YDUQS

Apresentação de Resultados

2T25 & 1S25

14 de agosto de 2025

YDUQ B3 LISTED NM ITAG B3 ICO2 B3 IBRX100 B3 IGC B3 IDIVERSA B3

Pacto Global Rede Brasil

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Corporate ESG Performance Prime RATED BY ISS ESG

MSCI ESG RATINGS AA

Produced by MSCI ESG Research as of November, 2024

FTSE4Good

ISE B3

Aviso

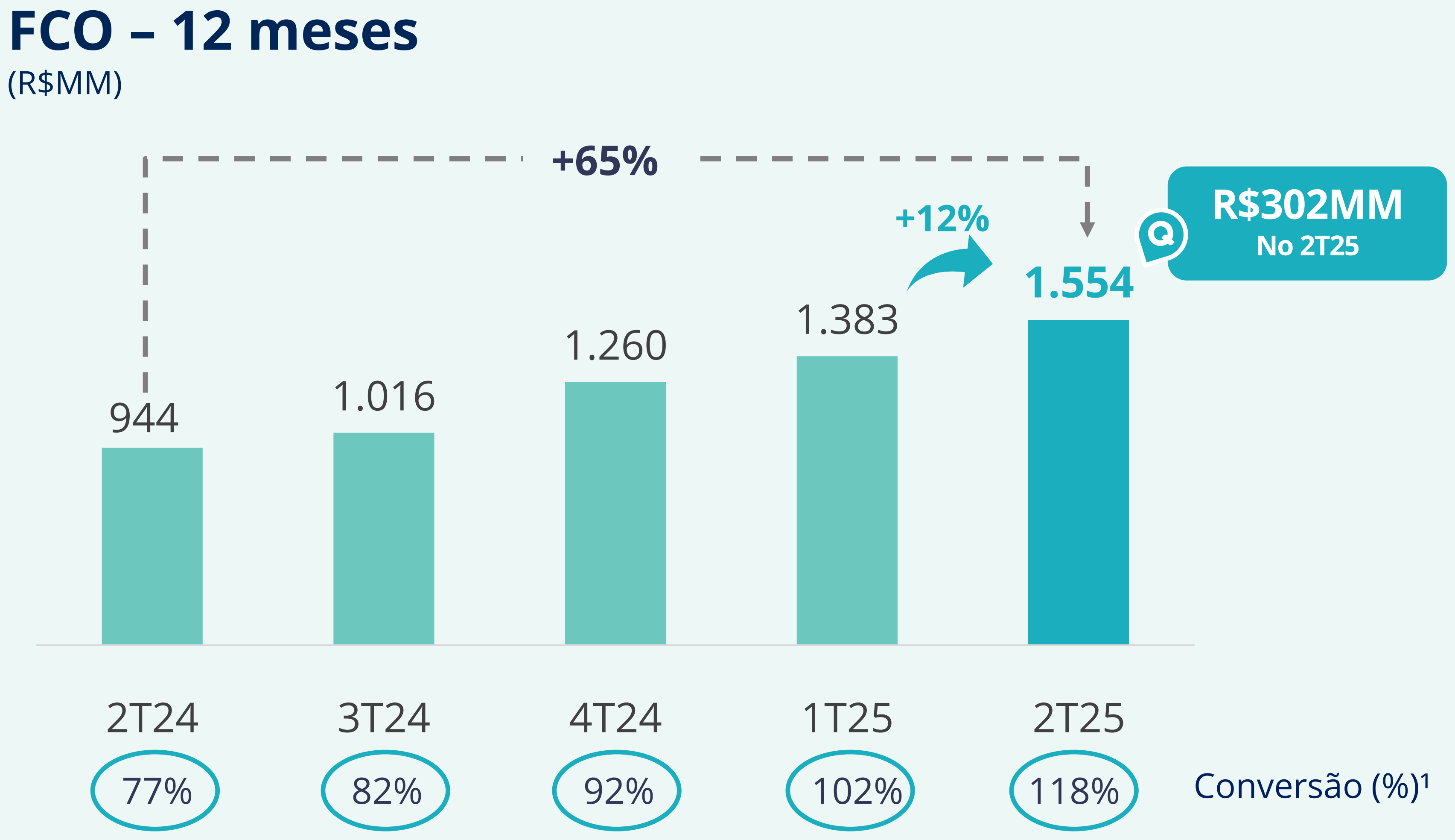
Rio de Janeiro, 14 de agosto de 2025 - A YDUQS Participações S.A., uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao 2T25.

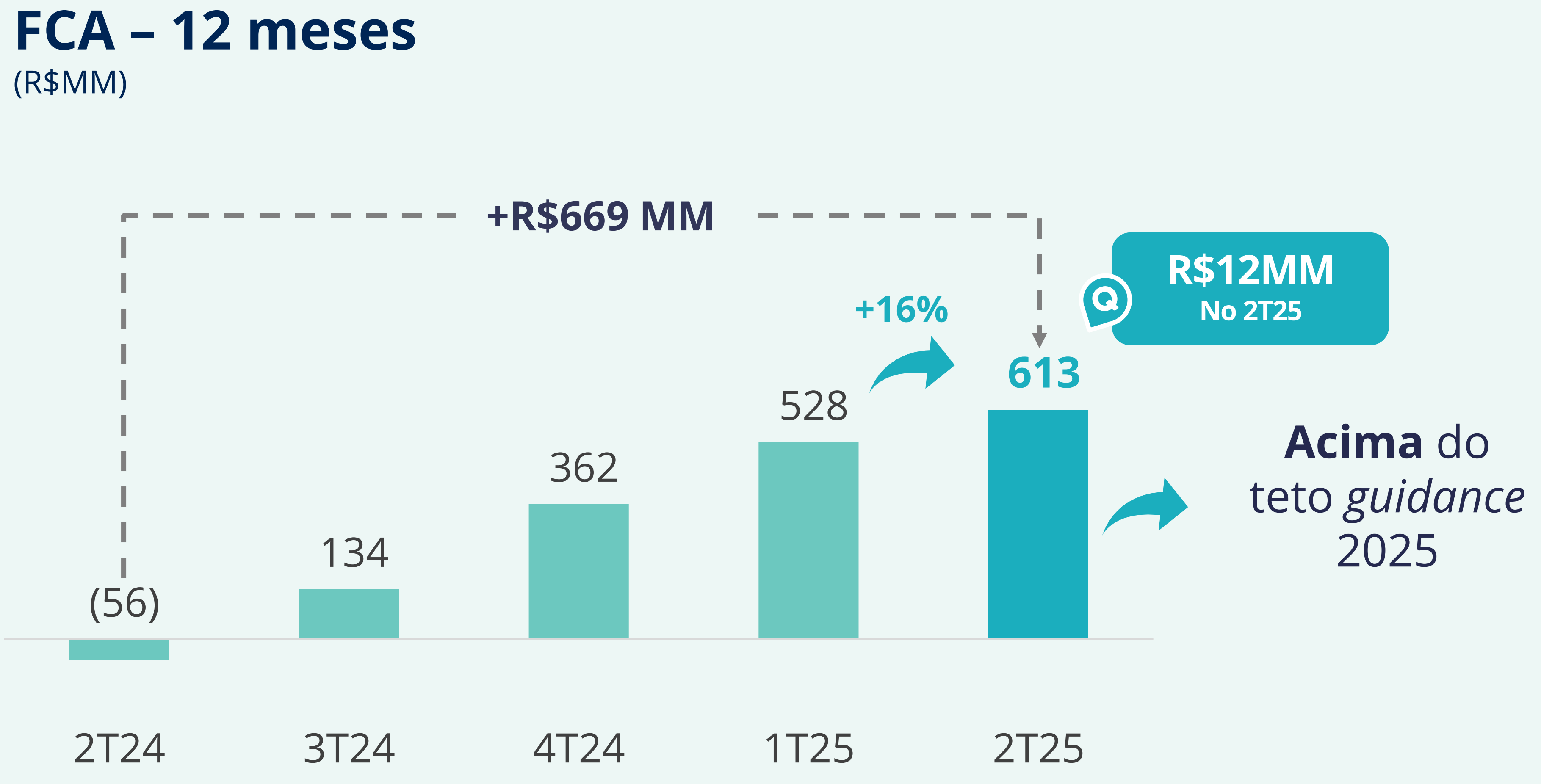
As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), inclusive as regras do IFRS-16.

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.

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

YDUQS 2T25





Captação 25.3[2]: +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

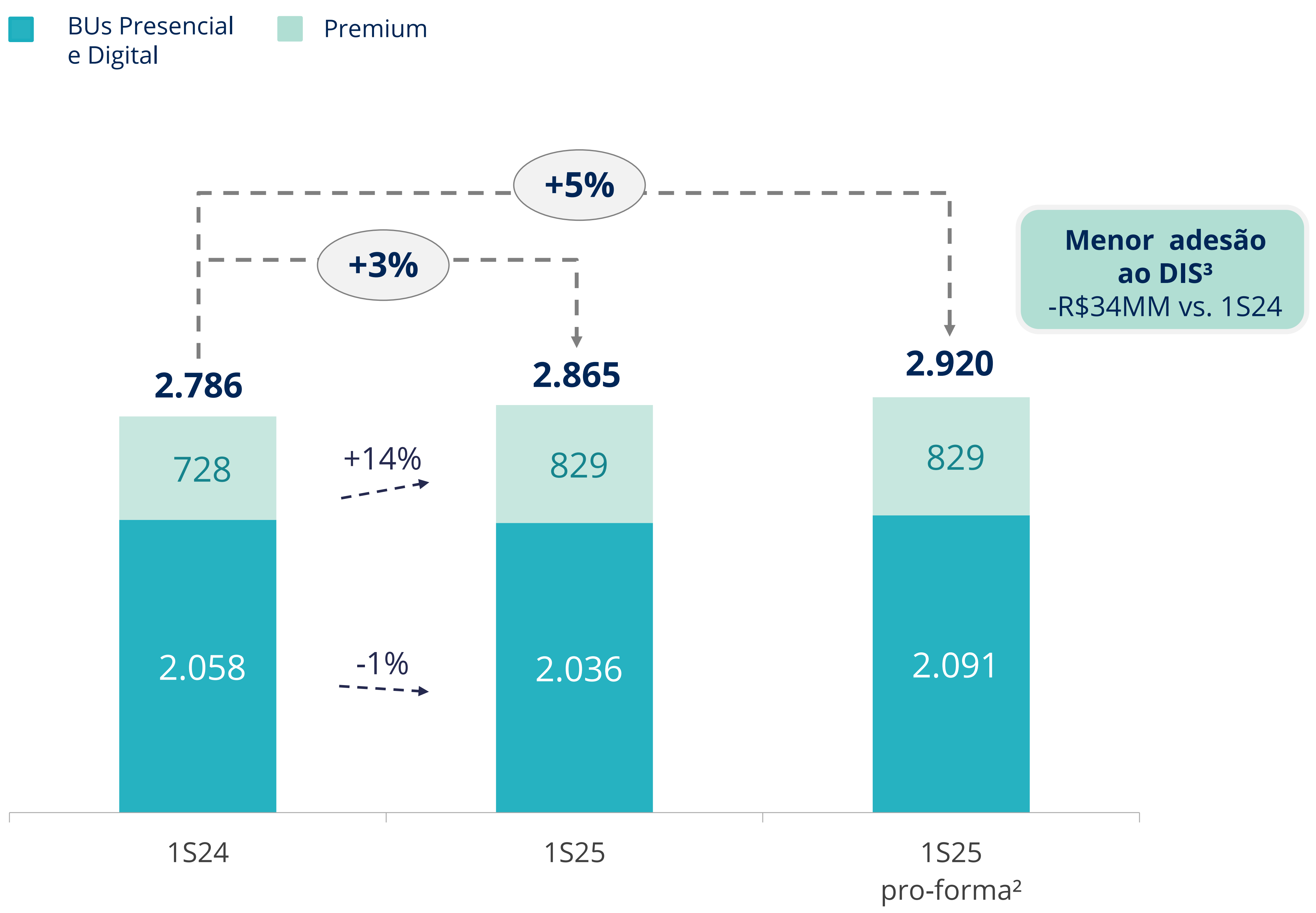
- **+90%** de captação vs. 1S24
- **99** mil alunos (+63% vs. 2T24)

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 | Evolução na qualidade da receita

YDUQS 2T25

Receita Líquida Total[1]
(R$MM)



