

EDUCATION DAY

UBS-BB, Dezembro 2020

YDUQS



Índice
Brasil 50 **IBRX 50**

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

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

1. Fizemos boas escolhas e soubemos voltar atrás nas ruins. Criamos oportunidades que hoje representam ~40% da receita líquida e temos o crescimento dos próximos anos bem encaminhado
2. Temos muita disciplina no uso do capital. Geramos caixa todo ano e devolvemos quantias relevantes para nossos acionistas
3. Tecnologia é presente para nós, não futuro. O EnsiMe é a base de tudo o que fazemos
4. Temos o melhor e mais competitivo EAD do mercado
5. Nosso presencial vai bem, obrigado
6. Estamos animados com os próximos anos

FIZEMOS BOAS ESCOLHAS

E SOUBEMOS QUANDO VOLTAR ATRÁS

Erros



Operação K-12

Em 2019 fechamos as 17 escolas
havíamos aberto



Financiamento próprio

Despriorizado em 2019 e com amplo
provisionamento já realizado. Apenas
2% da graduação presencial (PAR)



Greenfields

Desde 2017 abrimos 15 unidades, 3
foram fechadas e 9 serão reavaliadas
em 2021

Acertos



Ensino Digital 100%

Base triplicou em 5 anos



Medicina

Crescimento orgânico e Mais
Médicos dobrou a base em 5 anos



Disciplina de custos

Operação saudável e eficiente com
a melhor margem do mercado



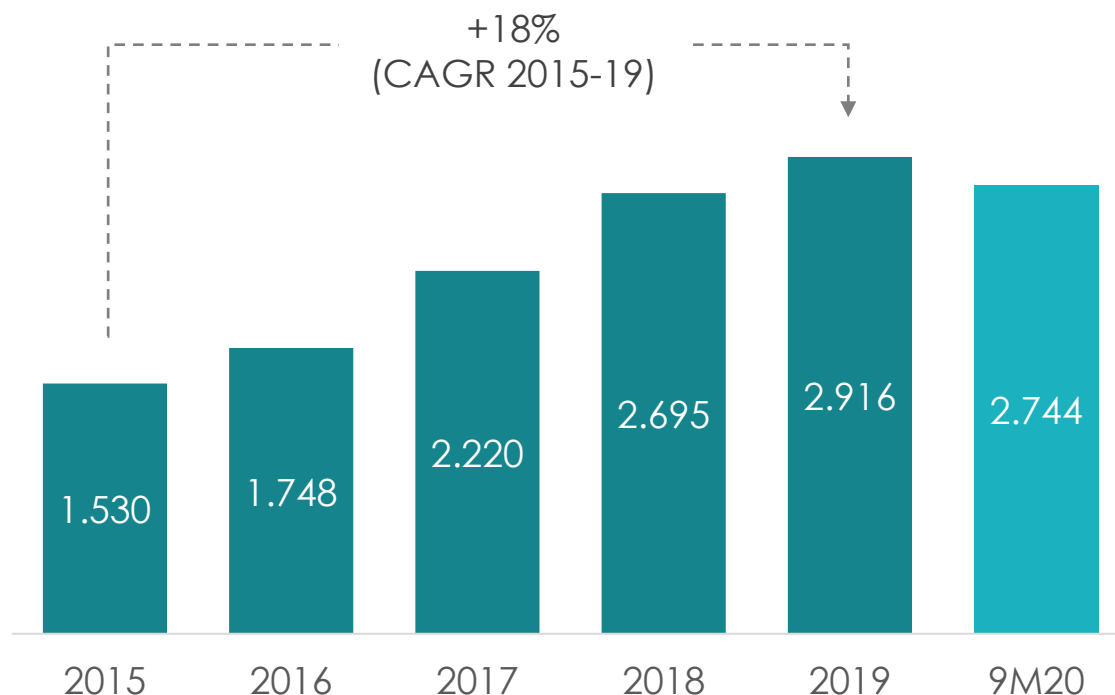
CRIAMOS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

