

# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3T21 & 9M21

# YDUQS



08 de Novembro, 2021

**YDUQ**  
B3 LISTED NM



Índice Brasil 50 **IBRX 50**

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

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

# AVISO

Rio de Janeiro, 08 de Novembro de 2021 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao terceiro trimestre de 2021 (3T21)**.

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), inclusive as regras do IFRS-16.

**Os resultados consolidados incluem a contabilização do grupo Adtalem Brasil Holding Ltda a partir de maio de 2020, do Grupo Athenas Educacional a partir de agosto de 2020 e da Qconcursos a partir de julho de 2021, exceto quando explicitado.**

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.



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.



- ✔ **Digital e Premium seguem crescendo fortemente** ultrapassando em 9M a receita total de 2020, **chegando a 50% da ROL (Receita Operacional Líquida)**.
- ✔ Sinais claros de **retomada do presencial**, com aumento de preços depois de 3 períodos de estabilidade, acompanhando de maior renovação, **margem EBITDA voltando aos patamares de 2020**, aumento da captação presencial vs ano passado, retomada das aulas presenciais nos campus e evolução nas pesquisas de intenção de matrícula.
- ✔ **Disciplina de alocação de capital** se prova acertada nesse momento de volatilidade de juros, mantendo a capacidade da companhia de decidir sobre as melhores alternativas de investimento e devolução de capital.

# ATINGIMENTO DAS EXPECTATIVAS INDICADAS NO 2T21

Captação <sup>(2)</sup> Mil alunos	2019.2	2020.2 <sup>(1)</sup>	2021.2	21.2 vs 20.2%	21.2 vs 19.2 %
Ensino Digital	84	131	148	13%	+77%
Presencial	49	44	49	12%	+1%

## Captação Acumulada do Digital (Out-Set)



Medicina

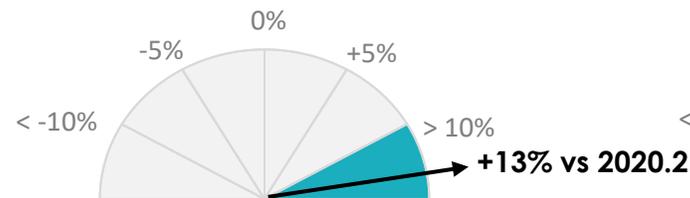


Base de alunos na graduação de medicina esperada em 2021

Captação 2021.2  
(variação % mesmo período ano anterior)



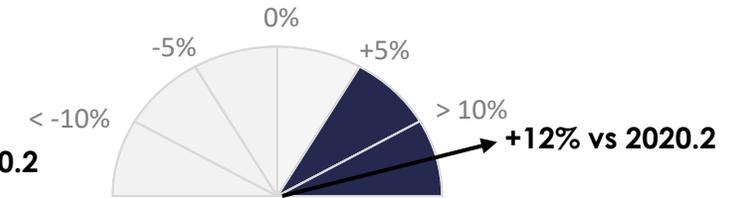
Ensino Digital



Captação 2021.2

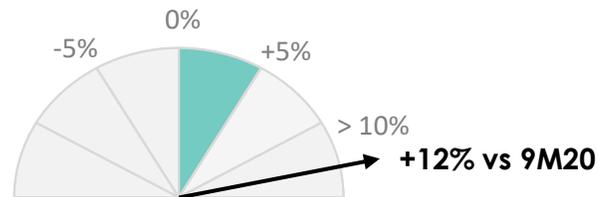


Presencial



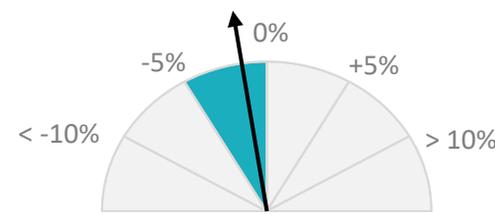
Captação 2021.2

Ticket Médio Reportado 9M21  
(variação % mesmo período ano anterior)

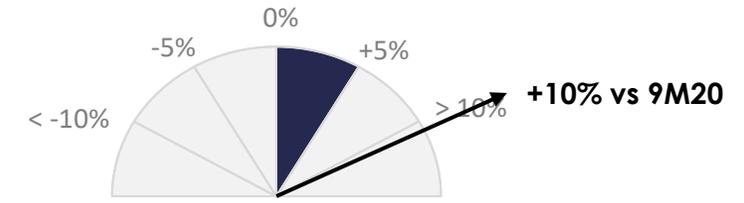


Medicina 9M21 vs 9M20

-1% vs 9M20



Digital 9M21 vs 9M20  
(ex-Qconcursos)



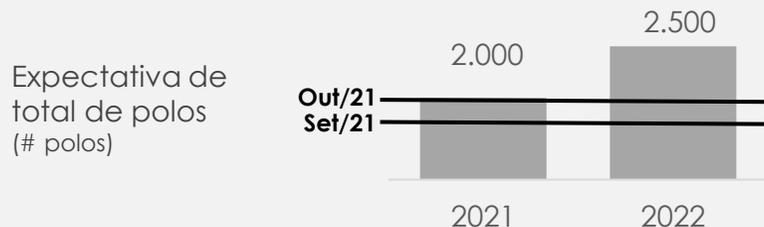
Presencial 9M21 vs 9M20  
(ex-semipresencial)

(1) Os valores de 2020.2 considera a captação das adquiridas a partir de Maio de 2020.

(2) Captação considera os períodos de Maio - Setembro.



## Melhores resultados na captação, seguindo em expansão...



➤ Já em outubro/21, o **total do número de polos ultrapassa a expectativa** de 2.000 polos para o final do ano de 2021.

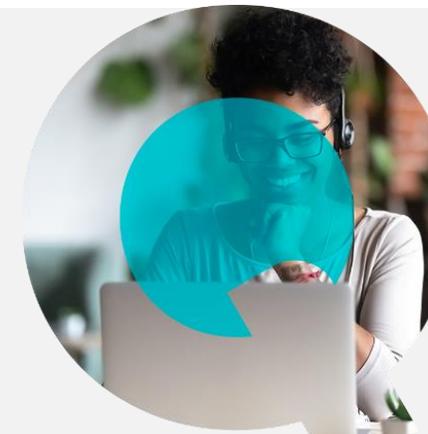
➤ **Conclusão da aquisição da Qconcursos**, com a base total do digital fechando em **~1 milhão de alunos**.

## ...e forte crescimento de receita...

Receita líquida ajustada (R\$ milhões)



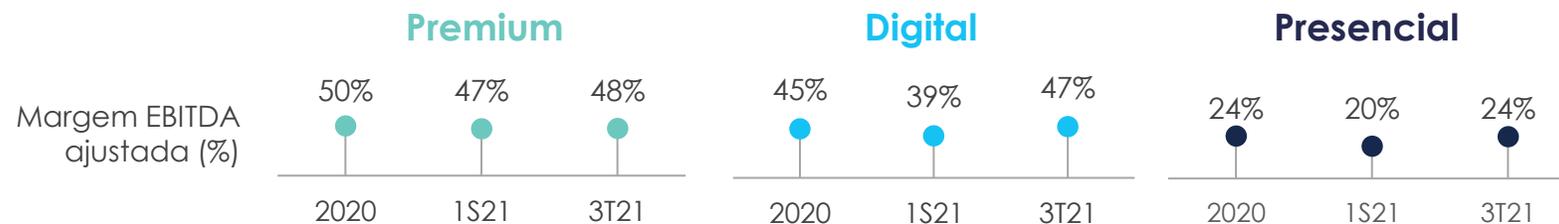
➤ **Receita líquida 9M21** tanto do Digital como do Premium **ultrapassam a receita líquida total do ano de 2020**, mantendo grande representatividade no EBITDA total YDUQS.



