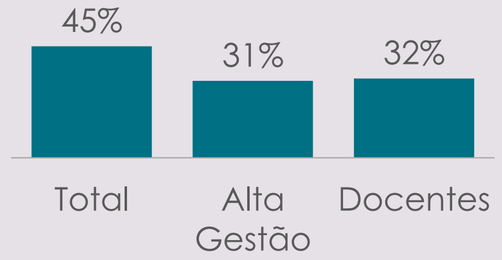
Participação de mulheres (%)



Participação de LGBTQIA+ (%)



Participação de Pessoas Negras (%)



84%

Colaboradores do Corporativo com graduação ou pós em uma instituição da YDUQS

Dimensão Ambiental

81% de energia proveniente de fontes renováveis

(75% do mercado livre e 6% de geração distribuída)

Meta para 2025:
chegar a 90%

Capacidade de produção:
2.280 MWh/ano

Energia total gerada pela usina em 2021:
2.057 MWh

PROJETO DE GERAÇÃO DISTRIBUÍDA: Usina solar

INVENTÁRIO DE EMISSÕES DE CO^2

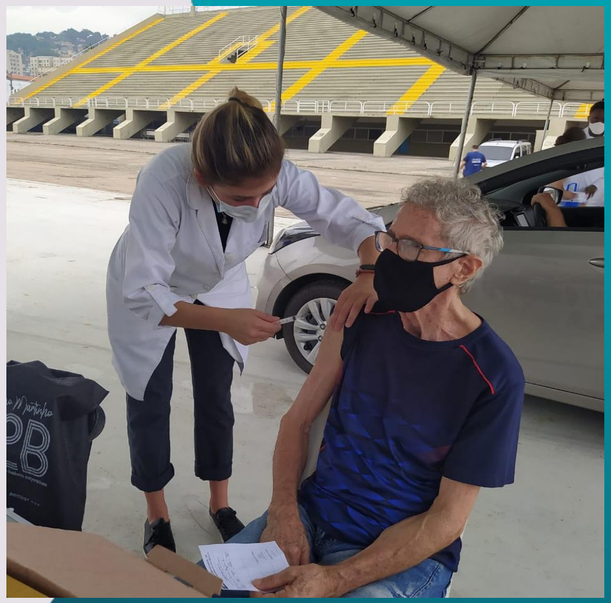
Emissões (tCO2e)	Escopo 1
Combustão Estacionária	41
Fugitivas	6.541
Resíduos sólidos e efluentes líquidos	147
	Escopo 2
Aquisição de energia elétrica	4.605
TOTAL de emissões	**11.334**

Dimensão Social

1 MILHÃO DE PESSOAS tiveram suas vidas transformadas pela YDUQS em 2021

+1,7k	+172k	+150k	+89k
Atletas/Paratletas beneficiados no programa de esporte	Atendidas pelos cursos de saúde	Impactadas pela indústria criativa	Atendimentos NAC (núcleo de apoio à carreiras)
+16k	+30k	+160k	
Atendimentos NPJ (núcleo de prática jurídica)	Atendidas em projetos/atividades de educação	Atendidas em atividades de empreendedorismo	

- Primeira companhia do setor de educação a lançar um **Programa de Trainee para Negros**
- Metodologia exclusiva do **Projeto de Alfabetização e Letramento para Jovens e Adultos**



Criação do Instituto YDUQS promovendo projetos de alto impacto social em três pilares: Educação, Desenvolvimento Social, Meio Ambiente e Saúde

Dimensão Governança

- **Full Corporation**
  100% das ações negociadas em bolsa
- **Uma ação, um voto**
  Padrão do "Novo Mercado"
- **Conselho 100% independente**
  Composto por 8 membros independentes
- **Acionistas referência**
  Advent (>10%)
  Família Zaher, Schroder e Vontobel (>5%)

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Estatutário **Comitê Acadêmico**	Estatutário **Comitê de Pessoal e Gorvernança**	Estatutário **Comitê de Auditoria e Finanças**

Prazo de 2 anos

Eleito em Comitê Geral

Composto por no mínimo 5 membros e no máximo 9

CONSELHO FISCAL

Eleito em Comitê Geral

Prazo de 1 ano

Composto por 3 membros + 3 suplentes

Adequação à LGPD (Lei Geral de Proteção aos Dados)

NOSSA LIDERANÇA

1 **Alexandre Aguieiras, MBA** ★
Conteúdo Digital
- McKinsey
- IME, Columbia

2 **Adriano Pistore, MSc** ★★★★
Operações Presenciais
- FSG
- FSG, Caxias do Sul, Michigan State University

3 **Felipe Araujo, MBA** ⯪
Gente & Gestão e Integração
- McKinsey, Nokia, Accenture
- UFRJ, COPPEAD, INSEAD

4 **Marcel Desco** ★
Marketing e Vendas
- Value Partners, Vivara, Luxottica, ABN AMRO
- UFSCar, FGV-EAESP

5 **Rossano Marques, MBA** ★
Finanças e RI
- Atento, Vale, Santander, Embratel, Shell
- PUC-RJ, MIT

6 **Marina Fontoura, MBA** ★
Operações Premium
- McKinsey, Spot Educação, Prumo, BrMalls
- PUC-RJ, Harvard Business School

7 **Aroldo Alves, MBA** ★★★
Operações Digitais
- Votorantim, +11 anos de YDUQS
- UFC, Ecole Centrale de Lille, IESE

8 **Eduardo Parente, MBA** ⯪
CEO
- McKinsey, Vale, CSP, Prumo, MRS
- UFRJ, NYU

9 **Claudia Romano** ★★★
Relações Institucionais e Sustentabilidade
- Joy Comunicação, +15 anos de YDUQS
- Faculdade da Cidade, Dom Cabral

★ 5 anos de experiência em educação

OBS: Ordem da esquerda para a direita, começando pela linha de cima

YDUQS

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