

YDUQS

Apresentação de Resultados

4T23 & 2023

14 de Março, 2024

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3

ICO2 B3
IDIVERSA B3



Produced by MSCI ESG
Research as of October, 2023



Rio de Janeiro, 14 de março de 2024 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao 4T23 e 2023**.

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

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



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.

Fechamento do ano com **forte geração de caixa e lucro líquido, com expansão de margem EBITDA**

vs
2022

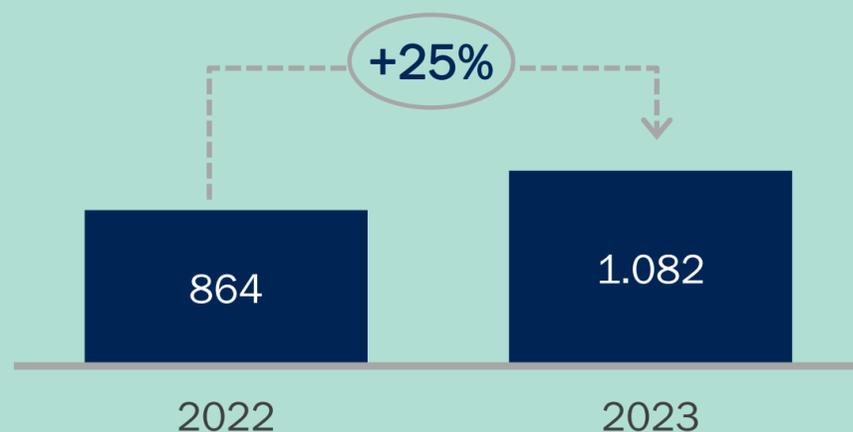
ROL +13%

EBITDA ajustado +18%

Margem EBITDA ajustada +1p.p.

Lucro Líquido ajustado +R\$ 203MM

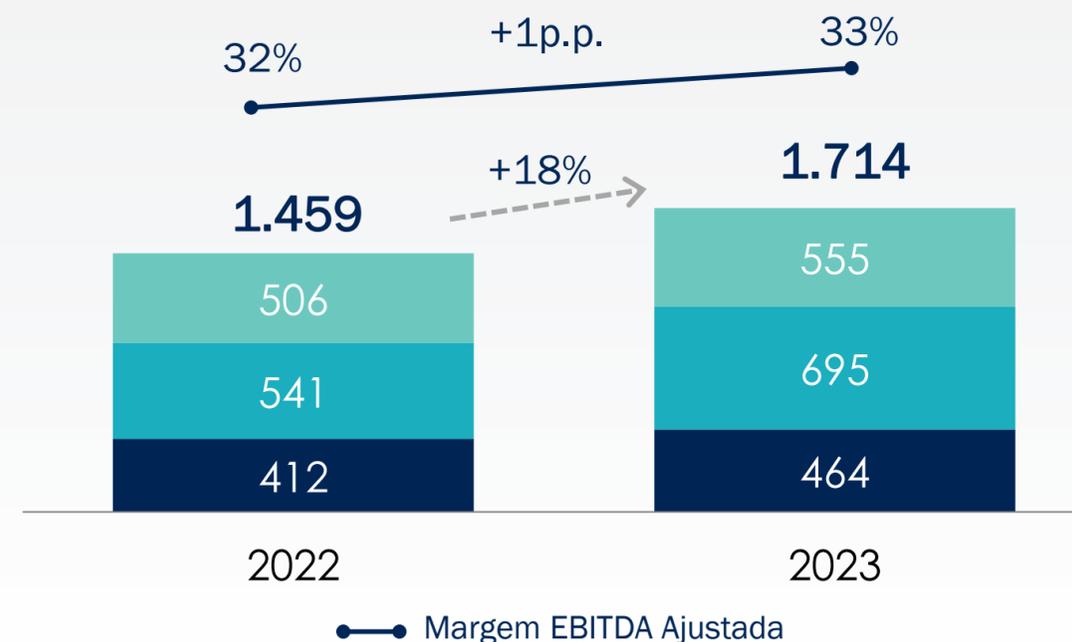
Fluxo de caixa operacional (FCO) (R\$ milhões)



Redução do custo da dívida e aumento do prazo médio

CDI+1,35%
-0,61p.p. vs 3T23
3,4 anos
+1,5 ano vs 3T23

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Crescimento em todas as unidades de negócio

Premium +10% vs 2022

Digital +28% vs 2022

Presencial +13% vs 2022

Atingimento dos *Guidances*

Captação Digital +29% vs 4T22

Guidance de 10% a 20% vs 4T22

EBITDA ajustado +10% vs 4T22

Guidance de 5% a 15% vs 4T22

Ticket Médio

Veteranos com +1 ano

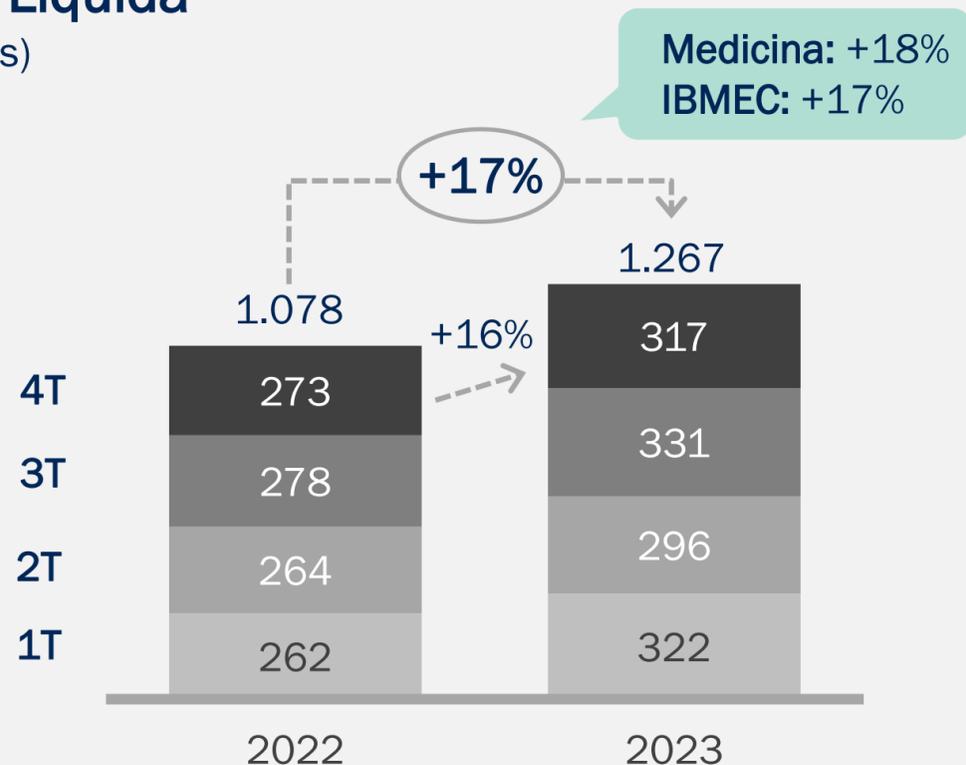
Medicina +10% vs 4T22

Digital +11% vs 4T22

Presencial +8% vs 4T22

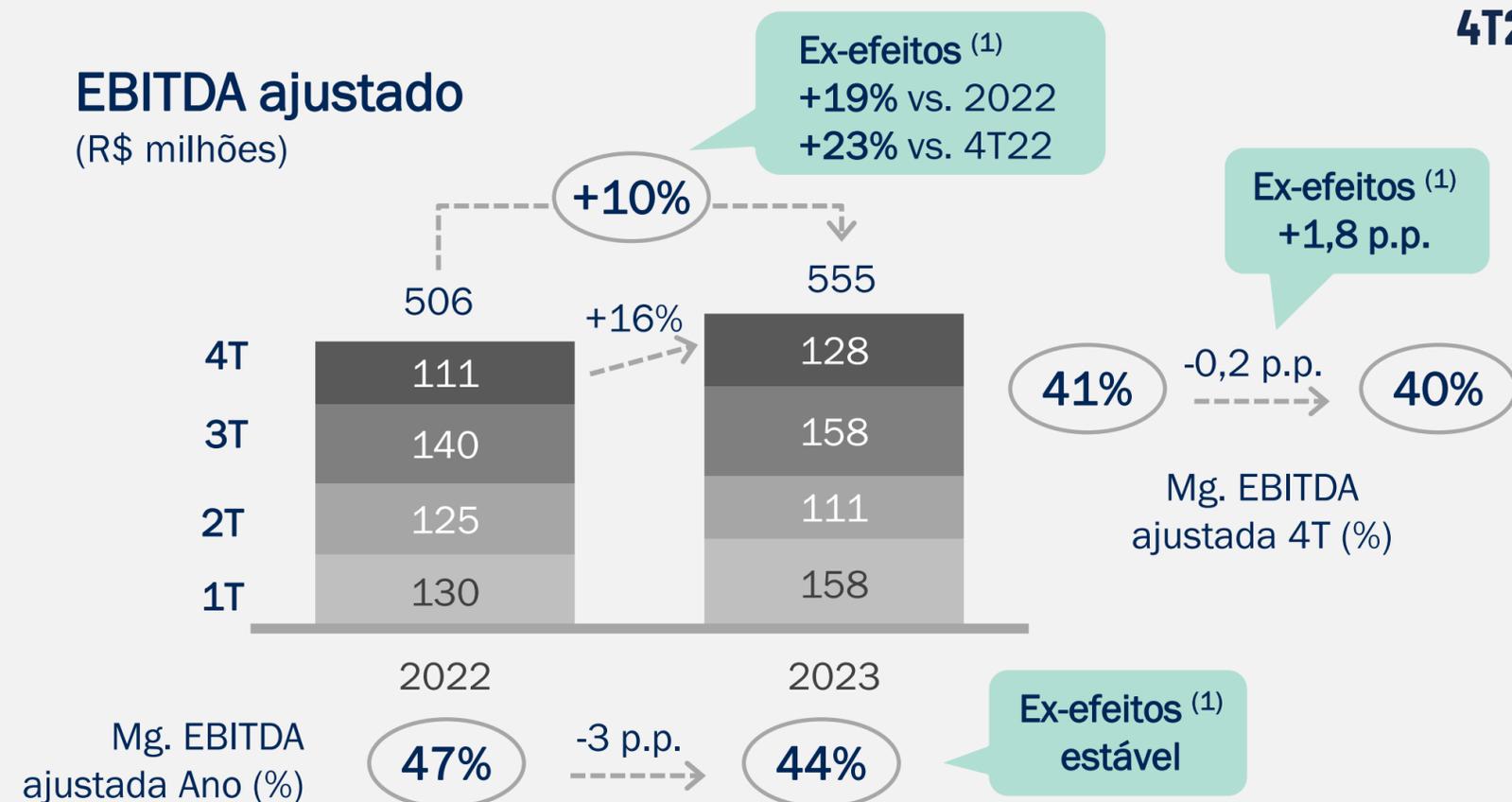
Receita Líquida

(R\$ milhões)