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

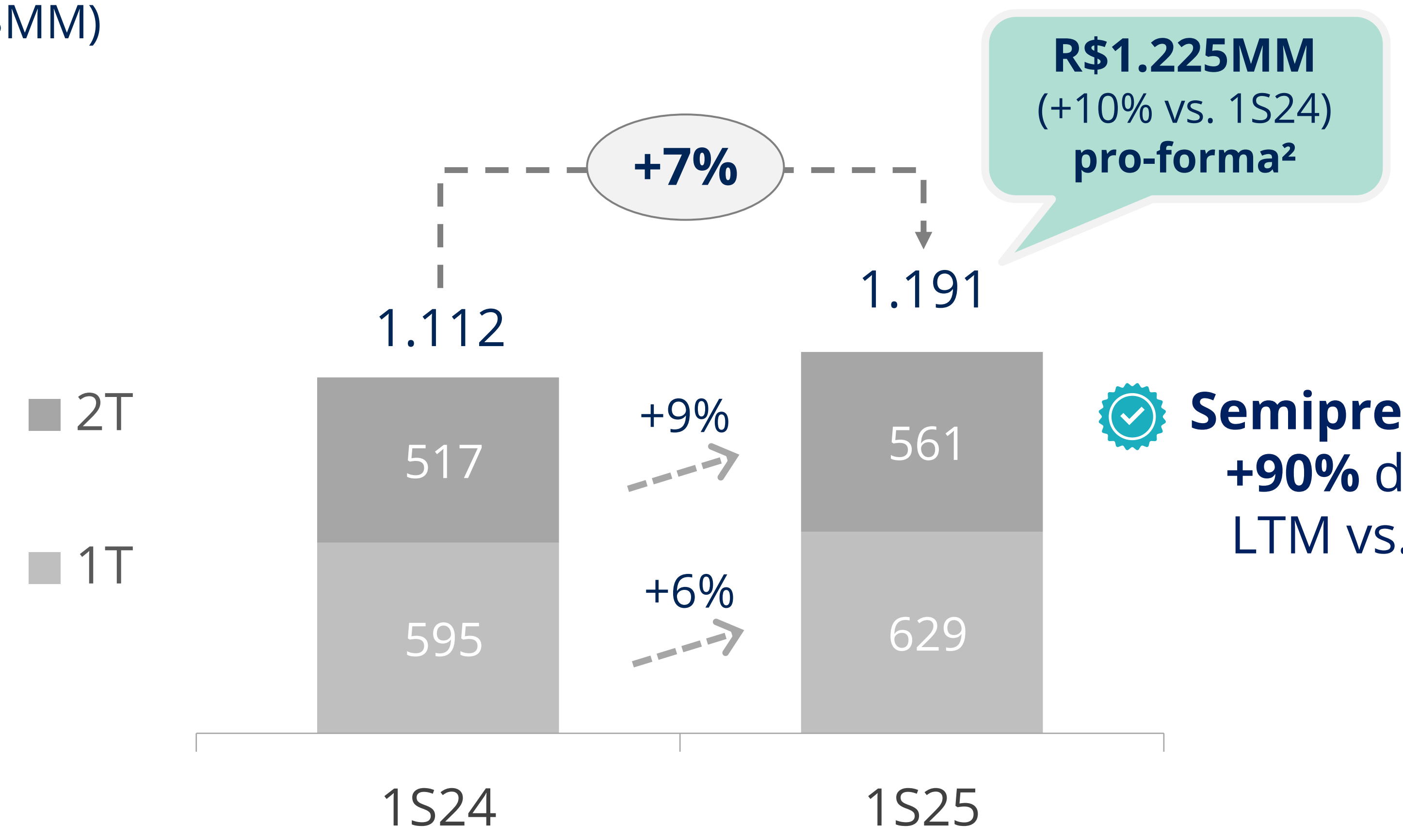
- **Sem efeito caixa** e com **impacto neutro no resultado após ciclo de 18 meses;**
- **Menor volatilidade** entre os trimestres;
- **Redução da PDD**;
- Aumento na **satisfação dos alunos**; e
- Maior probabilidade de **recaptação de alunos.**

[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.

Presencial | Expansão no Semi, base Presencial estável e ticket M7 com resultado positivo

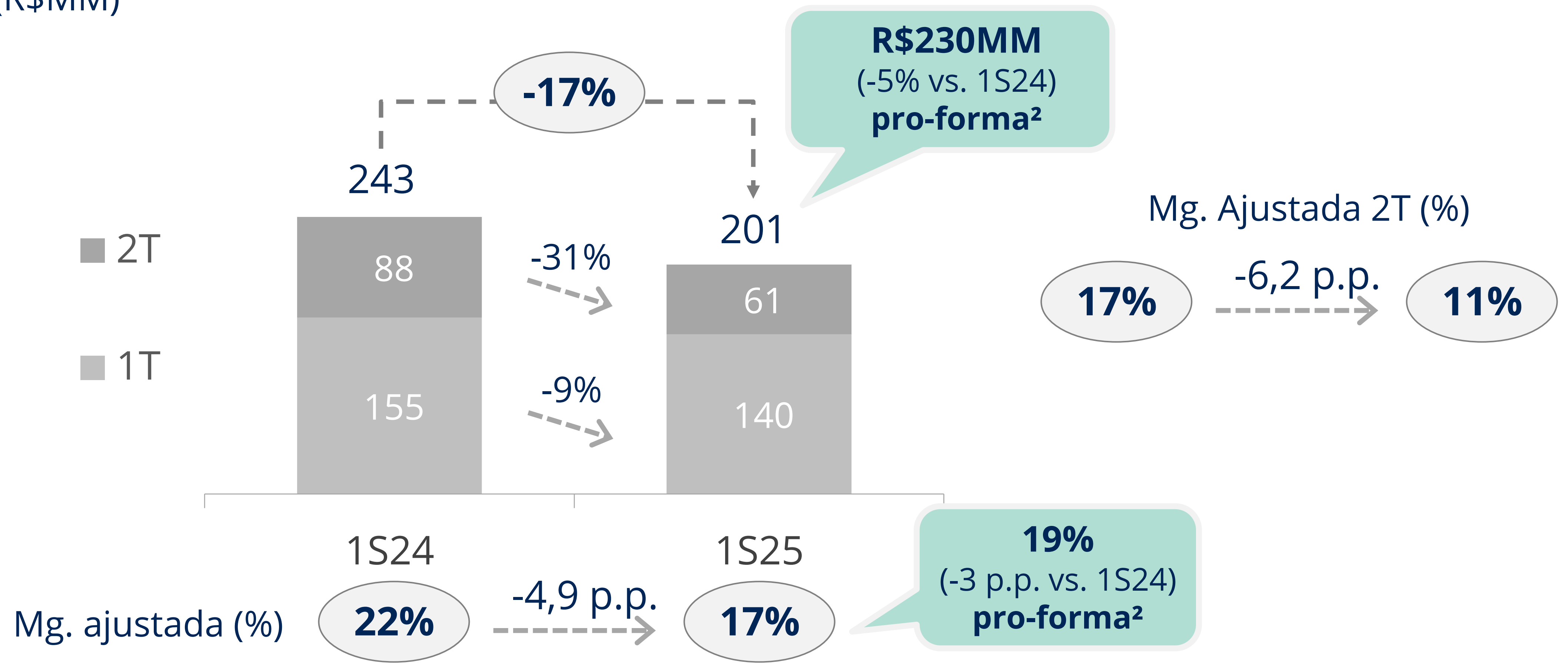
YDUQS 2T25

Receita Líquida[1]
(R$MM)

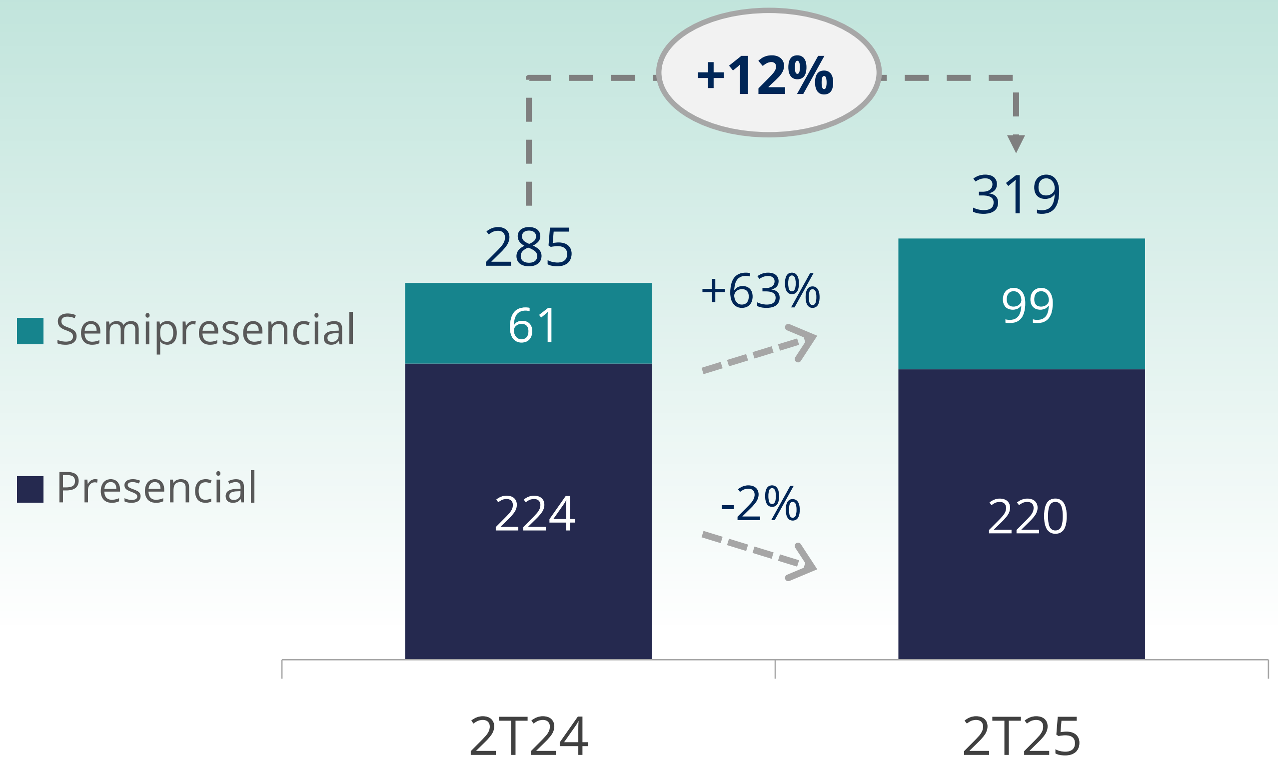


Semipresencial
+90% de ROL
LTM vs. 2024

EBITDA ajustado[1]
(R$MM)

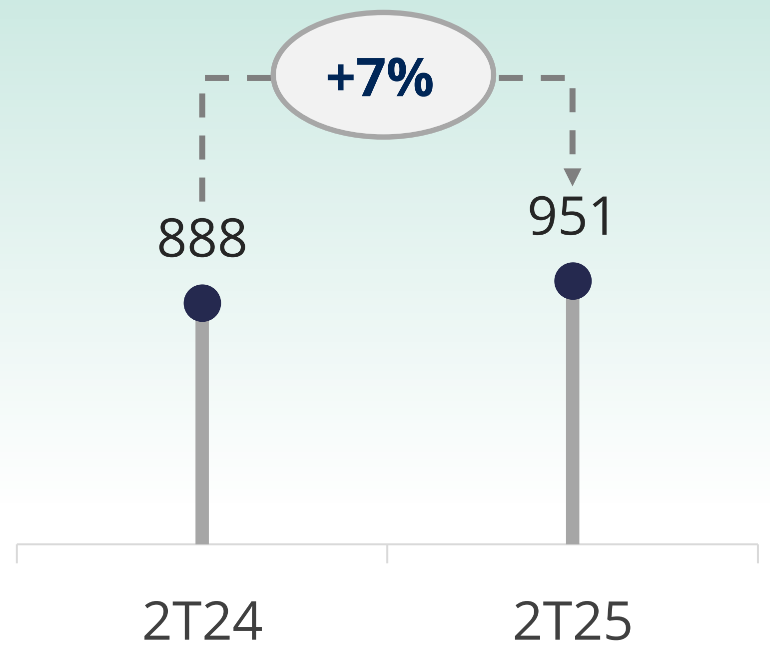


Base total de alunos
(mil alunos)



Ticket Médio Graduação Mensalistas[3]
(R$/mês; TM de veteranos com +1 ano; ex-semipresencial)

Renovação em 84%
Em linha com 2T24

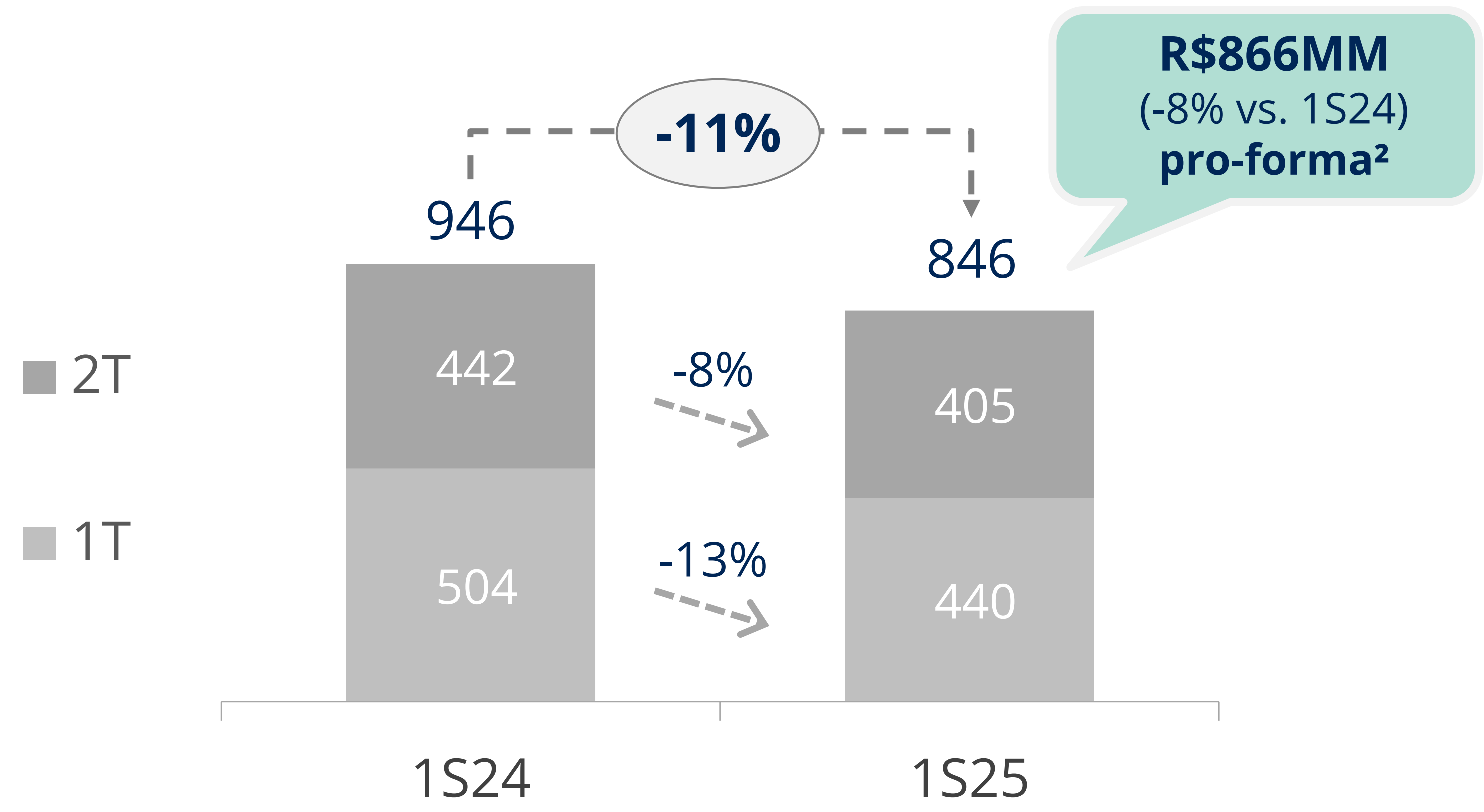


[1] Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R$1,7 milhão, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
[2] Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.
[3] Ticket não considera alunos ProUni e bolsistas.

