



YDUQS

APRESENTAÇÃO CORPORATIVA

Janeiro de 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

ISEB3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3





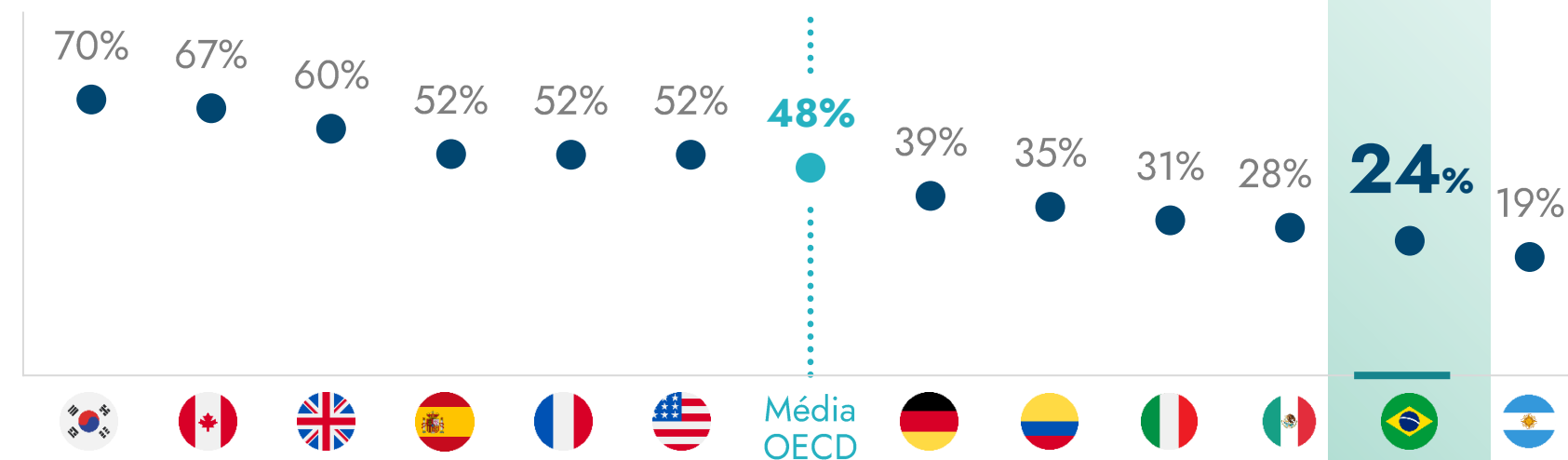
Dinâmica do Setor de Educação

YDUQS

O Ensino Superior no Brasil ainda atinge uma parcela reduzida da população em comparação com outros países

O ensino superior no Brasil ainda tem uma penetração baixa quando comparado a outros países do mundo...

Percentual da população com Ensino Superior
(Em 2023| Entre 25-34 anos)



Um mercado bastante pulverizado, com mais de **2 mil instituições de ensino**

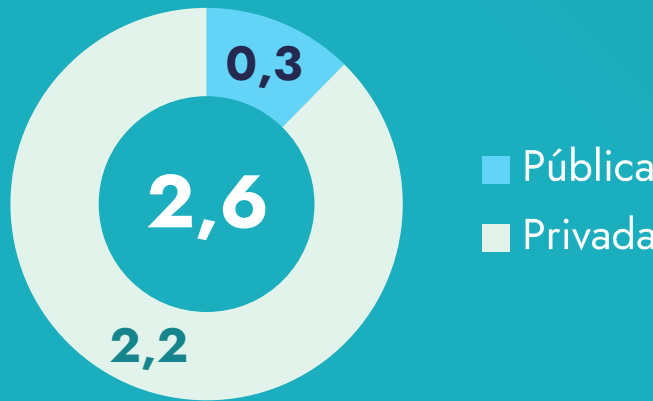


Quase 80% dos alunos no setor privado, oferta estável no setor público

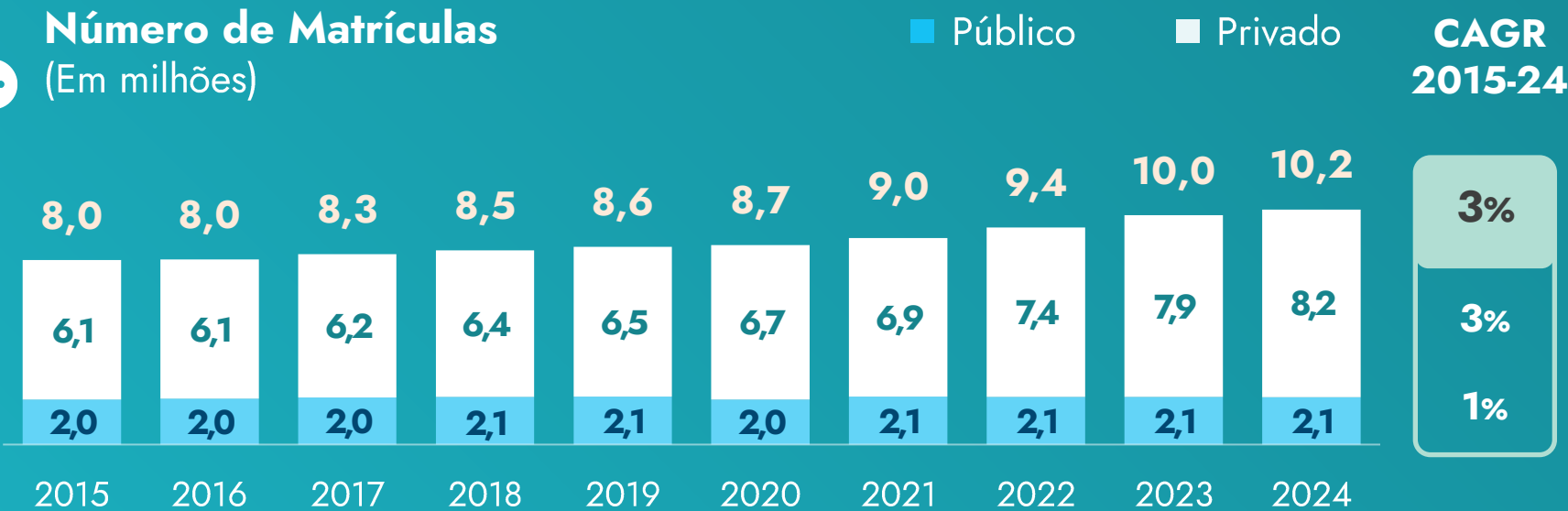
...e o Ensino Superior Privado está preparado para absorver essa demanda



Número de IES em 2024
(Em mil)



Número de Matrículas
(Em milhões)



Fontes: Education at a Glance 2024 | Censo de Ensino Superior do INEP 2024

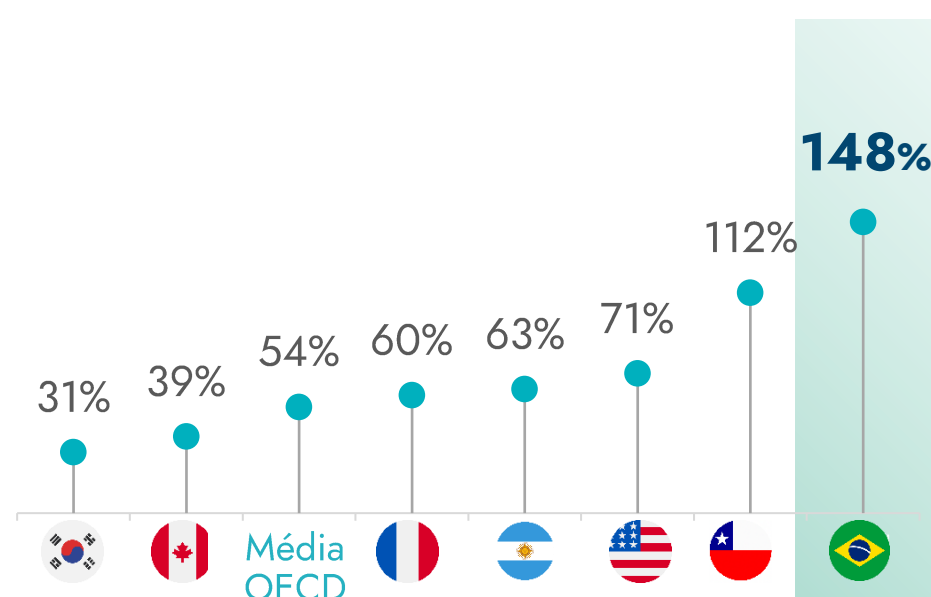
Q Dinâmica do Setor de Educação

YDUQS

No Brasil, um diploma universitário é um grande divisor de águas na vida, com um potencial para promover o crescimento ainda amplamente inexplorado.

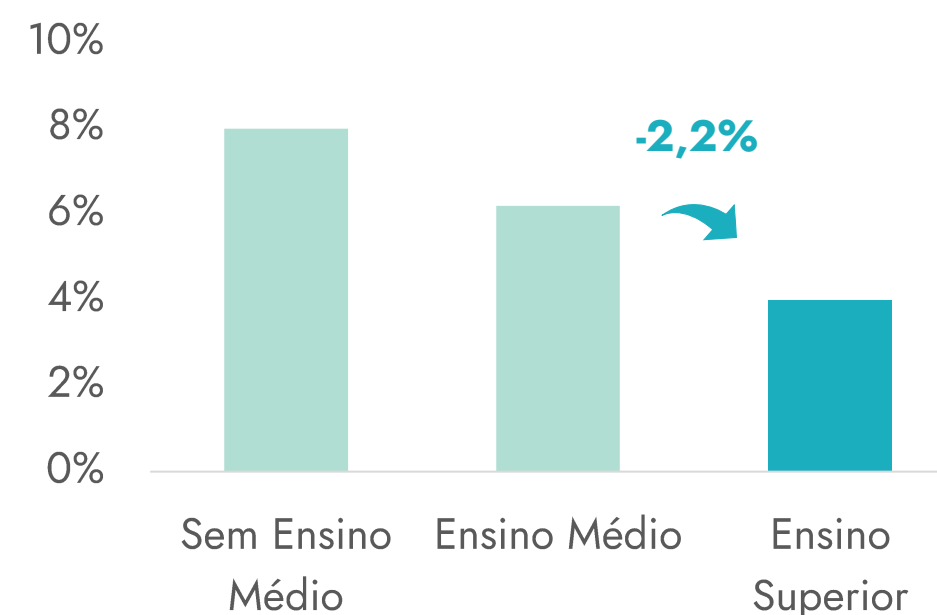
Crescimento da média salarial – OCDE

(%, Ensino Superior vs. Ensino Médio - 2023)



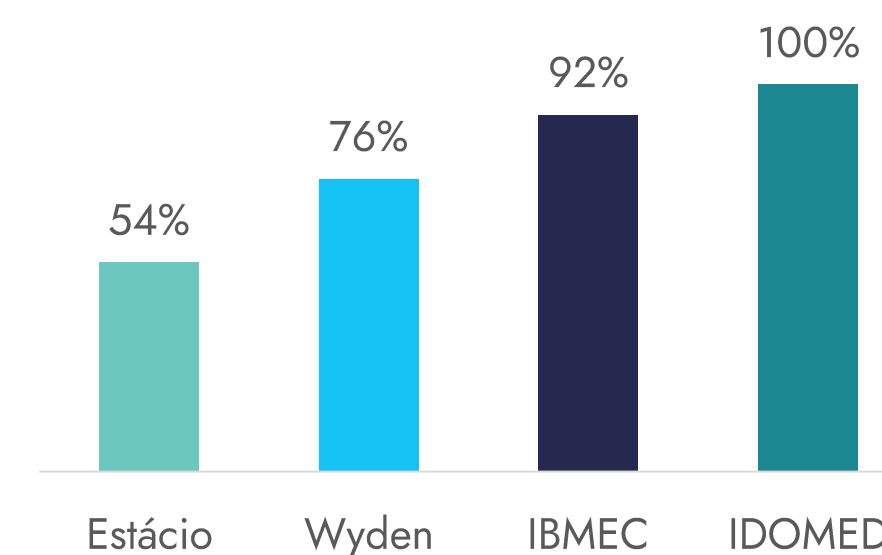
Taxa de Desemprego – JPM/IBGE

(R\$/mês, 4T24)



Aumento do salário imediato dos nossos alunos pós formatura - Yduqs

(%, alunos¹)



Q **Educação** como propulsora de geração **de renda**, **empregabilidade** e **transformação social**.

Q Impacto do **ensino superior** na **renda** e na **empregabilidade** dos brasileiros.

Q Quem somos

Somos um grupo de **tecnologia e serviços em educação**. Nosso trabalho é promover um salto de qualidade para o ensino universitário no Brasil.



Nosso objetivo
Transformar a educação no Brasil através da tecnologia

para desenvolver jovens e adultos de todas as regiões e classes, do Norte ao Sul, com práticas sustentáveis em todas as esferas de atuação.



