

YDUQS DAY

2024



Agenda - Manhã

- 9h20 Breno Barlach, Plano CDE
- 9h40 Antônio Gois
- 10h Entrevista com Ministro Jorge Messias, Advogado-Geral da União
- 10h25 Gabriel Milanez, Box 1824
- 10h45 Ricardo Tiecher, Jornada de Inovação e Tecnologia Yduqs
- 11h10 Painel - A realidade e as perspectivas de nossos alunos
- 12h Intervalo para almoço, até as 13h30

Agenda - Tarde

- 13h40 Cláudia Romano, Referência em ESG
- 13h50 Marcel Desco, Marketing e Vendas
- 14h05 Eduardo Parente, Nossos diferenciais relativos
- 14h20 Marina Fontoura e Caio Moretti, Vida Toda
- 14h40 Marina Fontoura, Ibmecc
- 14h55 Aroldo Alves, Estácio e Wyden
- 15h25 Silvio Pessanha, IDOMED
- 15h55 Rossano Marques, Horizonte Financeiro
- 16h15 Eduardo Parente, Horizonte Estratégico
- 16h35 Perguntas e Respostas

YDUQS DAY

INOVAÇÃO & TECNOLOGIA

RICARDO TIECHER

DIRETOR PRODUTOS DIGITAIS & INOVAÇÃO





ENSINO
INCLUSIVO



ENSINO
EXCLUSIVO

ENSINO
EXPANSIVO

PERSONALIZAÇÃO

Escalar o acesso a
experiências exclusivas
no ambiente inclusivo

TRABALHABILIDADE

Impulsionar oportunidades
de carreira para milhões

**INOVAÇÃO E
TECNOLOGIA**

Somos os mais bem posicionados para gerar valor acelerando a adoção de inovação e IA

ONDE ESTAMOS

Infra robusta e dados integrados



1

Ecossistema digital completo



2

Modelo de ensino de excelência



3

Inteligência acadêmica em escala



4

Experiência e resultados com IA



5

Visão 360° do aluno



6

Personalização da jornada



7

Trabalhabilidade em escala



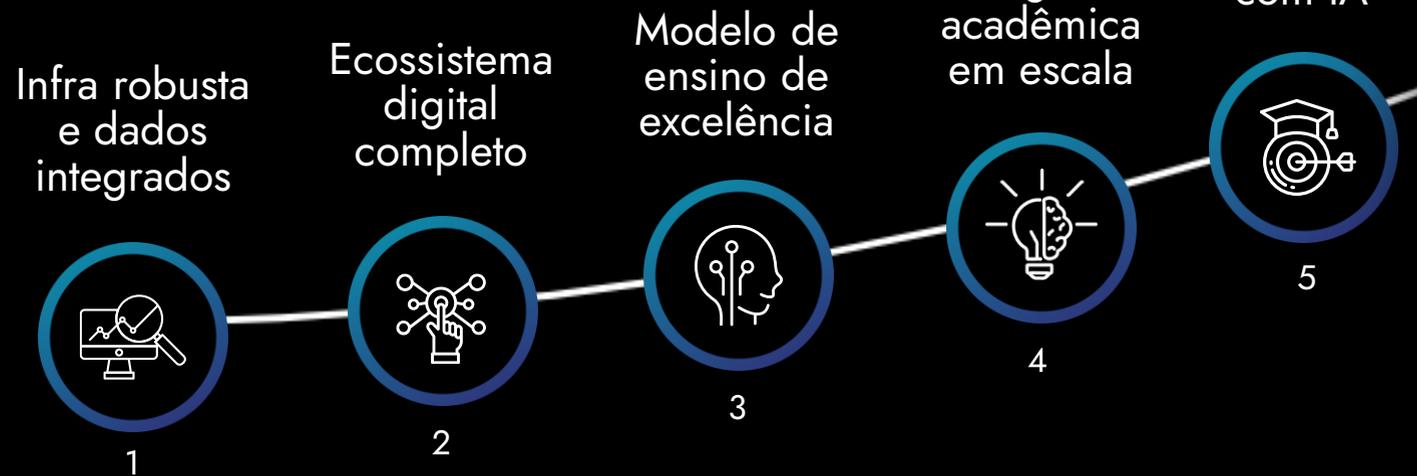
8

ONDE VAMOS CHEGAR

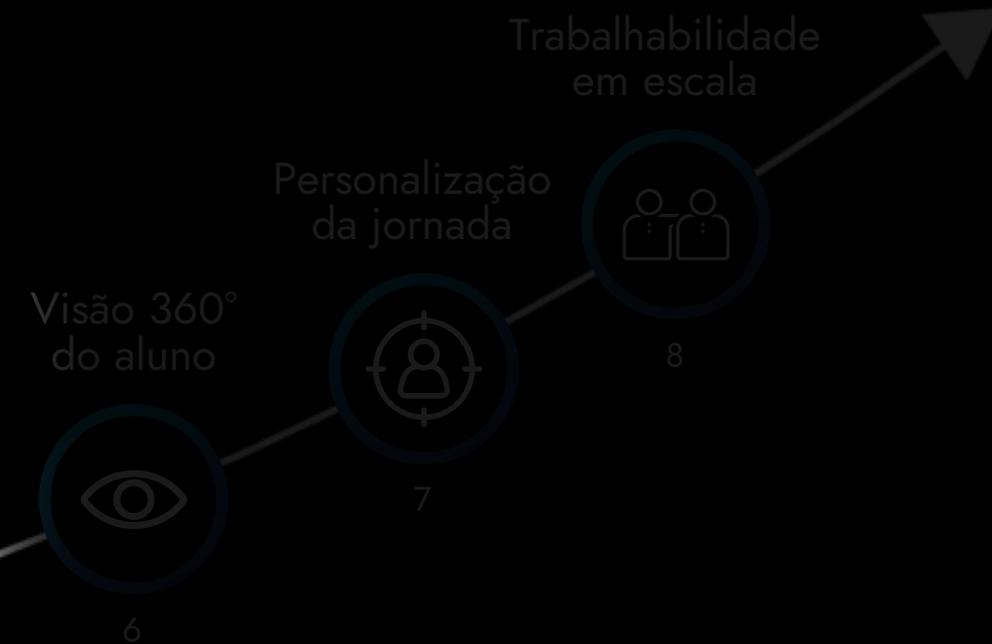


Somos os mais bem posicionados para gerar valor acelerando a adoção de inovação e IA

ONDE ESTAMOS



ONDE VAMOS CHEGAR



1

Infra robusta e
dados integrados

2

Ecossistema
digital completo

3

Modelo de ensino
de excelência

4

Inteligência aca-
dêmica em escala

5

Experiências e
resultados com IA

Stack vocacionada para
**escalar novas
tecnologias**
com agilidade e
segurança

Infra moderna, com alta
performance e **flexibilidade**

Dados integrados com
governança sólida e
cybersecurity avançada

Centro de comando operando
diferentes **modelos de IA**

1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA



99,9%

disponibilidade do ecossistema digital

70M

usuários únicos nos portais de inscrição

7M

usuários únicos nos ambientes de estudo

120M

sessões no App

700M

questões resolvidas

1

Infra robusta e
dados integrados

2

Ecosistema
digital completo

3

Modelo de ensino
de excelência

4

Inteligência aca-
dêmica em escala

5

Experiências e
resultados com IA

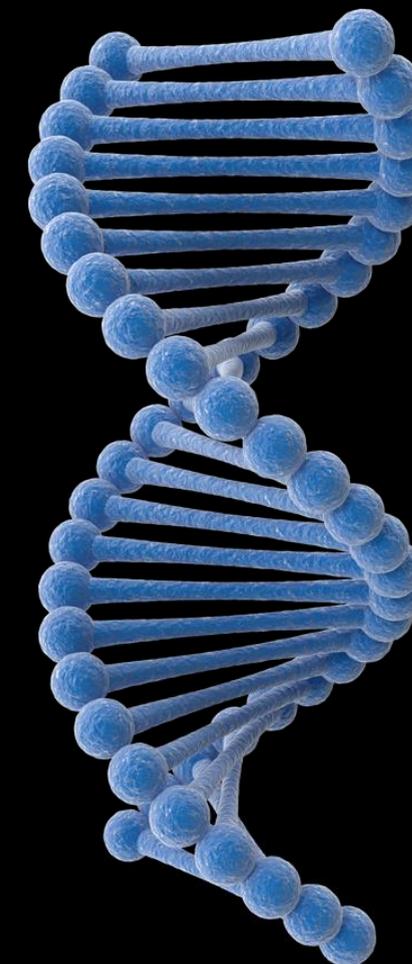
Expertise em Digital e Cultura de Inovação incorporadas ao DNA

Time de talentos em tech com **mindset startup**

Inovação como método científico **gerando resultado**

Experimentação com **aprendizado rápido**

Rede de startups que **aceleram adoção de tecnologia**



1

Infra robusta e
dados integrados

2

Ecossistema
digital completo

3

Modelo de ensino
de excelência

4

Inteligência aca-
dêmica em escala

5

Experiências e
resultados com IA

80%

das pessoas de inovação
e tecnologia são internas

Reconhecimento no ecossistema de inovação



150

parcerias com startups
e soluções de inovação

600

experimentos e POCs
realizados em 1 ano



Ecossistema digital integrando a jornada completa do aluno



1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA



Ecossistema digital integrando a jornada completa do aluno



Amplo conhecimento sobre o **comportamento do aluno**

Autonomia e eficiência na evolução das plataformas

Experiência UAU! em todos os pontos de contato

1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA

- 1 Infra robusta e dados integrados
- 2 Ecosistema digital completo
- 3 Modelo de ensino de excelência
- 4 Inteligência acadêmica em escala
- 5 Experiências e resultados com IA

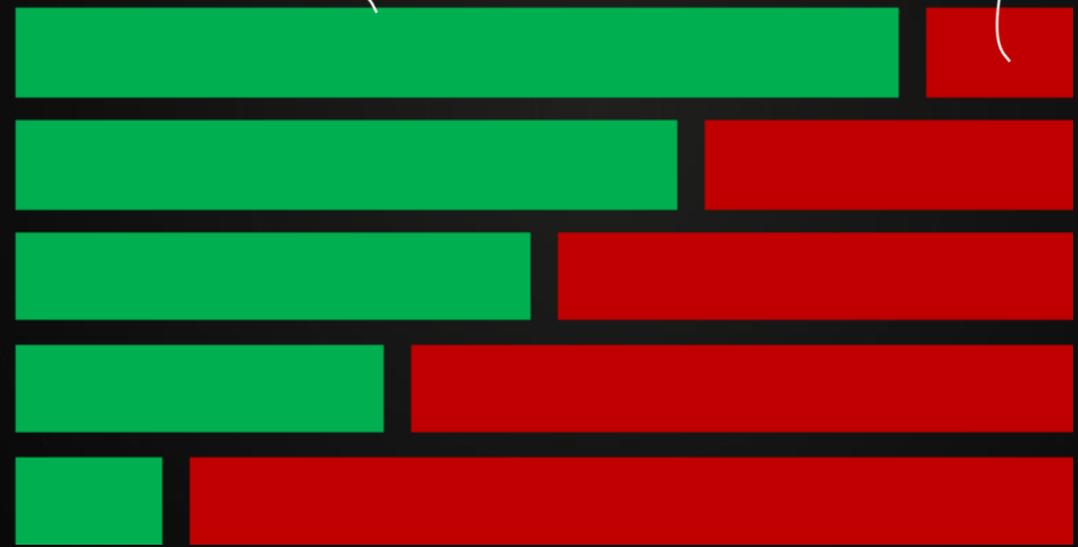
MAIOR
progresso
engajamento

MENOR
progresso
engajamento



% alunos
adimplentes
renovados

% alunos
inadimplentes
não renovados



Engajamento e progresso possuem forte correlação com adimplência e renovação

1

Infra robusta e
dados integrados

2

Ecosistema
digital completo

3

Modelo de ensino
de excelência

4

Inteligência aca-
dêmica em escala

5

Experiências e
resultados com IA

90%

da base de alunos
ativa no App

**63%**

Aumento da quantidade
de acessos ao App

**15%**

Aumento de sessões de
estudo do aluno EaD

**20 pp**

Aumento da satisfação
com ecossistema digital

**37%**

Redução do custo
com plataforma
própria vs. terceira

Modelo pedagógico centrado no aluno, preparando para o mercado

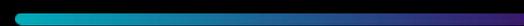
Conteúdo de excelência

versátil **interativo** **adaptável**

Socioemocional



Games e simuladores

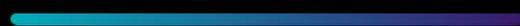


Atividades práticas

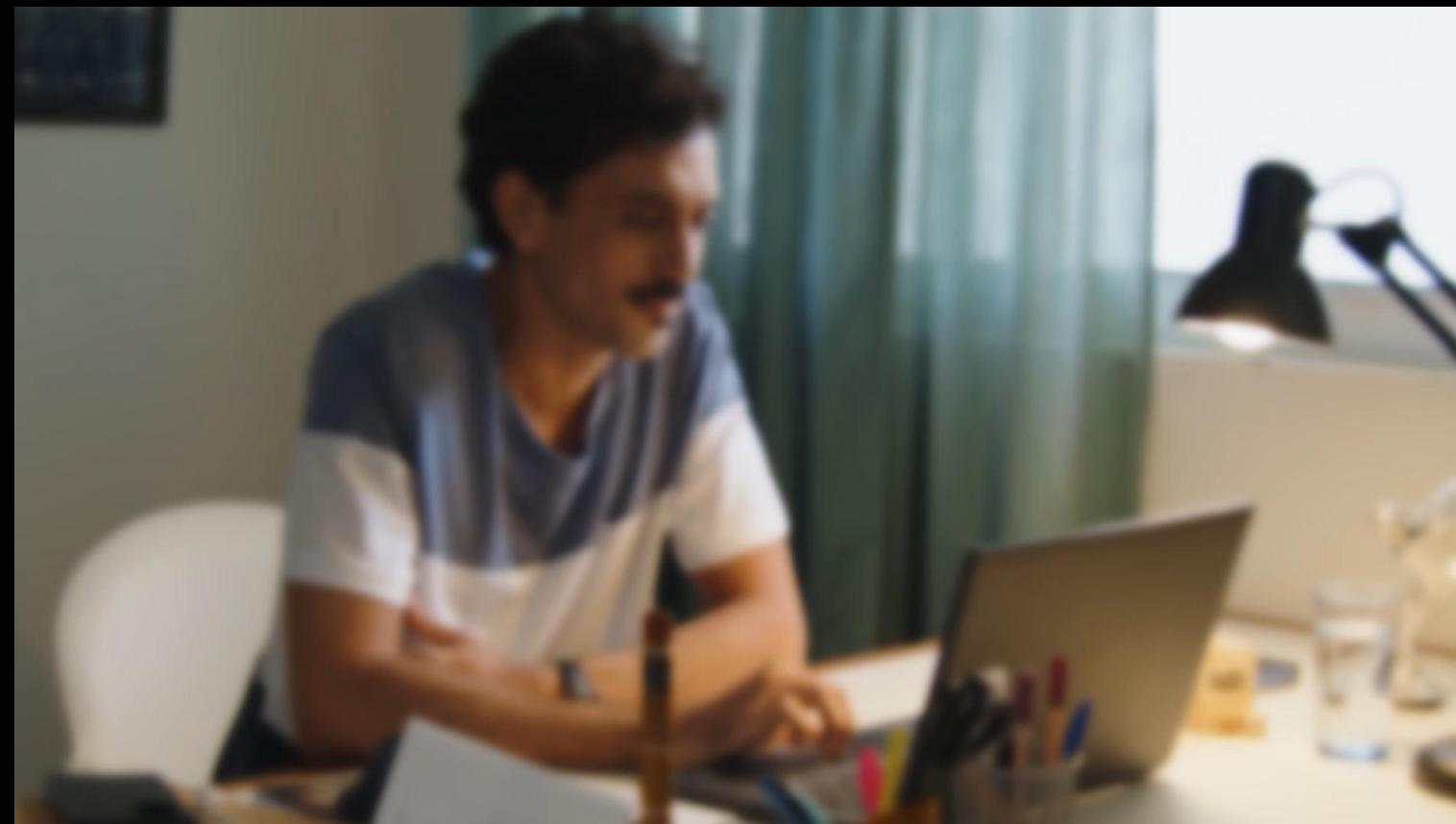
Laboratórios virtuais



Carreiras e mercado



Cases de negócios



1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA

Novas tecnologias transformando a criação de conteúdo

1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA

Progresso do aluno

Atualização do conteúdo

Criação de novos cursos

Personalização

300k

conteúdos audiovisuais no portfólio do hub

↓ 83%

Redução do tempo para atualização

↑ 250%

Aumento da capacidade de produção

↓ 60%

Redução dos custos de produção

Inteligência acadêmica potencializada por dados e IA

Aferição da aprendizagem

Banco de questões qualificadas

Correção digital das provas

Teoria da Resposta ao Item



1

Infra robusta e
dados integrados

2

Ecossistema
digital completo

3

Modelo de ensino
de excelência

4

Inteligência aca-
dêmica em escala

5

Experiências e
resultados com IA

1

Infra robusta e
dados integrados

2

Ecossistema
digital completo

3

Modelo de ensino
de excelência

4

Inteligência aca-
dêmica em escala

5

Experiências e
resultados com IA

Avaliação da Real Proficiência de cada aluno

Comparação entre desempenhos
Evolução do modelo pedagógico
Criação de planos de estudos

**66%**

Redução do custo para
elaboração de questões

**90%**

Redução do custo para
elaboração de gabaritos

**86%**

Redução do tempo para
correção de provas

+30 soluções escalando IA em todo o negócio

Peças e campanhas

Oferta de disciplinas

Atendimento

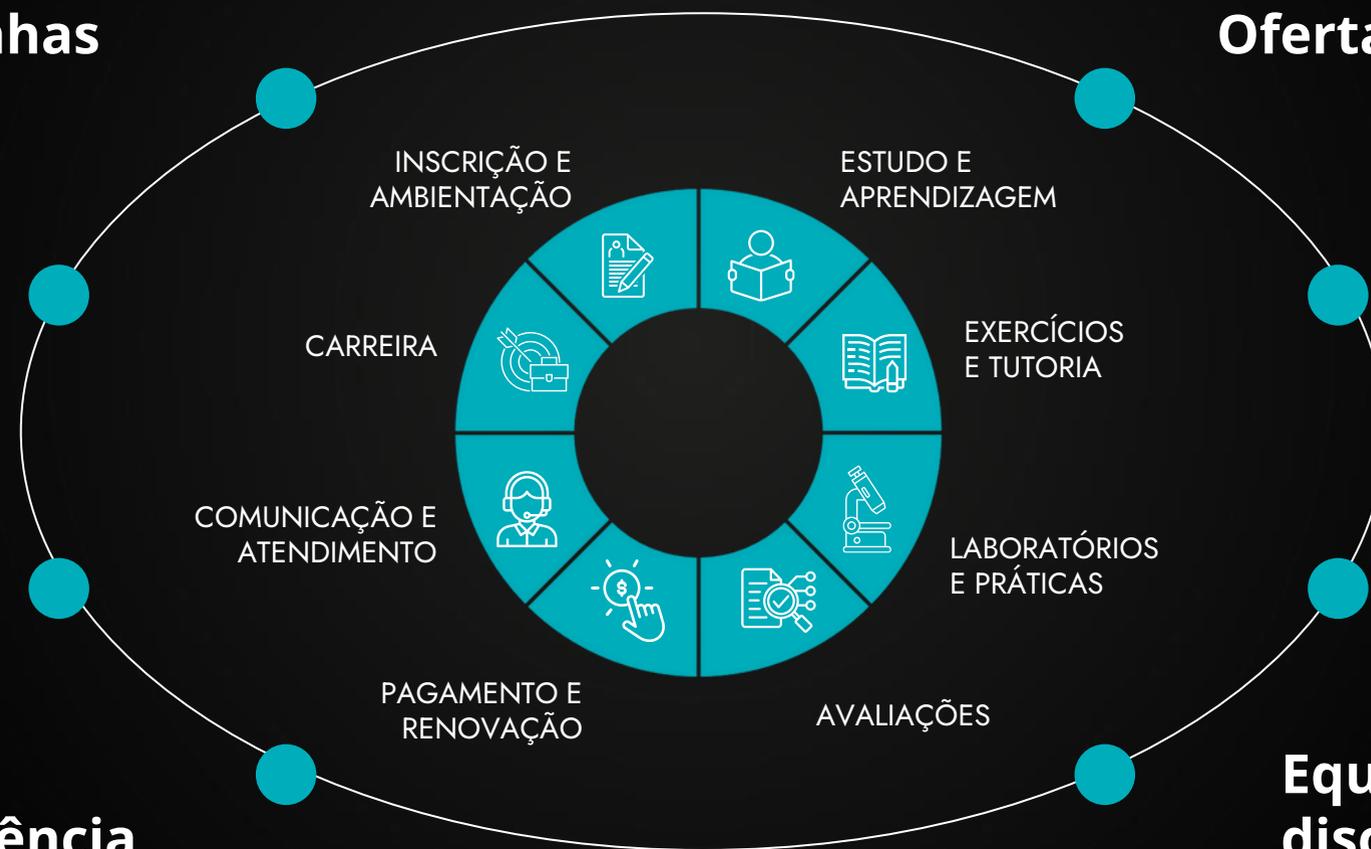
Materiais para aulas

Propensão à evasão

Gestão dos polos

Risco de inadimplência

Equivalência de disciplinas



1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA

Modelos consolidados gerando resultados perenes em diferentes áreas

1

Infra robusta e dados integrados

2

Ecossistema digital completo

3

Modelo de ensino de excelência

4

Inteligência acadêmica em escala

5

Experiências e resultados com IA

↓ 29%

Redução do CAC com régua na matrícula

↓ 90%

Redução do tempo para transferências externas

↑ 14 p.p.

