

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

1T21

YDUQS



12 de Maio, 2021

YDUQ
B3 LISTED NM



Índice **IBRX 50**

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

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

AVISO

Rio de Janeiro, 12 de Maio de 2021 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2021 (1T21)**.

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.

Os resultados consolidados incluem a contabilização do grupo Adtalem Brasil Holding Ltda a partir de maio de 2020 e do Grupo Athenas Educacional a partir de agosto de 2020, exceto quando explicitado.

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.



CAPTAÇÃO 2021.1 ⁽²⁾

Crescimento orgânico da Medicina e Ensino Digital

mil alunos	2020.1 ⁽¹⁾	2021.1	Δ%	2021.1 (ex-aquisições)	Δ%
Premium	0,9	2,6	189%	1,3	44%
Ensino Digital	146	191	31%	186	27%
Presencial	101	71	-30%	61	-40%
Total	248	265	7%	248	0,2%

Captação 2021.1 registra alta de 7% A/A

Mesmo diante de cenário adverso (pandemia, atraso do ENEM, etc), captação apresenta aumento devido ao crescimento orgânico da medicina e do ensino digital, além das aquisições.

Captação (mil alunos)



(1) Os valores de 2020.1 desconsideram a captação das adquiridas a partir de Maio de 2020.

(2) Captação considera os períodos de Outubro-Abril.





Premium

- Alcançamos a marca dos **6 mil alunos de graduação de medicina**. Nova expectativa para o final de 2021: 6,2-6,6 mil alunos
- Aumento do **Ticket Médio** de Medicina (+5% a/a)
- **Margem EBITDA** do premium em 53%
- **Taxa de Renovação** + 2,8 p.p. acima do 1T20
- **IDOMED**: Medicina com nova identidade



Ensino Digital

- Duplicação da **Receita Líquida** em um período de 2 anos e +38% vs 1T20
- **Base de alunos graduação** dobra em um período de 2 anos e cresce 30% vs 1T20
- **Taxa de Renovação** + 0,3 p.p. acima do 1T20
- **Polos seguem em expansão** (+58% vs 1T20), com 76% do total de polos ainda em processo de maturação. 2 mil polos esperados para 2021



Presencial

- Incremento do **Ticket Médio** +4% vs 1T20
- **Taxa de Renovação** estável em um contexto de pandemia, com alta de 0,2 p.p.
- **Aura**: 43% dos alunos com acesso a conteúdos do Ensineme
- **Mudança de mix**: terceiro ano seguido de aumento da representatividade dos cursos da área de saúde, subindo de 30% para 42%

YDUQS



Descontos obrigatórios referente a leis e liminares apenas de forma **residual**



PDD + Descontos (como % da ROL) em patamar **estável**



Melhoria no NPS⁽¹⁾
Abr/21 YTD

Presencial: +17 p.p.
Ensino Digital: +21 p.p.



Estrutura de Capital Sólida, com baixa alavancagem



Aquisições: Mais de 95 milhões⁽²⁾ capturados em sinergias



Maior representatividade do Premium e Digital, totalizando 46% da ROL



(1) Resultados de NPS referentes a graduação Estácio, valores atualizados até 30.04.21.
(2) Valores anualizados e em regime.

Nosso backbone da Educação Digital impulsiona nossas unidades de negócio

Novos modelos de conteúdo continuam aumentando a satisfação do aluno...

- **Incremento de +21 p.p.** do NPS de alunos do Ensino Digital e de **+17 p.p.** dos alunos do Presencial de 2020 para 2021

...e com isso estamos aumentando nosso alcance na graduação...

- A operação digital permite o EnsiMe ter **escala** nas suas soluções:
 - 1,1k disciplinas produzidas em 12 meses
 - **40% de conteúdos otimizados** nas novas demandas
 - todos os conteúdos White-label
- Com essa escala já atendemos às aulas digitais de **100% do sistema Aura do Presencial e de 73% dos calouros e 43% de toda a base no Ensino Digital**

...e possibilitando mais expansões de negócios e mais rápidas

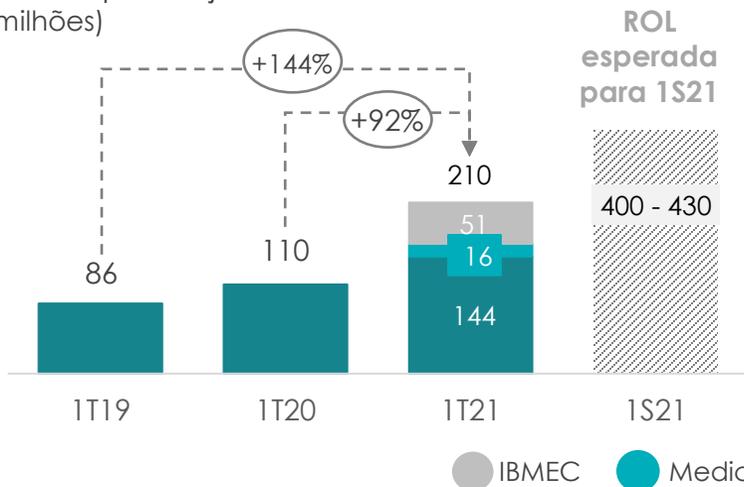
- **+15 cursos 100% digitais** já prontos para o 2º semestre com investimento mínimo
- E já possibilitamos lançamentos **além da graduação** sem investimento de produção!
 - 48 cursos livres
 - Cursos de pós-graduação em 6 diferentes marcas locais



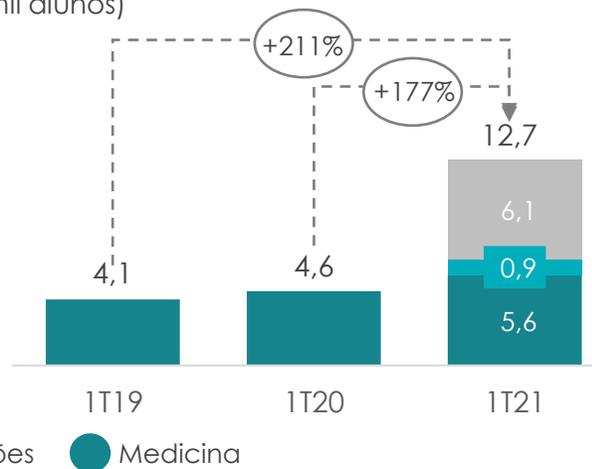
PREMIUM: MEDICINA COM FORTE CRESCIMENTO ORGÂNICO

