

# 7th Brazil Investment Forum

Bradesco BBI

# YDUQS



Abril, 2021

**YDUQ**  
B3 LISTED NM



Índice  
Brasil 50 **IBRX 50**

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

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

# DESTAQUES



Ensino Digital e Premium já representam 40% da Receita Líquida e 56% do EBITDA e possuem crescimento bem encaminhado para os próximos anos.



Presencial estável com upside de aquisições.



Investindo forte em Transformação digital e TI, refletindo em melhora da qualidade e da experiência do aluno e nos diferenciando do mercado.



Temos muita disciplina no uso do capital. **Geramos caixa** todo ano e devolvemos quantias relevantes para nossos acionistas.

## Ensino Digital

Crescimento da base alunos de graduação (+**70%** vs 2019) e polos (+**62%** vs 2019)

## Premium

Receita líquida ajustada **+72%** vs 2019  
Base de Medicina **+34%** vs 2019

## Presencial

Base de alunos **+9%** vs 2019 e Ticket Médio **+3%** (2S20)

## R\$1,6 bilhão

de geração de caixa operacional em 2020

## Aumento de NPS

Presencial (**+8 pts**) Ensino digital (**+10 pts**) em ano de pandemia (vs 2019.2)



## PRESENCIAL

Vertical responsável pelos nossos cursos presenciais de graduação, mestrado e doutorado e semipresencial.

**318 mil**

Alunos  
**+5%** vs 2018

**R\$2,5 bilhões**

Receita Líquida ajustada 2020  
**60%** da ROL Total YDUQS

**R\$598 milhões**

EBITDA ajustado 2020  
**44%** do EBITDA Total YDUQS



## ENSINO DIGITAL

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

**334 mil**

Alunos graduação  
Ensino Digital  
**+146%** vs 2018

**99 mil**

Alunos Vida Toda  
(pós-graduação)  
**+31%** vs 2018

**R\$984 milhões**

Receita Líquida ajustada 2020  
**24%** da ROL Total YDUQS

**R\$441 milhões**

EBITDA ajustado 2020  
**33%** do EBITDA Total YDUQS



## PREMIUM

Concentra nossas ofertas com os melhores padrões de qualidade. Inclui nossa escola de negócios (IBMEC) e a vertical de medicina (graduação e pós graduação).

**5,4 mil**

Alunos de graduação  
de medicina  
**+51%** vs 2018

**4,8 mil**

Alunos de  
graduação do  
IBMEC

**R\$625 milhões**

Receita Líquida ajustada 2020  
**15%** da ROL Total YDUQS

**R\$310 milhões**

EBITDA ajustado 2020  
**23%** do EBITDA Total YDUQS

# AMPLA GAMA DE PRODUTOS

Garantindo ensino de qualidade para todas as classes

Unidade de Negócio PREMIUM

Unidade de Negócio PRESENCIAL

Unidade de Negócio DIGITAL



PREMIUM

PRESENCIAL

SEMIPRESENCIAL

FLEX

100% DIGITAL

Maior presencialidade

Menor presencialidade

5 dias de aulas presenciais no campus por semana

4 a 5 dias de aulas presenciais no campus por semana

Até 2 dias de aulas presenciais no campus por semana

100% das aulas online e atividades práticas

100% das aulas online

EnsineMe

Operação única e estratégica de **alto padrão** de ensino

**Experiência completa do campus** com professores qualificados durante toda a **graduação**

**Flexibilidade** de horário sem abrir mão da **experiência do campus**

Laboratórios virtuais com **softwares modernos** que simulam as atividades feitas em laboratórios físicos

**Flexibilidade** para o aluno estudar onde e quando quiser



TICKET MÉDIO GRADUAÇÃO no 2S20

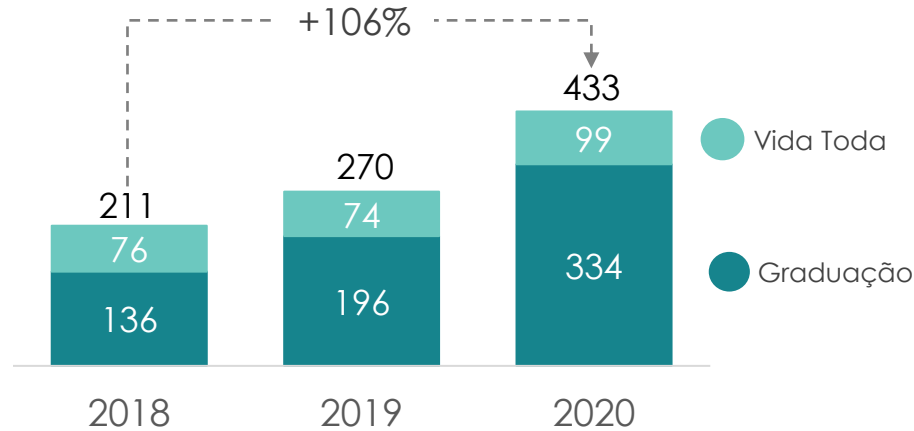
Educação acessível para todas as classes mantendo alta qualidade de ensino



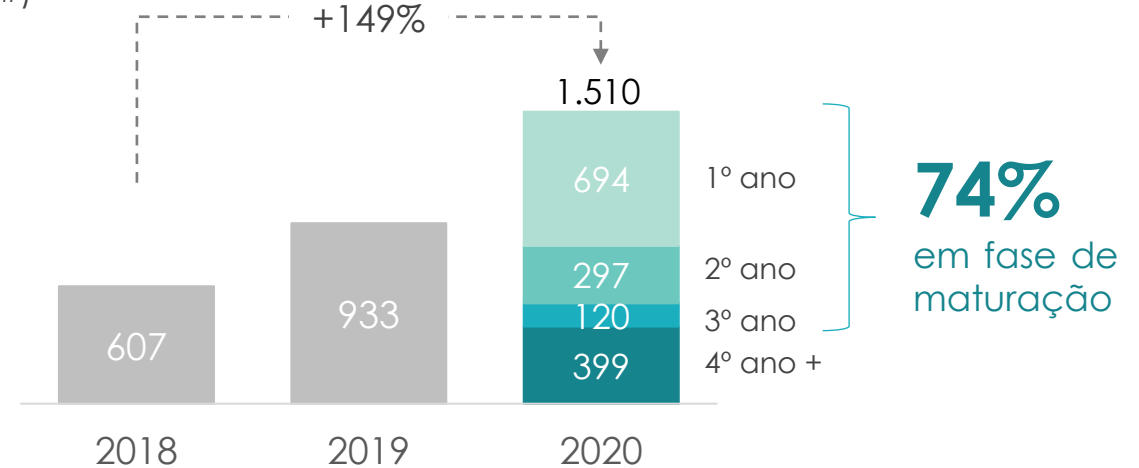
# ENSINO DIGITAL: GRADUAÇÃO DOBRANDO EM 2 ANOS

Maior player de pós-graduação do Brasil

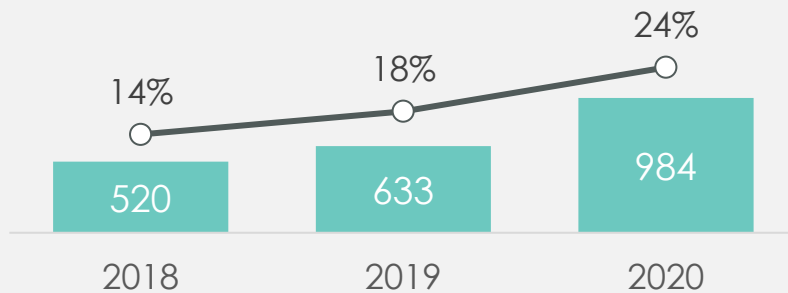
Base de alunos  
(mil alunos)



Número de Polos  
(#)



Receita líquida <sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



- **Taxa de retenção** graduação ex-aquisições **+3 p.p.** (82% em 2S20)
- **2.000 polos** e **1.500 cidades** em 2021
- **Vida Toda: Operação multimarcas** atendendo os 3 tiers (cursos de R\$5mil a R\$25mil)
- **Mercado potencial grande** de cursos livres e profissionalizantes
- **Grandes parcerias** com empresas como Microsoft, XP e Empiricus

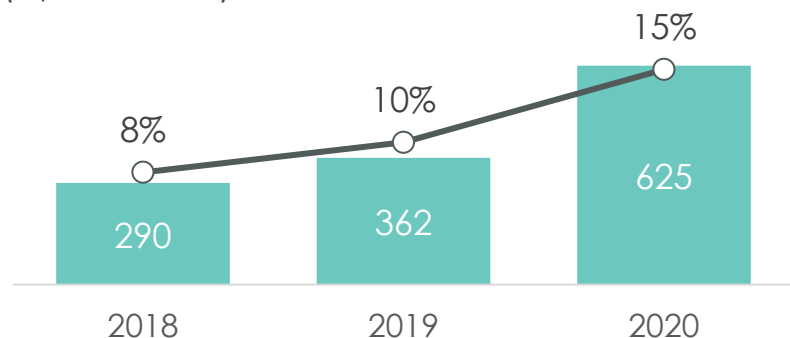
(1) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça referentes ao Covid-19.