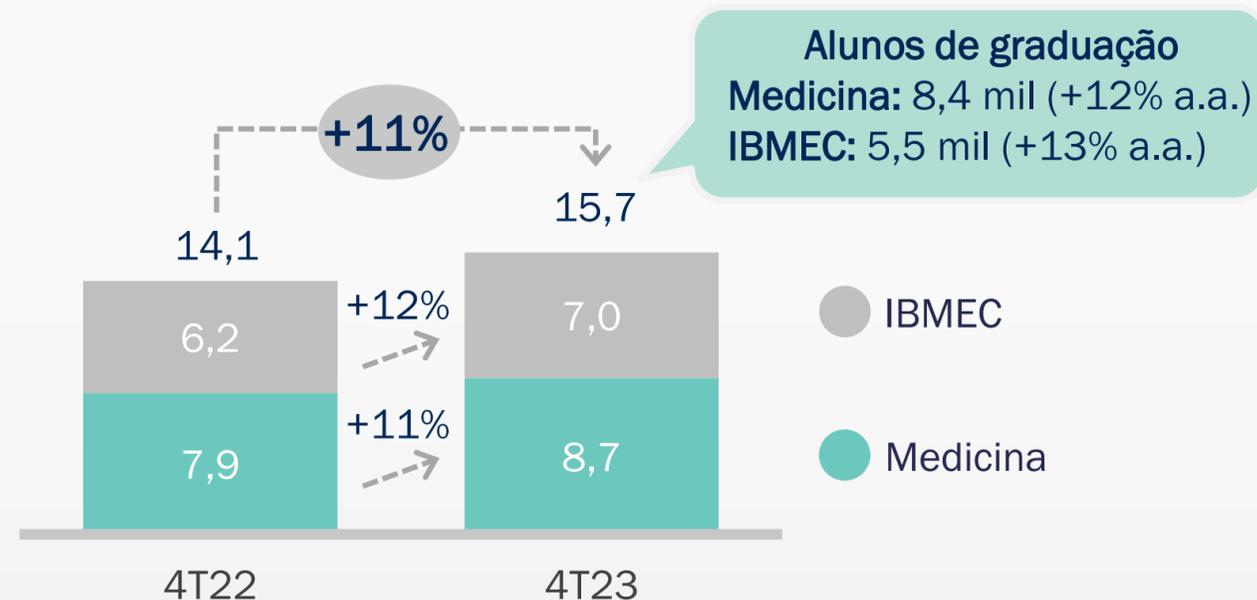
EBITDA ajustado

(R\$ milhões)



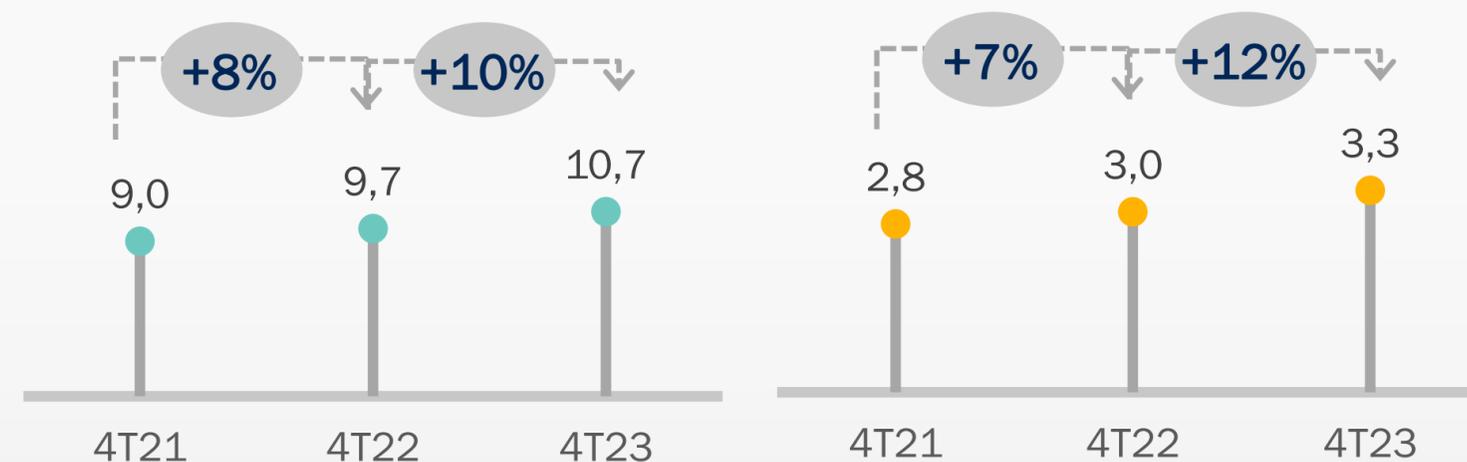
Base total de alunos

(mil alunos)



Ticket Médio Graduação

(R\$ mil/mês; TM de veteranos com +1 ano)



Renovação em 96%

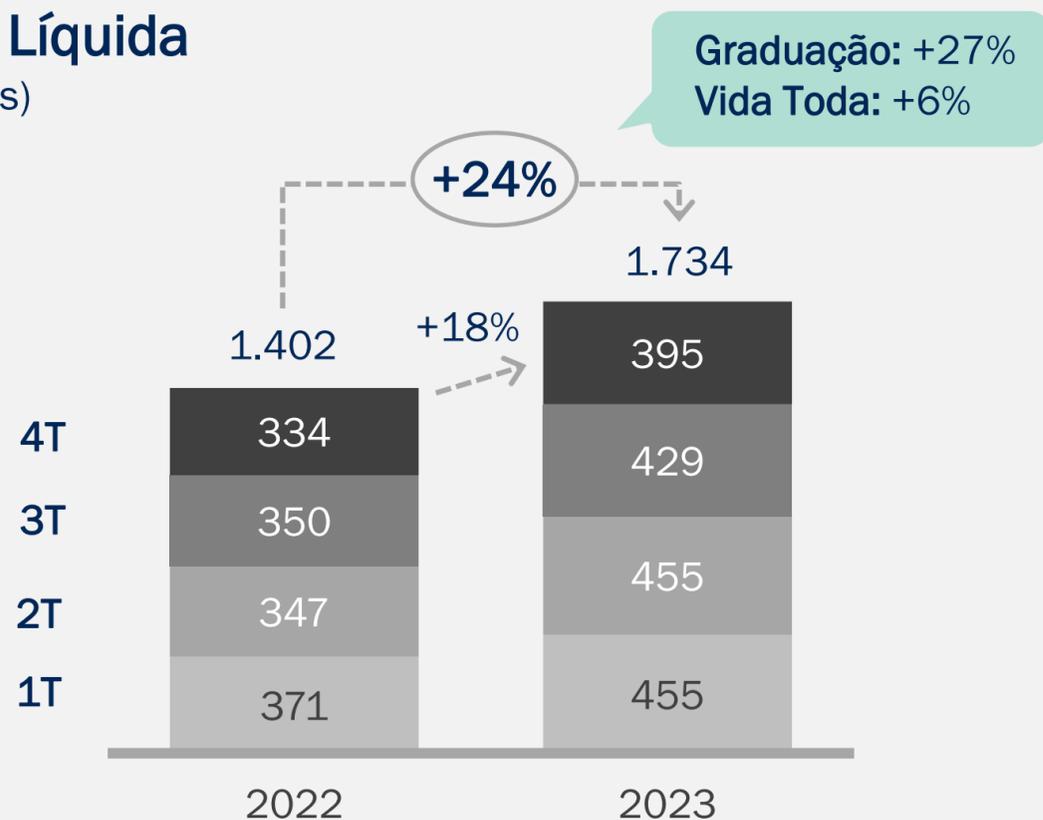
+0,6 p.p. vs 2022

(1) Desconsiderando efeito do FG-Fies na receita e remuneração variável nas despesas.

