



# YDUQS

## APRESENTAÇÃO CORPORATIVA

Maio de 2026

**YDUQ**  
B3 LISTED NM

**IBRX100 B3**

**ITAG B3**

**ISEB3**

**IGC B3**

**ICO2 B3**

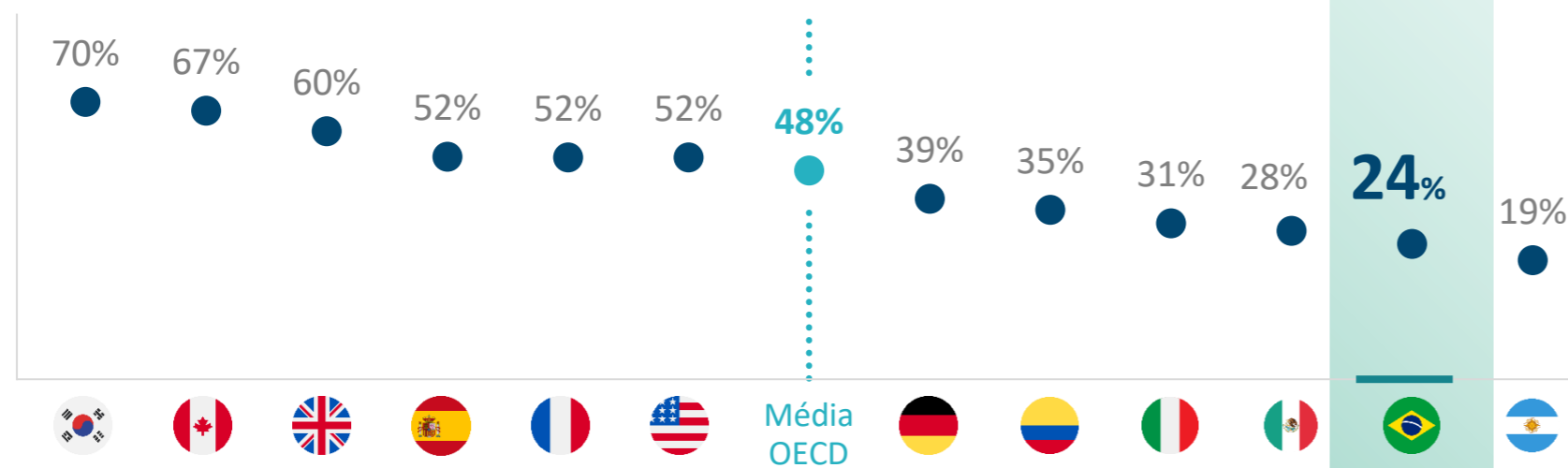


# Dinâmica do Setor de Educação

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**



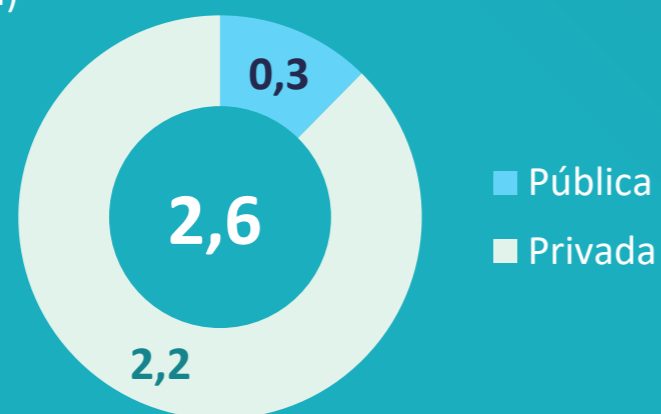
**Quase 80% dos alunos no setor privado,**

oferta estável no setor público

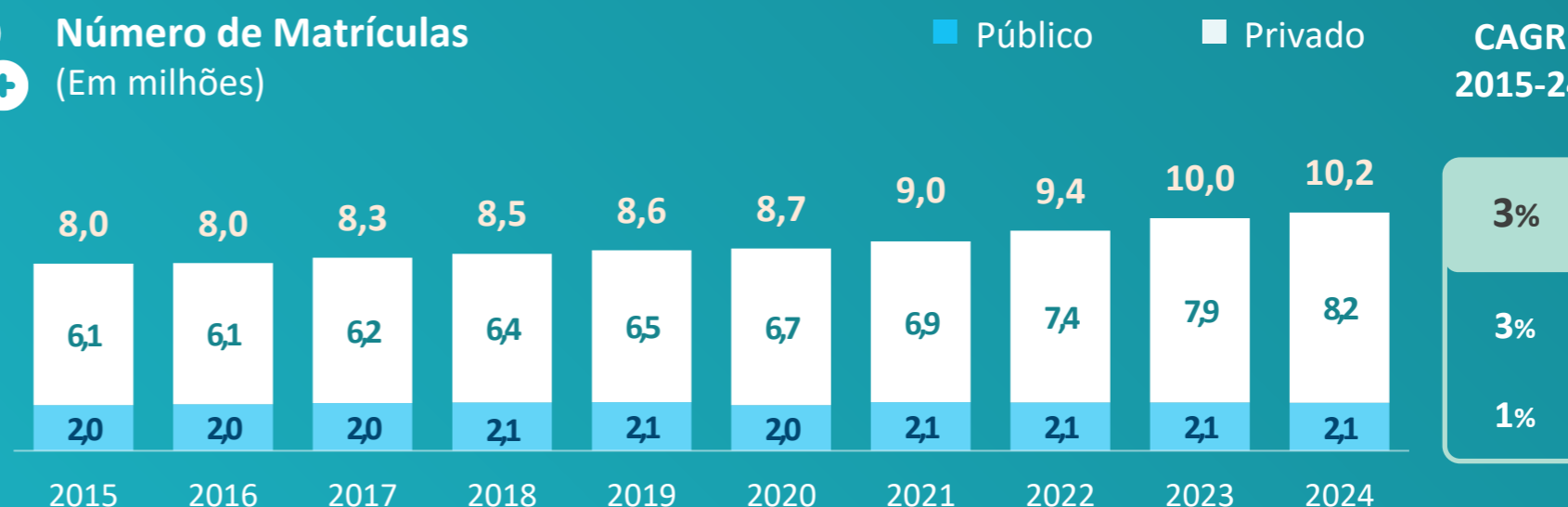
...e o Ensino Superior Privado está preparado para absorver essa demanda



**Número de IES em 2024**  
(Em mil)



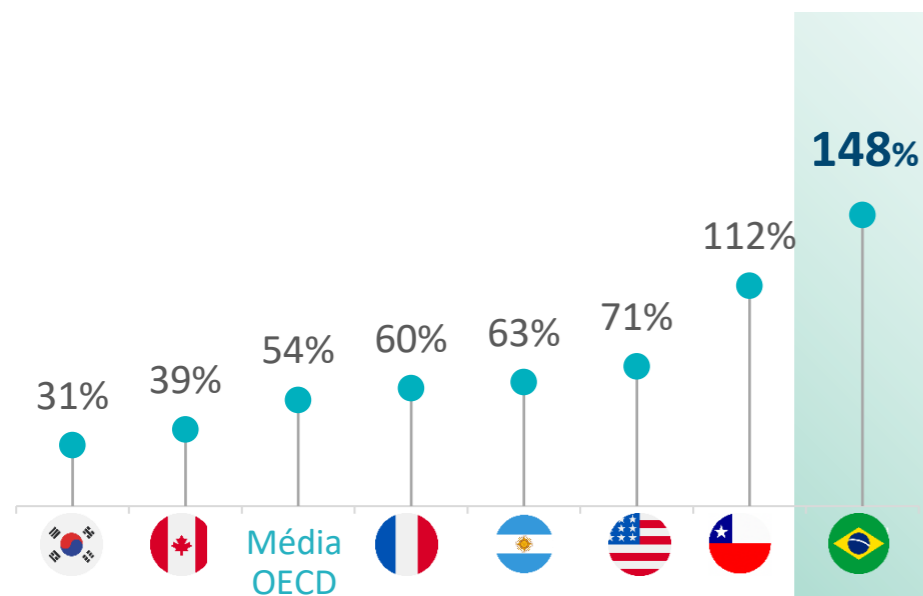
**Número de Matrículas**  
(Em milhões)



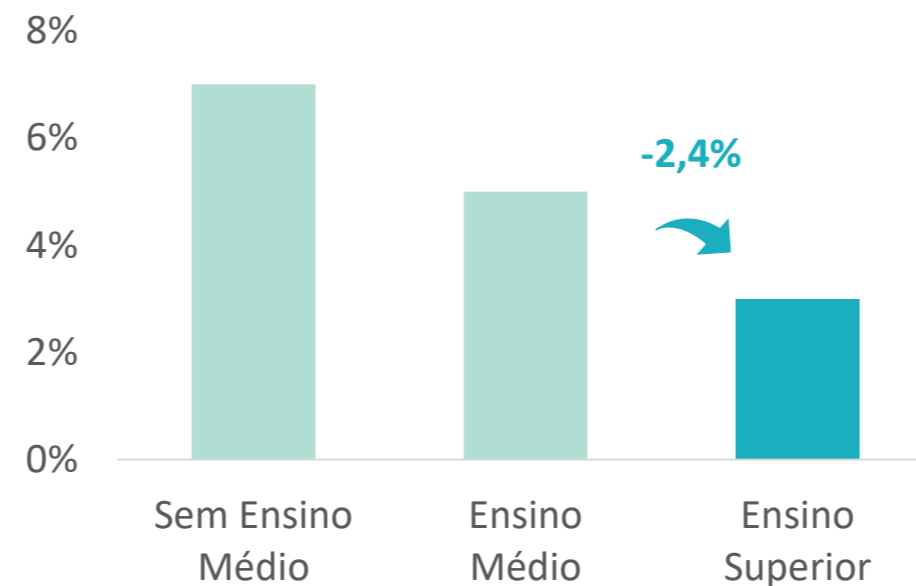
# Q Dinâmica do Setor de Educação

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

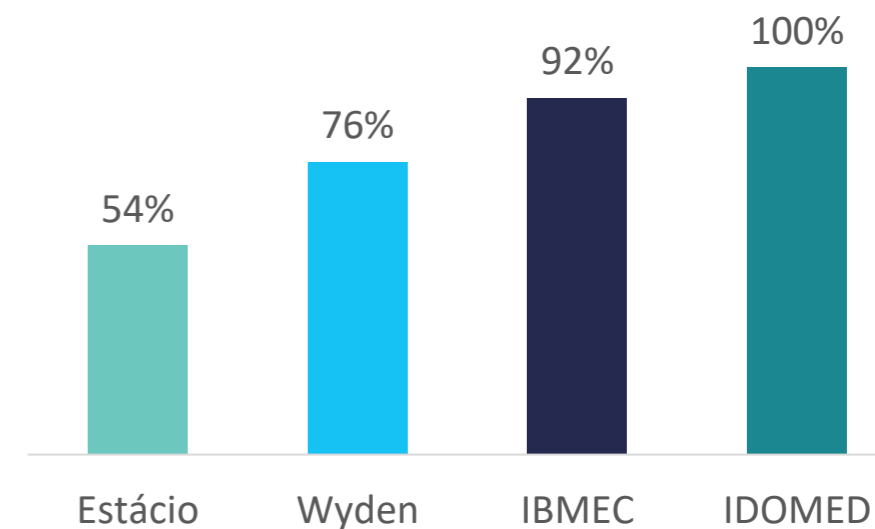
**Crescimento da média salarial – OCDE**  
(%, Ensino Superior vs. Ensino Médio - 2023)



**Taxa de Desemprego – JPM/IBGE**  
(R\$/mês, 4T25)



**Aumento do salário imediato dos nossos alunos pós formatura - Yduqs**  
(%, alunos<sup>1</sup>)



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.