## ...positivamente impactando o ticket médio, somado a uma melhora na renovação...

	Ticket Médio	Taxa de Renovação
<b>Premium</b>	<b>+12% a.a. Medicina</b>	<b>96%</b>
<b>Digital</b>	<b>-1% a.a.</b>	<b>78%</b>
<b>Presencial</b>	<b>+10% a.a.</b>	<b>83%</b>

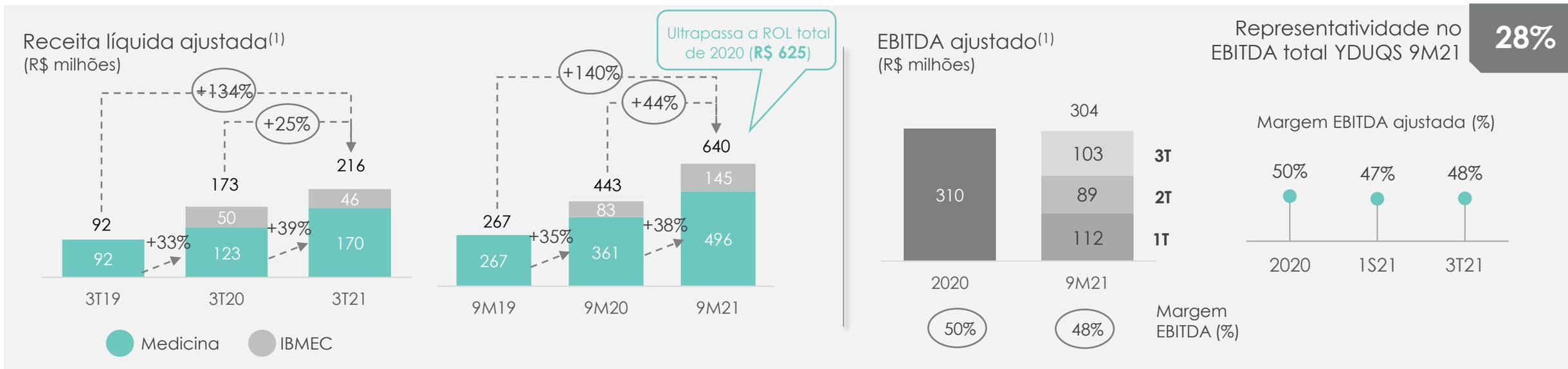
## ...levando a uma recuperação da margem EBITDA



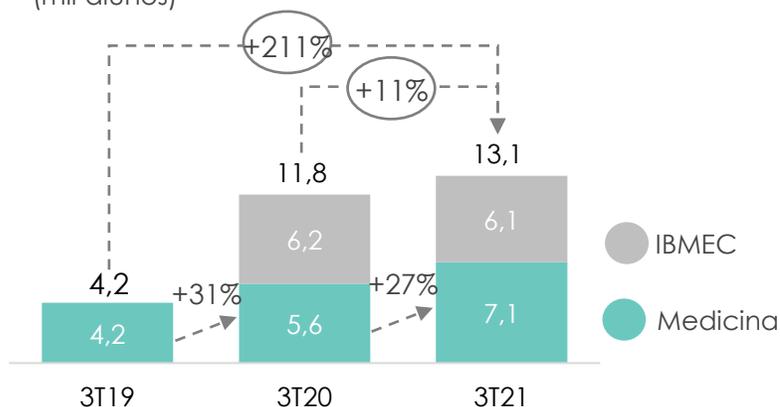
**Redução de 80% dos efeitos não recorrentes** no EBITDA (R\$ 295 milhões em 9M20 vs R\$ 59 milhões em 9M21)

# PREMIUM

Receita líquida 9M21 ultrapassa a receita total do ano de 2020, medicina cresce 38%



Base de alunos (mil alunos)



## Graduação

Base de alunos

**6,4 mil alunos**

Ticket médio

**R\$8,4mil/mês**  
+12% vs 9M20

Ticket médio Ajustado<sup>(1)</sup>

**R\$8,8mil/mês**  
+6% vs 9M20

**ibmec**

**4,9 mil alunos**

**R\$2,7mil/mês**  
+2% vs 9M20

**R\$2,7mil/mês**  
-0,4% vs 9M20

**Taxa de renovação de 96%**

alta de +1,3 p.p. vs 3T20



Até **+450 novas vagas de medicina** em processo de aprovação.



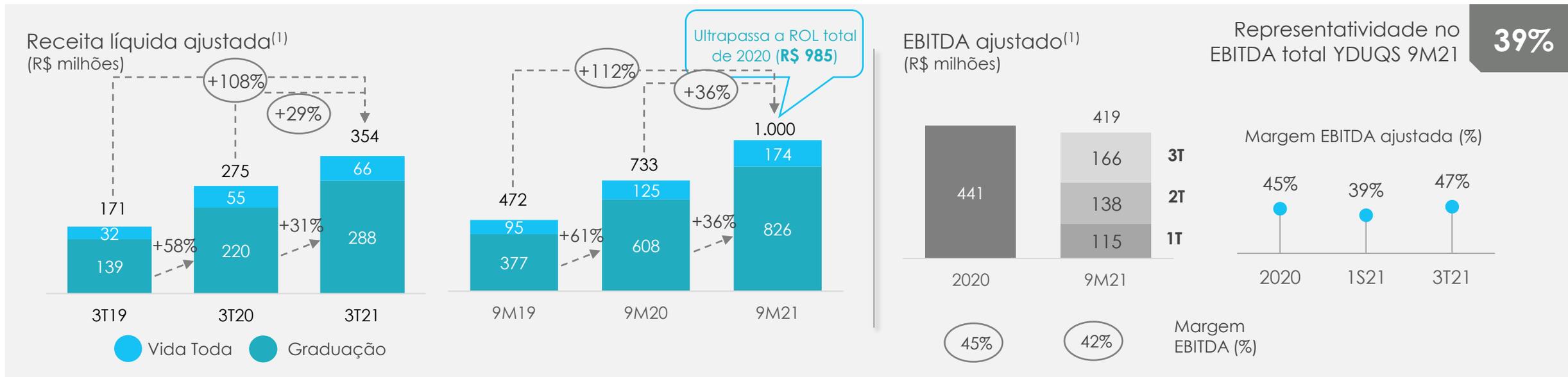
Crescimento do **ticket médio de medicina superando as expectativas dadas para 2021.2.**



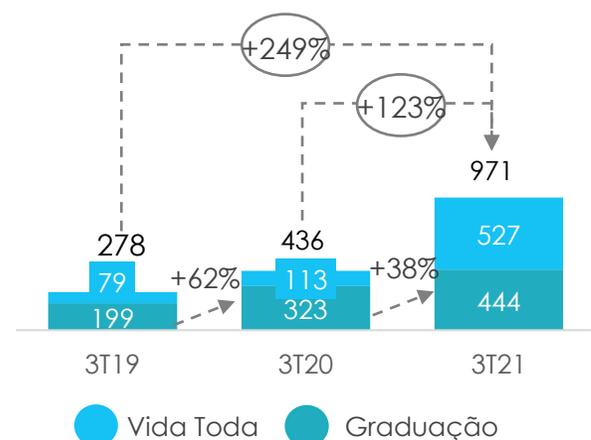
(1) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça | EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes.