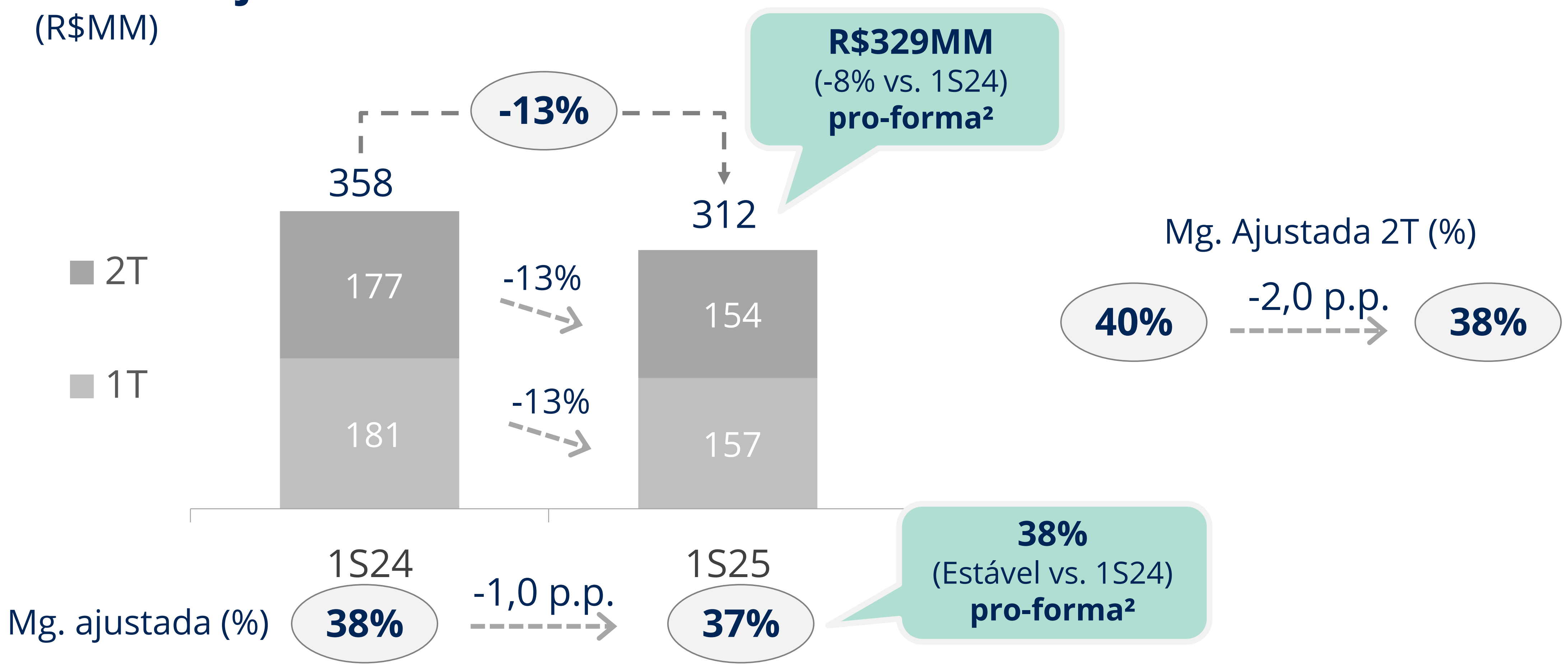
Ensino digital | *Trade up* para o Semi não impacta o ticket. Renovação +4,7 p.p.

YDUQS 2T25

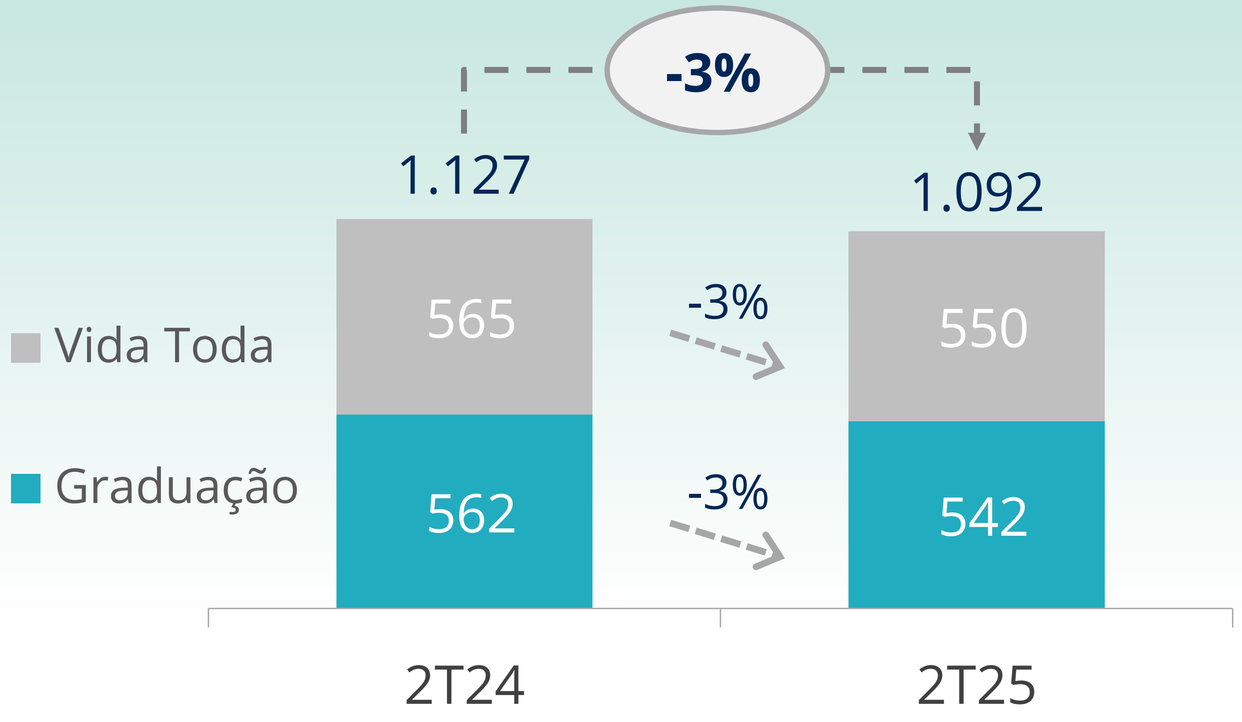
Receita Líquida[1]
(R$MM)



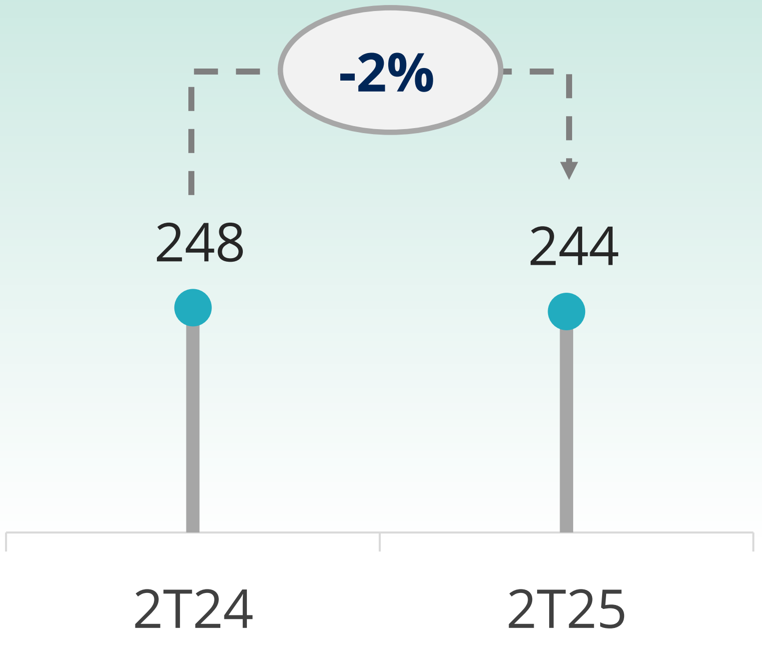
EBITDA ajustado
(R$MM)



Base total de alunos
(mil alunos)



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



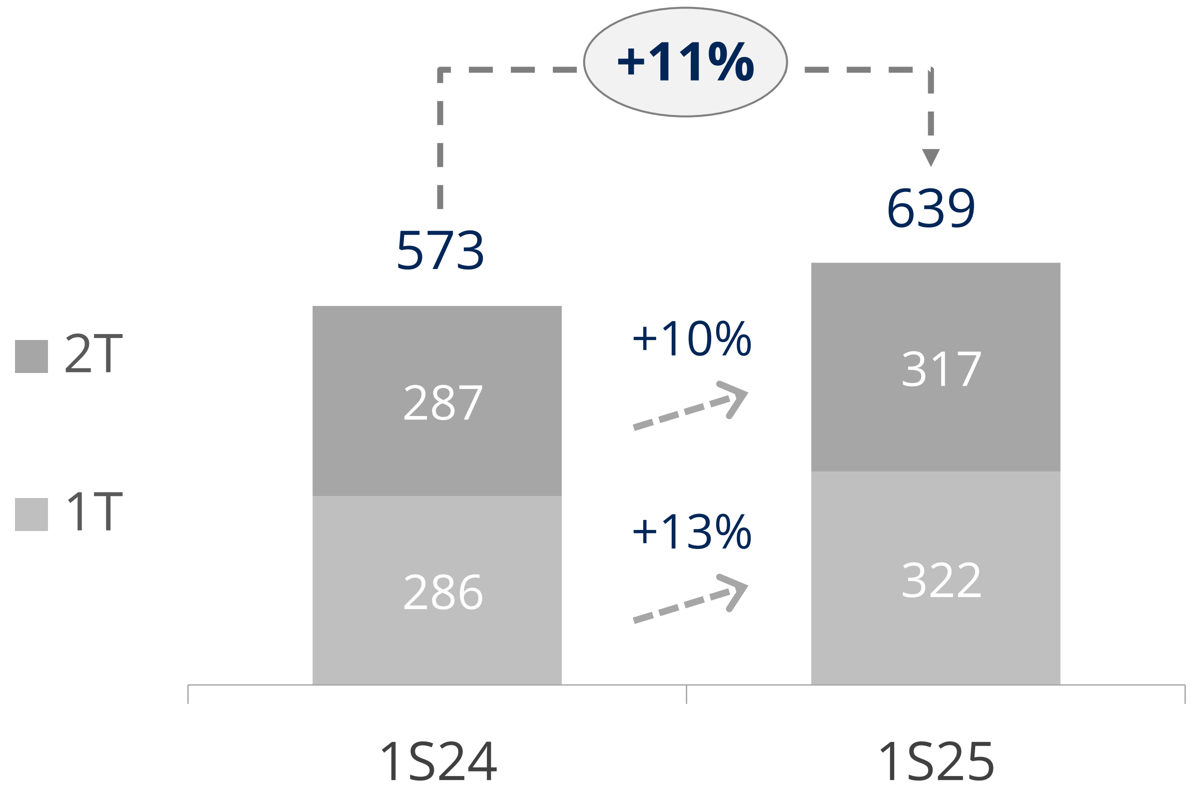
Renovação em 71%
+4,7 p.p. vs. 2T24

Captação
-7,9% vs. 2T24

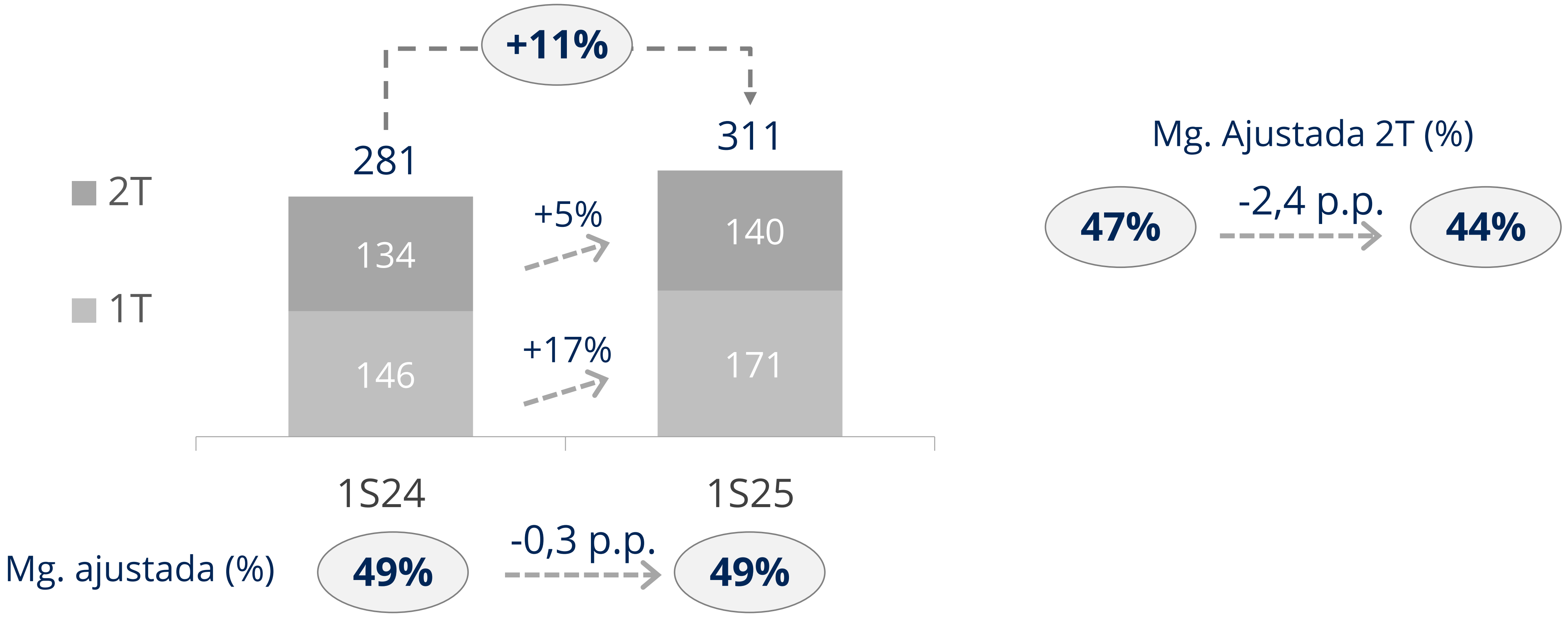
[1] Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R$4,0 MM, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
[2] Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.