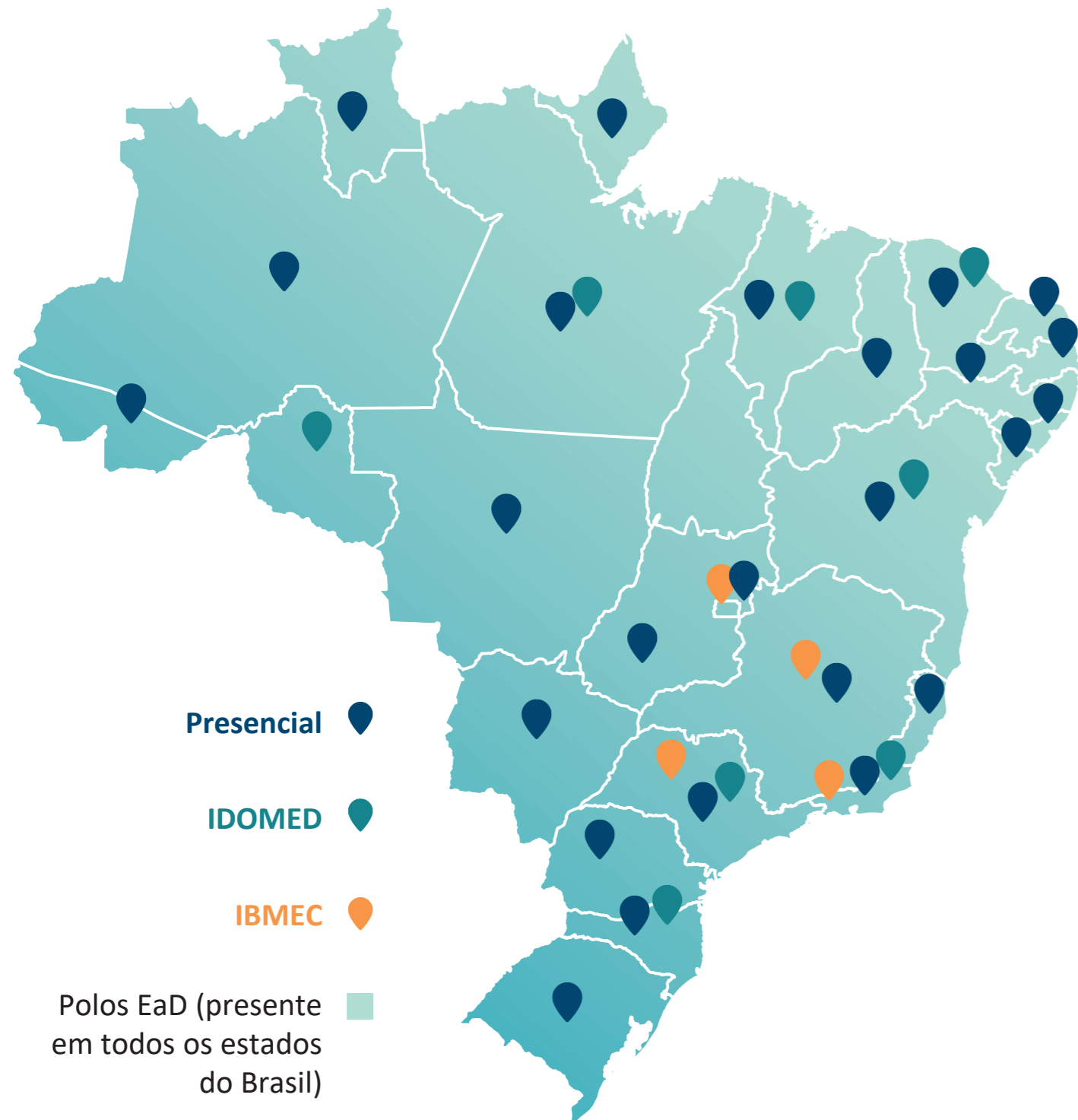
Nosso propósito  
**Educar para Transformar**



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


<sup>1</sup>Total 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



### Estácio & Wyden

Digital	Semipresencial	Presencial
Aulas por meio de dispositivos móveis, apoiados por nosso mais de 2.000 polos de EaD	1 a 2 dias por semana de presencialidade, em nossos campi ou polos de EaD	3 - 4 dias por semana em um dos nossos mais de 90 Campi
Público: Classes B/C/D vindos de escolas públicas, muito diverso		
<b>51%</b>		




### Ibmec

Ibmec

6 escolas de negócios de alto nível e ampla oferta de programas de pós-graduação e cursos de certificação

Classes A/B de escolas privadas

**11%**



### Idomed

Idomed

19 escolas de medicina e mais de 2.000 vagas anuais

Classes A/B de escolas privadas

**38%**

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	EaD, Lives, Presencial	R\$200	R\$1,1K	R\$1K	R\$4K	R\$5,5K	

Estácio + wyden
Ibmec
IDOMED

Graduação e Pós graduação



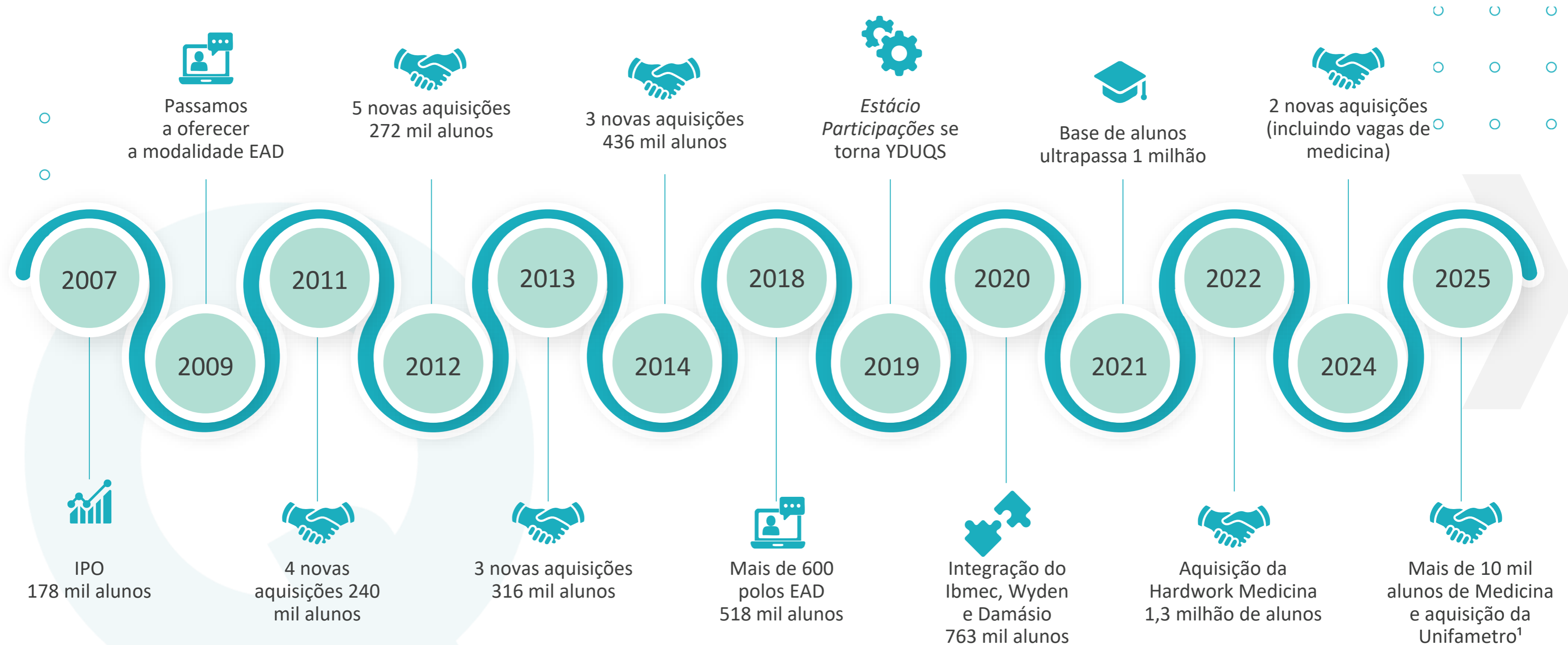
Outros negócios



<sup>1</sup>Considera EBITDA Ajustado 1T26.

# Linha do tempo

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



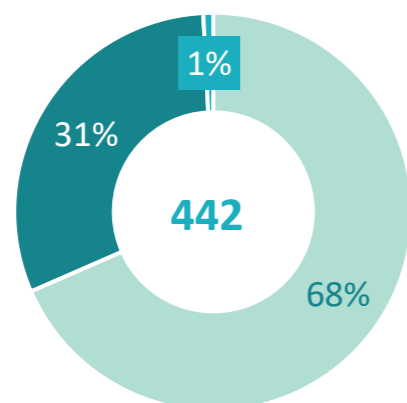
<sup>1</sup> Aquisição da Unifametro aprovada no dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

# Evolução do Nosso Negócio

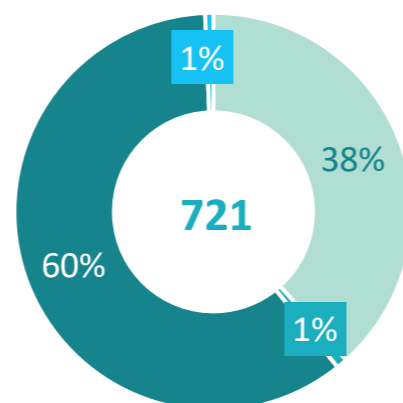
Construída para crescer e durar: evoluindo entre ciclos de mercado, mudanças regulatórias e transformações sociais.

## Base de alunos de graduação (# mil)

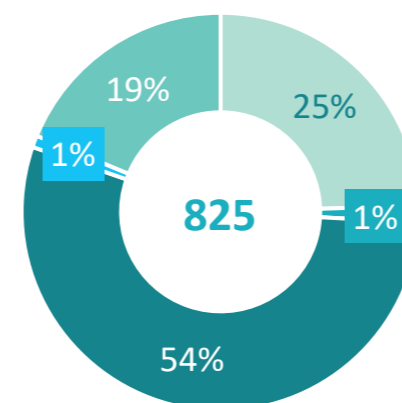
- Presencial
- Digital
- IDOMED
- IBMEC
- Semipresencial



2018



2021



1T26

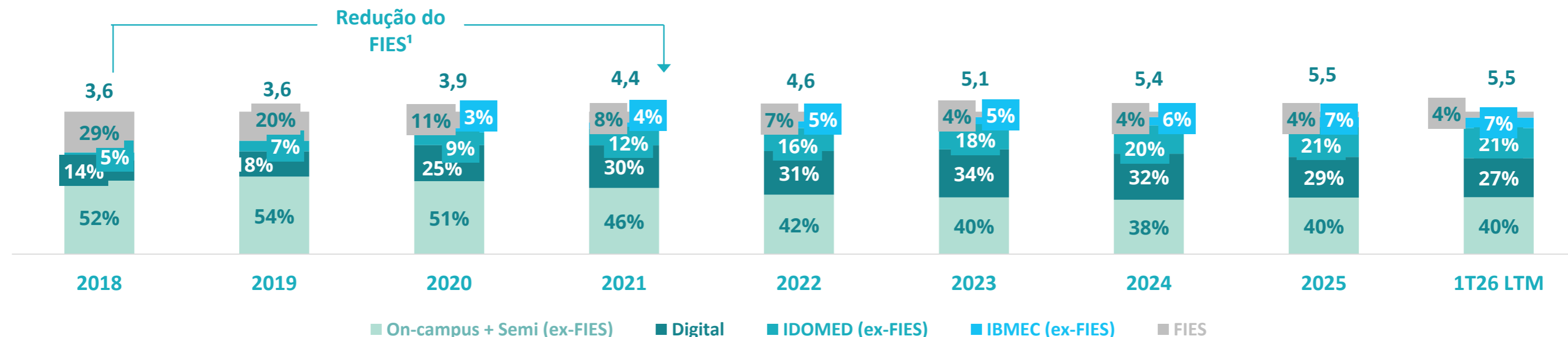


A aquisição do IBMEC, aliada à ampliação das vagas em Medicina, consolidou o robusto crescimento do segmento Premium.



Crescimento alcançado em diferentes cenários e modalidades

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



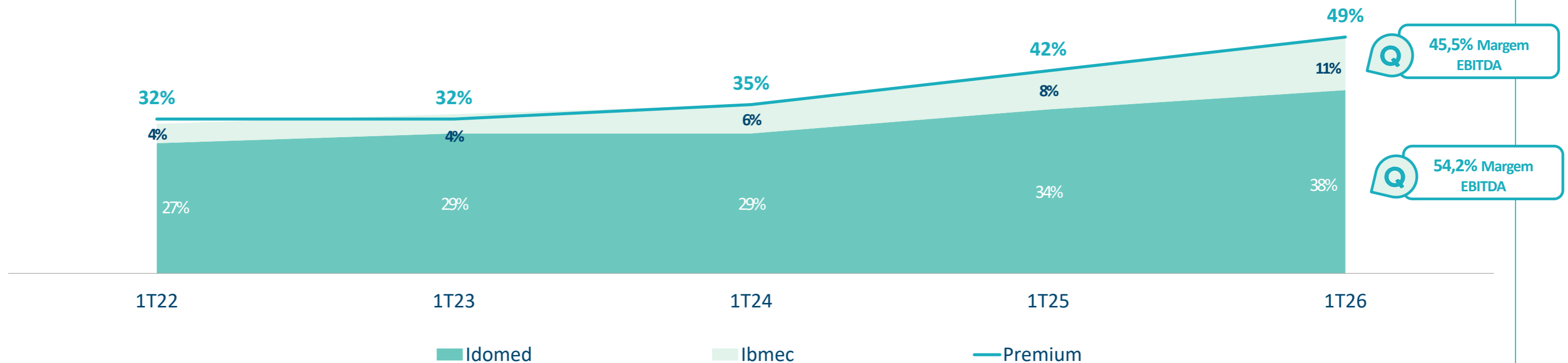
<sup>1</sup> FIES: Fundo de Financiamento Estudantil, financiado pelo governo.

# Evolução do Nosso Negócio

Crescimento por meio de diversificação estratégica.