IBMEC como ativo estratégico

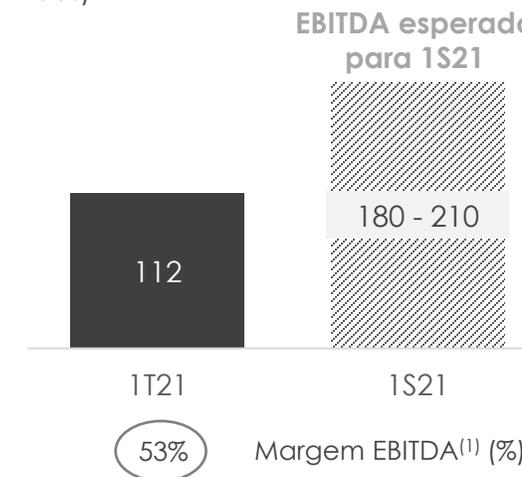
Receita líquida ajustada Premium⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Base de alunos Premium
(mil alunos)



EBITDA ajustado⁽¹⁾
(R\$ milhões)



IDOMED

Instituto de Educação Médica

Lançamento da nova identidade da vertical unificada de medicina

Graduação
6,0 mil alunos

Pós
0,5 mil alunos

6,2-6,6 mil alunos
Base graduação esperado em 2021

Ticket médio ajustado⁽¹⁾
R\$8,8mil/mês | +5% A/A (alunos pagantes)

+100 vagas
para 2021.2

ibmec

Lançamento da nova logomarca

Graduação
5,2 mil alunos

Pós
1 mil alunos

Ticket médio ajustado⁽¹⁾
R\$2,7mil/mês (graduação)

➤ EBITDA do premium representa 34% do EBITDA ajustado⁽¹⁾ da YDUQS

➤ Impacto de leis e liminares de R\$8,3 milhões (vs R\$18 milhões no 4T20), na ROL de Medicina no 1T21

➤ Taxa de renovação⁽²⁾ em 96,5% registrando alta de 2,8 p.p. vs o mesmo período do ano anterior



(1) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça referentes ao Covid-19 | EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes.

(2) Dados até 30/04/21. No cálculo da taxa de renovação considera-se apenas a base de alunos Estácio + Unitoledo para melhor comparação com o ano anterior.

ENSINO DIGITAL: ROL DOBRANDO EM 2 ANOS

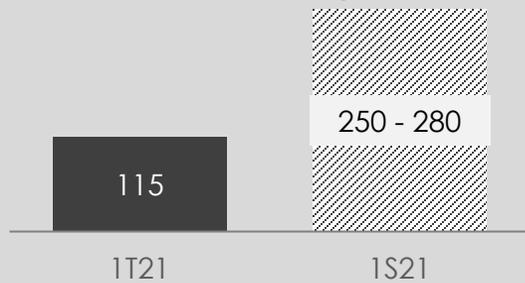
Receita Líquida (R\$ milhões)

● Graduação ● Vida Toda



EBITDA ajustado⁽¹⁾ (R\$ milhões)

EBITDA esperado para 1S21



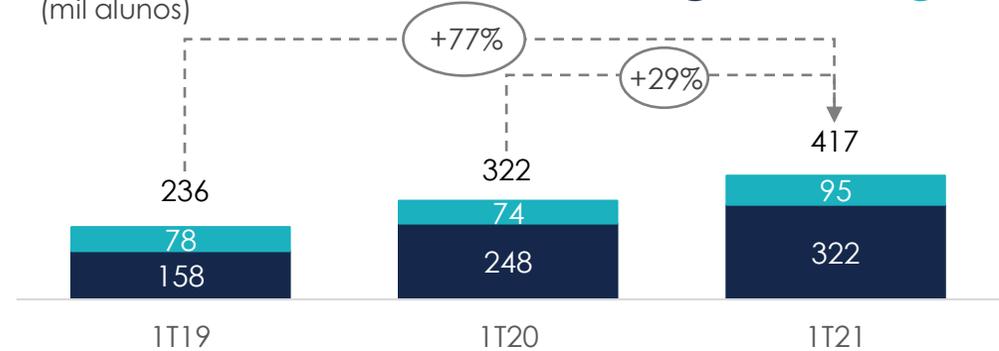
40% Margem EBITDA⁽¹⁾(%)



EBITDA do Ensino Digital representa 35% do EBITDA ajustado⁽¹⁾ total YDUQS

Base de alunos (mil alunos)

● Graduação ● Vida Toda

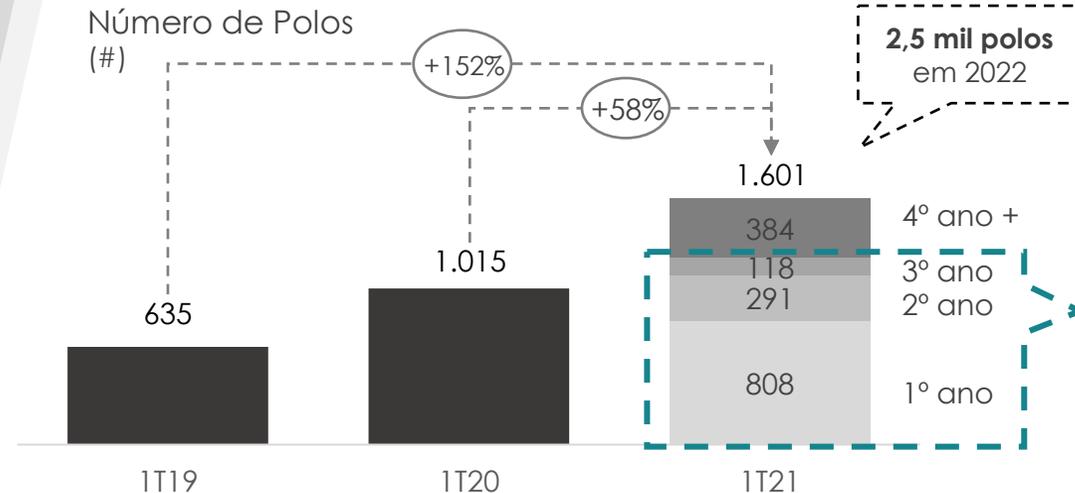


No 1T21, o **ticket médio** do Ensino Digital fechou em R\$240/mês, leve queda de 1,8% a/a



Taxa de renovação⁽²⁾ em 77,4% registrando alta de 0,3 p.p. vs o mesmo período do ano anterior

Número de Polos (#)



Polos de ensino digital seguem em expansão, com **76% ainda em fase de maturação**

