

YDUQS

Apresentação de Resultados

2T25 & 1S25

14 de agosto de 2025

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3

ICO2 B3
IDIVERSA B3



ISEB3

Rio de Janeiro, 14 de agosto de 2025 - A YDUQS Participações S.A., uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao 2T25.

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.

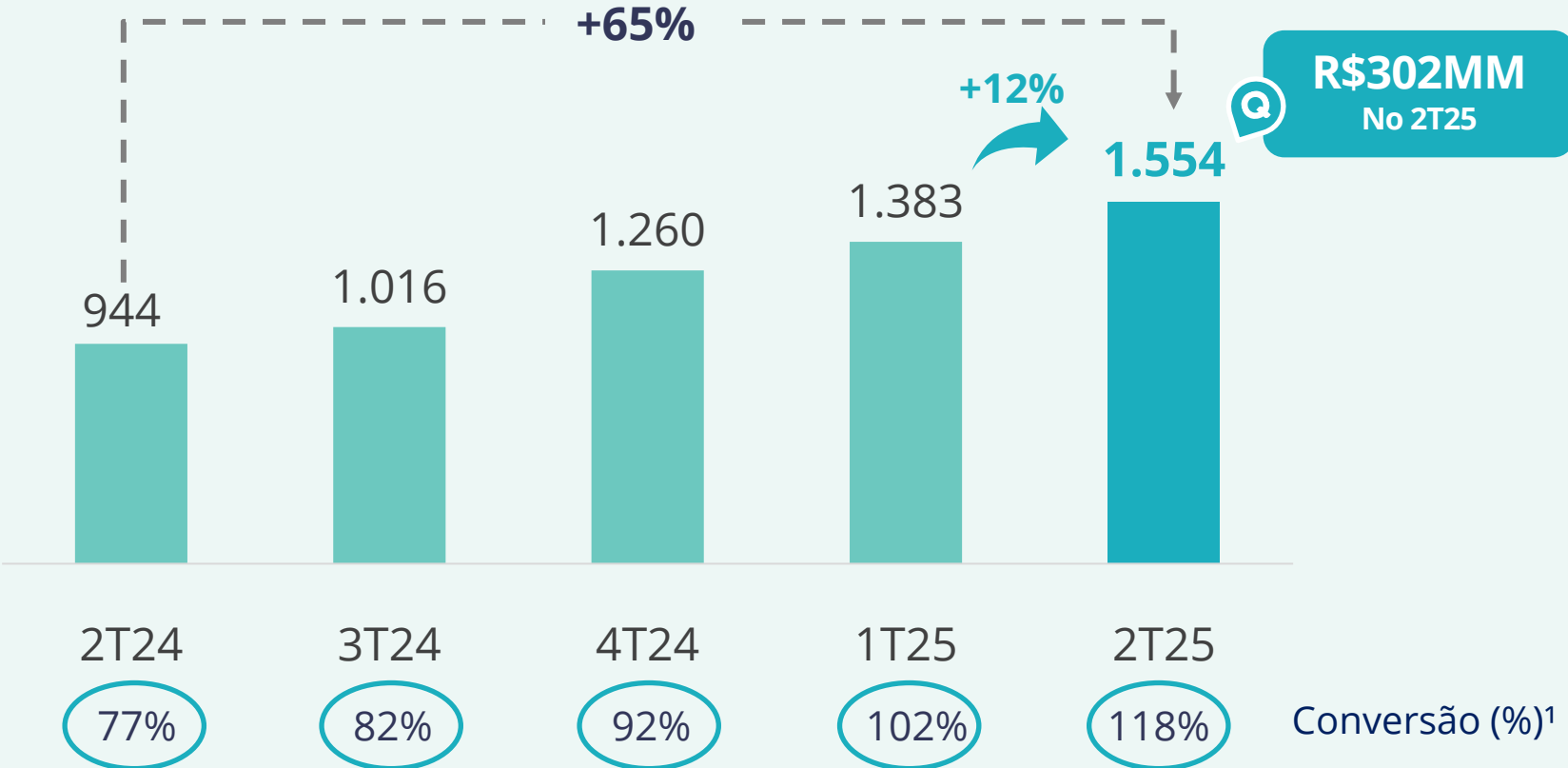
Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia 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.

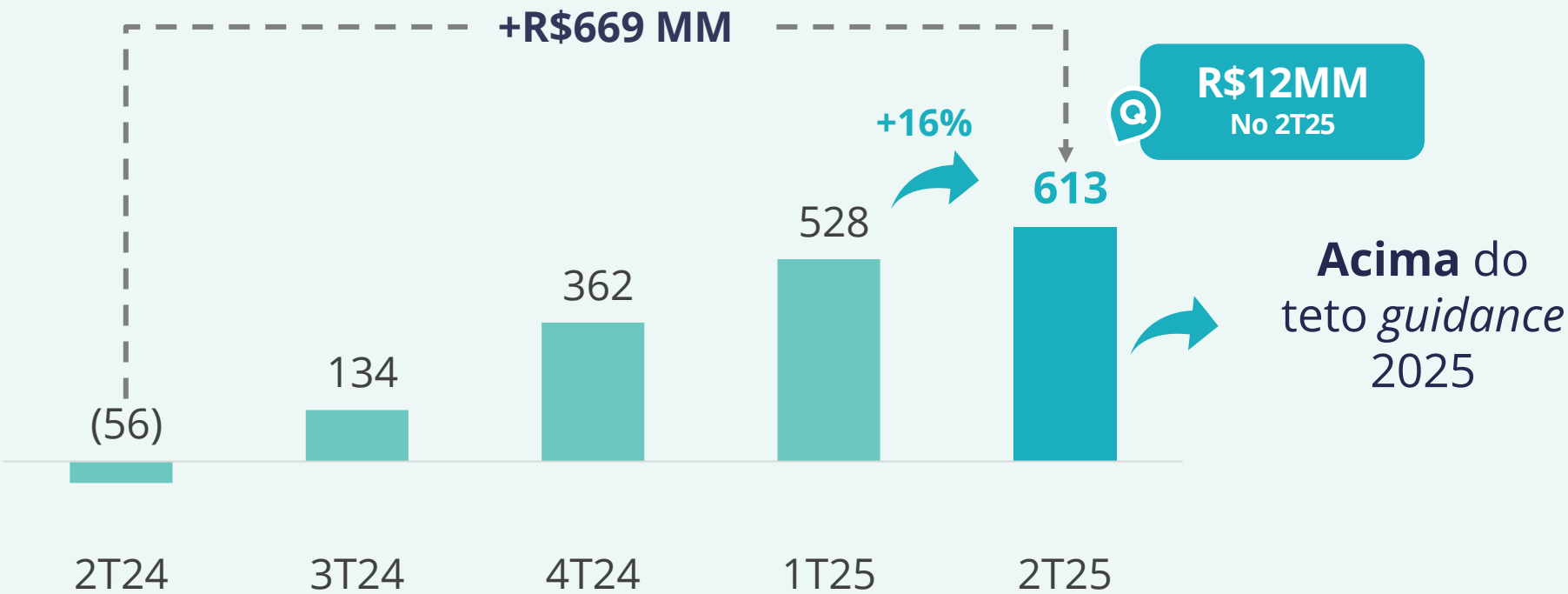


Destaques | FCA dos últimos 12 meses chega em R\$613MM

FCO – 12 meses
(R\$MM)



FCA – 12 meses
(R\$MM)



Captação 25.3²:
+16%



Renovação Digital: **71%**
+4,7 p.p. vs. 2T24



PMR de **94 dias**
-9 dias vs. 2T24



Ibmec



EBITDA **+53%** vs. 2T24



Mg. EBITDA **+7 p.p.** vs. 2T24



Captação Pós Live **+79%** vs. 1S24



Semipresencial



+90% de captação vs. 1S24

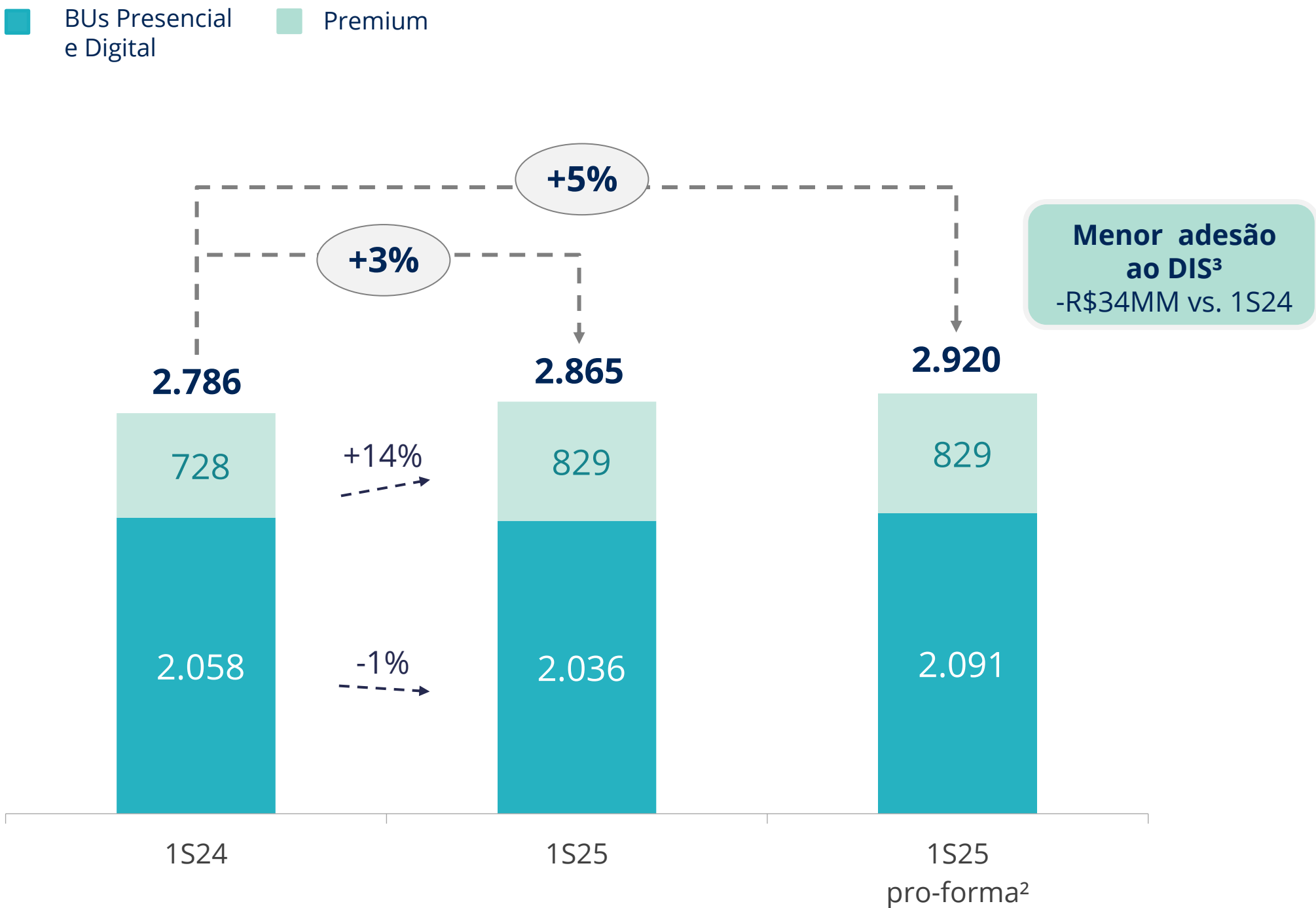


99 mil alunos (+63% vs. 2T24)

¹ Conversão de caixa: fluxo de caixa operacional/EBITDA ex-IFRS16

² Performance da captação do ciclo 25.3, no dia 10 de agosto, comparada ao mesmo período de 2024. Modalidades Presencial, Semipresencial e Digital.

Receita Líquida Total¹ (R\$MM)



✓ **Provisionamento** de 5% da receita de captação dos calouros não-engajados ao longo de 2025. Principais benefícios:

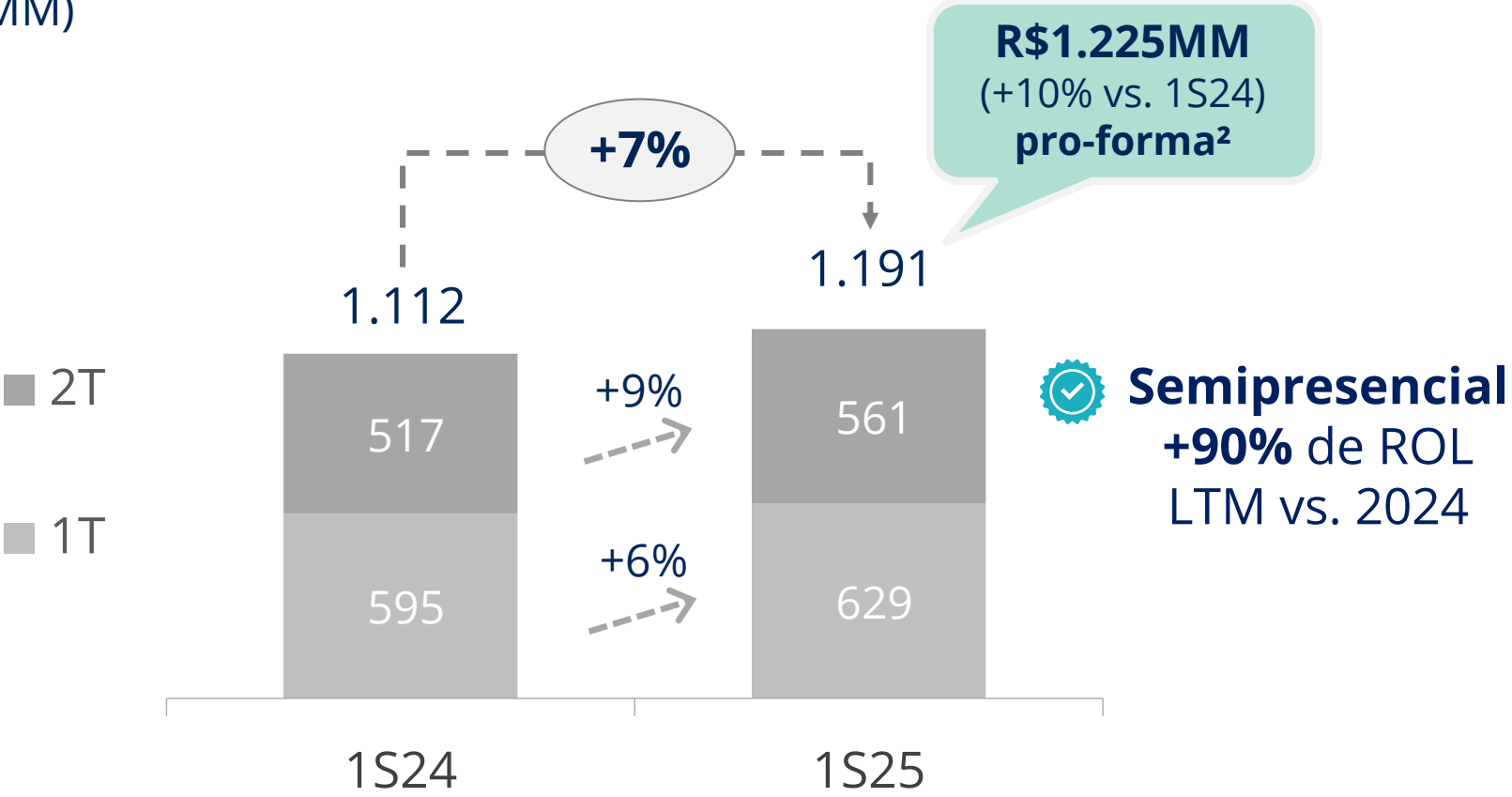
- **Sem efeito caixa** e com **impacto neutro no resultado após ciclo de 18 meses;**
- **Menor volatilidade** entre os trimestres;
- **Redução da PDD;**
- Aumento na **satisfação dos alunos;** e
- Maior probabilidade de **recaptação de alunos.**

¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R\$5,7 milhões, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.