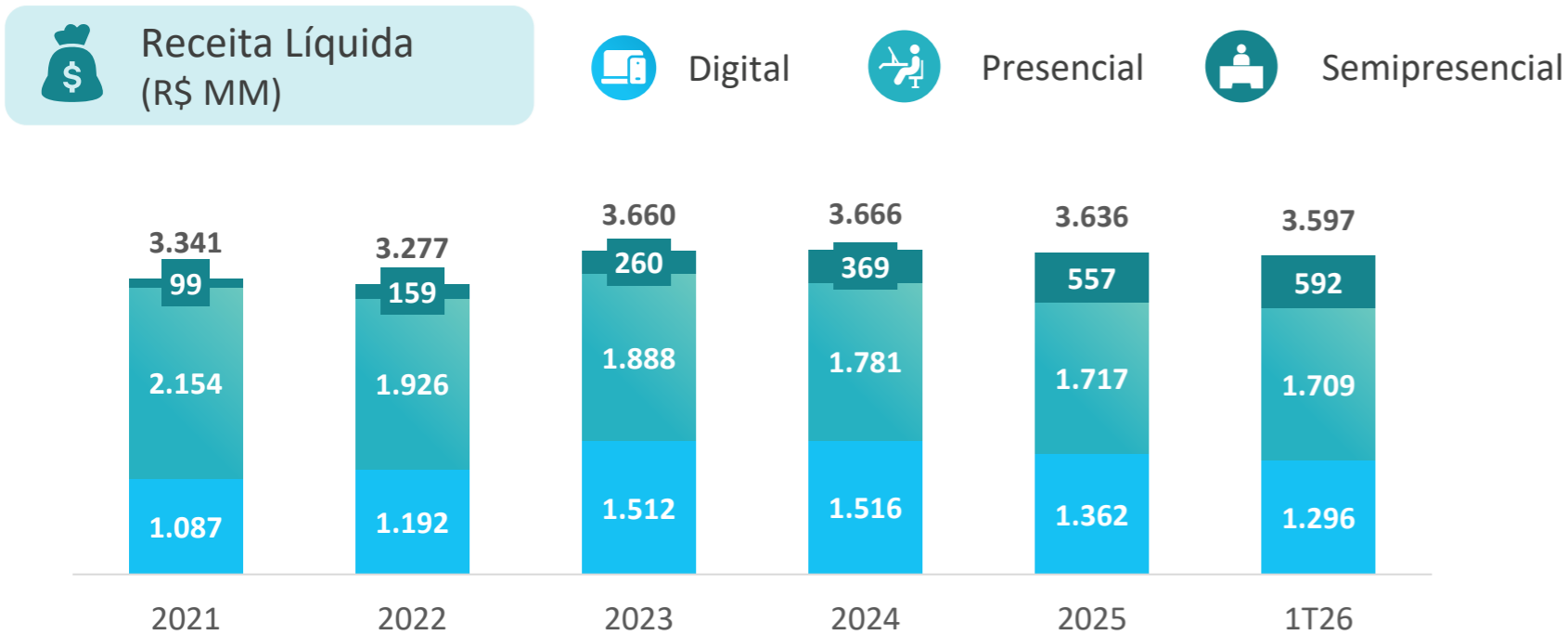
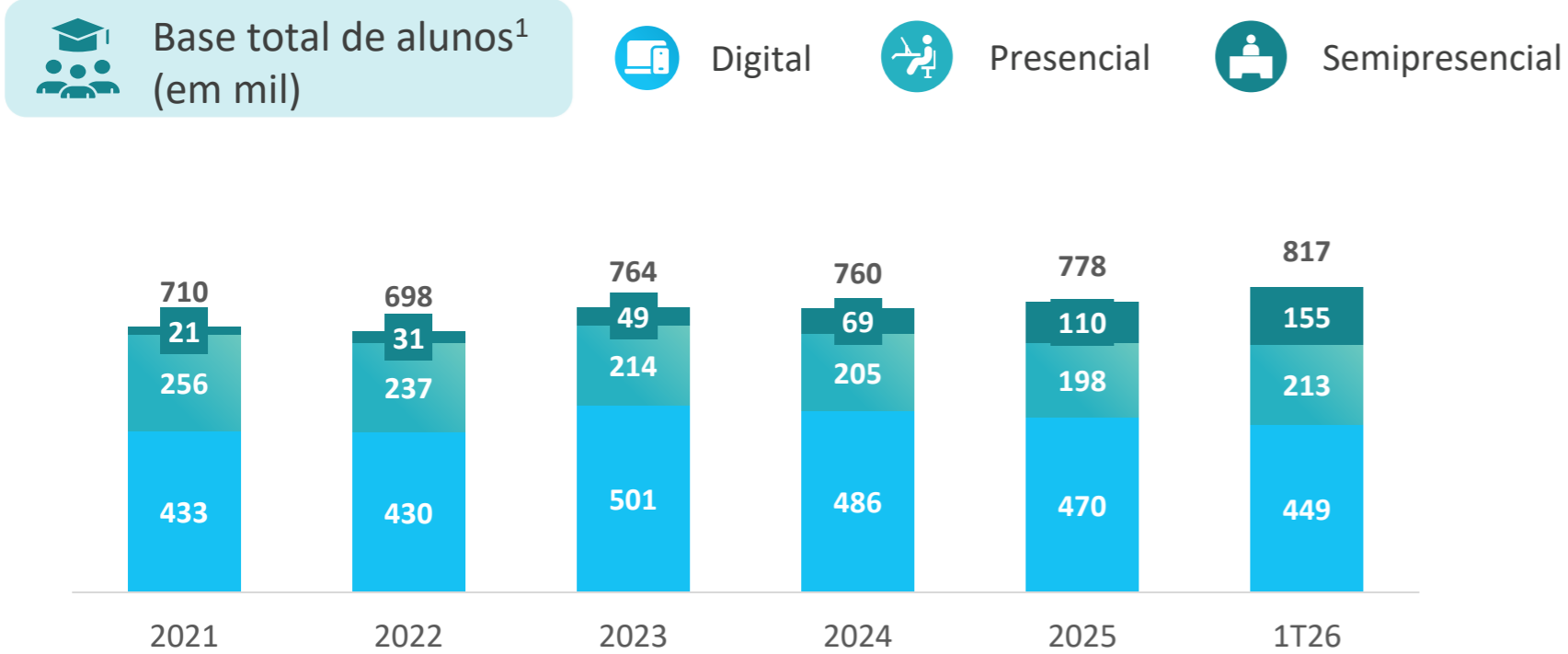
Nosso segmento Premium<sup>1</sup> vem ampliando sua participação na receita e no EBITDA, com o crescimento do EBITDA excedendo o da receita, sustentado por margens superiores. Esse desempenho reflete nossa estratégia de expandir programas de alta qualidade e margens elevadas, reforçando a sustentabilidade dos resultados.

**Evolução da participação do Ibmec e Idomed no EBITDA**  
(% do EBITDA)



**Idomed e Ibmec** continuam **crescendo fortemente** – juntos alcançando **31% da ROL** (+3 p.p. vs 1T25) e **49% do EBITDA** no 1T26.

Formato Semipresencial continua crescendo



YDUQS tem unidades para modalidade presencial em

**24 estados Brasileiros + Distrito Federal**



Semipresencial: crescimento líder do mercado, oficialmente reconhecido,

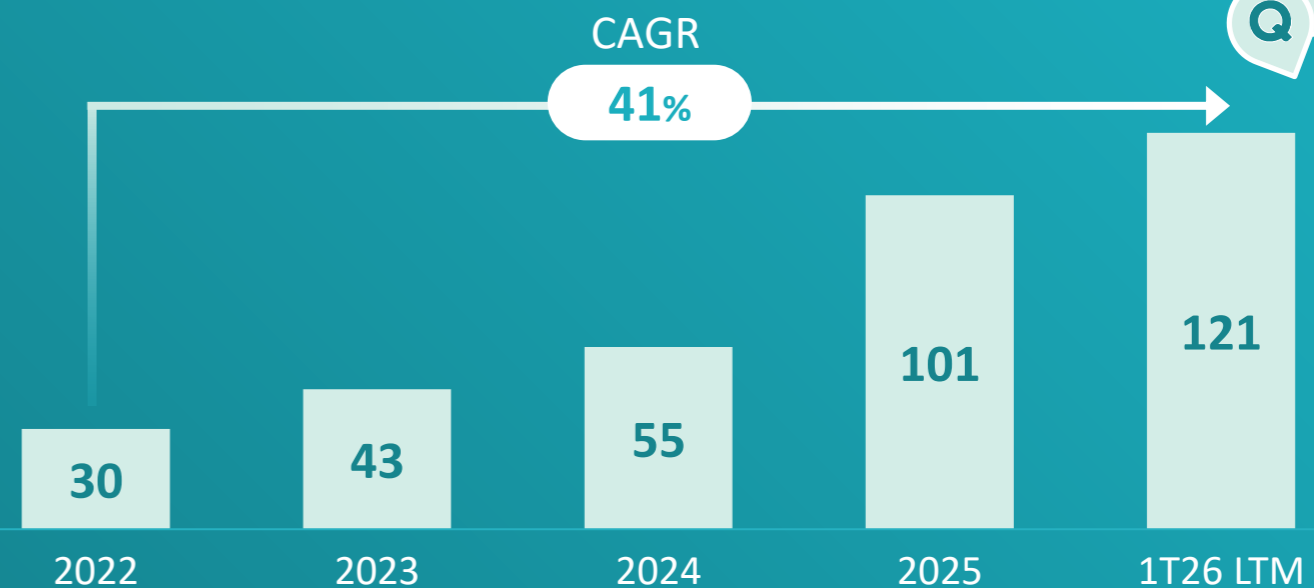
**e totalmente alinhado ao modelo de entrega da Yduqs**



Nosso digital apresenta


**78% de taxa de empregabilidade<sup>2</sup>**

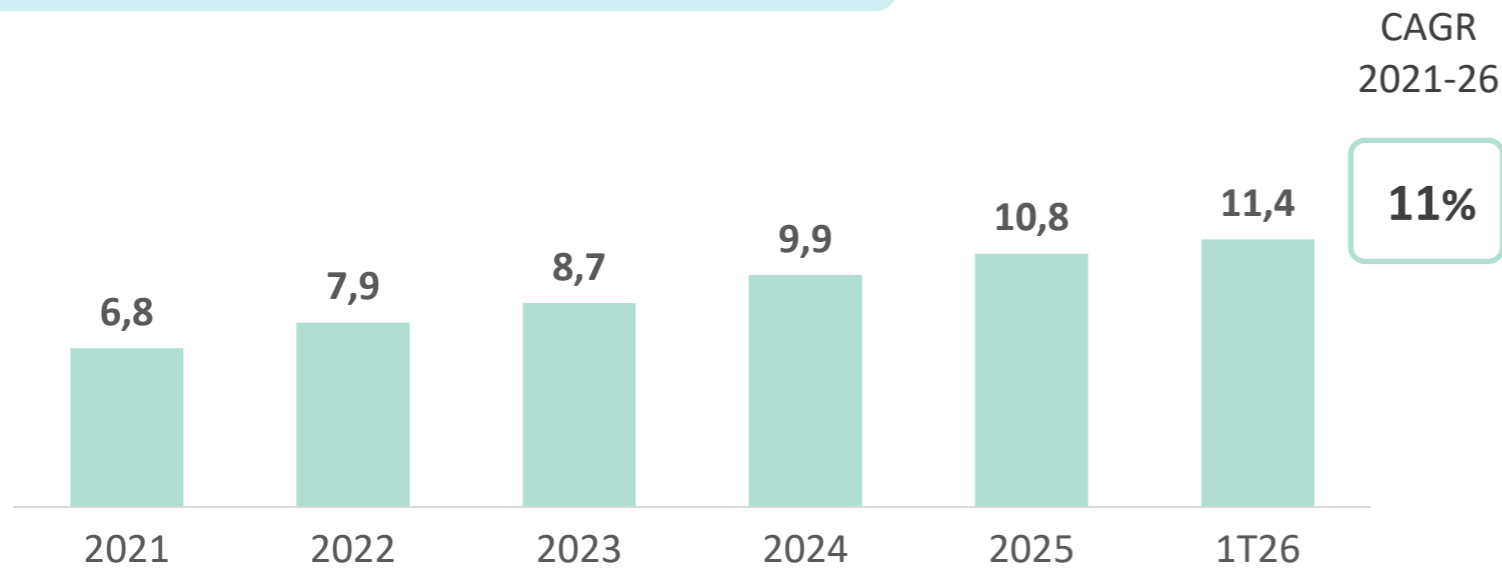
## Captação do Semipresencial (em mil)



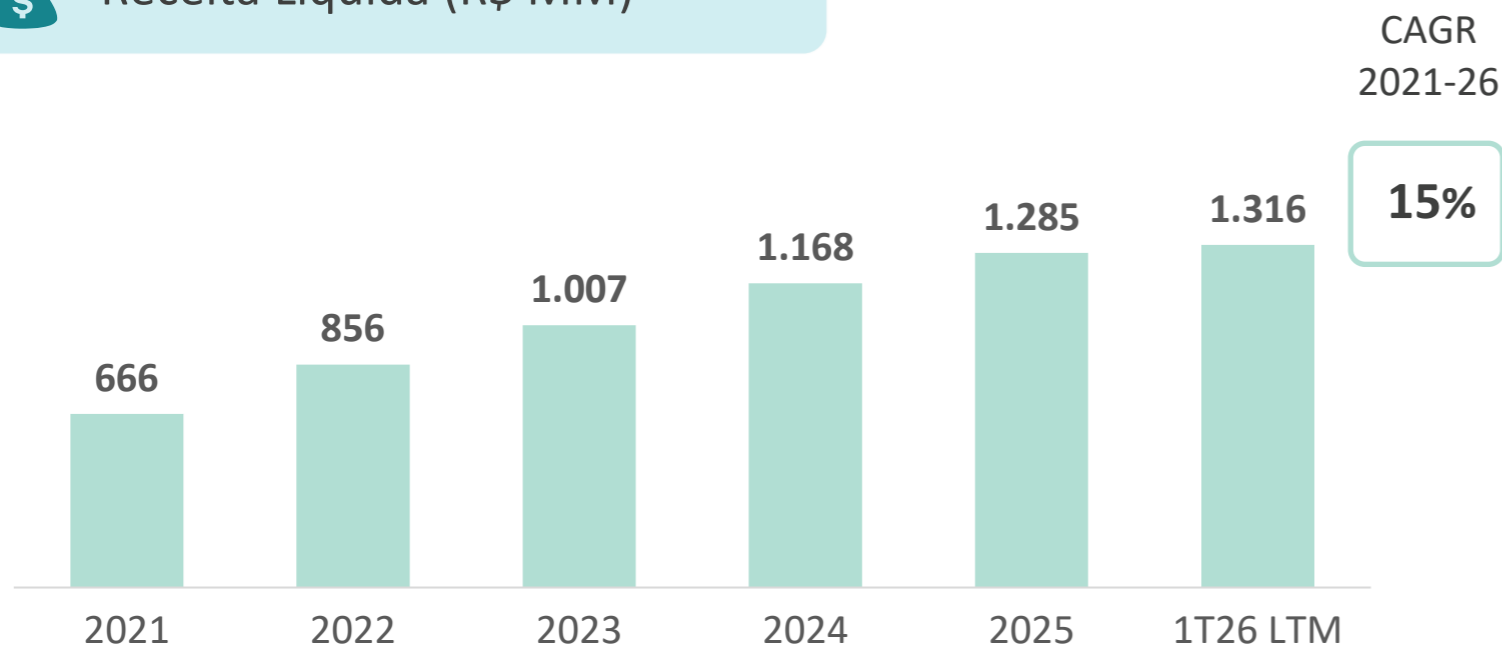
<sup>1</sup> Considere Ensino Superior. | <sup>2</sup> Pesquisa com ex-alunos realizada 180 dias após a formatura ao final de 2024

Crescimento contínuo e sustentável, entregando resultados excepcionais.

