

YDUQS

Apresentação de Resultados

3T25 & 9M25

13 de novembro de 2025

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3

ICO2 B3
IDIVERSA B3



ISEB3

Rio de Janeiro, 13 de novembro de 2025 - A YDUQS Participações S.A., uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao 3T25.

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.

THE USE BY YDUQS Participações S.A. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF YDUQS Participações S.A. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.



 Semipresencial
vs. 3T24

+50% de captação e
+33% ex-enfermagem

+98% de captação nos polos
parceiros (ex-enfermagem)

106 mil alunos (+54%)

 IBMEC
vs. 3T24

Captação **+15%**

Cursos livres **+97% ROL**
3T25 vs. 1T25

Mg. EBITDA **+6 p.p.**

 IDOMED
vs. 3T24

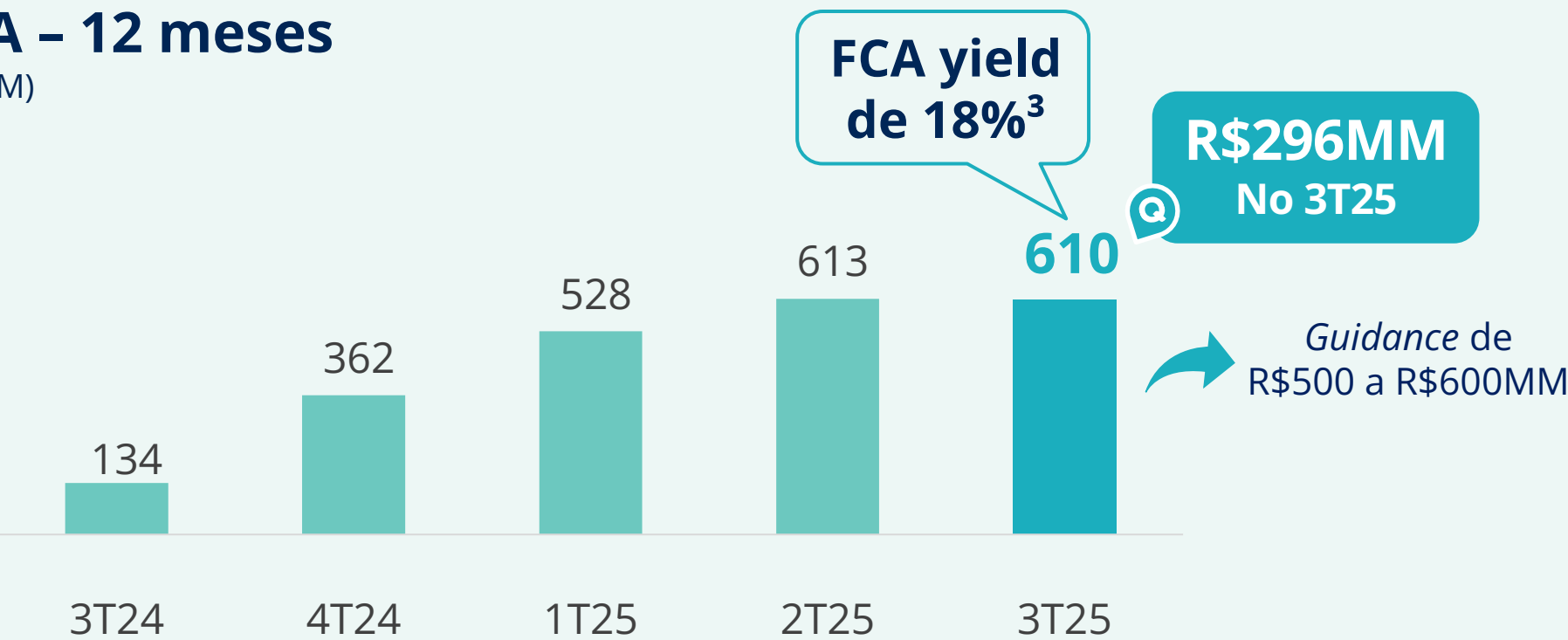
+60 vagas de Medicina
para Unifametro²

Aumento de **30%** no
teto FIES

Mg. EBITDA de **52%**

 **Captação 25.3**
+14% vs. 3T24

FCA – 12 meses
(R\$MM)



A evolução na **qualidade da receita**, somada à **queda na adesão ao DIS**, contribui para a **redução da PDD**.

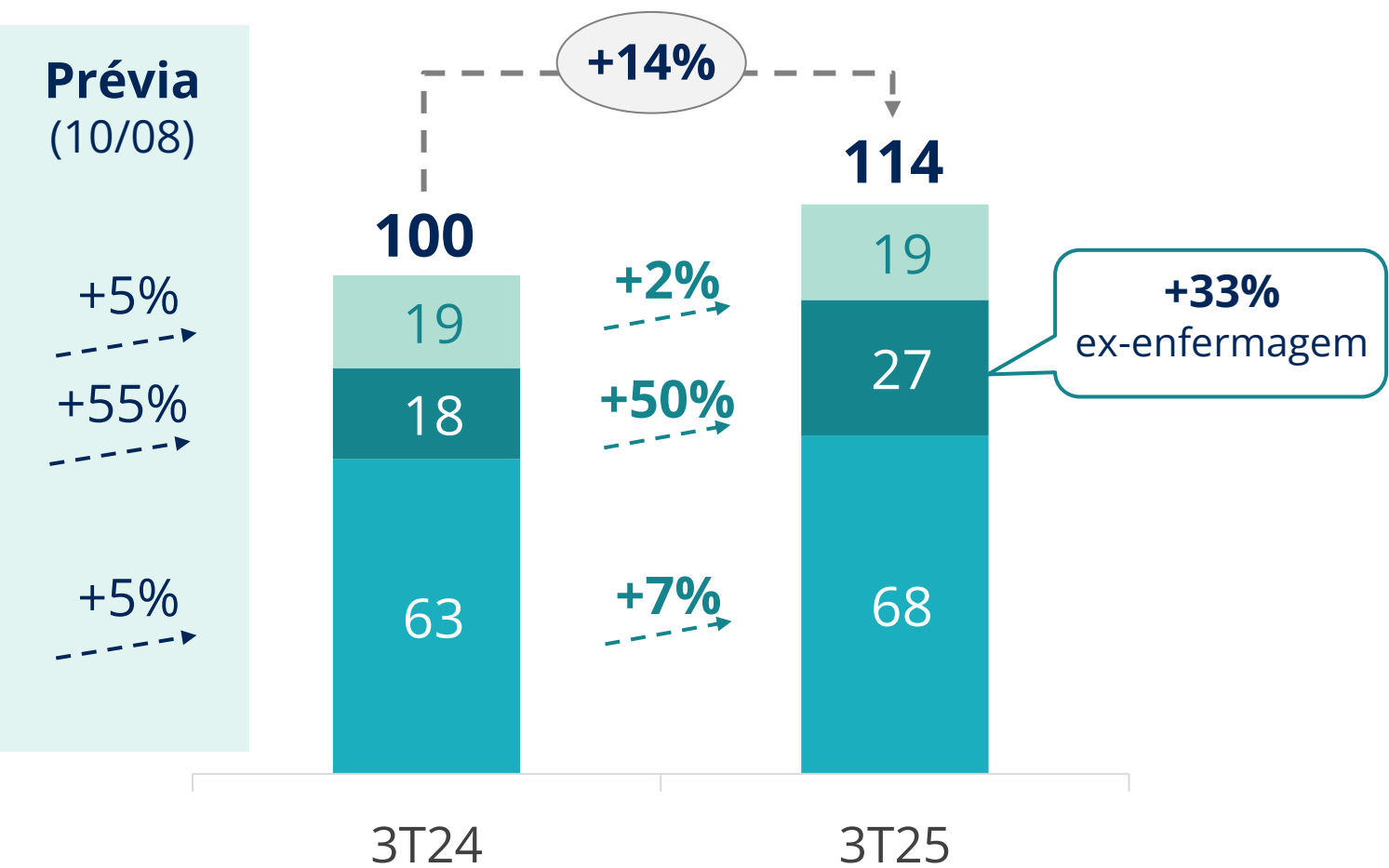
✓ **PDD -3 p.p.** vs. 3T24

✓ **PMR -8 dias** vs. 3T24 e
-6 dias vs. 2T25

¹ Dívida líquida ex-IFRS 16 / EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16).
² A conclusão da transação está sujeita a aprovação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).
³ Calculado com preço de ação do fechamento de 07/11/25.

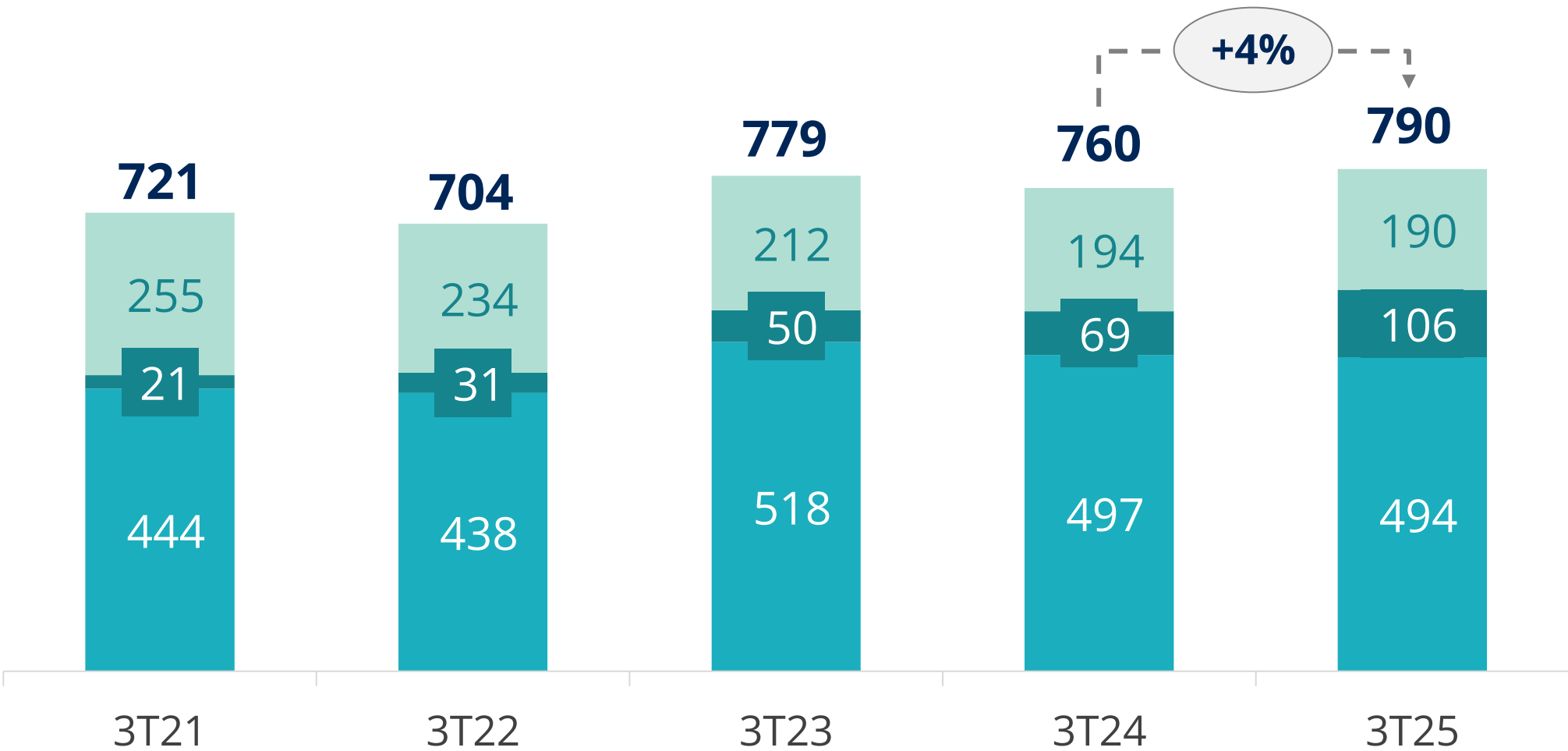
Captação 3T25

(Graduação | Quantidade de alunos em base 100)



Evolução da Base de alunos - Graduação

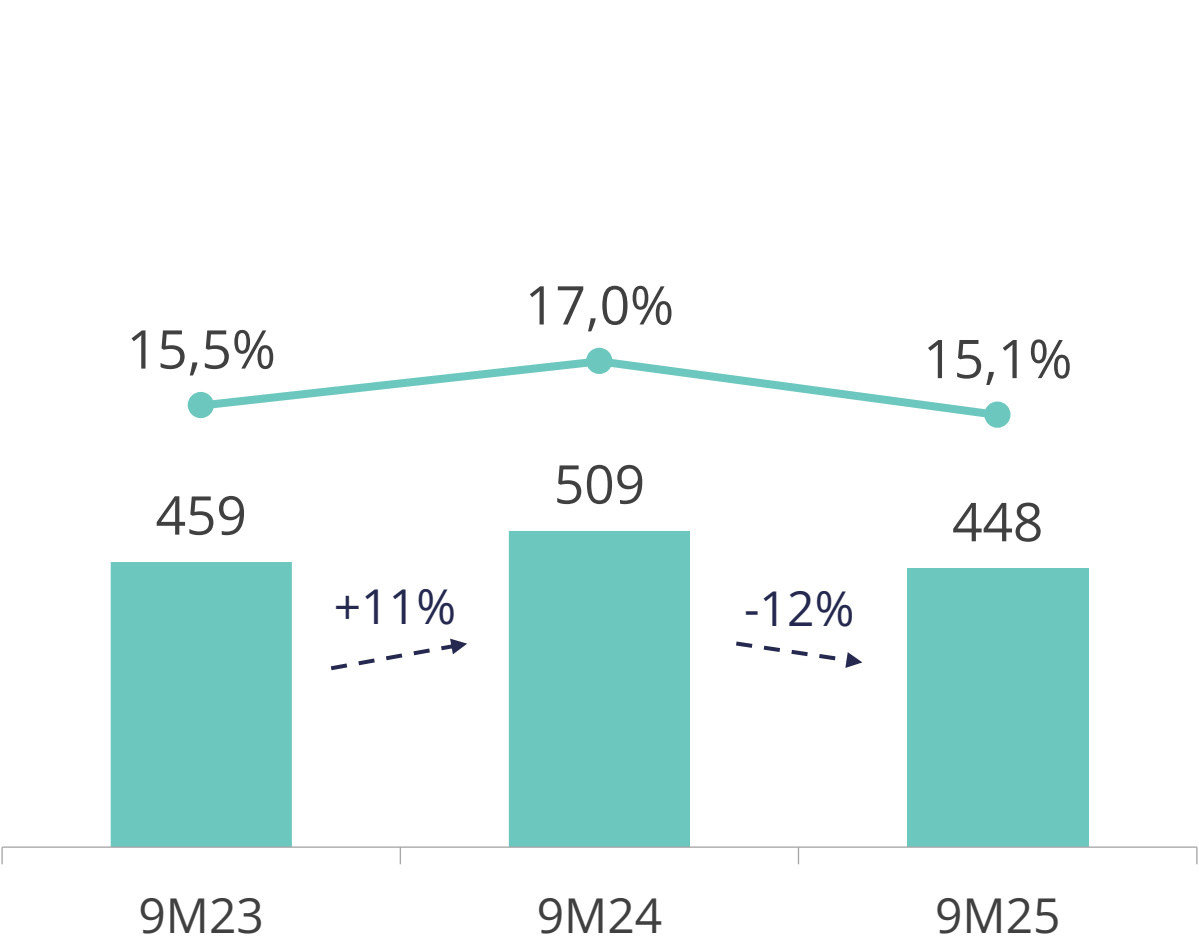
(em mil)



- ✓ Base de alunos do **Presencial** apresenta recuperação, com **sinais de estabilização**.
- ✓ **Digital**: crescimento de 7% na captação e de 1,7 p.p. na taxa de renovação (vs. 3T24).

