



YDUQS

APRESENTAÇÃO CORPORATIVA

Março de 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

ISEB3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



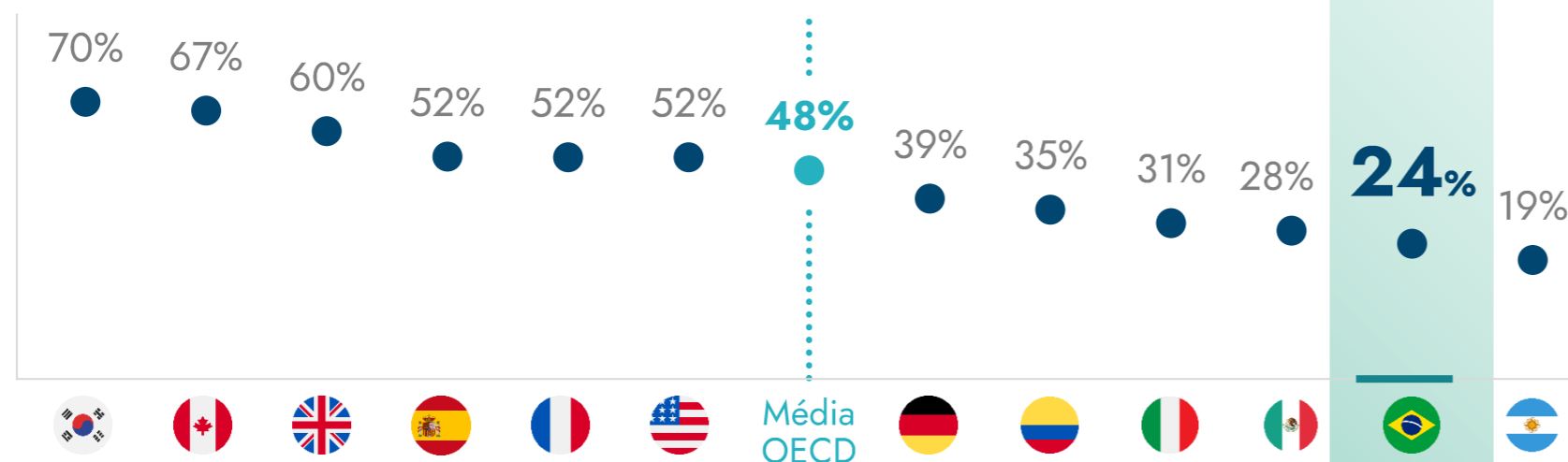
Dinâmica do Setor de Educação

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**

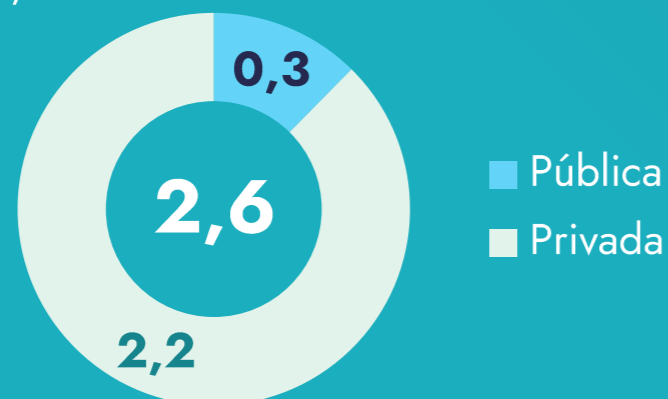


Quase 80% dos alunos no setor privado, oferta estável no setor público

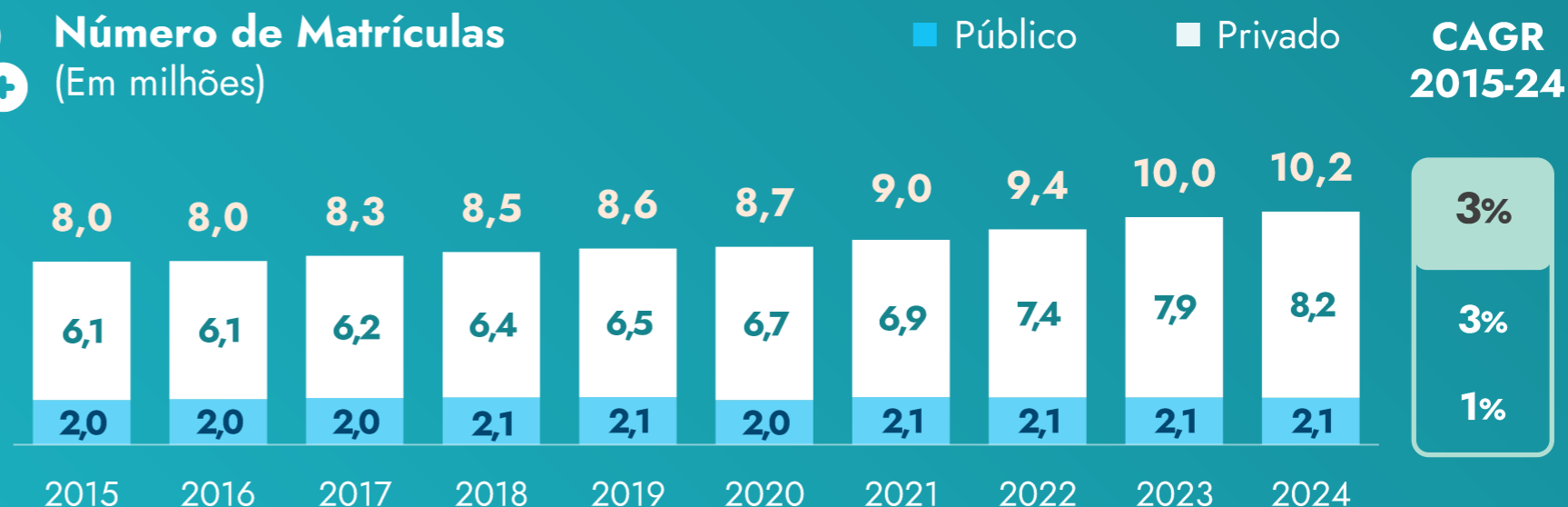
...e o Ensino Superior Privado está preparado para absorver essa demanda



Número de IES em 2024 (Em mil)



Número de Matrículas (Em milhões)

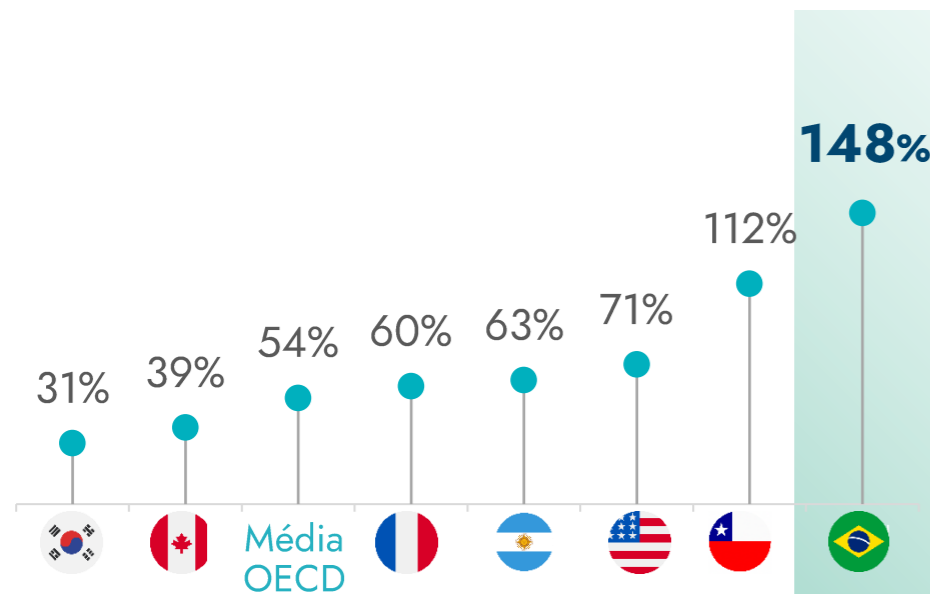


Dinâmica do Setor de Educação

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

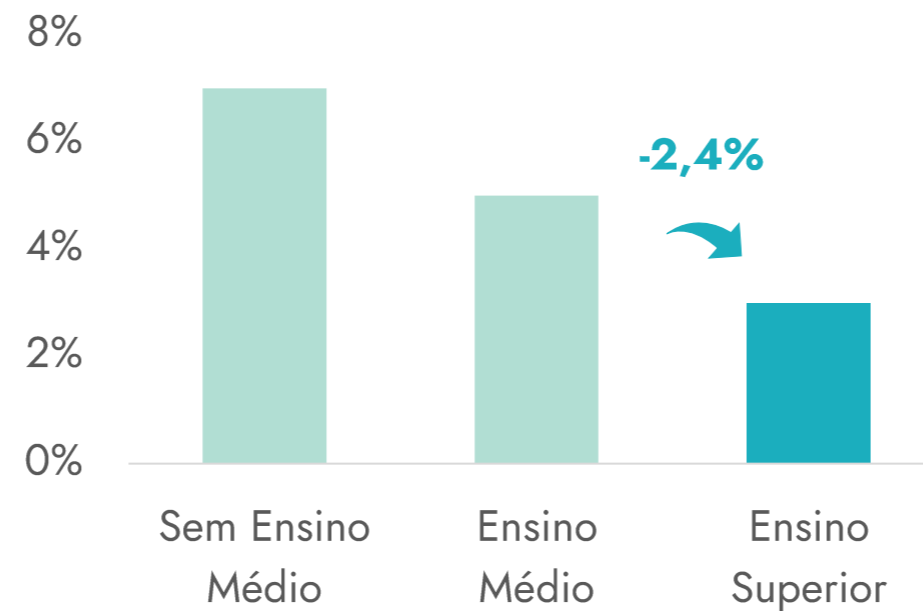
Crescimento da média salarial – OCDE

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



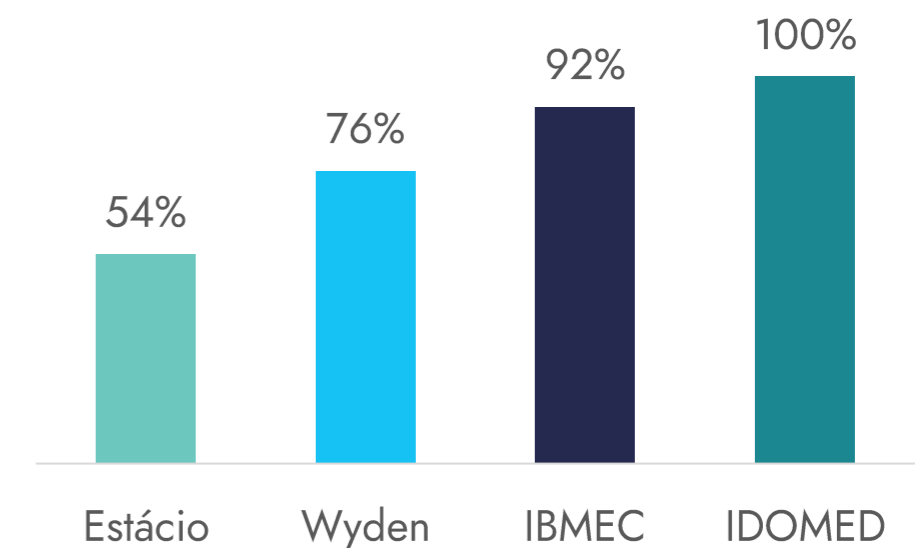
Taxa de Desemprego – JPM/IBGE

(R\$/mês, 4T25)



Aumento do salário imediato dos nossos alunos pós formatura - Yduqs

(%, alunos¹)



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

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

Fontes: OCDE, JP Morgan/IBGE, avaliação interna

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

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.