 Base total de alunos (em milhares)



 Receita Líquida (R\$ MM)



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

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



**+60 vagas anuais**

Aquisição da Unifametro, já com 100% de preenchimento das vagas em 2 ciclos de captação



**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)



¹ Considera as 60 vagas anuais da Unifametro. Aquisição aprovada em dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

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



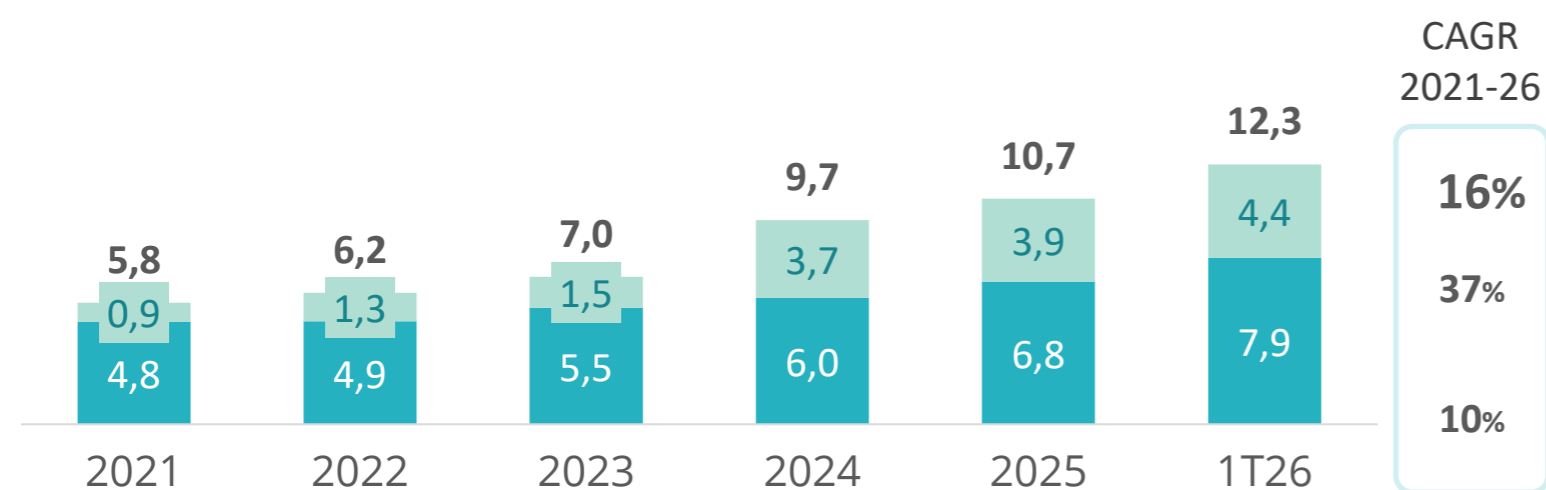
### Base total de alunos (em milhares)



Graduação



Pós graduação



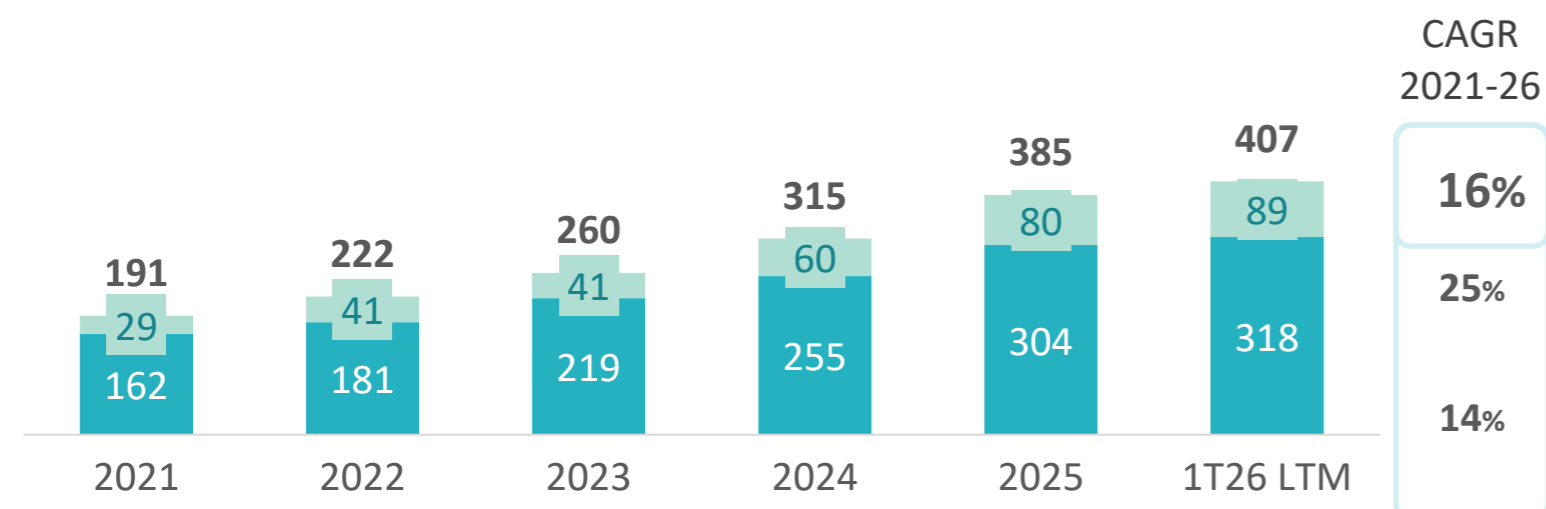
### Receita Líquida (R\$ MM)



Graduação



Pós graduação



Educação de alta qualidade distribuída pelo país, com São Paulo liderando o crescimento com

**49% da ROL da graduação**



Pós graduação e Produtos Digitais do IBMEC:

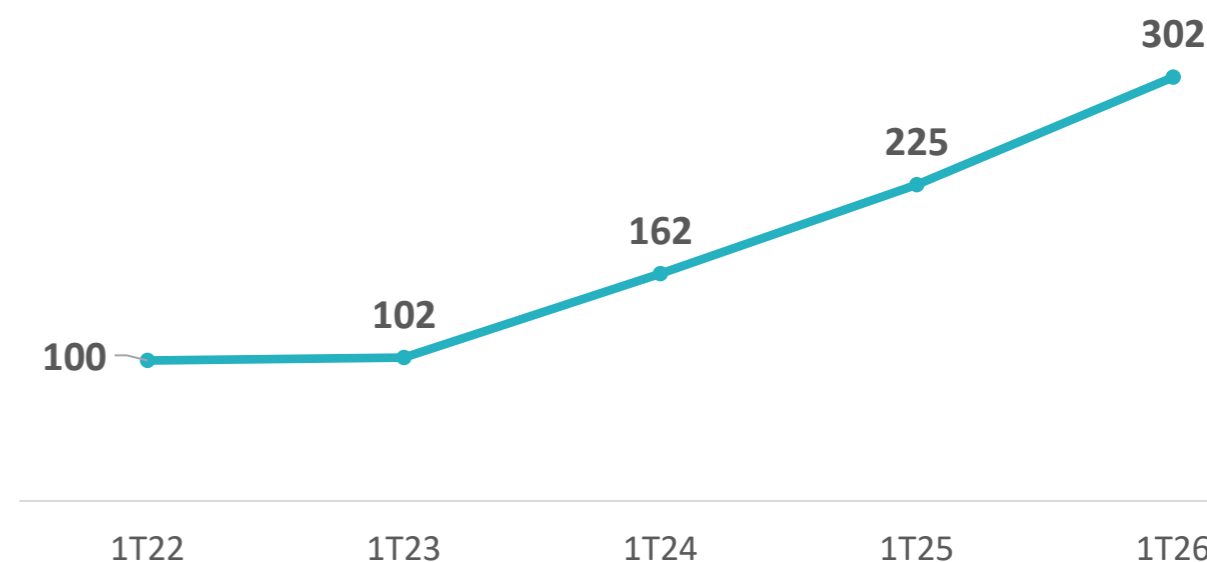
**21% da ROL do IBMEC no 1T26**



Excelência acadêmica e alta taxa de satisfação:

**95% de taxa de renovação**

### Crescimento do EBITDA do Ibmec (base 100)



Nota: Pós-graduação inclui os novos cursos de certificações em 2025 e 1T26.



