



YDUQS

APRESENTAÇÃO CORPORATIVA

Março de 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

ISEB3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



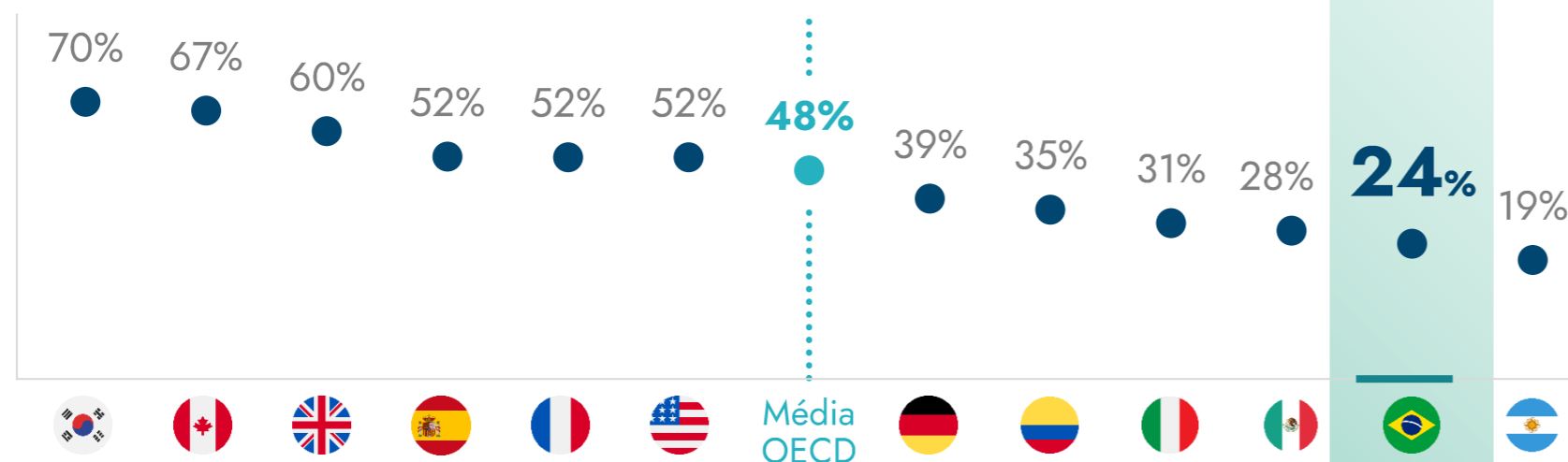
Dinâmica do Setor de Educação

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**

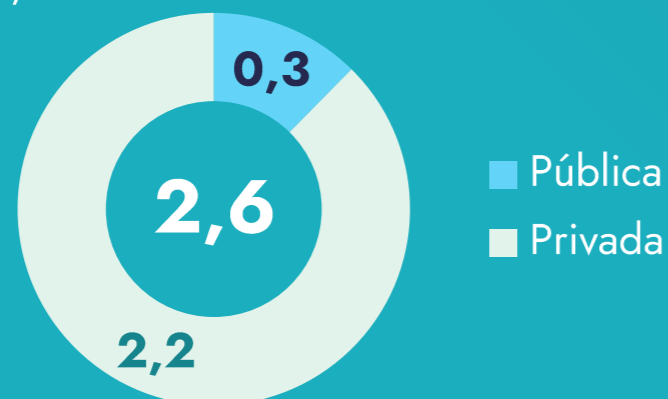


Quase 80% dos alunos no setor privado, oferta estável no setor público

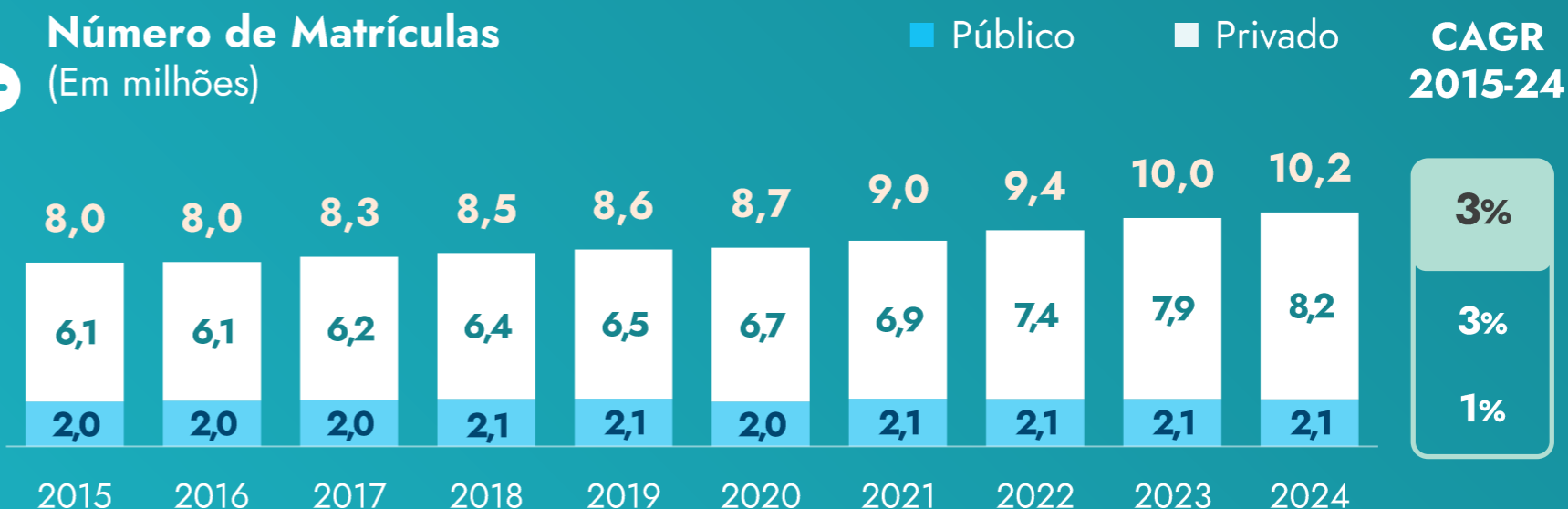
...e o Ensino Superior Privado está preparado para absorver essa demanda



Número de IES em 2024 (Em mil)



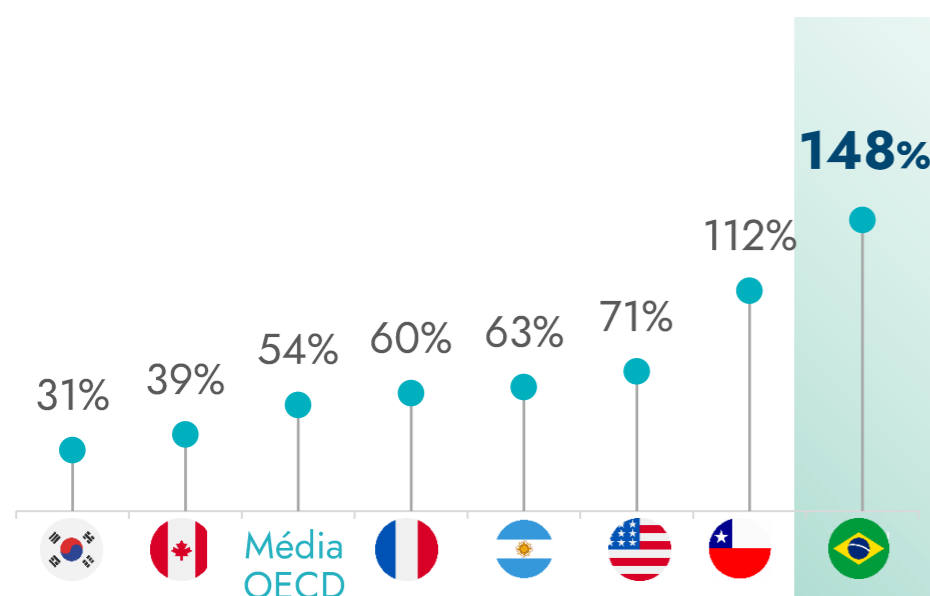
Número de Matrículas (Em milhões)



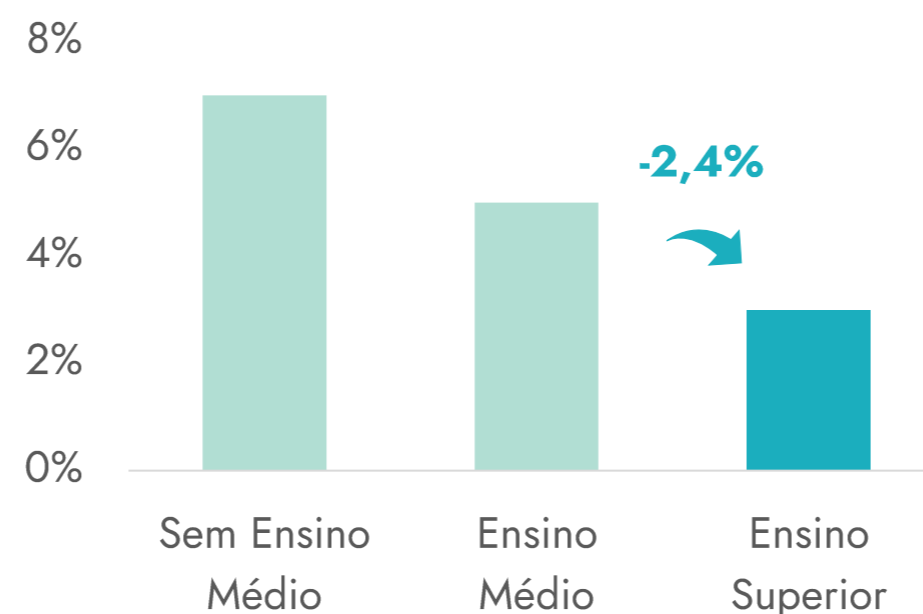
Q Dinâmica do Setor de Educação

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

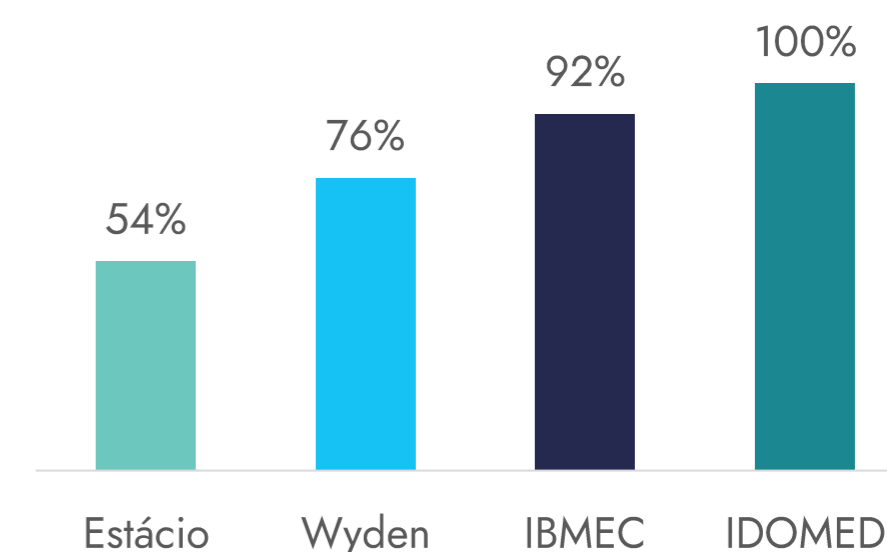
Crescimento da média salarial – OCDE
(%, Ensino Superior vs. Ensino Médio - 2023)



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



Aumento do salário imediato dos nossos alunos pós formatura - Yduqs
(%, alunos¹)



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

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

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.



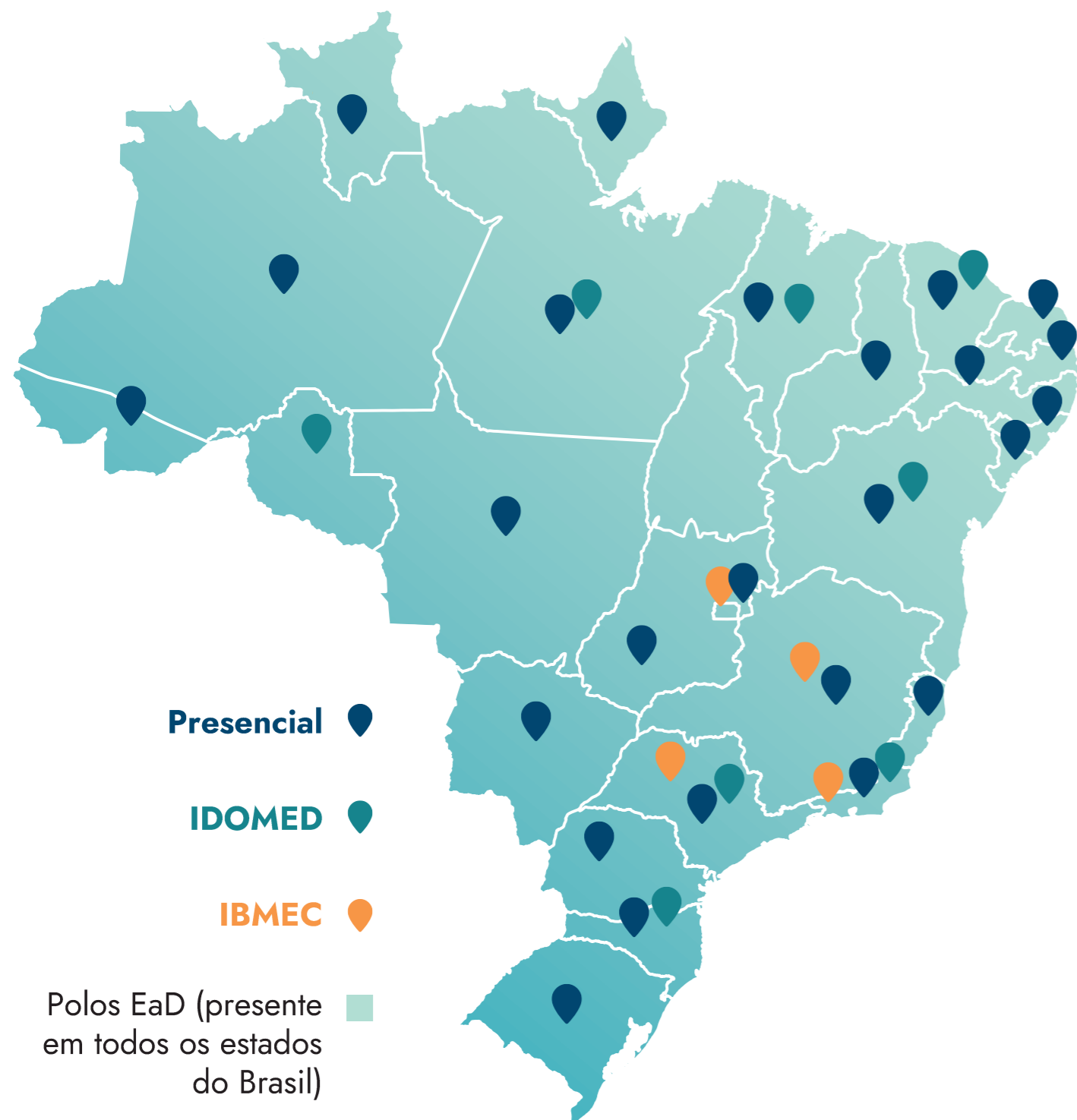
Nosso propósito
Educar para Transformar



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

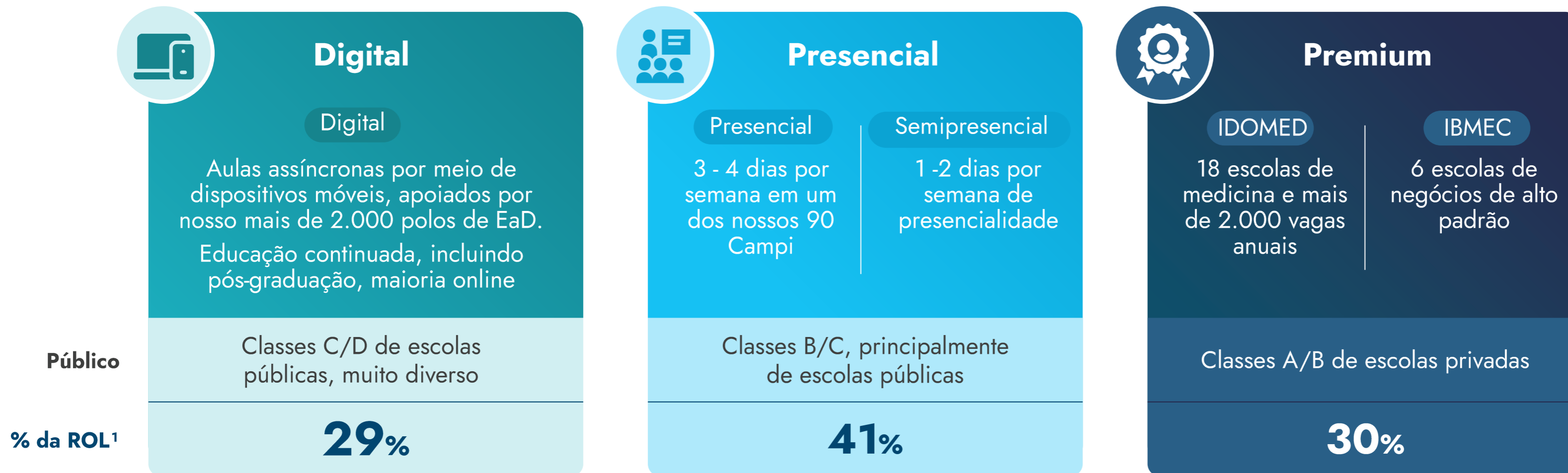
¹Total de Campi considerando todas as Bus.

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



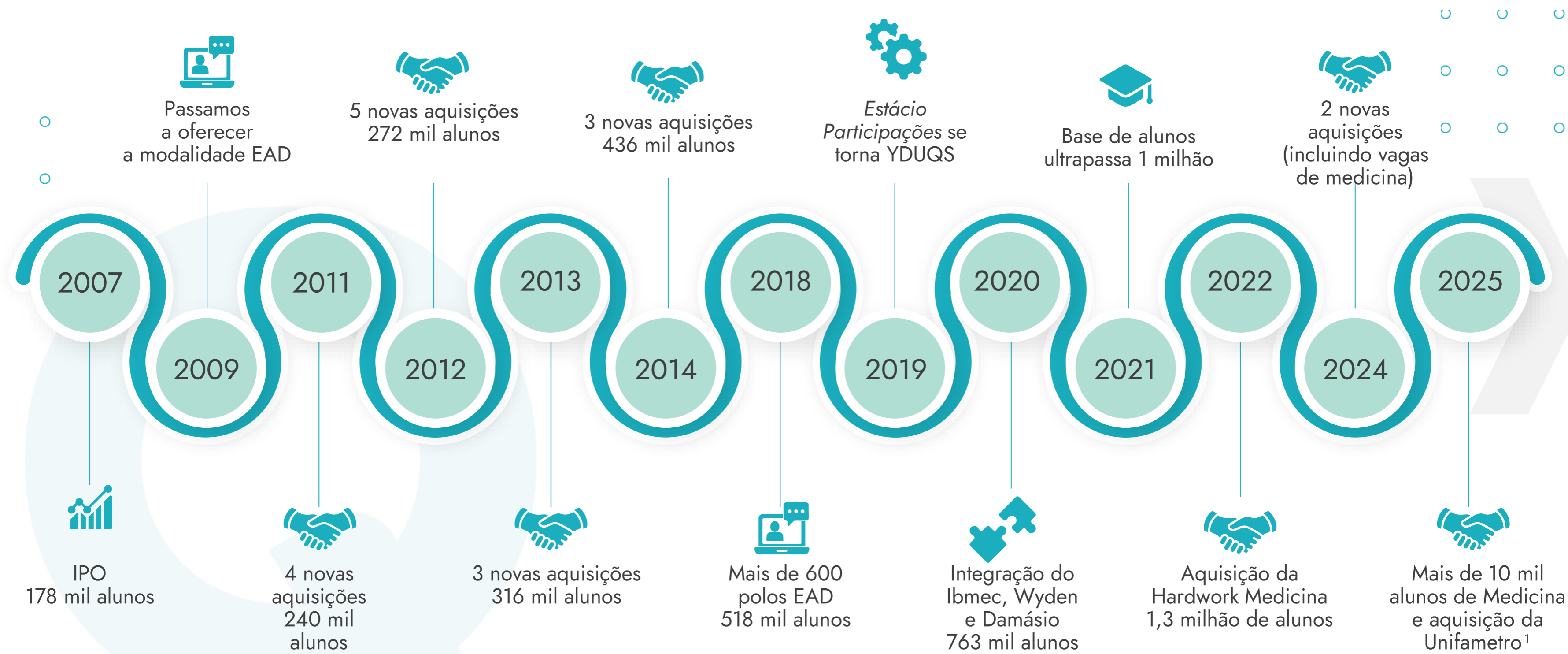
Outros negócios



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...



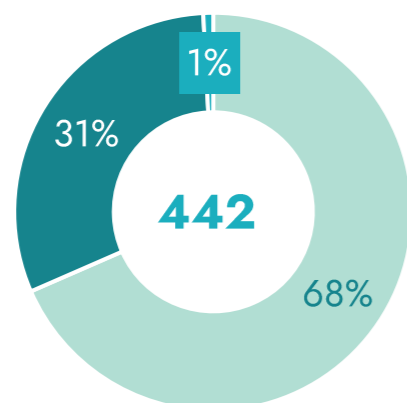
¹ Aquisição da Unifametro aprovada no dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Evolução do Nosso Negócio

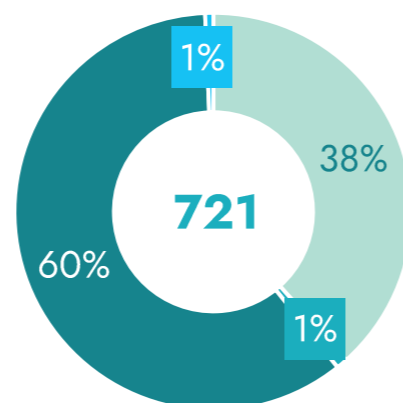
Construída para crescer e durar: evoluindo entre ciclos de mercado, mudanças regulatórias e transformações sociais.

Base de alunos de graduação (# mil)

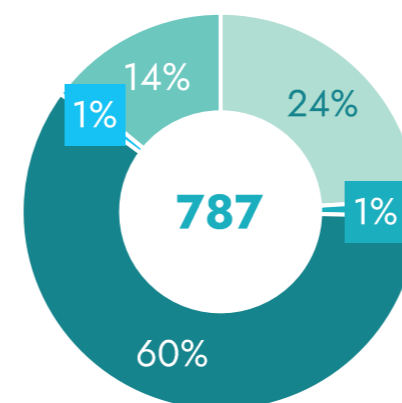
- Presencial
- Digital
- IDOMED
- IBMEC
- Semipresencial



2018



2021



2025



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

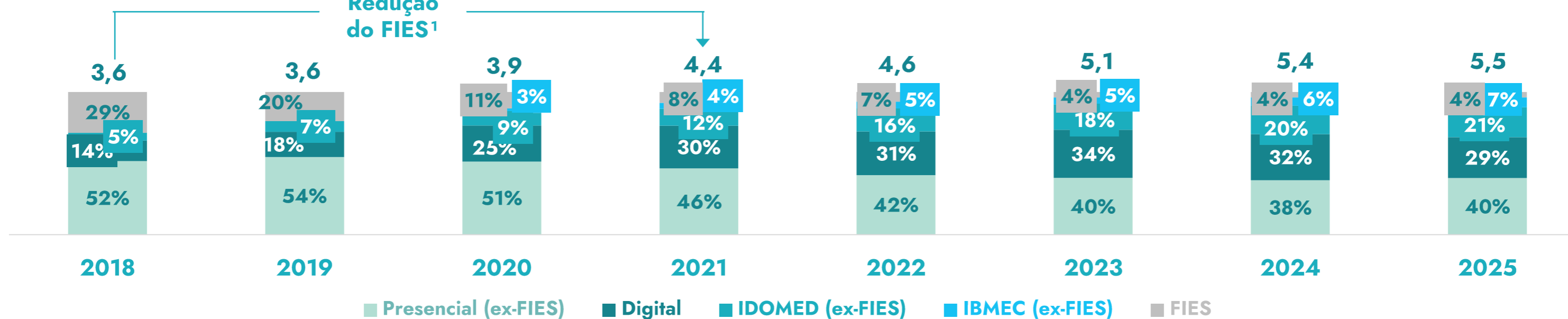


Crescimento alcançado em **diferentes cenários** e **modalidades** e

Receita Líquida

(R\$ Bilhões | % do Total)

Redução do FIES¹



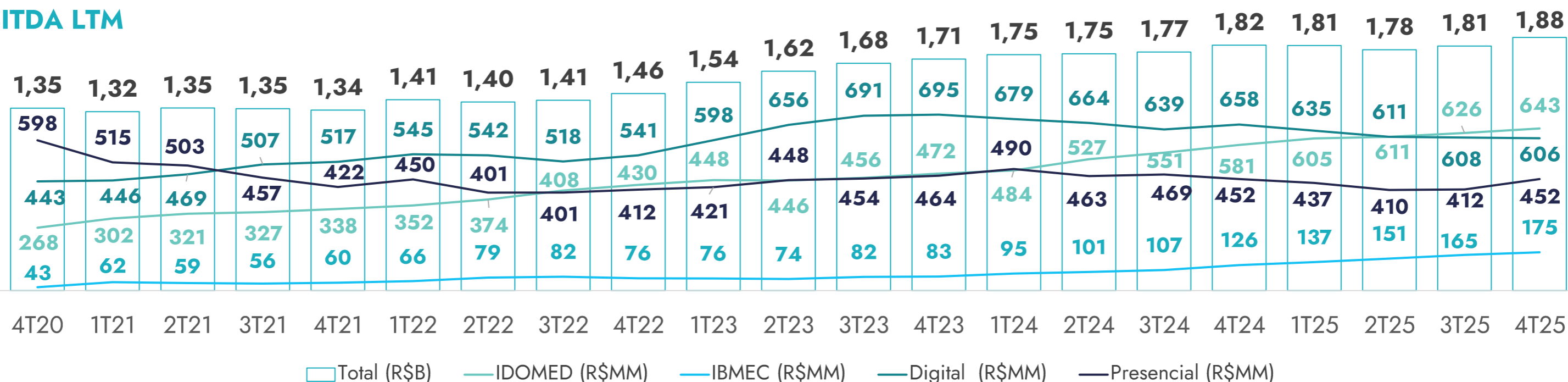
¹ FIES: Fundo de Financiamento Estudantil, financiado pelo governo.

Evolução do nosso negócio

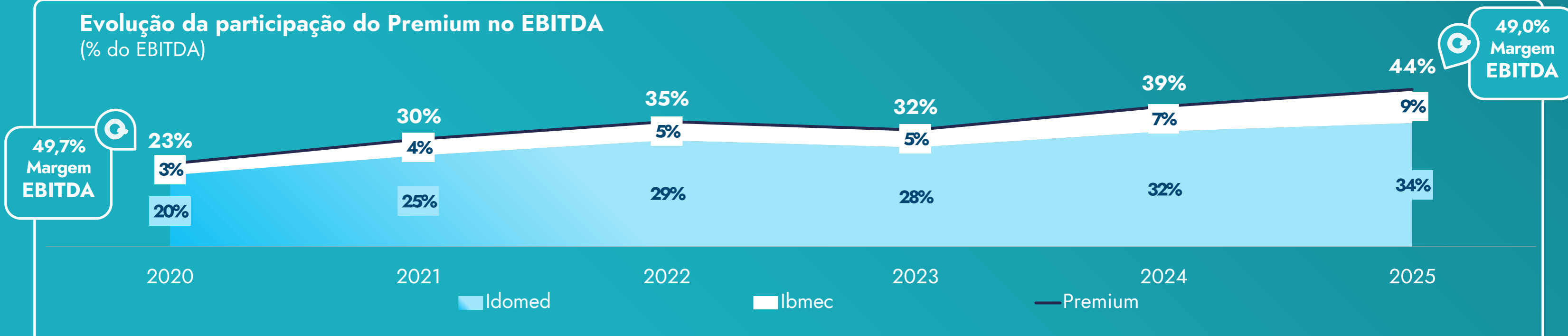
Crescimento por meio de diversificação estratégica.