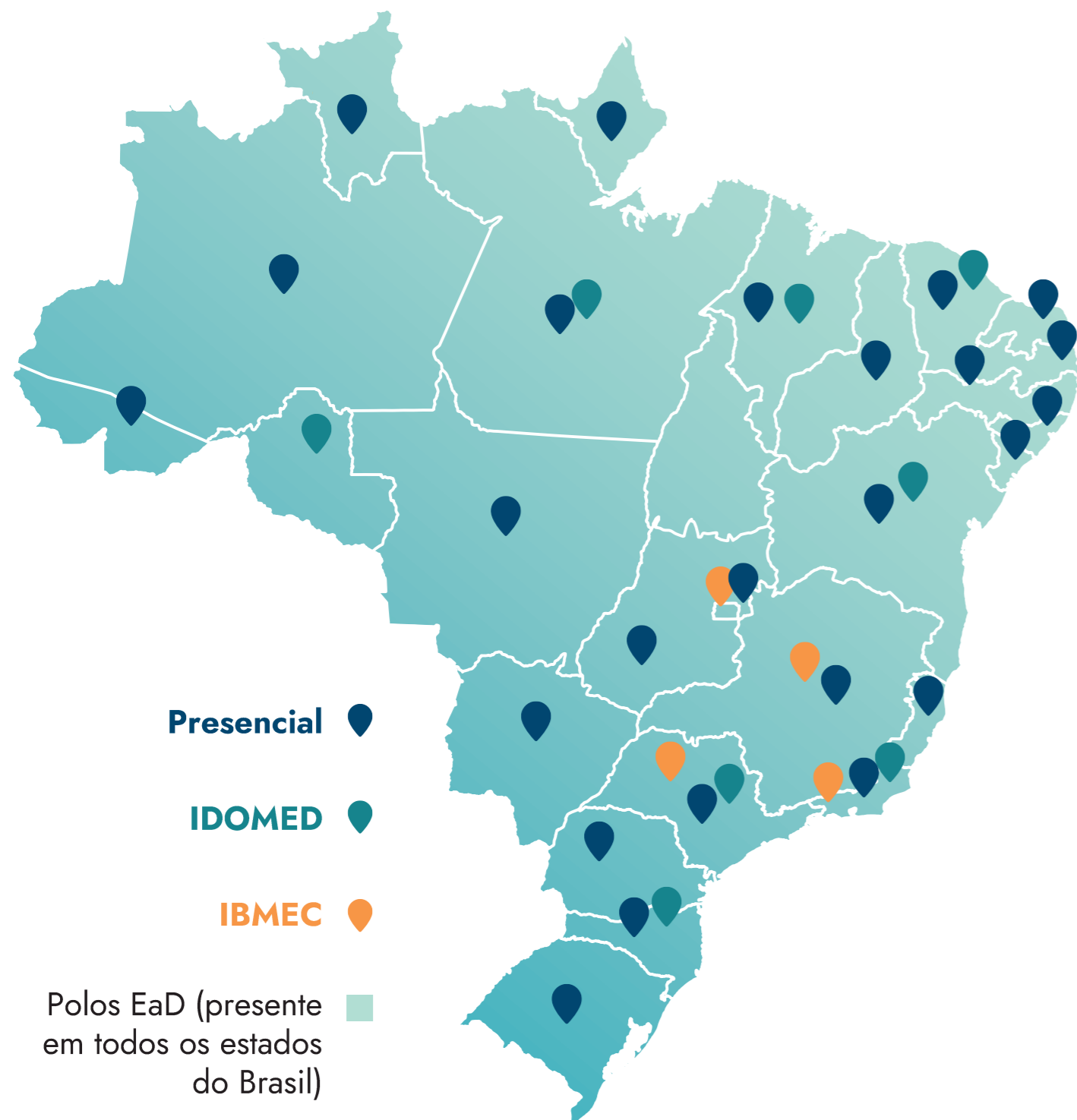
Nosso propósito
Educar para Transformar



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

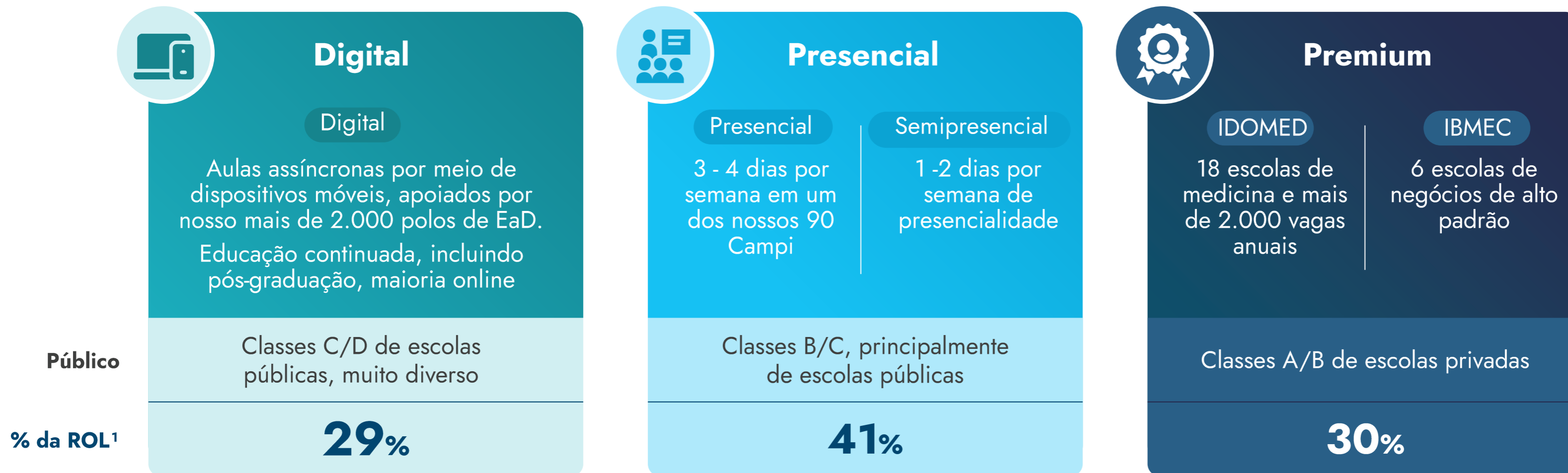
¹Total de Campi considerando todas as Bus.

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 |

Graduação e Pós graduação



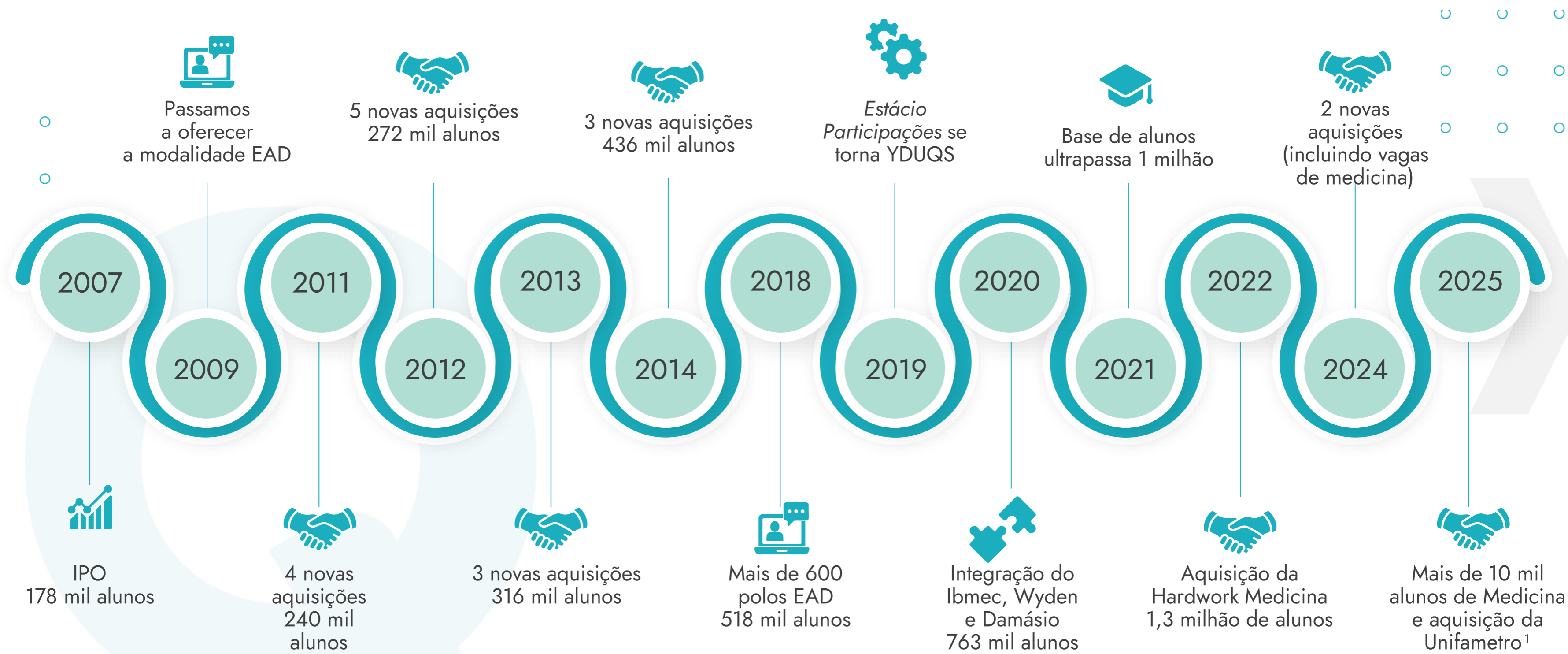
Outros negócios



¹Considera os últimos doze meses consecutivos anteriores a 31 de dezembro de 2025.

Linha do tempo

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



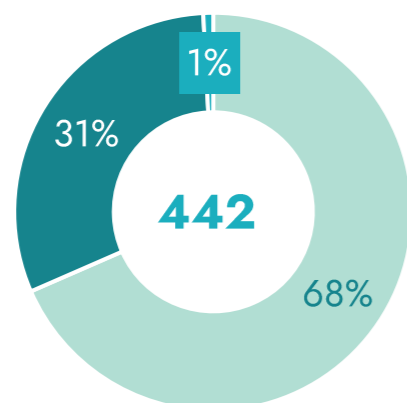
¹ Aquisição da Unifametro aprovada no dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Evolução do Nosso Negócio

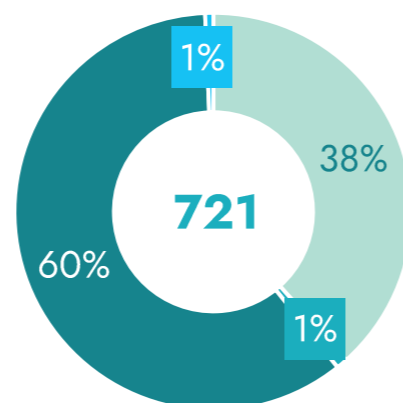
Construída para crescer e durar: evoluindo entre ciclos de mercado, mudanças regulatórias e transformações sociais.

Base de alunos de graduação (# mil)

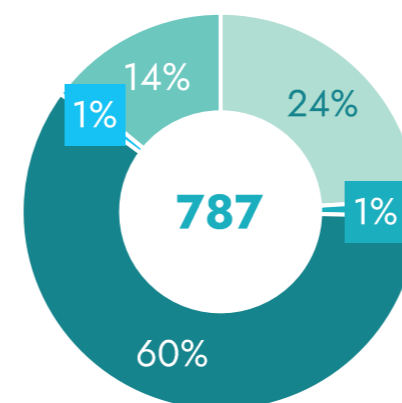
- Presencial
- Digital
- IDOMED
- IBMEC
- Semipresencial



2018



2021



2025



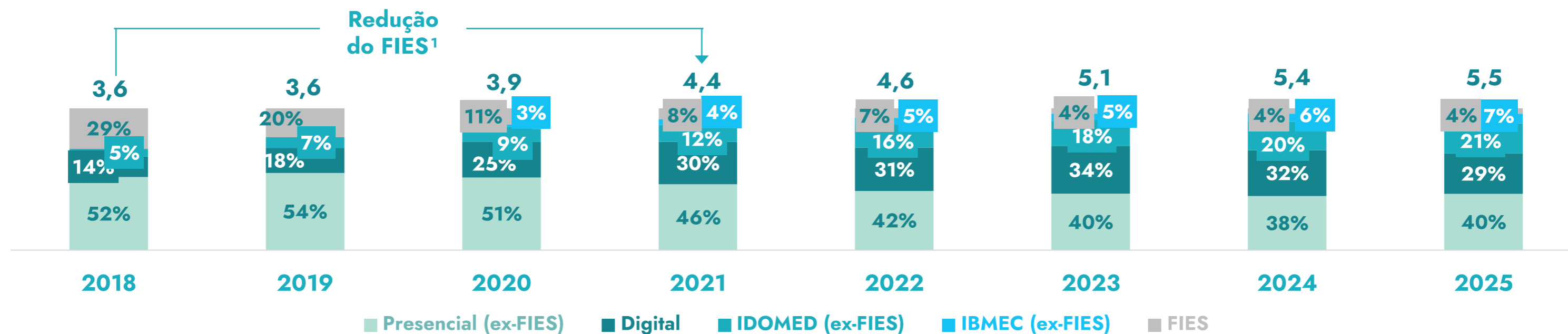
A aquisição do **IBMEC**, aliada à ampliação das **vagas em Medicina**, consolidou o robusto **crescimento do segmento Premium**.



Crescimento em diferentes modalidades alcançado em **cenários e**

Receita Líquida

(R\$ Bilhões | % do Total)



Redução do FIES¹

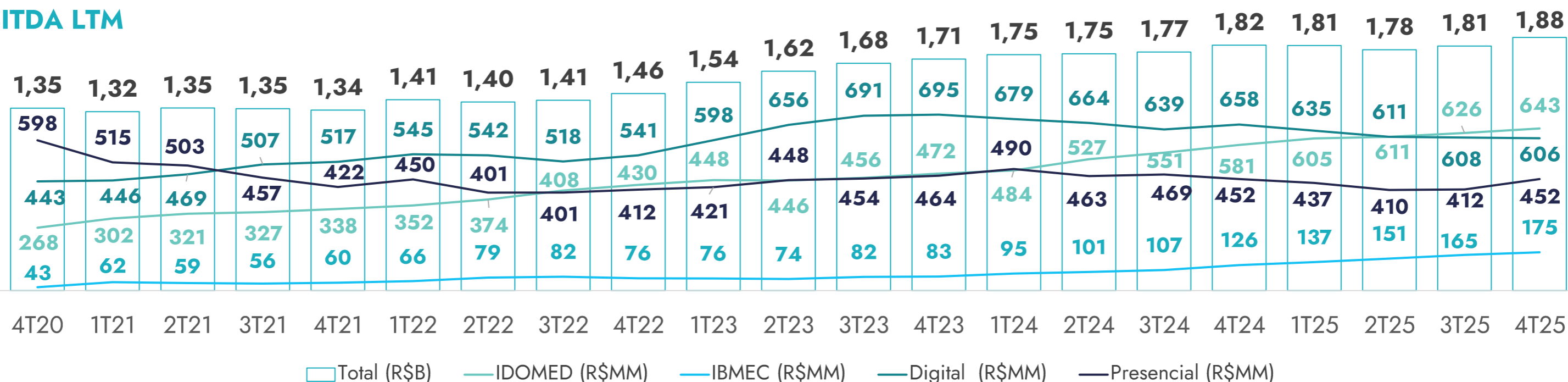
¹ FIES: Fundo de Financiamento Estudantil, financiado pelo governo.

Evolução do nosso negócio

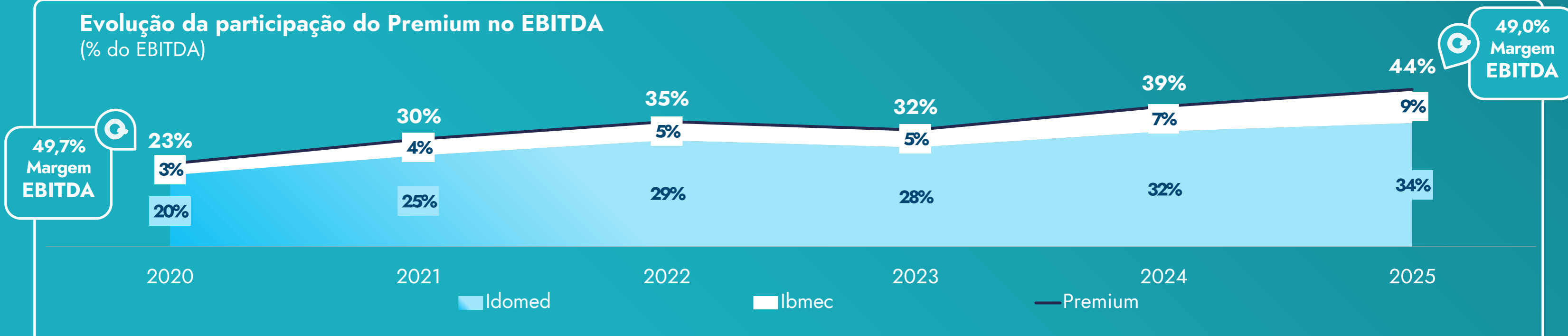
Crescimento por meio de diversificação estratégica.

