

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

1T 2020

YDUQS



7 de Maio, 2020

AVISO

Rio de Janeiro, 7 de maio de 2020 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2020 (1T20)**.

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.

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.



COVID-19: AÇÕES DE ENFRENTAMENTO AO DESAFIO

ALUNOS



- . 100% das aulas transmitidas ao vivo em ambiente virtual
- . Grade curricular inalterada
- . 15 mil aulas por semana



- . Atividades sem impacto
- . Alto engajamento



- . Aulas teóricas em ambiente virtual
- . Uso de ferramentas de alta tecnologia
- . Engajamento >95%

COMUNIDADE



RESOLVESIM

+100 mil acessos

- . apoio aos alunos do ensino médio da rede pública para ENEM e vestibulares



arrecadação de doações em parceria com o Governo do Estado do RJ

- . Cursos livres gratuitos para +60 mil usuários

YDUQS



- . 100% dos alunos cobertos por seguro educacional desde 2015 por até 6 meses

- . Sólida posição de caixa (R\$1,5 bi após Adtalem)
- . Baixa alavancagem ~1,1x Dívida Líquida/EBITDA e cronograma alongado de amortização

- . +100 ações para melhorar capital de giro e reduzir impacto de inadimplência



COVID-19: RESPOSTAS AS AÇÕES IMPLEMENTADAS

ALUNOS

Evolução da presença síncrona* (%)

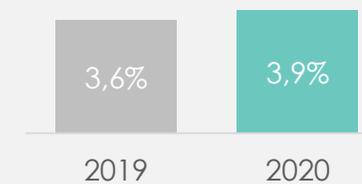


- Resposta **ágil** e com a melhor **qualidade** possível
- Satisfação dos alunos superior a **80%**

Engajamento em patamar superior a média histórica

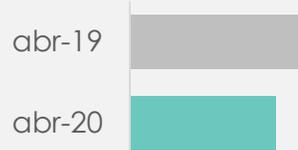


Evasão acumulada até abril (%)



YDUQS

Arrecadação com impacto reduzido (% A/A)



Redução/Postergação de saídas de caixa:

- Bônus/PLR
- Dividendos
- Capex
- Renegociação de contratos

Compromisso com a manutenção de empregos

Aplicação da MP 936⁽¹⁾

Redução de 25% da jornada de trabalho e suspensão de contrato com recomposição salarial

99% dos colaboradores em regime de Home-office

(1) Medidas de flexibilização das leis trabalhistas publicada em abril/20



* Aulas síncronas: Aulas com transmissão em tempo real, mantendo formato pre-quarentena com mesmas professores, alunos e horários.
** Assíncronas: acesso as aulas gravadas.

CAPTAÇÃO 2020.1

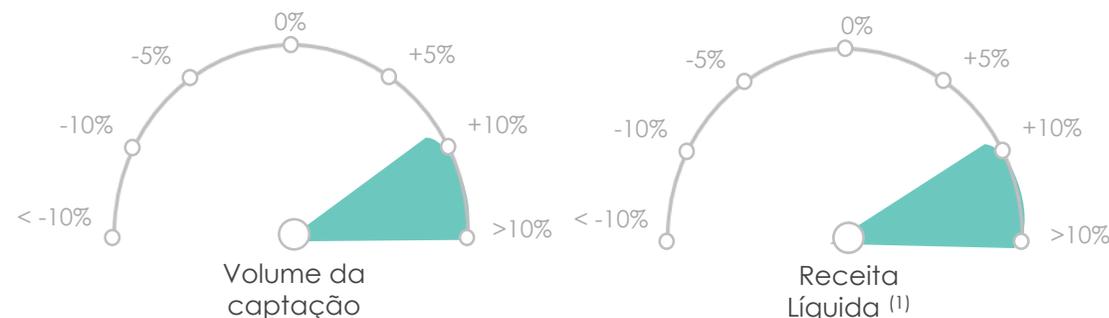
Expectativas captação (gradação)