Ensino digital | +29% de crescimento na captação vs 4T22

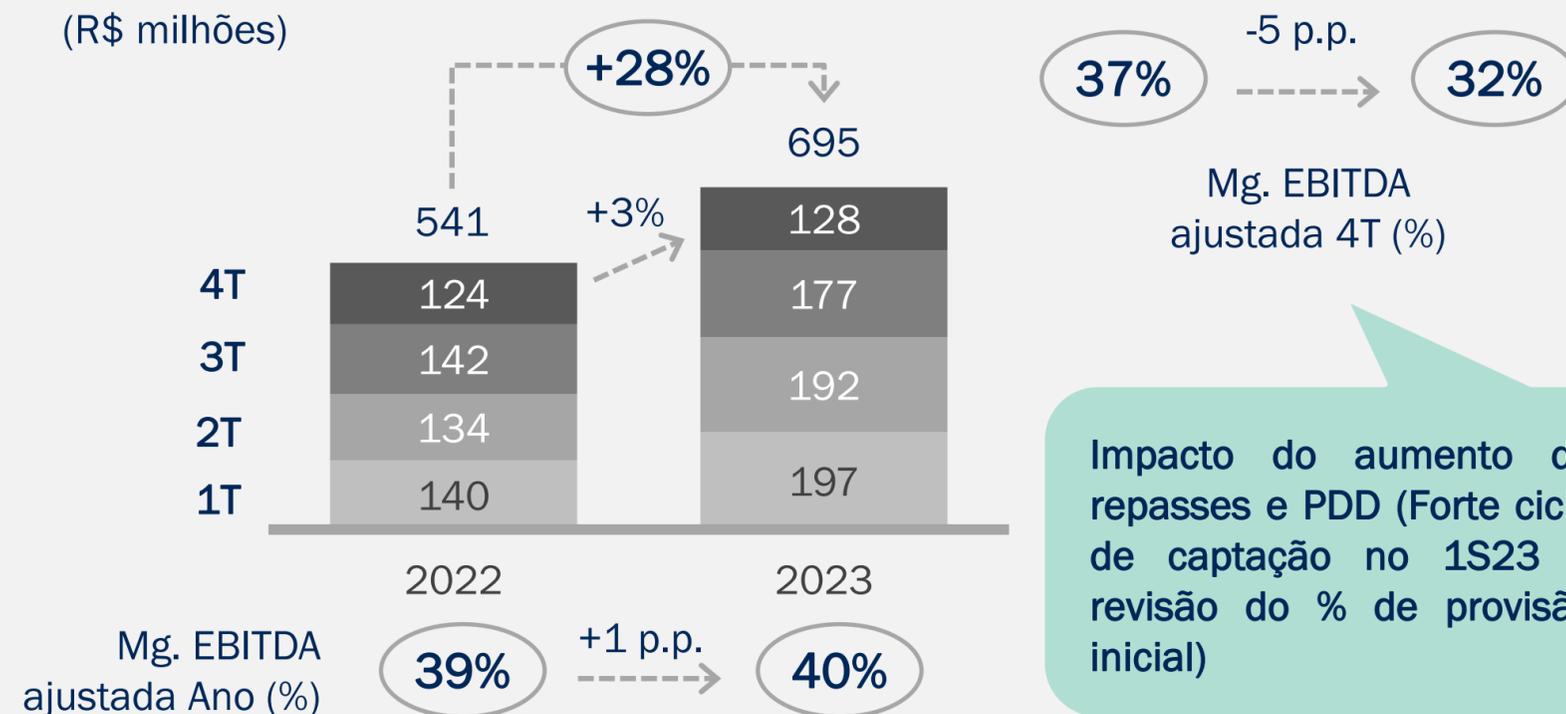
Receita Líquida

(R\$ milhões)



EBITDA ajustado

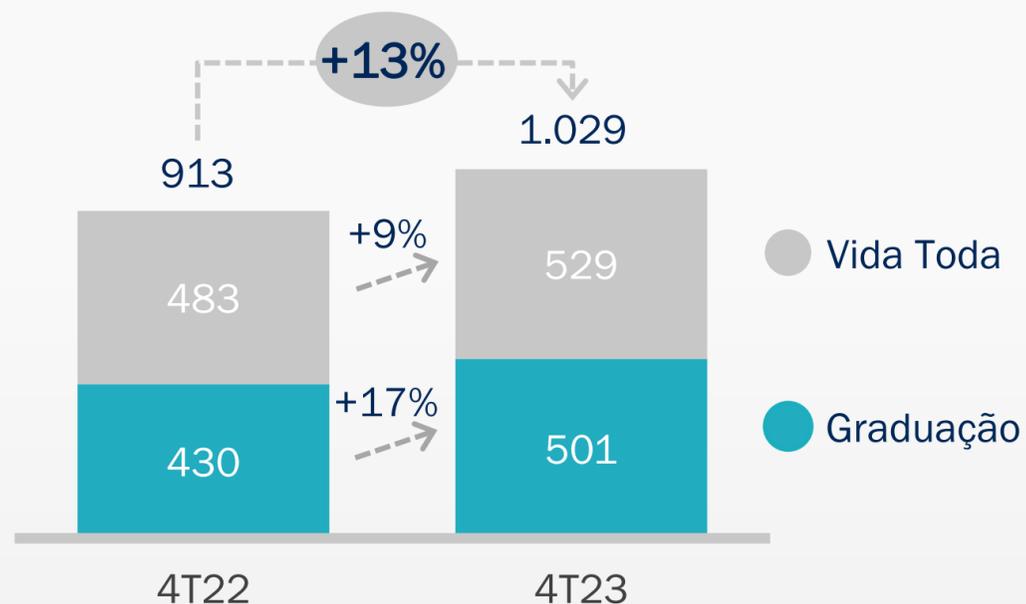
(R\$ milhões)



Impacto do aumento de repasses e PDD (Forte ciclo de captação no 1S23 e revisão do % de provisão inicial)

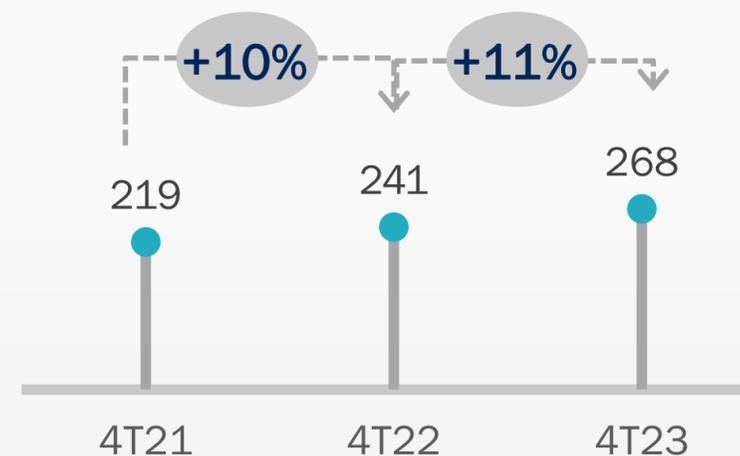
Base total de alunos

(mil alunos)



Ticket Médio Graduação

(R\$/mês; TM de veteranos com +1 ano; digital consolidado)



Renovação em 65%

-2,9 p.p. vs 2022 ⁽¹⁾

Captação 4T23

45 mil alunos

+29% vs 4T22

Superação do *guidance*

(10% a 20% vs 4T22)

(1) Essa Taxa de Renovação considera apenas os alunos que ingressaram nos trimestres pares.

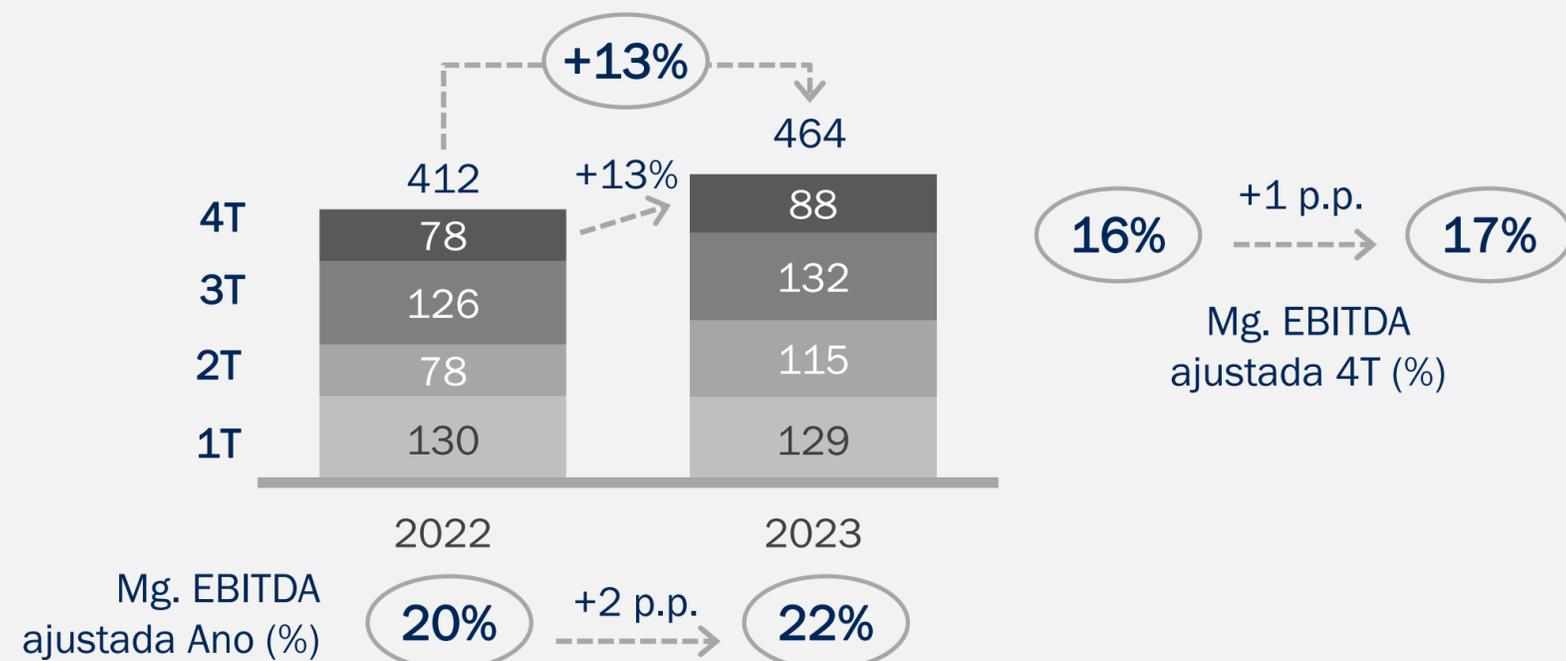
Receita Líquida

(R\$ milhões)