Aumento do % alunos com lista de desejos atendida

↓ 10 p.p.

Redução do % polos com baixo desempenho

Somos os mais bem posicionados para gerar valor acelerando a adoção de inovação e IA

ONDE ESTAMOS

Infra robusta e dados integrados



1

Ecossistema digital completo



2

Modelo de ensino de excelência



3

Inteligência acadêmica em escala



4

Experiência e resultados com IA



5

Visão 360° do aluno



6

Personalização da jornada



7

Trabalhabilidade em escala



8

ONDE VAMOS CHEGAR



Somos os mais bem posicionados para gerar valor acelerando a adoção de inovação e IA

ONDE VAMOS CHEGAR

ONDE ESTAMOS



Conhecimento da singularidade de cada aluno, integrando os dados em uma visão 360°

6

Visão 360o
do aluno

7

Personalização
da jornada

8

Trabalhabilidade
em escala

Perfil e
formação

Habilidades
Técnicas

Competências
Comportamentais



Engajamento

Experiência
Profissional

Aspirações e
disponibilidade

Personalizar a jornada completa, com experiências exclusivas de aprendizagem



6

Visão 360o
do aluno

7

Personalização
da jornada

8

Trabalhabilidade
em escala

Impulsionar o projeto de vida do aluno, escalando a trabalhabilidade com inovação e tecnologia



Encontrar para cada aluno
seu **objetivo de carreira**

Desenvolver as
competências necessárias

Recomendar as
**oportunidades
mais assertivas**

6

Visão 360o
do aluno

7

Personalização
da jornada

8

Trabalhabilidade
em escala



Matchmaking entre aluno e vaga com IA, potencializando o encarreiramento e a renda

6

Visão 360o
do aluno

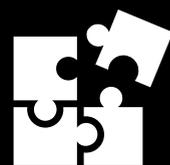
7

Personalização
da jornada

8

Trabalhabilidade
em escala

Alunos



Empresas

**Conectar à vaga que
aumenta suas chances
de sucesso**

**Preparar para que
conquiste sua
vaga dos sonhos**



Líder em inovação e
preparada para gerar valor
escalando novas tecnologias

Infra moderna
e **time** com expertise

Uso intensivo de
IA e dados com
resultados perenes

Objetivo claro
e **estratégia vencedora**

Tornar realidade o
sonho de carreira
de **MILHÕES**



YDUQS DAY

INOVAÇÃO & TECNOLOGIA

RICARDO TIECHER

DIRETOR PRODUTOS DIGITAIS & INOVAÇÃO



ESG

CLAUDIA ROMANO

VP DE REL GOV, ESG E CARREIRAS YDUQS
PRESIDENTE DO INSTITUTO YDUQS



Mais de
1,3 milhão
de alunos

+1,5

milhão de pessoas
beneficiadas pelo
Instituto Yduqs

54%

de nossos alunos
são negros

+1.300

pessoas alfabetizadas

R\$ 820 mil

distribuídos em bolsas para
auxílio de estudantes

74%

dos alunos vêm de
escolas públicas

7 em cada 10

egressos atuando em sua
área de formação

+600 mil

pessoas formadas
entre 2018 e hoje

+2.000

bolsas de estudo para
atletas e projetos
de cidadania

Nossa jornada de Diversidade e Inclusão

Sete de nossas 24 metas ESG são sobre inclusão e aceleração de grupos diversos.

35%

De docentes negros

56%

De mulheres na liderança

33 trainees

Programa exclusivo para pessoas negras vai para a quarta edição

-50%

Nos relatos de constrangimento entre colaboradores em 2023

institut

YDUQS

Santander, Zurich Re e Instituto Phi
são alguns de nossos parceiros investidores.

Rede de Valor

Expansão para alunos do Nordeste: estamos com 161 estudantes apoiados.



Mais de 100 mil alunos do Ensino médio estudando de graça pela solução.

MEDIVERSIDADE

Lançamos hoje o maior programa de DEI do ensino médico nacional.

Alfabetização e Letramento

Mais de 1.300 pessoas alfabetizadas por nós.

Pilares: Esporte, Saúde, Cultura, Cidadania e Educação.

ISEB3

S&P Global

IDIVERSA B3



ICO2B3



**MOVIMENTO
EDUCA2030**



INSTITUTO
ETHOS



FTSE

**MOVIMENTO
ELAS LIDERAM 2030**

**MOVIMENTO
RAÇA É PRIORIDADE**

A chave do nosso sucesso

80%

Dos nossos
colaboradores
são egressos

87%

De favorabilidade
e engajamento
em 2023



ESG

CLAUDIA ROMANO

VP DE REL GOV, ESG E CARREIRAS YDUQS
PRESIDENTE DO INSTITUTO YDUQS



YDUQS DAY

VENDAS E MARKETING

MARCEL DESCO

VP VENDAS E MARKETING YDUQS



Desafio para o dia de hoje

Que diferenciais nossa
abordagem de marketing
tem **versus o mercado?**



Portfólio Robusto de Marcas

Graduação e pós



Maior marca do
Brasil em educação

ibmec

Formando
solucionadores
do futuro

wyden

Consolidada e
agregadora
de força local

IDOMED

Instituto de Educação Médica

Integrada ao
ecossistema de
Medicina no Brasil

Novos negócios



Referência em
preparação para
concursos públicos



Startup para
transformação da
medicina no Brasil

DAMÁSIO

Referência
nacional em Direito



Todas as
Classes



Todas as
Modalidades



Do Oiapoque
ao Chuí

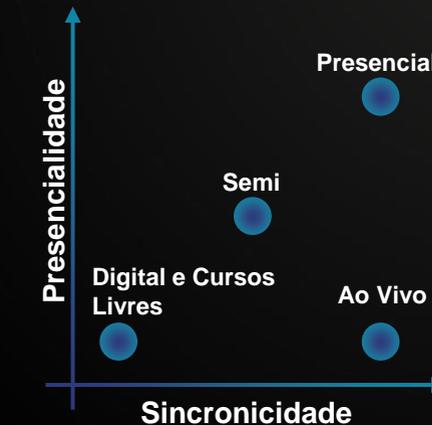


Durante toda
a vida adulta

Apresentamos produtos para diferentes tipos de rotina e com alta amplitude de price points para a vida toda do aluno

NÃO REGULADOS	CURSOS LIVRES	R\$ 39	R\$ 349	R\$ 499	R\$ 1,1k	R\$ 1,5k
GRADUAÇÃO	EAD/ FLEX	R\$ 129	R\$ 399			
	SEMI	R\$ 299	R\$ 449			
	AO VIVO	R\$ 299	R\$ 329			
	PRESENCIAL	R\$ 299	R\$ 2k	R\$ 2k	R\$ 6,2k	R\$ 10,4k
PÓS GRADUAÇÃO ¹	EAD	R\$ 200	R\$ 300	R\$ 1k	R\$ 1,2k	
	AO VIVO	R\$ 480	R\$ 520	R\$ 1,4k	R\$ 1,5k	
	PRESENCIAL	R\$ 500	R\$ 1,1k	R\$ 1,5k	R\$ 4k	R\$ 5,5k

+840
CURSOS



Desafio para o dia de hoje

Que diferenciais nossa
abordagem de marketing
tem versus o mercado?

Tecnologia de ponta
aplicada da atração
à permanência

**Planejamento integrado de
campanhas** para captar e manter

Narrativa
proprietária e
**voltada a criação
de valor**

Desafio para o dia de hoje

Que diferenciais nossa
abordagem de marketing
tem versus o mercado?

Tecnologia de ponta
aplicada da atração
à permanência

Planejamento integrado de
campanhas para captar e manter

Narrativa
proprietária e
voltada a criação
de valor

Tecnologia | Organização ampla de dados da atração à permanência

Precificação e ofertas

Posicionamento
de preço

>20
variáveis

Monitoramento
de mercado

>1 MM
Preços por semana

Execução

>650k SKUs

Agilidade

<1 dia no ar

Posicionamento estratégico com base em variáveis testadas e agilidade na reação

Análise comportamental de alunos



Cadastrais

+150
variáveis
analisadas



Acadêmico

18
Combinações de
modelos ao
negócio



Financeiras



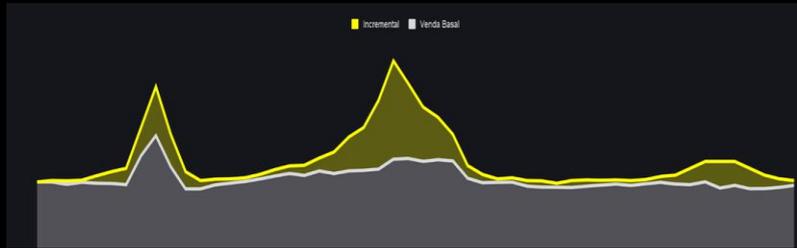
Engajamento

>80%
Precisão do
modelo de churn

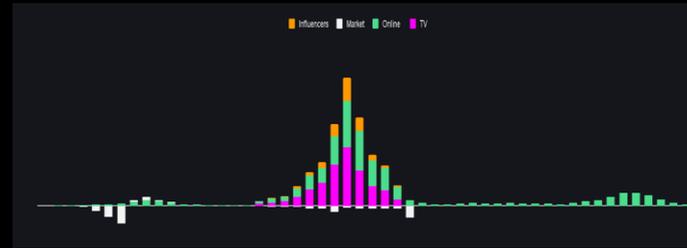
Prever comportamentos e adequar ofertas
(comunicação / acadêmico / financeiro)

Tecnologia | Criação de modelos para alocação dos investimentos em mídia

Conceito | Modelos de Machine Learning



Sazonalidade x Mídia x Macroeconomia x
Baseline > Receita



Análise de cada canal no mix de
mídia

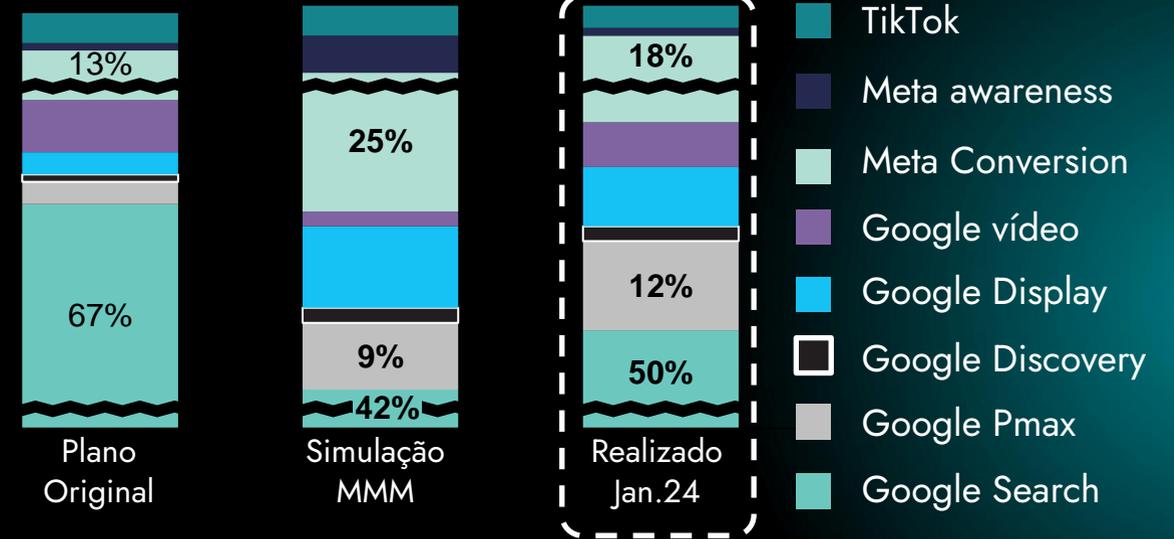
Outputs do modelo

 Share de contribuição para Receita

 ROAS (\$)

 Curvas de saturação de cada mídia

Na Prática | Nossos resultados



Recomendação do modelo

 Maior distribuição entre os canais de fundo (Search x Meta Conversion) e maior share para topo/meio (Display)

Tecnologia | Ferramentas para atendimento ao aluno em toda a jornada

Atração

Precificação



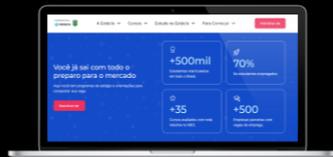
Lead Generation



EXPERIMENTE SEU BRILHO



Online



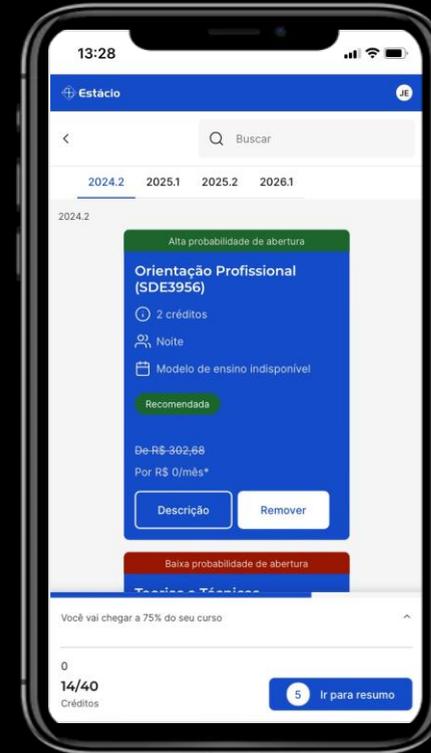
Renovação



Renova

Jornada de renovação Digitalizada fim a fim

Do aceite de contrato até edição de grade pós confirmação de matrícula



Lista de Desejos

+ 125k participantes

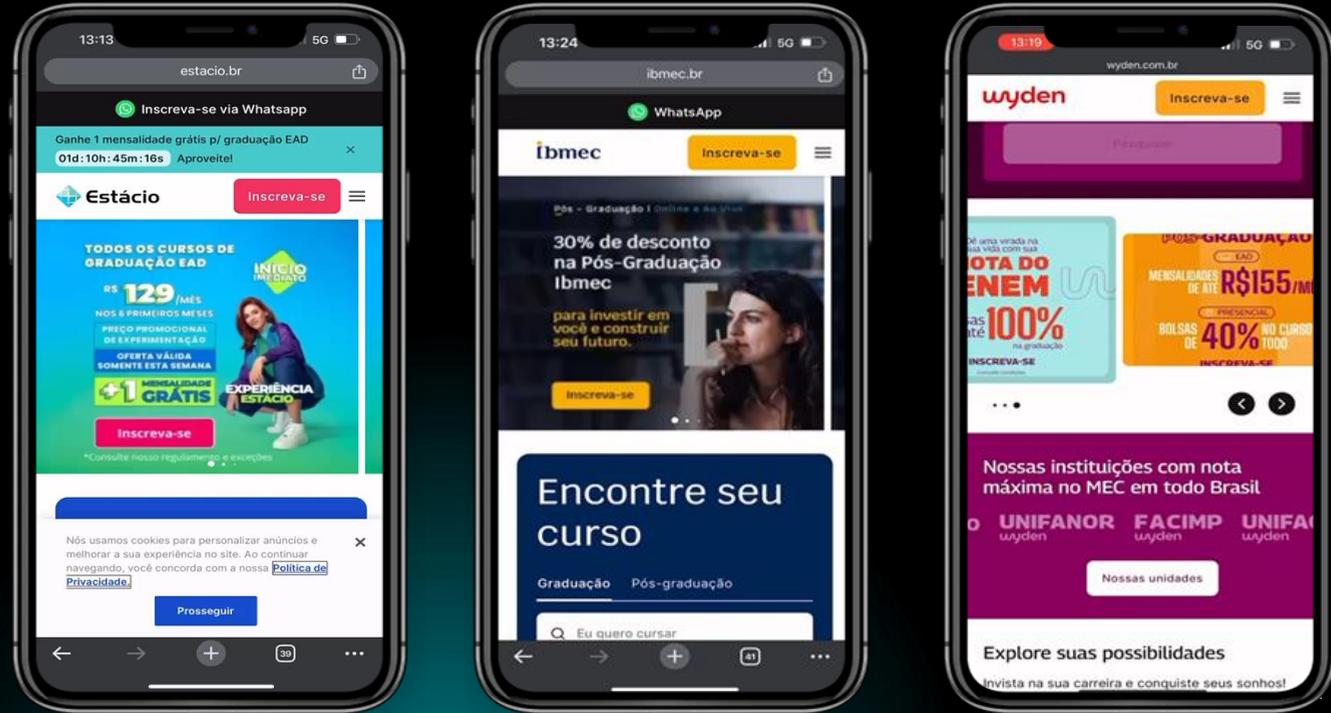
+ 7p.p. no NPS

+ 23p.p. de renovação Vs. Não participantes

Ticket +18% Vs. Não participantes

Tecnologia | Portal eficiente, personalizável e escalável

Implantação Portal 3.0 | Portal Multimarcas White label



Chassi multimarcas
White label



Conceito Lego
Na construção



+ Agilidade na alteração
Páginas e LPs



Menos de 7 dias para
construção de um portal

Resultados

+45M
de usuários

+1M
leads ¹

5x
vs. AA

12
min. Lead time ²

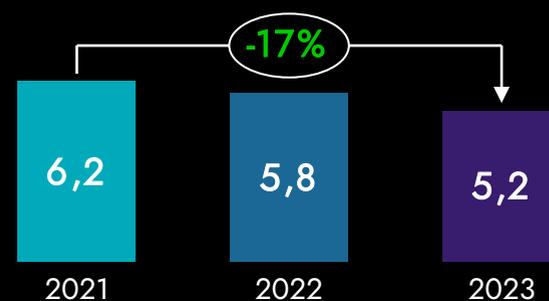
+3pp
vs. portal 2.0

Tecnologia | Digitalização e autosserviço para maior eficiência no atendimento

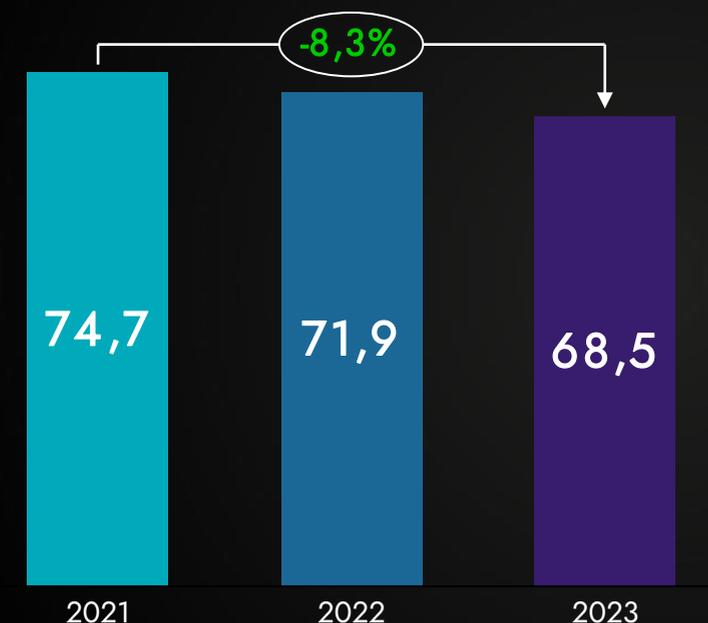
Digitalização



Vol. Atend. Humano (MM)



Custo Total (R\$ MM)



Vol. Atendimento Total (MM)



Contact Rate (atend./aluno)



Desafio para o dia de hoje

Que diferenciais nossa
abordagem de marketing
tem versus o mercado?

Tecnologia de ponta
aplicada da atração
à permanência

**Planejamento integrado de
campanhas** para captar e manter

Narrativa
proprietária e
**voltada a criação
de valor**

Campanhas | Campanhas personalizadas focando em preservação da base

IA

Régua inteligente para melhor formato e horário

Teste dinâmico de peças e mails

Aprendizado on going com perfis de alunos

Campanhas Personalizadas

Histórico de perfil de renovação

Clusterização por engajamento financeiro e acadêmico

Definição de oferta para maximização do LTV

-20%

Desconto médio/Aluno

-10%

renovados
com bolsa

+19%

Taxa de contato

Campanhas | Pricing e Campanhas com visão 360° do aluno

1

MONITORAMENTO CONSTANTE DE MERCADO



+1M
Skus monitorados



+2.500
Municípios monitorados



+800
Concorrentes monitorados

2

PLANEJAMENTO DE TESTE E CAMPANHAS



**Estratégia de
preços por SKU**



**Levantamento de
hipóteses para testes**



**Setup de testes A/B
de preços em site**



**Alinhamento 360° entre
preço média e canais**

3

MEDIÇÃO DE IMPACTOS E ALTERAÇÃO DE PREÇOS



**Alinhamento 360° entre
preço média e canais**



**Forecast de receita e
medição de riscos**



**Ajuste de preços
de forma semanal**

< 1 DIA

ATUALIZAÇÃO DE PREÇOS E CAMPANHAS

Campanhas | Testes Criativos A/B



VOCÊ
PROFISSIONAL
DESDE O
PRIMEIRO DIA

**GRADUAÇÃO
PRESENCIAL**

R\$ **499** /MÊS
NO 1º SEMESTRE
**+50% DE BOLSA
NO CURSO TODO**

⚠️ POR TEMPO LIMITADO

INSCREVA-SE

Consulte os cursos, unidades e exceções no regulamento da oferta no site.

CTR: 0,22% Volume
CPI: R\$ 422




VOCÊ
PROFISSIONAL
DESDE O
PRIMEIRO DIA

**GRADUAÇÃO
PRESENCIAL**

BOLSA DE
70% NO PRIMEIRO
SEMESTRE
**+50% DE BOLSA
NO CURSO TODO**

⚠️ POR TEMPO LIMITADO

INSCREVA-SE

Consulte os cursos, unidades e exceções no regulamento da oferta no site.