82% concluída

PRESENCIAL



ENSINO DIGITAL



PRESENCIAL

Captação concluída

ENSINO DIGITAL

Volume

+7%

Receita ex-FIES

Entre 0% e +5%

0% 1% 2% 3% 4% 5%

Volume

+55%

Receita

> 10%

0% 2% 4% 6% 8% 10%



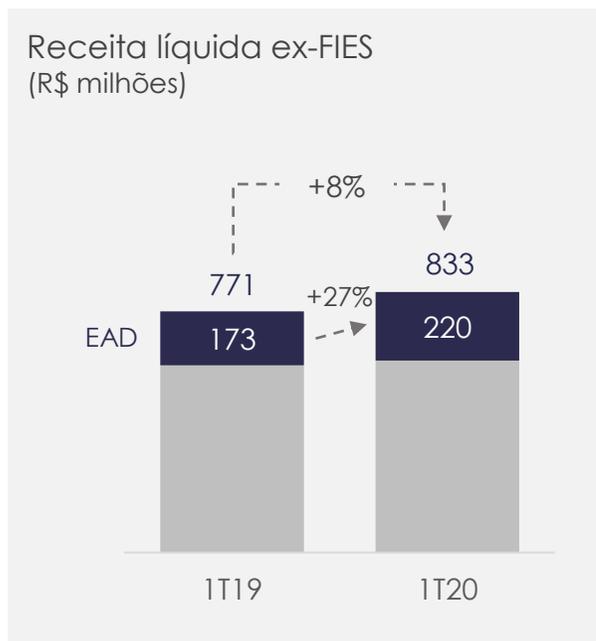
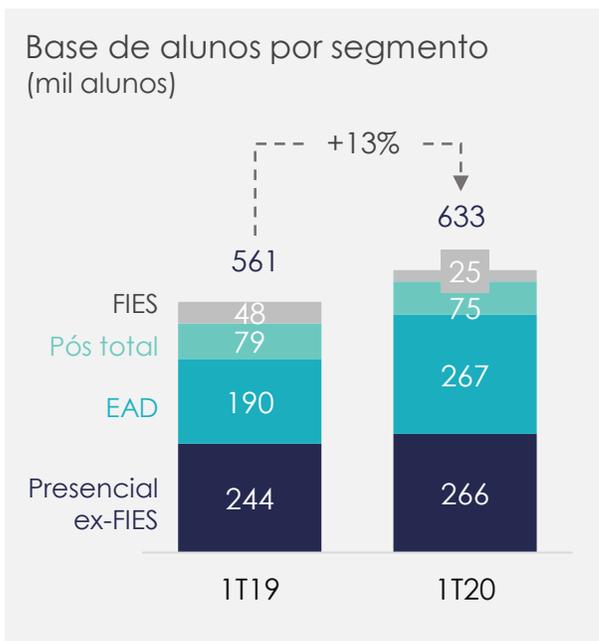
(1) Receita líquida total estimada em 6M20 vs 6M19.

CRESCIMENTO DE BASE EM DOIS DÍGITOS com destaque para o Ensino Digital

RECEITA EX-FIES segue avançando apesar de leve queda na receita total (-1% a/a)

CUSTOS E DESPESAS impactadas pelo COVID-19 pressionando o EBITDA

Forte **Geração de CAIXA** e alta liquidez



81% de conversão de caixa ⁽²⁾

R\$1,5 bi Caixa e disponibilidades após pagamento Adtalem

1,1x Dívida Líquida/EBITDA 12M após Adtalem ⁽³⁾



EVENTO SUBSEQUENTE: aprovação final do CADE e conclusão da aquisição da Adtalem Brasil em 24 de Abril, 2020.



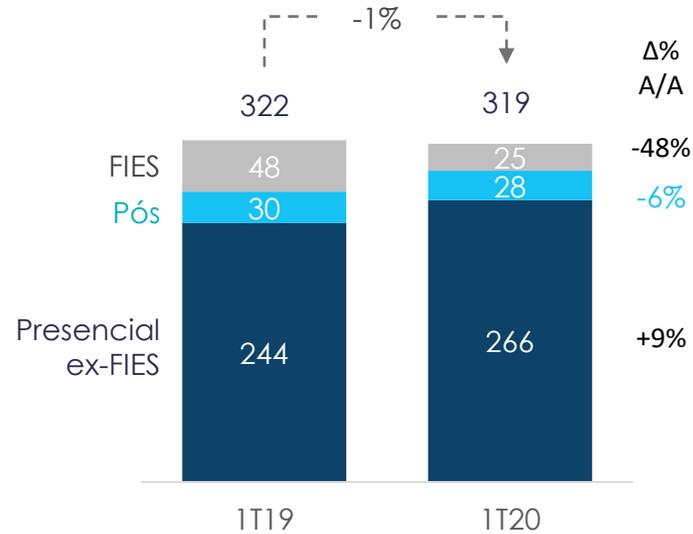
(1) Ajustado no 1T20 por R\$13,1 milhões, mais informações na seção de EBITDA

(2) Conversão de caixa reportado em 121%; Fluxo de caixa ajustado em -R\$136 milhões devido repasse do FIES referente a dez/2019. Conversão de caixa = Fluxo de caixa operacional ajustado antes de capex, dividido por EBITDA reportado.