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)

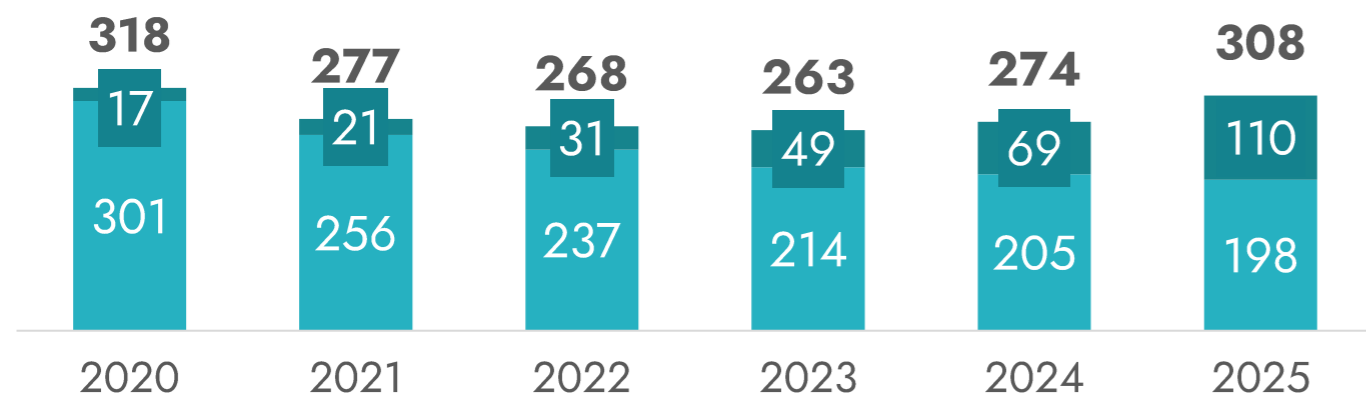


¹ Premium: Considera IDOMED (Medicina) e IBMEC.

Semipresencial com forte expansão e retomada de crescimento da modalidade Presencial

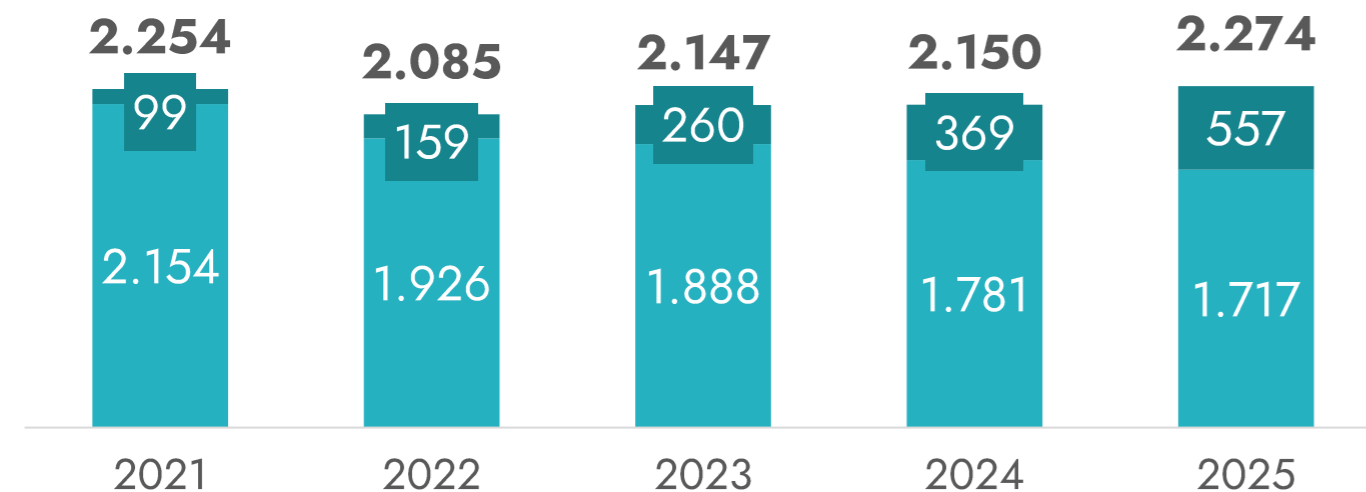
Base total de alunos (em mil)

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,

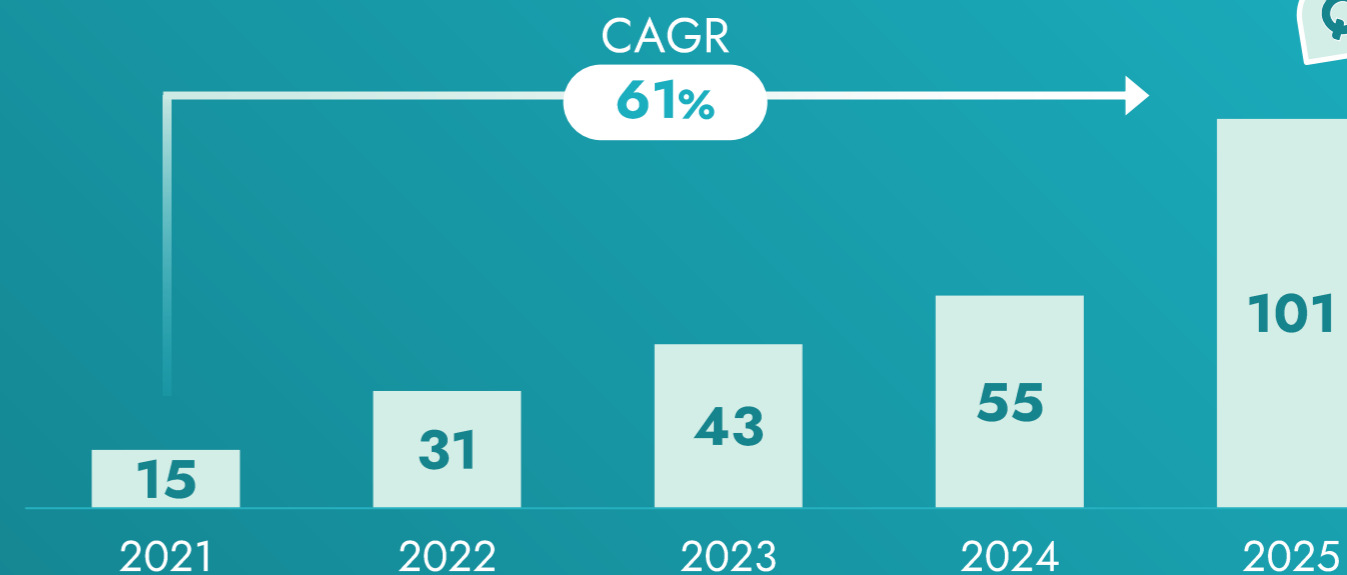
e totalmente alinhado ao modelo de entrega da Yduqs



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.



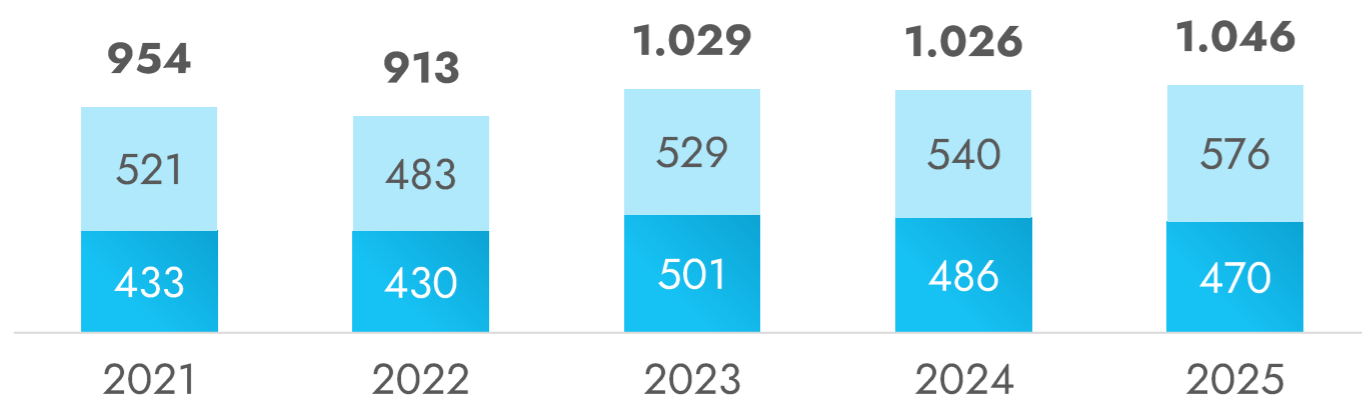
Base total de alunos (em milhares)



Graduação



Vida Toda



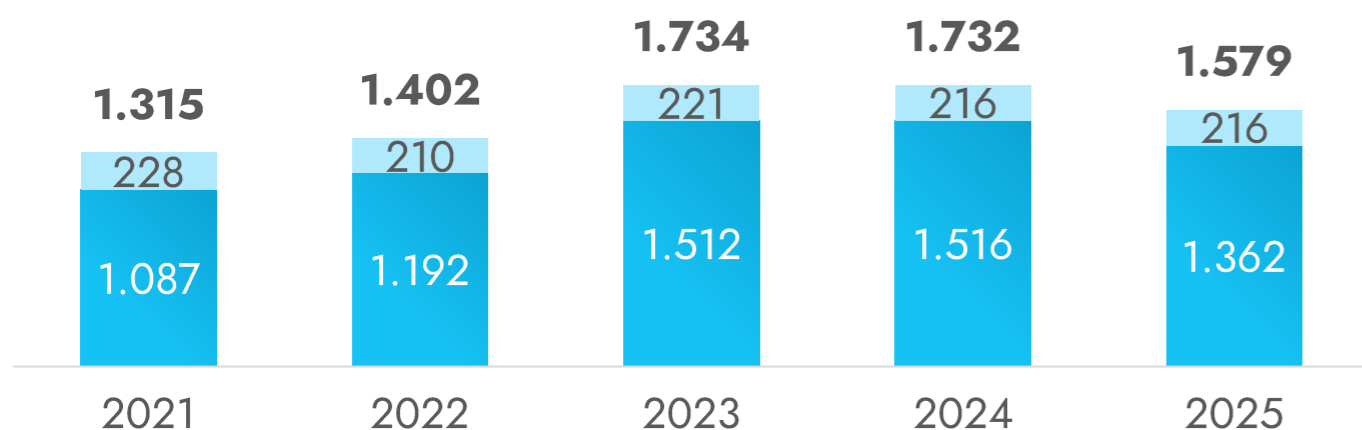
Receita Líquida (R\$ MM)



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

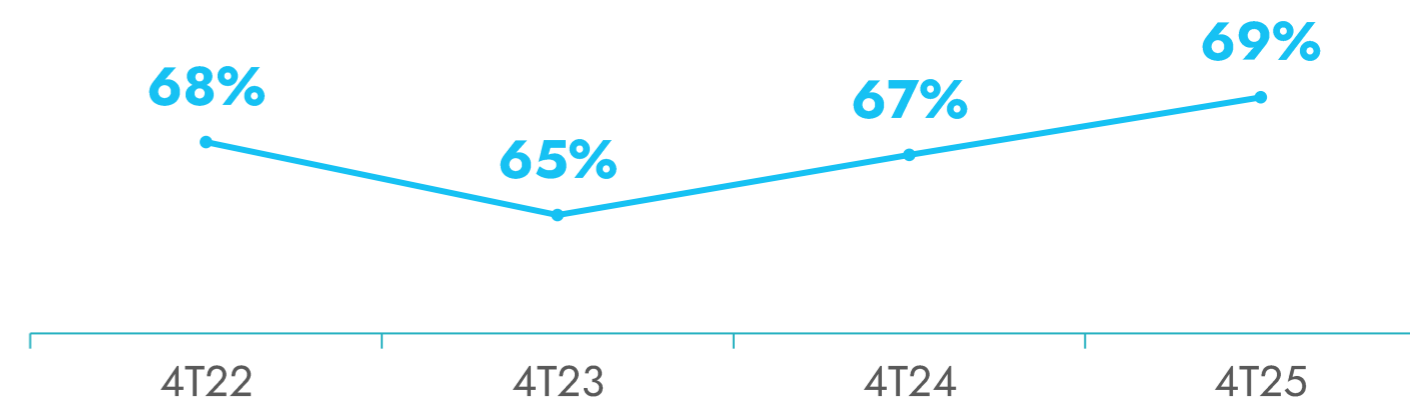
para garantir qualidade e acesso para todos




78% de taxa de empregabilidade²

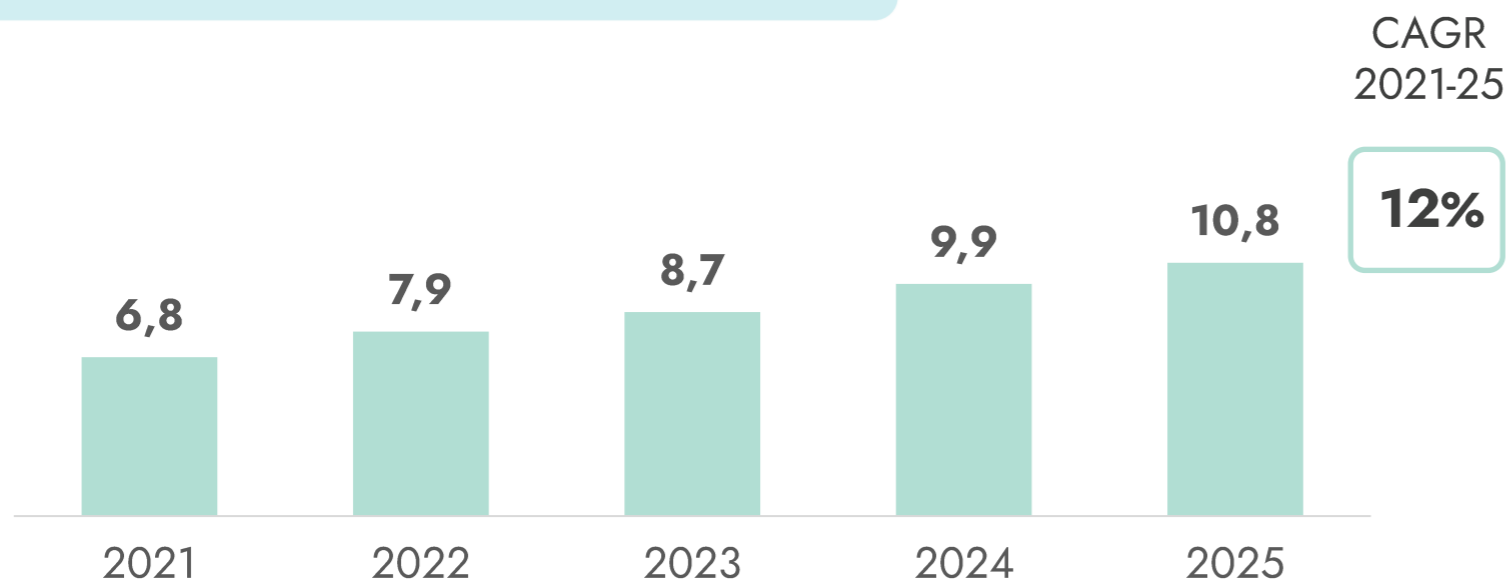
Resultados que validam a força da educação digital

Taxa de Renovação (%)³

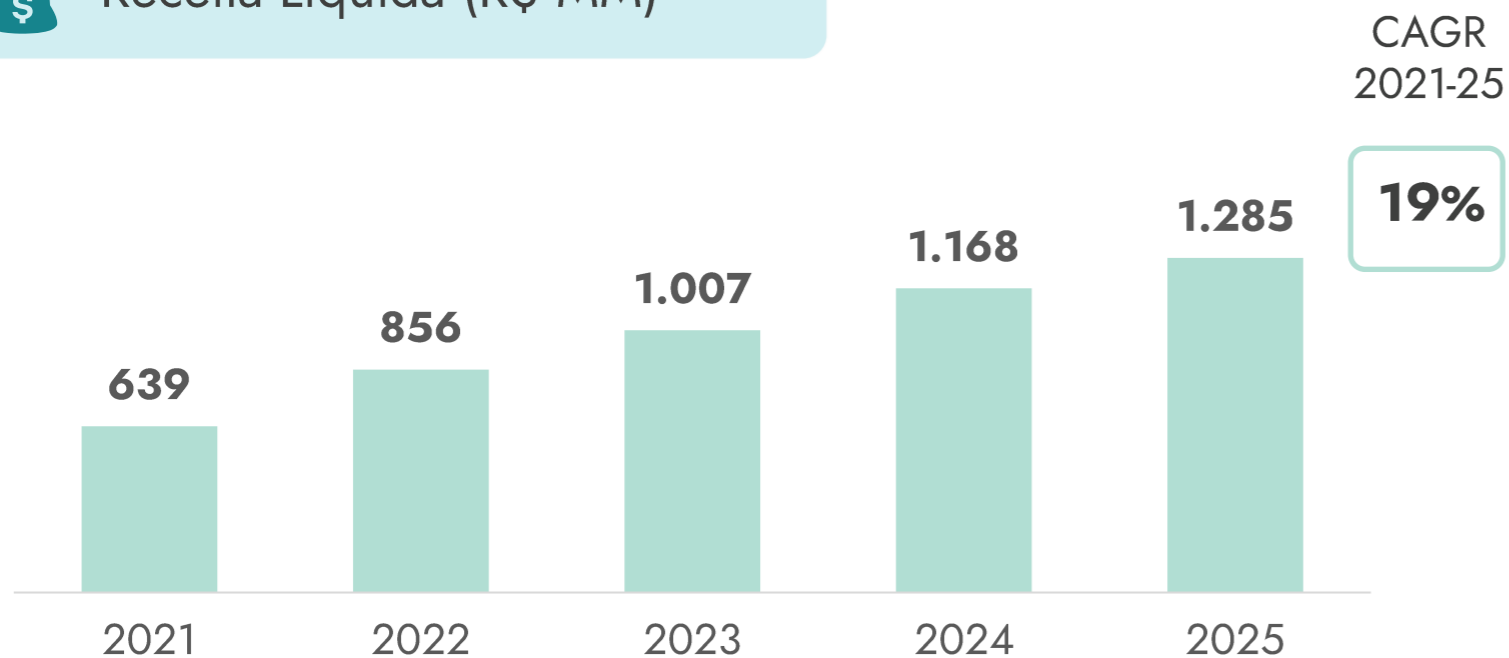


Crescimento contínuo e sustentável, entregando resultados excepcionais.

 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)



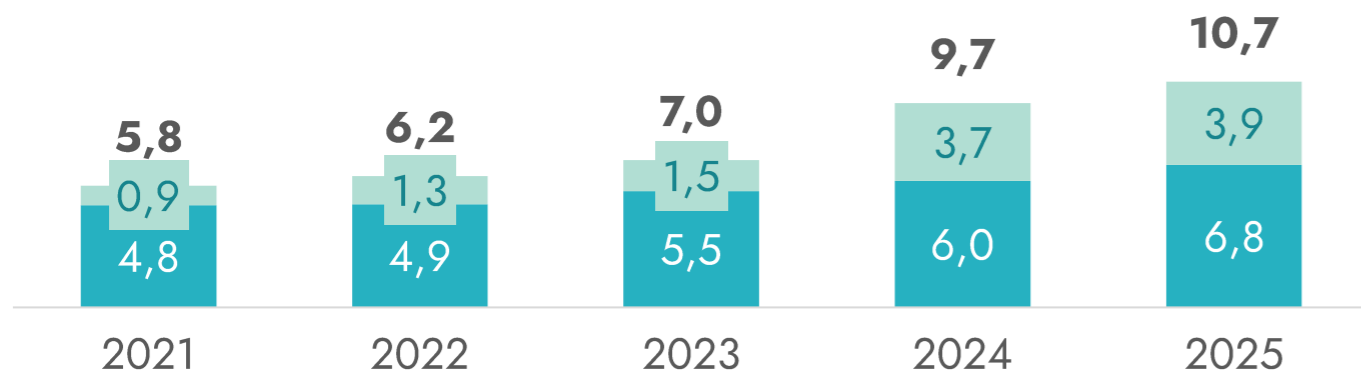
Graduação



Pós graduação

CAGR
2021-25

17%
44%
9%



Receita Líquida (R\$ MM)



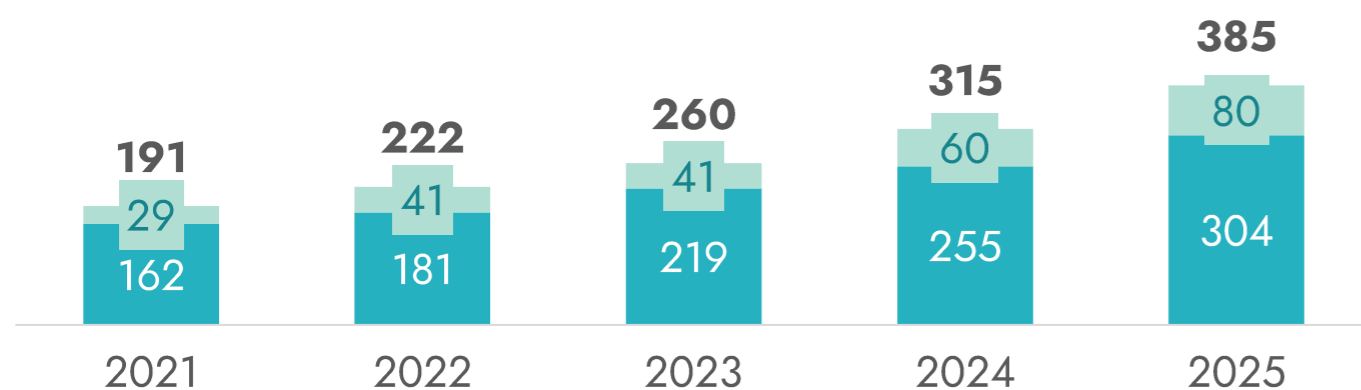
Graduação



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**

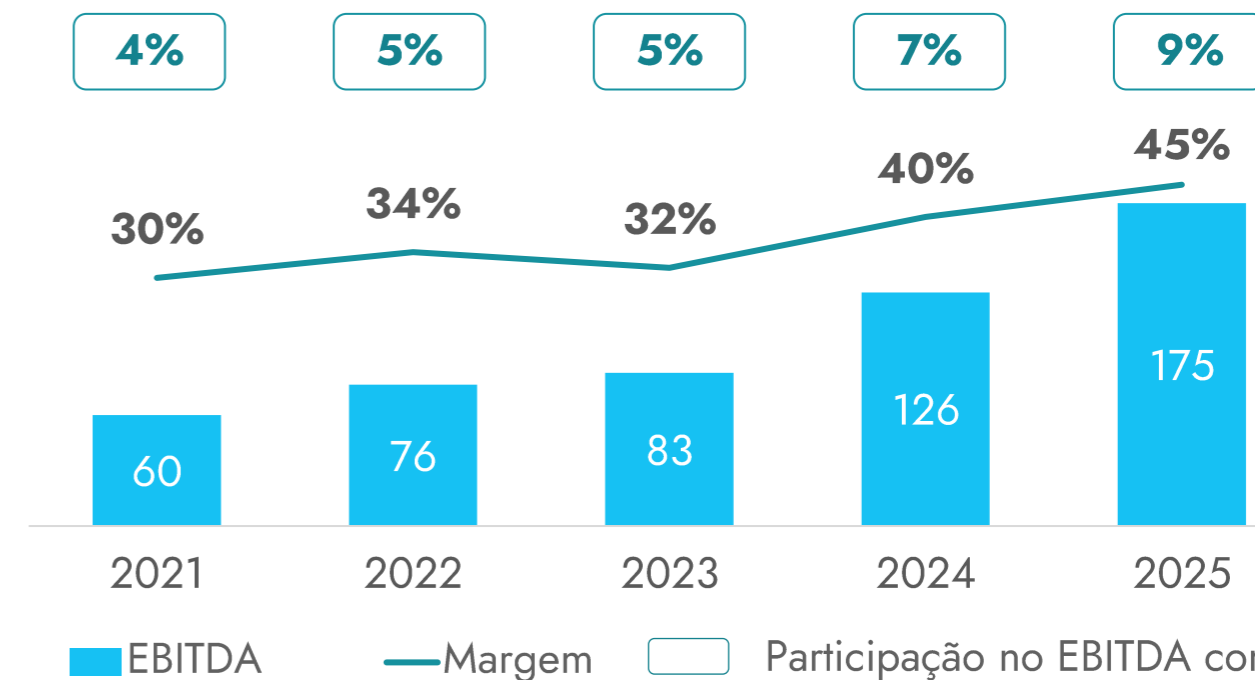


Pós graduação e Produtos Digitais do IBMEC: **21% da ROL do IBMEC em 2025**



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.



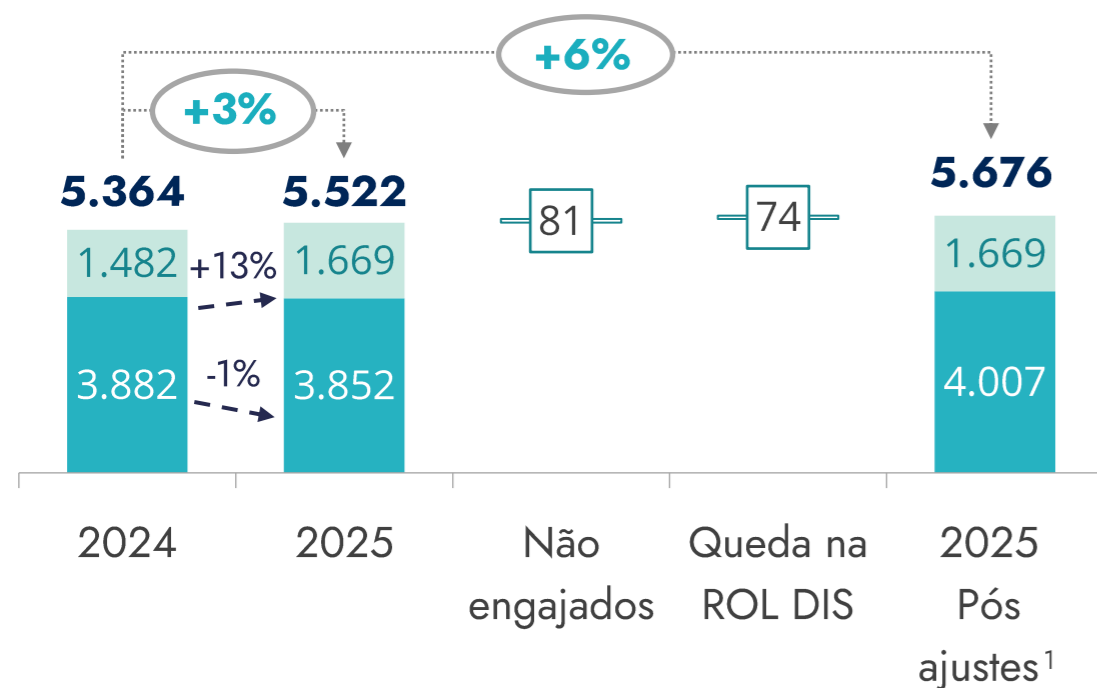
YDUQS

 Overview 2025

2025: Abrindo caminho para resultados ainda mais sólidos

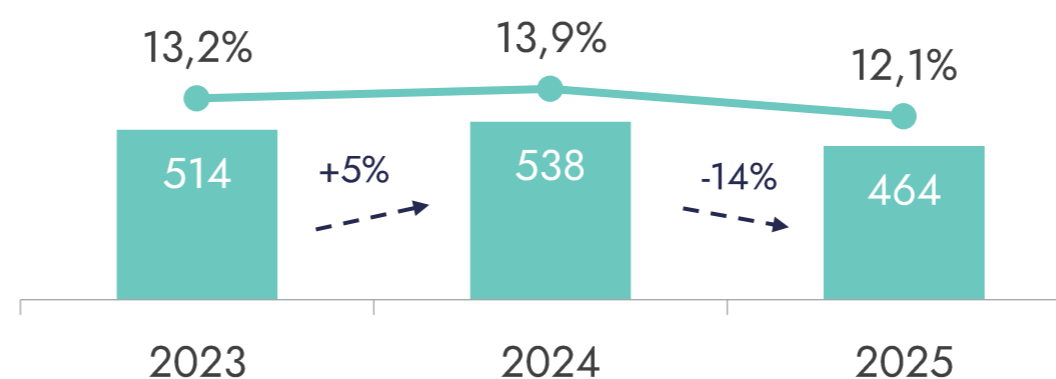
Receita Líquida Total
(R\$MM)

Premium Bus Presencial e Digital



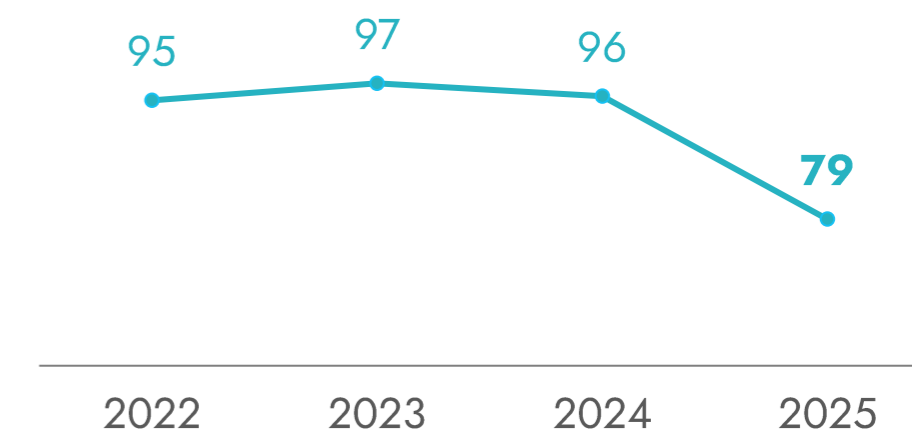
Receita DIS

(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)