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)

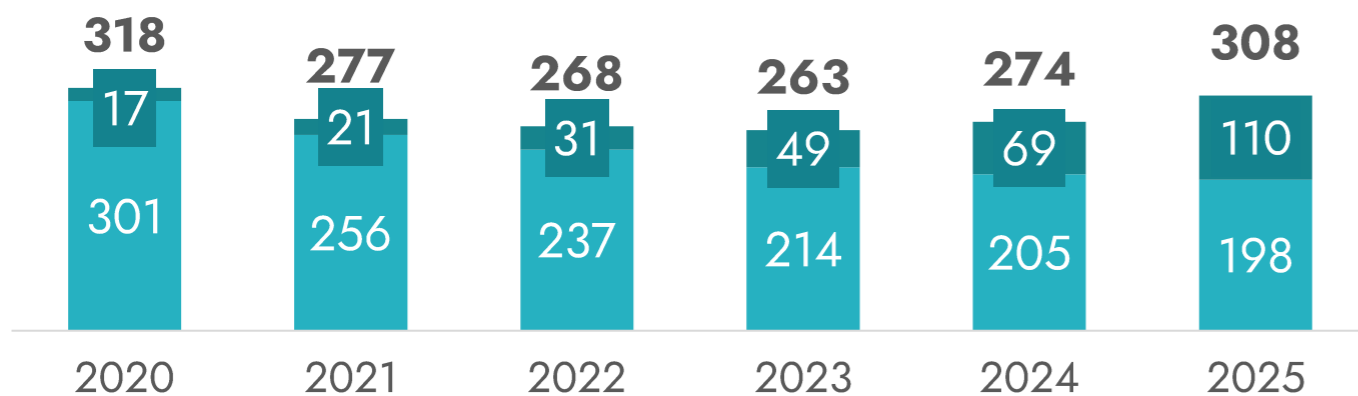


¹ Premium: Considera IDOMED (Medicina) e IBMEC.

Semipresencial com forte expansão e retomada de crescimento da modalidade Presencial

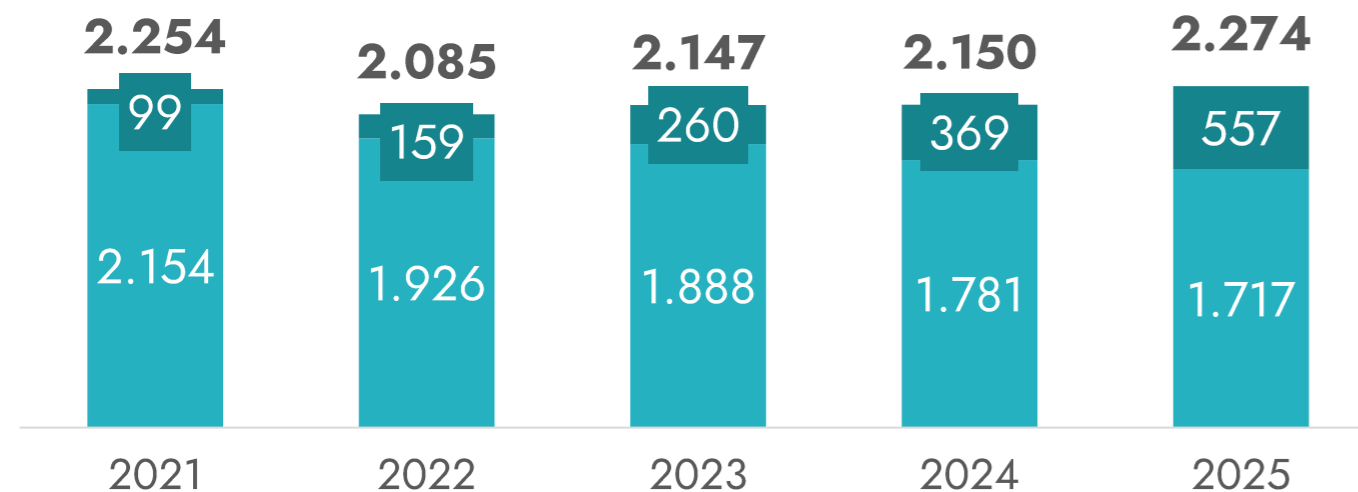
Base total de alunos (em mil)

Presencial Semipresencial



Receita líquida (R\$ MM)

Presencial Semipresencial



YDUQS tem unidades para modalidade presencial em

24 estados Brasileiros + Distrito Federal



Semipresencial: crescimento líder do mercado, oficialmente reconhecido,

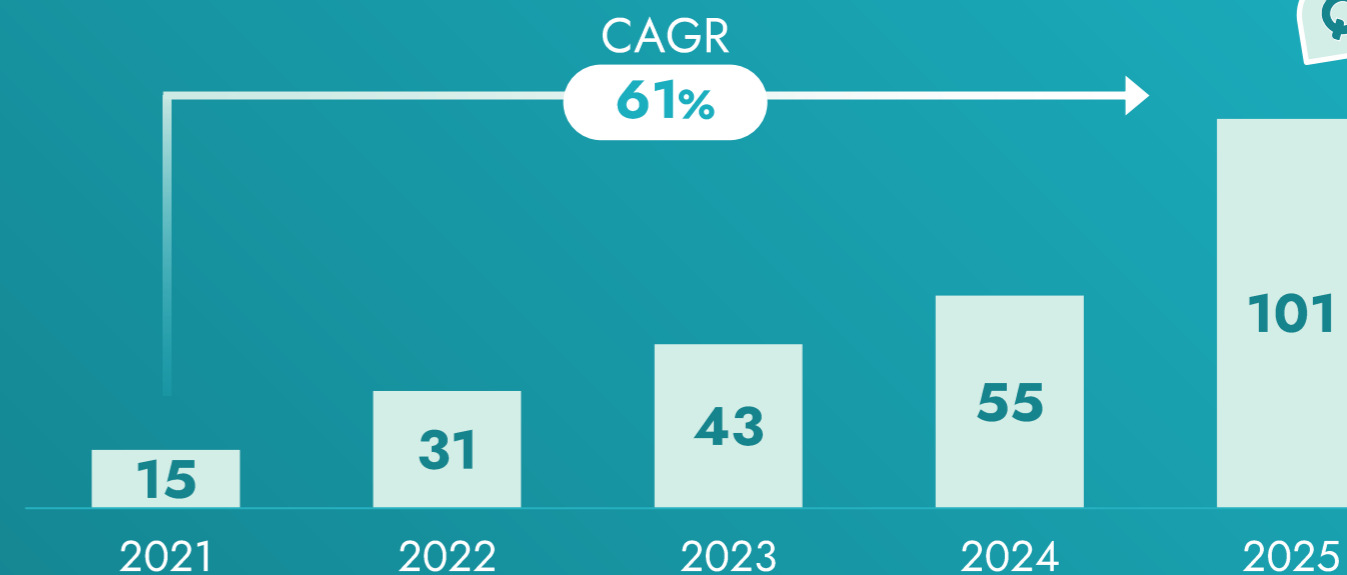
e totalmente alinhado ao modelo de entrega da Yduqs



Nosso presencial apresenta

74% de taxa de empregabilidade¹

Captação do Semipresencial (mil alunos)



Expansão para polos EaD

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

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



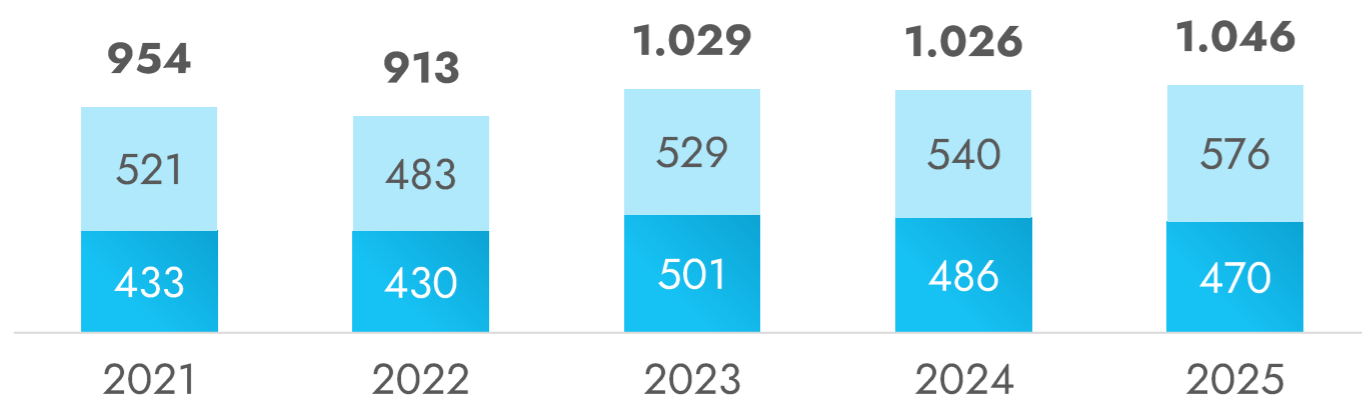
Base total de alunos (em milhares)



Graduação



Vida Toda



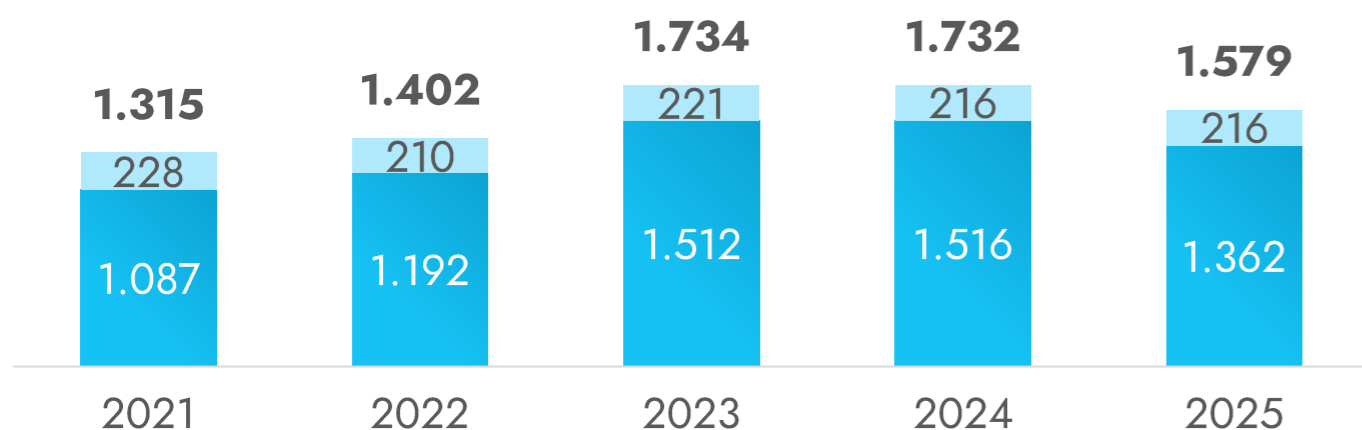
Receita Líquida (R\$ MM)



Graduação



Vida Toda



¹ Fontes: INEP – Censo 2024

² Pesquisa com exalunos realizada 180 dias após a formatura ao final de 2024.

³ Considera a renovação dos alunos que ingressaram nos ciclos pares (2T e 4T).



Com 13% do *market share*¹

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



Inovação contínua em tecnologia

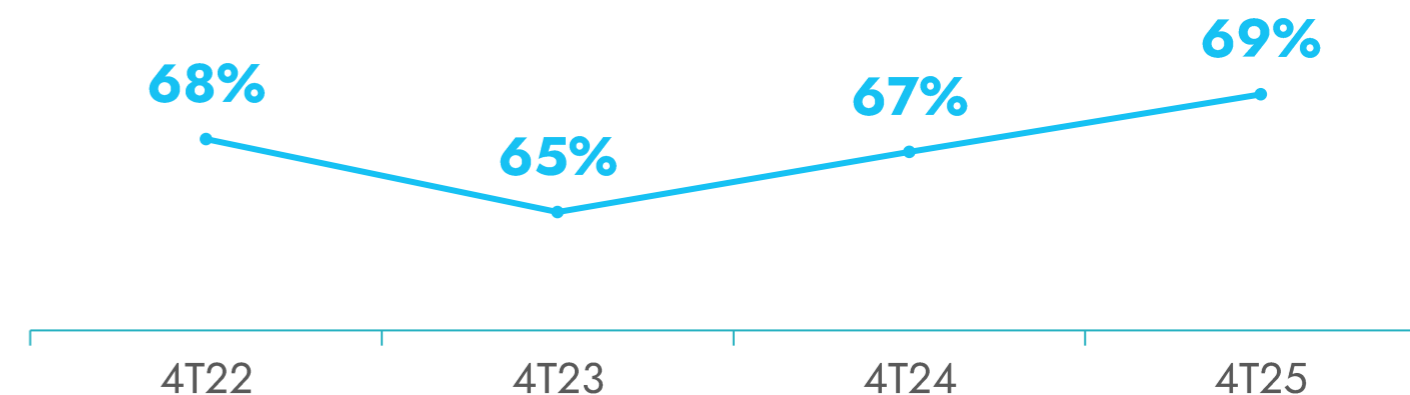
para garantir qualidade e acesso para todos