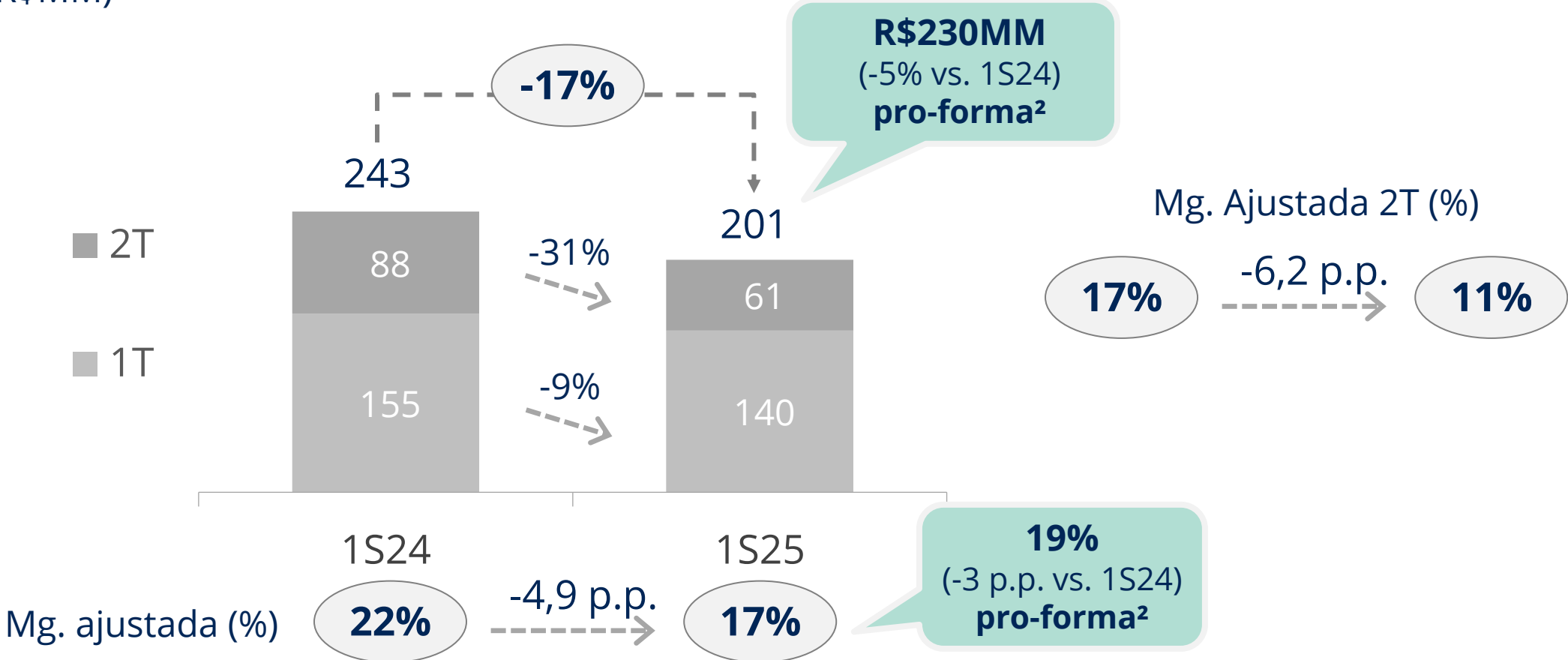
² Desconsidera o impacto de R\$55MM do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.

³ R\$19,1 milhões no 1T25 e R\$14,5 milhões no 2T25.

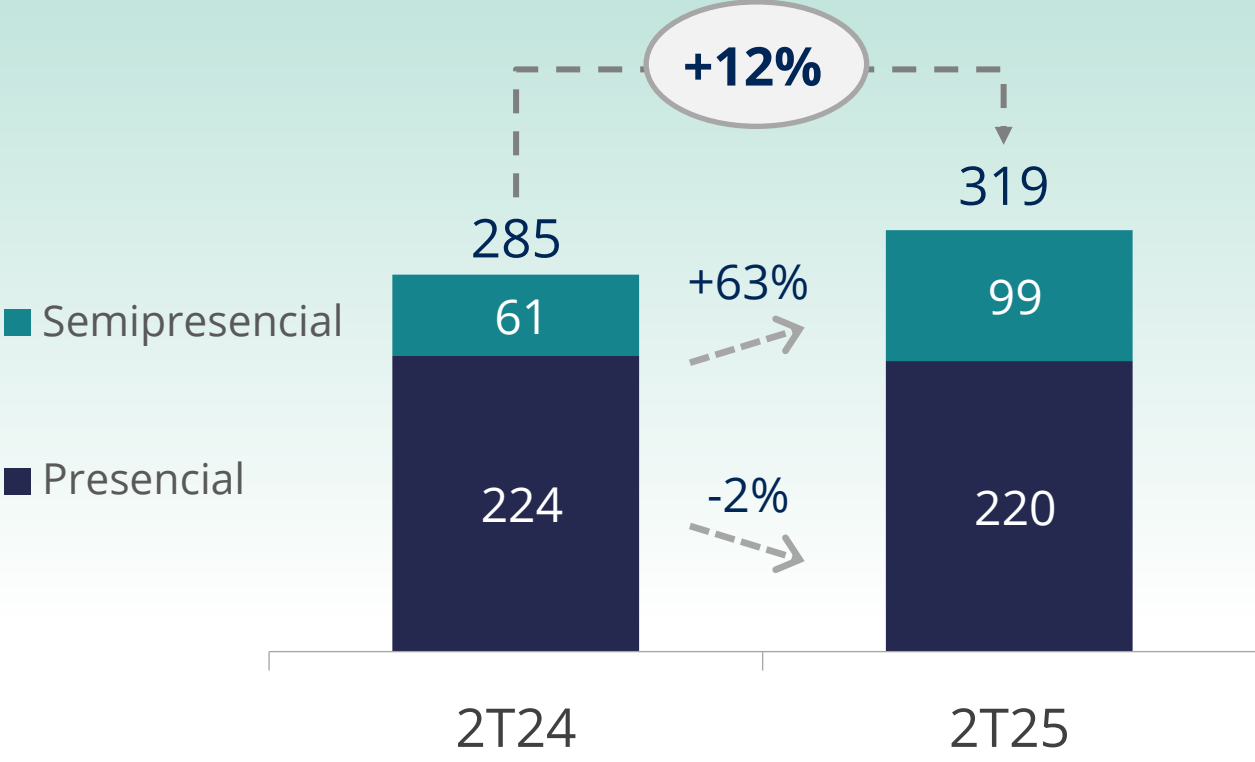
Receita Líquida¹
(R\$MM)



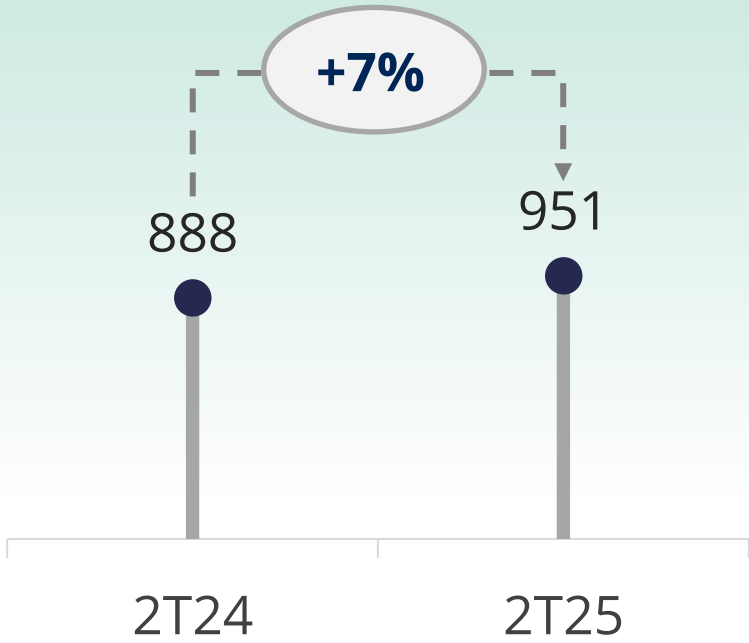
EBITDA ajustado¹
(R\$MM)



Base total de alunos
(mil alunos)



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

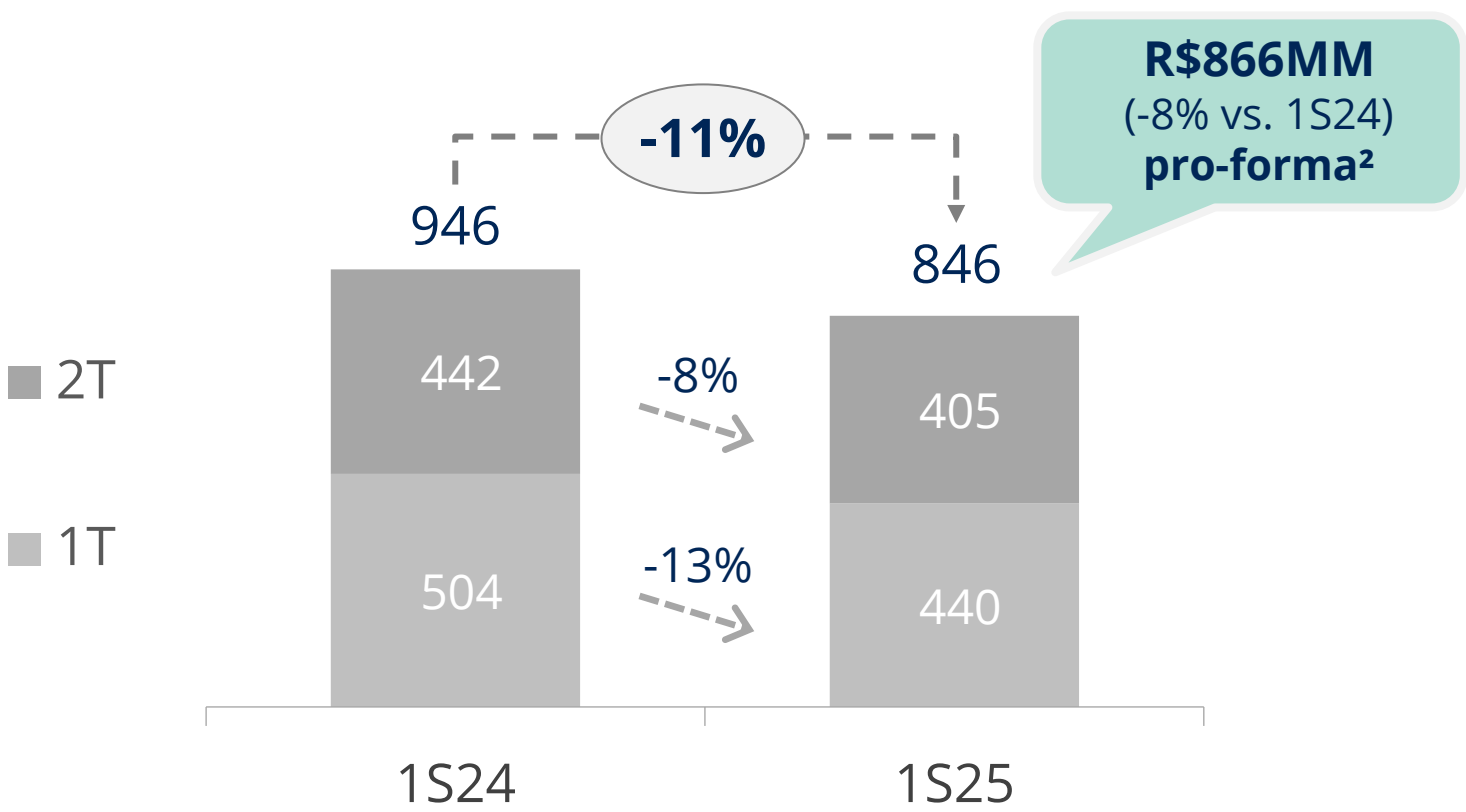


Renovação em 84%
Em linha com 2T24

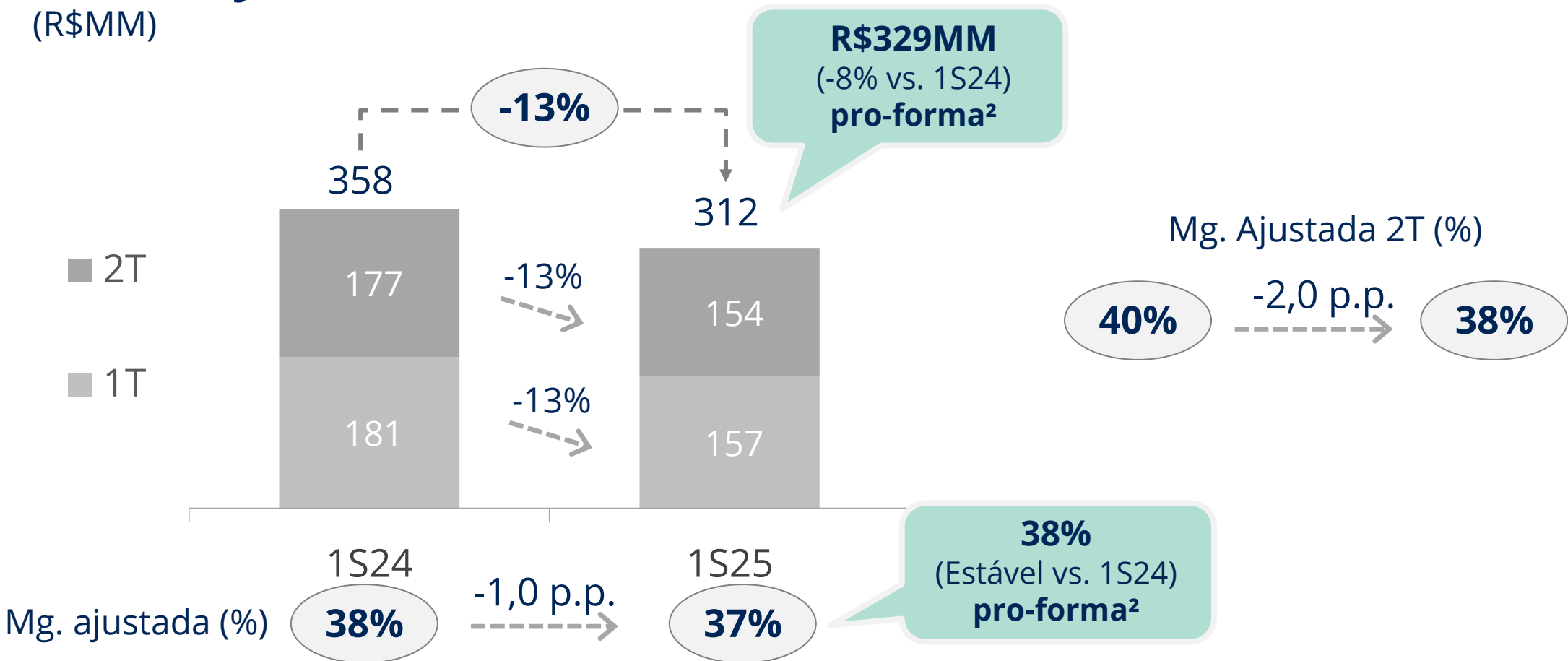
¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R\$1,7 milhão, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
² Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.
³ Ticket não considera alunos ProUni e bolsistas.

Ensino digital | Trade up para o Semi não impacta o ticket. Renovação +4,7 p.p.