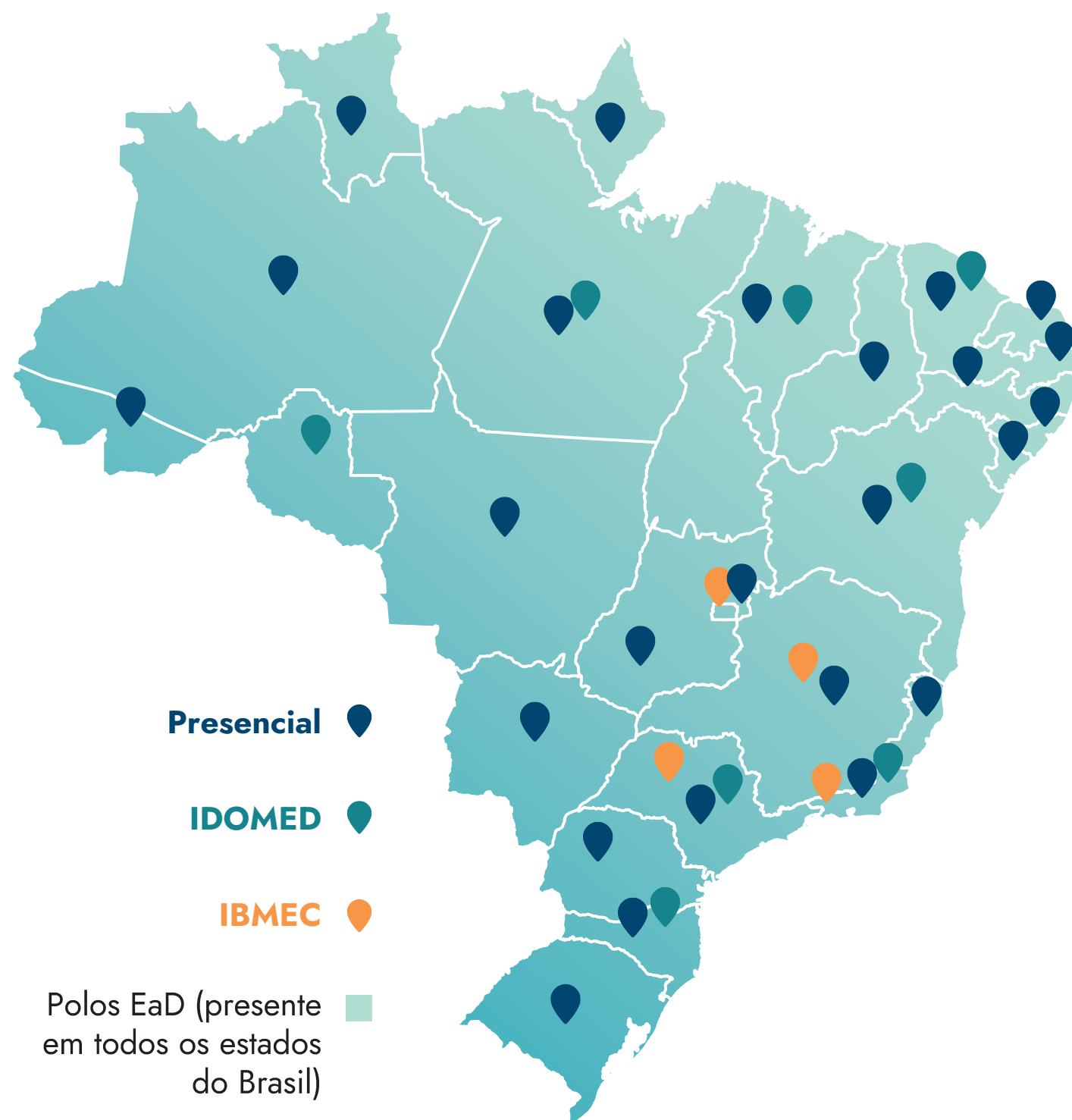
Nosso propósito
Educar para Transformar



Nossos valores
Foco no aluno
Senso de dono
Foco no resultado
Excelência educacional
Valorização das pessoas
Inovação e tecnologia
Diversidade e ética

Quem nós somos

Com mais de 100 campi e mais de 1 milhão de alunos, somos um grupo líder no ensino superior no Brasil. Nossa estratégia multimarcas oferece um caminho educacional para alunos em todos os cantos do país.



Todas as classes



Todas as modalidades



Durante toda a vida adulta



Do Oiapoque ao Chuí

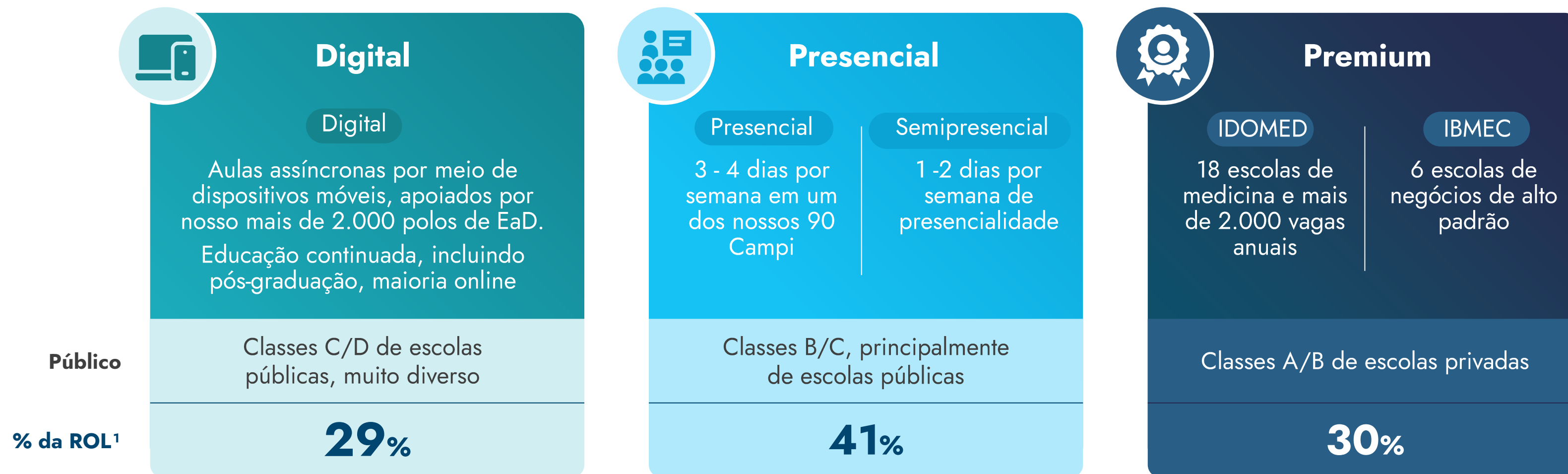
¹Total de Campi considerando todas as Bus.

Quem nós somos

Desenvolvemos um ecossistema flexível, capaz de se adaptar a diferentes cenários, oferecendo uma experiência completa a todos os nossos alunos, independentemente da forma de estudo escolhida.

Menor Presencialidade

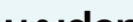
Maior Presencialidade



Oferecendo produtos para as mais diversas rotinas e com uma grande faixa de preços pensando no ciclo da vida dos alunos:

Não regulado	Cursos Livres	R\$39	R\$349	R\$499	R\$1.1K	R\$1,5K	
Graduação	EaD, Semipresencial, Presencial	R\$129		R\$2,0K	R\$6,2K	R\$10,4k	R\$15K
Pós graduação ¹	EaD, Lives, Presencial	R\$200	R\$1,1K	R\$1K	R\$4K	R\$5,5K	

 Estácio

 wyden

 ibmec

 IDOMED

¹ Considera os últimos doze meses consecutivos anteriores a 30 de setembro de 2025.

Graduação e Pós graduação



Outros negócios

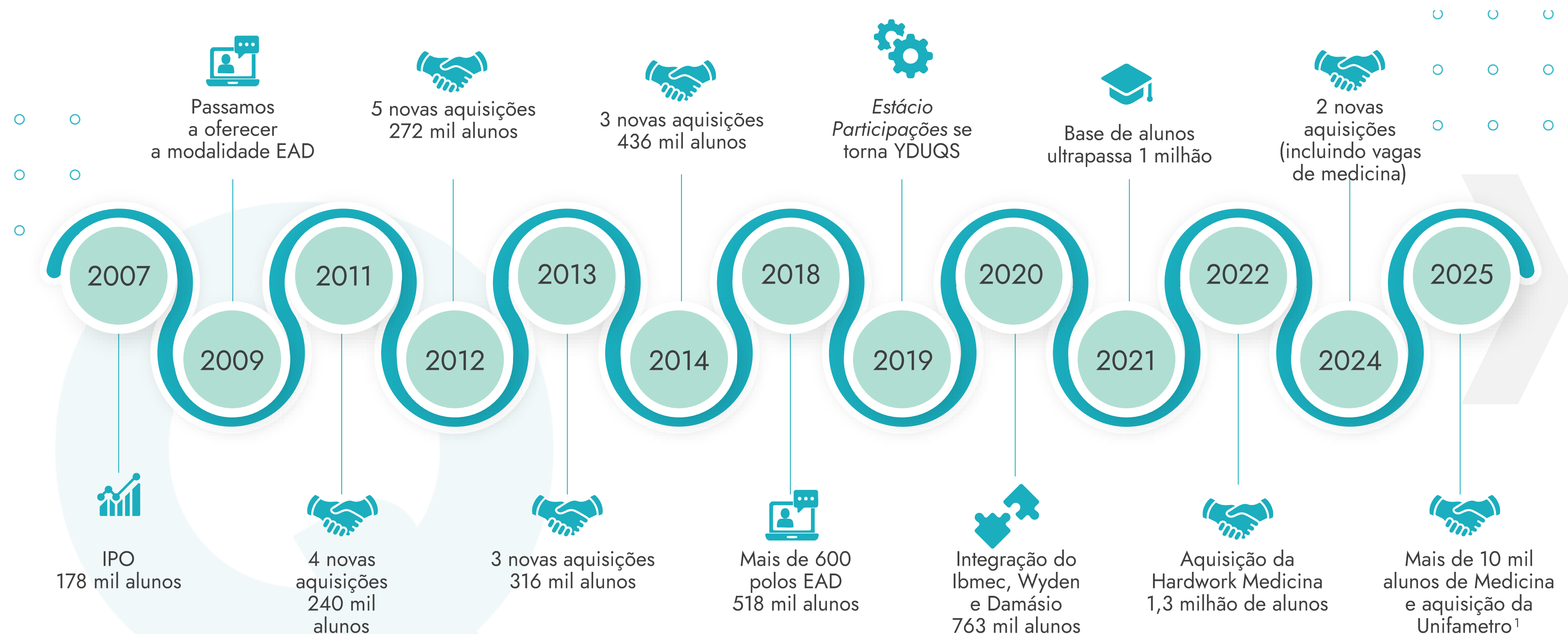


¹Considera os últimos doze meses consecutivos anteriores a 30 de setembro de 2025.

YDUQS Linha do tempo

YDUQS

Somos uma empresa que acredita na educação para o Brasil. Essa é a nossa trajetória...



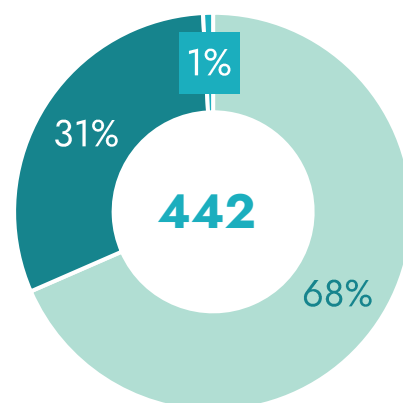
¹ A conclusão da aquisição está condicionada à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Evolução do Nosso Negócio

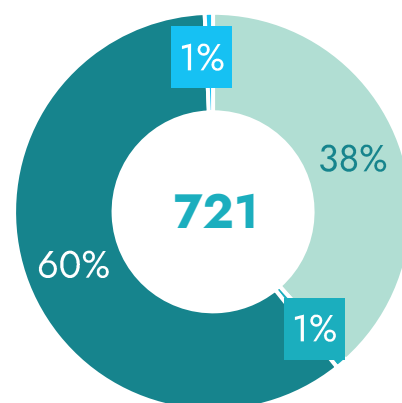
Construída para crescer e durar: evoluindo entre ciclos de mercado, mudanças regulatórias e transformações sociais.

Base de alunos de graduação (# mil)

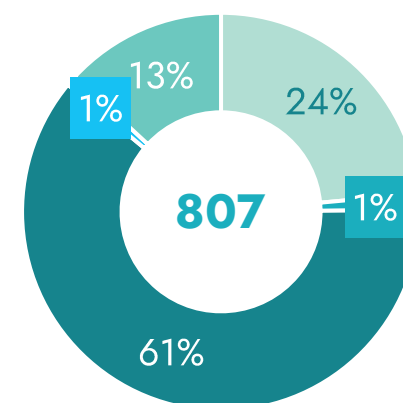
- Presencial
- Digital
- IDOMED
- IBMEC
- Semipresencial



2018



2021



3T25

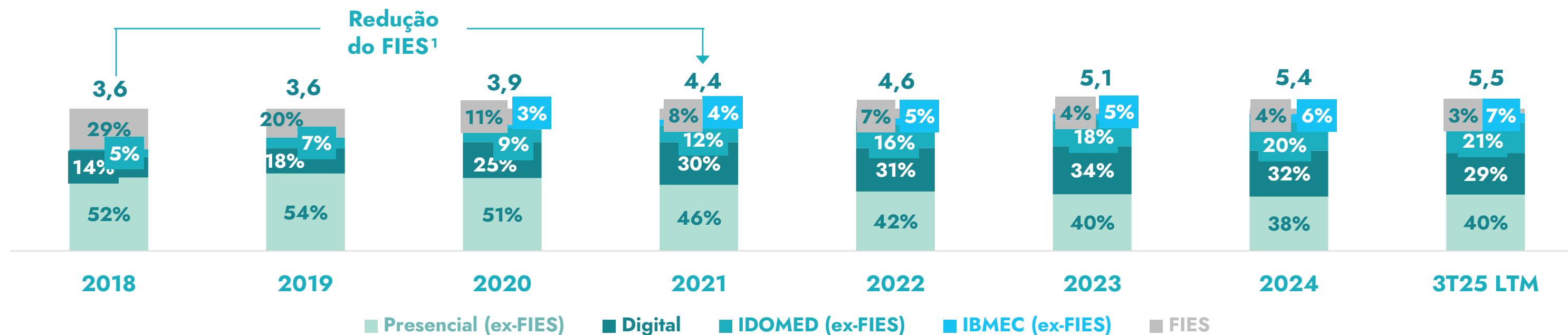


A aquisição do IBMEC, aliada à ampliação das vagas em **Medicina**, consolidou o robusto crescimento do segmento Premium.



