

YDUQS PARTICIPAÇÕES S.A.

Companhia Aberta
CNPJ MF 08.807.432/0001-10
NIRE 33.3.0028205-0

COMUNICADO AO MERCADO

Agenda de Eventos: 12/01/2021

A **YDUQS Participações S.A.** (“Companhia”) - (B3: YDUQ3; OTC: YDUQY), em atendimento ao Ofício-Circular nº 7/2020-CVM/SEP, informa aos seus acionistas e ao mercado em geral a agenda de conferências e reuniões. A apresentação está disponível no website da Companhia www.yduqs.com.br.

Bradesco BBI – Group Meeting com Investidores

Tema: Digital Learning

12/01/2021 – 11:00

Evento promovido pelo Bradesco BBI

Rio de Janeiro, 12 de janeiro de 2021.

Eduardo Haiama

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

ENSINO DIGITAL

Jose Aroldo, VP

YDUQS



Janeiro, 2021



Índice
Brasil 50 **IBRX 50**

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

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

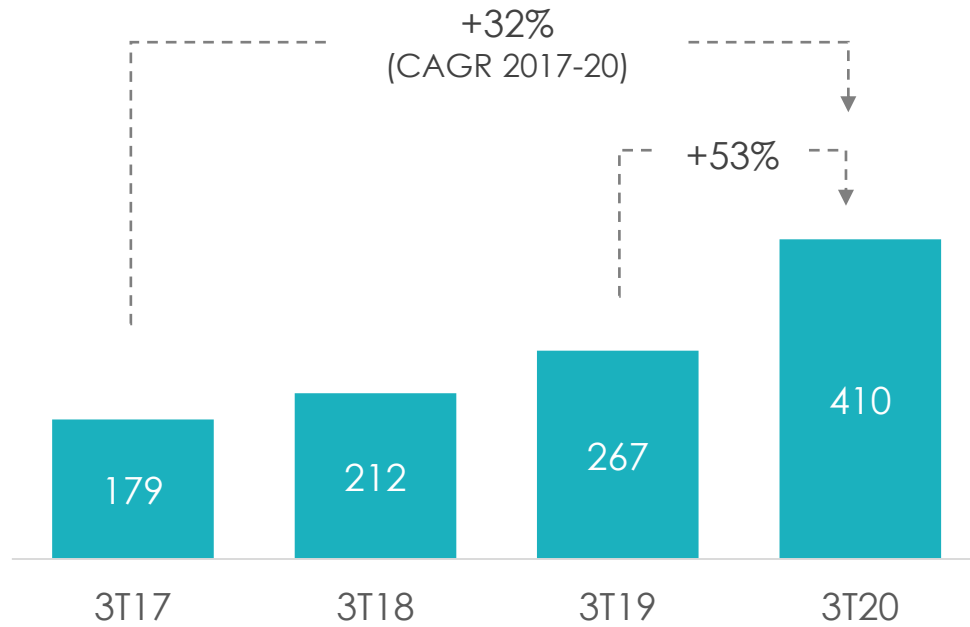
SÓLIDO TRACK RECORD

Expansão acelerada da base de polos e alunos

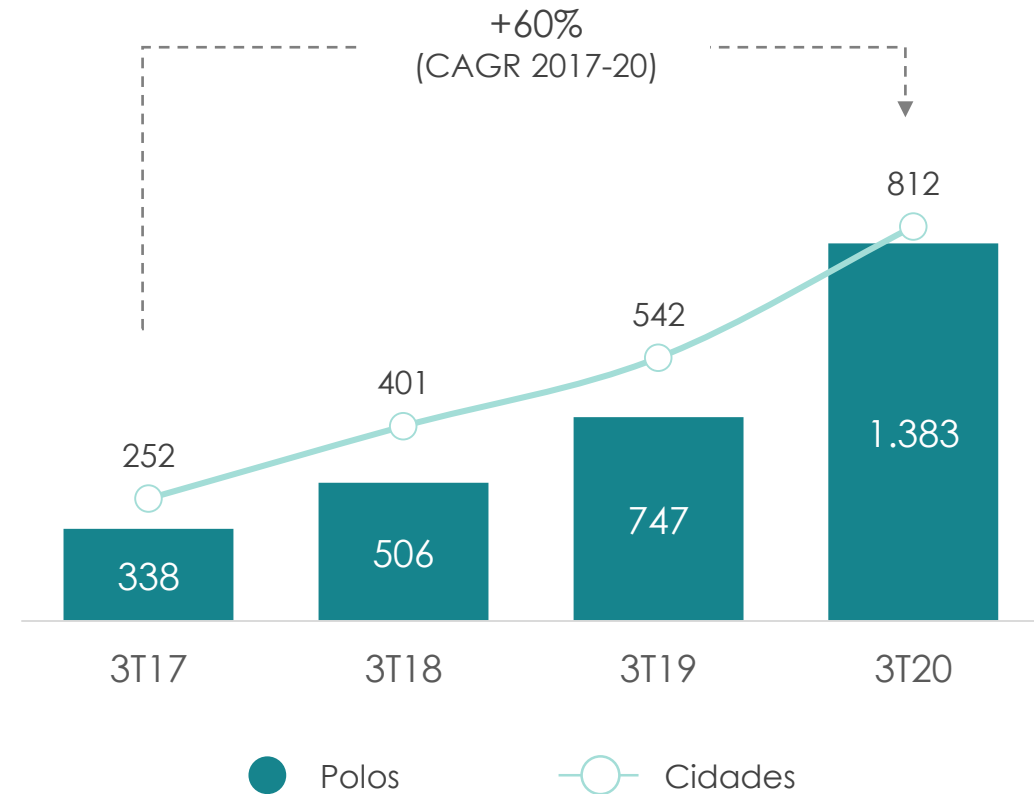
YDUQS

Aroldo Alves
VP Ensino Digital

Base de alunos
(mil)



Polos de Ensino Digital e cidades cobertas
(#)