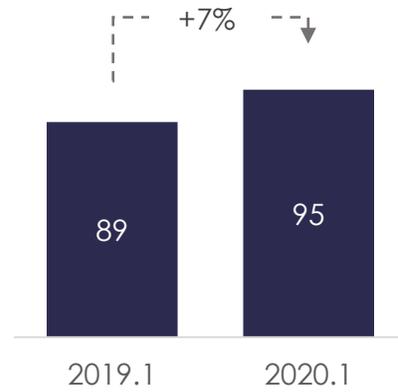
(3) Exclui da dívida líquida, o valor de arrendamento mercantil (IFRS-16)

PRESENCIAL: RESILIÊNCIA EM CENÁRIO DESAFIADOR

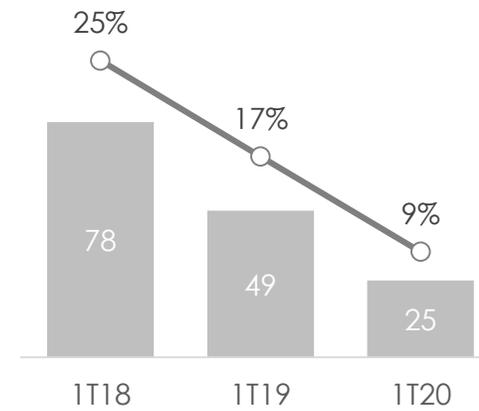
Base presencial
(mil alunos, inclui UniToledo)



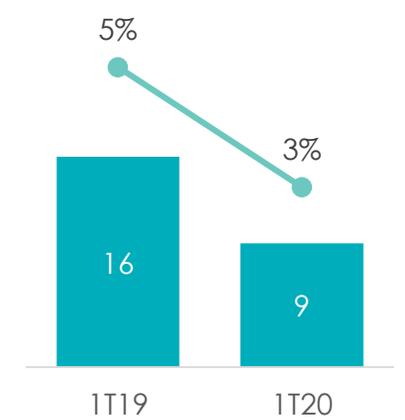
Captação presencial 2020.1
vs 2019.1
(mil alunos)



Base FIES e participação na
graduação presencial
(mil alunos; %)



Alunos PAR e participação na
graduação presencial
(mil alunos; %)



Taxa de retenção⁽¹⁾
presencial
(%)



Ticket médio⁽¹⁾ graduação
presencial ex-FIES
(R\$/mês)

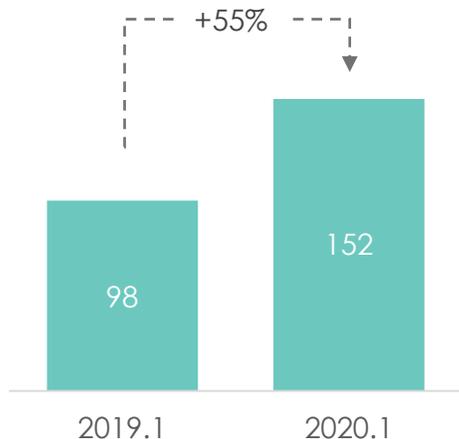


(1) Excluindo base de alunos e receitas da UniToledo.