Idomed | Segue trajetória de forte crescimento

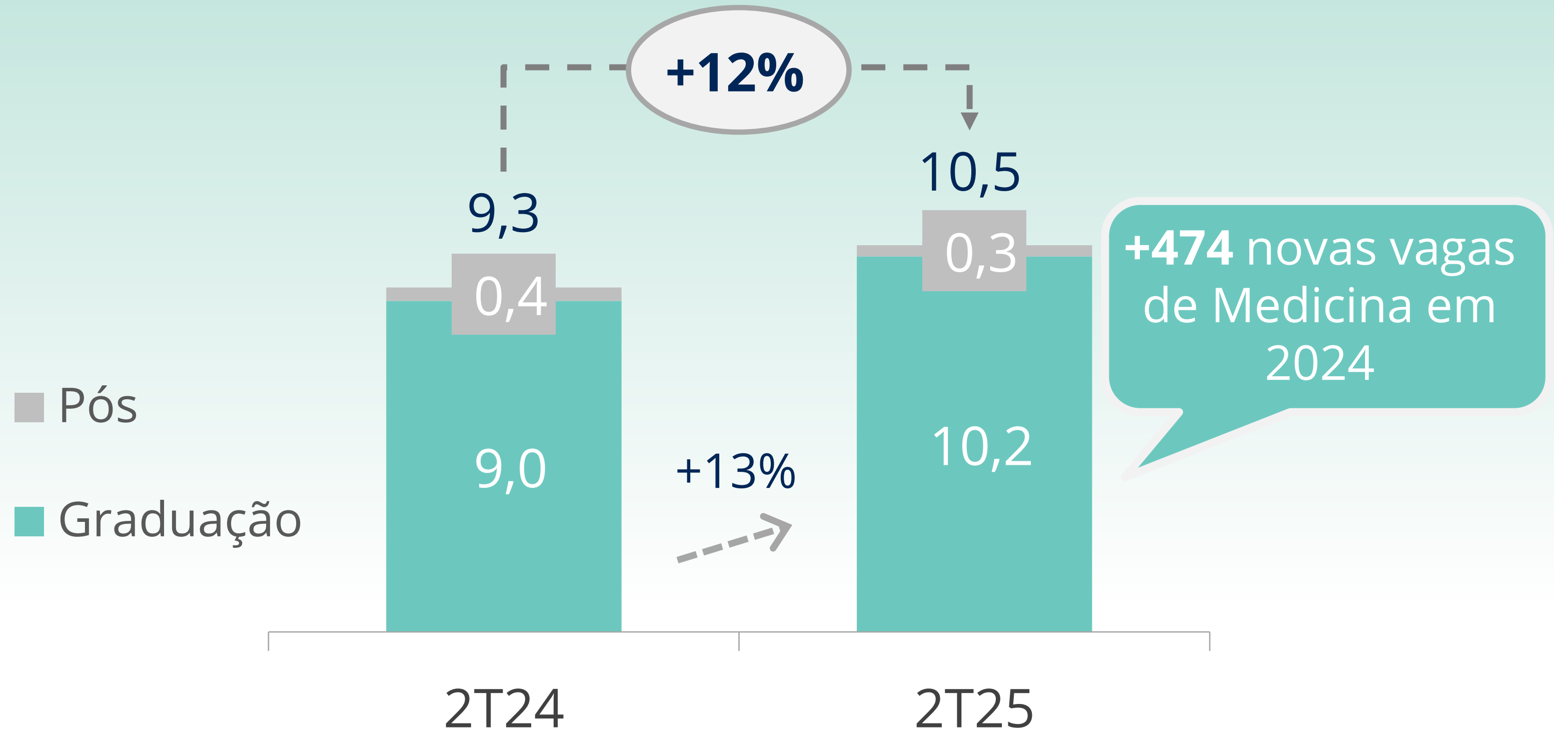
Receita Líquida
(R$MM)



EBITDA ajustado
(R$MM)

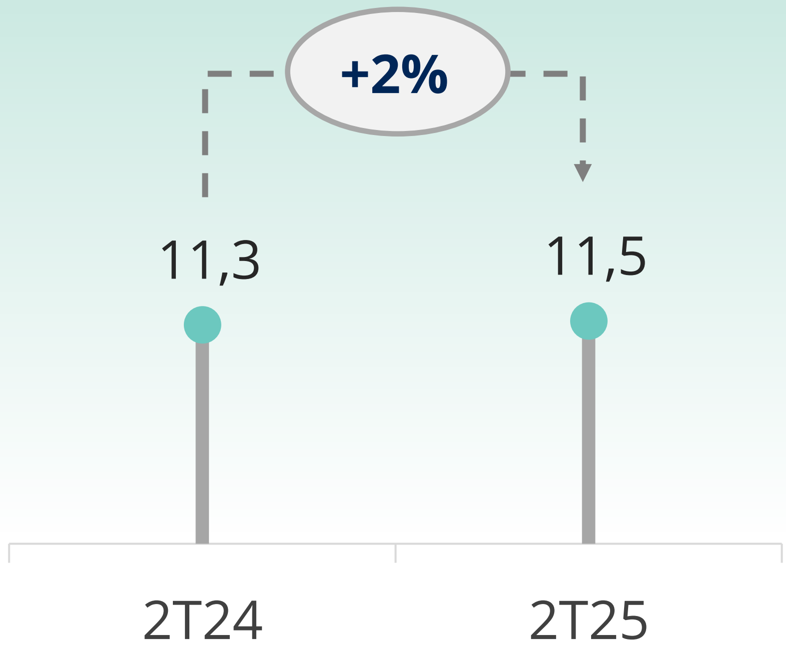


Base total de alunos
(mil alunos)



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

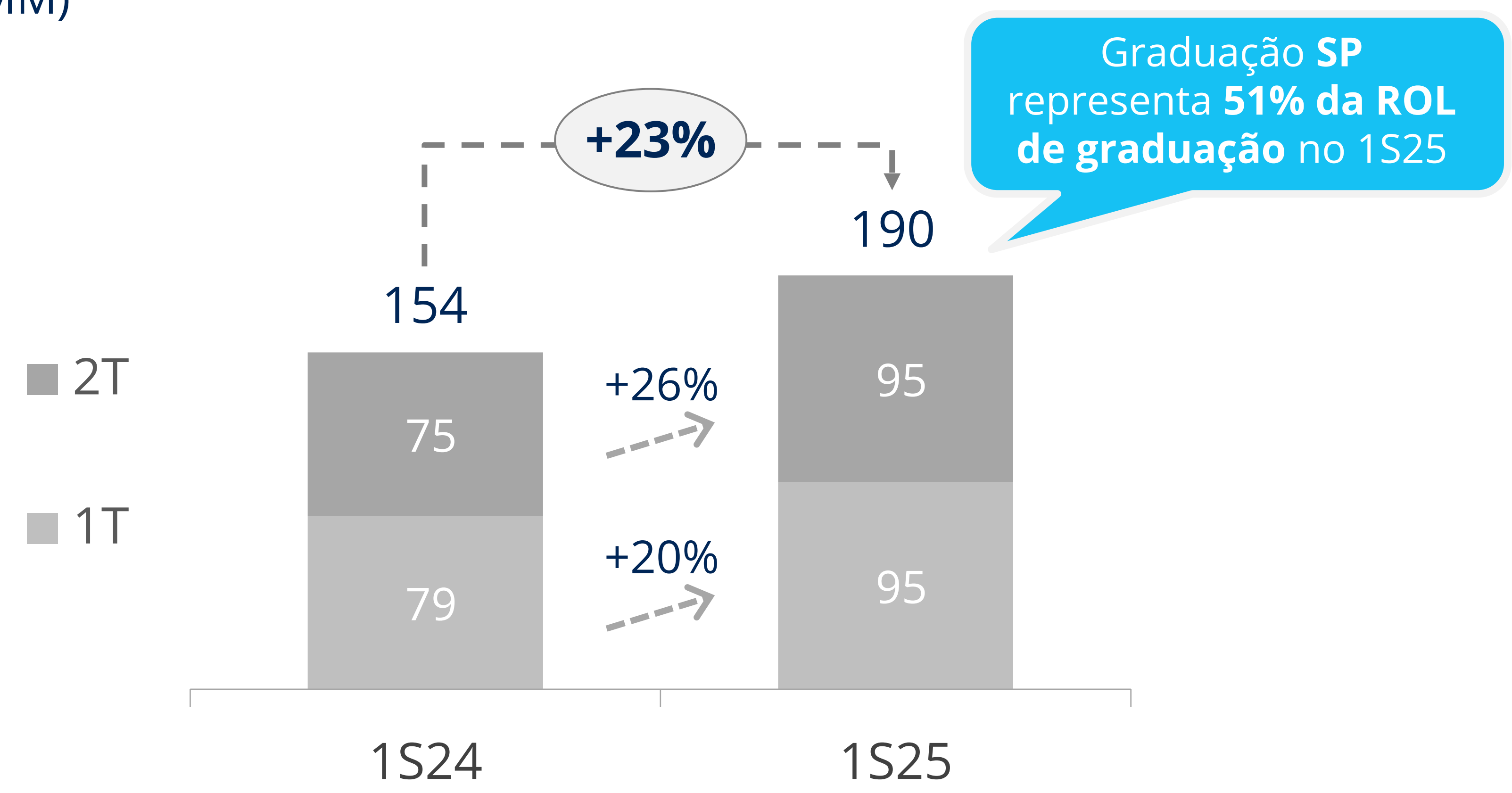
Renovação em 97%
Em linha com 2T24



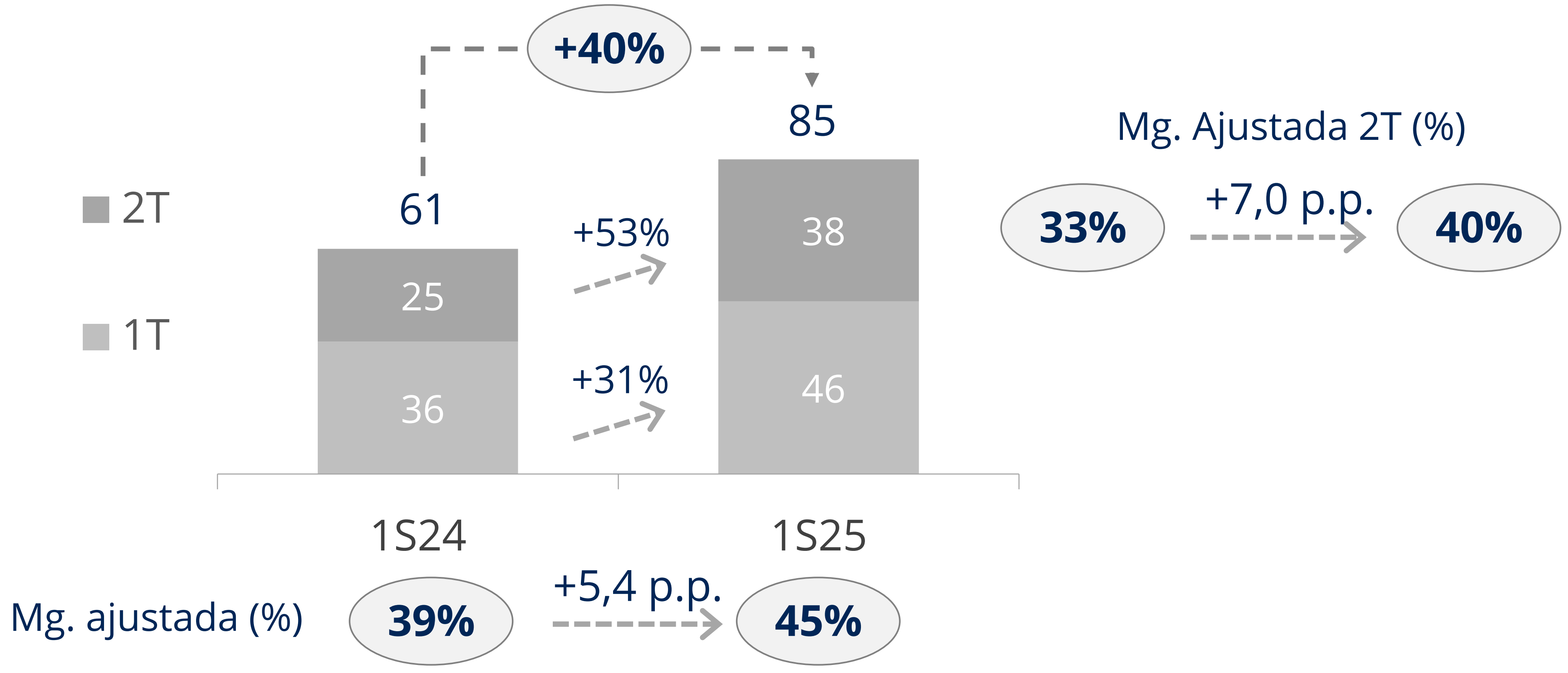
Ibmec | Mais um trimestre de destaques positivos para a marca