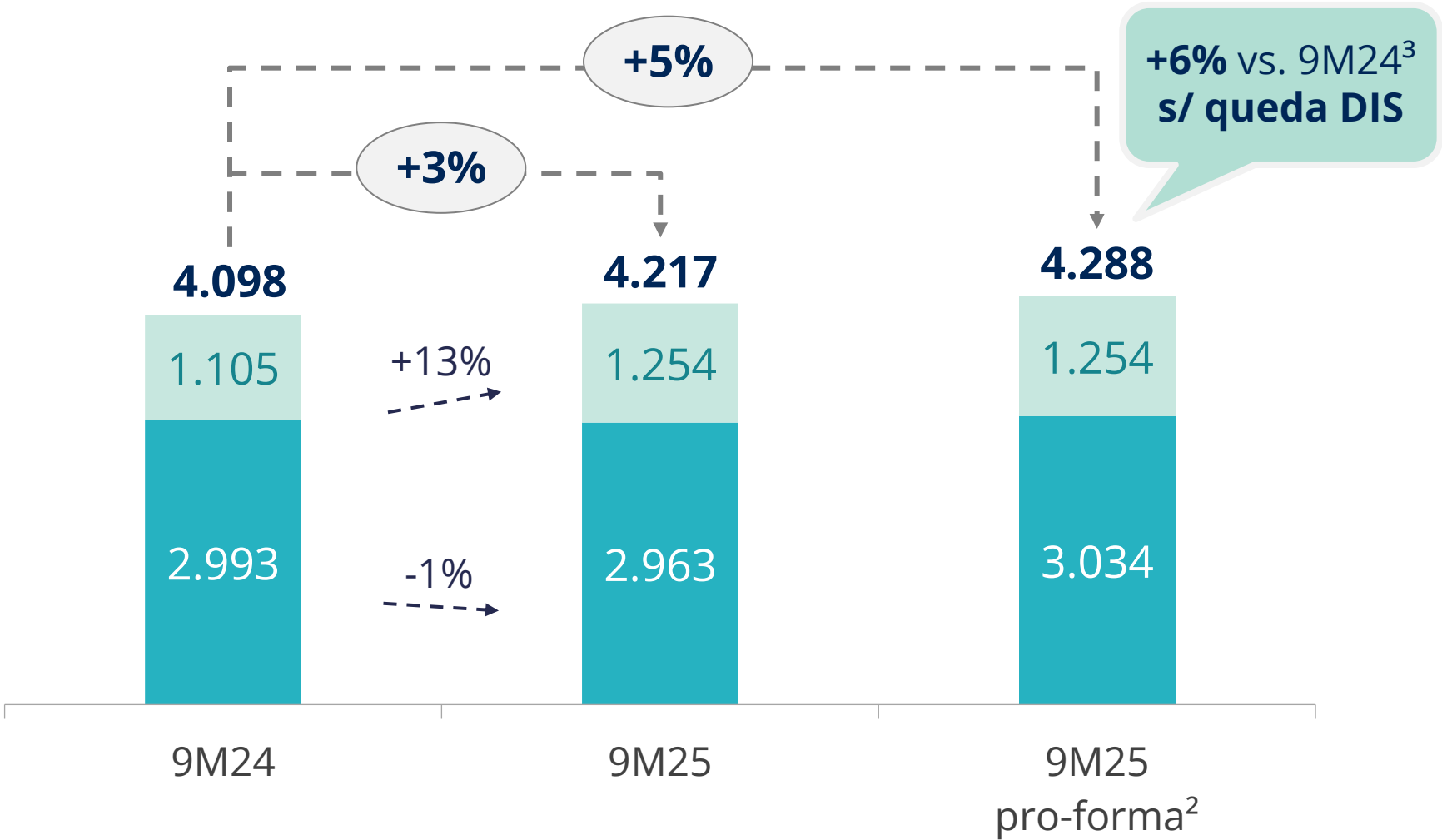
Receita DIS

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



Receita Líquida Total¹

(R\$MM)



Queda da adesão ao DIS impacta a ROL nos 9M25, sem efeito no caixa.



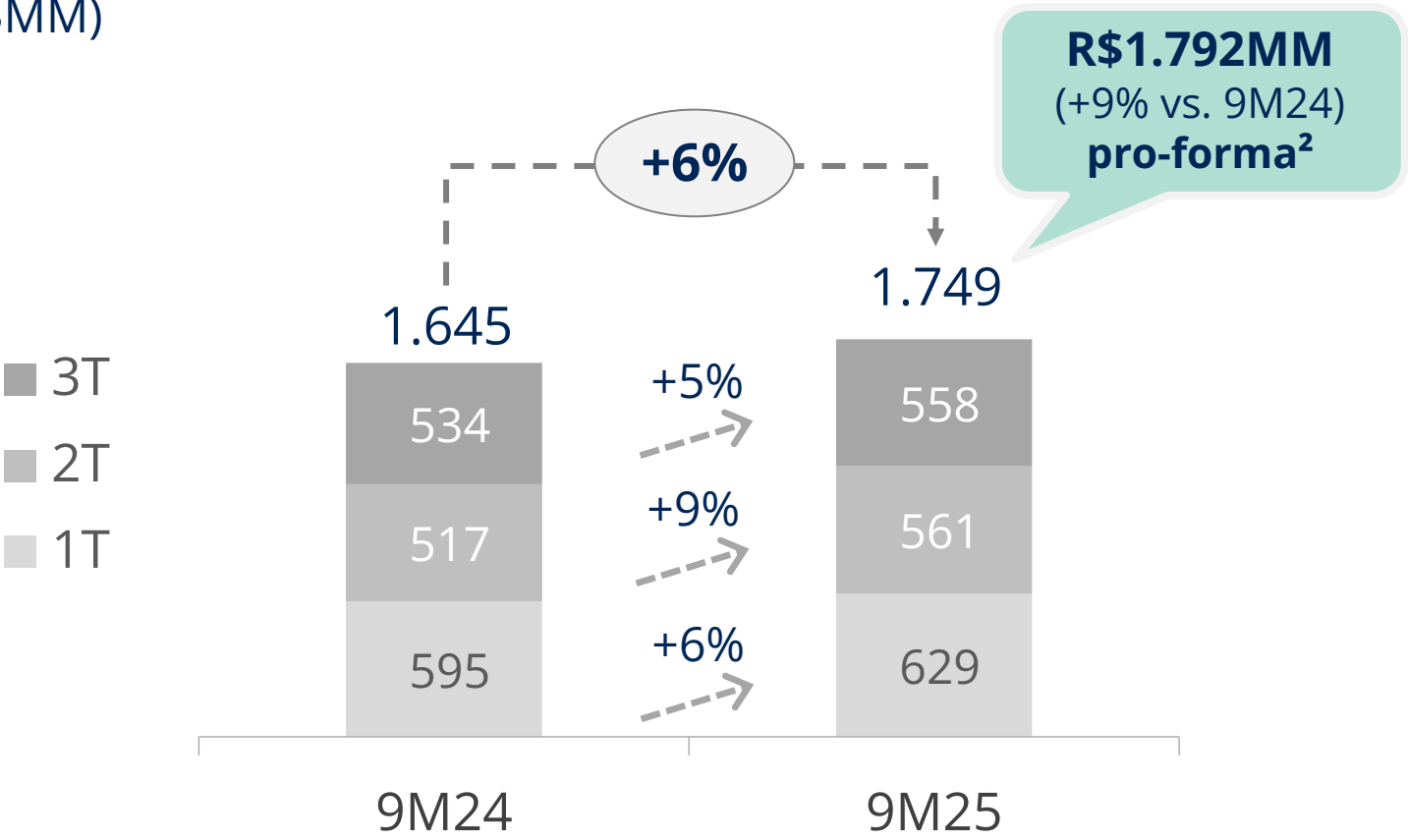
Maior conservadorismo, com o **provisionamento de 5%** da **receita de captação dos calouros não-engajados** ao longo de 2025.

¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes nos 9M24 no valor de R\$12,5MM, referente a isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.

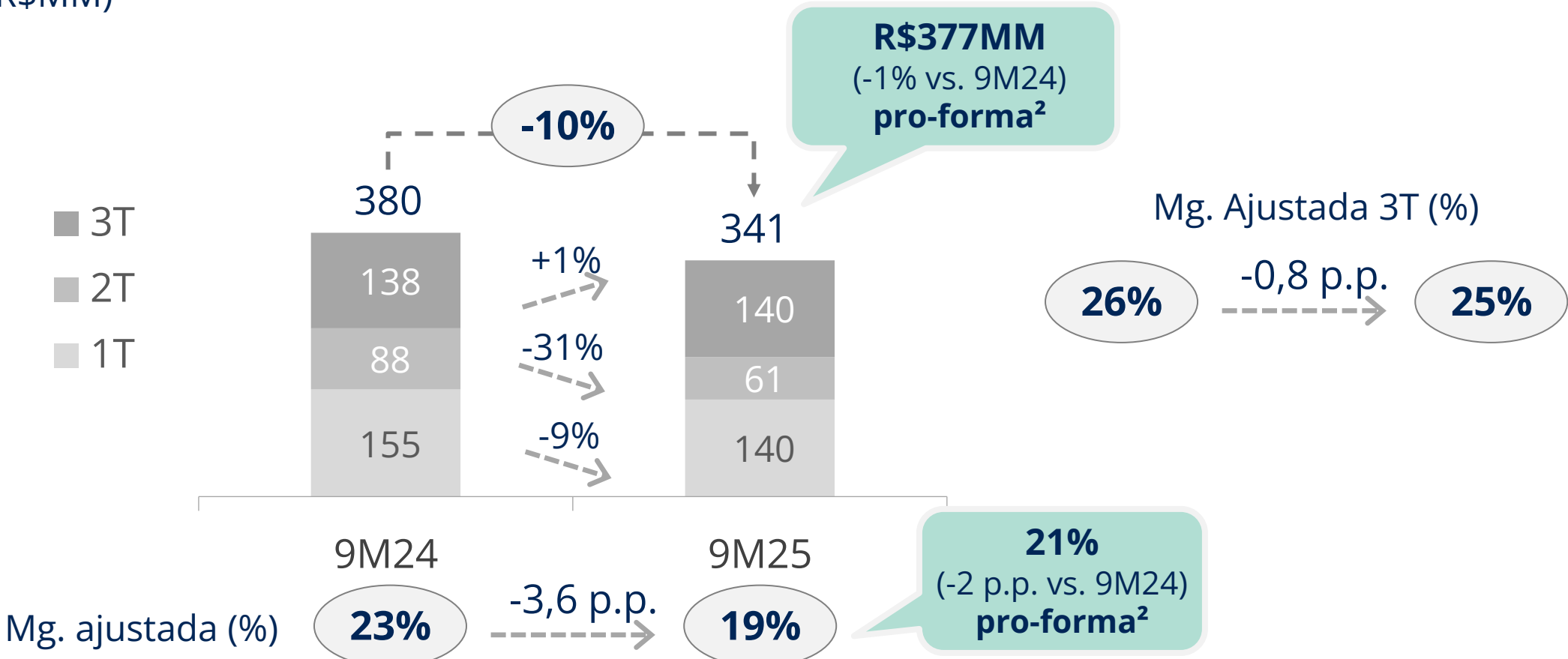
² Desconsidera o impacto de R\$71MM do programa de isenção dos calouros não engajados nos 9M25.

³ Considera o mesmo patamar de receita DIS dos 9M24.

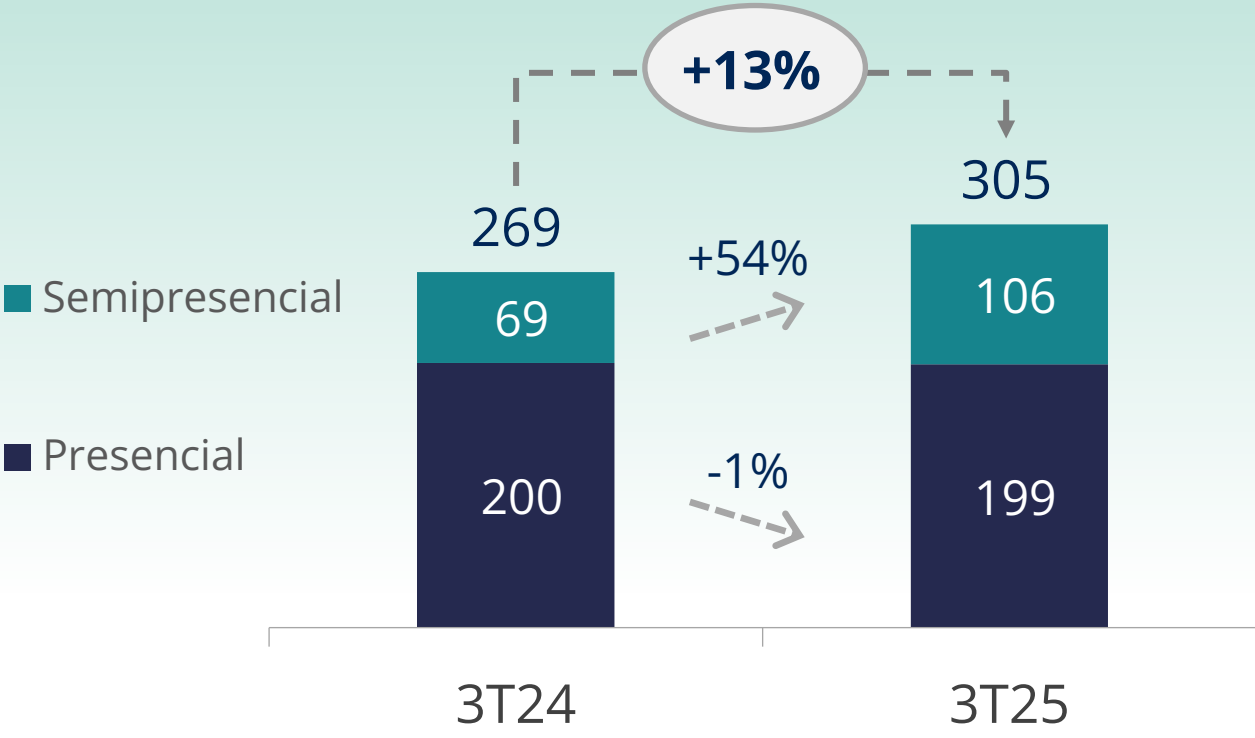
Receita Líquida¹
(R\$MM)



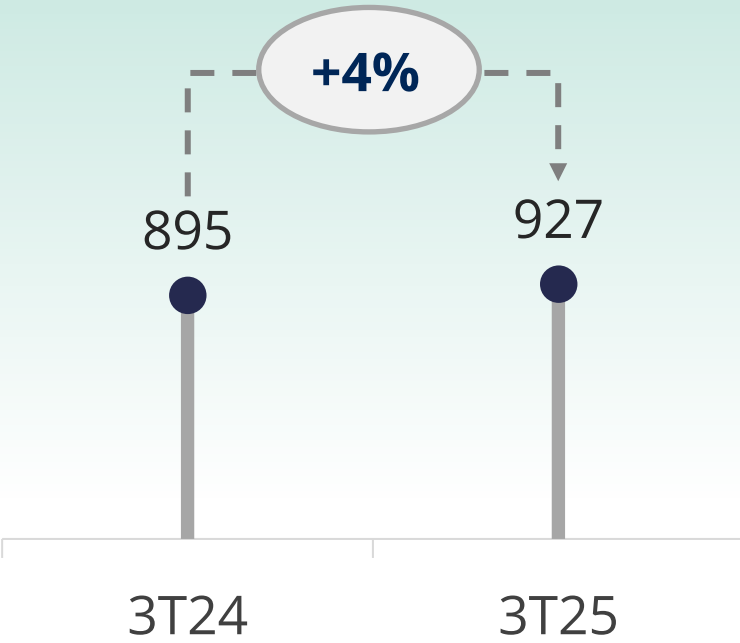
EBITDA ajustado¹
(R\$MM)



Base total de alunos
(mil alunos)



Ticket Médio Graduação Mensalistas³
(R\$/mês; TM de veteranos com +1 ano; ex-semipresencial)