# ENSINO DIGITAL

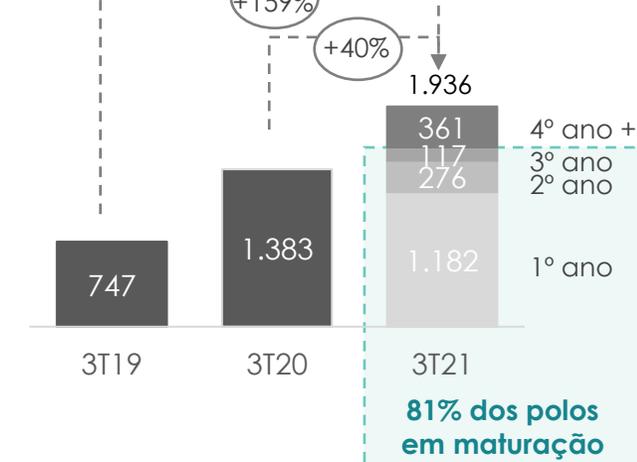
Chegando a ~1 milhão de alunos e alcançando R\$ 1 Bi de receita



**Base de alunos pagantes**  
(mil alunos)



**Número de Polos**  
(#)



**Taxa de renovação 78%**

alta de 1,5 p.p. vs 3T20

MELHORIA NO NPS YTD<sup>(2)</sup>

**+22 p.p.** a.a.

**R\$234/mês**

-1% vs. 9M20 Reportado  
-2% vs. 9M20 Ajustado<sup>(1)</sup>

**Ticket médio graduação**

➤ Chegamos aos **2.000 polos em outubro/21**, com a expectativa de atingir **2.500 polos em 2022**.

➤ Leve queda do **ticket médio do ensino digital dentro das expectativas dadas para 2021.2**.

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

(2) NPS Estácio com dados de até 30/09/2021.

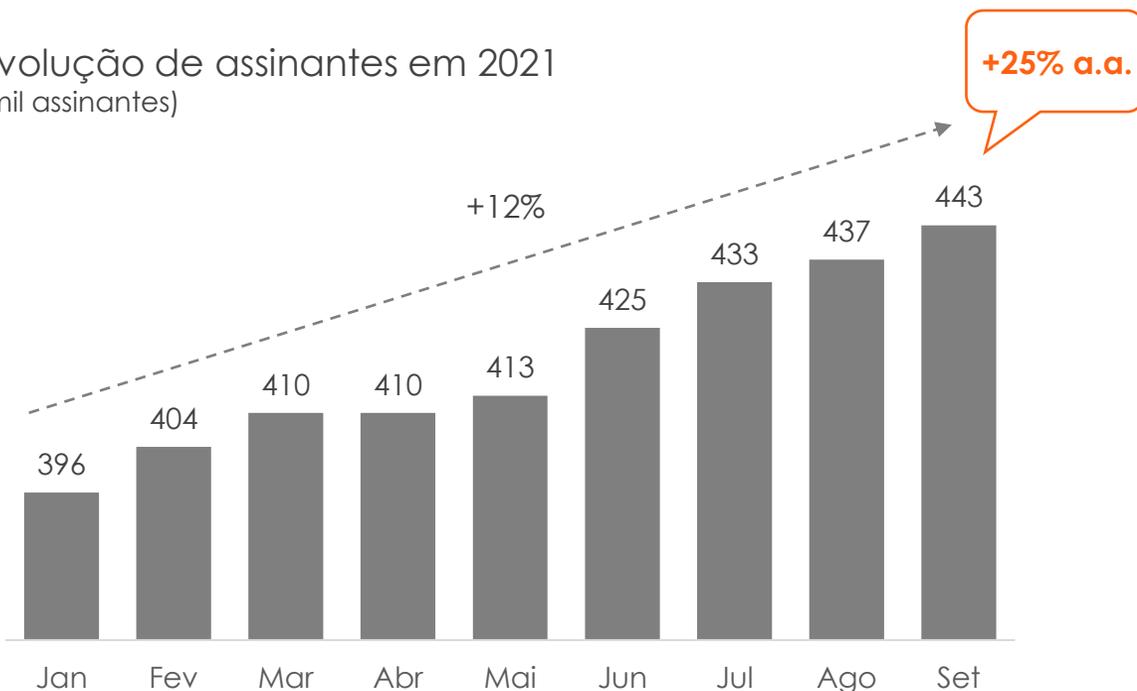


**443 mil**  
Assinantes  
(+25% a.a.)

**19,2 milhões**  
Usuários gratuitos  
(Base total em set/21)

**+24% a.a.**  
Receita Recorrente Mensal 3T21 (MRR)

Evolução de assinantes em 2021  
(mil assinantes)



## Recorde de tráfego no Qconcursos (1)

Qconcursos ocupa a 10ª posição no ranking dos maiores e-commerces do Brasil



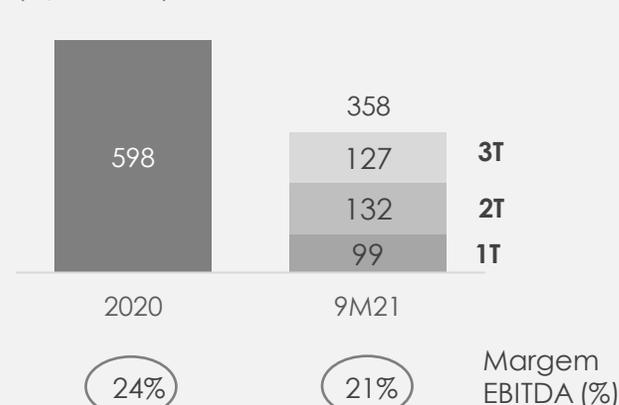
# PRESENCIAL

## Recuperação de preço e margem EBITDA no segmento

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



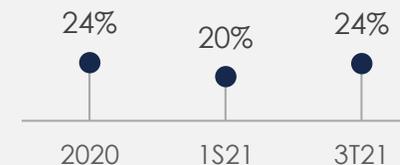
EBITDA ajustado<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)



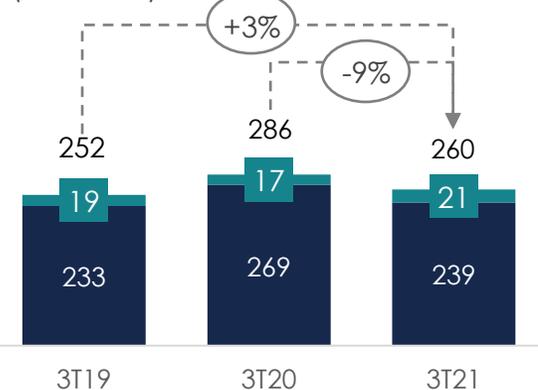
Representatividade no EBITDA total YDUQS 9M21

33%

Margem EBITDA ajustada (%)

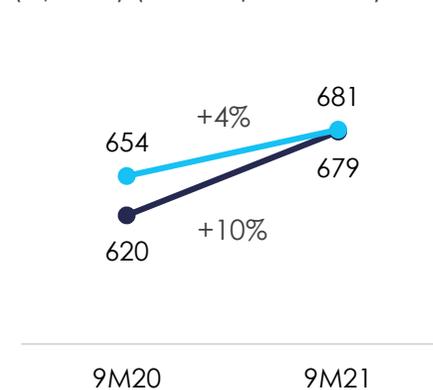


Base de alunos (ex-FIES)  
(mil alunos)



● Semipresencial ● Presencial

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



● Reportado ● Ajustado<sup>(1)</sup>

### Taxa de renovação 83%

alta de 0,7 p.p. vs 3T20



No 1S21, 15% dos alunos já haviam retornado às aulas presenciais, aumentando para 51% dos alunos no 2S21.



Alta do ticket médio do presencial (ex-semi) superando as expectativas dadas para 2021.2.

MELHORIA NO NPS YTD<sup>(2)</sup>

+19 p.p. a.a.



Cursos de saúde seguem ganhando maior representatividade no mix de cursos presenciais (42%, +4p.p. a/a).



Reformulação do semipresencial em 2020 criando uma camada de precificação intermediária como alternativa atraente para os alunos ex-FIES.