DIGITAL E MEDICINA REPRESENTAM QUASE 40% DA RECEITA EM 2020

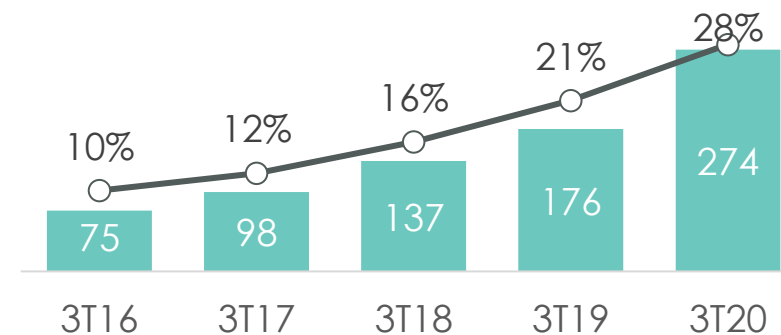
YDUQS

UBS Education Day

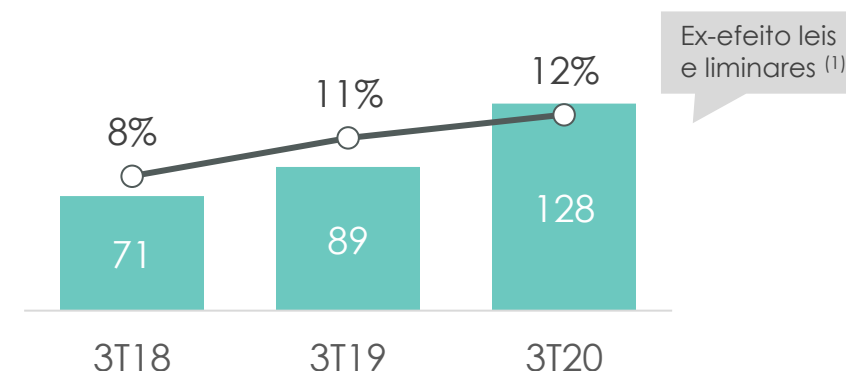
Receita ex-FIES
(R\$ milhões)



Receita **Ensino Digital** e participação da receita total
(R\$ milhões, %)



Receita **Medicina** e participação da receita total
(R\$ milhões, %)



(1) Excluindo impacto de descontos referentes a leis e liminares no valor de R\$21 milhões.

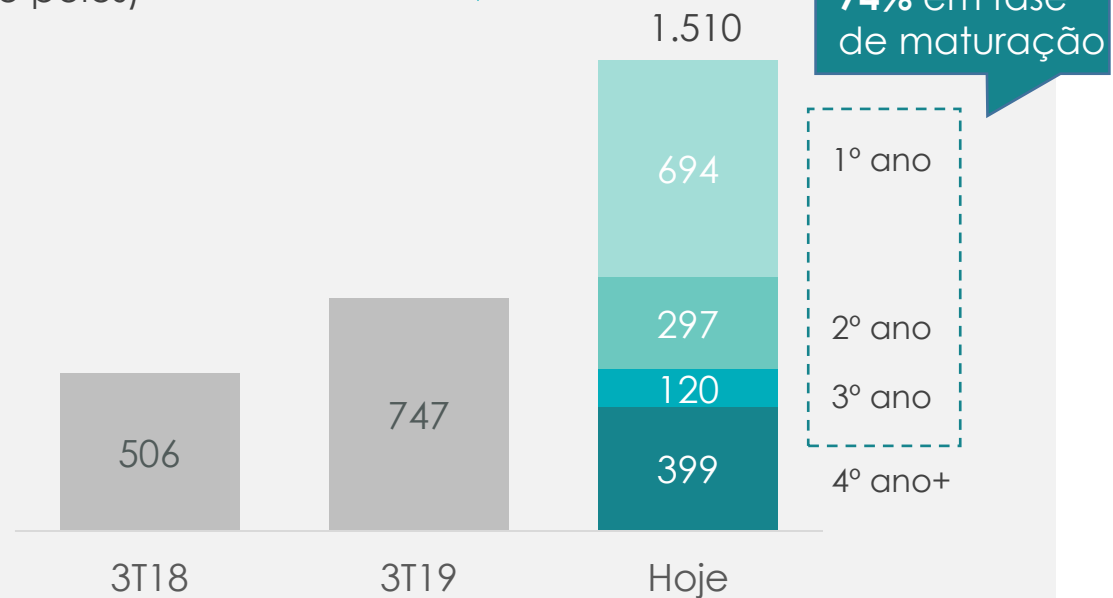


CRESCIMENTO FUTURO ORGÂNICO

COM MATURAÇÃO DE POLOS EAD E MATURAÇÃO DA MEDICINA

ENSINO DIGITAL

(# de polos)