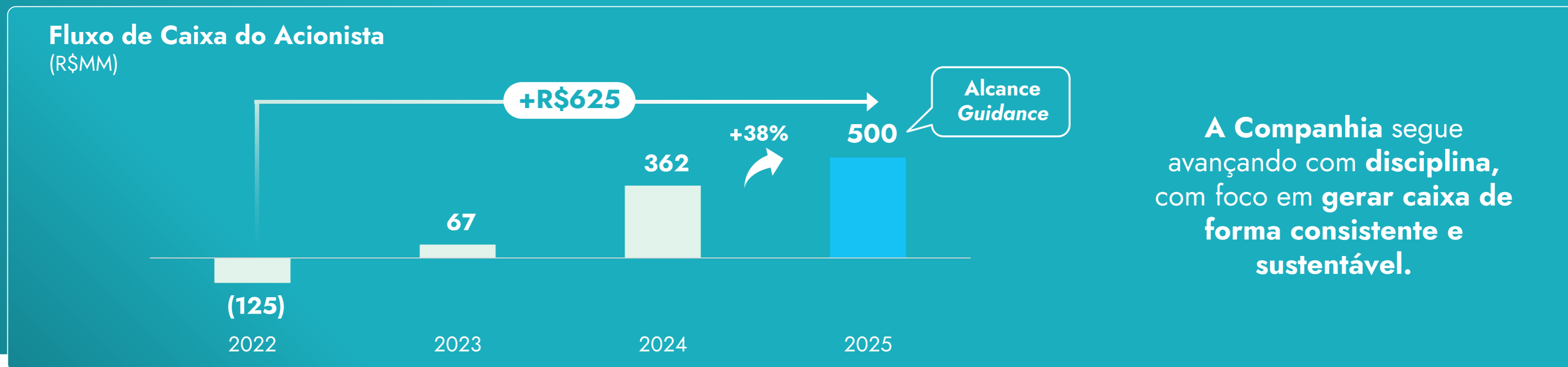
Resultados positivos do programa de calouros não engajados:

- 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

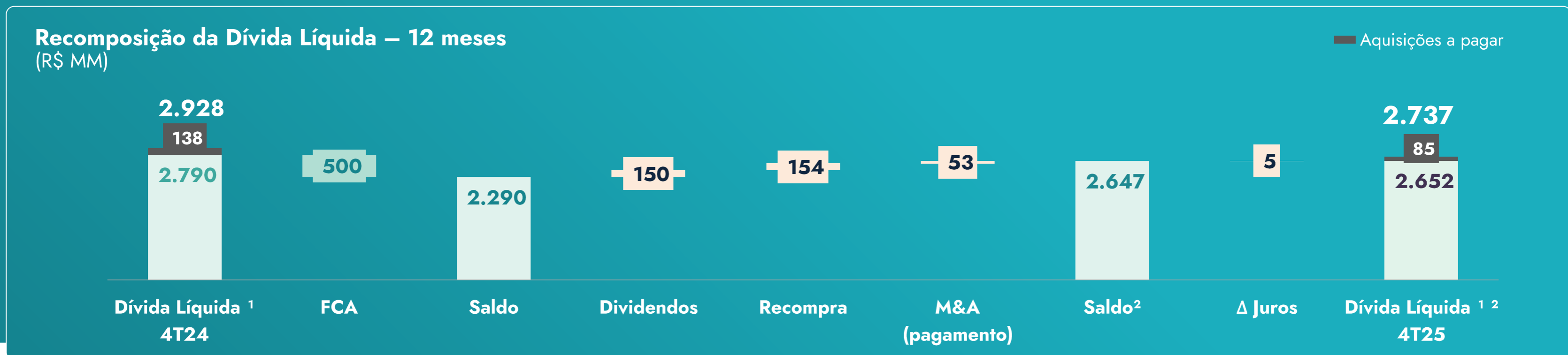


Impactos positivos na geração de caixa:

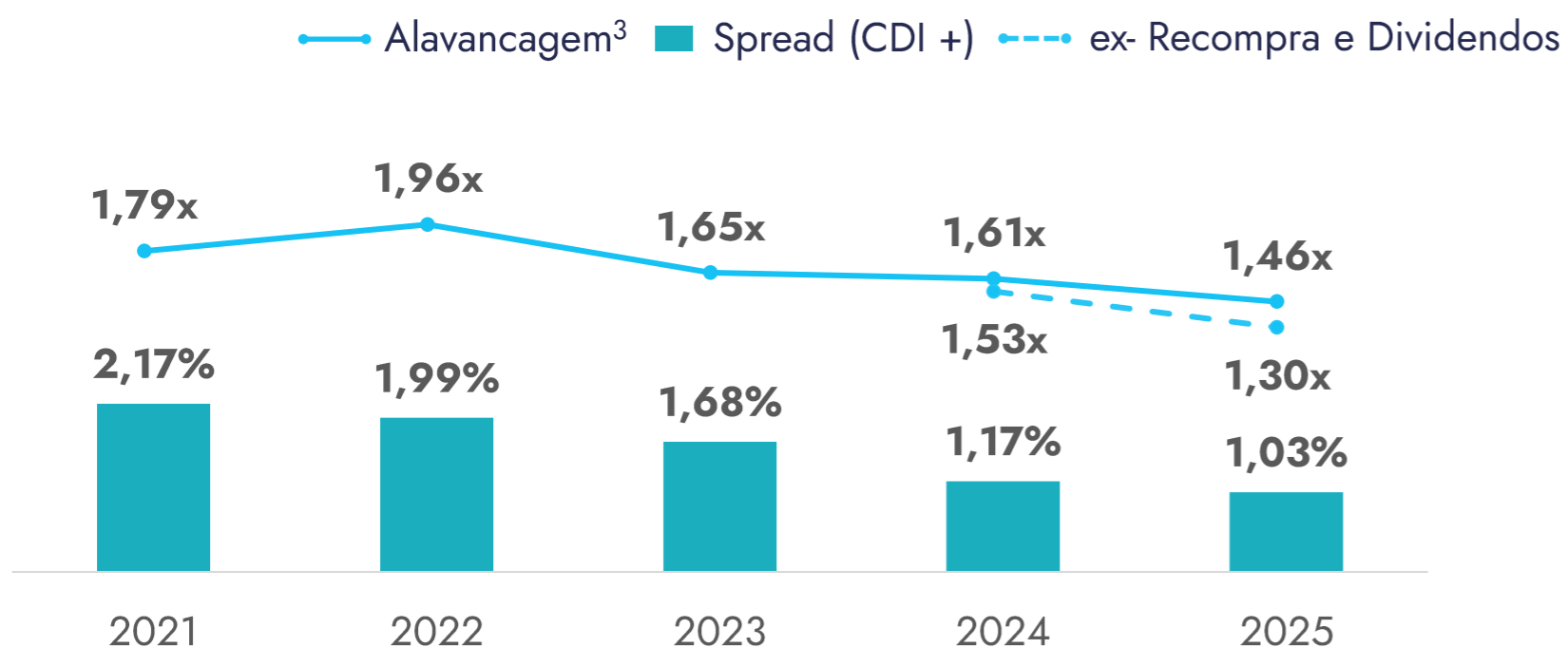
- 📊 **Evolução** na **qualidade da receita** através do **não reconhecimento** da **receita do calouro** com **baixo engajamento acadêmico**.
- 📊 **Queda na penetração da receita DIS**, gerando **impacto positivo** no **contas a receber** da Companhia.
- 📊 **Migração da base de alunos de financiamentos 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

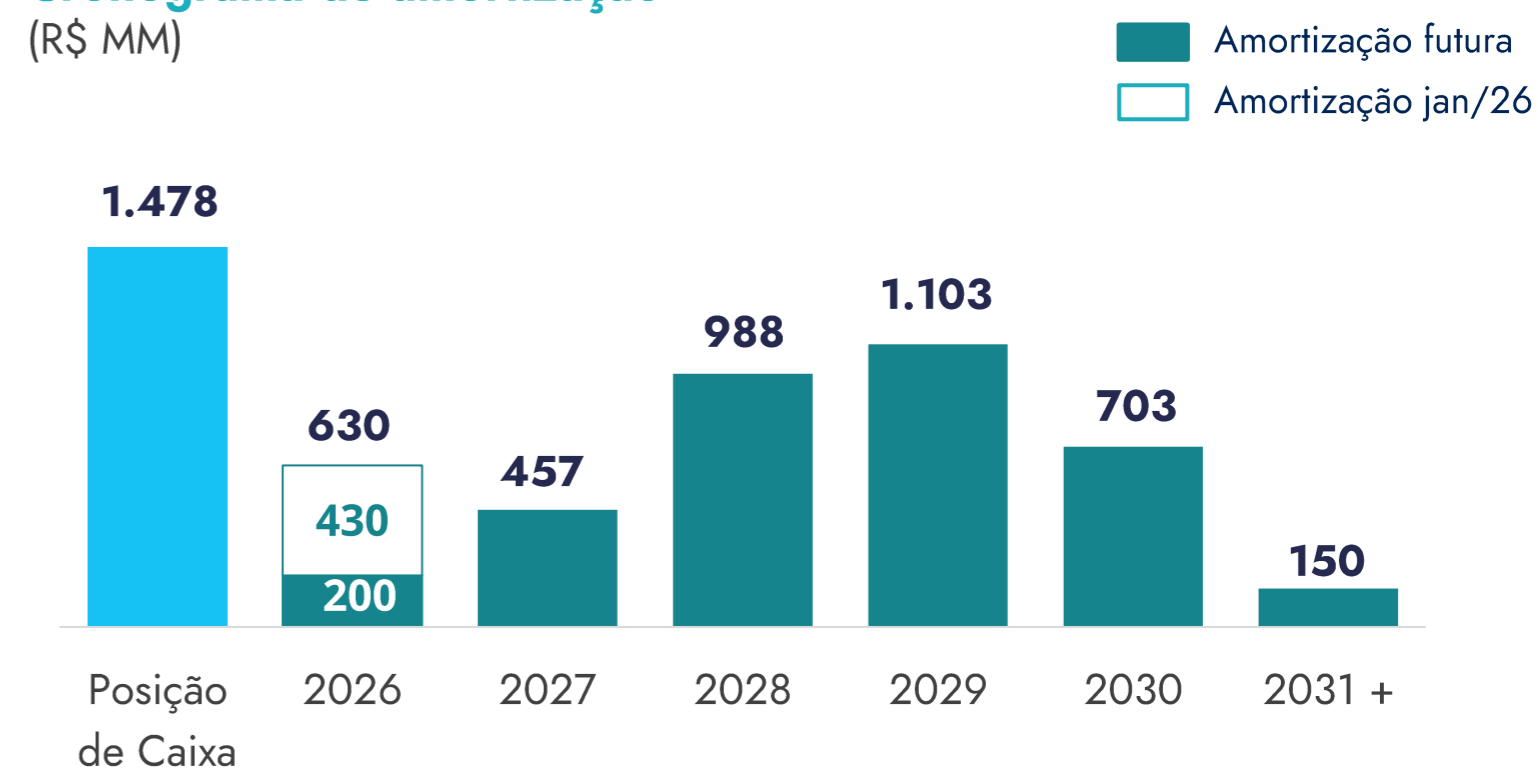
Portfólio diversificado e sólido, combinado com gestão eficiente. Compromisso com a redução da alavancagem.



Gestão de dívida



Cronograma de amortização



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

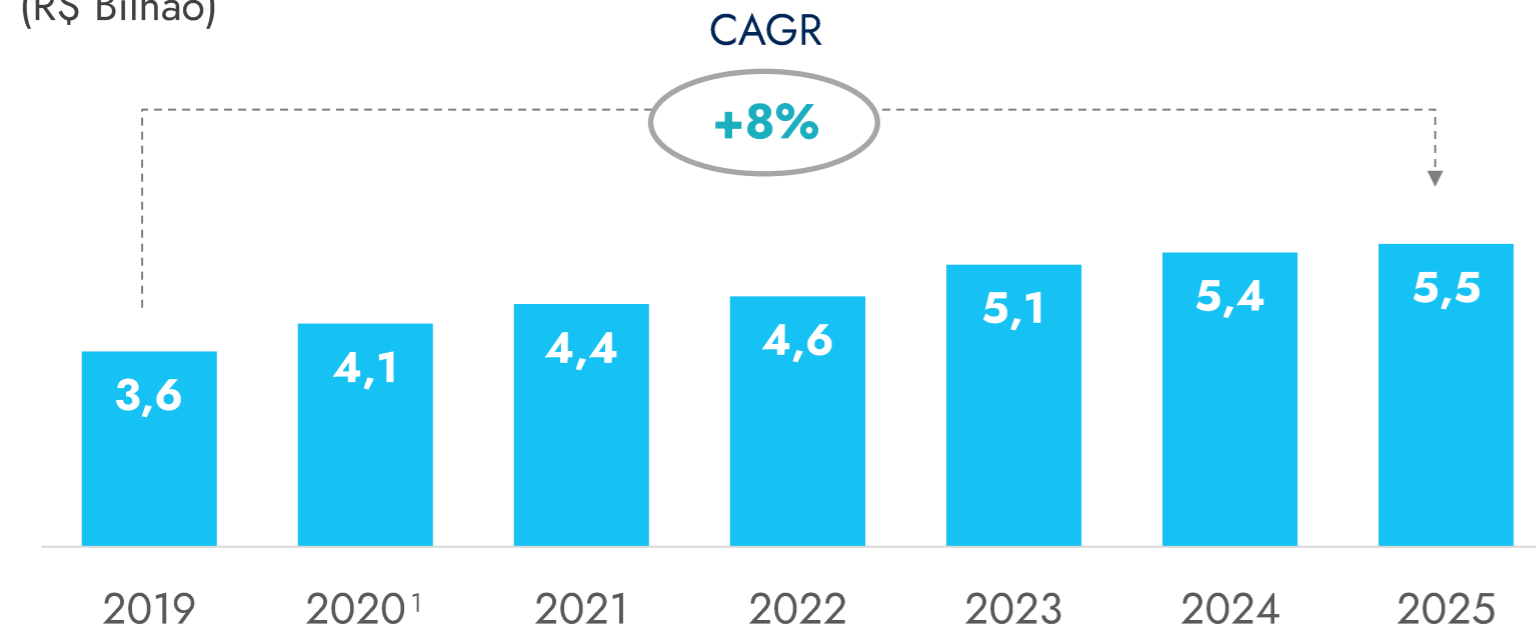
² A dívida líquida, para fins comparativos de uso de caixa, exclui R\$ 5 milhões referentes a juros retroativos já contabilizados, mas ainda não pagos.

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

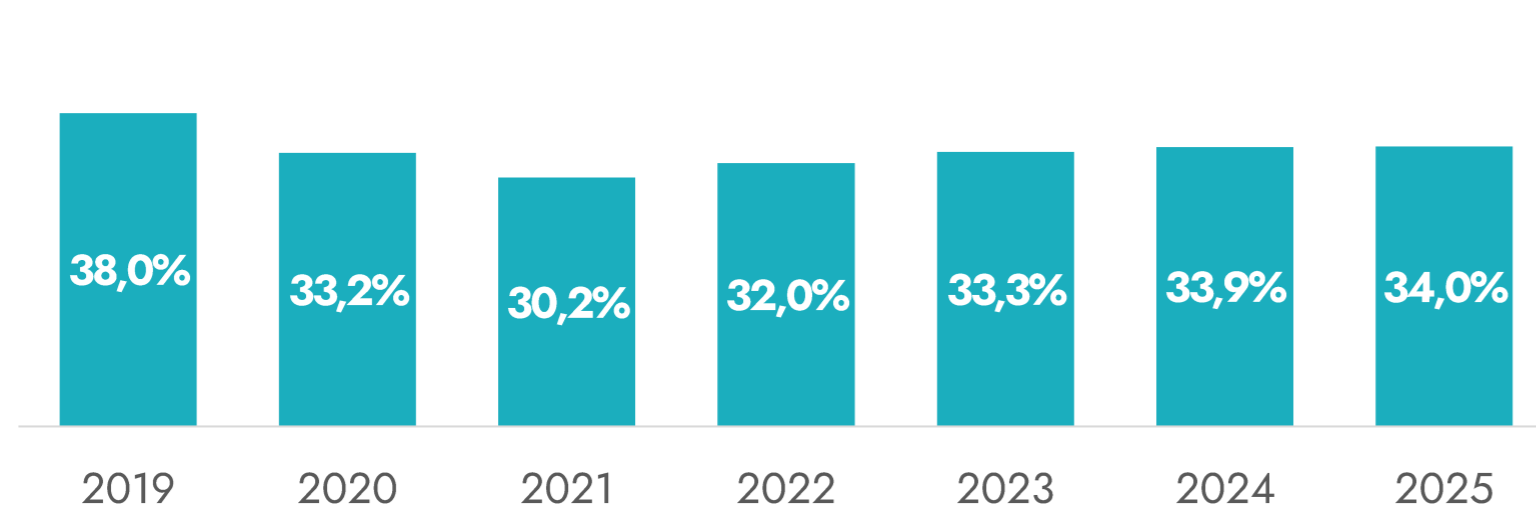
Histórico de crescimento, margem e retorno ao acionista

YDUQS

Receita Líquida
(R\$ Bilhão)



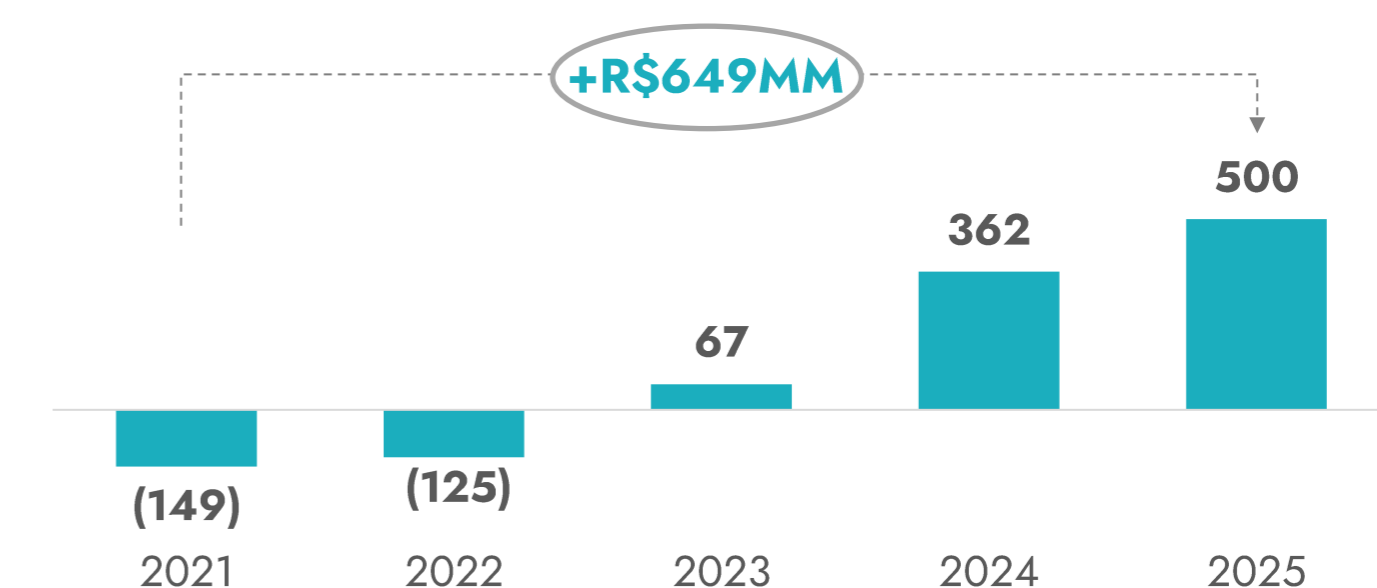
Margem EBITDA ajustada
(%)



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.

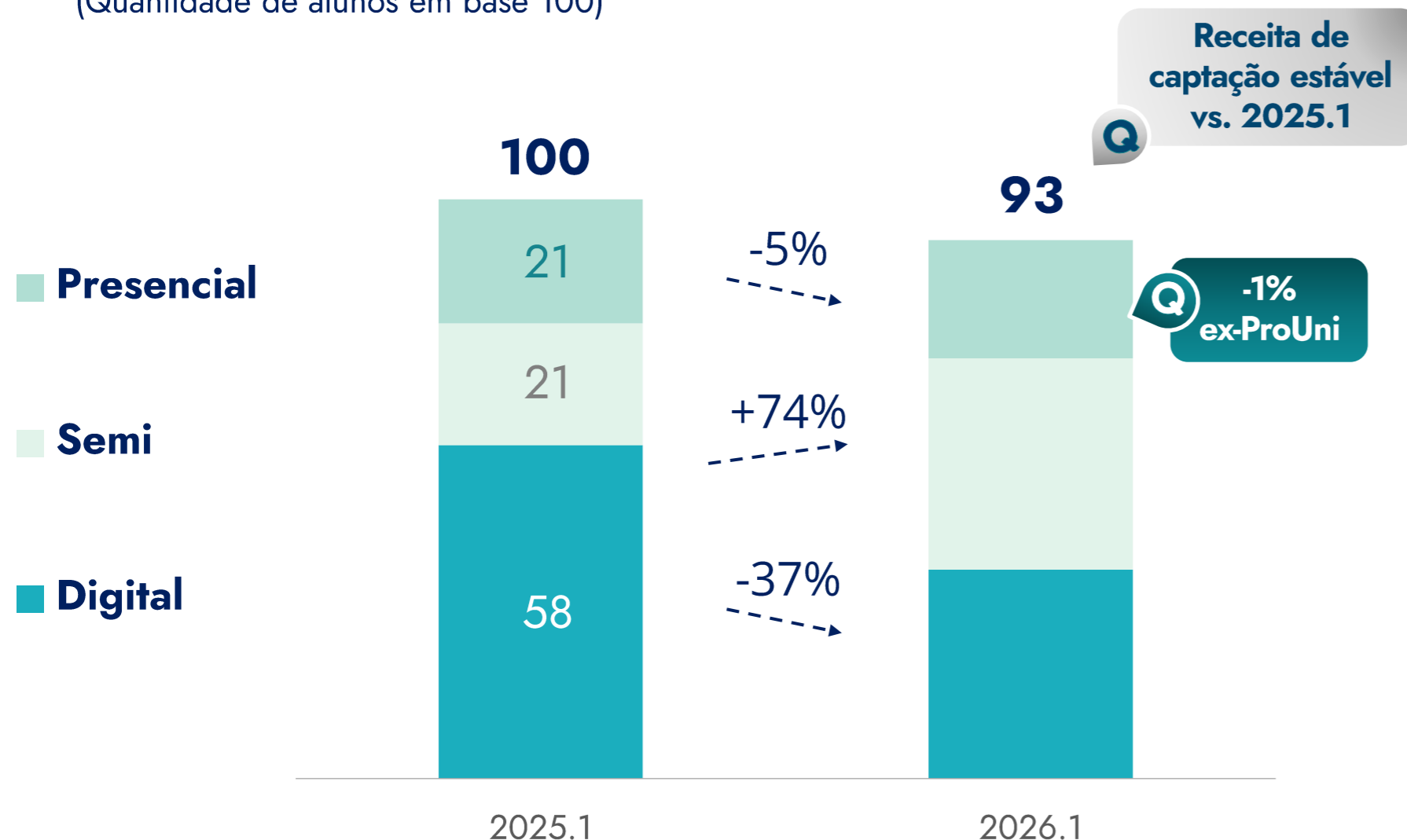
² Dividendos e recompra de ações na visão caixa até o momento.

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.

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

Cultura & Ietramento

+100 iniciativas estruturadas e alinhadas às prioridades estratégicas da companhia



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

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

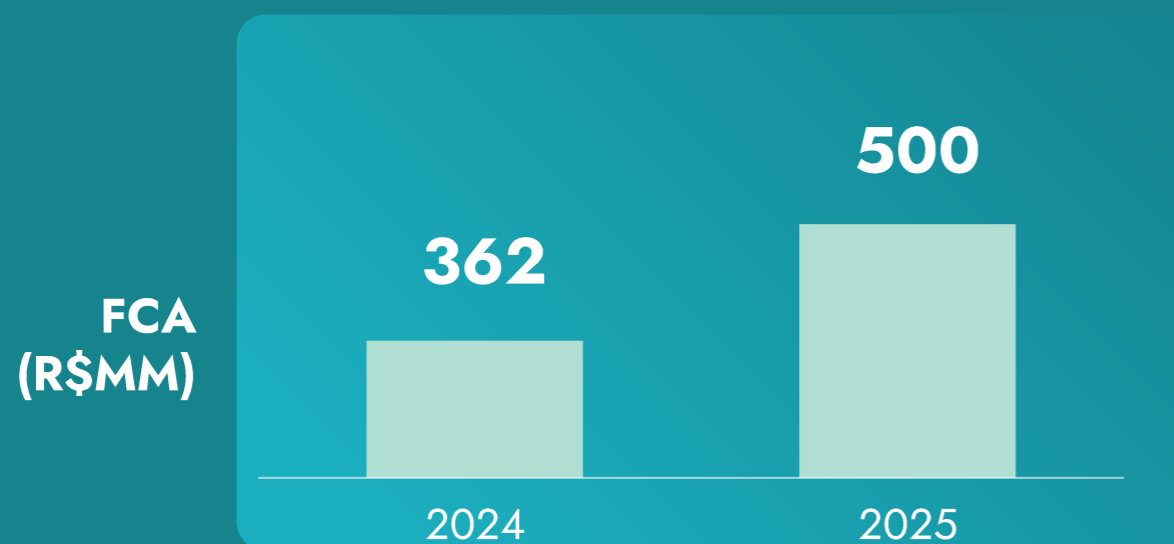
¹ Aquisição da Unifametro aprovada no dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Q Guidance

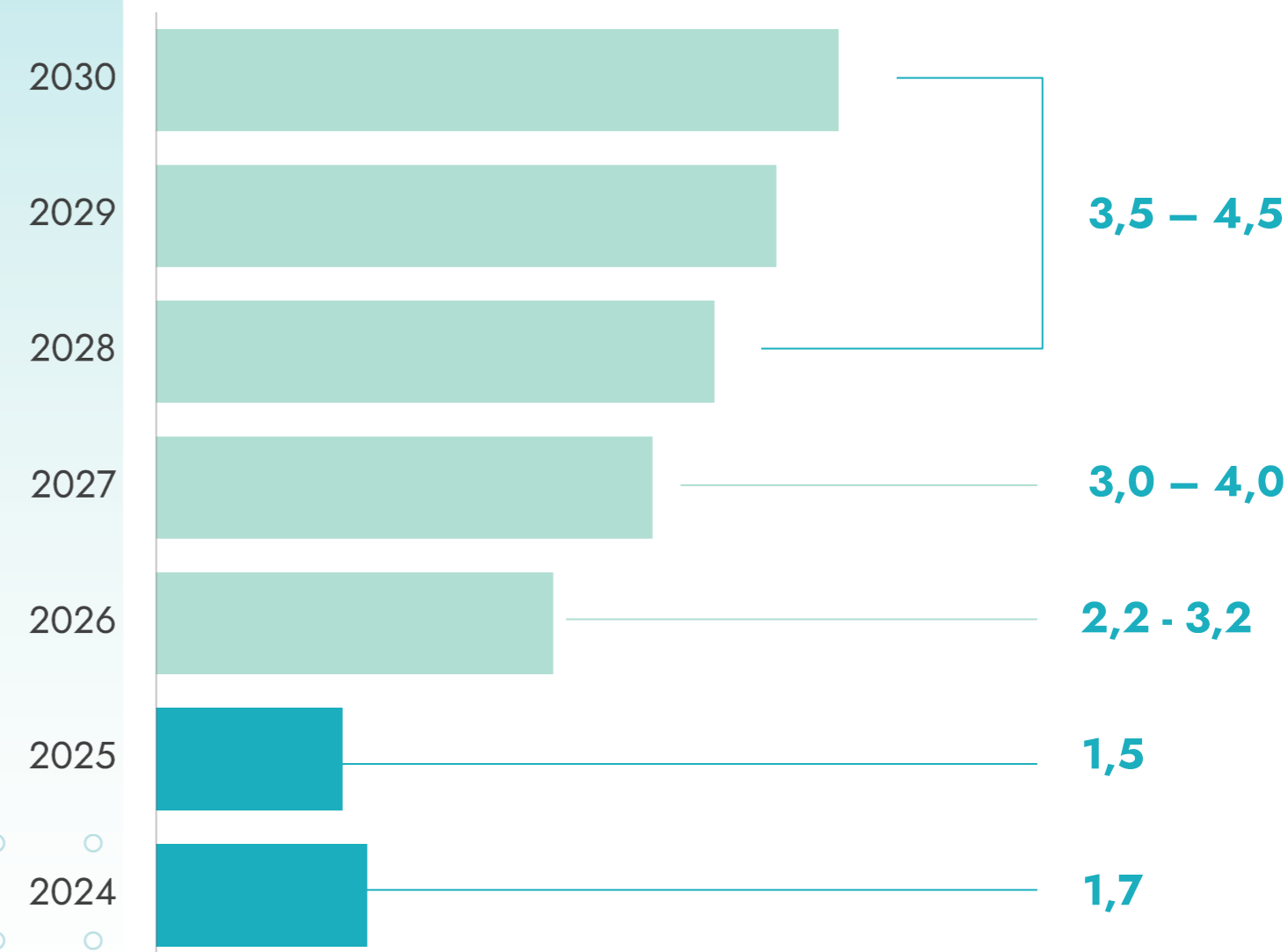
Entregando uma forte geração de caixa

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\$)