CTR: 0,27% Volume
CPI: R\$ 164



- ✓ Geração automática de criativos
- ✓ +20k por semana personalizados
- ✓ Conv. 10x melhor vs. sem automação



- ✓ Comunicação adaptada de acordo com o comportamento do usuário durante a jornada

Desafio para o dia de hoje

Que diferenciais nossa
abordagem de marketing
tem versus o mercado?

Tecnologia de ponta
aplicada da atração
à permanência

Planejamento integrado de
campanhas para captar e manter

Narrativa
proprietária e
**voltada a criação
de valor**

Estácio | Narrativa com foco em experiência e criação de valor

Até 2018

Baixa diferenciação

Foco em oferta
Pouco vínculo com atributos
Semelhante aos concorrentes

2019 / 2020

Expansão de base

Relançamento do digital
Porta voz reconhecida
Simplificação de oferta

2021 / 2022

Resiliência

Ousadia durante a pandemia
Porta voz com forte awareness
Comunicação de acesso

2023 / 2024

Criação de valor

Apresentação de atributos
Foco na qualidade da experiência
Linguagem Digital / Gen Z



Estácio | Planejamento Integrado Omnichannel

Go live | BBB



+ 28k conversas
BBB & Estácio

Top 1 no Trending
Topics

+ 10x buscas
pela marca

Engajamento multicanais

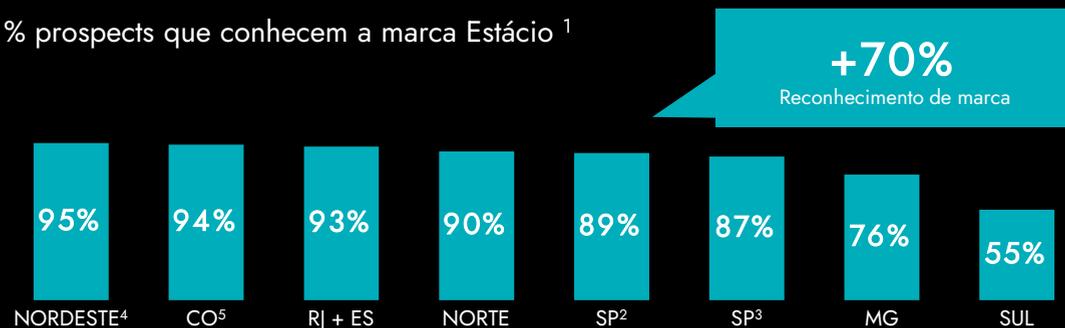


10 canais ao vivo
+ 22k assistindo
em tempo real

+ 23MM de Inscritos

Reconhecimento da marca

% prospects que conhecem a marca Estácio ¹



Penetração da marca

+45M

Acessos ao site ao ano

+13%

Acessos ao site Vs. AA

Porta-voz com força nacional



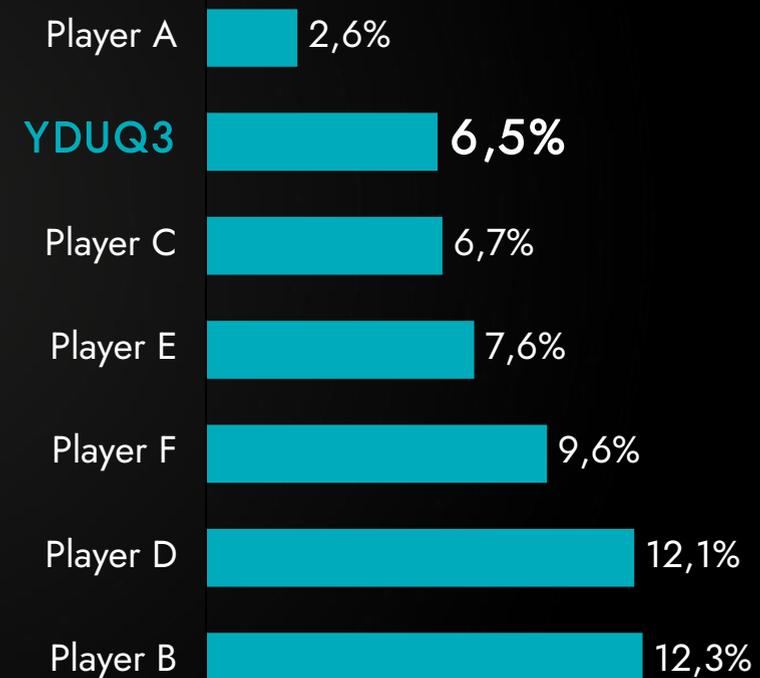
Porta Voz Ana Clara
Destaque de atributos e instalações

Melhores resultados do setor

Publi e Prop / Aluno Captado ¹



V&M / ROL ²



¹ Considera apenas as despesas com publicidade e propaganda. ² Considera as despesas totais de vendas e marketing.

YDUQS DAY

VENDAS E MARKETING

MARCEL DESCO

VP VENDAS E MARKETING YDUQS

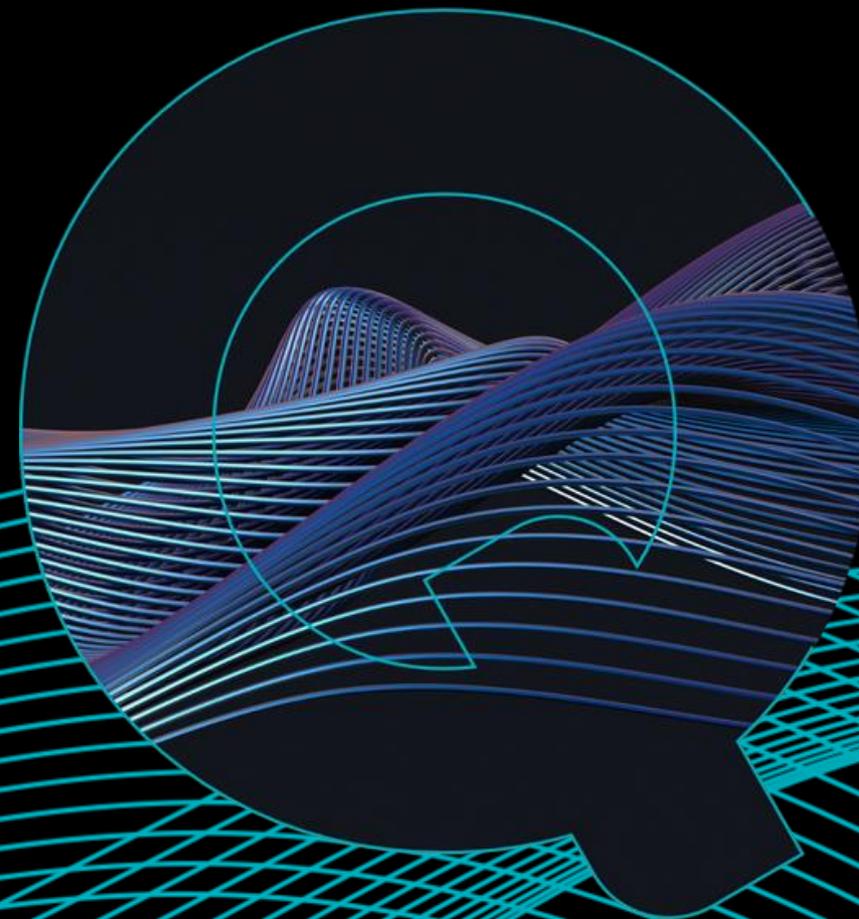


YDUQS DAY

A Força do Nosso Portfólio

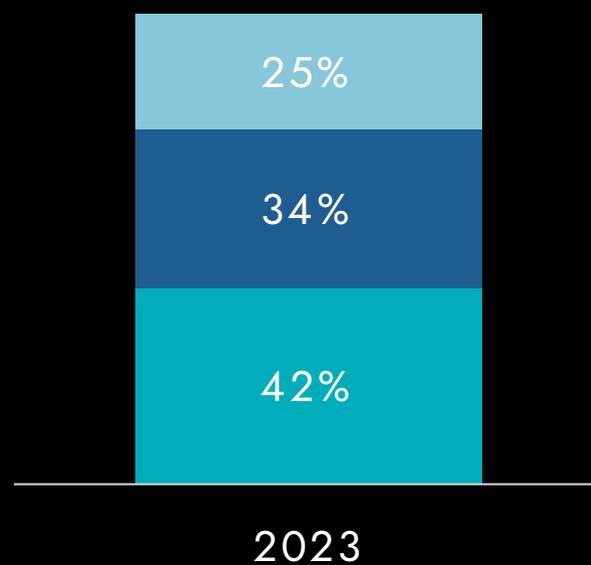
EDUARDO PARENTE

CEO DA YDUQS

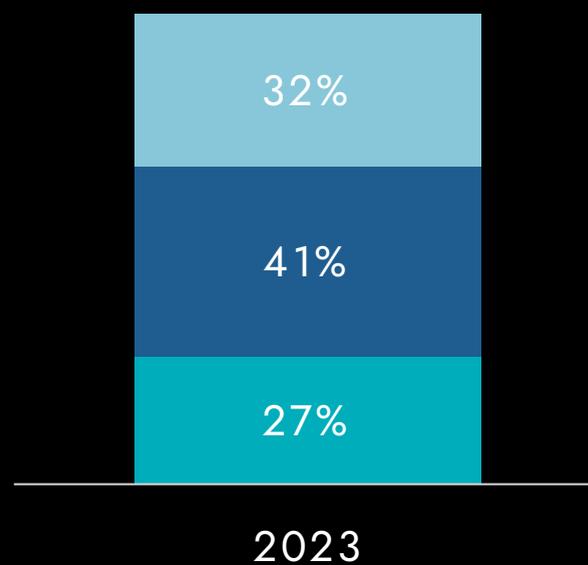


Construímos um portfólio diverso e a prova de crises

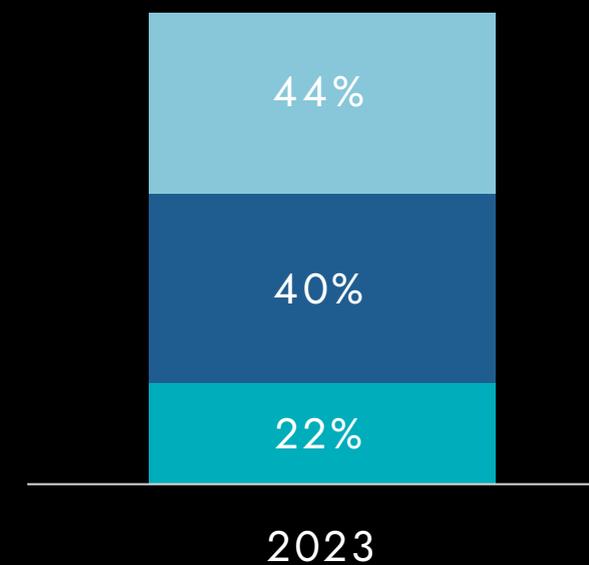
ROL por BU
(% da ROL)



EBITDA Ajustado
(% do total)



Margem EBITDA Ajustada
(% do total)

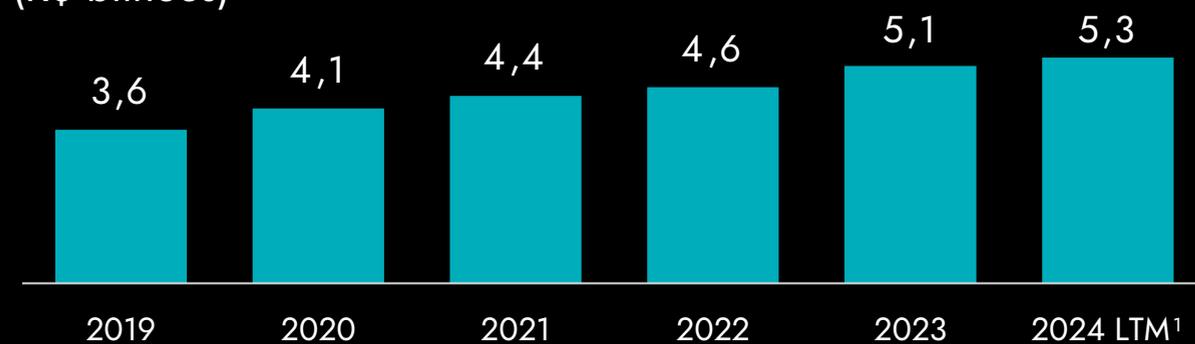


■ Presencial ■ Digital ■ Premium

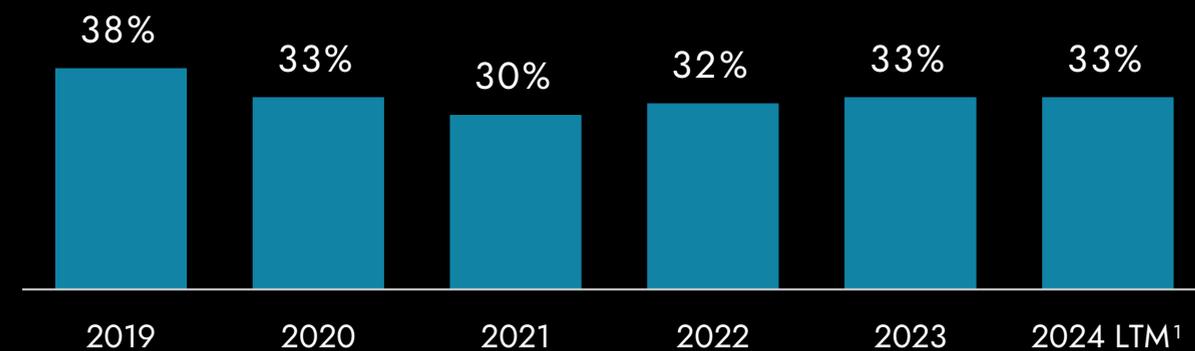
Crescimento com retorno sustentável aos acionistas

Receita Líquida
(R\$ bilhões)

CAGR +8%



Margem EBITDA Ajustada
(%)



Dividendos e Recompra de Ações ²
(R\$ milhões)



Retorno ao acionista



¹ LTM: considera o intervalo entre abr/23 e mar/24. ² Dividendos e recompra de ações na visão caixa

YDUQS DAY

VIDA TODA

MARINA FONTOURA

VP DE CRESCIMENTO E NOVOS
NEGÓCIOS YDUQS
CEO IBMEC



Vida Toda é um mercado grande que
contempla amplas
oportunidades

YDUQS tem **estratégia clara** de atuação e focos específicos no VT

Histórico de crescimento com **alta rentabilidade** vem aumentando a relevância do VT no portfólio YDUQS

Estamos animados com o **futuro das nossas iniciativas**

Vida Toda é um mercado grande que contempla **amplas oportunidades**

Segmentos Vida Toda



Cursos Livres



Marketplace



**Pós-Graduação |
MBA**



**Cursos
Preparatórios**



Modelos OPM

Exemplos de Players

alura G4 EDUCAÇÃO CONQUER

coursera hotmart

PUCRS online FIA FGV
Insper FDC FUNDAÇÃO DOM CABRAL

Estratégia GRAN
MEDGRUPO

2U plataforma a+
uol edtech

TAM

Mercado global de +R\$470Bi até 2027

Mercado Nacional ~6,5Bi

Mercado Nacional ~3,5Bi

Mercado Nacional ~6,0Bi

YDUQS tem estratégia clara e focos específicos no VT

Velocidade
de Execução

Mercado
altamente
pulverizado

Foco



Regulados (pós)

Alavancar Força
das Marcas
Graduação

Estratégia de Atuação

Não Regulados

Aquisições Estratégicas
de Nicho mantendo
Atuação Independente

 Estácio 

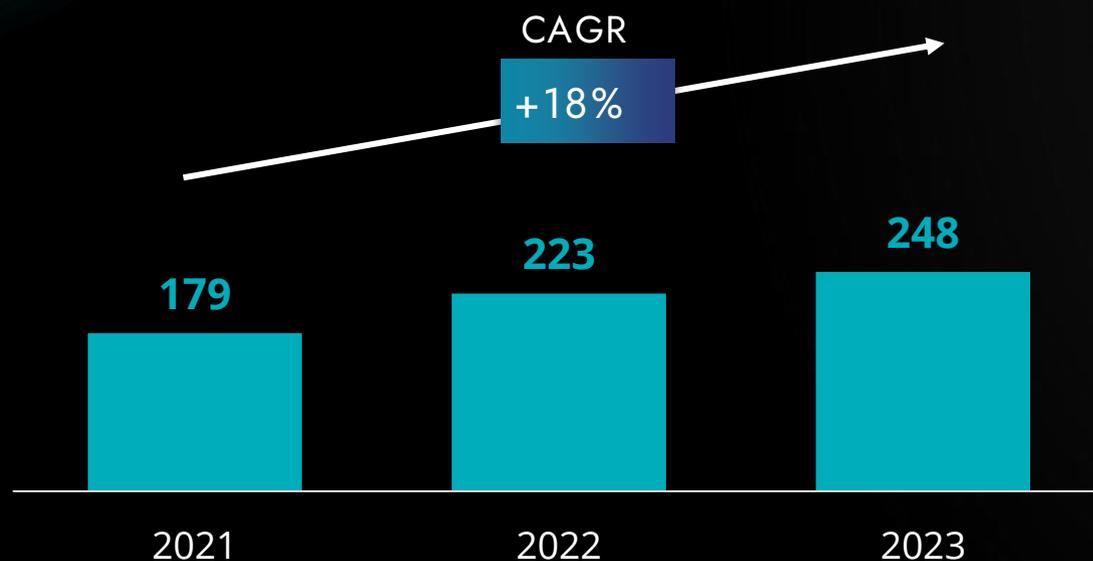


 grupo **G**  DAMÁSIO 

Crescimento com alta rentabilidade vem aumentando a relevância no VT no portfólio YDUQS

Resultados obtidos

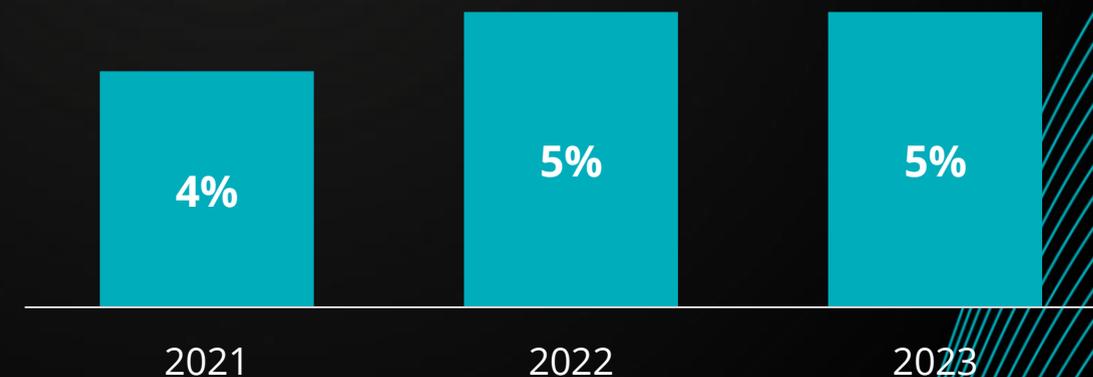
Receita Operacional Líquida – Vida Toda (R\$ MM)



Margem EBITDA IFRS ~55% ¹

Participação VT

Representatividade VT na ROL YDUQS
(% Vida Toda /ROL Yduqs)



¹ Considera todas as receitas do digital que não são de graduação. | Margem considera um EBITDA sem rateio do corporativo.

Estácio é uma das líderes de pós digital no segmento não premium

Receita Operacional Líquida – Pós Digital Estácio (R\$MM)



Alavancando ativos e estrutura Yduqs

**Força da
marca Estácio**

**Baixo
CAC**

**Forte Geração
de caixa**



Estácio na Liderança no Tier Não Premium como marca única de pós:

- Ticket bem posicionado vs. peers
- Expressiva base de alunos

Pesquisa Nacional Pós Não Premium

% consideração para fazer pós (top 3)

Estácio – 31%
 Player 2 – 14%
 Player 3 – 13%
 Player 4 – 10%

IBMEC Online cresceu com parcerias; agora com aprendizados segue independente para escalar captura valor

Parcerias

xp investimentos

exame.