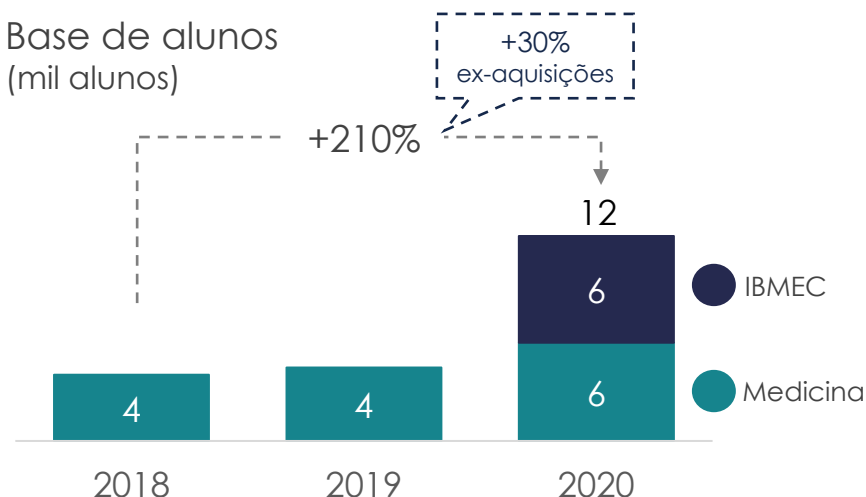
# PREMIUM: MEDICINA COM FORTE CRESCIMENTO ORGÂNICO YDUQS

## IBMEC como ativo estratégico

Receita líquida Premium ajustada<sup>(1)</sup> e participação da receita total (R\$ milhões; %)



Base de alunos (mil alunos)



### MEDVEST

Vestibular nacional de medicina (100% das vagas preenchidas)



### Ticket médio ajustado<sup>(1)</sup>

R\$8,7mil/mês em 2020 (alunos pagantes)



### +244 vagas<sup>(3)</sup>

em 2020 (100% preenchidas)

### +250 vagas<sup>(4)</sup>

em novas unidades para 2021



### Pós-graduação evoluindo bem

326 alunos em 2020



### 6,1-6,5 mil

alunos na base total de medicina esperada ao final de 2021



### Base de alunos presencial: 6,2 mil

Graduação: 4,8 mil | Pós: 1,4 mil alunos

**Taxa de Renovação<sup>(2)</sup> 95%**  
no 2S20

**Ticket médio ajustado<sup>(1)</sup>**  
R\$2.758/mês no 2S20



(1) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça referentes ao Covid-19 | Ticket médio Ibmecc referente à graduação.

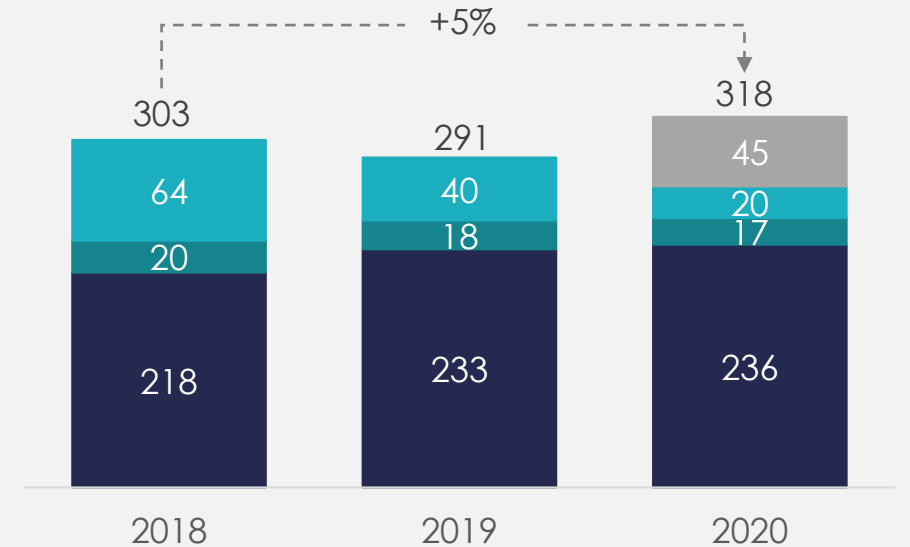
(2) Medicina: Taxa de renovação referente a Graduação Estácio | Ibmecc: Taxa de renovação referente à graduação

(3) Do total de vagas obtidas em 2020, 110 vieram da Adtalem (Teresina), 50 vieram do Athenas (Cáceres) e 84 foram autorizadas pelo programa Mais médicos (Angra dos Reis e Canindé).

(4) Das 250 vagas, 150 vagas já autorizadas em Mar/21. Além dessas 250 vagas, existe a possibilidade de até +200 vagas considerando aumento de vagas em Alagoinhas e Jaraguá do Sul.

# PRESENCIAL: RESULTADO IMPULSIONADO PELAS AQUISIÇÕES YDUQS

Base de alunos total ex-premium  
(mil alunos)

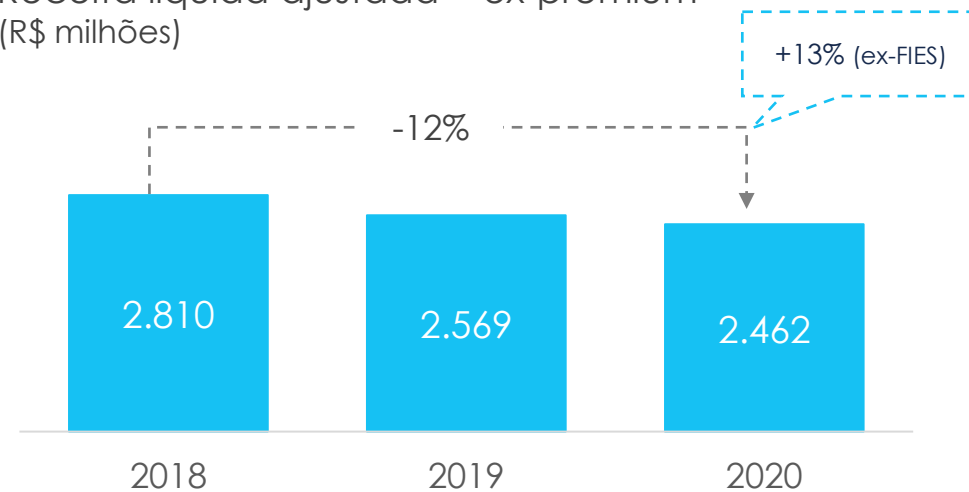


● Presencial ex-FIES ● Semipresencial ● FIES ● Aquisições

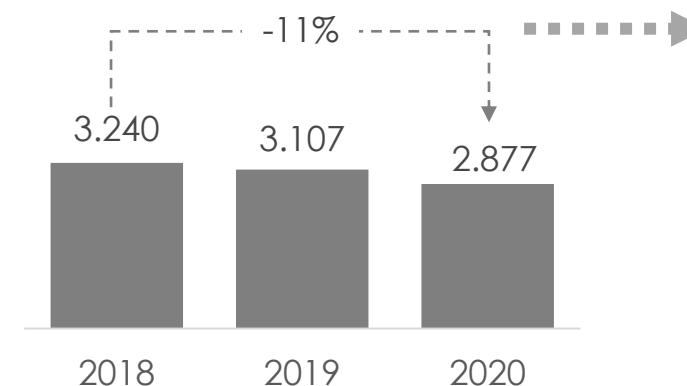
➤ **Taxa de retenção<sup>(1)</sup>** graduação ex-aquisições em 83% no 2S20.

➤ **Ticket médio** é impactado pelo efeito das leis e liminares. Não considera a base de alunos do semipresencial.

Receita líquida ajustada<sup>(2)</sup> ex-premium  
(R\$ milhões)



Custo de pessoal presencial ajustado (ex-aquisições) por aluno do segmento presencial  
(R\$)



Considerando a inflação acumulada 2019-2020, o custo de pessoal por aluno teria apresentado **redução de 19%**



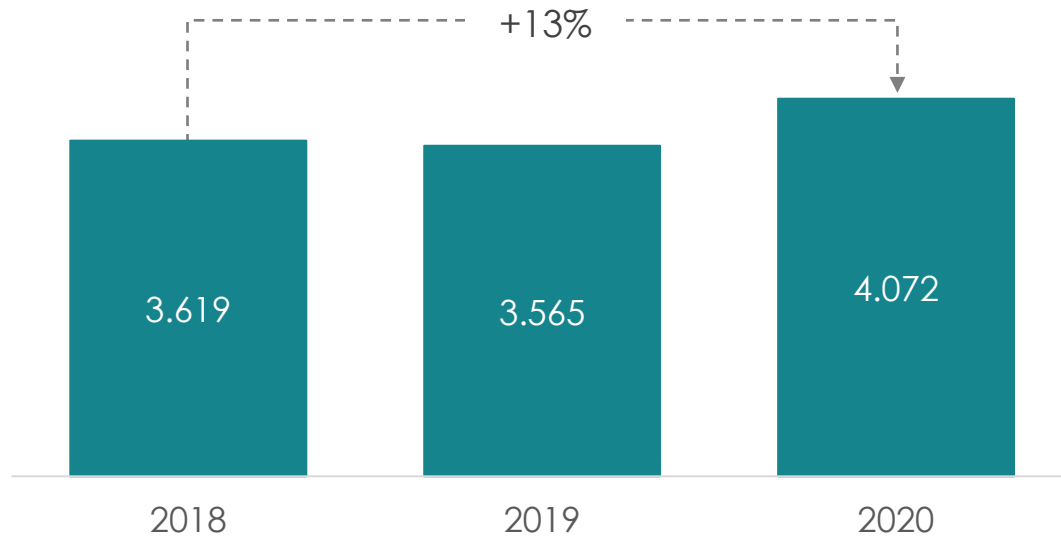
(1) Taxa de retenção referente a base de alunos ex-aquisições, incluindo premium (medicina). Taxa de retenção =  $1 - [\text{alunos evadidos e não renovados} / \text{base renovável (base inicial + captação - formandos)}]$ .

(2) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça referentes ao Covid-19 no valor de R\$142,5 milhões em 2020.