YDUQS 2T25

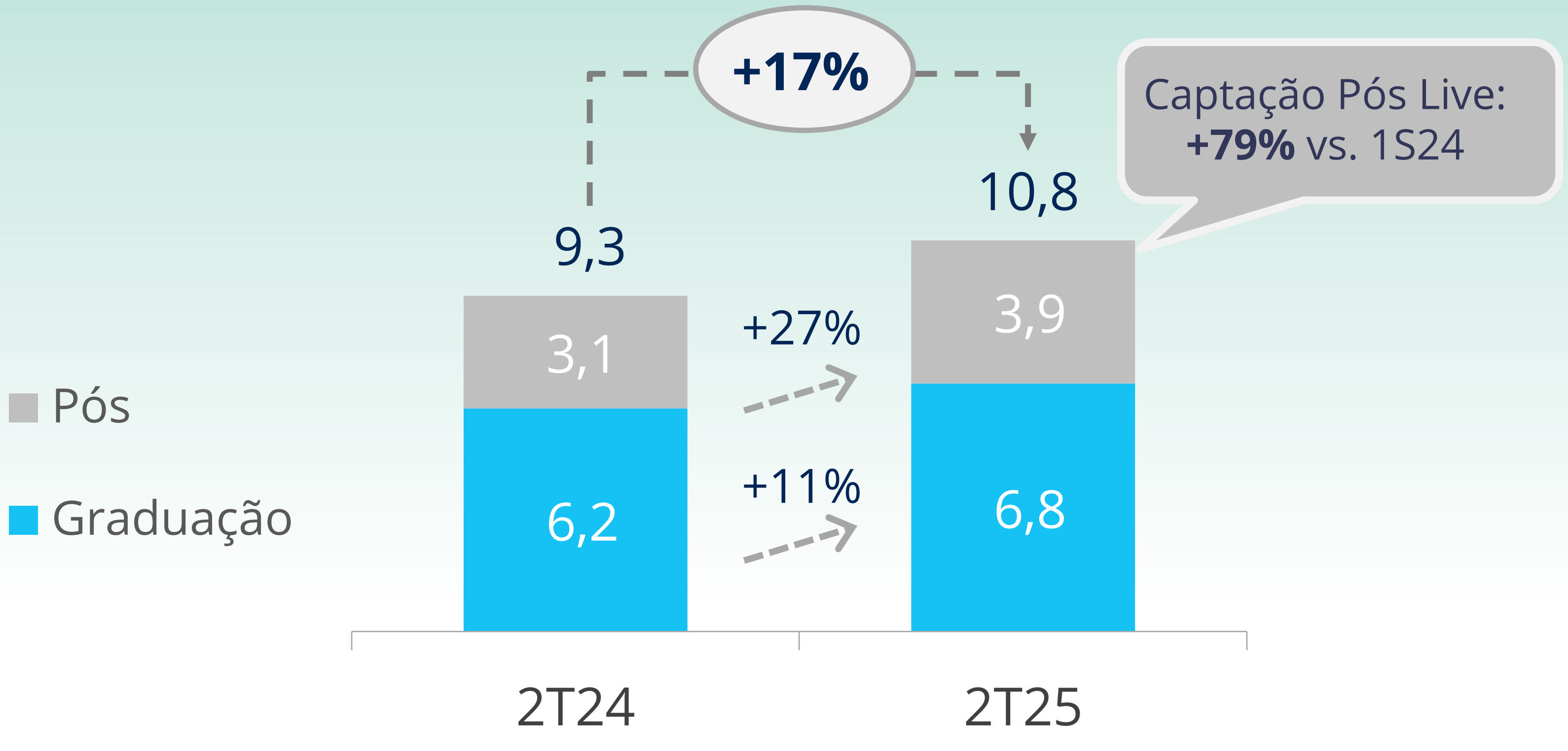
Receita Líquida
(R$MM)



EBITDA ajustado
(R$MM)

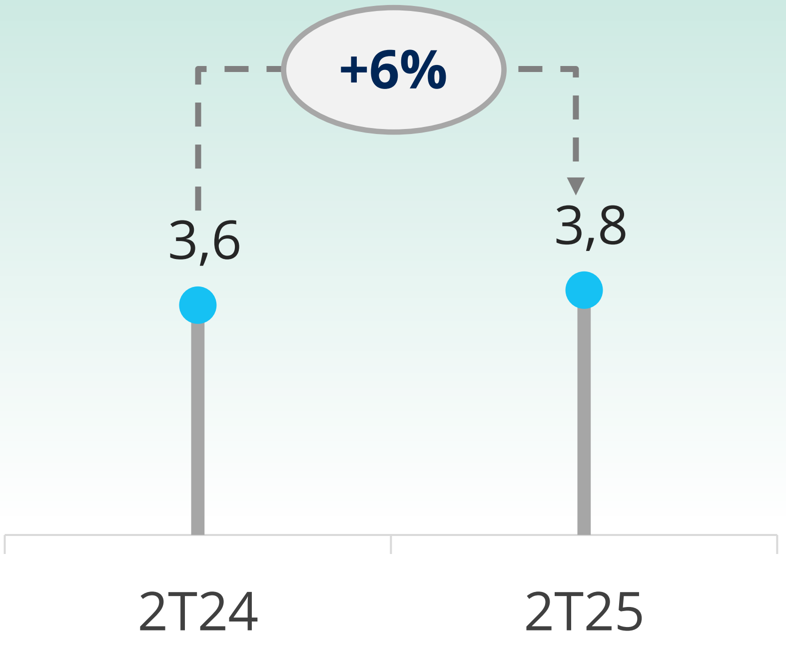


Base total de alunos
(mil alunos)



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

Renovação em 96%
Em linha com 2T24

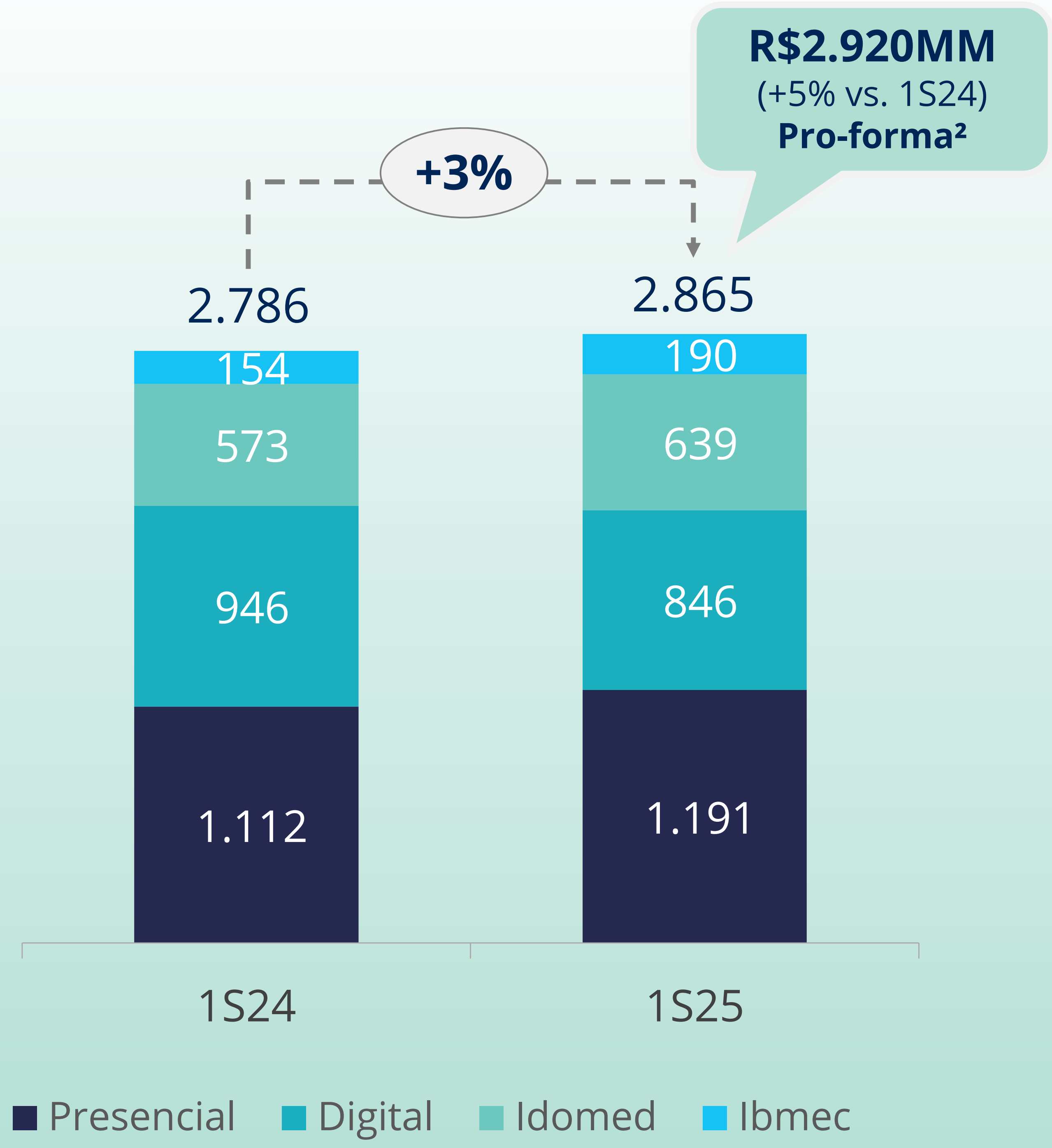


Receita líquida | Expansão com evolução na qualidade da receita e com um melhor mix

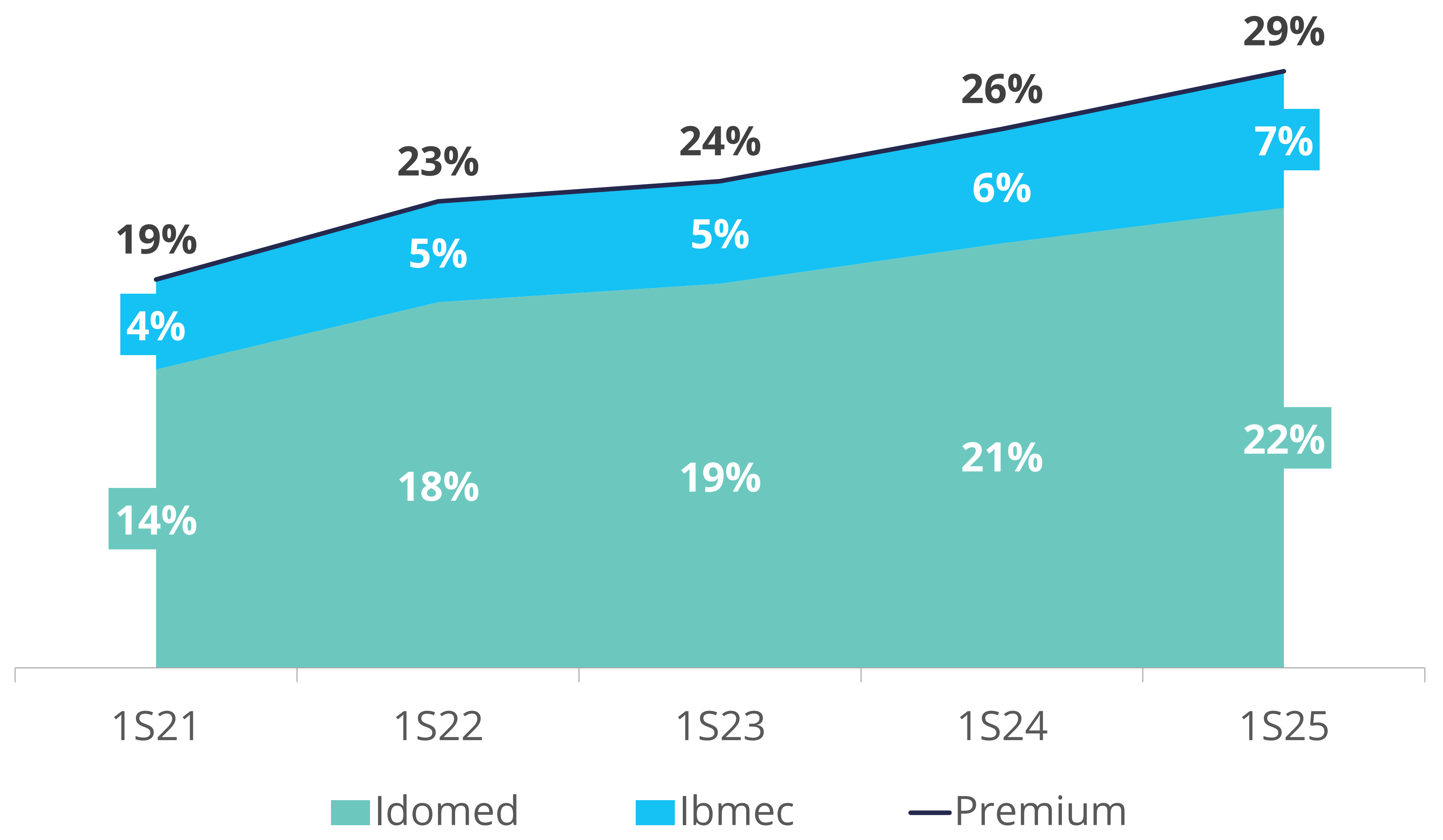
YDUQS 2T25

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)



