

# 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

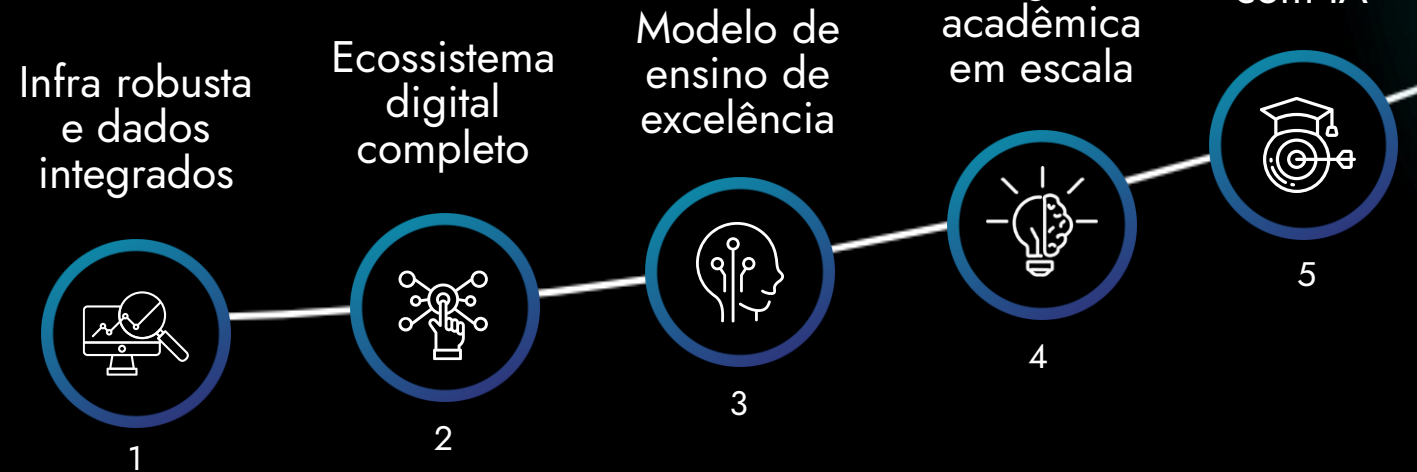
TRABALHABILIDADE

Impulsionar oportunidades  
de carreira para milhões

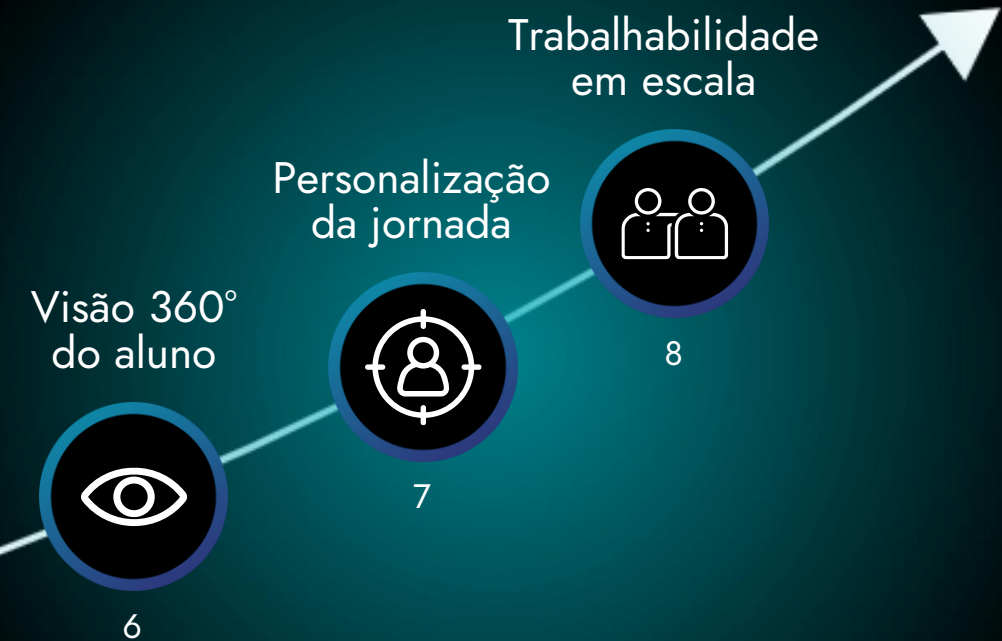
**INOVAÇÃO E  
TECNOLOGIA**

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

## ONDE ESTAMOS

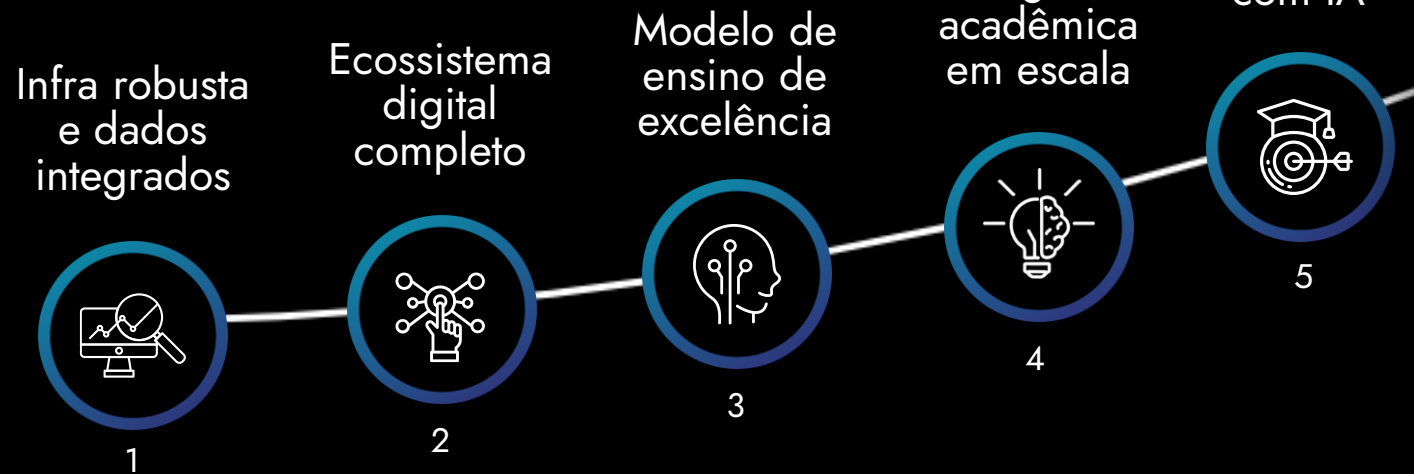


## ONDE VAMOS CHEGAR

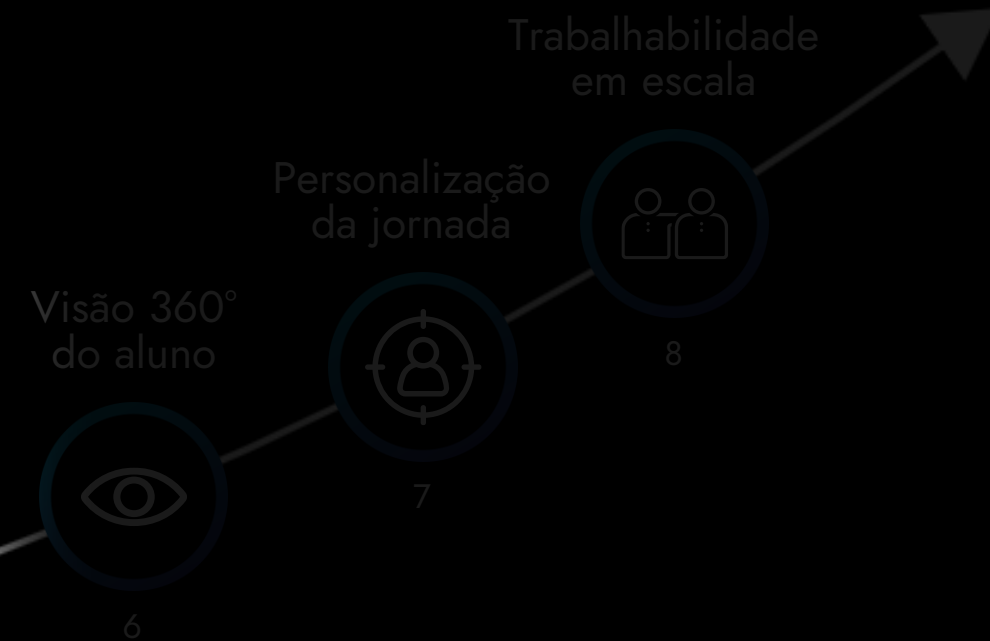


# Somos os mais bem posicionados para gerar valor acelerando a adoção de inovação e IA

## 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 aca-  
dêmica 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

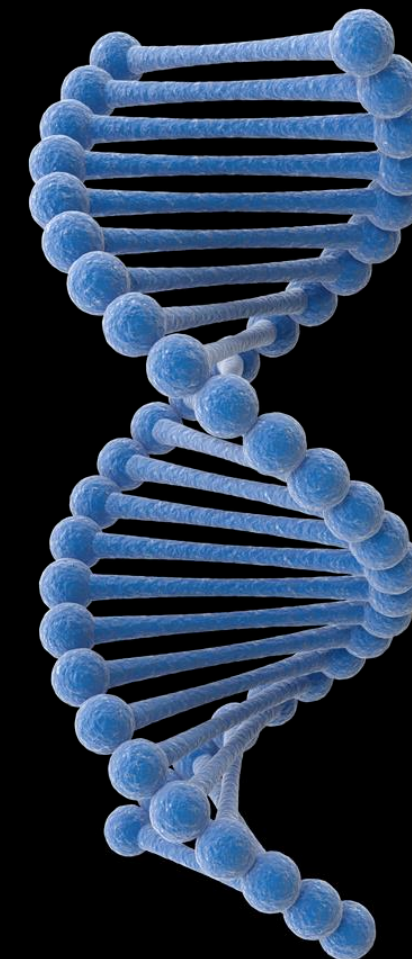
# Expertise em Digital e Cultura de Inovação incorporadas ao DNA

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

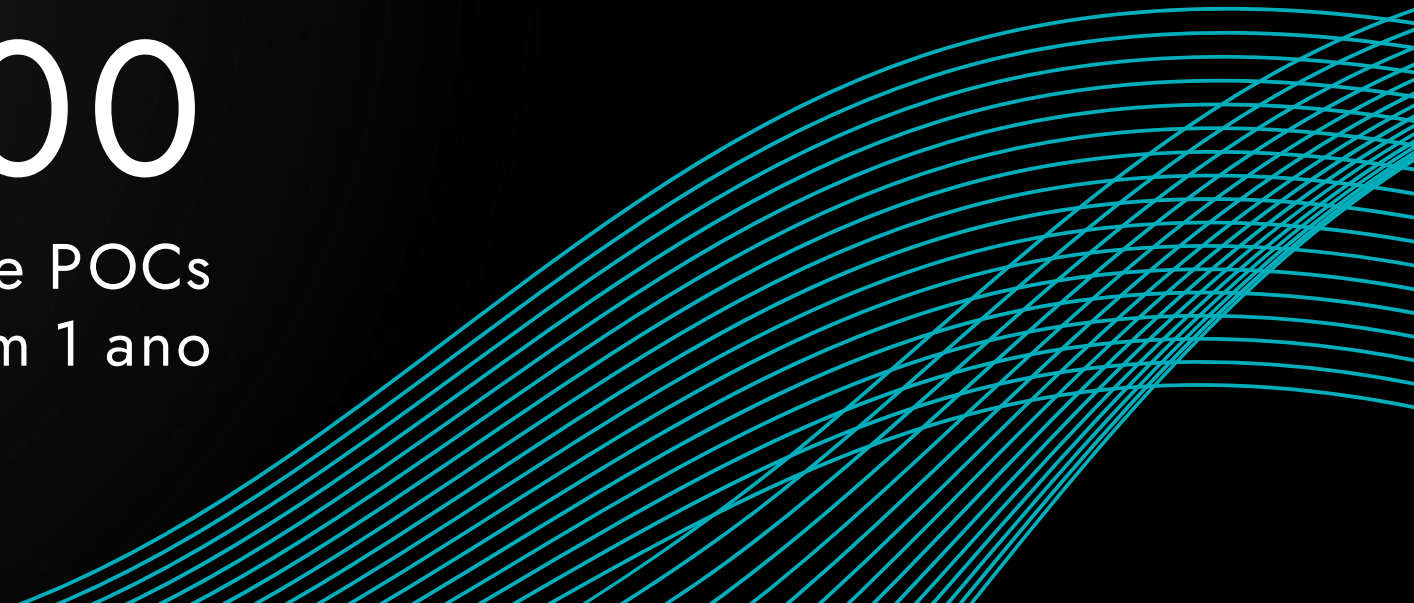


# 150

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

Ecossistema 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

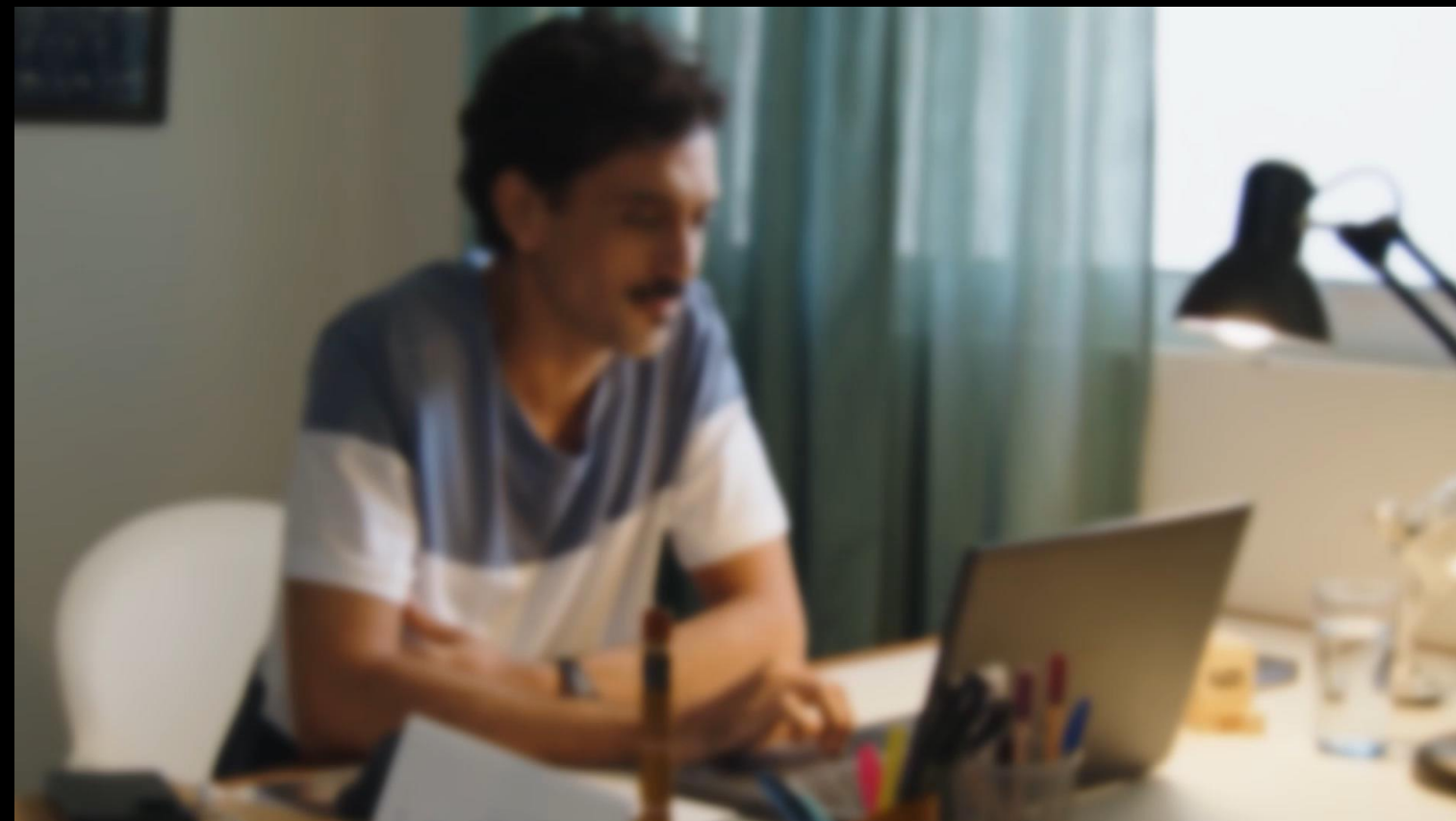
Laboratórios virtuais



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 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