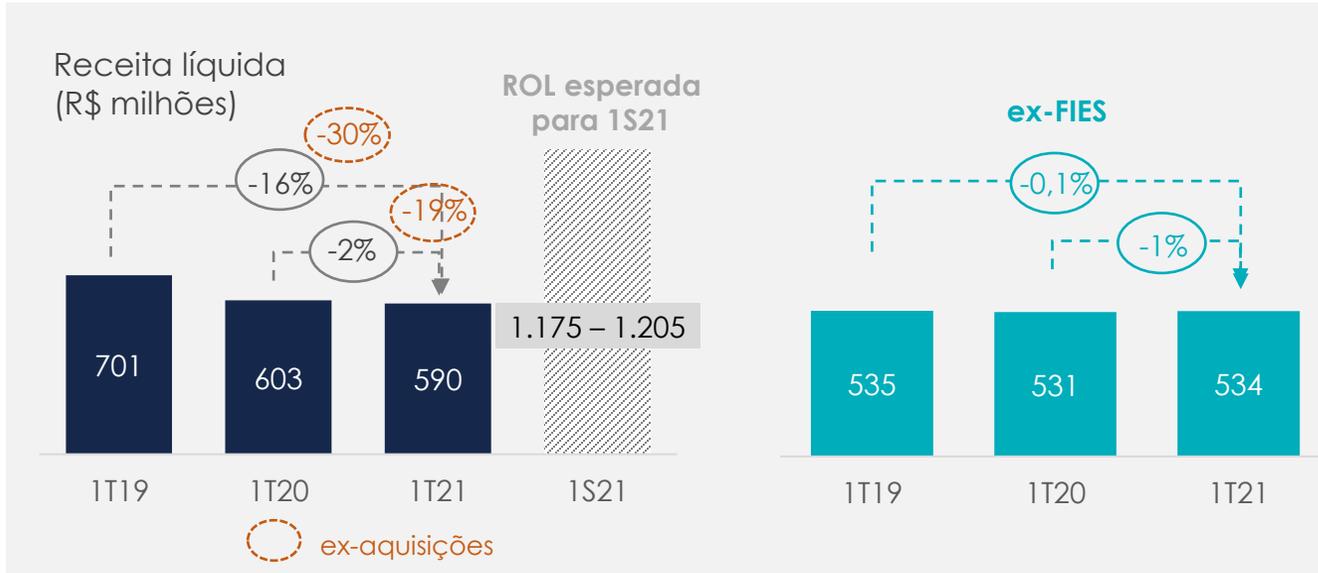


(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes.

(2) Dados até 30/04/21. No cálculo da taxa de renovação considera-se apenas a base de alunos Estácio + Unitoledo para melhor comparação com o ano anterior.

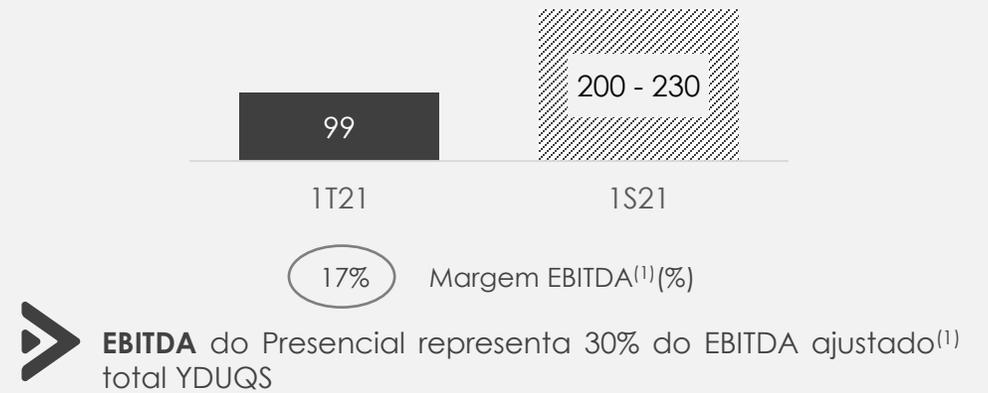
PRESENCIAL: RESULTADO IMPULSIONADO PELAS AQUISIÇÕES

Ticket Médio em Crescimento

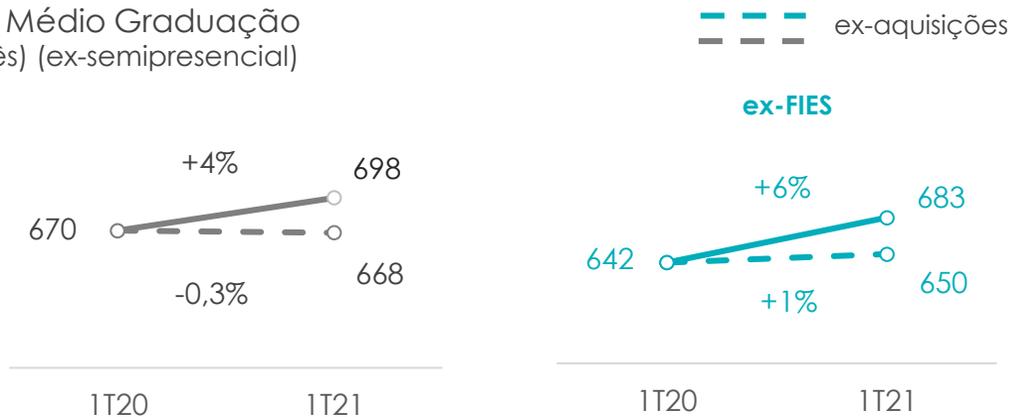


EBITDA ajustado⁽¹⁾
(R\$ milhões)