Serão **2.000 polos** em 2021

MEDICINA

(Base de alunos)

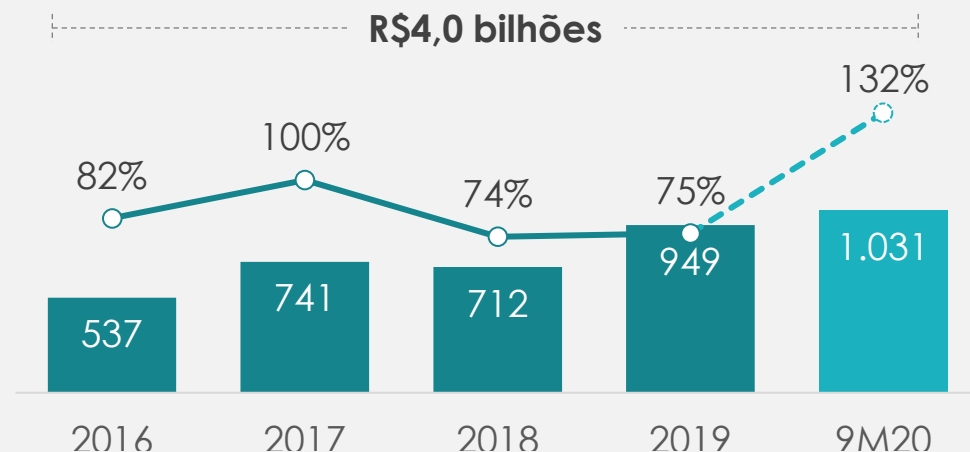


Aprovadas 134 das 200 vagas já solicitadas
200 vagas solicitadas para 2021 e mais 600 serão para 2022-23
Em **2021** já serão mais de **6.000 alunos**

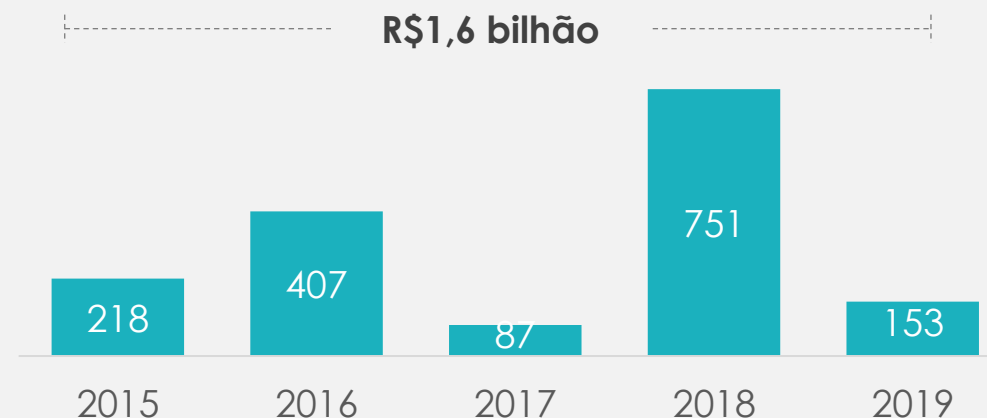
DISCIPLINA NO USO DE CAPITAL

FOCO NA GERAÇÃO DE VALOR

Fluxo de caixa operacional⁽¹⁾ e conversão de caixa⁽²⁾
(R\$ milhões, %)



Retorno ao acionista (recompra + dividendos)
(R\$ milhões por competência)



M&As

- 3 aquisições em 12 meses (R\$ 2,1B, 120k alunos)
- EV/EBITDA pós sinergias de 5,5x ou menos
- Foco em regiões estratégicas
- Integrações rápidas e de sucesso

Financiamento

- Contas a receber estável
- Dívida líquida/EBITDA 1,4x
- R\$1,9 bilhão em caixa
- Sem movimentos societários relevantes (IPOs, follow-on, spin-off)