Movimento importante para trazer formatos de captação com geração de conteúdo e estratégias go-to-market diferenciadas

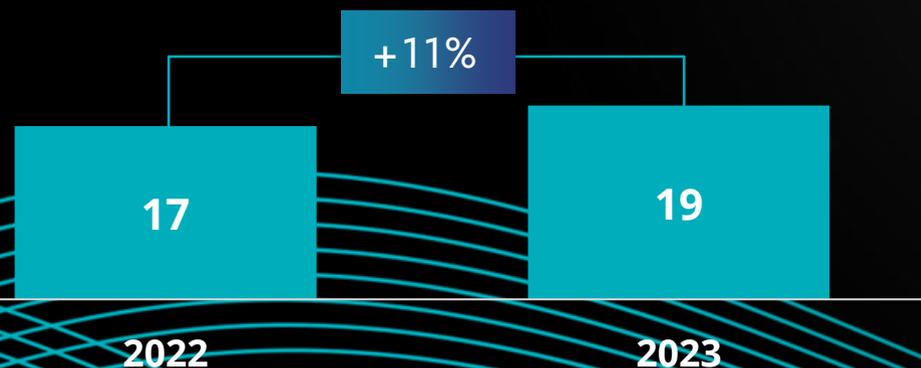
Share Ibmecc entre 30% e 50%

Ações Estruturantes

Célula interna especializada de go-to-market

Ownership 100% da jornada dos alunos

Receita Operacional Líquida – Pós Digital IBMEC (R\$MM)



Benchmark outras pós premium indica potencial entre 2x - 5x

GrupoQ é uma Edtech que possui duas grandes linhas de atuação



Nativos Digitais

Baixo
CAC

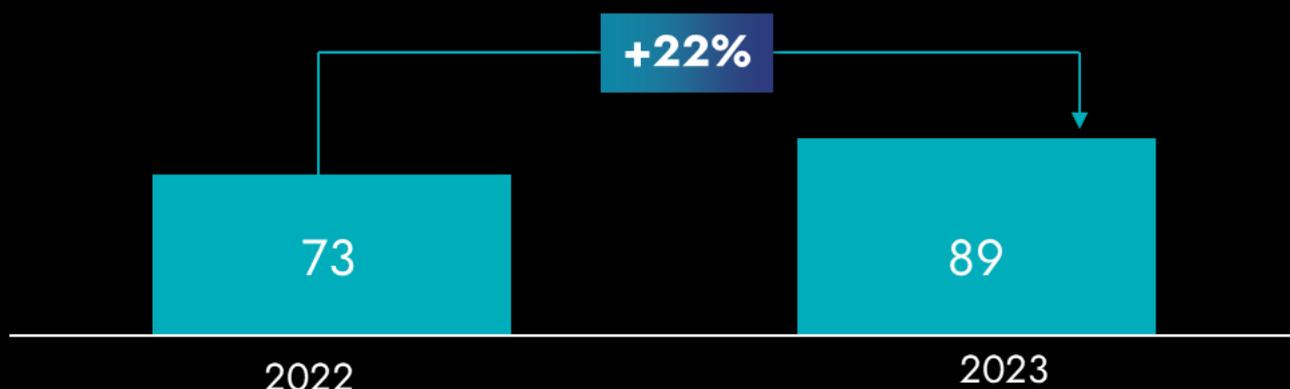
Comunidade ativa e
engajada

Sustentabilidade
Financeira

Diferenciais

grupoQ é uma Edtech, que possui duas grandes linhas de atuação

Receita Operacional Líquida - GrupoQ
(Em R\$ MM)



Alavanca de Crescimento



~500k pagantes

Oportunidade de aumentar TM com ecossistema completo para concurseiro



Modelo de alta eficiência e flexibilidade

Com capacidade de adaptação a cada player
Oportunidade de alavancar número de parceiros estratégicos



O GrupoQ é uma Edtech que busca desenvolver tecnologia para o futuro da educação

○ Futuro Vida Toda

- Alto **potencial de alavancagem** da atuação na pós graduação premium (maior mercado em pós).
- Diversificação da **oferta de produtos das investidas** impulsionando aumento de Ticket Médio e Share.
- Continuar usando a **força das nossas marcas** para entrar em adjacências como profissionalizante e certificações.
- Novas **aquisições oportunísticas** de empresas de nicho solidas para complementar nossa atuação no segmento não regulado alinhado com estratégia de alocação de capital.

Vida Toda é um mercado grande que
contempla amplas
oportunidades

YDUQS tem **estratégia clara** de atuação e focos específicos no VT

Histórico de crescimento com **alta rentabilidade** vem aumentando a relevância do VT no portfólio YDUQS

Estamos animados com o **futuro das nossas iniciativas**

YDUQS DAY

IBMEC

MARINA FONTOURA

VP DE CRESCIMENTO E NOVOS
NEGÓCIOS YDUQS
CEO IBMEC



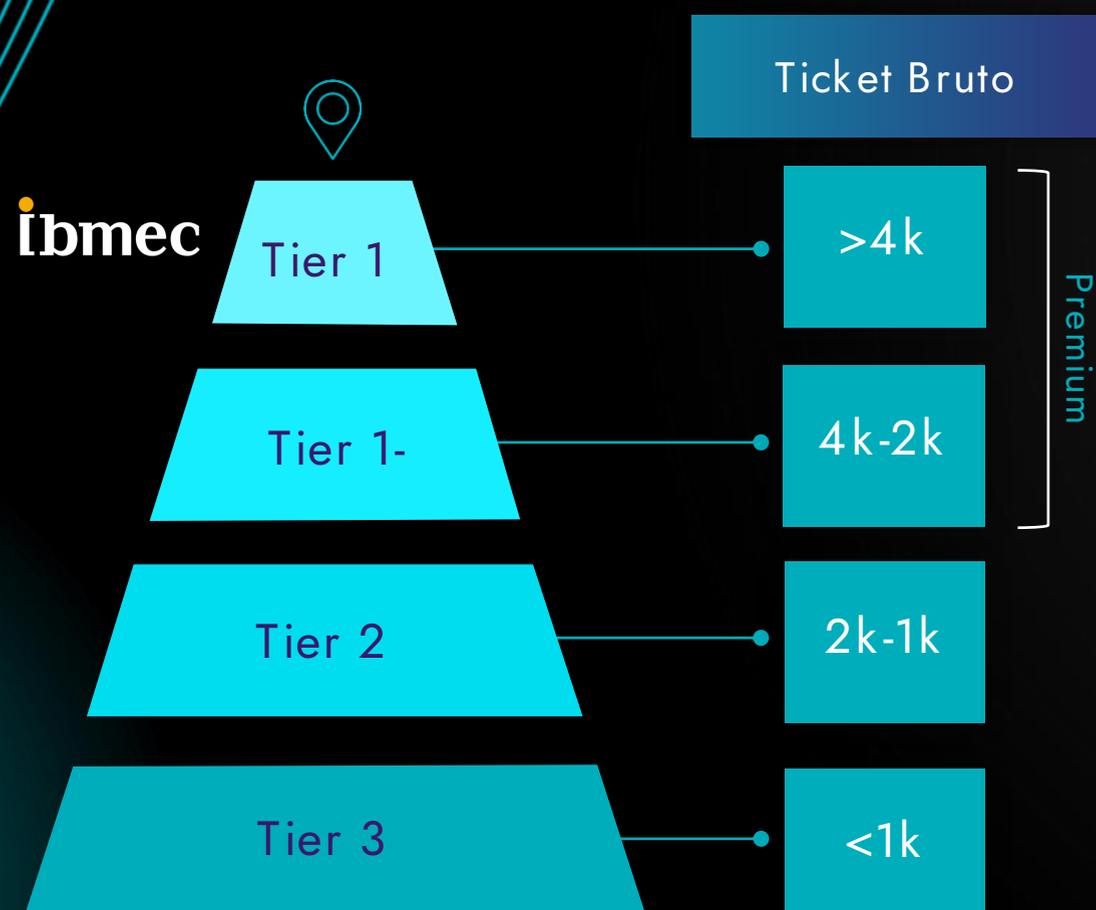
IBMEC tem posicionamento privilegiado para
**crescer com altas qualidade
e margem**

Mercado premium é um **nicho relevante e atrativo**. Conquistamos a excelência no segmento com proposta de valor diferenciada

Entrega de **fortes resultados** desde a aquisição tem levado a ganhos de share e posição de liderança no segmento em seu portfólio

Temos um **futuro promissor** pela frente

IBMEC está posicionado no tier mais elevado no mercado de graduação



Segmento Premium do IBMEC é atrativo e relevante



TAM estimado em R\$ 6Bi



Estabilidade regulatório e **barreira de entrada**



Alta **resiliência** de ingressantes



Taxas de **renovação > 95%**



Ganhos reais de ticket médio

Excelência conquistada com proposta de valor diferenciada



The Ibmec logo features a yellow dot above the letter 'i', followed by the lowercase letters 'bmec' in a white, bold, sans-serif font. A thin white horizontal line is positioned below the text.

ibmec

A large, dark blue circular graphic with a lighter blue gradient border. Inside the circle, the text 'NPS 60' is centered in a white, bold, sans-serif font. Two horizontal dashed lines, one above and one below the text, extend across the width of the circle.

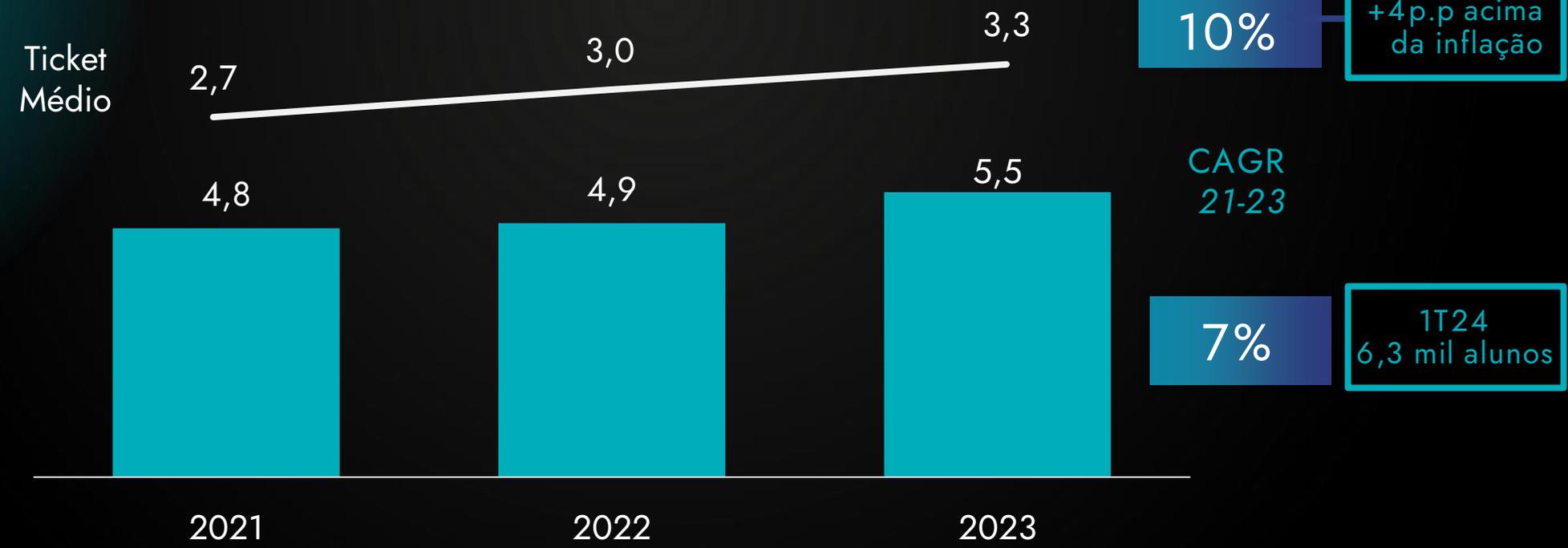
NPS 60

Diferenciação
do Ibmec
é a chave para
crecimento

Ibmec com crescimento expressivo desde a aquisição pela YDUQS

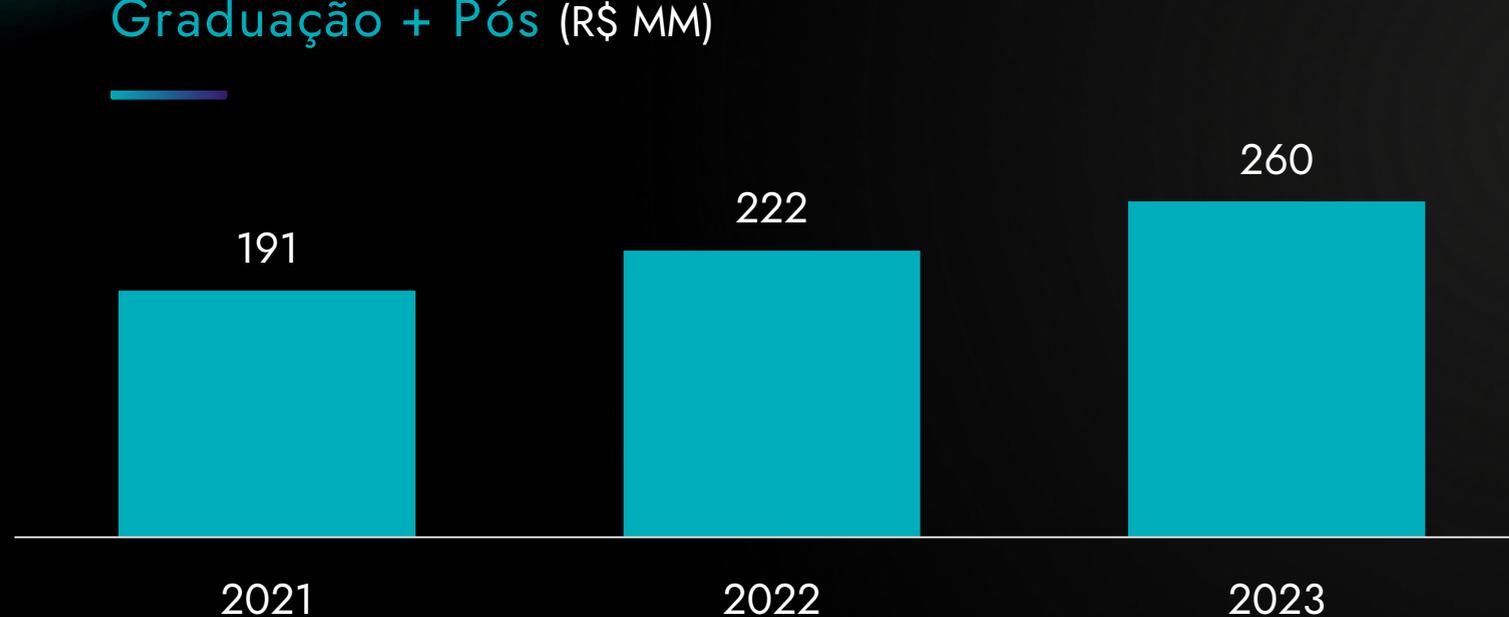


Base de Alunos e Ticket Médio Líquido – Graduação
 (# aluno, R\$/mês)



Ibmec com **crescimento expressivo** desde a aquisição pela YDUQS

Receita Operacional Líquida Presencial –
Graduação + Pós (R\$ MM)



CAGR
21-23

17%



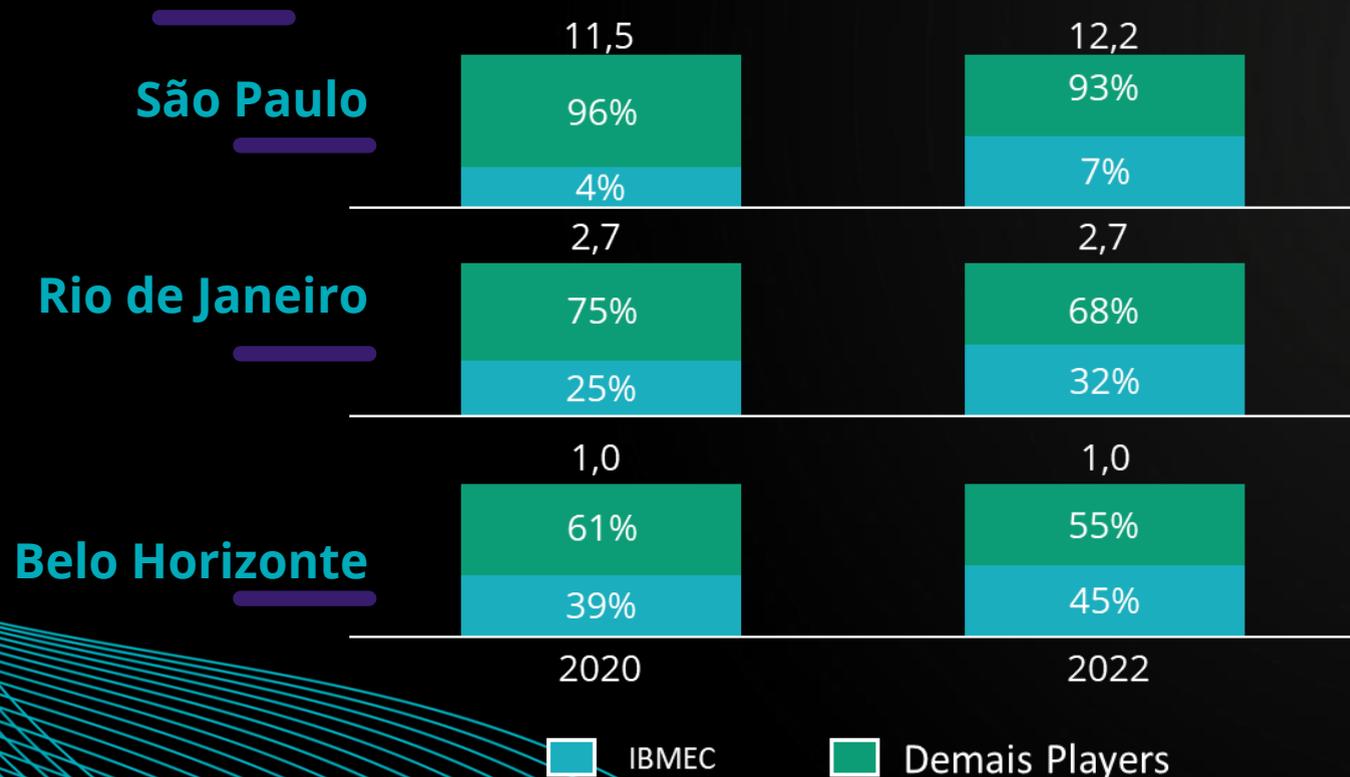
Margem EBITDA
IFRS ~50%



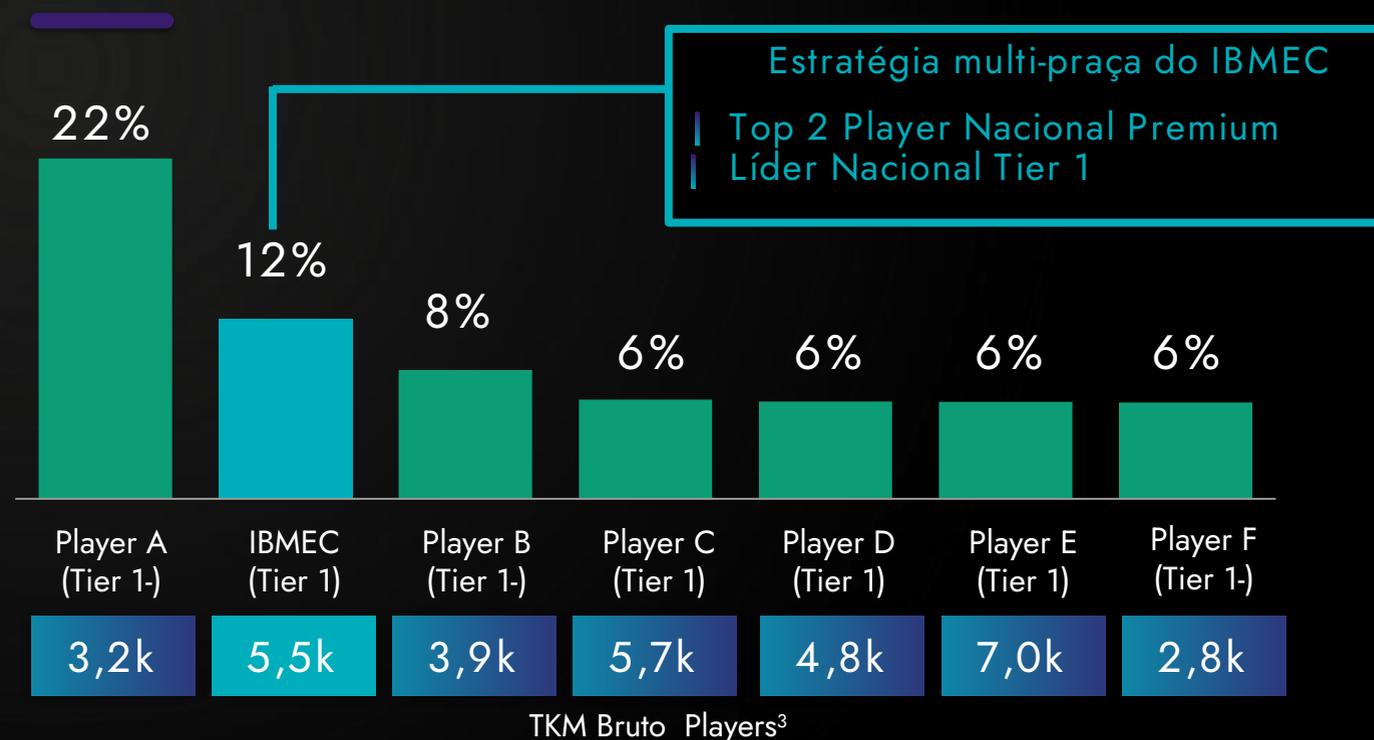
~13% da ROL da
pós-graduação
presencial

Levando a ganhos no seu segmento e portfólio de market share e liderança de mercado

Evolução de **Ingressantes Premium** (Portfólio IBMEC) por praça (em # '000 ingressantes)