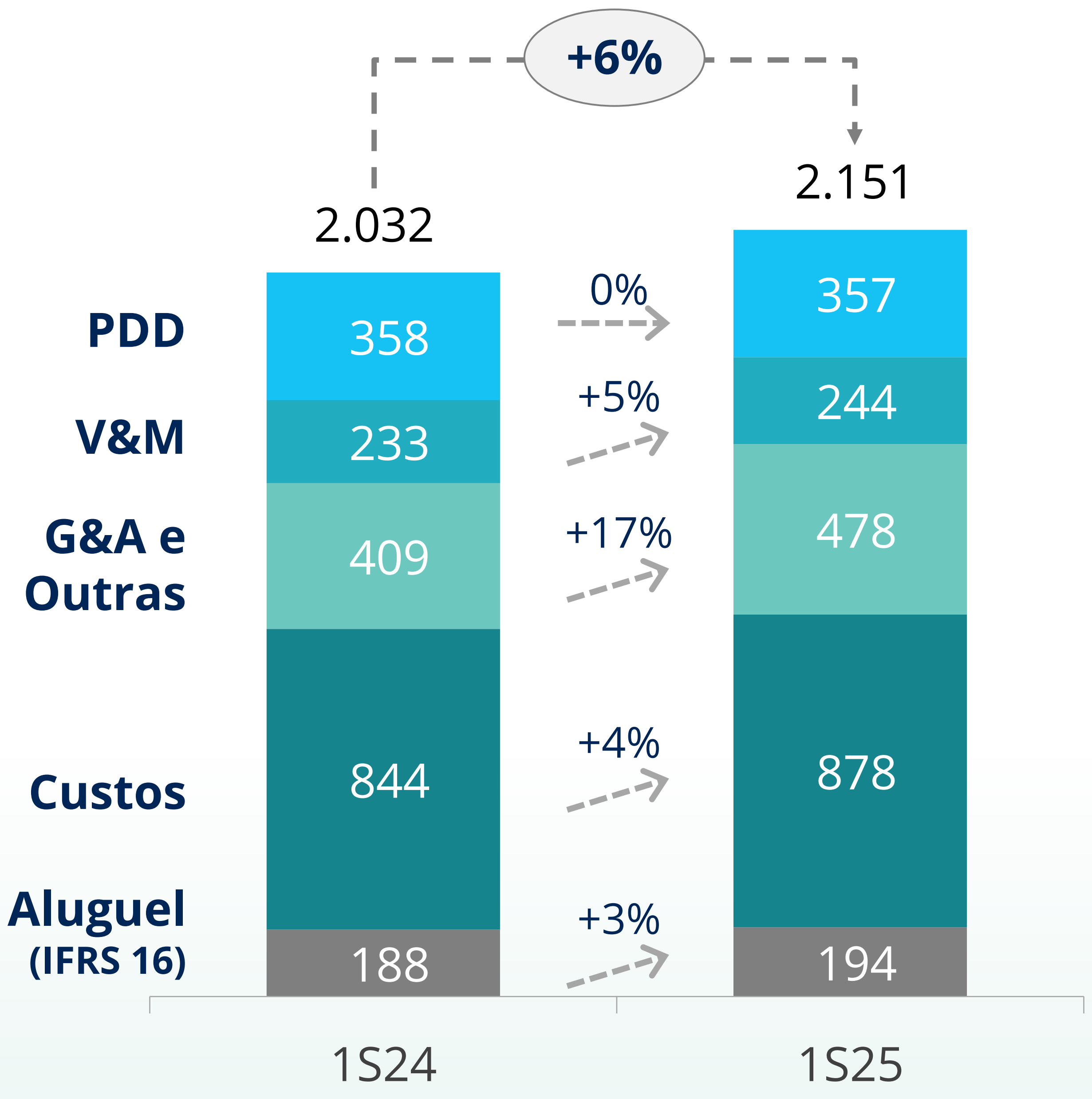
¹ Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes no 2T24 no valor de R$5,7 milhões, referente a um mês de isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
² Desconsidera o impacto de R$55MM do programa de isenção dos calouros não engajados, sendo R$27MM no 1T25 e R$28MM no 2T25.

Custos e despesas | Efeitos pontuais com tendência de reversão no 2S

YDUQS 2T25

Composição dos custos e despesas[1]

(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.

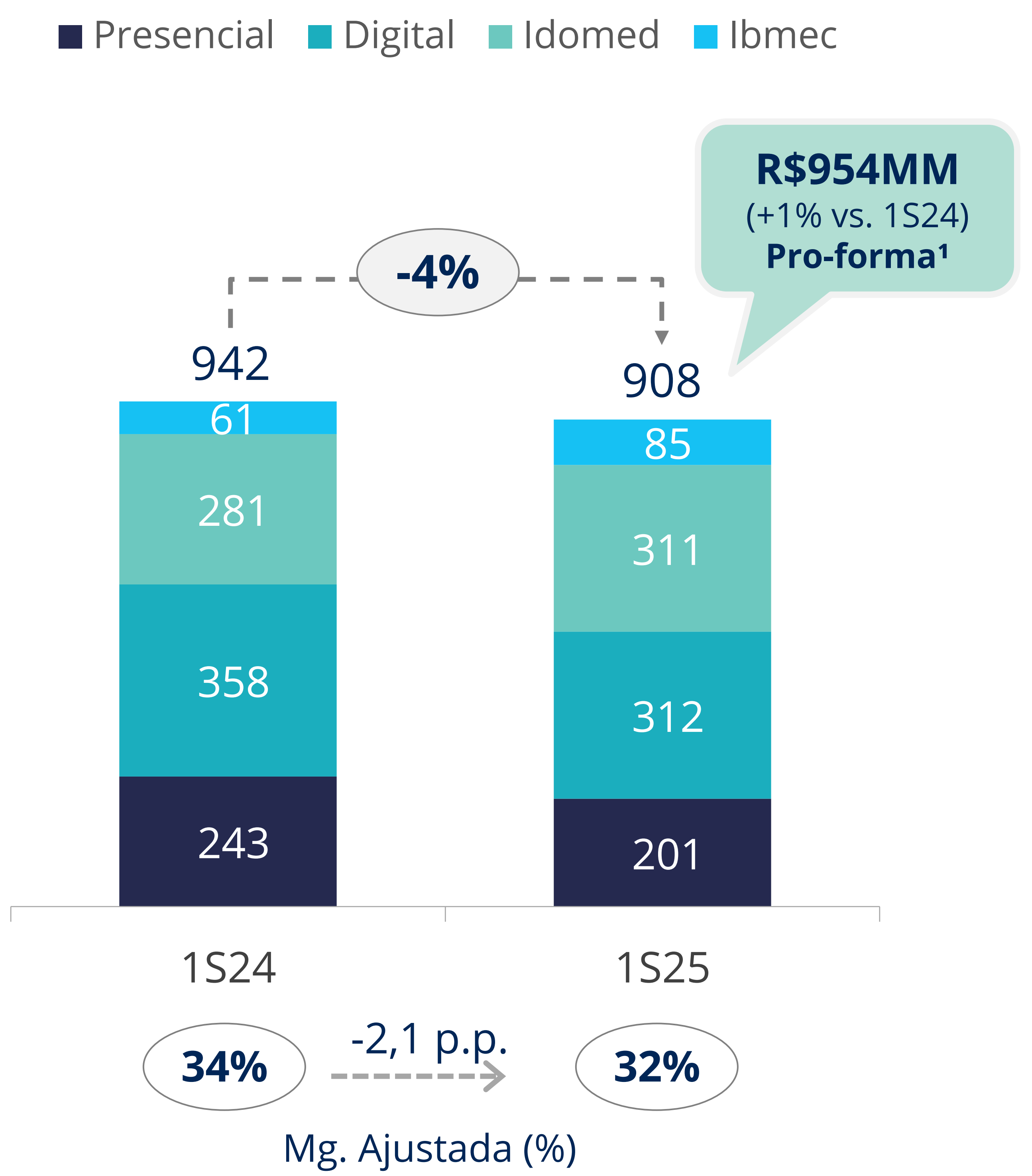
Outras receitas: 0,8p.p.. Distrato de um contrato de arrendamento beneficiou o 2T24.

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

EBITDA | Resultado da evolução da qualidade da receita, com expressiva melhora no mix

Composição do EBITDA Ajustado

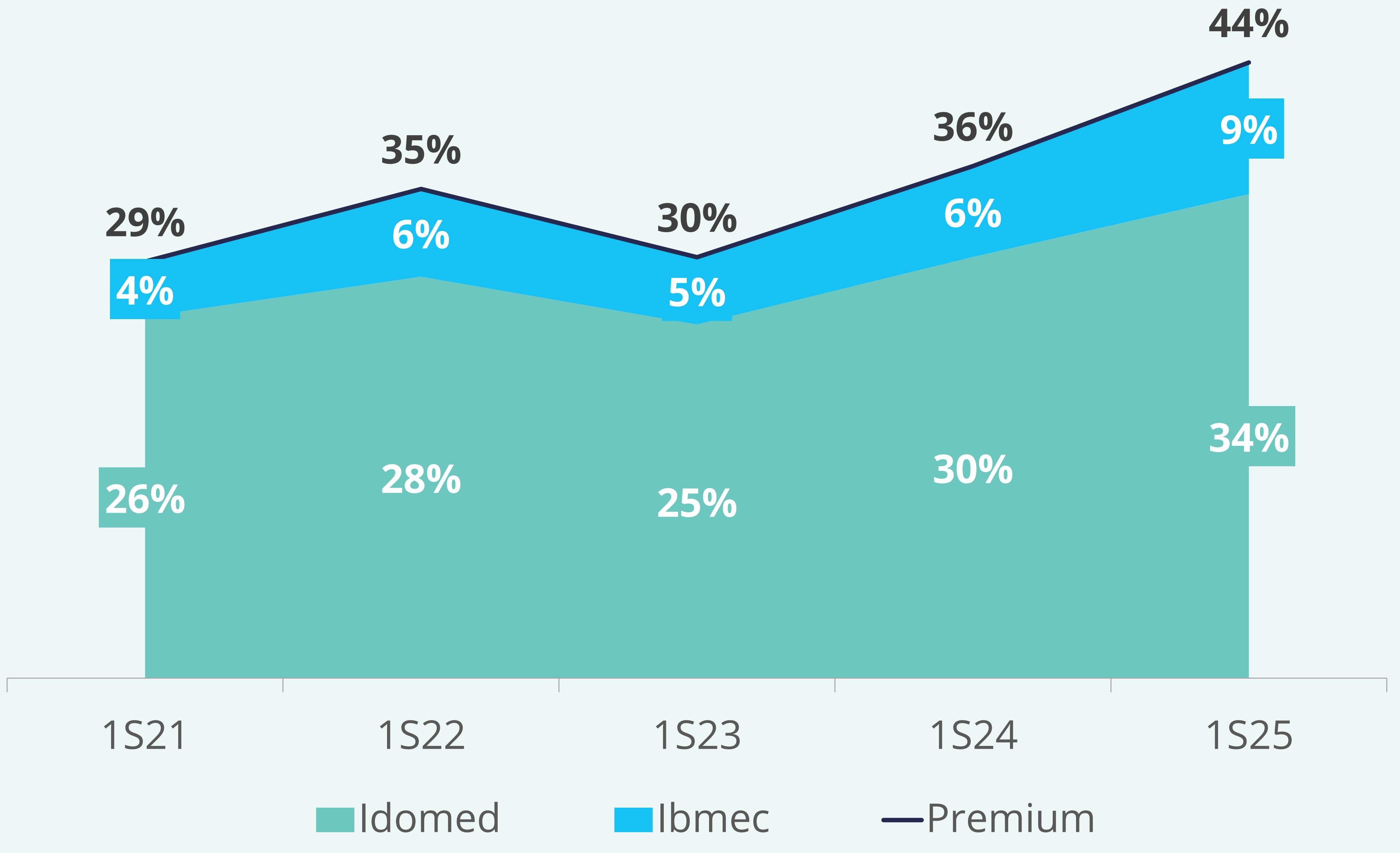
(R$MM)



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)

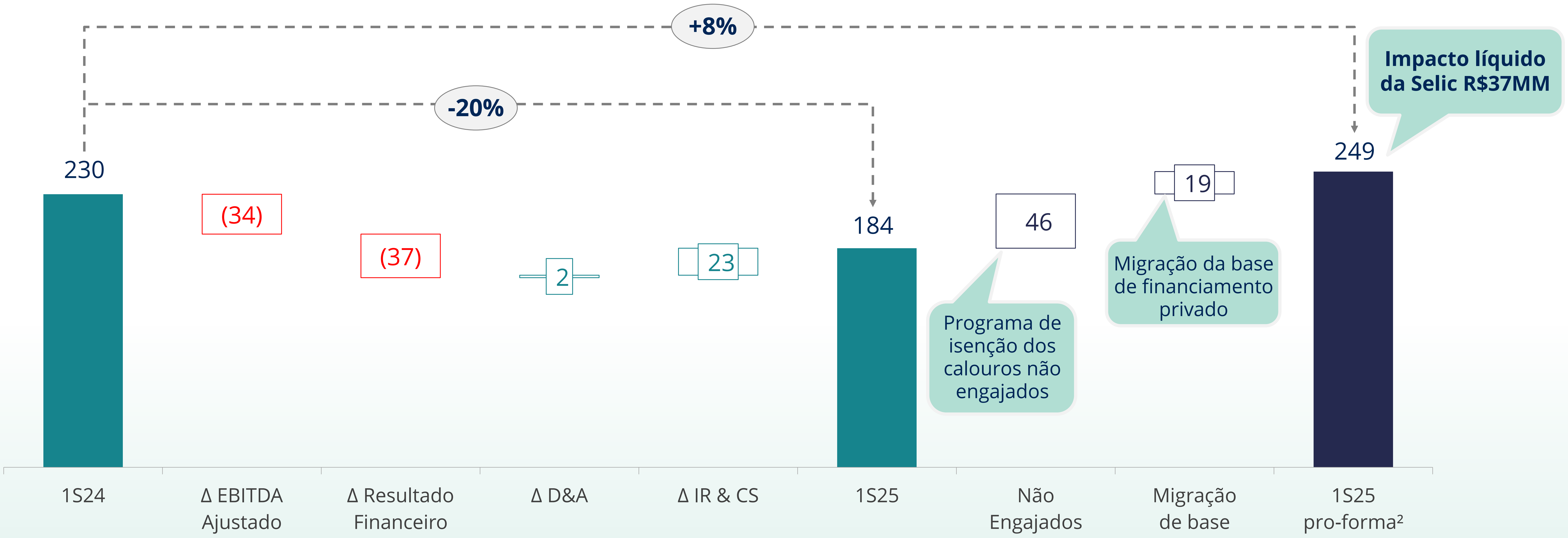


[1] Desconsidera o impacto líquido de PDD R$23MM no 1T25 e R$23MM no 2T25 do programa de isenção dos calouros não engajados no 1S25.