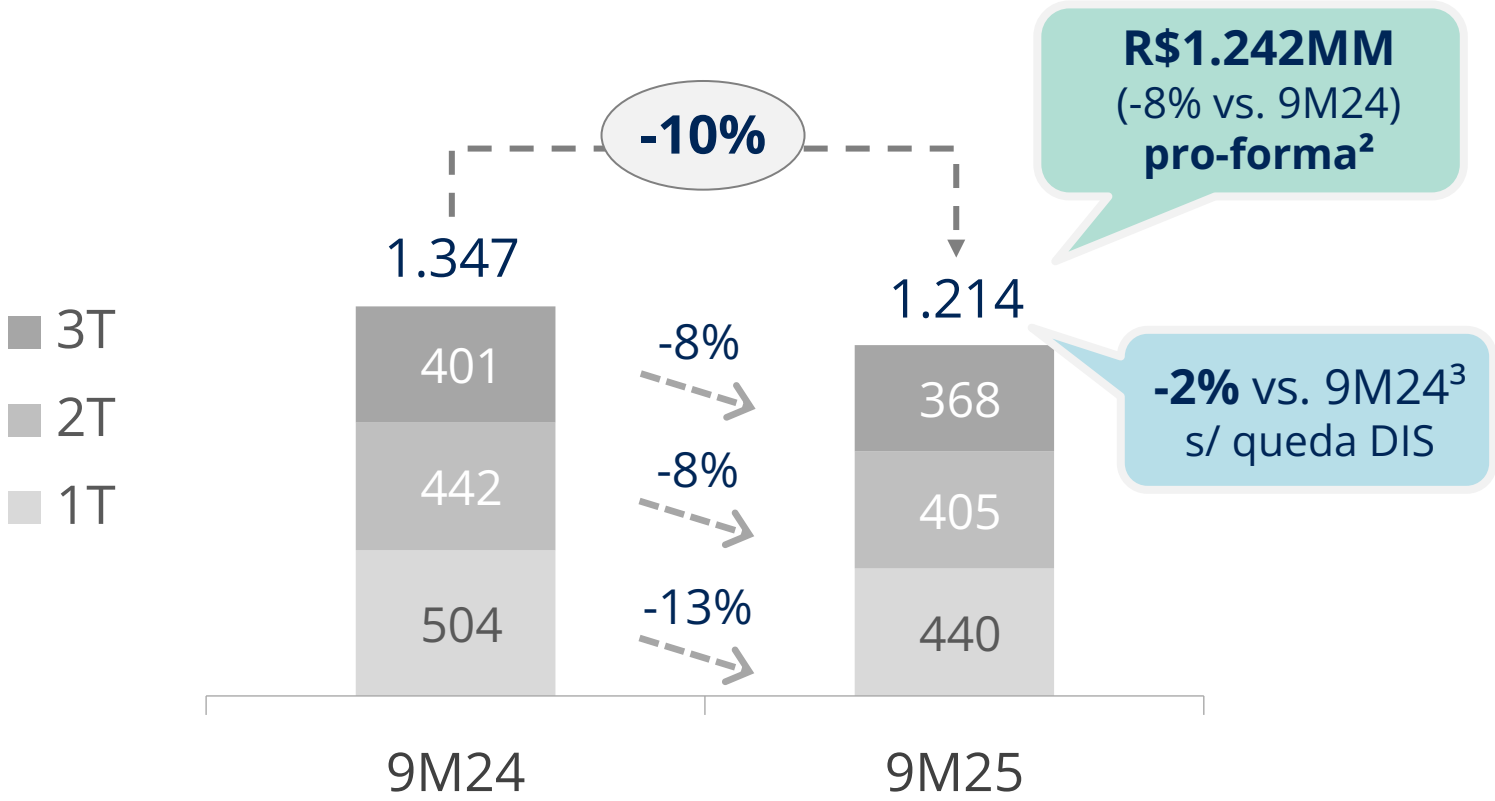


Renovação em 81%
-0,5 p.p. 3T24

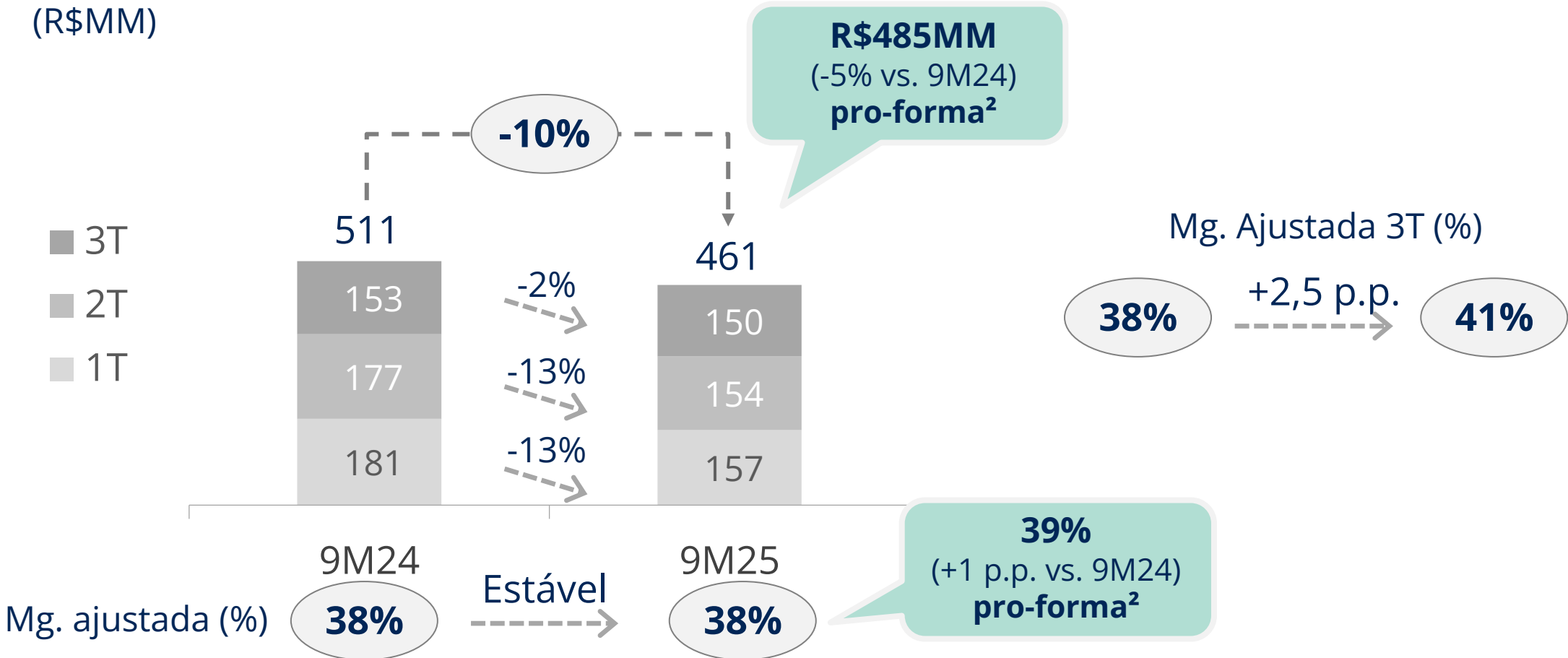
¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes nos 9M24 no valor de R\$3,5MM, referente a isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
² Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados nos 9M25.
³ Ticket não considera alunos ProUni e bolsistas.

Ensino digital | +2,5 p.p. de margem EBITDA no 3T25

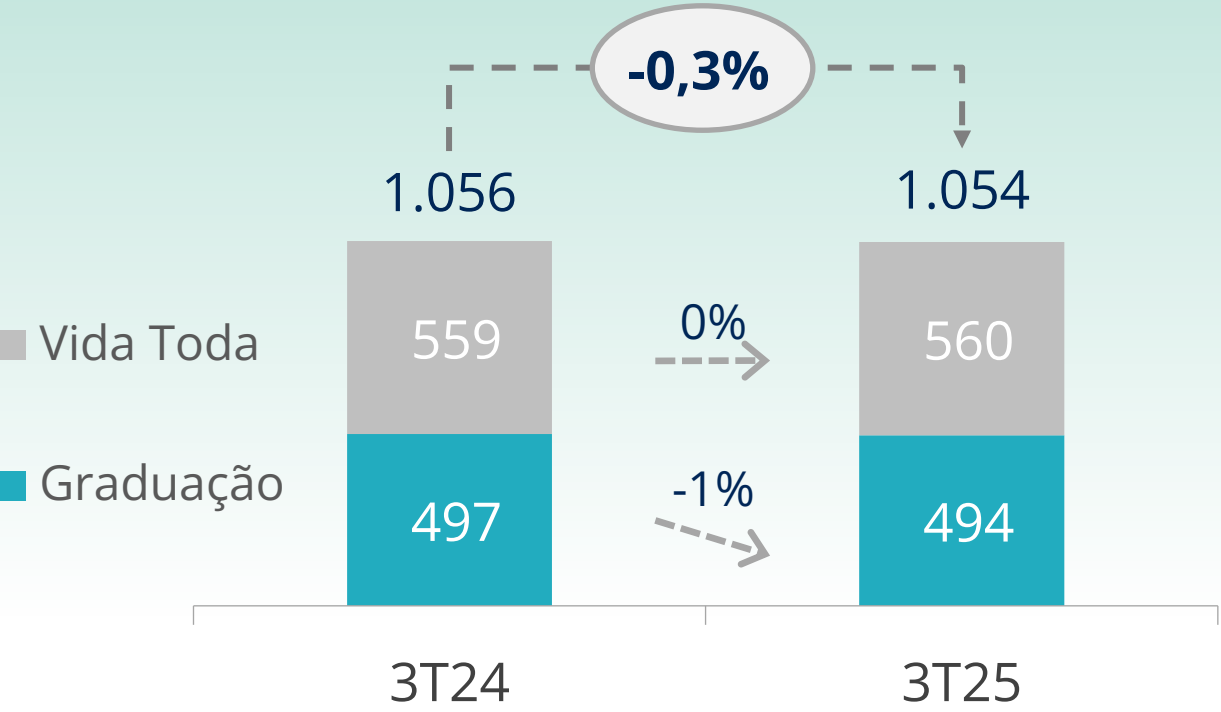
Receita Líquida¹ (R\$MM)



EBITDA ajustado (R\$MM)

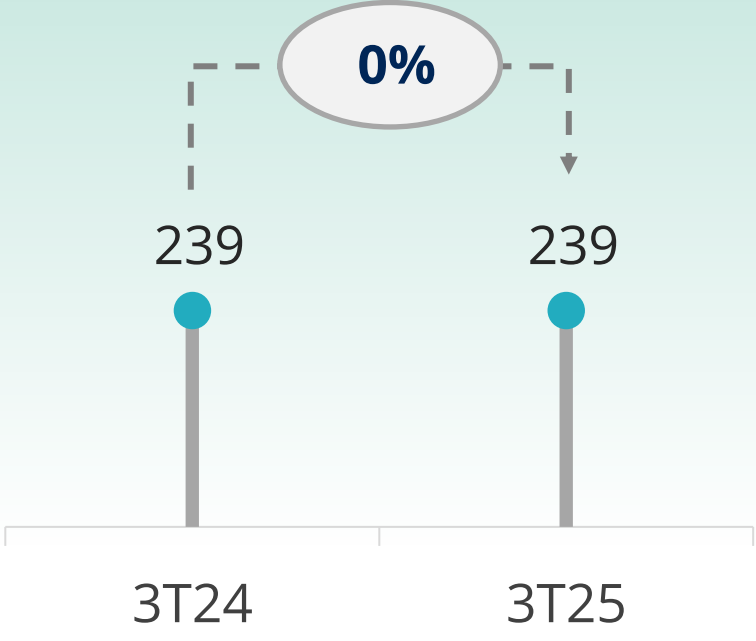


Base total de alunos (mil alunos)



Ticket Médio Graduação

(R\$/mês; TM de veteranos com +1 ano; digital consolidado)



Renovação em 73%

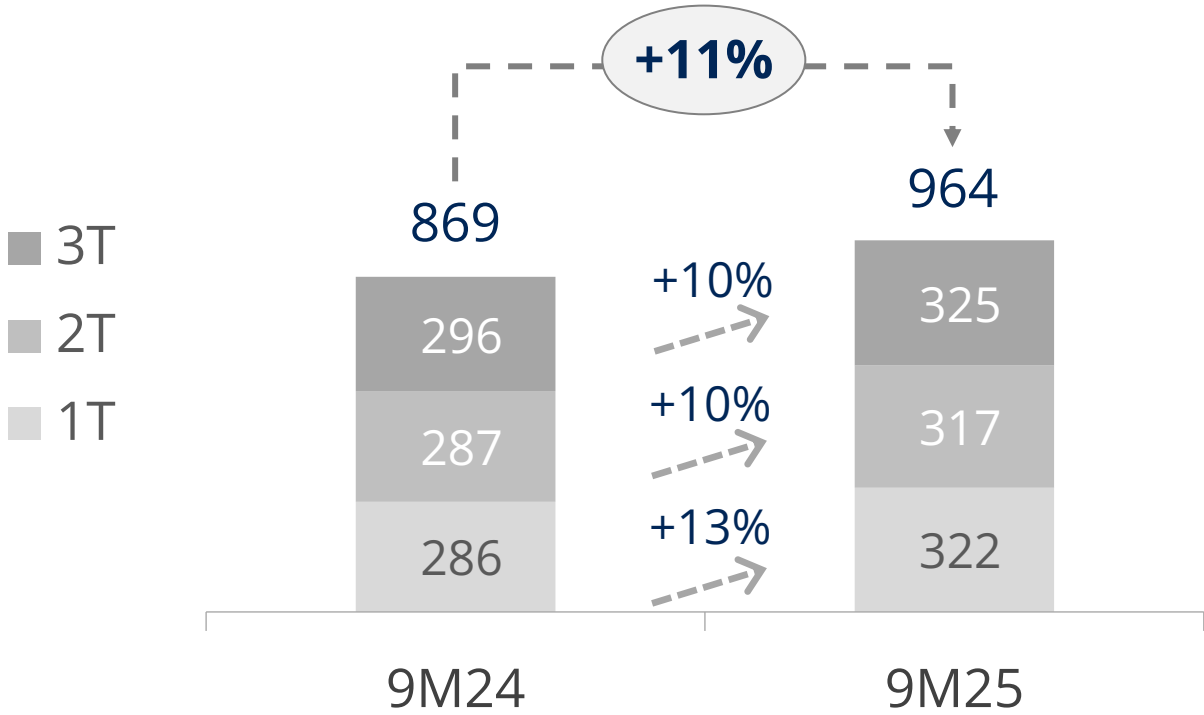
+1,7 p.p. vs. 3T24

¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes nos 9M24 no valor de R\$9,0MM, referente a isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.

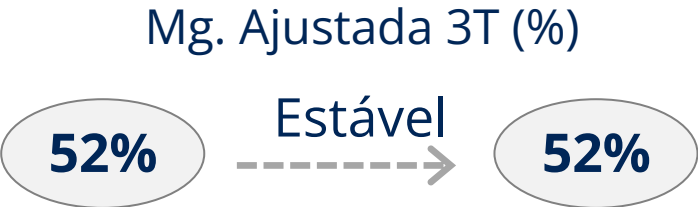
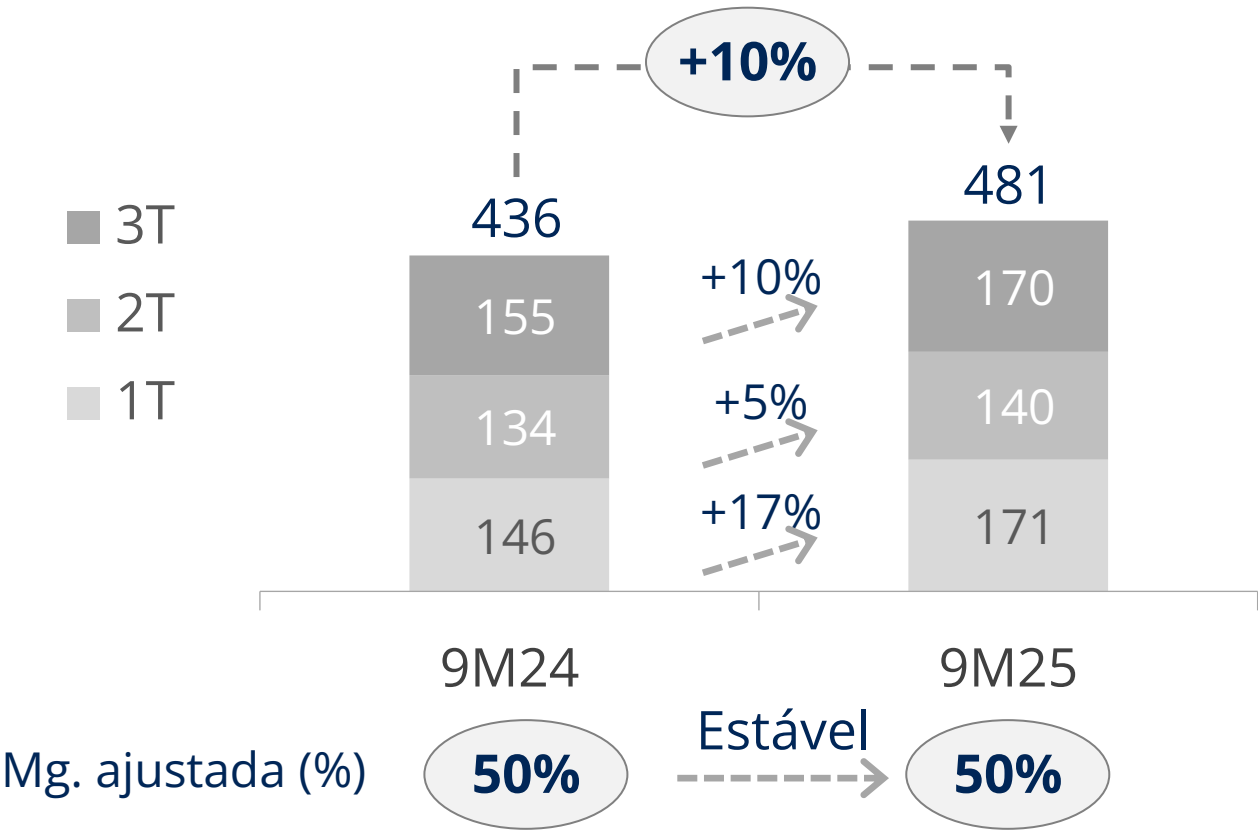
² Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados nos 9M25.