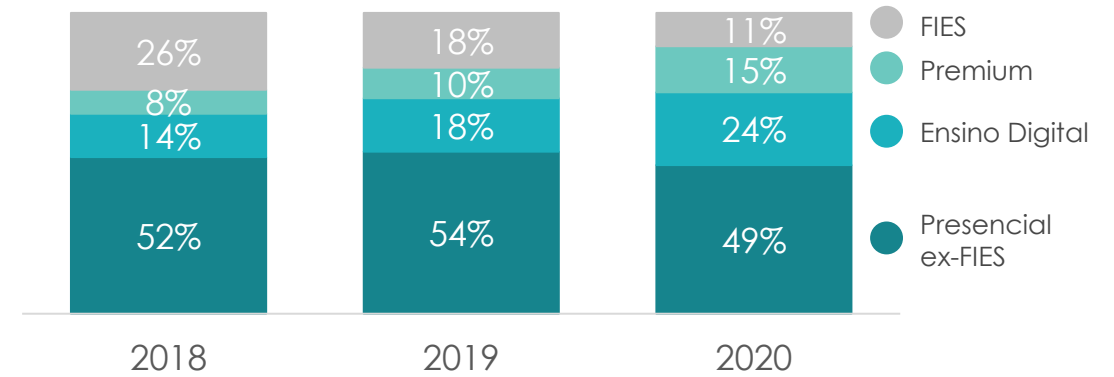
# CRIAMOS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

Ensino Digital e Premium impulsionando a Receita Líquida em 2020

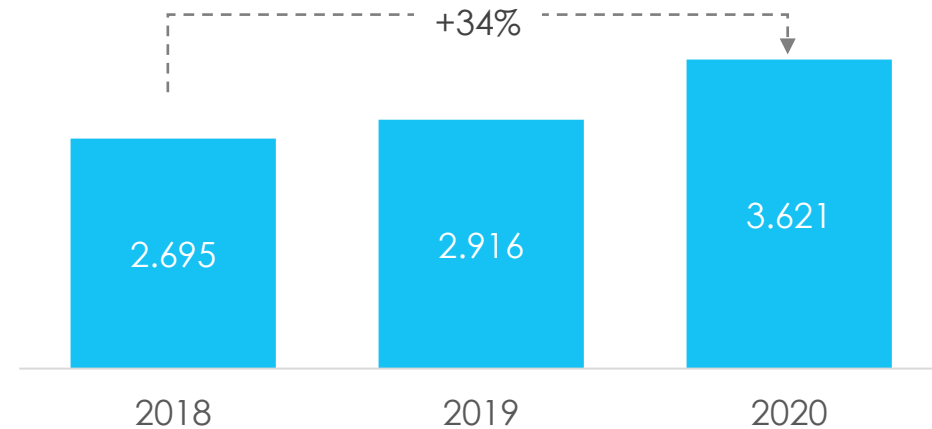
Receita líquida ajustada<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



Receita líquida ajustada<sup>(1)</sup> por BU  
(% da Receita ajustada)



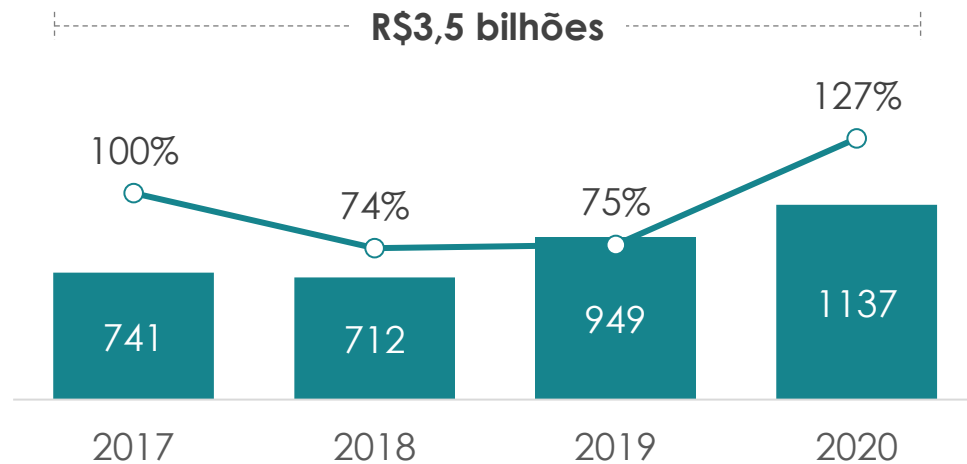
Receita líquida ajustada<sup>(1)</sup> (ex-Fies)  
(R\$ milhões)



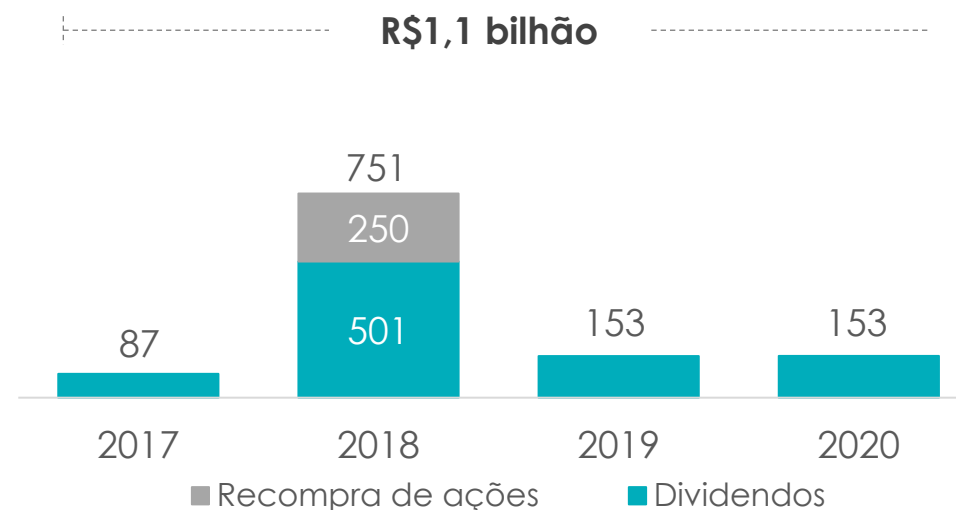
# DISCIPLINA NO USO DE CAPITAL

Geração de caixa segue forte, com baixo endividamento

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



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



➤ **Baixo endividamento:** Dívida líquida<sup>(1)</sup>/EBITDA ajustado<sup>(2)</sup> em **1,4x** em 2020

➤ **R\$ 1,6 bilhão em caixa** em 2020

➤ **Aquisições:** 2 aquisições em 12 meses (R\$ 2,3 bilhões). Integrações rápidas e de sucesso (+ R\$70 milhões já capturados em sinergias).

➤ **Pagamento de dividendos** no valor de **R\$142 milhões**, equivalente a payout de 25% sobre lucro líquido ajustado de **2020**