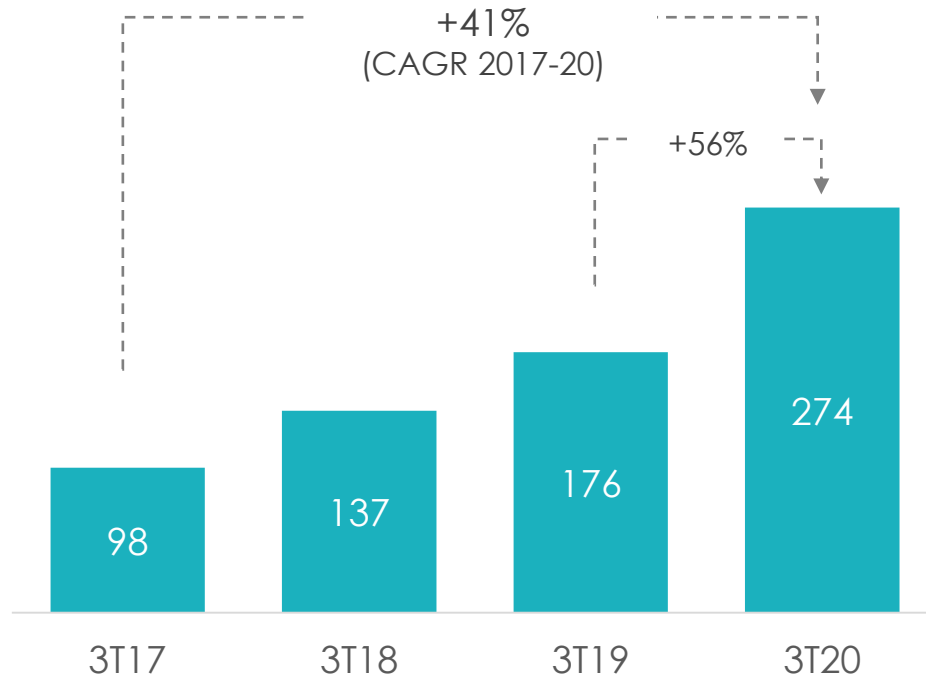
SÓLIDO TRACK RECORD

Acompanhado de consistente entrega de resultados

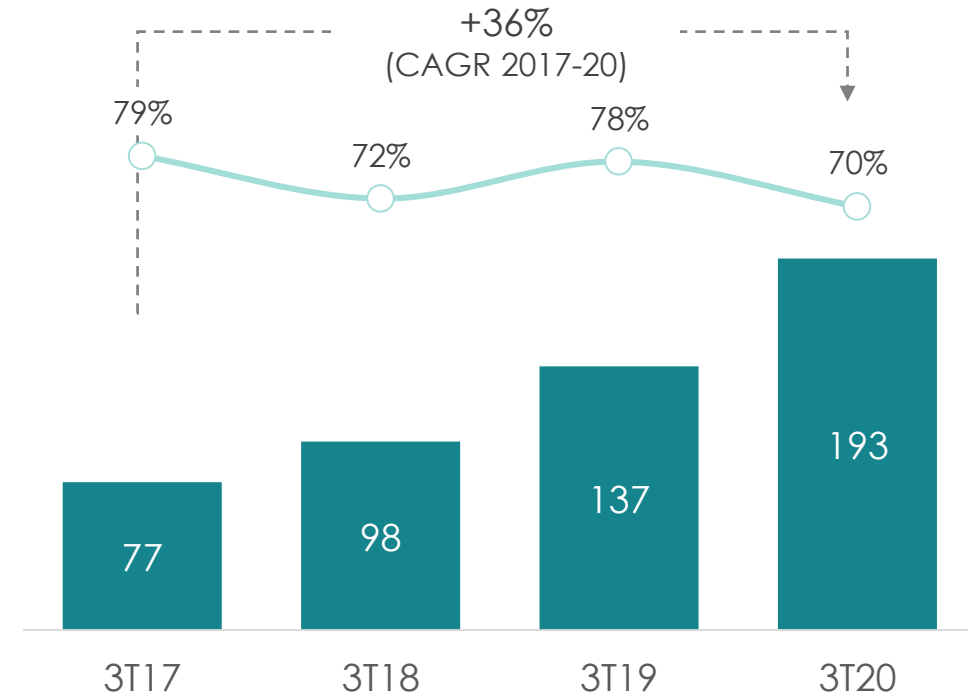
YDUQS

Aroldo Alves
VP Ensino Digital

Receita do Ensino Digital
(R\$ milhões)



Resultado e margem operacional⁽¹⁾
(R\$ milhões; %)



(1) Resultado operacional = Receita menos custos e despesas (excluindo depreciação e despesa de pessoal corporativo).