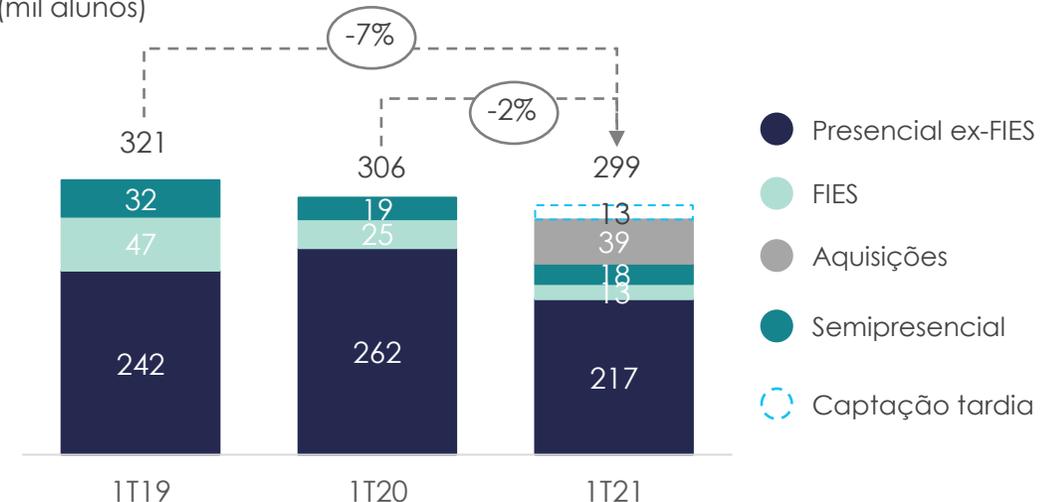
EBITDA esperado
para 1S21



Ticket Médio Graduação
(R\$/mês) (ex-semipresencial)



Base de alunos⁽¹⁾
(mil alunos)



➤ **Taxa de renovação⁽²⁾** em 84,9% registrando alta de 0,2 p.p. vs o mesmo período do ano anterior



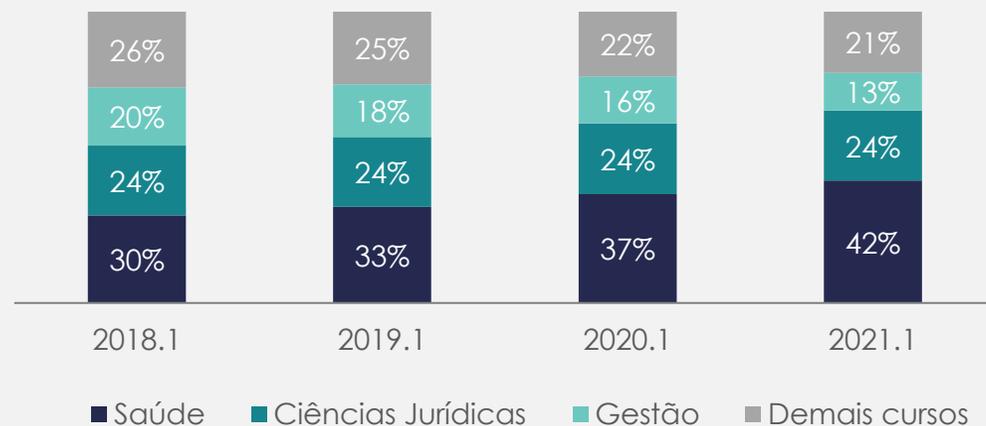
(1) No 1T21, a base de alunos considera a captação tardia dos alunos.

(2) Dados até 30/04/21. No cálculo da taxa de renovação considera-se apenas a base de alunos Estácio + Unioledo para melhor comparação com o ano anterior.

PRESENCIAL: SEGMENTO EM EVOLUÇÃO ESTRUTURAL

Com avanços em pesquisa operacional e satisfação do aluno

Mix de cursos do segmento presencial
(%, Estácio ex-Medicina)



Mix da base de alunos do presencial se alterando, com **maior representatividade dos cursos de saúde**, que chegam a alcançar quase metade da base total presencial

Taxa de Renovação ex-aquisições
(%, Graduação ex-premium)



Manutenção da taxa de renovação constante, fruto de maiores esforços na renovação, mesmo diante de cenário adverso

Alunos por turma e Taxa de ocupação
(# alunos, %)



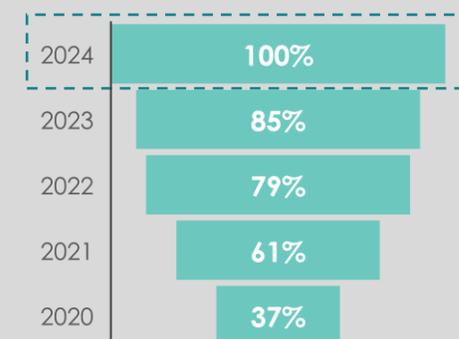
Segmento presencial segue avançando em **pesquisa operacional**, com **melhora no ensalamento e na taxa de ocupação** das turmas

Evolução da variação do NPS
(p.p, Estácio)



NPS segue crescendo ao longo dos anos, com expectativa de fechar 2021 em alta de +17 p.p.

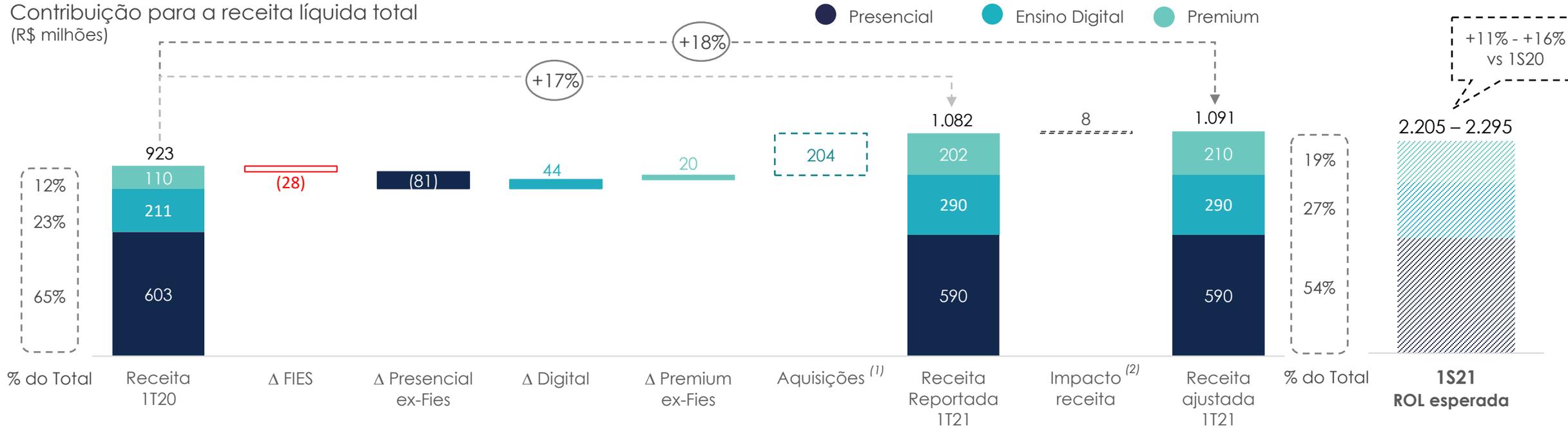
Percentual de alunos no Aura
(%)