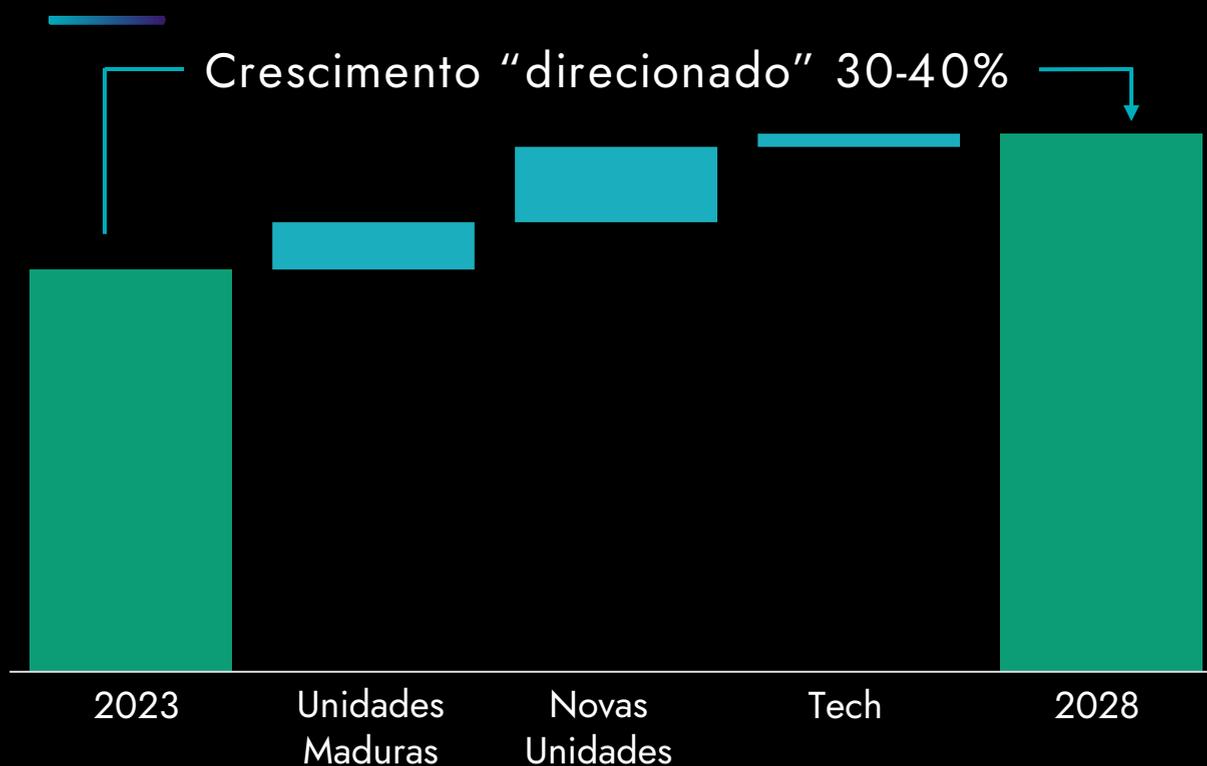


Share Ingressantes (Portfólio IBMEC) - **Top 7 Players 2022 (Premium)** (em %)



Temos um futuro promissor com verticais de crescimento já direcionadas

Evolução da base de alunos – Graduação



Verticais de Crescimento



Unidades Maduras

Maiores turmas entrando do que as turmas que estão se formando (ganho share ingressantes)



Novas Unidades

Maturação de novas unidades Faria Lima e Brasília (hoje no segundo ano de operação)

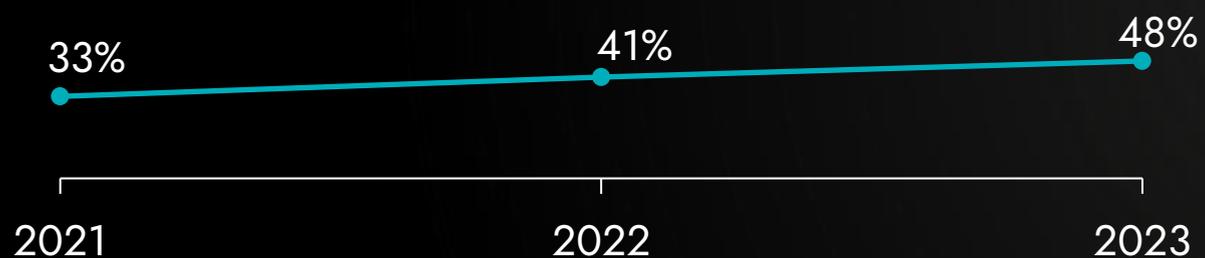


Tech

Fortalecimento do IBMEC no segmento Tech com entrada de novo foco de portfólio

IBMEC vem ganhando força em SP e a praça representa oportunidade para mais crescimento futuro

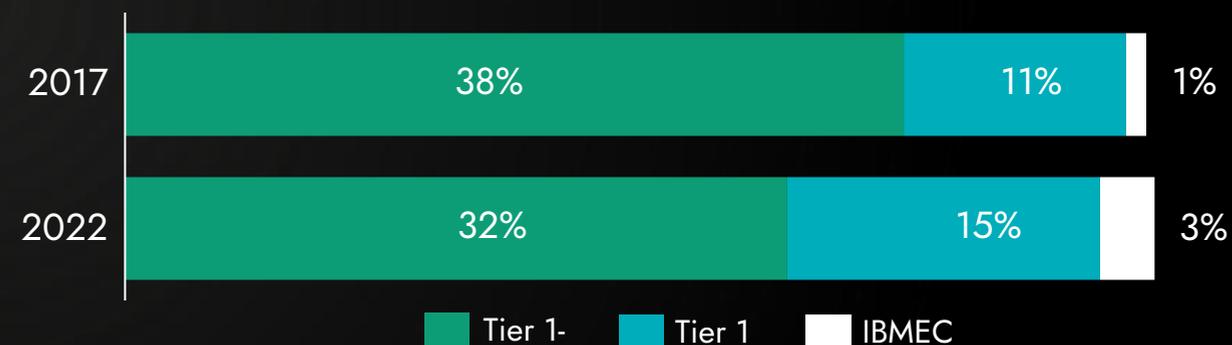
Representatividade ROL SP | Graduação



Ticket Médio na praça SP: ~40% maior que a média IBMEC

Mercado Potencial da RGI de São Paulo: 30k ingressantes/ano

Penetração mercado potencial (Premium)² - RGI SP



Espaço para aumento de share sobre Players do Tier 1- e de Penetração em mercado potencial

○ Futuro Ibmecc

- Reforço da **proposta de valor e diferenciação** para contínua evolução do **ticket médio**.
- Maturação e consolidação dos **novos campi** Faria Lima e Brasília.
- Aumento da relevância em segmentos adjacentes a Negócios como **Tech e Direito**.
- Oportunidade futura de crescimento de **novas operações em SP**.

IBMEC tem posicionamento privilegiado para
**crescer com altas qualidade
e margem**

Mercado premium é um **nicho relevante e atrativo**.
Conquistamos a excelência
no segmento com proposta
de valor diferenciada

Entrega de **fortes resultados** desde
a aquisição tem levado a ganhos de
share e posição de liderança no
segmento em seu portfólio

Temos um **futuro
promissor** pela frente

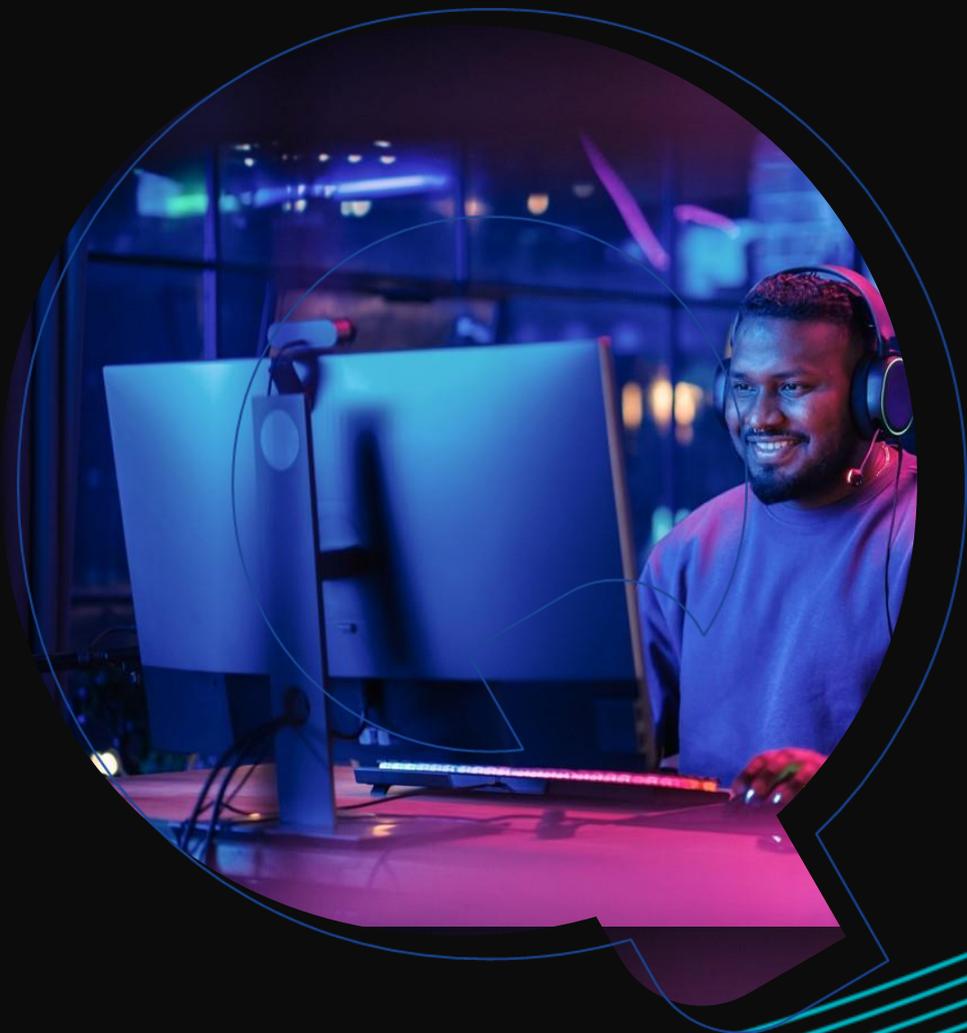
YDUQS DAY

IBMEC

MARINA FONTOURA

VP DE CRESCIMENTO E NOVOS
NEGÓCIOS YDUQS
CEO IBMEC





ESTÁCIO & WYDEN

AROLDO ALVES

CEO ESTÁCIO E WYDEN

Produtos diversificados e eficiência
fazem da Yduqs a opção número 1 no
ensino inclusivo nacional.

Quem atendemos e o
valor que geramos

A importância da
eficiência com qualidade

Crescimento pela maior
proximidade com o aluno

YDUQS DAY



QUEM ATENDEMOS E
QUE VALOR GERAMOS





Quem atendemos e que valor geramos

Perfil de renda dos alunos
Estácio e Wyden

58%

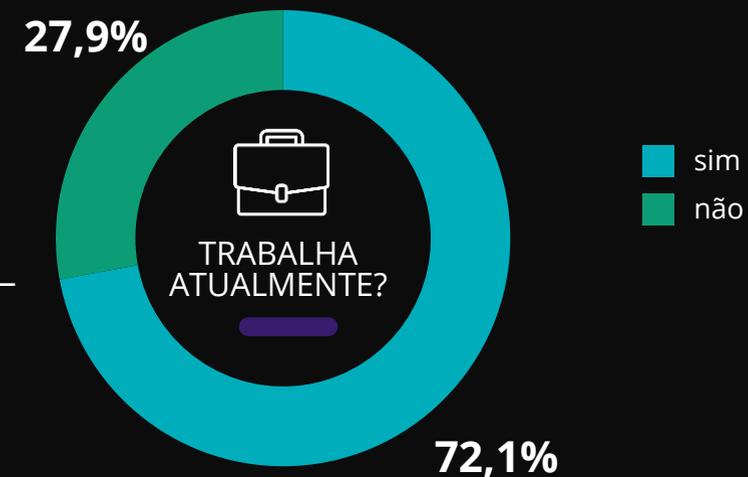
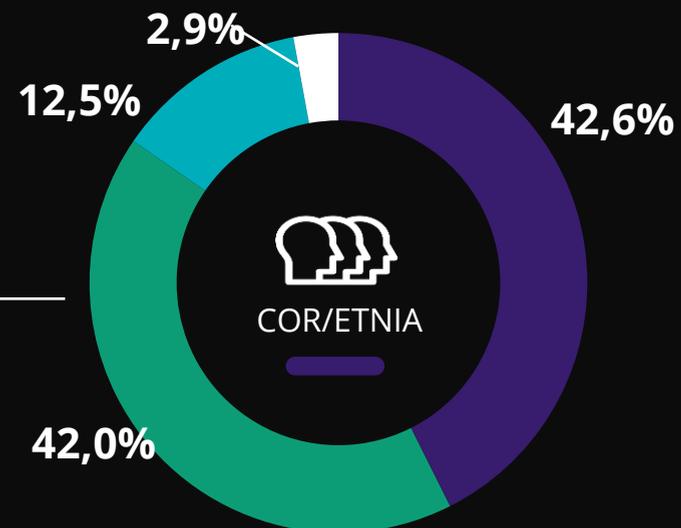
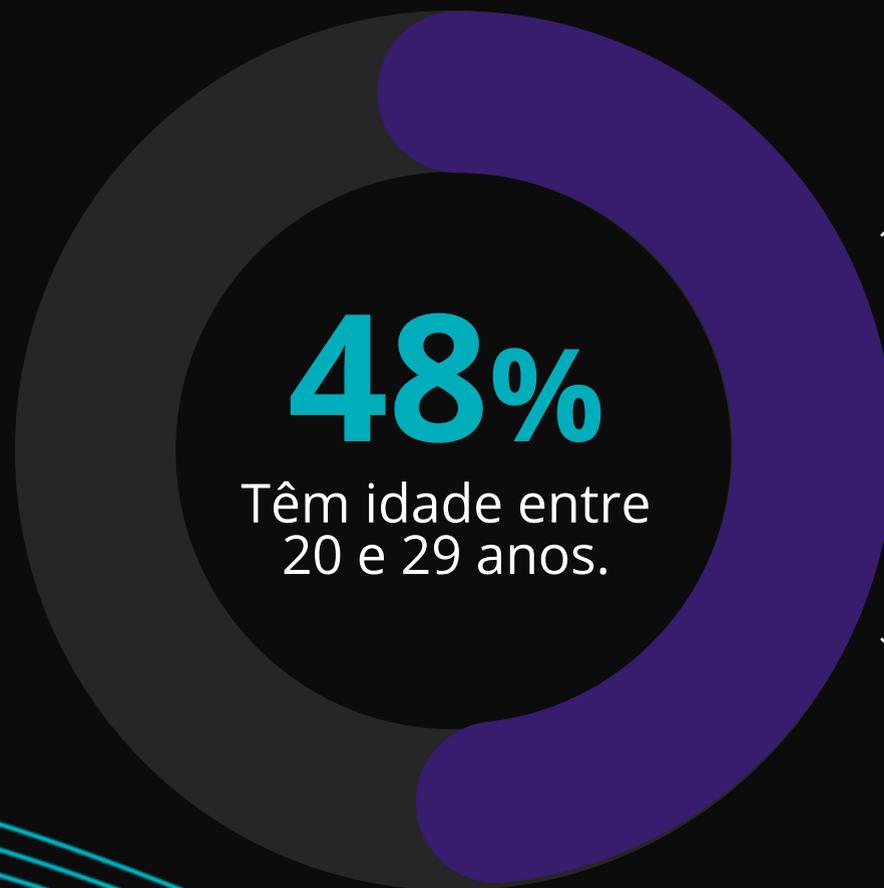
TÊM RENDA FAMILIAR
ENTRE 1 E 4 SALÁRIOS-
MÍNIMOS POR MÊS

72%

TÊM RENDA MENSAL
INDIVIDUAL DE ATÉ
R\$ 2.200

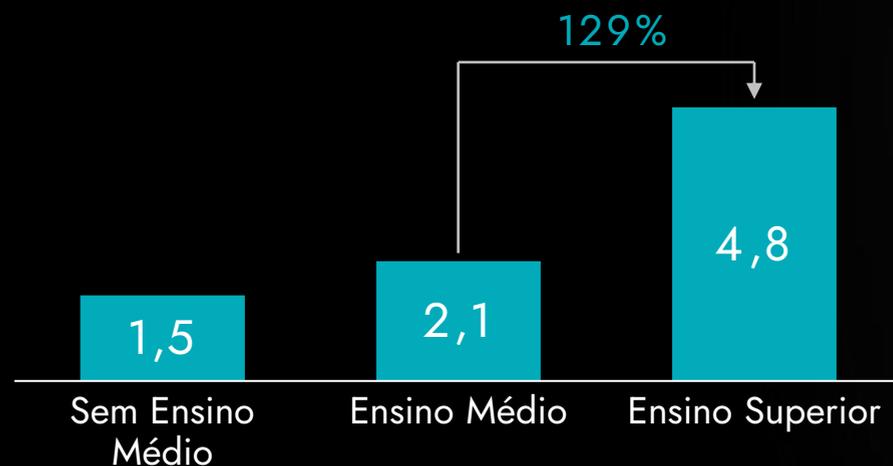
Quem atendemos e que valor geramos

Nosso alunado tem concentração nas faixas de 20 a 29 anos, nas etnias branca e parda, e está inserido em peso no mercado de trabalho



Transformação real: Trabalhabilidade e inserção produtiva

Salário Médio no 3T23
(R\$/mês, fonte: JPMorgan/IBGE)



Progrediram em até 6
meses após formatura

Incremento de
renda

Primeiro
trabalho

 Estácio

67%

44%

8%

 wyden

65%

58%

14%

Menor Presencialidade

Muito diverso

Crescimento orgânico, pela **maturação de unidades**

Maiores margens do setor

Líder em **tecnologia**

100% Digital: alta qualidade + menor custo operacional

Quem atendemos e que valor geramos

Para atender o nosso público adaptamos nosso portfólios com as principais metodologias de mercado

Maior Presencialidade

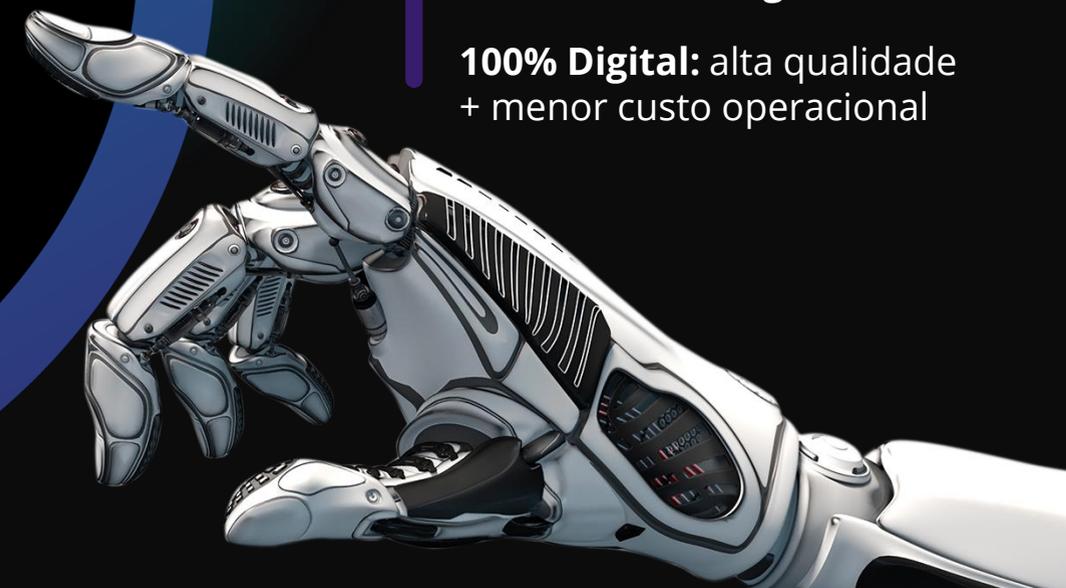
Classes B/C, principalmente de escolas públicas

Marca de grande **reconhecimento nacional**

Mais bem posicionado para a **recuperação no campus**

Maiores margens do setor – **operação mais eficiente**

Alavancagem operacional relevante



Quem atendemos e que valor geramos

Produtos que se encaixam em
todo e qualquer projeto de futuro.

MODELO DE ENSINO



Presencial

3 a 5 dias por semana
de atividades
presenciais +
conteúdo digital.



Semipresencial

1 ou 2 dias por
semana de atividades
sendo até **30% no**
Presencial e demais
no Digital.



Ao Vivo

Aulas 100% live.
Interação em tempo
real com professores
e colegas.



Flex

Aulas online
e atividades práticas
em laboratórios
virtuais.



Digital

Online, com conteúdo
e plataforma pensados
para os mais diversos
dispositivos.

Quem atendemos e que **valor geramos**

A mais moderna plataforma educacional do país.

Sala de **Aula**



Laboratórios **físicos**



Laboratórios **virtuais**



Teams



Sirius



Sava



MÚLTIPLAS PLATAFORMAS.

MUITA **TECNOLOGIA**.

NECESSIDADES ESPECÍFICAS
DE **CADA ALUNO**.

LEVANDO A **EXPERIÊNCIA
EXCLUSIVA** A MUITOS.

Os produtos são entregues fisicamente

por meio de nossas operações e parcerias estratégicas estabelecidas para garantir a abrangência da distribuição.