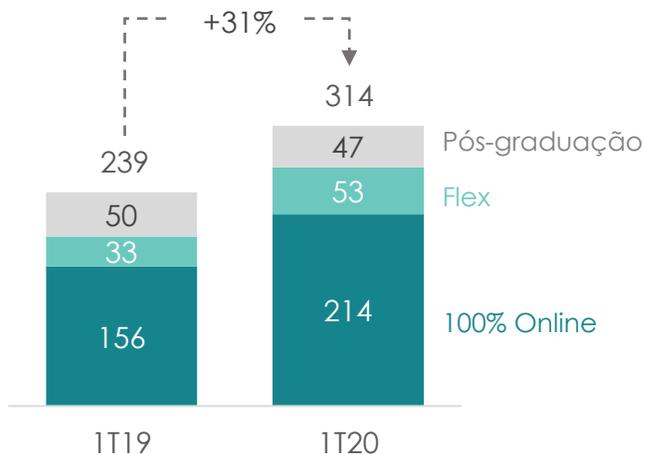


ENSINO DIGITAL: EXPANSÃO EM TODAS AS FRENTES

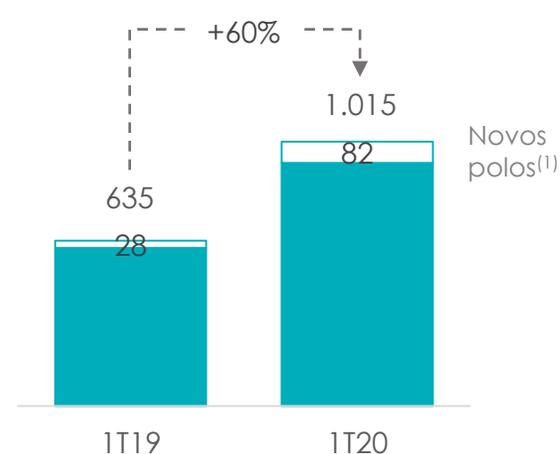
Novo recorde de captação (mil alunos)



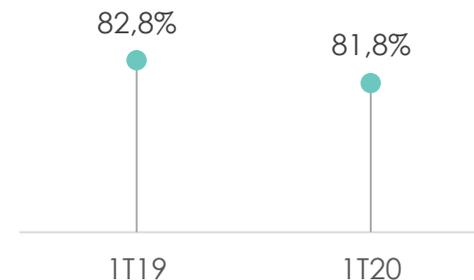
Base EAD (mil alunos)



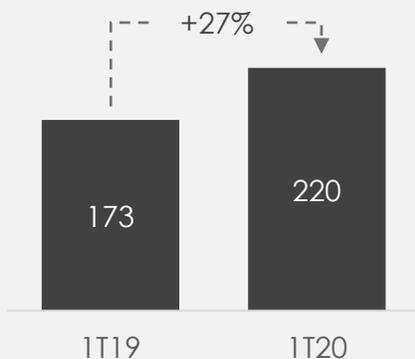
Polos EAD (und.)



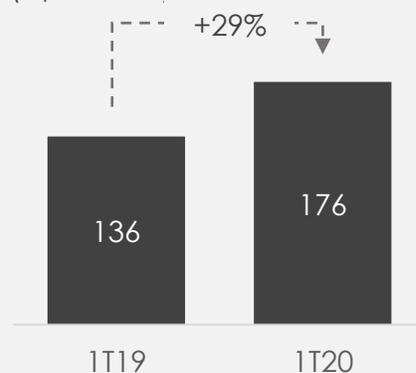
Taxa de Retenção (%)



Receita líquida EAD (R\$ milhões)



EBITDA EAD (R\$ milhões)

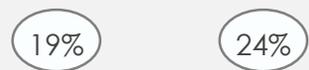


UNITOLEDO[®]
A MARCA DO CONHECIMENTO

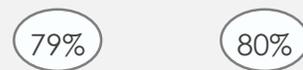
LANÇAMENTO DA
OPERAÇÃO EAD
EM 1T20



% da Receita total



Margem EBITDA (%)

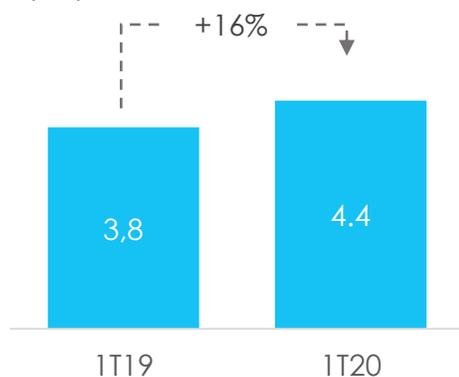


(1) Novos polos em relação ao ano anterior.

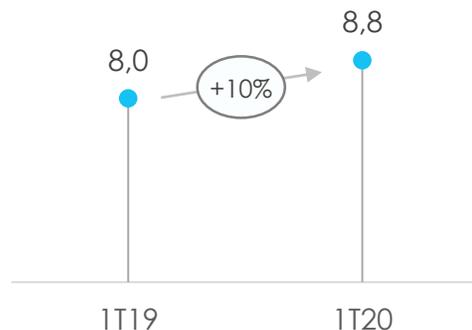


MEDICINA: GRANDE OPORTUNIDADE

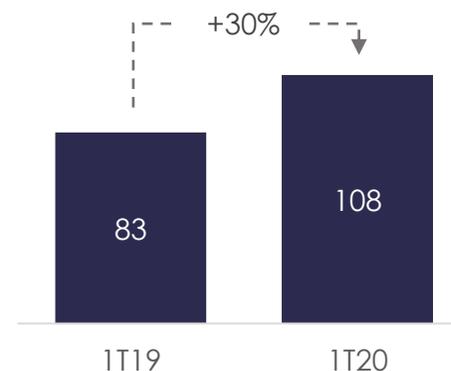
Base de alunos
(mil)



Ticket médio pagante⁽¹⁾
(R\$ mil/mês)



Receita líquida
(R\$ milhões)



- **Expansão da base pagante** aumento de vagas em Unidade Mais Médicos I.
- **Melhora no ticket médio** impulsionada por unidade premium no Rio de Janeiro (Città).