ALTA TECNOLOGIA EMBARCADA

EM TODOS OS ASPECTOS DO NEGÓCIO



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



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



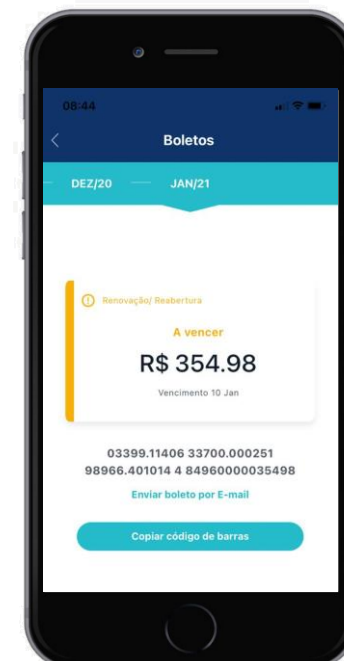
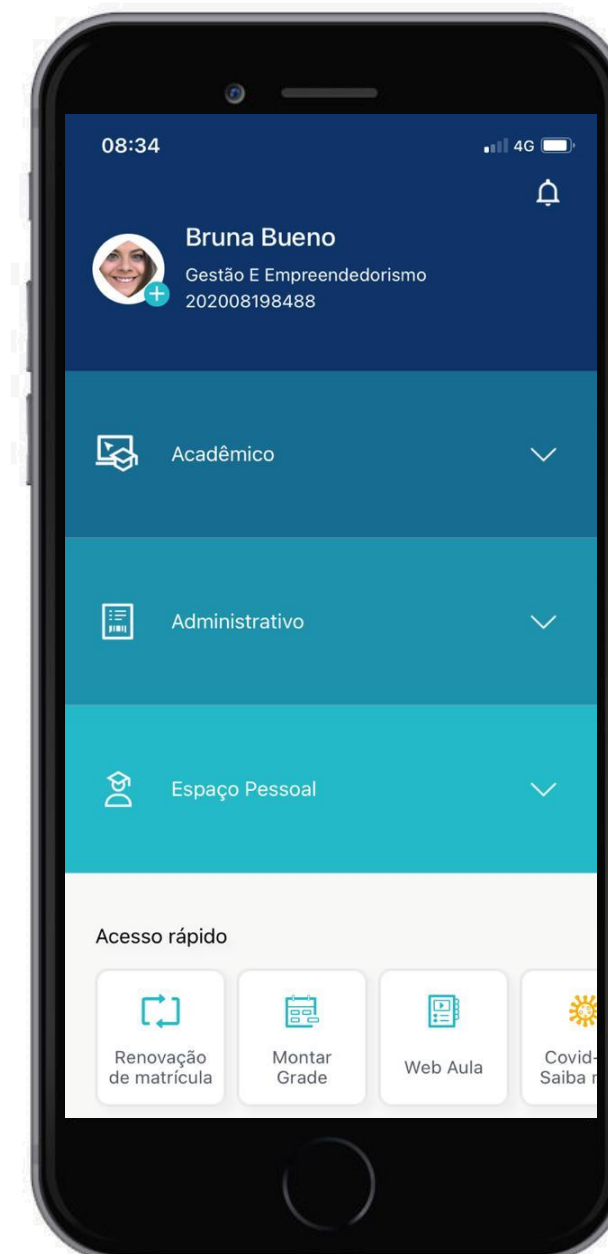
Ensino centralizado: parceiro atua como gestor da captação e ponto de relacionamento, conteúdo e acompanhamento acadêmico são centralizados