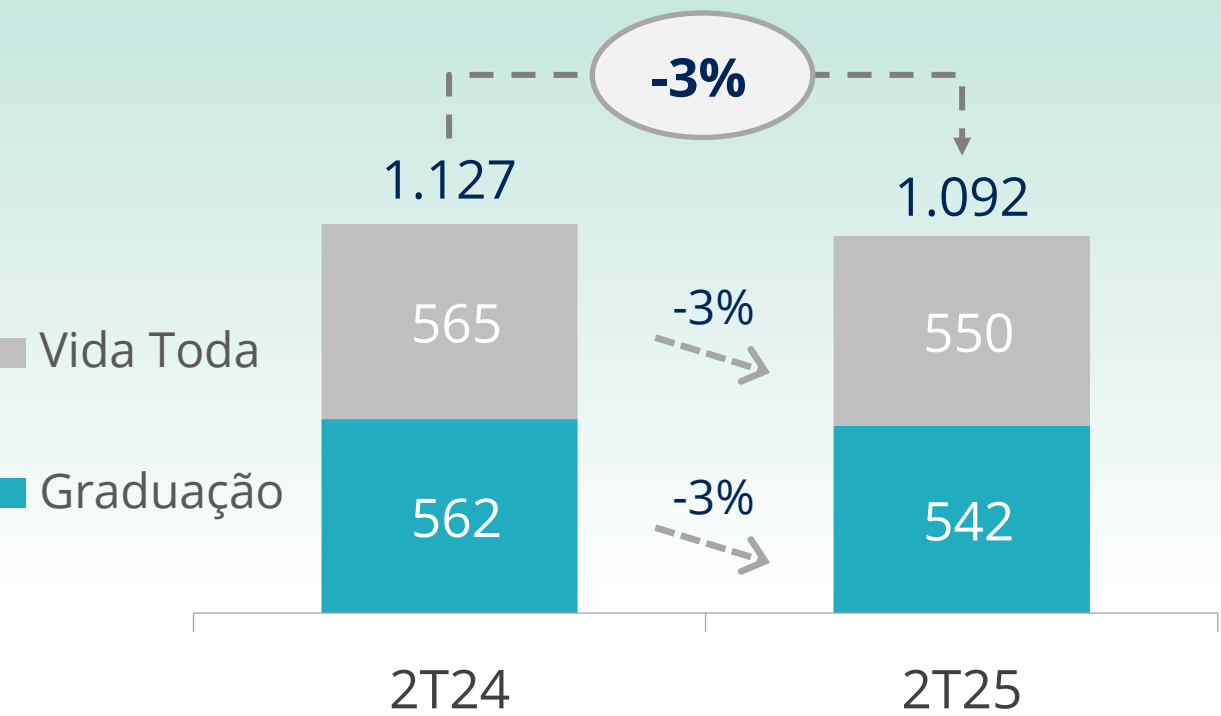
Receita Líquida¹ (R\$MM)



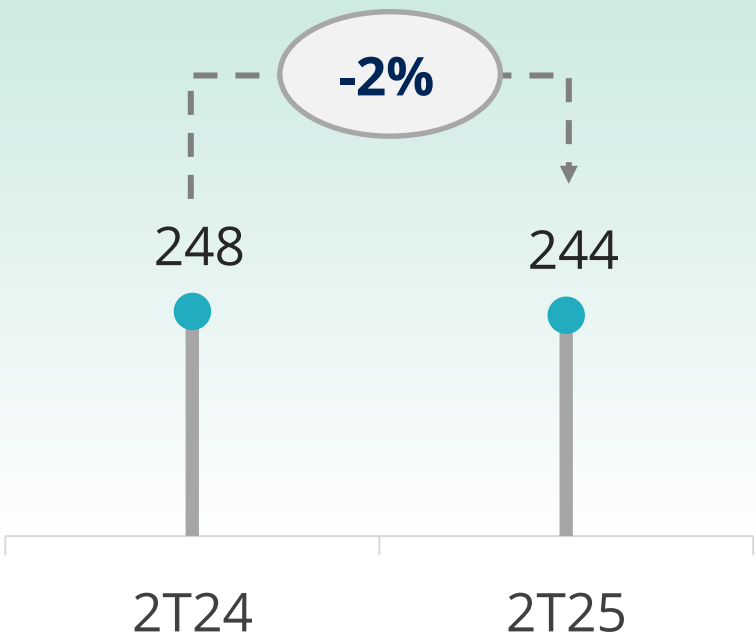
EBITDA ajustado (R\$MM)



Base total de alunos (mil alunos)



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

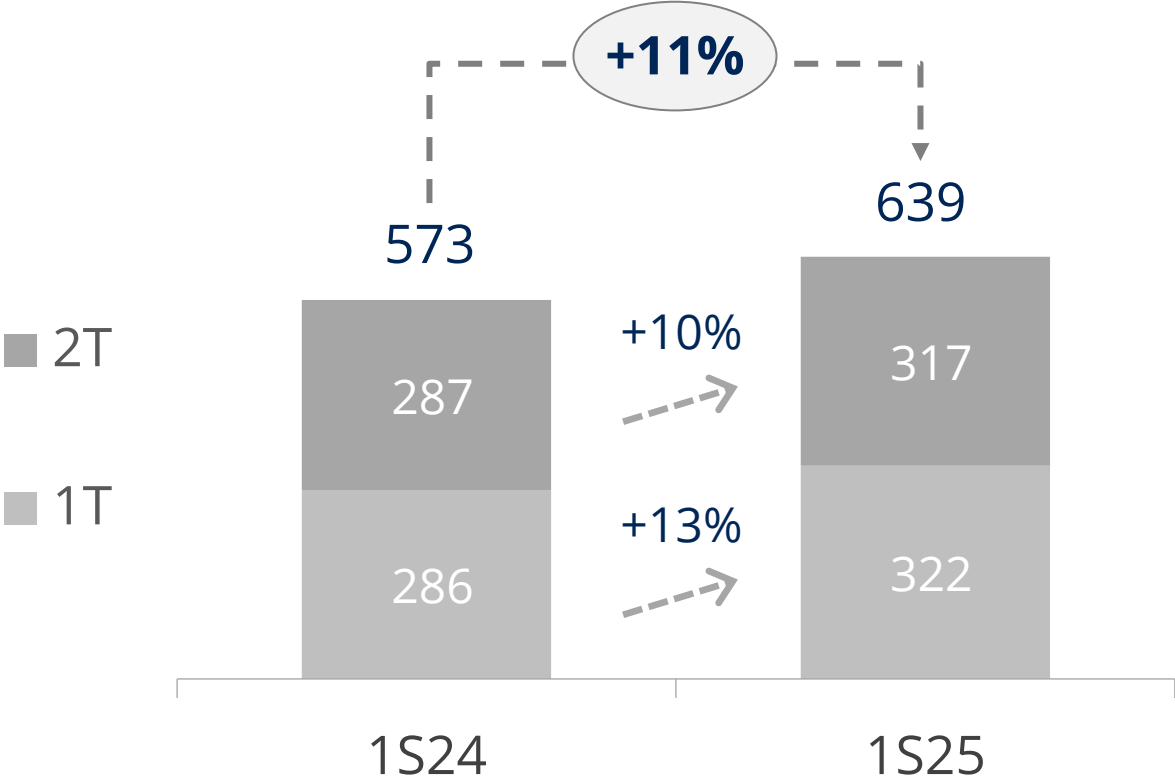


Renovação em 71%
+4,7 p.p. vs. 2T24

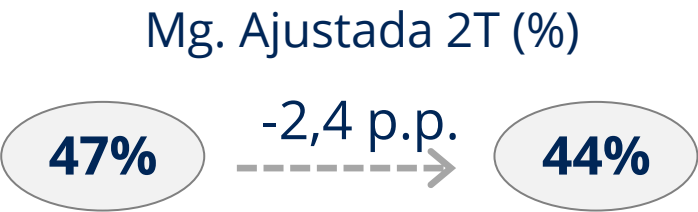
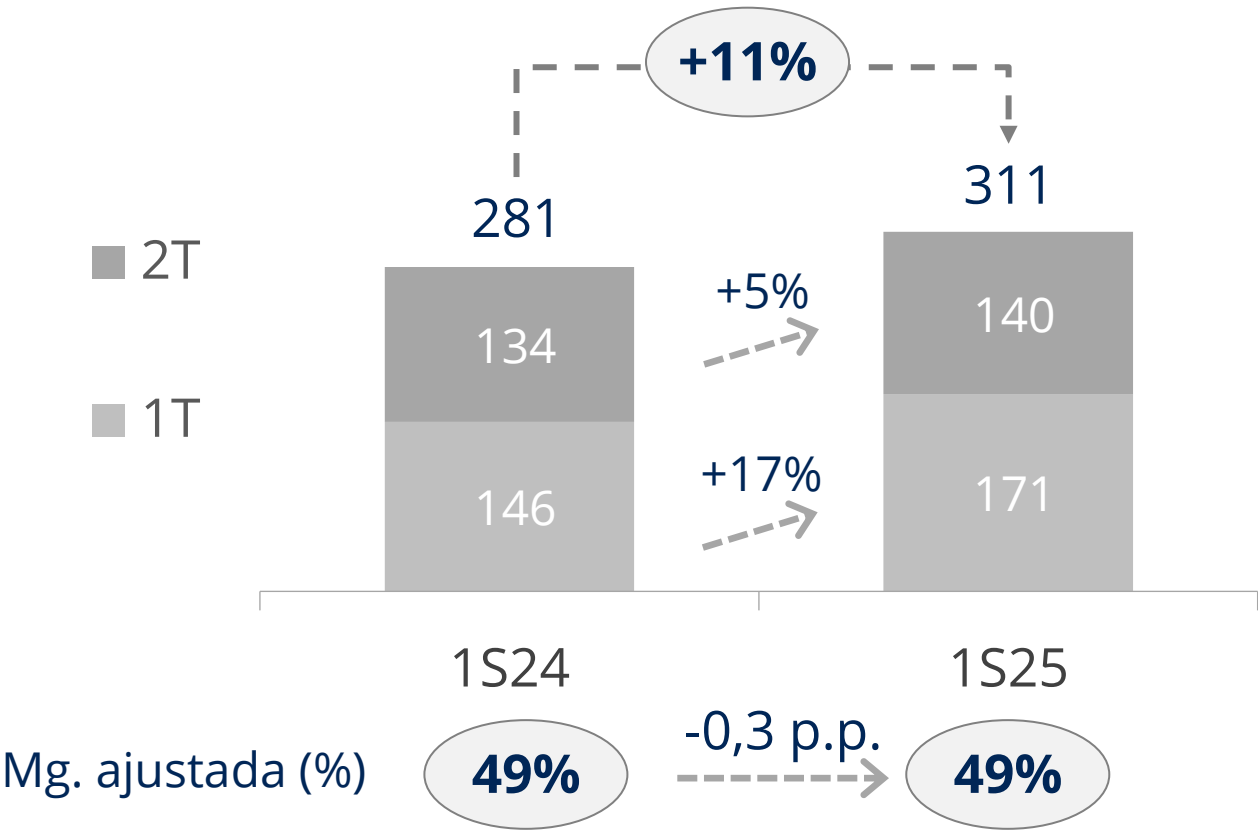
Captação
-7,9% vs. 2T24

¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R\$4,0 MM, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
² Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.

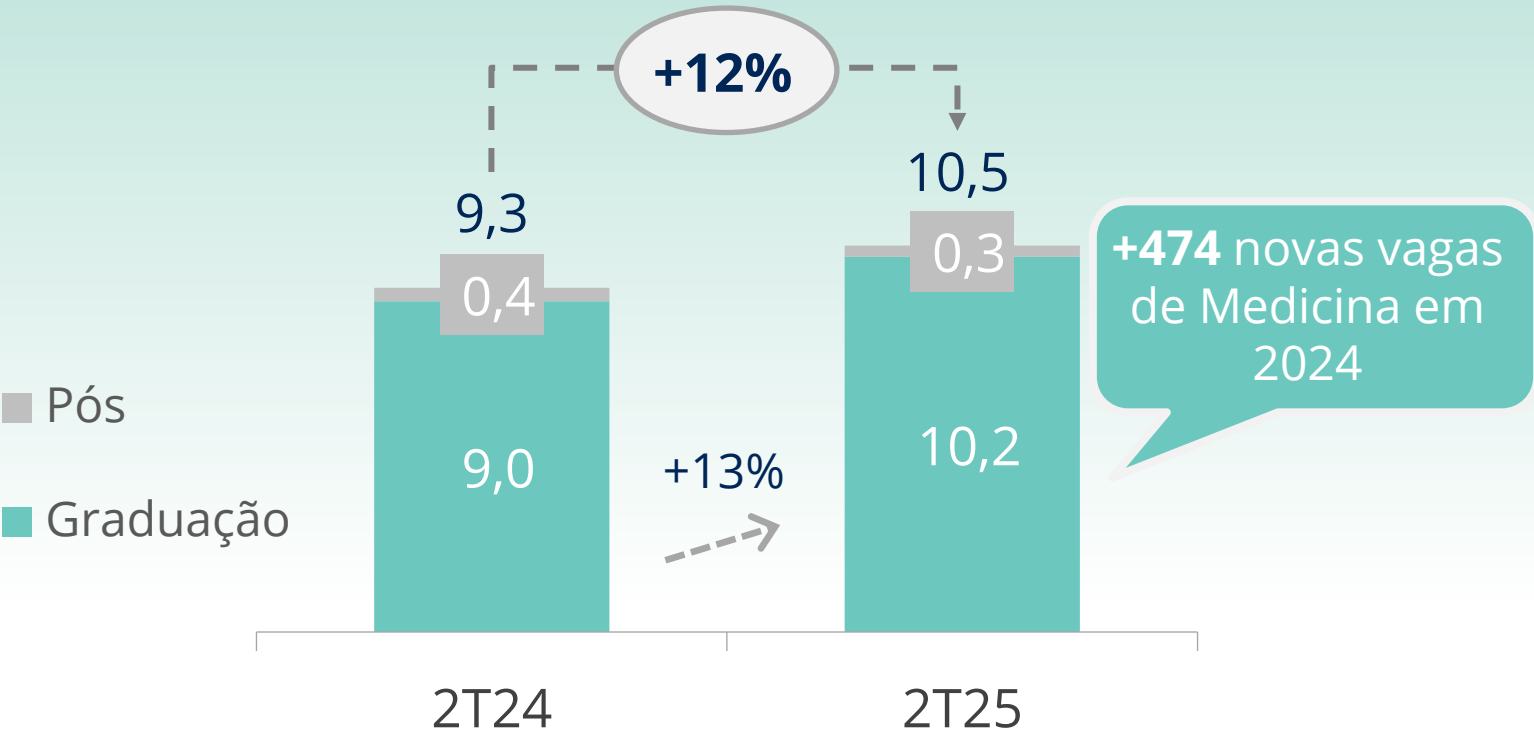
Receita Líquida
(R\$MM)



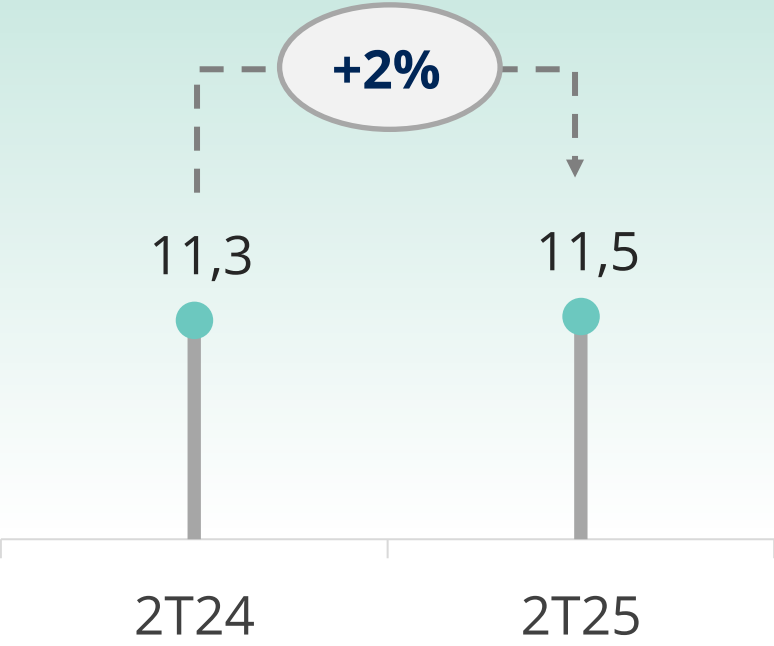
EBITDA ajustado
(R\$MM)



Base total de alunos
(mil alunos)