## ONDE VAMOS CHEGAR

Visão 360° do aluno



6

Personalização da jornada



7

Trabalhabilidade em escala



8





# 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

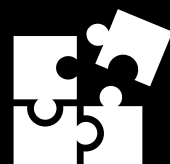
7

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**

**MSCI  
ESG RATINGS**



**Pacto Global  
Rede Brasil**

**MOVIMENTO  
EDUCA2030**

**ISS CORPORATE  
SOLUTIONS**

**INSTITUTO  
ETHOS**



**MOVIMENTO  
ELAS LIDERAM 2030**



**MOVIMENTO  
RAÇA É PRIORIDADE**

**FTSE**

# 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**

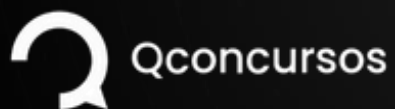
Consolidada e agregadora de força local

**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

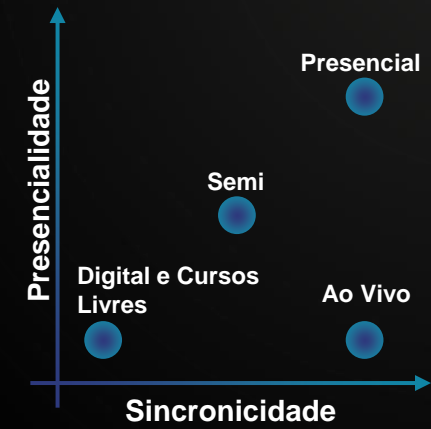


Durante toda a vida adulta

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 <sup>1</sup>	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



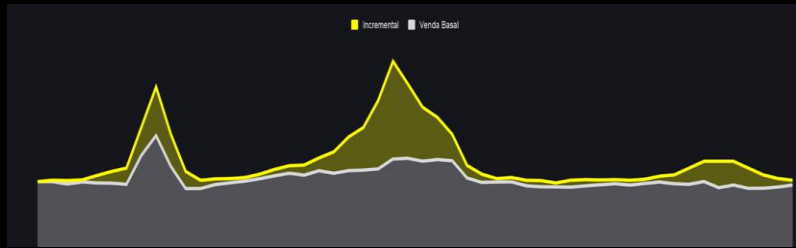
Engajamento

**>80%**  
Precisão do  
modelo de churn

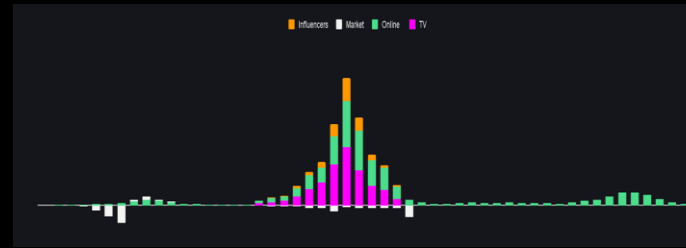
Prever comportamentos e adequar ofertas (comunicação / acadêmico / financeiro)

# 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

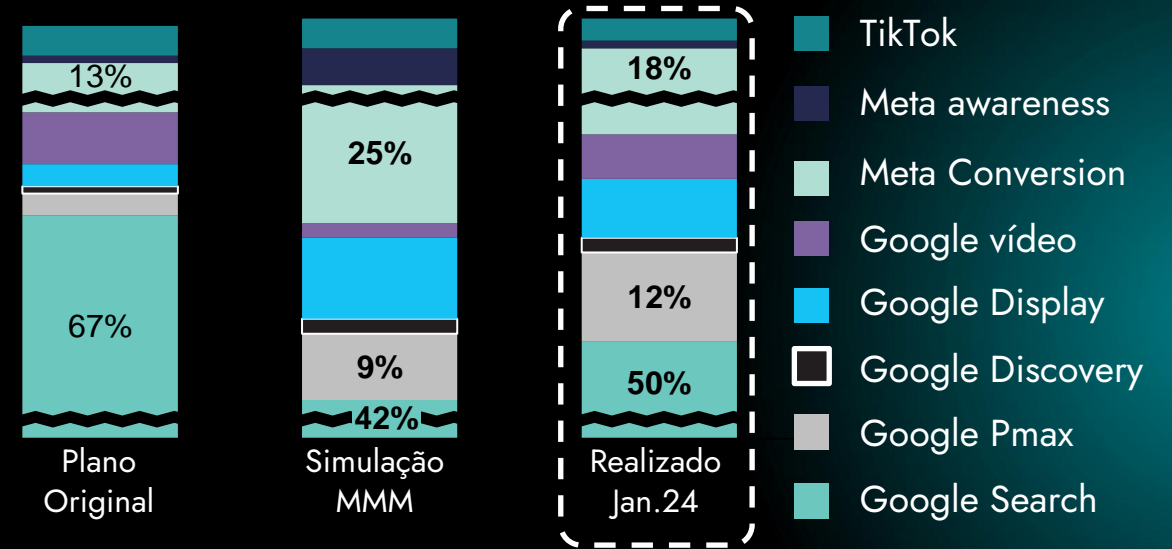
## Outputs do modelo

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



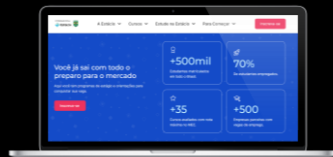
Lead Generation



EXPERIMENTE SEU BRILHO



Online



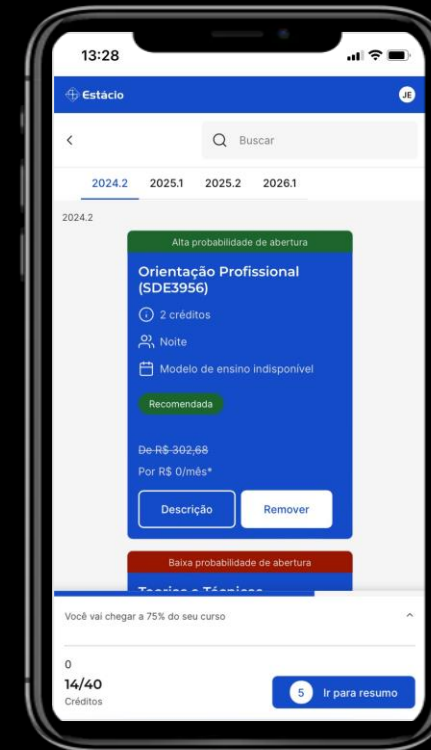
## Renovação



### 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

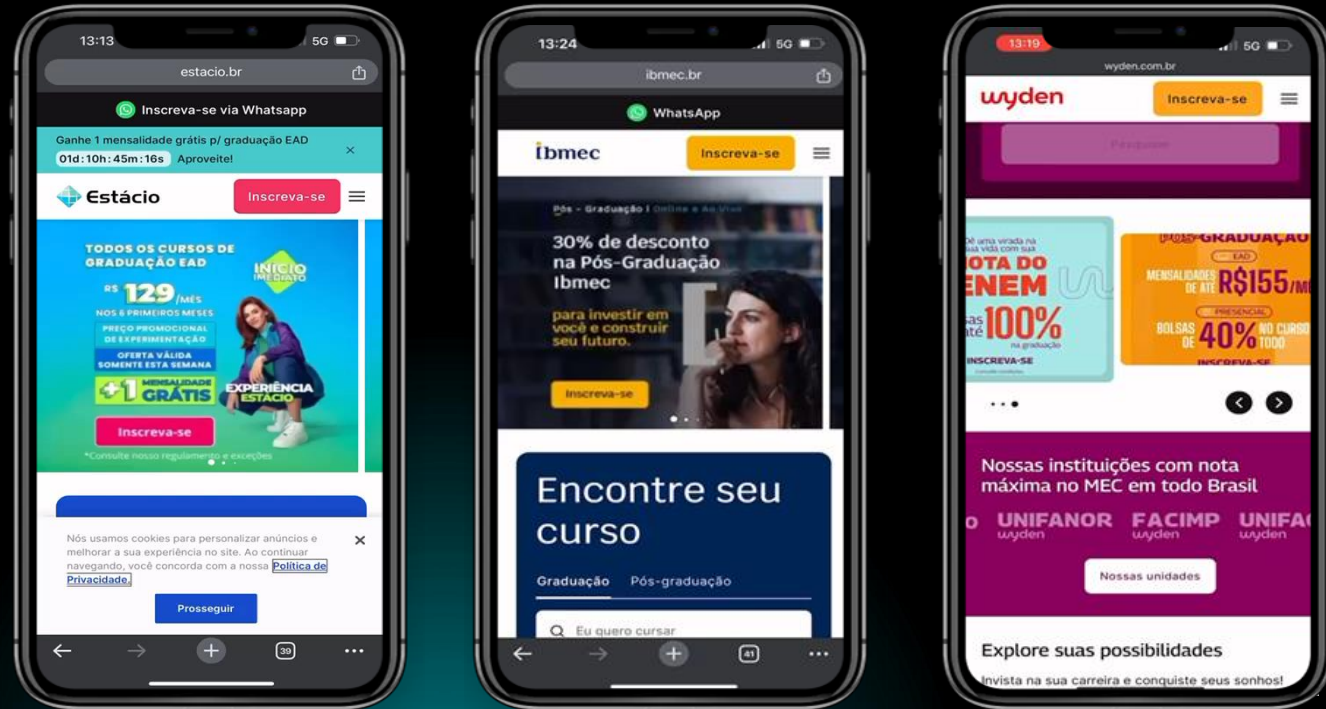
+ 23p.p. de renovação Vs. Não participantes





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 <sup>1</sup>      **5x** vs. AA

**12** min. Lead time <sup>2</sup>      **+3pp** vs. portal 2.0

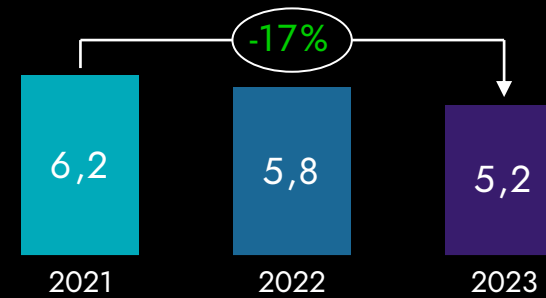
Nota: <sup>1</sup> Valores consideram ano de 2023 | <sup>2</sup> Lead time de conversão de usuário para inscrito no device de computador | <sup>3</sup> conversão de usuário orgânico para inscrito no site

# Tecnologia | Digitalização e autosserviço para maior eficiência no atendimento

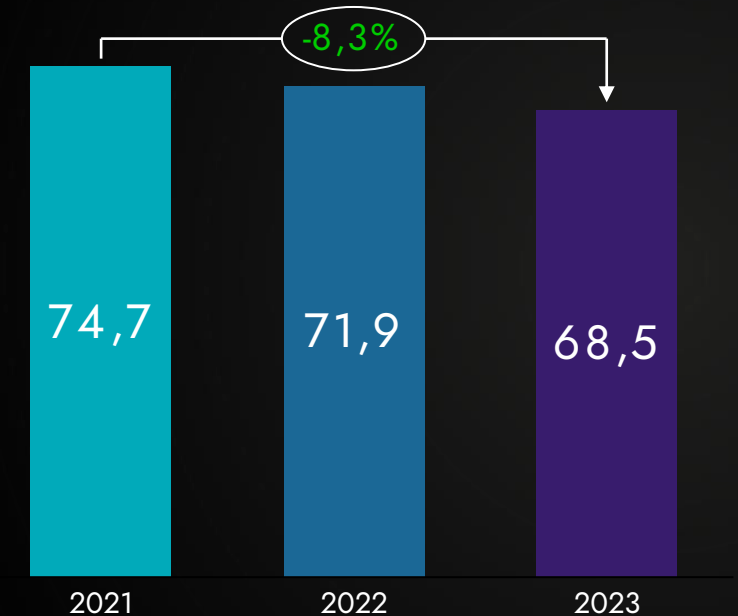
### Digitalização



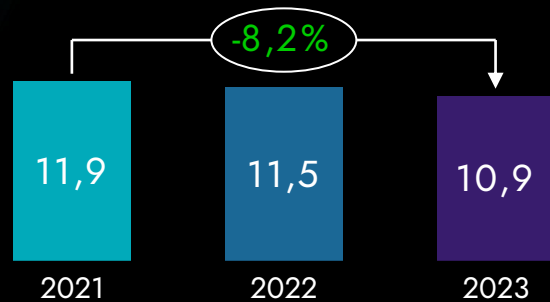
### Vol. Atend. Humano (MM)



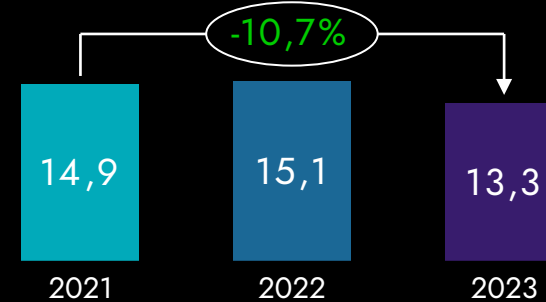
### Custo Total (R\$ MM)



### 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



**S.O.I**  
Google vs. Peers

2

## PLANEJAMENTO DE TESTE E CAMPANHAS



Estratégia de  
preços por SKU



Levantamento de  
hipóteses para testes



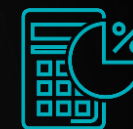
Setup de testes A/B  
de preços em site



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

# Estácio | Maior marca do Brasil

## S.O.I. Google<sup>1</sup>

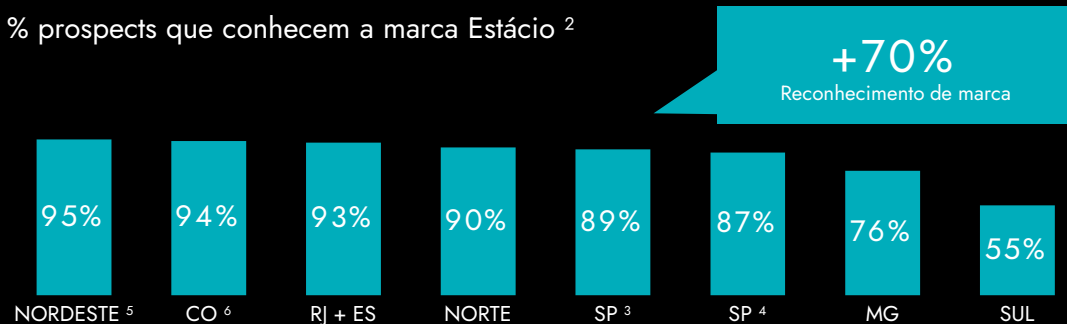


## Penetração da marca



## Reconhecimento da marca

% prospects que conhecem a marca Estácio<sup>2</sup>



## Porta-voz com força nacional



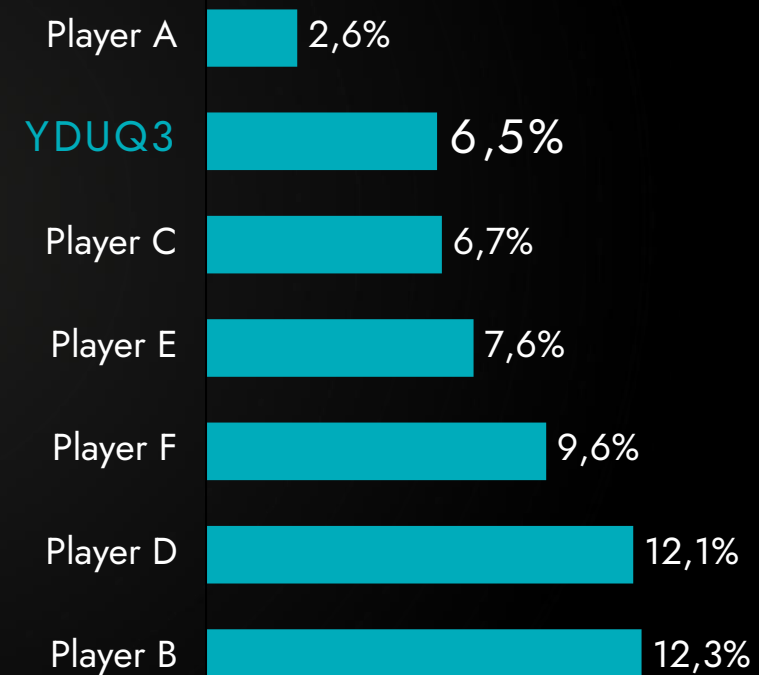
**Porta Voz Ana Clara**  
Destaque de atributos e instalações

# Melhores resultados do setor

## Publi e Prop / Aluno Captado <sup>1</sup>



## V&M / ROL <sup>2</sup>



<sup>1</sup> Considera apenas as despesas com publicidade e propaganda. <sup>2</sup> Considera as despesas totais de vendas e marketing.