Adaptabilidade: 13 veículos de aprendizagem, conteúdo modular e adaptado por marca. Disponível no desktop e app

YDUQS

Aroldo Alves
VP Ensino Digital



AMPLO USO DE TECNOLOGIA

GERANDO RESULTADOS SIGNIFICATIVOS

YDUQS

Aroldo Alves
VP Ensino Digital

EnsineMe



**+2 p.p. de
retenção**
em alunos com
conteúdos **EnsineMe**



**+17 pts
de NPS**
vs 2019

2020

56% dos calouros | ~27% da base

2021

77% dos calouros | ~55% da base

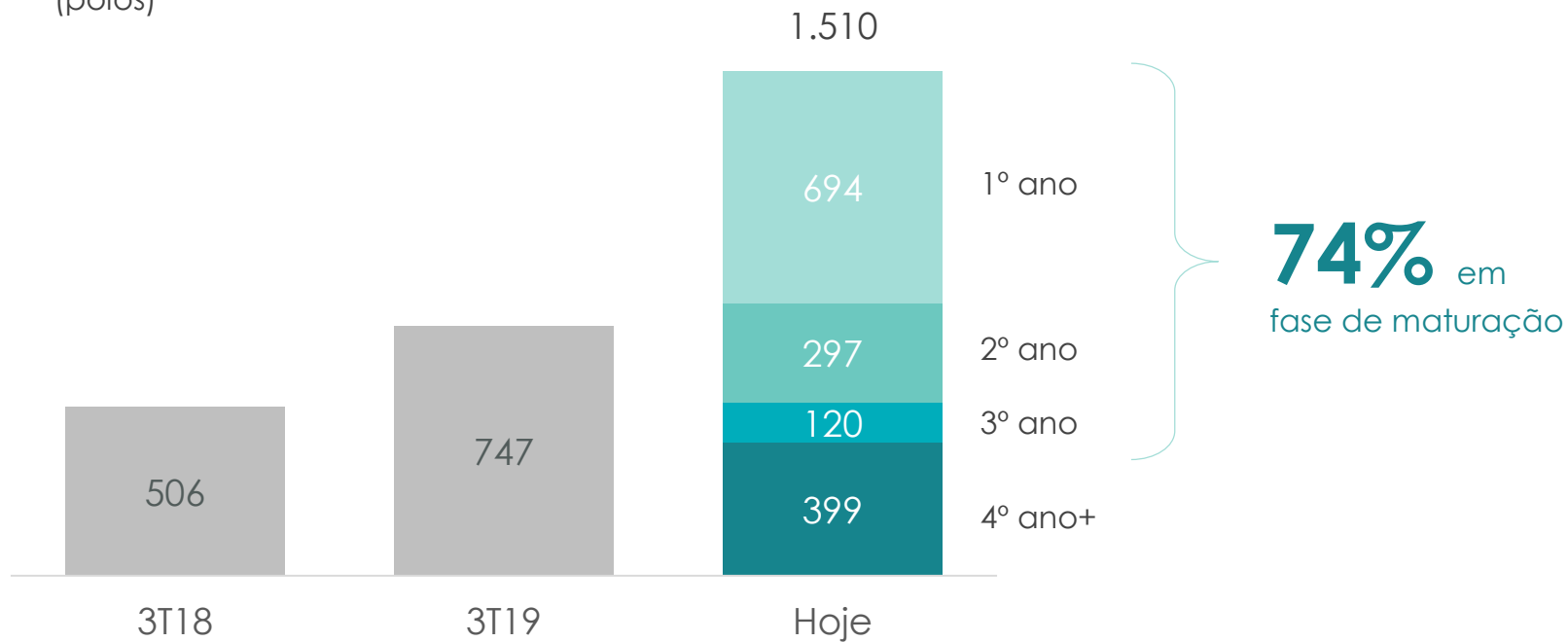
CRESCIMENTO FUTURO ORGÂNICO

COM MATURAÇÃO DE POLOS

YDUQS

Aroldo Alves
VP Ensino Digital

Número de polos de Ensino Digital
(polos)