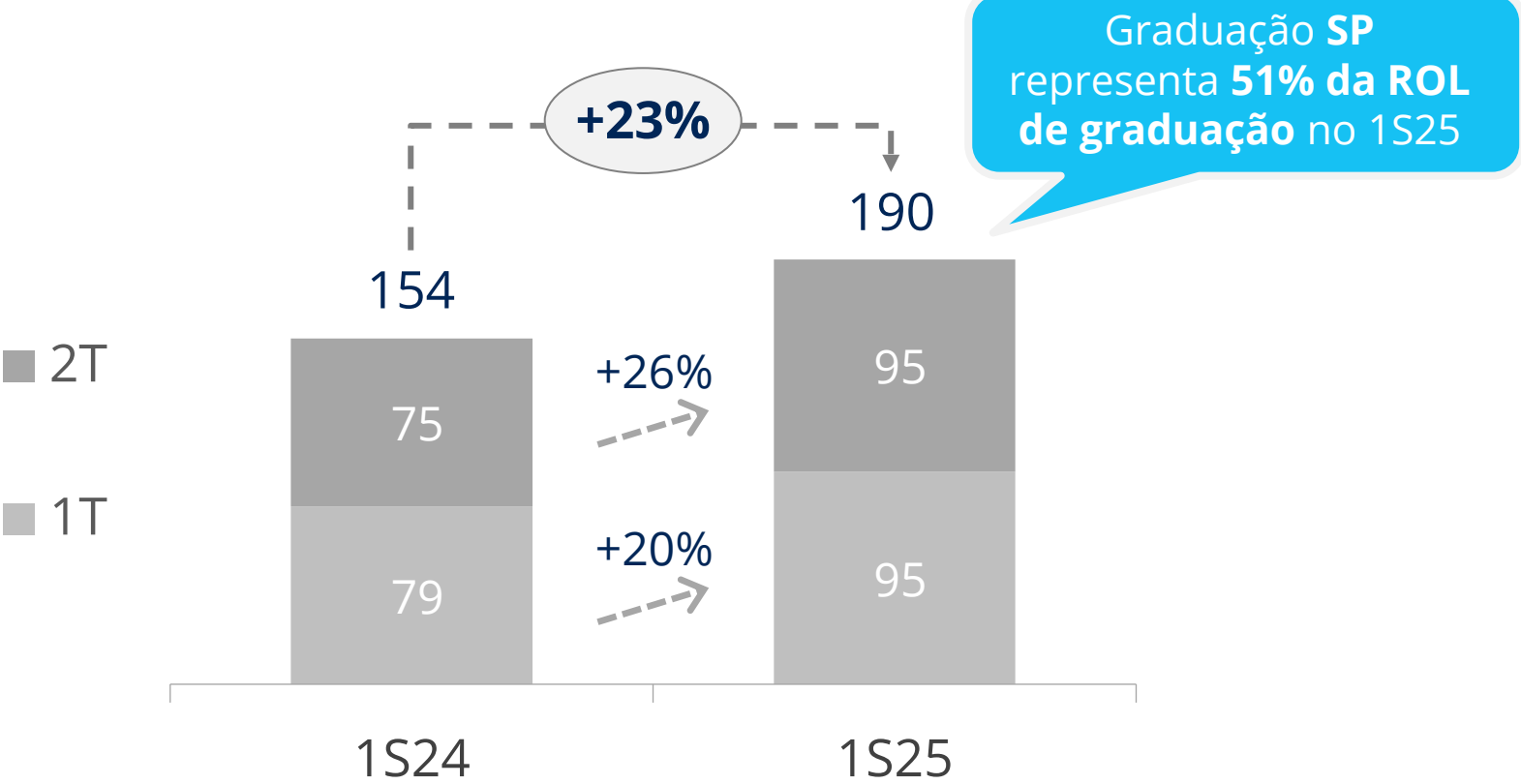


Ticket Médio Graduação
(R\$ mil/mês; TM de veteranos com +1 ano)

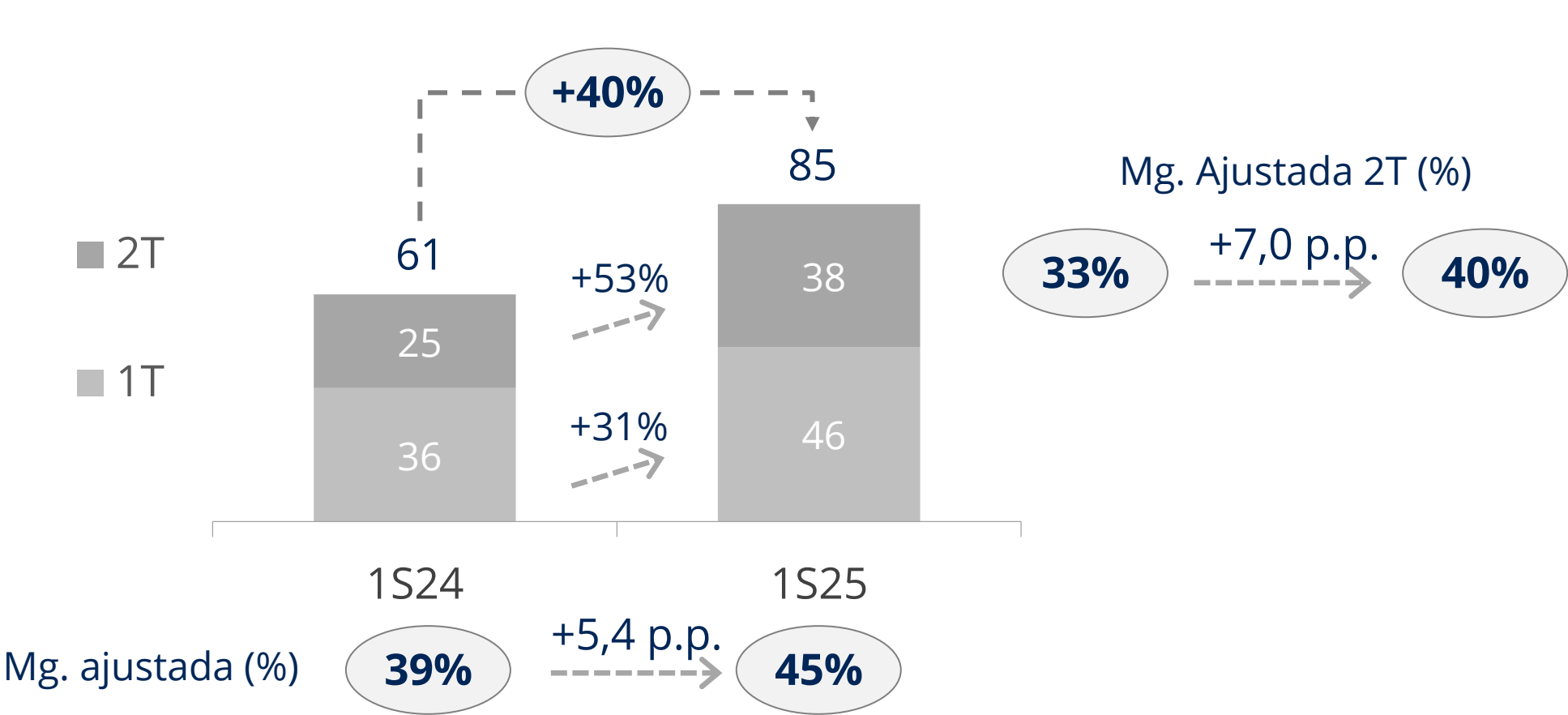


Renovação em 97%
Em linha com 2T24

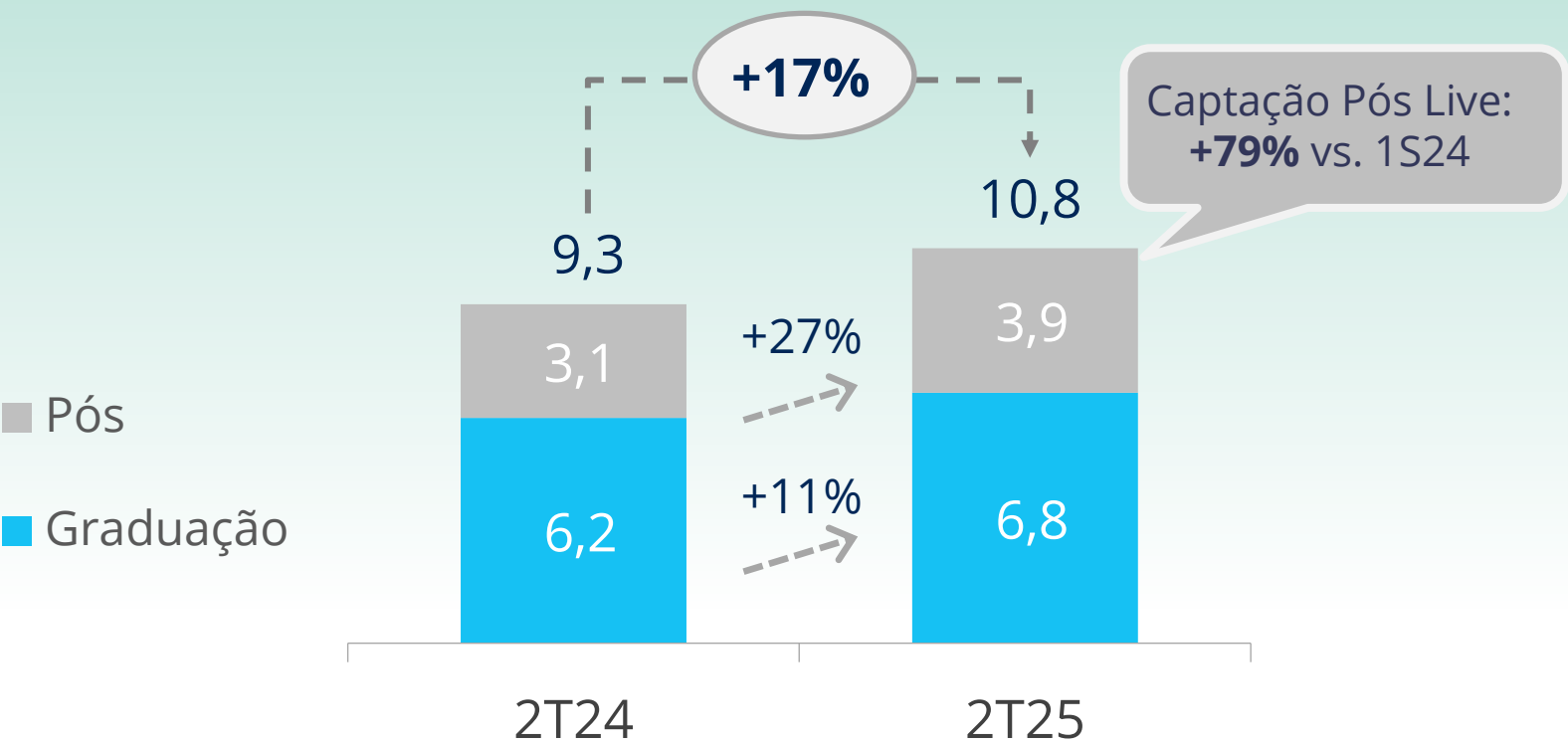
Receita Líquida
(R\$MM)



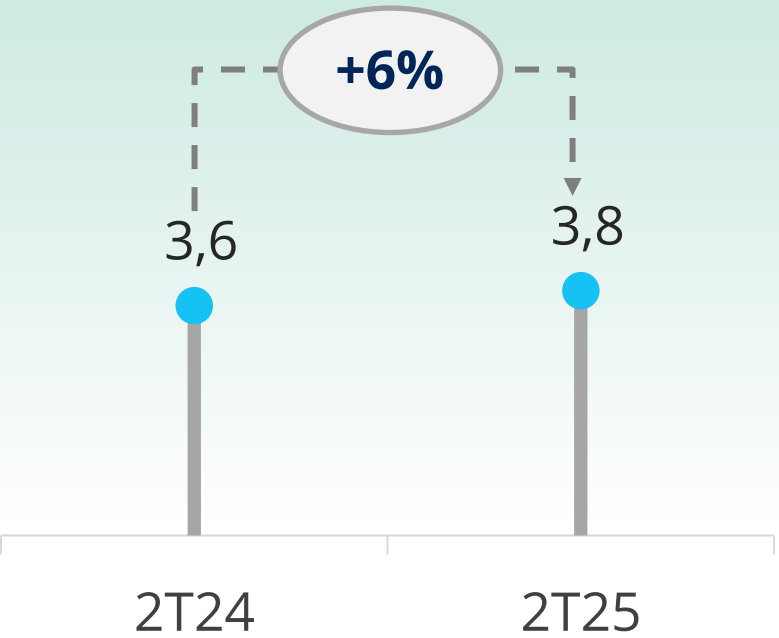
EBITDA ajustado
(R\$MM)



Base total de alunos
(mil alunos)



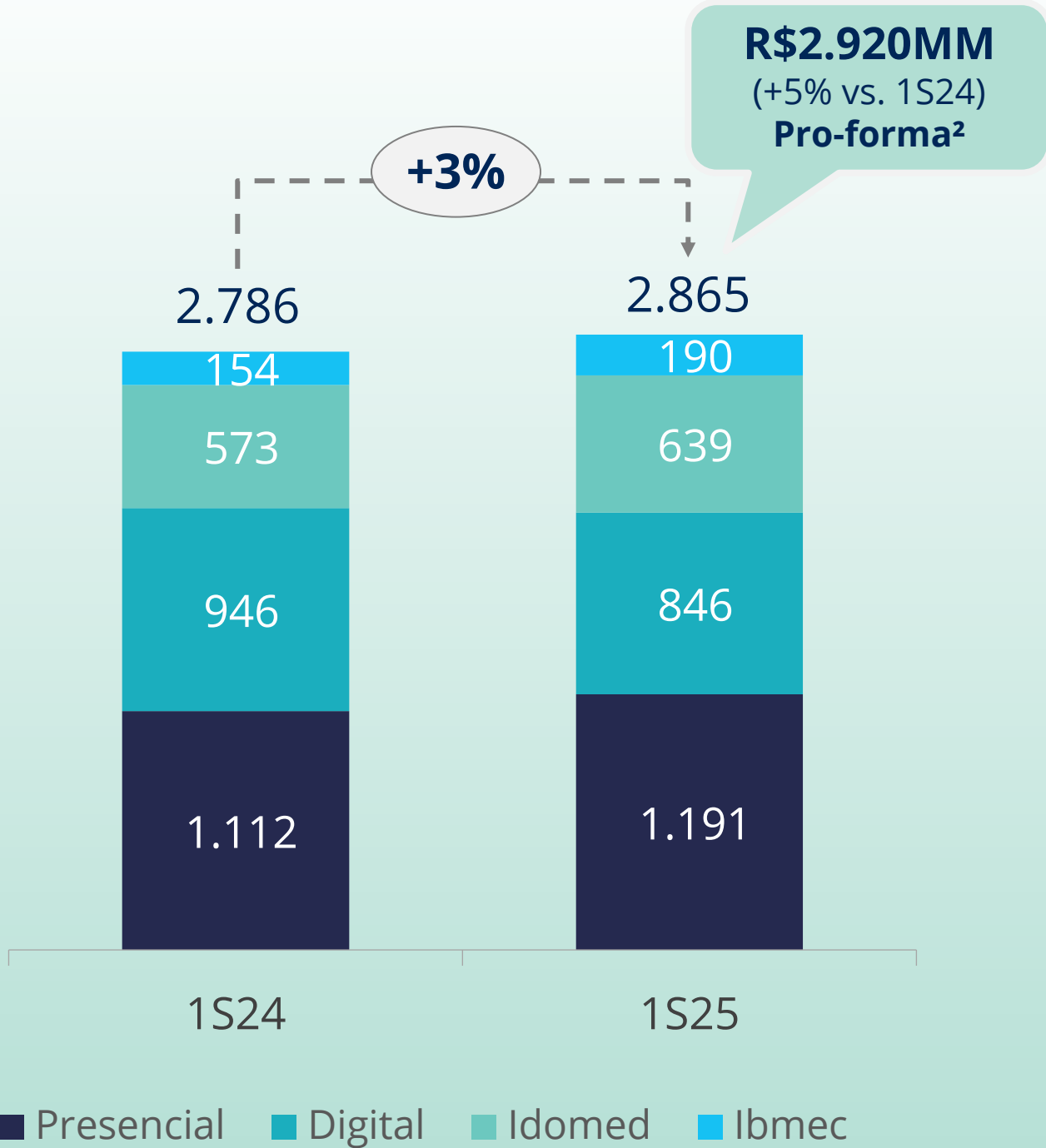
Ticket Médio Graduação
(R\$ mil/mês; TM de veteranos com +1 ano)



