

YDUQS

Apresentação corporativa Setembro 2022

YDUQ
B3 LISTED NM



Produced by MSCI ESG Research as of December 10, 2020



FTSE4Good

IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3



THE USE BY YDUQS Participações S.A. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF YDUQS Participações S.A. By Msci. Msci Services And Data Are The Property Of Msci Or Its Information Providers, And Are Provided 'As-is' And Without Warranty. Msci Names And Logos Are Trademarks Or Service Marks Of Msci.

Principais mensagens

- O Brasil precisa muito de educação superior e esse mercado tem um grande potencial
- A YDUQS se reinventou e possui um posicionamento único para aproveitar essas oportunidades
- Entendemos que existe um upside relevante diante da nossa valoração atual
- Além do upside financeiro, investir na YDUQS representa uma oportunidade de estar junto de um líder nacional em ESG

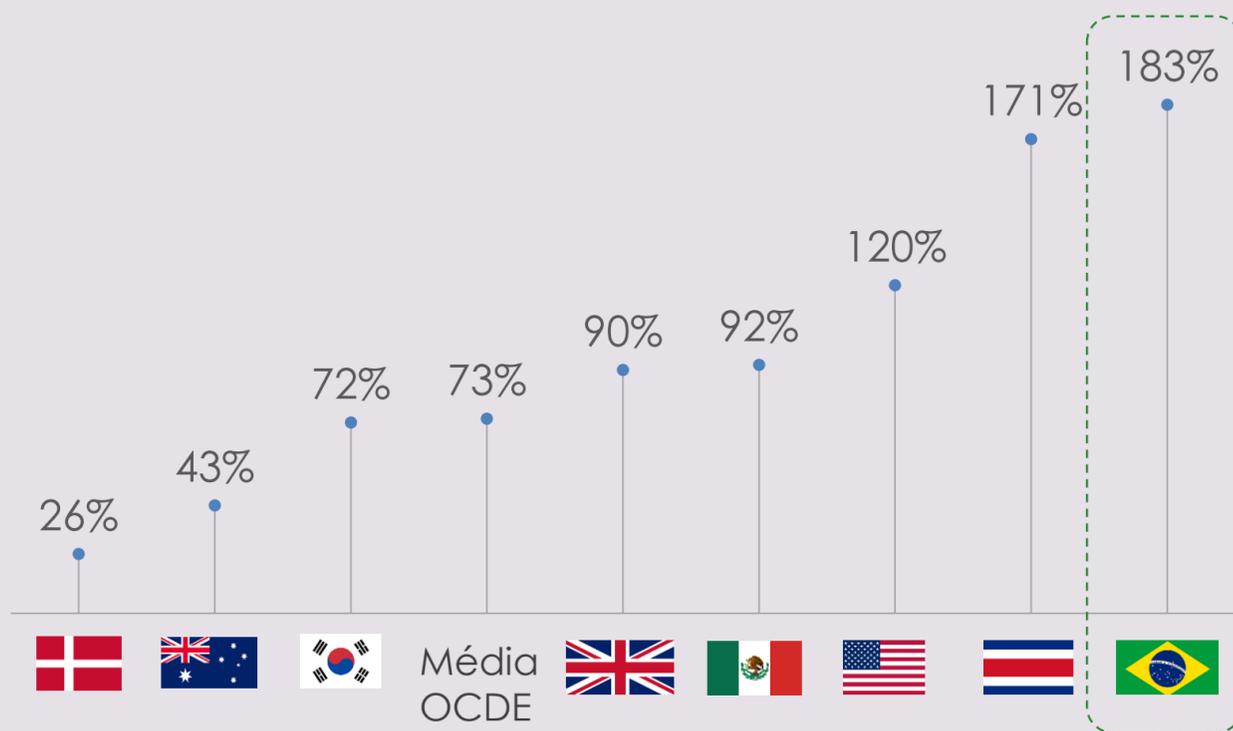


O Brasil precisa muito de educação superior
e esse mercado tem um grande potencial

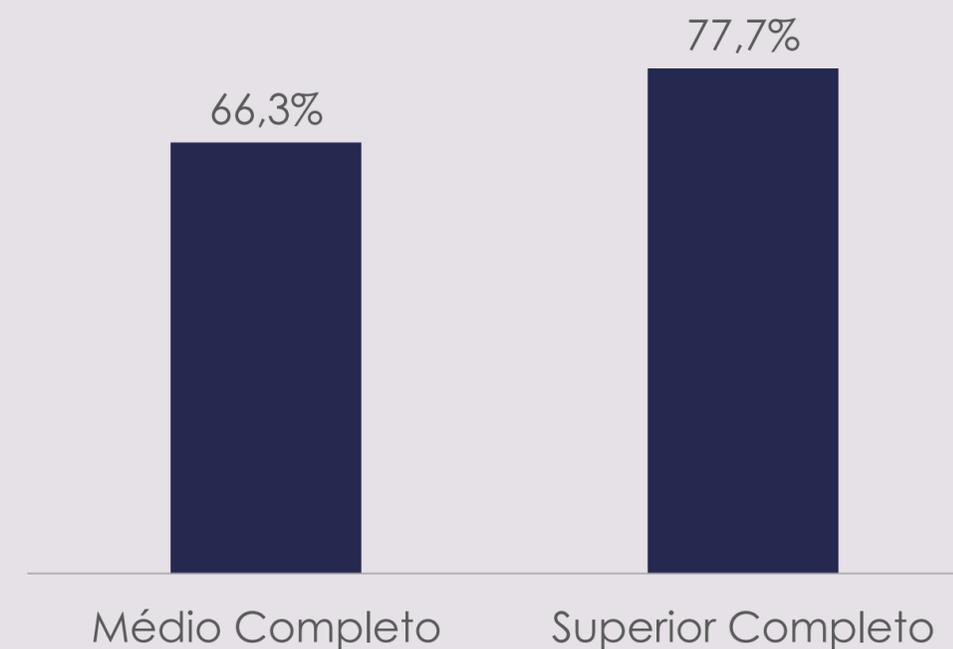


Fazer faculdade no Brasil tem um grande impacto sobre a vida das pessoas

Incremento na remuneração média
(%, Ensino Superior vs Ensino Médio)



Empregabilidade por grau de instrução
(%, Brasil 2019)



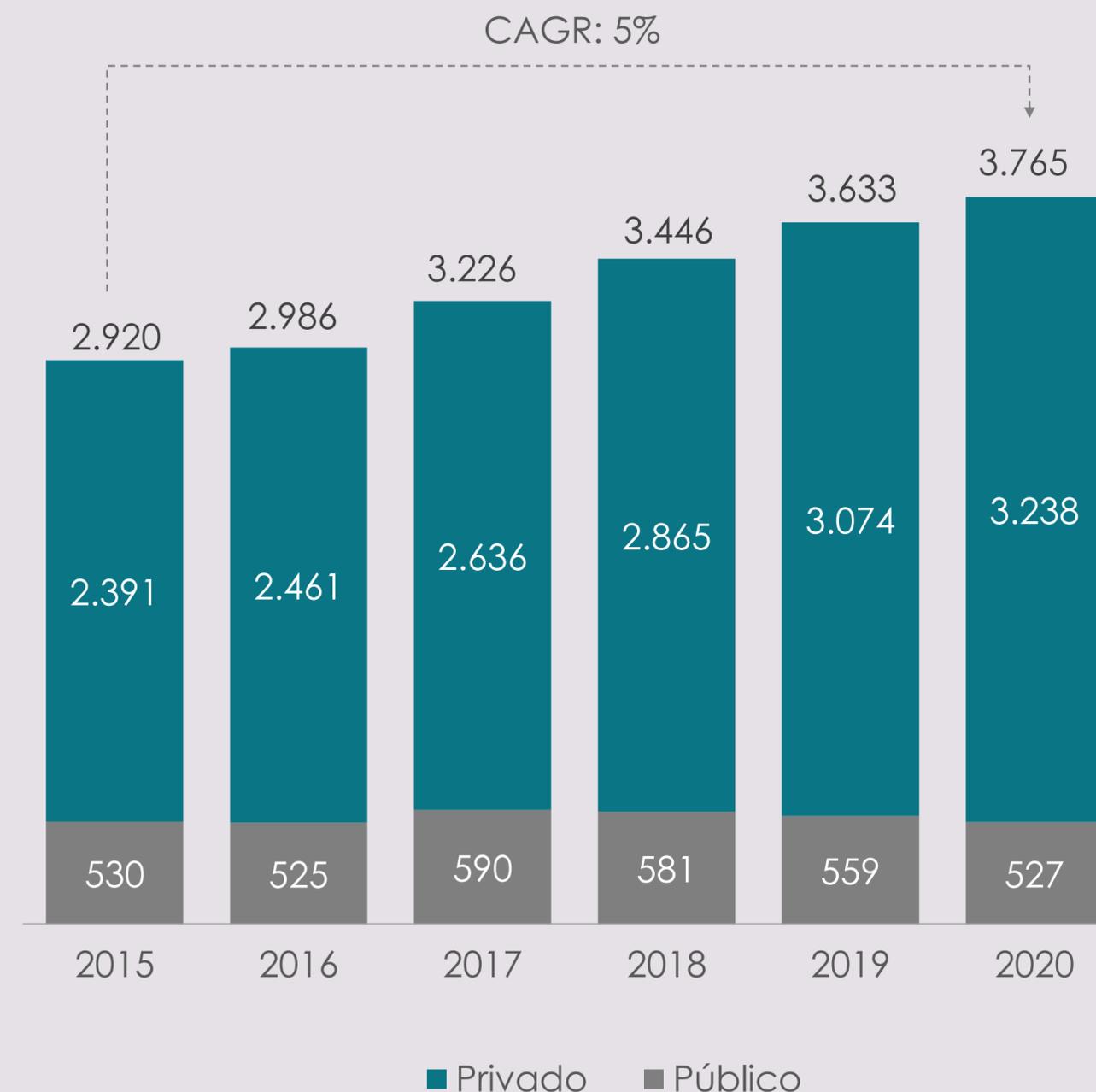
Fontes: OCDE e Instituto Semesp

O crescimento do mercado é grande e praticamente todo no setor privado

Barreiras de entrada no mercado brasileiro de educação superior:

- Setor altamente regulado
- Abertura de novos campi, cursos e expansões de vagas: processo longo burocrático e custoso
- Alto investimento prévio ao processo de credenciamento

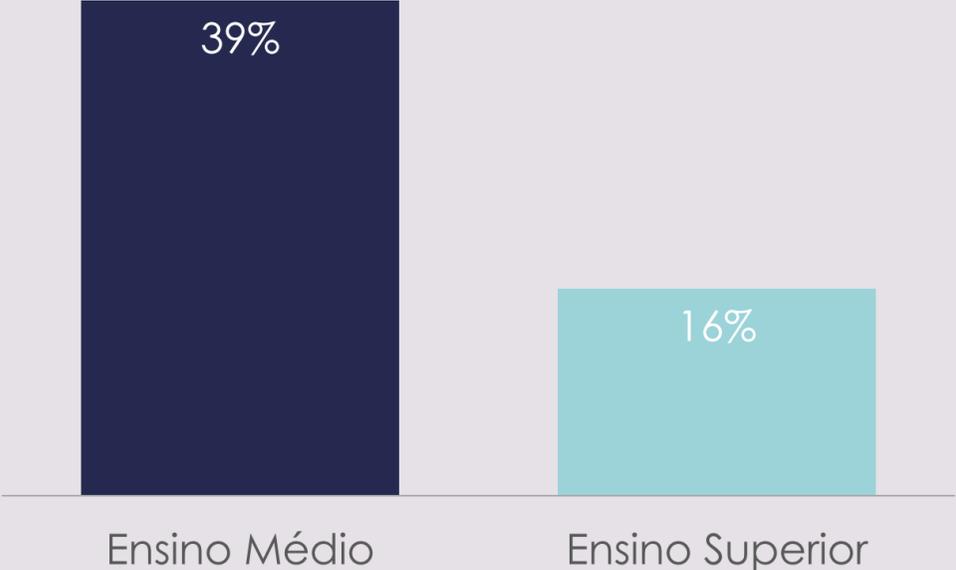
Ingressantes 2020
(em milhares)



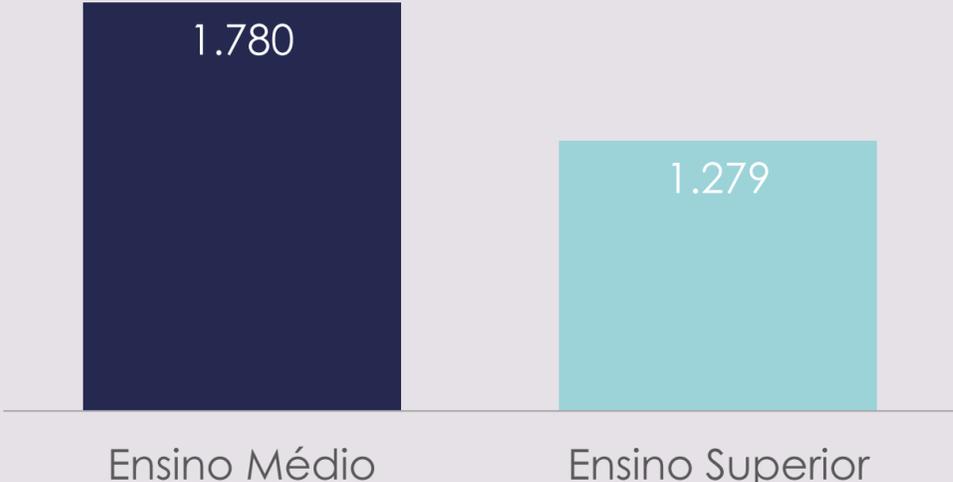
Fonte: Inep

O potencial de crescimento ainda é muito grande

Nível de escolaridade da população brasileira (% , 2020)



Formandos no Brasil (Em milhares, 2020)