³ Considera o mesmo patamar de receita DIS dos 9M24.

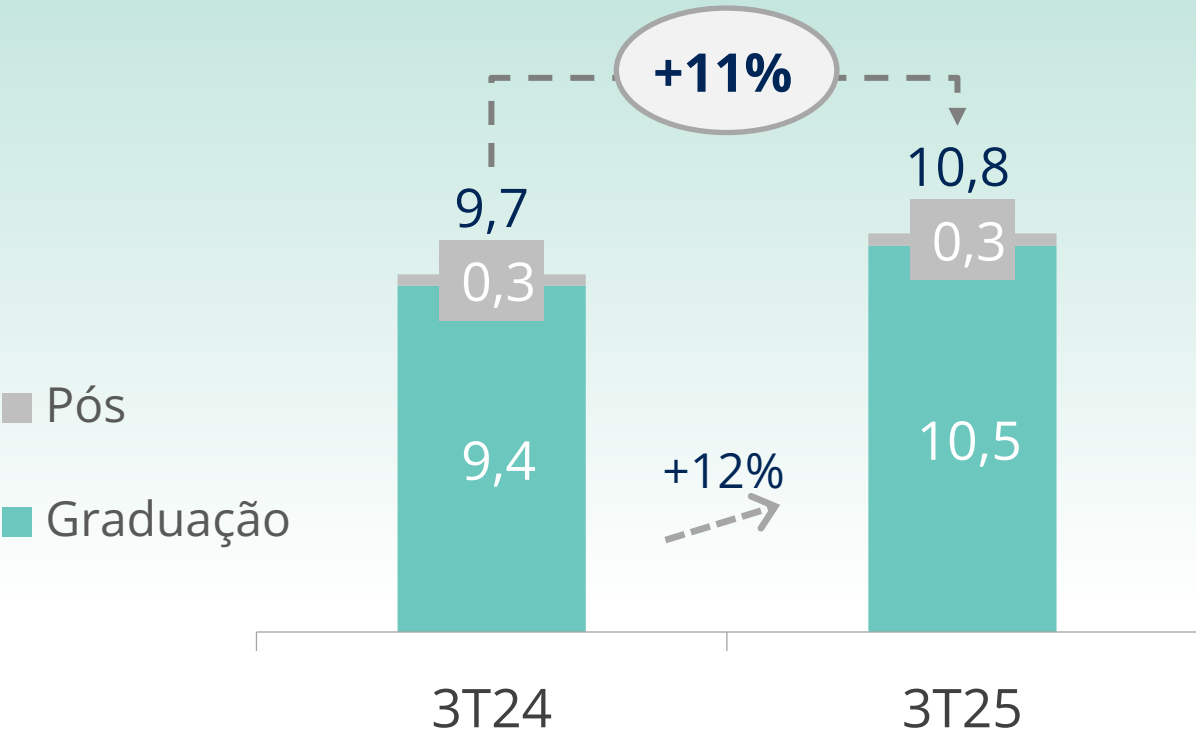
Receita Líquida
(R\$MM)



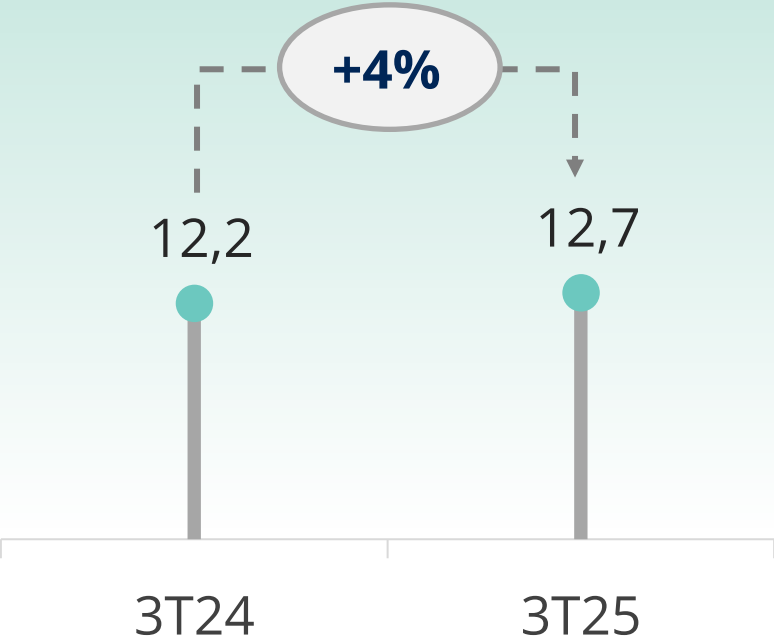
EBITDA ajustado
(R\$MM)



Base total de alunos
(mil alunos)



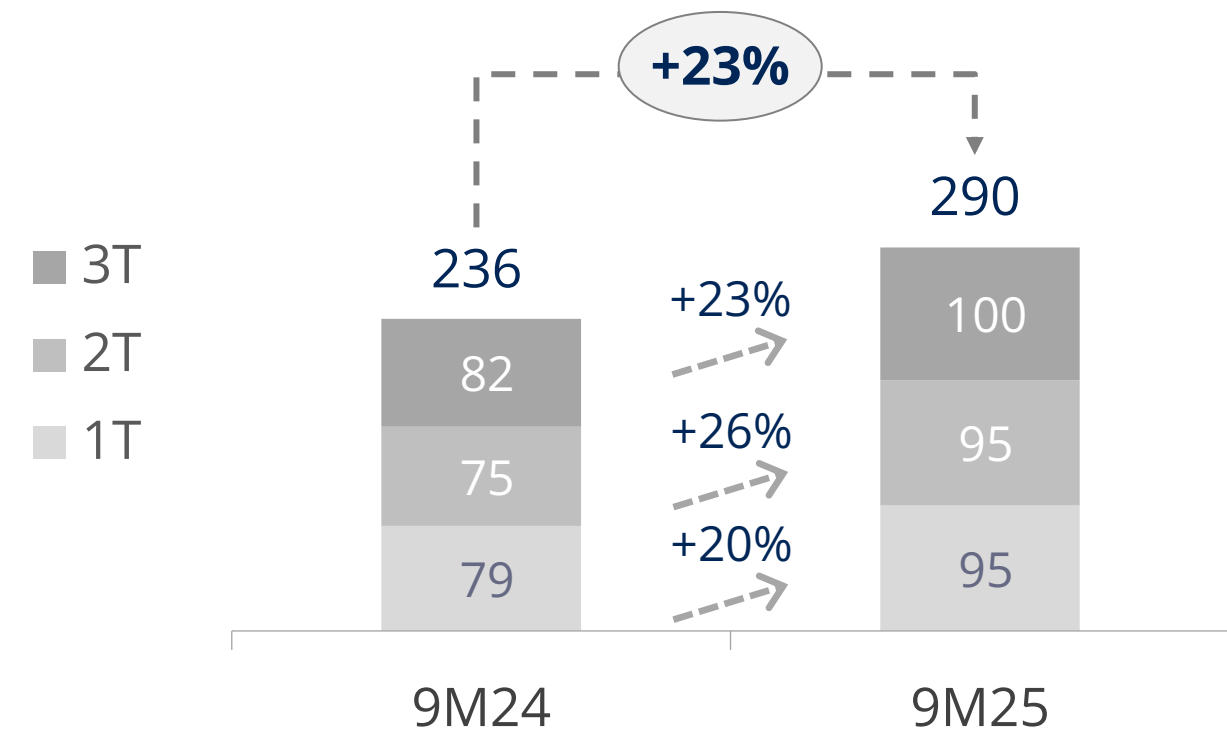
Ticket Médio Graduação¹
(R\$ mil/mês; TM de veteranos com +1 ano)



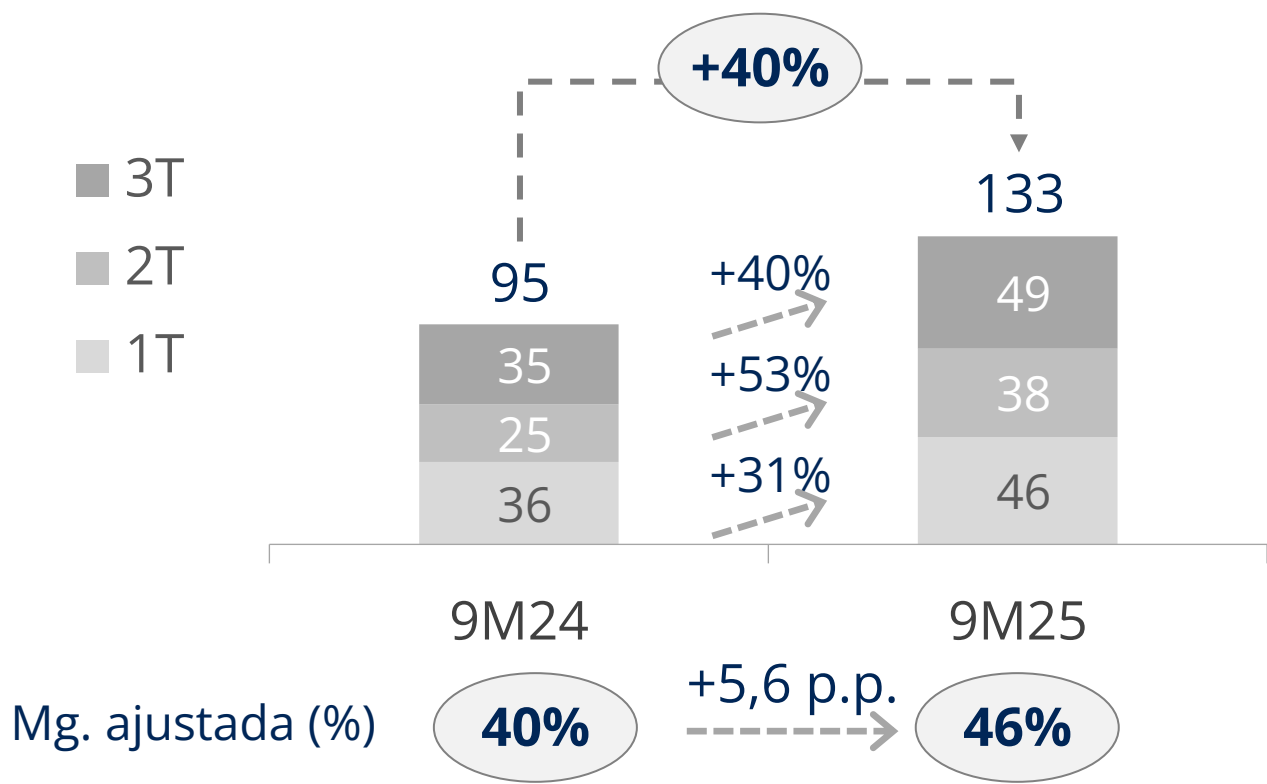
Renovação em 97%
Em linha com 3T24

¹ Ticket não considera alunos ProUni e bolsistas.

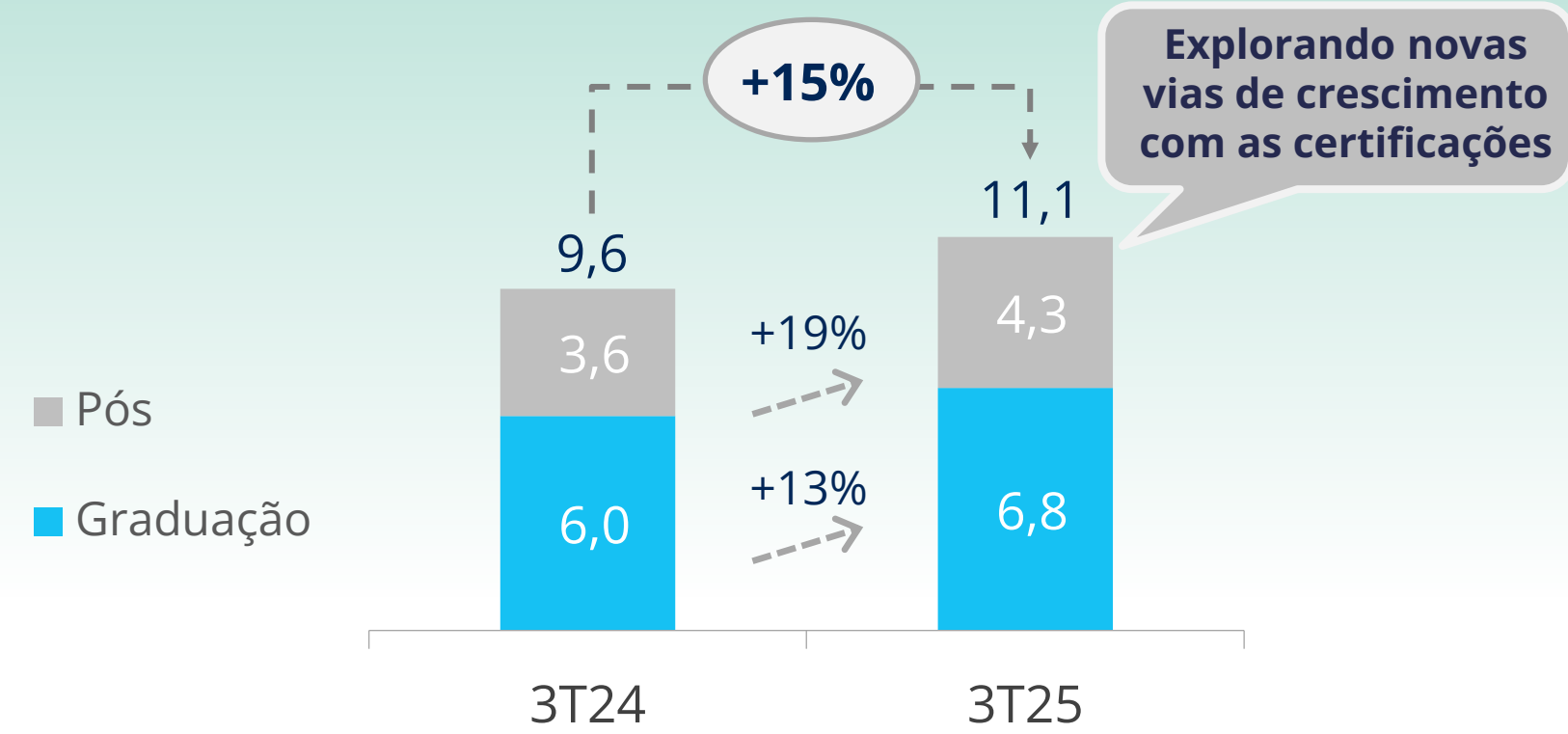
Receita Líquida (R\$MM)