(1) Ajustado por itens não recorrentes, antes de capex

(2) Fluxo de caixa operacional antes de capex dividido por EBITDA reportado

AMPLO USO DE TECNOLOGIA

LEVANDO CONTEÚDO DE ELITE A TODAS AS CLASSES SOCIAIS

EnsineMe

- Iniciado em 1T19
- **Curadores** e professores das mais universidades de **elite**
- **Conteúdo adaptado** à forma de aprendizado do jovem: vídeos, textos, pesquisas, perguntas, podcasts, etc
- **Feedback imediato** e **flexibilidade** para ajustes
- Grande flexibilidade de **combinações de temas**
- **Bandeira branca**
- Aulas e questões **padronizados**
- **APPs** aluno e docente integrados
- **Próximos passos:** Inteligência Artificial suportando experiência de aprendizado

Ensino Digital

+2 p.p. de retenção em alunos com conteúdos EnsineMe	+17 pts de NPS vs 2019	Expansão de portifólio
---	--------------------------------------	------------------------------

2020: **56% dos calouros** / 27% da base

2021: **77% dos calouros** / 55% da base

Presencial

Implementação do AURA: 40% online com qualidade e satisfação	+10 pts de NPS vs 2019	Otimização de custos imediata para M&As
---	--------------------------------------	--

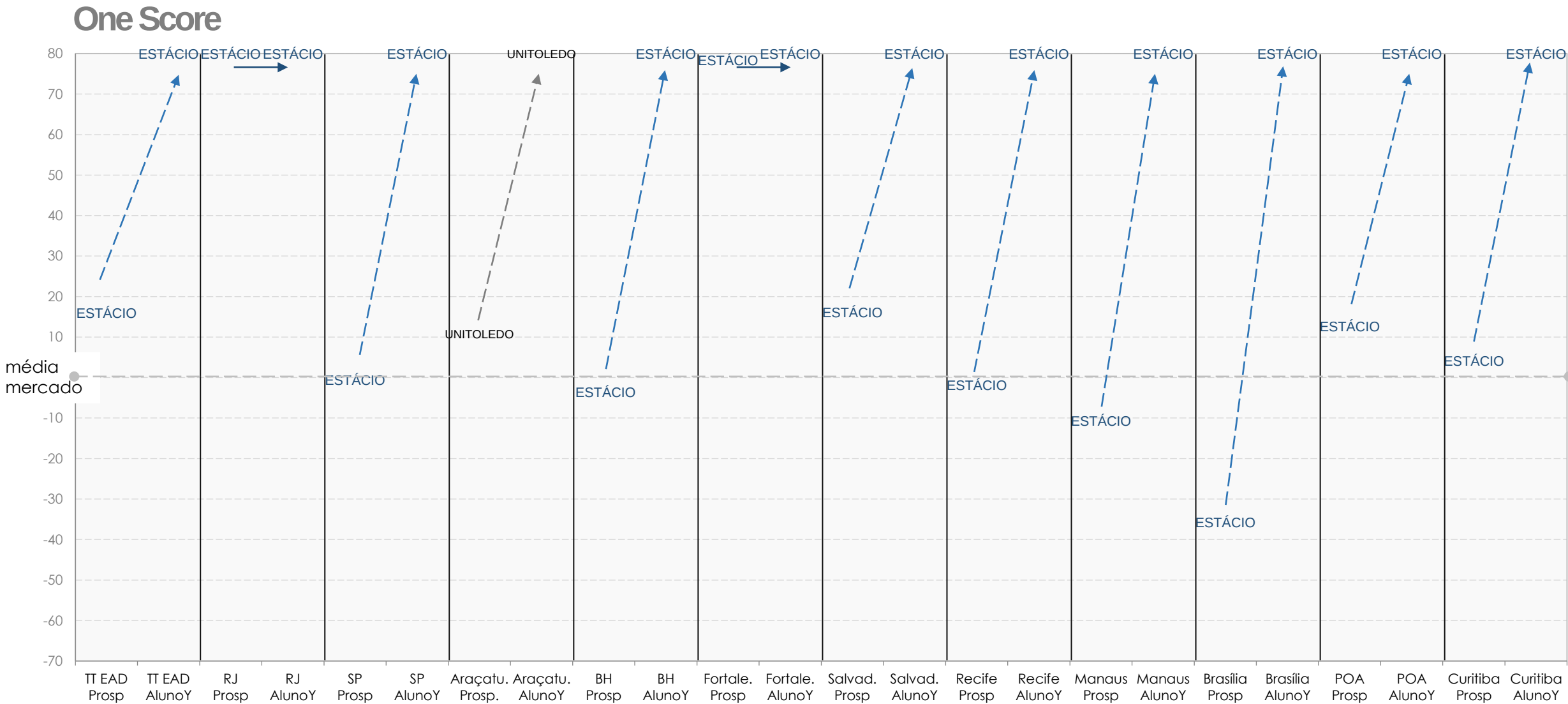
2020: **100% dos calouros** / 35% da base