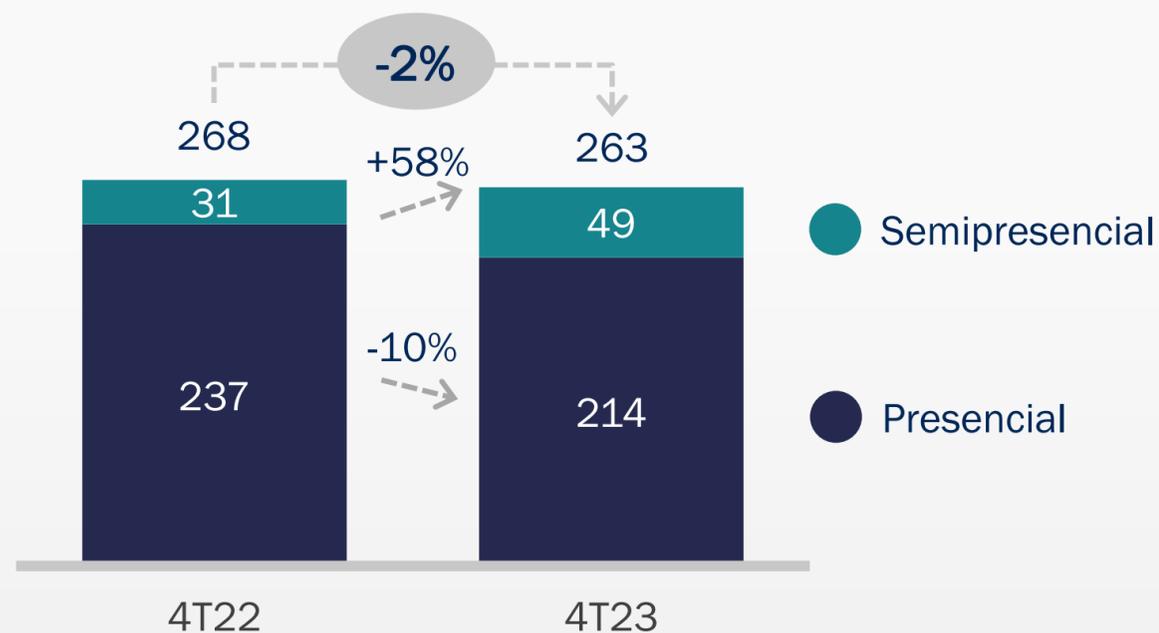
EBITDA ajustado

(R\$ milhões)



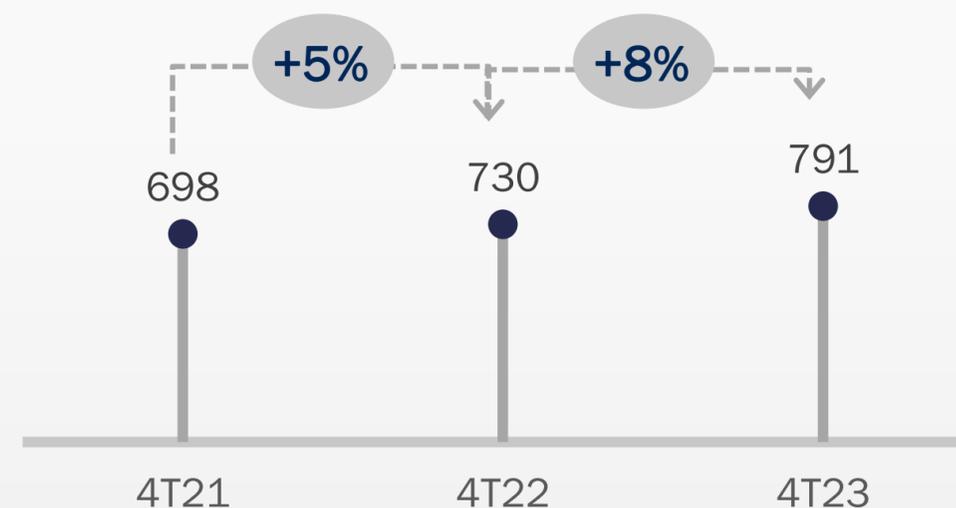
Base total de alunos

(mil alunos)



Ticket Médio Graduação

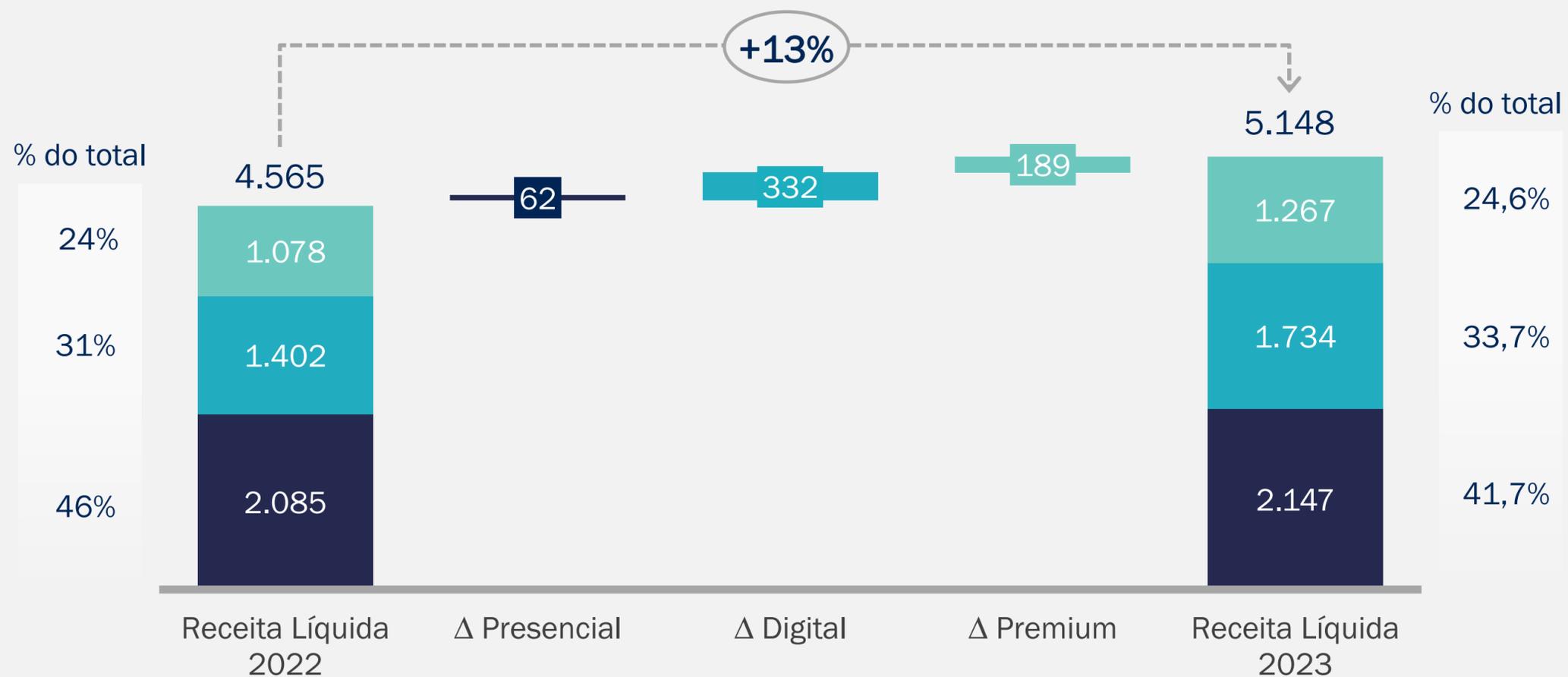
(R\$/mês; TM de veteranos com +1 ano; ex-semipresencial)



Renovação em 83%
-0,9 p.p. vs 2022

Receita líquida total por unidade de negócio

(R\$ milhões)