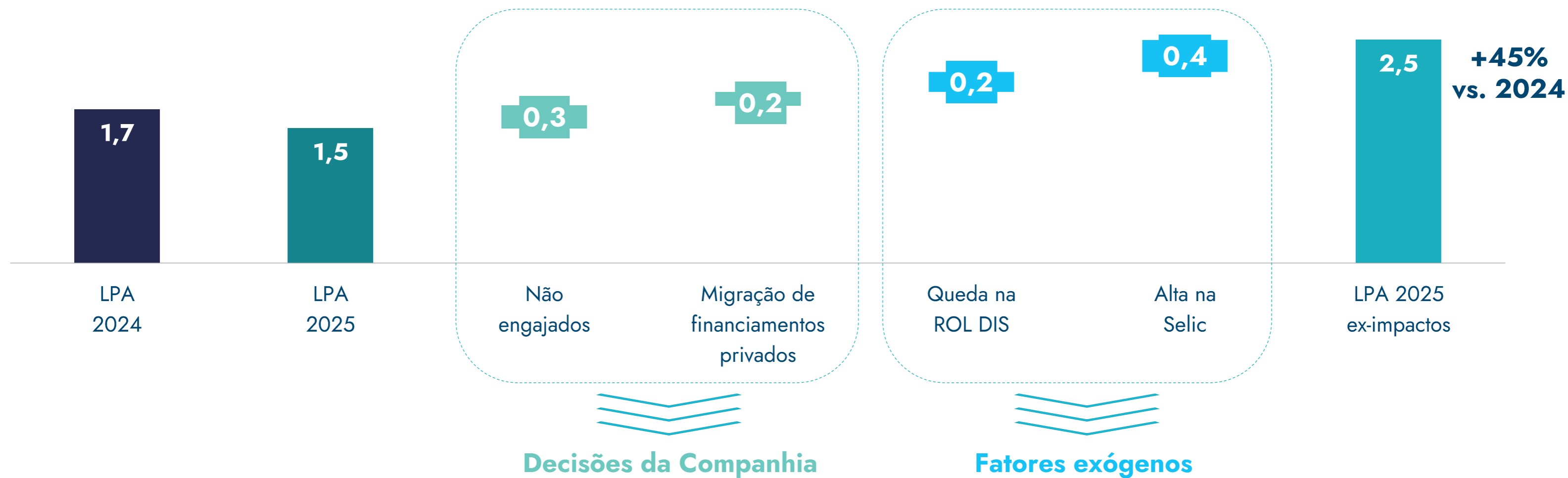
¹LPA Ajustado = Lucro Líquido / Número total de ações ex-tesouraria

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

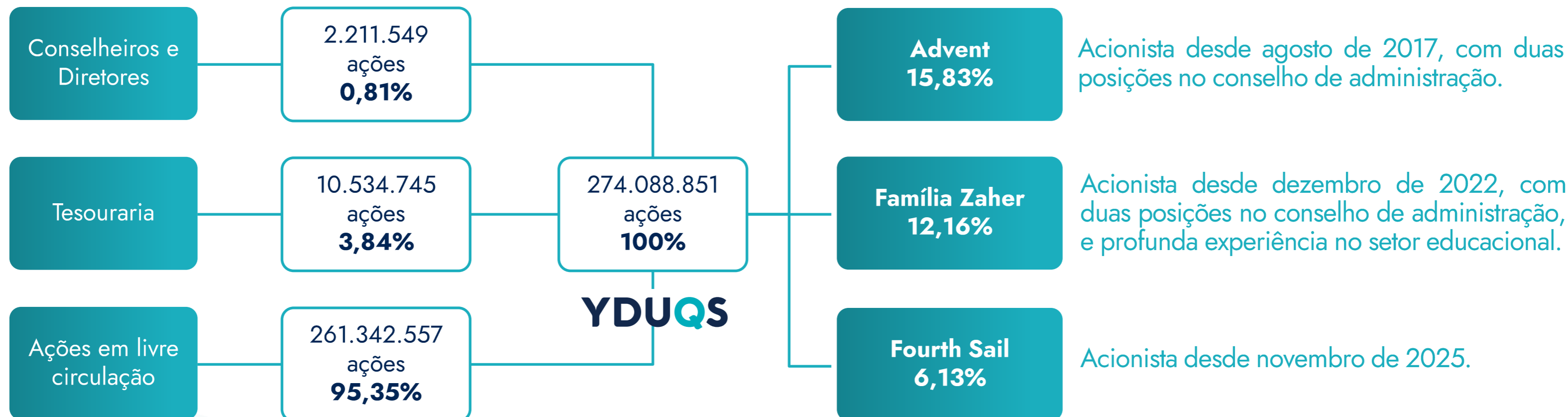
73% Renda familiar abaixo de 4x salário mínimo e vindo de escolas públicas

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**

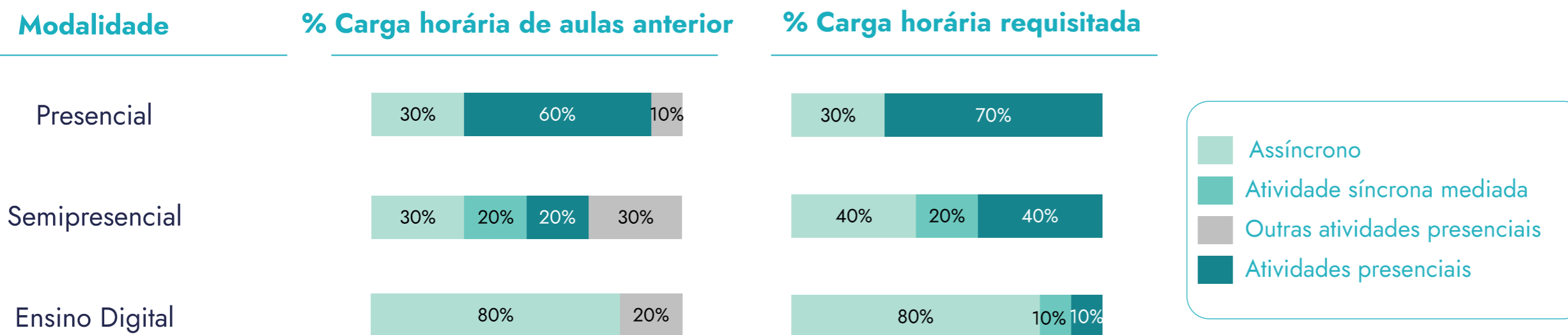
**Presidência distinta da
Empresa e Conselho**

**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

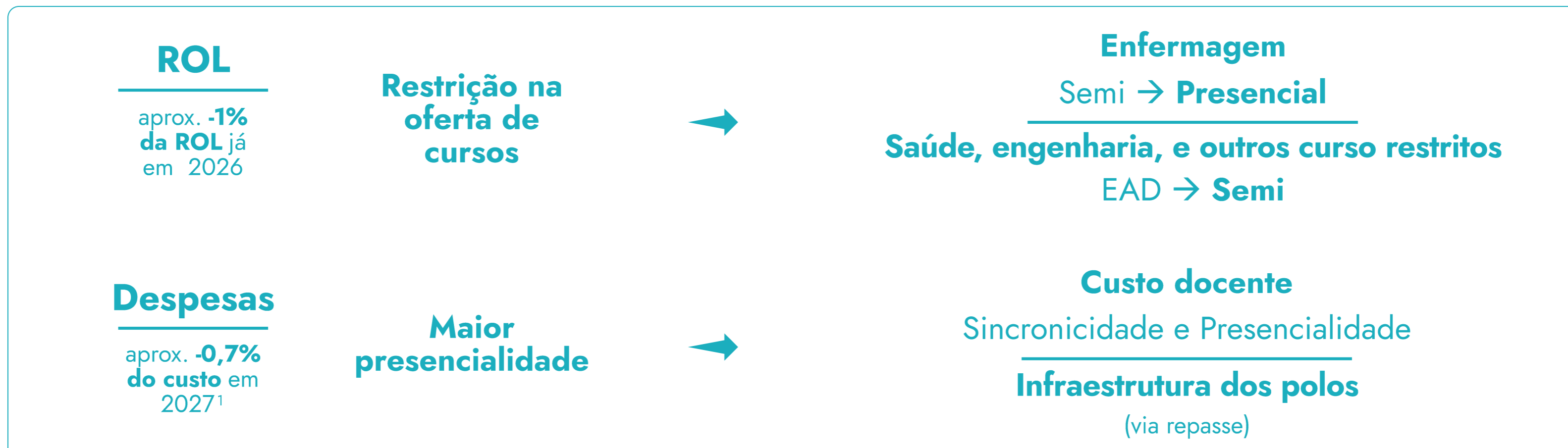
- Os cursos de Enfermagem passam a ser permitidos exclusivamente no formato presencial. Uma oportunidade de *upside* para o segmento.
- Cursos de licenciatura, engenharia e outros cursos da área da saúde deixam de ser permitidos no formato de Ensino a Distância (EAD). Oportunidade para o modelo semipresencial.
- 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\$600 no primeiro trimestre).

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

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

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

Cronograma de Pagamento do Aluno

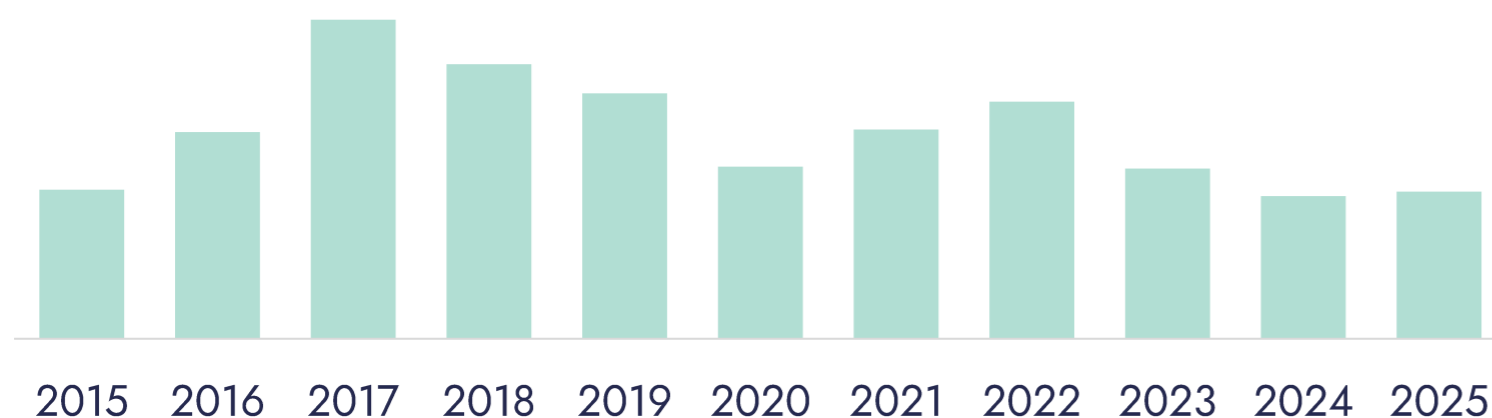
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
	DIS 3			Mensalidade regular + parcela DIS								
Mensalidade (R\$)	79	79	79	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Parcela DIS (R\$)				61	61	61	61	61	61	61	61	61
Total (R\$)				561	561	561	561	561	561	561	561	561

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

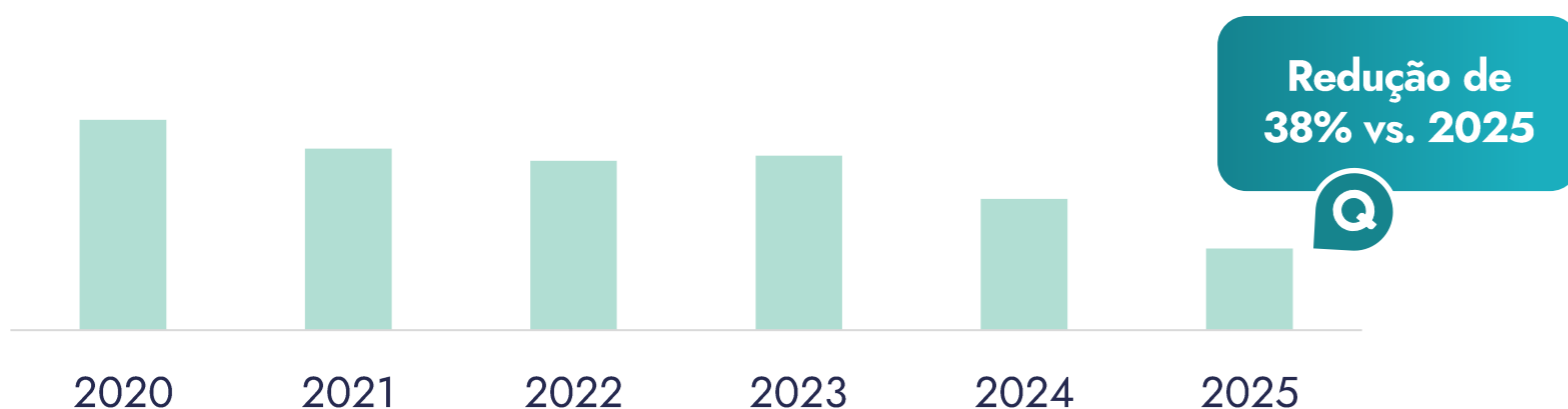
Detalhamento da parcela DIS: $3 \times (1.000 - 79) / 45 = \text{R}\61

Provisionamento para contingências vs. desembolsos

Total de Desligamentos¹ (#)



Entrada de processos trabalhistas² (#)

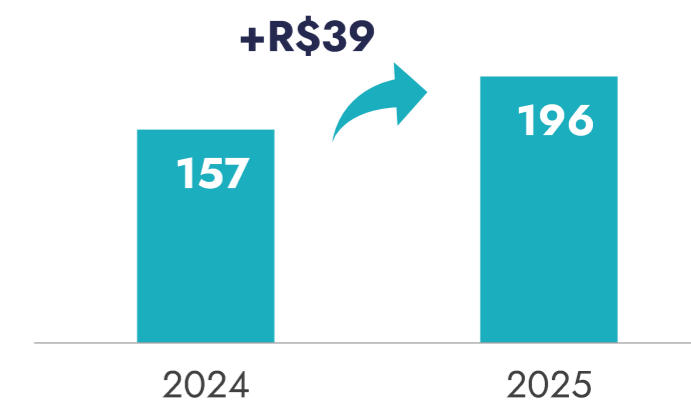


A provisão para contingências tem sido pressionada por maiores provisões para processos trabalhistas, decorrentes dos ajustes estruturais realizados entre 2017 e 2022; com a redução dos desligamentos desde 2023 e da entrada de novos processos a partir de 2024, a expectativa é de estabilidade dessa linha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

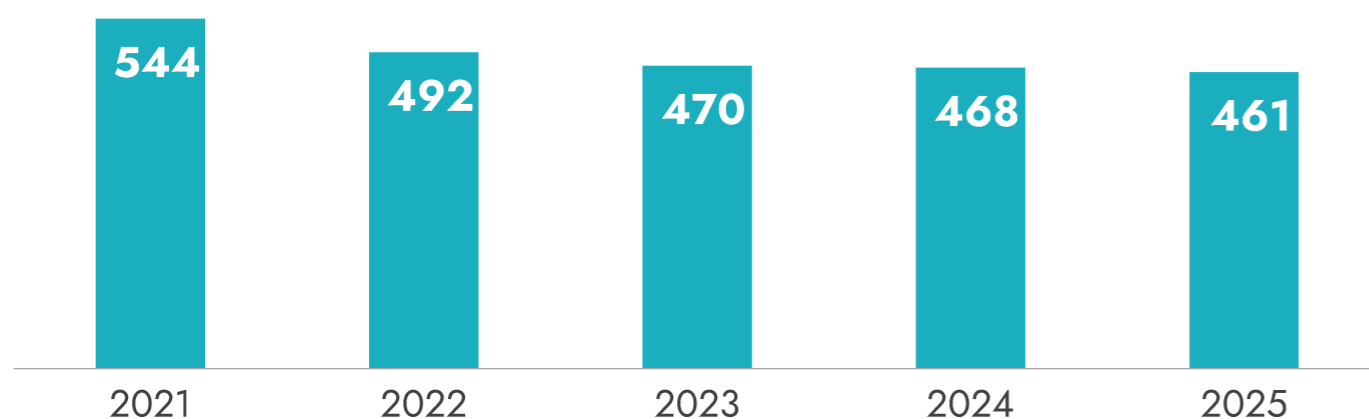
Atualmente, o nível de provisionamento supera os desembolsos realizados, mas a tendência é de convergência gradual para o patamar de caixa.

Saldo Contingências³ (R\$MM)

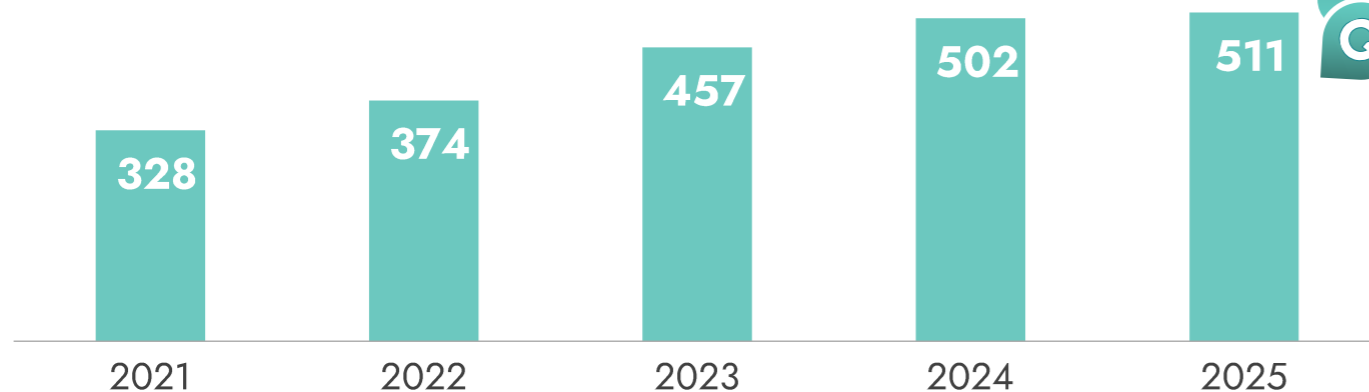


¹Desligamentos de docentes. | ²Processos trabalhistas associados aos docentes. | ³Considera a composição do resultado: adições, reversões e atualização monetária das contingências. Nota explicativa 17 das DFs.

Histórico Capex (R\$MM)

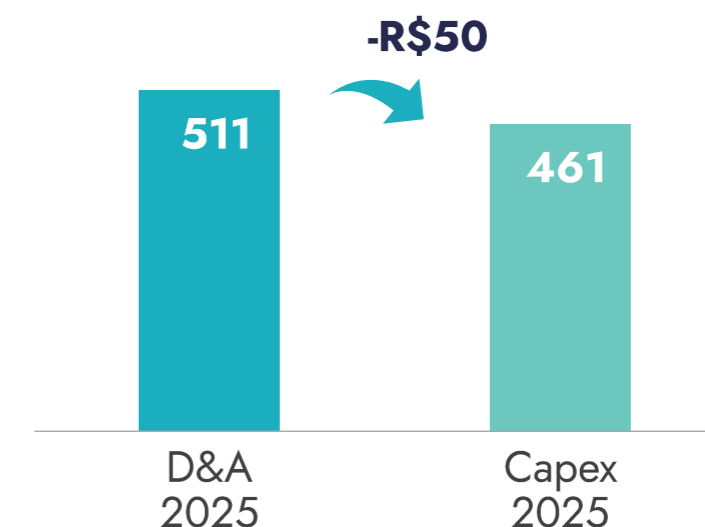


Histórico D&A ex-IFRS 16 e ágio¹ (R\$MM)



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.



YDUQS

CORPORATE PRESENTATION

March 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

ISEB3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	----	-----

Produced by MSCI ESG Research as of November 2024





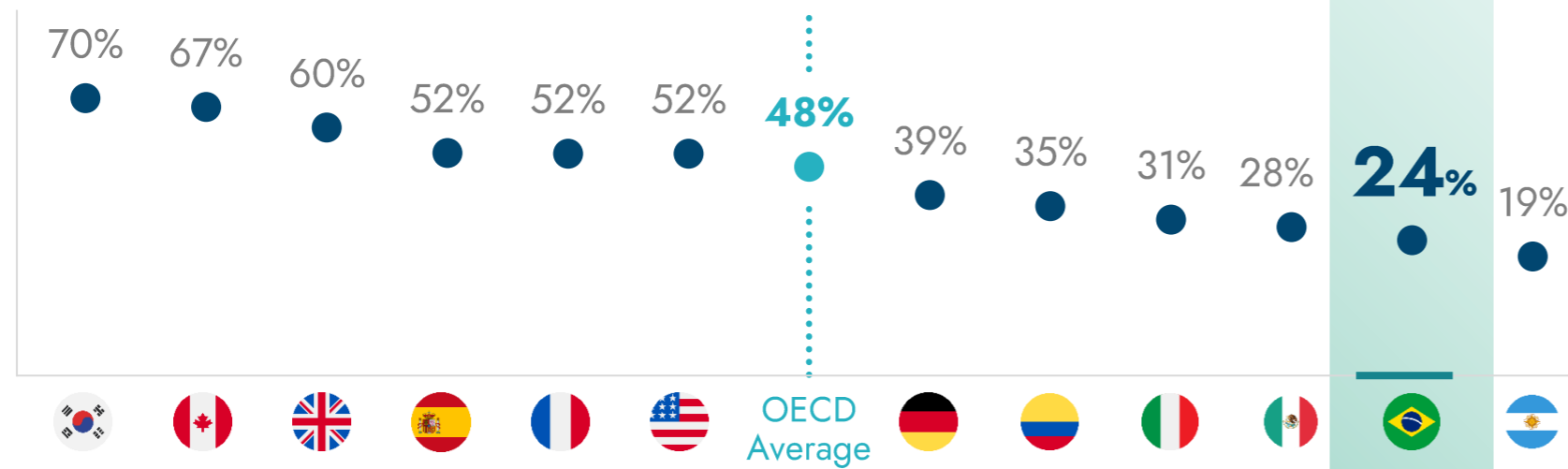
Education Sector Dynamics

In Brazil, higher education still reaches a relatively small portion of the population compared to other countries

In Brazil, higher education still shows low penetration compared to other countries worldwide ...

Population with Higher Education (%)

(2023 | Ages 25-34)



A highly fragmented market with more than

2,000 educational institutions



Nearly 80% of students in the private sector,

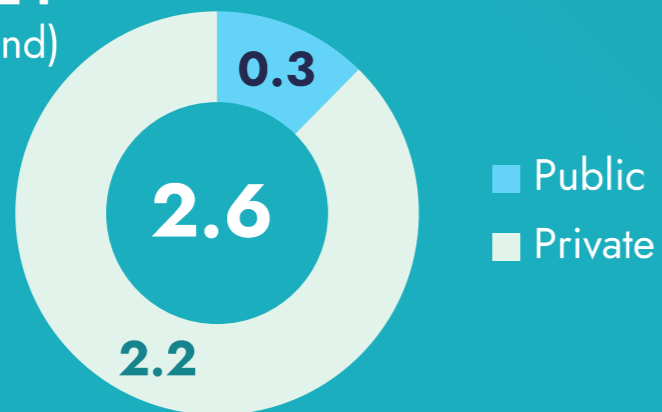
stable supply in the public sector

... and the Private Higher Education sector is prepared to absorb this demand



Number of Higher Education Institution in 2024

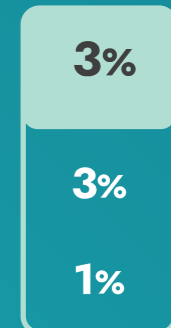
(thousand)



Total enrollments (millions)



CAGR 2015-24

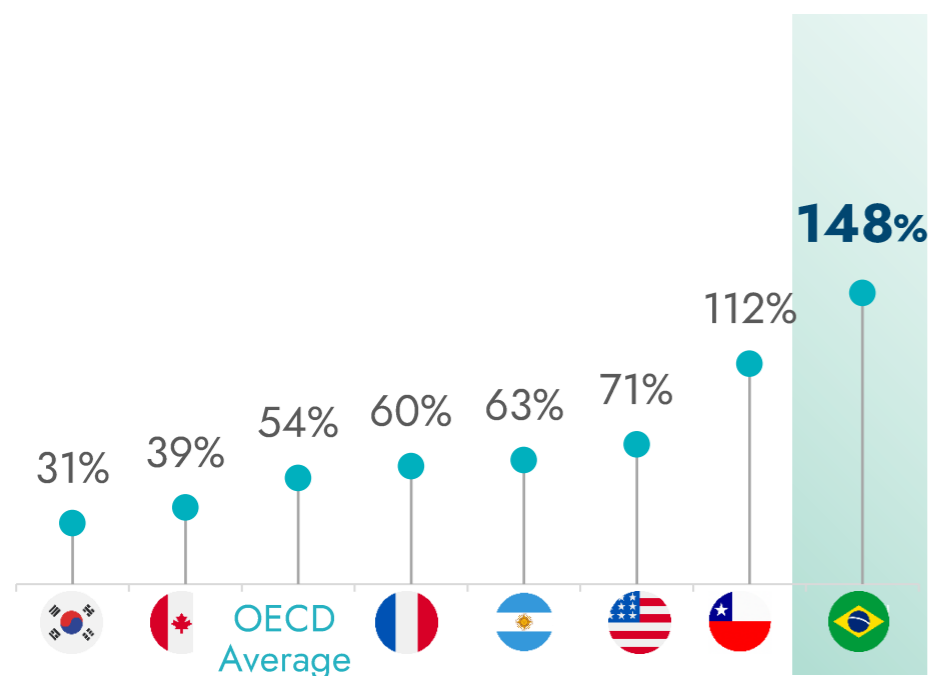




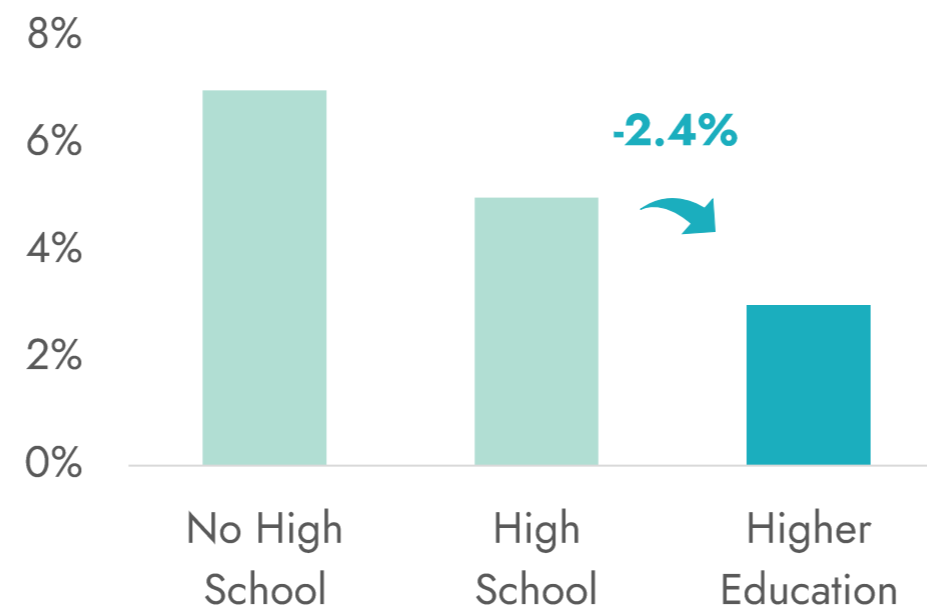
Education Sector Dynamics

In Brazil, a university degree is a major life-changer, with its potential for fostering growth still largely untapped.