Crescimento alcançado em diferentes cenários e modalidades

Receita Líquida (R\$ Bilhões | % do Total)



¹ FIES: Fundo de Financiamento Estudantil, financiado pelo governo.

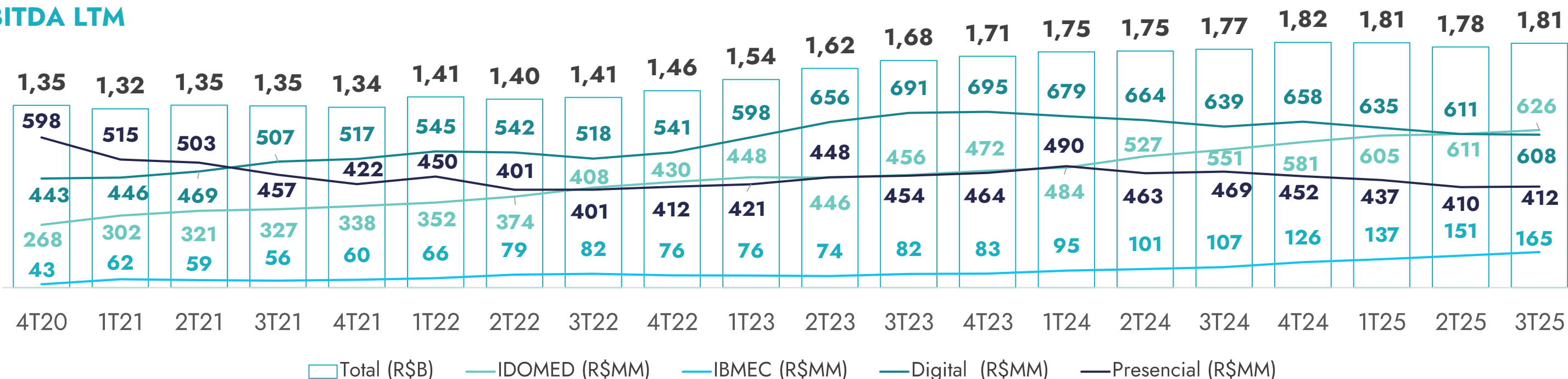


Evolução do nosso negócio

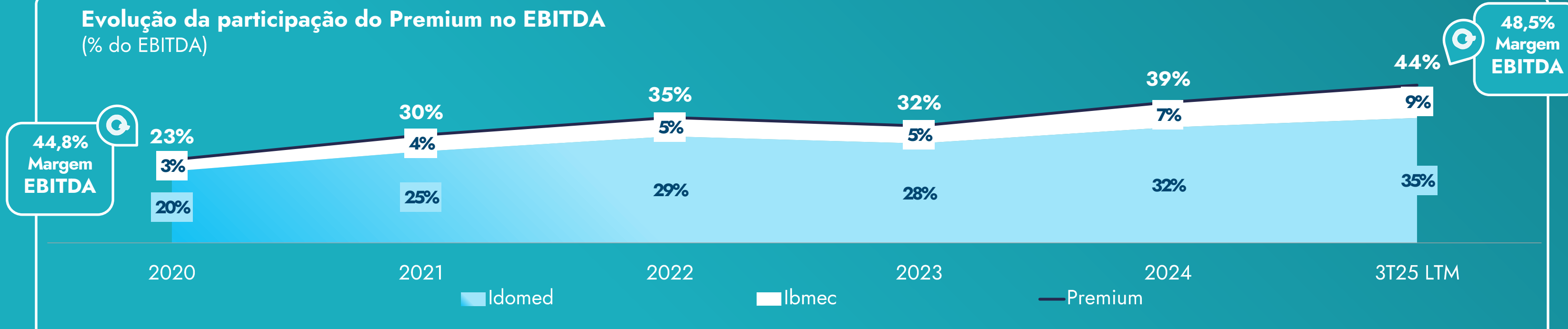
Crescimento por meio de diversificação estratégica.

Nosso segmento Premium¹ vem ampliando sua participação na receita e no EBITDA, com o crescimento do EBITDA excedendo o da receita, sustentado por margens superiores. Esse desempenho reflete nossa estratégia de expandir programas de alta qualidade e margens elevadas, reforçando a sustentabilidade dos resultados.

EBITDA LTM



Evolução da participação do Premium no EBITDA (% do EBITDA)



¹ Premium: Considera IDOMED (Medicina) e IBMEC.

Semipresencial com forte expansão e retomada de crescimento da modalidade Presencial



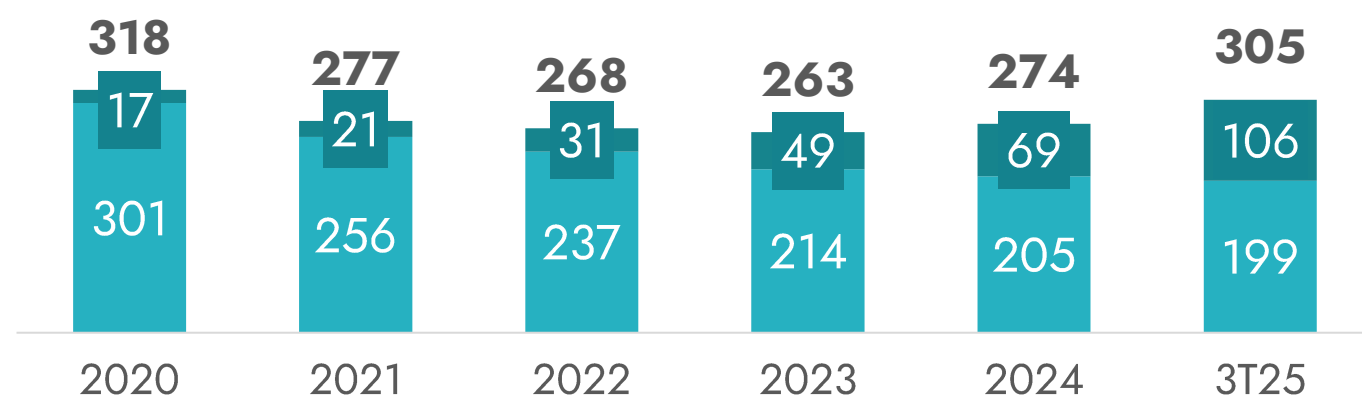
Base total de alunos (em mil)



Presencial



Semipresencial



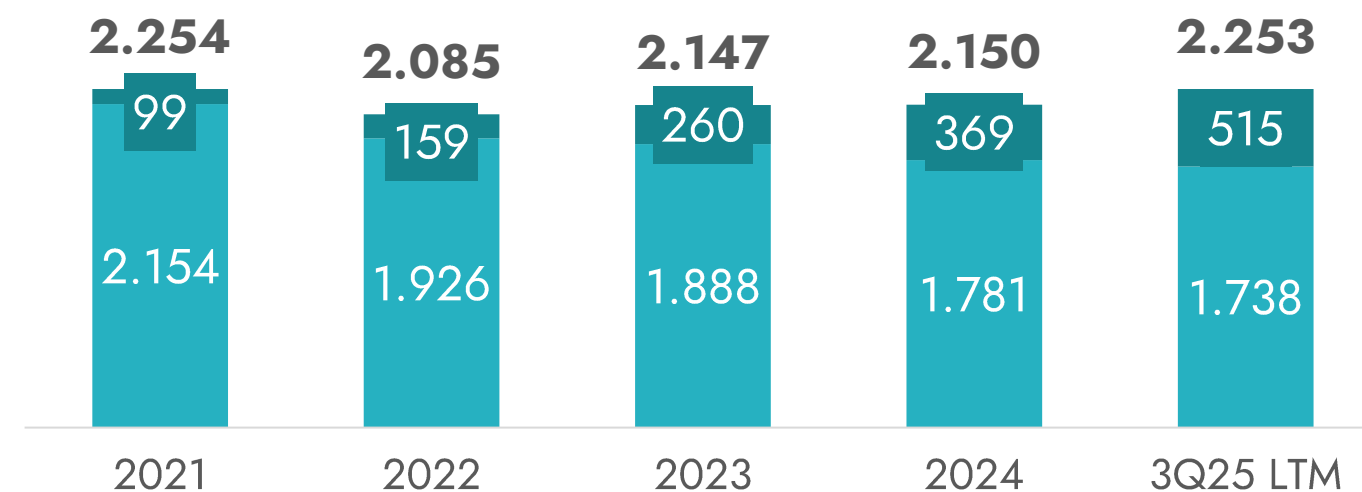
Receita líquida (R\$ MM)



Presencial



Semipresencial



¹ Pesquisa com ex-alunos realizada 180 dias após a formatura ao final de 2024.



YDUQS tem unidades para modalidade presencial em

24 estados Brasileiros + Distrito Federal



Semipresencial: crescimento líder do mercado, oficialmente reconhecido,

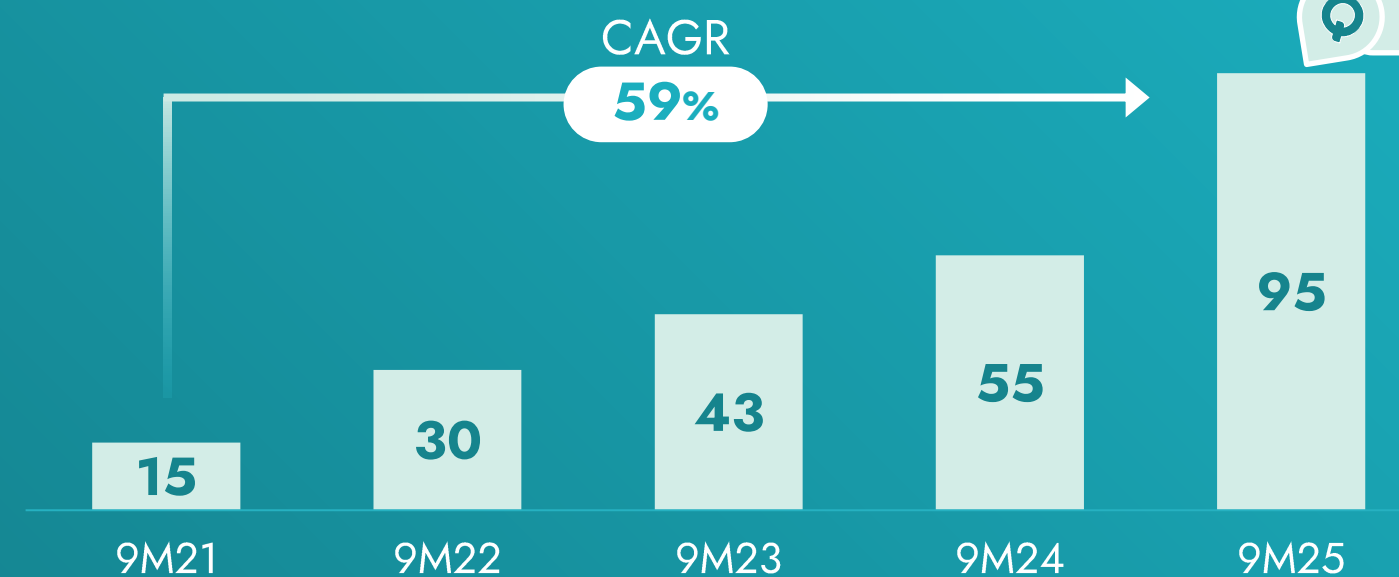
e totalmente alinhado ao modelo de entrega da Yduqs



Nosso presencial apresenta

74% de taxa de empregabilidade¹

Captação do Semipresencial (mil alunos)



Expansão para polos EaD

A YDUQS está presente em todo o território nacional, com polos EaD distribuídos em todos os estados.