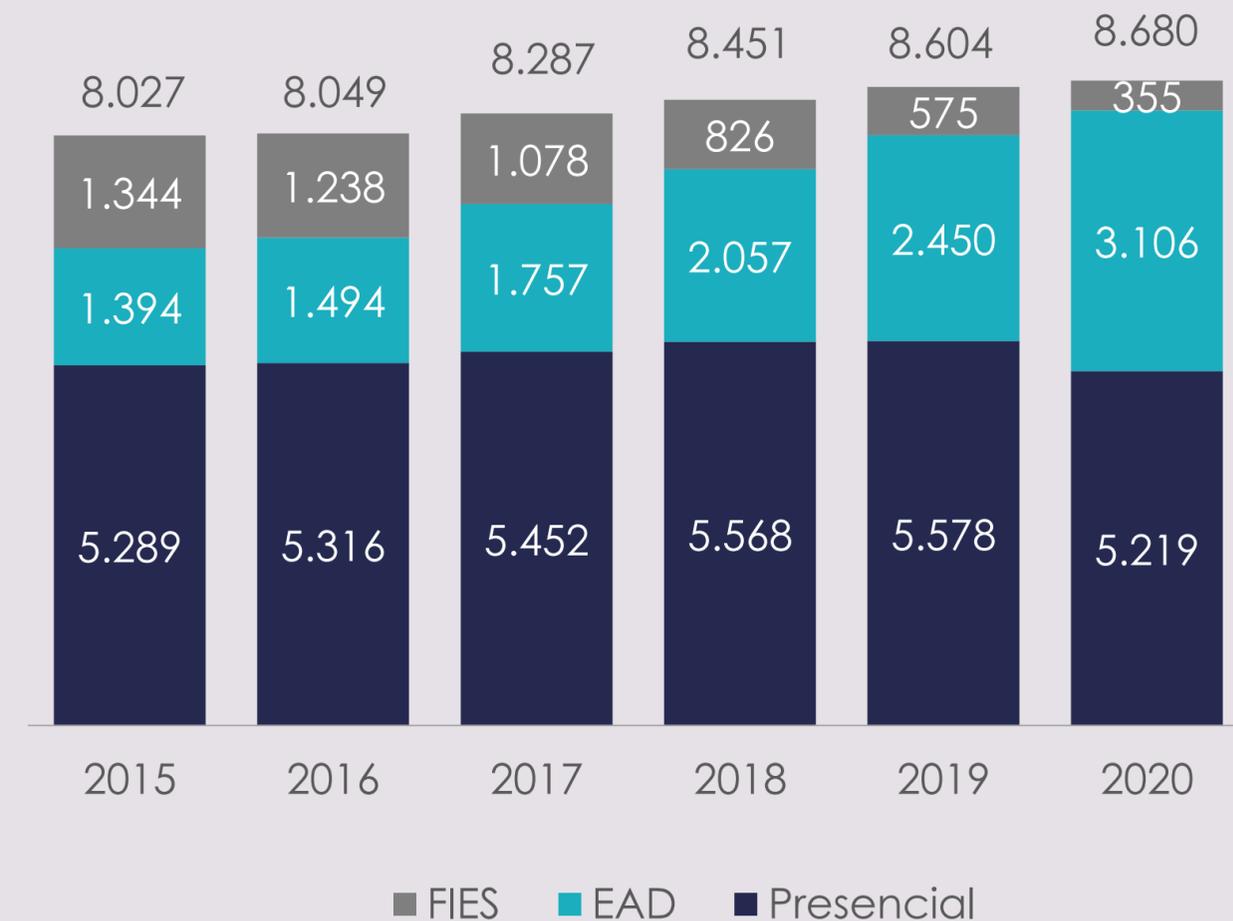


Fonte: Instituto Semesp

A partir de 2015 houve um conjunto de mudanças regulatórias que levou a uma forte digitalização do setor

- Fim do FIES
- Liberação da abertura de polos
- Liberação de 40% do conteúdo digital no presencial

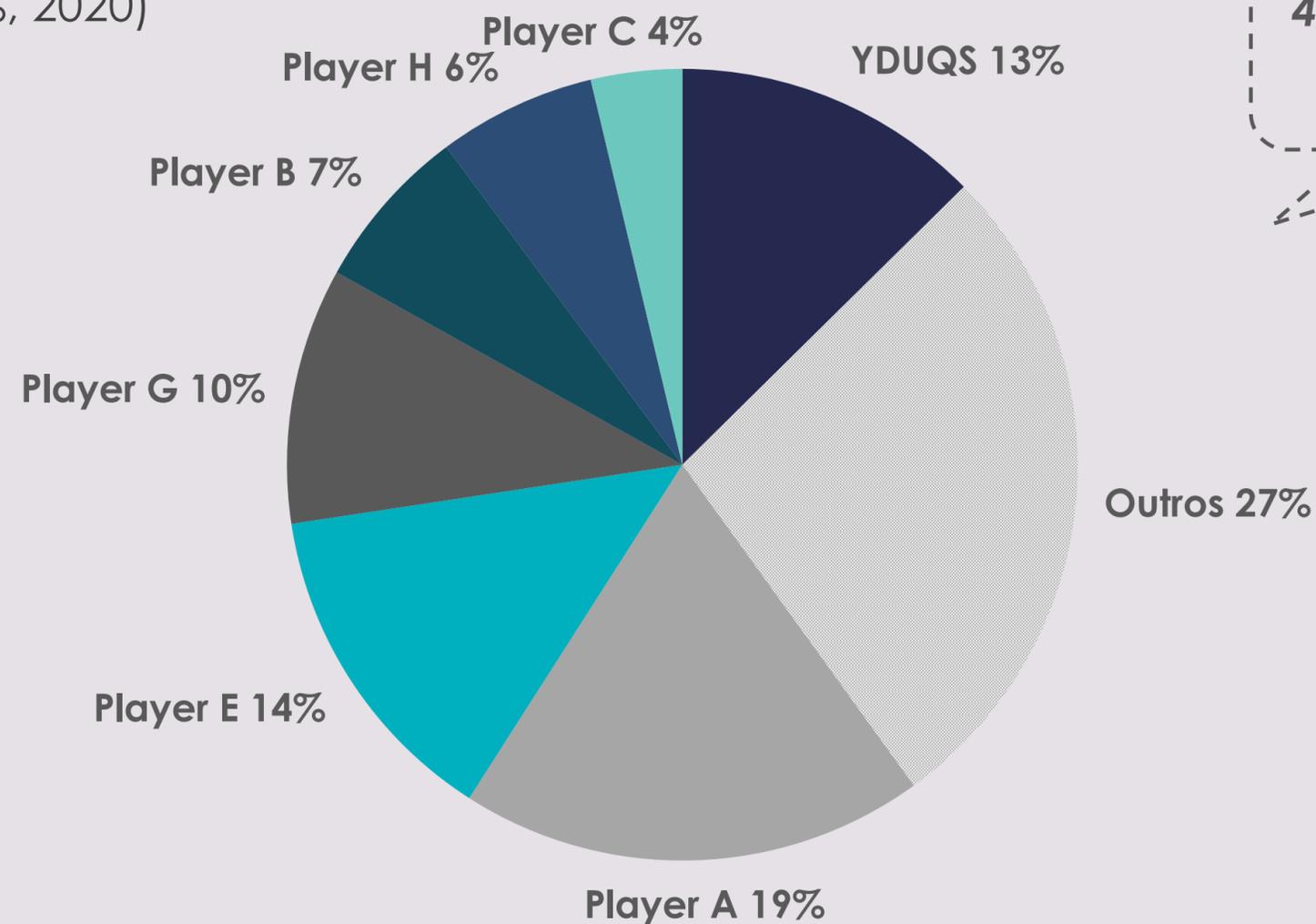
Matrículas 2020
(em milhares)



Fonte: Inep

Houve um crescimento relevante do mercado de EAD, com ganho relevante dos players com maior tecnologia

Matrículas EAD
(%, 2020)



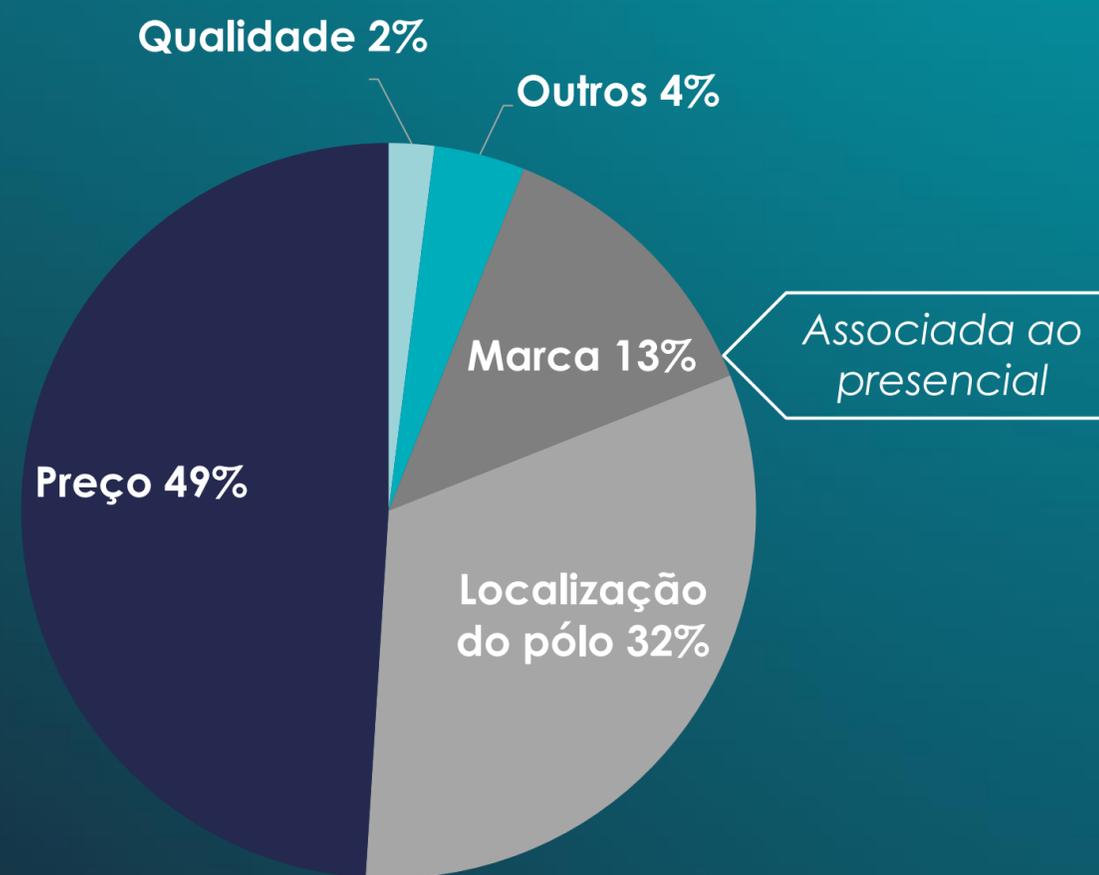
4 maiores players detêm >50% do mercado

Escola é fundamental pois CAC e custo de conteúdo são muito altos



Fonte: Inep

O *footprint* é um fator determinante para o sucesso no EAD



Fatores para escolha da IES (EAD)