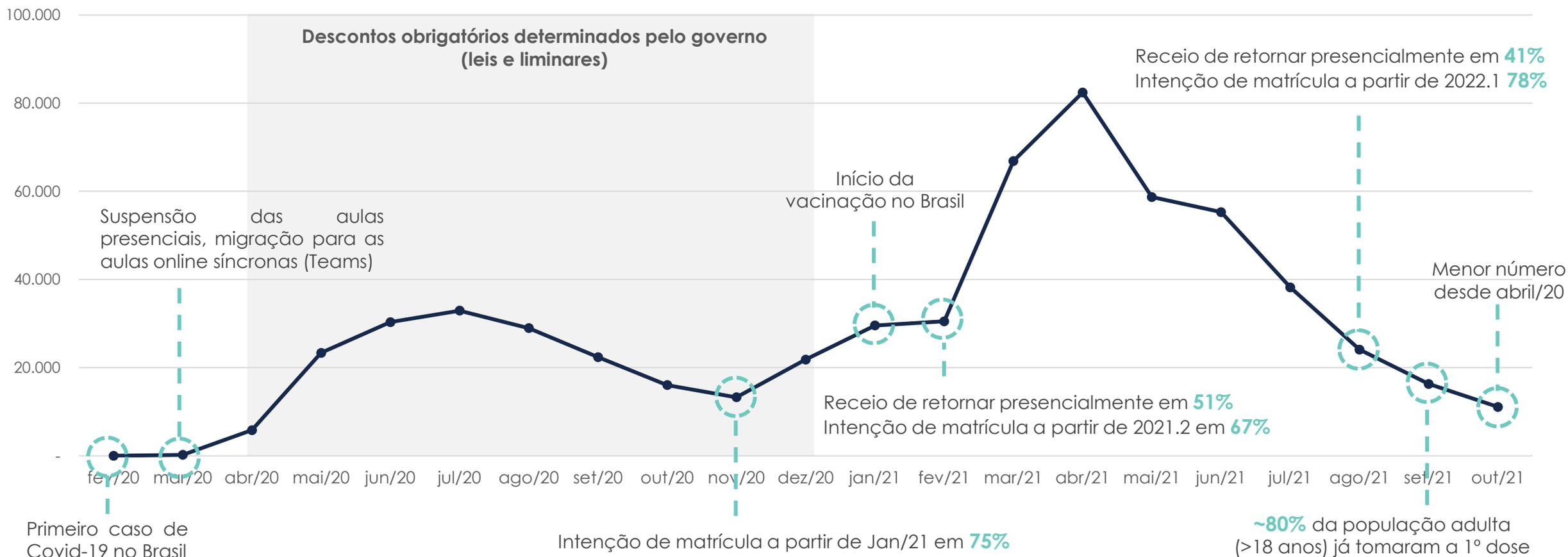
(1) Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça. | EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes.

(2) NPS Estácio com dados de até 30/09/2021.

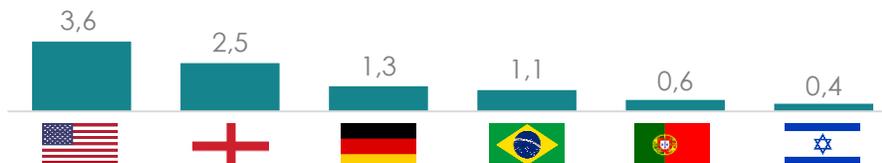
# EXPECTATIVA POSITIVA PARA 2022

## Cenário de melhora da pandemia impulsionando intenção de matrícula

Curva de óbitos por Covid-19 no Brasil  
(# óbitos)



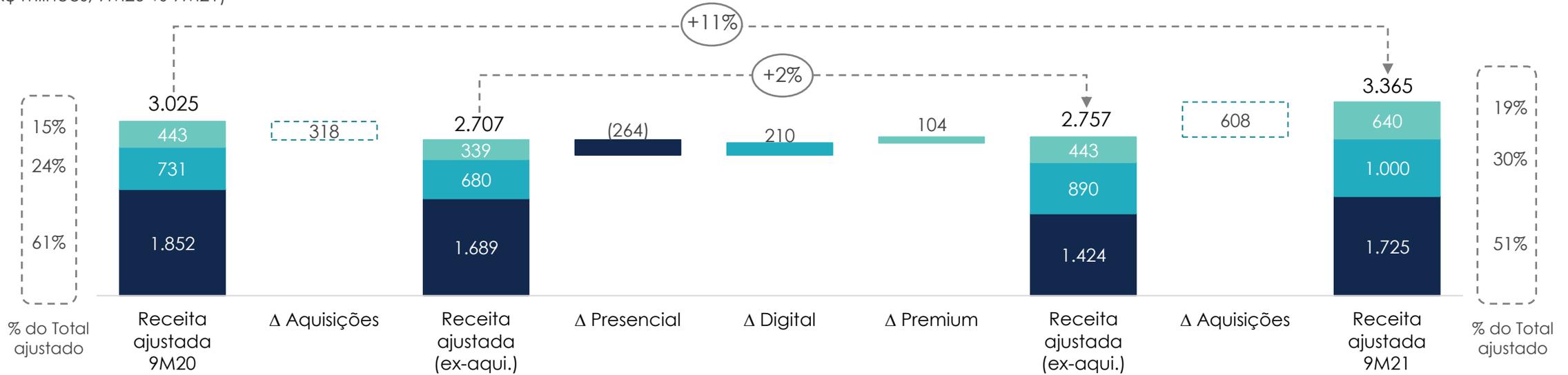
Comparação do número de **óbitos/milhão de habitantes** entre países nos últimos 7 dias



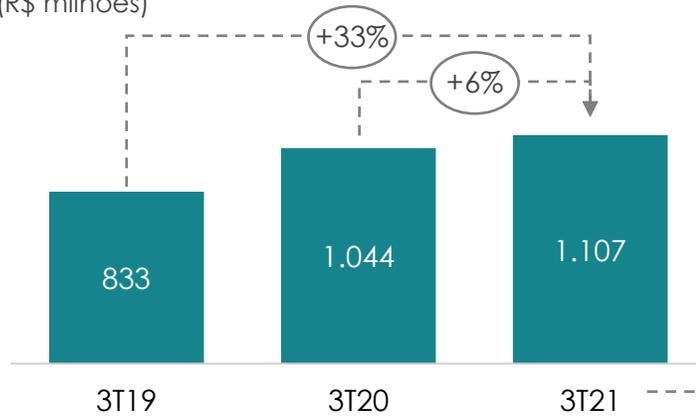
# RECEITA: PREMIUM E DIGITAL JÁ REPRESENTAM 49% DO TOTAL

Contribuição para a receita líquida total  
(R\$ milhões; 9M20 vs 9M21)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium ● FIES