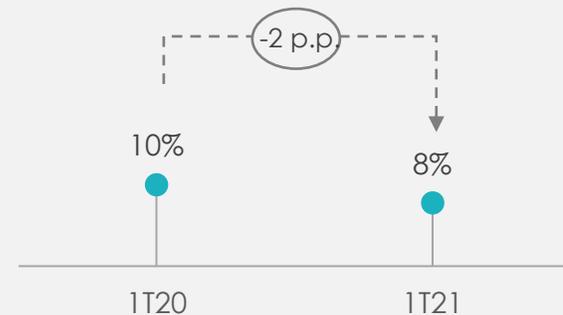
(1) Dados até 30.04.2021

RECEITA: IMPULSIONADA POR ENSINO DIGITAL, PREMIUM E M&A YDUQS

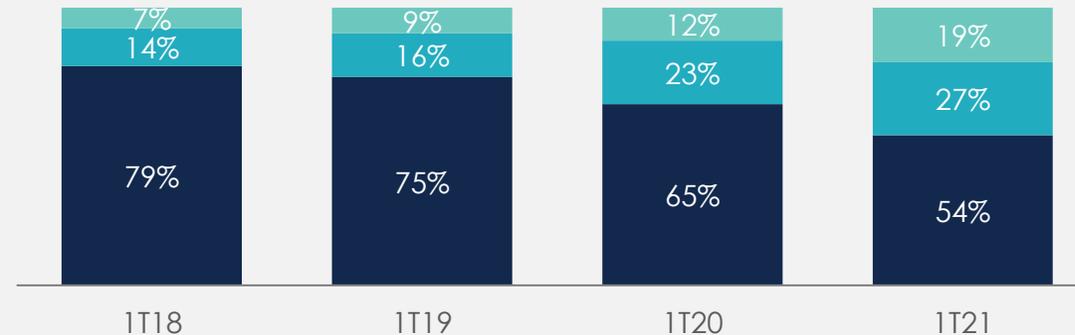
Contribuição para a receita líquida total (R\$ milhões)



Receita FIES (% da Receita Líquida total)



Representatividade de cada unidade de negócio da YDUQS (% Receita Líquida)



(1) Aquisições incluem Adtalem a partir de mai/20 e Athenas a partir de ago/20.
 (2) Impacto referente a descontos por leis e liminares na justiça no total de R\$8,4 milhões.

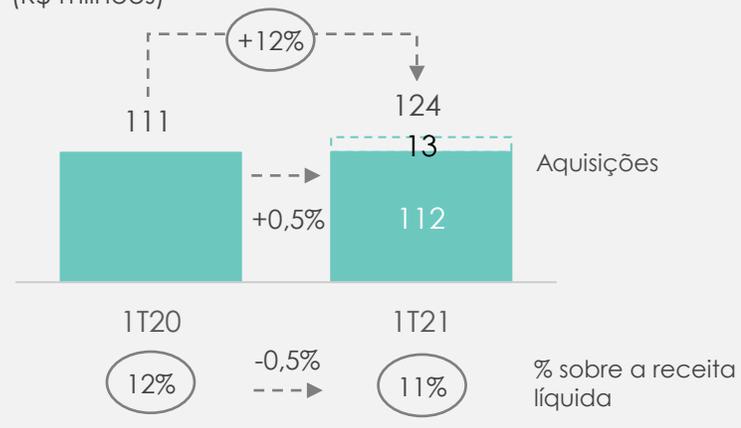
CUSTOS E DESPESAS AJUSTADOS

Composição dos custos e despesas ajustados⁽²⁾
(R\$ milhões; 1T21 vs 1T20)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium ● D&A



PDD + descontos
(R\$ milhões)



Custos e despesas + descontos ex-aquisições e D&A⁽²⁾
(R\$ milhões)



➤ Redução considerável dos **ajustes não recorrentes nos custos e despesas** em relação ao último trimestre.

➤ Maiores esforços de captação do 1S21, mediante a cenário adverso, impulsionaram as **despesas com publicidade**.

➤ **Depreciação e amortização** variaram R\$29 milhões, impactadas pelo efeito do IFRS 16 e pela incorporação das aquisições (R\$ 17 milhões referente a fundo de comércio).



(1) Aquisições incluem Adtalem a partir de mai/20 e Athenas a partir de ago/20.
(2) Ajustado por R\$5 milhões de itens não recorrentes com reestruturação e M&A.

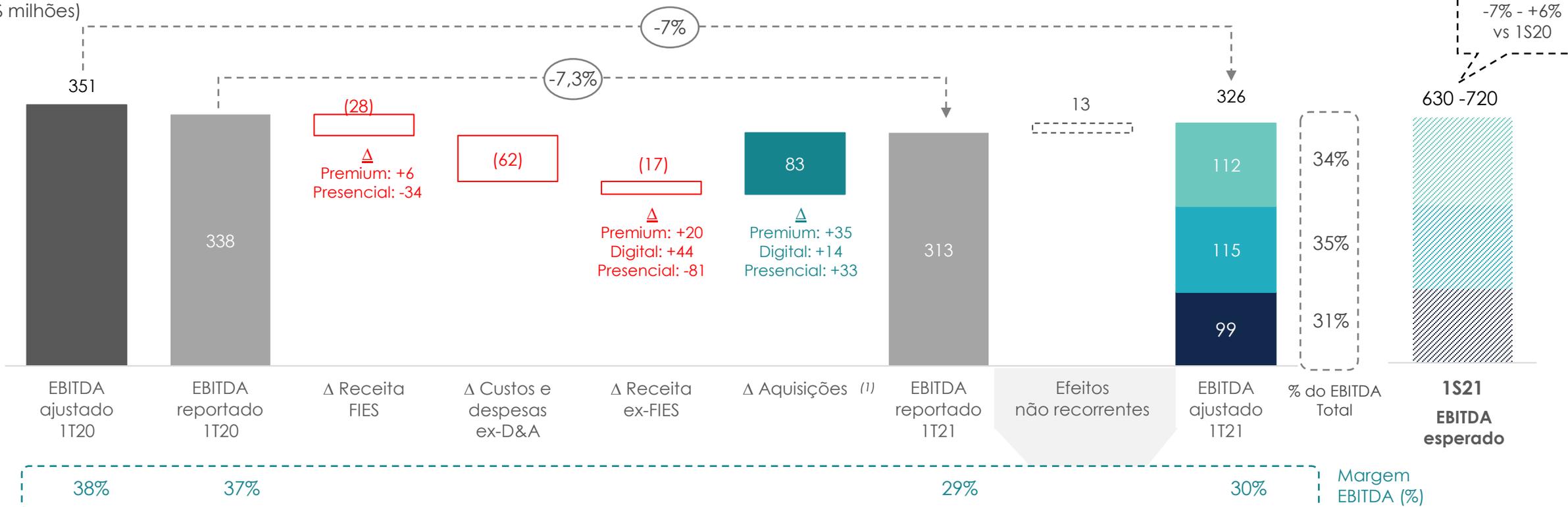
EBITDA AJUSTADO

YDUQS

1T21

EBITDA ajustado
(R\$ milhões)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium