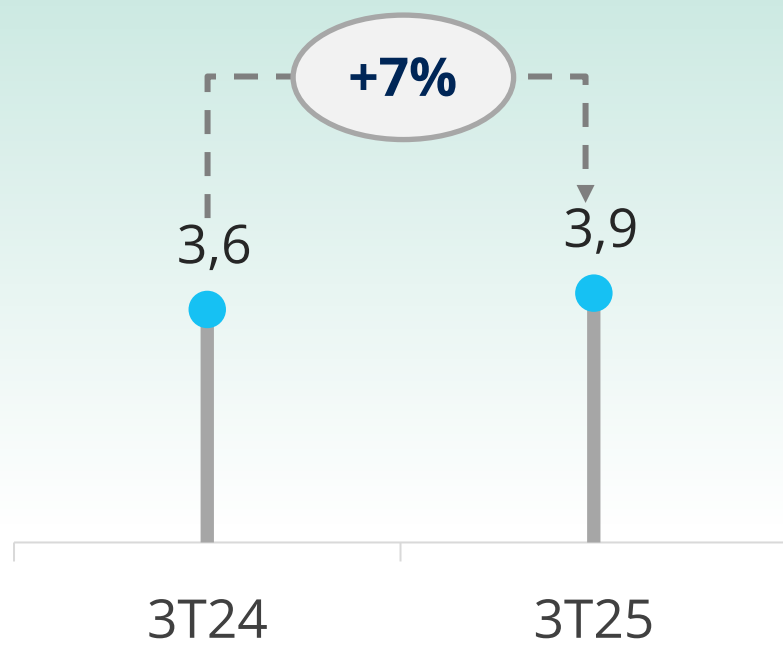
EBITDA ajustado (R\$MM)



Base total de alunos¹ (mil alunos)



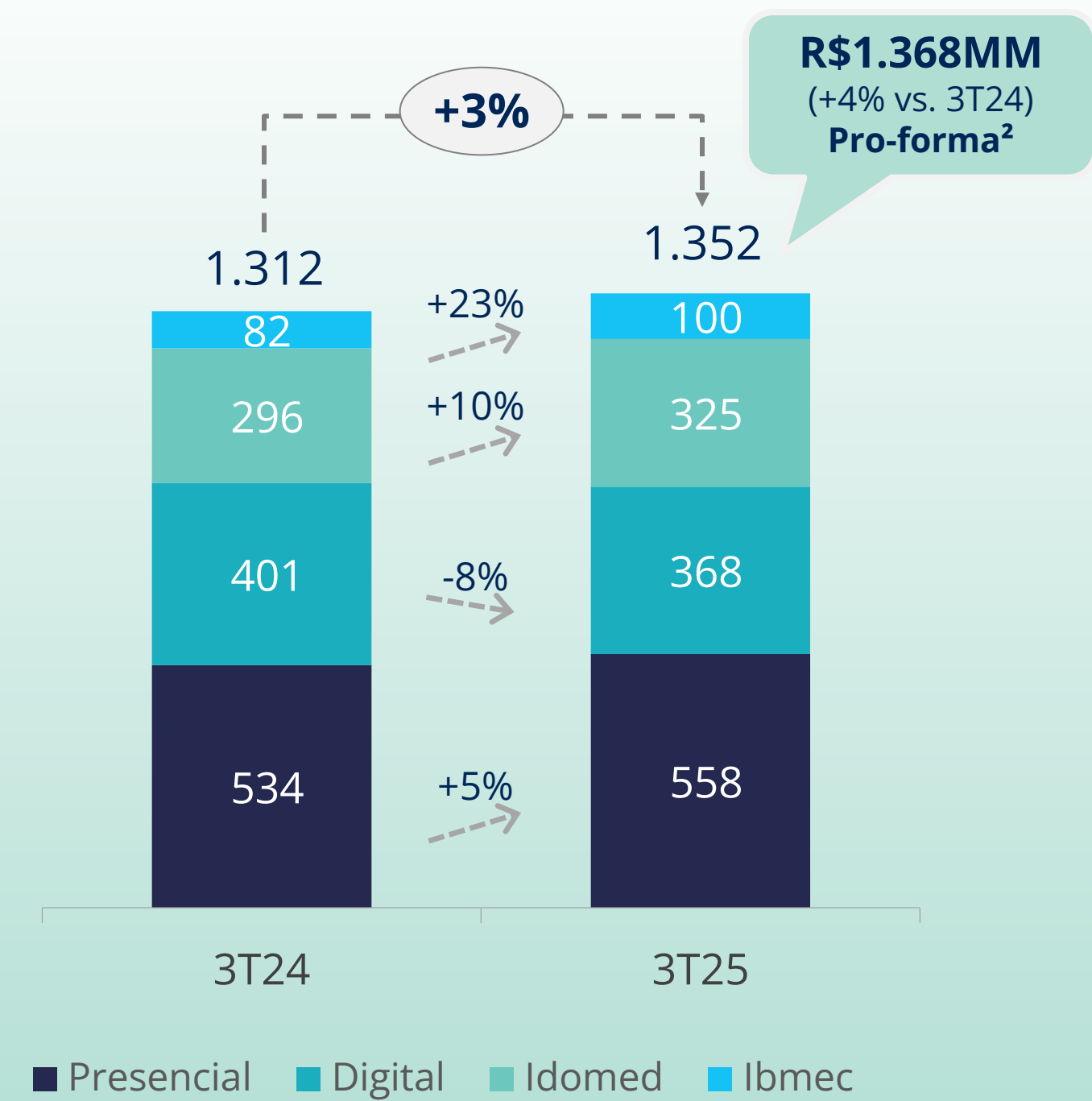
Ticket Médio Graduação (R\$ mil/mês; TM de veteranos com +1 ano)



Renovação em 95%
+0,8 p.p. vs. 3T24

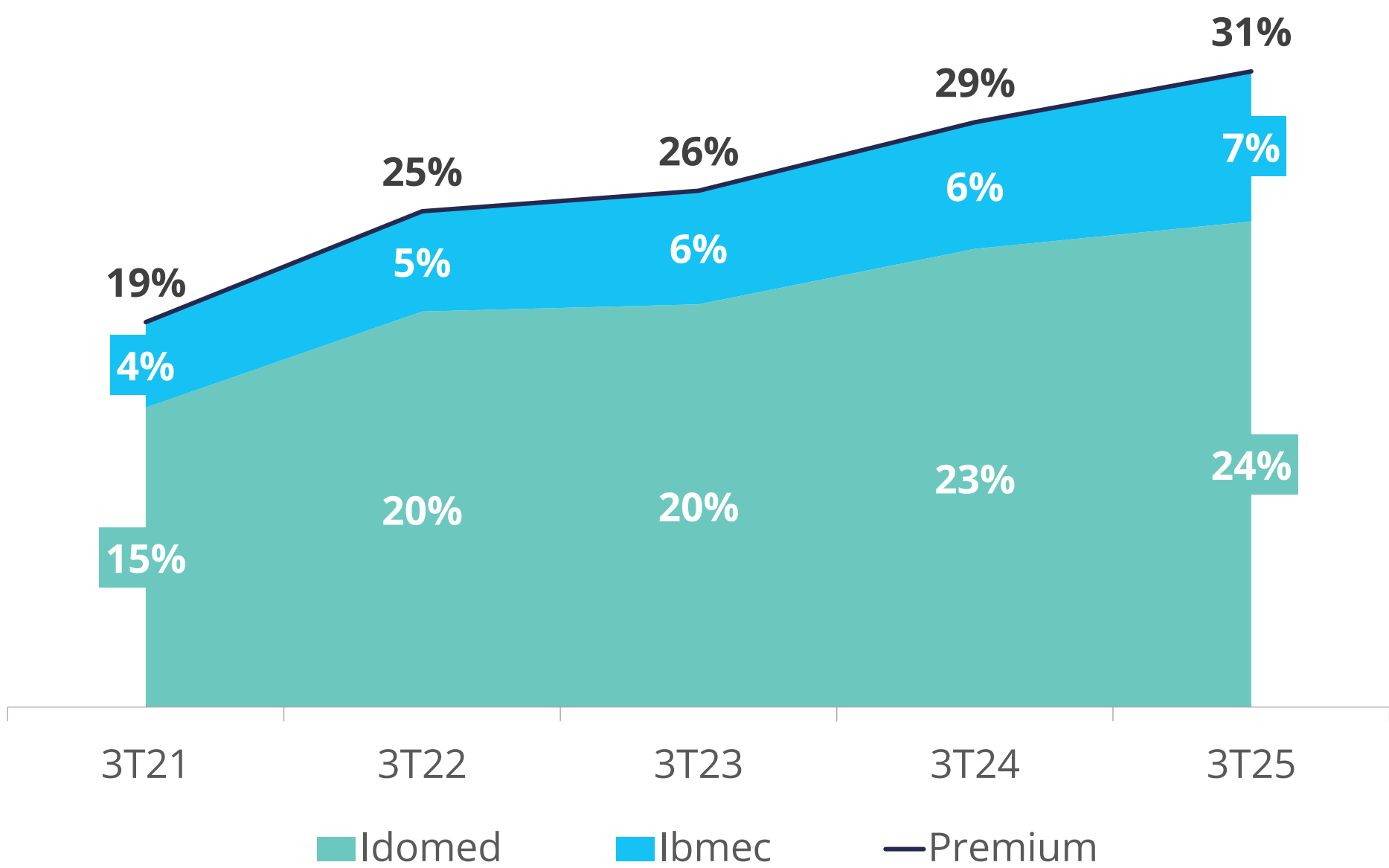
¹ Base de alunos de pós graduação, considera base dos novos cursos de certificações em 2025.

Receita líquida por BU¹
(R\$MM)



O segmento **Premium** se destaca mais uma vez, **alcançando a marca de 31% da ROL** da Companhia no 3T25.

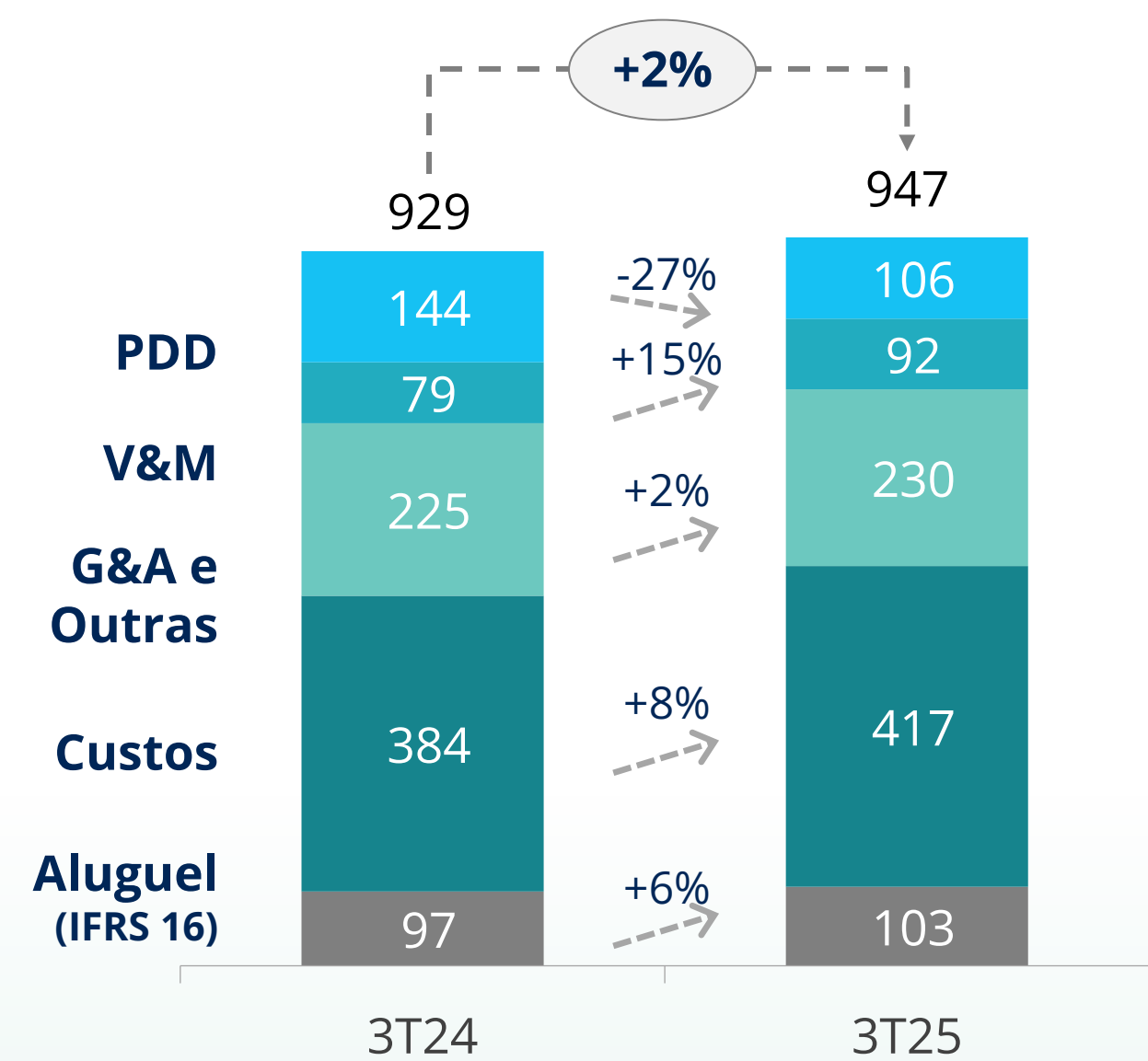
Evolução da participação do Premium na ROL
(% da ROL)



¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 3T24 no valor de R\$6,8MM, referente a isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.

² Desconsidera o impacto de R\$16MM do programa de isenção dos calouros não engajados.

Composição dos custos e despesas¹
(R\$MM)



	3T24	3T25	Δ%	9M24	9M25	Δ%
% da ROL	71%	70%	-0,8 p.p.	72%	74%	+1,2 p.p.
PDD	11%	8%	-3,2 p.p.	12%	11%	-1,3 p.p.
V&M	6%	7%	+0,7 p.p.	8%	9%	+0,4 p.p.
G&A e Outras	17%	17%	-0,1 p.p.	15%	17%	+1,3 p.p.
Custos	29%	31%	+1,5 p.p.	30%	31%	+0,7 p.p.
Aluguel (IFRS 16)	7%	8%	+0,2 p.p.	7%	7%	+0,1 p.p.

Principais efeitos
nos Custos e
despesas no 3T25

PDD: -3,2 p.p.

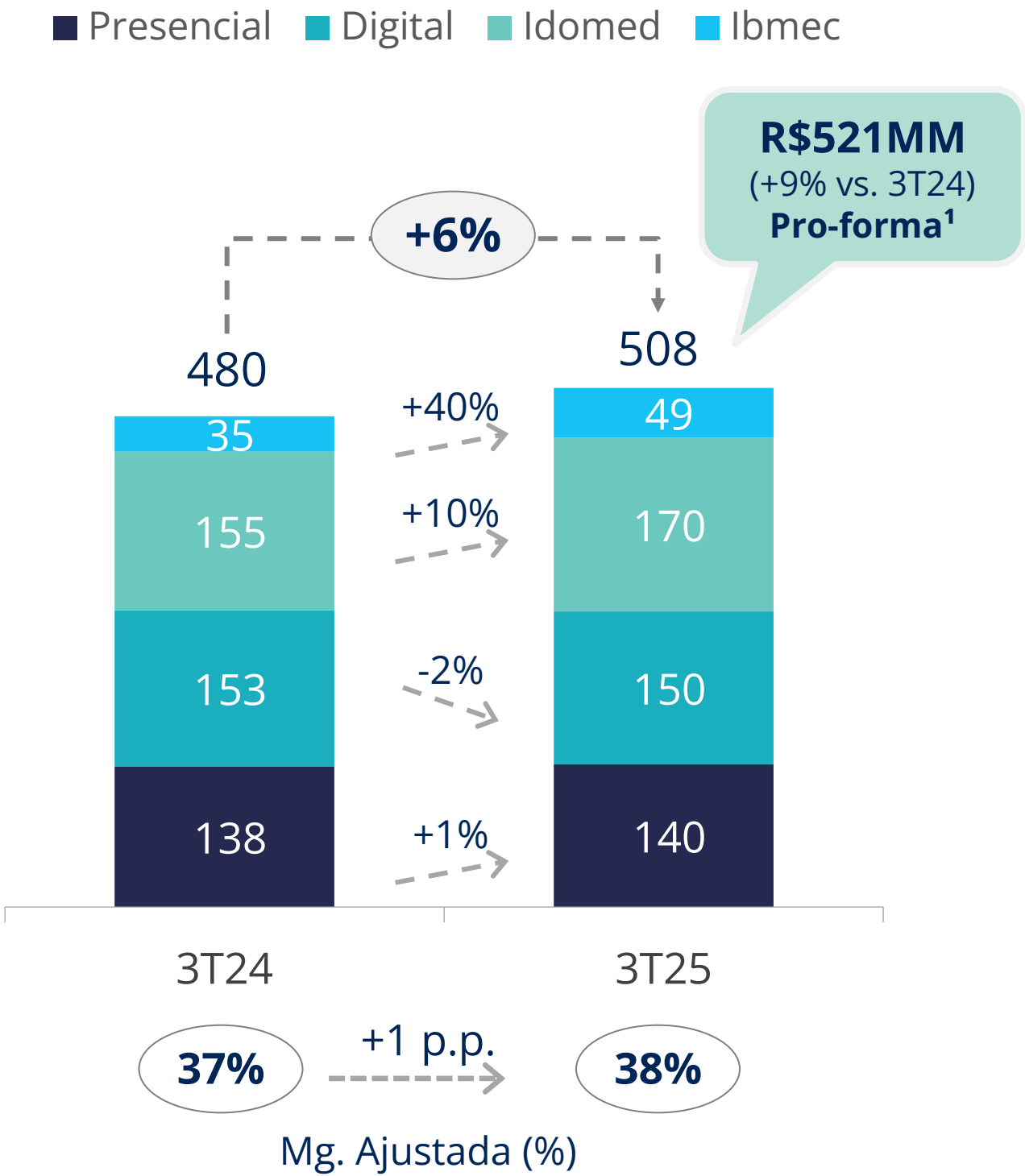
- Desempenho positivo da **renovação**;
- Queda na** participação da **receita DIS**; e
- Estratégia de **venda de recebíveis 100% provisionados** (-1,2 p.p.).