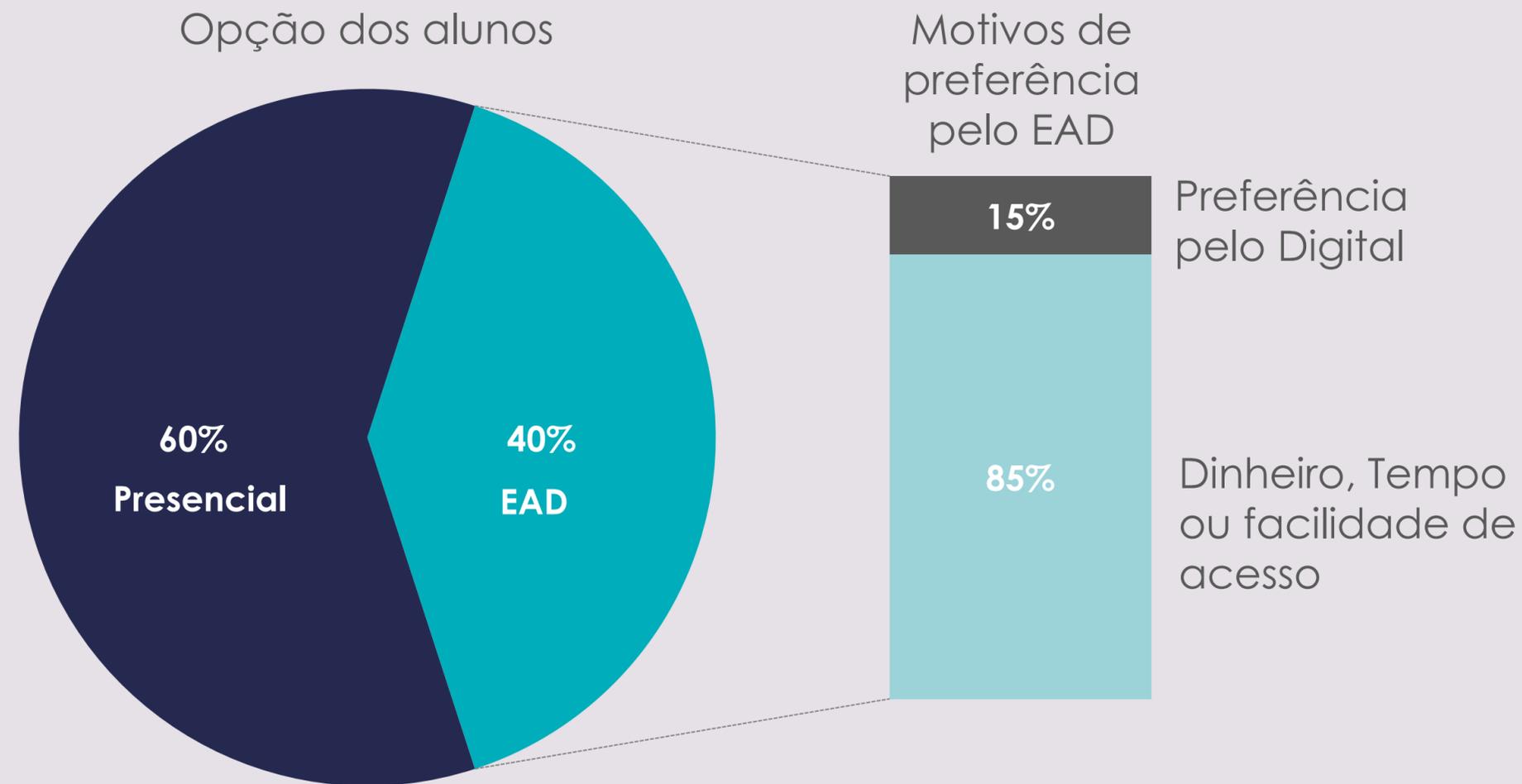
Polos 1S22



Campi 1S22

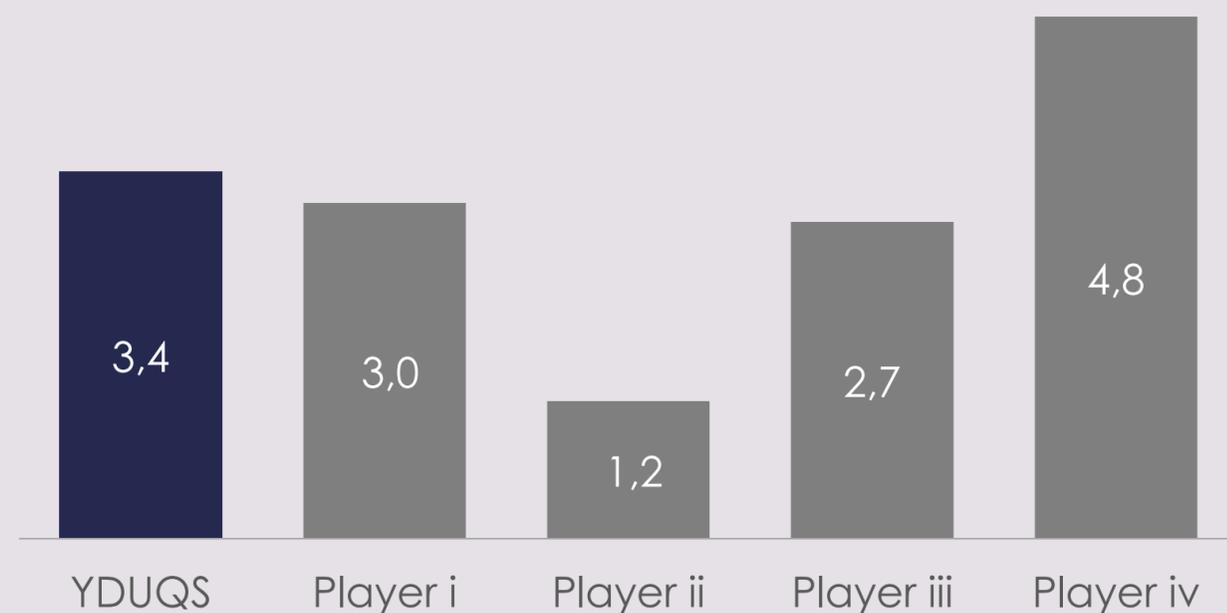


A maior parte dos alunos prefere a modalidade presencial

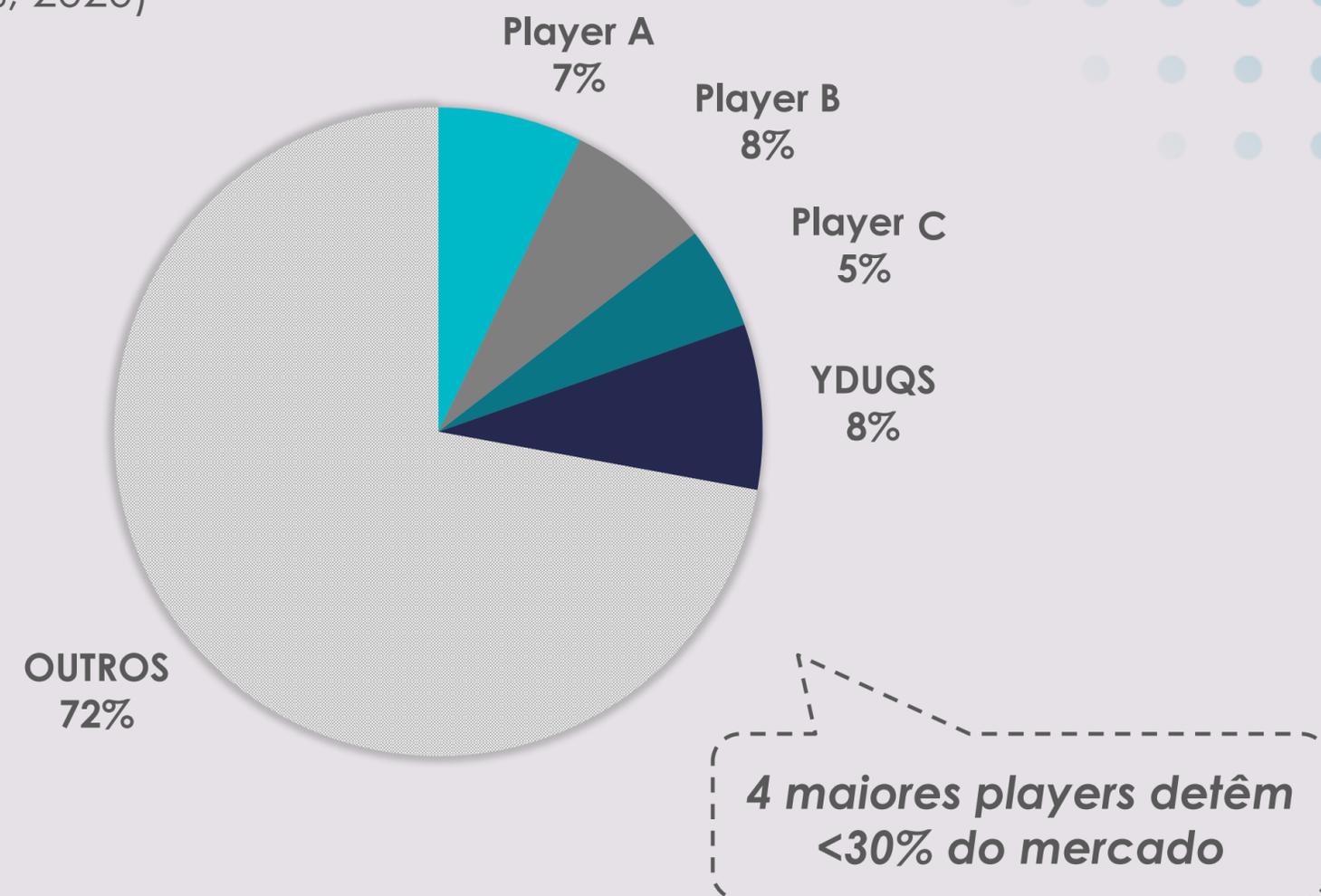


Apesar de as condições terem se deteriorado muito, o presencial ainda é pouco consolidado

Alunos/campus 1S22
(mil alunos)



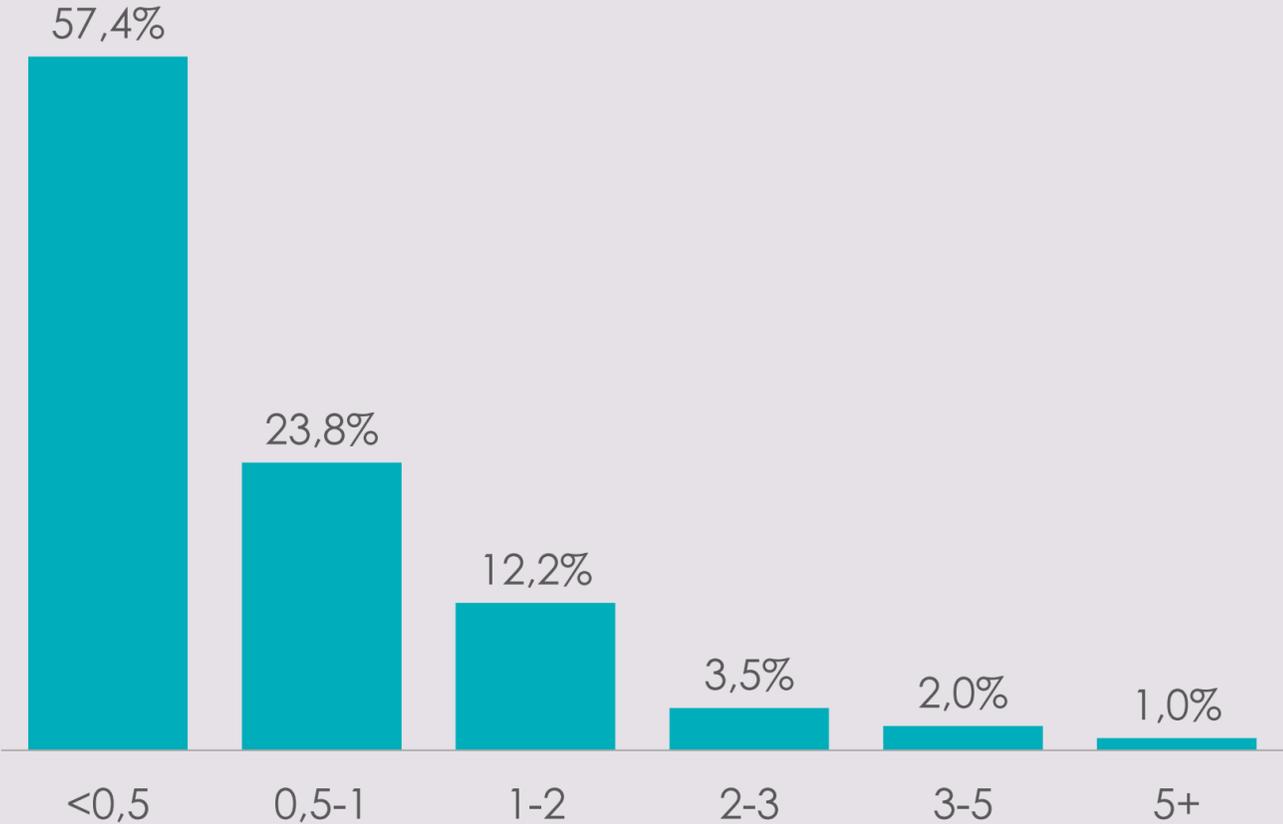
Matrículas Presencial
(%, 2020)



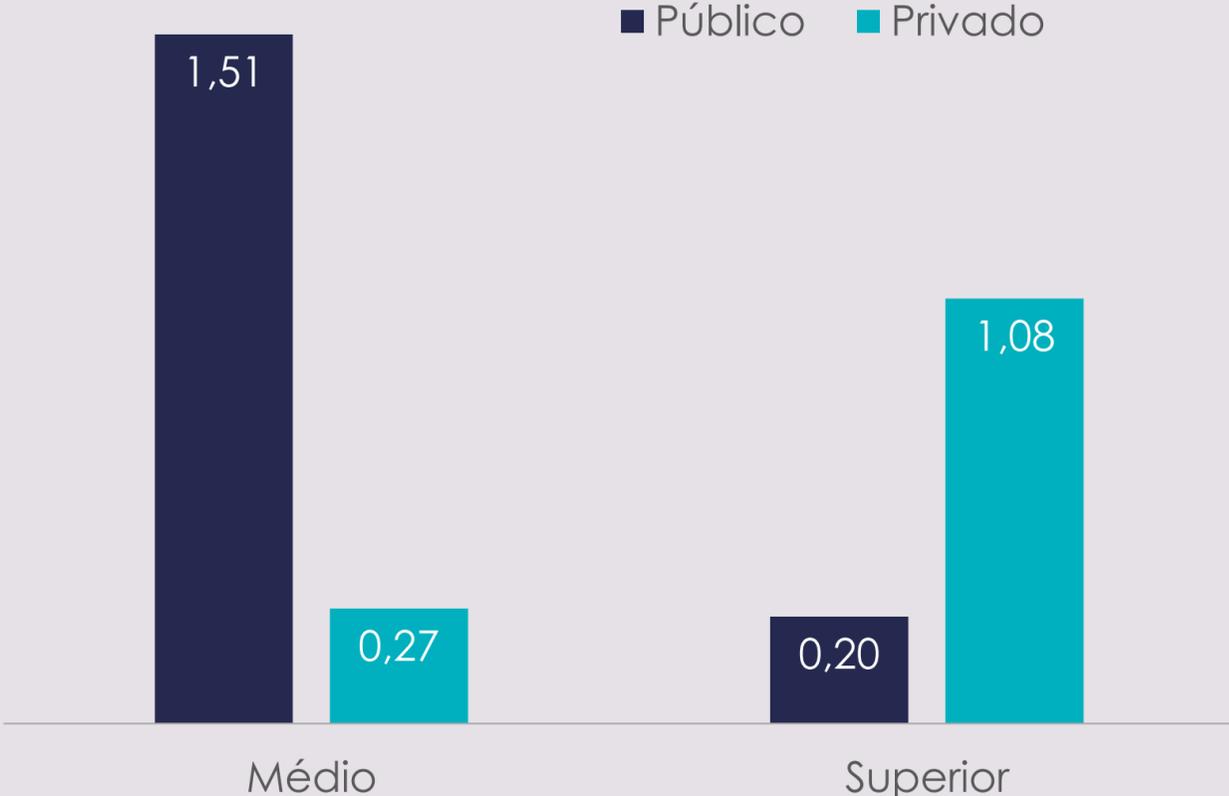
Fonte: Inep

O grande potencial de crescimento vem das classes C e D

Renda Domiciliar - Alunos no Ensino Médio (Salários mínimos per capita em 2020)



Formandos por ensino (Em milhões, 2020)

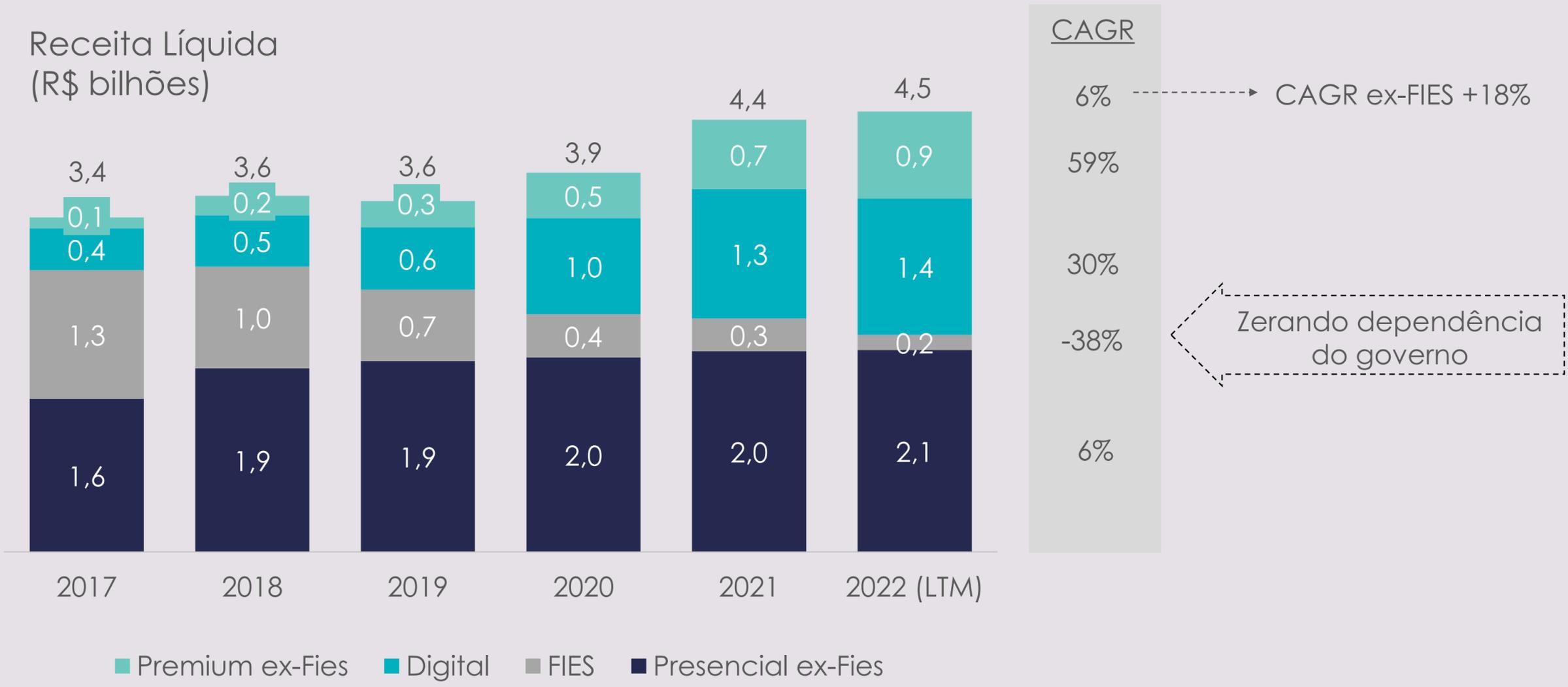


Fonte: Instituto Semesp

A YDUQS se reinventou e possui um posicionamento
único para aproveitar essas oportunidades