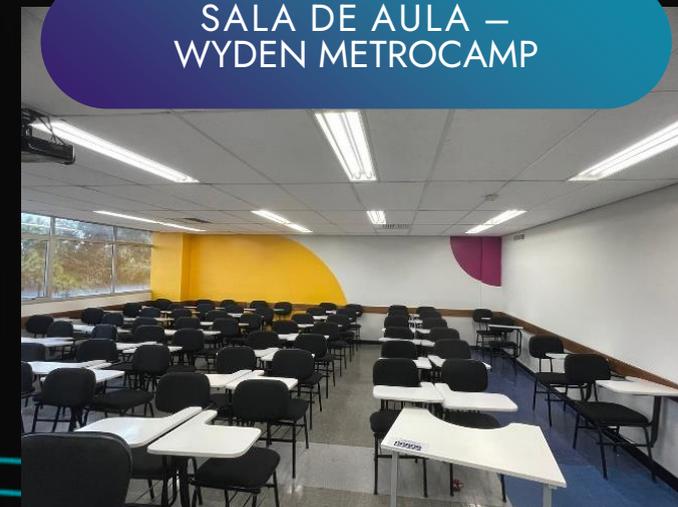
SALA DE MATRICULA-
ESTÁCIO CASTANHAL (PA)



SECRETARIA –
ESTÁCIO TOM JOBIM (RJ)



SALA DE AULA –
WYDEN METROCAMP



BIBLIOTECA –
ESTÁCIO PARANGABA (CE)



POLO PARCEIRO
SANTA CRUZ DA SERRA (RJ)



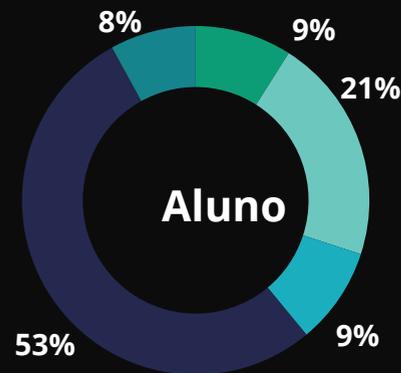
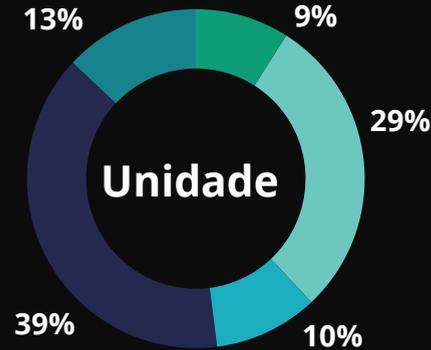
AUDITÓRIO WYDEN –
METROCAMP



Capacidade de distribuição da Estácio & Wyden e sua representatividade em todo o território nacional



Unidades Estácio
Presencial e Digital



Unidades Wyden
Presencial e Digital



UNIFAVIP
wyden

FACI
wyden

UNIFANOR
wyden

UNIFACID
wyden

UNIFBV
wyden

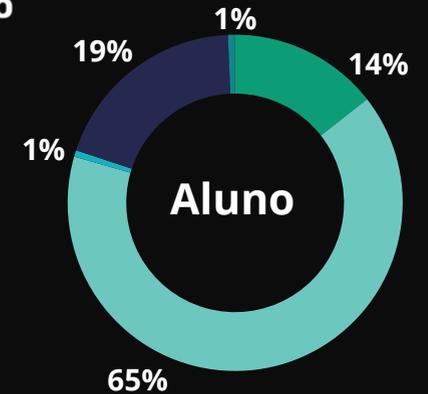
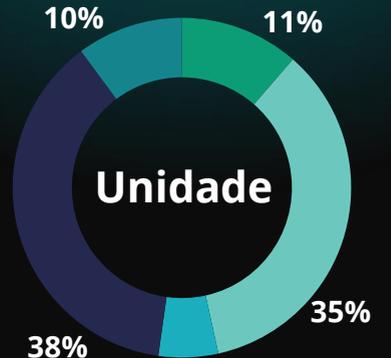
FACIMP
wyden

MARTHA FALCÃO
wyden

UNIRUY
wyden

UNI TOLEDO
wyden

UNI METRO CAMP
wyden



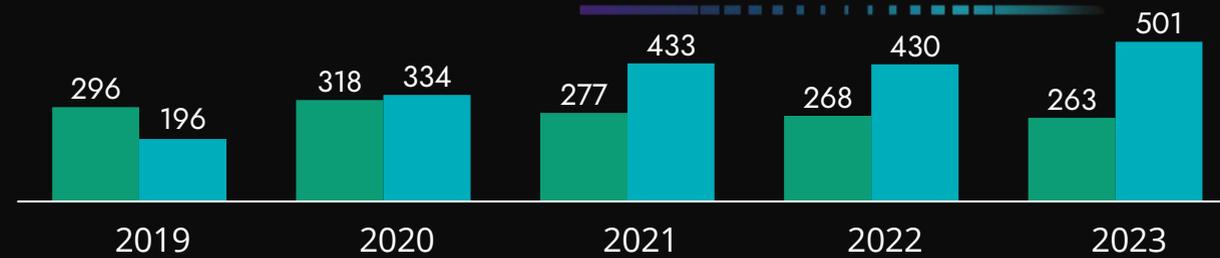
■ Norte ■ Nordeste ■ Centro-Oeste ■ Sudeste ■ Sul

📍 Presencial + Digital 📍 Digital

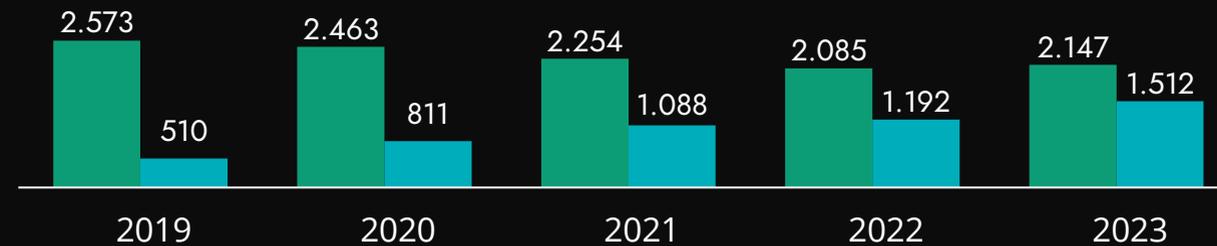
Os produtos ofertados e a capacidade de distribuição resultam na relevância e evolução das marcas

Estácio & Wyden nos últimos anos

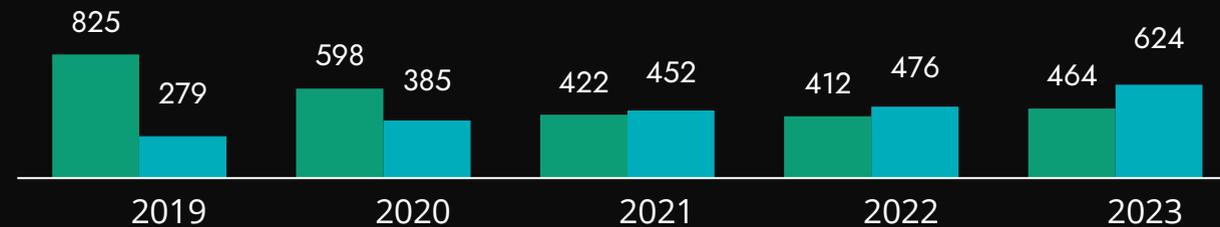
Base de Alunos
(‘000)



ROL
(R\$ MM)



EBITDA Ajustado
(R\$ MM)



■ Presencial ■ Digital*



A flexibilidade do portfólio permite adaptação às tendências e movimentos de mercado

* Digital considerando somente graduação e graduação tecnológica

A IMPORTÂNCIA DA EFICIÊNCIA COM QUALIDADE



Operações eficientes

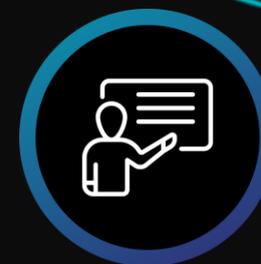
Maior presencialidade

Menor presencialidade



Presencial

Ao priorizarmos a disciplina e foco na redução de custo das principais linhas, fortalecemos nossa eficiência. Essa abordagem **nos habilita a capitalizar plenamente o potencial de crescimento associado à retomada do presencial**



Semipresencial



Ao Vivo



Digital e Flex

Crescimento eficiente através de expansão para cidades menores com estrutura enxuta, com o suporte de plataformas digitais para **proporcionar uma experiência educacional de excelência aos nossos alunos**

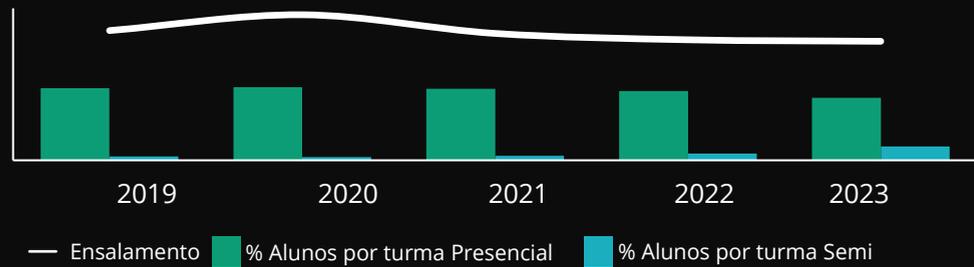
Tecnologia e disciplina **alavancaram nossa eficiência nos últimos anos.**

Operações eficientes

Gestão do custo docente e sinergias com o semipresencial

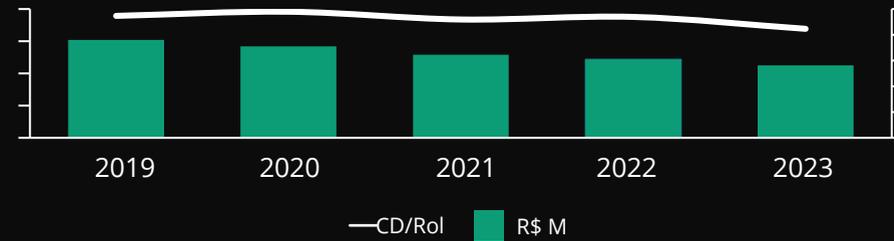
Evolução do Ensalamento

-2%



Custo Docente BU Presencial

-7%

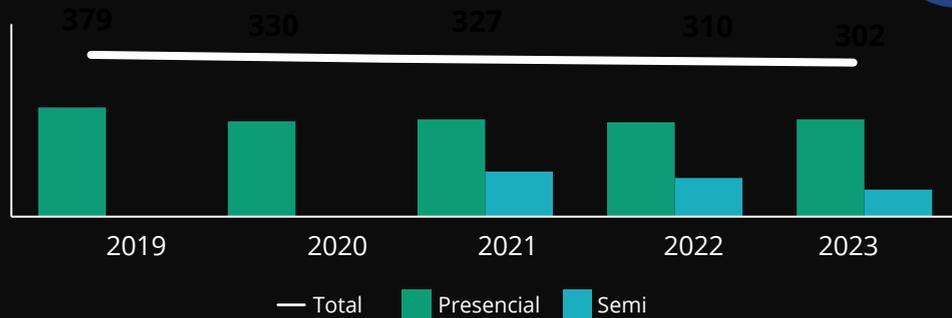


Inteligência de dados

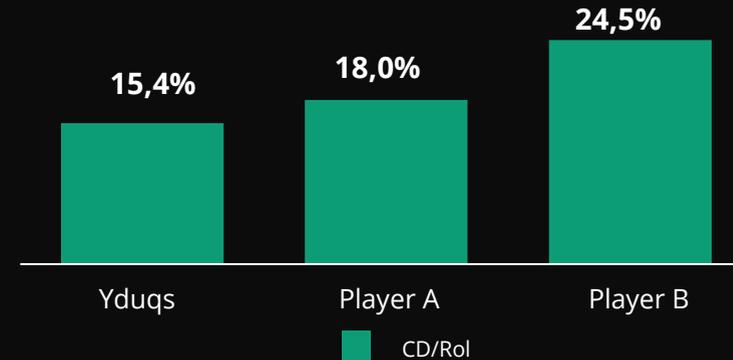
Uso de dados para otimização do custo docente para a modalidade presencial e sinergias do produto semipresencial mantiveram o custo docente da Yduqs como referência do mercado

Custo Docente por aluno

-6%



Custo Docente/Rol



CAGR 19-23

A inteligência de dados também possibilita a melhoria da oferta dos produtos e **garante a qualidade do corpo docente.**



Atendimento ao **perfil de cada aluno**

Controle de oferta de presencialidade, por perfil

Adequação da presencialidade **durante as etapas do curso** (foco em acolhimento).

Atendimento ao **desejo do aluno** na oferta de disciplinas

Evolução do **pilar acadêmico** do NPS



Fidelização do **Corpo Docente**

Fidelização do corpo docente **por meio da estabilidade de carga horária.**

Clube dos 100

Gestão da titulação do **corpo docente.**

Avaliação dos coordenadores de curso, com foco em **suporte aos nossos alunos e valorização dos atributos** de cada curso.

PRESENCIAL

EVOLUÇÃO DE

18%

na carga horária dos docentes de melhor avaliação

CORPO DOCENTE SATISFEITO

89

Engajamento docente

EVOLUÇÃO DE

4.2 p.p.

na experiência geral de NPS voltado jornada de ensino

ATENDIMENTOS DE

78%

as disciplinas de desejo dos alunos

Acolhimento Emocional: Suporte ao Aluno

Nada terá maior impacto do que **eleva a base acadêmica e autoestima dos estudantes** vindos do nível médio público



N.A.E

Engajamento dos alunos calouros do Presencial e Semi, da unidade própria durante os 6 primeiros meses.



NAAP

160 mil alunos recebem todos os anos apoio acadêmico e suporte para qualidade de vida e boa saúde mental.



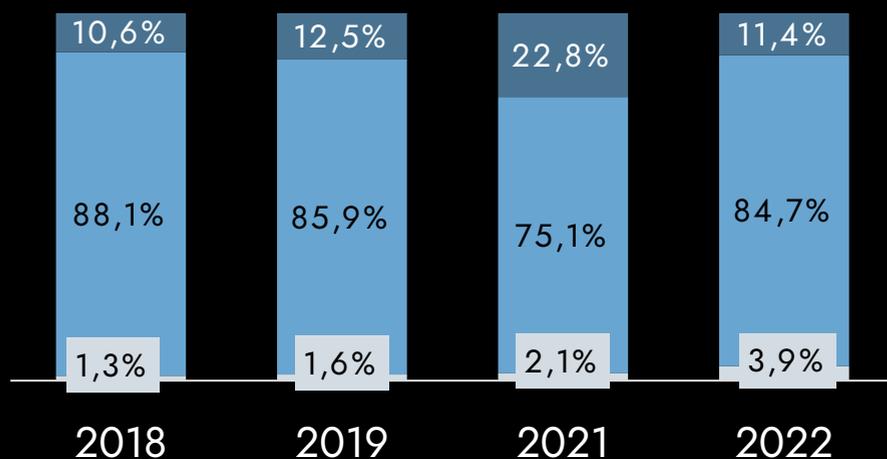
ENCANTADORES

Acolhimento e engajamento dos alunos calouros EaD ao longo dos seis primeiros meses de sua jornada.

Salto na qualidade do ensino

CPC Geral | Base de Alunos Participantes

YDUQS



54.945	30.675	15.488	65.898
44.686	26.542	6.243	31.056
539	378	232	543

Inscritos
Participantes
Cursos

2022



2018



O ciclo Enade de 2022 deve ser comparado com o ciclo Enade 2018 composto pelo mesmo grupo de cursos.

Conceitos satisfatórios: Nota 3 ■ | Notas 4 e 5 ■ Conceitos insatisfatórios: Nota 1 e 2 ■

Operações eficientes

Estratégia imobiliária e novos conceitos de espaço foram essenciais para manutenção da competitividade e entrada em novas praças



Devolução de
124 mil m²
entre 20 e 23

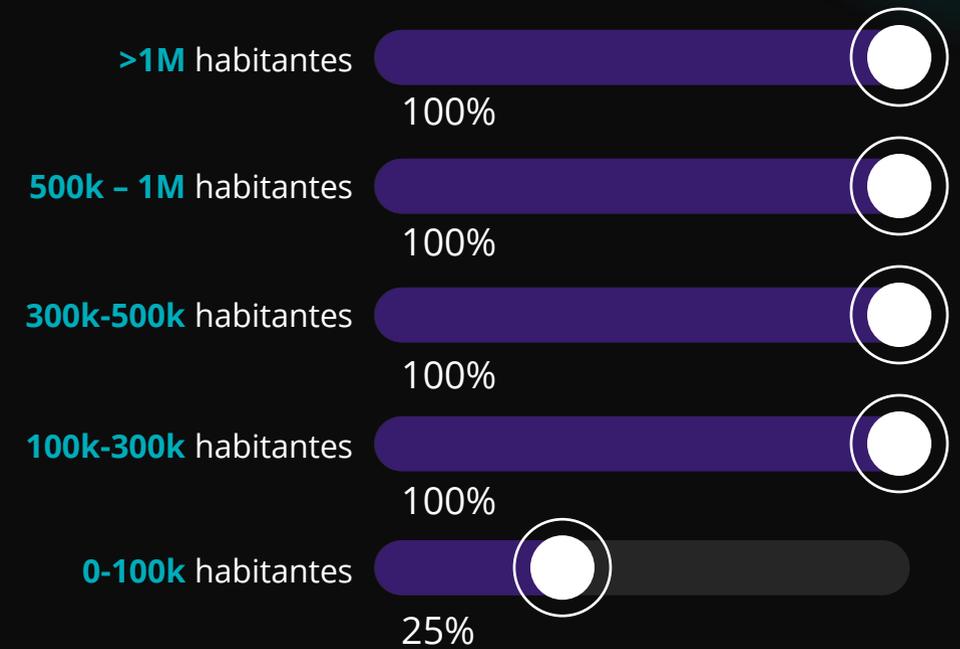
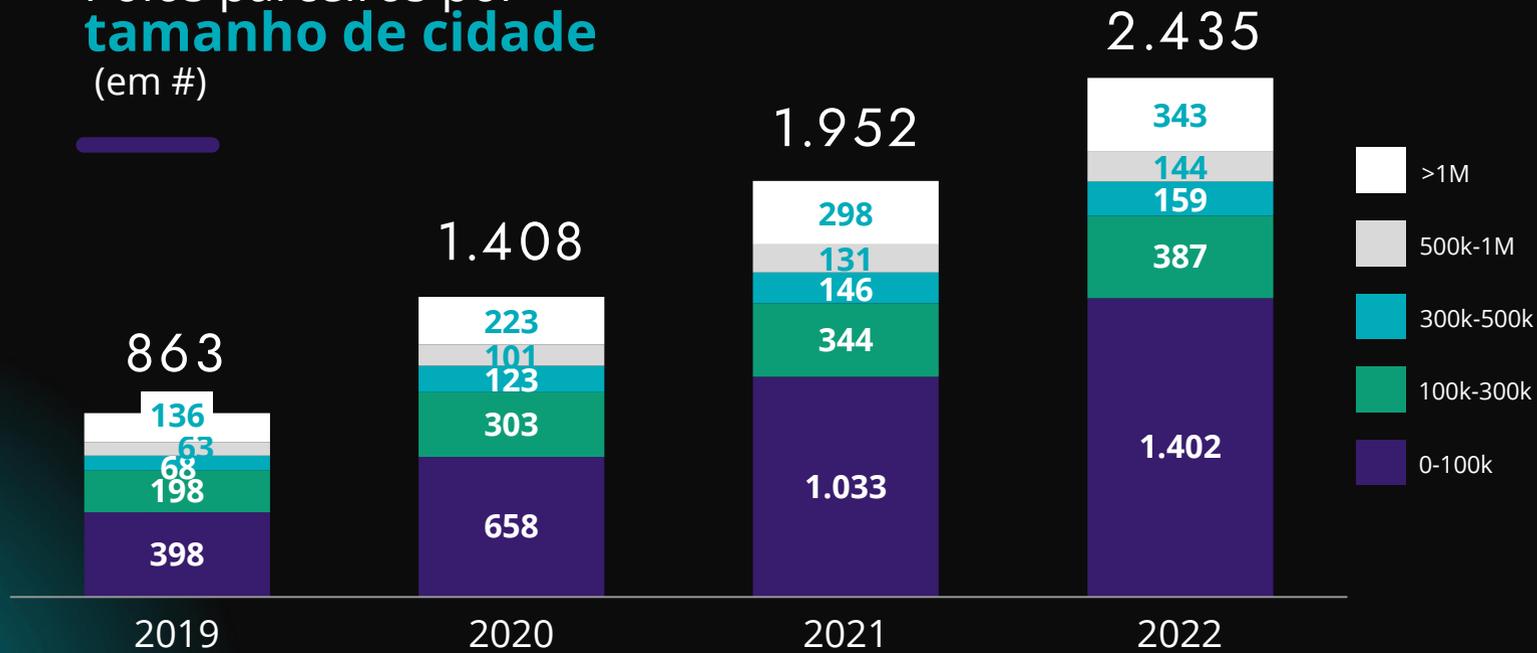
Redução de **41 para
21 de laboratórios**
para cursos de
exatas e saúde

Novo conceito
de "unidade P":
2.500m²,
inauguração em
Agosto de 2024

Operações eficientes

Estratégia de expansão de polos permitiu o alcance de capilaridade expressiva. Estamos em 100% das cidades >200k habitantes

Evolução de Polos parceiros por tamanho de cidade (em #)



Operações eficientes

Com o aumento dos polos parceiros, gestão passou a ser um diferencial para a Yduqs

SEGMENTAÇÃO DE POLOS

Classificação dos parceiros em três personas

	DIAGNÓSTICO	FOCO
Auto Gestor	Maturidade operacional	Estratégia comercial e de negócio, com temas de rentabilidade e expansão
Dependente	Operação em processo de desenvolvimento	Maturação do polo através de treinamento, engajamento e acompanhamento das ações
Operação comprometida	Baixa performance, sem recuperação	Substituição, principalmente em praças de maior mercado

YDUQS DAY



CRESCIMENTO VIRÁ PELA
MAIOR PROXIMIDADE
COM O ALUNO

Operações que crescem

Produtos digitais com maior proximidade e maior presença em novas praças **são nossas alavancas de crescimento.**

Maior presencialidade

Menor presencialidade



Presencial

Ao priorizarmos a disciplina e foco na redução de custo das principais linhas, fortalecemos nossa eficiência. Essa abordagem **nos habilita a capitalizar plenamente o potencial de crescimento associado à retomada do presencial**



Semipresencial



Ao Vivo



Digital e Flex

Crescimento eficiente através de expansão para cidades menores com estrutura enxuta, com o suporte de plataformas digitais para **proporcionar uma experiência educacional de excelência aos nossos alunos**

PRODUTOS DIGITAIS COM
MAIOR PROXIMIDADE
MAIOR PENETRAÇÃO
ALAVANCAGEM OPERACIONAL

O melhor dos dois mundos

Revisão de portfólio e estratégia de marcas

Aumento das formas de entrega de ensino

Força da **marca Estácio** com reconhecimento de qualidade e com abrangência nacional.