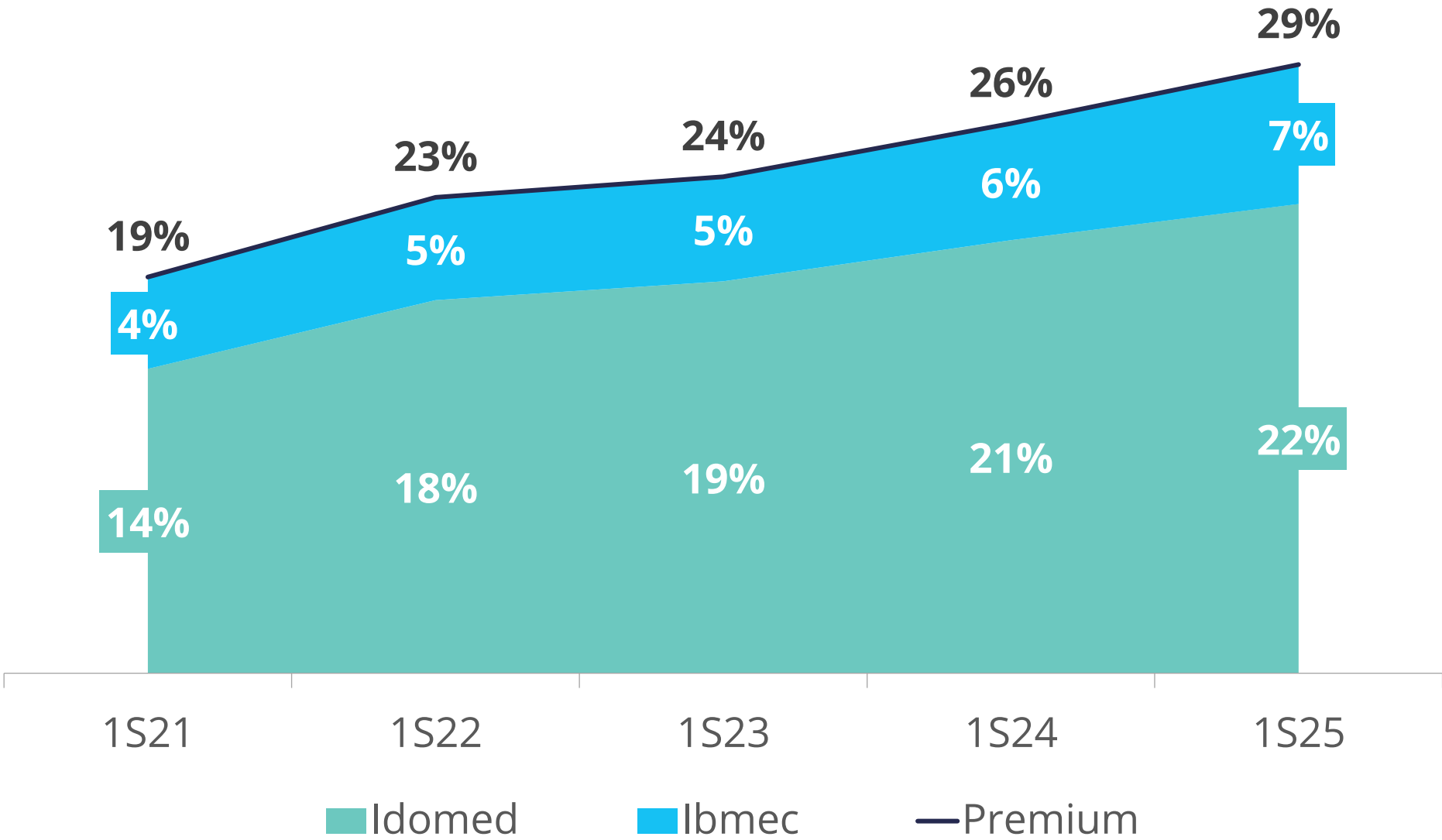
Renovação em 96%
Em linha com 2T24

O segmento **Premium** se destaca mais uma vez, **alcançando a marca de 29% da ROL** da Companhia no 1S25.

Receita líquida por BU¹
(R\$MM)



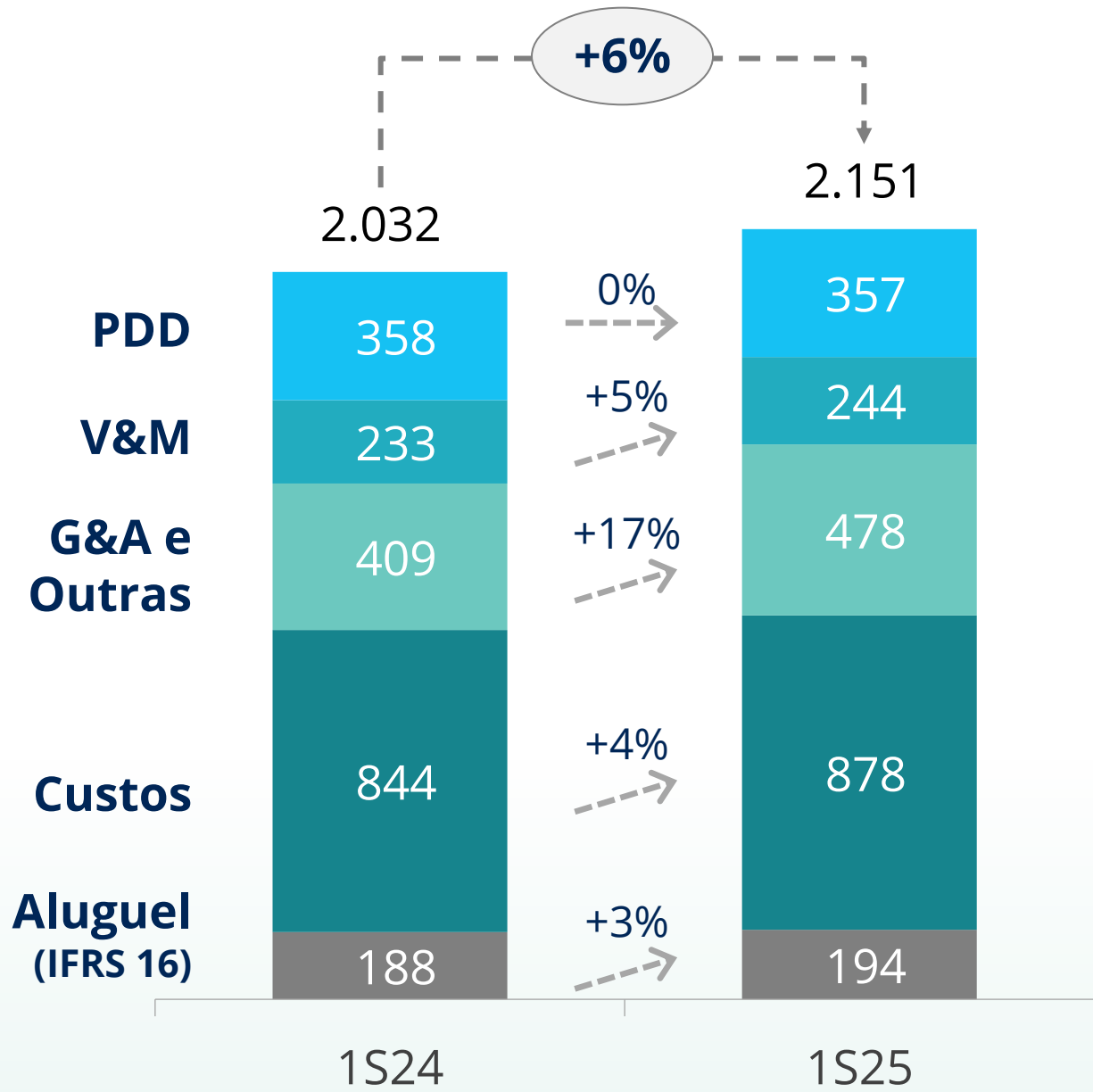
Evolução da participação do Premium na ROL
(% da ROL)



¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R\$5,7 milhões, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.

² Desconsidera o impacto de R\$55MM do programa de isenção dos calouros não engajados, sendo R\$27MM no 1T25 e R\$28MM no 2T25.

Composição dos custos e despesas¹
(R\$MM)



	2T24	2T25	Δ%	1S24	1S25	Δ%
% da ROL	75%	78%	+3,4 p.p.	73%	75%	+2,1 p.p.
PDD	14%	13%	-0,6 p.p.	13%	12%	-0,4 p.p.
V&M	6%	6%	+0,4 p.p.	8%	9%	+0,2 p.p.
G&A e Outras	14%	18%	+4,0 p.p.	15%	17%	+2,0 p.p.
Custos	34%	34%	-0,2 p.p.	30%	31%	+0,4 p.p.
Aluguel (IFRS 16)	7%	7%	-0,1 p.p.	7%	7%	0,0 p.p.

Principais impactos
"G&A e Outras":

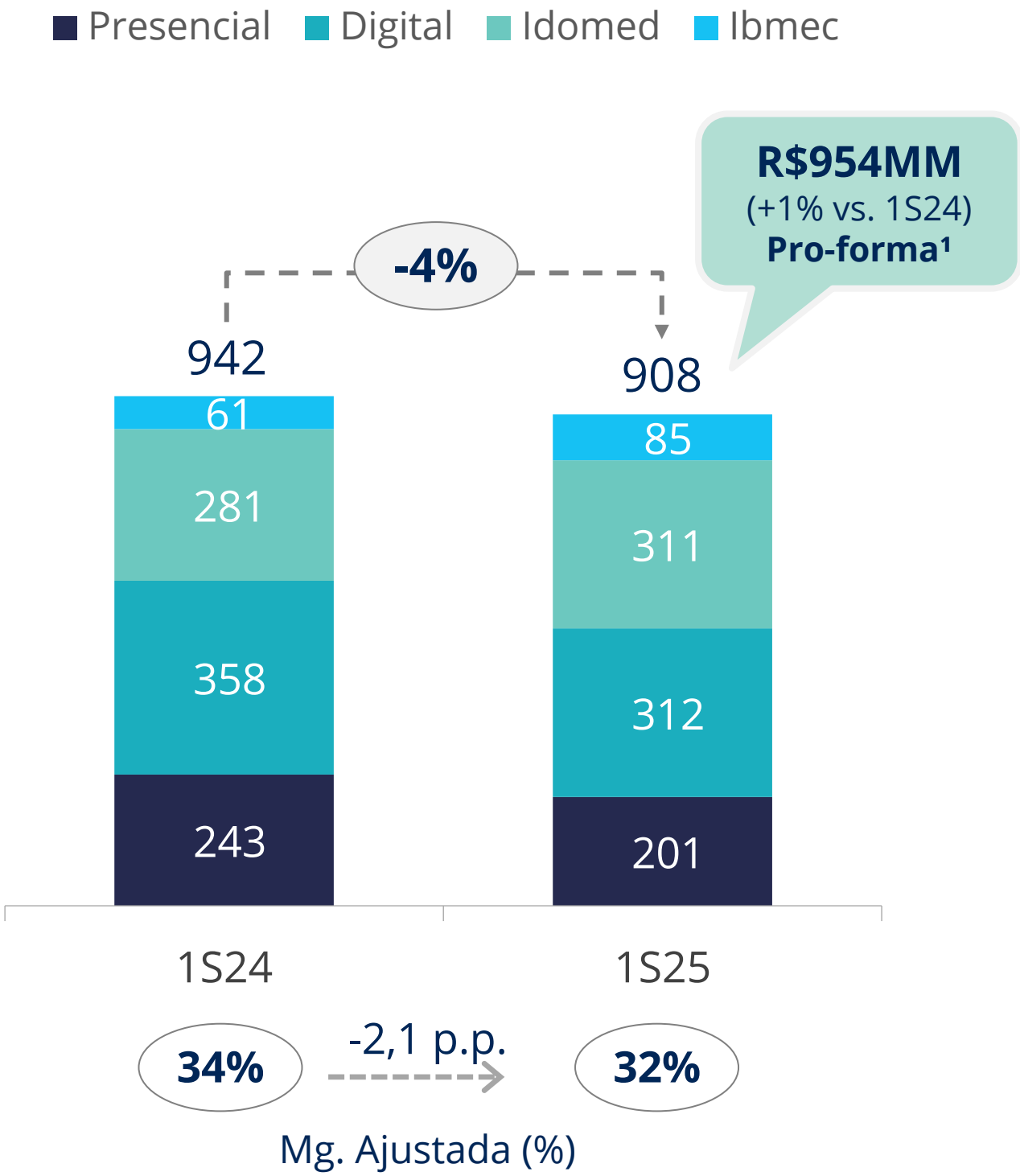
Contingências: -1,5p.p.. Ainda por ciclo de reestruturação (2015-2022). Em 2025 já temos redução de entradas e valor médio.

Pessoal: -1,7p.p.. Impacto da variação do preço da ação sobre programa de incentivo de longo prazo. Sem efeito caixa.

Outras receitas: 0,8p.p.. Distrato de um contrato de arrendamento beneficiou o 2T24.

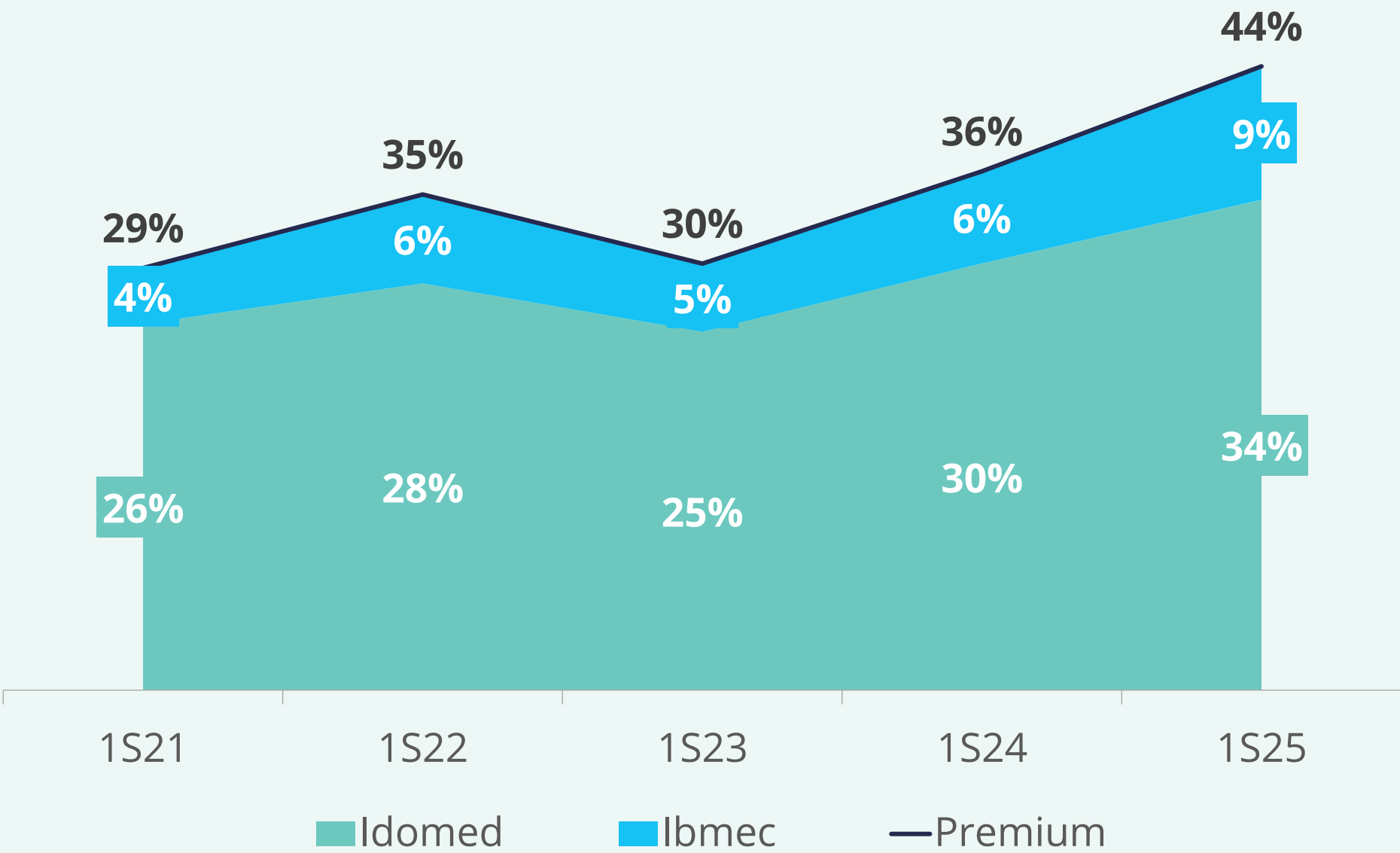
¹ Custos e Despesas recorrentes (IFRS 16 e ex-D&A).