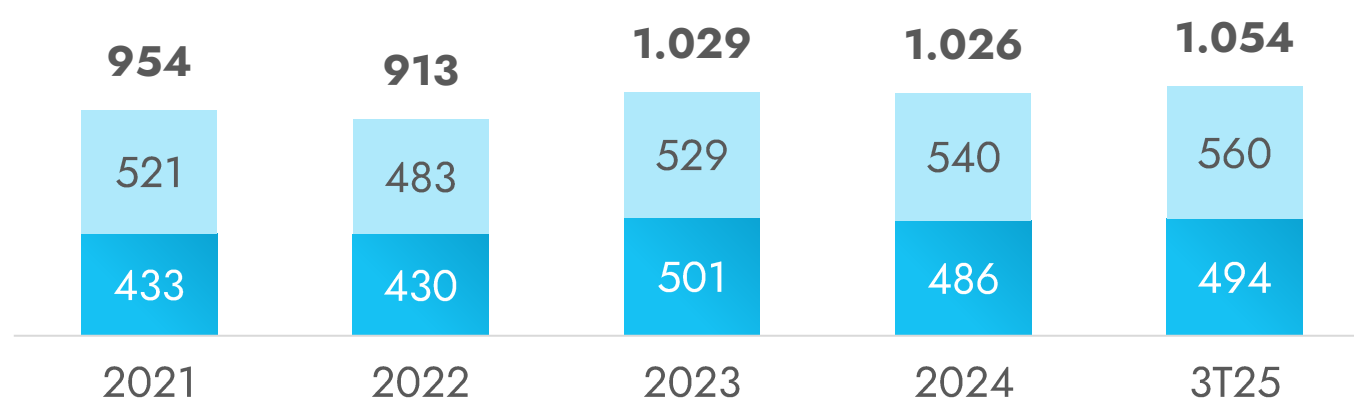
Base total de alunos (em milhares)



Graduação



Vida Toda



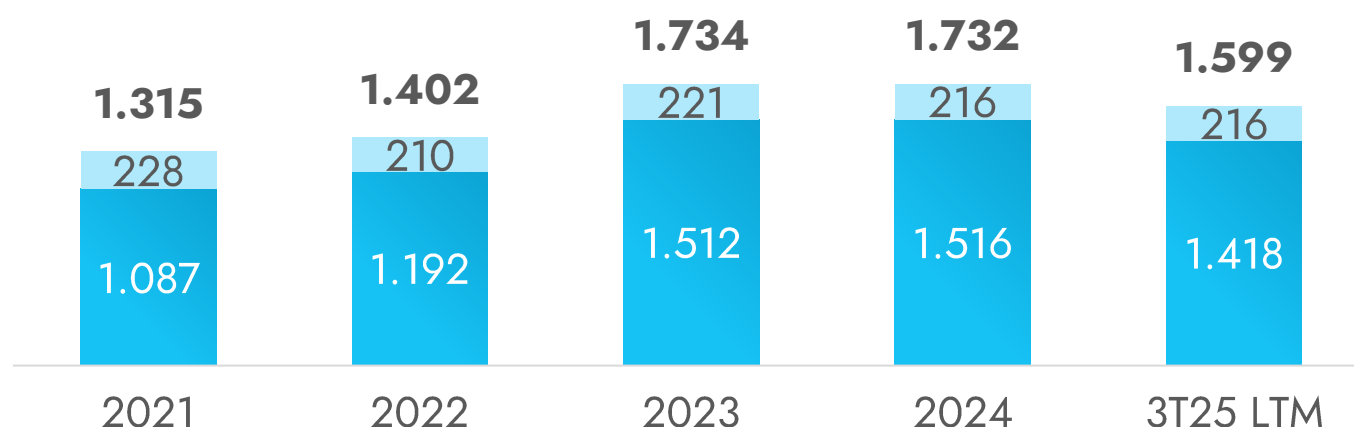
Receita Líquida (R\$ MM)



Graduação



Vida Toda



¹ Fontes: INEP – Censo 2024

² Pesquisa com ex-alunos realizada 180 dias após a formatura ao final de 2024.



Com 13% do market share¹

dos alunos ingressantes, a YDUQS consolida-se entre os três principais players do setor.



Inovação contínua em tecnologia

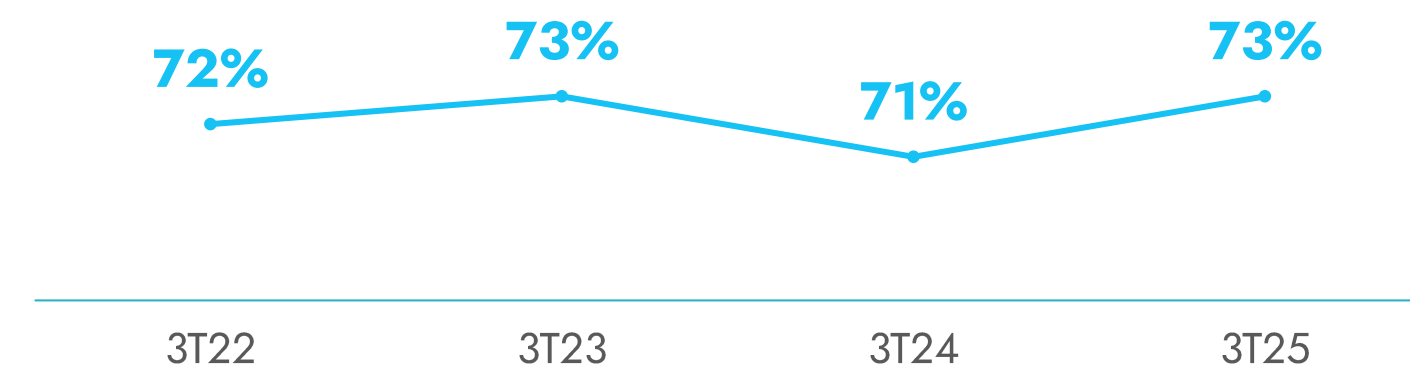
para garantir qualidade e acesso para todos



78% de taxa de empregabilidade,

Resultados que validam a força da educação digital

Taxa de Renovação (%)



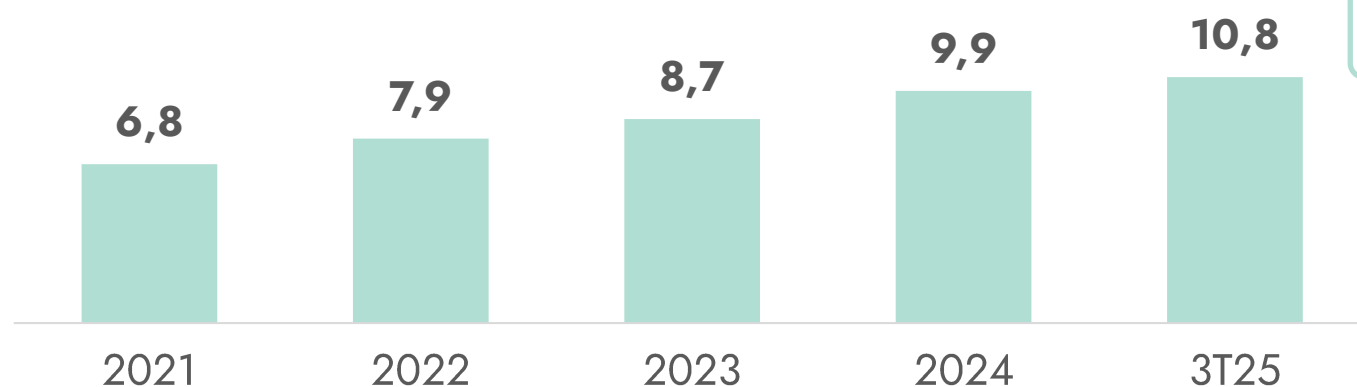
Crescimento contínuo e sustentável, entregando resultados excepcionais.



Base total de alunos (em milhares)

CAGR
2021-25

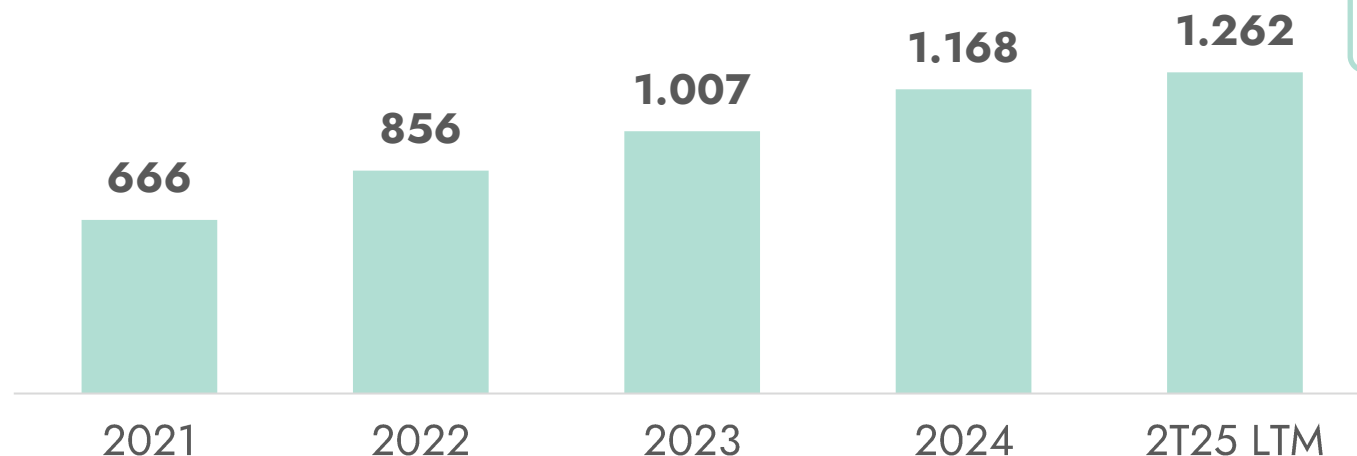
12%



Receita Líquida (R\$ MM)

CAGR
2021-25

17%



¹A conclusão da aquisição está sujeita à aprovação do CADE.



Alta taxa de aprovação para vagas adicionais (+70%)

nos programas *Mais Médicos* I e II, perfeitamente alinhados com as Políticas Públicas



100% de sucesso

no primeiro estágio do *Mais Médicos* III, com resultado final em mar/26



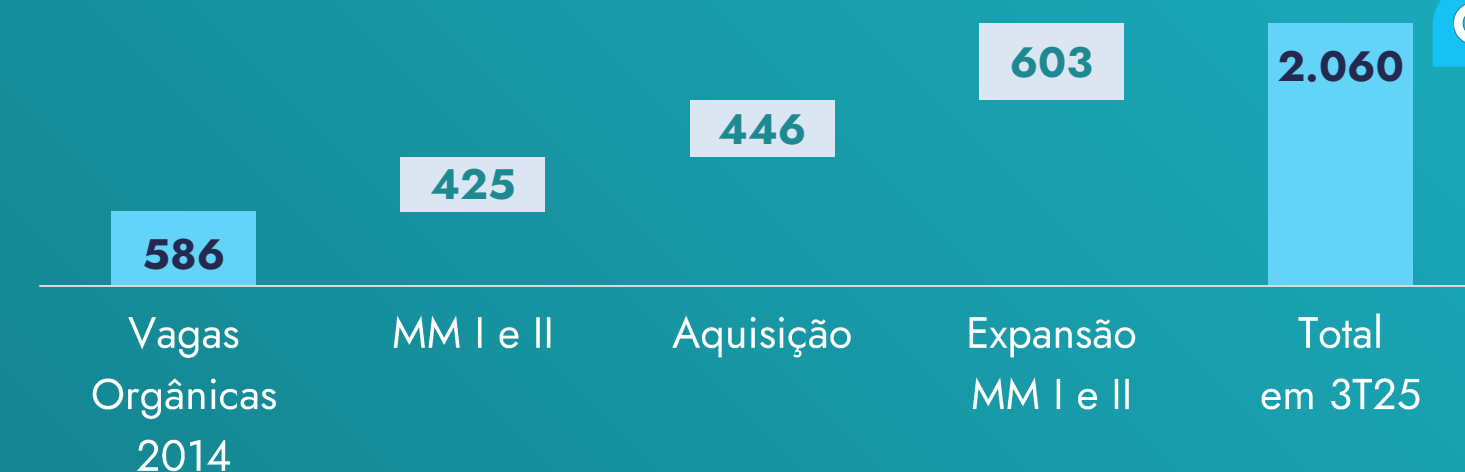
30% de crescimento no teto do FIES

contribuindo para impulsionar o crescimento da captação do segundo semestre

IDOMED foi construído sobretudo por meio de crescimento orgânico

Medicina
(vagas/ano)

+60 vagas Unifametro¹



Desde a aquisição pela YDUQS, o IBMEC tem mostrado crescimento significativo por meio de posicionamento estratégico.