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

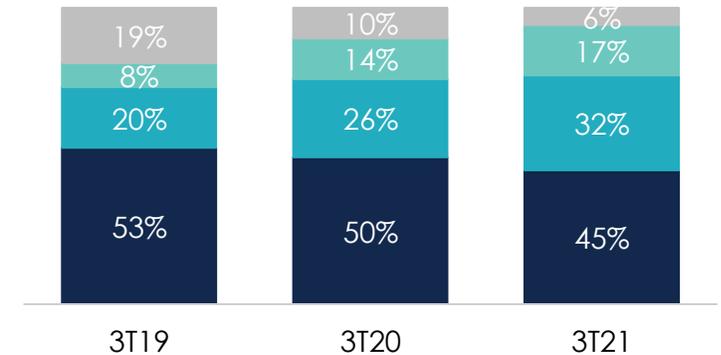


Redução de 87% do impacto de leis e liminares

68,0 milhões em 3T20 → 8,8 milhões em 3T21

Receita reportada, cresce 12% vs. 3T20

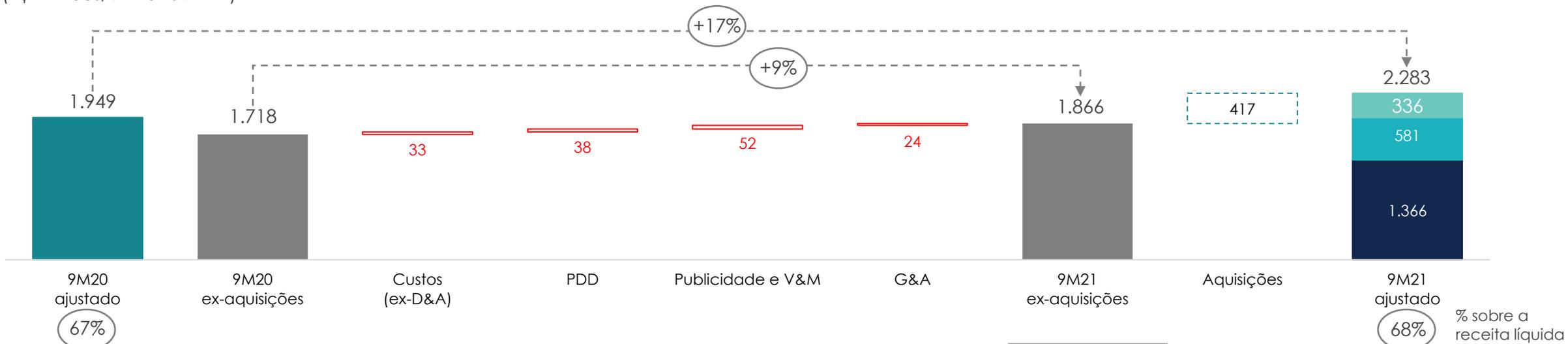
Receita líquida ajustada<sup>(1)</sup> por BU  
(% da Receita ajustada)



# CUSTOS E DESPESAS AJUSTADOS (ex-D&A)

Composição dos custos e despesas  
(R\$ milhões; 9M20 vs 9M21)

● Presencial ● Ensino Digital ● Premium



PDD + descontos  
(R\$ milhões)



Custos e despesas + descontos  
(R\$ milhões)



## Ex-aquisições

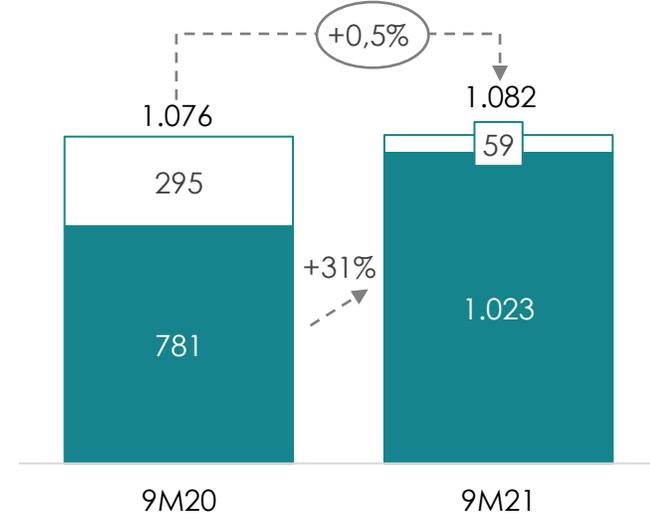
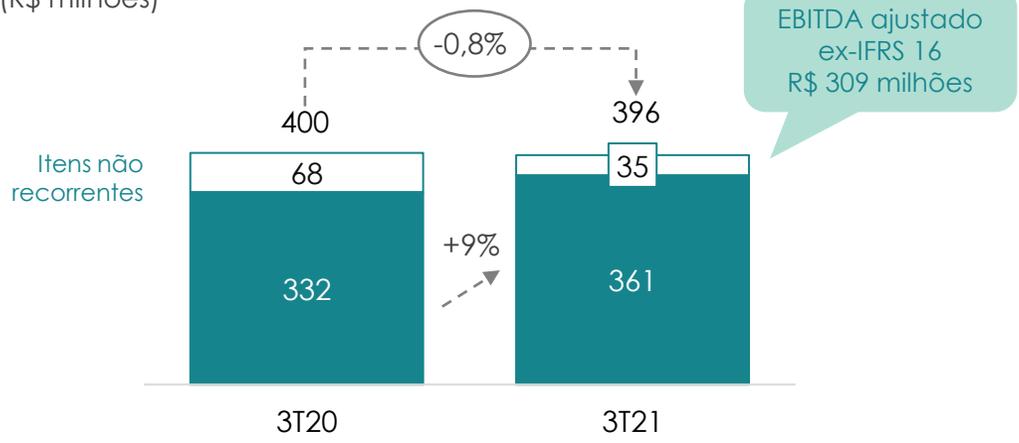
- **Custos +4% vs 9M20**  
Impacto de repasse a polos (+50% no 3T21 e +74% no 9M21)
- **PDD + Descontos +5% vs 9M20**  
Estável em relação ao % da receita líquida do período
- **Publicidade e V&M +22% vs 9M20**  
totalizando 10% da ROL (impulsionado por aumento de despesas com Call Center)
- **G&A e outros +6% vs 9M20**  
+9% no 3T21



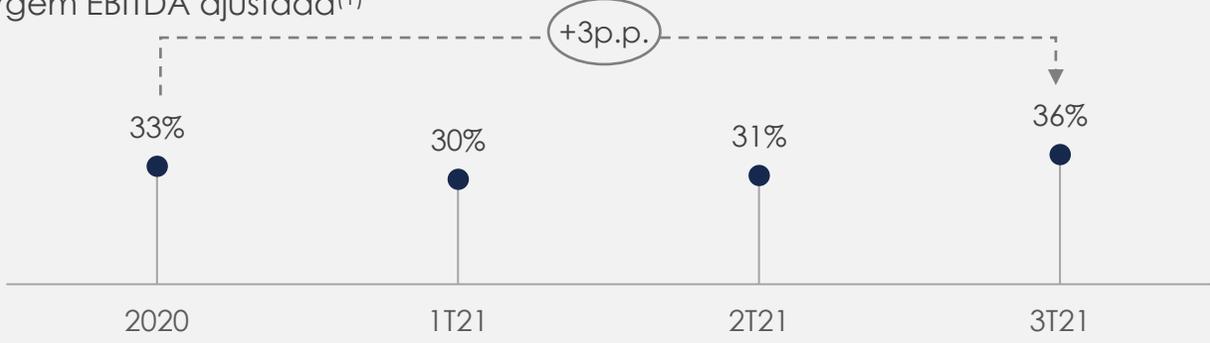
# EBITDA REPORTADO CRESCE 9% NO 3T21

Margem EBITDA segue em recuperação

EBITDA ajustado<sup>(1)</sup>  
(R\$ milhões)

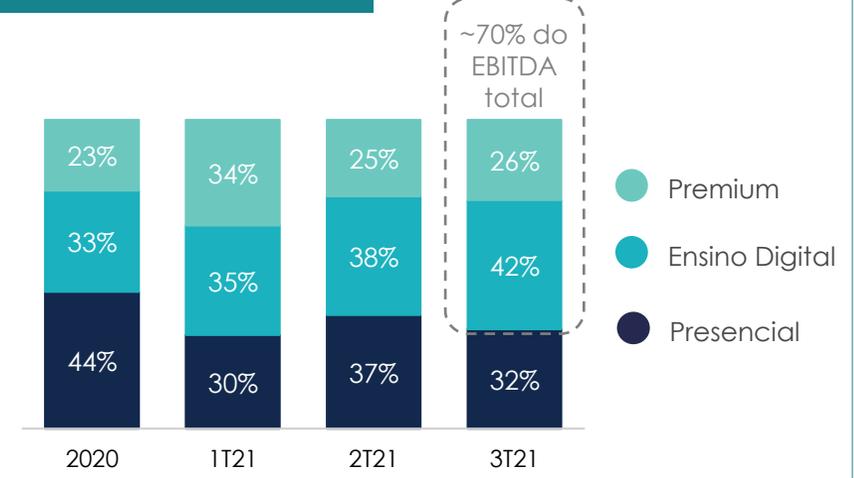


Margem EBITDA ajustada<sup>(1)</sup>  
(%)



➤ Margem EBITDA ajustada do 3T21 ultrapassa a margem do ano de 2020.