YDUQS DAY

# VENDAS E MARKETING

MARCEL DESCO

VP VENDAS E MARKETING YDUQS

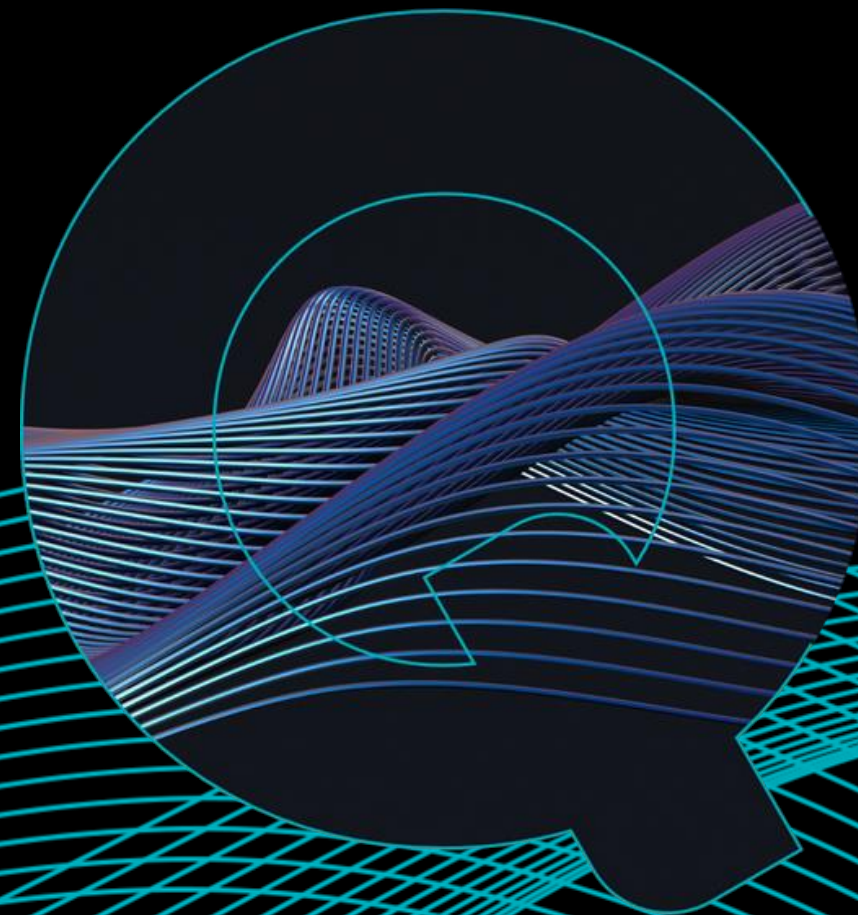


YDUQS DAY

# A Força do Nosso Portfólio

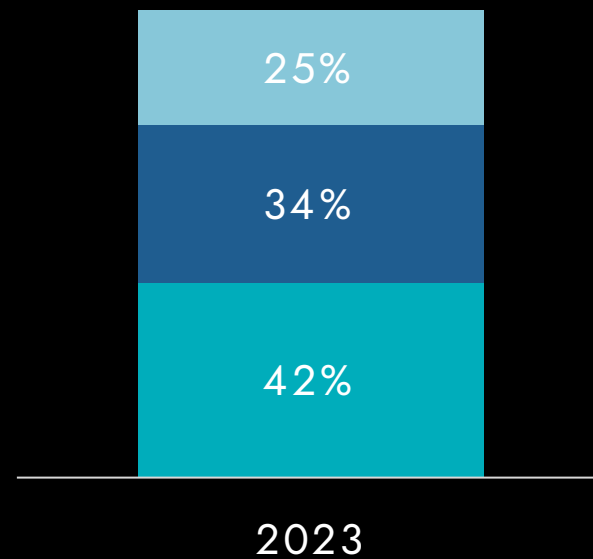
EDUARDO PARENTE

CEO DA YDUQS

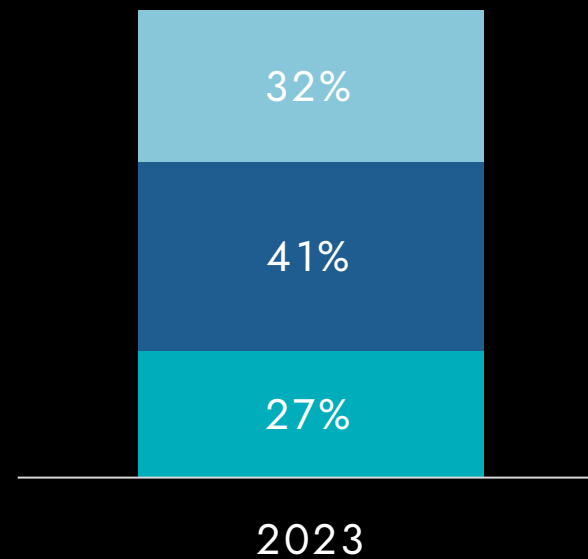


# Construímos um portfólio diverso e a prova de crises

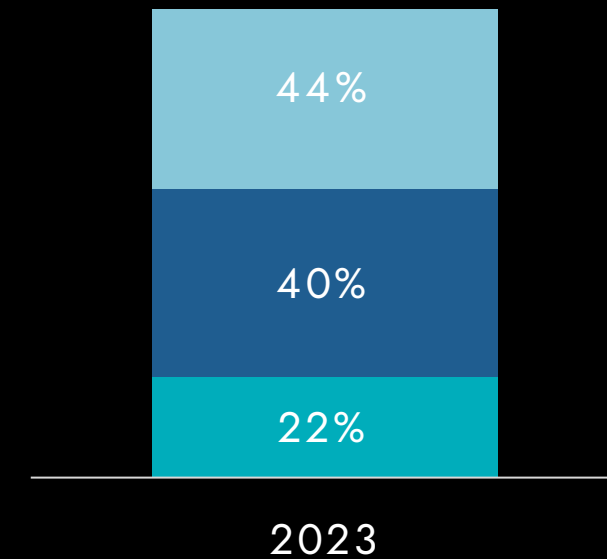
ROL por BU  
(% da ROL)



EBITDA Ajustado  
(% do total)



Margem EBITDA Ajustada  
(% do total)

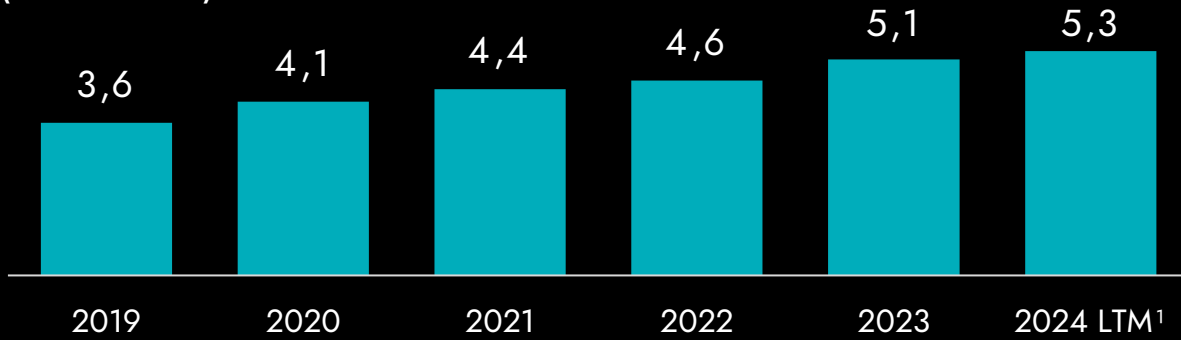


■ Presencial ■ Digital ■ Premium

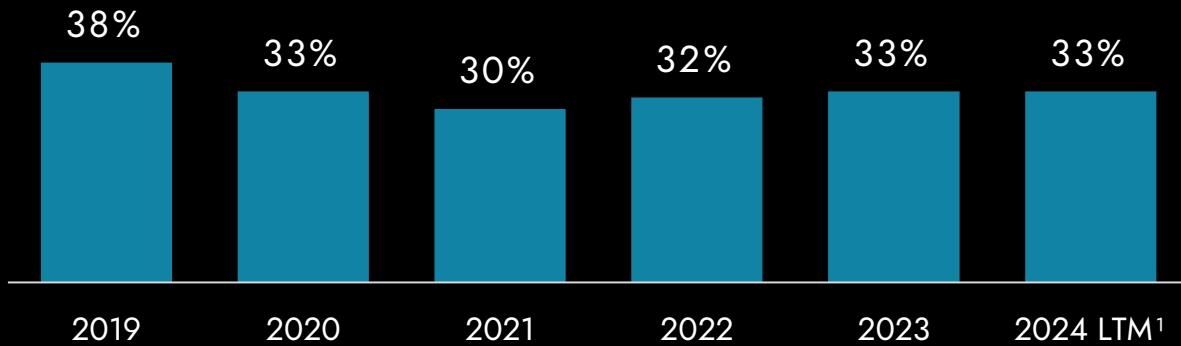
# Crescimento com retorno sustentável aos acionistas

Receita Líquida  
(R\$ bilhões)

CAGR +8%



Margem EBITDA Ajustada  
(%)



Dividendos e Recompra de Ações<sup>2</sup>  
(R\$ milhões)



Retorno ao acionista



<sup>1</sup> LTM: considera o intervalo entre abr/23 e mar/24. <sup>2</sup> 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 aumentado 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  CONQUER 

coursera  hotmart

PUCRS online    
Insper 

 Estratégia   


 plataforma a<sup>+</sup>  


## 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  Ibmec

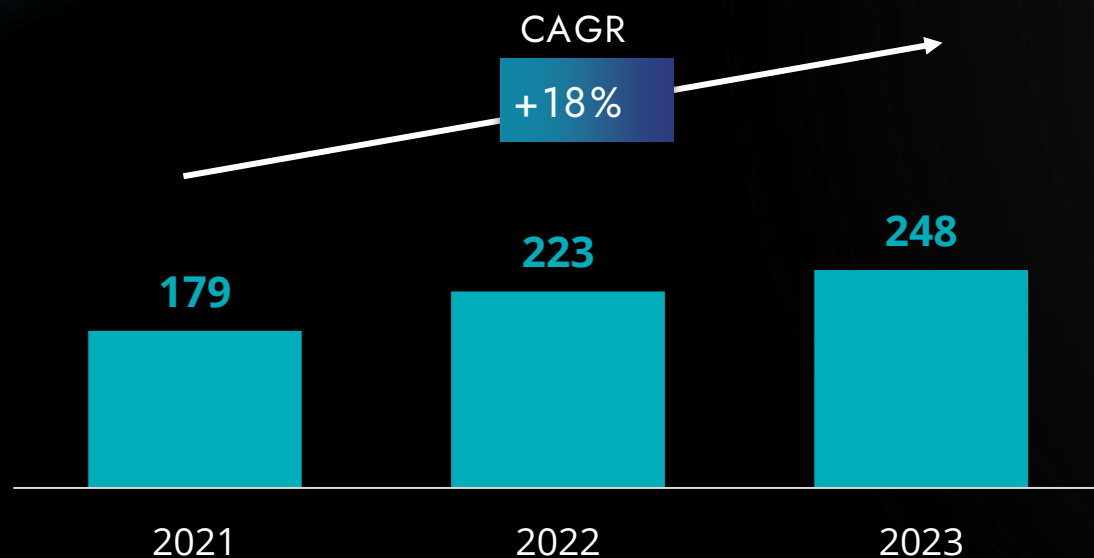


 grupo **G**  DAMÁSIO  HARDWORK  
MEDICINA

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

## Resultados obtidos

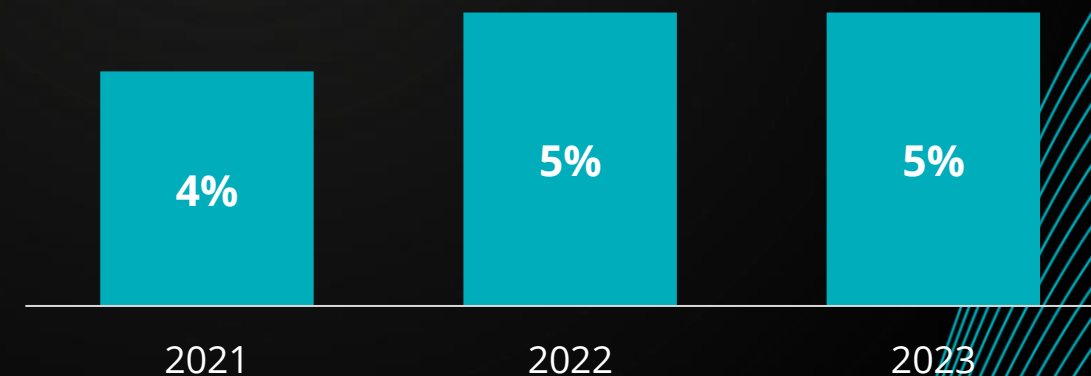
Receita Operacional Líquida – Vida Toda (R\$ MM)



Margem EBITDA IFRS ~55% <sup>1</sup>

## Participação VT

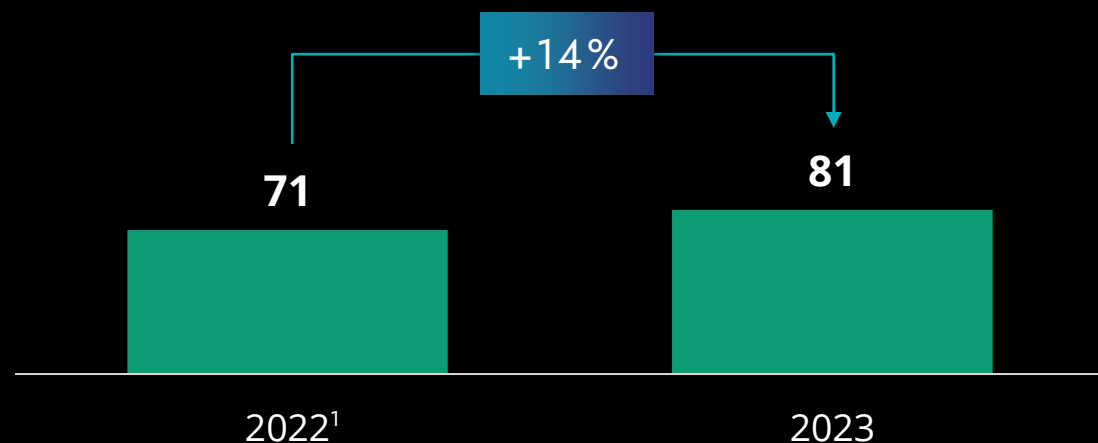
Representatividade VT na ROL YDUQS  
(% Vida Toda / ROL Yduqs)



<sup>1</sup> 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



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

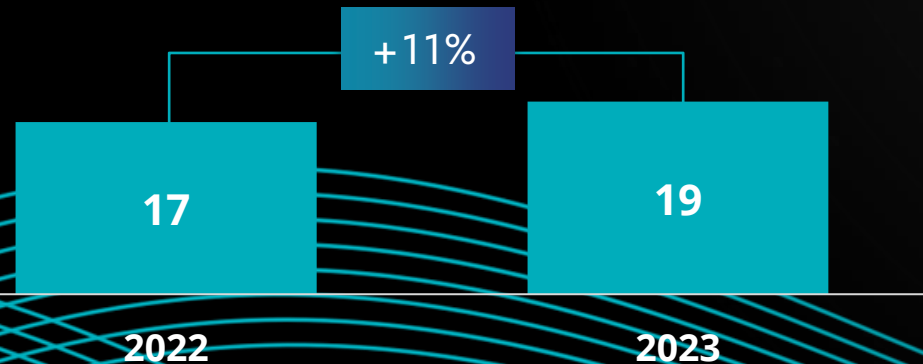
Share Ibmecc entre 30% e 50%

## 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

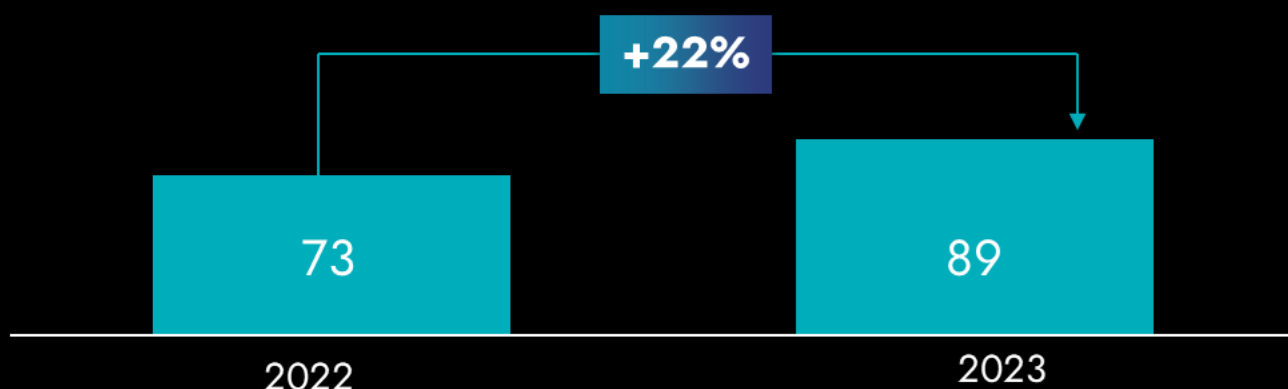
Comunidade ativa e  
engajada

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 aumentado 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