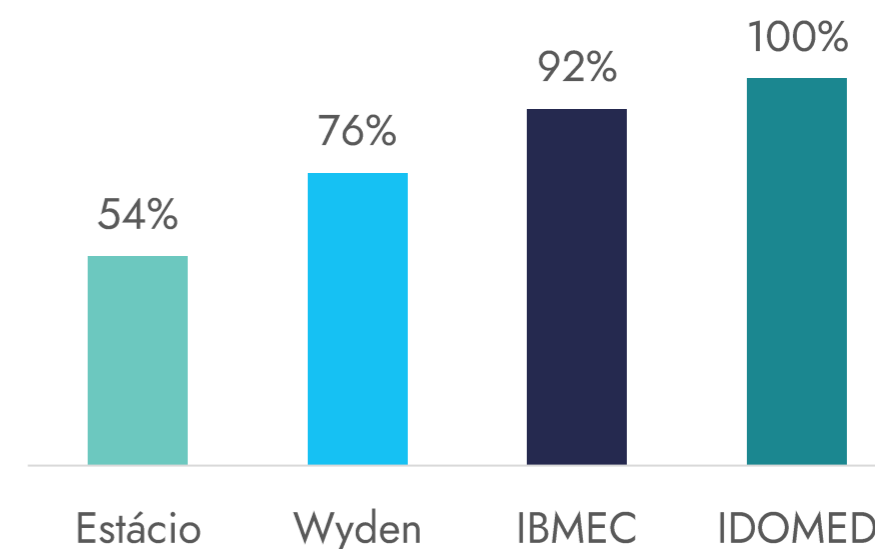
Increase in average salary – OECD
(%, Higher Education vs. High School - 2023)



Unemployment rate – JPM/IBGE
(R\$/month, 4Q25)



Immediate salary increase for our students upon graduation - Yduqs
(%, Students¹)



Education as a driver of **income**, **employability**, and **social transformation**



Impact of **higher education** on Brazilians' **income** and **employability**

Sources: OECD, JP Morgan/IBGE, internal assessment

¹ Alumni survey conducted 180 days after the graduation of students who completed their programs by the end of 2024.

Q Who we are

We are a **technology and education services** group. Our work is to drive a leap in quality for higher education in Brazil.



Our goal
Transform Brazilian education through the extensive use of technology

to support development of young people and adults from all income levels , from North to South, with sustainable practices across all stakeholders.



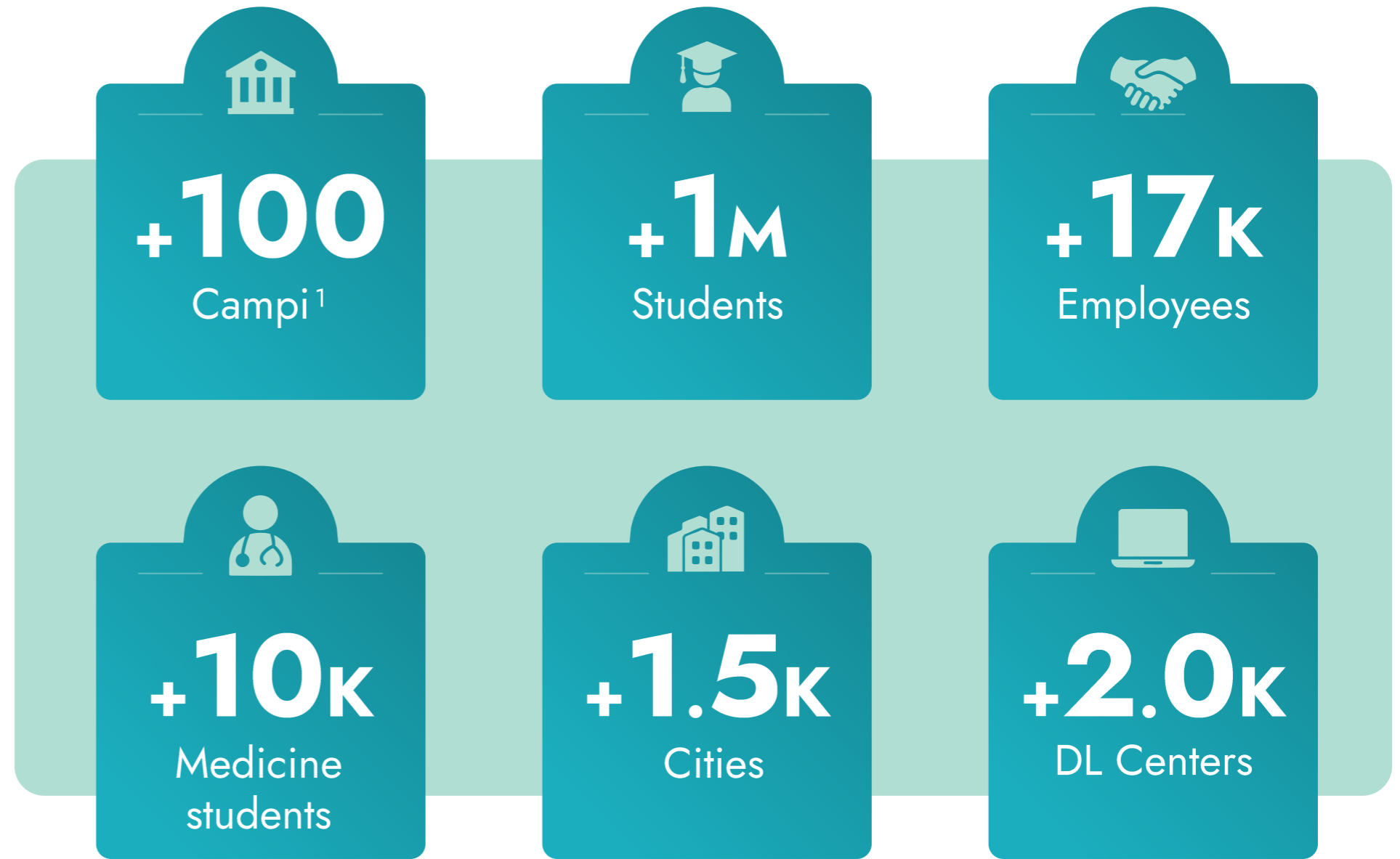
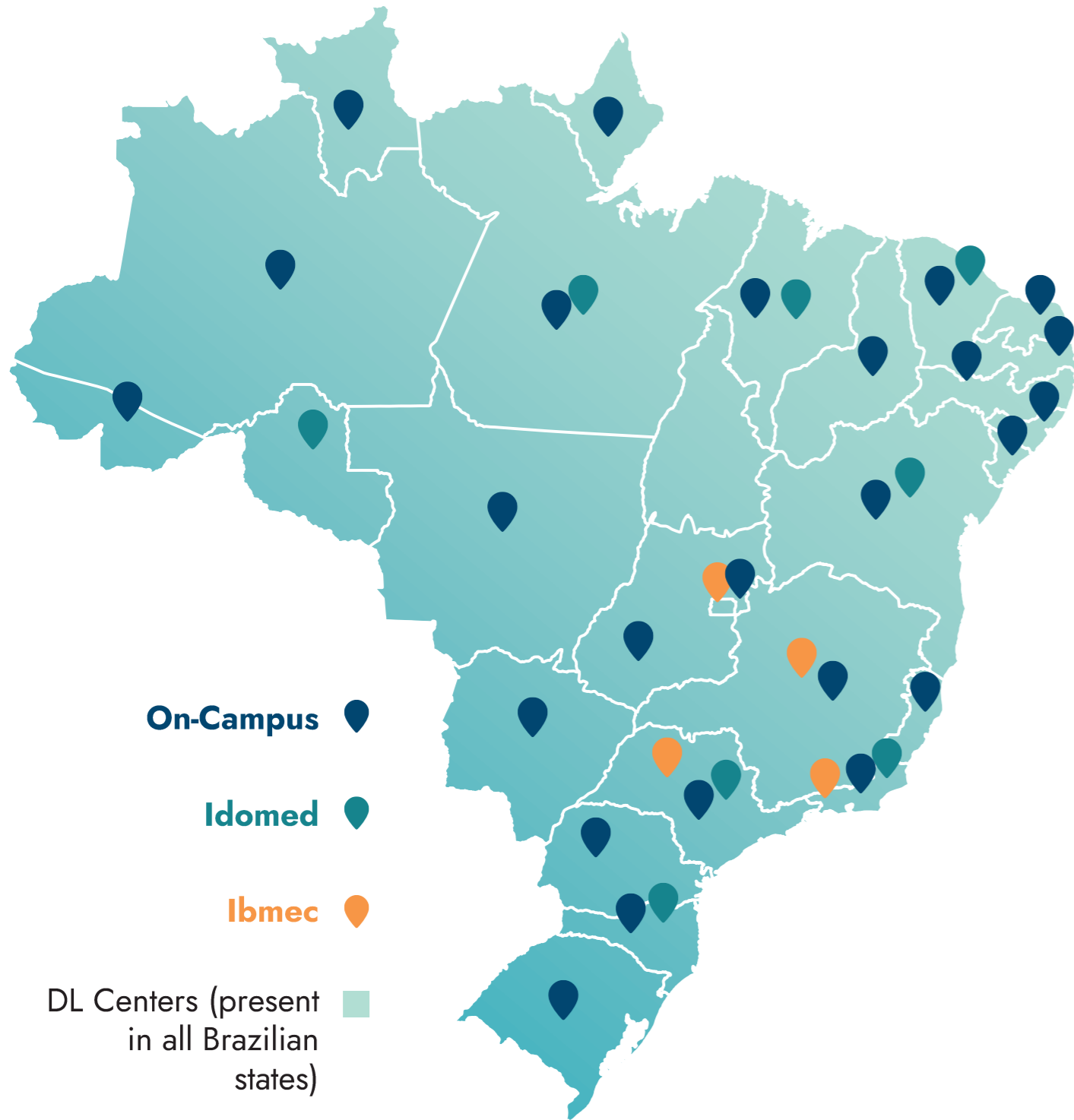
Our purpose
Educate to Transform



Our values
Focus on the student
Sense of ownership
Focus on results
Educational excellence
Valuing People
Innovation and Technology
Diversity and ethics

Who we are

With over 100 Campi and more than 1 million students, we are a leading higher education group in Brazil. Our multi-brand strategy provides an educational pathway for students across the country.



All Classes

All Models

Throughout the adult life

From Oiapoque to Chuí

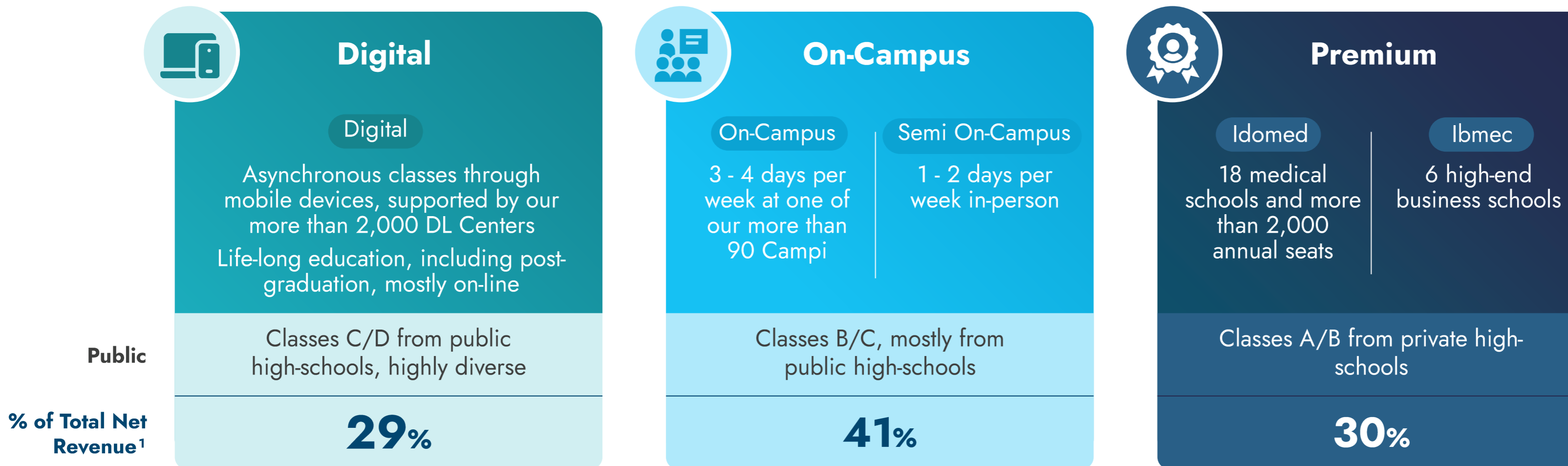
¹Total Campi of all BUs

Who we are

We have developed a flexible ecosystem, capable of adapting to different scenarios, delivering a complete experience to all our students, regardless of the study modality they choose

Lower On-Campus

Higher On-campus



Offering products for diverse routines and a broad price range throughout the student lifecycle:



Undergraduate and Graduate



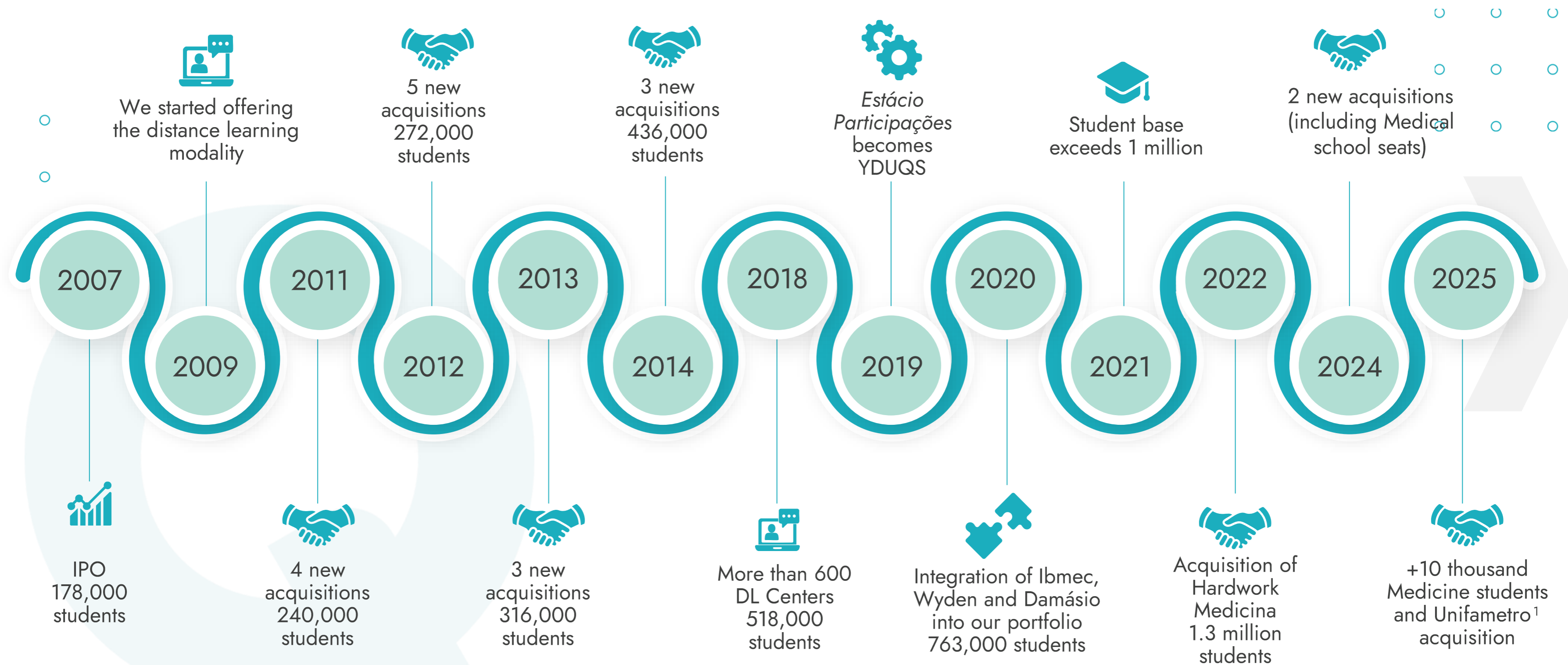
Other business



¹Considers the last twelve consecutive months prior to December 31, 2025.

Timeline

We are a company that believes in education for Brazil. This is our journey ...

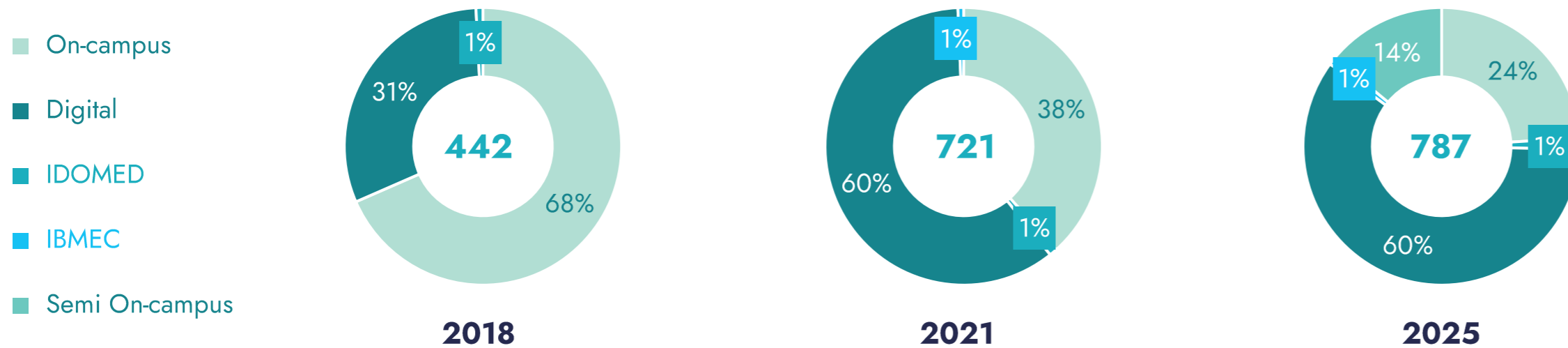


¹ The acquisition of Unifametro was approved on January 23, 2026, by the Administrative Council for Economic Defense (CADE).

Our business evolution

Built to Grow, Built to Last: Developing through market shifts, regulatory change, and social evolution.

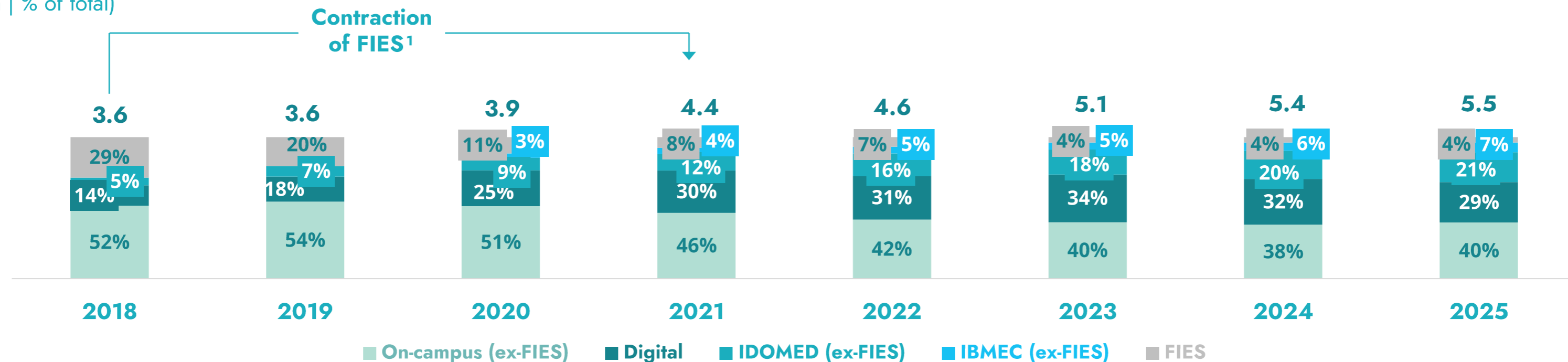
Undergraduate Student Base (# thousand)



The acquisition of Ibmec, combined with the expansion of Medicine seats, drove strong growth in the Premium segment

Growth achieved across different scenarios and modalities

Net Revenue (R\$ Billion | % of total)



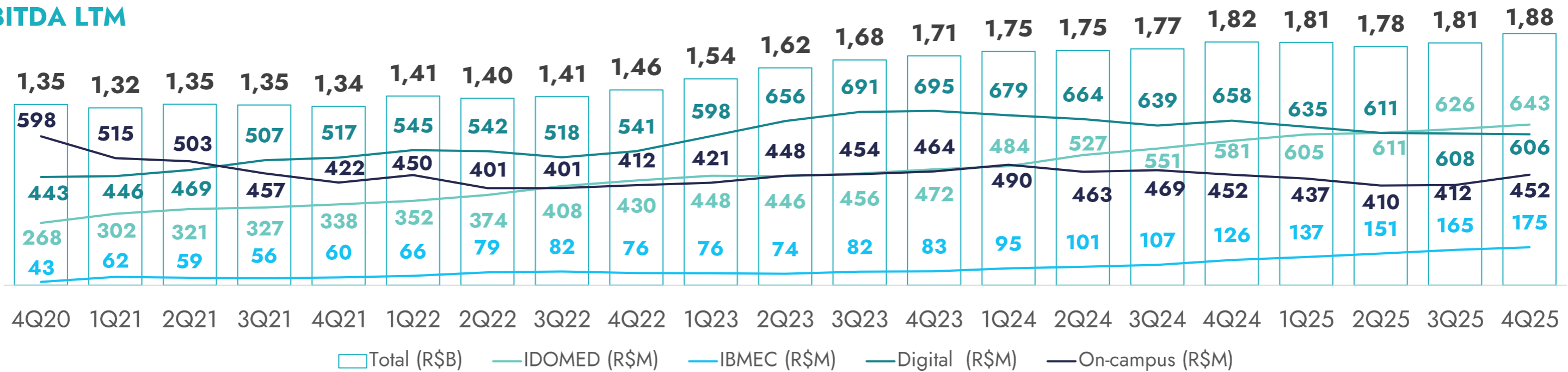
¹ FIES: Government's student loan.

Our business evolution

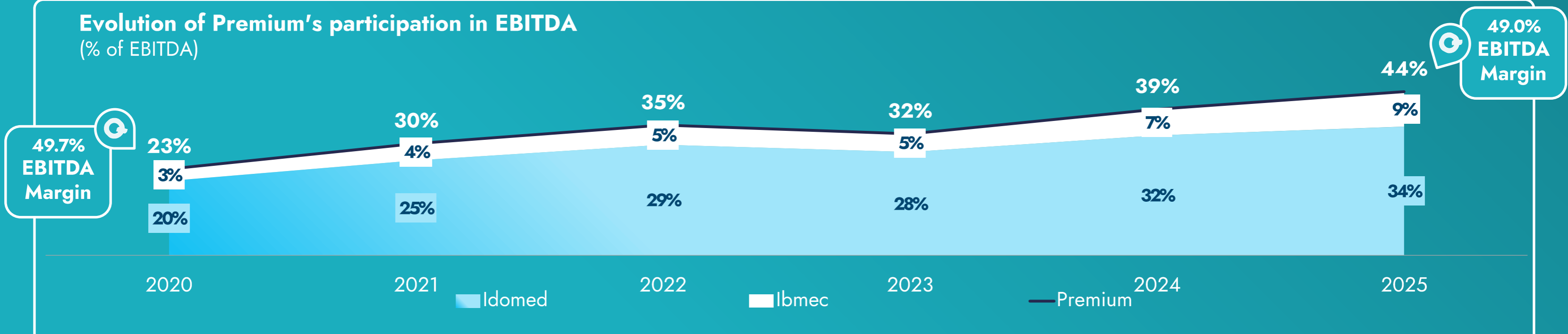
Growth through strategic diversification

Our Premium¹ segment is gaining ground, now representing a larger share of both revenue and EBITDA, with EBITDA growth outpacing revenue thanks to its superior margins. This performance reflects our strategy to expand high-quality, high-margin programs under strong brands, reinforcing the sustainability of results.

EBITDA LTM



Evolution of Premium's participation in EBITDA (% of EBITDA)

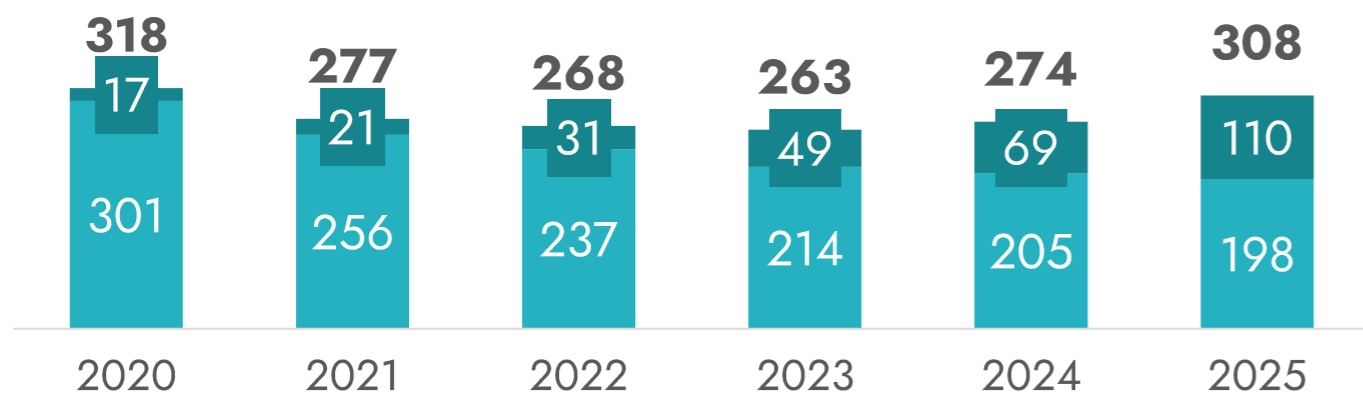


¹ Premium: IDOMED (Medicine) and Ibmec.

Semi On-Campus with expansion and renewed growth in the On-Campus modality

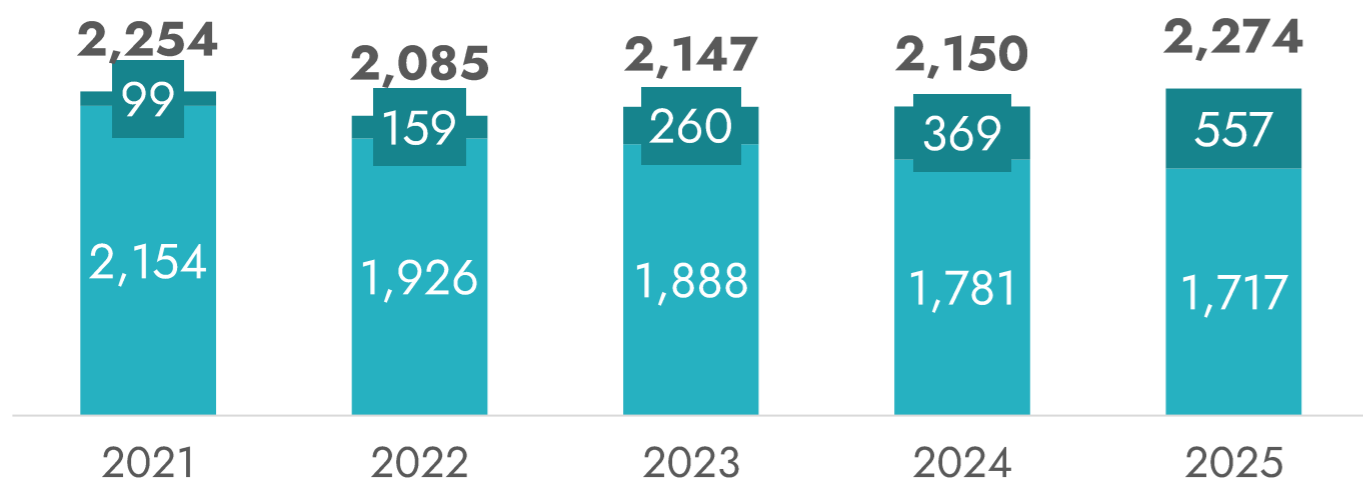
Total student base (thousand)

On-Campus Semi On-Campus



Net Revenue (R\$ M)

On-Campus Semi On-Campus



YDUQS has On-Campus modality Campi in

24 Brazilian states + Federal District



Semi on-campus: market-leading growth, officially recognized,

and fully aligned with the Yduqs delivery model

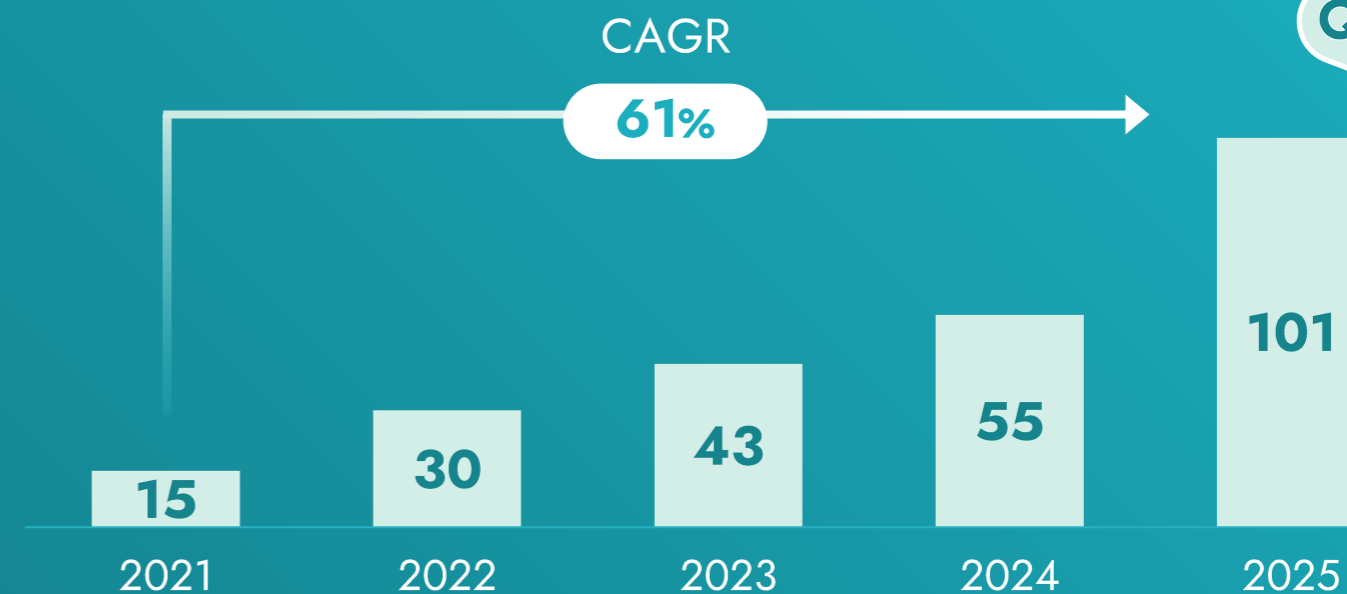


Our On-Campus shows

74% of employability¹ rate

Semi On-Campus Intake (thousand students)

Expanding to DL centers

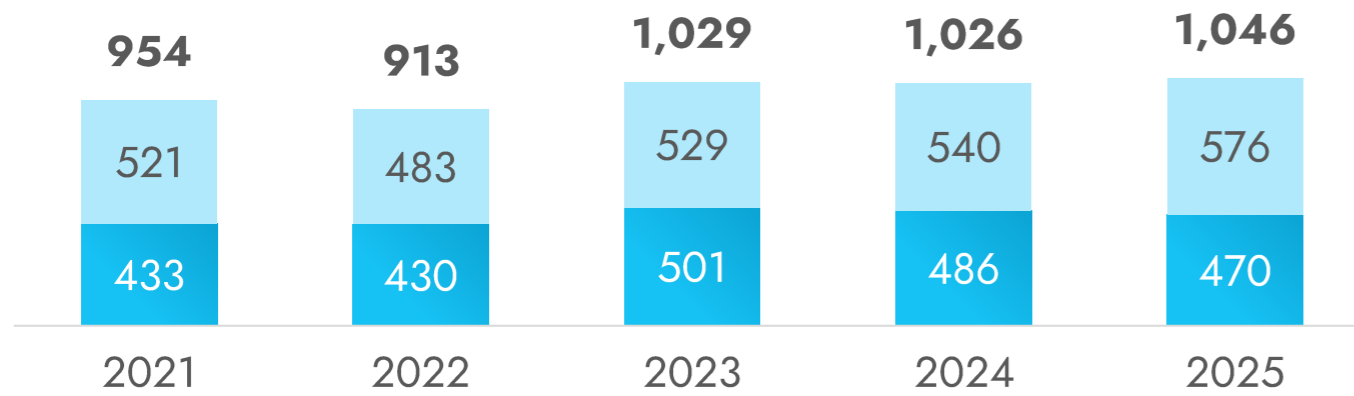


¹ Alumni survey conducted 180 days after the graduation of students who completed their programs by the end of 2024.