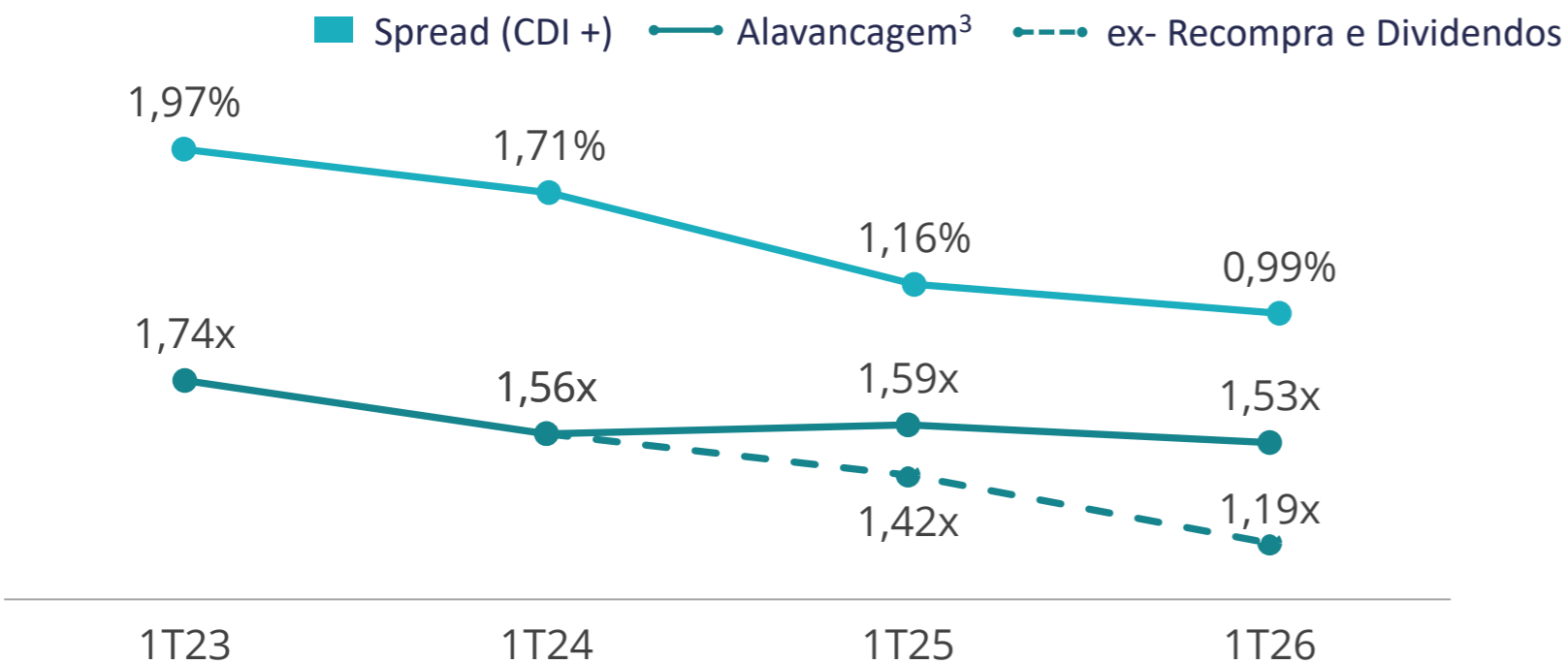
# Disciplina na alocação de capital

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

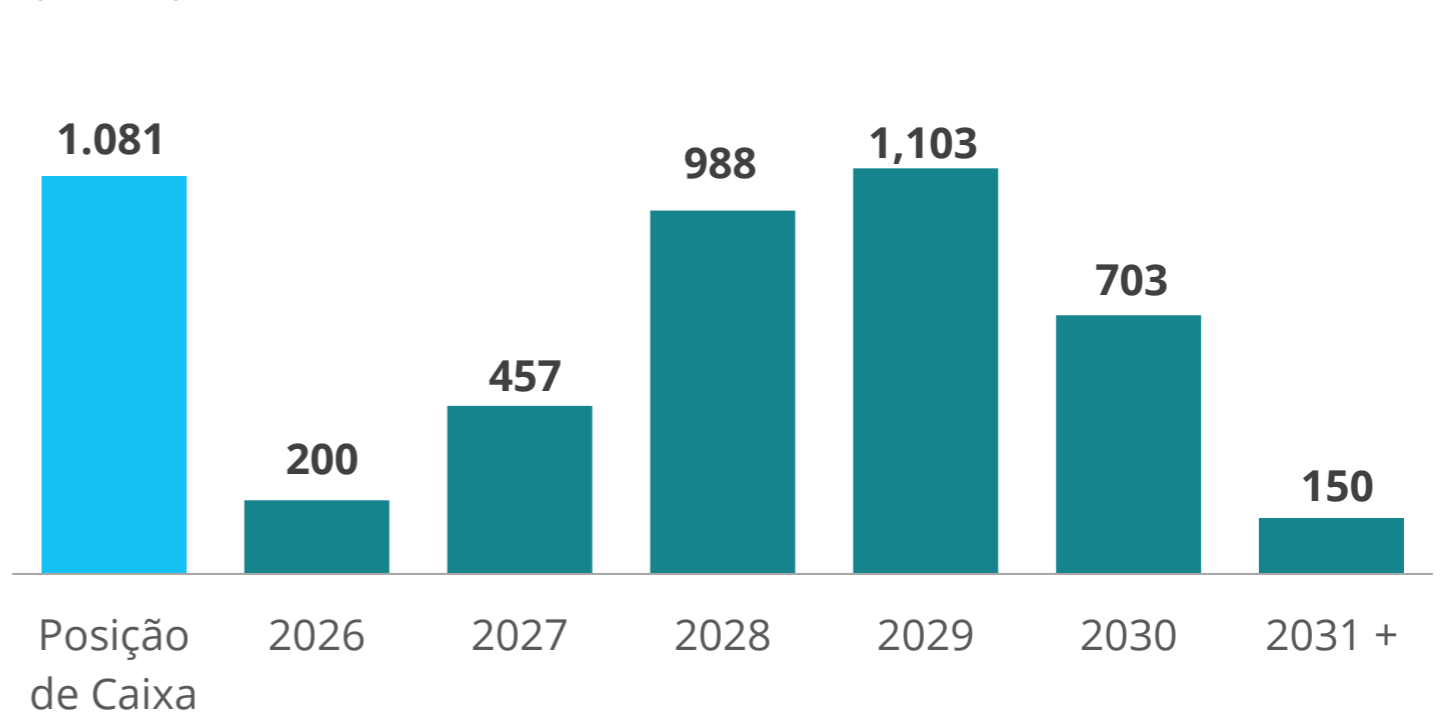
### Recomposição da Dívida Líquida – 12 meses (R\$ MM)



### Gestão de dívida



### Cronograma de amortização (R\$ MM)



<sup>1</sup> Dívida líquida excluindo "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamentos".

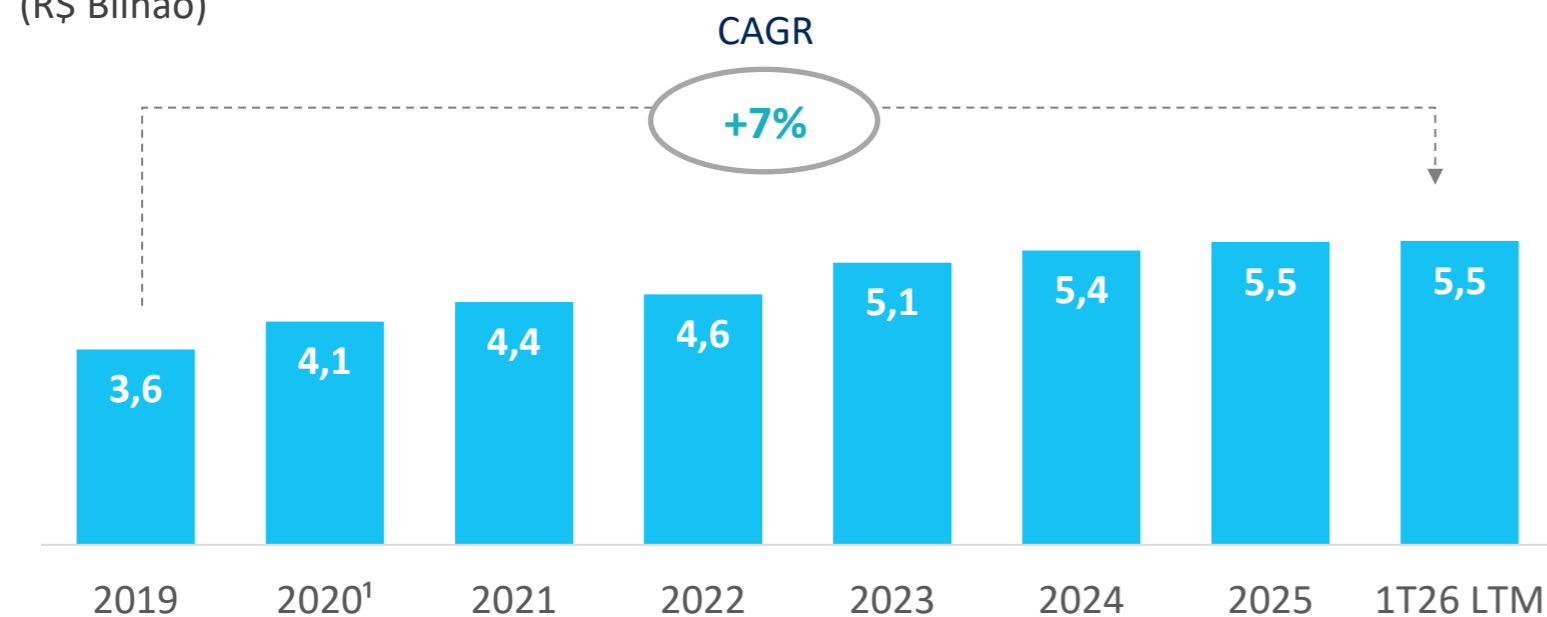
<sup>2</sup> A dívida líquida, para fins comparativos de uso de caixa, exclui R\$ 23 milhões referentes a juros retroativos já contabilizados, mas ainda não pagos.

<sup>3</sup> Dívida líquida ex-IFRS 16 / EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16).

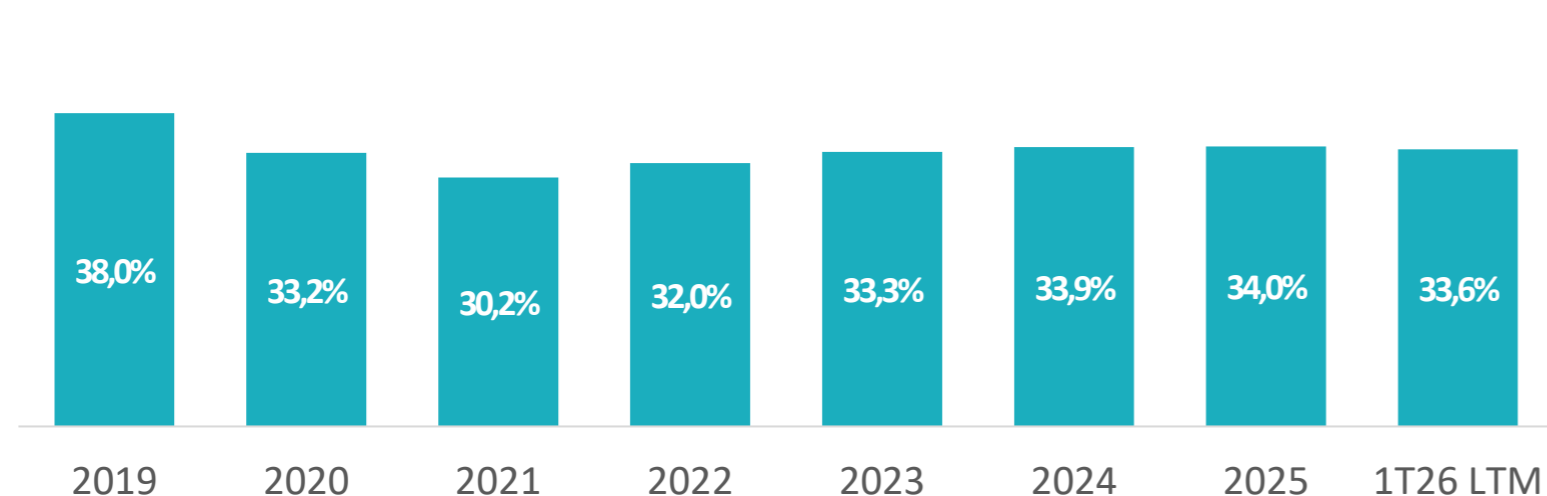
# Q Histórico de crescimento, margem e retorno ao acionista

YDUQS

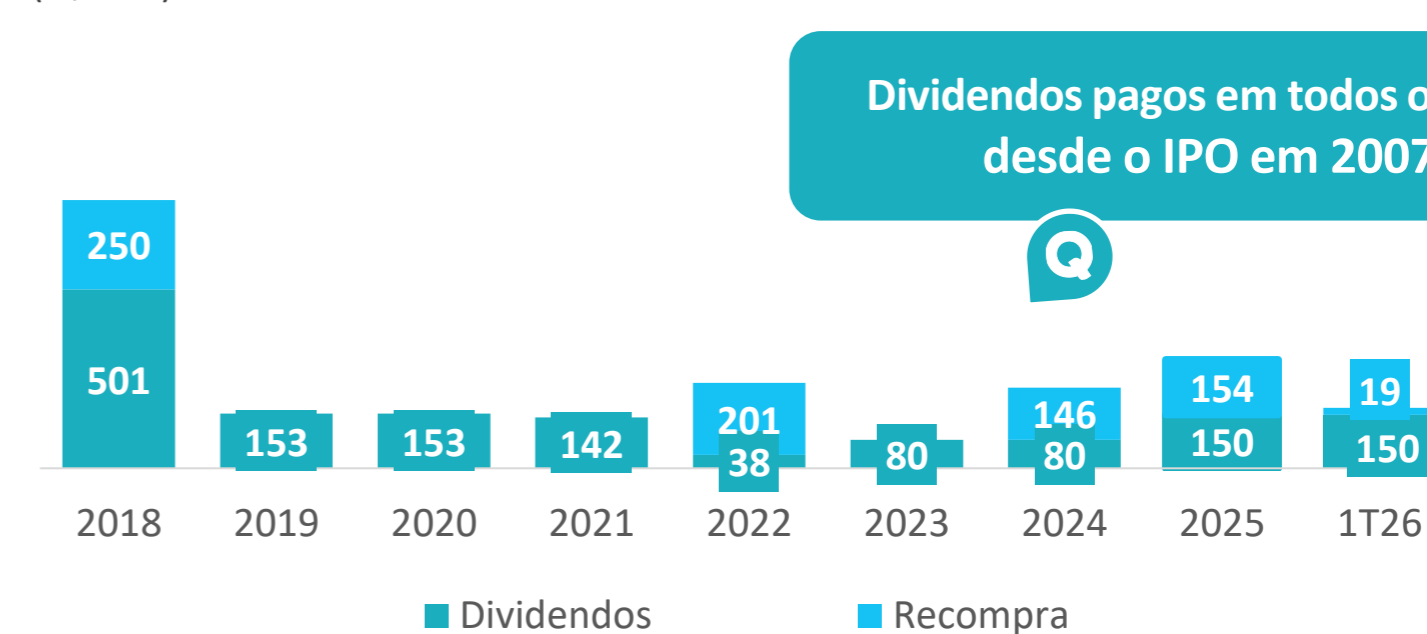
Receita Líquida  
(R\$ Bilhão)



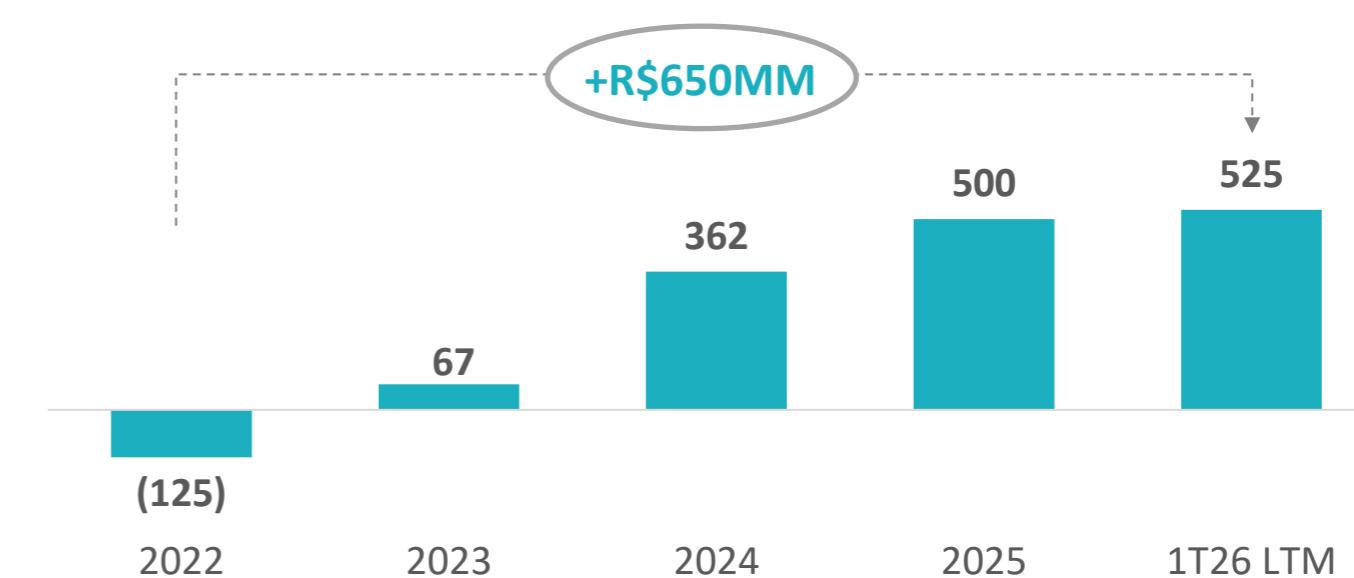
Margem EBITDA ajustada  
(%)



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



Fluxo de Caixa do Acionista  
(R\$MM)



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

<sup>2</sup> Dividendos e recompra de ações na visão caixa até o momento.