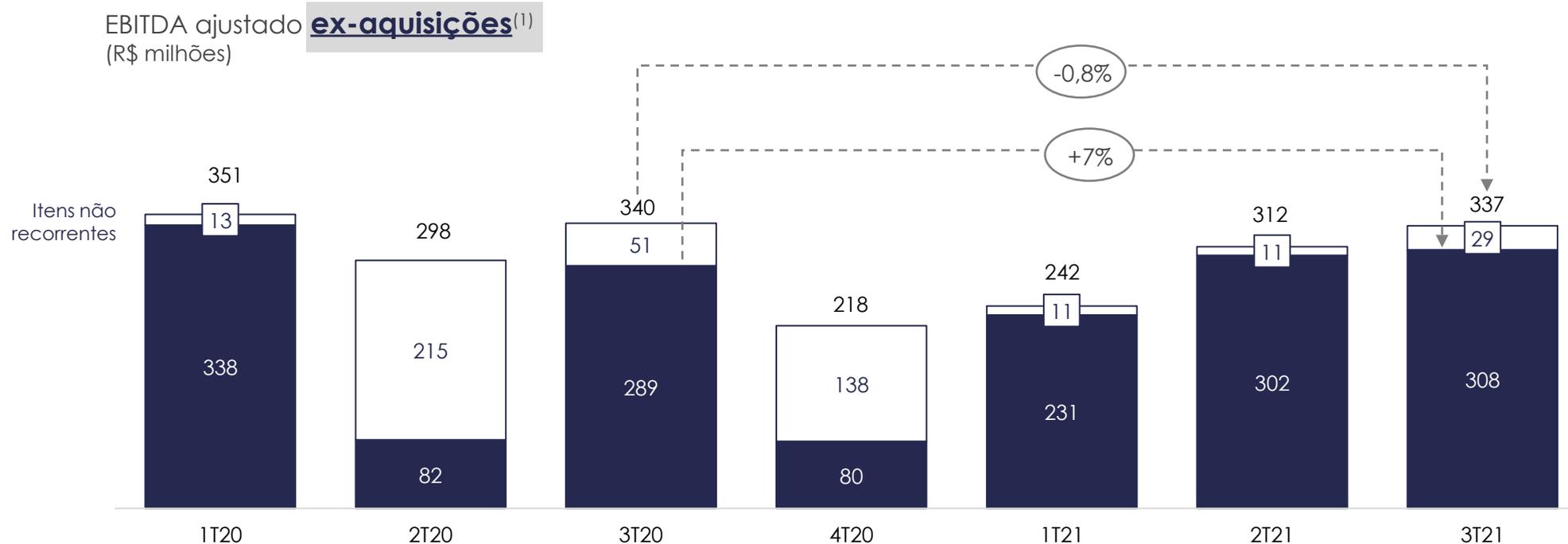
EBITDA ajustado<sup>(1)</sup> por BU  
(% da EBITDA ajustado total)



(1) Efeitos não recorrentes com leis e liminares, reestruturações, M&A e outros, no valor de R\$ 35,1 milhões no 3T21 e R\$ 58,8 milhões no 9M21.

# EBITDA AJUSTADO EX-AQUISIÇÕES ESTÁVEL

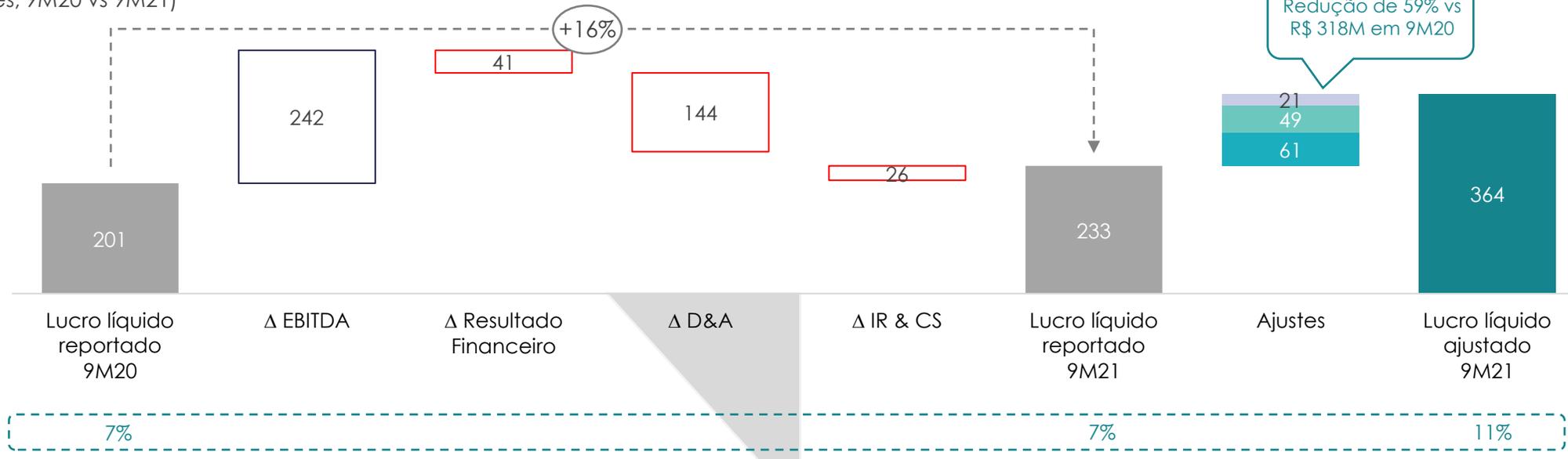
Reportado cresce 7% vs 3T20



**EBITDA ajustado ex-aquisições mostra tendência de melhora** a partir do 2T21, já em estabilidade frente ao EBITDA do 3T20.

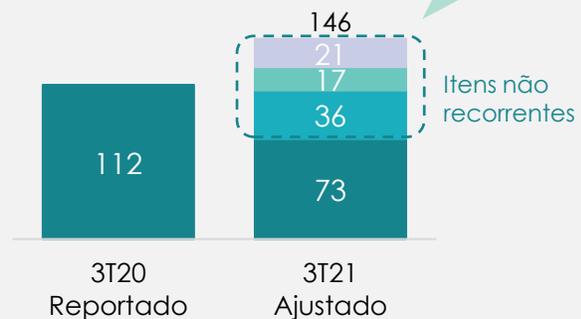
# LL REPORTADO CRESCE 16% VS 9M20

Lucro Líquido  
(R\$ milhões; 9M20 vs 9M21)



● Depreciação dos imóveis devolvidos e a devolver ● Ágio das aquisições ● Ajuste EBITDA, IR e CS