Base total de alunos (em milhares)



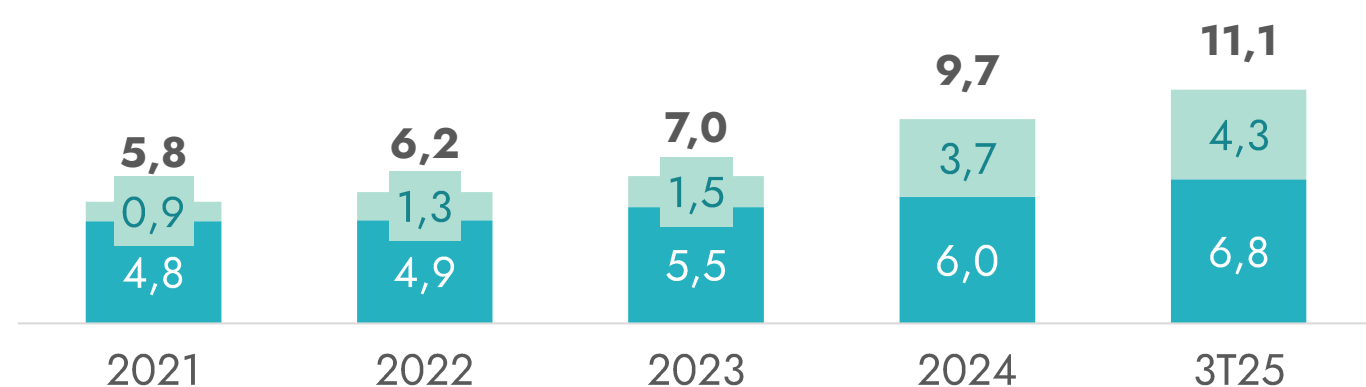
Graduação



Pós graduação

CAGR
2021-25

18%
47%
9%



Receita Líquida (R\$ MM)



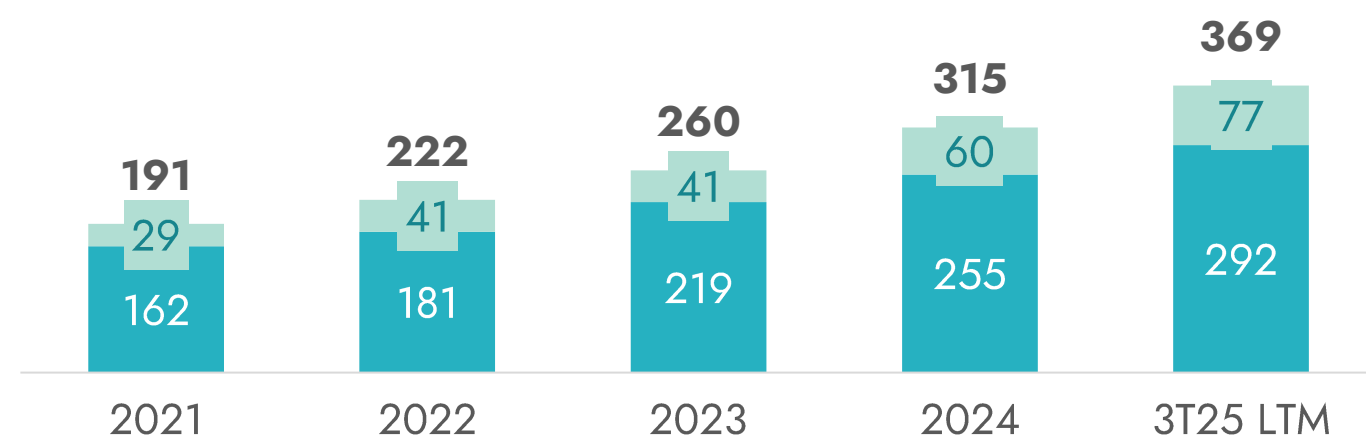
Graduação



Pós graduação

CAGR
2021-25

17%
28%
15%



Educação de alta qualidade distribuída pelo país, com São Paulo liderando o crescimento com **51% da ROL¹ da graduação**

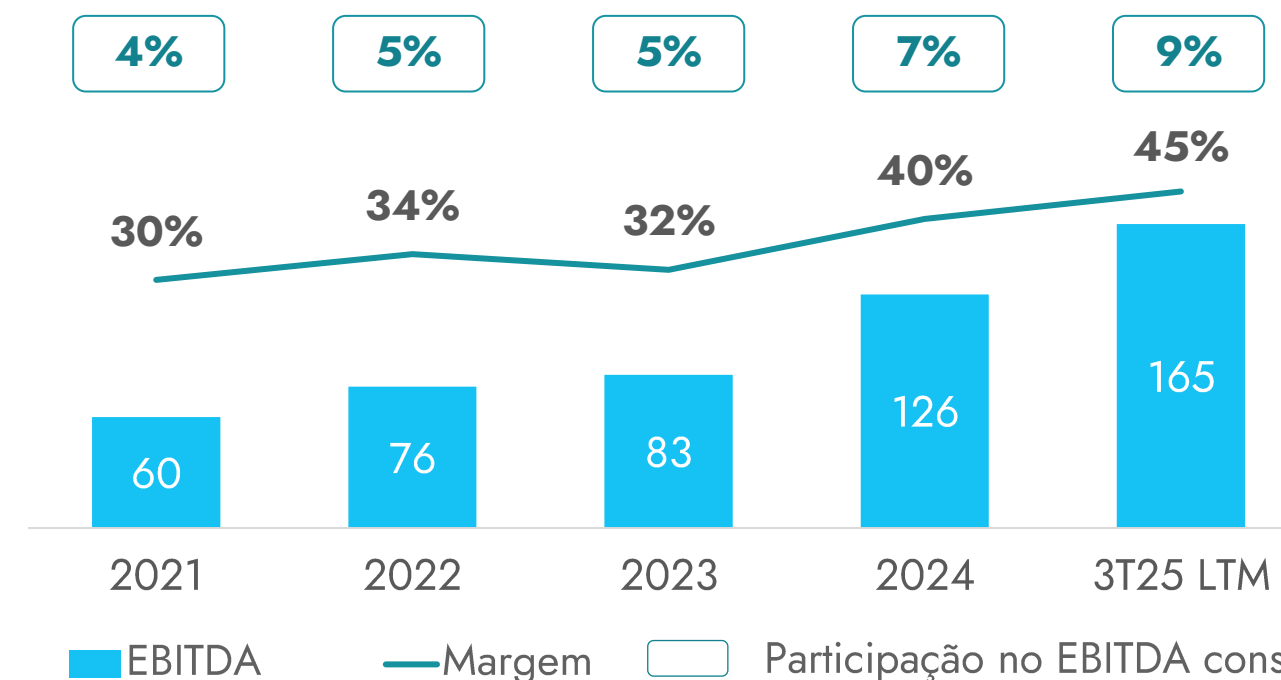


IBMEC Online: novos cursos de certificações
+141% ROL (Jan a Set/25)



Excelência acadêmica e alta taxa de satisfação:
96% de taxa de renovação

EBITDA Ajustado e Margem (R\$MM | %)



¹Considera os últimos doze meses consecutivos anteriores à data 30/09.
Nota: Pós-graduação inclui os novos cursos de certificações em 2025.



YDUQS

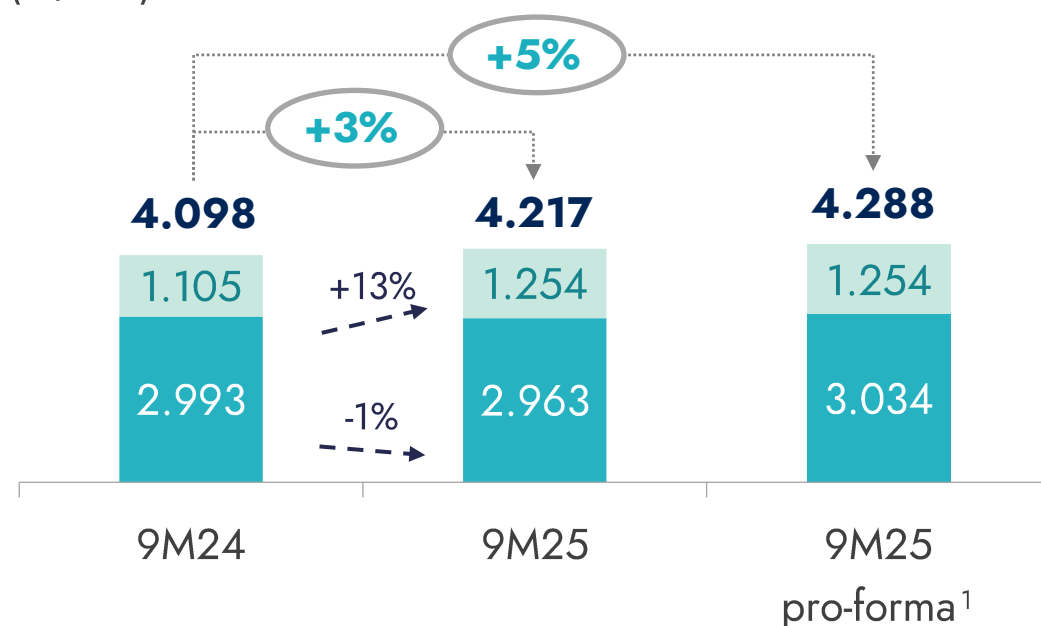
 Overview 2025

2025: Abrindo caminho para resultados ainda mais sólidos

YDUQS

Receita Líquida Total (R\$MM)

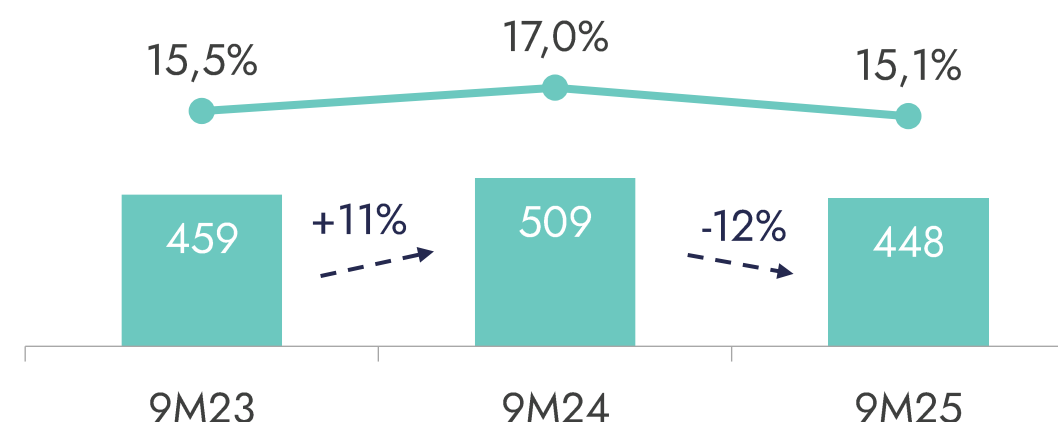
Premium Bus Presencial e Digital



Maior conservadorismo: **provisionamento de 5%** da **receita de captação dos calouros não engajados** ao longo de 2025.

Receita DIS

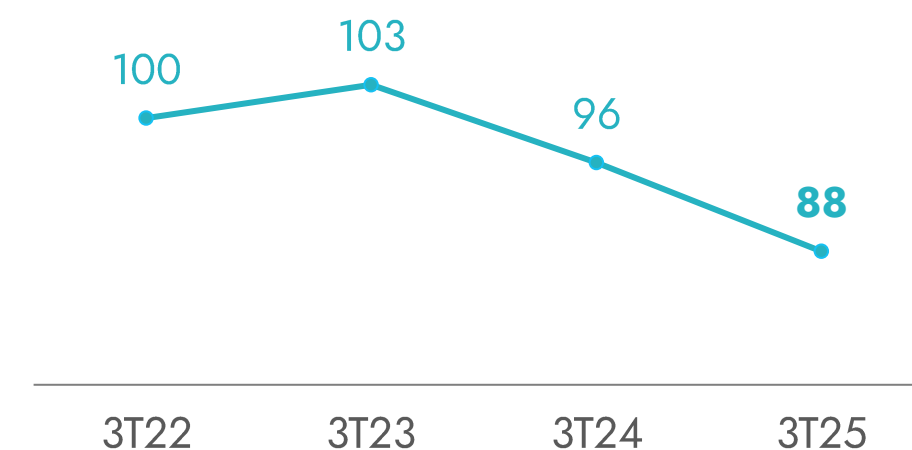
(R\$MM | % da rol das BUs Presencial e Digital)



Maior clareza na oferta do **DIS reduz** a **adesão ao programa**, impactando a **receita líquida** nos **9M25**.

Prazo Médio de Recebimento

PMR (# dias)



Queda de 8 dias no PMR (3T25 vs. 3T24)

Resultados positivos do programa de calouros não engajados:

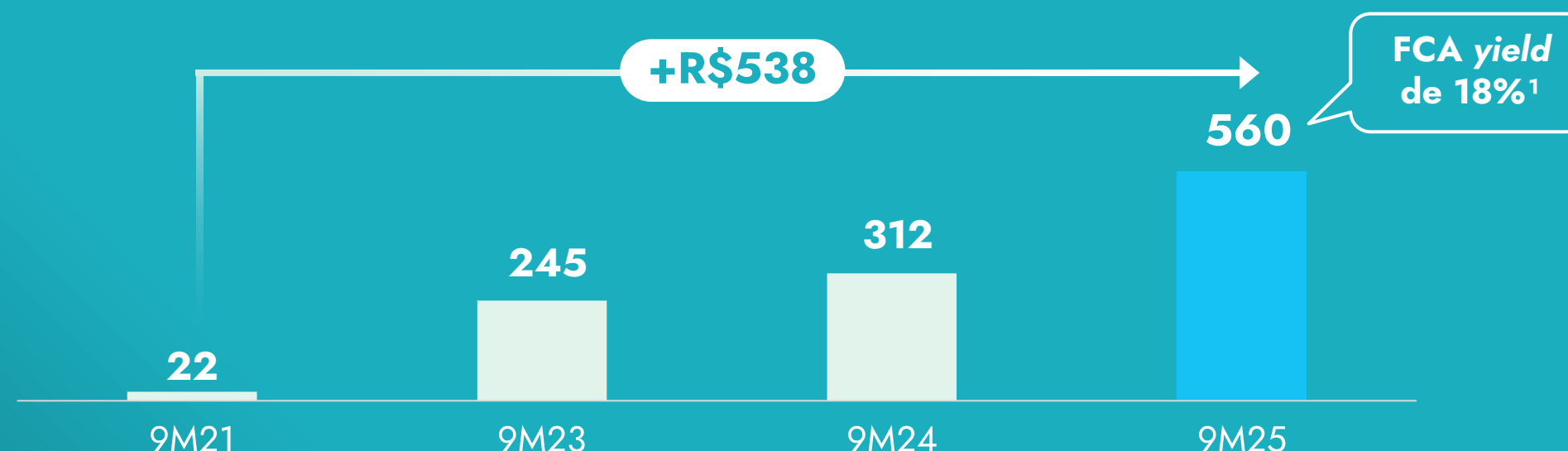
- Sem efeito caixa e com impacto neutro no resultado após um ciclo de 18 meses.
- Menor volatilidade trimestral e melhora na satisfação e recaptção dos alunos.
- Impacto positivo de R\$11,4MM na PDD nos 9M25, com efeito ainda mais positivo para 2026.