78% de taxa de empregabilidade²

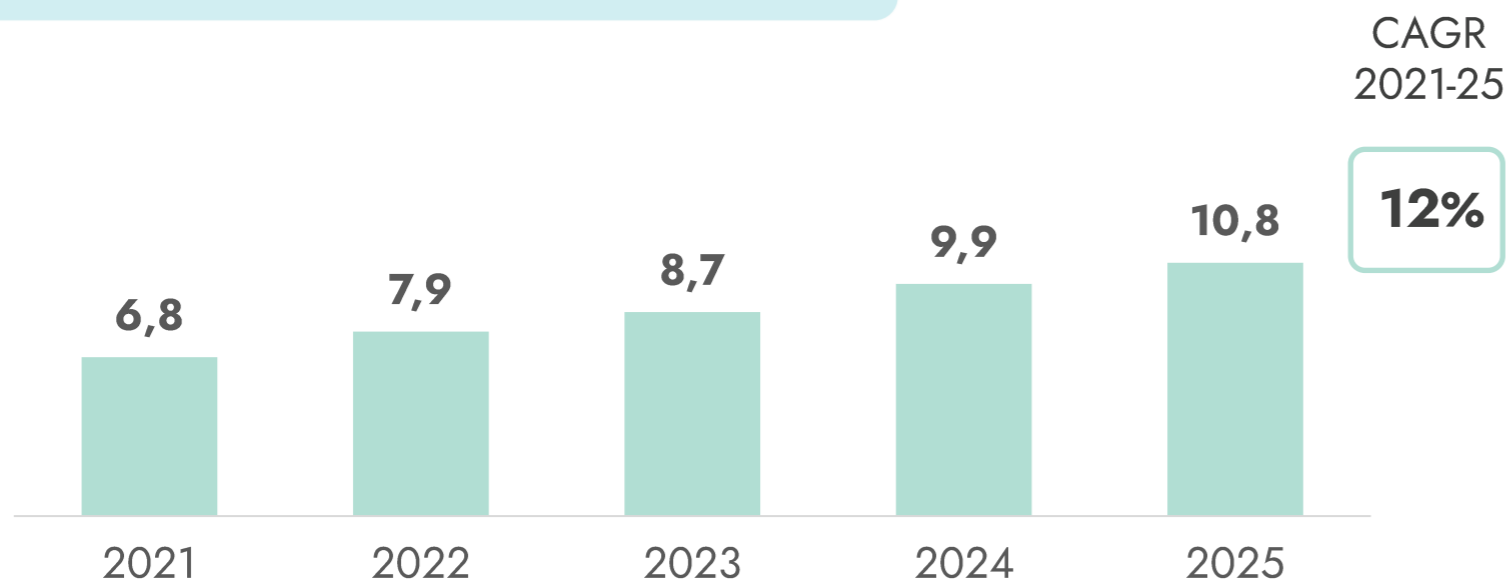
Resultados que validam a força da educação digital

Taxa de Renovação (%)³

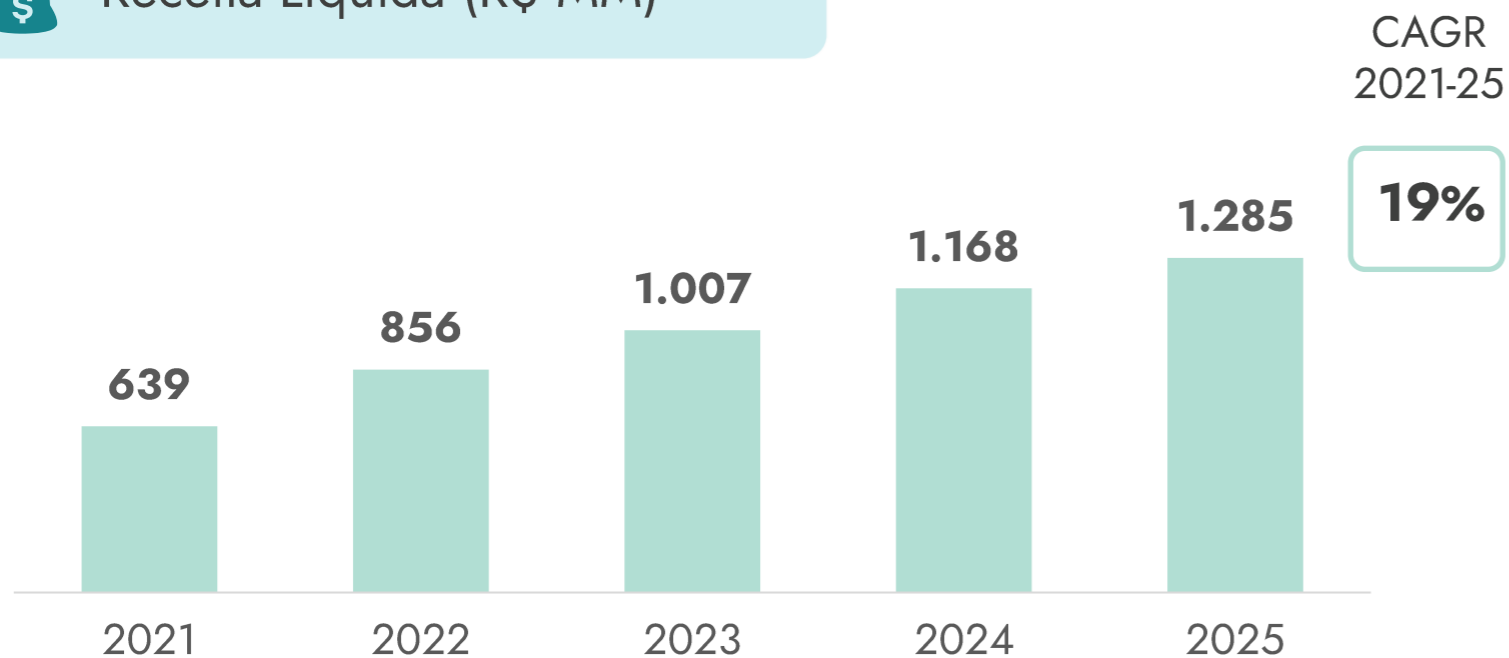


Crescimento contínuo e sustentável, entregando resultados excepcionais.

 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



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)



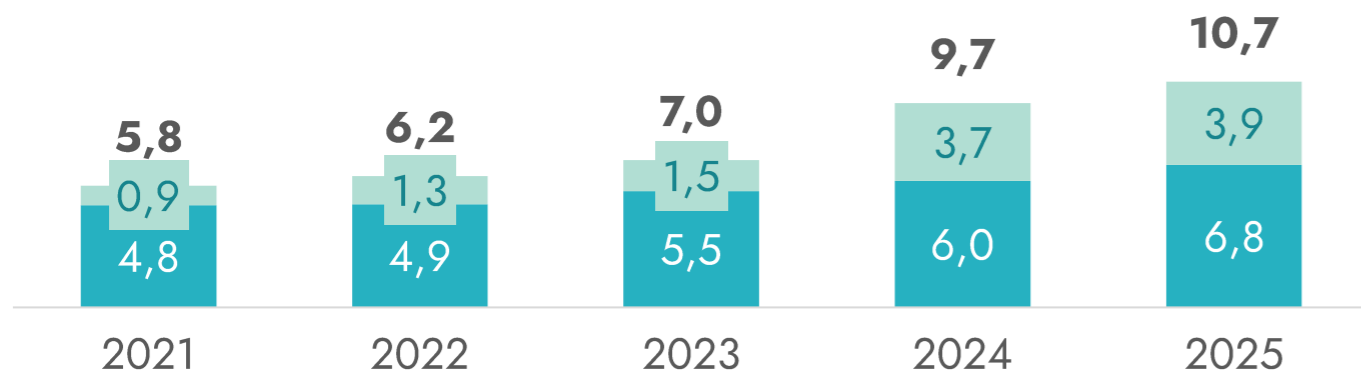
Graduação



Pós graduação

CAGR
2021-25

17%
44%
9%



Receita Líquida (R\$ MM)



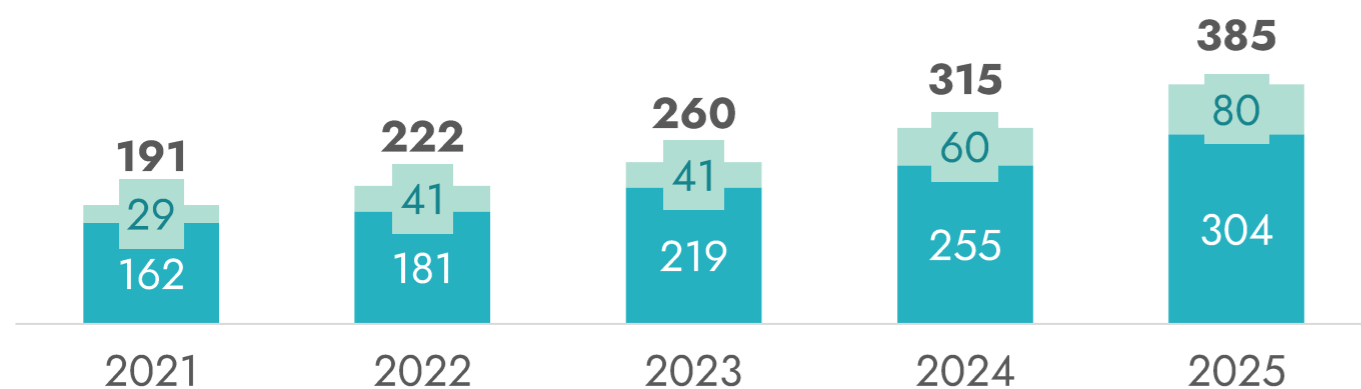
Graduação



Pós graduação

CAGR
2021-25

19%
29%
17%



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

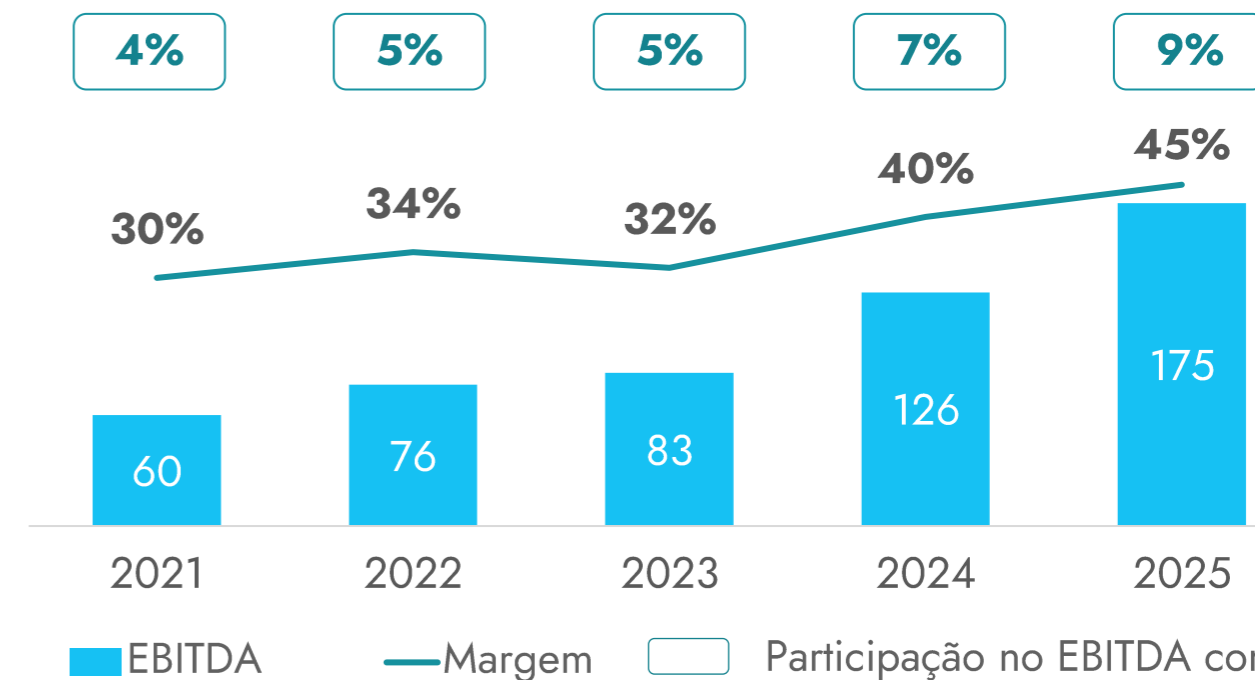


Pós graduação e Produtos Digitais do IBMEC: **21% da ROL do IBMEC em 2025**



Excelência acadêmica e alta taxa de satisfação: **95% de taxa de renovação**

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



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



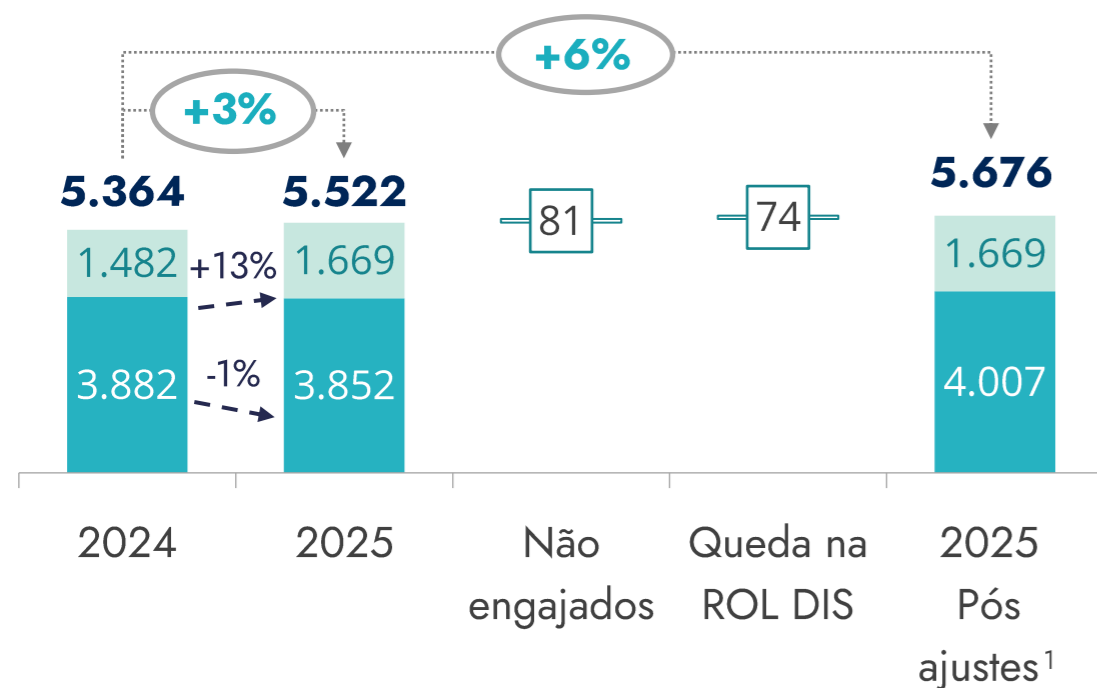
YDUQS

 Overview 2025

2025: Abrindo caminho para resultados ainda mais sólidos

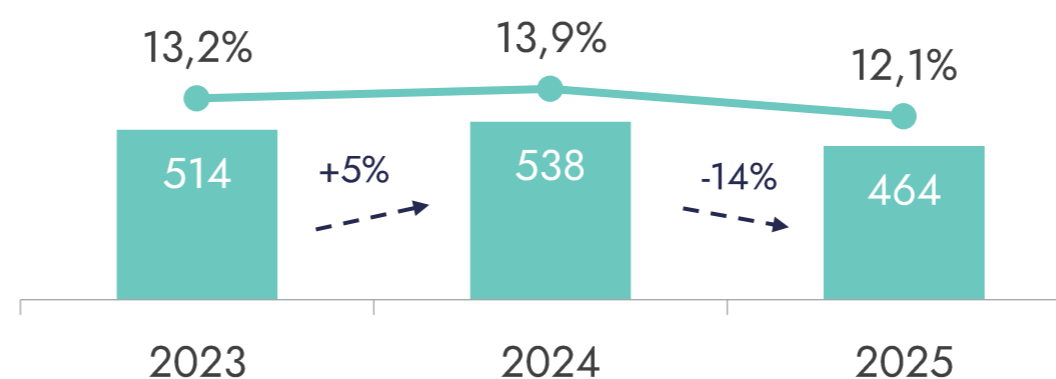
Receita Líquida Total
(R\$MM)