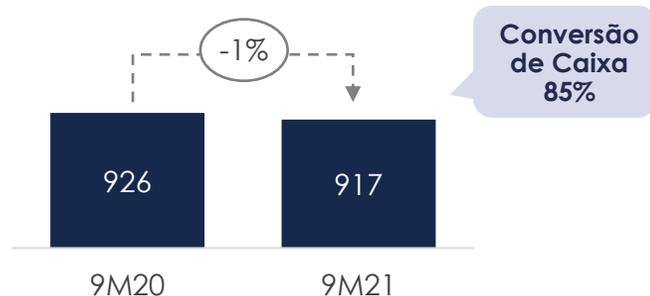
Lucro Líquido  
(R\$ milhões; 3T20 vs 3T21)



Δ Depreciação e Amortização	9M20	9M21	Δ R\$
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(152)	(191)	(39)
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(30)	(69)	(39)
Amortização Fundo de Comércio (Ágio aquisições)	(28)	(49)	(22)
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(61)	(82)	(21)
Outras D&A	(90)	(113)	(23)
	<b>(361)</b>	<b>(505)</b>	<b>(144)</b>

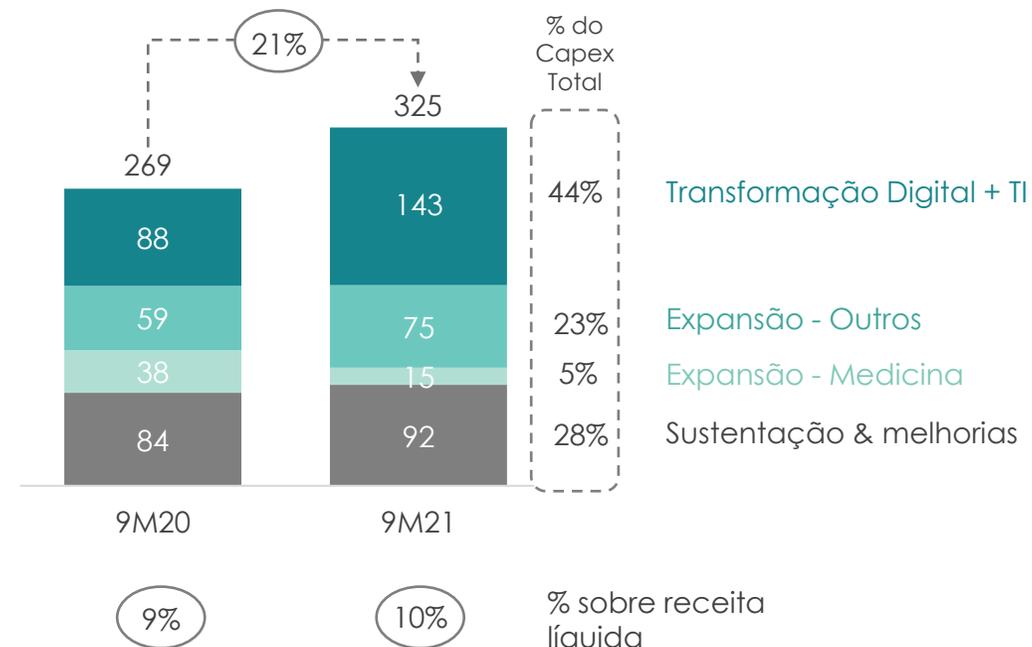


Reconciliação do Fluxo de caixa operacional  
(R\$ milhões, antes de Capex)



Reconciliação do FCO	9M20	9M21
<b>Fluxo de caixa operacional</b>	<b>1.031</b>	<b>682</b>
IRPJ e CSLL Pagos	39	34
Juros pagos de empréstimos	67	146
Aumento em depósitos judiciais	(7)	9
Rescisão contratual <sup>(1)</sup>	-	45
Atraso no repasse do FIES <sup>(2)</sup>	(136)	-
Postergação de pagamentos e outros	(68)	1
<b>FCO depois de reconciliação</b>	<b>926</b>	<b>917</b>

CAPEX  
(R\$ milhões)



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

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



Saldo de caixa no 3T21: **R\$ 1.898 milhões**

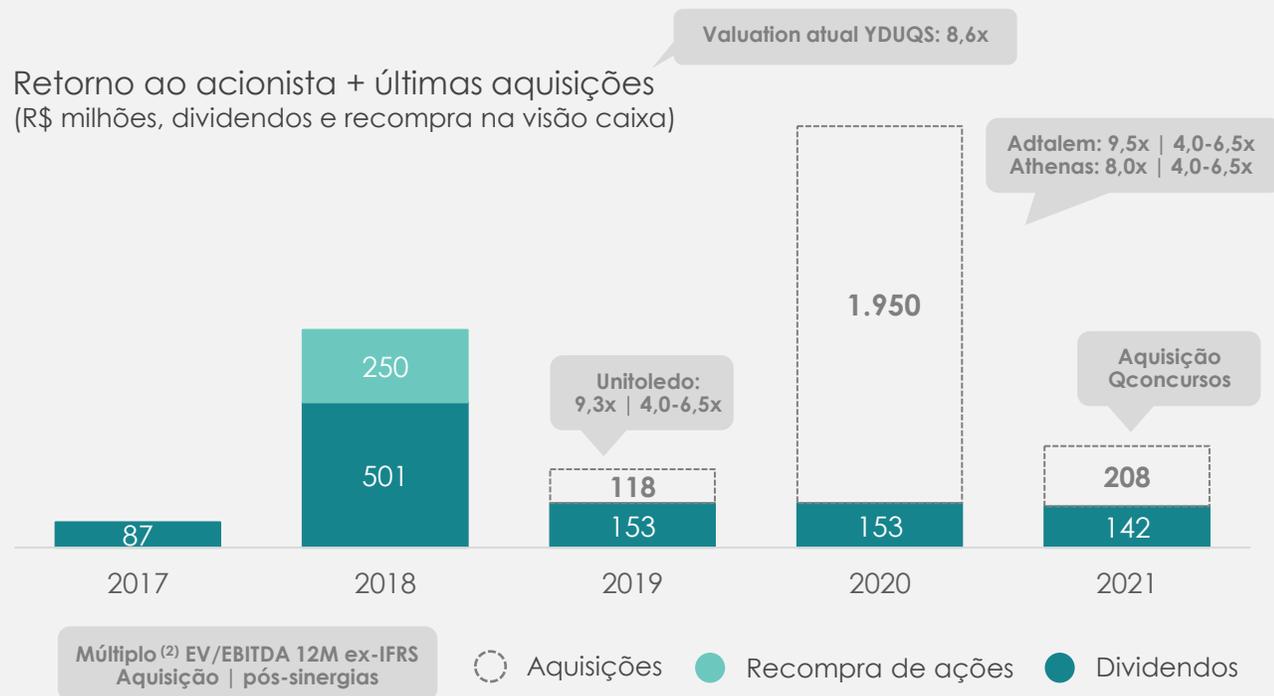
Cronograma de amortização da dívida  
(R\$ milhões; principal)

Custo médio da dívida: **CDI + 2,23%**  
Taxa média de aplicação financeira: **CDI + 0,54%**



➤ Alta liquidez, geração de caixa e capacidade de captação de recursos pela **baixa alavancagem** (Dívida líquida/EBITDA ajustado <sup>(1)</sup> em **1,4x**) e perfil dos credores.

Retorno ao acionista + últimas aquisições  
(R\$ milhões, dividendos e recompra na visão caixa)



➤ **Opções de alocação de capital:** Amortização de dívida, pagamentos de dividendos, possível recompra de ações e operações de M&A.



(1) Dívida líquida excluindo arrendamento mercantil (ex-IFRS 16) | EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes.

(2) Dívida Líquida e EBITDA ajustado ex-IFRS | Valor de mercado do dia 05/Nov/2021.