¹ Desconsidera o impacto de R\$71MM do programa de isenção dos calouros não engajados nos 9M25.

Q 2025: Forte Geração de Caixa

YDUQS

Fluxo de Caixa do Acionista
(R\$MM)



A Companhia segue avançando com **disciplina**, com foco em **gerar caixa de forma consistente e sustentável**.

Impactos positivos na geração de caixa:

- Q **Evolução** na **qualidade da receita** através do **não reconhecimento** da **receita do calouro** com **baixo engajamento acadêmico**.
- Q **Queda na penetração da receita DIS**, gerando **impacto positivo** no **contas a receber** da Companhia.
- Q **Migração da base de alunos de financiamentos privados** para o modelo de **recebimento no semestre cursado** vs. recebimento no dobro da duração do curso.
- Q Melhorias no processo de cobrança **reduzem o PMR** e **impulsionam o fluxo de caixa**.

¹ Calculado com preço de ação do fechamento e 20/01/26.

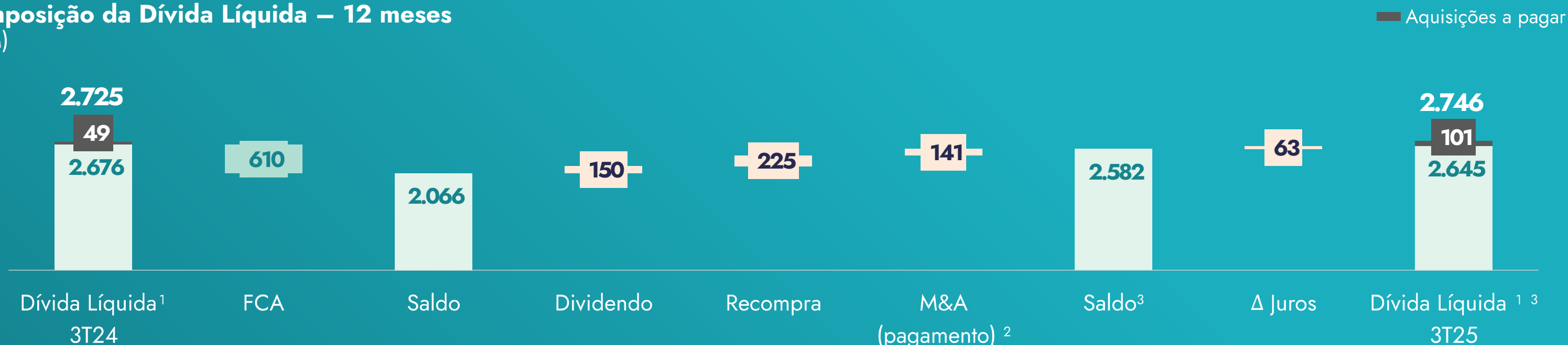


Disciplina na alocação de capital

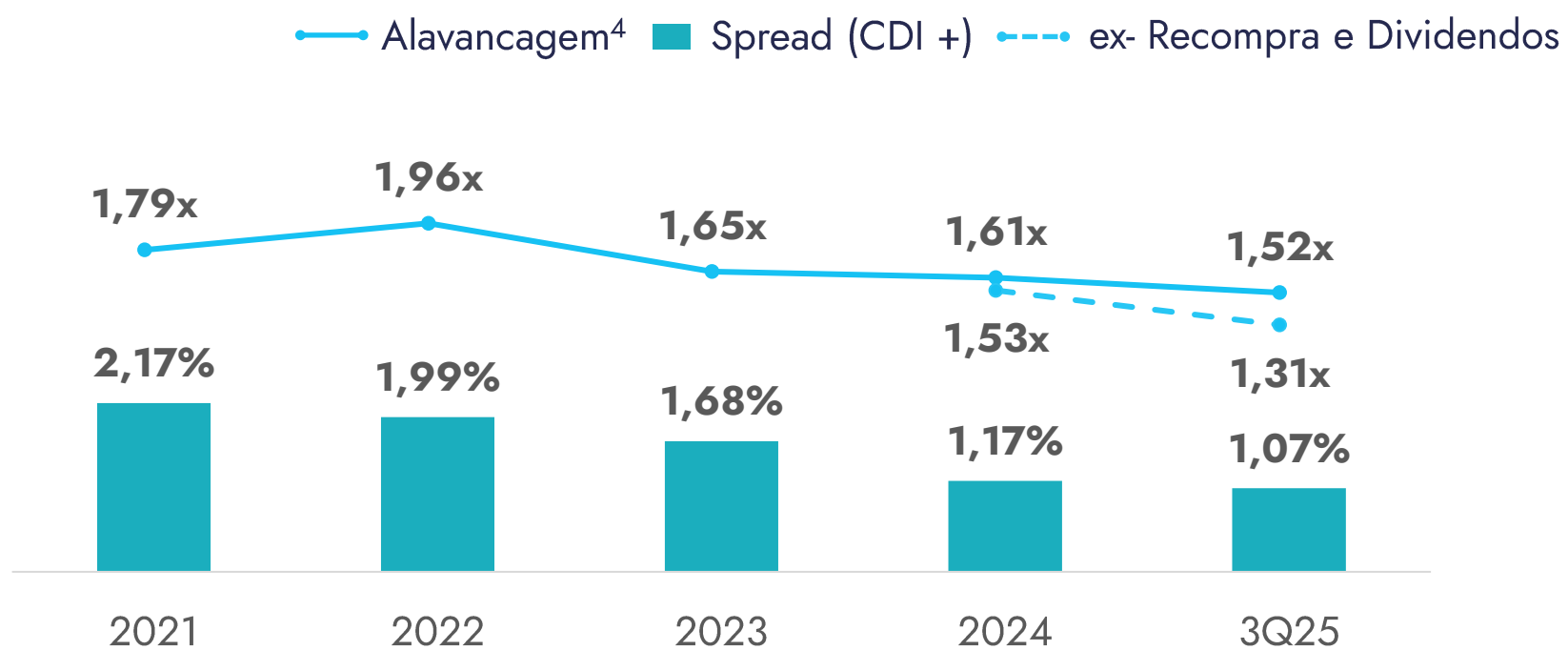
YDUQS

Portfólio diversificado e sólido, combinado com gestão eficiente. Compromisso com a redução da alavancagem.

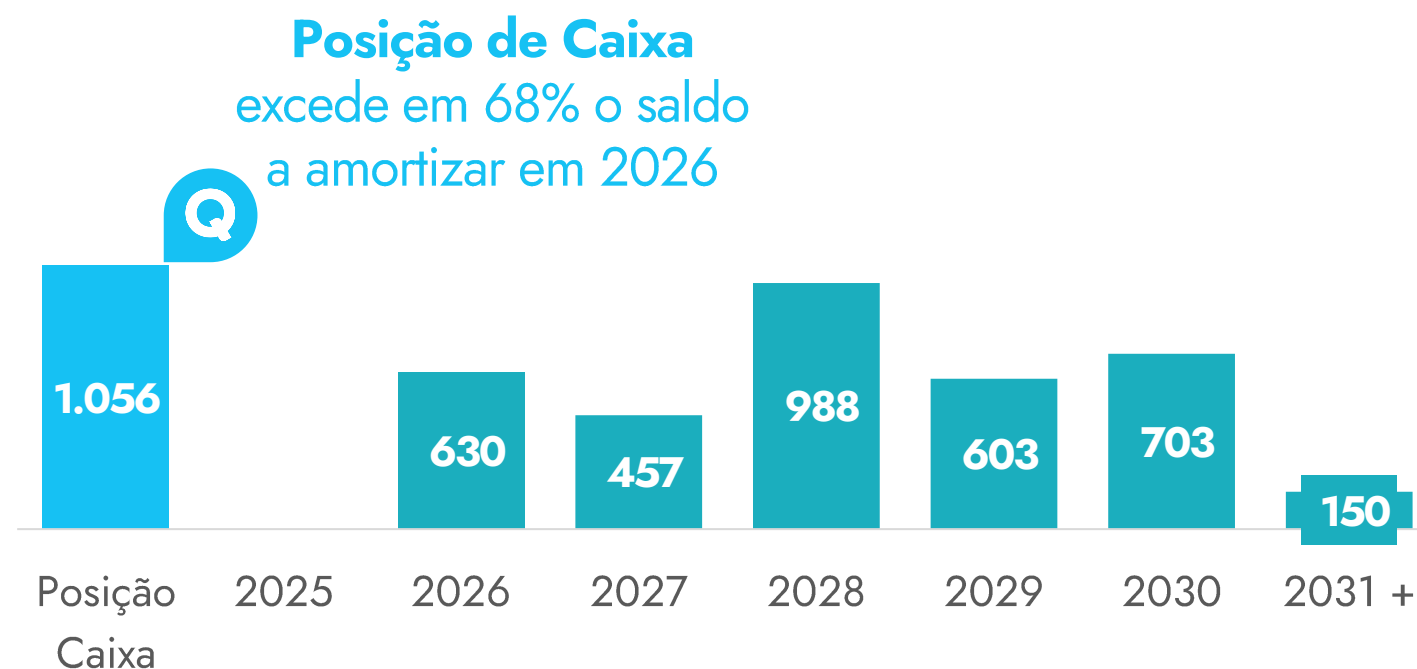
Recomposição da Dívida Líquida – 12 meses (R\$ MM)



Gestão de dívida



Cronograma de amortização (R\$ MM)



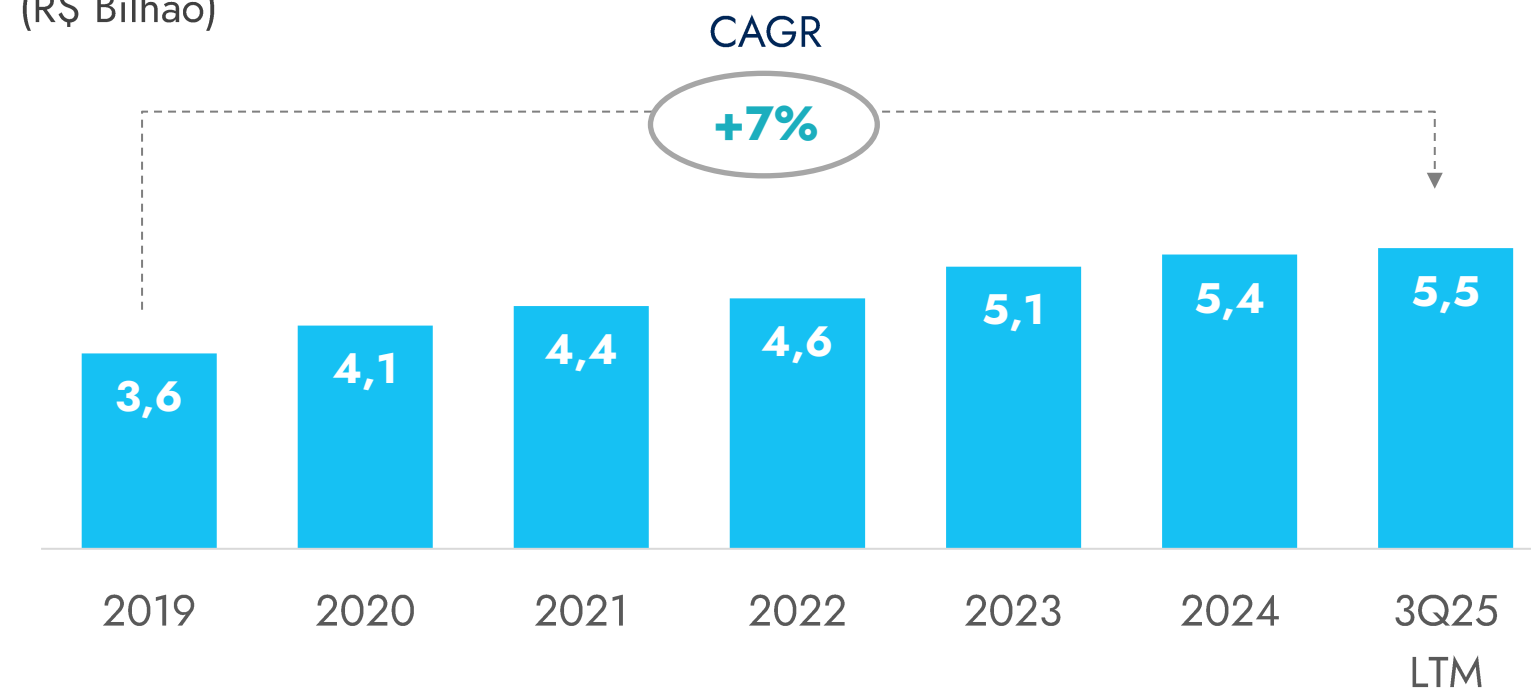
Posição de Caixa
excede em 68% o saldo
a amortizar em 2026

¹ Dívida líquida excluindo "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamentos".
² Com R\$ 107 milhões referentes ao pagamento da primeira parcela de Newton Paiva e Edufor, conforme comunicado ao mercado em 28/05/24 e no Fato Relevante de 09/12/24.
³ A dívida líquida, para fins comparativos de uso de caixa, exclui R\$ 63 milhões referentes a juros retroativos já contabilizados, mas ainda não pagos.
⁴ Dívida líquida ex-IFRS 16 / EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16).