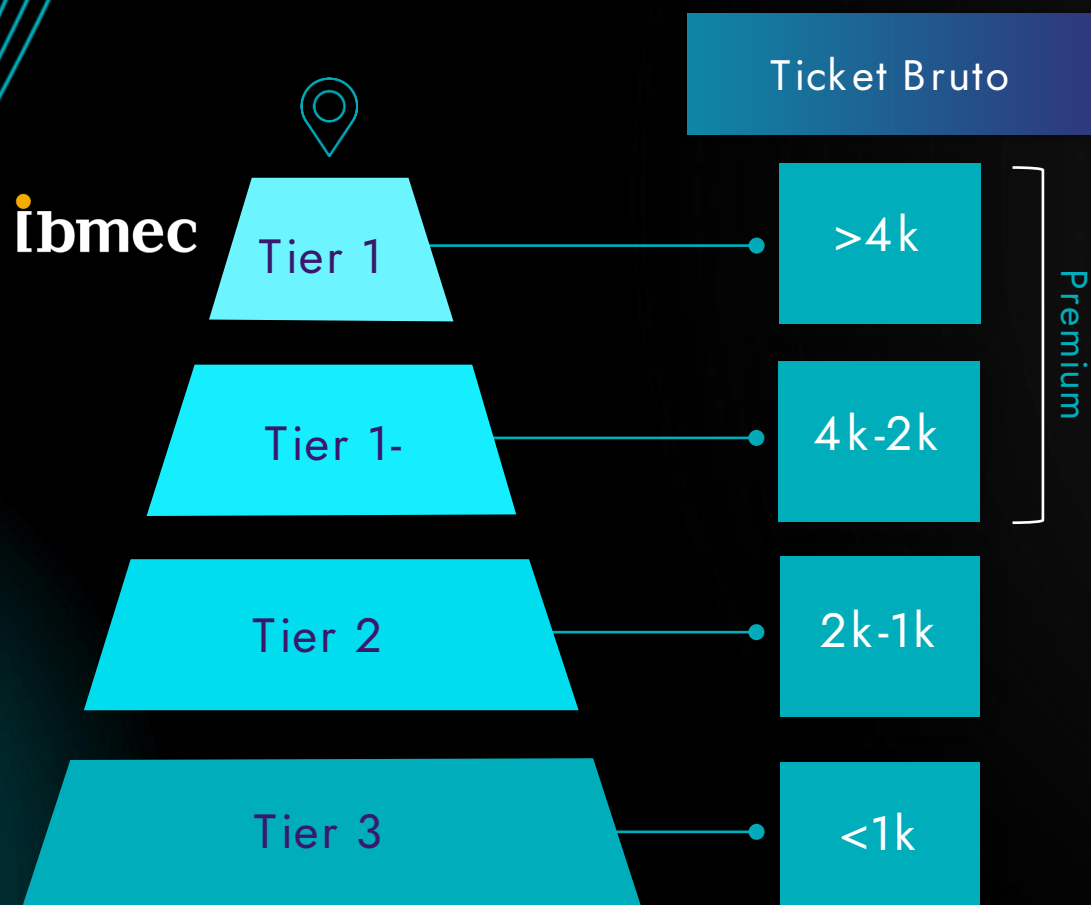
IBMEC tem posicionamento privilegiado para  
**crescer com altas qualidade  
e margem**

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

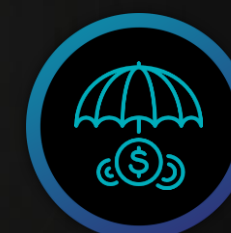
# IBMEC está posicionado no tier mais elevado no mercado de graduação



## Segmento Premium do IBMEC é atrativo e relevante



TAM estimado em R\$ 6Bi



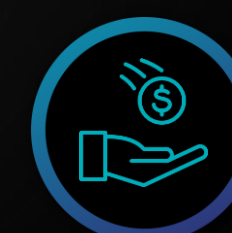
Estabilidade regulatória e **barreira de entrada**



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' in 'Ibmec', which is written 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.

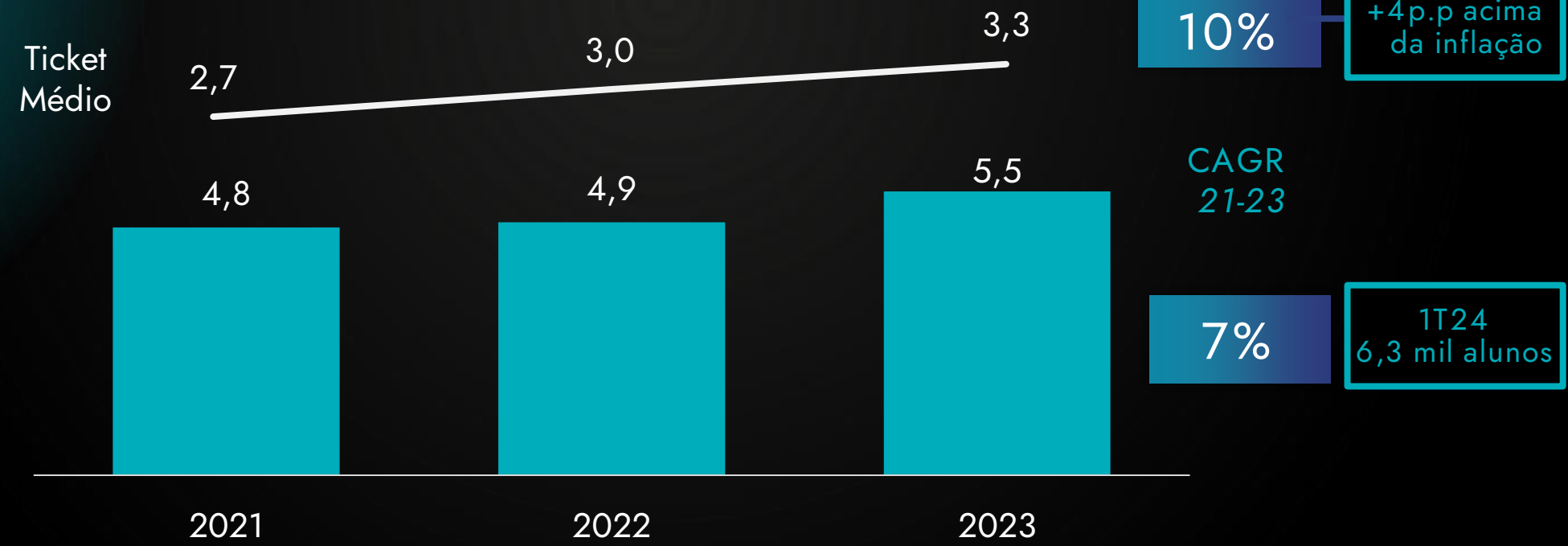
NPS 60

Diferenciação  
do Ibmec  
é a chave para  
**crecimento**

# Ibmec com crescimento expressivo desde a aquisição pela YDUQS



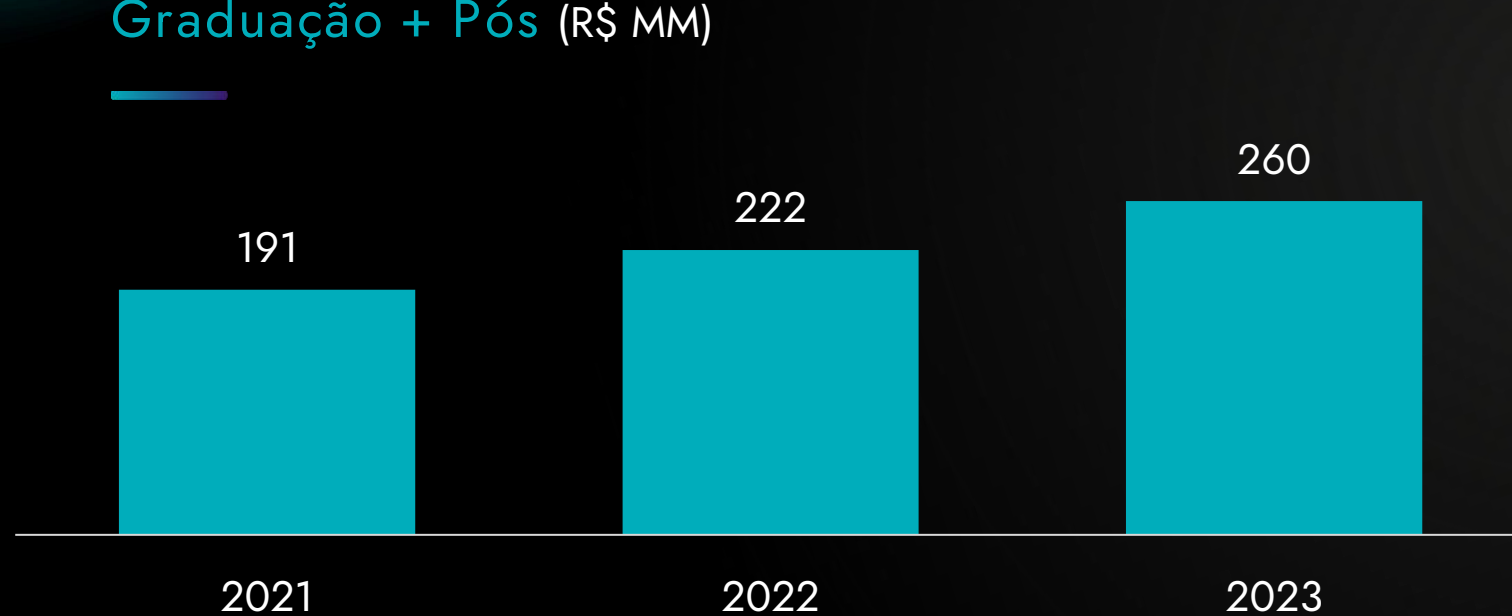
Base de Alunos e Ticket Médio Líquido – Graduação  
 (# aluno, R\$/mês)





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

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



CAGR  
21-23

17%



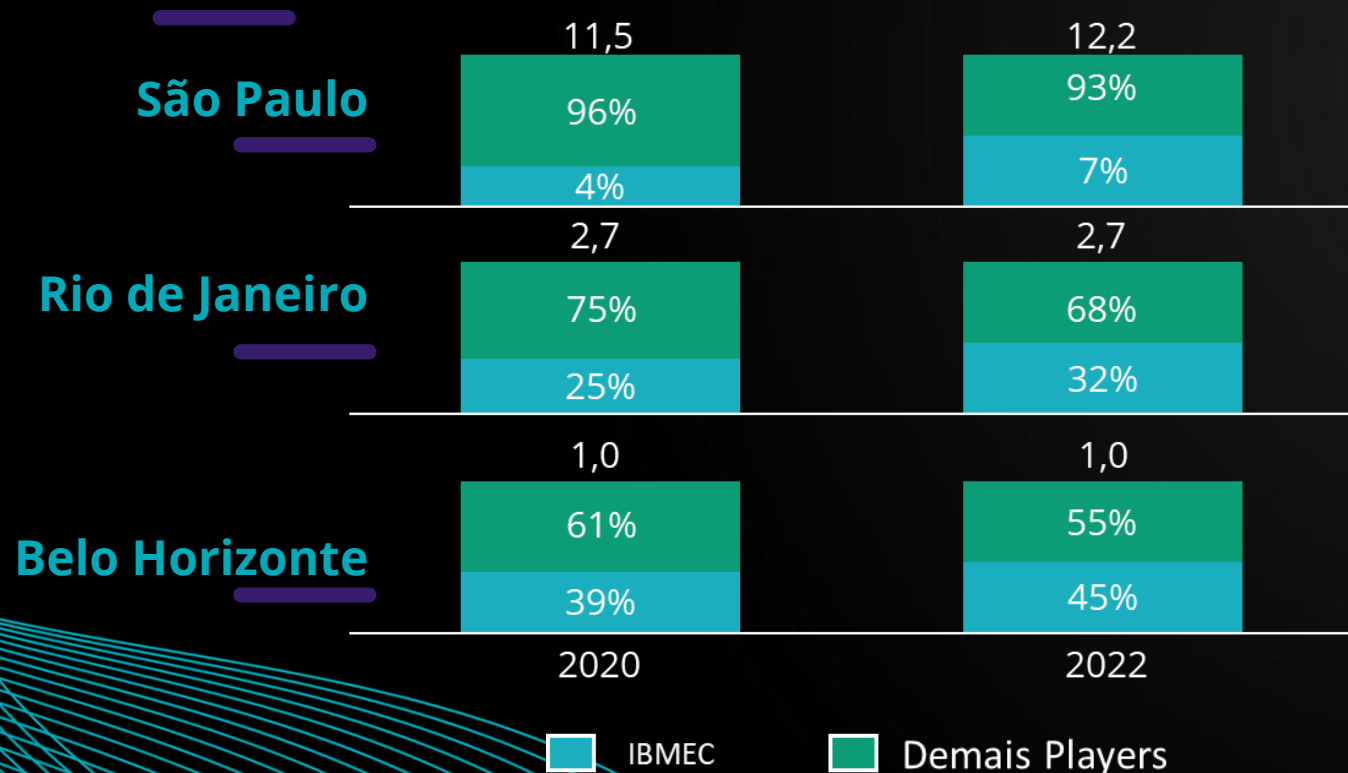
Margem EBITDA  
IFRS ~50%



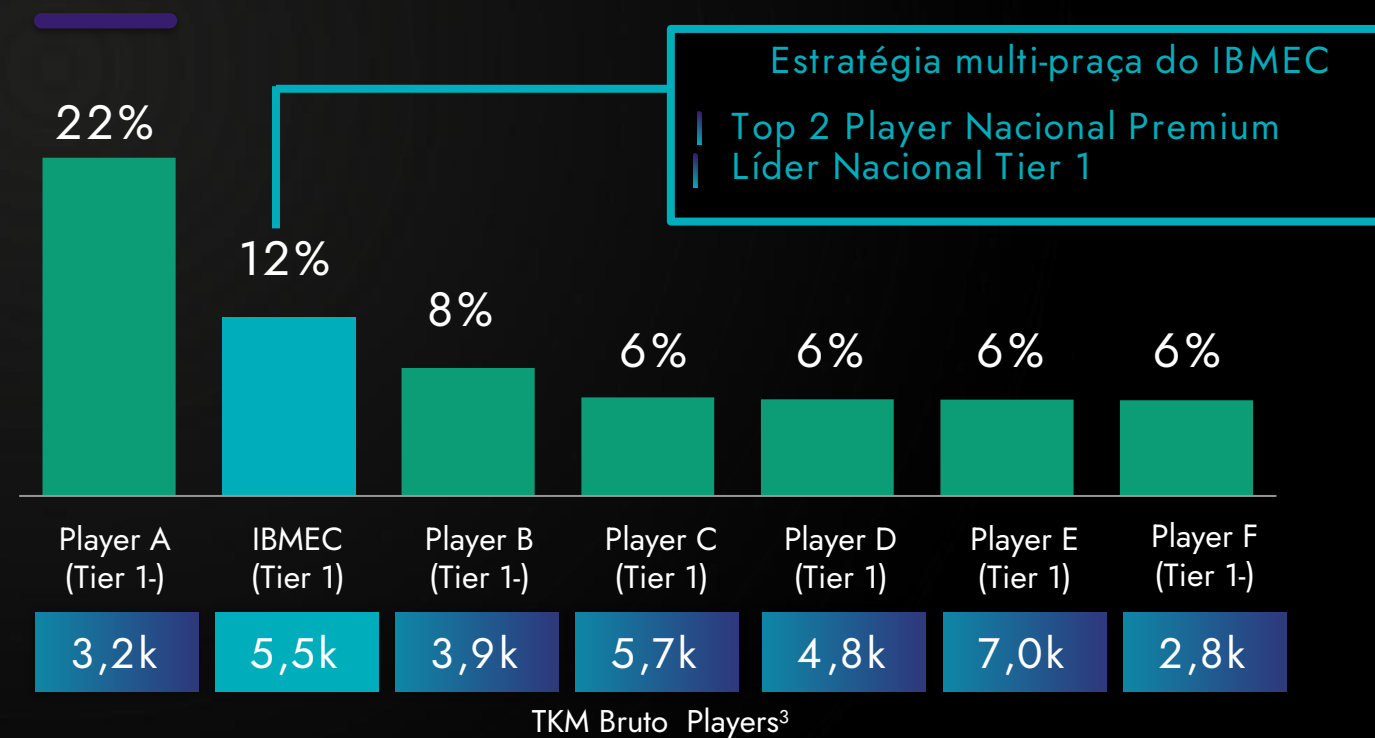
~13% da ROL da  
pós-graduação  
presencial

# 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)

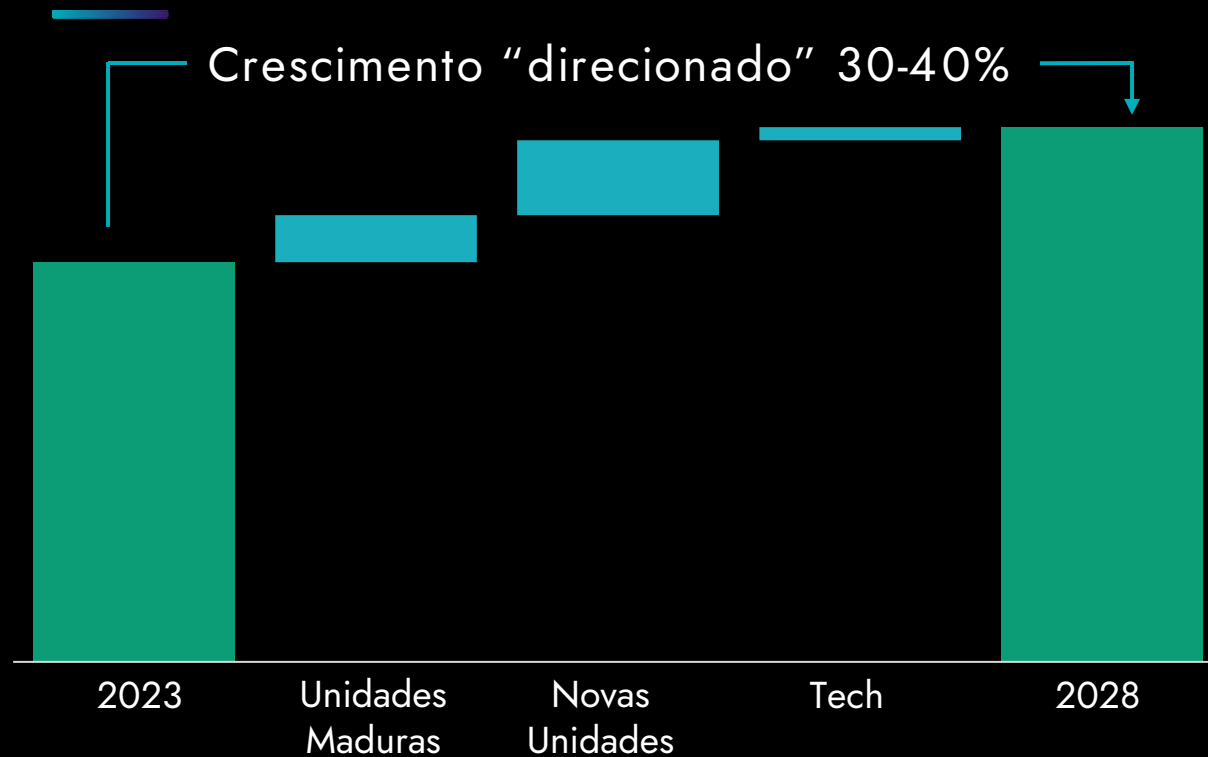


Share Ingressantes (Portfólio IBMEC) - **Top 7 Players 2022 (Premium)** (em %)