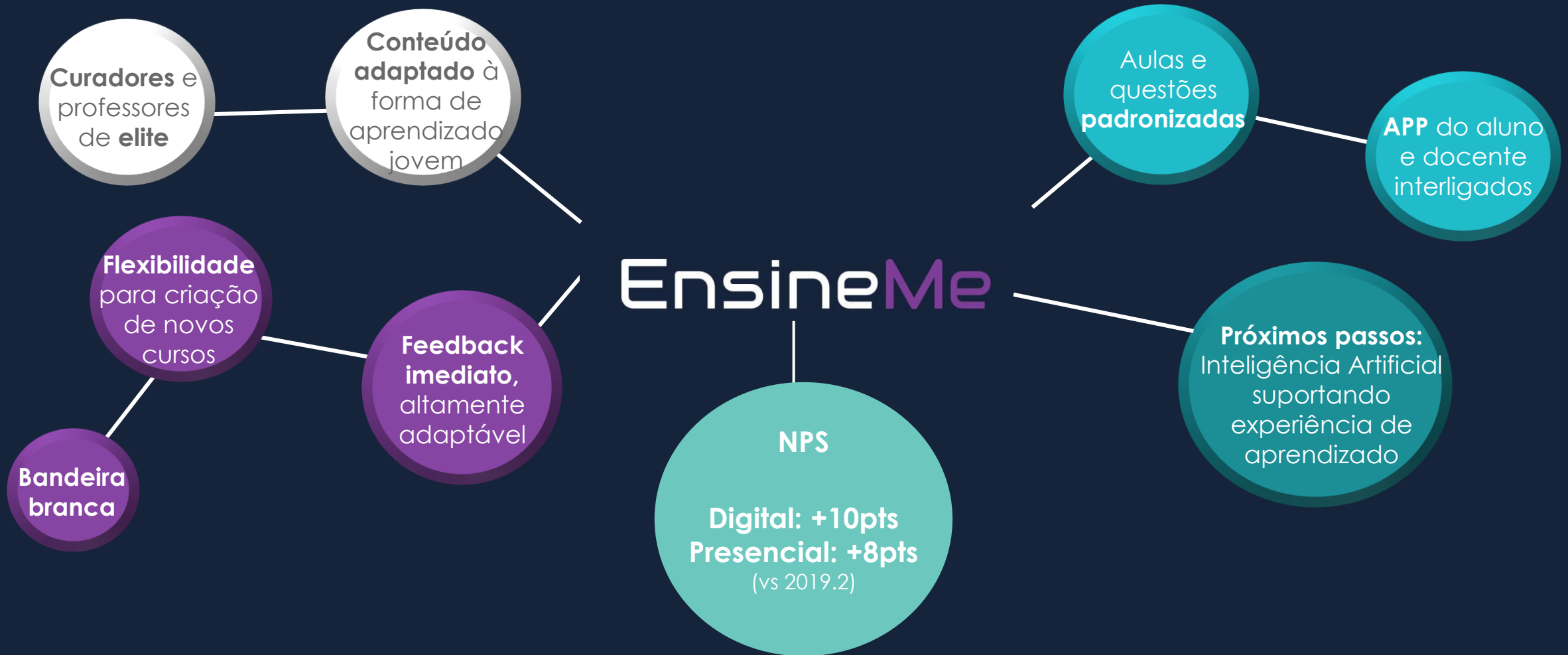


(1) Ajustado por itens não recorrentes, antes de capex

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

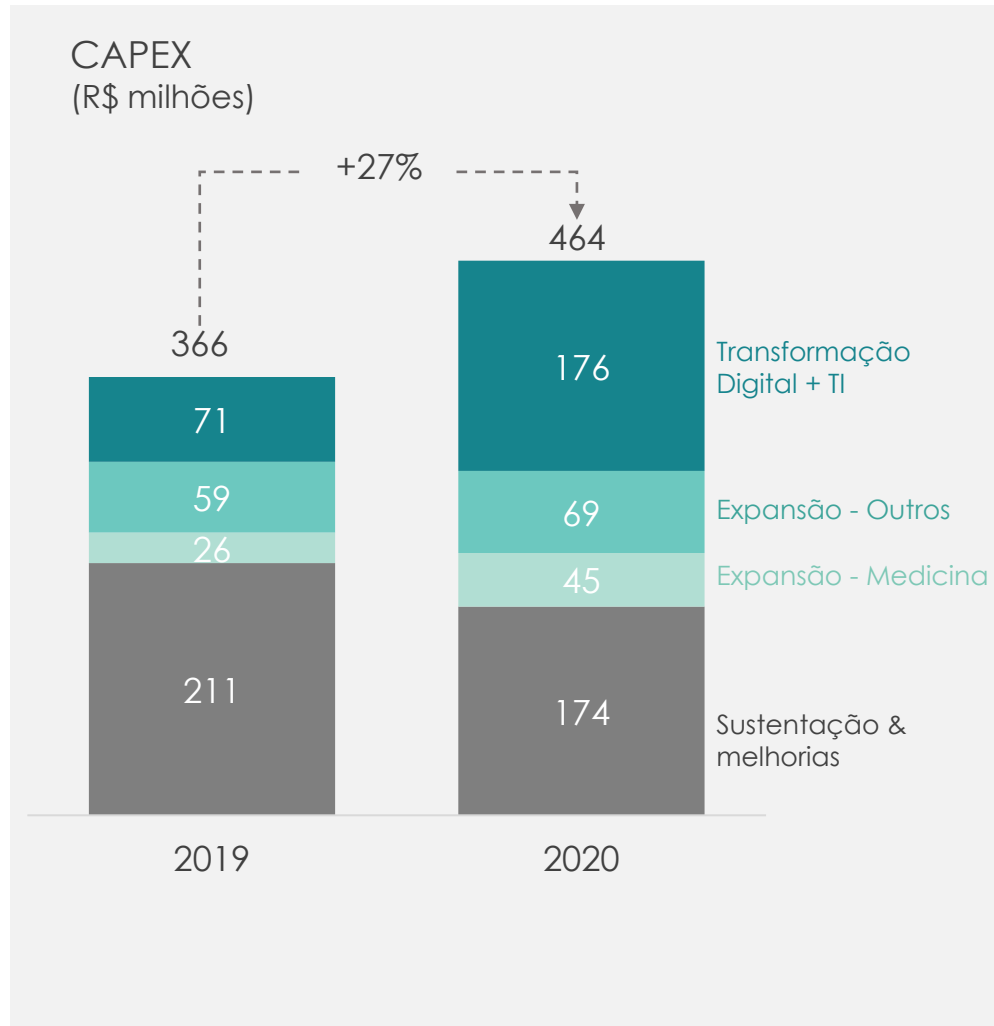
# AMPLO USO DE TECNOLOGIA

Com resultados encorajadores e grandes perspectivas



# ALTA TECNOLOGIA EMBARCADA

Forte investimento em transformação digital e TI



**APP do aluno** solução mobile veloz e fácil tanto do ponto de vista acadêmico como administrativo



**Laboratórios virtuais:** 9 cursos híbridos (Flex) podem ser abertos em todos os polos parceiros sem investimento adicional



**Monitoramento:** alta tecnologia para monitorar e orientar a operação no detalhe – incluindo desempenho e rentabilidade dos parceiros



**EnsineMe:** Unidade de negócios que produz os conteúdos multimarcas com ferramentas digitais trazendo conteúdo de alto padrão para todos



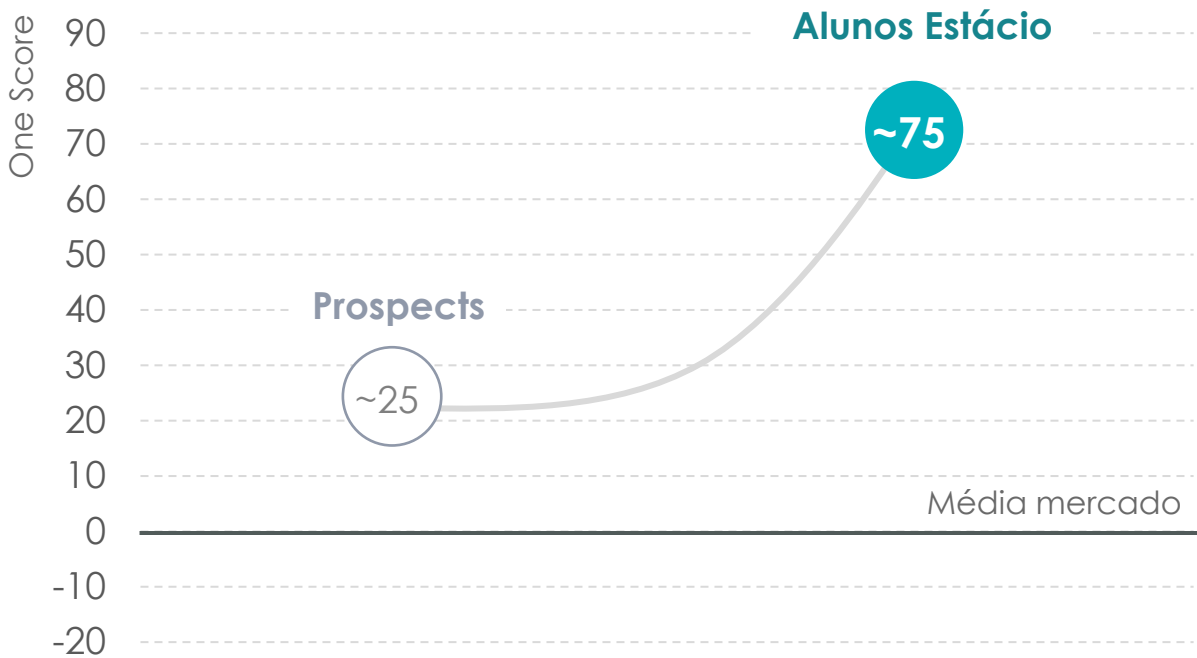
**Adaptabilidade:** Captação e renovação podem ser 100% online



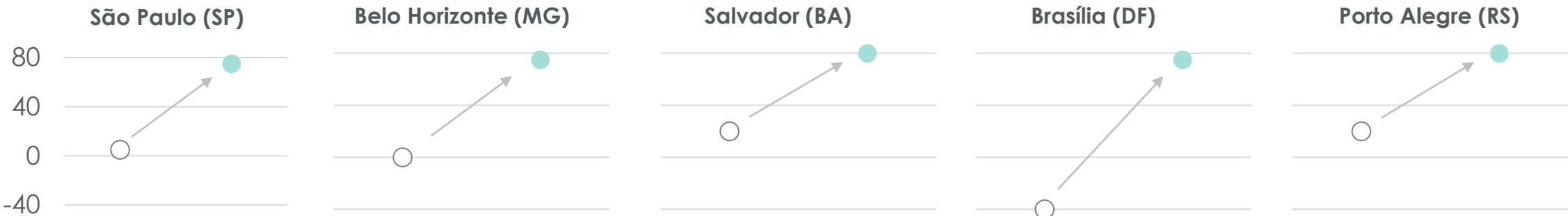
**AURA:** Sistema educacional criado para integrar de forma inédita o digital ao presencial

# SALTO DE PERCEPÇÃO DA MARCA DIGITAL

Prospects vs. Alunos



Prospects apresentam **salto substancial de percepção de qualidade** quando tornam-se alunos do Ensino Digital Estácio, comprovando elevada qualidade do produto e da experiência do usuário.



Fonte: Consultoria externa de renome internacional

## Digital

- **Forte aumento de base**; 75% dos polos ainda não estão maduros
- **Captação** H1 vindo **bem**
- **Preços** com tendência de **leve queda**
- **2.000 polos** em 2021 e **2.500+** em 2022

## Premium

- **Aumento de base** na Medicina em 2021 conforme contratado e expansões: 7 unidades ainda em maturação; 5 novas unidades; 2 processos de aumento de vagas
- **Captação** H1 **forte**, tanto Medicina como Ibmecc – volume e preço

## Presencial

- Impacto ROL **FIES ~R\$100 – 150 milhões** em 2021 (~4% da receita líquida de 2020)
- **Captação** H1 **desafiadora** (H2 com perspectiva boa)
- **Sinergias** das aquisições recentes impactando resultado (2021/22)

## Em geral

- Efeito **leis e liminares marginal** em Q1
- Perspectivas boas de **M&A**, com robusta situação financeira
- **Rematrícula positiva**
- Nova etapa de **Transformação Digital** impactando NPS e retenção
- **Digital e Premium** chegando a **~50% da ROL** em 2021
- **Vida toda ganhando tração** em todas as BUs



## YDUQS





**Contatos de RI**

Mayte Albuquerque | Guilherme Lahr | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

[www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br)

# 7th Brazil Investment Forum

Bradesco BBI



April, 2021

**YDUQ**  
B3 LISTED NM



Índice Brasil 50 **IBRX 50**

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

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

# HIGHLIGHTS

➤ Digital learning and Premium already represent 40% of revenue and 56% of EBITDA and have a growth path already in place for the coming years.

➤ Stable On-campus with upside from acquisitions.

➤ Investing heavily in Digital Transformation and IT, reflecting on improved quality and student experience and differentiating us from the market.

➤ We have great capital discipline, **generating cash** every year and returning relevant amounts to our shareholders.

## Digital Learning

Growth of the undergraduate students' base (**+70%** vs 2019) and centers (**+62%** vs 2019)

## Premium

Adjusted net revenue **+72%** vs 2019  
Medicine Base **+34%** vs 2019

## On-campus

Student base **+9%** vs 2019 and Average ticket **+3%** (2H20)

## R\$1.6 billion

of operational cash flow in 2020

## Increase in NPS

On-campus (**+8 pts**) Digital Learning (**+10 pts**) in a pandemic year (vs 2019.2)

# OUR BUSINESS UNITS



## ON-CAMPUS

Unit responsible for our on-campus undergraduate, masters', doctorate and semi on-campus courses.