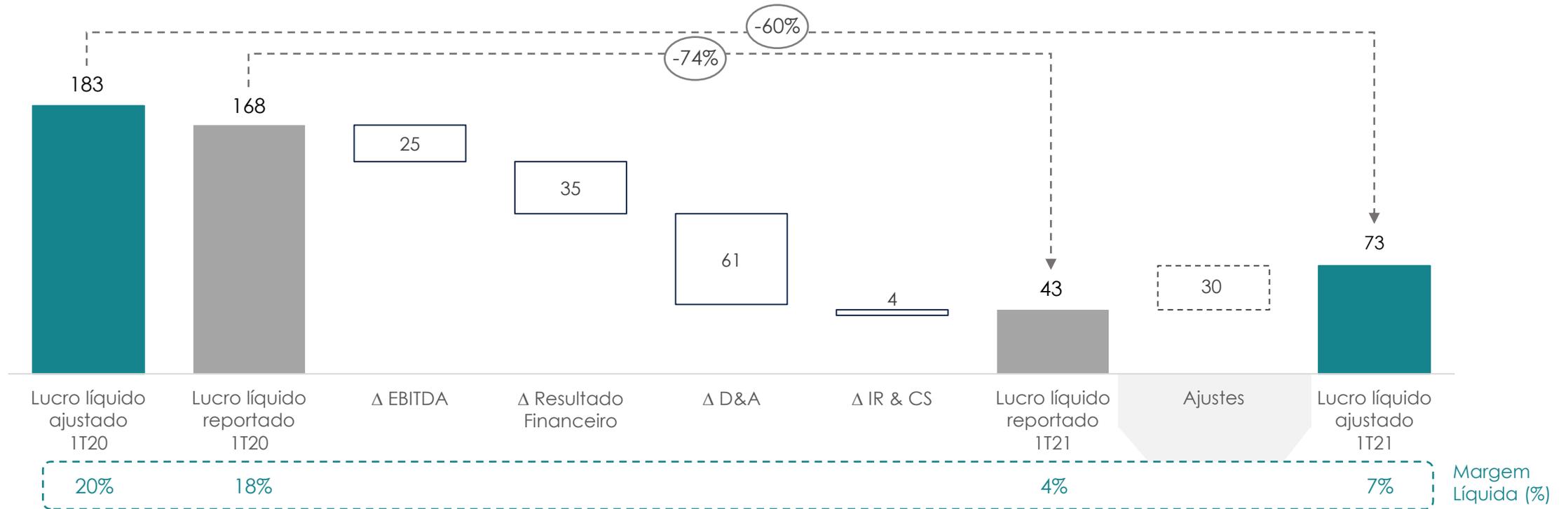
Conta	Descrição	4T20	1T20	1T21
Receita	Descontos concedidos por leis e decisões na justiça	83,8	0,0	8,4
Custo	Reestruturação organizacional	21,0	2,1	1,0
	Custos com Infraestrutura	11,5	0,0	0,3
Despesas	Despesas com M&A e Integração e outros	43,6	10,9	3,2
Impacto no EBITDA		159,8	13,1	13,0

(1) Aquisições incluem Adtalem a partir de mai/20 e Athenas a partir de ago/20.



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

Lucro Líquido ajustado
(R\$ milhões)



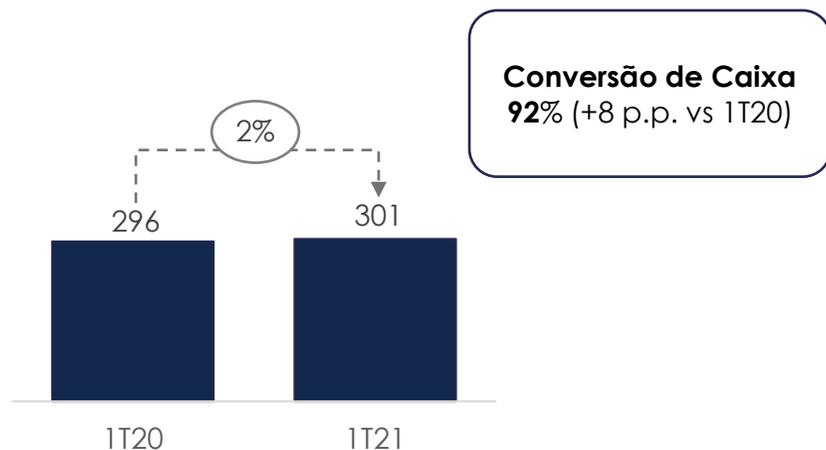
Conta	Descrição	4T20	1T20	1T21
EBITDA	Itens não recorrentes do EBITDA	159,8	13,1	13,0
D&A	Fundo de Comércio ⁽¹⁾	18,0	1,9	16,8
Impacto no Lucro		177,8	15,0	29,8