# 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)

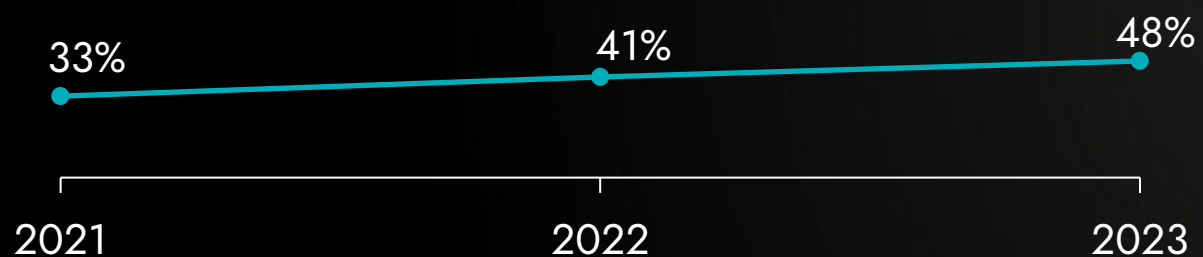


### Tech

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

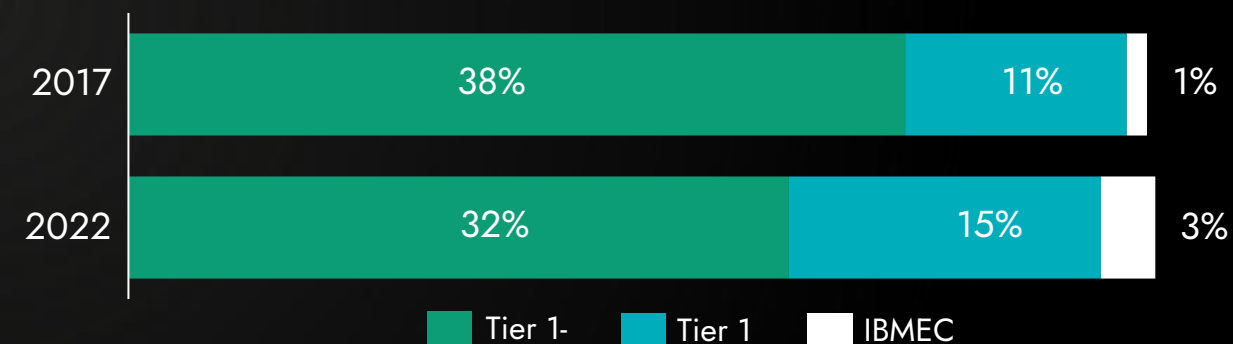
Representatividade ROL SP | Graduação



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)<sup>2</sup> - 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**

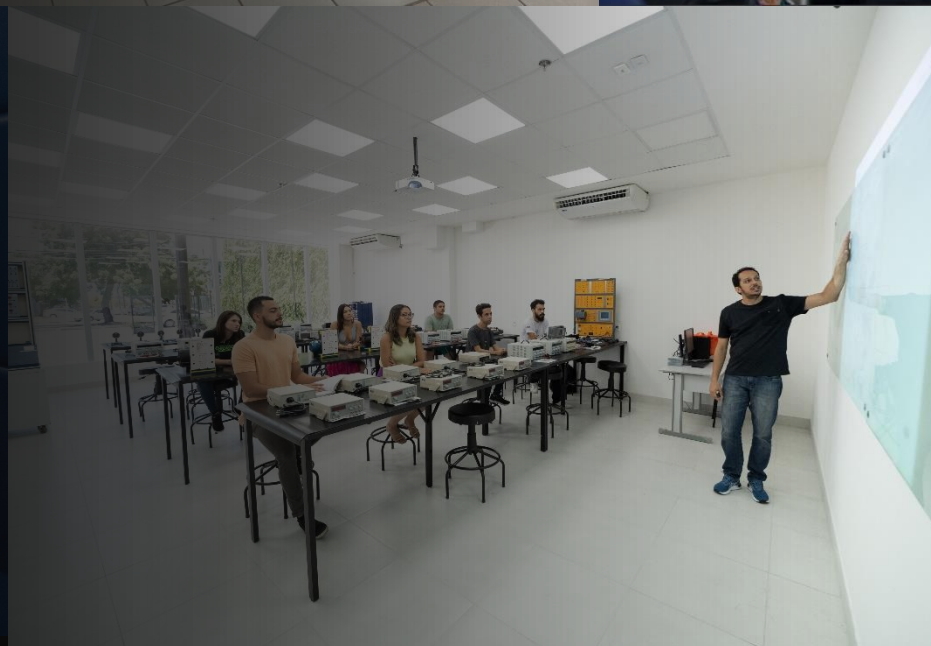
A importância da  
**eficiência com qualidade**

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%

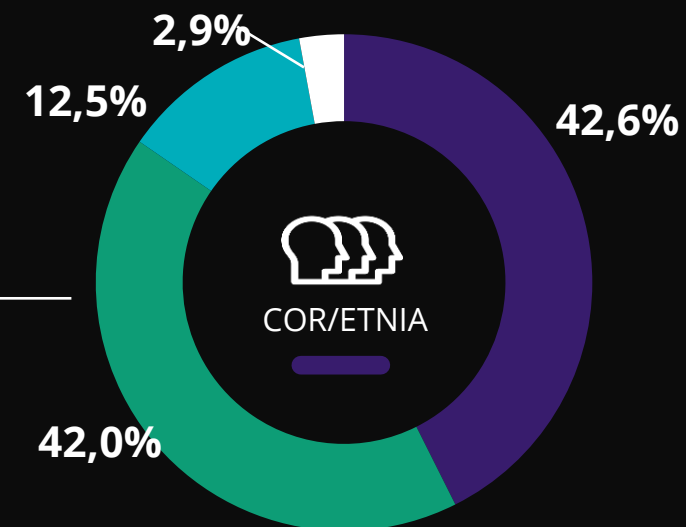
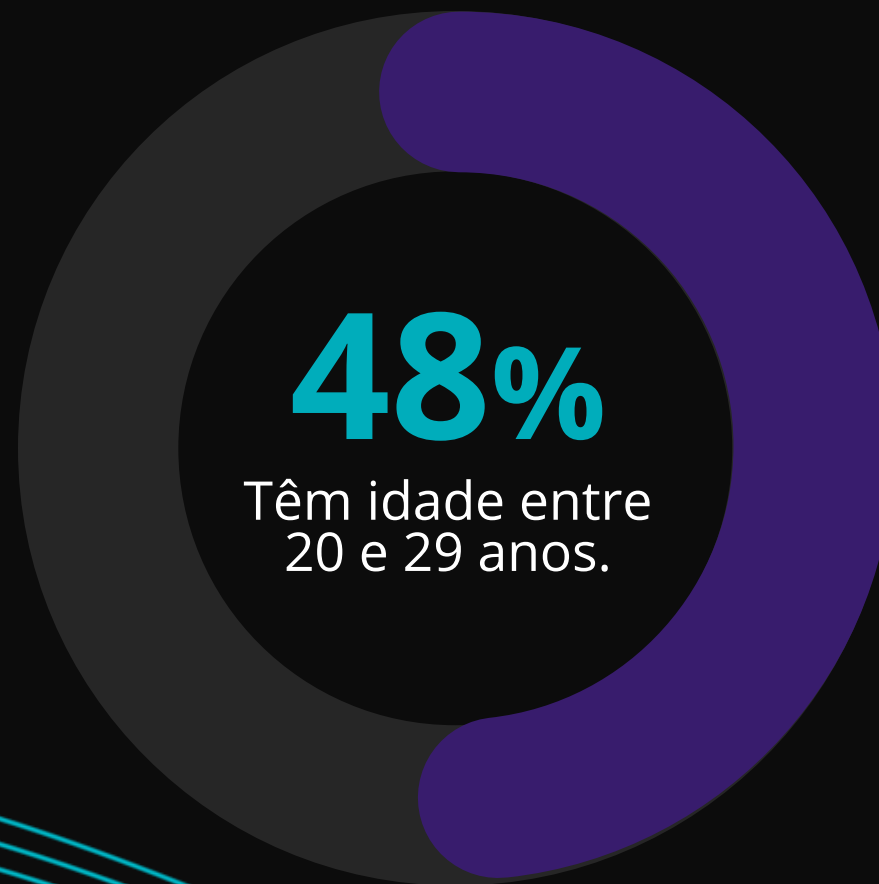
TÊM RENDA FAMILIAR  
ENTRE 1 E 4 SALÁRIOS-  
MÍNIMOS POR MÊS

# 72%

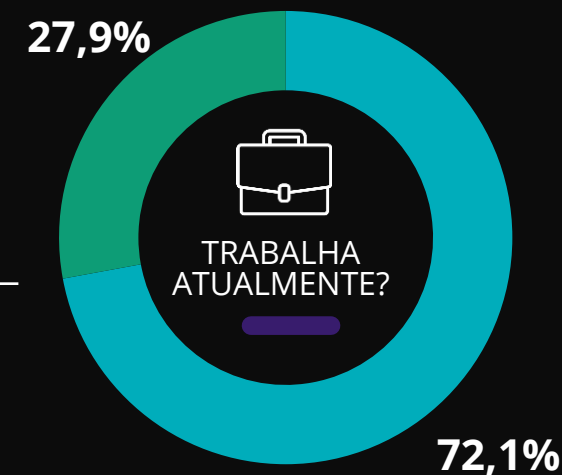
TÊM RENDA MENSAL  
INDIVIDUAL DE ATÉ  
R\$ 2.200

## 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



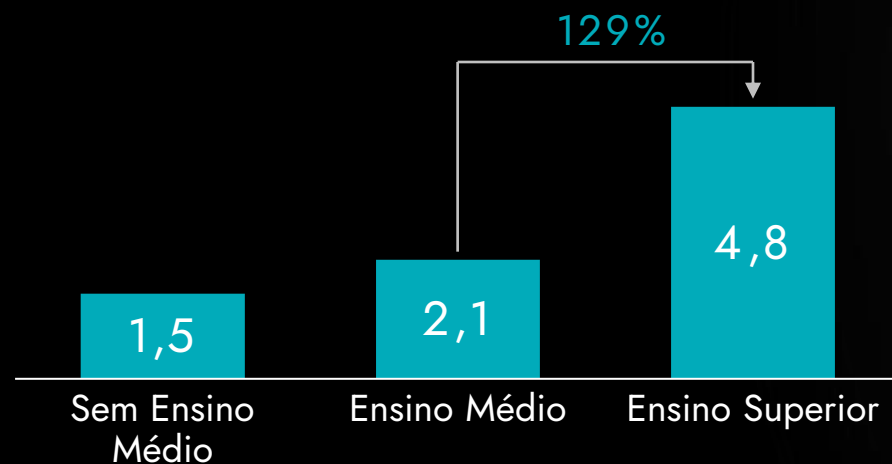
■ Branca  
■ Parda  
■ Preta  
■ Outros



■ sim  
■ não

# 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%



## 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

### 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

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**



**MÚTIPLAS 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)



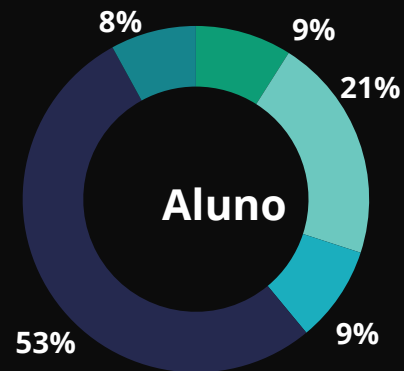
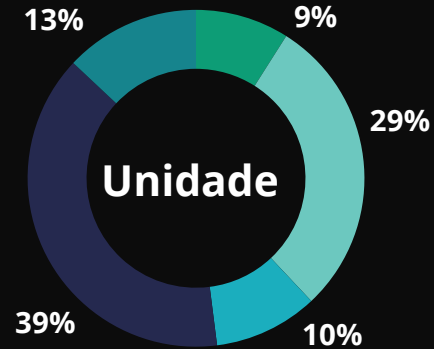
AUDITÓRIO WYDEN –  
METROCAMP



# 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

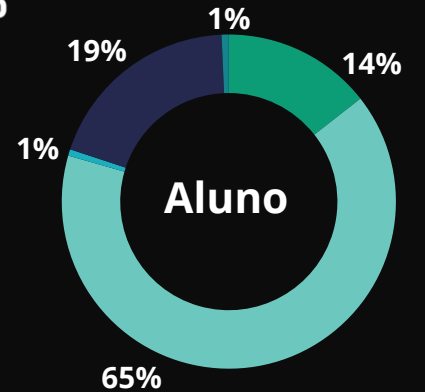
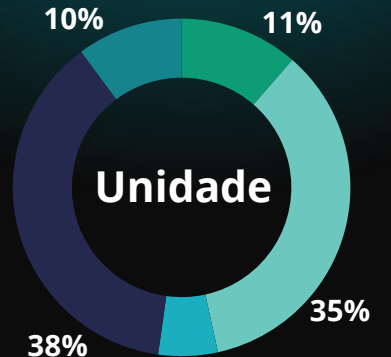
**FACIMP**  
wyden

**MARTHA FALCÃO**  
wyden

**UNIRUY**  
wyden

**UNI TOLEDO**  
wyden

**UNI METRO CAMP**  
wyden



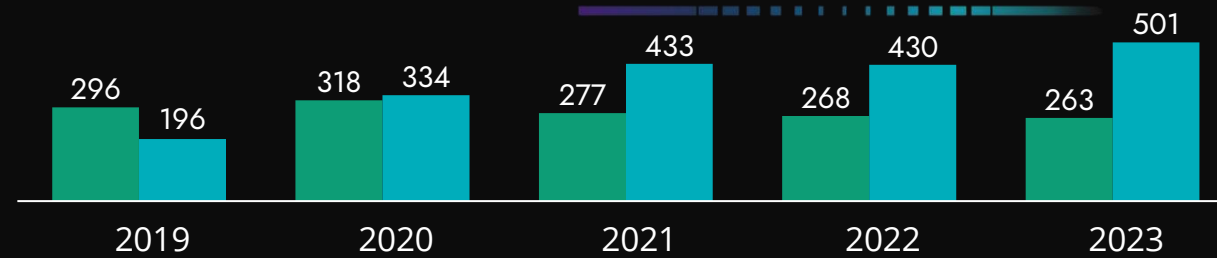
■ Norte ■ Nordeste ■ Centro-Oeste ■ Sudeste ■ Sul

📍 Presencial + Digital 📍 Digital

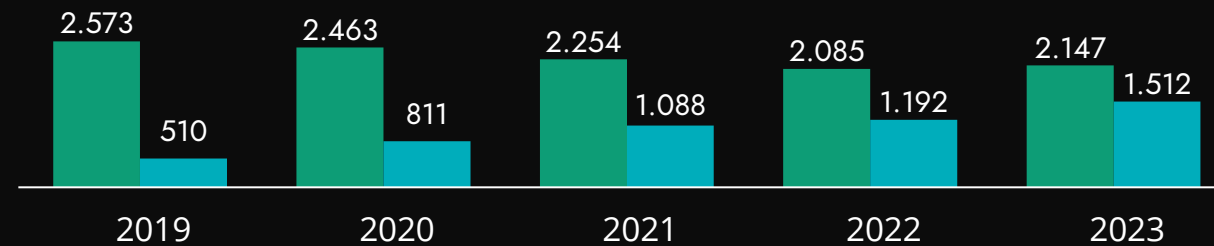
Os produtos ofertados e a capacidade de distribuição resultam na relevância e evolução das marcas