Lucro Líquido Ajustado | Reforçamos a entrega do *guidance* de LPA para 2025

YDUQS 2T25

Composição do Lucro Líquido Ajustado[1]
(R$MM)



2T24 LTM	2T25 LTM	2T25² LTM
R$1,2	R$1,7	R$1,9

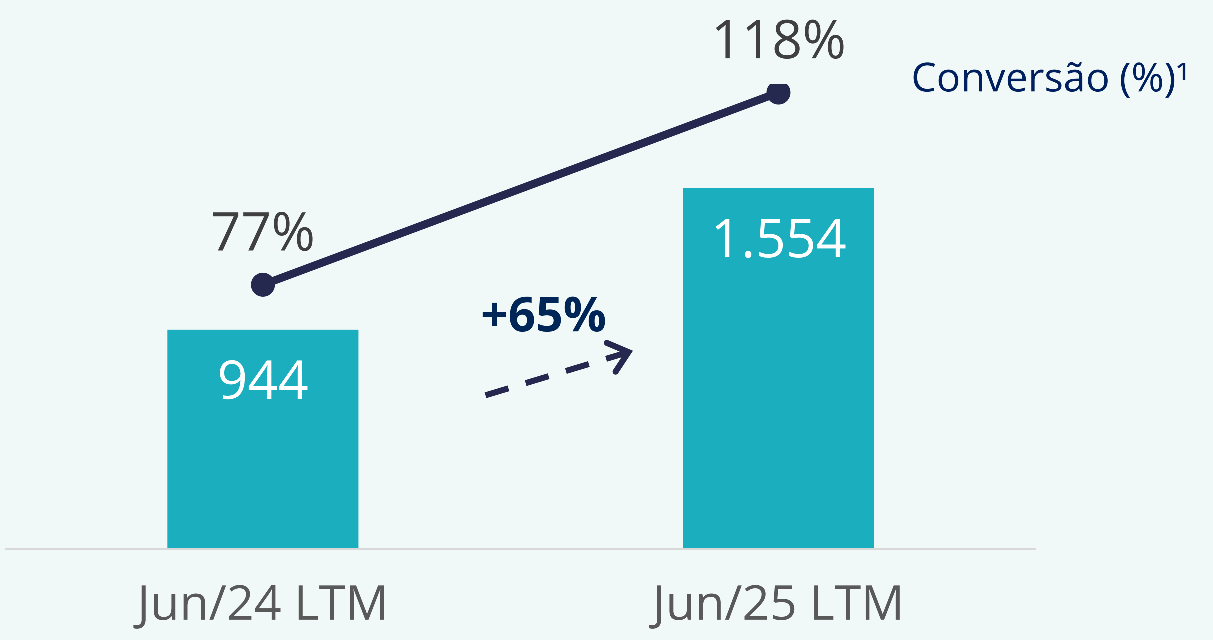
LPA (R$)

[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.

Geração de caixa | FCA cresce R$85MM vs. 2T24

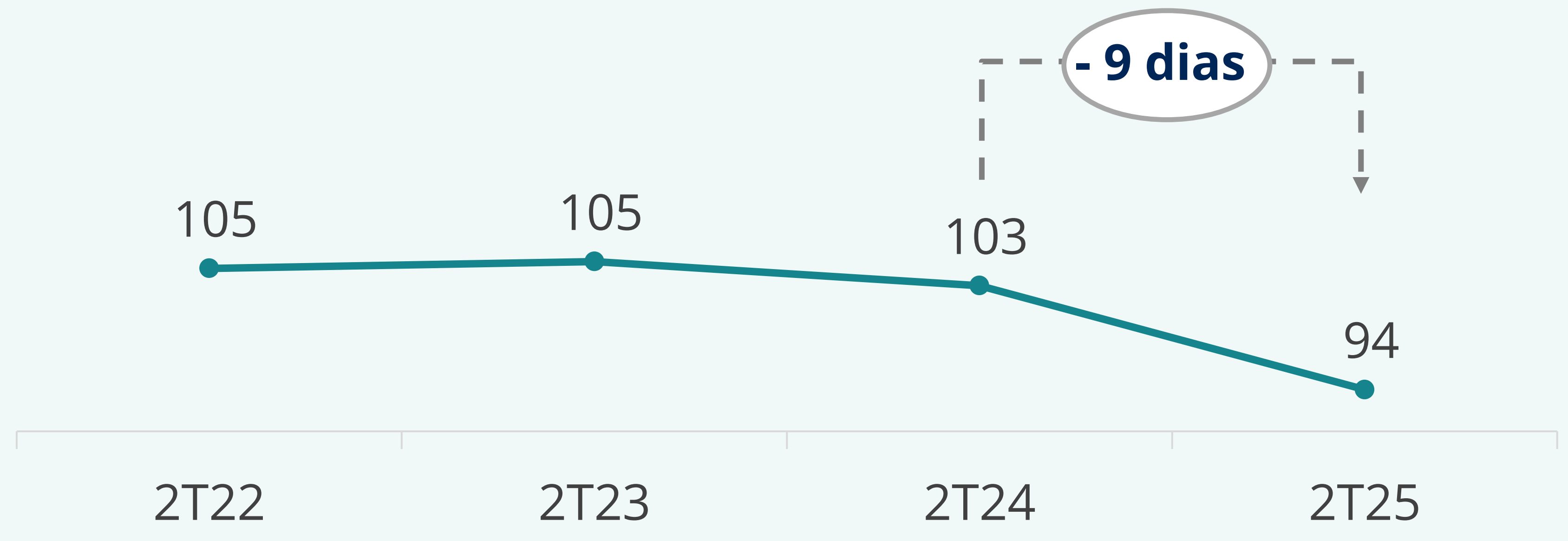
2T25

Fluxo de Caixa Operacional
(R$MM)

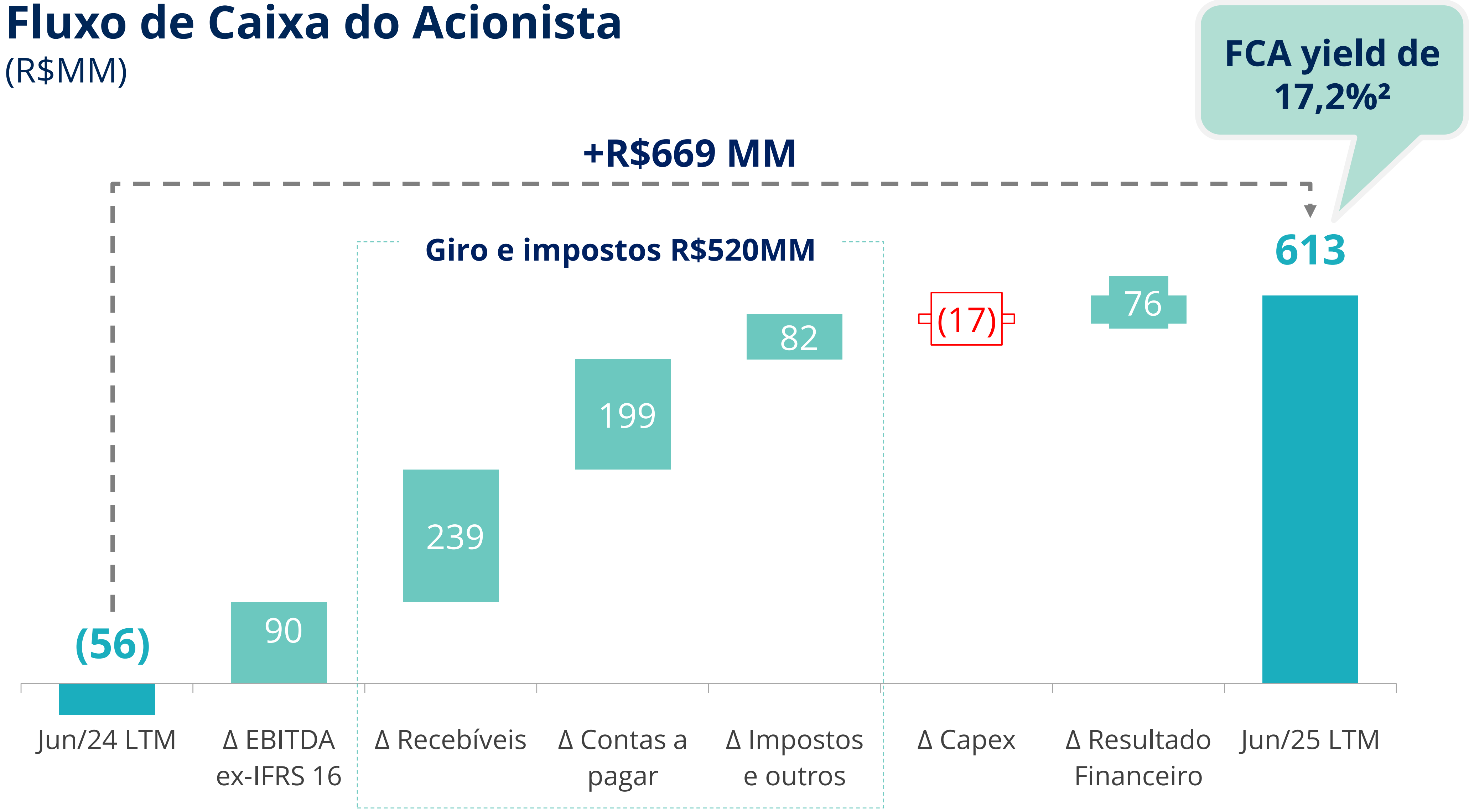


2T 131MM +131% 302MM

Prazo Médio de Recebimento
(PMR) (# dias)



Fluxo de Caixa do Acionista
(R$MM)



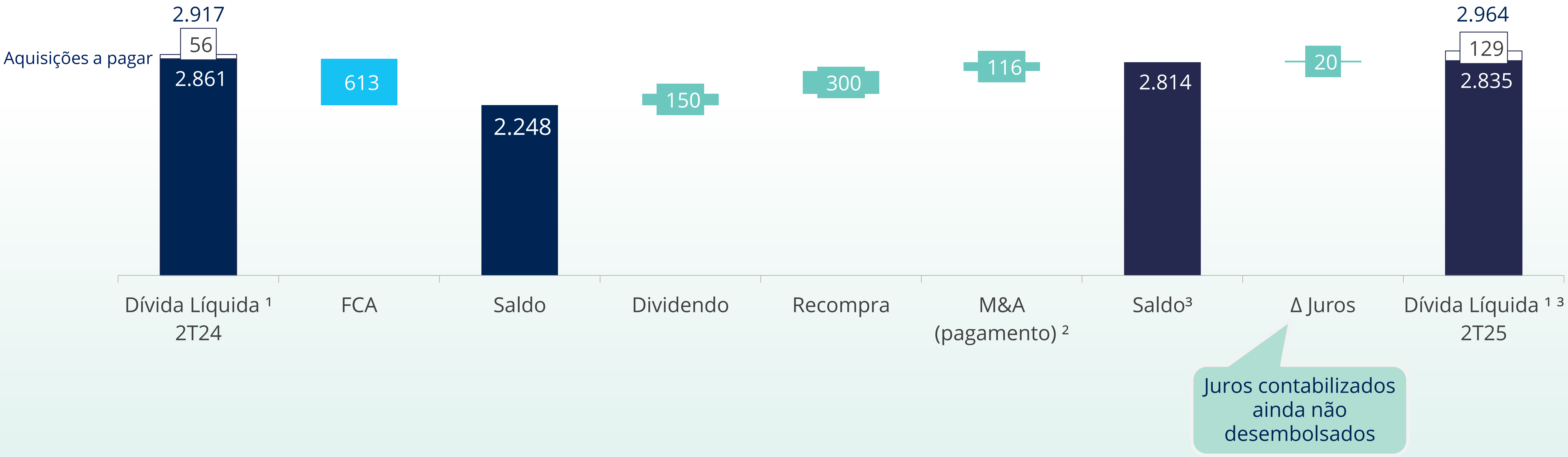
- **FCA** cresce **R$85MM vs. 2T24** e **R$251MM vs. 1S24**.
- Melhorias na **arrecadação**, **redução da receita DIS** e **migração de financiamentos** privados **seguem favorecendo os recebíveis.**

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.