Custos: +1,5 p.p.

- Provisão dos não engajados (reduzindo a ROL) gera impacto na diluição dos custos do Presencial e do Digital; e
- Aumento na arrecadação dos polos leva ao **incremento no repasse**.

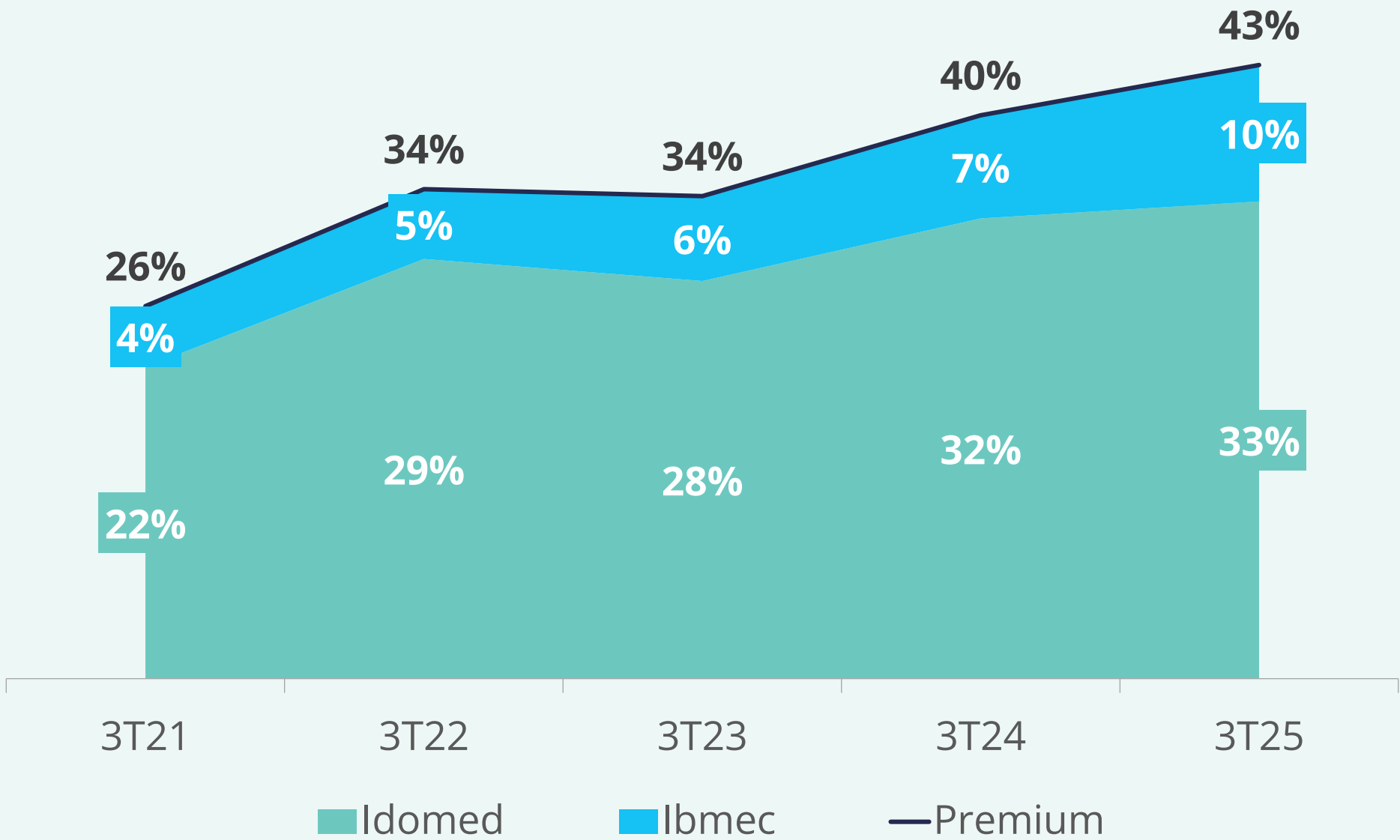
¹ Custos e Despesas recorrentes (IFRS 16 e ex-D&A).

Composição do EBITDA Ajustado
(R\$MM)



○ Premium segue em forte evolução, atingindo 43% do EBITDA nos 3T25 (+17 p.p. vs. 3T21).

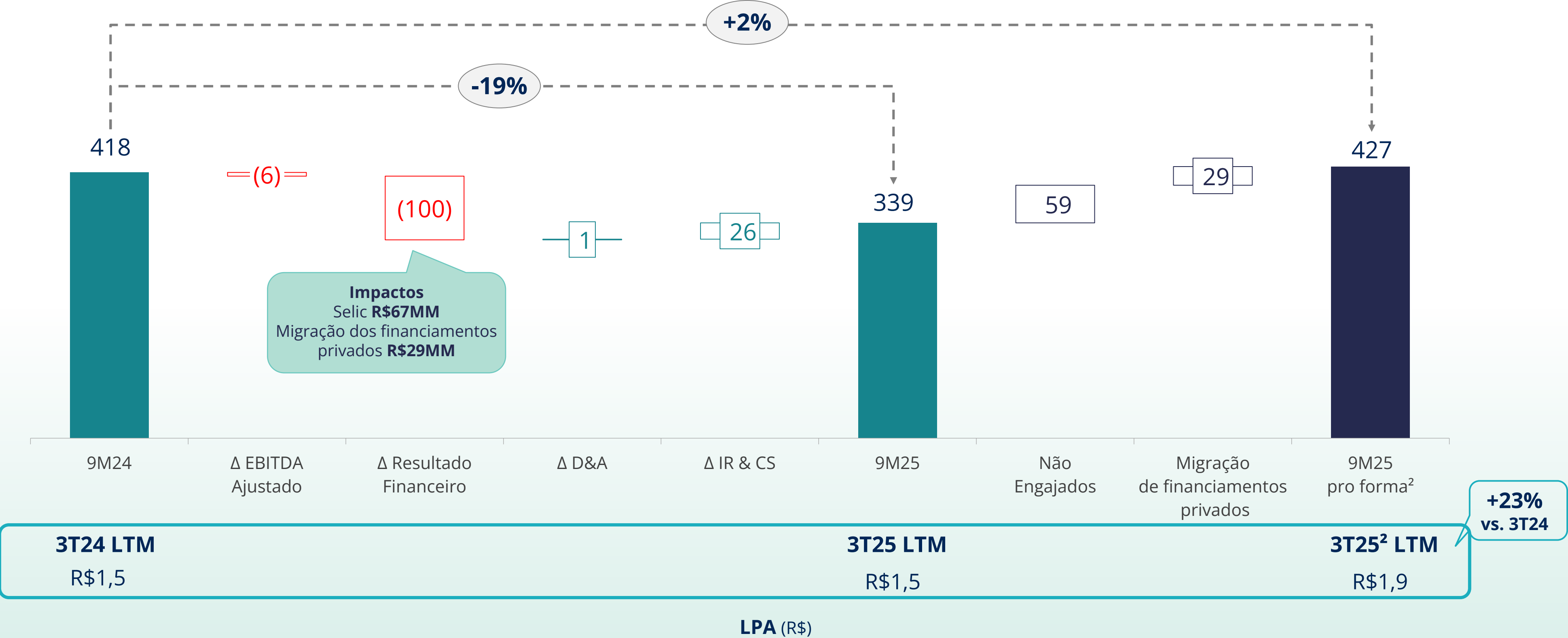
Evolução da participação do Premium no EBITDA
(% do EBITDA)



¹ Desconsidera o impacto líquido de PDD R\$14MM do programa de isenção dos calouros não engajados no 3T25.

Lucro Líquido | LPA cresce 23% nos últimos 12 meses, apesar de uma maior Selic

Composição do Lucro Líquido Ajustado¹ (R\$MM)

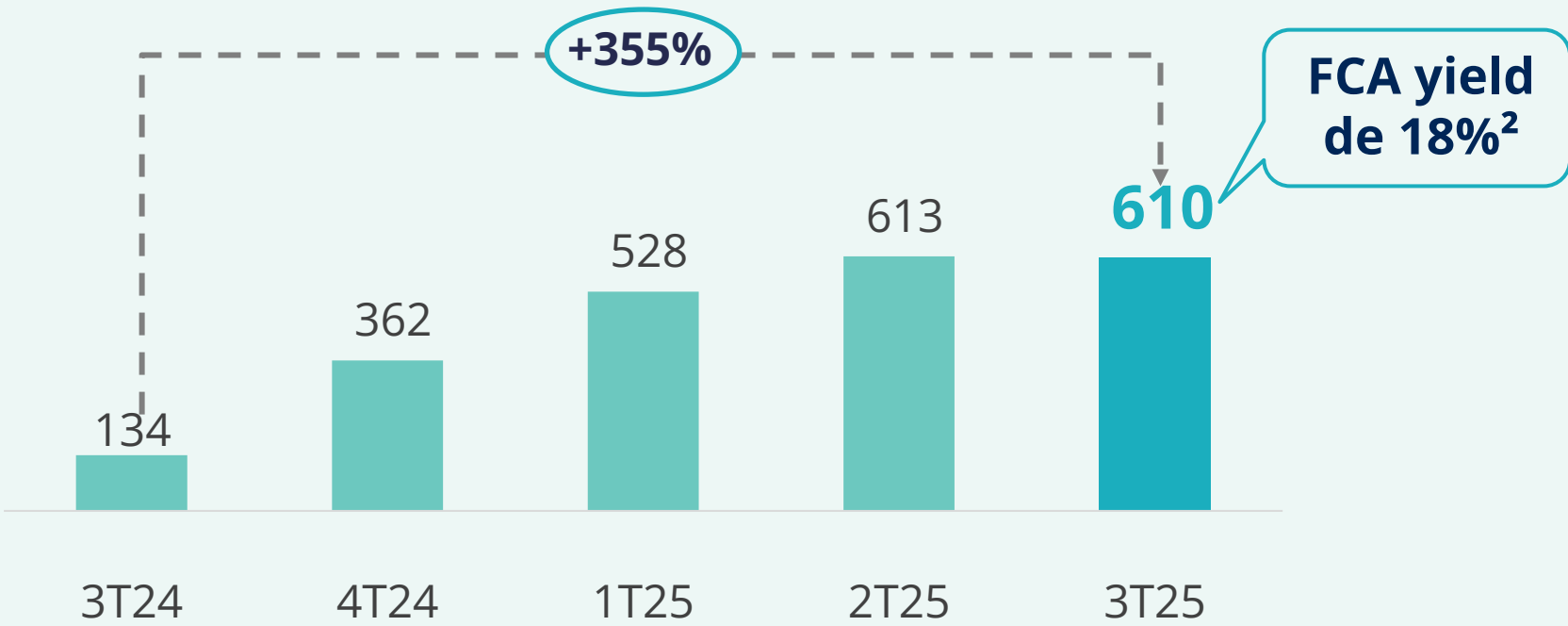


¹ Efeitos não recorrentes que afetam o Lucro Líquido incluem: efeitos não recorrentes que impactam o EBITDA e amortização do ágio.
² Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no EBITDA (R\$59MM) e o impacto da migração da base de alunos financiados (R\$29MM) no resultado financeiro.

Geração de caixa | FCA de R\$610MM nos últimos doze meses

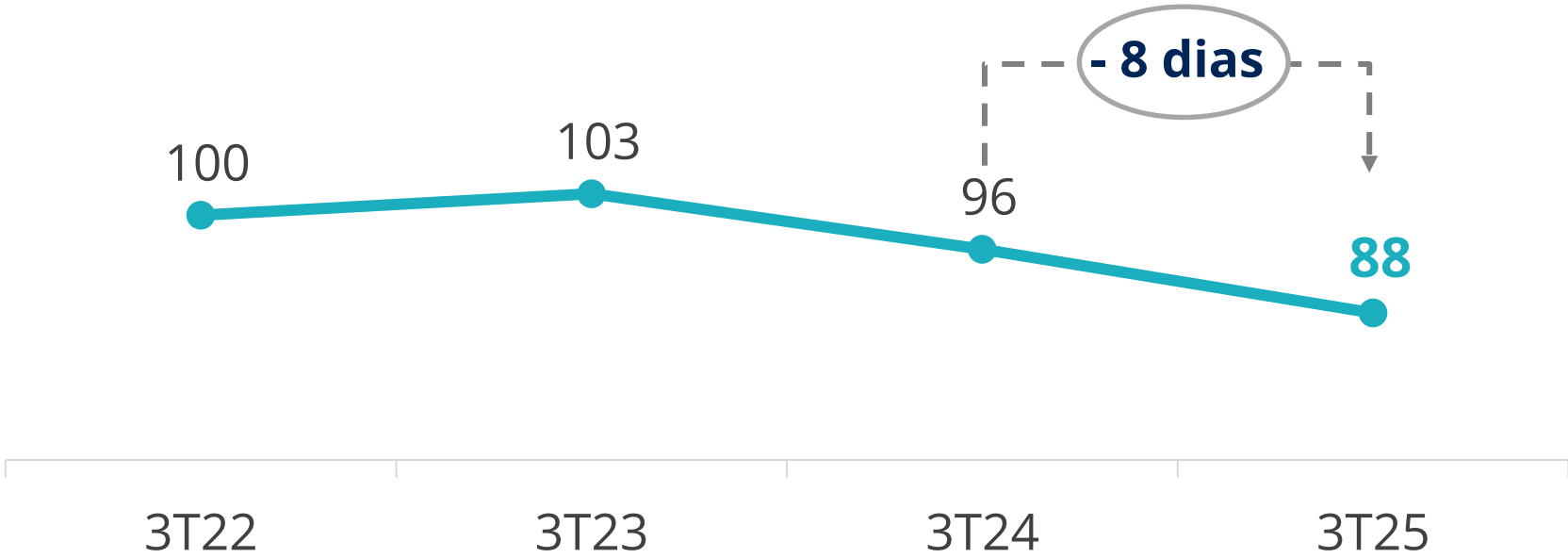
R\$MM	3T24	3T25	Δ%	9M24	9M25	Δ%
EBITDA ex IFRS 16	361	359	0%	1.090	1.036	-5%
Variação Capital de giro	109	114	5%	(121)	230	n.a.
Recebíveis	108	153	42%	(31)	138	n.a.
Contas a pagar	10	(40)	n.a.	(25)	32	n.a.
Outros	(9)	2	n.a.	(65)	61	n.a.
Impostos (IR/CS)	(6)	(4)	-29%	(36)	(34)	-5%
Fluxo de caixa operacional	464	469	1%	932	1.232	32%
Conversão de Caixa ¹	129%	131%	2 p.p.	86%	119%	33 p.p.
Capex	(120)	(119)	-1%	(330)	(339)	3%
(=) Fluxo de caixa livre	344	350	2%	603	893	48%
Resultado Financeiro	(46)	(54)	19%	(291)	(334)	15%
(=) Fluxo de Caixa Acionista	298	296	-1%	312	559	80%