Estimativas para o segmento⁽²⁾



15
campi em
operação até 2021



~2.200
vagas potenciais
em 2024



>10.000
alunos potenciais
em 2024



Expansão de atuação na
cadeia de valor de
medicina

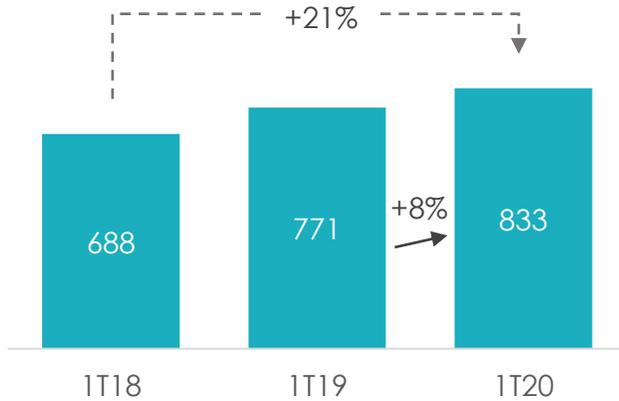
(1) Exclui base de alunos ProUni e bolsistas (no âmbito do programa Mais Médicos)

(2) Considerando aquisição da Adtalem concluída em abril/20.

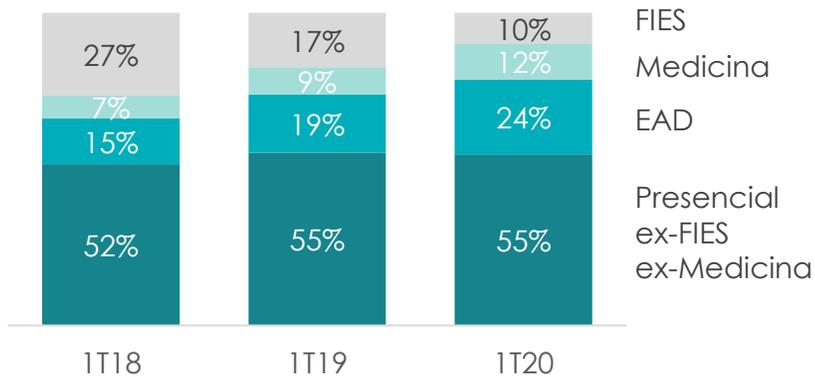


RECEITA LÍQUIDA: POSICIONADA PARA CRESCIMENTO

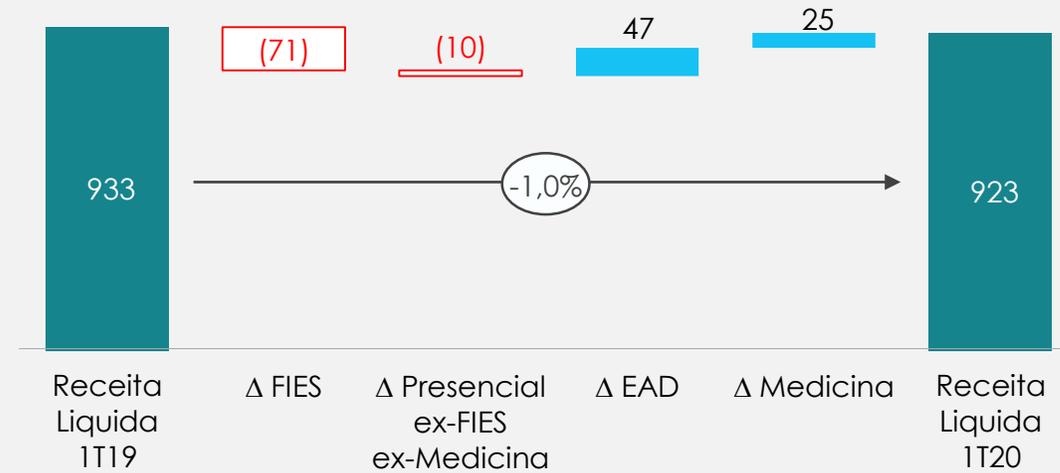
Receita líquida ex-FIES
(R\$ milhões)



Receita líquida por segmento de negócio
(% do total)