Objetivos 2021

➤ **2.000** polos

➤ **1.500** cidades

➤ **60%** dos polos abertos em 2020 são de parceiros antigos





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

2021



- **EAD e medicina** seguindo o ritmo de expansão dos últimos anos
- Estabilidade do **ticket do presencial**
- Oportunidades em **M&A**
- **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**



DIGITAL LEARNING

Jose Aroldo, Vice-President



January, 2021



Índice
Brasil 50 **IBRX 50**

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

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

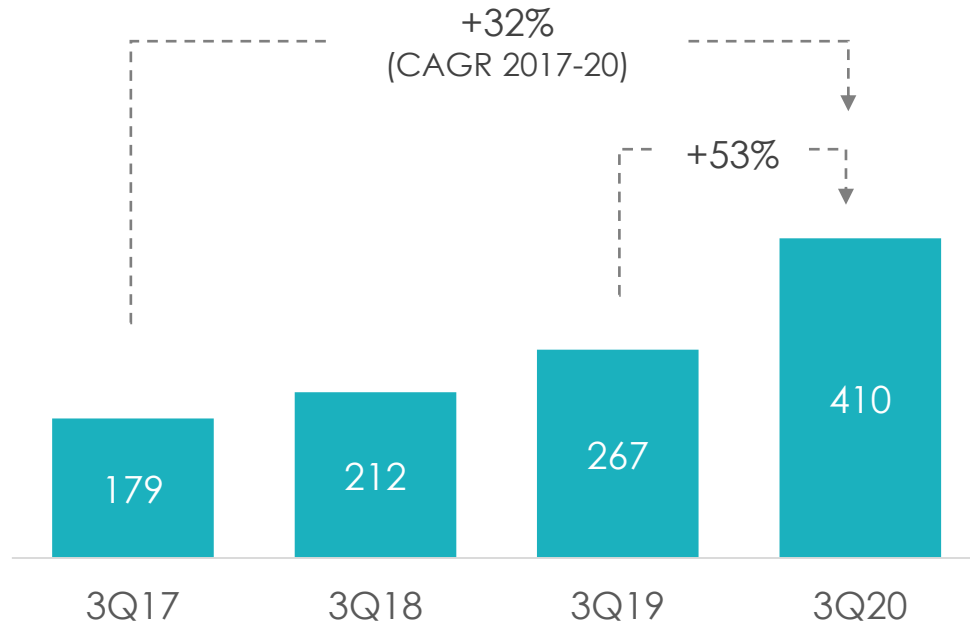
SOLID TRACK RECORD

Accelerated expansion of centers and student base

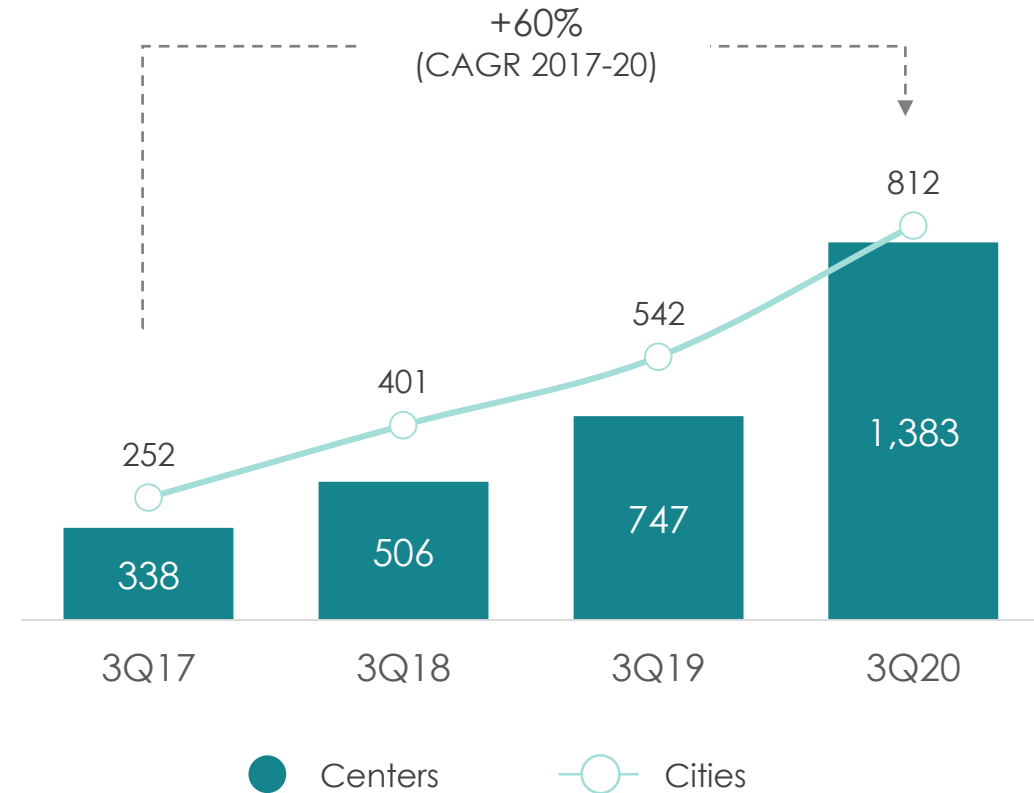
YDUQS

Aroldo Alves
Digital Learning VP

Student base
(thousand)



Digital learning centers and cities covered
(#)