FCA - 12 meses
(R\$MM)



- ✓ **FCA acumulado do ano de R\$559MM já representa 93% do topo do guidance.**
- ✓ **As ações de provisão dos não engajados, melhorias na arrecadação, menor receita DIS e migração do modelo de financiamentos privados impactam positivamente os recebíveis (redução de 8 dias no PMR).**

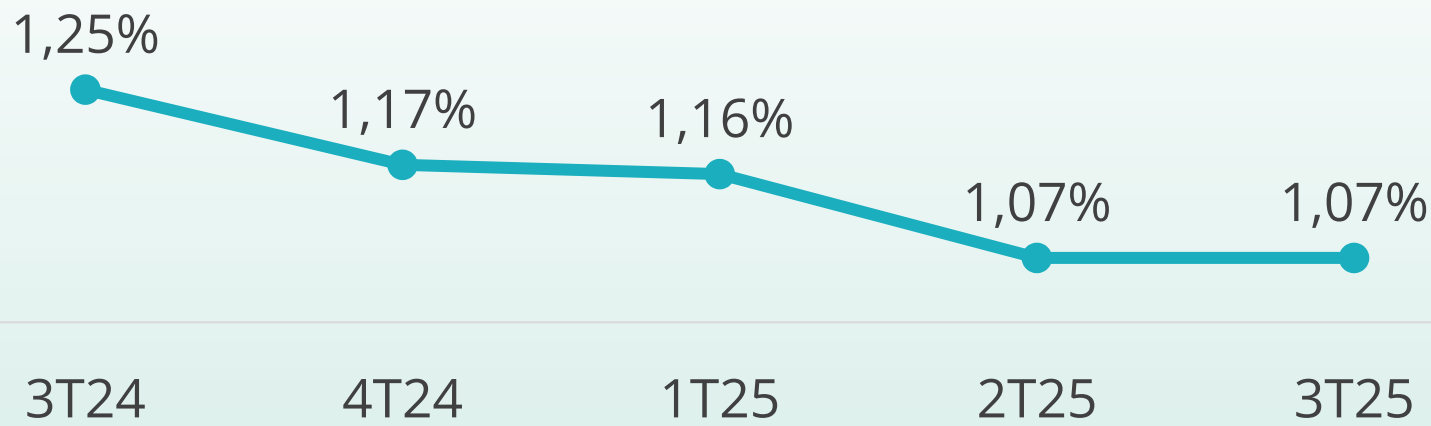
Prazo Médio de Recebimento
(PMR) (# dias)



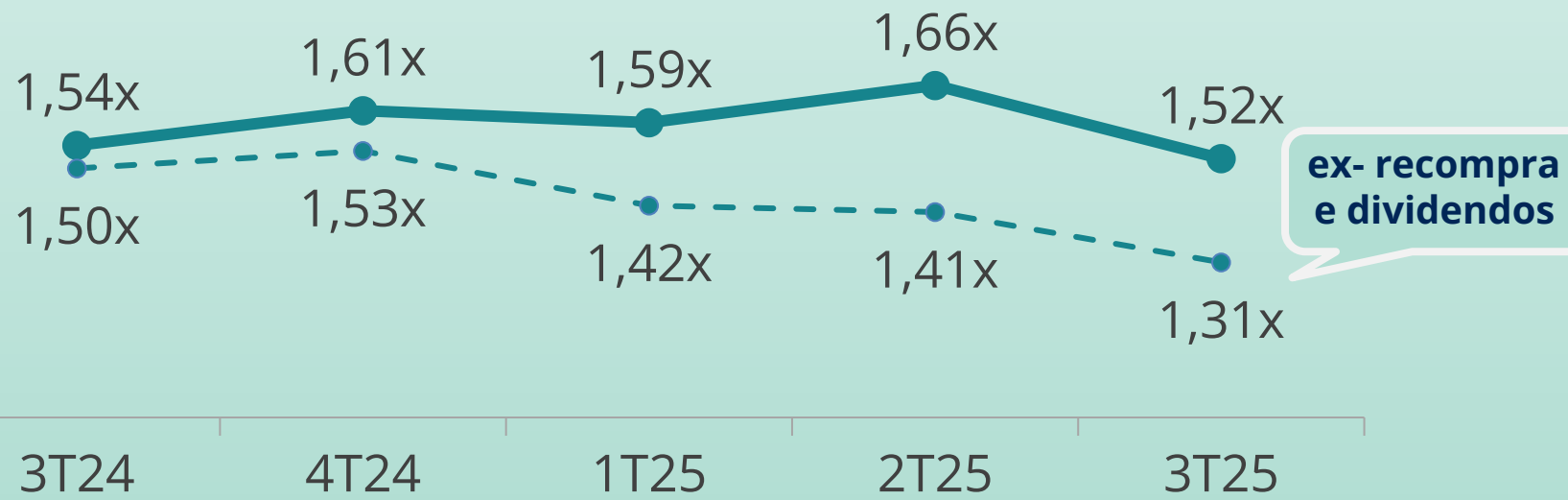
¹ Conversão de caixa: fluxo de caixa operacional ou Fluxo de caixa do acionista/EBITDA ex-IFRS 16.
² Calculado com preço de ação do fechamento de 07/11/25.

Spread da dívida

(CDI +)



Alavancagem¹



R\$ 1.056MM

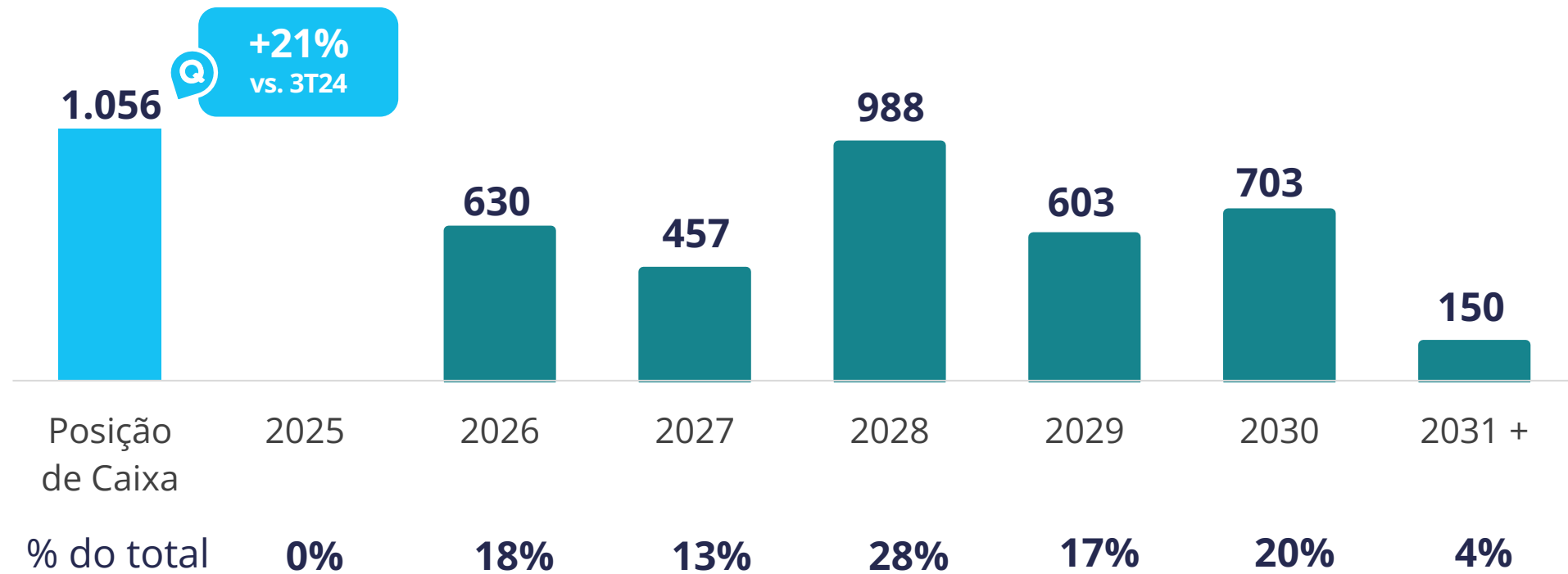
Caixa e disponibilidades

R\$ 2.746MM

Dívida Líquida ex-IFRS 16

Cronograma de amortização

(R\$MM; apenas principal)

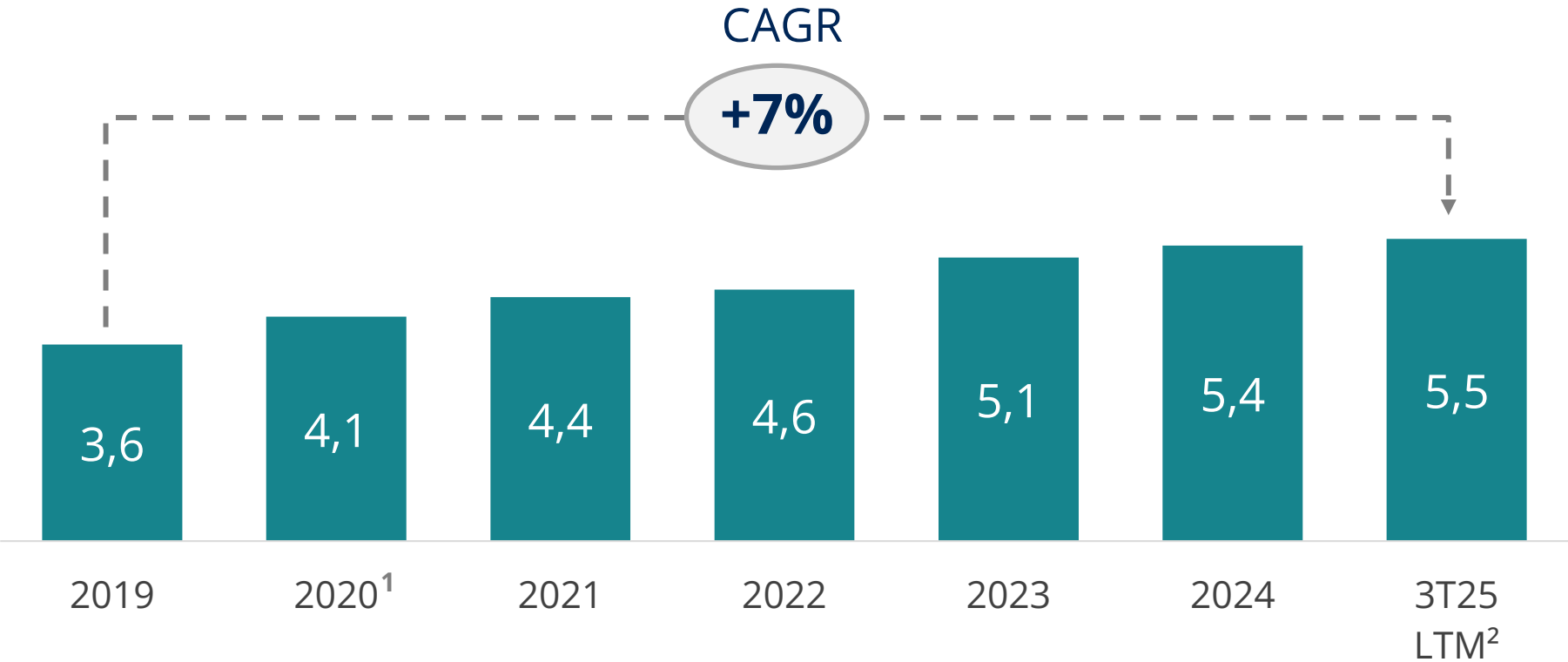


Nível de **alavancagem** continua em **trajetória de queda**, reafirmando o **compromisso** da Companhia **com a desalavancagem**.

¹ Dívida Líquida ex-IFRS 16 / EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16).

Histórico de crescimento, margem e retorno para o acionista

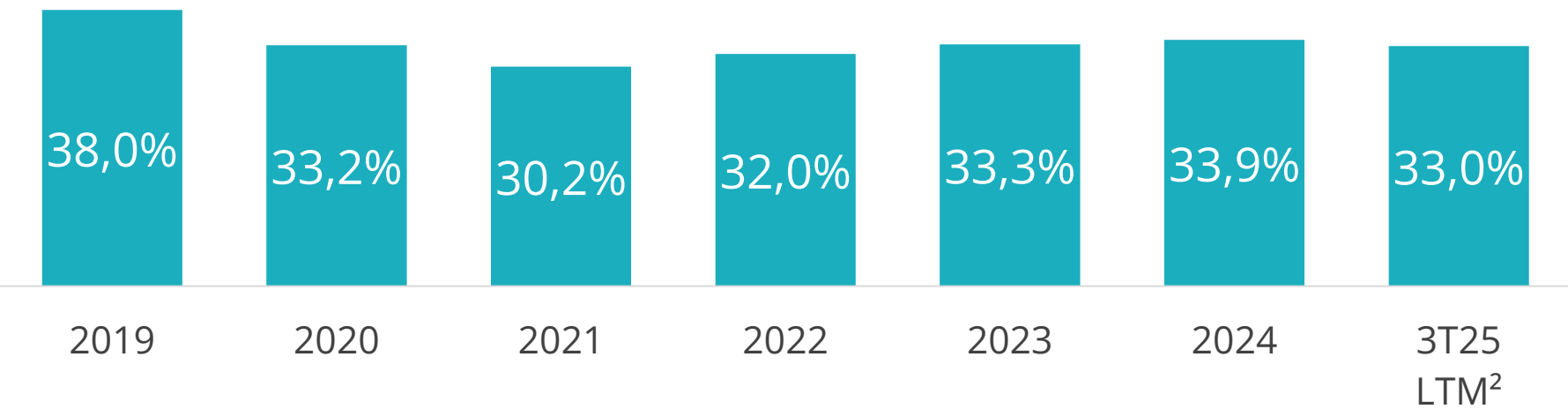
Receita Líquida (R\$ bilhões)



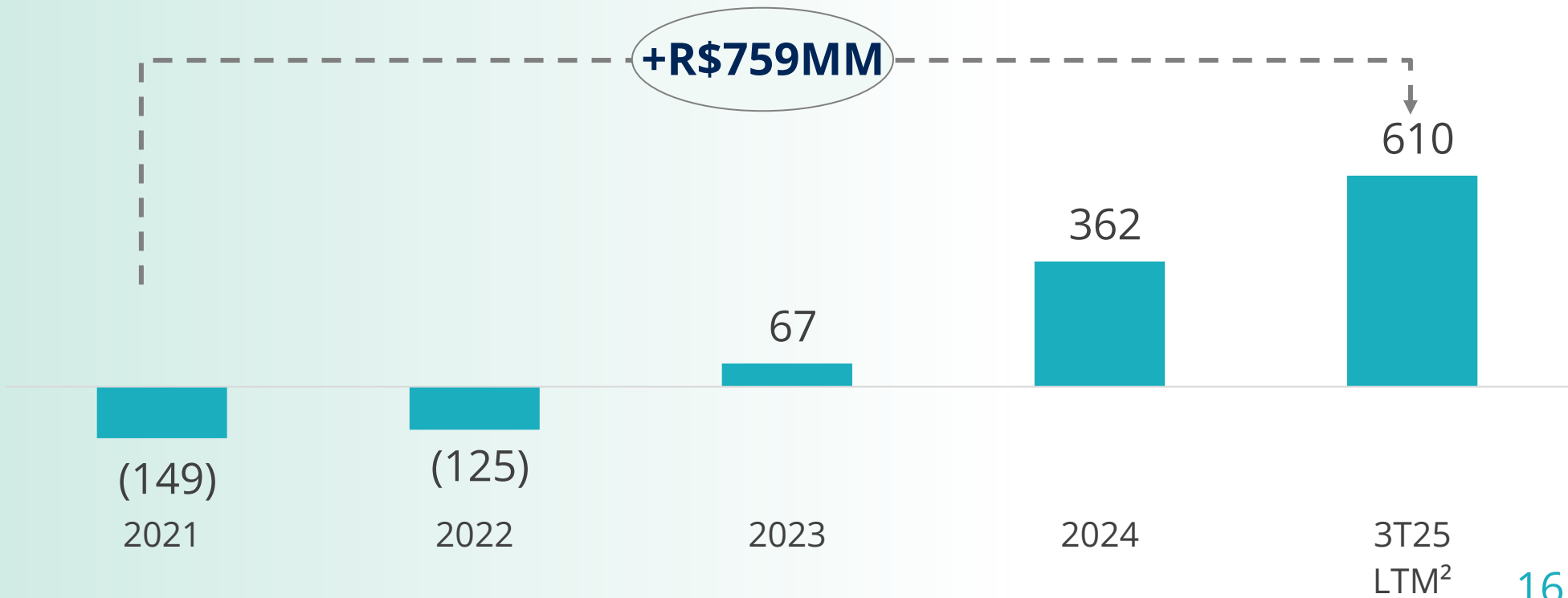
Dividendos e Recompra de Ações³ - Foco no retorno ao acionista (R\$MM)