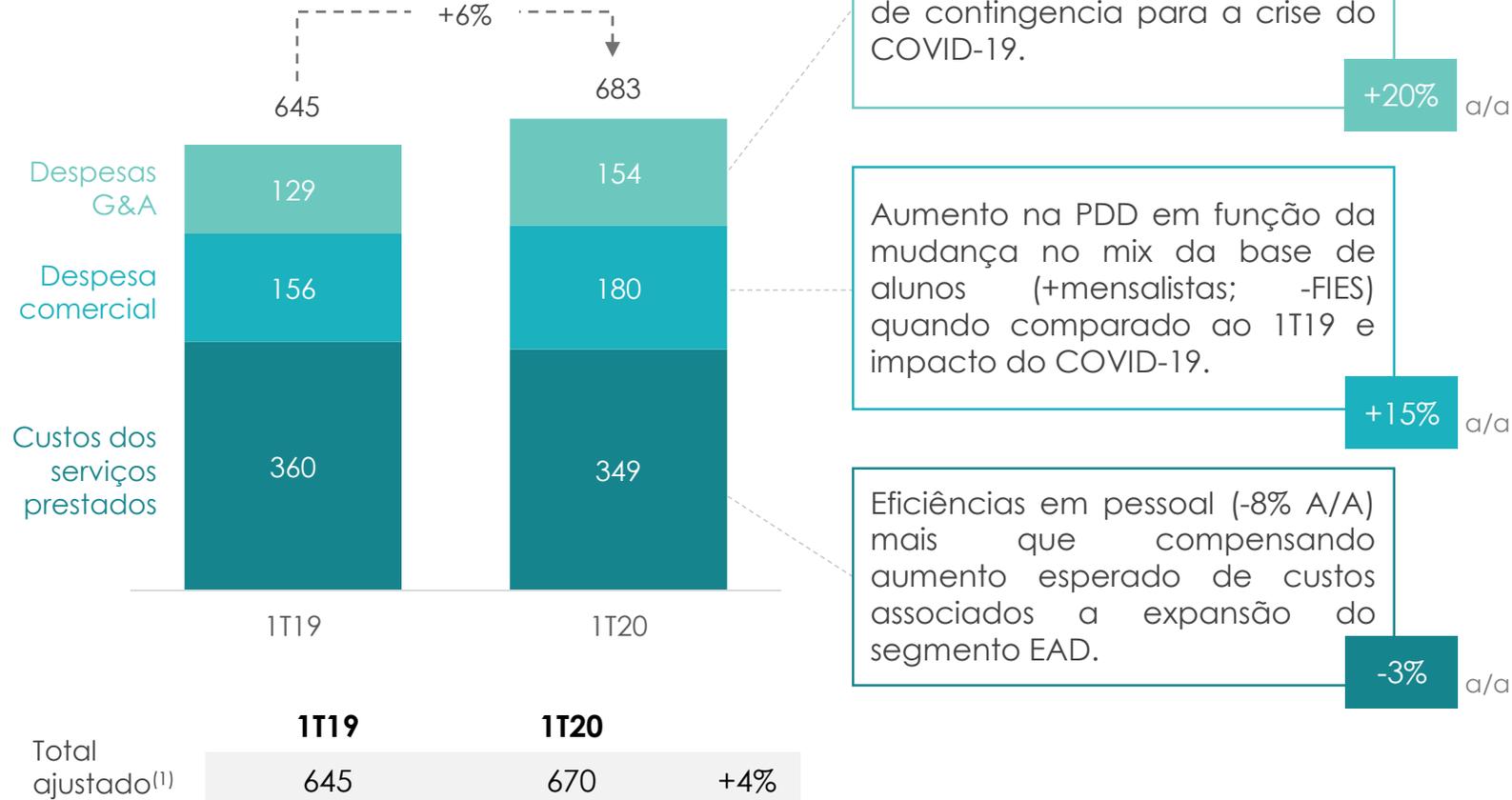
Contribuição para a receita líquida total
(R\$ milhões; 1T19 vs 1T20)



- Expansão contínua do EAD e Medicina
- EAD e Medicina em aprox. 36% da receita total
- Receita ex-FIES cresceu +8% A/A
- Segmento presencial impactado pela desaceleração da captação (COVID-19)

CUSTOS E DESPESAS IMPACTADAS NO CURTO PRAZO

Custo e despesas
(R\$ milhões)



PDD
(R\$ milhões)