# Inovação

Fluência em IA como competência organizacional — capacitação, experimentação e aplicação prática avançam rapidamente.

Em Março/26 lançamos o PLAY – Plataforma de Agentes da YDUQS para todos os colaboradores



36 Champions participando de 21 semanas de capacitação formatada pelo time do IBMEC e nosso time de Tecnologia.

Em 1 mês, temos:

**+365**

Agentes de IA criados na plataforma



## Projeto Nora



Agente preditivo de qualidade em desenvolvimento de software: antecipa bugs e falhas em novas features antes do deploy

% de Retrabalho

**-7pp**

% de Alocação

**-16pp**

**-38%**

No custo total de retrabalhos

## Projeto PDD



Agente de IA que potencializa operações financeiras em análises simples e complexas sobre a PDD

**+99%**

De velocidade nas análises simples

**+96%**

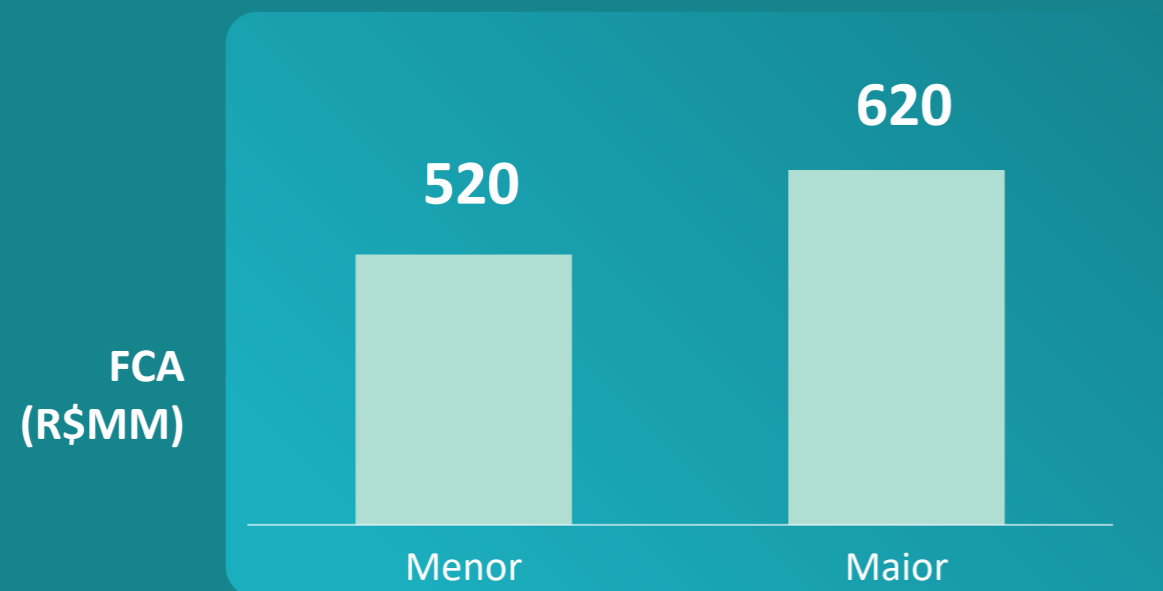
Nas análises complexas

# Q Guidance

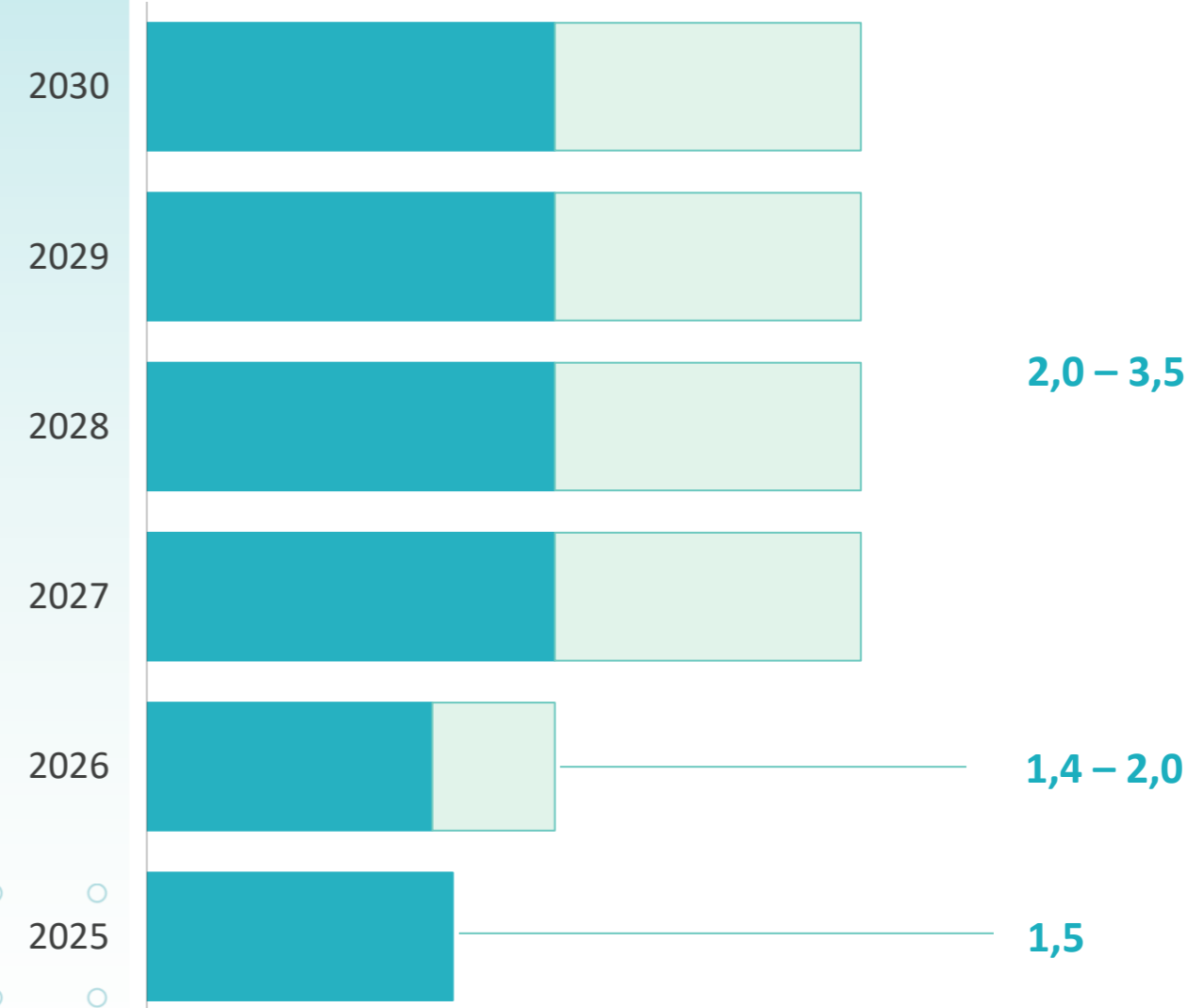
Divulgação de *guidance* sobre geração de caixa e lucro por ação.

**Forte geração de caixa**, reforçando o compromisso da Companhia com a consistente **geração de valor para seus acionistas**.

## Guidance para 2026



## Evolução do LPA Ajustado<sup>1</sup>(R\$)



<sup>1</sup>LPA 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 asseguuração externa

Plano multianual com 24 metas em três dimensões

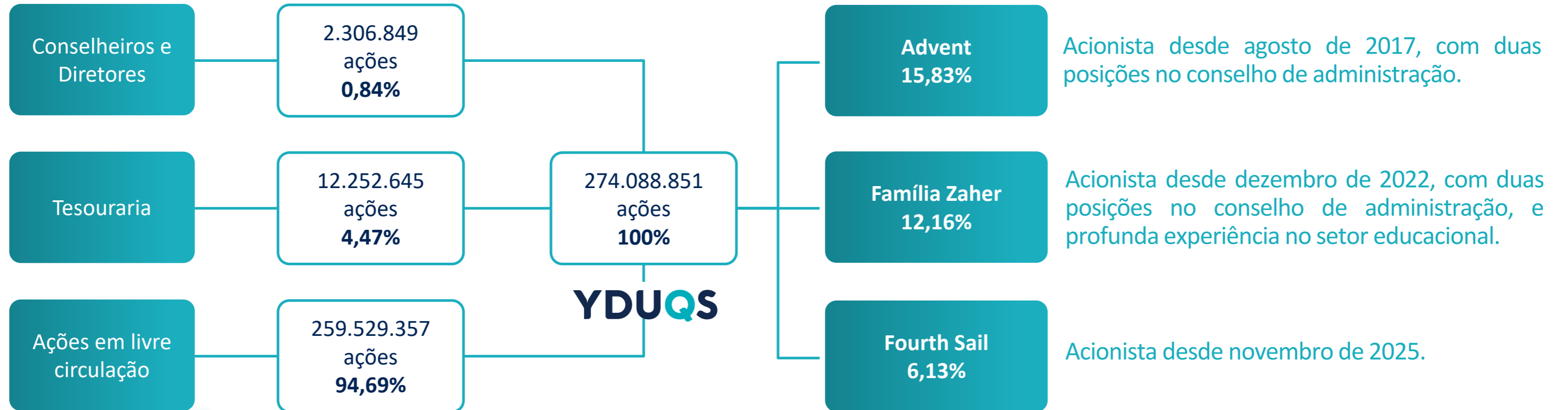
**Perfil dos nossos alunos**

- 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

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

Conselho Administrativo composto por 7 membros totalmente independentes

**Chaim Zaher**

*Presidente*

**Juan Pablo Zucchini**

*Vice Presidente*

**André Pires de O. Dias**

*Membro Independente*

**Mario Ghio Junior**

*Membro Independente*

**Brenno R. de Souza**

*Membro Independente*

**Thamila Cefali Zaher**

*Membro Independente*

**Flávio Benício J. Ferreira**

*Membro Independente*

**Membros 100%  
independentes**

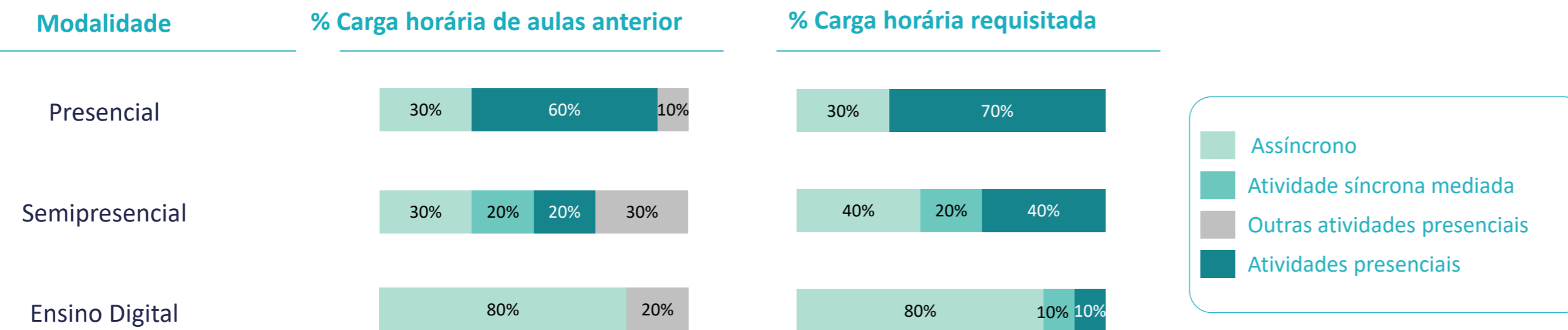
**Presidência distinta da Empresa e  
Conselho**

**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 Share<sup>1</sup> 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.