YDUQS has a nationwide presence in Brazil, with DL centers located in every state.

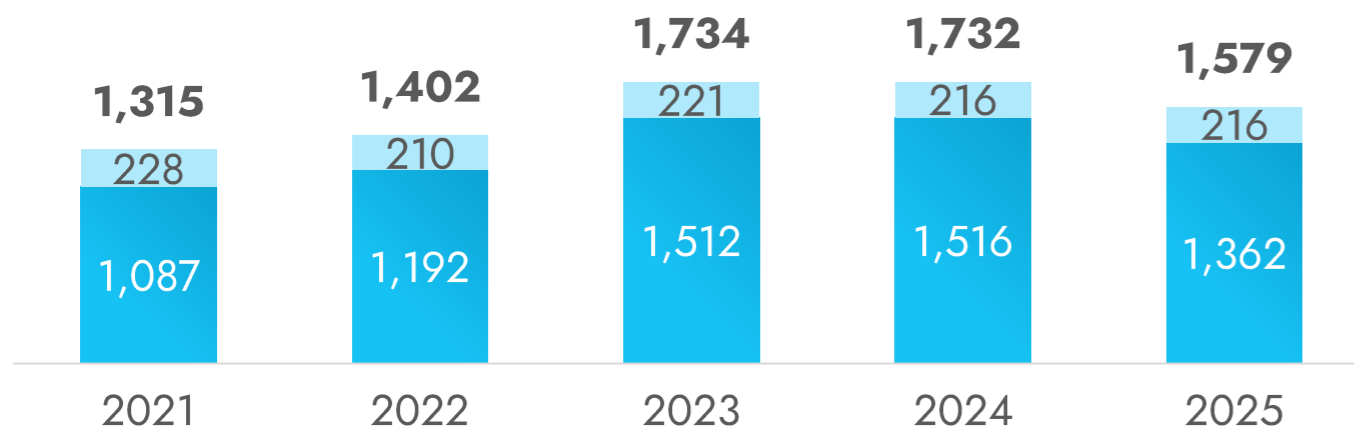
Total student base (thousand)

Undergraduate Lifelong



Net Revenue (R\$ M)

Undergraduate Lifelong



¹Sources: INEP Higher Education Census 2024

²Alumni survey conducted 180 days after the graduation of students who completed their programs by the end of 2024.

³Considers the renewal of students who enrolled in the even intake cycles (2Q and 4Q).



With a 13% market share¹

of freshmen students, YDUQS is one of the three largest players in the sector.



Continuous innovation in technology

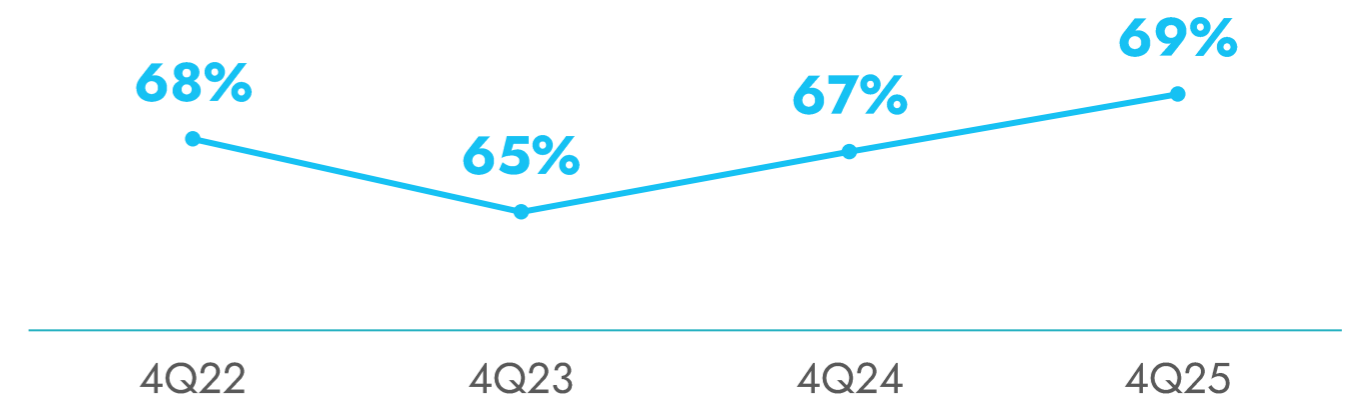
to ensure quality and access for everyone.




With a 78% employment² rate

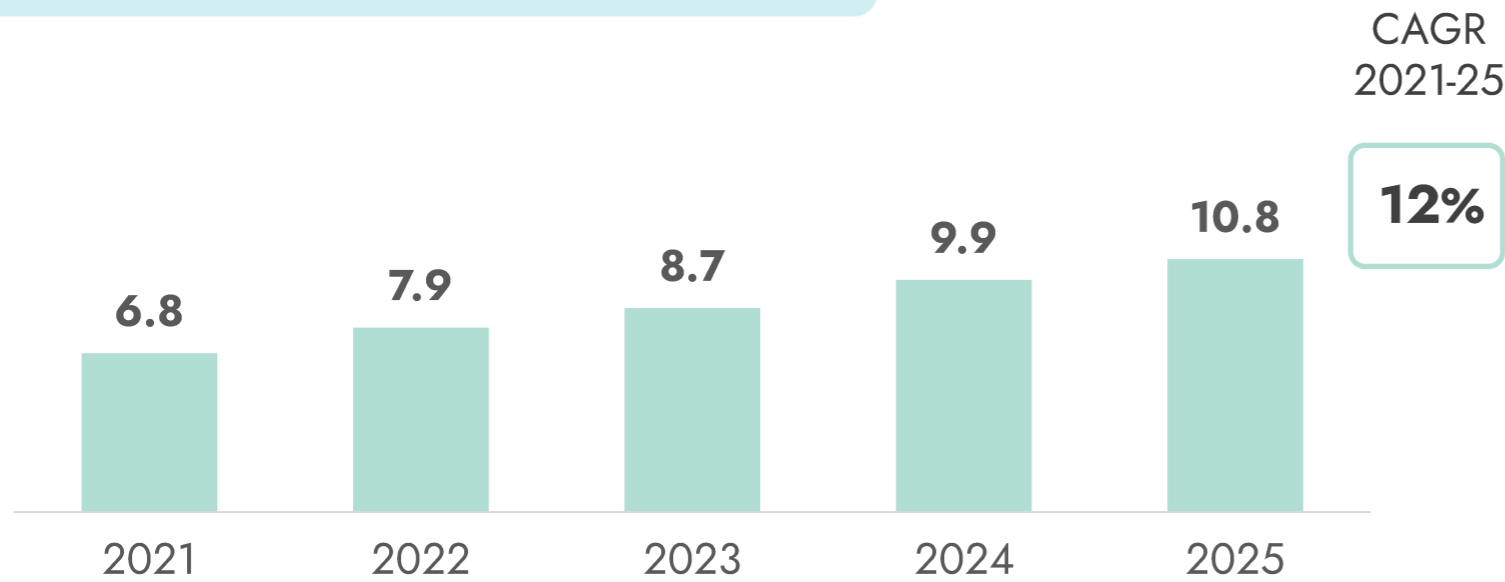
these results validate the power of digital education

Renewal rate (%)

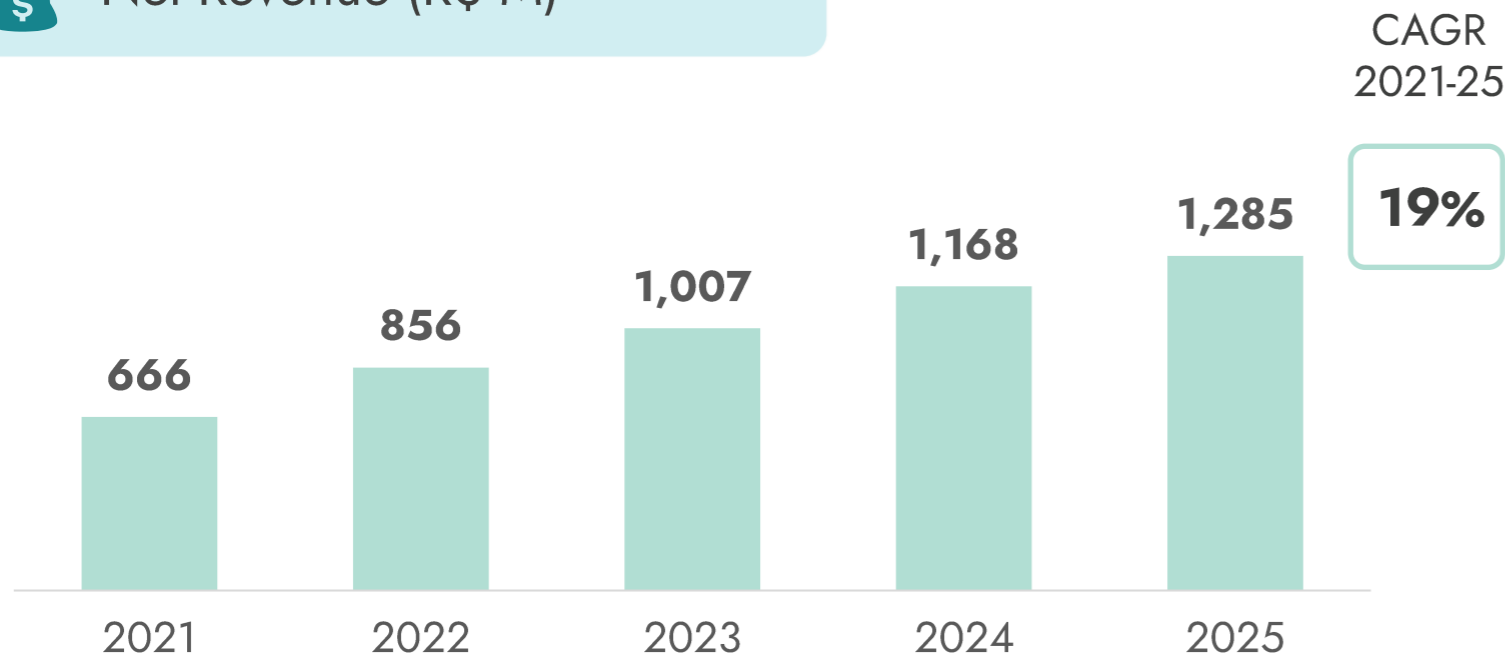


Sustained and continuous growth, delivering exceptional results.

 Total student base (thousand)



 Net Revenue (R\$ M)



¹ Considers the 60 annual seats from Unifametro. The acquisition was approved on January 23, 2026, by the Administrative Council for Economic Defense (CADE).



High approval rates for additional seats (+70%)

in *Mais Médicos* I and II, perfectly aligned with Public Policies



+60 annual seats

Acquisition of *Unifametro*, already with 100% of the seats filled



30% increase in the FIES tuition cap

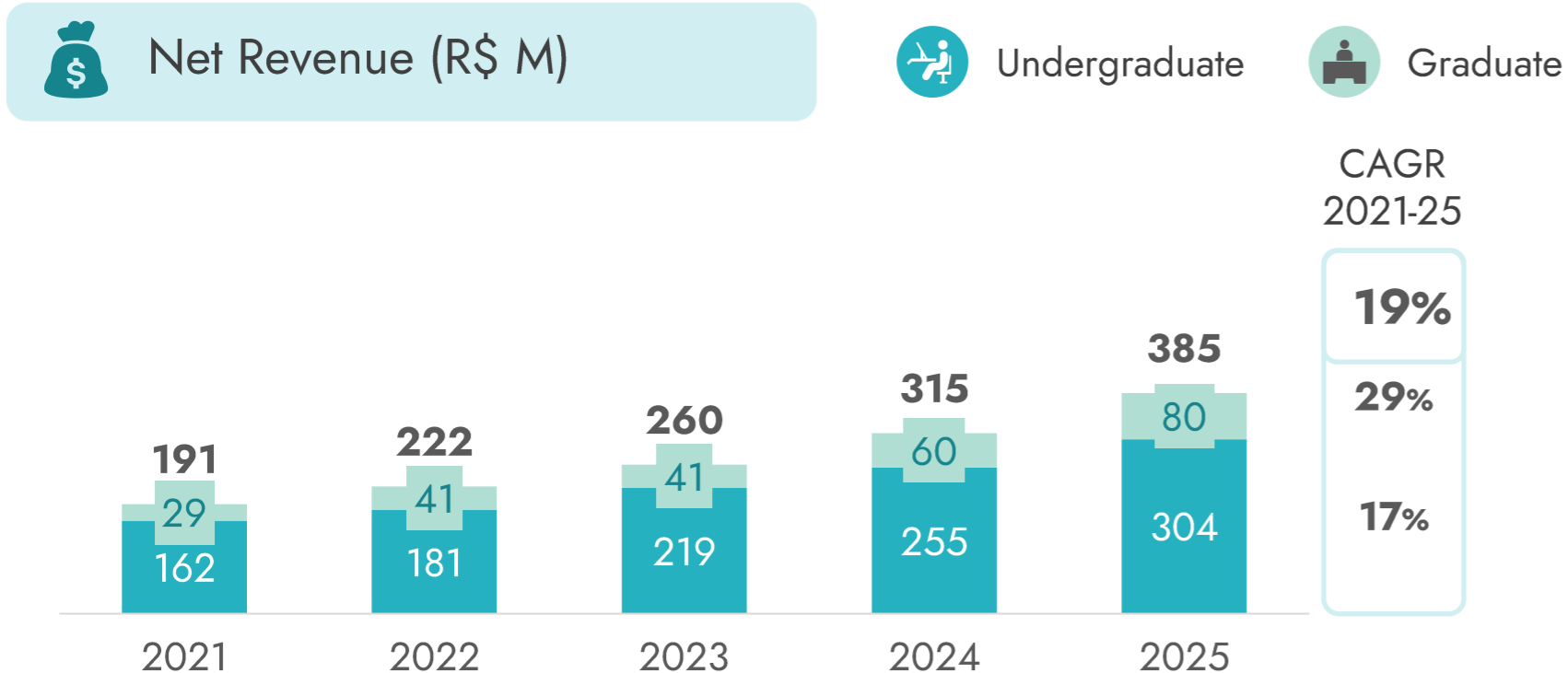
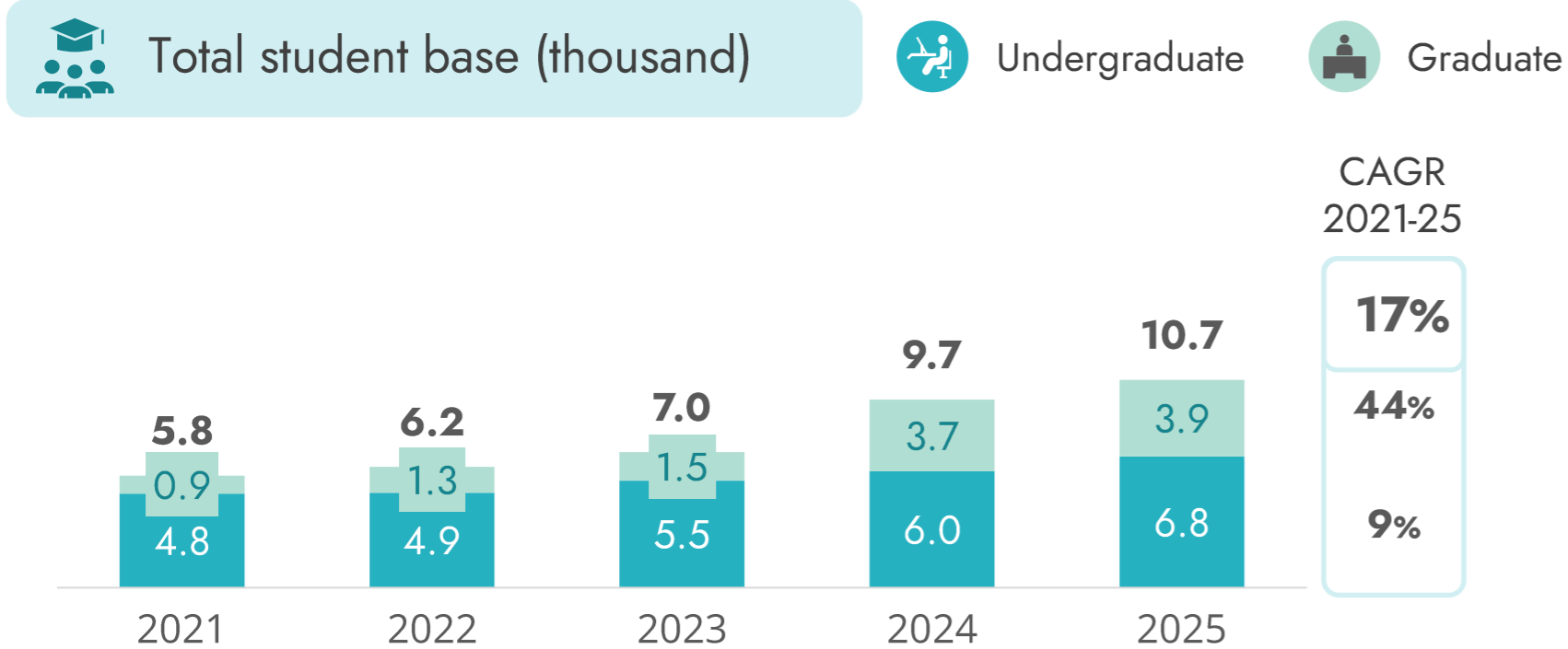
helping to drive intake growth in the second half of the year

Idomed was built mostly through organic growth

Medicine (seats/year)



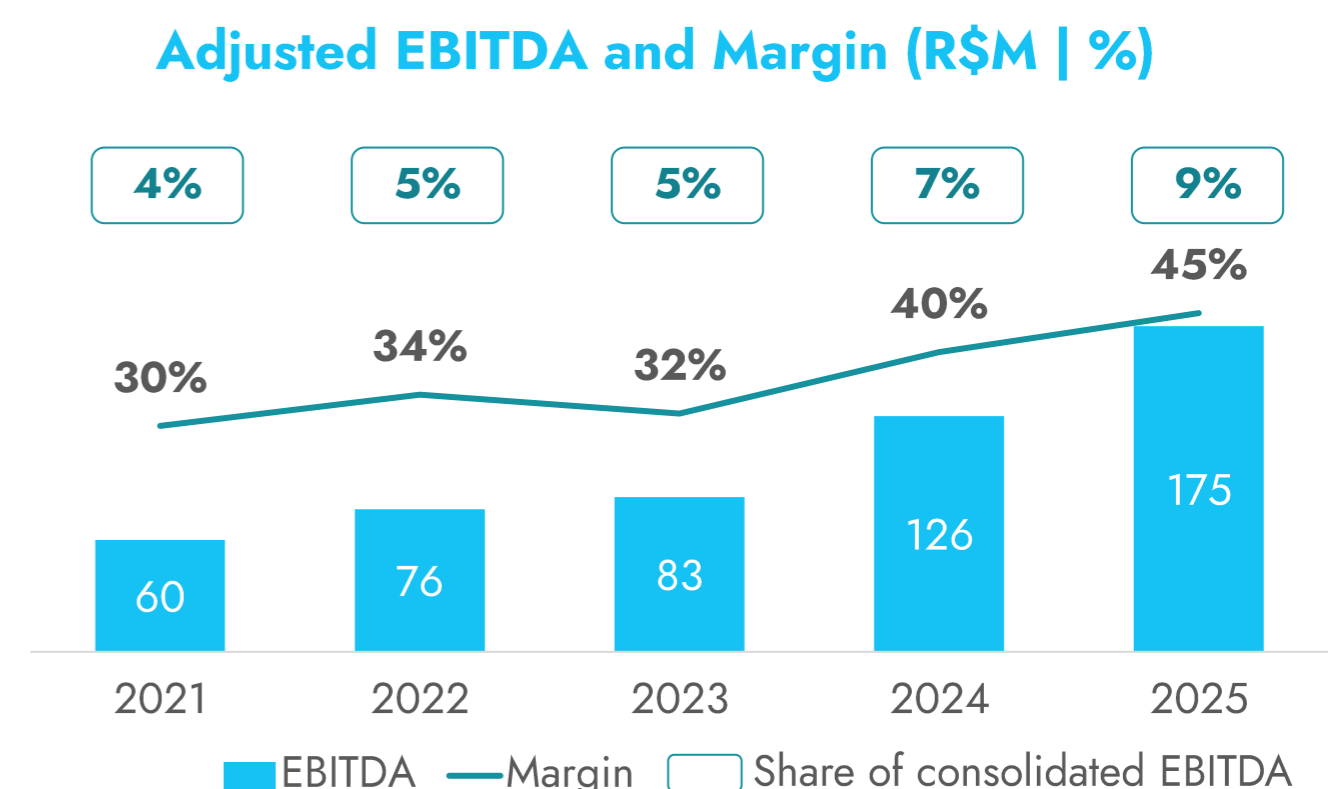
Since the acquisition by YUDQS, Ibmec has show significant growth through its strategic positioning.



High-end education growing across the country, São Paulo leading growth with **51% of undergraduate NOR**

Ibmec graduate and Digital Products: **21% of Ibmec NOR in 2025**

Academic excellence and high satisfaction rate: **95% renewal rate**



Note: Graduate student base considers new certification courses in 2025.



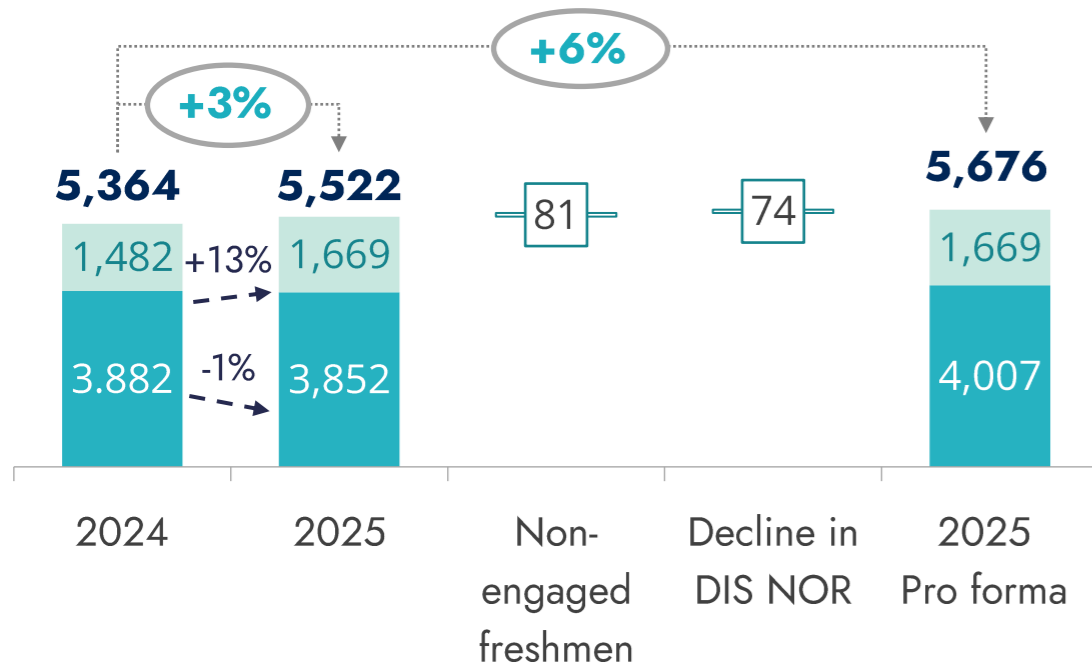
YDUQS

Q Overview 2025

2025: Paving the way for even stronger results

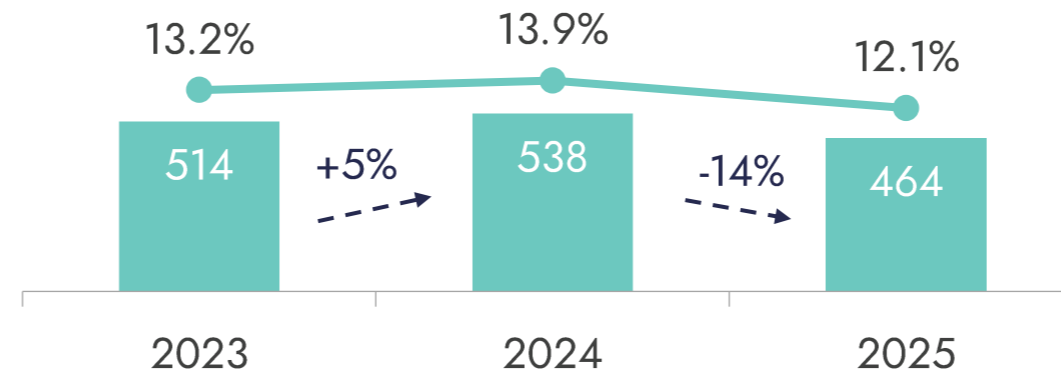
Total Net Revenue
(R\$M)

■ Premium ■ On-Campus and Digital BU



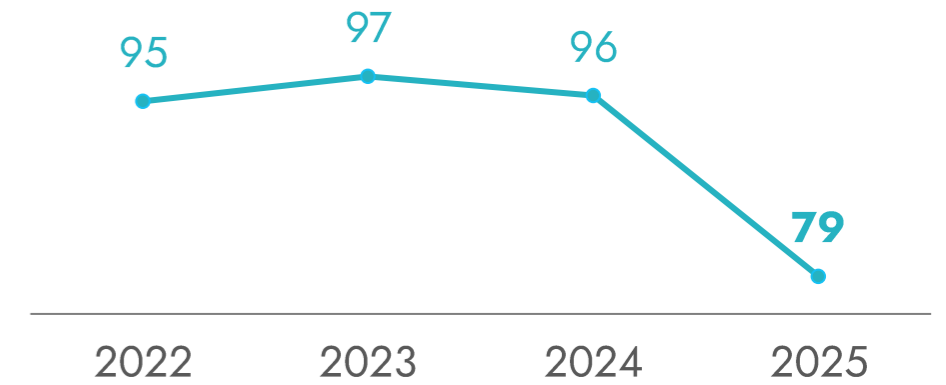
DIS Revenue

(R\$M | % of NOR from On-Campus and Digital BUs)



Days Sales Outstanding

DSO (# days)



More conservative approach, with a **5% provision** of the **intake revenue from non-engaged freshmen**, throughout 2025.