318K

Students

**+5%** vs 2018

R\$2.5 billion

2020 adjusted Net Revenue

**60%** of YDUQS's Total NOR

R\$598 million

2020 adjusted EBITDA

**44%** of YDUQS's Total EBITDA



## DIGITAL LEARNING

Distance learning platform boosted by innovation and technology. With national presence, it is our business unit that presents the highest growth.

334K

Undergraduate Digital Learning Students

**+146%** vs 2018

99K

Lifelong students (graduate courses)

**+31%** vs 2018

R\$984 million

2020 adjusted Net Revenue

**24%** of YDUQS's Total NOR

R\$441 million

2020 adjusted EBITDA

**33%** of YDUQS's Total EBITDA



## PREMIUM

Concentrates our offers with the best quality standards. Includes our business school (IBMEC) and the Medicine business unit (undergraduate and graduate).

5.4K

Medicine undergrad students

**+51%** vs 2018

4.8K

IBMEC undergrad students

R\$625 million

2020 adjusted Net Revenue

**15%** of YDUQS's Total NOR

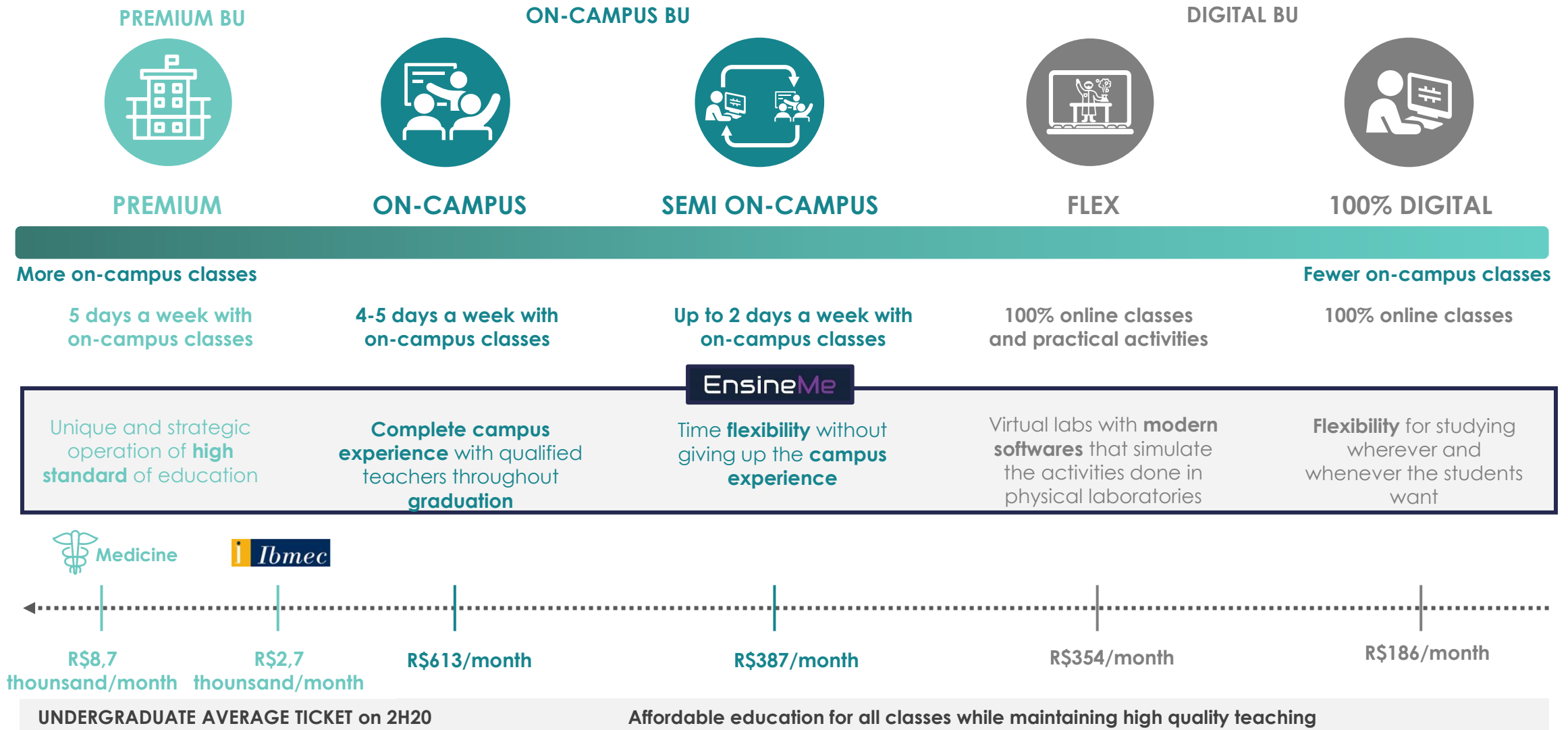
R\$310 million

2020 adjusted EBITDA

**23%** of YDUQS's Total EBITDA

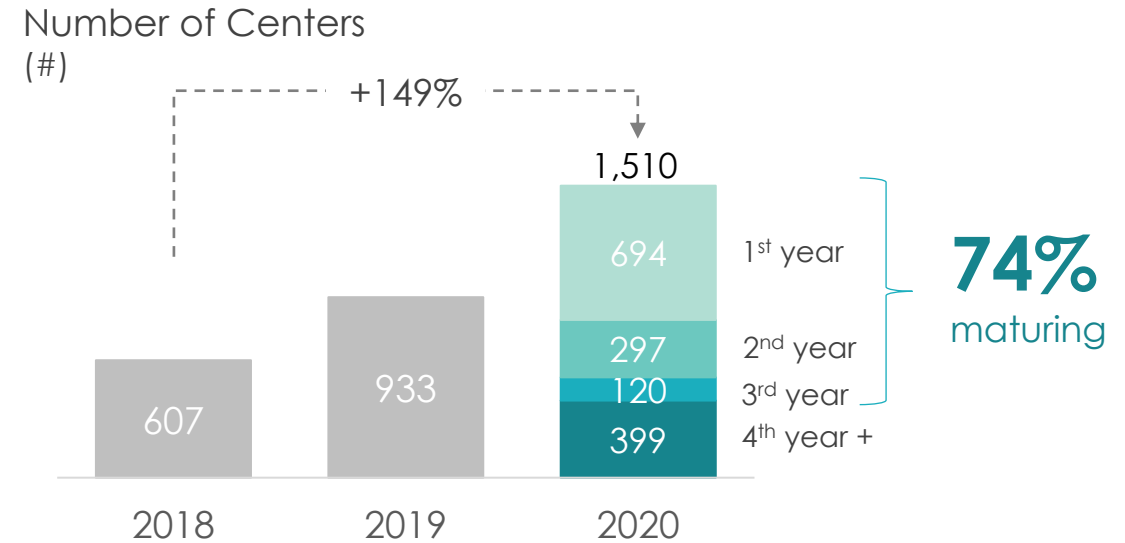
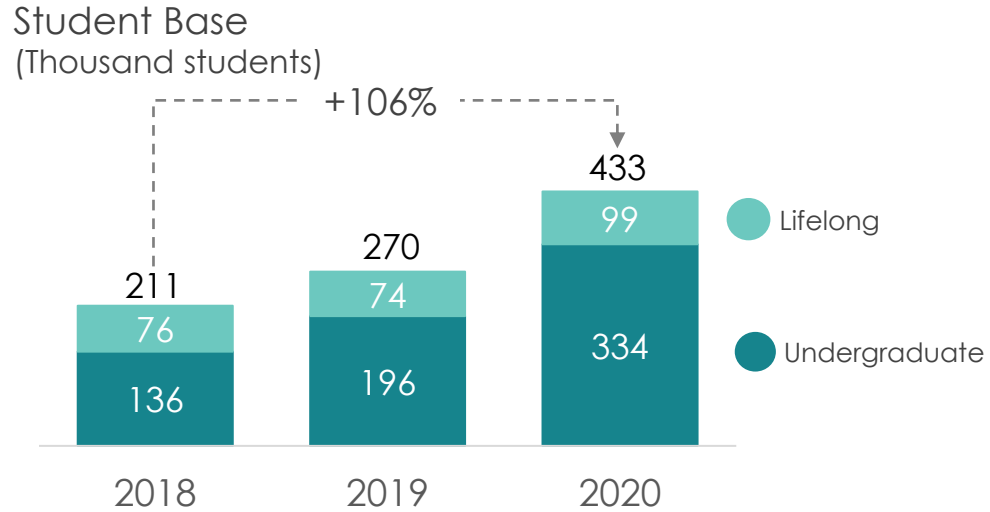
# WIDE RANGE OF PRODUCTS

Ensuring quality education for all social classes

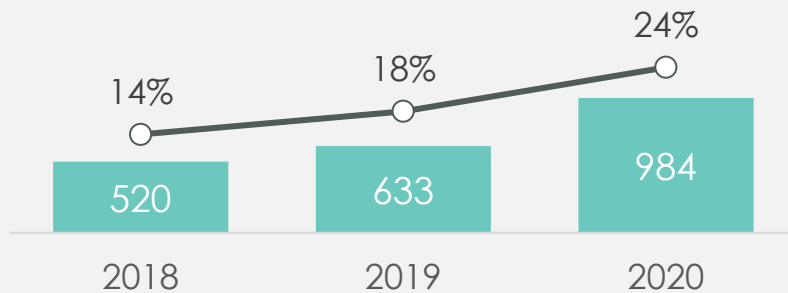


# DIGITAL LEARNING: UNDERGRADUATE DOUBLED IN 2 YEARS

Brazil's largest graduate player



Net revenue <sup>(1)</sup>  
(R\$ million)



- **Retention Rate** Undergraduate ex-acquisitions **+3 p.p.** (82% in 2H20)
- **2.000 centers** e **1.500 cities** in 2021
- **Lifelong: Multi-brand Operation** serving the 3 tiers (R\$5K to R\$25K courses)
- **Large potential market** for professional and extra courses
- **Great partnerships** with companies such as Microsoft, XP and Empiricus

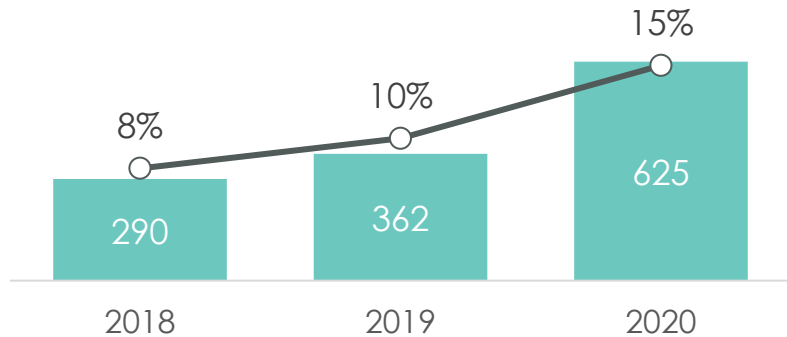


(1) Net revenue adjusted by the effects of laws and court decisions related to Covid-19.