Premium Bus Presencial e Digital



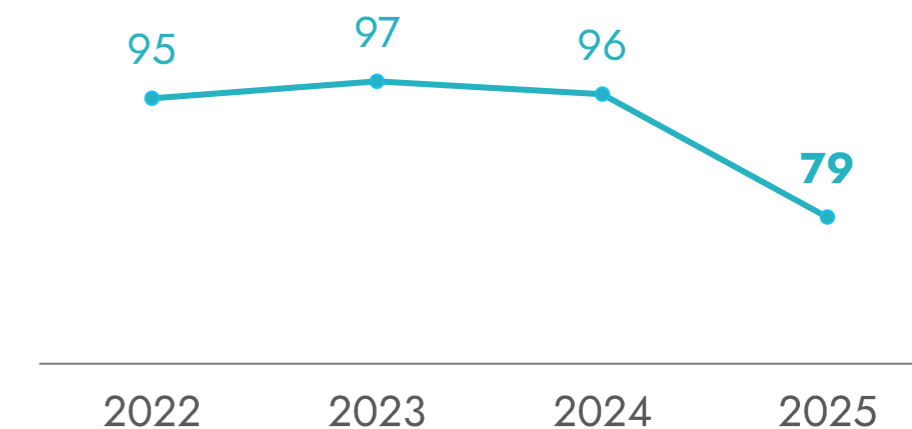
Receita DIS

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



Prazo Médio de Recebimento

PMR (# dias)



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

Maior clareza na oferta do **DIS reduz** a adesão ao programa, impactando a receita líquida nos **2025**.

Queda de 17 dias no PMR (2025 vs. 2024)

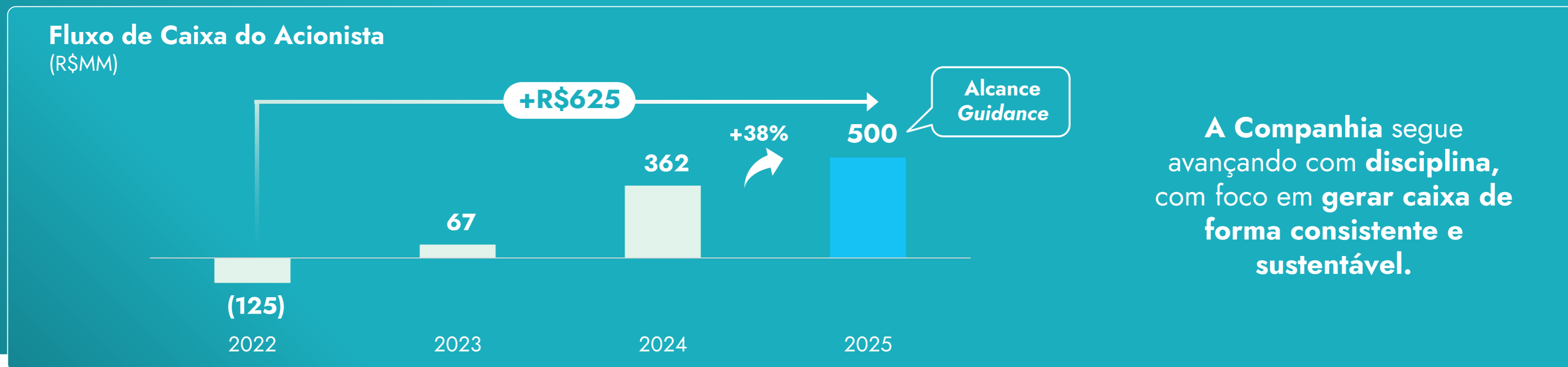
Resultados positivos do programa de calouros não engajados:

- 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\$36,9MM na PDD em 2025, com efeito ainda mais positivo para 2026.

¹ Desconsidera o impacto de R\$81MM do programa de isenção dos calouros não engajados em 2025 e considera o mesmo patamar de receita DIS de 2024.

2025: Forte Geração de Caixa

YDUQS

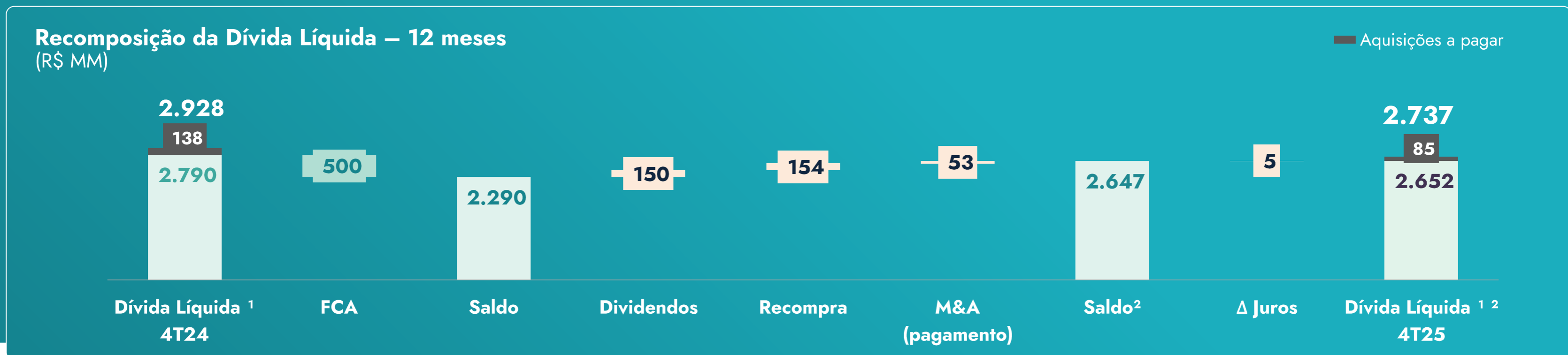


Impactos positivos na geração de caixa:

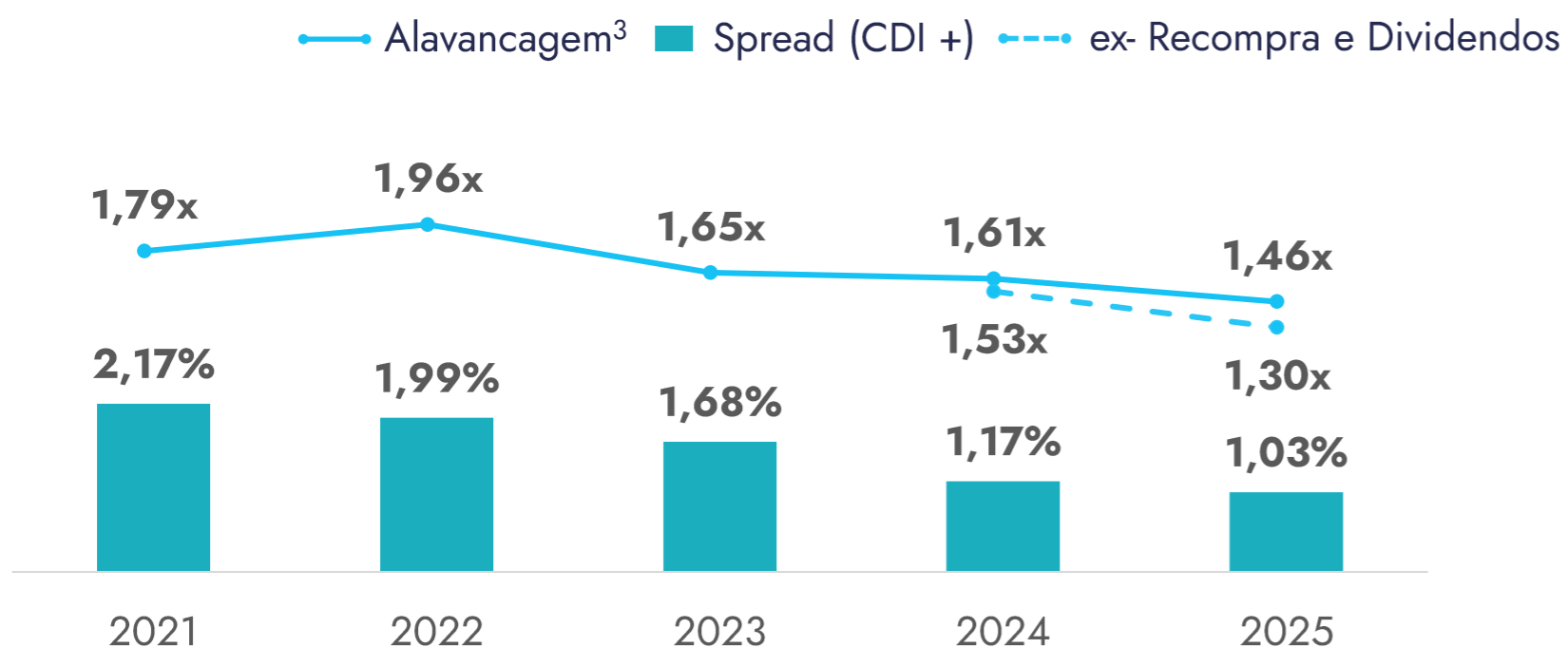
- 📊 **Evolução na qualidade da receita** através do **não reconhecimento** da **receita do calouro** com **baixo engajamento acadêmico**.
- 📊 **Queda na penetração da receita DIS**, gerando **impacto positivo** no **contas a receber** da Companhia.
- 📊 **Migração da base de alunos de financiamentos privados**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

Disciplina na alocação de capital

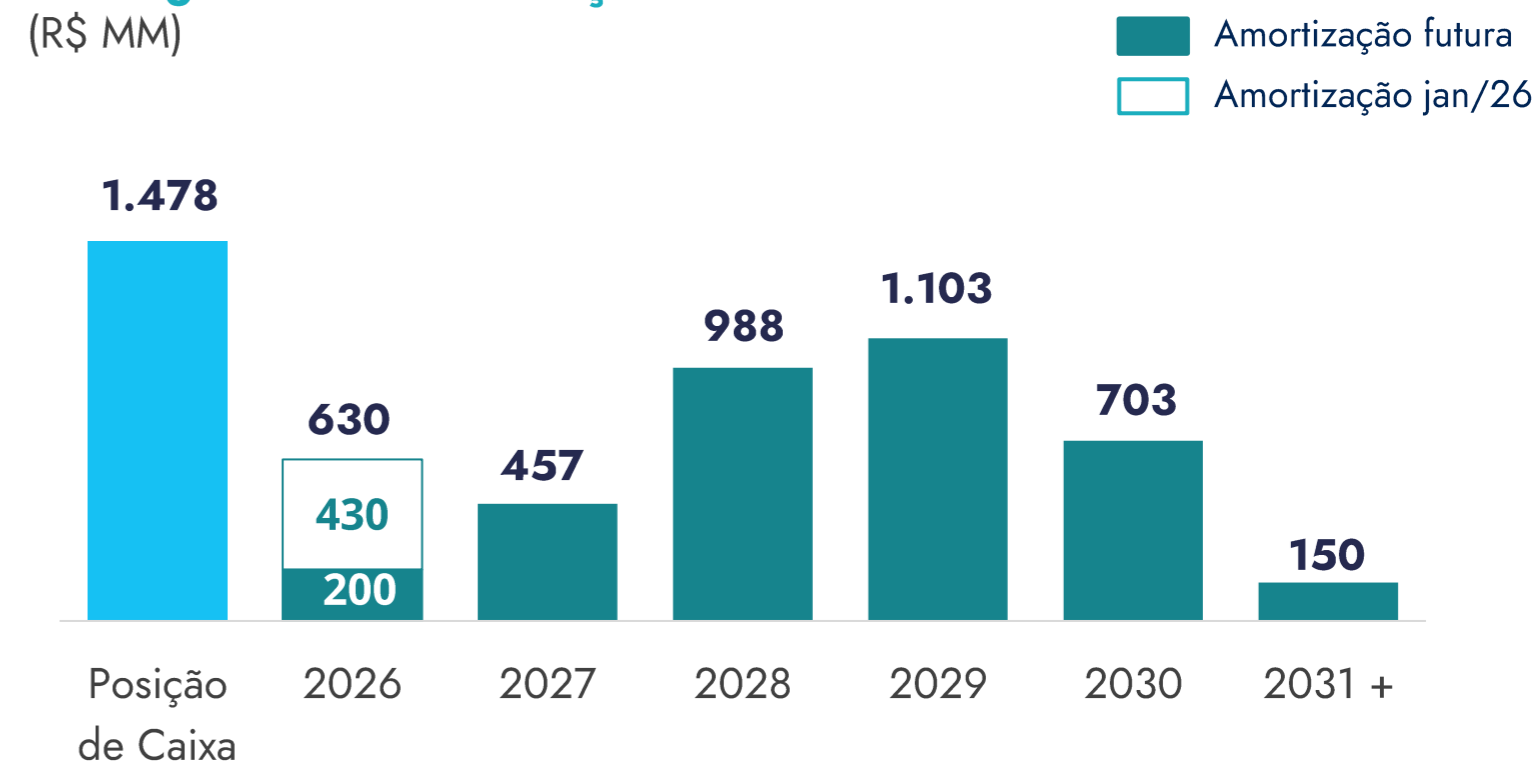
Portfólio diversificado e sólido, combinado com gestão eficiente. Compromisso com a redução da alavancagem.



Gestão de dívida



Cronograma de amortização (R\$ MM)



¹ Dívida líquida excluindo "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamentos".