2021: 57% da base



SALTO DE PERCEPÇÃO DA MARCA DIGITAL

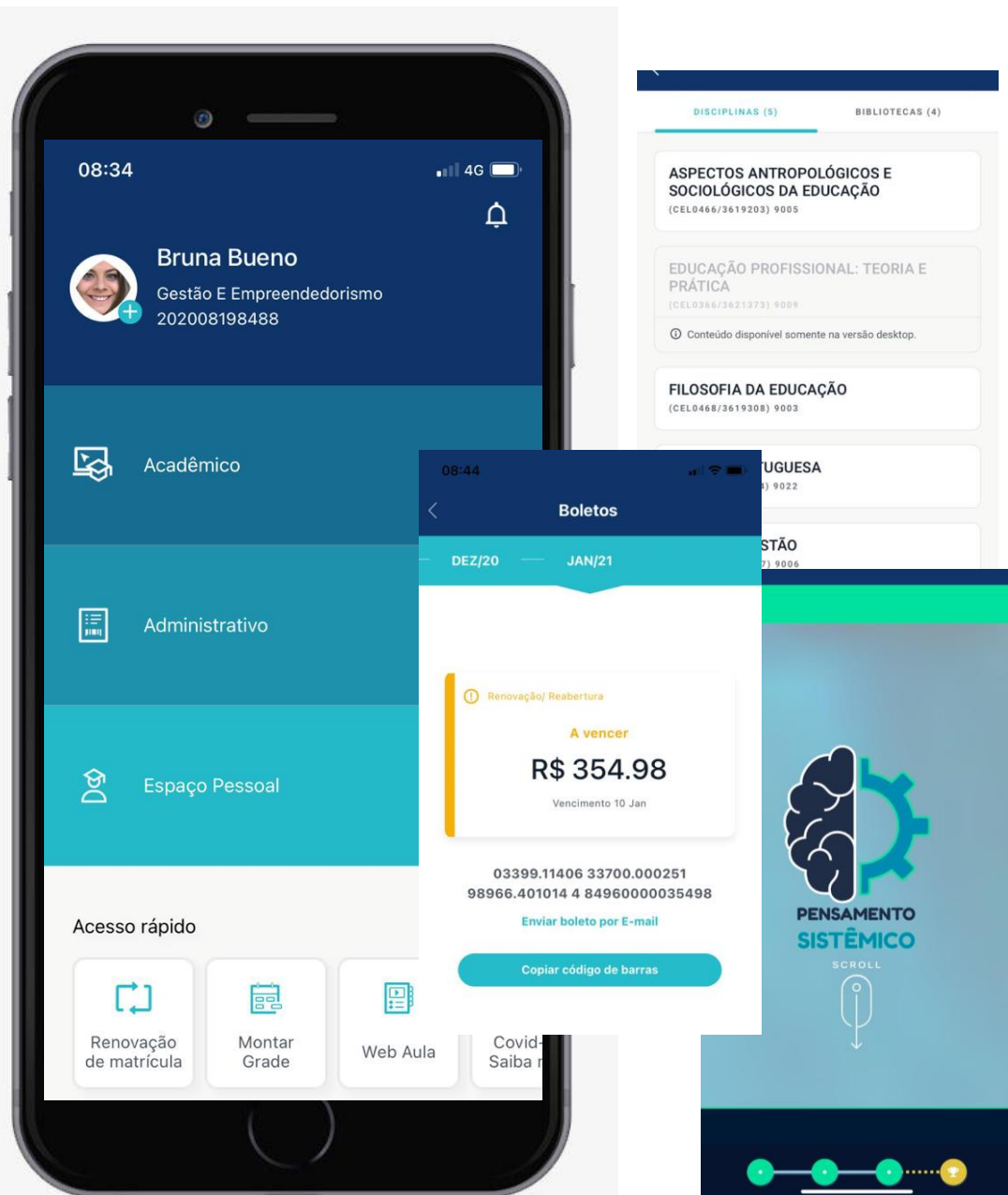
PROSPECTS VS. ALUNOS



MELHOR E MAIS COMPETITIVO EAD DO MERCADO

YDUQS

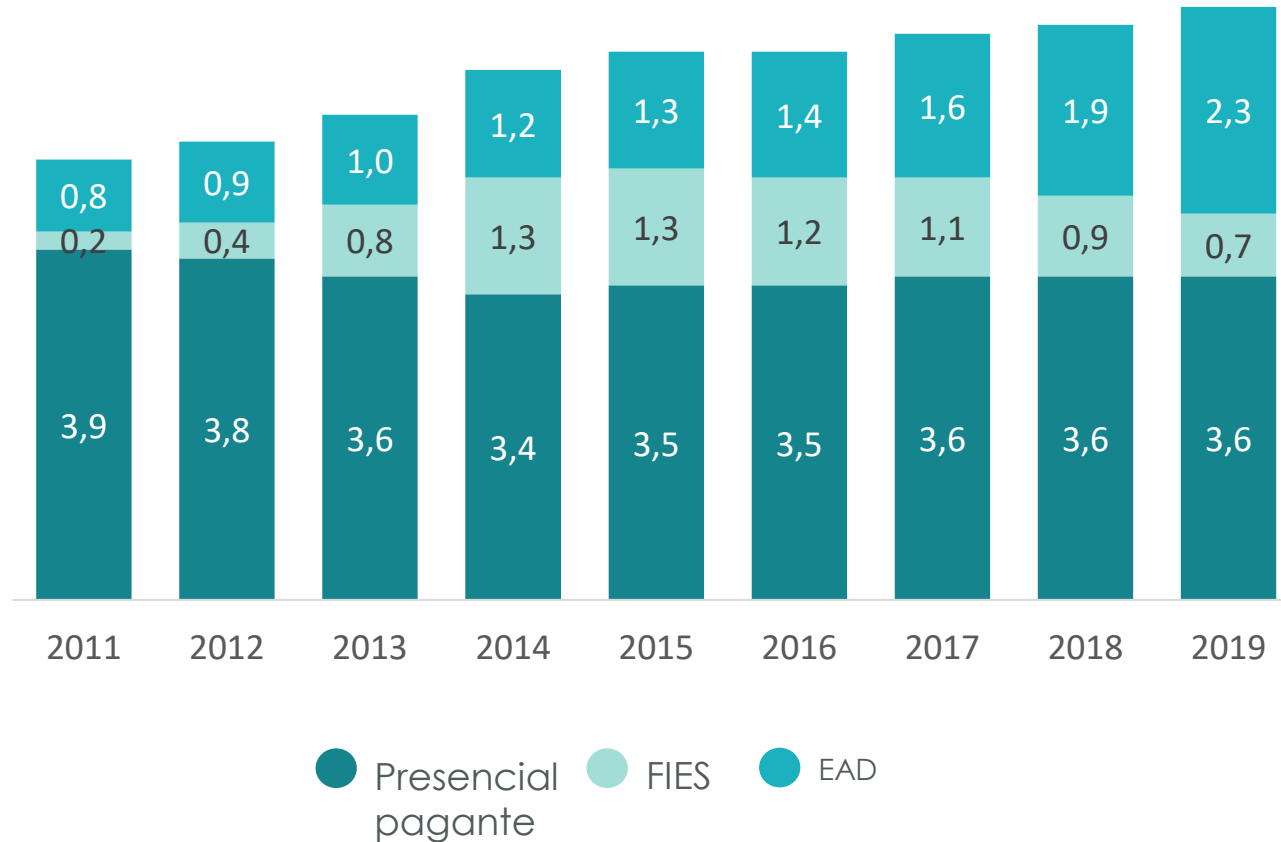
UBS Education Day



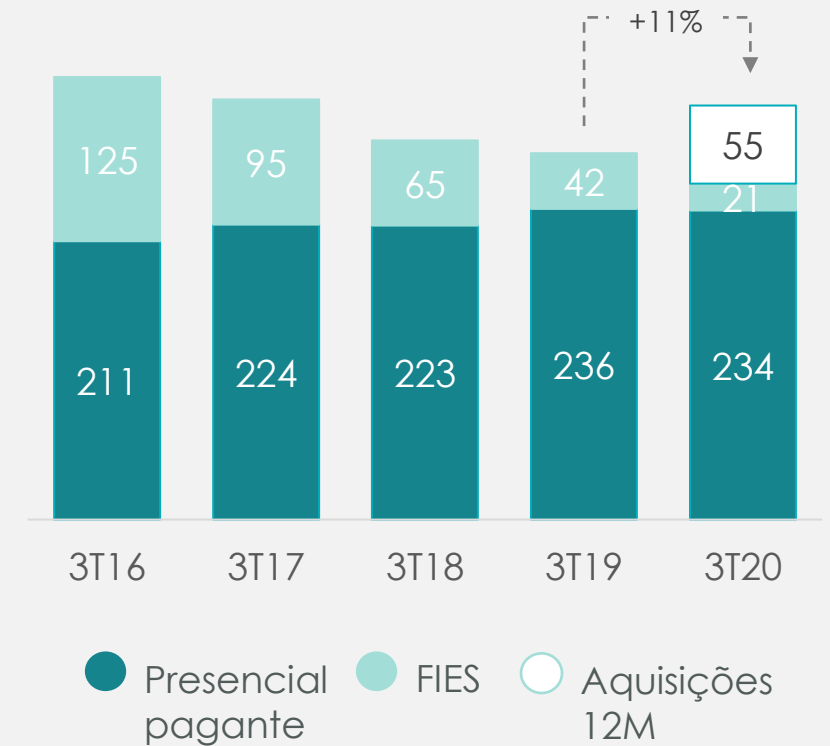
- **Tudo na mão do aluno:** solução mobile veloz e fácil tanto do ponto de vista acadêmico como administrativo
- **Estrutura leve:** baixo custo de implementação e manutenção garantem rentabilidade do parceiro