Com as mudanças estruturais do setor, entre erros e acertos, a YDUQS se transformou em uma empresa leve com negócios de alto crescimento



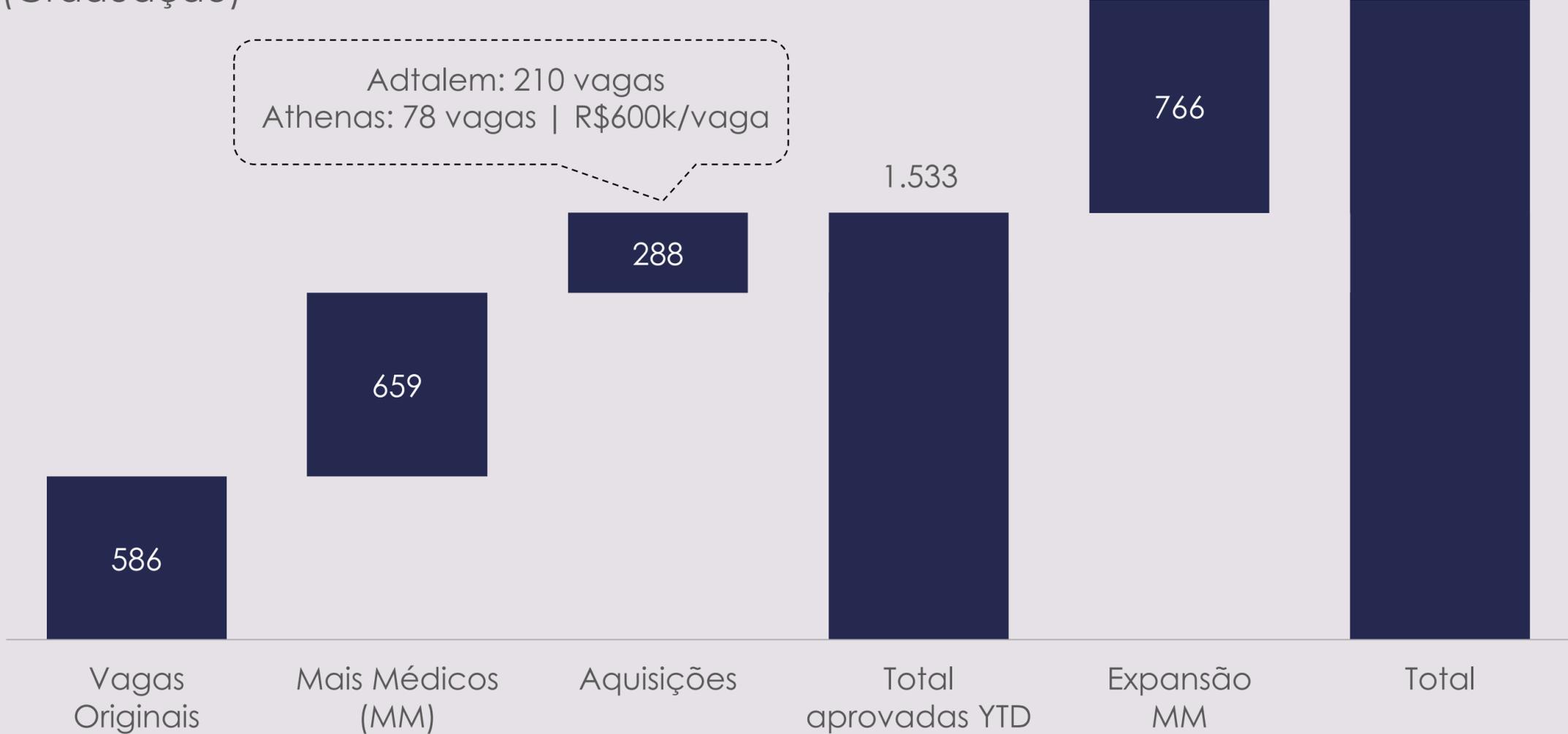
O que deu errado....

- Financiamento próprio
- Greenfields
- K12



O negócio de medicina foi construído quase todo organicamente

Vagas de medicina/ano (Graduação)



Existe uma expansão grande contratada e outra bem encaminhada

Unidades	Tipo	UF	1S22			Maturação ⁽¹⁾		Pleno Potencial ⁽²⁾		
			Vagas Autorizadas	Base de alunos (mil alunos)	% Maturação	Base de alunos (mil alunos)	% Pleno potencial	Vagas	Base de alunos (mil alunos)	
Presidente Vargas	Orgânica	-	RJ	240	1,7	97%	1,7	97%	240	1,7
Città	Orgânica	-	RJ	170	1,1	89%	1,2	89%	170	1,2
Juazeiro do Norte	Orgânica	-	CE	100	0,7	97%	0,7	97%	100	0,7
Ribeirão Preto	Orgânica	-	SP	76	0,5	97%	0,5	97%	76	0,5
Teresina Facid	Adquirida	Adtalem	PI	110	0,7	93%	0,8	93%	110	0,8
Cáceres Fapan	Adquirida	Athenas	MT	50	0,2	42%	0,4	42%	50	0,4
Unijipa	Adquirida	Athenas	RO	28	0,0	0%	0,2	0%	28	0,2
Ji-Paraná Famejipa	Adquirida	Adtalem MM II	RO	50	0,04	10%	0,4	3%	150	1,1
Açailândia	Adquirida	Adtalem MM II	MA	50	0,1	22%	0,4	7%	150	1,1
Juazeiro	Orgânica	MM I	BA	155	0,7	66%	1,1	66%	155	1,1
Alagoinhas	Orgânica	MM I	BA	65	0,4	81%	0,5	32%	165	1,2
Jaraguá do Sul	Orgânica	MM I	SC	150	0,3	28%	1,1	28%	150	1,1
Angra dos Reis	Orgânica	MM I	RJ	89	0,4	67%	0,6	38%	155	1,1
Canindé	Orgânica	MM II	CE	50	0,15	41%	0,4	14%	150	1,1
Castanhal	Orgânica	MM II	PA	50	0,08	23%	0,4	8%	150	1,1
Quixadá	Orgânica	MM II	CE	50	0,08	22%	0,4	7%	150	1,1
Iguatu	Orgânica	MM II	CE	50	0,03	8%	0,4	3%	150	1,1
Total				1.533	7,2	65%	11,0	43%	2.299	16,5

71% das unidades ainda em maturação

(1) Base de alunos na maturação inclui ProUni (+10%) e FIES (+10%).
 (2) 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.



Como resultado temos a medicina “mais jovem” do mercado

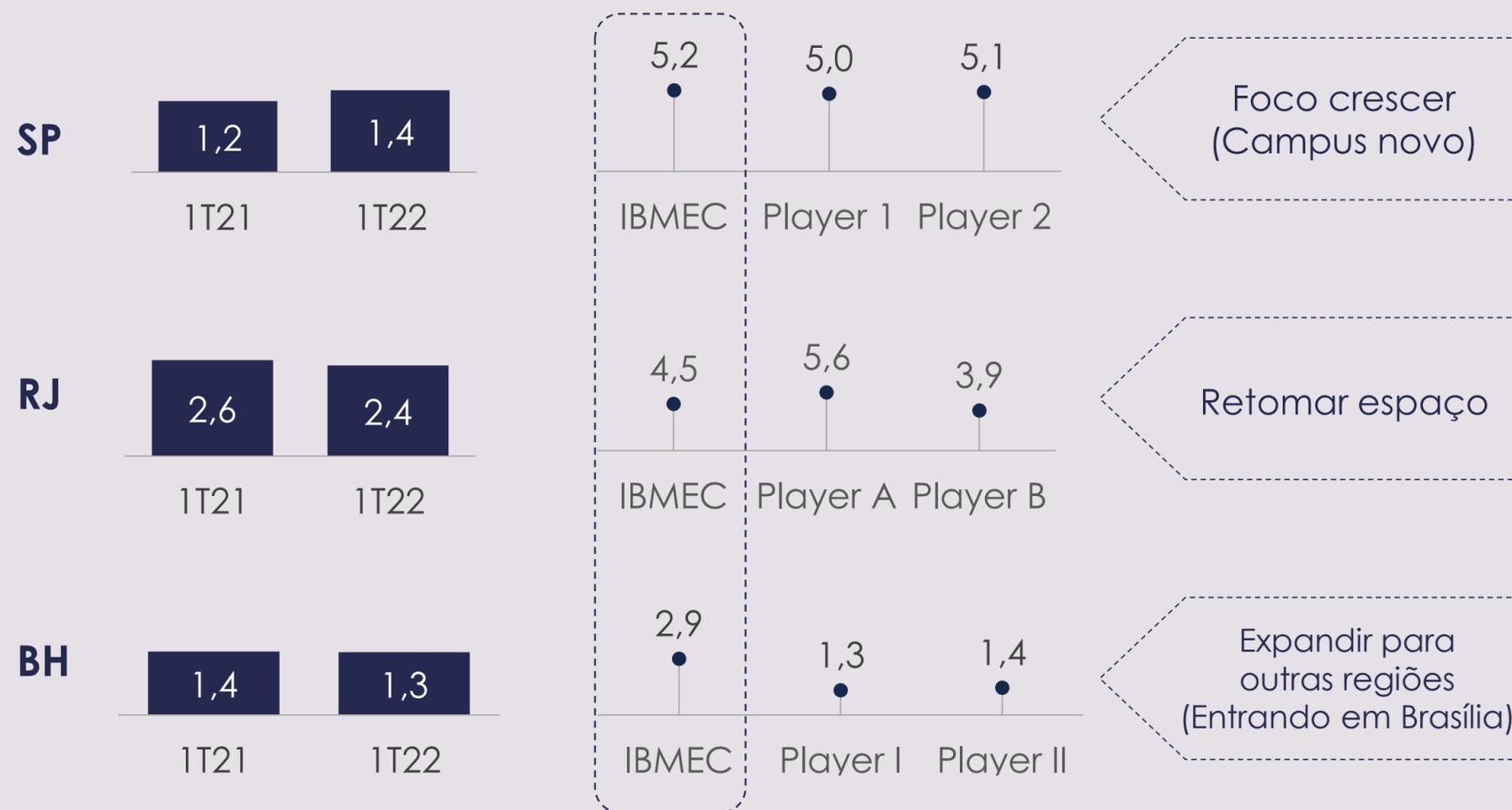
Alunos de medicina/vaga
(mil alunos)



O IBMEC é uma instituição com muito potencial

Base de alunos IBMEC
(mil alunos, graduação)

Preço
(R\$mil/mês, curso ADM)



Temos uma expectativa de continuar crescimento do Premium, como fizemos nos últimos anos

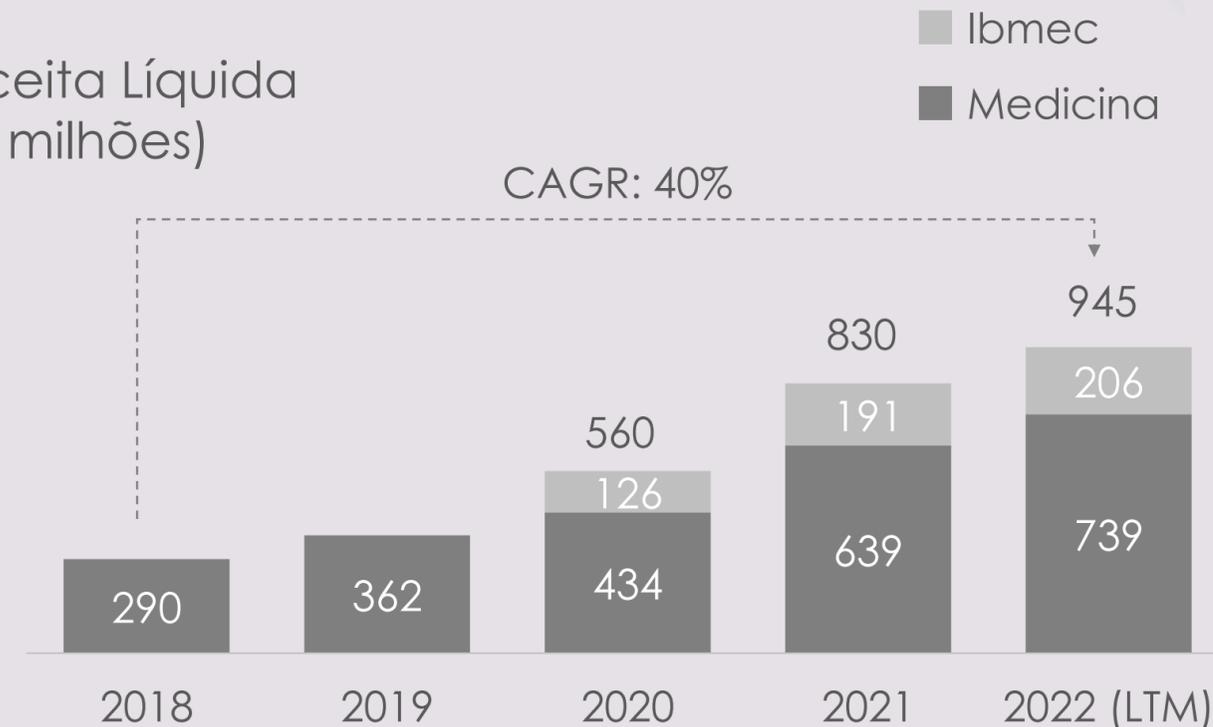
Margem EBITDA ajustada **por semestre** (%)



EBITDA ajustado (R\$ milhões)



Receita Líquida (R\$ milhões)



Base de alunos (mil alunos)



Evoluímos de um sistema de polos prprios para muitas parcerias, com característias diferentes...