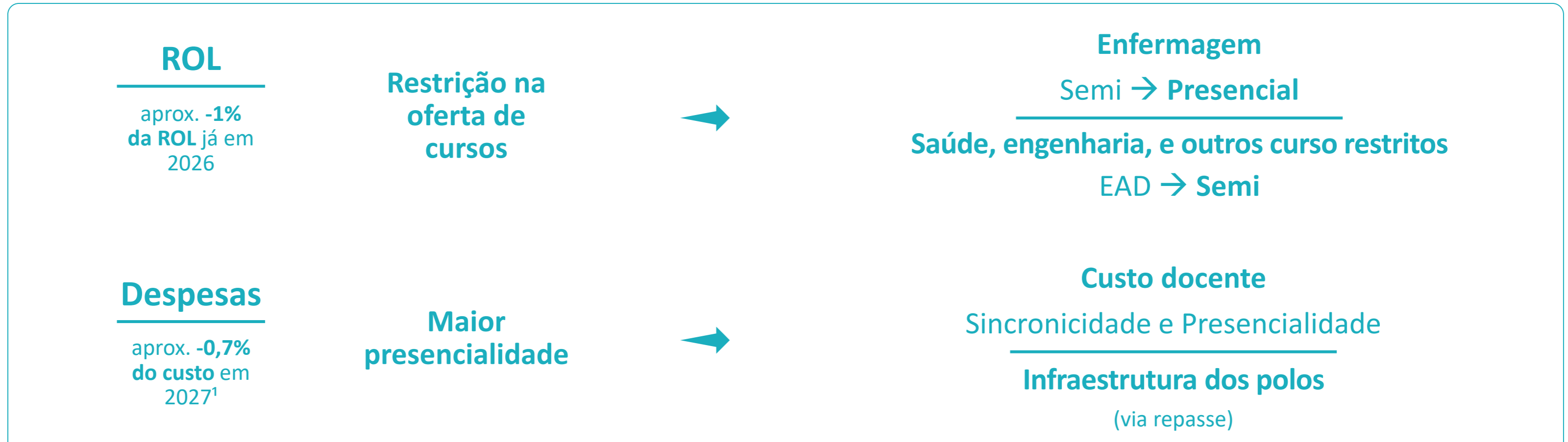


<sup>1</sup> Participações de alunos matriculados, Ensino Superior Censur (INEP, 2024)



# Novo marco Regulatório

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.

<sup>1</sup> Com um impacto parcial em 2026.



# YDUQS

**Contato do RI**

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

[www.yduqs.com.br](http://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\$553 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**



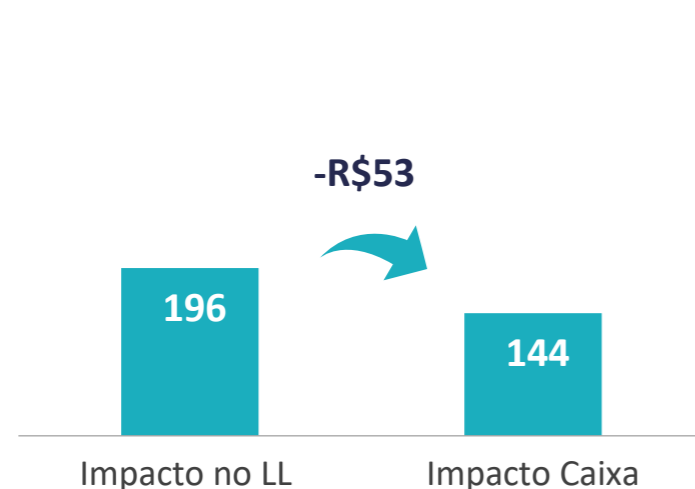
**Detalhamento da parcela DIS:**  
 $3 \times (1.000 - 79) / 45 = R\$61$



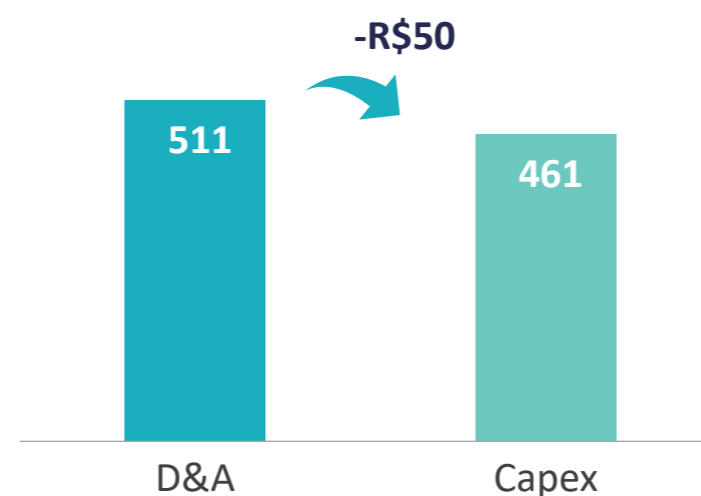
# Lucro Líquido e Geração de Caixa

Descorrelação entre Lucro Líquido e Fluxo de Caixa para o acionista em 2025.

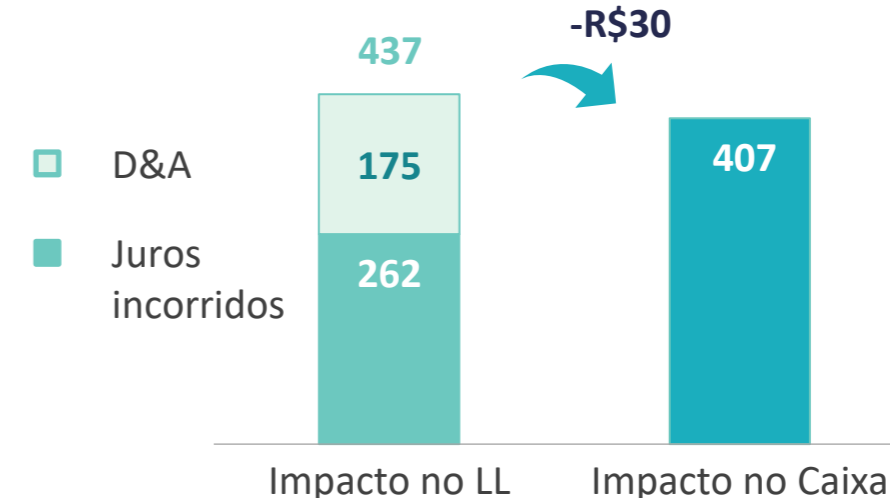
Contingência: Variação entre Demonstração de Resultados e Caixa (R\$MM)



Variação em D&A e Capex<sup>2</sup> (R\$MM)



Impacto IFRS 16 (R\$MM)



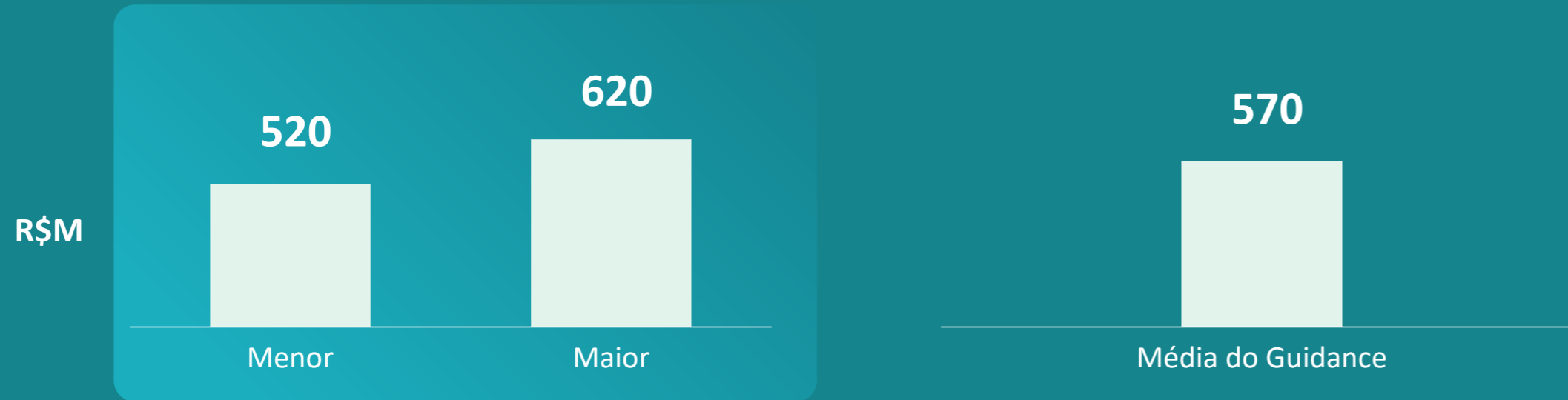
É importante mencionar que, quando comparados, o Lucro Líquido com a Fluxo de Caixa para o Acionista (FCA) apresentam uma **descorrelação decorrente de efeitos temporários**.

As diferenças entre a provisão para contingências e o desembolso efetivo, entre a depreciação e o Capex, bem como entre impacto do IFRS 16 no Lucro Líquido e o efeito no caixa, indicaram, **ao final de 2025, uma desconexão de aproximadamente R\$133MM entre o FCA e o Lucro Líquido**. Essa assimetria tende a diminuir ao longo do tempo, como Lucro Líquido convergindo para o patamar do FCA.

# Q Guidance para 2026

Assimetria entre os guidance de FCA e LPA

## Fluxo de Caixa do Acionista



## Lucro por ação

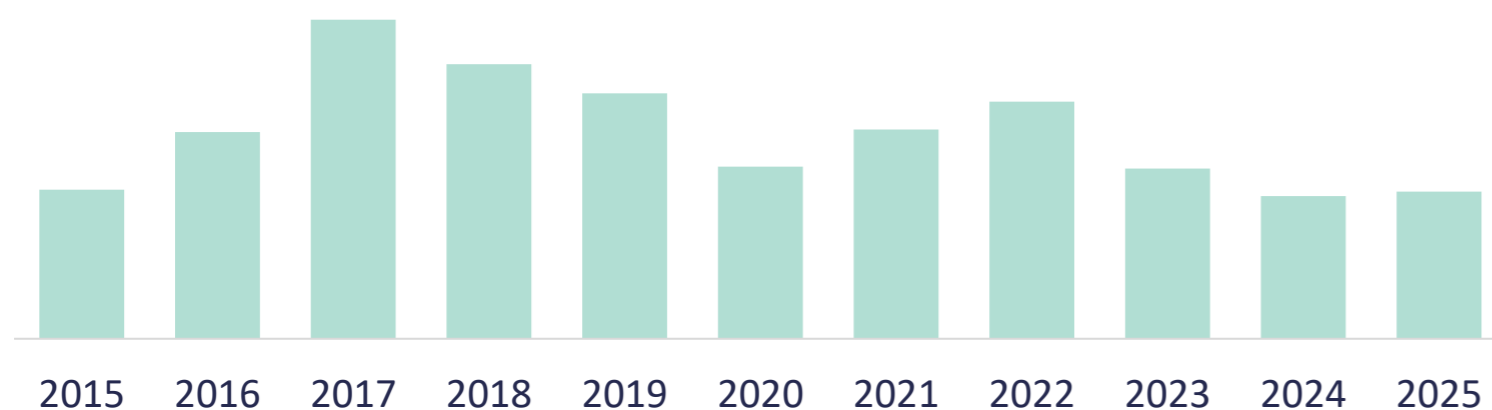


A discrepância de ~R\$120-130MM entre o *guidance* de FCA e de LPA para 2026 – com base no total de ações em circulação (ex-tesouraria) no final de abril de 2026 – **reflete os efeitos temporários da desconexão** entre Capex e Depreciação, Provisão para Contingências e Desembolsos de Caixa, e o impacto do IFRS 16 na DRE em relação ao Fluxo de Caixa.

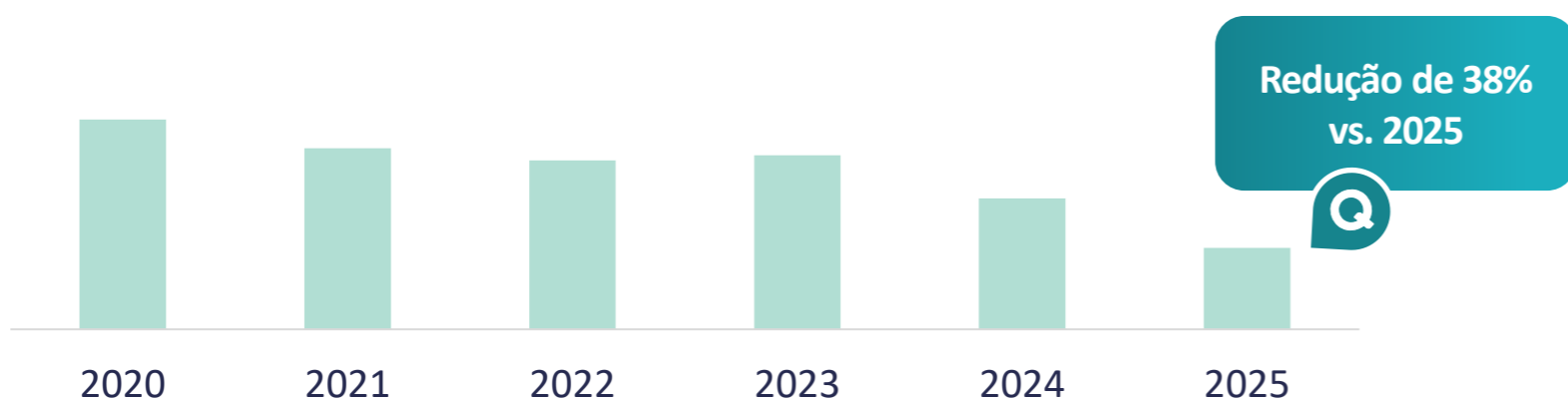
Nota: No final de abril/26, a Companhia detinha 13.903.445 ações em tesouraria.