- **Rede sólida:** NPS de 75 e 60% dos polos abertos em 2020 são de parceiros antigos
- **Monitoramento:** alta tecnologia para monitorar e orientar a operação no detalhe – incluindo desempenho e rentabilidade dos parceiros
- **Ensino centralizado:** parceiro atua como gestor da captação e ponto de relacionamento, conteúdo e acompanhamento acadêmico são centralizados
- **Adaptabilidade:** 13 veículos de aprendizagem, conteúdo modular e adaptado por marca. Disponível no desktop e app
- **Laboratórios virtuais:** 9 cursos híbridos (Flex) podem ser abertos em todos os polos parceiros sem investimento adicional

PRESENCIAL PAGANTE CRESCENDO COM SINAIS DE ESTABILIZAÇÃO DE PREÇOS

Alunos matriculados no ensino superior⁽¹⁾
(milhões)



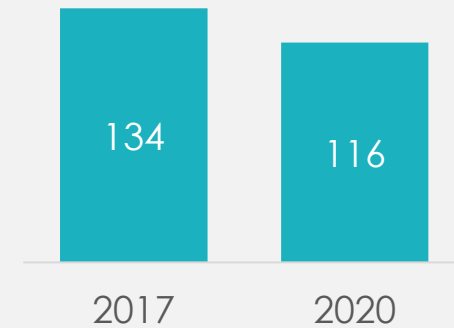
Base de alunos **graduação presencial** YDUQS
(mil)



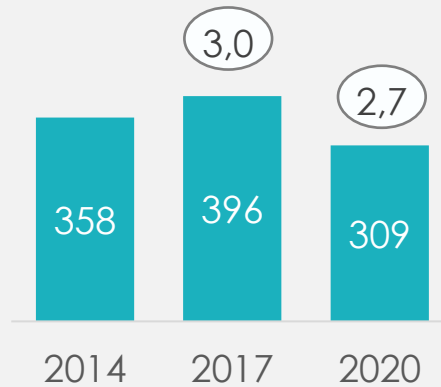
YDUQS

Concorrente B

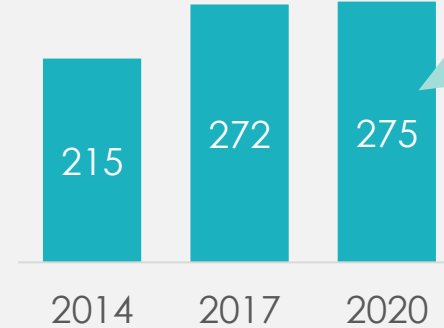
Número de campi



Base presencial (inclui FIES)