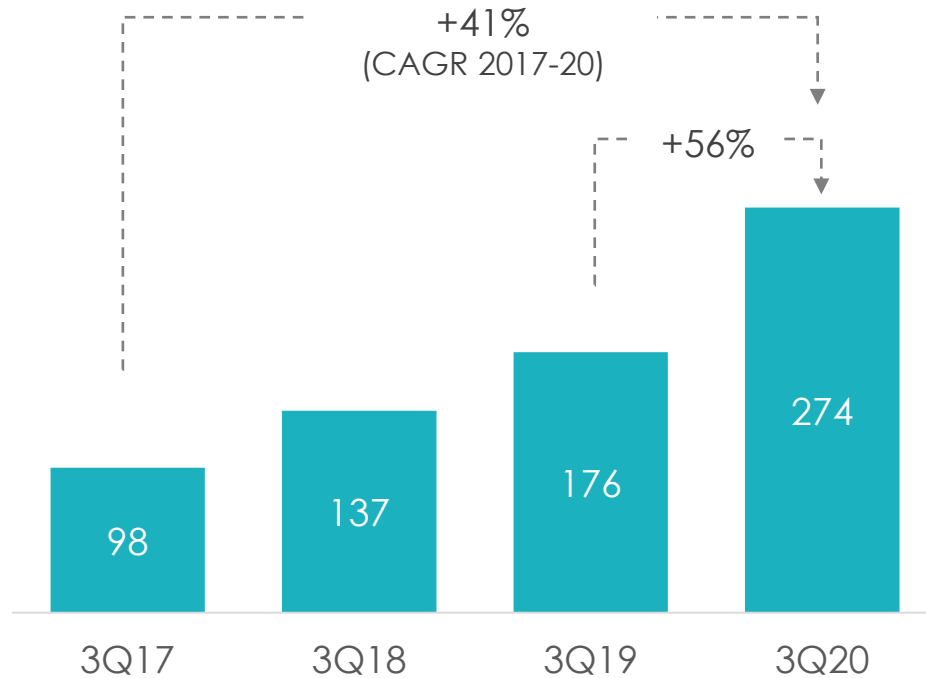
SOLID TRACK RECORD

Followed by consistent financial results

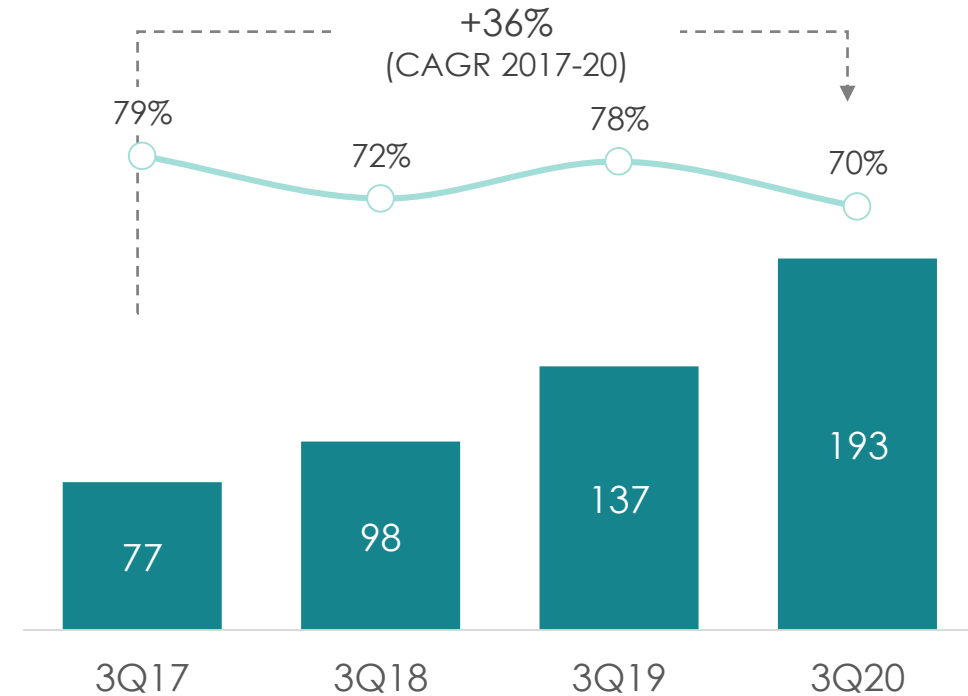
YDUQS

Aroldo Alves
Digital Learning VP

Digital learning revenues
(R\$ million)



Operational result and margin ⁽¹⁾
(R\$ million; %)



(1) Operational result = Revenues minus costs and expenses (excluding depreciation and corporate personnel expenses)

ROBUST TECHNOLOGY EMBEDDED

Into every aspect of the business