# CONSIDERAÇÕES FINAIS

1

**Digital segue com forte dinâmica de crescimento** chegando em outubro à meta de polos do ano e ultrapassando a receita total de 2020

2

Nova **estratégia de captação do digital se mostrando vencedora** com maior estabilidade de entrada entre os trimestres / semestres (~100 mil alunos nos últimos trimestres)

3

**Premium segue com forte crescimento** chegando em outubro à meta de alunos de medicina e ultrapassando a receita total de 2020

4

**Digital e Premium** seguem crescendo em importância no portfólio

5

**Investimentos em Transformação Digital e TI** melhorando substancialmente NPS, retenção e engajamento dos alunos

6

**Otimizações dos campi e cursos do presencial seguem influenciando positivamente dinâmica de ticket e margem** com expectativa positiva para retomada das captações

7

**Forte EBITDA no 3T21**, mesmo com captação do presencial 1T21 prejudicada, com efeitos não recorrentes despendendo

8

**Arrecadação** segue bem, mantendo **estável PDD + Descontos**

9

**Endividamento baixo**, com **disciplina na alocação de capital**

**2.000 polos**  
Abertos até Out/21

**R\$ 1Bi**  
ROL do Digital 9M21

**+108% ROL**  
Digital vs 3T19

**+18% vs 2020**  
Captação do Digital

**R\$ 640 milhões**  
ROL do Premium 9M21

**6,4 mil alunos**  
Grad. medicina

**+84% ROL**  
Medicina vs 3T19

**~50% ROL**  
Participação no total

**~70% EBITDA**  
Participação no total

**+22 p.p. a.a.**  
Melhoria do NPS Digital

**+19 p.p. a.a.**  
Melhoria do NPS Presencial

**+10% vs 9M20**  
Ticket Presencial

**24% no 3T21**  
Margem Presencial

**+12% vs 20.2**  
Captação Presencial

**R\$ 396 milhões**  
EBITDA ajustado estável vs 3T20

**80% de redução**  
dos efeitos não recorrentes vs 9M20

**10,7% da ROL 3T**  
PDD Ajust. + Descontos

**-0,3p.p. vs 9M20**  
PDD Ajust. + Descontos

**1,4x**  
DL/EBITDA

**1,9Bi**  
Caixa

**4,0 a 6,5x EBITDA**  
EV/EBITDA pós-sinergias



# PERSPECTIVAS

## Premium e Digital seguem com sólido crescimento

- **Digital e Premium** seguem crescendo com expectativa de ultrapassarem **50% da ROL em 2022**.
- Expectativa de **7,1-7,5 mil alunos de graduação em medicina em 2022**.
- Expectativa de **2.500 polos em 2022**.
- **Expansão do segmento Vida Toda**, com a integração da Qconcursos, abrindo novos horizontes para produtos de curta duração, além de mais ofertas de produtos de pós-graduação.

## Presencial retomando a normalidade

- **Intenção de matrícula** dos alunos aumentou, com expectativa da **captação 2022.1** retornar a patamares pré-pandemia.
- Expectativa de **retorno total das atividades presenciais em 2022.1**.
- Aumento da **base de alunos no AURA** (~60% em 2021), com expectativa de ~80% da base presencial em 2022.
- Expectativa de **recuperação da receita e EBITDA** em 2022.

## Ecossistema Digital ganhando ainda mais força

- **Investimentos em transformação digital e TI** seguem sendo foco com consequente **melhoria contínua da experiência do aluno, incremento do NPS e qualidade do ensino**.
- **Jornada do aluno completamente digital** (prospects a alunos egressos) com monitoramento em tempo real.
- **Inteligência** sobre o comportamento e desempenho dos alunos permitindo **evolução para um ensino personalizado**.

## Disciplina de alocação de capital

- **Cenário favorável para operações de M&A**, mas aumento da taxa de juros exige cautela.
- Endividamento sob controle, com **disciplina de alocação de capital**.
- Foco na **melhoria contínua da conversão de caixa**.



YDUQS



ANEXO

# DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO

	Consolidado	Premium	Ensino Digital	Presencial
Em R\$ Milhões	9M21	9M21	9M21	9M21
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>6.640,0</b>	<b>751,0</b>	<b>2.003,7</b>	<b>3.885,2</b>
Mensalidades	6.640,0	751,0	2.003,7	3.885,2
Deduções da Receita Bruta	(3.299,0)	(130,8)	(1.003,4)	(2.164,7)
<b>Receita Operacional</b>	<b>3.341,0</b>	<b>620,2</b>	<b>1.000,3</b>	<b>1.720,5</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(1.459,3)</b>	<b>(267,1)</b>	<b>(197,6)</b>	<b>(994,6)</b>
Pessoal	(868,6)	(205,3)	(56,8)	(606,6)
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(38,5)	(4,9)	0,5	(34,2)
Serviços de Terceiros e Outros	(206,8)	(8,7)	(128,8)	(69,3)
Depreciação e Amortização	(345,4)	(48,2)	(12,6)	(284,6)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.881,7</b>	<b>353,1</b>	<b>802,7</b>	<b>725,9</b>
Margem Bruta	56,3%	56,9%	80,2%	42,2%
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(1.363,1)</b>	<b>(146,4)</b>	<b>(454,2)</b>	<b>(762,6)</b>
Pessoal	(261)	(36,4)	(98,6)	(125,5)
Vendas	(330)	(19,6)	(111,4)	(199,5)
PDD	(344)	(21,0)	(136,5)	(186,5)
Outras Despesas	(285)	(48,6)	(56,7)	(180,0)
Outras Receitas	16	2,9	4,1	9,4
Depreciação e Amortização	(159)	(23,9)	(55,0)	(80,4)
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>504,7</b>	<b>72,1</b>	<b>67,6</b>	<b>365,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.023,3</b>	<b>278,8</b>	<b>416,2</b>	<b>328,4</b>
Margem EBITDA (%)	30,6%	44,9%	41,6%	19,1%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>1.082,0</b>	<b>304,1</b>	<b>419,4</b>	<b>358,5</b>
Margem EBITDA ajustado (%)	32,2%	47,5%	41,9%	20,8%

(1) Ajustado por itens não recorrentes



# BASE DE ALUNOS DE MEDICINA

**6,2-6,6 mil**

alunos na graduação de medicina esperada ao final de 2021

Até **+450 novas vagas de medicina** em processo de aprovação

Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	3T21	Pleno Potencial <sup>(1)</sup>	
			Base de Alunos	Vagas Autorizadas /Habilitadas	Base de Alunos
Presidente Vargas	RJ	240	1.652	240	1.728
Città	RJ	170	1.074	170	1.224
Juazeiro do Norte	CE	100	702	100	720
Ribeirão Preto	SP	76	532	76	547
Teresina	PI	110	704	110	792
Alagoinhas	BA	65	294	165	1.188
Jaraguá do Sul	SC	50	201	150	1.080
Juazeiro	BA	155	570	155	1.116
Angra dos Reis	RJ	89	357	155	1.116
Canindé	CE	50	93	120	864
Cáceres	MT	50	90	100	720
Castanhal	PA	50	45	150	1.080
Quixadá	CE	50	48	150	1.080
Açailândia	MA	50	49	150	1.080
<b>Total Autorizadas <sup>(2)</sup></b>		<b>1.305</b>	<b>6.411</b>	<b>1.991</b>	<b>14.335</b>
Iguatu	CE	50	0	150	1.080
Ji-Paraná	RO	50	0	150	1.080
<b>Total Habilitadas</b>		<b>1.405</b>	<b>6.411</b>	<b>2.291</b>	<b>16.495</b>
<b>Athenas</b>		-		<b>200</b>	-

(1) Considerando expansão de vagas ao máximo permitido por edital (+100 vagas/ano) em todas as unidades Mais Médicos. Base de alunos inclui ProUni e FIES.

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



# YDUQS

Contato RI

[ri@yduqs.com.br](mailto:ri@yduqs.com.br)

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