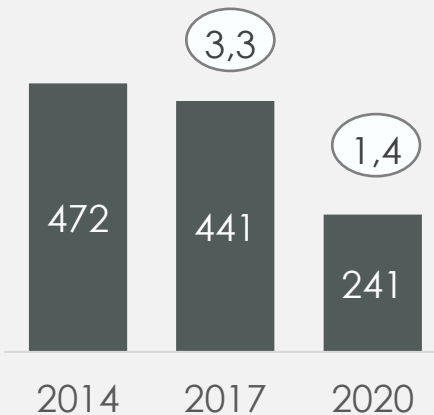


Base presencial ex-FIES



76% são direito, saúde e engenharia

185 novos cursos nos últimos 3 anos



○ Mil alunos/campus

2021



- **Redução das perdas FIES** de +R\$400 milhões para ~R\$ 100 milhões
- **EAD e medicina** seguindo o ritmo de expansão dos últimos anos
- Estabilidade do **ticket do presencial**
- Oportunidades em **M&A**
- Indicadores de **retenção** estáveis
- **Sólida geração de caixa**



- **Captação presencial**
- **Ticket do EAD**

> 2021

- **Inversão no mix de receitas** para 40/60 com aumento nos segmentos de maior margem
- **Tecnologia possibilitando nova onda** de crescimento e novas oportunidades
- Crescimento do presencial em regiões estratégicas e geração de valor com sinergias de **M&A**
- Nova frente de crescimento: **pós-graduação**
- Geração de caixa trazendo de volta **dívida líquida para próximo de zero**

FOCO NO QUE DÁ RESULTADO

POSICIONAMENTO ROBUSTO NOS 4 NEGÓCIOS

PRESENCIAL

Operação robusta e **eficiente** em qualquer cenário de mercado

Disciplina, balanço e capacidade de **integração** para aquisições

ENSINO DIGITAL

Melhor e mais **competitivo** produto do mercado

Alta tecnologia embarcada e **alta velocidade de expansão**

MEDICINA

Operação **única, eficiente e de alta qualidade**

Crescimento orgânico contratado

VIDA TODA

Maior pós do mercado, bons produtos

Ganhando foco com **unidade dedicada e flexibilidade** EnsiMe

Maior **disciplina** de capital

Forte **geração de caixa**

Tecnologia: inovação no ensino e eficiência



NOSSO TIMAÇO

YDUQS

Univention Day



1 Adriano Pistore, MSc ★★★★★

Operações Presenciais

- FSG
- FSG, Caxias do Sul, Michigan State University

2 Alexandre Agueiras, MBA ★★

Conteúdo Digital

- McKinsey
- IME, Columbia

3 Felipe Araujo, MBA ★★

Gente & Gestão e Integração

- McKinsey, Nokia, Accenture
- UFRJ, COPPEAD, INSEAD

4 Claudia Romano ★★★★★

Relações Institucionais e Sustent.

- Joy Comunicação, +15 anos de YDUQS
- Faculdade da Cidade, Dom Cabral

5 Eduardo Parente, MBA ★★

CEO

- McKinsey, Vale, CSP, Prumo, MRS
- UFRJ, NYU

6 Marina Fontoura, MBA ★★

Operações Premium

- McKinsey, Spot Educação, Prumo, BrMalls
- PUC-RJ, Harvard Business School

7 Marcel Desco ★★

Marketing e Vendas

- Value Partners, Vivara, Luxottica, ABN AMRO
- UFSCar, FGV-EAESP

8 Eduardo Haiama, MBA ★★

Finanças e RI

- Equatorial, Pactual
- USP, Duke University

9 Aroldo Alves, MBA ★★★★★

Operações Digitais

- Votorantim, +11 anos de YDUQS
- UFC, Ecole Centrale de Lille, IESE

10 Rossano Marques, MBA ★★

Operações Corporativas

- Atento, Vale, Santander, Embratel, Shell
- PUC-RJ, MIT



5 anos de experiência
em educação



Contatos de RI

Mayte Albuquerque | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br