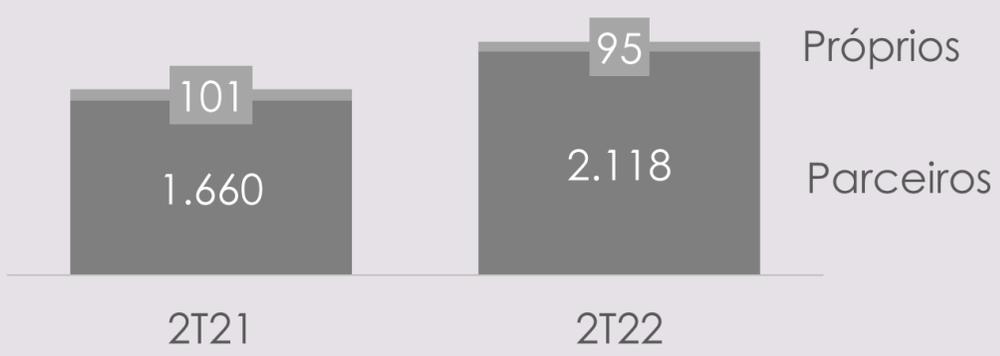


Polo parceiro em uma cidade grande

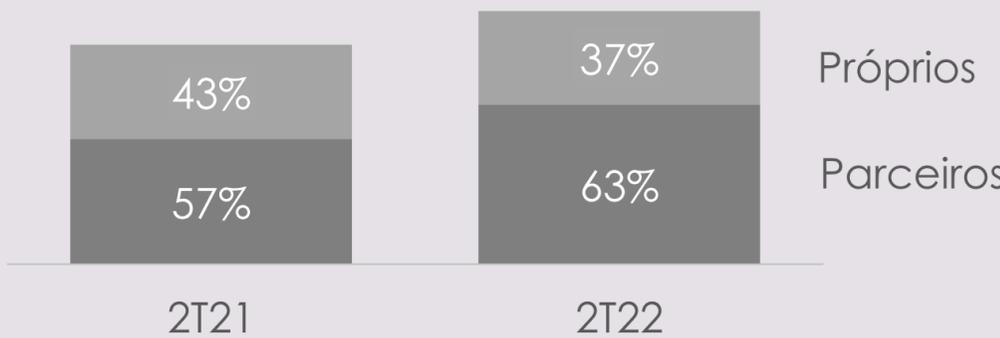


Localização: Polo Barra da tijuca (Downtown), RJ
População: 6,75milhões habitantes
IDH: 0,799
Renda per capita: R\$ 4.500 / mês

Número de polos por tipo (polos)



Base de alunos de graduação por tipo de polo (%)



Breakeven 32 alunos



Polo parceiro em uma cidade pequena



Localização: Polo Carutapera, MA (345 km de distância de São Luís)
População: 24mil habitantes
IDH: 0,574
Renda per capita: R\$ 500 / mês



...com uma didática imbatível...

	EnsineMe	Player I	Player II	Player III	Player IV	Player V	Player VI	Player VII
Aprendizagem modular	●					●	●	
Estrutura do conteúdo								
• Texto	●	●	●	●		●	●	●
• Vídeos	●	●	●	●	●	●	●	
• Recursos Interativos	●		●	●				
• Podcast	●							●
• Livro/ texto PDF	●				●			●
Variedade de atividades								
• Objetivas	●	●	●	●	●	●	●	●
• Discursivas	●			●	●	●		
• Laboratórios virtuais	●	●	●					
Versatilidade Vídeos								
• Expositiva/ Vídeo Aula	●	●	●	●	●	●	●	●
• Entrevistas	●					●	●	
• Animações	●					●	●	
Usabilidade								
• Responsivo	●		●		●	●	●	●
• Nota App (Android)	4,7	N.D. ⁽¹⁾	4,5	N.D. ⁽¹⁾	4,7	4,7	2,6	3,4

Considerações

- A maioria utiliza videoaulas longas (>40min) e tem apenas vídeos com professores dando explicações. Trabalhamos com temas com objetos componentizados de aprendizagem;
- Na concorrência falta conteúdo interativo (livros em PDF apenas) e utiliza apenas questões de múltipla escolha para prática do aluno



(1) Tem apps, mas não acessam o conteúdo de ensino.

...e muita tecnologia

Evolução importante nos nossos canais digitais

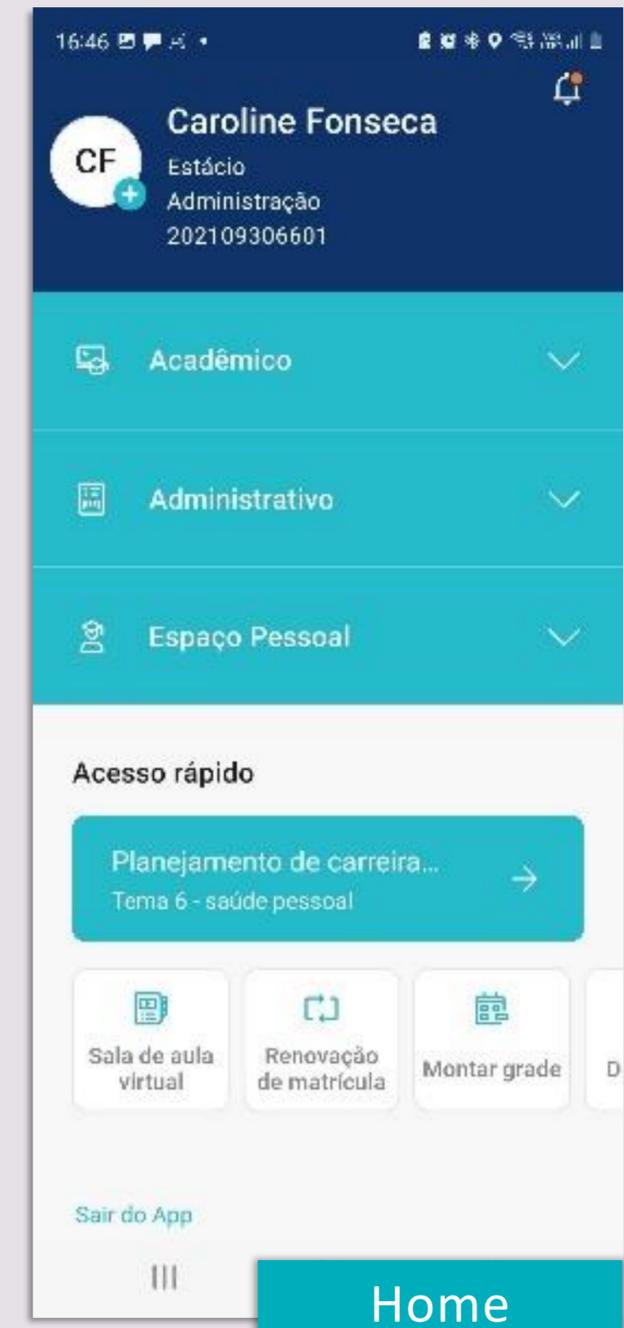


Processo digital

- Entrega de documentação
- Seleção
- Pagamento

Foco crescente na experiência de aprendizado cada vez mais engajante, personalizada e nativamente digital

- Aluno consegue resolver toda sua vida acadêmica e administrativa
 - Acesso a disciplinas e conteúdo EnsiMe
 - Notas e CT
 - Pagamentos
 - Renovação
 - Escolha de disciplinas
 - Atendimento
- Multimarcas e *white label* com velocidade para criação de novas marcas
- App com maior nota do mercado 4.7 no play store e 4,6 na Apple Store
- 750+ mil alunos ativos no app mensalmente
- 40% dos acesso à plataforma de aprendizagem (SAVA) são através do app



<15 min para concluir um processo de matrícula

51% das matrículas concluídas inteiramente no site

O Digital se tornou do tamanho do FIES antigo, contribuindo muito para o negócio

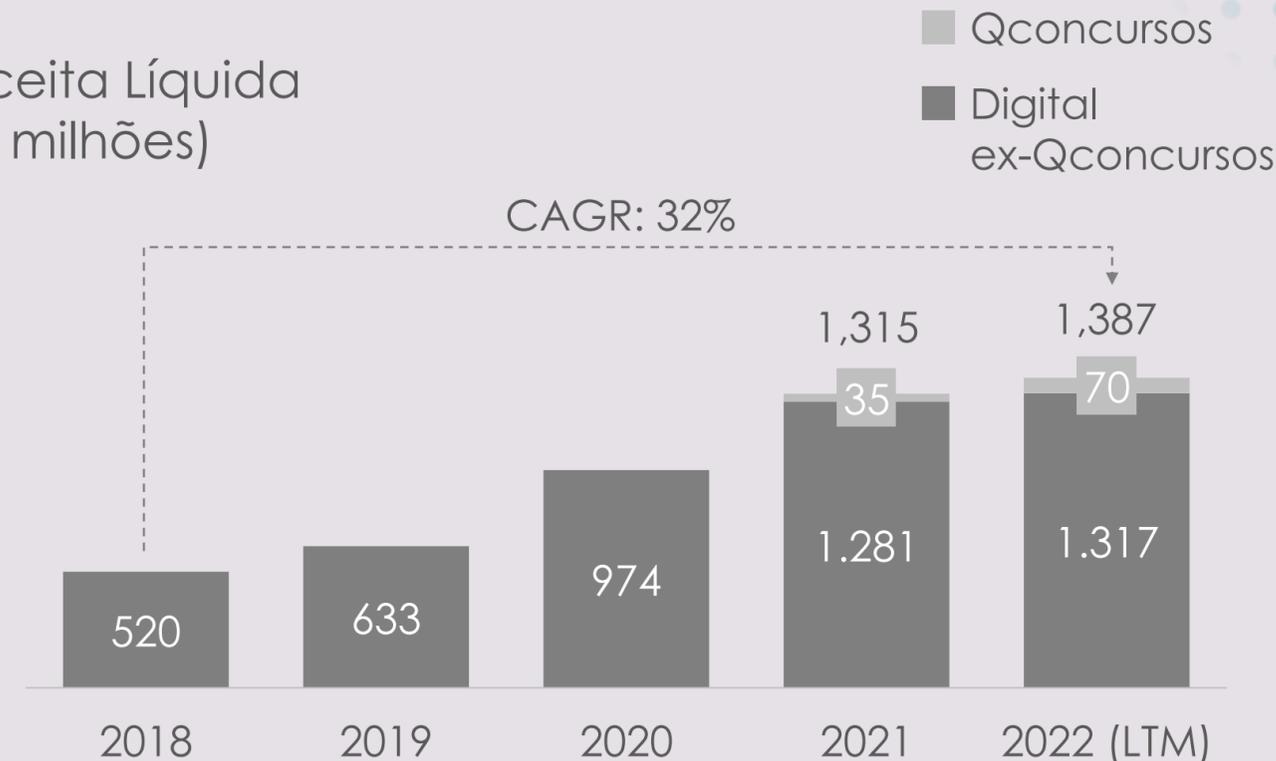
Margem EBITDA ajustada **por semestre** (%)



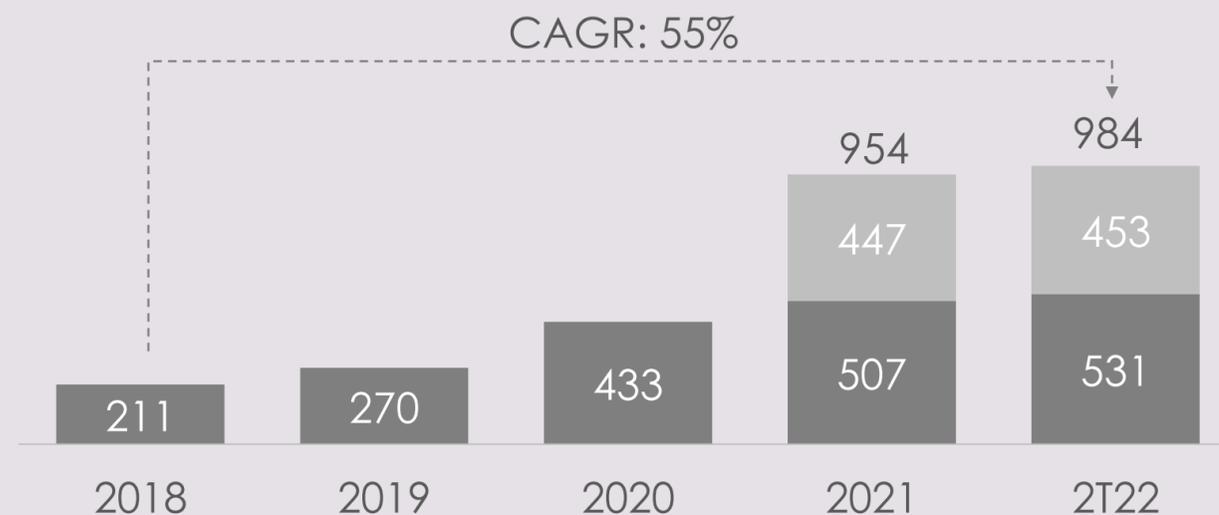
EBITDA ajustado (R\$ milhões)



Receita Líquida (R\$ milhões)



Base de alunos (mil alunos)



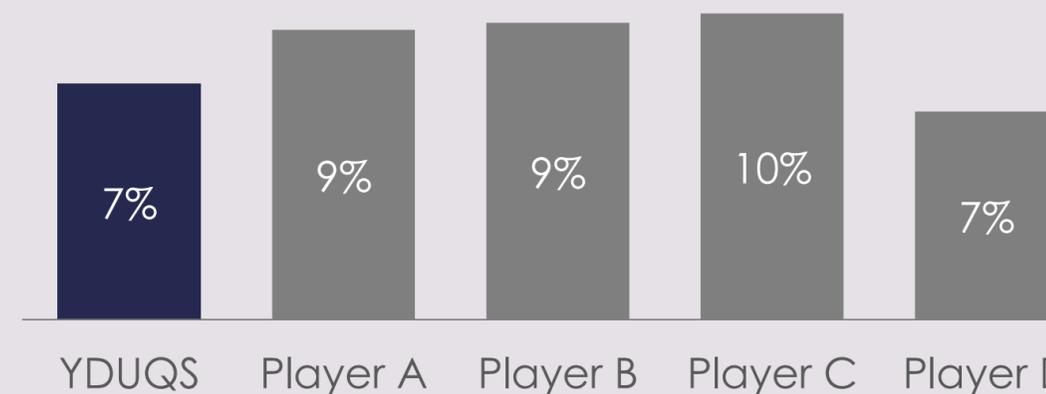
No Presencial chegamos a patamares de eficiência benchmark no mercado



Alunos/Campus 1S22
(mil alunos)



Aluguel IFRS 16/ROL 1S22 ⁽¹⁾
(%)



(1) Aluguel IFRS 16 e Receita consolidados (total divulgado por player)

Campanhas icônicas



IDOMED VEST
Vestibular Unificado de Medicina

Para essa questão do Vestibular, não há dúvida:
Medicina é no IDOMED.




Empreenda sem se prender a teorias. Ibmec-se.

Transforme-se na sua melhor versão. Com a expertise e a metodologia inovadora do Ibmec, você encontra todos os recursos para fazer a diferença no mercado, desenvolvendo a sua própria oportunidade nos negócios.

Graduação
Pós-Graduação
Mestrado
Especialização

Ibmec



GRADUAÇÃO EM DIREITO

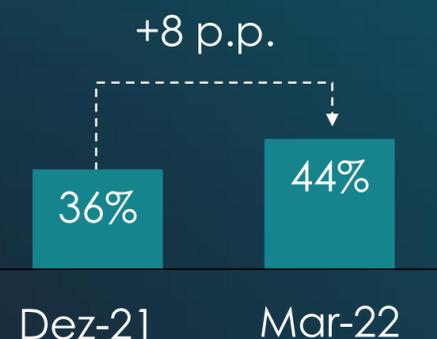
SUA PRIMEIRA AÇÃO DE SUCESSO NA CARREIRA JURÍDICA É ESTUDAR AQUI.

- Altos índices de aprovação na OAB
- Foco em aprendizado prático
- Competições de Juri Simulados internos e externos

MARTHA FALCÃO
Você aprende mais com quem conhece.