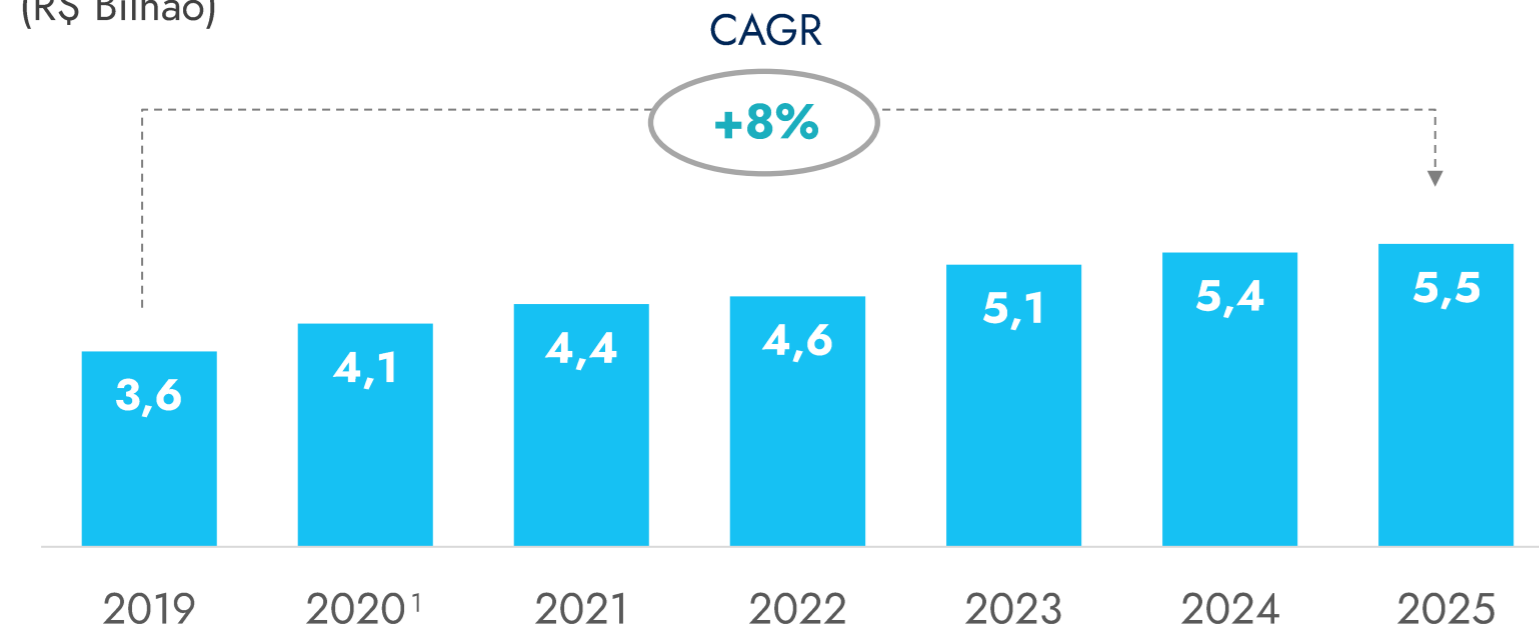
² A dívida líquida, para fins comparativos de uso de caixa, exclui R\$ 5 milhões referentes a juros retroativos já contabilizados, mas ainda não pagos.

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

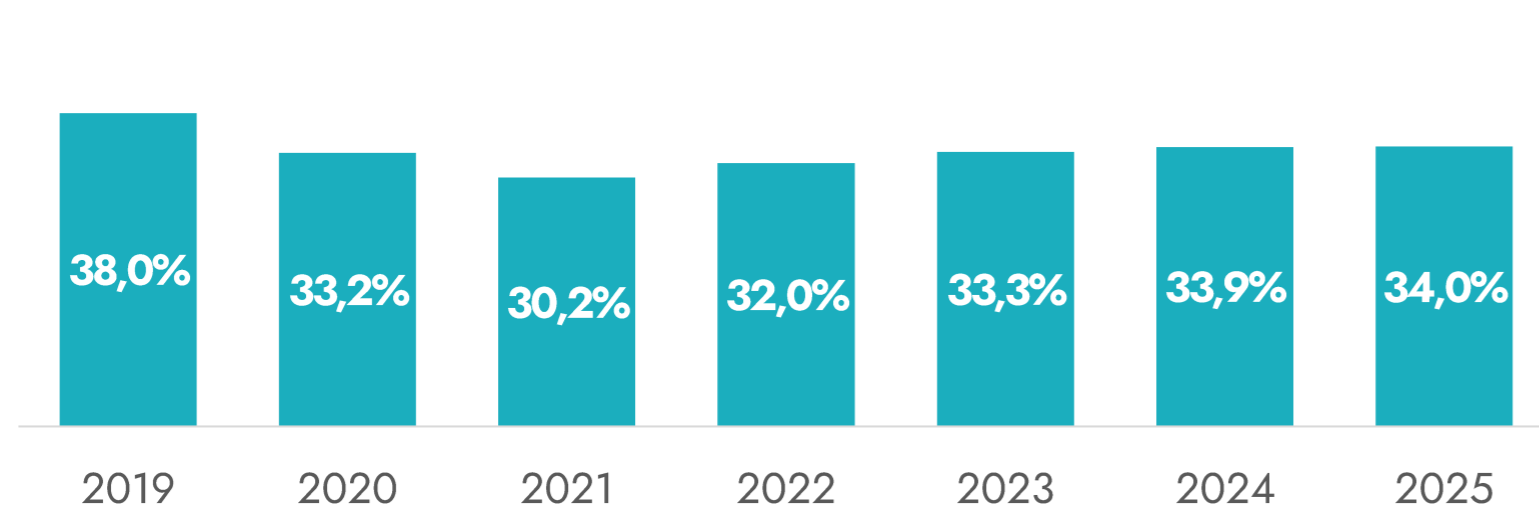
Q Histórico de crescimento, margem e retorno ao acionista

YDUQS

Receita Líquida
(R\$ Bilhão)



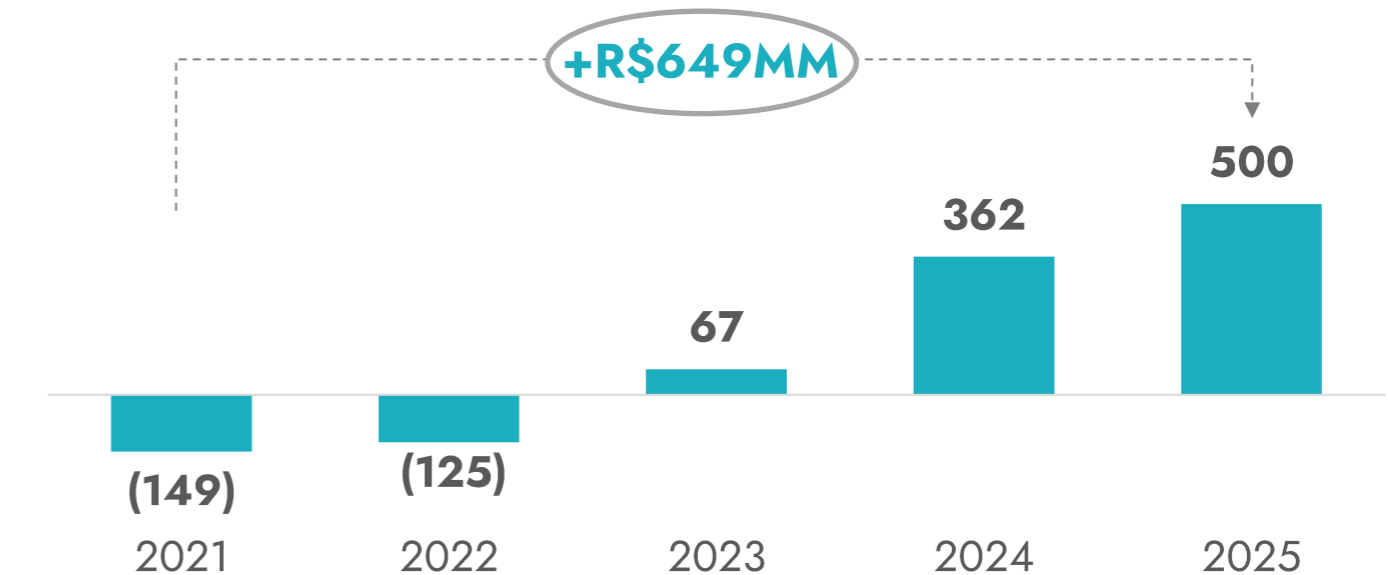
Margem EBITDA ajustada
(%)



Dividendos e Recompra de 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.

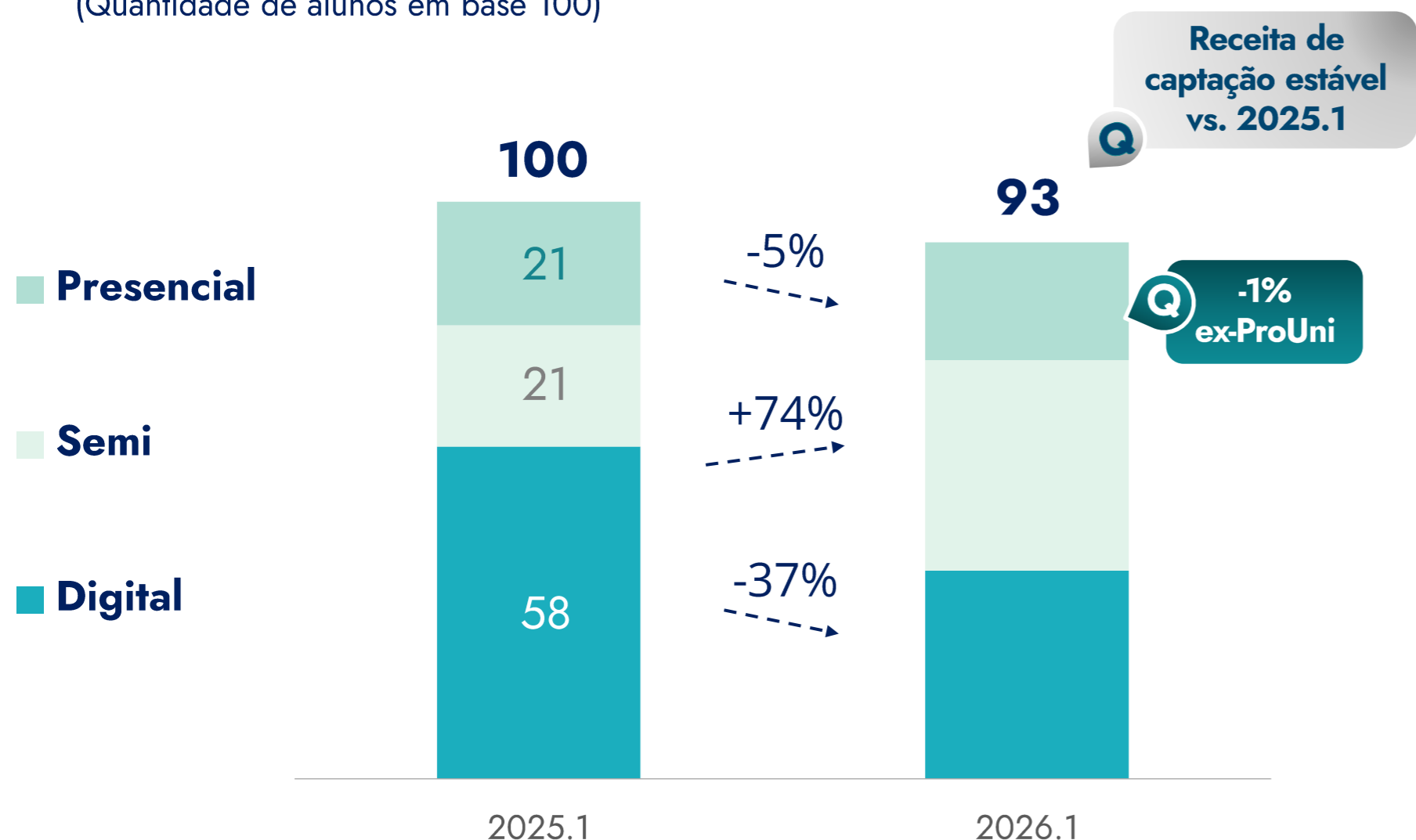
² Dividendos e recompra de ações na visão caixa até o momento.

Prévia do ciclo de captação 26.1

Forte expansão do Semipresencial

Ciclo de captação em 08/03

(Quantidade de alunos em base 100)



Cerca de 80% do ciclo de captação já concluído.

Semipresencial segue com forte crescimento vs. 2025.

Base líquida estável, refletindo a evolução do nosso processo de renovação.

Nota: Considera a captação até o dia 08/03/2026 comparada ao mesmo período em 2025.

Nota: Não considera os ciclos de captação do segmento Premium.

Nota: Ciclo de captação do Semipresencial considera 25.4.

Q Inovação

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.