## Estácio & Wyden nos últimos anos

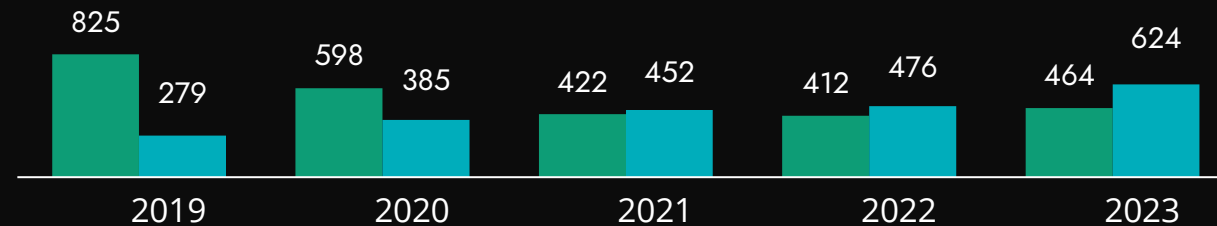
**Base de Alunos**  
(‘000)



**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**

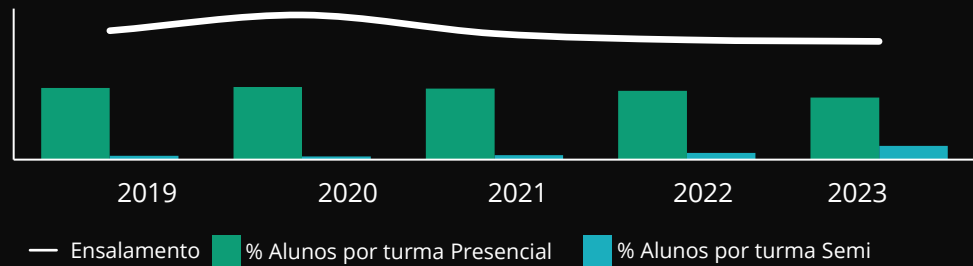
Tecnologia e disciplina **alavancaram nossa eficiência nos últimos anos.**

# Operações eficientes

Gestão do custo docente e sinergias com o semipresencial

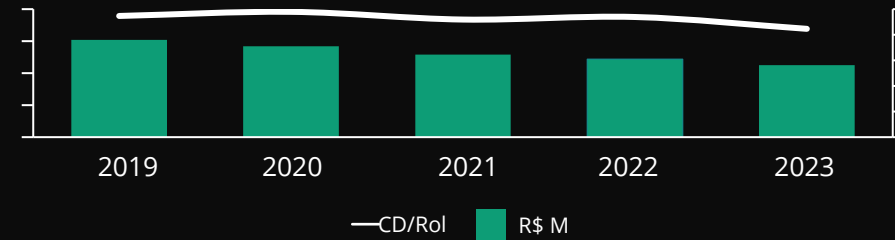
### Evolução do Ensalamento

-2%



### Custo Docente BU Presencial

-7%

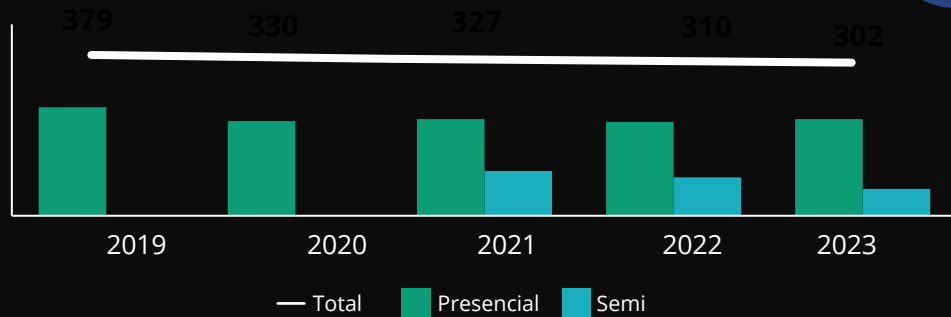


Inteligência de dados

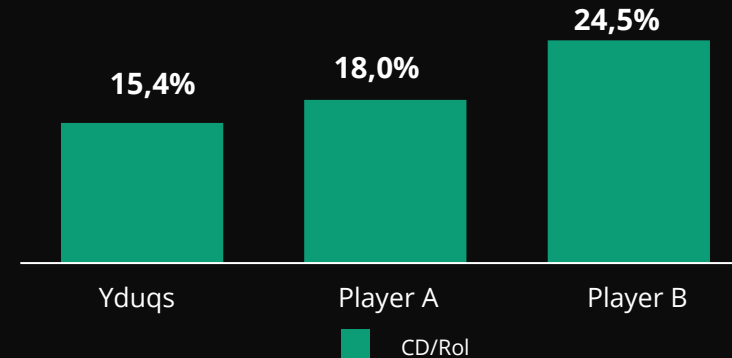
Uso de dados para otimização do custo docente para a modalidade presencial e sinergias do produto semipresencial mantiveram o custo docente da Yduqs como referência do mercado

### 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.



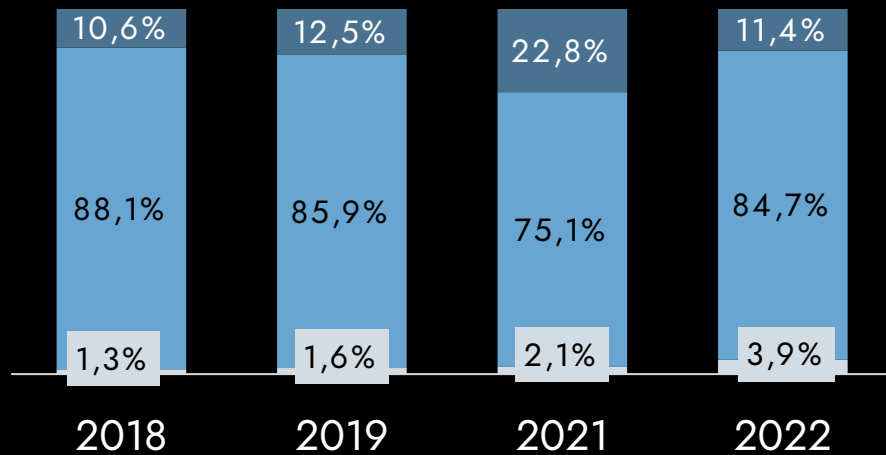
**ENCANTADORES**

**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



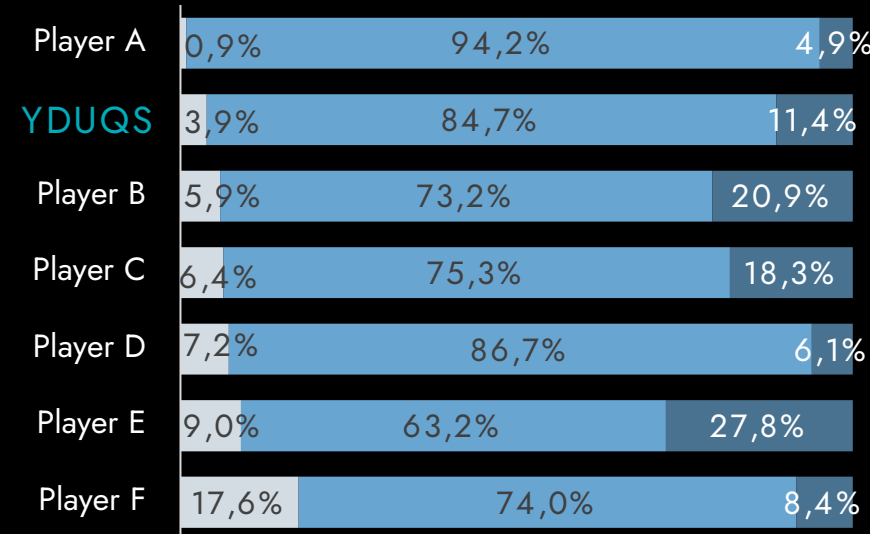
54.945	30.675	15.488	65.898
44.686	26.542	6.243	31.056
539	378	232	543

# Inscritos

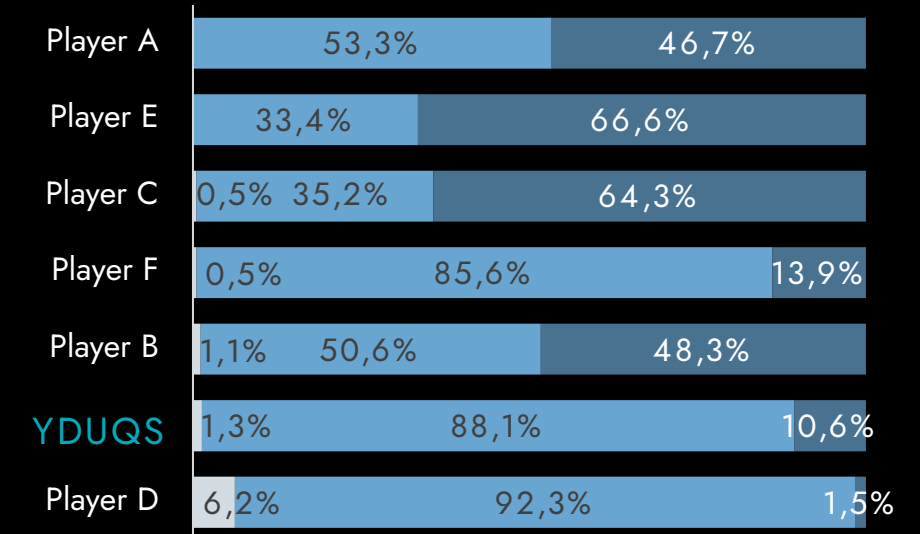
# Participantes

# 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 m<sup>2</sup>**  
entre 20 e 23

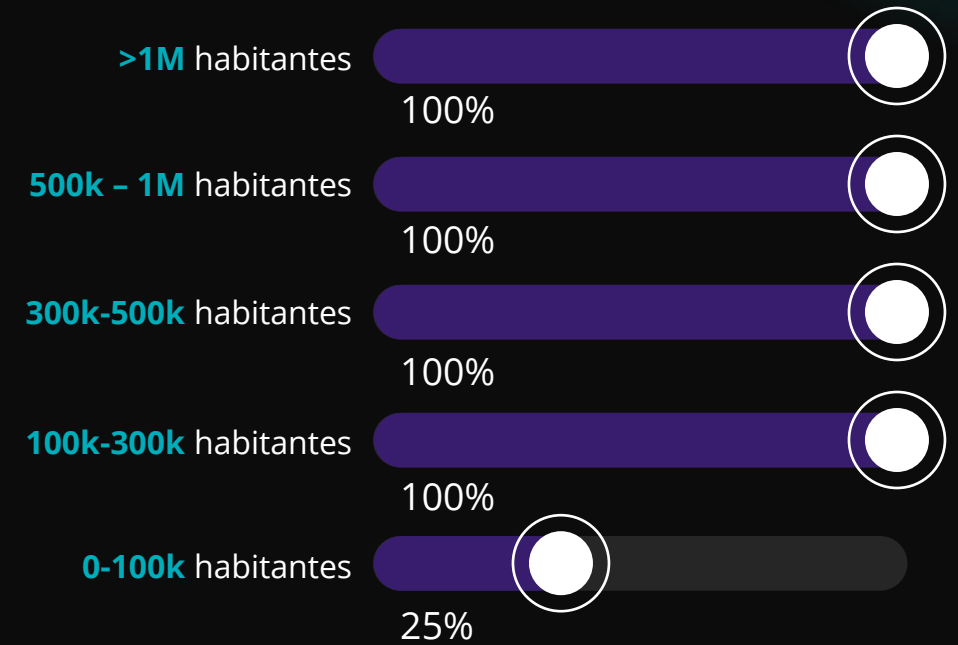
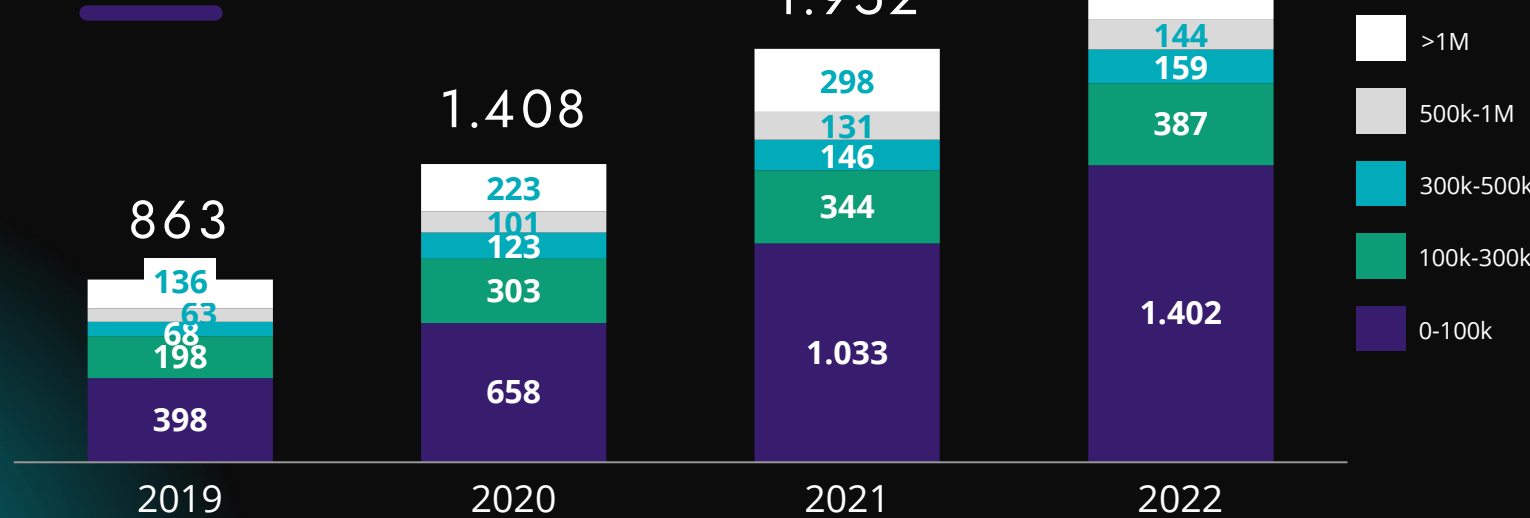
Redução de **41 para  
21 de laboratórios**  
para cursos de  
exatas e saúde

Novo conceito  
de "unidade P":  
**2.500m<sup>2</sup>**,  
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.**