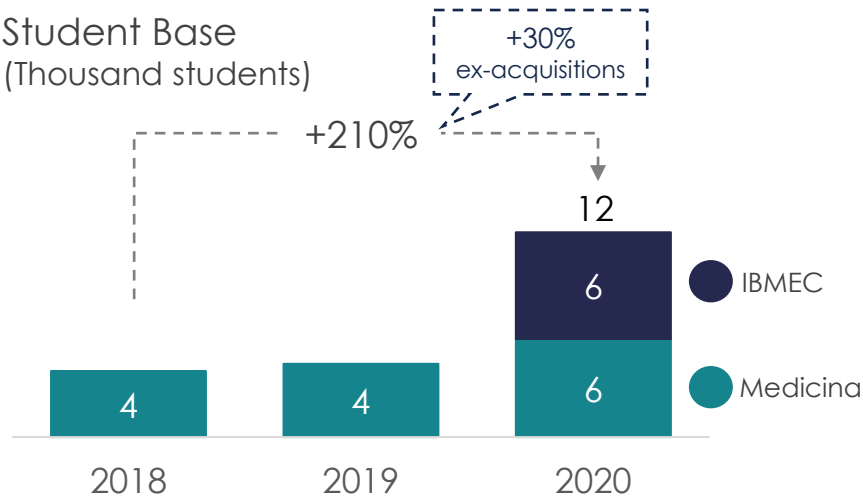
# PREMIUM: MEDICINE WITH STRONG ORGANIC GROWTH

## IBMEC as a strategic asset

Adjusted Premium net revenue<sup>(1)</sup> and share of total revenue  
(R\$ million; %)



Student Base  
(Thousand students)



### MEDVEST

National medicine entrance examination (100% of seats filled)



### Adjusted average ticket<sup>(1)</sup>

R\$8.7K/month in 2020 (Paying students)



### +244 seats<sup>(3)</sup>

in 2020 (100% filled)

### +250 seats<sup>(4)</sup>

In new units for 2021



### Graduate base growing

326 students in 2020



### 6.1-6.5 thousand

students in total medicine base expected by the end of 2021



### On-campus student base: 6.2K

Undergraduate: 4.8K | Graduate: 1.4K

### Renewal Rate<sup>(2)</sup> 95%

In 2H20

### Adjusted average ticket<sup>(1)</sup>

R\$2,758/month in 2H20

(1) Net revenue adjusted by the effects of laws and court decisions related to Covid-19 | Ibmecc average ticket related to undergraduate.

(2) Medicine: Renewal rate related to Estácio undergraduate | Ibmecc: Renewal rate related to undergraduate

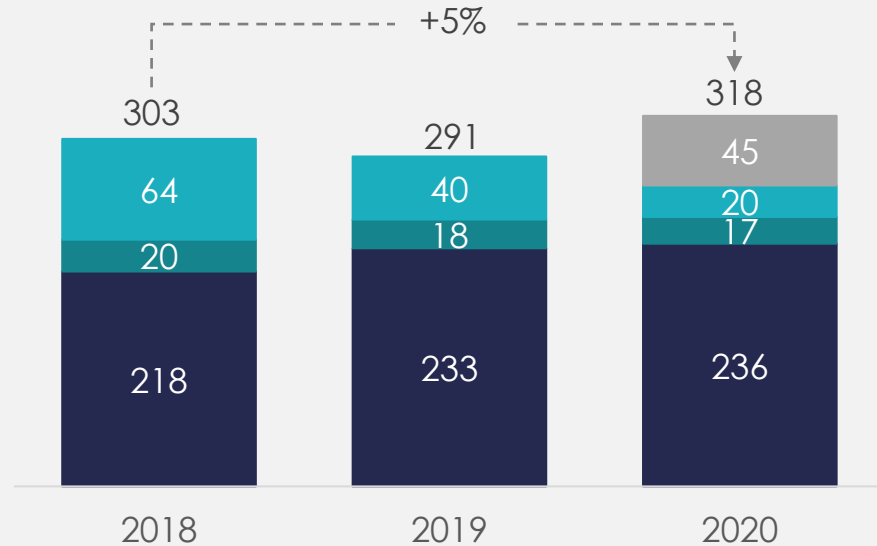
(3) Out of the total seats granted in 2020, 110 seats came from Adtalem (Teresina), 50 seats from Athenas (Cáceres) and 84 have been authorized by the Mais Médicos program (Angra dos Reis and Canindé).

(4) Out of the 250 seats, 150 have already been authorized in Mar/21. Besides these 250 seats, there is a possibility of up to +200 seats considering seat increase in Alagoinhas and Jaraguá do Sul.



# ON-CAMPUS: RESULTS BOOSTED BY ACQUISITIONS

Total student base ex-premium  
(Thousand students)

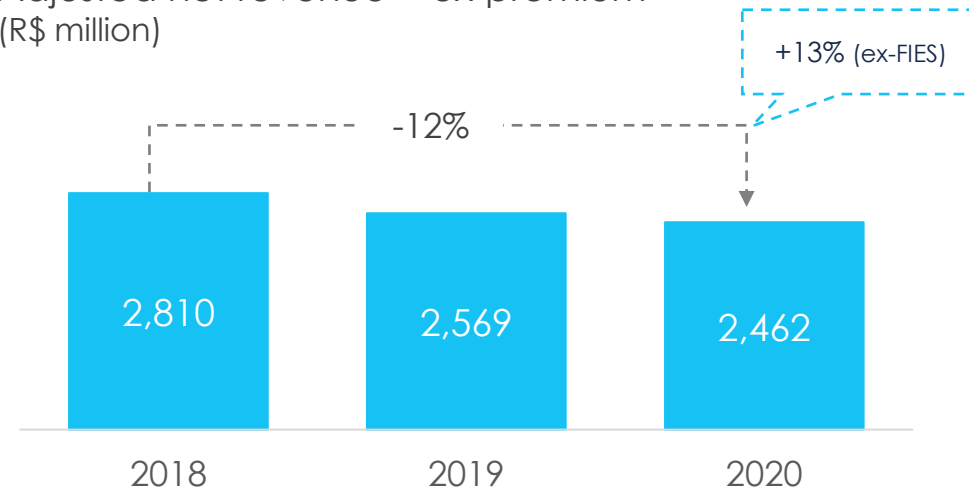


● On-Campus ex-FIES ● Semi on-campus ● FIES ● Acquisitions

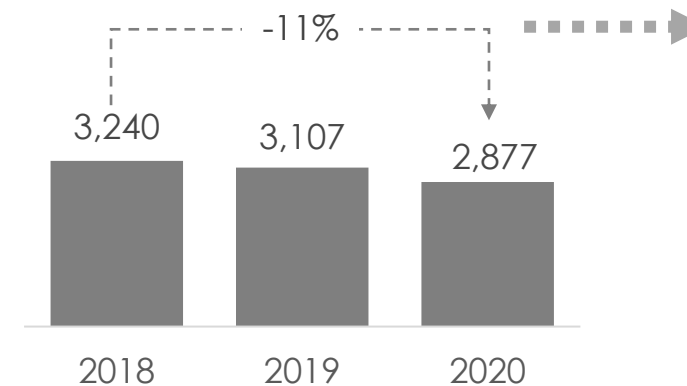
➤ **Retention rate** <sup>(1)</sup> for undergraduate ex-acquisitions at 83% in 2H20.

➤ **Average ticket** is impacted by the effect of laws and court decisions. Does not consider semi on-campus student base.

Adjusted net revenue <sup>(2)</sup> ex-premium  
(R\$ million)



Adjusted on-campus personnel costs (ex-acquisitions) per on-campus student  
(R\$)



Considering cumulative inflation in 2019-2020, personnel costs per student would have **decreased by 19%.**



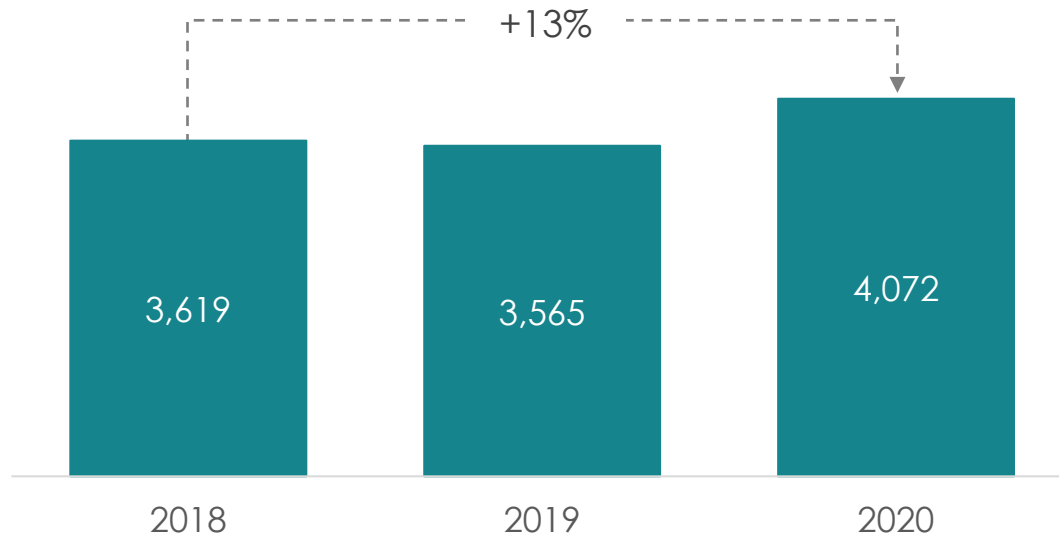
(1) Retention rate refers to the ex-acquisitions student base, including premium (medicine). Retention rate =  $1 - \frac{\text{drop-outs and non-renewal}}{\text{renewable base (initial base + intake - graduating students)}}$ .