Composição do EBITDA Ajustado
(R\$MM)



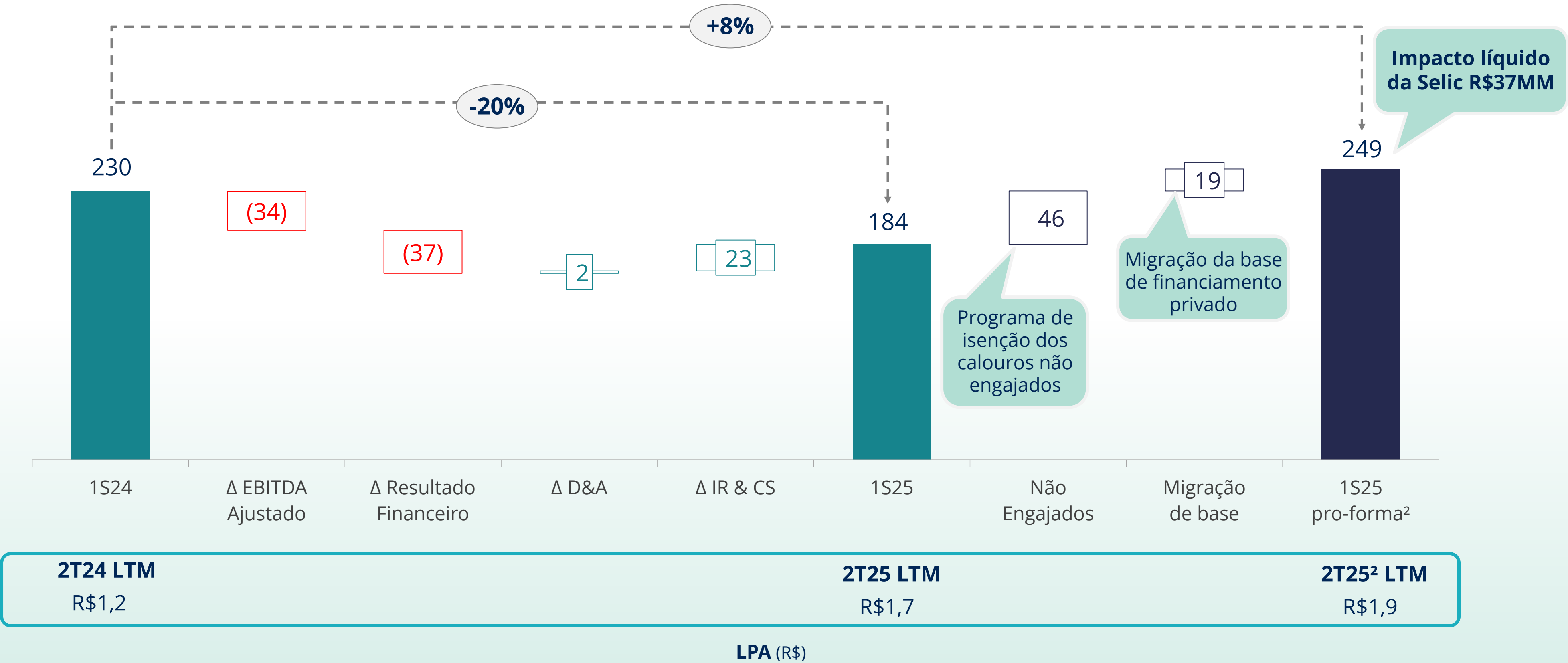
Com performance consistente, o **Premium** avança e representa **44% do EBITDA** no 1S25 (+14 p.p. vs. 1S21).

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



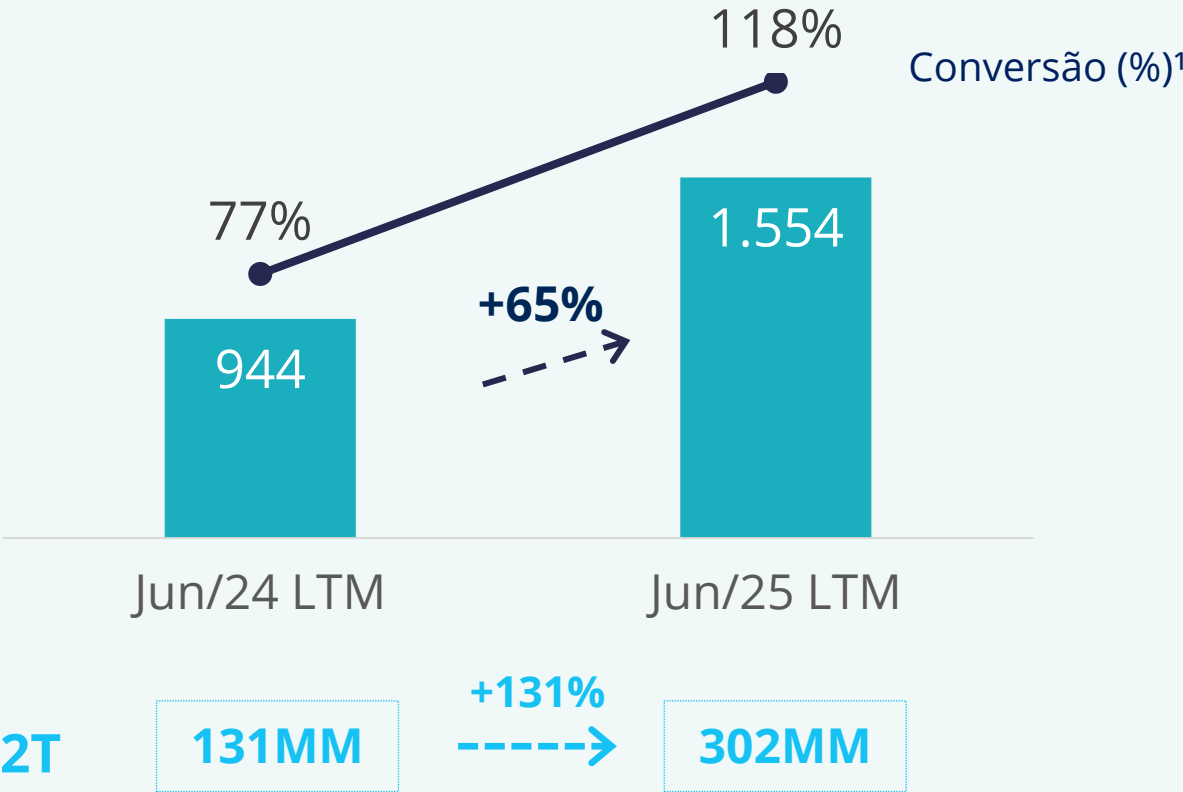
¹ Desconsidera o impacto líquido de PDD R\$23MM no 1T25 e R\$23MM no 2T25 do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.

Composição do Lucro Líquido Ajustado¹
(R\$MM)

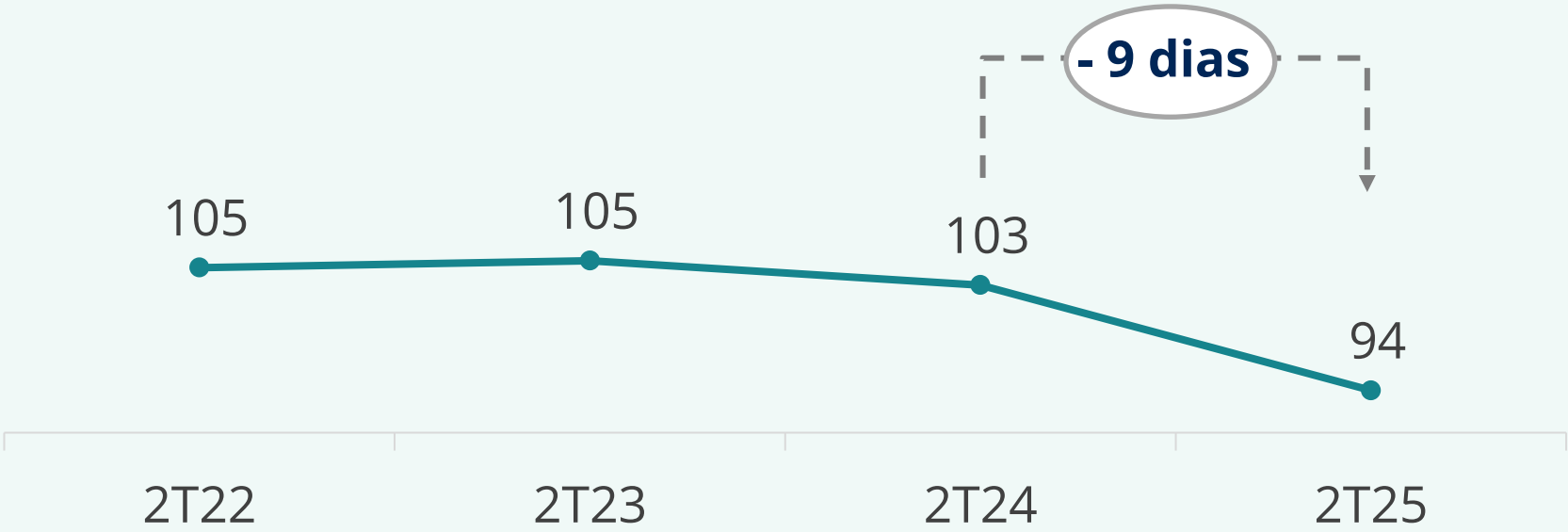


¹ Efeitos não recorrentes que afetam o Lucro Líquido incluem: efeitos não recorrentes que impactam o EBITDA e amortização do ágio.
² Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no EBITDA (R\$46MM) e o impacto da migração da base de alunos financiados (R\$19MM) no resultado financeiro.

Fluxo de Caixa Operacional
(R\$MM)



Prazo Médio de Recebimento
(PMR) (# dias)



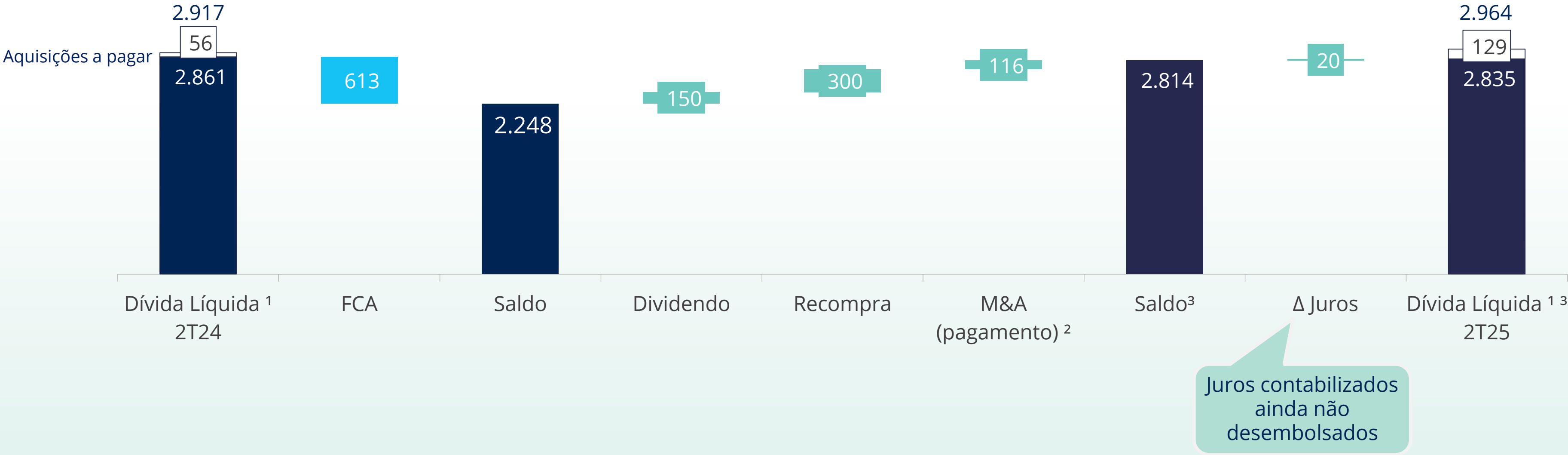
Fluxo de Caixa do Acionista
(R\$MM)



- ✓ FCA cresce R\$85MM vs. 2T24 e R\$251MM vs. 1S24.
- ✓ Melhorias na arrecadação, redução da receita DIS e migração de financiamentos privados seguem favorecendo os recebíveis.

¹ Conversão de caixa: fluxo de caixa operacional/EBITDA ex-IFRS 16.
² Calculado com preço de ação do fechamento de 07/08/25.
Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 30/06.

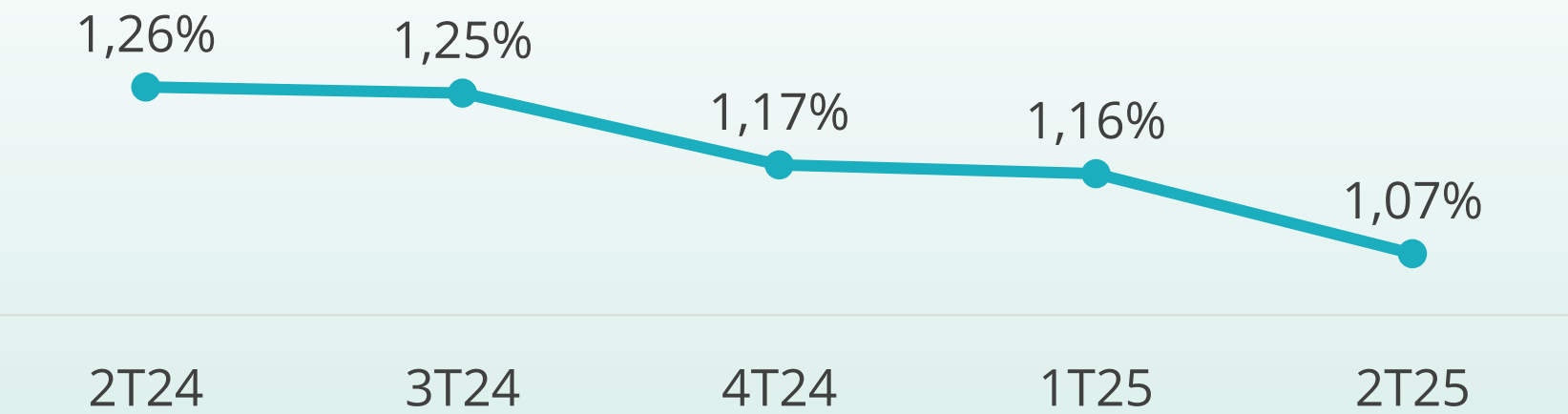
Recomposição FCA - 12 meses
(R\$MM)