Greater transparency in the **DIS** offering leads to **lower program adoption, impacts NOR in 2025**.

Days Sales Outstanding **down by 17 days** (4Q24 vs. 4Q25)

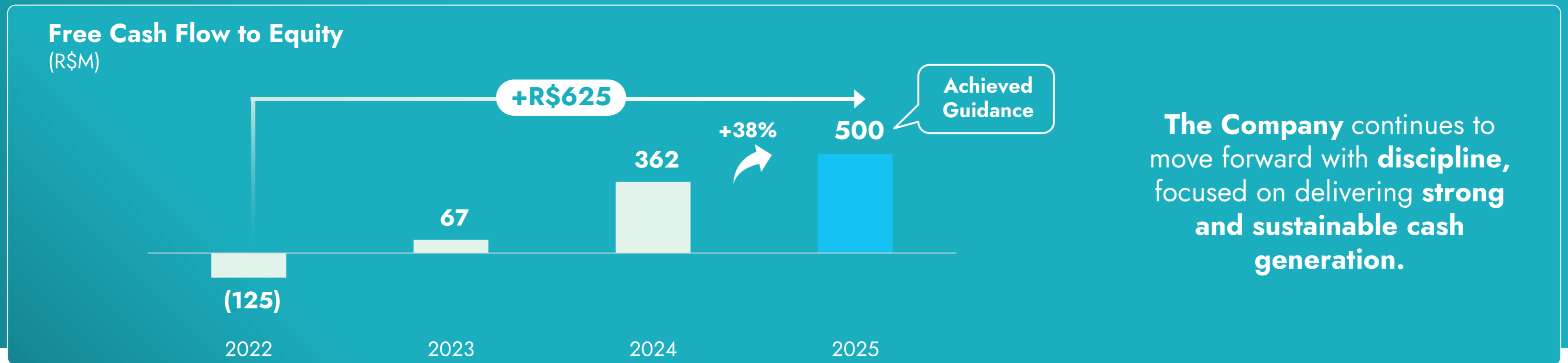
Positive outcomes of non-engaged freshmen program:

- Non-cash effect and with a neutral impact on the result after an 18-month cycle.
- Lower quarterly volatility, decline in Bad Debt, improvement in student satisfaction and re-enrollment.
- The tuition exemption generated a positive impact of R\$36.9M on the bad debt in 2025, with an even more positive effect for 2026.

¹ Excludes the R\$81M impact from the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 2025 and assumes the same DIS revenue level as in 2024.

2025: Solid Cash Generation

YDUQS

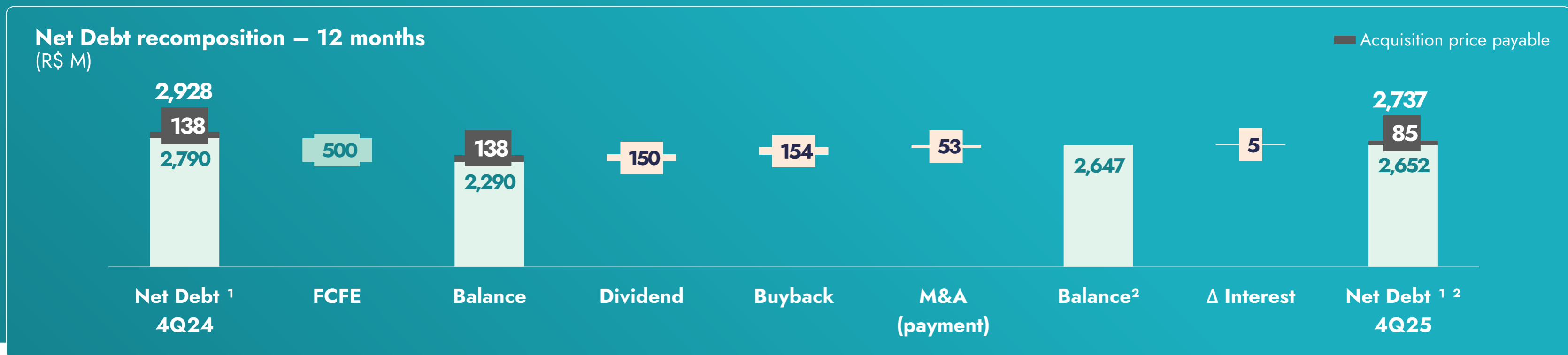


Positives impacts on cash generation::

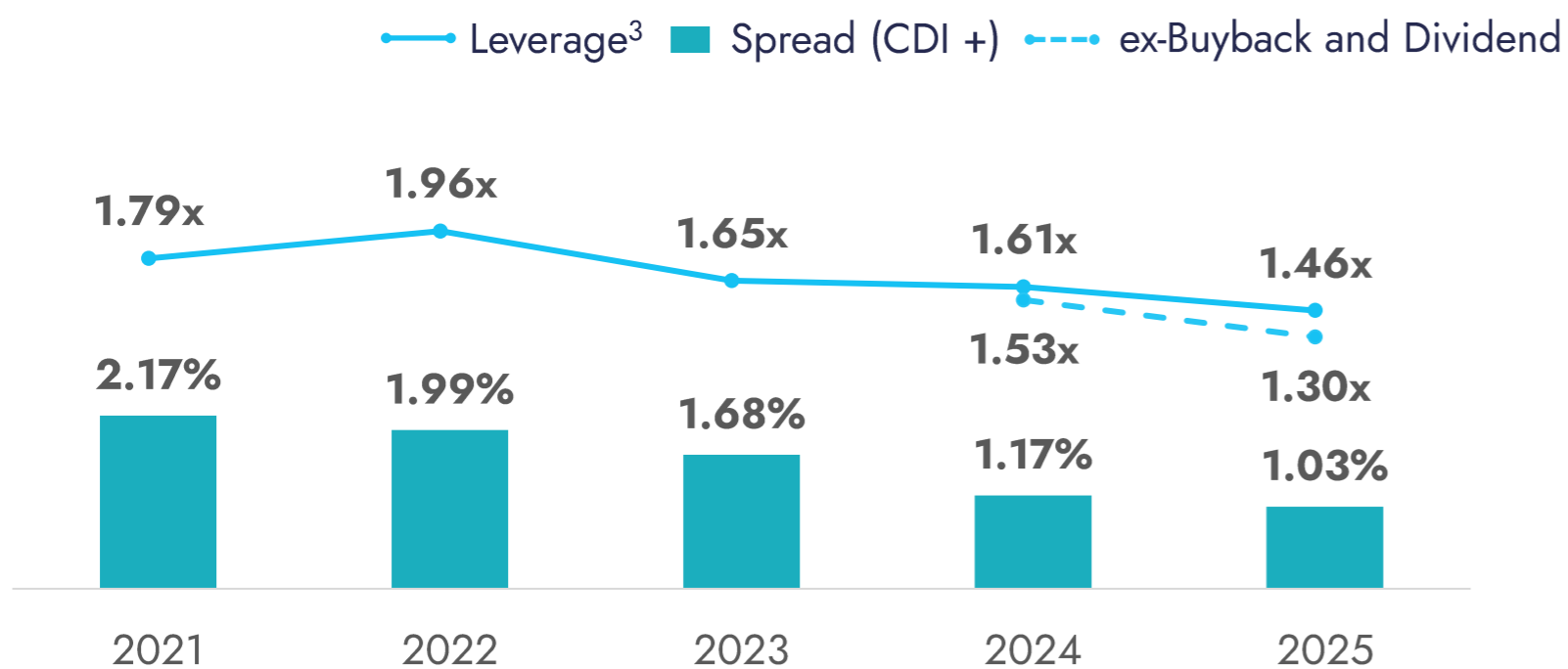
- Enhancement in **revenue quality** with the **non-recognition** of freshmen revenue with **low academic engagement**.
- Lower **DIS revenue penetration**, driving a **positive impact** on the Company's **accounts receivable**.
- Migration of student base from private financing** to a model where the **payments are received during the semester attended** vs. collections over twice the program duration.
- Collections process improvements **shortened DSO and boosted cash flows**.

Q Discipline in capital allocation

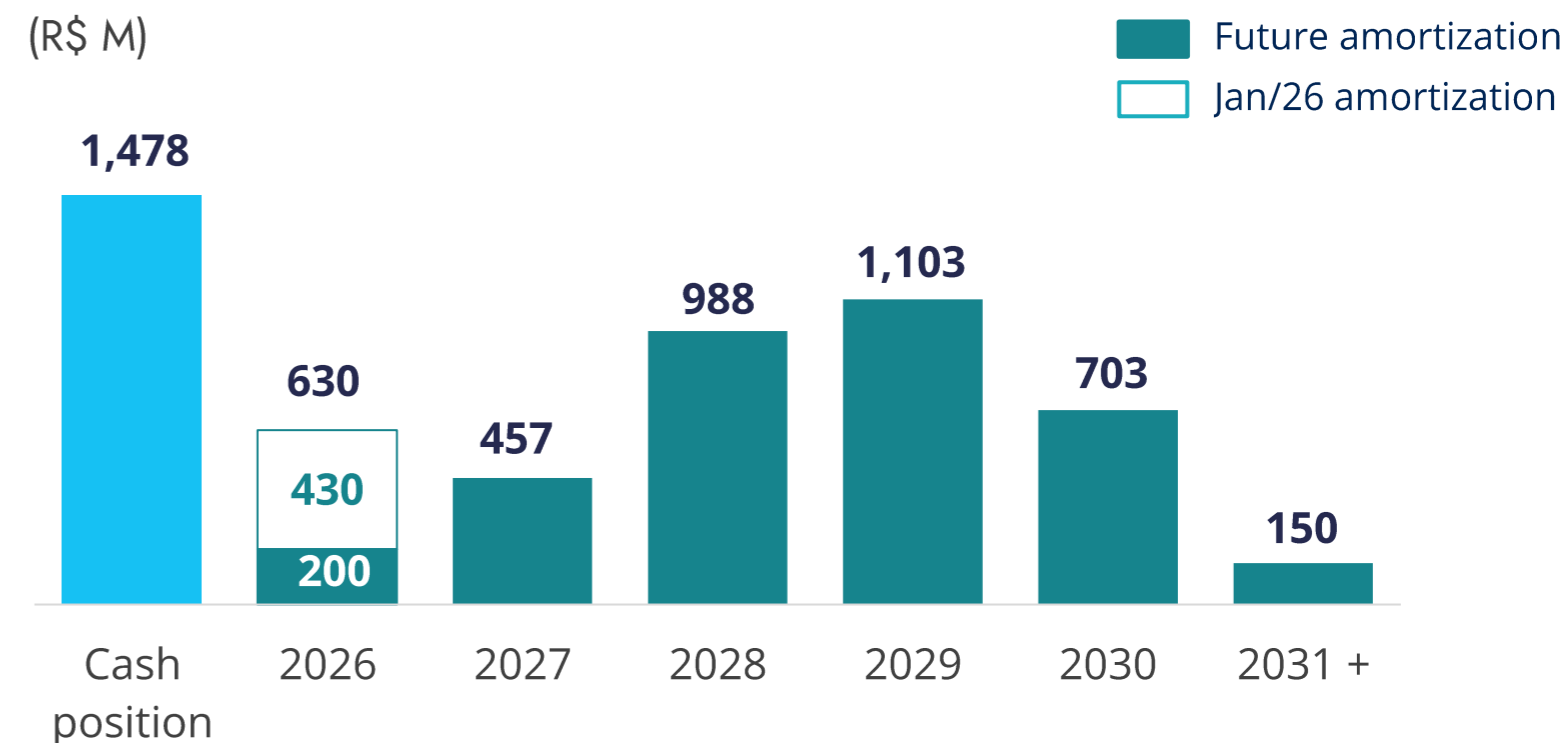
Diversified and solid portfolio combined with efficient management. Commitment to leverage reduction.



Debt Management



Amortization schedule (R\$ M)



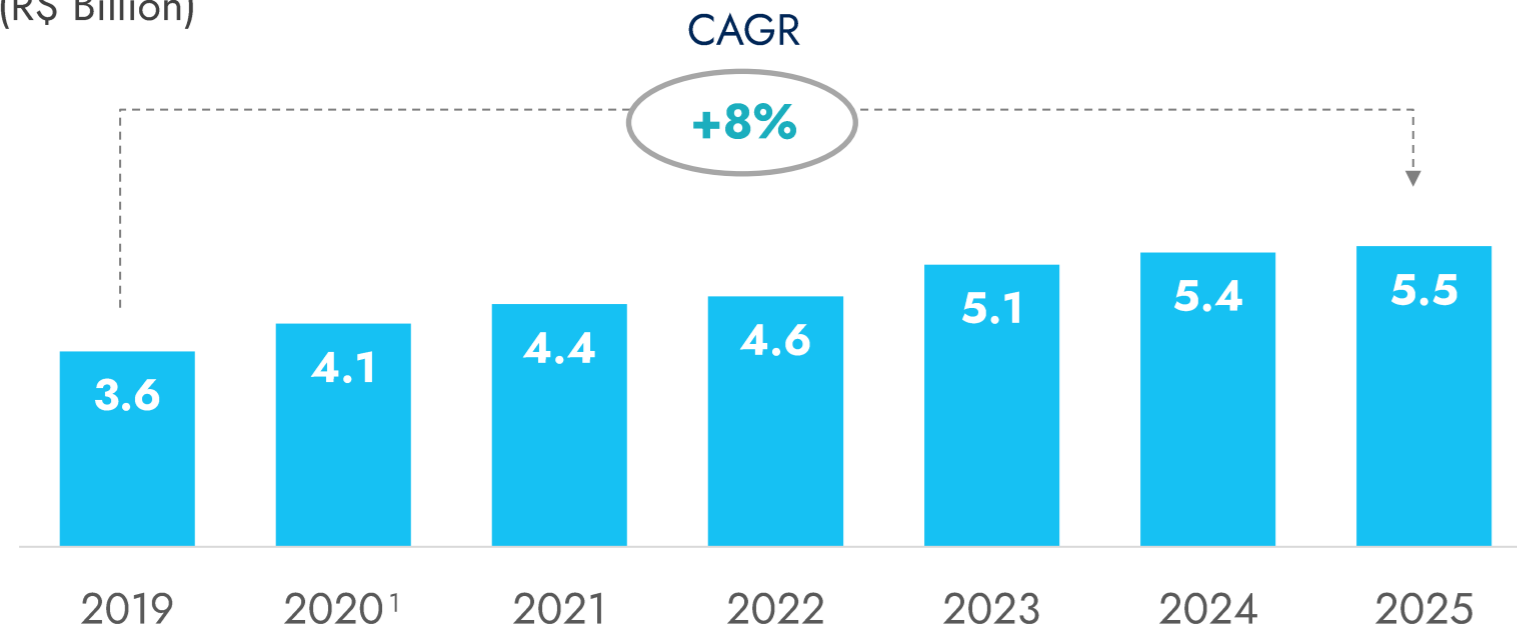
¹Net debt excluding "Acquisition price payable" and "Leasing."

²Net debt, for comparative purposes of cash use, is excluding R\$5 related to back interest that has been accounted for but not yet paid.

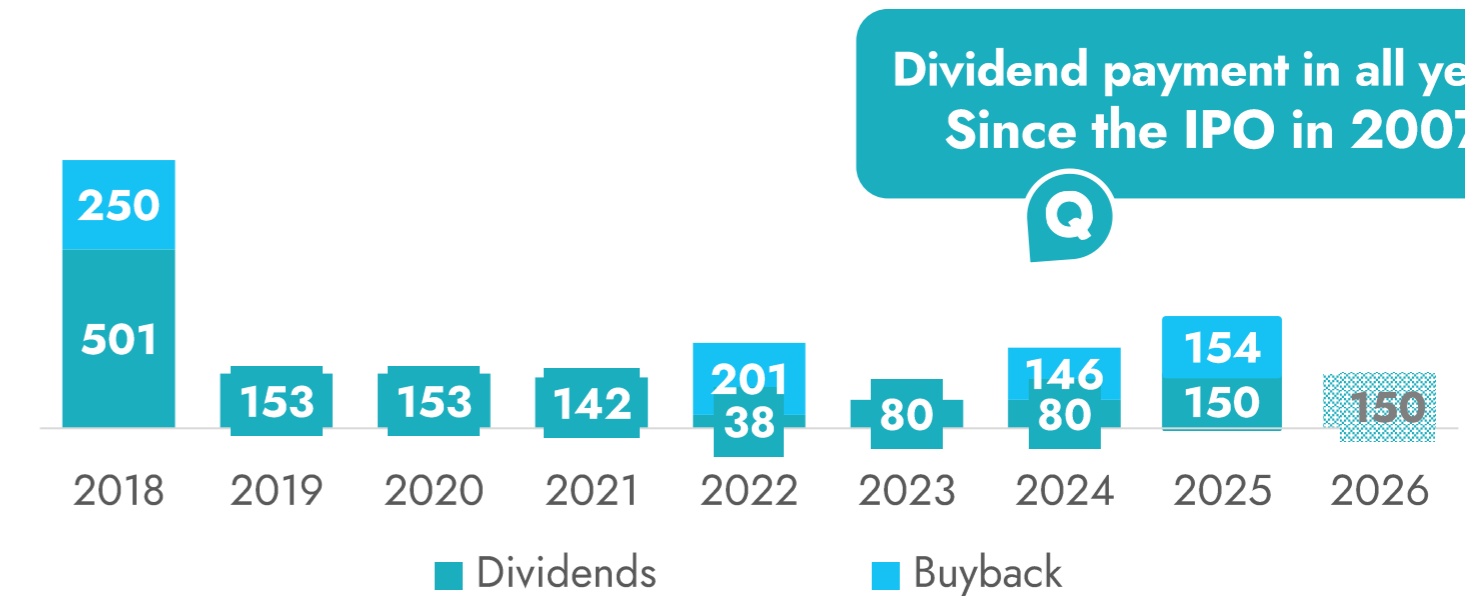
³Net debt ex-IFRS 16 / adjusted EBITDA (last 12 months, considering IFRS 16).

History of growth, margin and shareholder return YDUQS

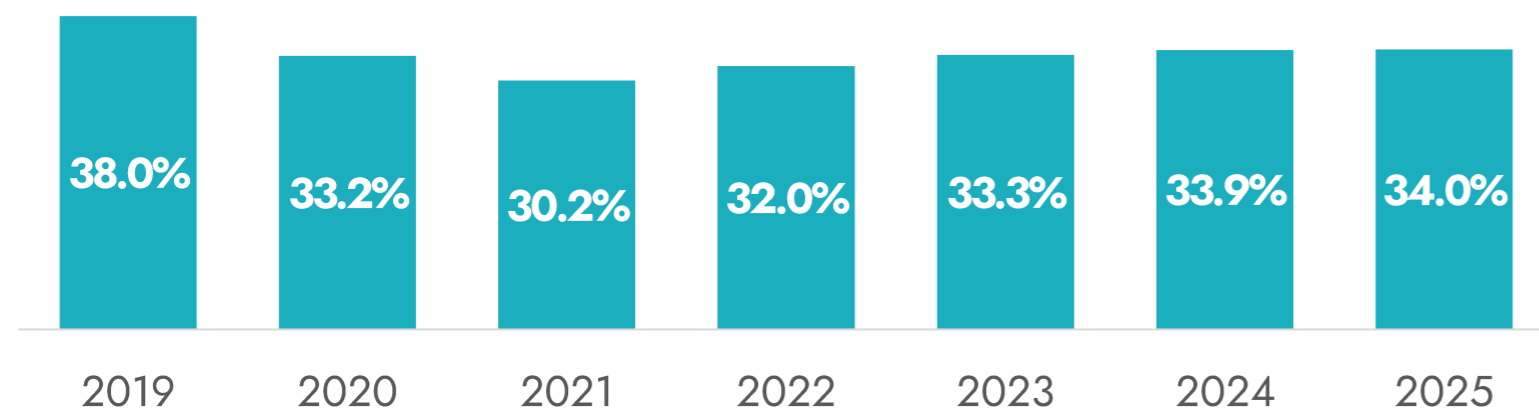
Net Revenue
(R\$ Billion)



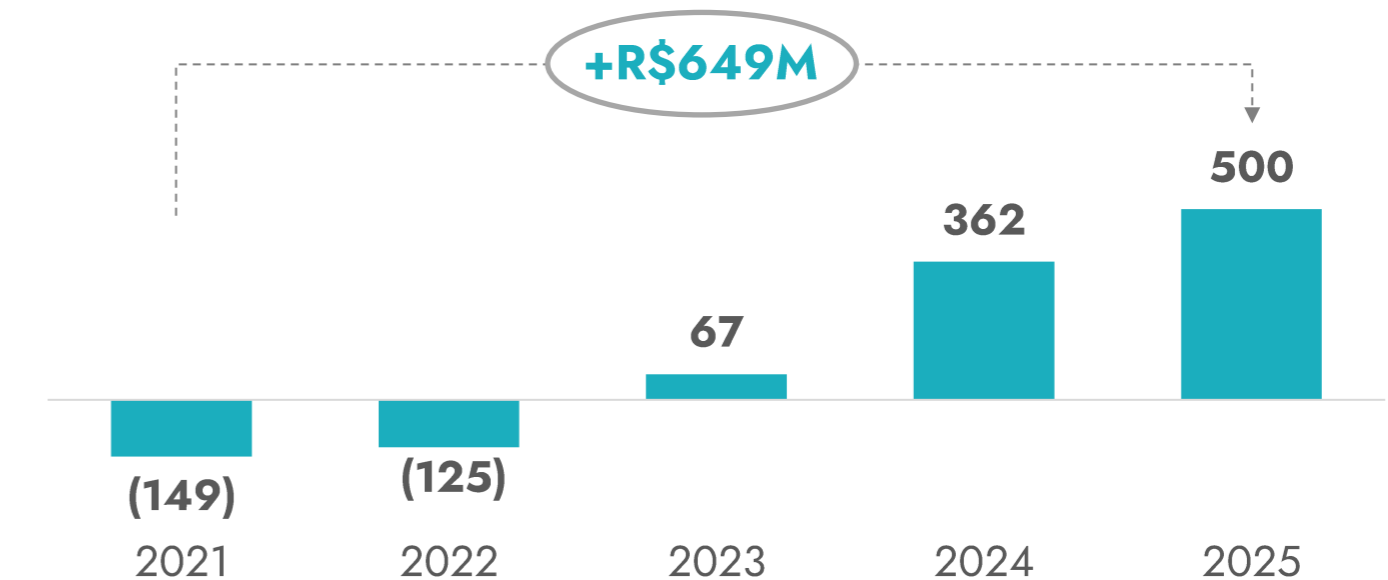
Dividends and Share Buyback²
(R\$M)



Adjusted EBITDA Margin
(%)



Free Cash Flow to Equity
(R\$M)

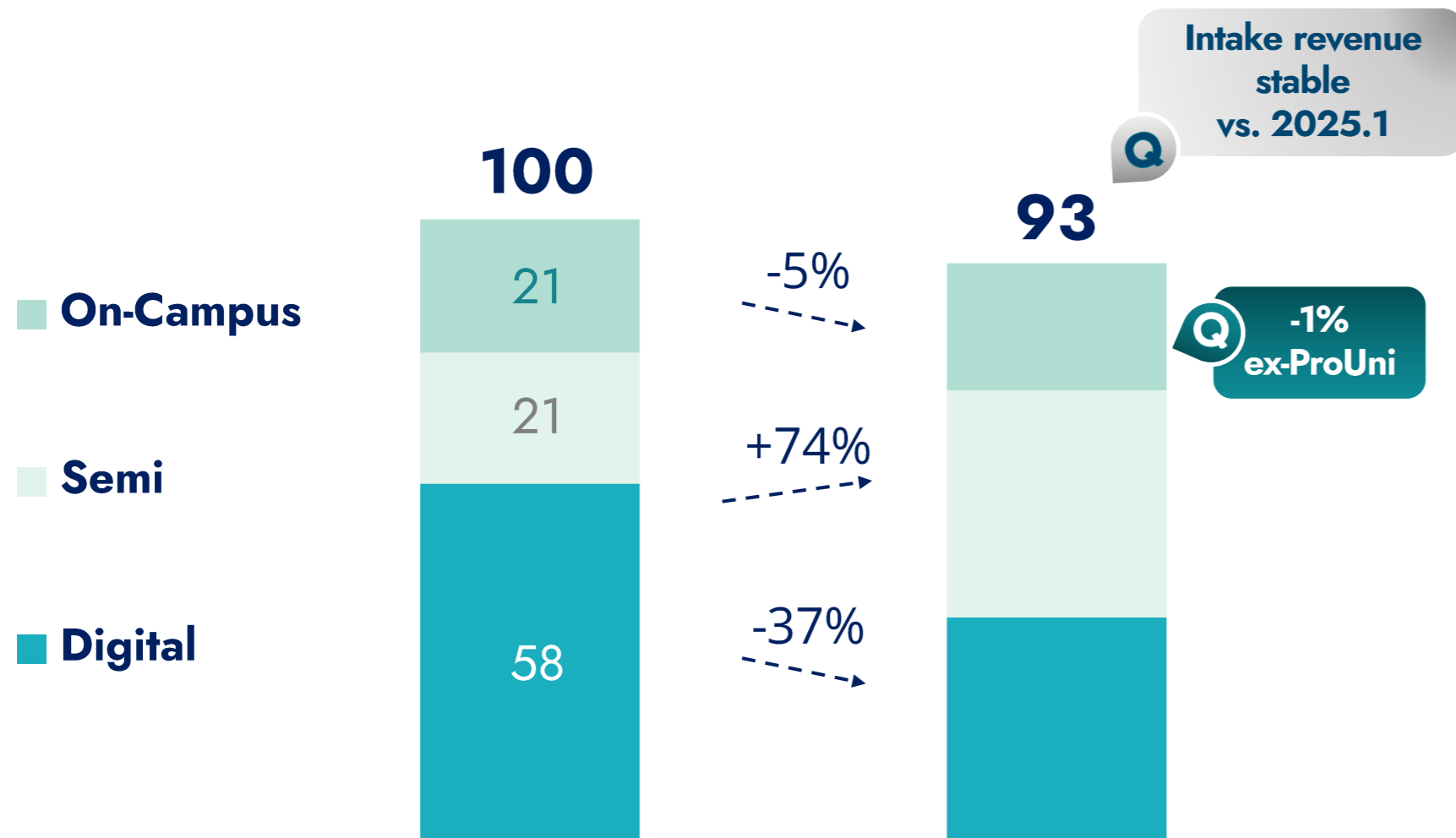


¹ Net revenue adjusted for the effects of laws and injunctions in court related to Covid-19.

² Dividends and share buyback on a cash basis to date.

Preview of the intake cycle 26.1

Strong expansion of the Semi On-campus



Approximately 80% of the intake cycle already completed.

Semi On-campus continues with strong growth vs. 2025.

Stable net student base, reflecting the improvement in our renewal process.

Note: It considers the funding until 03/08/2026 compared to the same period in 2025.
Note: Excludes the Premium segment intake cycles.
Note: Semi On campus funding cycle considers 25.4.

Q Innovation

We will be protagonists of the AI Revolution, exploring three avenues: **better quality of teaching, greater operational efficiency and training students prepared for a new world.**

 **Results achieved**

 **Culture & AI literacy**

CSC efficiency and productivity

-90% in average document processing time

Technological leap in the content production chain

-77% no valor in the production cost of each academic theme

More conversion and less friction when buying

+300% growth in affiliate channel sales using AI

+20% of enrollments via self-checkout

+100 structured initiatives aligned with the company's strategic priorities



Focus on accelerate AI adoption and proactively identifying opportunities across the company

+90% of company boards with at least 1 AI Agent

+40 practical use cases developed for real business impact

Capital allocation framework

Our capital is invested through a clear, transparent, and disciplined framework

Net Debt/EBITDA of
1.46x in **4Q25**
(1,30x ex-buyback and dividends)



R\$150M pays in
2025 and **R\$150M**
pays in 2026

Newton Paiva

STUDENTS:
7,600

EV/EBITDA
of **2.2x** to 2025

Edufor

STUDENTS:
2,900

118 seats
in medicine already
operational

Nearly **R\$1.2 million/seat**

Unifametro¹

STUDENTS:
8,000

EV/EBITDA
de **2.6x** to 2027

60 Medicine seats

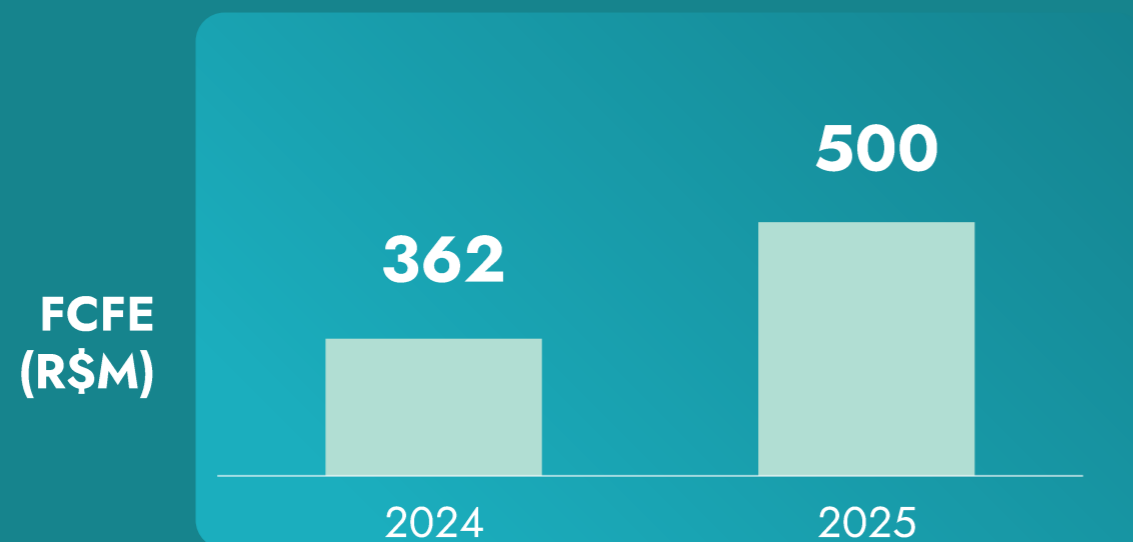
¹ Acquisition of Unifametro approved on 01/23/26 by the Administrative Council for Economic Defense (CADE).