(2) Net revenue adjusted by the effects of laws and court decisions related to Covid-19 in the amount of R\$142.5 million in 2020 and R\$49.3 million in 4Q20.

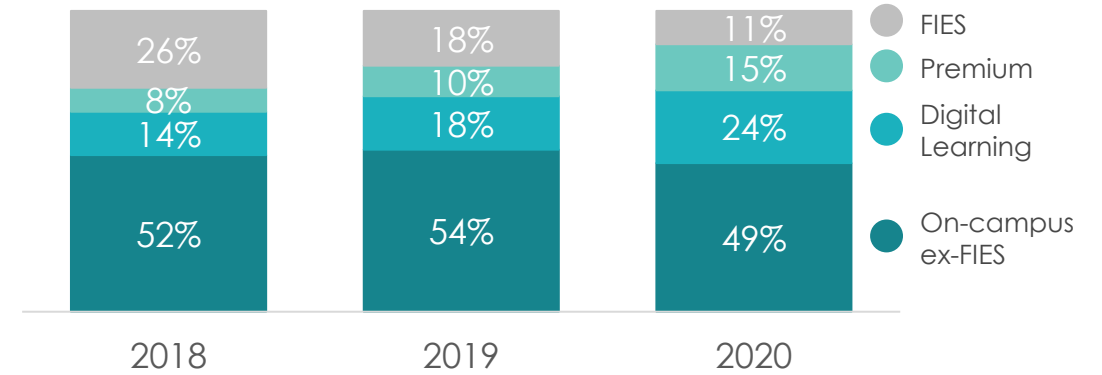
# WE CREATED OPPORTUNITIES FOR GROWTH

## Digital Learning and Premium boosting Net Revenue in 2020

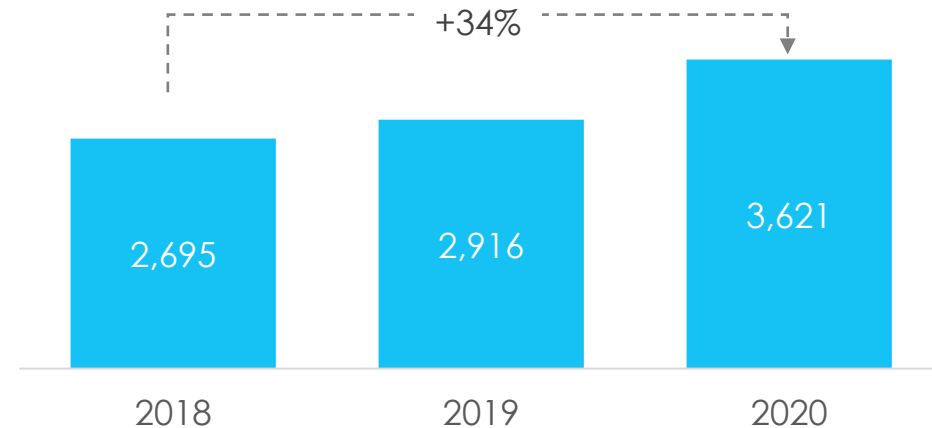
Adjusted net revenue<sup>(1)</sup>  
(R\$ million)



Adjusted net revenue<sup>(1)</sup> by BU  
(% of adjusted net revenue)



Adjusted net revenue<sup>(1)</sup> (ex-Fies)  
(R\$ million)

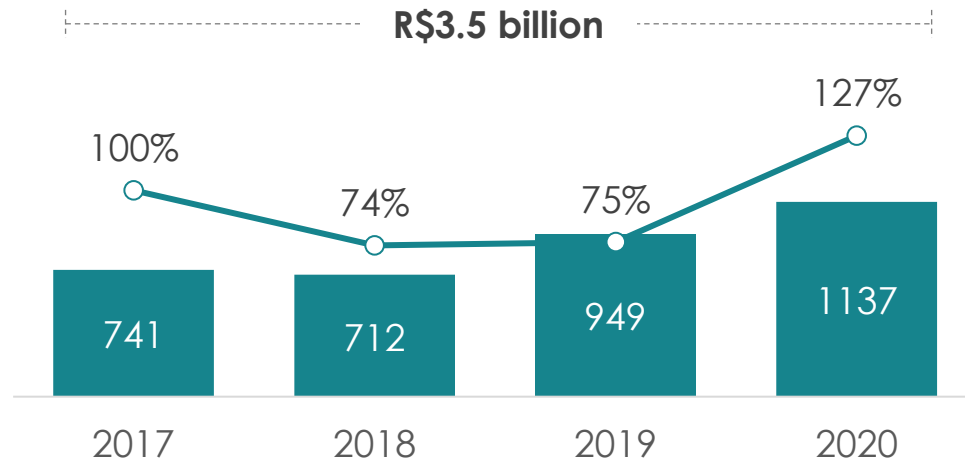


(1) Net revenue adjusted by the effects of laws and court decisions related to Covid-19 in the amount of R\$218 million in 2020.

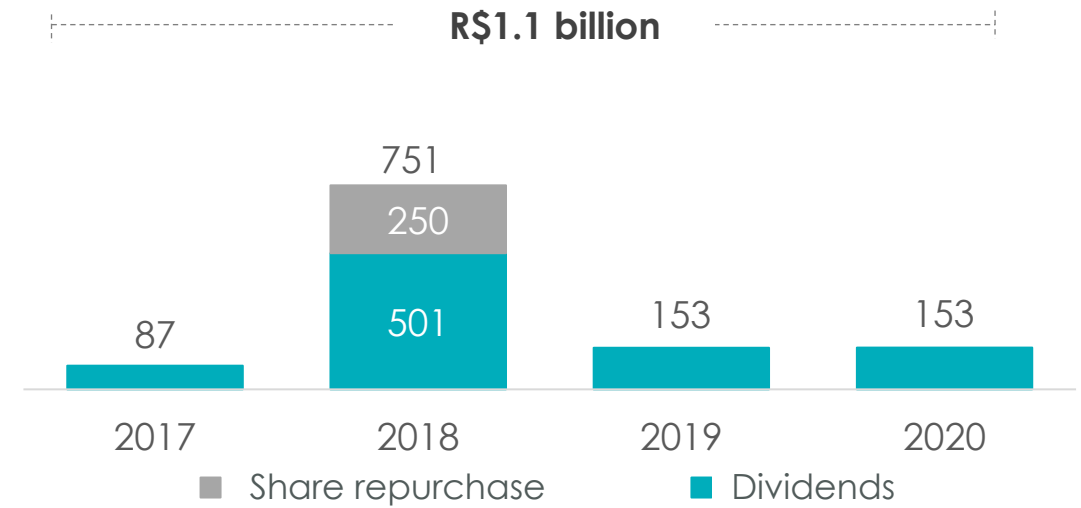
# DISCIPLINE IN THE USE OF CAPITAL

Cash generation remains strong with low debt

Operational cash flow <sup>(1)</sup> and cash conversion <sup>(2)</sup>  
(R\$ million, %)



Shareholder return (re-purchase + dividends)  
(R\$ million per period)



➤ **Low debt:** Net Debt<sup>(1)</sup>/Adjusted EBITDA<sup>(2)</sup> at **1.4x** in 2020

➤ **Acquisitions:** 2 acquisitions in 12 months (R\$ 2.3 billion). Fast and successful integrations (+ R\$70 million already captured in synergies).

➤ **R\$ 1.6 billion in cash** in 2020

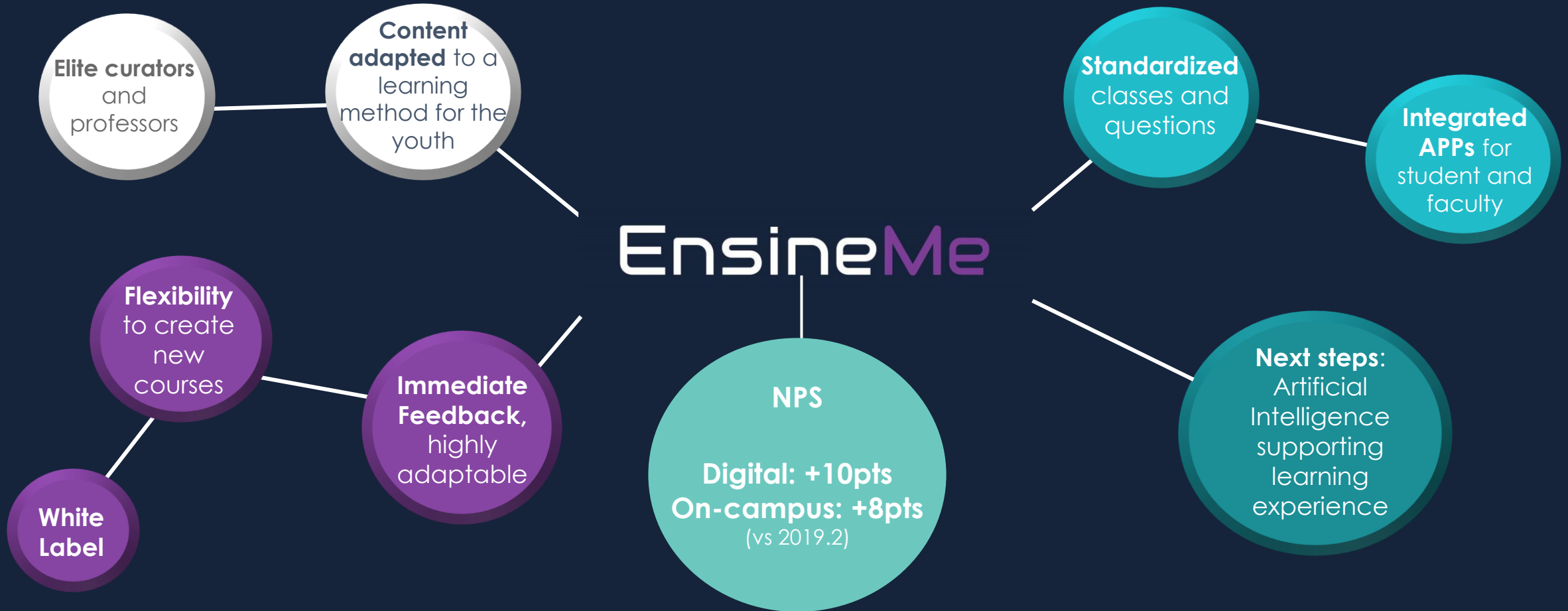
➤ **Dividends distribution** of **R\$142 million**, equivalent to a payout of 25% over **2020** adjusted net income