Saiba mais: WYDEN.COM.BR/FMF

Busca nacional por IES (Share of interest ⁽¹⁾)



Marca #1

Estácio - Top 1 em pesquisas no google

+24 p.p.

a frente do segundo colocado

E a retomada da captação está sendo base para a retomada do crescimento e rentabilidade

Captação BU presencial por semestre (mil alunos; graduação)



- Percepção de forte condução na pandemia
 - 300 mil alunos no Microsoft Teams em uma semana
 - 20% de retorno presencial em 21.1
 - 100% em 22.1
- NPS em forte elevação +20pp desde 2020
- Tecnologia: Uso intenso no apoio ao aprendizado (UX, inteligência artificial, multi plataformas, etc)
- Campanhas vencedoras

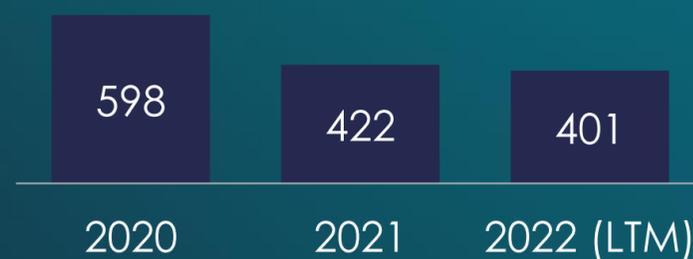
(1) Fonte: Dados do Google Trends

Início da retomada do Presencial

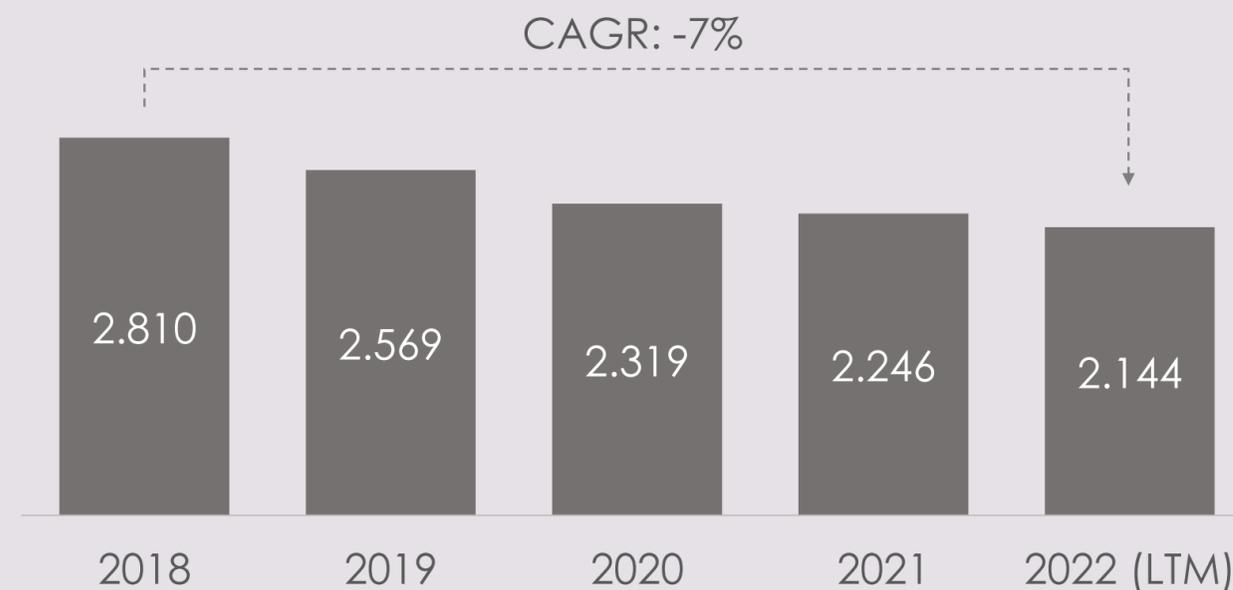
Margem EBITDA ajustada **por semestre** (%)



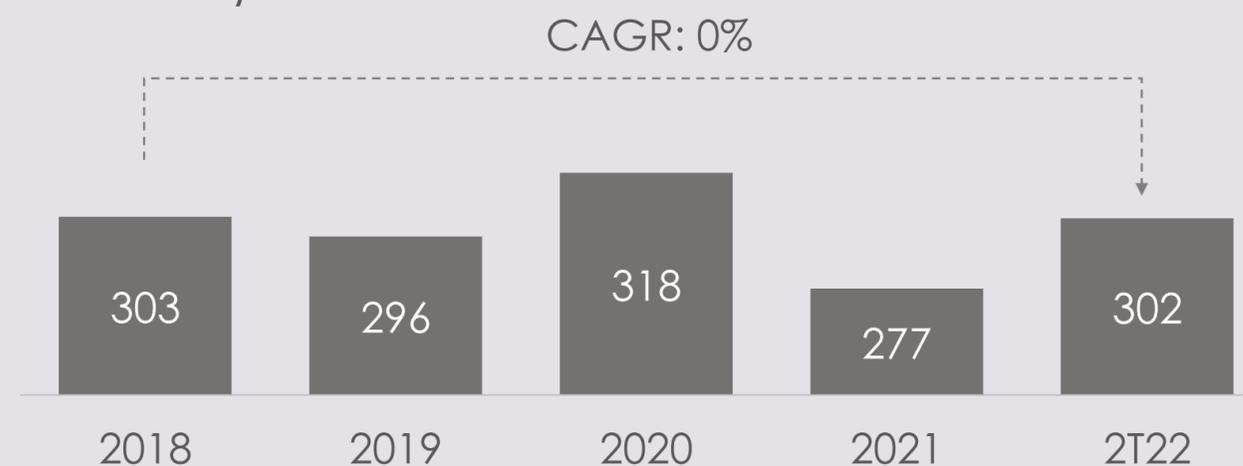
EBITDA ajustado (R\$ milhões)



Receita Líquida (R\$ milhões)



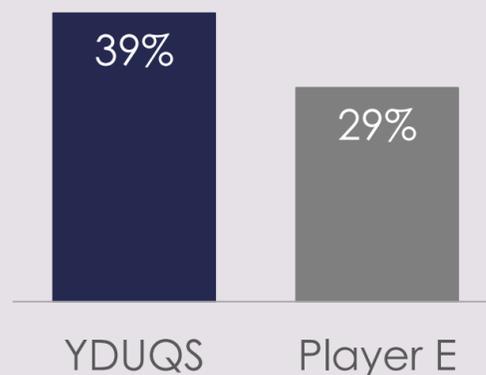
Base de alunos (mil alunos)



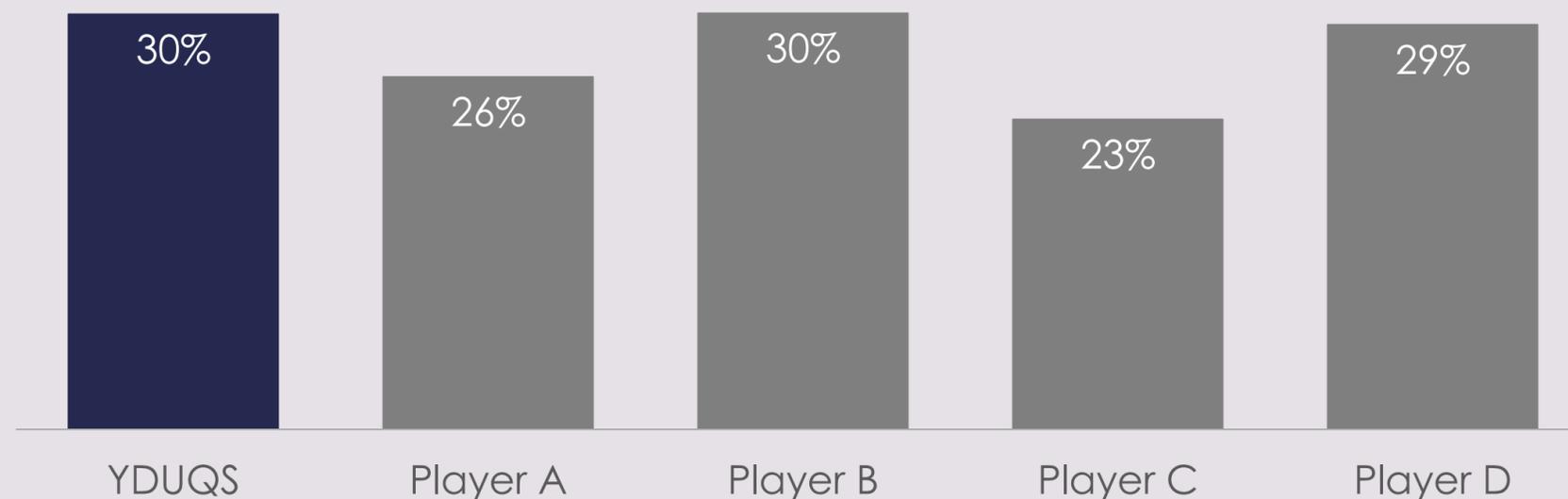
Por termos um sistema eficiente e uma grande base, temos uma diferença de margem muito grande com o mercado



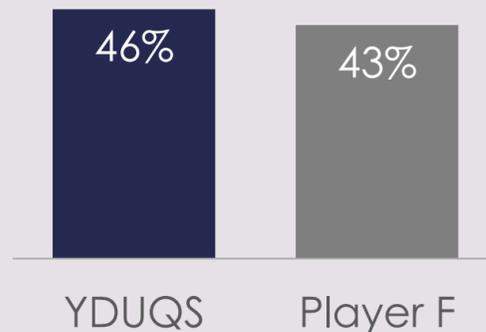
Margem EBITDA do Digital
(%, 2021)



Margem EBITDA Consolidado
(%, 2021)

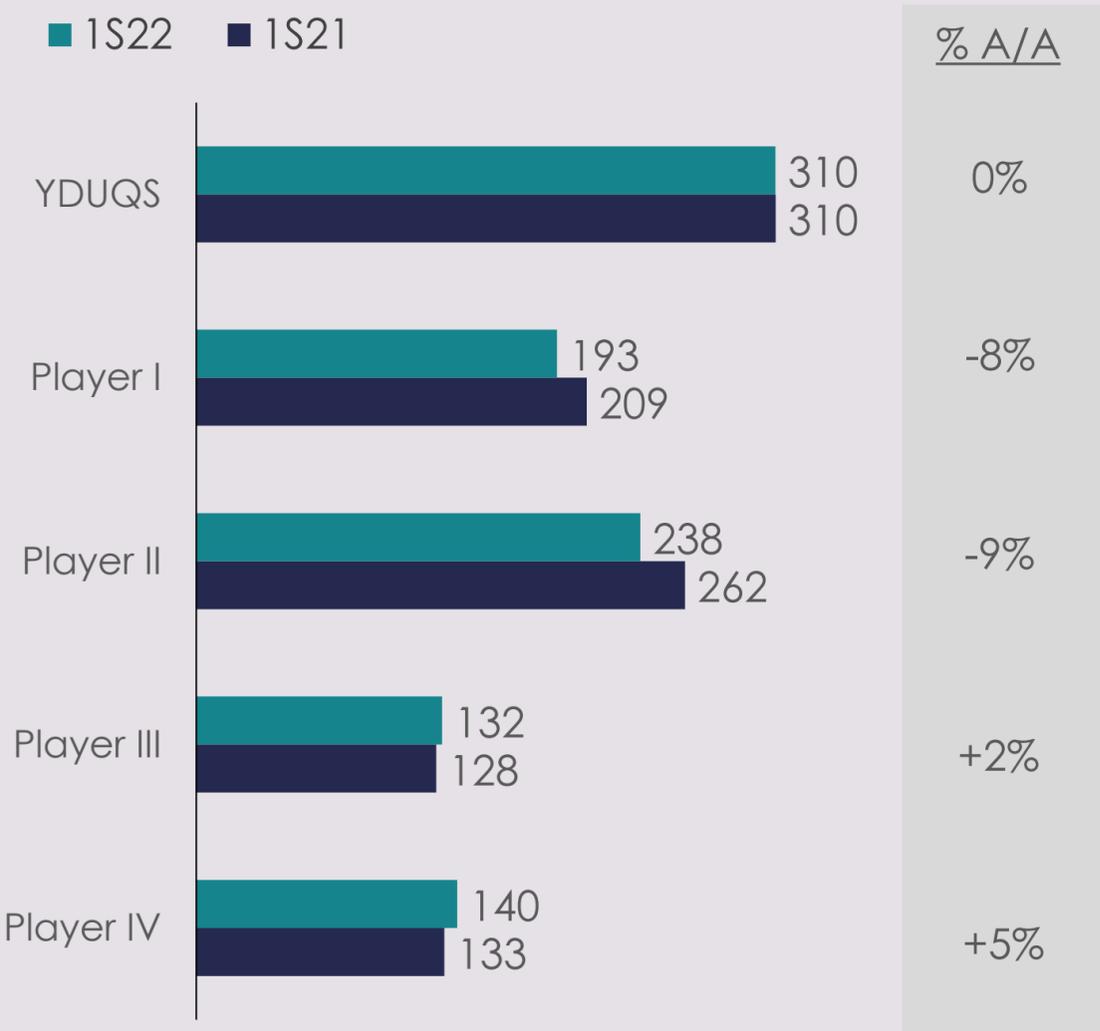


Margem EBITDA do Premium
(%, 2021)

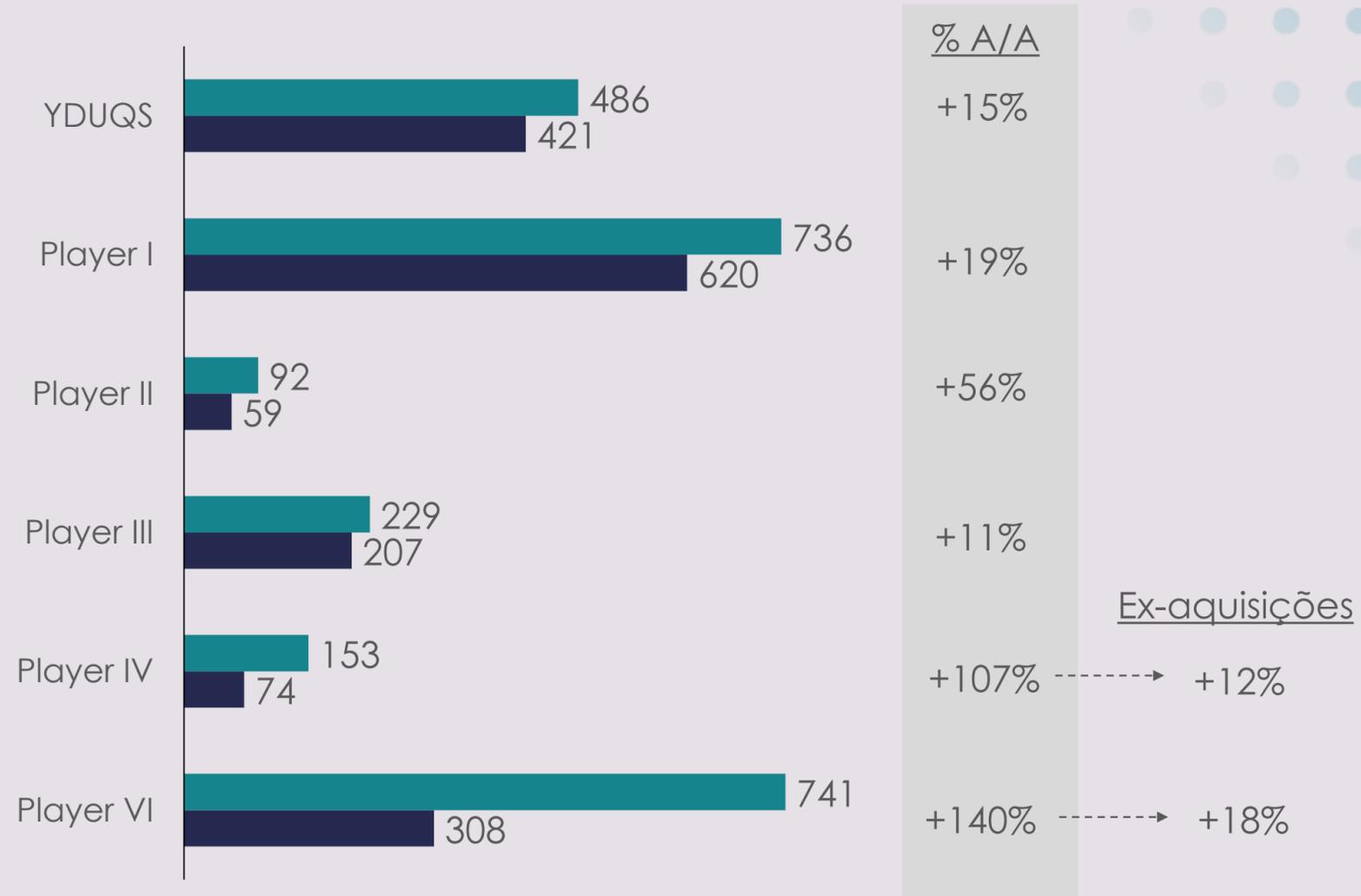


E uma grande base de alunos com alto crescimento orgânico

Base de alunos – Graduação
(mil alunos)