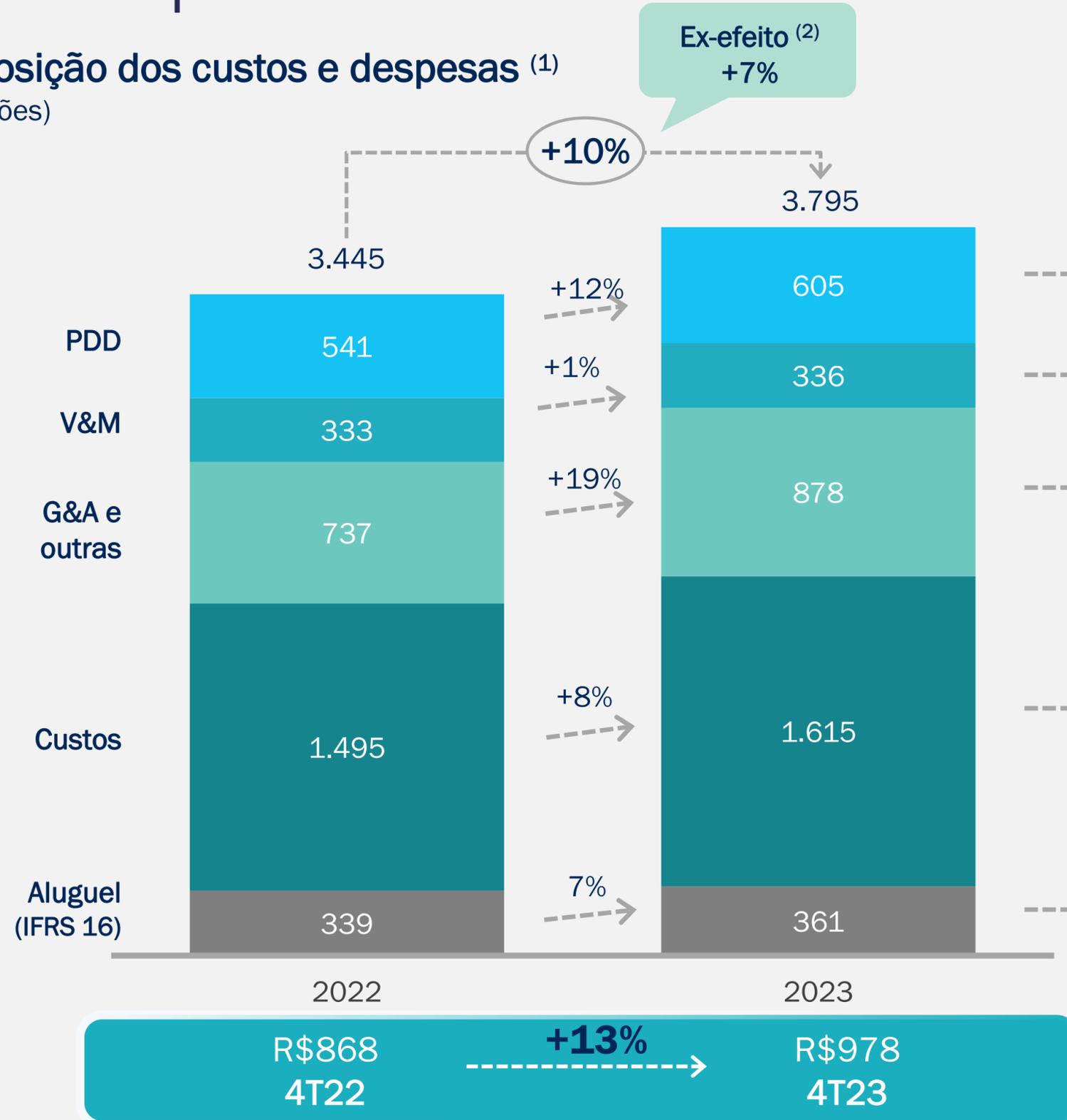


● Premium ● Digital ● Presencial

Premium e Digital passam de **22% (2018)** → **58% (2023)** da representatividade da ROL

Custos e despesas

Composição dos custos e despesas (1)
(R\$ milhões)



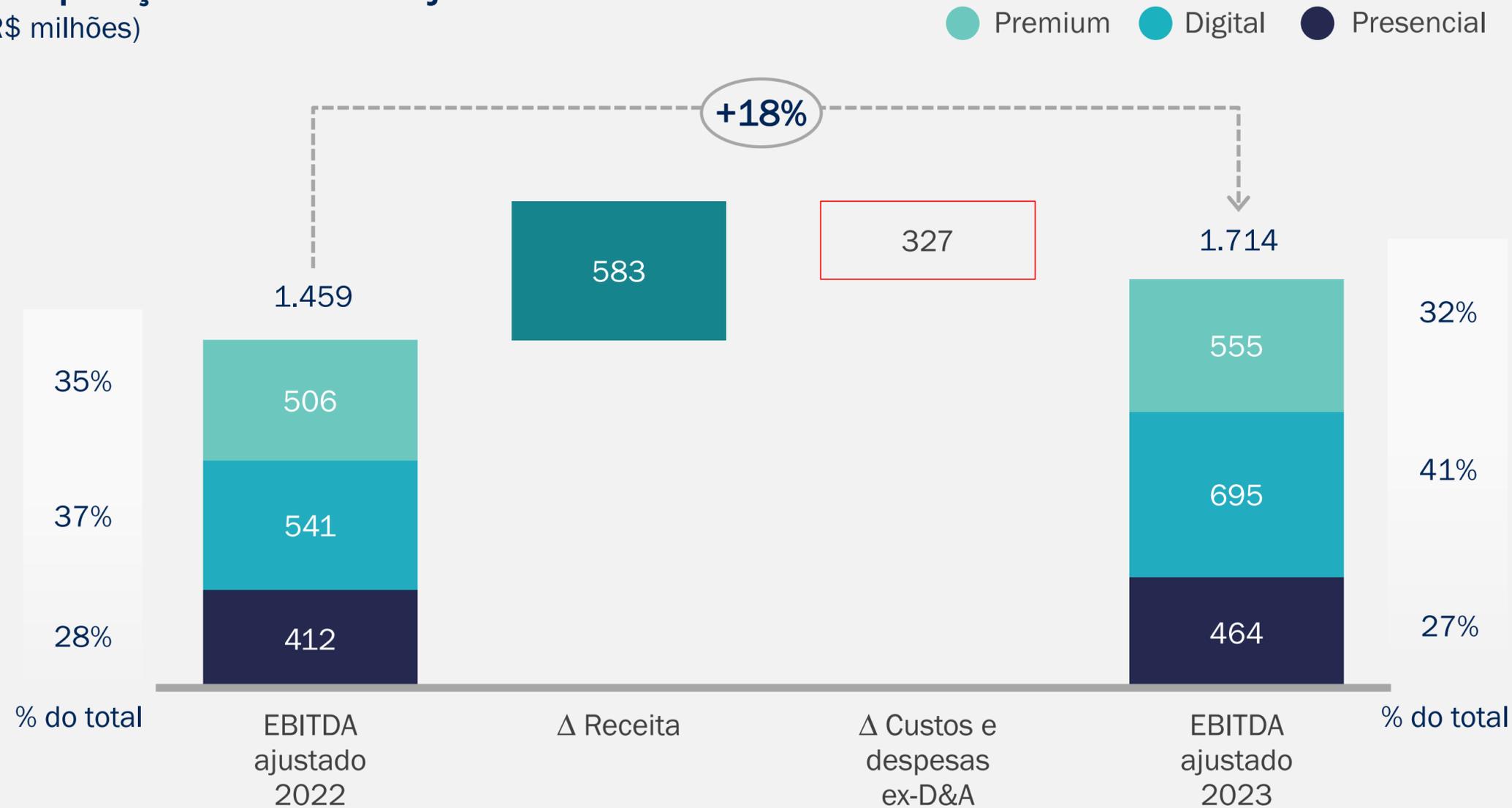
	2022	2023	Δ%	4T22	4T23	Δ%
% da ROL	75%	74%	-1,7 p.p.	79%	80%	1 p.p.
PDD	12%	12%	estável	14%	15%	1 p.p.
V&M	7%	7%	-1 p.p.	5%	6%	0,3 p.p.
G&A e Outras	16%	17%	1 p.p.	18%	18%	estável
Custos	33%	31%	-1 p.p.	34%	33%	-1 p.p.
Aluguel (IFRS 16)	7%	7%	estável	7%	8%	0,4 p.p.

(1) Custos e Despesas recorrentes (IFRS 16 e ex-D&A) | Para efeitos comparativos: reclassificação de despesas em 2022 no valor de R\$35 milhões entre as linhas de V&M e Despesas G&A.
(2) Desconsiderando efeito da remuneração variável.

EBITDA: Forte Alavancagem Operacional levando ao atingimento do *Guidance*

Composição do EBITDA ajustado

(R\$ milhões)



Atingimento do *Guidance* de 5% a 15%



Margem EBITDA ajustada (%)

	2022		2023
Premium	32%	+1 p.p.	33%
Digital	47%	-3 p.p.	44%
Presencial	20%	+2 p.p.	22%

✔ **R\$ 1.353 milhões** EBITDA ajustado ex-IFRS16 (+21% vs. 2022)

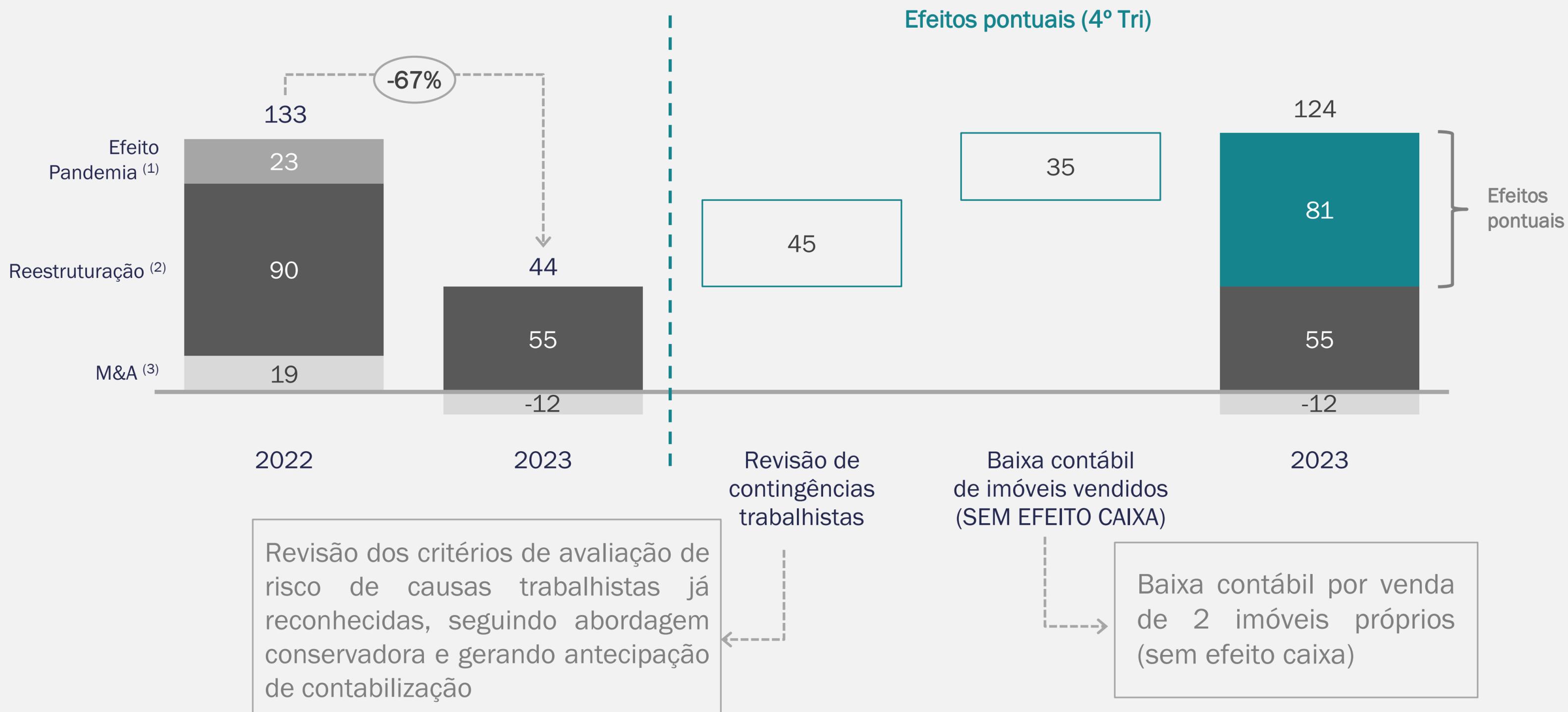
26% Margem EBITDA ajustada ex-IFRS16 (+2 p.p vs. 2022)