## Provisionamento para contingências vs. desembolsos

**Total de Desligamentos<sup>1</sup>**  
(#)



**Entrada de processos trabalhistas<sup>2</sup>**  
(#)

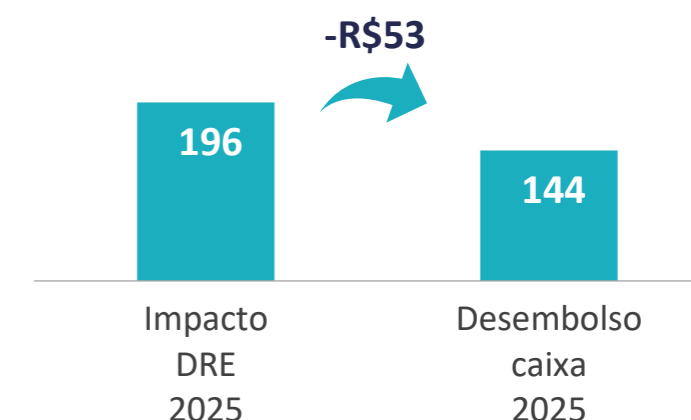


A provisão para contingências tem sido pressionada por maiores provisões para processos trabalhistas, decorrentes dos ajustes estruturais realizados entre 2017 e 2022; com a redução dos desligamentos desde 2023 e da entrada de novos processos a partir de 2024, a expectativa é de estabilidade dessa linha até o fim de 2026, com redução a partir de 2027.

As diferenças entre a provisão para contingências e os desembolsos efetivos geram uma desconexão entre o lucro líquido e o fluxo de caixa ao acionista. Cerca de 80% dessas contingências estão relacionadas a processos trabalhistas, o que explica essa dinâmica.

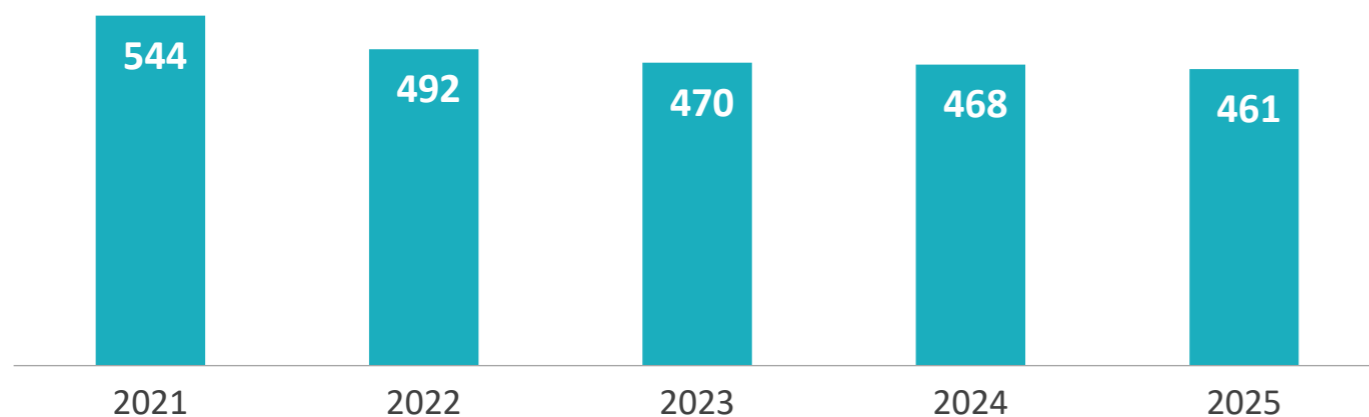
Atualmente, o nível de provisionamento supera os desembolsos realizados, mas a tendência é de convergência gradual para o patamar de caixa.

**Contingências: delta DRE e Caixa<sup>3</sup>**  
(R\$MM)

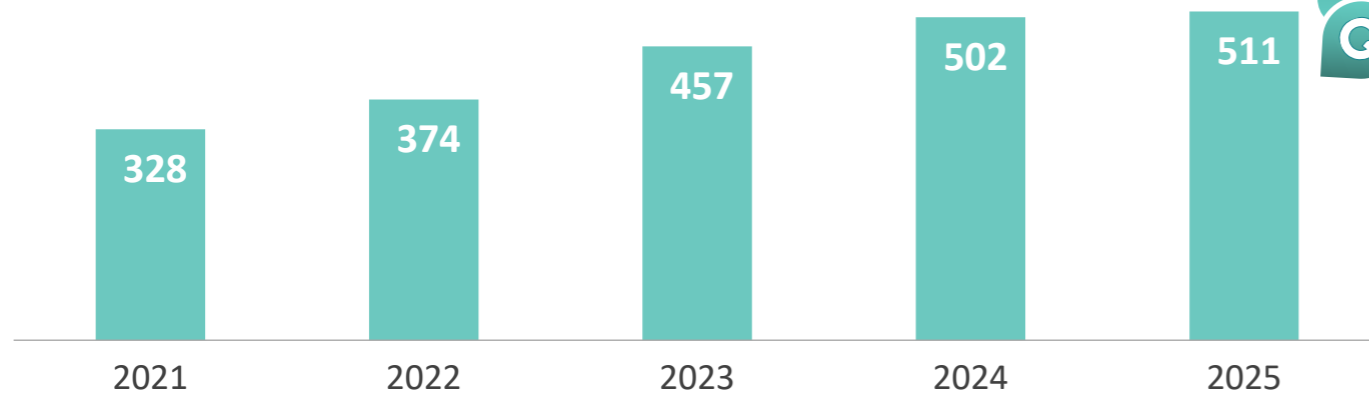


<sup>1</sup>Desligamentos de docentes. | <sup>2</sup>Processos trabalhistas associados aos docentes. | <sup>3</sup>Considera a composição do resultado: adições, reversões e atualização monetária das contingências. Nota explicativa 17 das DFs.

**Histórico Capex**  
(R\$MM)

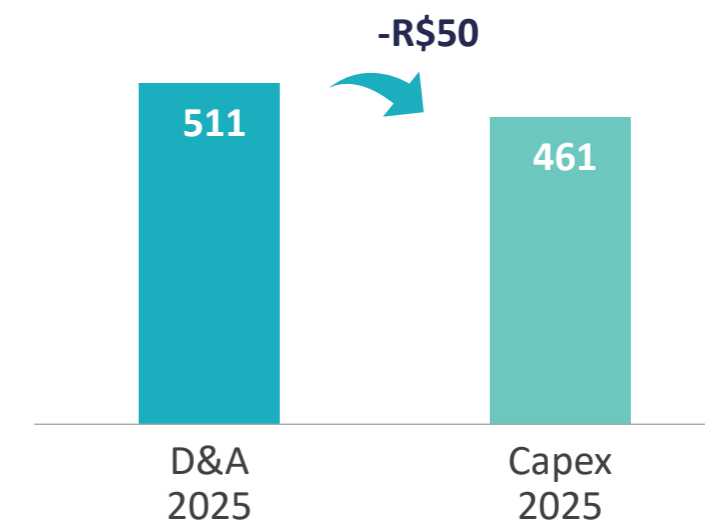


**Histórico D&A ex-IFRS 16 e ágio<sup>1</sup>**  
(R\$MM)



Sinal de estabilização e tendência de queda

**Delta D&A e Capex<sup>2</sup>**  
(R\$MM)

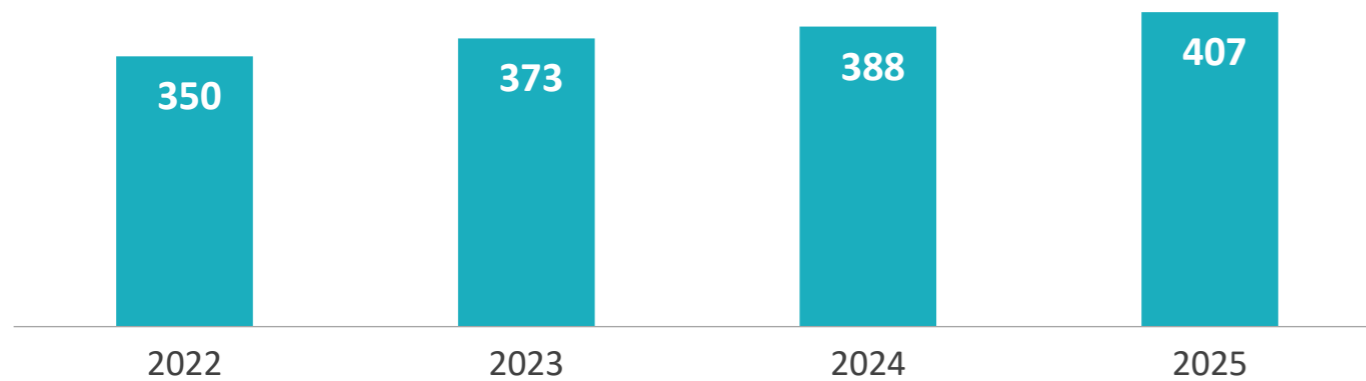


A **mudança no perfil de investimentos** — hoje mais concentrado em tecnologia — gerou um **descompasso entre a depreciação e o capex**, gap que **tende a se reduzir** ao longo do tempo.

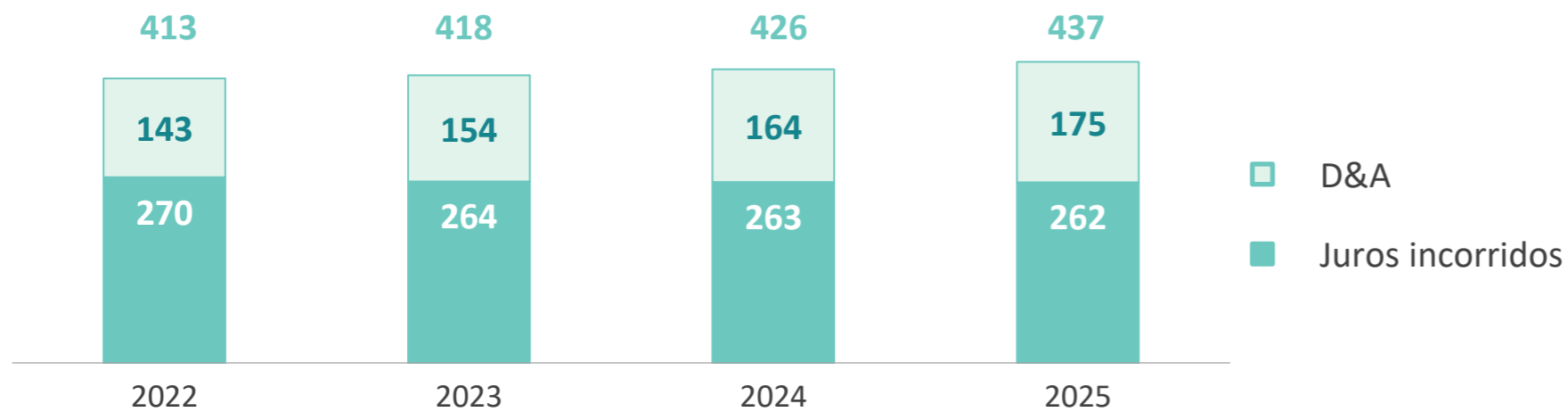
No ano de 2025 a desconexão entre as provisões para contingências (slide anterior) e entre a depreciação e o capex totalizou R\$89MM, impactando a DRE negativamente em relação ao patamar do FCA. É esperado que, no tempo, as linhas de provisão para contingências e D&A, que impactam a DRE, convirjam para o desembolso efetivo de caixa.

<sup>1</sup> Informações disponíveis na demonstração do fluxo de caixa nas demonstrações financeiras da Companhia e na página 40 do Release de Resultados do 4T25.

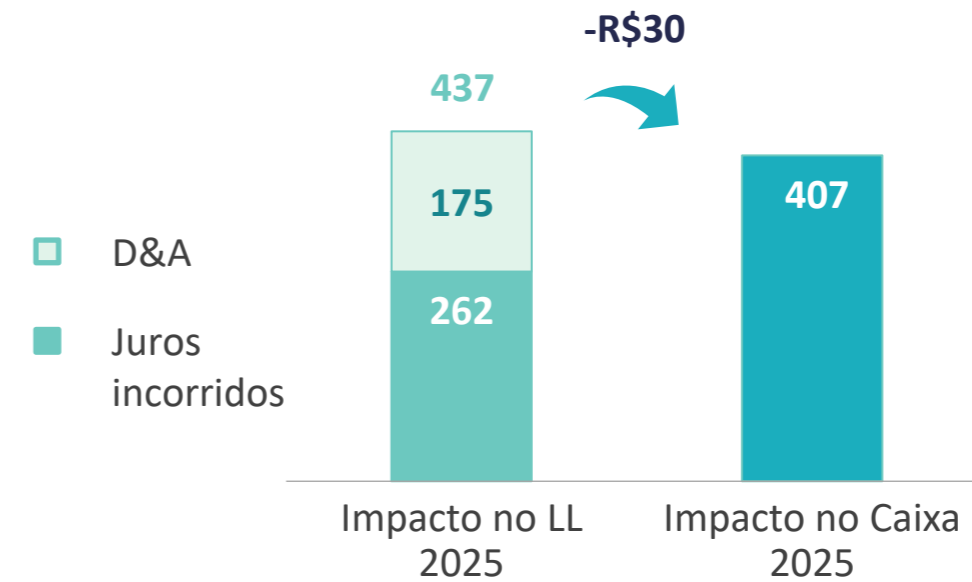
## Desembolso Caixa – Efeito IFRS 16 (R\$MM)



## Impacto no LL – Efeito IFRS 16 (R\$MM)



## Impacto IFRS 16 (R\$MM)



A atual **assimetria entre a despesa IFRS 16 e o caixa de alugueis** é explicada pela celebração de novos contratos, que têm impacto acelerado no resultado. **Espera-se que essa diferença diminua** com a maturação dos contratos, até o ponto em que o efeito contábil poderá ser menor que o desembolso de caixa. **O impacto financeiro real do aluguel é melhor observado na visão de caixa (ex-IFRS 16).**