(1) Referente à amortização do ágio das aquisições

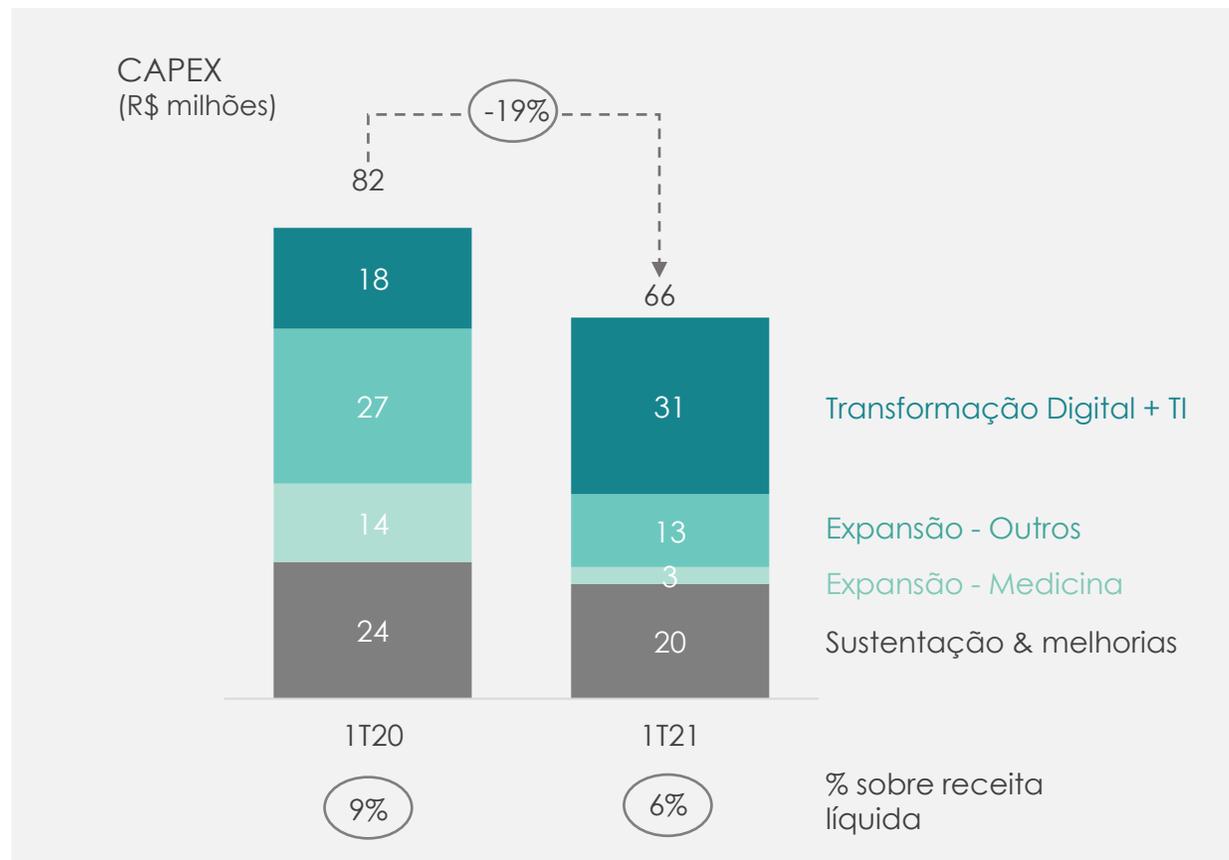
FLUXO DE CAIXA E CAPEX

Preservação da solidez financeira, mesmo em cenário adverso

Reconciliação do Fluxo de caixa operacional
(R\$ milhões, antes de Capex)



Reconciliação do FCO	1T20	1T21
Fluxo de caixa operacional	409	189
IRPJ e CSLL Pagos	5	11
Juros pagos de empréstimos	17	46
Aumento em depósitos judiciais	0,4	10
Rescisão contratual (3)	-	45
Atraso no repasse do FIES (4)	-136	-
FCO depois de reconciliação	296	301



➤ Alta liquidez, geração de caixa e capacidade de captação de recursos, **R\$2,0 Bi de posição de caixa**

➤ **Baixo endividamento:** Dívida líquida⁽²⁾/EBITDA ajustado em **1,3x**

(1) Cálculo da conversão de caixa considerando o EBITDA ajustado.

(2) Dívida líquida excluindo arrendamento mercantil (ex-IFRS 16).

(3) No 1T21, R\$45 milhões se refere ao pagamento pontual de rescisão de contrato de aluguel, valor provisionado no passado.

(4) No 1T20, R\$136 milhões se refere ao repasse do FIES referente a dez/19.



AQUISIÇÕES RECENTES

Cronograma de captura de sinergias dentro do esperado

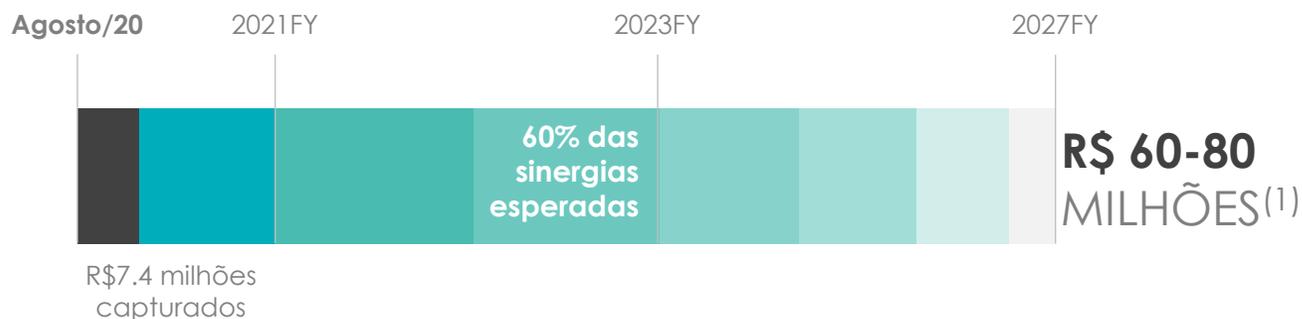
Adtalem

Processo robusto com desenvolvimento de modelo operativo gerando ganhos de aprendizado e mapeamento de sinergias para novas aquisições



Athenas

Cronograma mais longo em função do tempo de maturação da medicina



Outros marcos também importantes

Unitoledo

- Primeira integração da história da YDUQS com manutenção de marca de ensino e manutenção dos diferenciais de marca e posicionamento
- Concepção e implantação de EAD marca própria em 90 dias

Adtalem

- Estrutura organizacional implementada no D1 com comunicação para +5.000 colaboradores garantindo a continuidade do negócio
- Sistemas totalmente migrados 8 meses após closing (+60 sistemas)
- Matriz de ensino implementada já no 1o ciclo de captação pós closing de 21.1

Athenas

- Captação recorde em 2020.2 e 2021.1, 2 vezes a maior captação histórica pré-closing
- Antecipação de 50 vagas de medicina
- Implantação de polos próprios já no 1o mês de integração (46 polos Estácio na região)
- Incorporação das marcas Athenas pela marca Estácio



(1) Valores anualizados e em regime.