Oportunidade de **expansão do digital** através das marcas locais **Wyden**.

Presença em território nacional, em municípios menores até grandes centros.



Polo Próprio
Londrina



Polo Parceiro
Uberlândia



Polo Wyden
Caucaia - CE



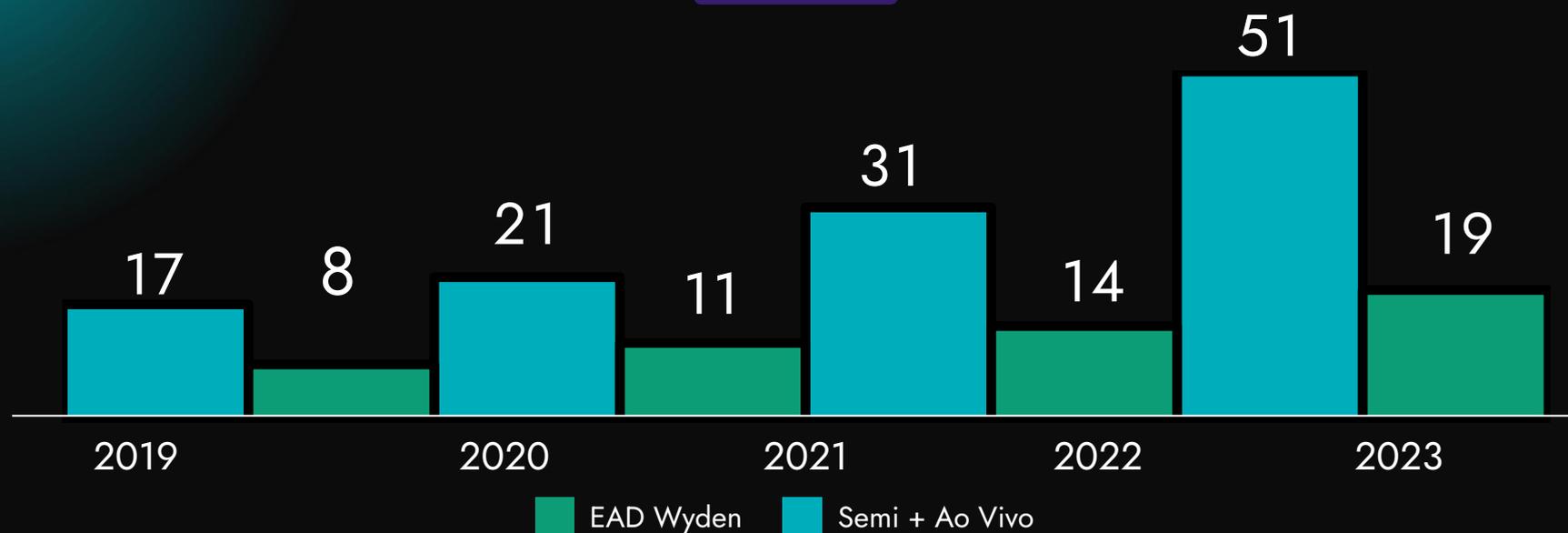
Campus Estácio
Liberdade

Produtos digitais com maior proximidade

Semipresencial e Ao Vivo

Evolução dos **produtos** semi e ao vivo além do EAD Wyden

(base de alunos)



Grande **potencial de crescimento** em cidades de médio porte

6%

SAÚDE
100K a 500K hab.

9%

ENGENHARIAS
100K a 500K hab.

Oportunidades de acolhimento de nossos ingressantes por meio do **Ensino Técnico**

Novo produto com potencial de crescimento em mercados onde outros players estão presentes.

- Presença em todo o país com estrutura adequada.
- Fidelização de ingressantes no ensino superior.

3

Escolas em 2023

49

Escolas em 2024

8

Cursos em 2023

23

Cursos em 2024

○ Futuro Estácio e Wyden

Presencial

- **Cenário positivo de preços** pelo reordenamento oferta-demanda.
- Demanda voltando aos poucos – **FIES pode ajudar.**
- Semipresenciais ajudando **alavancagem operacional**. Vamos atrás do nosso *fair-share*.

Digital

- Demanda ainda tem muito espaço: **32 milhões com ensino médio.**
- Grandes players ainda desenvolvendo **mercado.**
- Competição mais acirrada deve trazer aumentos abaixo da **inflação** no médio prazo.
- Temos um dever de casa **no interior e em alguns cursos.**

Produtos diversificados e eficiência
fazem da Yduqs a opção número 1 no
ensino inclusivo nacional.

Quem atendemos e o
valor que geramos

A importância da
eficiência com qualidade

Crescimento pela maior
proximidade com o aluno



ESTÁCIO & WYDEN

AROLDO ALVES

CEO ESTÁCIO E WYDEN

YDUQS DAY

IDOMED
Instituto de Educação Médica

IDOMED

SILVIO PESSANHA

CEO IDOMED



**A melhor e mais bem
posicionada escola de
Medicina do país.**

Resultados
excepcionais

Alinhamento perfeito
com as Políticas Públicas

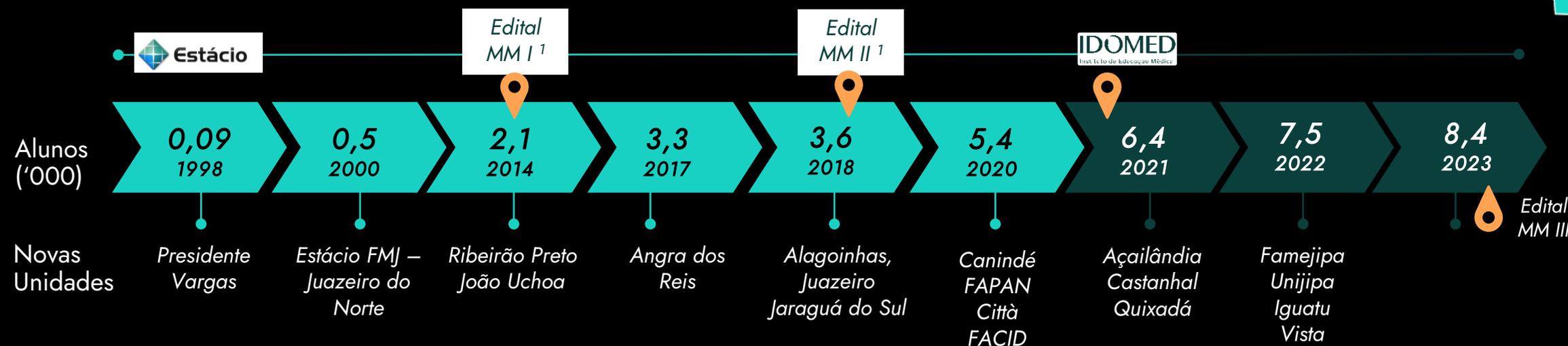
Marca sinônimo de
Excelência

Resultados Excepcionais



Resultados Excepcionais

Crescimento sustentável e contínuo.

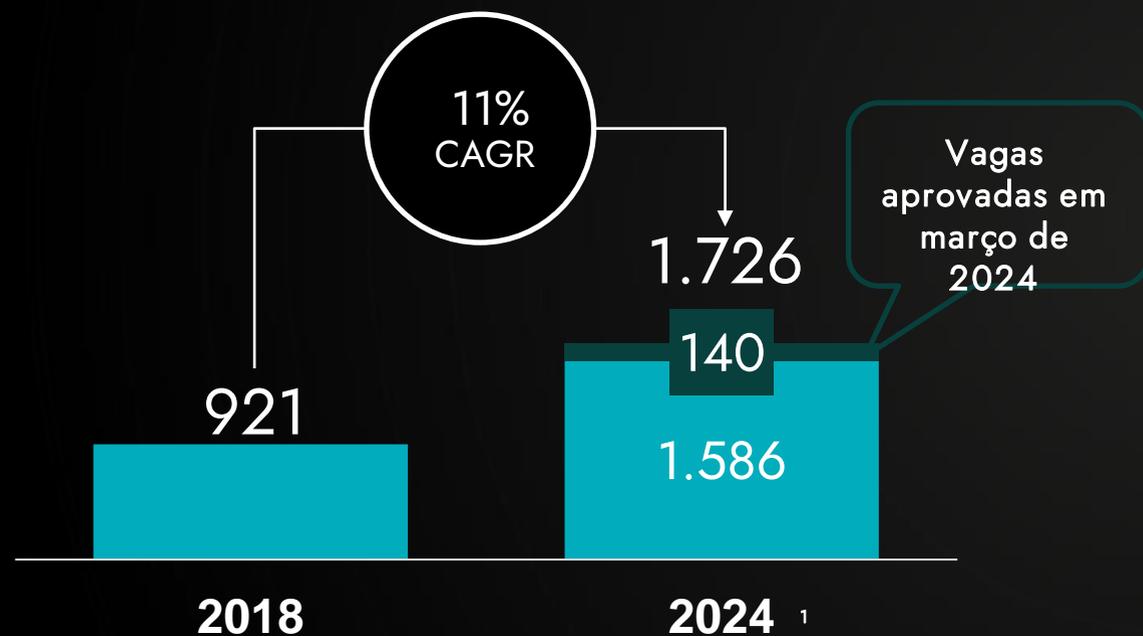


¹ MM: Programa Mais Médicos, iniciativa do governo federal brasileiro.

Resultados Excepcionais

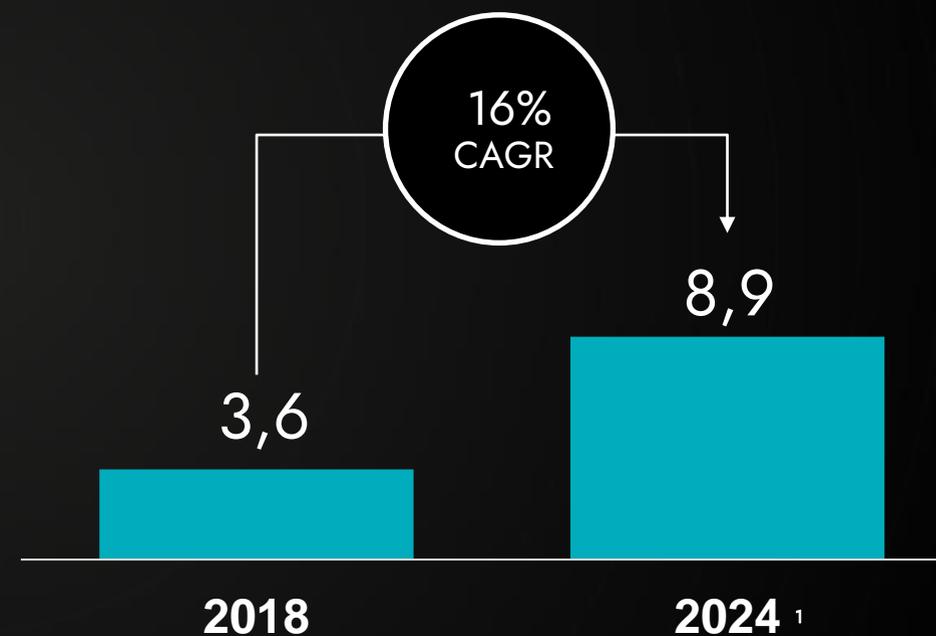
Vagas Autorizadas

(em #)



Base de Alunos

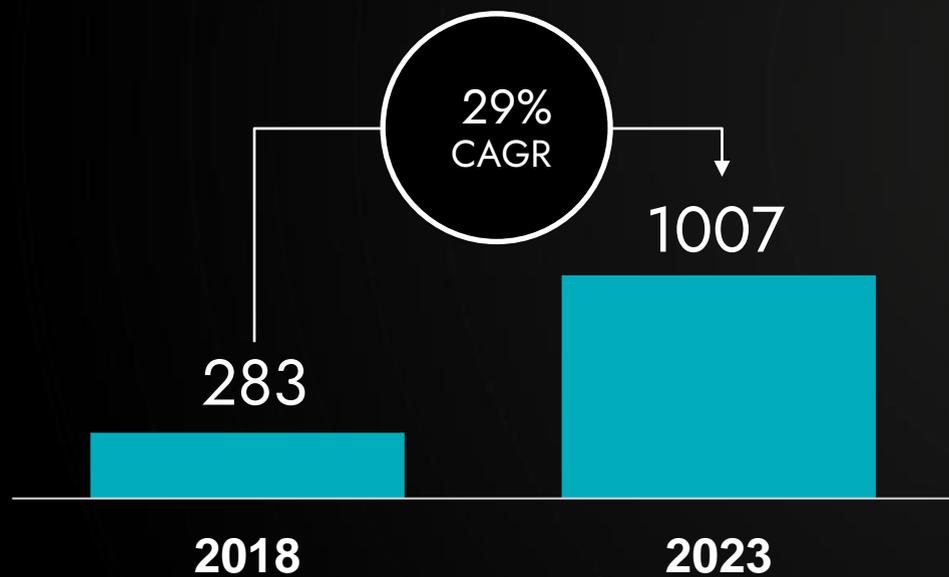
('000)



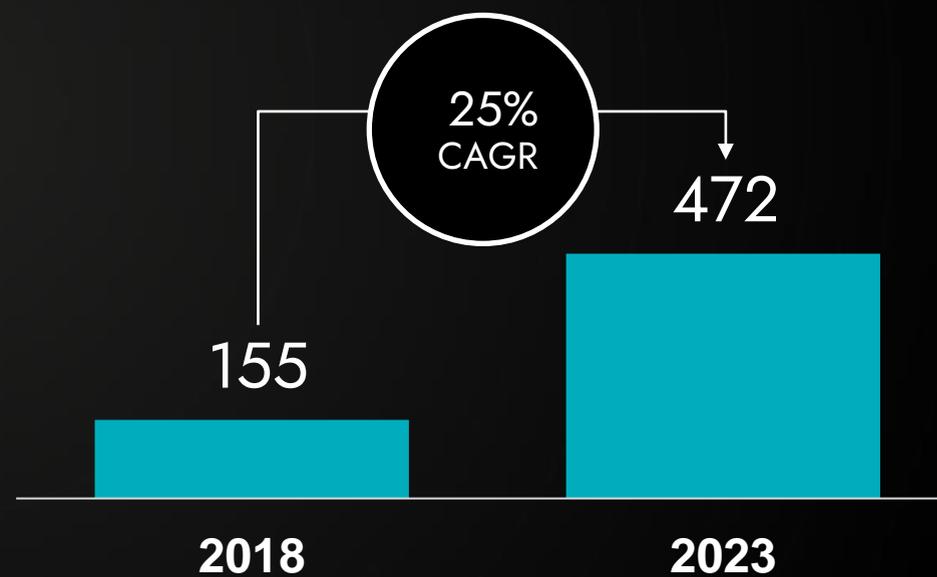
¹ 2024: Vagas: Total de vagas aprovadas até abril/24 | Base de alunos no fechamento do 1T24.

Resultados Excepcionais

ROL – Receita Líquida (R\$ MM)



EBITDA ajustado (R\$ MM)



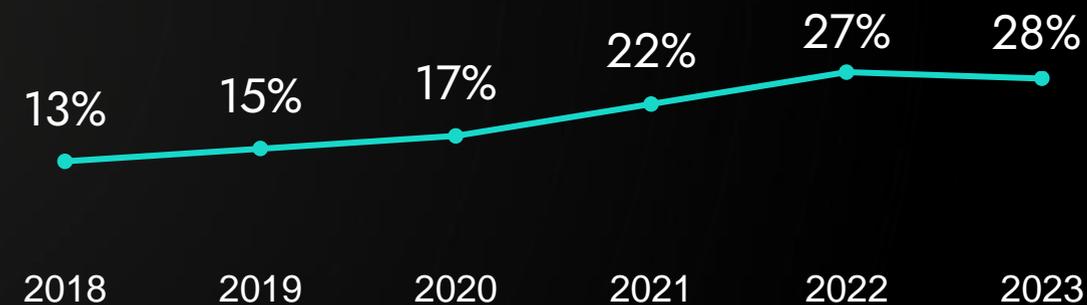
Resultados Excepcionais

Margem EBITDA ajustada (%)

51%

no 1T24

Contribuição IDOMED | EBITDA da YDUQS (%)



Resultados **Excepcionais**



68%

VAGAS MATURADAS



+8,0K

EGRESSOS

**Idomed Città, no Rio:
Escola de Medicina de
maior ticket do país.**

**Preço médio mais
alto do mercado.**

Alinhamento
perfeito com as
Políticas

Públicas

as



Alinhamento perfeito com as **Políticas Públicas**

Taxa de Aprovação
de Vagas Adicionais
no **MAIS MÉDICOS I**



YDUQS
72%

287 / 400

Demais players,
sem YDUQS

37%

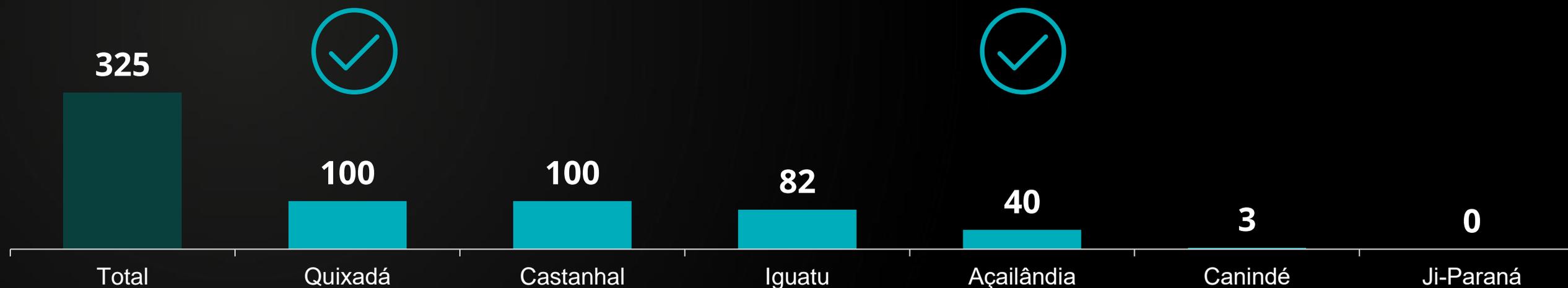
733 / 1.981

Alinhamento perfeito com as **Políticas Públicas**

Potencial Aumento de Vagas IDOMED

MAIS MÉDICOS II

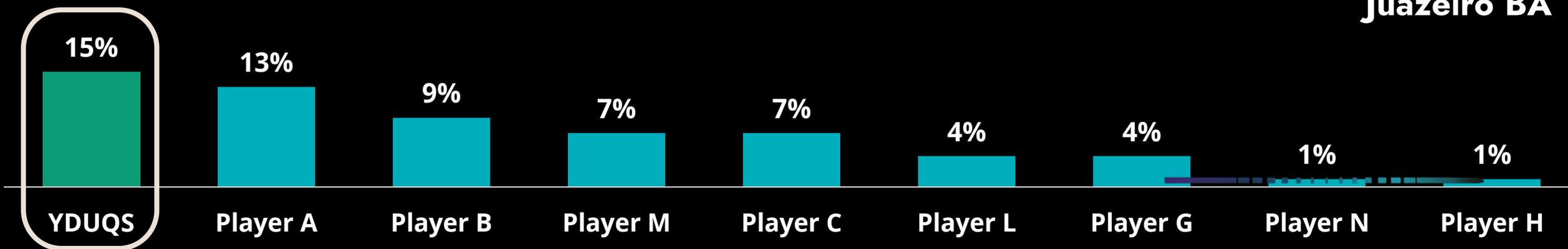
Máximo de 100 vagas por IES
(Em # de vagas)



Alinhamento perfeito com as Políticas Públicas

Mais Médicos e o Mercado

Share de unidades por player – Total Mais Médicos I e II
(Em % de vagas)



YDUQS

55%

Das vagas atuais são MM
952 / 1.726



Nota Máxima MEC
Juazeiro BA

IDOMED

Instituto de Educação Médica

Marca sinônimo de **Excelência**



Sua vocação
tem casa.

idomed.com.br

IDOMED





Ensino de
referência
para médicos
de impacto.

IDOMED
Instituto de Educação Médica

idomed.com.br

IDOMED

Instituto de Educação Médica

Tecnologia
para o bem.

idomed.com.br





IDOMED

Instituto de Educação Médica

A serviço da
humanidade.

idomed.com.br

A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**
Expansão de vagas regulada por políticas públicas



**Aumento
de Vagas
Mais Médicos**

1k privadas



**Novos cursos
via Edital
Mais Médicos III**

5,7k privadas



**Aumento de
Vagas IES
existentes**

2k privadas
2k públicas



**Novos cursos
via processos
judiciais**

0-7k privadas ¹

Vagas
Previstas

¹ Considera uma estimativa da companhia.