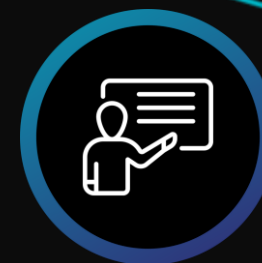
Maior presencialidade

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**

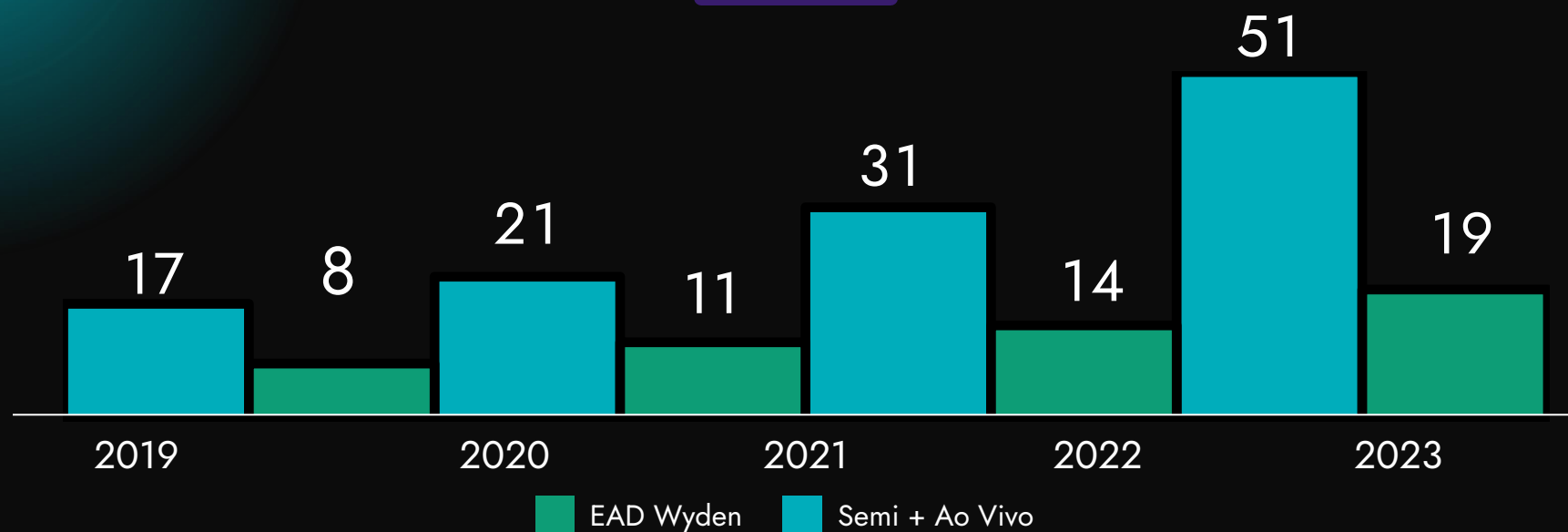


# Produtos digitais com maior proximidade

## 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**

---

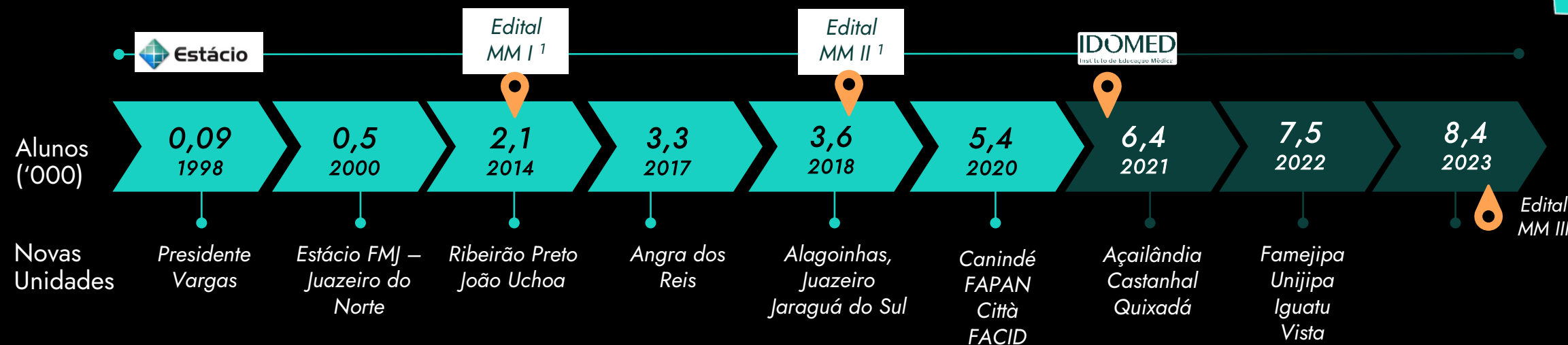
# Resultados Excepcionais





## Resultados Excepcionais

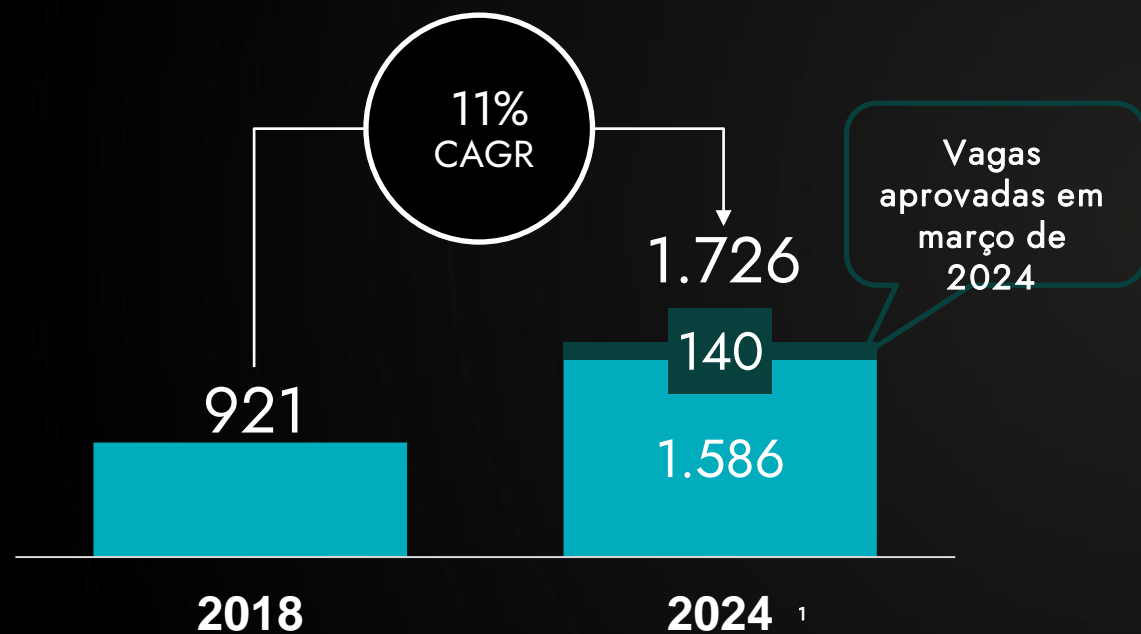
Crescimento sustentável e contínuo.



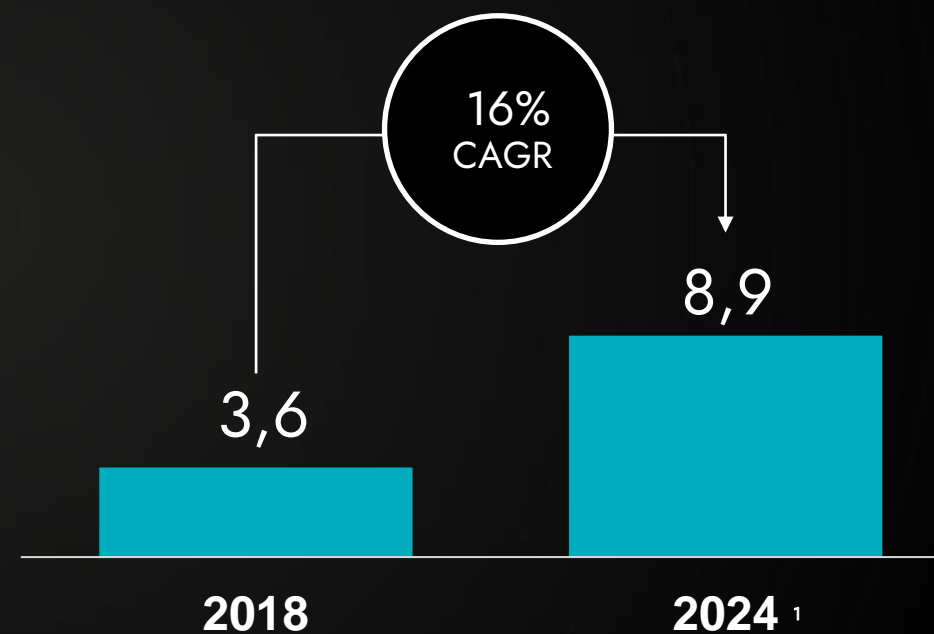
<sup>1</sup> MM: Programa Mais Médicos, iniciativa do governo federal brasileiro.

# Resultados Excepcionais

## Vagas Autorizadas (em #)



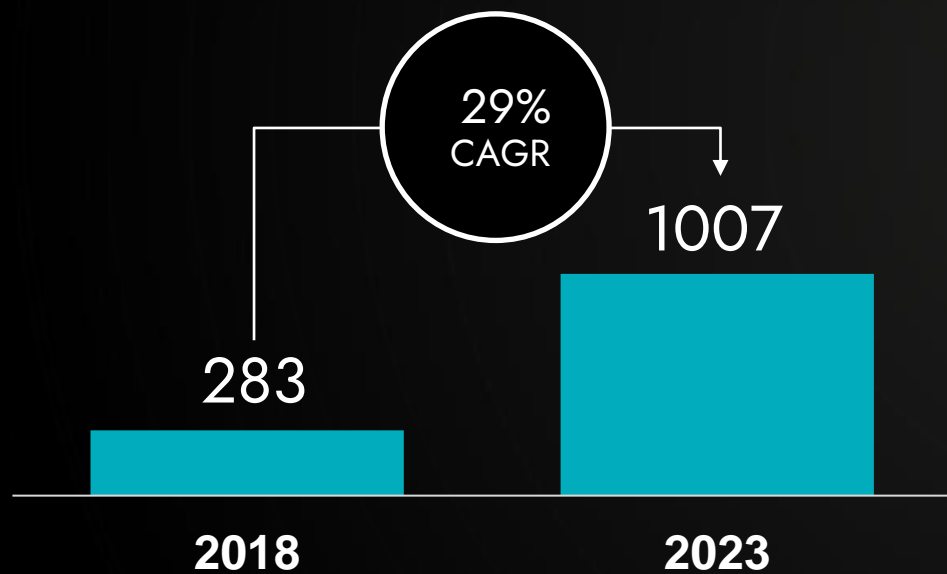
## Base de Alunos ('000)



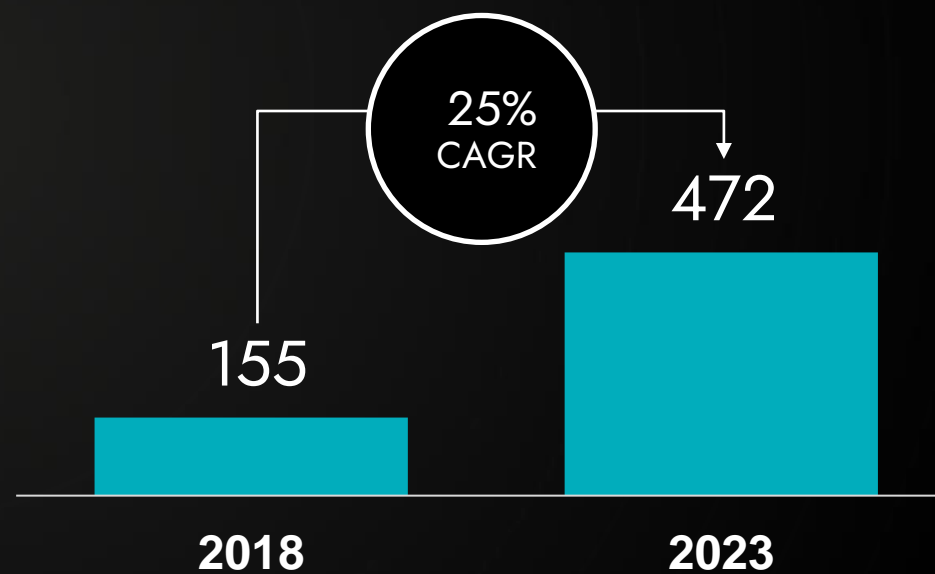
<sup>1</sup> 2024: Vagas: Total de vagas aprovadas até abril/24 | Base de alunos no fechamento do 1T24.

## Resultados Excepcionais

### ROL – Receita Líquida (R\$ MM)



### EBITDA ajustado (R\$ MM)



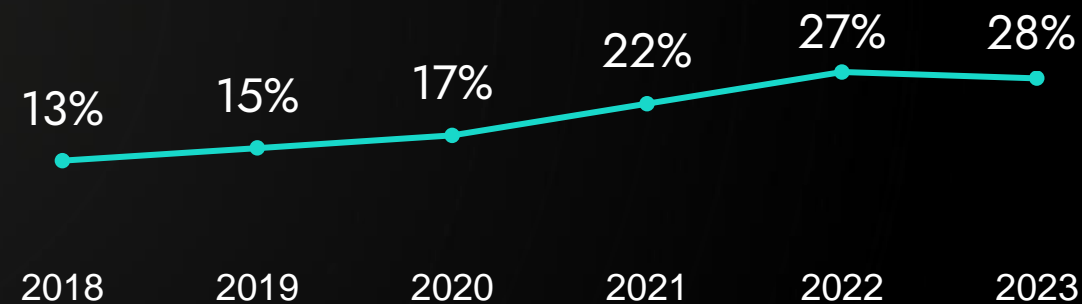
## Resultados Excepcionais

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

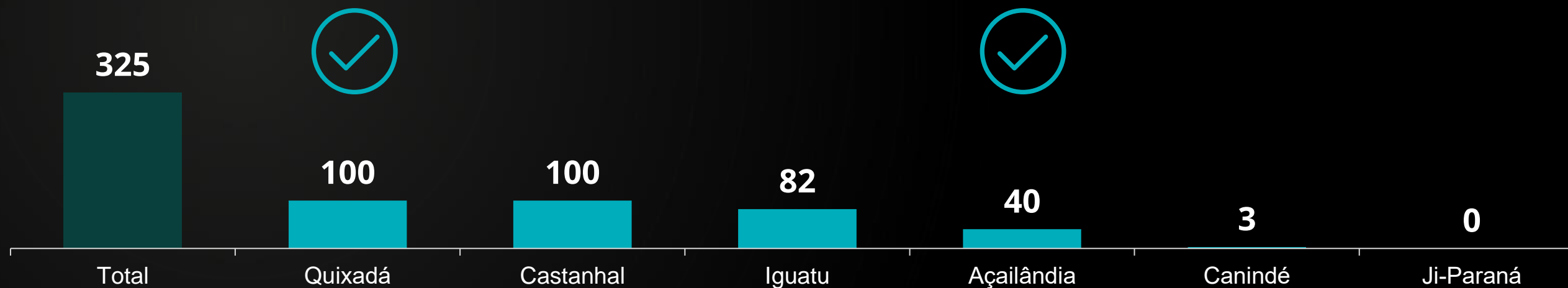


Alinhamento perfeito com as **Políticas Públicas**

# Potencial Aumento de Vagas IDOMED

## MAIS MÉDICOS II

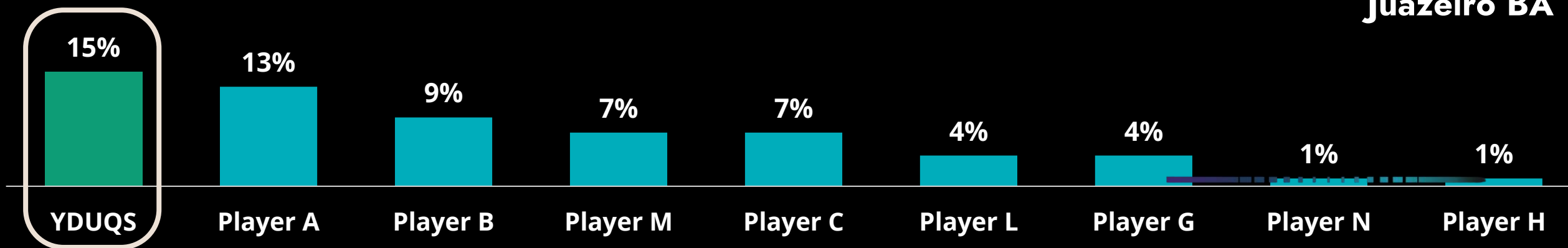
Máximo de 100 vagas por IES  
(Em # de vagas)



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](http://idomed.com.br)

**IDOMED**





Ensino de  
referência  
para médicos  
de impacto.

**IDOMED**

Instituto de Educação Médica

[idomed.com.br](http://idomed.com.br)

# IDOMED

Instituto de Educação Médica

Tecnologia  
para o bem.

[idomed.com.br](http://idomed.com.br)





# IDOMED

Instituto de Educação Médica

A serviço da  
humanidade.

[idomed.com.br](http://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 <sup>1</sup>

Vagas  
Previstas

<sup>1</sup> Considera uma estimativa da companhia.

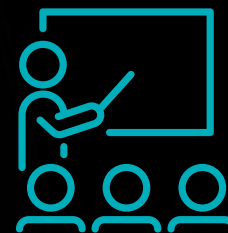


## A marca que conquistou a **Excelência na Formação Médica**

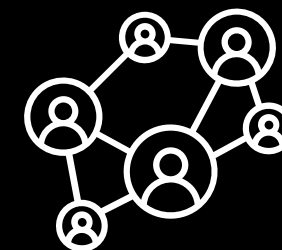
# Atributos



**Gestão operacional  
dedicada e especializada**



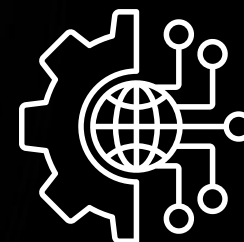
**Escala do modelo de ensino,  
flexibilidade e currículo**



**IDOMEDVest**



**Pesquisas e Intercâmbio**



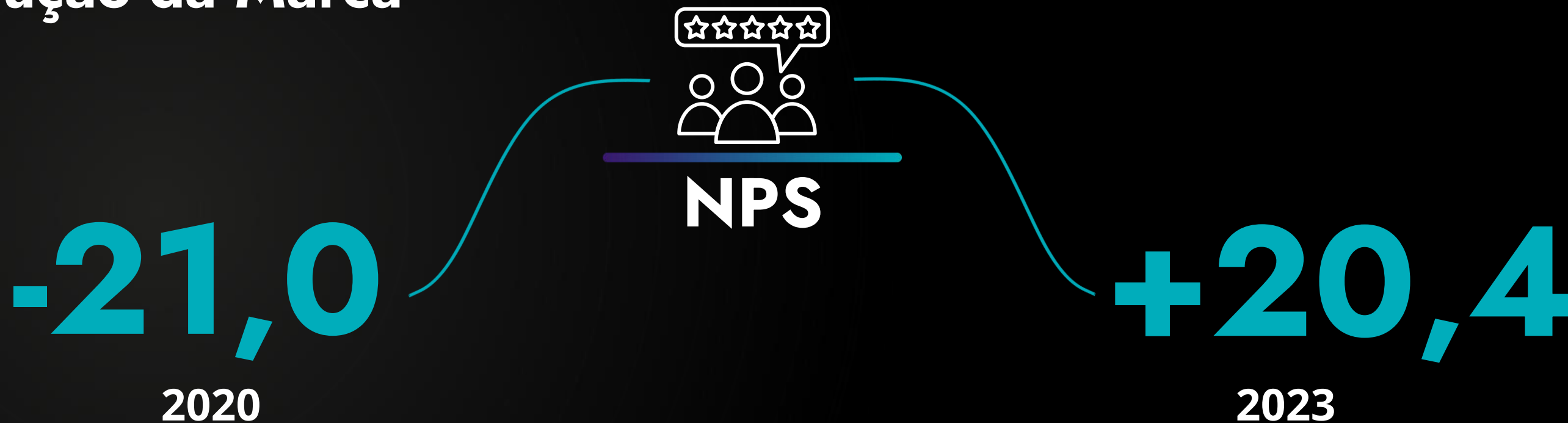
**Muita tecnologia**



**Experiências práticas  
de alto nível**

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

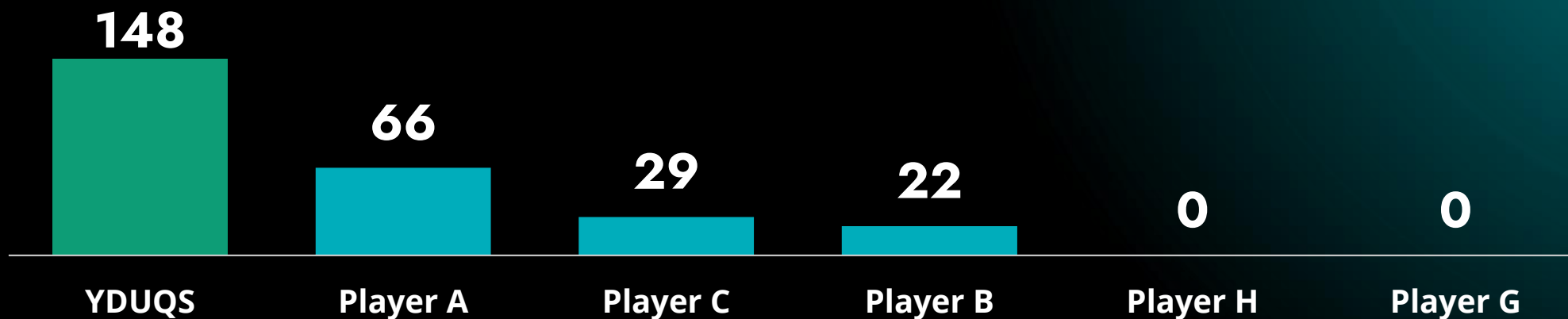
## Evolução da Marca



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

# Residência Médica

Vagas de Residência Médica R1  
(em #)