Resultados Obtidos

Eficiência e produtividade no CSC

-90% no tempo médio de processamento de documentos

Salto tecnológico na esteira de produção de conteúdos

-77% no valor de produção de cada tema acadêmico

Mais conversão e menos fricção na compra

+300% de vendas no canal de afiliados utilizando IA

+20% de matrículas com self-checkout

+100 iniciativas estruturadas e alinhadas às prioridades estratégicas da companhia



Cultura & Ietramento



Foco em disseminação de uso de IA e procura por oportunidades de forma acelerada na companhia

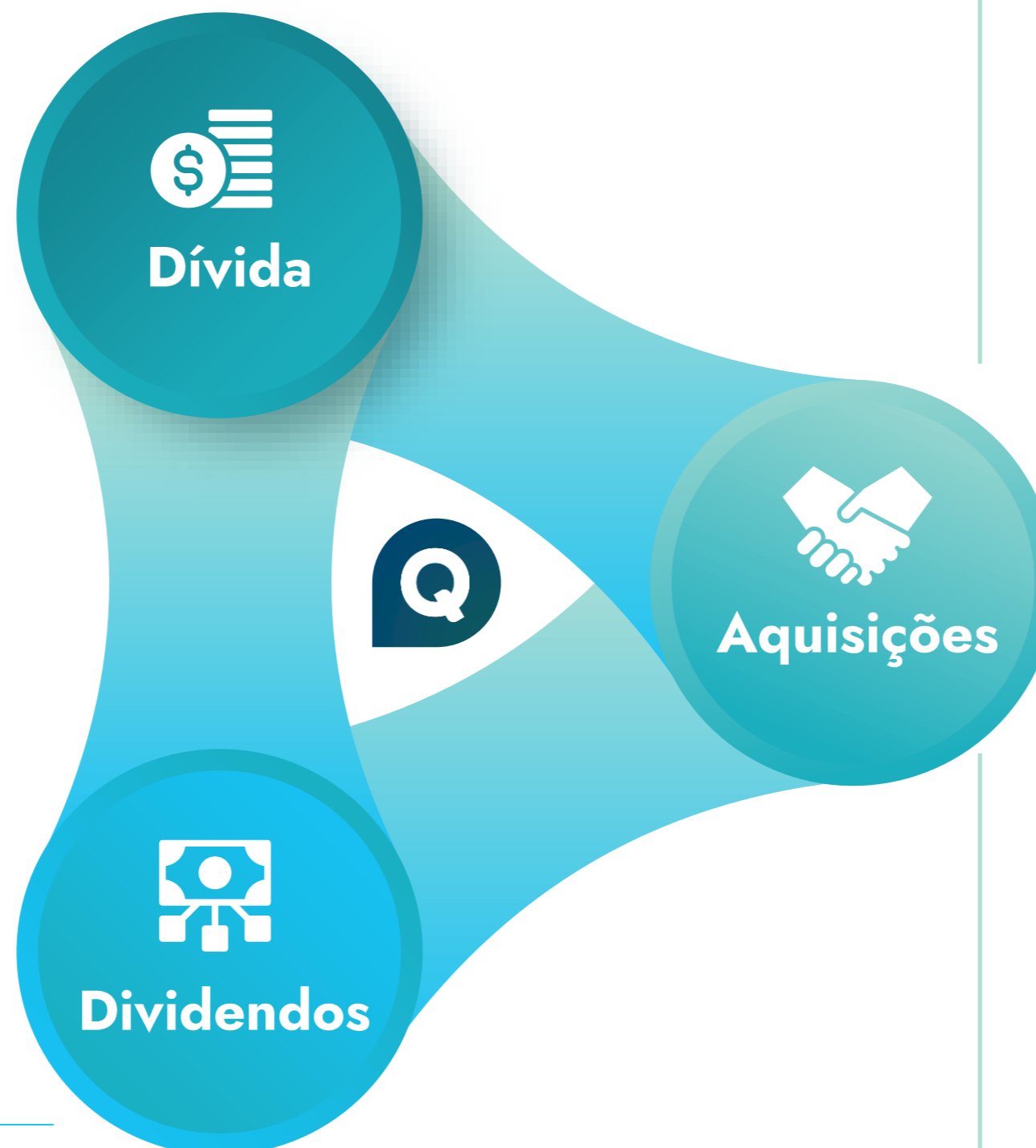
+90% das diretorias com pelo menos 1 agente de IA

+40 casos de usos práticos desenvolvidos para impacto real no negócio

Framework de alocação de capital

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

Dívida Líquida/EBITDA de
1.46x no **4T25**
(1,30x ex-recompra e dividendos)



Newton Paiva

ALUNOS:
7,6 mil

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

Edufor

ALUNOS:
2,9 mil

118 vagas
de medicina já em operação

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

Unifametro¹

ALUNOS:
8 mil

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

60 vagas de medicina

R\$150MM pagos em
2025 e **R\$150MM**
pagos em 2026

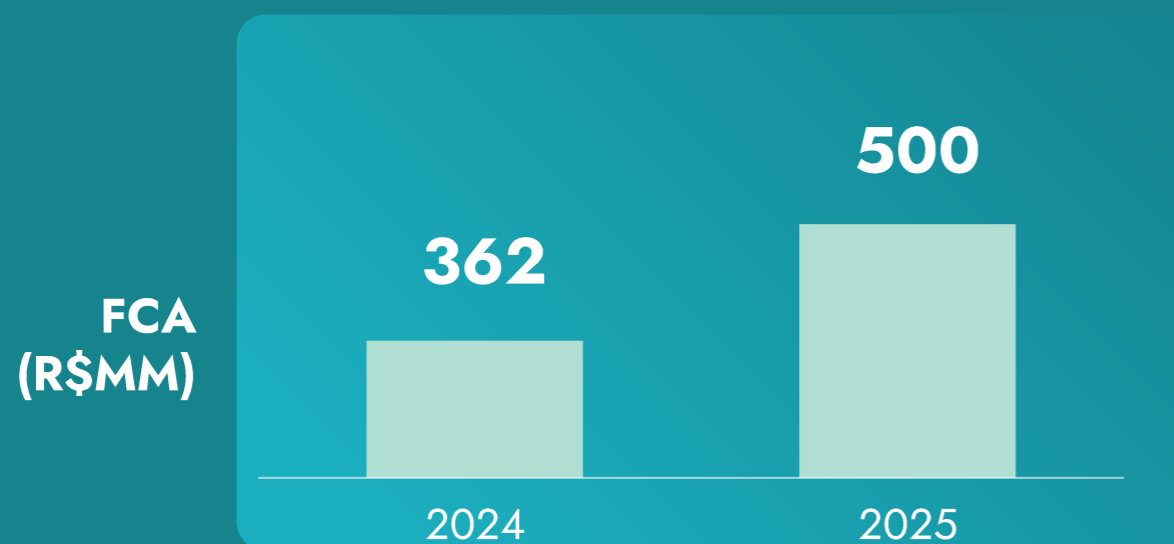
¹ Aquisição da Unifametro aprovada no dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Q Guidance

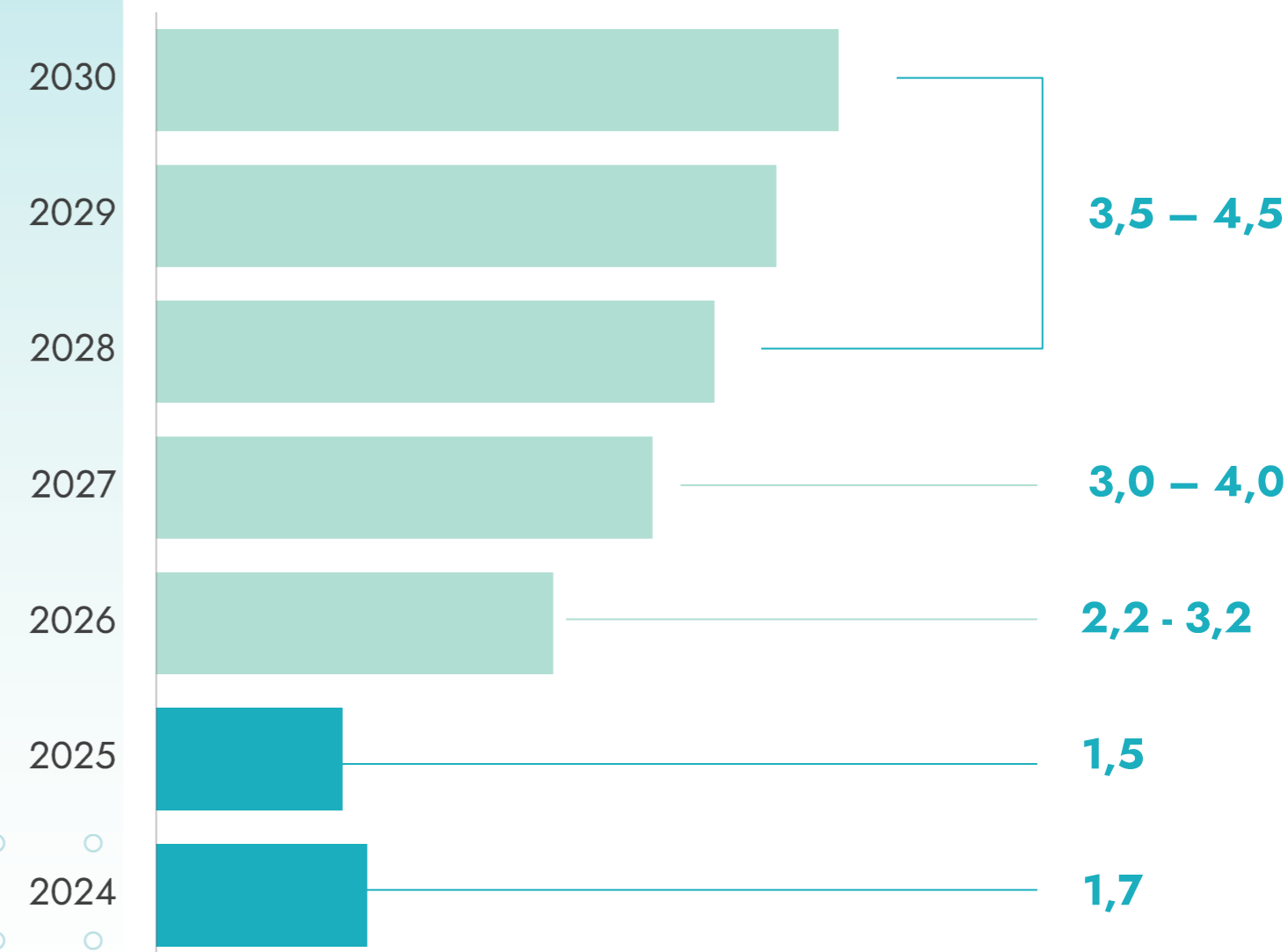
Entregando uma forte geração de caixa

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

Alcance do *Guidance*



Evolução do LPA Ajustado¹ (R\$)



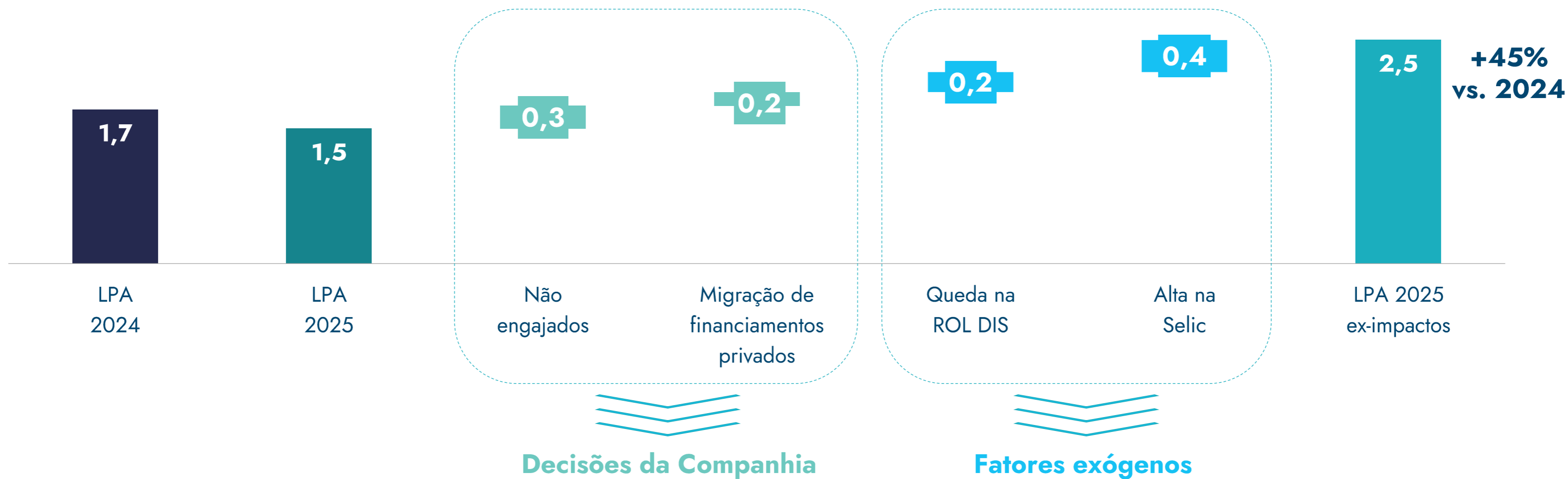
¹LPA Ajustado = Lucro Líquido / Número total de ações ex-tesouraria

Lucro por Ação

Nas mesmas bases de 2024, o LPA teria crescido 45% em 2025

Lucro Líquido por Ação (LPA)

(R\$)



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

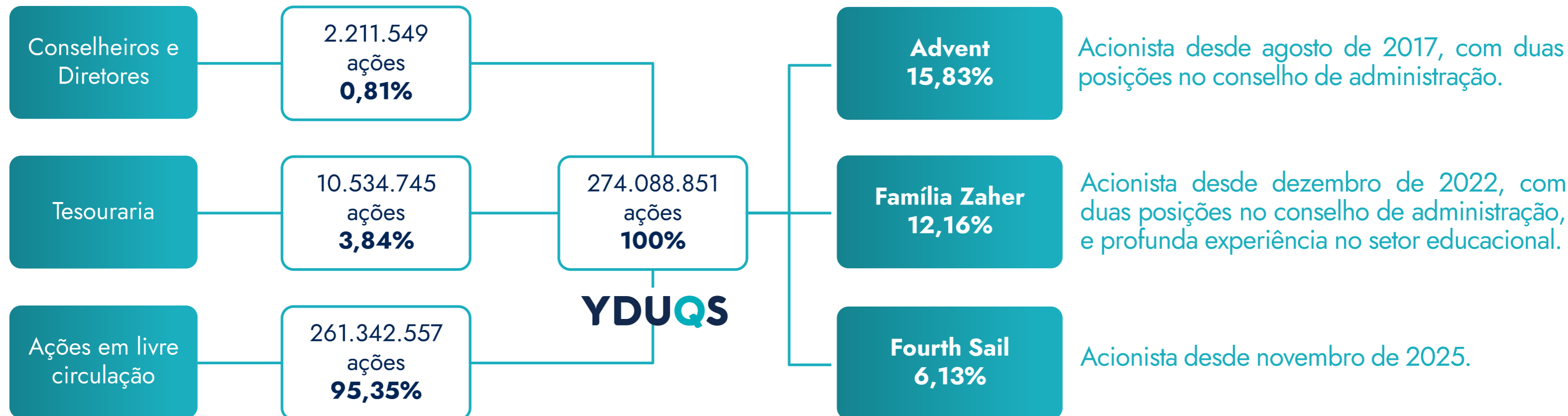
73% Renda familiar abaixo de 4x salário mínimo e vindo de escolas públicas