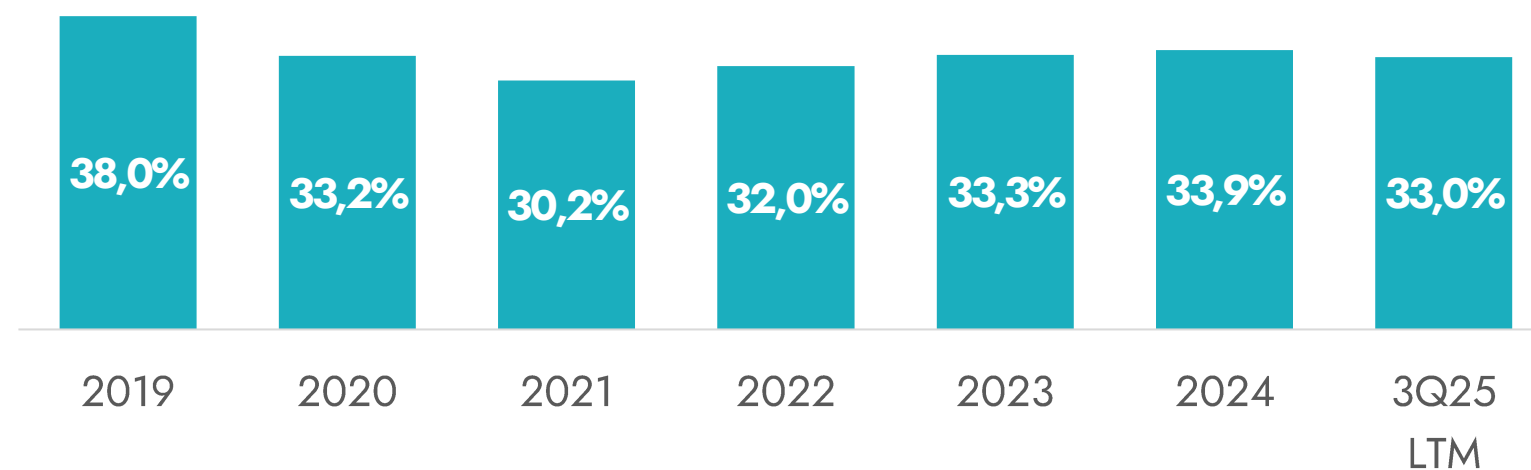
Histórico de crescimento, margem e retorno ao acionista

YDUQS

Receita Líquida
(R\$ Bilhão)



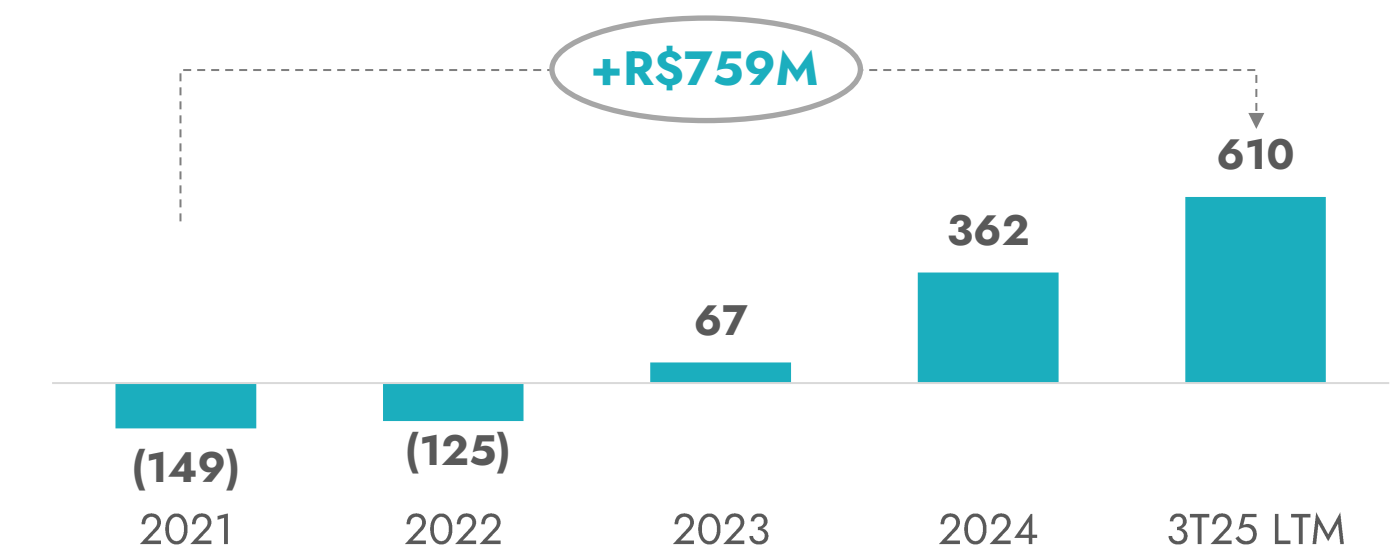
Margem EBITDA ajustada
(%)



Dividendos e Recompra de Ações²
(R\$MM)



Fluxo de Caixa do Acionista
(R\$MM)



¹ Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e decisões liminares judiciais relacionadas à Covid-19.

² Dividendos e recompra de ações em base caixa, acumulados até a data.

Q Inovação

YDUQS

Seremos os protagonistas na revolução de IA, seguindo três caminhos: maior qualidade de ensino, maior eficiência operacional e preparação dos nossos alunos para um novo mundo.

Agente de personalização de conteúdo para vendas

Com base no histórico de consumo/tráfego

Produção de criativos em escala
(+110x o fluxo regular)

Conversão 2,5x maior em remarketing

Estruturação de equipes de produtos No-Code/Low-Code

Ferramentas de mercado baseadas em IA para acelerar as entregas
(Lovable, Github Copilot, Chat GPT)

Melhor time to market

Plataforma de tutoria entregue em aproximadamente 2 meses

60% de redução nos custos do squad

Assistente pessoal alavancando o atendimento ao aluno

Respostas a dúvidas administrativas e acadêmicas (MVP)

+1,6MM interações de alunos

71% taxa de resolutividade no primeiro contato

70% de satisfação com as respostas

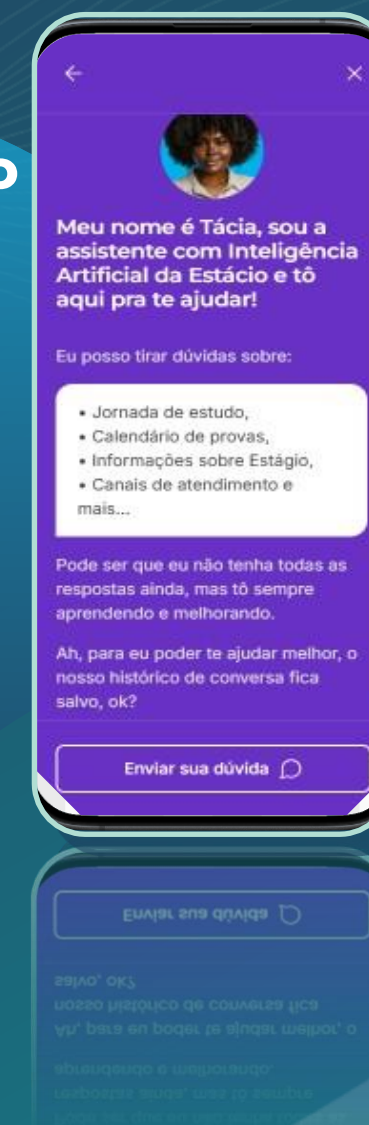
Matchmaking Recomendação de vagas de trabalho

1 milhão de alunos cadastrados no portal de carreiras

+80% de acessos nas vagas recomendadas

+ 130 mil vagas cadastradas

99% de alunos satisfeitos com Match de vagas





Framework de alocação de capital

YDUQS

Nosso capital é investido por meio de uma estrutura clara, transparente e disciplinada

Dívida Líquida/EBITDA de
1.52x no **3T25**
(1,31x ex-recompra e dividendos)



\$80MM pagos em
2024 e **R\$150MM**
pagos em 2025 (+88%)

Newton Paiva



ALUNOS:
7,6mil

EV/EBITDA
de **2,2x** para 2025

Edufor



ALUNOS:
2,9mil

118 vagas
de medicina já em operação

Aproximadamente **R\$1,2 milhão/vaga**

Unifametro¹



ALUNOS:
8mil

EV/EBITDA
de **2,6x** para 2027

60 vagas de medicina aprovadas

¹ A conclusão da aquisição está sujeita à aprovação do CADE.

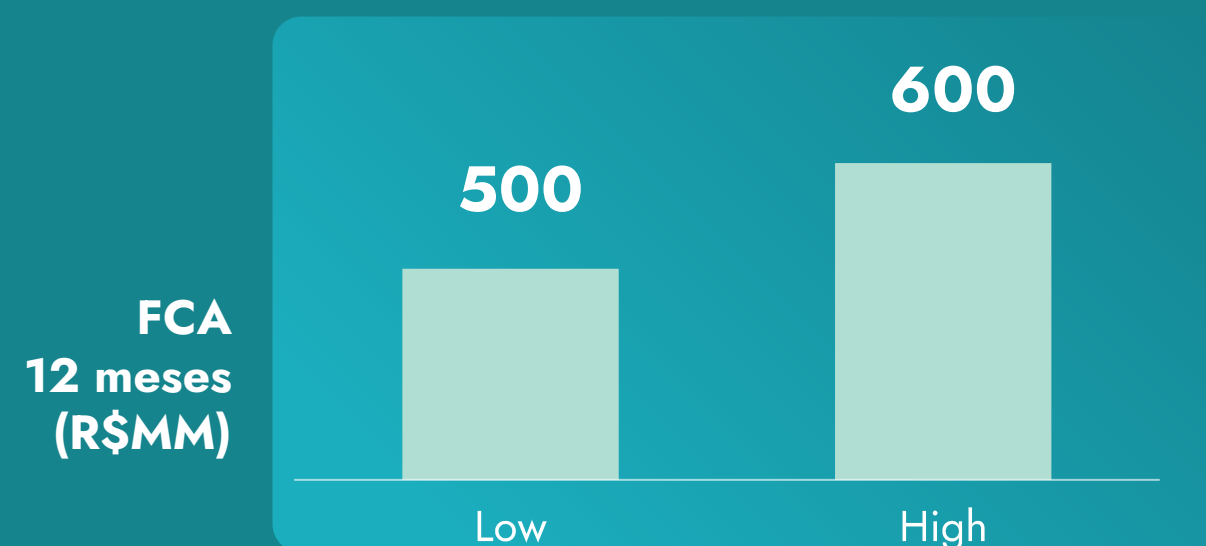
Q Guidance

Entregando LPA e forte geração de caixa

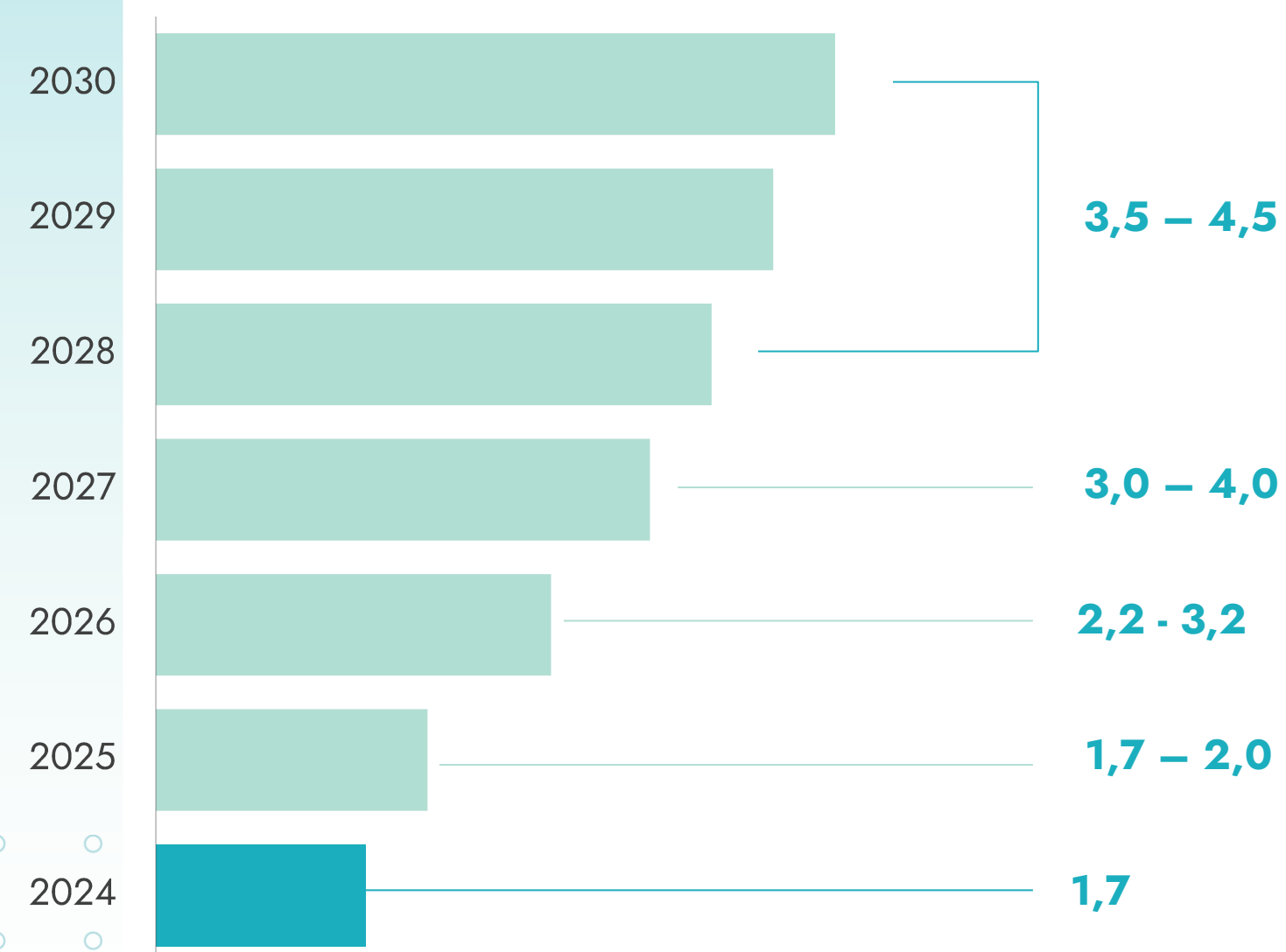
YDUQS

Forte geração de caixa nos últimos 12 meses, reforçando a estratégia da YDUQS focada no **retorno do acionista**