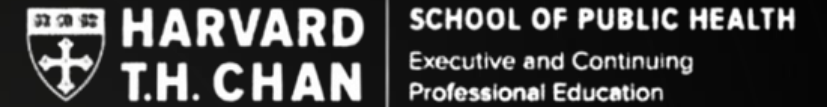


# 11

Especialidades

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

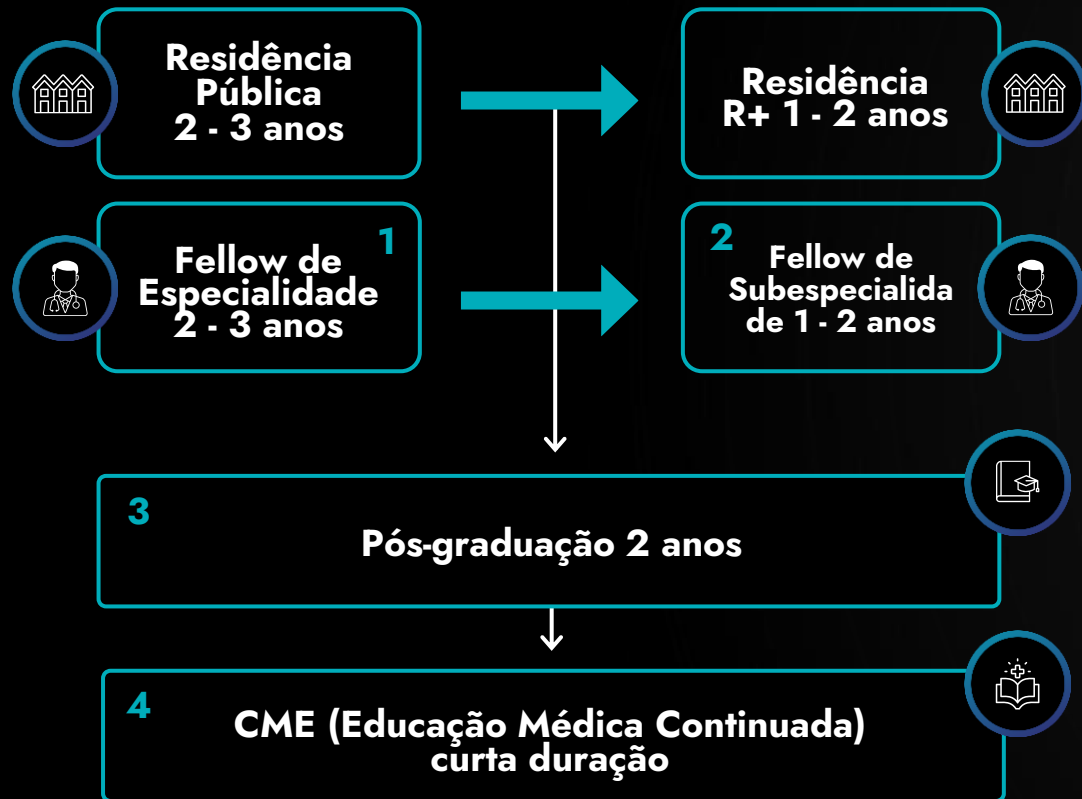
# Parcerias e Projetos



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,  
maturação  
contratada**



**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

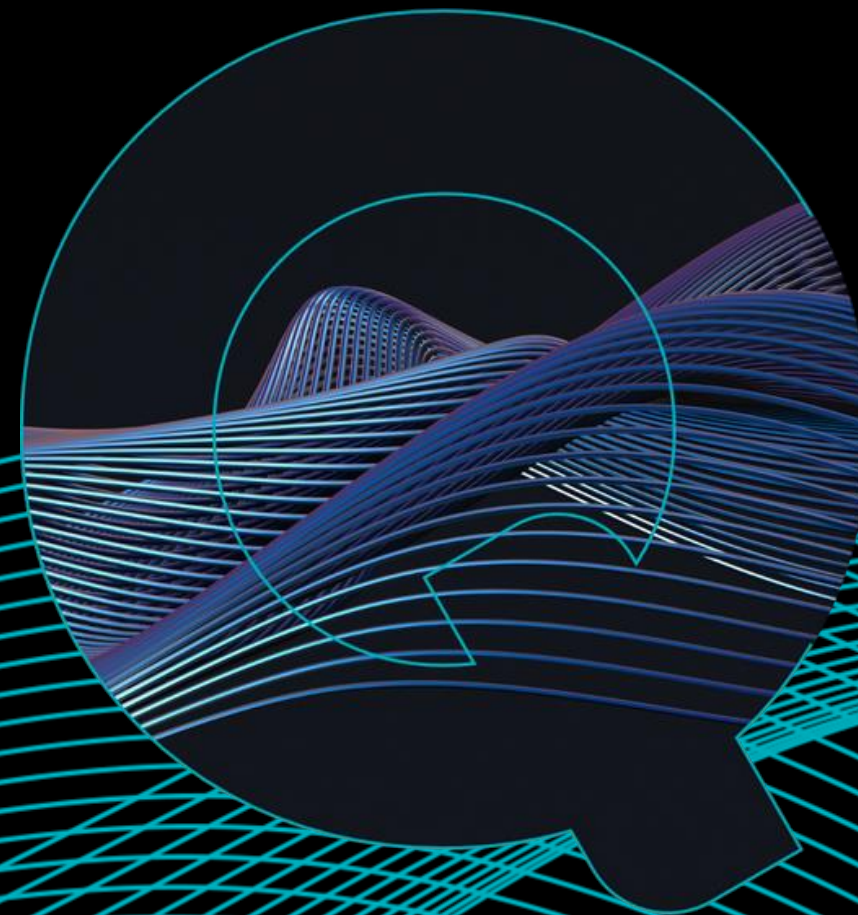


YDUQS DAY

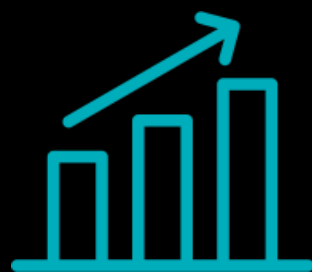
# HORIZONTE FINANCEIRO

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



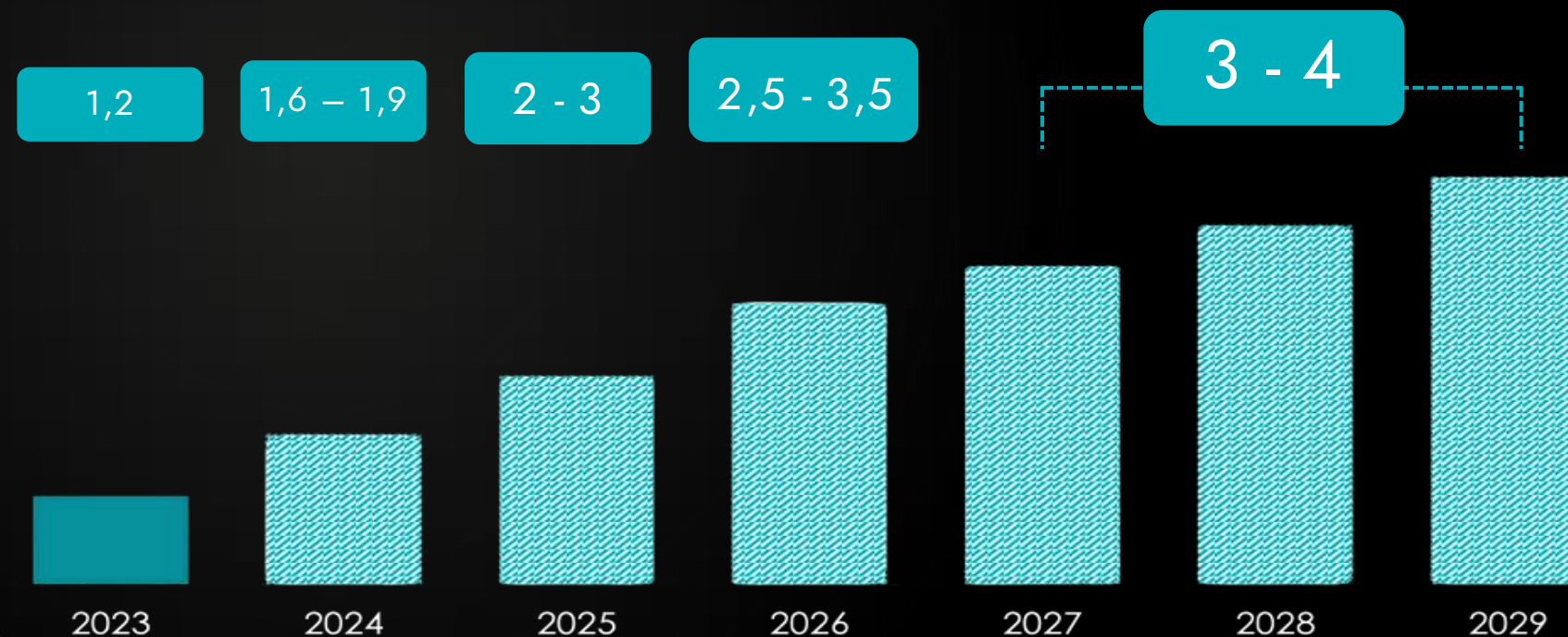
Framework  
transparente de  
alocação de capital

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

CAGR de Receita e EBITDA Ajustado

Mid to High Single Digit

Evolução EPS ajustado<sup>1</sup>  
(R\$)

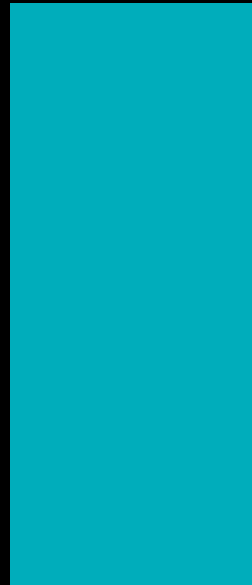


<sup>1</sup> EPS Ajustado = Lucro Líquido Ajustado dividido pelo total de ex-tesouraria

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

Geração de caixa<sup>1</sup>  
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% <sup>1</sup>	R\$3 a R\$4 <sup>2</sup> (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 <sup>3</sup> 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

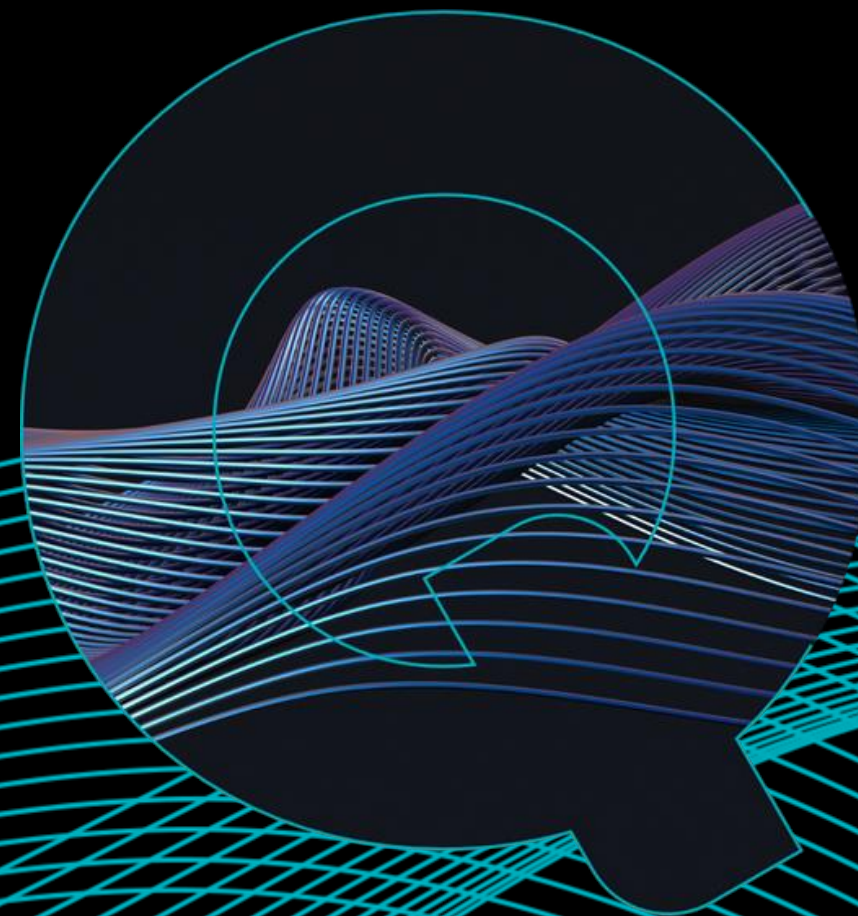


YDUQS DAY

# HORIZONTE FINANCEIRO

ROSSANO MARQUES

CFO DA YDUQS

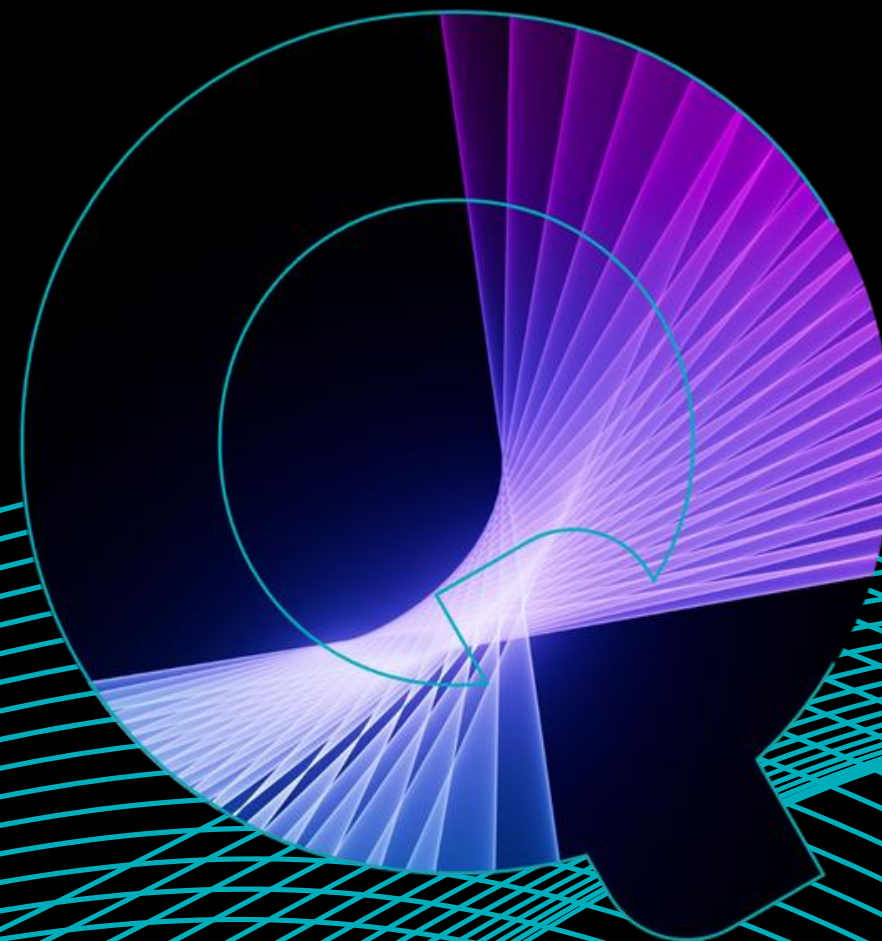


YDUQS DAY

# 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