STATUS DAS PERSPECTIVAS APRESENTADAS EM 4T20

		Status	1S21 Estimativas
Premium	<ul style="list-style-type: none"> • 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 Medicina forte – volume e preço 		<p>Receita Líquida R\$400-430 milhões</p> <p>EBITDA R\$180-210 milhões</p>
Digital	<ul style="list-style-type: none"> • Forte aumento de base; 76% dos polos ainda não estão maduros • Captação H1 com crescimento relevante sobre base forte • 2.000 polos em 2021 e 2.500+ em 2022 		<p>Receita Líquida R\$630-660 milhões</p> <p>EBITDA R\$250-280 milhões</p>
Presencial	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto ROL FIES ~30% do que foi em 2020 • Captação H1 desafiadora (H2 com perspectiva boa) • Preço estável – perspectiva de recomposição de margem a partir de 2022 • Sinergias das aquisições recentes impactando resultado (2021/22) 		<p>Receita Líquida R\$1.175-1.205 milhões</p> <p>EBITDA R\$200-230 milhões</p>
Em geral	<ul style="list-style-type: none"> • 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 		<p>Receita Líquida R\$2.205-2.295 milhões</p> <p>EBITDA R\$630-720 milhões</p>

Trimestre mostra uma evolução relevante no desempenho desde o início da pandemia, sem ajustes acentuados, impacto mínimo de leis/liminares e PDD estável

- Ajustes em 2020: R\$455M / Ajustes em 1T21: R\$13M
- Descontos por leis e liminares: de R\$84M (4T20) para R\$8M
- PDD + descontos/receita líquida de 12% (1T20) para 11%

Estratégia consistente e eficaz resulta em EBITDA Ajustado em linha com 1T20 com as aquisições e o crescimento de EAD e Premium, compensando as perdas resultantes de duas captações fracas no presencial

- Captação presencial: -30%
- Participação EAD + Premium na ROL saindo de 21% (1T18) para 46%
- EBITDA Ajustado adicionado pelas aquisições: R\$83M

Perspectiva positiva para 2S21 e 2022 pela continuidade no crescimento do EAD e do Premium, com recuperação do presencial

- ROL Ensino Digital 1S21: +37-43%
- ROL Premium 1S21: +47-58%
- ROL Consolidada 1S21 +11-16%
- Ticket presencial (ex-FIES) 1T21: +6%
- Renovação presencial estável em +0,2p.p. e incremento NPS

Situação financeira segue confortável

- 92% de geração de caixa operacional
- 1,3x dívida líquida/EBITDA Ajustado
- Posição de Caixa 1T21: R\$2,0 bilhão





ANEXO



BASE DE ALUNOS DE MEDICINA

6,2-6,6 mil

alunos na graduação de medicina esperada ao final de 2021

Unidades	UF	Previsão captação	Vagas Autorizadas /Habilitadas	1T21	Pleno Potencial ⁽¹⁾		
				Base de Alunos	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos	
Presidente Vargas	RJ	-	240	1.610	240	1.728	
Città	RJ	-	170	1.041	170	1.224	
Juazeiro do Norte	CE	-	100	677	100	720	
Ribeirão Preto	SP	-	76	534	76	547	
Teresina	PI	-	110	691	110	792	
Alagoinhas	BA	-	65	264	165	1.188	
Jaraguá do Sul	SC	-	50	207	150	1.080	
Juazeiro	BA	-	155	520	155	1.116	
Angra dos Reis	RJ	-	89	295	155	1.116	
Canindé	CE	-	50	80	150	1.080	
Cáceres	MT	-	50	62	50	360	
Castanhal	PA	2021.1	50	-	150	1.080	
Quixadá	CE	2021.1	50	2	150	1.080	
Açailândia	MA	2021.1	50	-	150	1.080	
Total Autorizadas ⁽²⁾			1.305	5.983	1.971	14.191	
+100 vagas novas em 2021 Aguardando autorização do MEC	Iguatu	CE	2021.2	50	-	150	1.080
	Ji-Paraná	RO	2021.2	50	-	150	1.080
Total Habilitadas			1.405	5.983	2.271	16.351	
Athenas ⁽³⁾			-		200	-	

Possibilidade de até **+200 vagas** em 2021 considerando aumento de vagas em Alagoinhas e Jaraguá do Sul

+150 vagas no 1T21

Autorizadas em Março de 2021 e inauguradas/captadas em Abril de 2021

(1) 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.

(2) Vagas autorizadas são as vagas habilitadas que receberam autorização final do MEC.

(3) As vagas ainda não habilitadas provenientes da aquisição do Grupo Athenas estão em processos judiciais e/ou administrativos com possibilidade de até +200 vagas.



DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO

	Consolidado	Premium	Digital	Presencial
Em R\$ Milhões	1T21	1T21	1T21	1T21
Receita Operacional Bruta	2.057,0	244,6	559,4	1.253,0
Mensalidades	2.047,9	243,0	557,5	1.247,4
Outras	9,0	1,6	1,8	5,6
Deduções da Receita Bruta	(974,7)	(42,5)	(269,0)	(663,1)
Receita Operacional	1.082,3	202,1	290,3	589,9
Custos dos Serviços Prestados	(456,8)	(75,6)	(60,9)	(320,3)
Pessoal	(276,9)	(56,5)	(18,9)	(201,5)
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(13,2)	(2,9)	0,4	(10,8)
Serviços de Terceiros e Outros	(61,1)	(2,9)	(37,0)	(21,2)
Depreciação e Amortização	(105,7)	(13,4)	(5,4)	(86,9)
Lucro Bruto	625,5	126,4	229,5	269,6
Margem Bruta	57,79%	62,57%	79,04%	45,70%
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(466,8)	(47,1)	(135,4)	(284,3)
Pessoal	(86,6)	(12,5)	(28,8)	(45,2)
Vendas	(156,2)	(7,0)	(49,2)	(100,0)
PDD	(95,4)	(4,0)	(28,2)	(63,2)
Outras Despesas	(85,6)	(16,3)	(16,3)	(53,0)
Outras Receitas	5,8	0,2	2,2	3,3
Depreciação e amortização	(48,7)	(7,5)	(15,0)	(26,2)
(+) Depreciação e amortização	154,4	20,8	20,4	113,2
EBITDA	313,1	100,2	114,5	98,4
Margem EBITDA (%)	28,9%	49,6%	39,4%	16,7%
EBITDA ajustado⁽¹⁾	326,1	111,8	115,5	98,8
Margem EBITDA (%)	29,9%	53,1%	39,8%	16,7%
Descontos Concedidos	(29,0)	(1,3)	(6,2)	(21,5)
Multas e Juros por Atraso	9,5	1,1	3,1	5,2

(1) Ajustado por itens não recorrentes (reestruturação, consultoria e outros).



YDUQS

Contatos de RI

Mayte Albuquerque | Guilherme Lahr | Milena Gonçalves | Rosimere Nunes

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

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br