Available on student's hand: fast and intuitive mobile solution both through academic and administrative point of view



Lean structure: low implementation and maintenance costs guarantee partner's profitability



Solid network: NPS of 75



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



Centralized content:

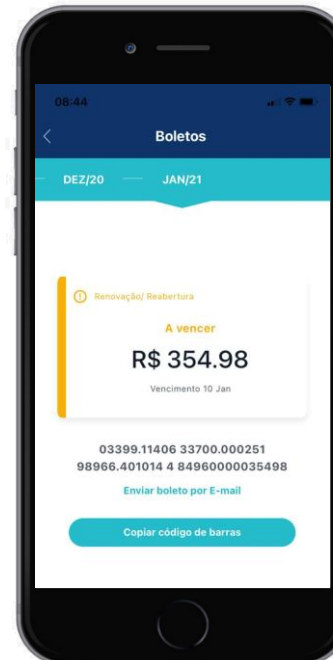
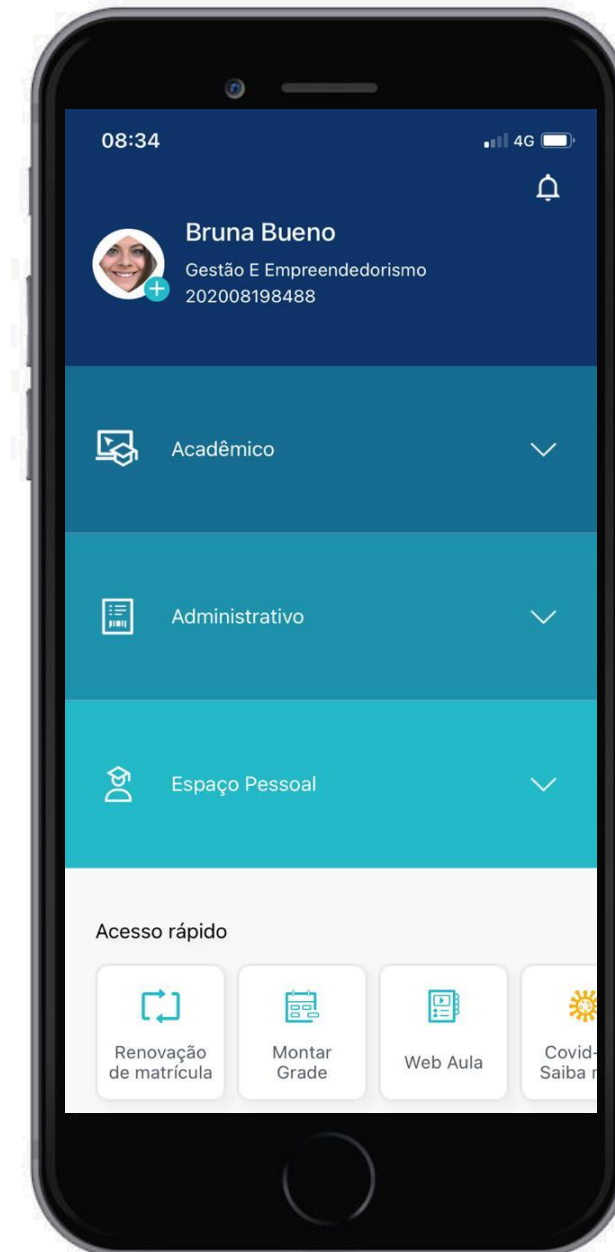
partner acts as the intake manager while customer care, content and academic monitoring are centralized