A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**

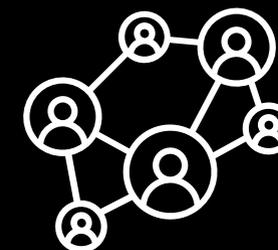
Atributos



Gestão operacional dedicada e especializada



Escala do modelo de ensino, flexibilidade e currículo



IDOMEDVest



Pesquisas e Intercâmbio



Muita tecnologia



Experiências práticas de alto nível

A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**

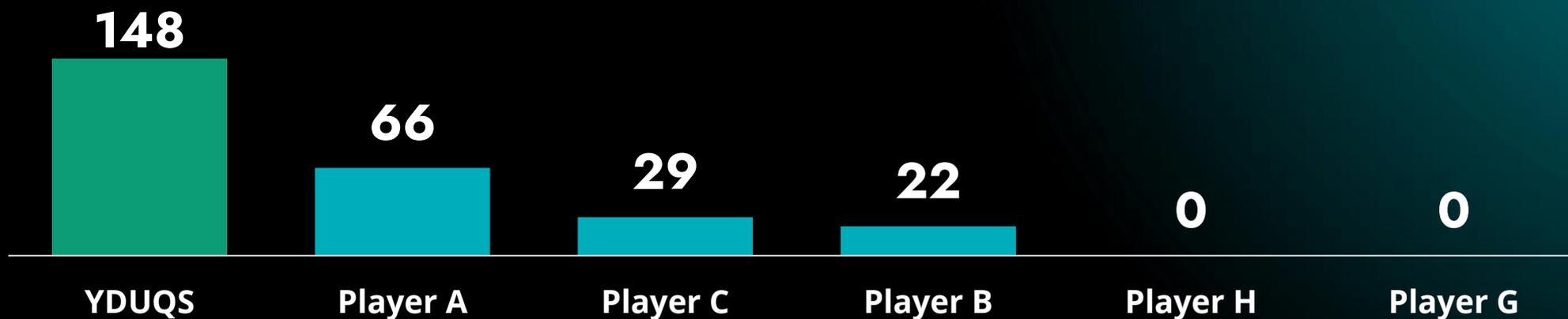
Evolução da Marca



A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**

Residência Médica

Vagas de Residência Médica R1
(em #)



11

Especialidades

A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**

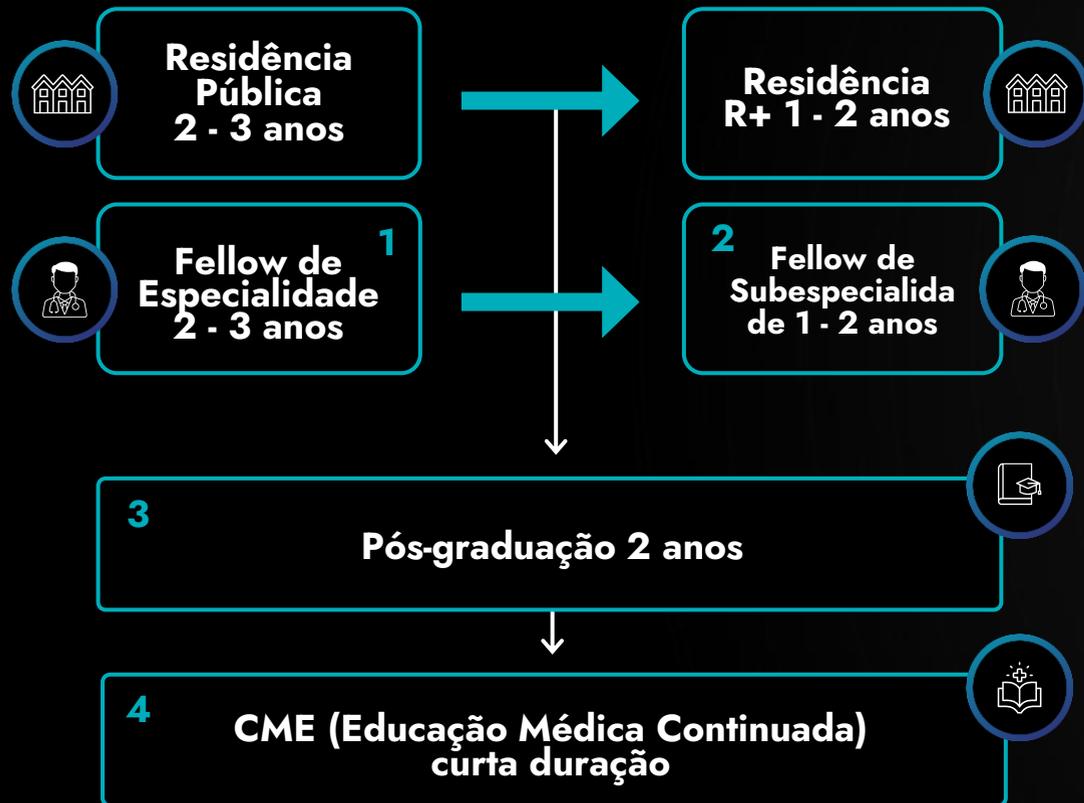
Parcerias e Projetos



Universidade do Minho



A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica** **Foco no Vida Toda para impulsionar o LTV do médico.**



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
 GOVERNO FEDERAL
BRASIL
 UNIÃO E RECONSTRUÇÃO
 hapvida
 MY/LEARNING
 SBO
 SBO
 Sociedade Brasileira de Oftalmologia
 Mestrado e Doutorado com Nota Máxima pela CAPES
 American Heart Association



A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**

**Foco no Vida Toda para
impulsionar o LTV do médico.**



CARTEIRA DE
SAÚDE



Muito crescimento pela frente



Crescimento orgânico, contratação



Vagas adicionais, potencial interno de conquista



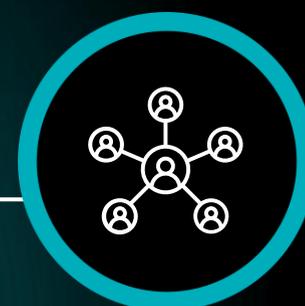
Novas vagas do Mais Médicos III



Precificação
Maior ticket do mercado e margem alta



Track Record, números e reputação



Vida Toda, Pós Médica muito dinheiro para vir daqui

**A melhor e mais bem
posicionada escola de
Medicina do país.**

Resultados
excepcionais

Alinhamento perfeito
com as Políticas Públicas

Marca sinônimo de
Excelência

YDUQS DAY

IDOMED
Instituto de Educação Médica

IDOMED

SILVIO PESSANHA

CEO IDOMED

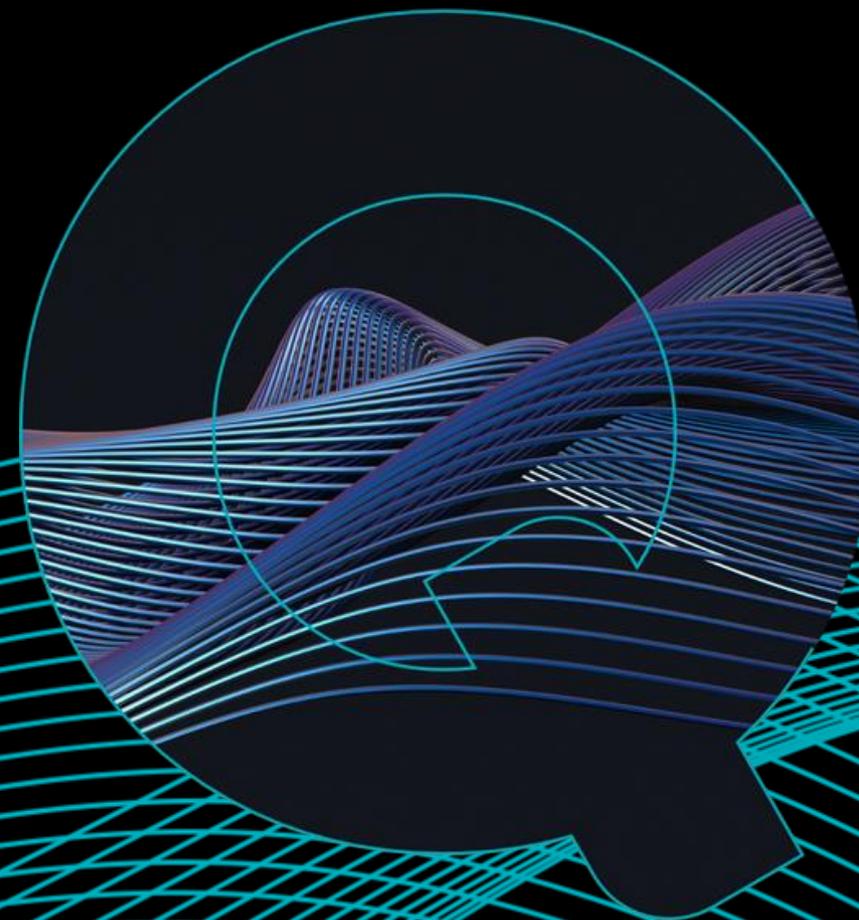


YDUQS DAY

HORIZONTE FINANCEIRO

ROSSANO MARQUES

CFO DA YDUQS



Nossas três mensagens sobre os próximos anos



EPS de R\$ 3 a 4
a partir de 2027



Geração de Caixa de
até R\$ 10Bi nos
próximos 5 anos



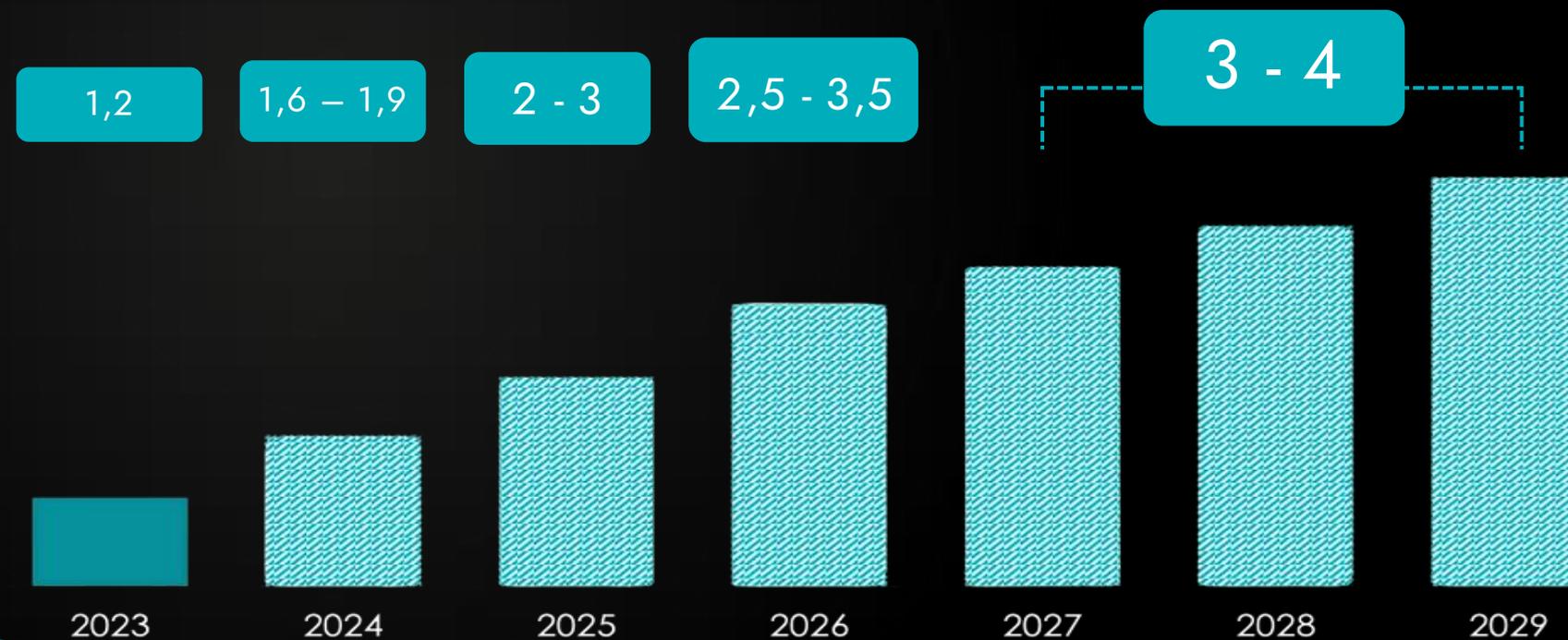
Framework
transparente de
alocação de capital

Nos próximos anos, nosso LL vai crescer **mais de 250%**

CAGR de Receita e
EBITDA Ajustado

Mid to High Single
Digit

Evolução EPS ajustado¹
(R\$)

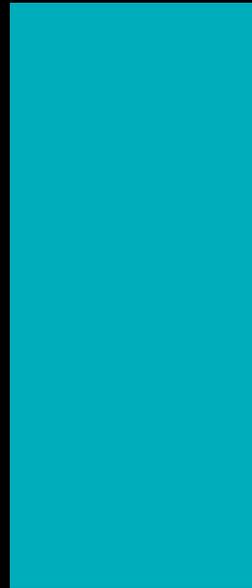


¹ EPS Ajustado = Lucro Líquido Ajustado dividido pelo total de ex-tesouraria

Estaremos focados em transformar esse resultado em uma **Geração de Caixa de até R\$10 Bi**, em 5 anos...

Geração de caixa¹
2025-29
(R\$ bilhão)

8 - 10



... e alocaremos nosso capital através de um framework claro e transparente:

Dívida



Dividendos



Aquisições



E alocaremos nosso capital através de um framework claro e transparente

Dívida



Redução mirando 1,0x (Net Debt/EBITDA)

Forte pagador de Dividendos, com estabilidade de baixa alavancagem



Dividendos

Aquisições



Lifelong learning com alta tecnologia, forte geração de caixa e crescimento (máximo 3 anos para atingir múltiplo Yduqs).

Eventuais ativos, estratégicos e oportunistas, com preço favorável e deal accretive

Seguimos acreditando no potencial de geração de valor de uma **fusão relevante**



Fusão

Oportunidade de sinergias **SG&A** e Tecnologia.

Players grandes com **valuations** depreciados.

Consolidação de um mercado pouco concentrado.

Nosso compromisso

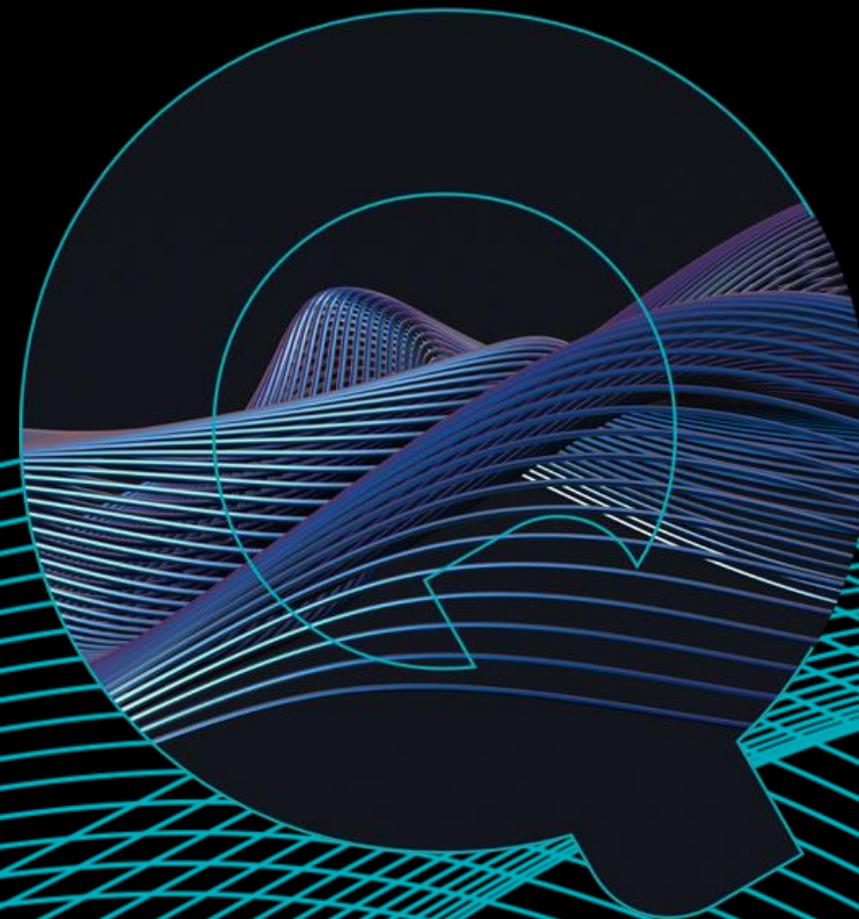
Forte Resultado	EPS > 250% ¹	R\$3 a R\$4 ² (a partir de 2027)
Crescimento consistente	Portfólio garantindo evolução	CAGR (ROL e EBITDA) Mid to High Single Digit
Capex e expansão orgânica	Redução pós transformação tecnológica	7-8% (capex/ROL) Já em 2025
Geração de Caixa	Até R\$10Bi de caixa ³ a ser alocado conforme framework	Forte Pagador de Dividendos
		Dívida ≤ 1,0x (Net Debt/EBITDA)
		Aquisições <i>accretive</i>
Oportunidades Transformacionais	Grande potencial de geração de valor	Eventual Fusão

YDUQS DAY

HORIZONTE FINANCEIRO

ROSSANO MARQUES

CFO DA YDUQS

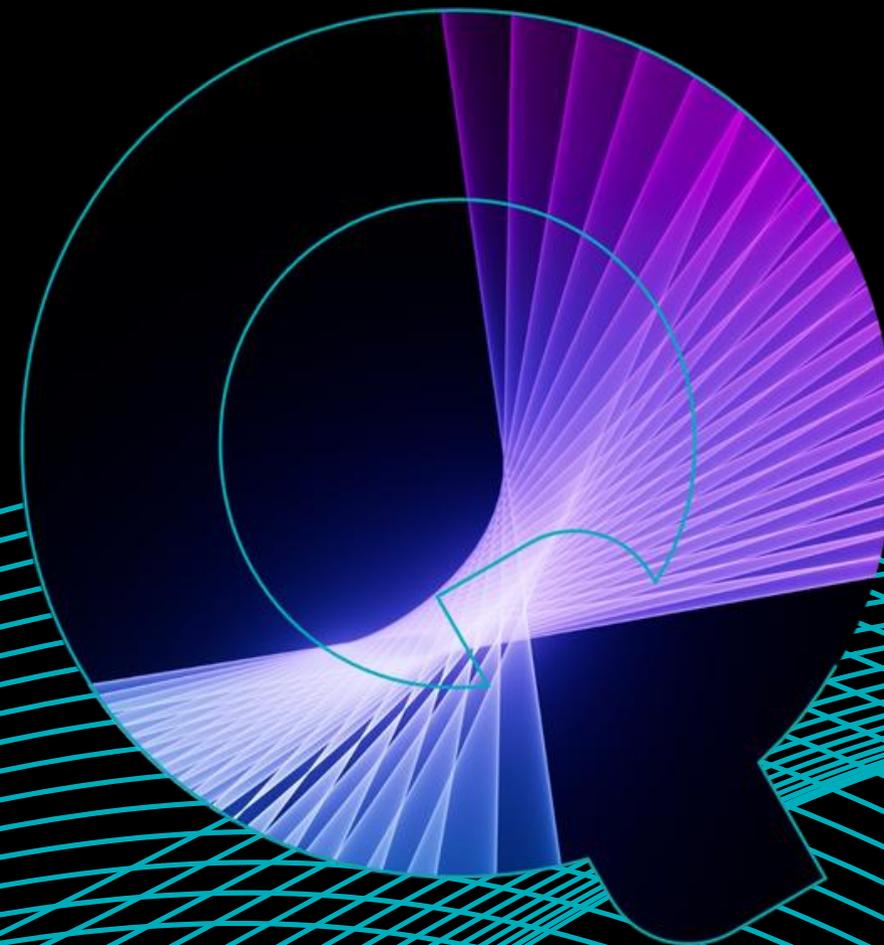


YDUQS DAY

HORIZONTE ESTRATÉGICO

EDUARDO PARENTE

CEO DA YDUQS



Principais Mensagens das Marcas

Estácio e Wyden

Quem atendemos e que valor geramos

A importância da eficiência com qualidade

Crescimento pela maior proximidade com o aluno

IDOMED

Resultados excepcionais

Alinhamento perfeito com Políticas Públicas

Marca sinônimo de excelência

IBMEC

Conquistamos excelência no segmento com proposta de valor diferenciada

Entregas consistentes têm levado a ganho de *share* e posição de liderança

Temos um futuro promissor pela frente

Vida Toda

Estratégia clara e foco de atuação

Histórico de crescimento com alta rentabilidade vem aumentando relevância do Vida Toda na Yduqs

Estamos animados com o futuro das nossas iniciativas

Horizonte Estratégico

Somos líderes no mercado
Geração de caixa vai surpreender
Gatilhos no horizonte serão nossos

Indústria em momento de oportunidades

Mercado: 32M de pessoas podem aumentar renda. EAD reconhecido, oferta presencial se ajustando.

Governo sensível aos menos privilegiados, Fies sendo reconstruído.

Investidores estrangeiros retomando interesse pelo País e pelo setor.

Mercado pulverizado, fusões fazendo cada vez mais sentido.

Posicionamento relativo Muito forte

Portfolio à prova de crise e de twists regulatórios, com crescimento muito forte em retomada da economia.

Histórico de crescimento, margens, dividendos e bom alocador de capital.

- Liquidez muito acima do mercado, base de acionistas excelente, full corporation.

Management transparente, estruturado e consistente com disciplina de execução.

Geração de caixa nos dando muitos graus de liberdade

Margem em novo patamar com mix e alavancagem operacional empurrando para cima

Todos os negócios crescendo

Desalavancagem acelerada, juros caindo e fase de CAPEX alto encerrada, gerando alto impacto below EBITDA.

Forte expansão de Lucro Líquido e FCA com estratégia clara de alocação de capital e possibilidade de acelerar dividendos

Líder em tecnologia Qualidade acadêmica boa e crescendo Referência em ESG Marcas nacionais e escala

YDUQS DAY

HORIZONTE ESTRATÉGICO

EDUARDO PARENTE

CEO DA YDUQS