✔ **R\$ 1.590 milhões** EBITDA (+20% vs. 2022)

31% Margem EBITDA (+2 p.p vs. 2022)

Efeitos não recorrentes

- Valores em R\$ milhões

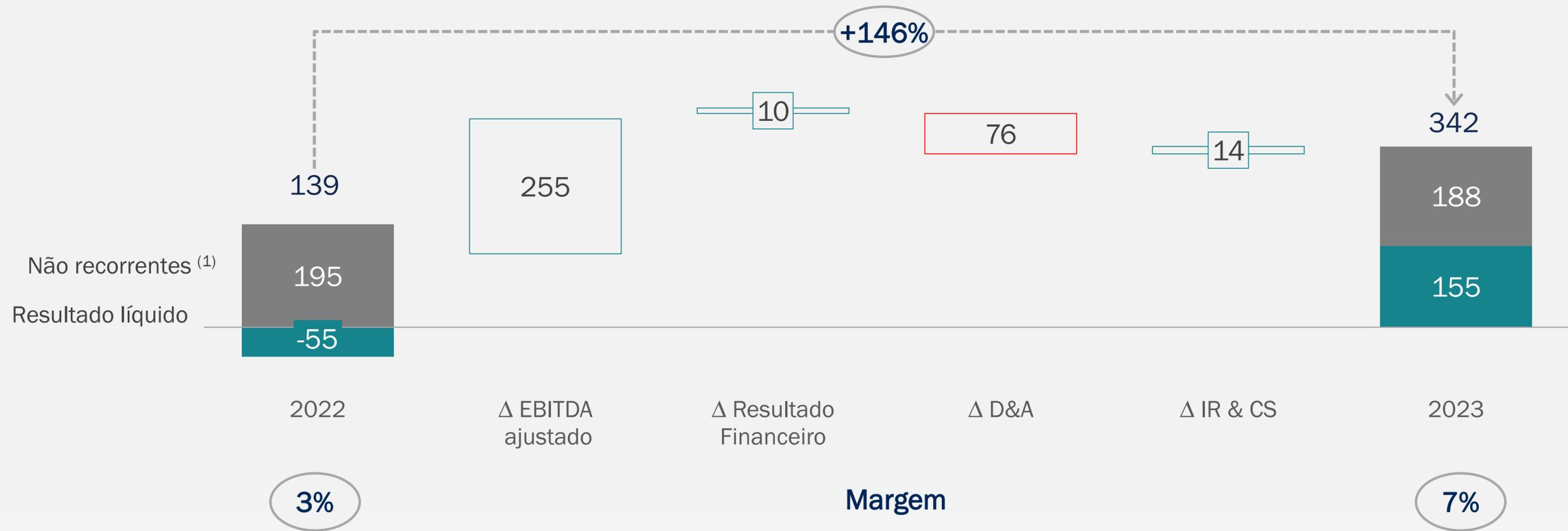


(1) Efeito Pandemia: Provisão Inadimplência alunos de medicina no 2T22 e teto FIES alunos formandos de medicina no 4T22 | (2) Reestruturação do corpo docente e do administrativo, multas contratuais em função da entrega de imóveis alugados e outras | (3) M&A: Despesas de aquisições passadas, baixa da diferença do contas a receber de aquisições passadas e baixa de valores a pagar de aquisições.

Lucro Líquido Ajustado

Composição do Lucro Líquido ajustado

(R\$ milhões)



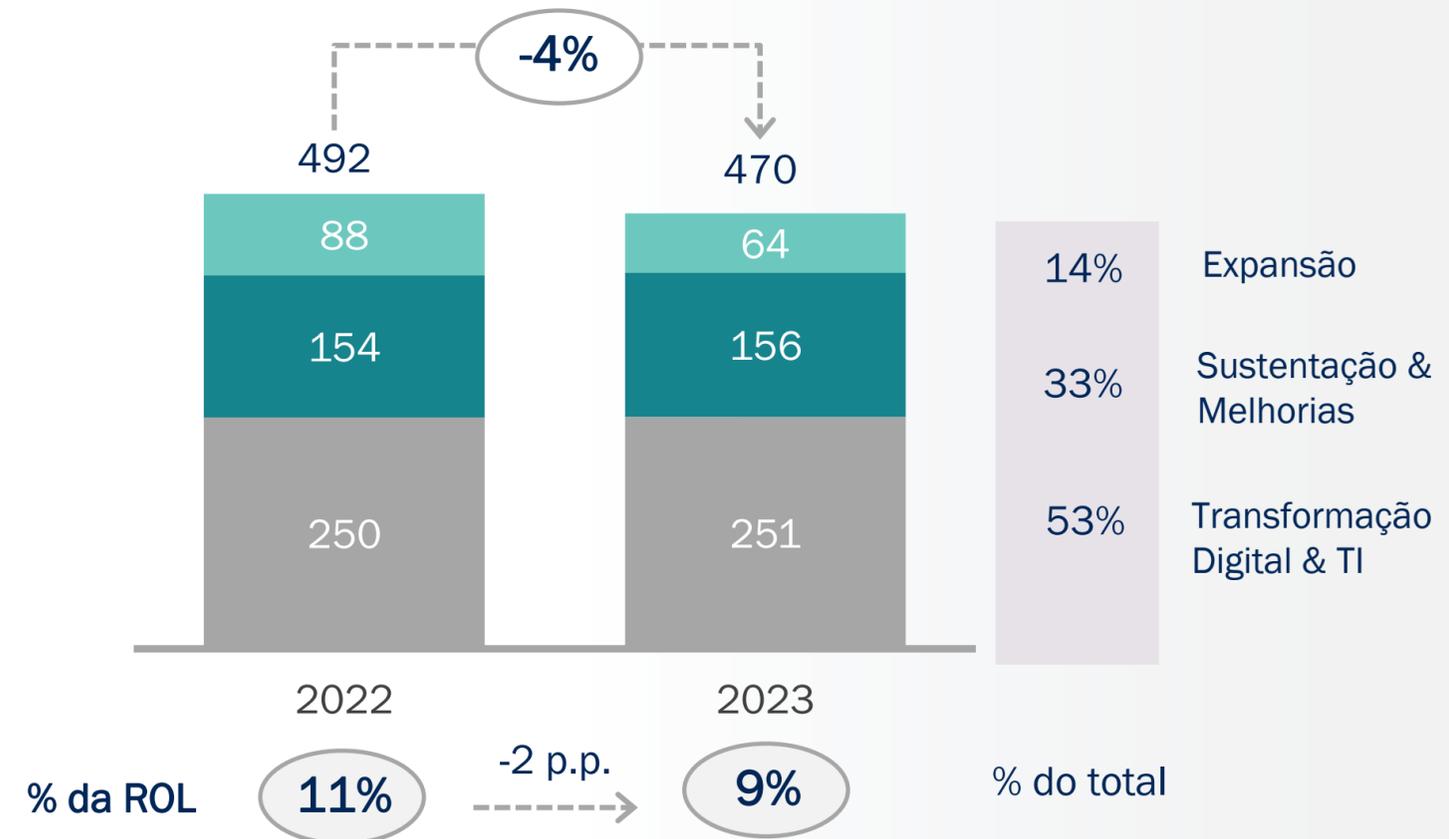
(1) Efeitos não recorrentes que afetam o Lucro Líquido incluem efeitos não recorrentes que impactam o EBITDA, amortização do ágio de aquisições e IR/CS ajustados.

Forte geração de caixa

em R\$ milhões	4T22	4T23	Δ%	2022	2023	Δ%
EBITDA ex IFRS 16	177	133	-25%	987	1.228	24%
Variação Capital de giro	(29)	(33)	14%	(101)	(89)	-12%
Impostos (IR/CS)	(1)	(16)	1700%	(22)	(57)	158%
Fluxo de caixa operacional	147	84	-43%	864	1.082	25%
Capex	(159)	(135)	-15%	(492)	(470)	-4%
(=) Fluxo de caixa livre	(12)	(51)	314%	373	612	64%
Juros ex IFRS 16	(134)	(126)	-6%	(497)	(544)	9%
(=) Fluxo de caixa do acionista	(147)	(177)	n.a.	(125)	67	n.a.
Conversão de Caixa Operacional ⁽¹⁾	83%	63%	-20 p.p.	87,6%	88,1%	0,5 p.p.