Adaptability: 13 learning vehicles, modular content and white label. Available on desktop and app

YDUQS

Aroldo Alves
Digital Learning VP



WIDER USE OF TECHNOLOGY

generating key results

YDUQS

Aroldo Alves
Digital Learning VP

EnsineMe



+2 p.p.
retention rate
for students with
EnsineMe content



+17 pts
of NPS
vs 2019

2020

56% of freshmen | ~27% of student base

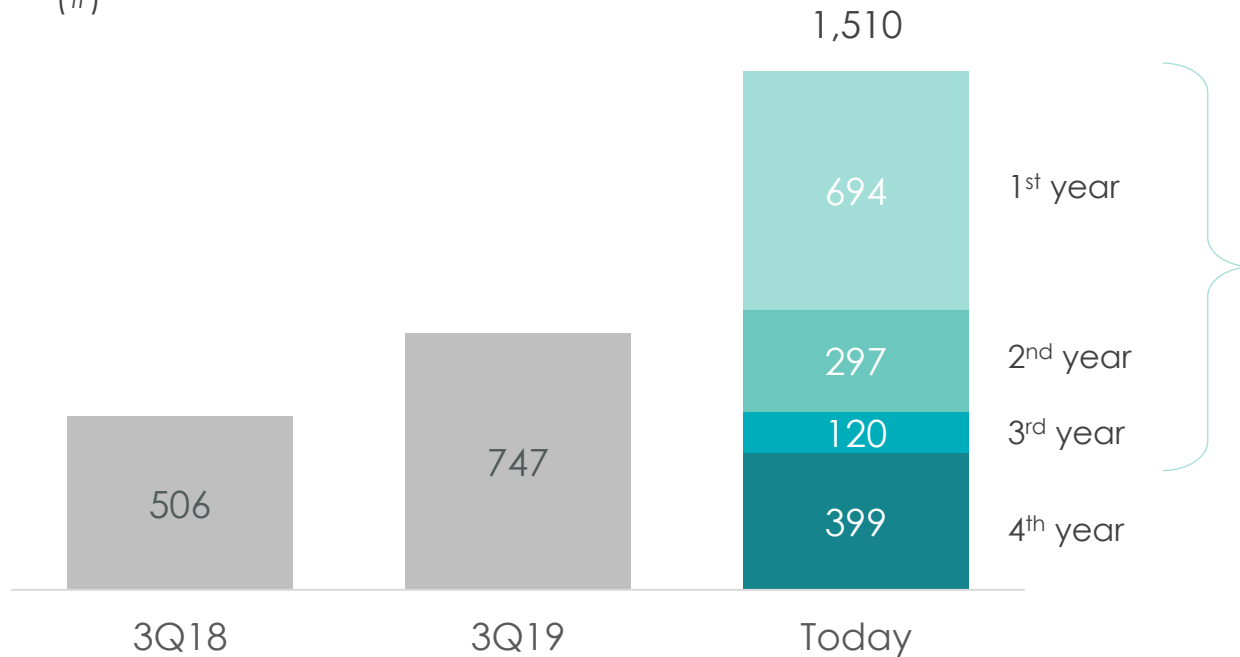
2021

77% of freshmen | ~55% of student base

FUTURE ORGANIC GROWTH

to come from maturing distance learning centers

Number of centers
(#)



74% in
maturation stage

Goals for 2021

➤ **2,000** centers

➤ **1,500** cities

➤ **60%** of centers opened in 2020 from old partners



IR Contact

Mayte Albuquerque | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br

2021



- **DL and medicine** following last years' expansion pace
- Stability of the **on-campus ticket**
- **M&A** opportunities
- **Solid cash generation**



- On-campus Intake
- DL ticket

> 2021

- **Inversion in the revenues mix** to 40/60 with increase in the segments of greater margin
- **Technology allowing a new wave** of growth and opportunities
- On-campus growth in strategic regions and value generation with synergies from **M&A**
- New growth front: **Graduate courses and lifelong education**