Presencial + Premium



Digital

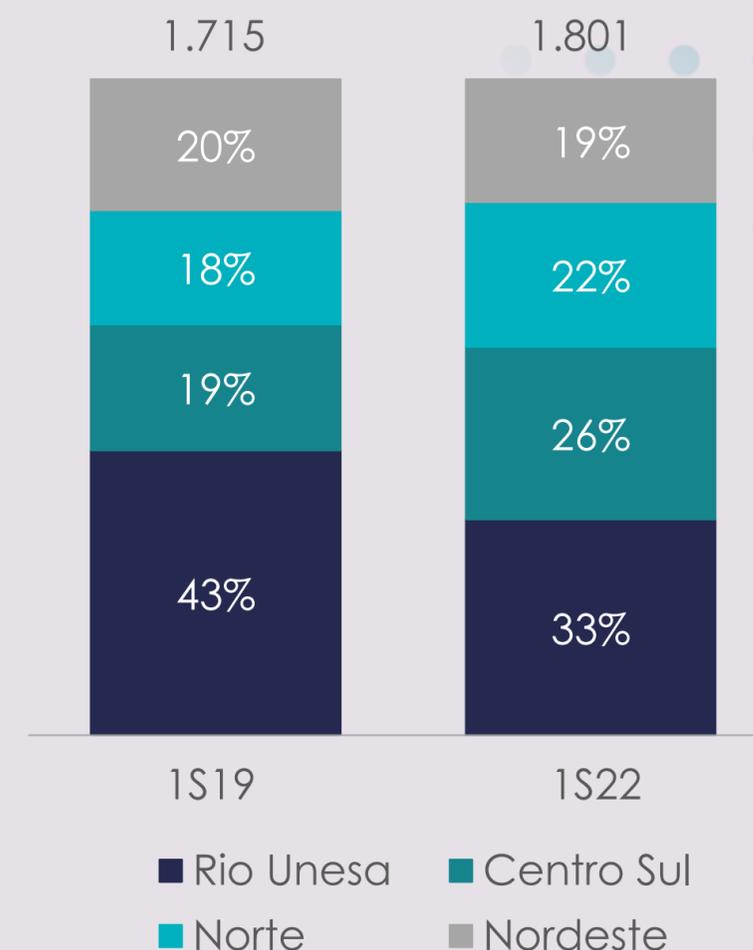


Mantendo um portfólio de produto para todos os públicos e todo o Brasil

Preço médio captação
(R\$/mês)

GRADUAÇÃO PREMIUM		GRADUAÇÃO		VIDA TODA	
IDOMED RIO	R\$ 13.250	MED. VETERINÁRIA	R\$ 1.823	IBMEC ONLINE	R\$ 796
IDOMED IGUATU	R\$ 9.300	ODONTO	R\$ 1.791	PÓS WYDEN (Presencial)	R\$ 503
IBMEC SP	R\$ 4.815	DIREITO	R\$ 915	PÓS ESTÁCIO (Presencial)	R\$ 348
IBMEC RJ	R\$ 3.905	ENGENHARIAS	R\$ 862	ANITTA	R\$ 79
ODONTO PREMIUM	R\$ 3.490	SEMI saúde	R\$606	Q CONCURSOS	R\$ 20
		PEDAGOGIA	R\$ 478		
		SEMI ex-saúde eng	R\$ 408		
		FLEX	R\$ 318		
		EAD	R\$ 163		

Receita Líquida (ex-Premium)
(R\$ milhões; %)



Sem perder o foco na qualidade



Qualidade percebida pelo aluno (NPS) ⁽¹⁾

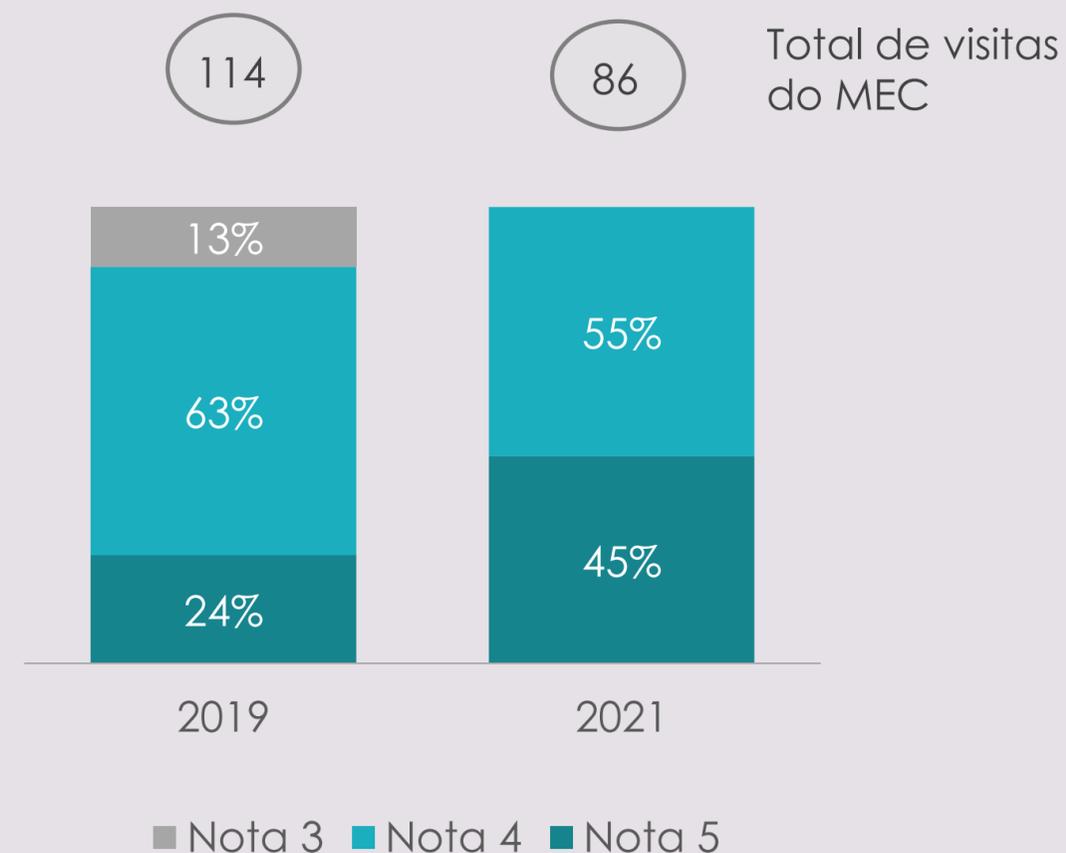
Presencial
+ 16 p.p.

Digital
+16 p.p.

Premium
+20 p.p.

Satisfação do aluno vem aumentando, refletindo em uma **melhoria do NPS** ao longo dos últimos anos

Qualidade percebida pelo órgão regulador (avaliações do MEC)

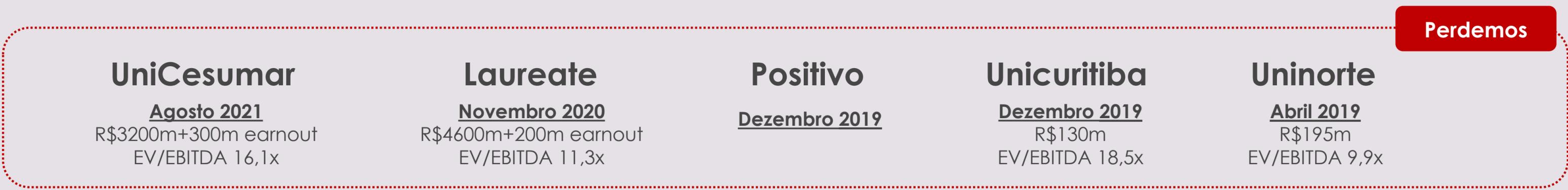


85% dos mestres e doutores nas contratações de 2021



(1) Fechamento de 2021 vs. 2019 (Premium sendo a média do Ibmec e medicina)

Nessa trajetória fizemos boas decisões sobre M&A



(1) EV/Fluxo de caixa

Mantivemos uma disciplina de capital sólida

Dividendos e Recompra
(R\$ milhões; dividendos e recompra na visão caixa)



Caixa e Disponibilidades
(R\$ bilhões)



1,9x
Dívida
líquida/EBITDA
ajustado 2T22



Entendemos que existe um upside relevante
diante a nossa valoração atual



Evolução da ação

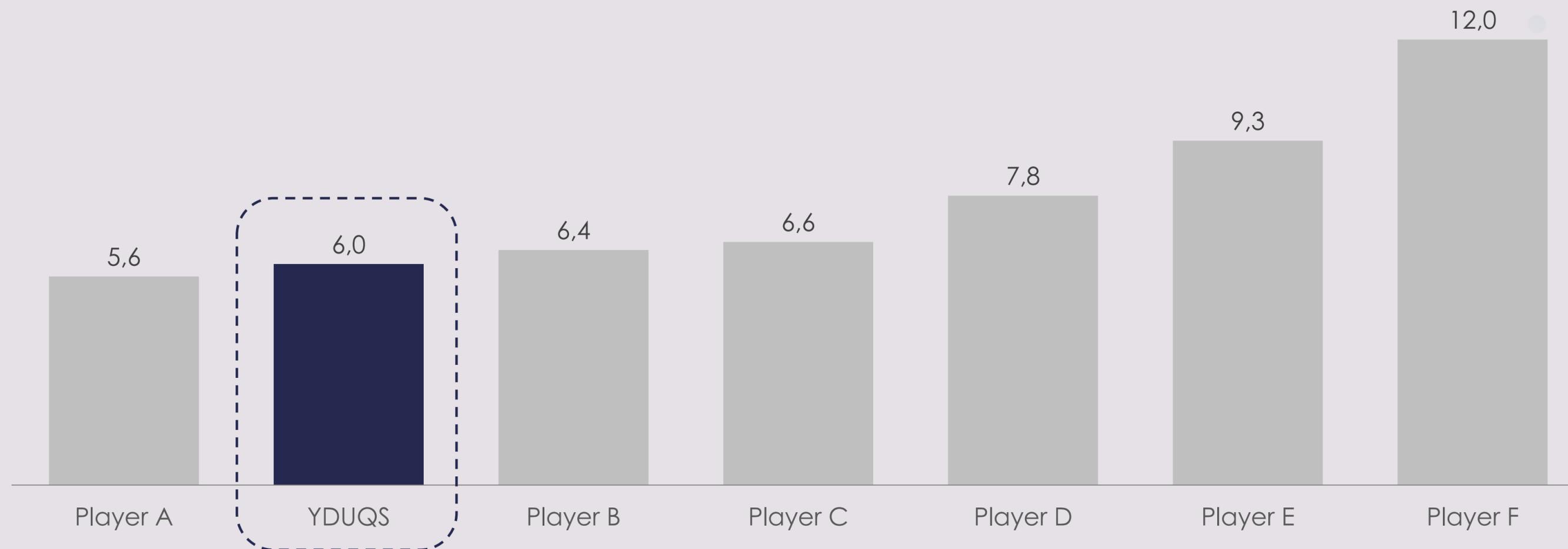
Valor da ação YDUQS (1)
(R\$/ação, Jan/19 a Ago/22)



(1) Para cálculo do EV/EBITDA: Dívida Líquida e EBITDA ajustado LTM considerando IFRS

Múltiplos YDUQS estão abaixo do setor...

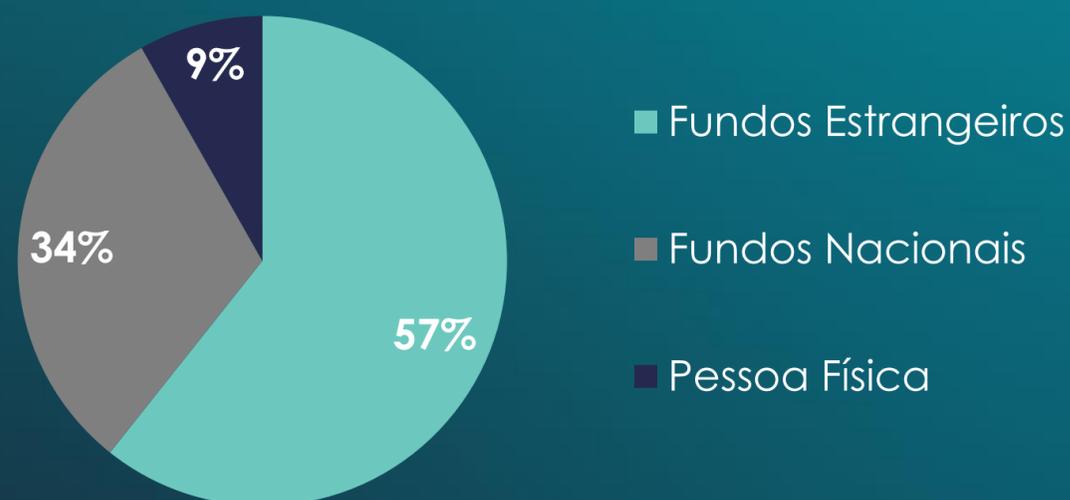
EV/EBITDA⁽¹⁾
(YDUQS vs Peers)



(1) Para cálculo do EV/EBITDA: Dívida Líquida e EBITDA ajustado LTM considerando IFRS e data base do market cap em 25/08/2022.