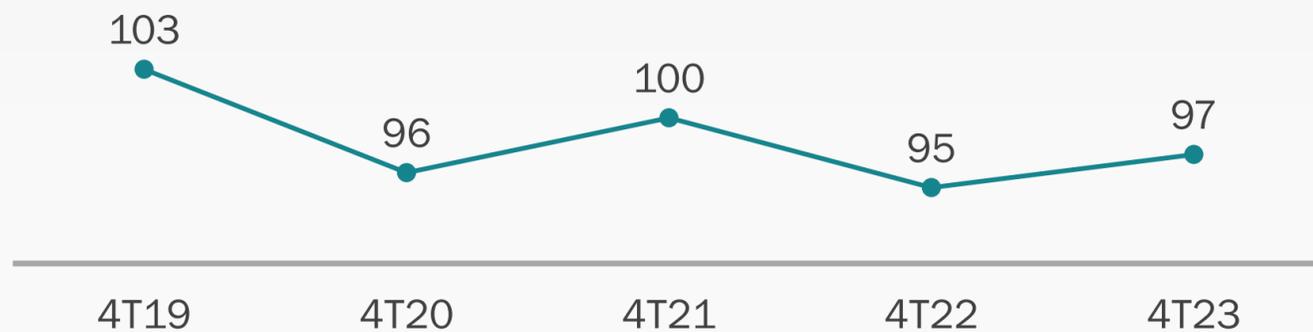
Capex

(R\$ milhões)



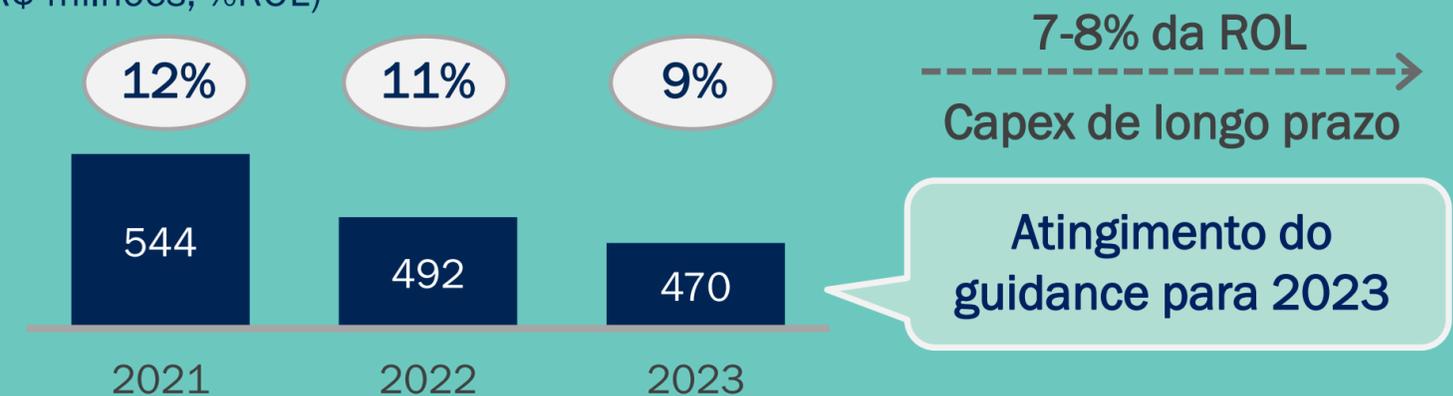
Prazo Médio de Recebimento

(PMR) (# dias)



Capex nos últimos anos

(R\$ milhões, %ROL)

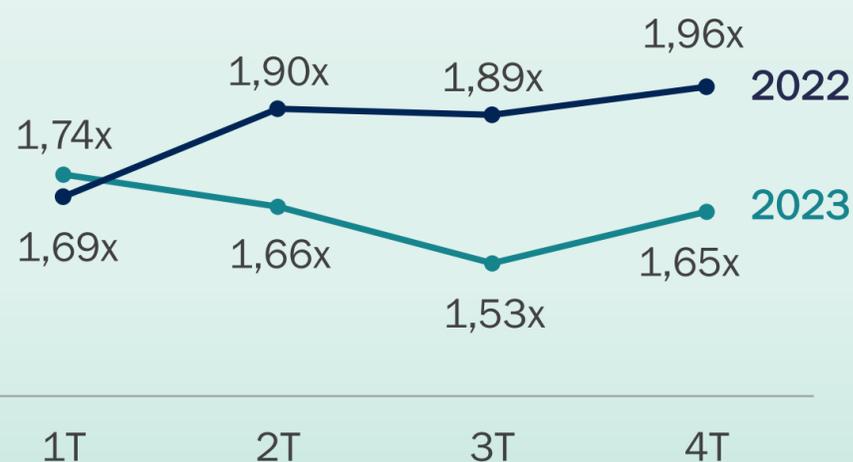


(1) Fluxo de Caixa Operacional/EBITDA ex-IFRS 16.

R\$ 917 milhões
Caixa e disponibilidades pós operação Dez/Jan ⁽²⁾

R\$ 2,8 bilhões
Dívida Líquida ex-IFRS 16

Alavancagem ⁽¹⁾ Redução vs 2022



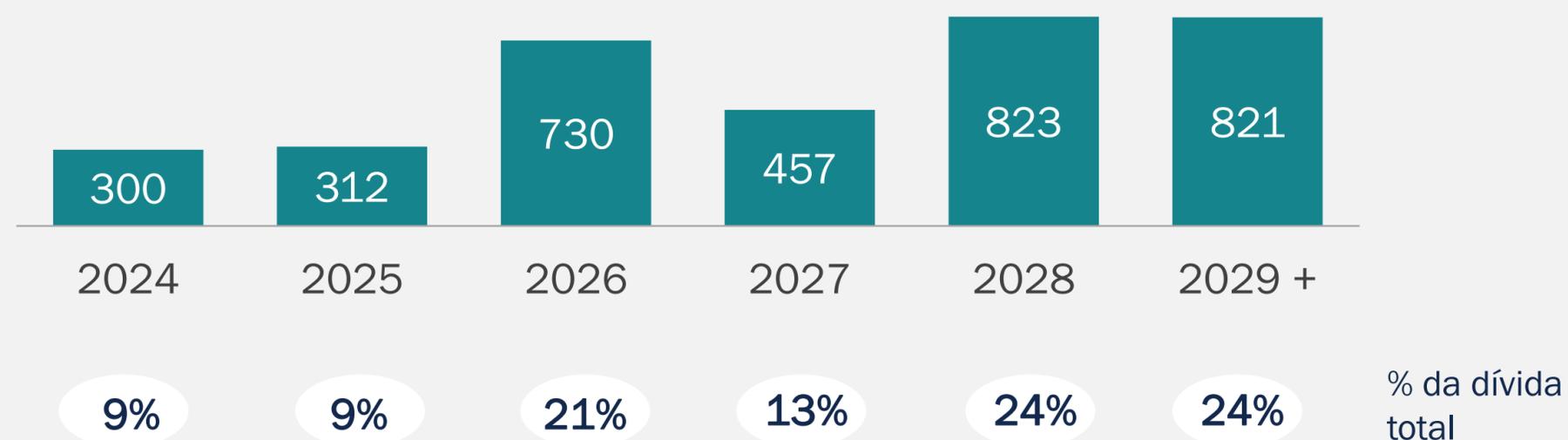
Custo Médio da Dívida ⁽³⁾

CDI + 1,35%

Redução de 0,61 p.p. vs 3T23

Cronograma de amortização ⁽³⁾

(R\$ milhões; apenas principal)



Fatos subsequentes

[Janeiro, 2024] Alongamento de dívida junto ao Banco Citibank, no valor de USD 44 milhões (R\$218,4 milhões), ao custo de CDI+1,5% a.a., com prazo de 2 anos.

Quitação do instrumento em Dezembro e nova emissão em 30.01.2024.

[Fevereiro, 2024] Aprovação do conselho em ata da 10ª emissão de debênture no valor de R\$1,1 bilhão, em duas séries, com prazo de 5 e 7 anos, à remuneração teto de CDI+ 1,25%a.a., e CDI+1,45%a.a., respectivamente, gerando redução de custo da dívida total da companhia para CDI + 1,35%a.a..

(1) Alavancagem = Dívida Líquida ex-IFRS 16 / EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16).

(2) Considerando o alongamento de dívida (Citi 4131) no valor de USD 44 milhões, conforme aprovado em ata dia 15/Dez/2023. Caixa em Dez/2023 fechou em R\$ 698 milhões.

(3) Considerando a 10ª emissão de debêntures no valor de R\$1,1 Bilhão, e considerando também a amortização da Debênture V, no valor de R\$175 milhões em fevereiro de 2024.

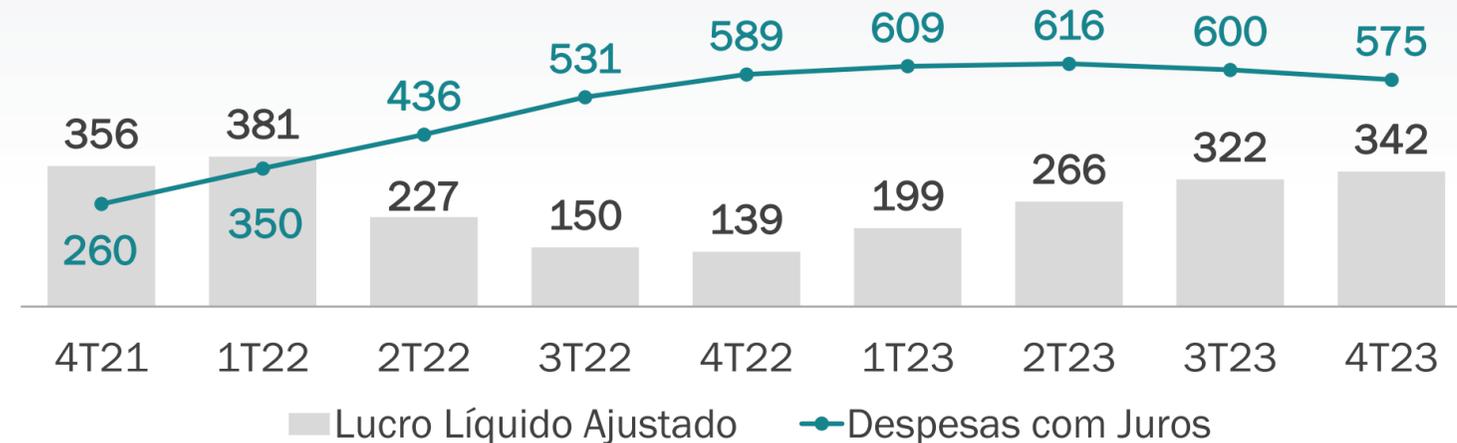
Após demonstrar sua resiliência em meio a uma série de crises, todos os negócios crescem de forma importante no ano, com uma retomada do lucro líquido