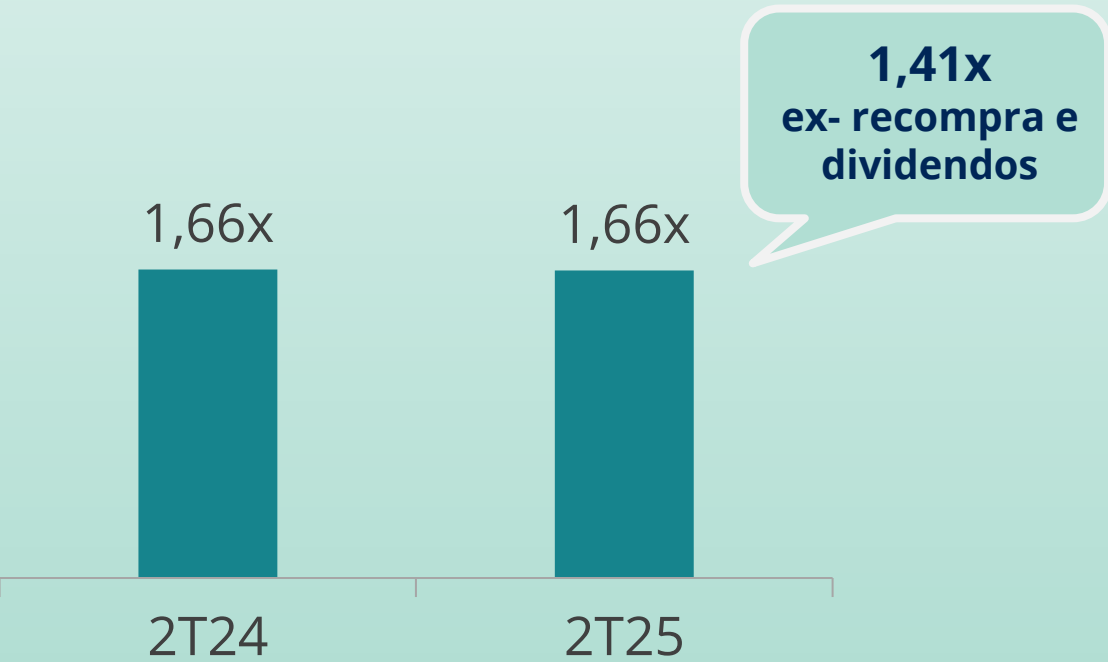
R\$ 793MM
Caixa e disponibilidades

R\$ 2.964MM
Dívida Líquida ex-IFRS 16

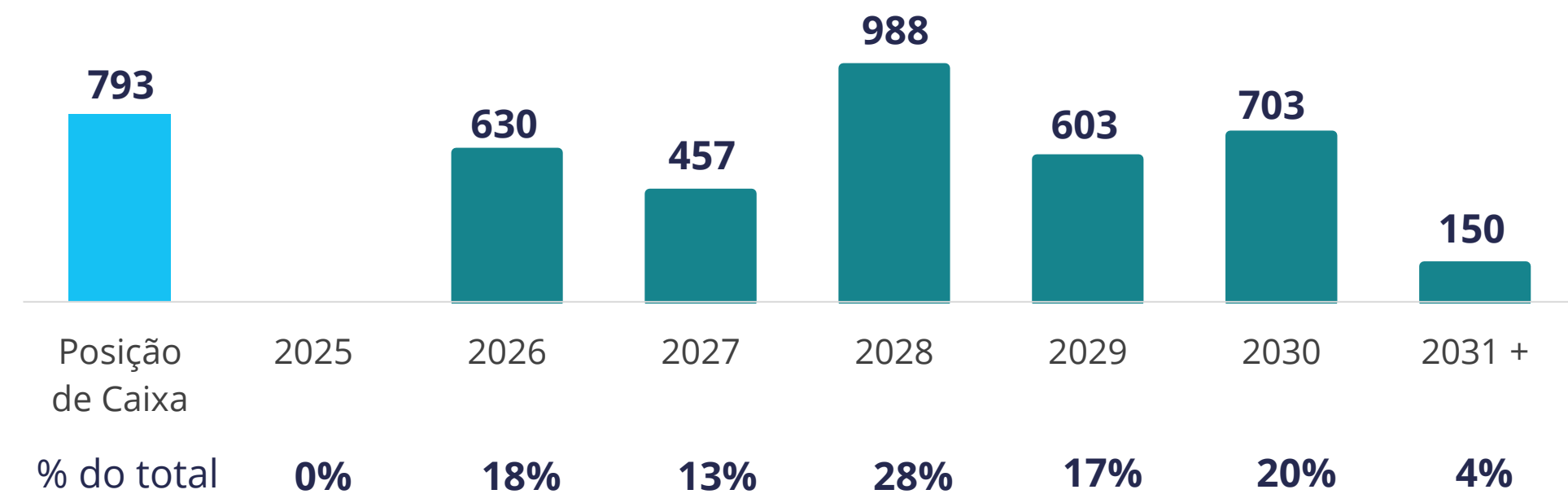
Spread da dívida
(CDI +)



Alavancagem¹



Cronograma de amortização
(R\$MM; apenas principal)

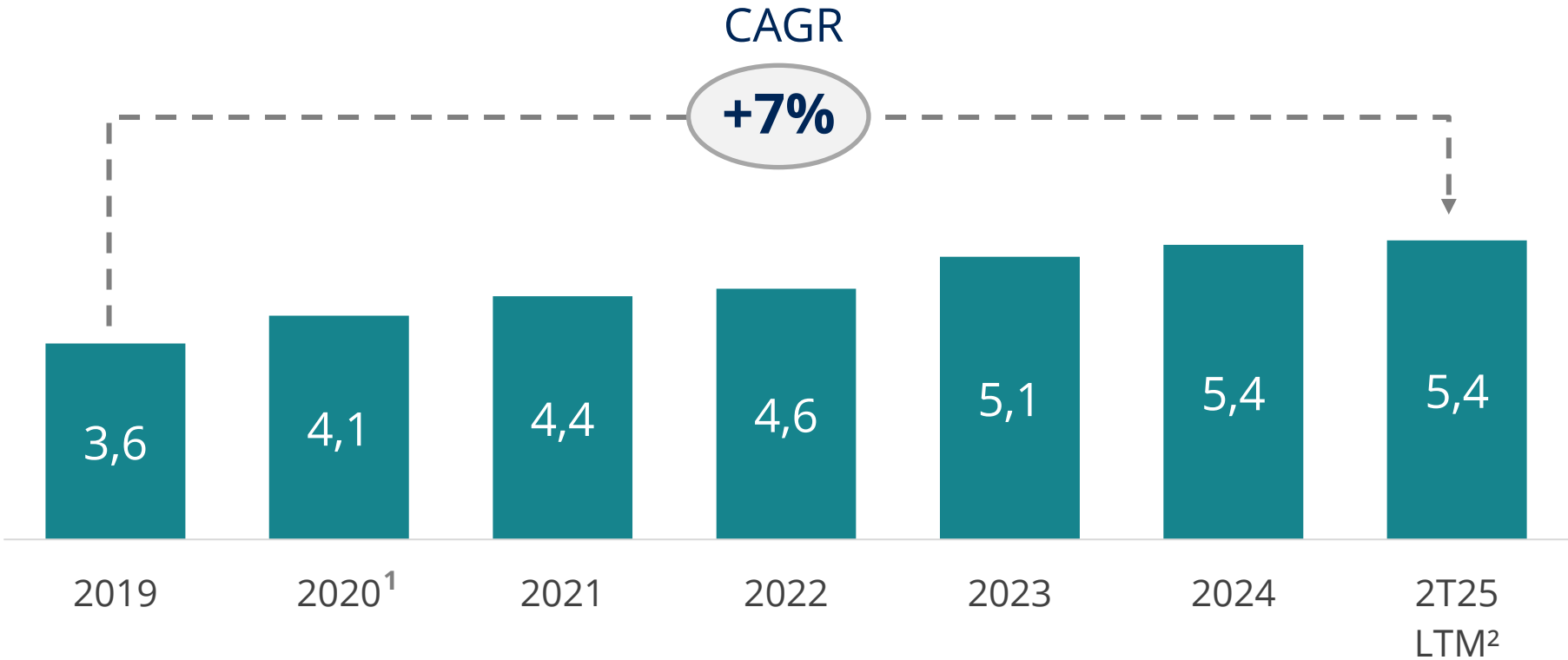


- ✓ **Alongamento da 8ª emissão** de debêntures (R\$500MM) em jun/25, permitiu a **ampliação do prazo médio de 2,8 para 3,2 anos**.
- ✓ Caixa e disponibilidades registraram **aumento de 19,8% vs. 2T24 (+R\$131,2MM)**.

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

Histórico de crescimento, margem e retorno para o acionista

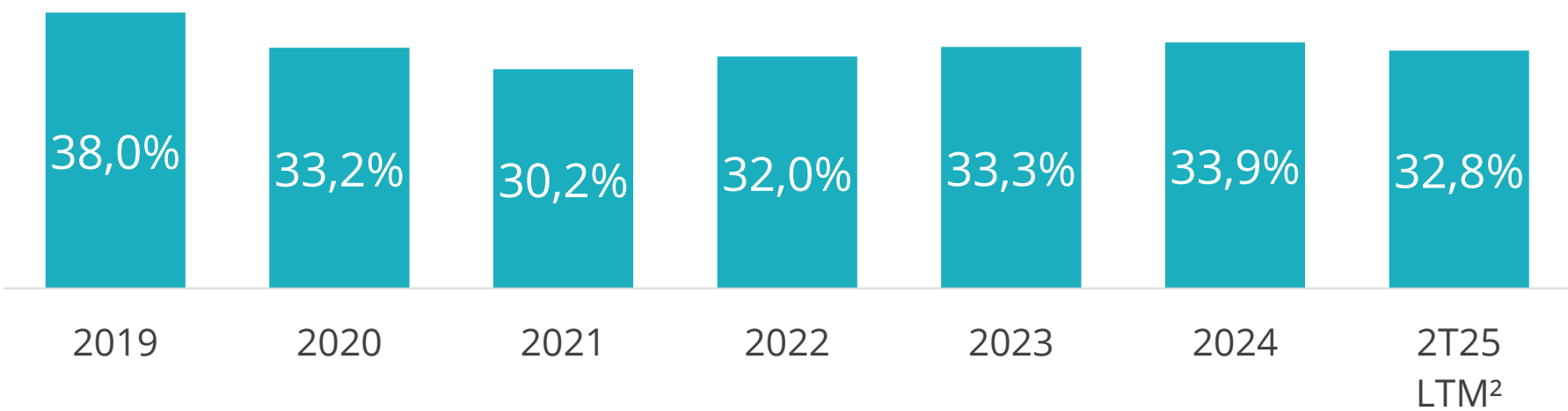
Receita Líquida
(R\$ bilhões)



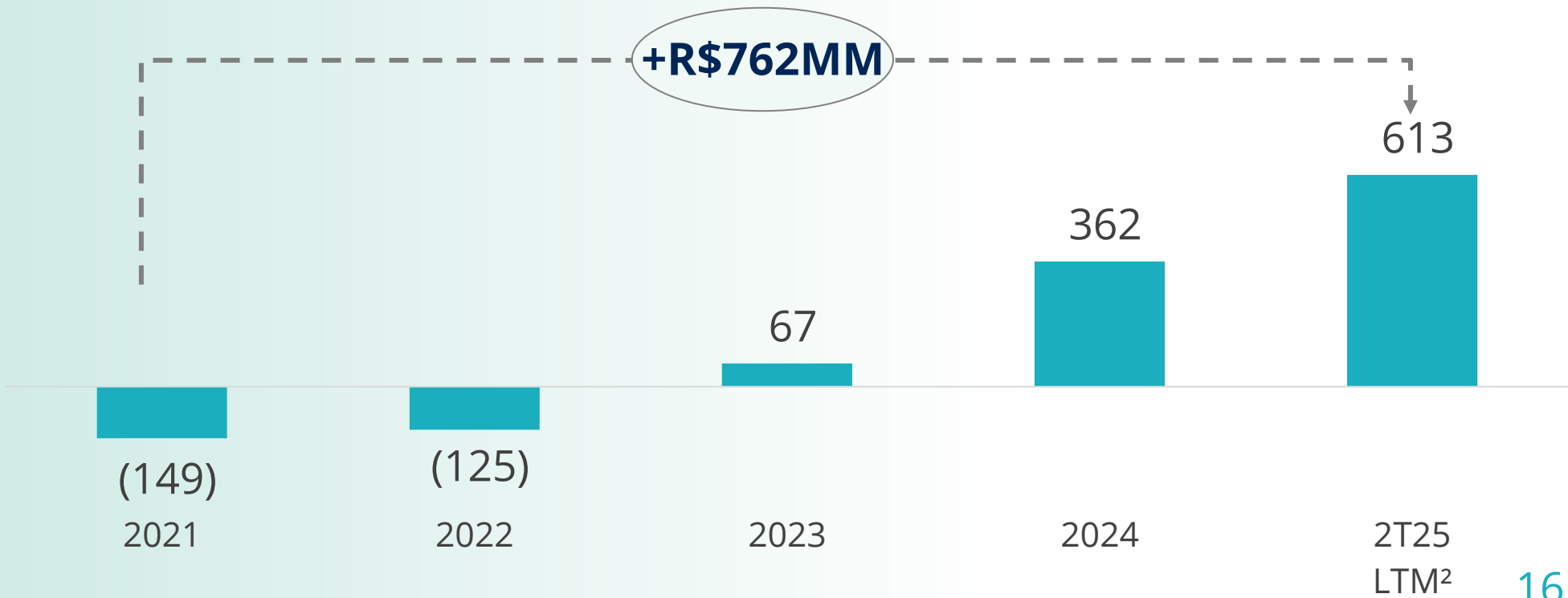
Dividendos e Recompra de Ações³ - Foco no retorno ao acionista
(R\$MM)



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 36/06.
³ Dividendos e recompra de ações na visão caixa até o momento.

Unifametro

- ❖ **Mais de 8 mil alunos**, concentrados na modalidade Presencial, **em Fortaleza**
- ❖ Portfólio de cursos com **ticket elevado**, com concentração em saúde (**Odontologia, Medicina Veterinária e Enfermagem**)
- ❖ Conceito Institucional (**CI**) 2024 = **5**
- ❖ **2,6x EV/EBITDA²** para 2027
- ❖ *Earn out* **Medicina**: Vagas via Processo Judicial e Mais Médicos III localizadas em **região central e de forte demanda**, com alta **sinergia** com o **Presencial** permitindo margens mais elevadas. **Capex já realizado** para todo o curso.

Newton Paiva

- ❖ Forte posicionamento em cursos de **Saúde e Direito**
- ❖ **Odontologia** com mais de **20% de market share** local¹
- ❖ Portfólio de cursos com **Ticket elevado**
- ❖ **2,2x EV/EBITDA²** para 2025, na aquisição

Edufor

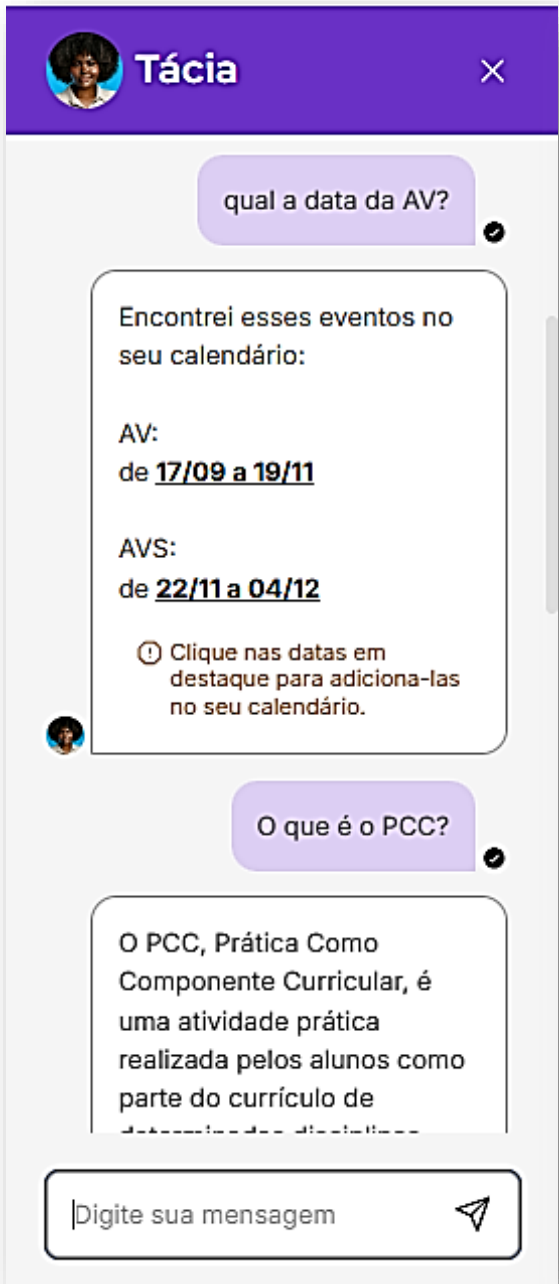
- ❖ **+90%** dos alunos em **Saúde e Direito**
- ❖ **118** vagas de **Medicina** já operacionais
- ❖ IES com **notas 4 e 5 no MEC**
- ❖ **4,1x EV/EBITDA²** para 2027, na aquisição

¹ Fonte: INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira 2022.