Guidance 2025



Evolução do LPA Ajustado¹ (R\$)



¹LPA Ajustado = Lucro Líquido / Número total de ações ex-tesouraria

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

E

Nossa Plataforma de Ensino digital nos permite promover um impacto significativo no fronte de Educação Ambiental

Mais de um milhão de pessoas impactadas pelo conteúdo de educação ambiental

17 projetos de pesquisa de energia renovável até Dezembro/24

Adesão ao registro público de emissão de gases de efeito estufa e recebimento do Selo de Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol por dois anos consecutivos

S

Altamente reconhecido pelo comprometimento com impacto social e ações que promovam diversidade e inclusão

2,5k centros de Ensino digital espalhados por todo país, democratizando o acesso à educação

Mais de 2 milhões de pessoas impactadas pelos projetos de serviços sociais e comunitários das unidades de ensino e parceiros

Mais de 320k alunos registrados na Prisma, uma plataforma de conteúdo gratuito para a prova do ENEM

G

Uma referência global pelas práticas de governança, configurando altos padrões de transparência, responsabilidade e ética

Verdadeira Corporação, com capital diluído e conselheiros 100% independentes

Indicador ESG incluído no nosso programa de remuneração variável, abrangendo 100% da equipe de gestão

Estrutura dedicada ao tema ESG, coordenando ações transversais

Relatório de sustentabilidade com asseguração externa

Plano multianual com 24 metas em três dimensões

Perfil dos nossos alunos

53% Negros

72% Trabalhando

73% Renda familiar abaixo de 4x salário mínimo e vindo de escolas públicas

Perfil de nossos colaboradores

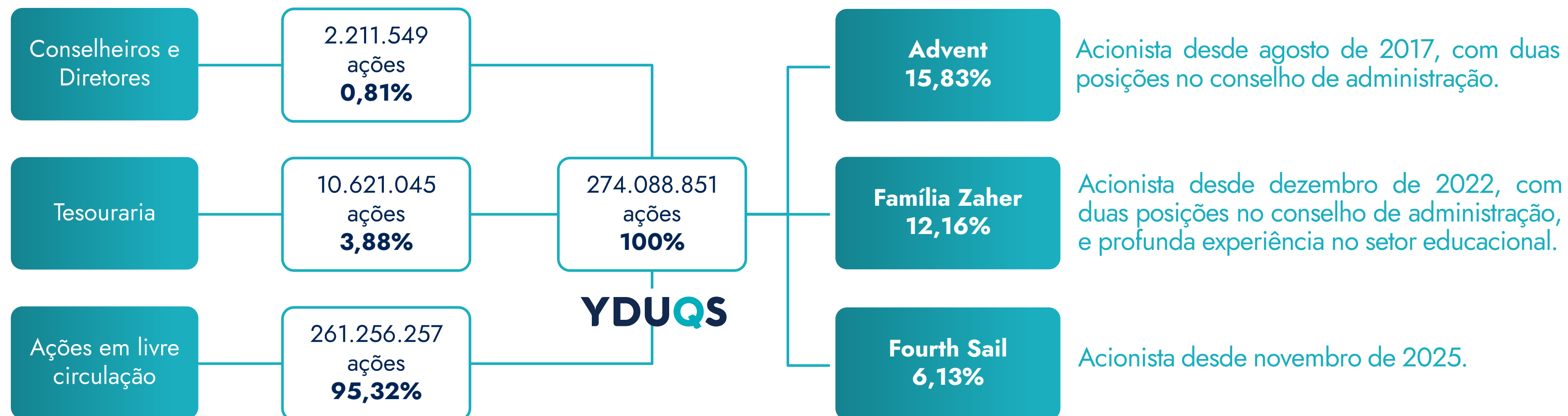
55% mulheres | **31%** em alta gestão

43% negros | **16%** em alta gestão



Produced by MSCI ESG

Melhores práticas de Governança corporativas, com mais de 90% das ações em livre circulação



Listado no Novo Mercado da B3

Conselho Administrativo
100% independente

Divulgação simultânea das
informações em Português e
Inglês

Comissões permanentes: Comitê de Gente e Governança, Comitê de Auditoria e Finanças e Comitê Acadêmico

Uma ação, um voto
Sem acionista controlador



Governança

Conselho Administrativo composto por 9 membros totalmente independentes

YDUQS

Juan Pablo Zucchini

Presidente Independente

Thamila Cefali Zaher

Vice-Presidente Independente

Brenno R. de Souza

Membro Independente

Eduardo Luiz Warzmann

Membro Independente

Flávio Benício J. Ferreira

Membro Independente

André Pires de O. Dias

Membro Independente

Nilson Curti

Membro Independente

Eduardo Parente

Membro Independente

Heloísa Helena R. de Carvalho Nigro

Membro Independente

**Membros 100%
independentes**

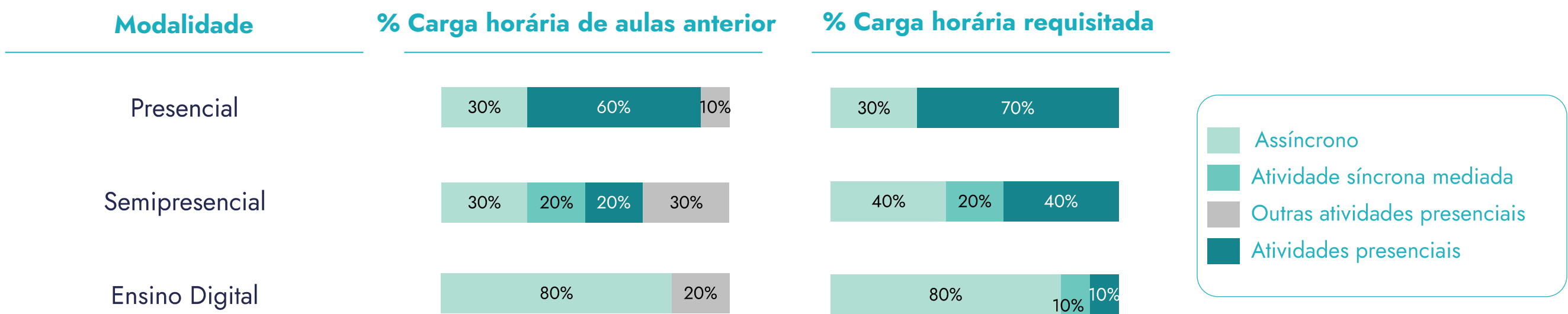
**Presidência distinta da
Empresa e Conselho**

**Conselho Fiscal composto por
profissionais experientes**

**Três Comitês Estatutários
apoiados pelo Conselho**

Novo Marco Regulatório para o Ensino Digital

Cenários antes e depois das mudanças regulatórias



Market Share¹ Ensino Digital

- 1. Player 1: 21,2%
- 2. Player 2: 18,9%
- 3. YDUQS: 12,0%
- 4. Player 4: 7.2%
- 5. Player 5: 5,7%
- 6. Player 6: 4,2%

Top 6 players concentram 69% do mercado

O novo marco regulatório tem como foco ampliar a experiência presencial dos estudantes, por meio do aumento da carga horária obrigatória e da formalização do modelo de ensino semipresencial.

Outras mudanças relevantes

- Os cursos de Enfermagem passam a ser permitidos exclusivamente no formato presencial. Uma oportunidade de *upside* para o segmento.
- Cursos de licenciatura, engenharia e outros cursos da área da saúde deixam de ser permitidos no formato de Ensino a Distância (EAD). Oportunidade para o modelo semipresencial.
- O novo marco regulatório reconhece estágios e atividades de extensão como atividades presenciais.



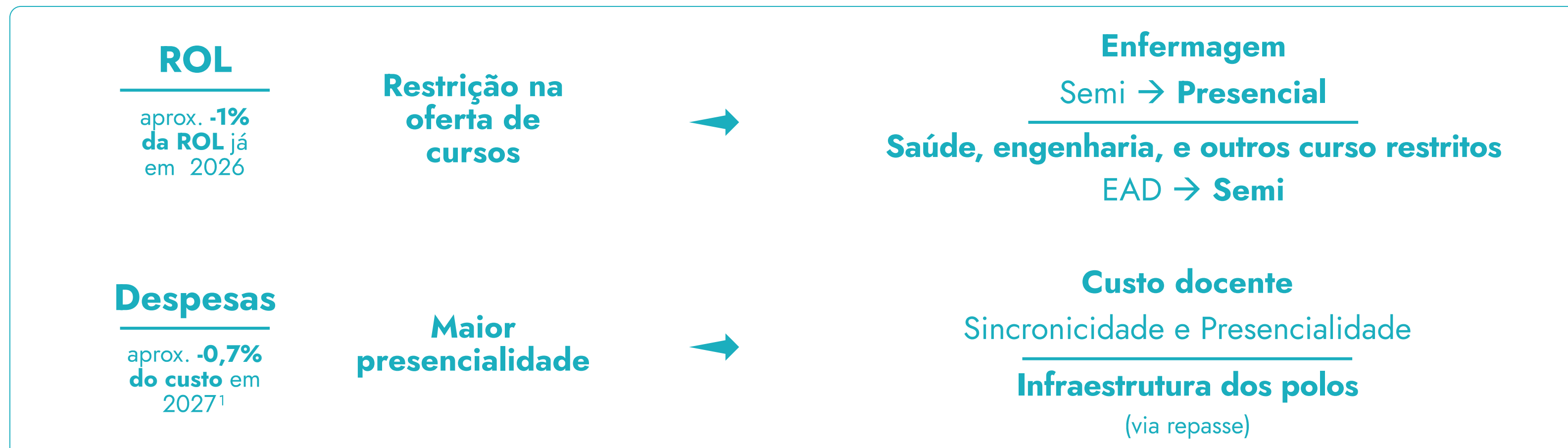
¹ Participações de alunos matriculados, Ensino Superior Census (INEP, 2024)



Novo marco Regulatório

YDUQS

Desafios seguem as mudanças introduzidas pelo Marco Regulatório



Yduqs está preparada para aproveitar as oportunidades trazidas pelo Marco Regulatório

Competitividade

Ambiente favorece players mais estruturados, com maior capacidade de adaptação. Possibilidade de repasse de preços e ganho de *market share*.

Semipresencial

Modalidade que mais cresce no mercado foi oficializada pelo novo marco, alinhada ao modelo Yduqs de entrega.

Alcance do Presencial

90 unidades distribuídas pelo país conferem vantagem para a Yduqs em cenário que valoriza presencialidade e aumenta ofertas exclusivas nesta modalidade.

¹ Com um impacto parcial em 2026.



YDUQS

Contato do RI

ri@yduqs.com.br
www.yduqs.com.br

Detalhamento do reconhecimento de receita e do desembolso dos alunos (impacto no fluxo de caixa)

Com o DIS, o aluno pode pagar um valor significativamente menor do que a mensalidade padrão nos 3 primeiros meses do curso e diluir a diferença ao longo de toda a duração do curso.

Reconhecimento de Receita da Companhia

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
	Mensalidade cheia			Mensalidade regular								
ROL (R\$)	1.000	1.000	1.000	500	500	500	500	500	500	500	500	500



A Companhia **provisiona 20% da receita DIS** (ex., R\$600 no primeiro trimestre).

Reconhecimento da **mensalidade cheia** na **ROL (R\$1.000)**

Campanha: **50% de desconto** sobre todo curso

Matrícula em janeiro, com **3 meses DIS** em um curso de **48 meses**

Cronograma de Pagamento do Aluno

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
	DIS 3			Mensalidade regular + parcela DIS								
Mensalidade (R\$)	79	79	79	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Parcela DIS (R\$)				61	61	61	61	61	61	61	61	61
Total (R\$)				561	561	561	561	561	561	561	561	561



DIS 3: pagamento mensal de R\$79 por três meses



Detalhamento da parcela DIS: $3 \times (1.000 - 79) / 45 = \text{R\$61}$