EBITDA Ajustado LTM



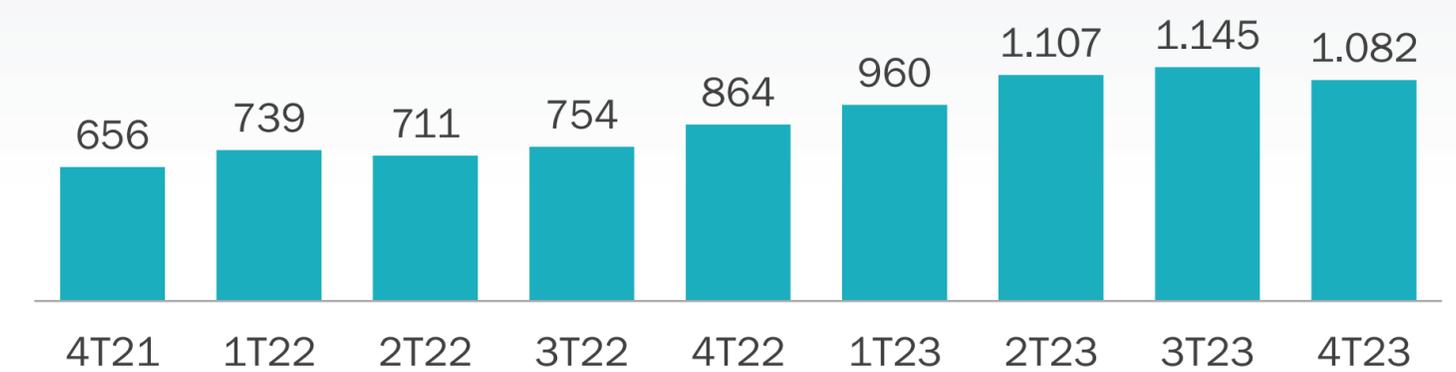
Lucro Líquido ajustado e Despesas com Juros ⁽²⁾ LTM

(R\$ milhões)



Fluxo de Caixa Operacional LTM

(R\$ milhões)



(1) Desconsiderando efeito de descasamento do FG-Fies na receita entre os segmentos Premium e Presencial.

(2) Despesas de juros e encargos e juros sobre empréstimos swap.

Temos um histórico de crescimento, margem e pagamento de dividendos

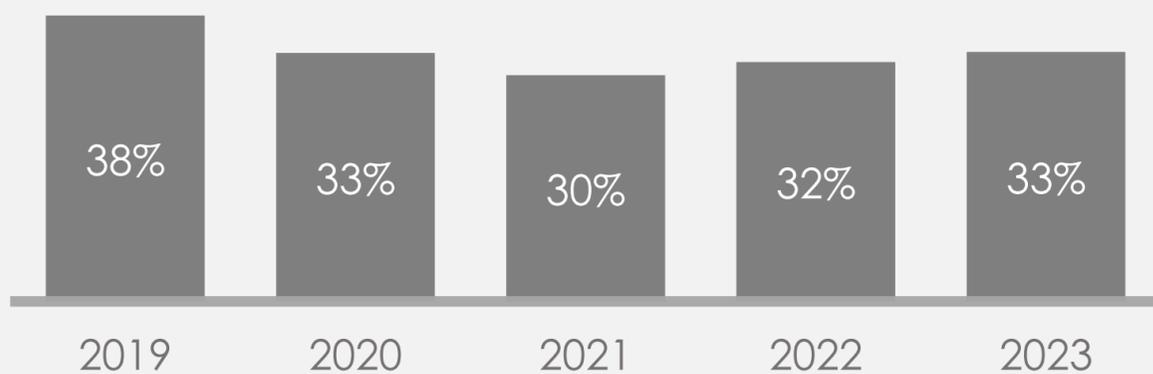
Receita Líquida

(R\$ bilhões)



Margem EBITDA Ajustada

(%)



Dividendos e Recompra de Ações ⁽¹⁾

(R\$ milhões)



Pagamento de Dividendos
em todos os anos
desde o IPO em 2007

(1) Dividendos e recompra de ações na visão caixa.

Implantação Salesforce | Out.23

Plataforma integrada de CRM e Pricing



Pricing

Ganho exponencial na velocidade de reação ao mercado

Tempo para lançamento de campanhas:
de 7 dias para 2 horas.



Captação

Maior controle de leads: visão 360º do candidato

+30% na conversão de matrícula
- 63% no tempo para matrícula



Marketing Cloud

+17 p.p. em produtividade nas réguas de contato
- 29% no CAC



Relacionamento

Atendimento personalizado e multicanal baseado em IA

Fortalecimento do nosso ecossistema digital com soluções que incentivam a permanência e o sucesso do aluno

Inscrição

- Portal com jornada de matrícula simples e rápida

Renovação

- Jornada otimizada
- Disciplinas ao vivo para alunos EaD

Trabalhabilidade

- Trilhas de preparação para diferentes carreiras
- Certificações intermediárias

Escala em IA e dados

- Infra robusta e repositório único de dados
- Uso intensivo de IA: +30 soluções operantes



+20 pp NPS do aluno
(vs. 2019)



+63% Engajamento do aluno no App
(vs. 2022) (90% dos alunos são ativos)



+20 pp Jornada de escolha de disciplinas otimizada
Renovação



+15% Engajamento do aluno EaD

Fechamento da nota ESG 2023

113,19%

no projetado para o ano

Principais metas superadas

- ✓ Aumentar em 10% o número de oportunidades de trabalho
- ✓ Reduzir em 50% o índice de insatisfação dos colaboradores sobre constrangimento em nosso NPS
- ✓ Aumentar em 3 p.p. o número de pessoas negras (pretas e pardas) em posições de docente, no acumulado de três anos



MOVIMENTO EDUCA2030

Yduqs torna-se empresa embaixadora do Educa 2030, agenda do Pacto Global da ONU no Brasil pela Educação.

ICO2 B3

Pela 2ª vez consecutiva, a Yduqs integra o ICO2 B3. Certificada como Carbono Neutro, consolida seu papel de liderança na construção de uma economia de baixo carbono.

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

Produced by MSCI ESG Research
as of October, 2023

Em 2023, a Yduqs foi reconhecida pela MSCI como líder global em ESG, elevando sua classificação de "A" para "AA", sendo a única empresa de educação da América Latina classificada como ESG leader.

institut
YDUQS

Em 2023, o Instituto Yduqs articulou duas importantes parcerias institucionais para captação de recursos.

Santander

ZURICH

A partir da nossa disciplina de preços, de uma estratégia de portfólio vencedora e forte alavancagem operacional, entregamos **forte geração de caixa e expansão de lucro líquido em 2023**



TM do veterano com + de 1 ano crescendo vs 4T22

Medicina: +10% | Ibmec: +12% | Digital: +11% | Presencial: +8%



Captação Digital em alta vs 4T22

Digital: +29% (guidance superado)



Receita líquida +12% vs 4T22

Premium: +16% | Digital: +18% | Presencial: +5%



Atingido guidance de EBITDA de 5% a 15%: +10% vs 4T22

Margem EBITDA ajustada 28%



EBITDA 2023: R\$1,6 bilhão

+20% vs 2022



Lucro líquido ajustado 2023: R\$342 milhões

+R\$203 milhões vs 2022



Fluxo de caixa operacional 2023: R\$1,1 bilhão

+R\$218 milhões vs 2022



Custo da dívida em CDI + 1,35%

com alongamento para 3,4 anos no prazo médio

O que prometemos vs o que entregamos em 2023

EBITDA ajustado	Resultado
1T23 – De 10% a 20% vs 1T22	+21% vs. 1T22
2T23 – De 10% a 20% vs 2T22	+24% vs. 2T22
3T23 – De 10% a 20% vs 3T22	+14% vs. 3T22
4T23 – De 5% a 15% vs 4T22	+10% vs 4T22

Captação Digital	Resultado
1T23 – Digital cresce 2 dígitos	+20% vs 1T22
2T23 – De 10 a 20% vs 2T22	+45% vs 2T22
3T23 – De 10 a 20% vs 3T22	+26% vs 3T22
4T23 – De 10 a 20% vs 4T22	+29% vs 4T22

Captação Presencial	Resultado
1S23 - Entre 1S21 e 1S22	+14% vs 1S21
2S23 – De 25% a 35% vs 2S22	+31% vs 2S22



8,4 mil alunos de Medicina

Guidance de 8,2 a 8,3 mil alunos (graduação)



+ 53 novas vagas de medicina aprovadas **Expectativa de +100 vagas para captação em 24.1**

Guidance de + 130 a 160 novas vagas



R\$ 470 milhões de Capex

Guidance de R\$ 470 milhões

- ✔ **Captação segmento Digital 1T24** de 180 a 190 mil alunos
- ✔ **Captação segmento Presencial 1S24** alta de 15% a 25% vs 1S23
- ✔ **Capex 2024** fechando em R\$470MM (estável vs 2023)
- ✔ **Total de dividendos referentes a 2023:** R\$ 160 milhões⁽¹⁾
- ✔ **Lucro Líquido ajustado 1T24** com crescimento de 2 dígitos vs 1T23

(1) Pagamento no valor de R\$ 80 milhões efetuado em 2023 e proposta de pagamento de dividendos de R\$ 80 milhões a ser aprovado em AGO de Abril/24.



YDUQS



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