² EBITDA pré IFRS-16 .

Aprendizagem

- Velocidade no desenvolvimento de conteúdos customizados / personalizados
- Maior produtividade em criação e edição audiovisual



Atendimento do aluno

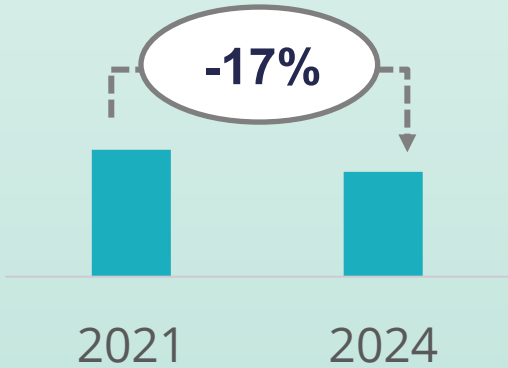
- 100% dos atendimentos digitais com utilização de IA
- Agentes autônomos de cobrança utilizados em escala

Lançamento de novos produtos em tempo recorde

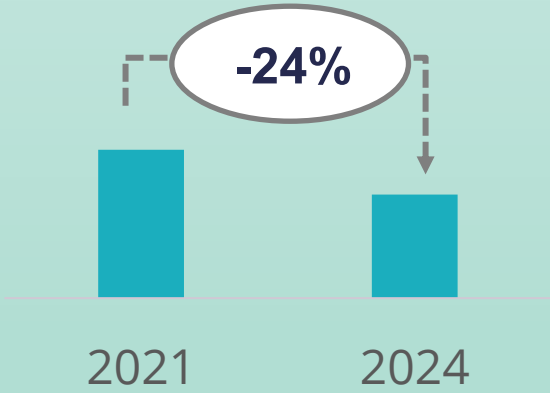
It's not just scrappy young founders who are building on Lovable. Rio de Janeiro-based **QConcursos** has about 200 staff **helping** Brazilian students prepare for college and civil service exams. **CEO Caio Moretti** says he used Lovable to spin up a new premium version of its app in just two weeks. **It made over \$3 million in its first 48 hours.** "If we were coding on our legacy platform it would have taken us a year to build a new product," he says.



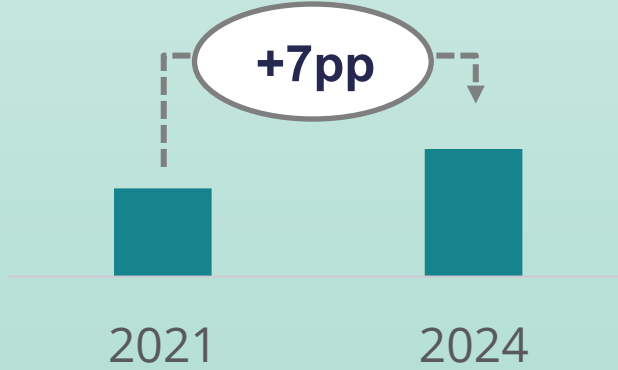
CAC Estácio



Custo de Produção



% Alunos Promotores



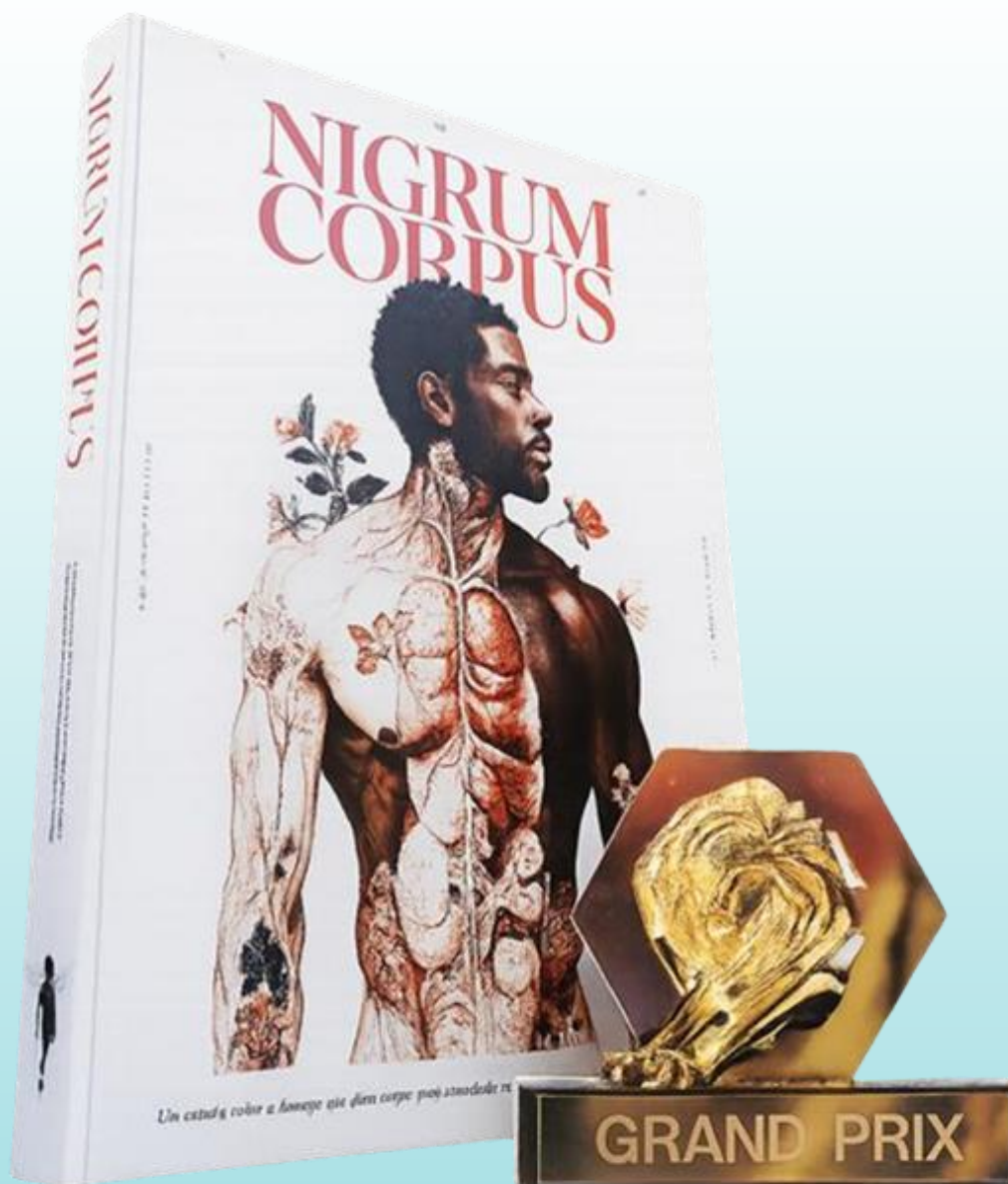
Martech e captação

- Gestão de audiências e plataformas de mídia
- Personalização de criativos e conteúdos baseados em comportamentos utilizando GenAI



Empregabilidade

- Sistema de recomendação de vagas baseado em IA



Programa Mediversidade

Livro *Nigrum Corpus*, iniciativa do Idomed em parceria com o Instituto Yduqs, conquista o Grand Prix do Festival de Publicidade de Cannes 2025, 2 Leões de Ouro e 1 Leão de Bronze;

Descubra mais sobre a iniciativa e assista ao curta pelo QR code:



- **Estratégia Climática:**

Adesão ao Movimento Ambição NET Zero, iniciativa do Pacto Global da ONU, visando à neutralização das emissões da empresa até 2030;

- **Programa de integridade:**

Adesão ao **Pacto Brasil Pela Integridade Empresarial**, da Controladoria Geral da União (CGU);



Programa de Letramento e Alfabetização:

+25% de alunos em 2025, com turmas atendendo estudantes em situação de analfabetismo total ou funcional.

Ações comunitárias:

+ de 98 MIL itens doados para comunidades - campanha solidária registra recorde de arrecadação.



ICO2B3

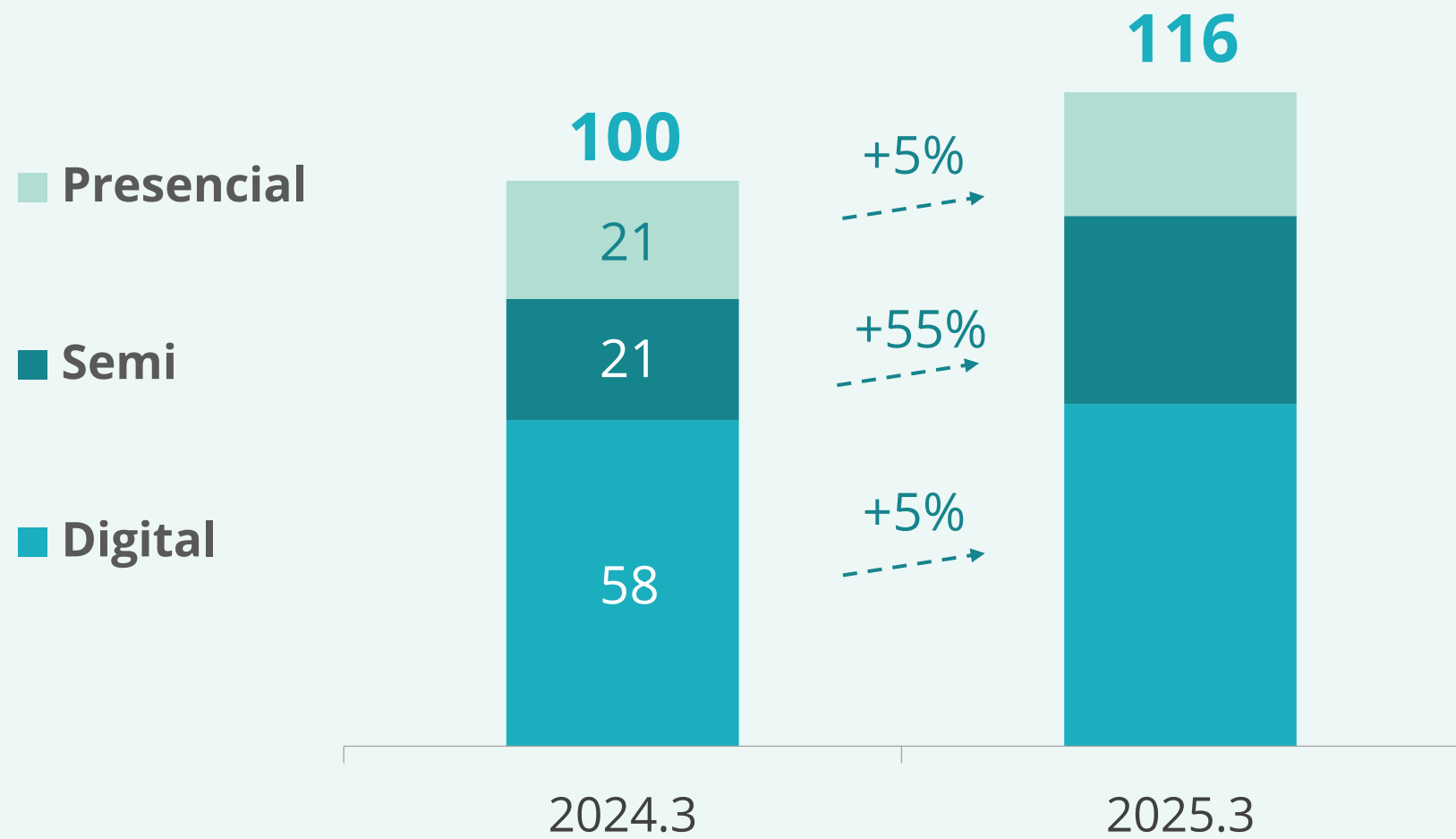
ISEB3

IGC B3



Ciclo de captação em 10/08

(Quantidade de alunos em base 100)



- ✓ **Mais de 60% do ciclo de captação já concluído.**
- ✓ **Expansão do *share* do Semipresencial**, após a oferta da modalidade nos polos no 2S24.
- ✓ **Semipresencial com ticket 2,2x superior** ao Digital.

✔ **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.

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

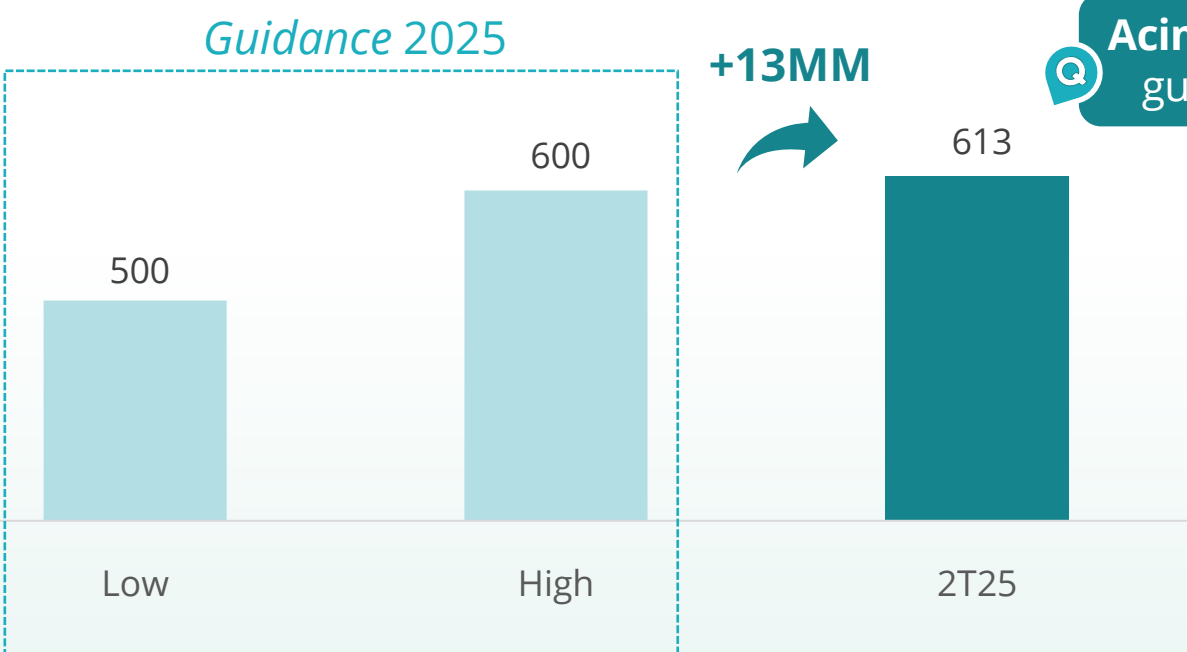
✔ **PDD:** Programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados, redução da penetração da receita DIS e maior penetração do segmento Premium, reduzem a PDD de forma relevante contra o ano anterior.

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

A **forte geração de caixa** dos últimos 12 meses, **acima do teto do *guidance* 2025**, reforça a estratégia da YDUQS focada no **retorno aos acionistas**. A Companhia segue confiante em um segundo semestre de resultados positivos e **reforça seu compromisso com a entrega do *guidance***.

FCA – 12 meses

(R\$MM)



Reiteramos o *guidance* de FCA para 2025.

- ✓ **Guidance:** Confiante nas alavancas apresentadas para o segundo semestre, que devem compensar o desempenho no 1S25, a Companhia reitera o *guidance* de LPA para 2025.
- ✓ **Novo Marco Regulatório** formaliza o segmento semipresencial e reduz riscos regulatórios no EAD – cenário passa a ser de maior previsibilidade e continuidade operacional.
- ✓ **Captação** do segundo semestre, com o 25.3 16% acima na comparação anual, melhor desempenho de segundo semestre desde 2023.
- ✓ **Renovação** com níveis altos, fruto do investimento voltado para a evolução na qualidade da experiência do aluno.
- ✓ **Mais Médicos III:** Com histórico de excelente aproveitamento das vagas disponibilizadas via Programa Mais Médicos, a Companhia segue otimista com o resultado da próxima etapa do MMIII, que deverá ser divulgada em out/25.



YDUQS

Contato RI

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br