Q Guidance

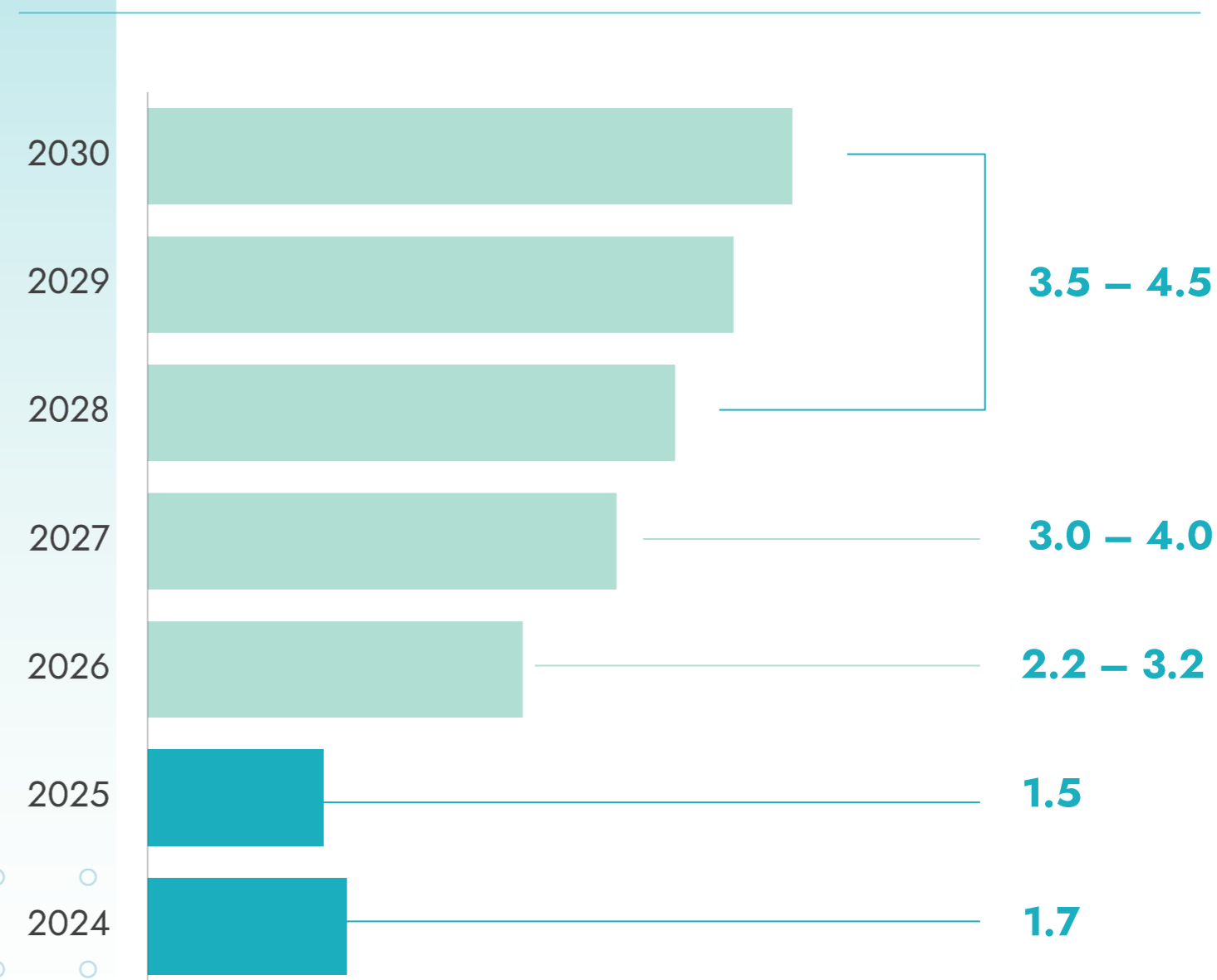
Delivering strong cash generation

Strong cash Generation, reinforcing the Company's commitment to consistently **delivering value to its shareholders.**

Achieved Guidance



Adjusted EPS Evolution¹ (R\$)

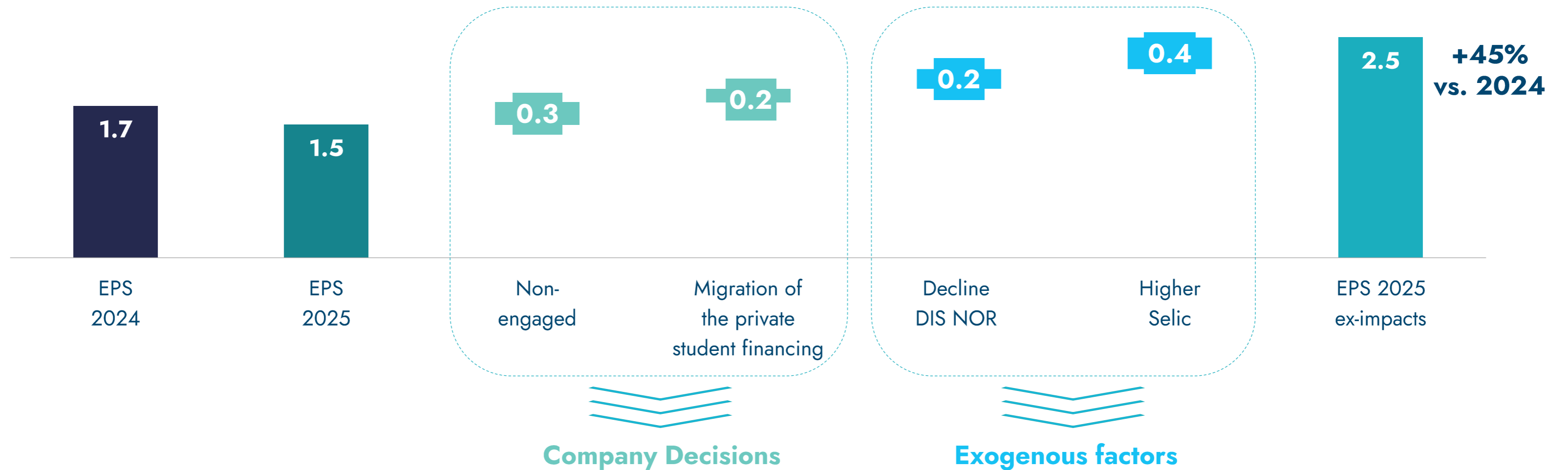


¹Adjusted EPS = Adjusted net income divided by the total number of shares ex treasury.

Earnings per Share

On the same basis as 2024, EPS would have grown by 45% in 2025.

Earnings per Share (EPS) (R\$)



Large social capital, extensive experience in high-impact actions and one of the best ESG management systems in the country

E

Our digital learning platform allows us to promote a significant impact on the Environmental Education front

More than a million people impacted by environmental education content

17 clean energy research projects until December/24

We adhered to the public registry of greenhouse gas emissions and received the Gold Seal of the Brazilian GHG Protocol Program for two consecutive years

S

Highly recognized for its commitment to social impact and actions to promote diversity and inclusion

2.5k digital education centers spread around the country democratizing access to education

Over 2 million people impacted by community services and social projects from educational units and partners

More than 320K students registered on Prisma, a free content platform for the ENEM exam

G

A global benchmark for governance practices, setting high standards in transparency, accountability, and ethical behavior

True Corporation, with diluted equity capital and 100% independent directors

ESG KPI included on our variable compensation program, covering 100% of management team

Structure dedicated to ESG theme, coordinating cross actions

Sustainability Report with External assurance

Multi-annual plan with 24 goals in the three dimensions

Our students' profile

53% Black

72% Work

73% Family income below 4x min wage and come from public schools

Our employees' profile

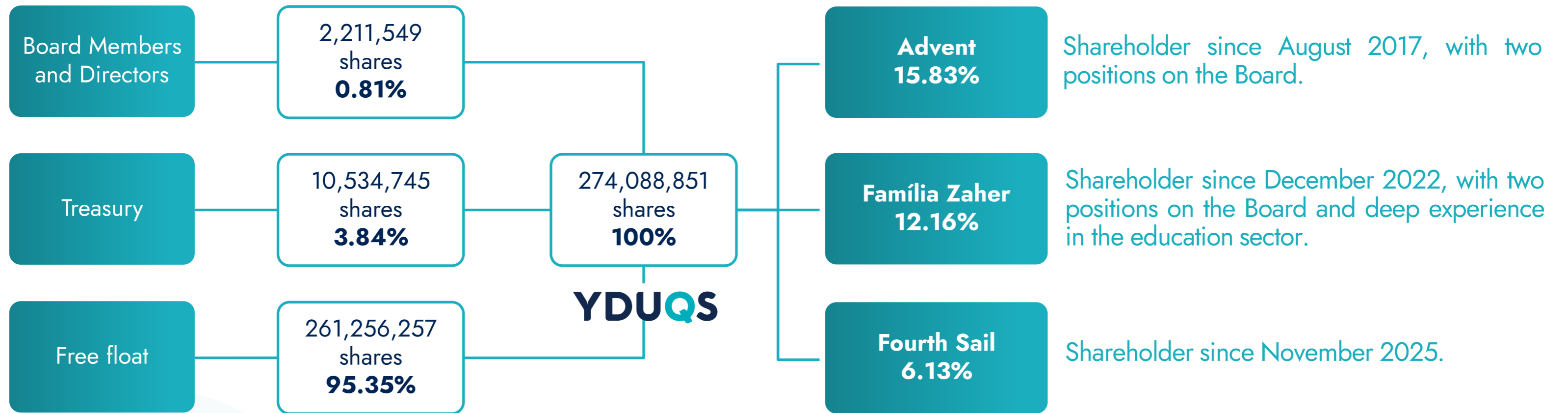
55% women | **31%** in senior management

43% black | **16%** in senior management



GOVERNANCE

Best corporate Governance practices, with over 90% of shares in free float



Listed on the B3's Novo Mercado

100% independent Board and Directors

Simultaneous disclosure of information in Portuguese and English

Standing committees: Personnel and Corporate Governance Committee, Audit and Finance Committee and Academic Committee

One share, one vote
No controlling shareholder



GOVERNANCE

Board and Directors composed by 9 totally independent members

Juan Pablo Zucchini
Independent Chairman

Thamila Cefali Zaher
Independent Vice-Chairman

Brenno R. de Souza
Independent Member

Eduardo Luiz Warzmann
Independent Member

Flávio Benício J. Ferreira
Independent Member

André Pires de O. Dias
Independent Member

Nilson Curti
Independent Member

Eduardo Parente
Independent Member

Heloísa Helena R. de Carvalho Nigro
Independent Member

**Board 100%
independent**

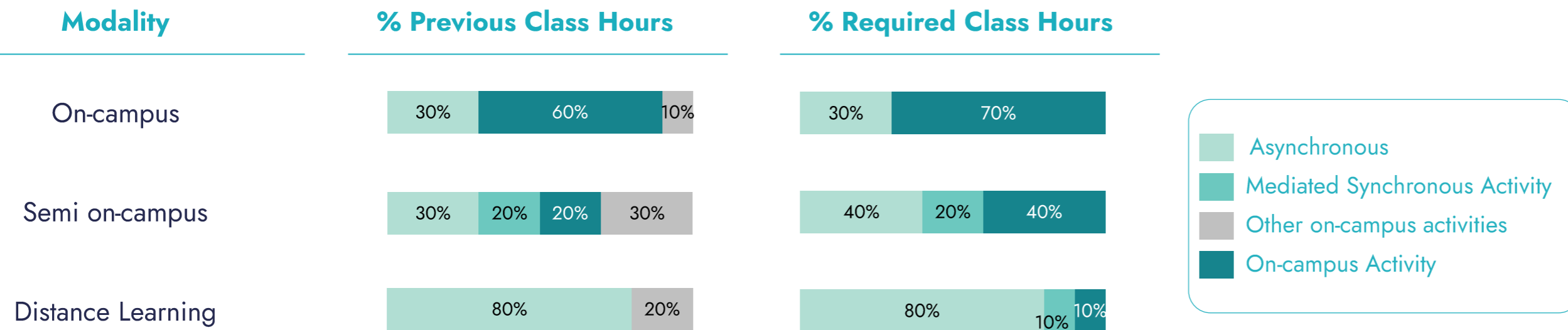
**Fiscal Council composed
of experienced professionals**

**Distinct Presidency of
Company and Board**

**Three statutory committees
supporting the Board**

New Regulatory Framework for Distance Learning

Scenarios before and after regulatory changes



Market Share¹ Distance Learning:

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 concentrate 69% of the market.

The new regulatory framework focuses on increasing students' face-to-face experience by extending required hours and formalizing the Semi on-campus learning format.

Other relevant changes

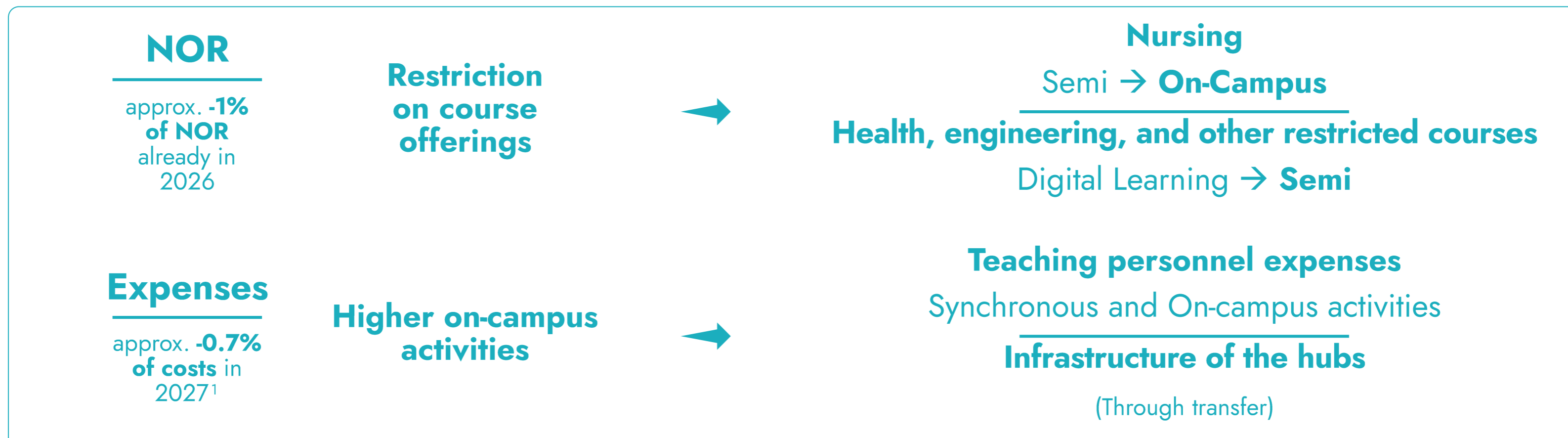
- Nursing courses will now only be allowed in On-campus format. An upside opportunity for the segment.
- Teacher certification degrees, engineering, and other health-related courses will no longer be allowed in Distance Learning (EAD). Opportunity for the Semi on-campus format.
- New regulatory framework recognizes internships and extension activities as on-campus learning.



¹ Share of enrolled students, Higher Education Census (INEP, 2024)

New regulatory framework

Challenges following the changes introduced by the Regulatory Framework



Yduqs is prepared to seize the opportunities brought by the new Regulatory Framework

Competitiveness

Environment favors more structured players, with higher adaptation capacity.
Possibility of price pass-through and market share gain.

Semi on-campus

The fastest-growing model in the market was formalized by the new framework, in line with Yduqs delivery model.

On-campus reach

90 units across the country bring advantages to Yduqs in a context that values on-campus courses and increases in the number of courses exclusively offered in this modality.

¹ With a partial impact in 2026.



YDUQS

IR Contact

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

Detailed breakdown of Revenue recognition and student disbursement (Cash Flow impact)

With DIS, the student can pay a significantly lower amount than the standard monthly tuition fee for the first 3 months of their course and distribute the difference over the duration of the entire course.

Company Revenue Recognition

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
	Full-price tuition			Regular tuition fee								
NOR (R\$)	1,000	1,000	1,000	500	500	500	500	500	500	500	500	500

Recognition of the full-price tuition fee in the NOR (R\$1,000)

Campaign: 50% discount on the entire course

Enrollment in January, with 3 DIS for a 48-month course

The Company provisions 20% of the DIS Revenue (i.e., R\$600 in the first quarter).

Student Disbursement Schedule

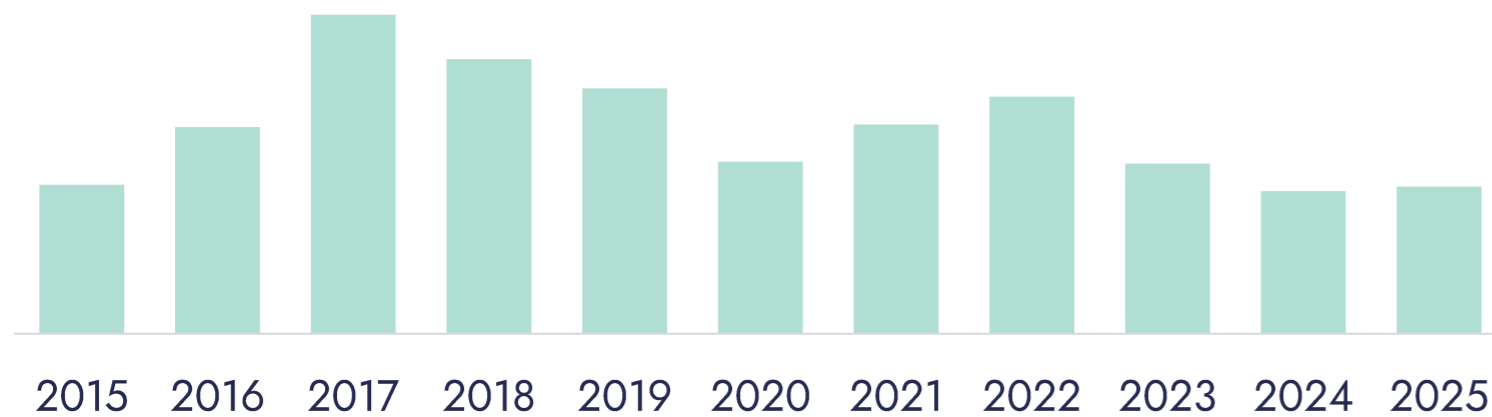
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
	DIS 3			Regular tuition fee + DIS installment								
Tuition (R\$)	79	79	79	500	500	500	500	500	500	500	500	500
DIS installment (R\$)				61	61	61	61	61	61	61	61	61
Total (R\$)				561	561	561	561	561	561	561	561	561

DIS 3: monthly payment of R\$79 for three months

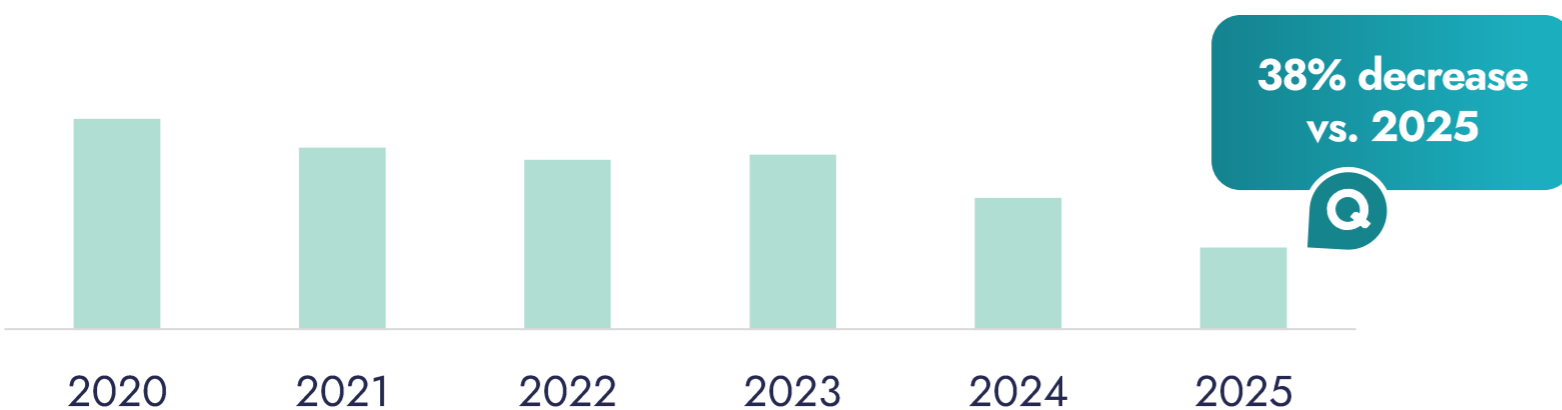
DIS installment breakdown: $3 \times (1,000 - 79) / 45 = R\61

Provisioning for contingencies vs. disbursements

Total staff turnover¹
(#)



New labor claims²
(#)

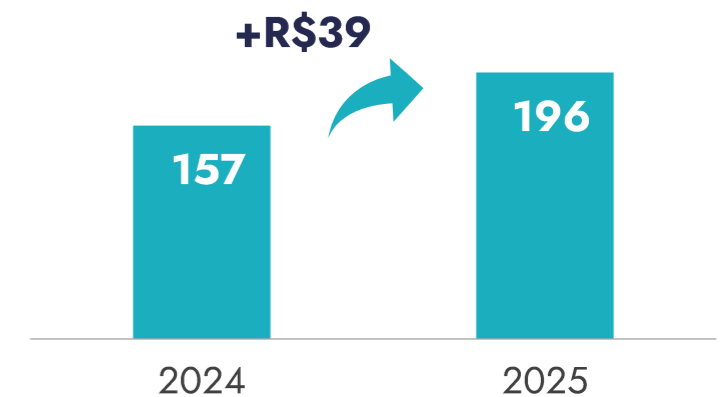


Provisions for contingencies have been pressured by higher provisions related to labor claims, mainly resulting from the structural adjustments implemented between 2017 and 2022. With the decline in faculty terminations since 2023 and the reduction in new claims starting in 2024, the expectation is that this line will remain stable through the end of 2026, followed by a decline from 2027 onward.

Differences between contingency provisions and actual cash disbursements create a disconnect between net income and free cash flow to equity. Approximately 80% of these contingencies are related to labor claims, which explains this dynamic.

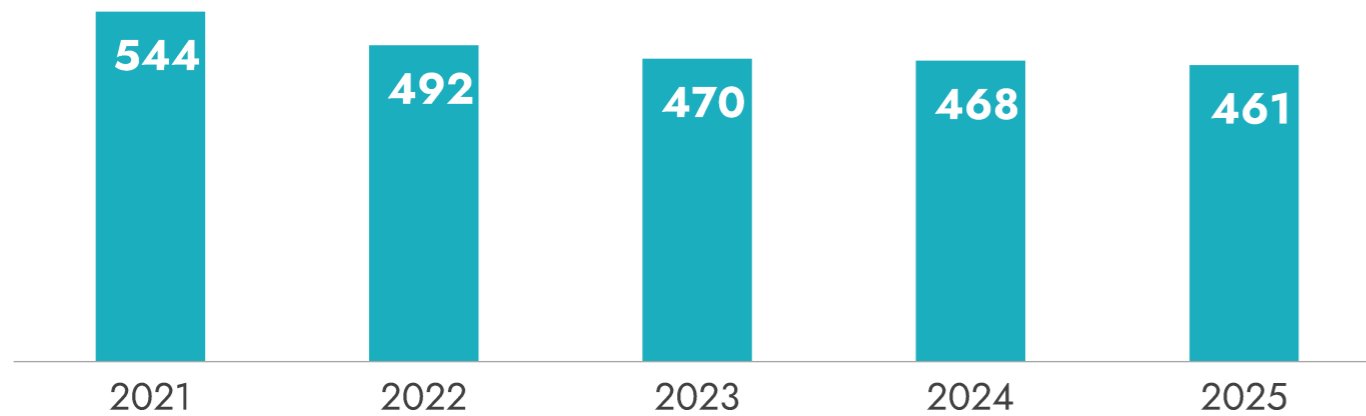
Currently, the level of provisioning exceeds the cash disbursements made, but the trend is for a gradual convergence toward the cash level over time.

Contingency Balance³
(R\$MM)

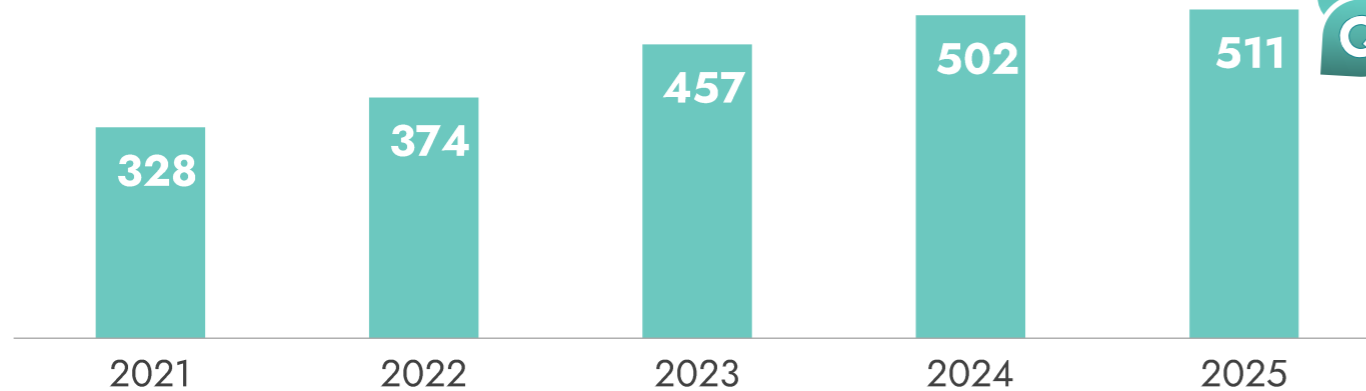


¹ Faculty terminations. | ² Labor claims involving teaching staff. | ³ Reflects the composition of the result: additions, reversals, and monetary updates of contingencies. See Note 17 to the Financial Statements.

Capex History (R\$MM)

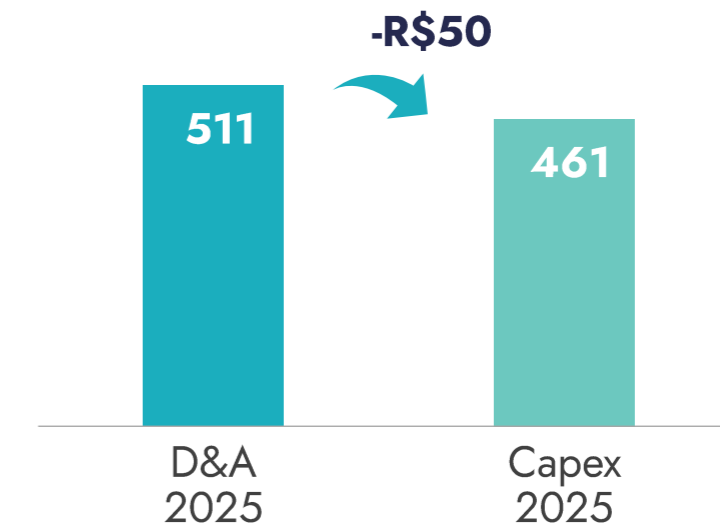


D&A ex-IFRS 16 and Capital gain history¹ (R\$MM)



Stabilization signal and downward trend

Variation in D&A and Capex² (R\$MM)



The **change in the investment profile** — now more concentrated in technology — has created a **mismatch between depreciation and capex**, a gap that is **expected to narrow** over time.

In 2025, the disconnect between provisions for contingencies (previous slide) and between depreciation and capex totaled R\$89M, negatively impacting the income statement compared with the level presented in the FCFE. Over time, the provisions for contingencies and D&A lines, which affect the income statement, are expected to converge with the actual cash outflows.

¹ Information available in the Company's Statement of Cash Flows in the Financial Statements and on page 40 of the 4Q25 Earnings Release.