Margem EBITDA Ajustada (%)



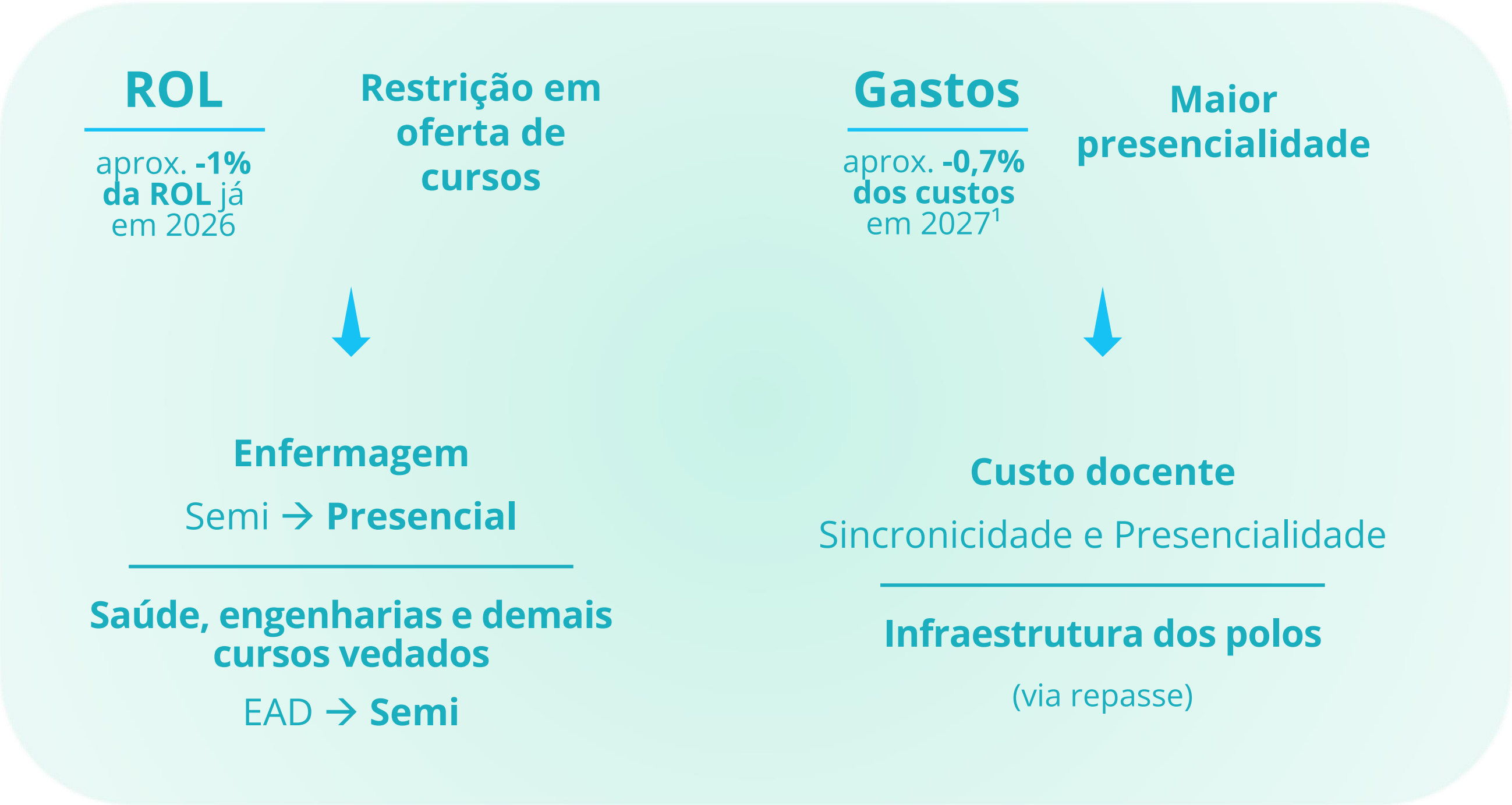
Fluxo de Caixa do Acionista (R\$MM)



¹ Receita líquida ajustada pelos efeitos de leis e liminares na justiça referentes ao Covid-19.
² LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 30/09.
³ Dividendos e recompra de ações na visão caixa até o momento.



Desafios pós alterações do Marco Regulatório



Oportunidades

+ 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.

+ + Capilaridade 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 impacto parcial em 2026.

Seremos protagonistas da revolução da IA, explorando três avenidas: melhor qualidade do ensino, maior eficiência operacional e formação de alunos preparados para um novo mundo.

Agente de personalização de conteúdo para venda

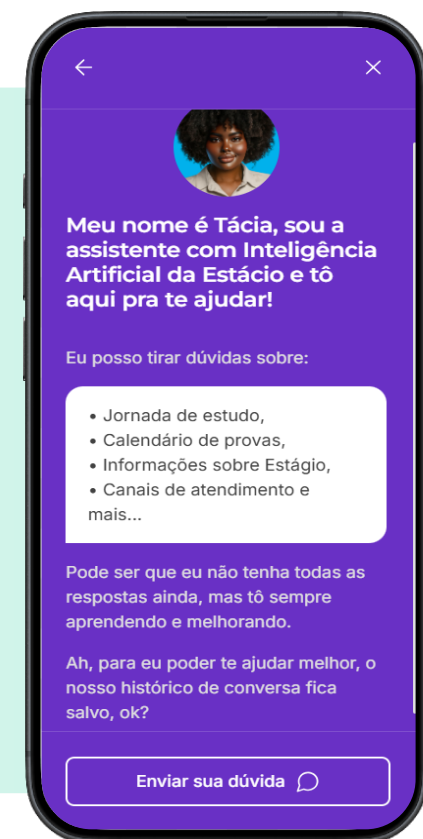
Personalização com base em histórico de consumo / tráfego

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

Aumento de conversão por personalização **(+2.5x conversão no remarketing)**

Assistente pessoal alavancando o atendimento ao aluno

- Respostas a dúvidas administrativas e acadêmicas (MVP)
- **+1.6MM** interações de alunos
- **71%** de resolutividade no primeiro contato
- **70% de satisfação** com as respostas



Estruturação de times de produto No/Low Code

Utilização de ferramentas de mercado com IA para aceleração das entregas (Lovable, Github Copilot, Chat GPT)

Melhor time to market **(plataforma de tutoria entregue em ~2 meses)**

Redução de 60% no custo do squad

Matchmaking - Recomendação de vagas de trabalho

- **1MM** de alunos cadastrados no Portal de carreiras
- **+ 130Mil** vagas cadastradas
- **+80%** de acessos nas vagas recomendadas
- **99% de alunos satisfeitos** com o Match de vagas



Pelo **segundo ano seguido**, a Yduqs é **reconhecida entre as melhores empresas em gestão de pessoas**, reafirmando seu compromisso com um **ambiente humano, inovador e transformador**.



Yduqs Líder em Sustentabilidade

1º lugar na categoria Empresa Líder em Sustentabilidade no prêmio ALAS20, que reconhece as companhias com melhor desempenho em gestão e divulgação ESG;

Lançamento da **Política de Meio Ambiente e Mudanças Climáticas**, com foco em eficiência energética, gestão de resíduos, redução de emissões e governança climática;

+9 MIL inscrições em nosso **Programa de trainees exclusivo** para pessoas **pretas e pardas**, único do setor de educação.

Adesão ao **Movimento Mente em Foco**, do Pacto Global da ONU.



Nossa visão na divulgação do 2T

✓ Captação e retenção

Performance da captação do 25.3 e base de alunos saudável – com melhores níveis de retenção, contribuem para o crescimento mais forte da receita no 2º semestre comparado ao crescimento do 1S25.

✓ PDD

Programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados, redução da penetração da receita DIS e maior penetração do segmento Premium, reduzem a PDD de forma relevante contra o ano anterior.

✓ Contingências

Base comparativa favorável no 2S24 e concentração de pagamentos no 2T25 levam à redução da linha no 2S25 comparada ao ano anterior.

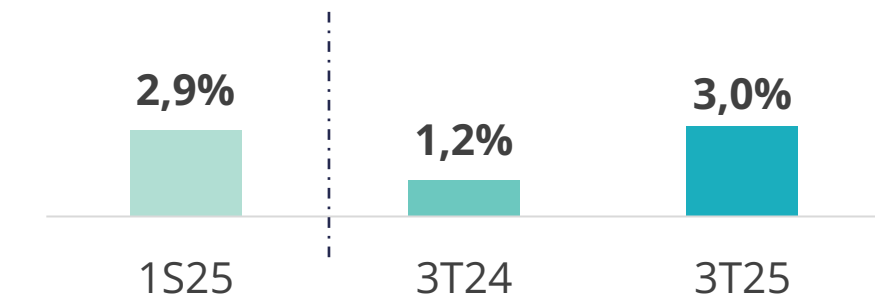
⚙️ G&A

Alavancas
ongoing

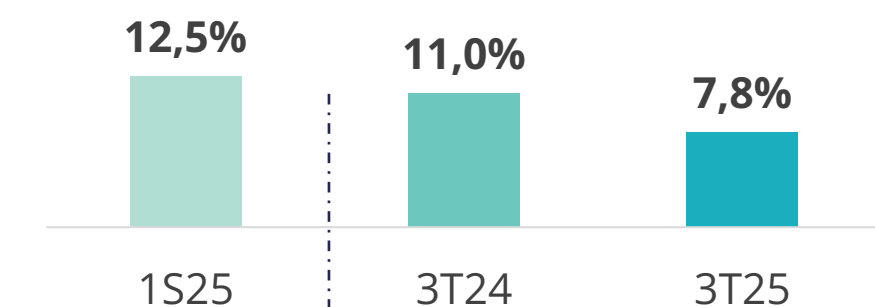
Os esforços internos focados no controle de despesas levam o G&A aos patamares de 2024 no 2S25.

Nossa entrega no 3T

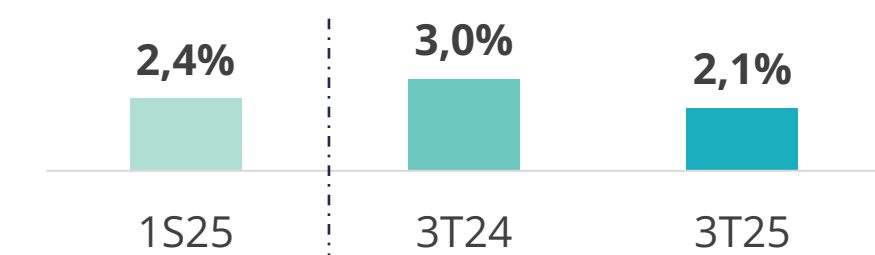
Variação da ROL YoY



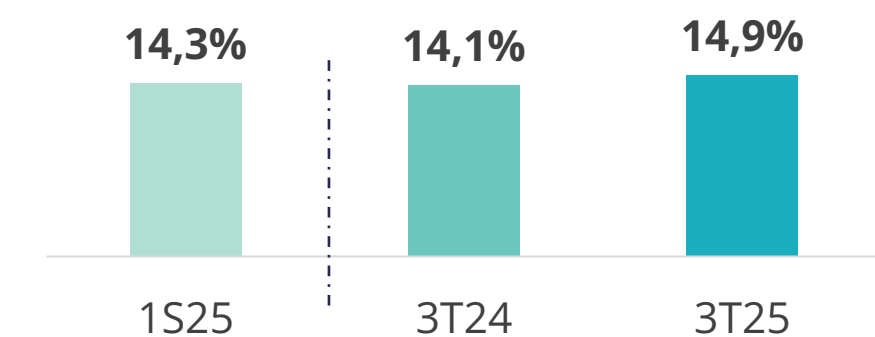
% da ROL



% da ROL



% da ROL¹



¹ Considera o G&A e outras ex-contingências.

A Yduqs segue comprometida com o **retorno aos seus acionistas**, com a construção e a manutenção de um **negócio sólido e sustentável**. Os resultados do 3T são prova disso, da **captação** com performance **positiva** ao **FCA de R\$296MM**.

✔ **Captação 3T25 +14% vs. 3T24**

Resultados positivos em todos os segmentos.

✔ **EBITDA Ajustado +6% e margem +1 p.p. vs. 3T24**

Iniciativas em diversas frentes nos levam à expansão do EBITDA em um ano com o impacto da provisão dos calouros não engajados.

✔ **Alavancagem 1,52x no 3T25**

Seguimos com o foco na redução da alavancagem

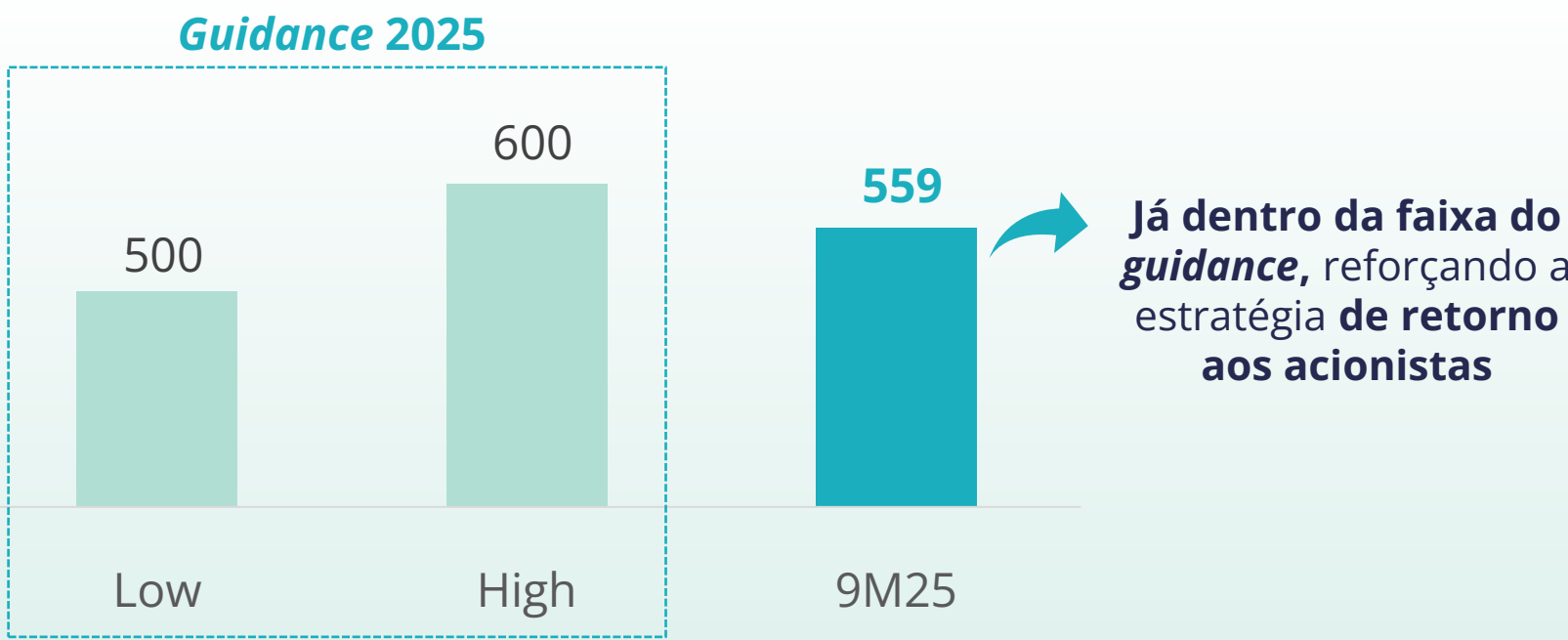
✔ **Novo Marco Regulatório**

Ações estruturadas nos deixam preparados para as mudanças e seus impactos.

Guidance 2025

Seguimos comprovando a nossa **capacidade de geração de caixa** e de **entrega do guidance de FCA**. Permanecemos **confiantes** nas **alavancas** para o alcance do **guidance de LPA** para 2025.

FCA
(R\$MM)





YDUQS

Contato RI

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br