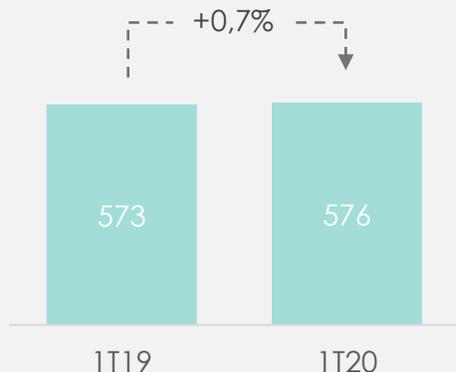
Despesas com publicidade
(R\$ milhões)



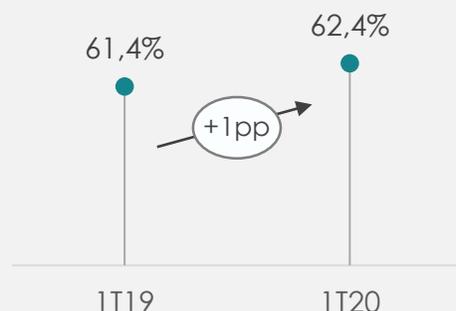
(1) Ajustado por itens não recorrentes no valor de R\$13,1 milhões referentes, principalmente, a reestruturação organizacional e consultorias com M&A.

EBITDA E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

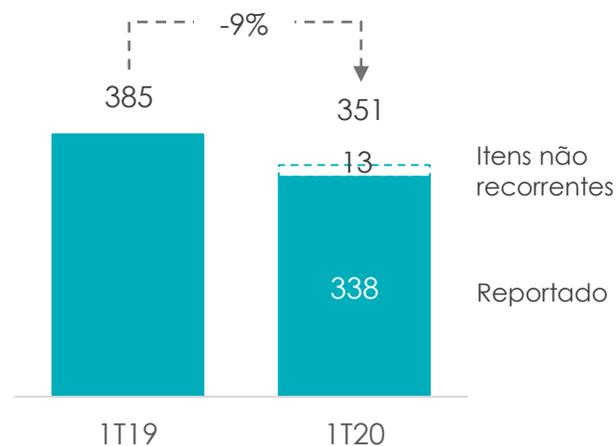
Lucro bruto ajustado⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Margem bruta ajustada⁽¹⁾
(%)



EBITDA e margem ajustados
(R\$ milhões)



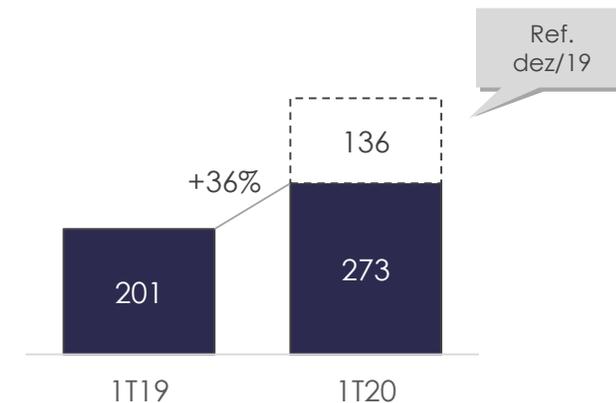
Margem EBITDA ajustado



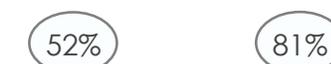
Itens não recorrentes no EBITDA

R\$ milhões	1T19	1T20
Reestruturação organizacional	-	3,8
Consultorias de M&A	-	8,9
Outros	-	0,4
Total	-	13,1

Fluxo de caixa operacional ajustado⁽²⁾
(R\$ milhões, antes de Capex)



Conversão de caixa



ARRECAÇÃO DE ABR/20 EM QUEDA MODERADA FRENTE À ABR/19



(1) Ajustado em R\$2,1 milhões nos custos dos serviços prestados.