Perfil de nossos colaboradores

55% mulheres | **31%** em alta gestão

43% negros | **16%** em alta gestão

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



Listado no Novo Mercado da B3

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

Conselho Administrativo 100% independente

Divulgação simultânea das informações em Português e Inglês

Uma ação, um voto
Sem acionista controlador

Conselho Administrativo composto por 9 membros totalmente independentes

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**

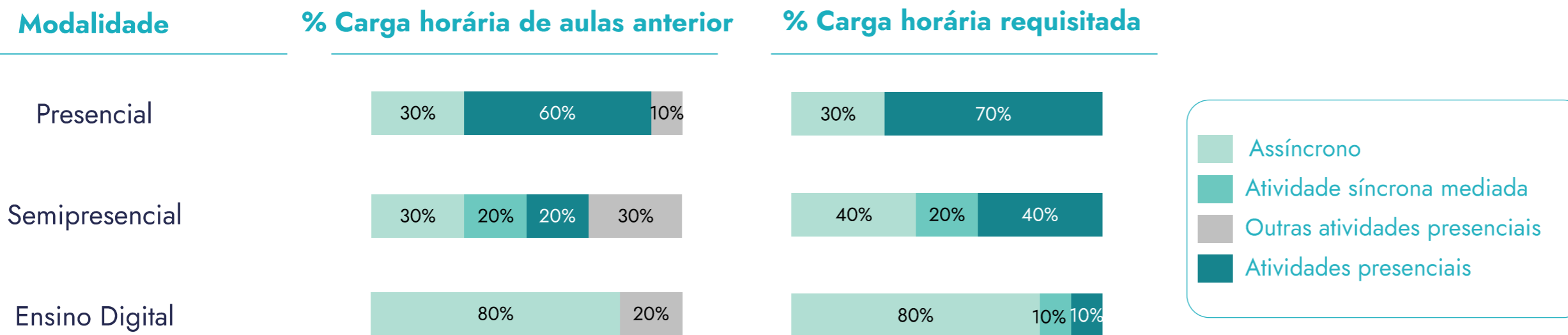
**Presidência distinta da
Empresa e Conselho**

**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

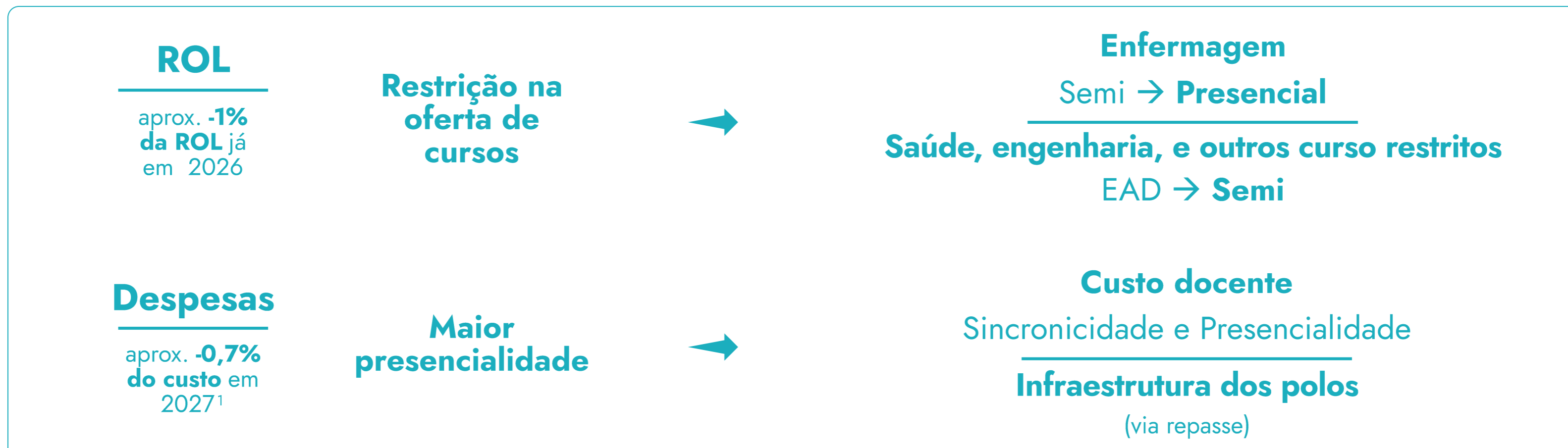
- Os cursos de Enfermagem passam a ser permitidos exclusivamente no formato presencial. Uma oportunidade de *upside* para o segmento.
- Cursos de licenciatura, engenharia e outros cursos da área da saúde deixam de ser permitidos no formato de Ensino a Distância (EAD). Oportunidade para o modelo semipresencial.
- 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

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\$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 |



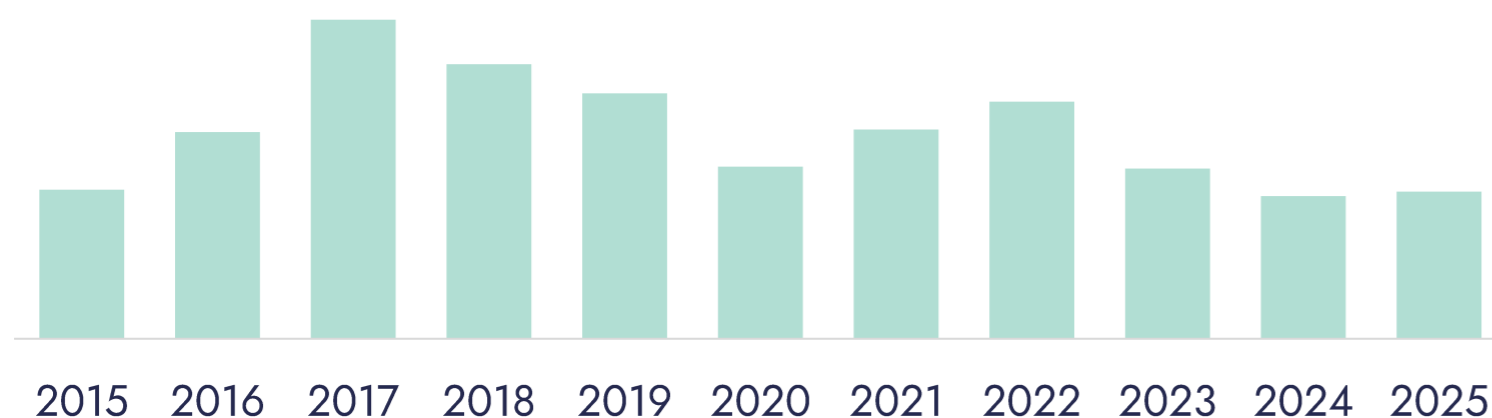
DIS 3: pagamento mensal de R\$79 por três meses



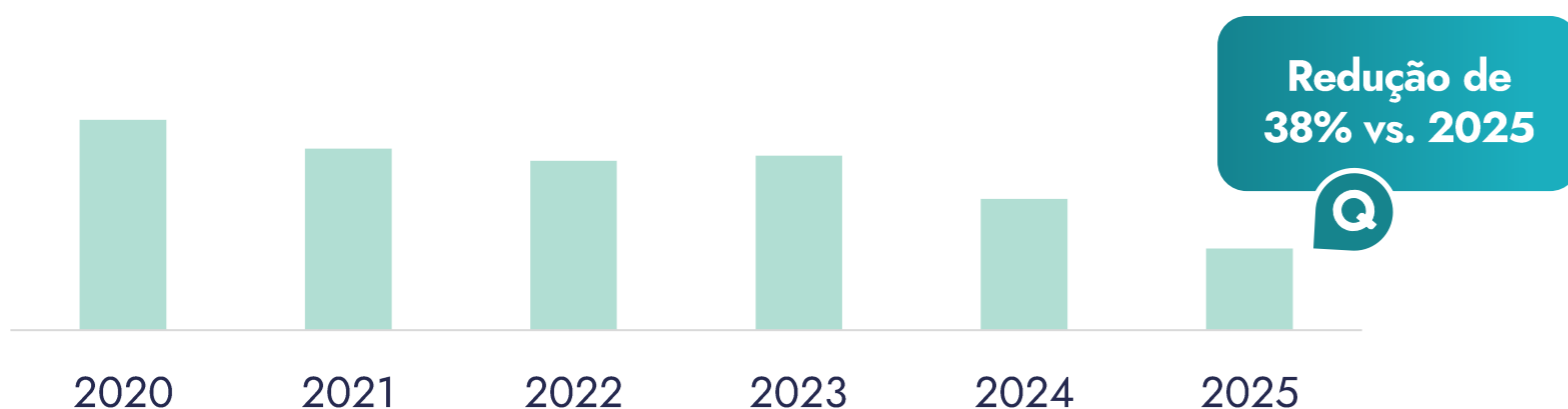
Detalhamento da parcela DIS: $3 \times (1.000 - 79) / 45 = \text{R}\61

Provisionamento para contingências vs. desembolsos

Total de Desligamentos¹ (#)



Entrada de processos trabalhistas² (#)

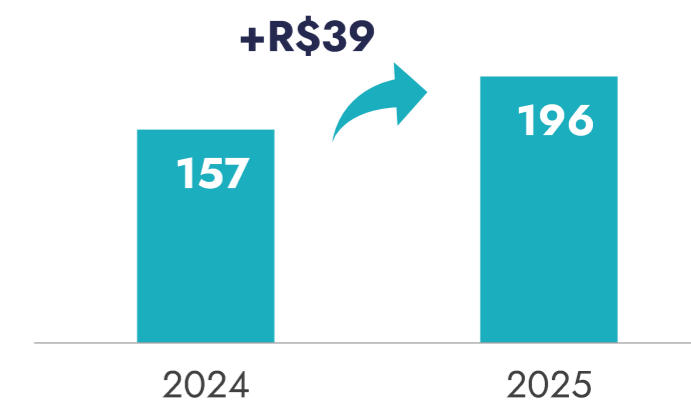


A provisão para contingências tem sido pressionada por maiores provisões para processos trabalhistas, decorrentes dos ajustes estruturais realizados entre 2017 e 2022; com a redução dos desligamentos desde 2023 e da entrada de novos processos a partir de 2024, a expectativa é de estabilidade dessa linha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

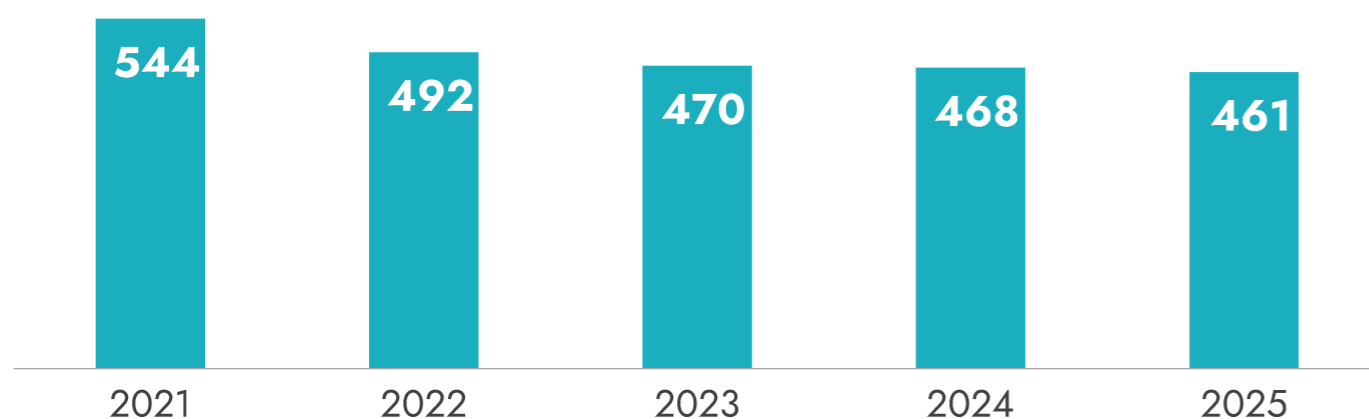
Atualmente, o nível de provisionamento supera os desembolsos realizados, mas a tendência é de convergência gradual para o patamar de caixa.

Saldo Contingências³ (R\$MM)

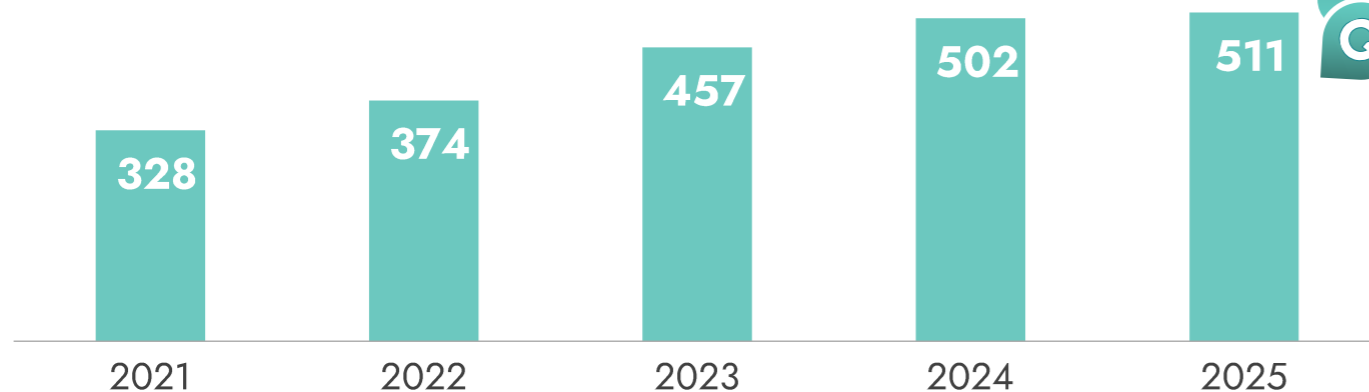


¹Desligamentos de docentes. | ²Processos trabalhistas associados aos docentes. | ³Considera a composição do resultado: adições, reversões e atualização monetária das contingências. Nota explicativa 17 das DFs.

Histórico Capex (R\$MM)

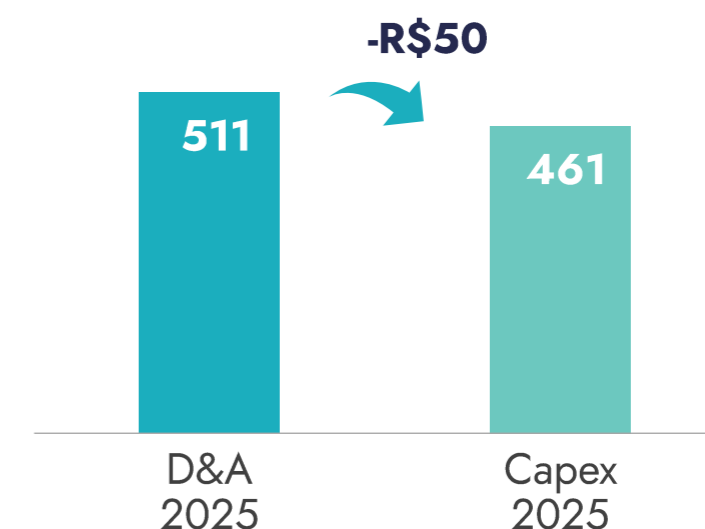


Histórico D&A ex-IFRS 16 e ágio¹ (R\$MM)



Sinal de estabilização e tendência de queda

Delta D&A e Capex² (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.

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