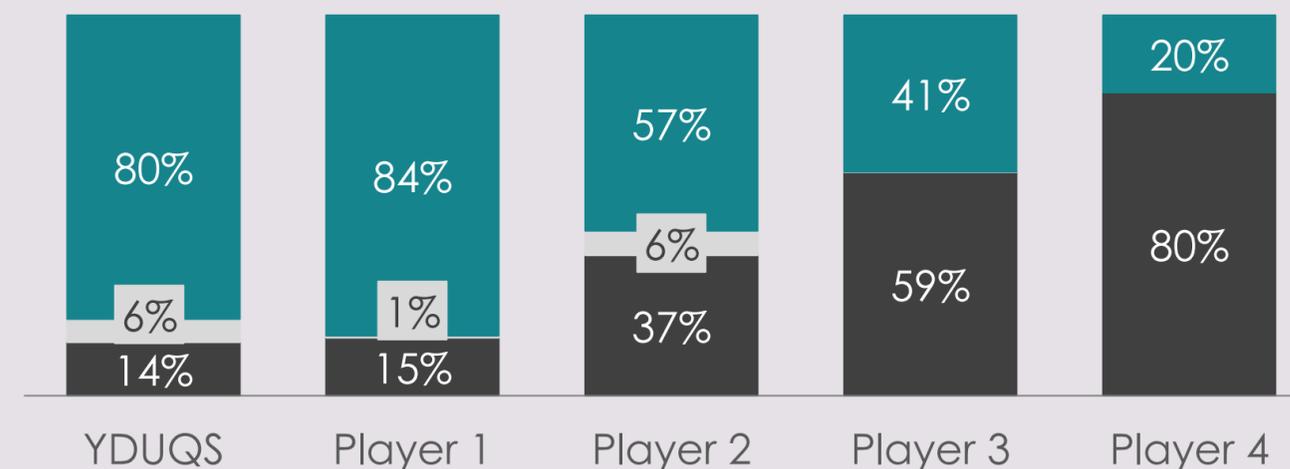
... Apesar de termos liquidez e uma base sólida de acionistas...

Perfil Base acionária YDUQS (%)

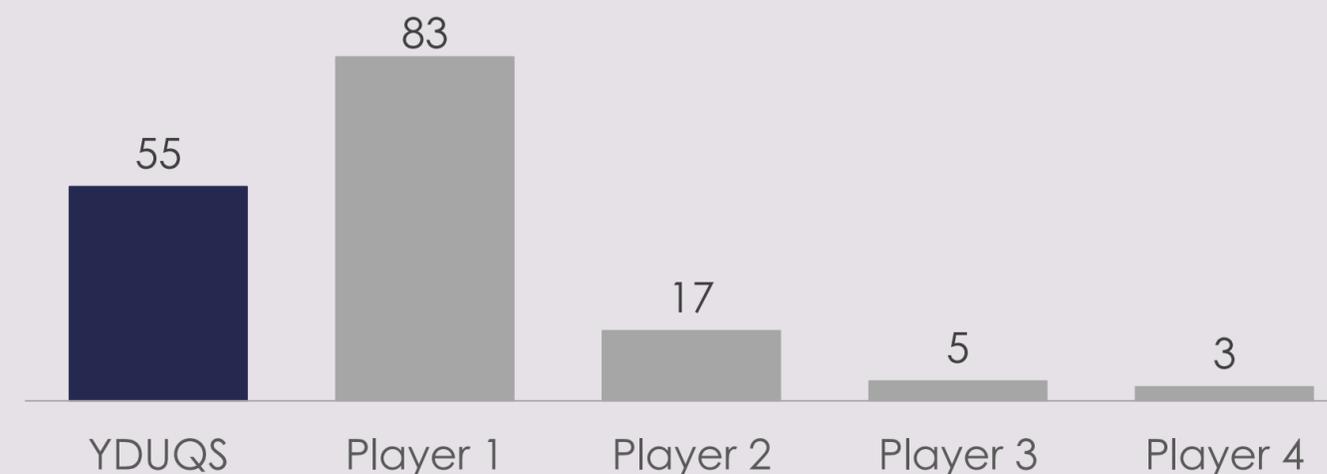


Base acionária (%)

- Acionistas com + de 10%
- Tesouraria
- Outros



Volume Médio Diário ⁽¹⁾ (R\$ milhões)



(1) Volume médio em YTD agosto/22

... E um portfólio de negócios muito sólido



Eficiente,
resiliente



EBITDA Ajustado (LTM 2T22)

R\$ 401 milhões

Múltiplo comparável
ilustrativo ⁽¹⁾

5,6x

Valor teórico

R\$ 2,3 bilhões

High End,
crescimento
contratado



R\$ 454 milhões

9,3x

R\$ 4,2 bilhões

Altíssimo
crescimento,
alavancagem
operacional



R\$ 542 milhões

12x

R\$ 6,5 bilhões

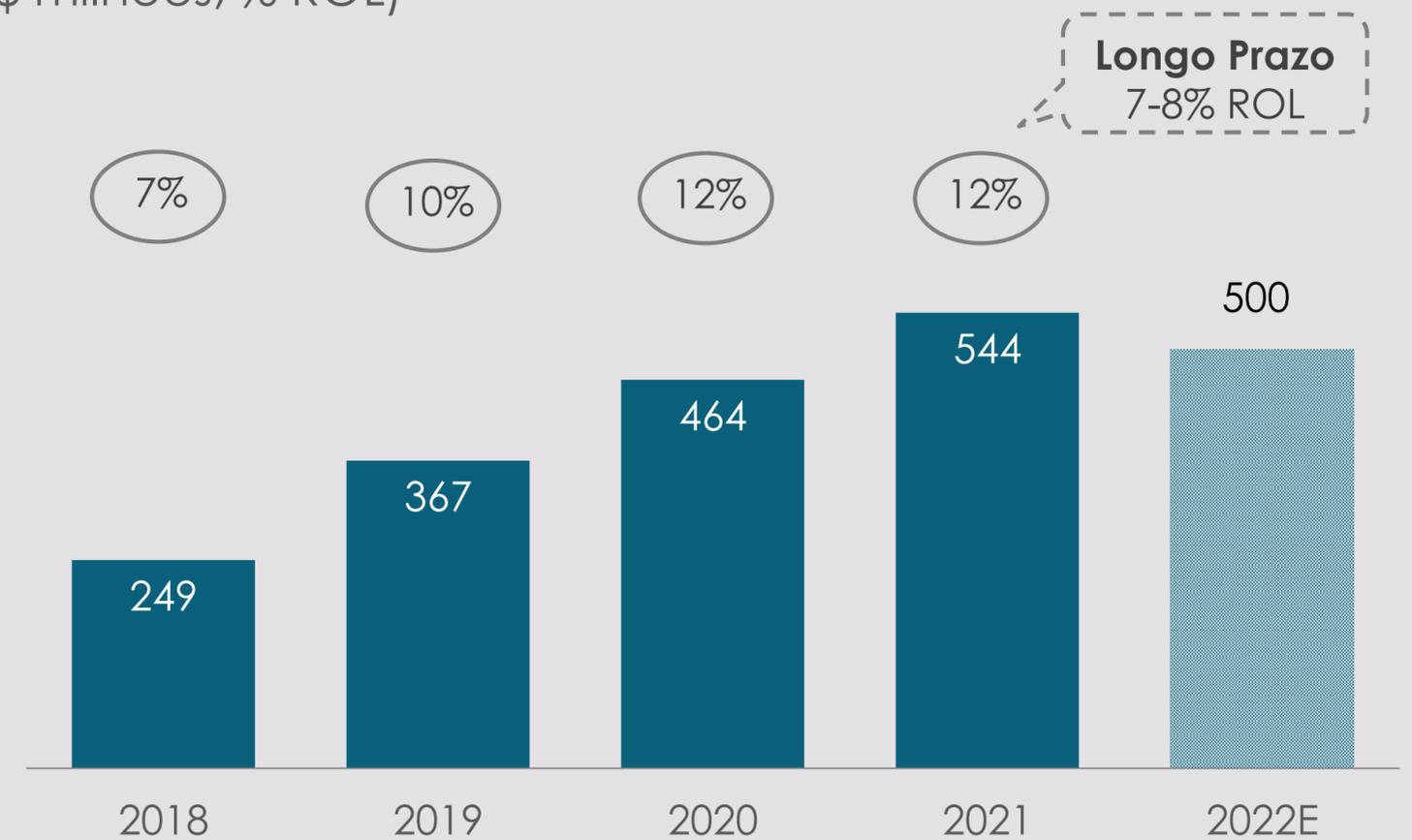
R\$ 28/ação



(1) Para cálculo do EV/EBITDA: Dívida Líquida e EBITDA ajustado LTM considerando IFRS e data base do market cap em 25/08/2022.

Anos de investimento foram importantes, mas agora a tendência é de estabilização em um patamar menor

Capex
(R\$ milhões, % ROL)



Além do upside financeiro, investir na YDUQS representa uma oportunidade de estar junto de um líder nacional em ESG



Agenda ESG

Enorme capital social, larga experiência em ações de alto impacto e um dos melhores sistemas de gestão ESG do país

E

Nosso ensino digital permite promover impacto significativo na frente de Educação Ambiental

- Educação Ambiental em larga escala
- Fomento a pesquisa
- Ações, pioneiras no setor, para redução ou mitigação dos impactos operacionais

S

Tradição em ações de alto impacto social, diversidade e inclusão

- O ensino mais inclusivo e transformador do país
- Mais de 50 anos de atuação social de nossas IES potencializados pelo Instituto Yduqs
- Uma das empresas mais diversas e inclusivas do país

G

Incorporamos ESG em nosso dia a dia de trabalho. Governança é referência internacional.

- *True Corporation*, com capital social pulverizado e 100% de conselheiros independentes
- *ESG é critério para remuneração variável da alta administração*
- *Estrutura dedicadas ao tema ESG, coordenando ações transversais*

Plano plurianual com 24 metas, nas três dimensões

Alunos YDUQS

- 56% negros e pardos
- 69% trabalham
- 75% renda familiar inferior a 4 SM
- 80% vêm do ensino público

Colaboradores YDUQS

- 56% de mulheres. 33% de mulheres na alta gestão.
- 45% de negros; 31% na alta gestão
- 84% dos colaboradores administrativos se formaram em instituição da YDUQS.

Fonte: Dados de diversidade provenientes de autodeclaração, por meio de pesquisa com 7.665 colaboradores, realizada em Nov/20 por agência externa.

Dimensão Ambiental

2 MM
de alunos

De todos os nossos cursos receberão educação ambiental até 2025

81%
fontes renováveis

7% de toda a energia que consumimos é produzida por usina fotovoltaica própria. Outros 75% vêm do mercado livre de energia

1ª
do setor de educação

A mapear emissões de GEE (escopos 1 e 2 do Protocolo de Kioto) e a produzir sua própria energia

6 metas em 3 ODS

Metas ambientais	Hoje	Meta (ano)
Capacitação em educação ambiental	200 mil em 3 anos	2 milhões até 2025
Projetos pesquisa em eficiência energética.	5	10 em 2024
Energia proveniente de fontes renováveis	81%	90% em 2025
Mapeamento GEE (GHG)	Escopos 1 e 2	Escopo 3 até 2025
Compensação de emissões	NA	90% até 2025
Operações adequadas aos critérios ambientais Yduqs	60% das unidades atendem 75% ou mais dos requisitos	Todas as unidades atendem a 85% ou mais dos requisitos



Social Dimension

1,3 MM
de alunos

Atendendo também às classes C, D e E, com forte ênfase em empregabilidade

100 mil pessoas formadas em 2021

1MM
beneficiados
no 1S22

Por nossas atividades extensionistas, com mais de 300 agências de práticas, oferecendo serviços gratuitos e essenciais

300
projetos sociais

Instituto Yduqs reúne 50 instituições parceiras, concede mais de 1.000 bolsas de estudo e dá suporte a mais de 1.700 atletas

D&I
Alavancando
grupos

Teremos, em 2025, 40% de mulheres e 48% de negros nas posições de liderança da Yduqs. Primeira do setor a ter programa de trainees exclusivo para negros

14 metas em 5 ODS

Metas Comunidade e Diversidade	Hoje	Meta (ano)
Cadastrados na plataforma de afiliados	40 mil	60 mil até 2023
Capacitação colaboradores em temas de Saúde e Segurança	Conteúdos disponíveis Educare	100% até 2023
Capacitação alta liderança em D&I	Em andamento	100% até 2023
Reduzir a insatisfação com constrangimentos	17,7%	8,9% até 2023
Beneficiados por atividades extensionistas e projetos sociais	700 mil em 2021	5 milhões até 2025
Formar alunos em nossas IES	100 mil em 2021	500 mil (2023 a 2025)
Acesso a conteúdos sobre ESG	NA	120 mil alunos até 2025
Mulheres na alta liderança da Yduqs	33%	40% até 2025
Empregabilidade de nossos egressos	78%	83% entre 2023 e 2025
Polos em cidades entre 10K e 30K	2.100 polos em todo o país	1.950 em cidades pequenas até 2025
Pessoas capacitadas para o empreendedorismo	NA	150 mil até 2025
Docentes negros	32%	35% até 2025
Lideranças negras	43%	48% até 2025
Pessoas LGBTQIAP+	8,4%	11,4%

Fonte: Dados de diversidade provenientes de autodeclaração, por meio de pesquisa com 7.665 colaboradores, realizada em Nov/20 por agência externa.

Governance Dimension

A
Rating MSCI

Única do setor com rating A

100%
Conselheiros independentes

True corporation, com capital pulverizado e acionistas de referência, como Advent (14%), Família Zaher, Schroder and Wellington (mais de 5%)

100%
de executivos terão metas ESG em 2023

Critérios ESG para desempenho do Conselho e da Diretoria Executiva, determinando remuneração variável

4 metas em 3 ODS

Metas governança	Hoje	Meta (ano)
Metas ESG para 100% do board e da Direx	Cerca de 40%	100% até 2023
Ciclo 23-24 do ISE, da Bovespa	Participação IGC, ITAG, IBRX50 e Pacto Global	Participar em 2023
Ciclo 22-23 do Índice de Carbono Eficiente, da Bovespa	Participação IGC, ITAG, IBRX50 e Pacto Global	Participar em 2023
Diversidade no CA	13%	33% de pessoas negras, mulheres ou LGBTQIAP+

Fonte: Dados de diversidade provenientes de autodeclaração, por meio de pesquisa com 7.665 colaboradores, realizada em Nov/20 por agência externa.

NOSSA LIDERANÇA



Eduardo Parente, MBA ★

CEO

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



Rossano Marques, MBA ★

Finanças e RI

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



Aroldo Alves, MBA ★★

Operações Digitais

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



Marina Fontoura, MBA ★

Operações Premium

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



Adriano Pistore, MSc ★★

Operações Presenciais

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



Marcel Desco ★

Marketing e Vendas

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



Claudia Romano ★★

Relações Institucionais e Sustentabilidade

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



Felipe Araujo, MBA ★

Gente & Gestão e Integração

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

★ 5 anos de experiência em educação



YDUQS

Contato RI
ri@yduqs.com.br
www.yduqs.com.br