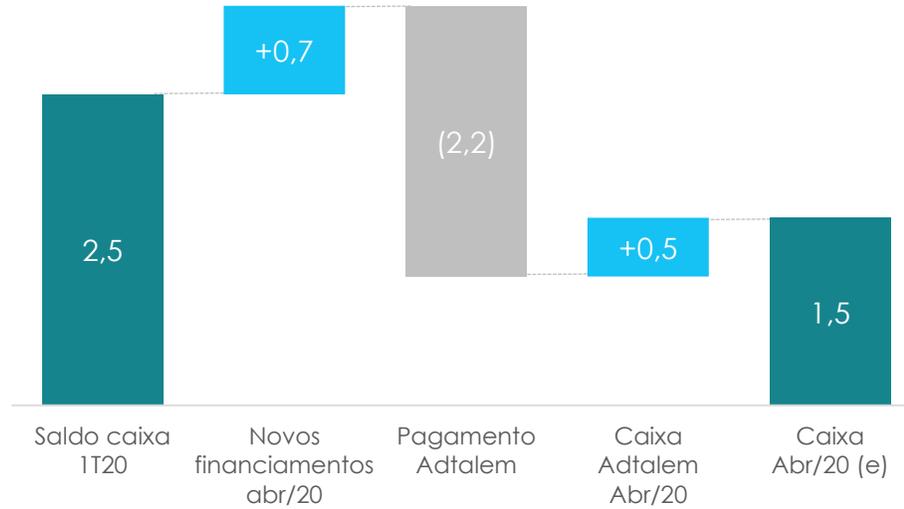
(2) Conversão de caixa em 121%; Fluxo de caixa ajustado em -R\$136 milhões devido repasse do FIES referente a dez/2019. Conversão de caixa = Fluxo de caixa operacional ajustado antes de capex, dividido pelo EBITDA reportado.

SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA APÓS M&A

— Posição em mar/20 —

- DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDO EM **-R\$159 MILHÕES**
- DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA EM **-0,1x**
- CUSTO MÉDIO DA DÍVIDA EM **CDI + 1,06% a.a.**
- PRAZO MÉDIO DA DÍVIDA **2,1 ANOS**

Posição de caixa após liquidação da Adtalem e novos empréstimos (R\$ bilhão)



Perfil da dívida após novas captações

(em R\$ milhões)	R\$
Posição Mar/20	2.286
Novas dívidas	725
Total	3.011
Custo da dívida	CDI + 1,50% a.a.

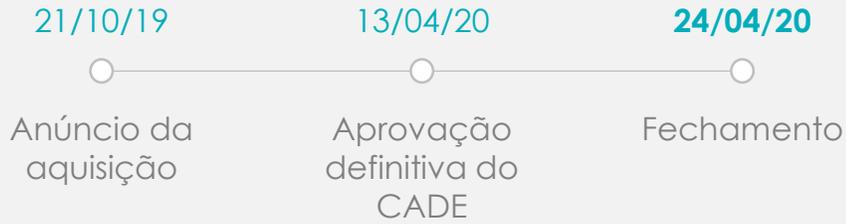
Dívida Líquida/EBITDA⁽¹⁾ em **~1,1x**

(1) Considerando EBITDA YDUQS + EBITDA Adtalem reportado 2019



EVENTO SUBSEQUENTE: AQUISIÇÃO ADTALEM CONCLUÍDA

Cronograma



Pagamento

Desembolso	(-) R\$ 2.206 milhões
Divida (caixa) Líq.	(+) R\$ 389 milhões
Enterprise Value	(=) R\$ 1.817 milhões

Resultados financeiros

(Gestão Adtalem, em IFRS-16)

(em R\$ milhões)	2019
Receita líquida	853,1
EBITDA	254,9
Margem EBITDA	29,9%
Lucro líquido	139,9

Sinergias identificadas

CATEGORIA	INICIATIVAS
Eficiência	Integração dos serviços compartilhados
Eficiência	Otimização da estrutura corporativa
Eficiência	Ganhos de escala, renegociação com fornecedores
Receita	Desenvolver EAD premium
Receita	Integrar portfólio de cursos entre as instituições
Receita	Cross-selling, principalmente, em medicina e direito
Qualidade	Reforçar conteúdo acadêmico e qualidade
Operacional	Introduzir conteúdo digital nos cursos presenciais da Wyden
Comercial	Introdução do modelo de precificação e segundo vestibular

Dados preliminares apontam sinergias **superiores aos R\$80 milhões** divulgados no anúncio da aquisição



CONCLUSÃO & PERSPECTIVAS PARA 2020

Novo recorde na captação do Ensino Digital e **retomando crescimento** na captação presencial



Apesar da queda no EBITDA em função do COVID-19, a operação segue com sólidos fundamentos e evoluindo

Geração de caixa saudável e balanço sólido

81%
de conversão
de EBITDA em
caixa

~1,1x
Dív. Líquida/EBITDA
pós Adtalem

R\$1,5 bi
Posição de Caixa
pós Adtalem



Posicionamento único pela alta liquidez, geração de caixa e capacidade de captação de recursos adicionais

Manutenção do crescimento do negócio com receita ex-FIES em contínua expansão



Três alavancas de crescimento (EAD, medicina e M&A) saem fortalecidas no pós-crise





YDUQS

Contatos de RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

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

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br