(1) Adjusted by non-recurring items, before capex  
(2) Operational cash flow before capex divided by reported EBITDA

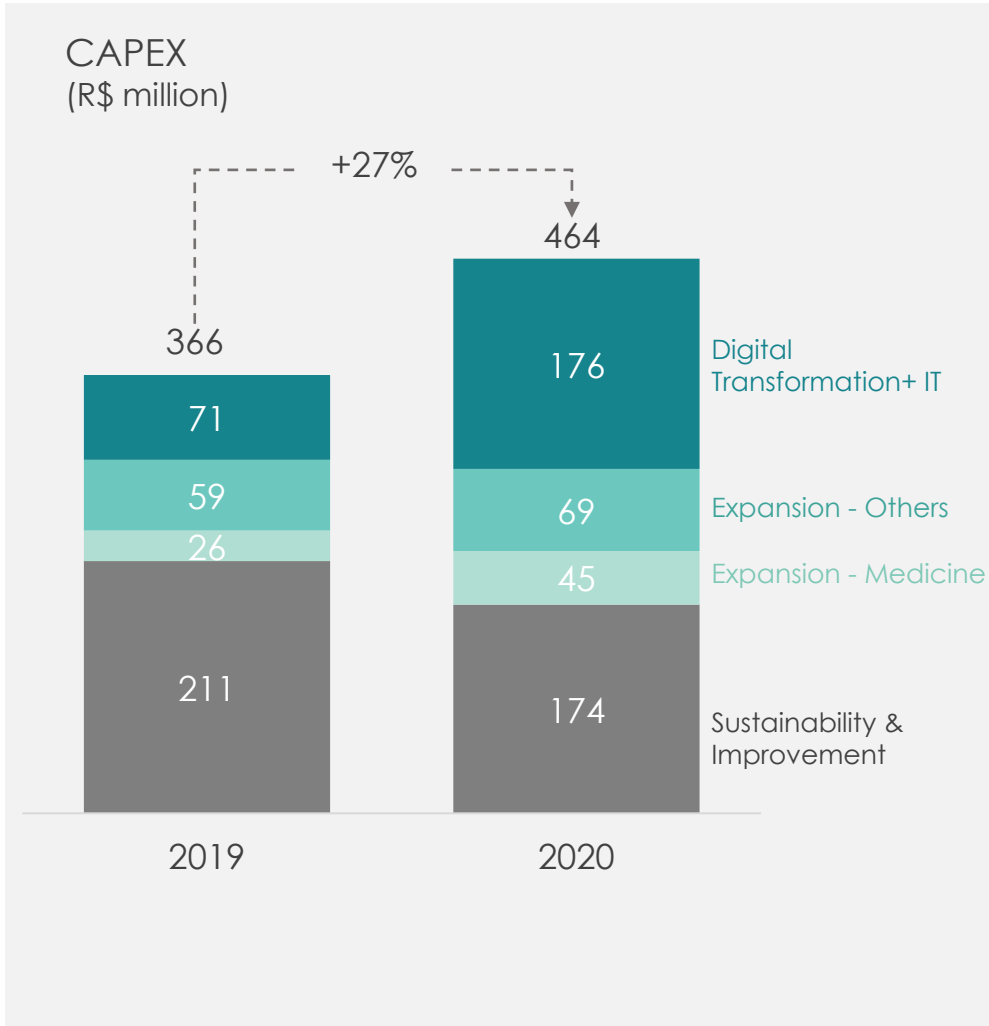
# WIDE USE OF TECHNOLOGY

With encouraging results and great prospects



# HIGH TECHNOLOGY EMBEDDED

Investing Heavily in Digital Transformation and IT



**Student APP** fast and intuitive mobile solution both through an academic and administrative point of view



**Virtual labs:** 9 hybrid courses (Flex) available for all partner's centers with no major additional investment



**Monitoring:** High technology to monitor and assist the operation in detail – including partner performance and profitability



**EnsineMe:** Business unit producing multi-brand content with digital tools, offering high-standard content for everyone.



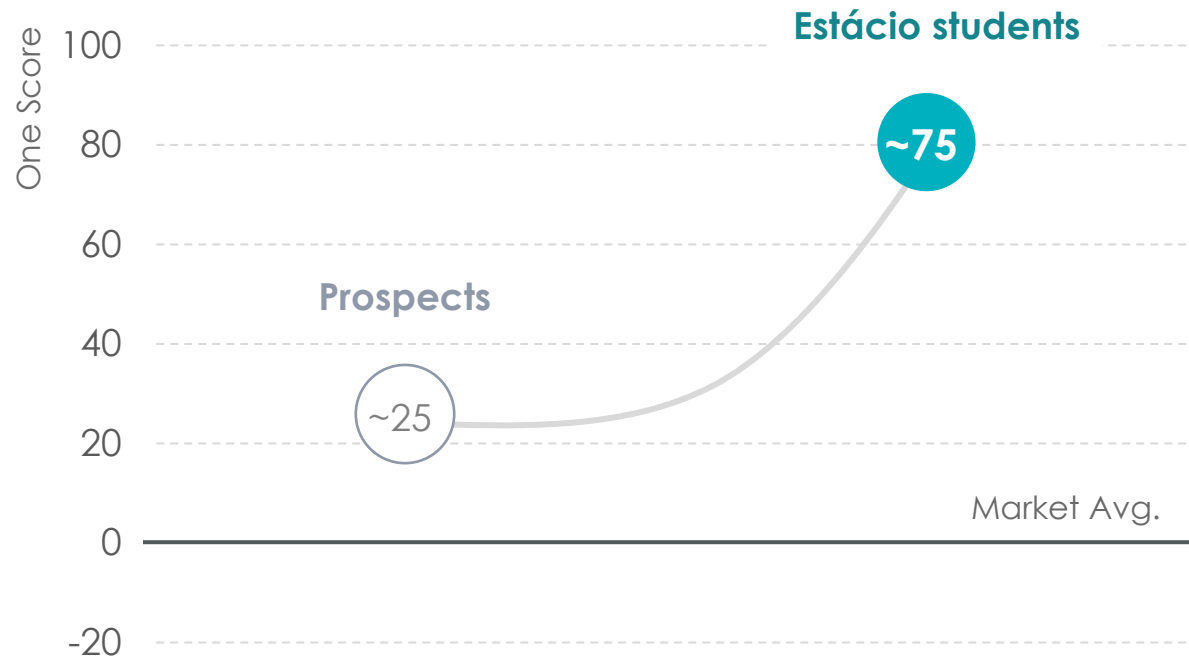
**Adaptability:** Intake and renewal can be 100% online



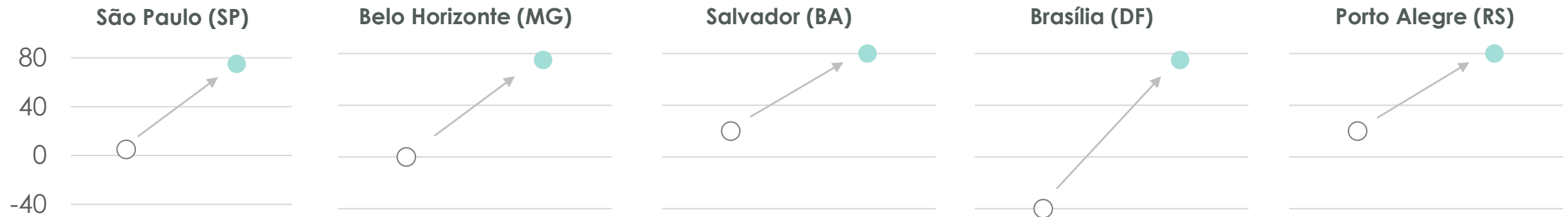
**AURA:** Educational system created to integrate digital on-campus in an unprecedented way

# PERCEPTION LEAP

Distance learning prospects vs. students



Prospects show a **substantial increase in quality perception** once they became Estácio's Digital Learning students, as a result of product's high quality and user experience.



## Digital

- **Strong base increase**; 75% of DL centers are still not mature
- **H1 Intake** presenting good results
- **Prices** with a **light fall** trend
- **2,000 centers** in 2021 and **2,500+** in 2022

## Premium

- **Increase in medicine base** in 2021 as contracted and expansions: 7 units still maturing; 5 new units; 2 processes of increase in seats
- **Strong H1 intake**, Medicine as well as Ibmec – volume and price

## On-campus

- ROL **FIES** impact **~R\$100 – 150 million** in 2021 (~4% of 2020 net revenue)
- **Challenging H1 intake** (H2 with good perspective)
- **Synergies** of recent acquisitions impacting results (2021/22)

## In general

- **Marginal effect of laws and court decisions** in Q1
- Good **M&A** perspectives, with robust financial situation
- **Positive re-enrollment**
- New stage of **Digital Transformation** impacting NPS and retention
- **Digital and Premium** reaching **~50% of NOR** in 2021
- **Lifelong** gaining traction in all BUs



# OUR TEACHING INSTITUTIONS<sup>(1)</sup>

YDUQS



(1) Athenas Group brands (UNIMETA, FAP, FAPAN, UNIJIPA and FSP) have been incorporated by the Estácio brand.



**IR Contact**

Mayte Albuquerque | Guilherme Lahr | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

[www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br)