Geração de caixa | FCA de R$613MM nos últimos doze meses

YDUQS 2T25

Recomposição FCA - 12 meses
(R$MM)



[1] Dívida líquida excluindo "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamento Mercantil".
[2] Sendo R$107MM referentes ao pagamento da primeira parcela da Newton Paiva e Edufor. Conforme comunicado ao mercado de 28/05/24 e Fato relevante de 09/12/24.
[3] A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo R$20MM referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Endividamento | Redução de alavancagem e alongamento do prazo

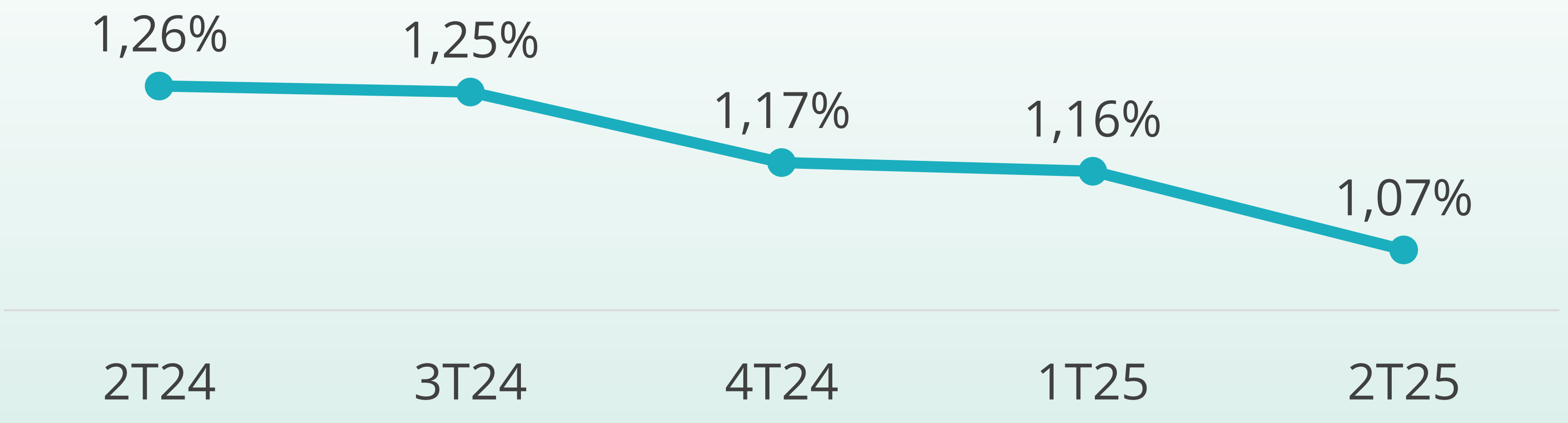
YDUQS 2T25

R$ 793MM
Caixa e disponibilidades

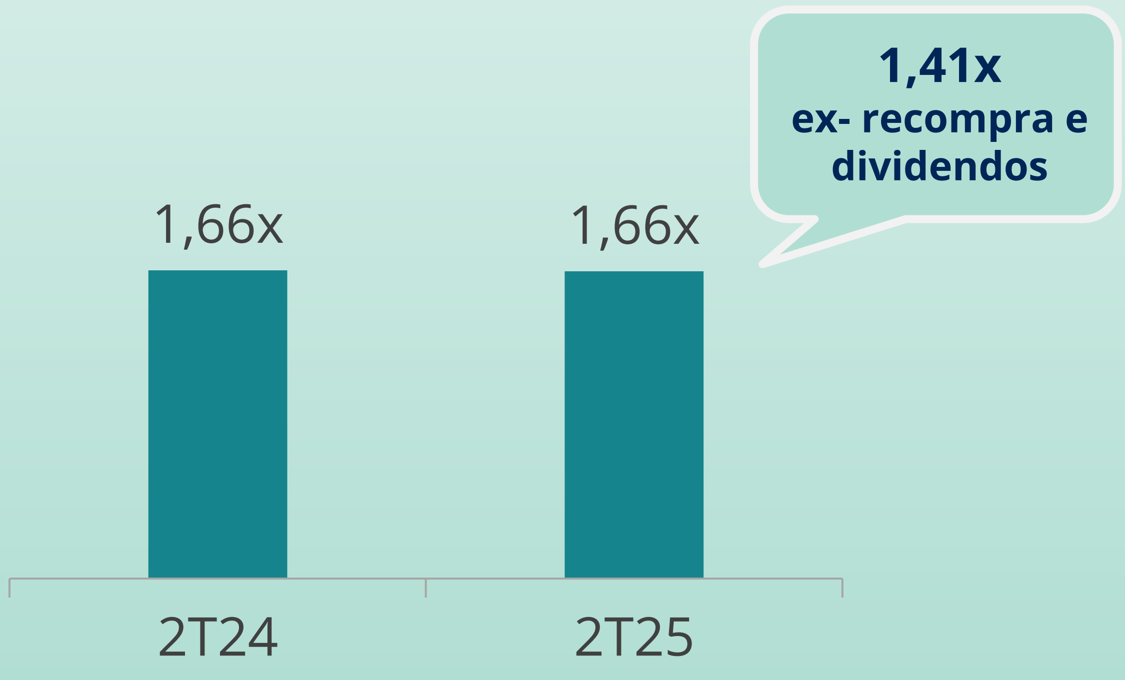
R$ 2.964MM
Dívida Líquida ex-IFRS 16

Spread da dívida

(CDI +)

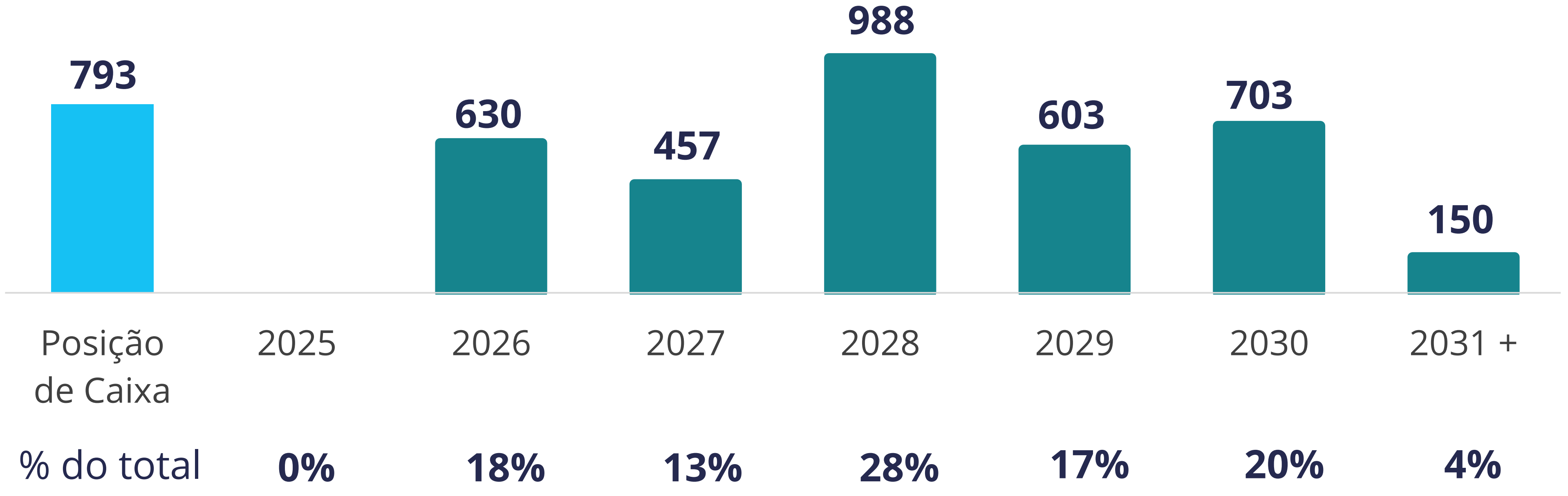


Alavancagem[1]



Cronograma de amortização

(R$MM; apenas principal)



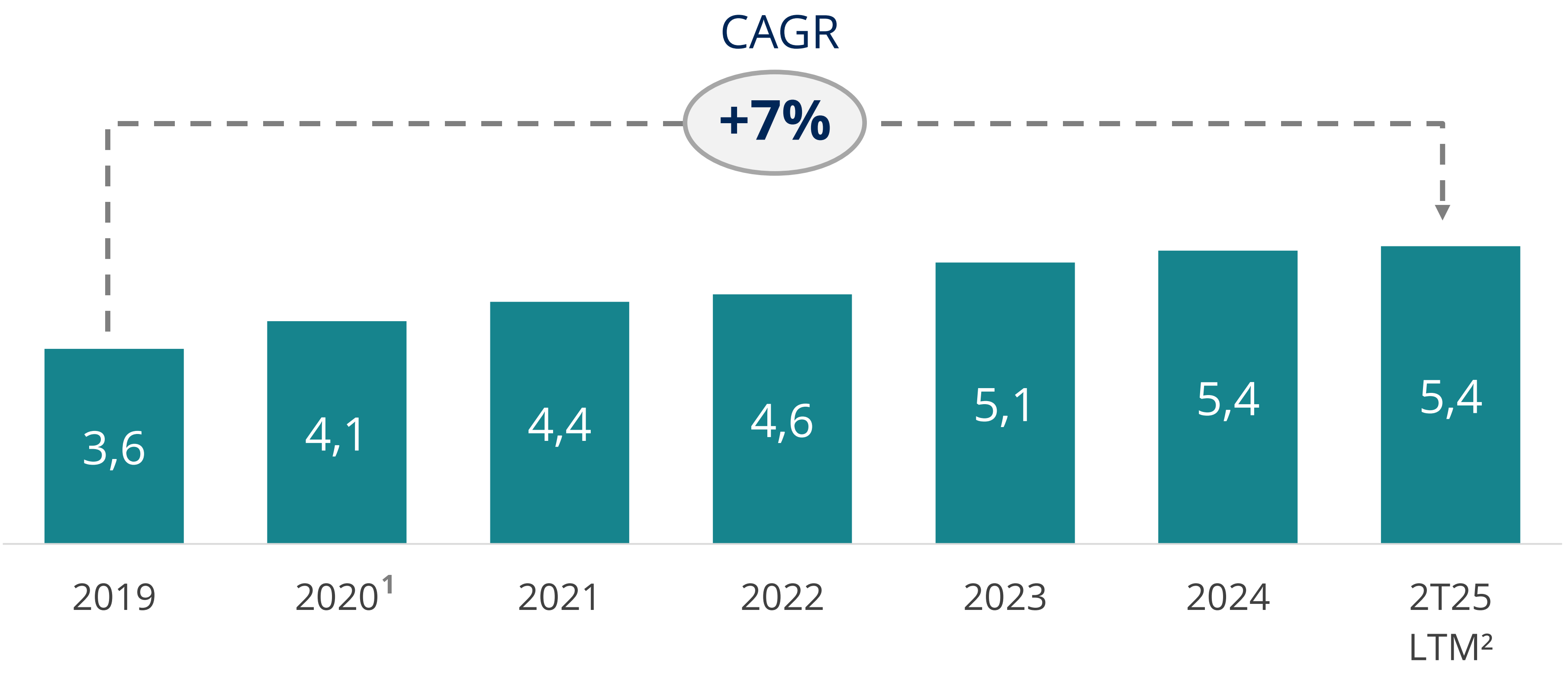
- **Alongamento da 8ª emissão** de debêntures (R$500MM) em jun/25, permitiu a **ampliação do prazo médio de 2,8 para 3,2 anos.**
- Caixa e disponibilidades registraram **aumento de 19,8% vs. 2T24 (+R$131,2MM)**.

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

Histórico de crescimento, margem e retorno para o acionista

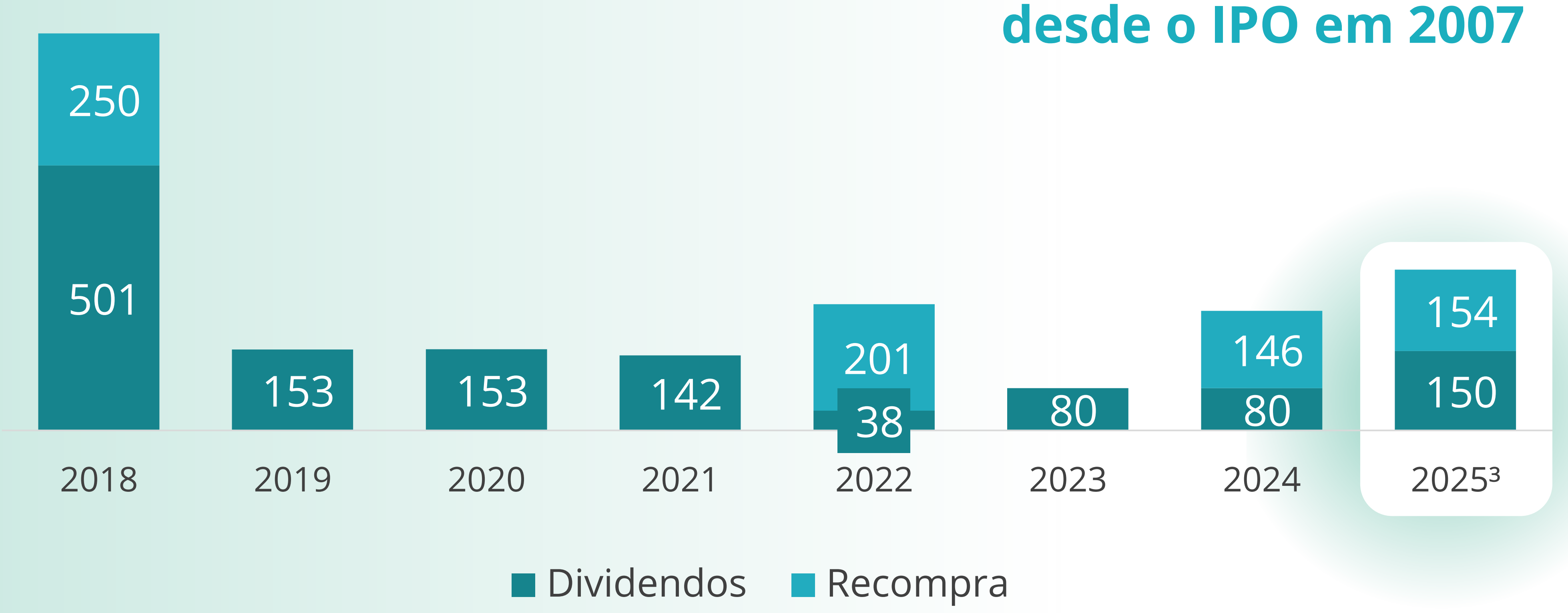
YDUQS 2T25

Receita Líquida
(R$ bilhões)

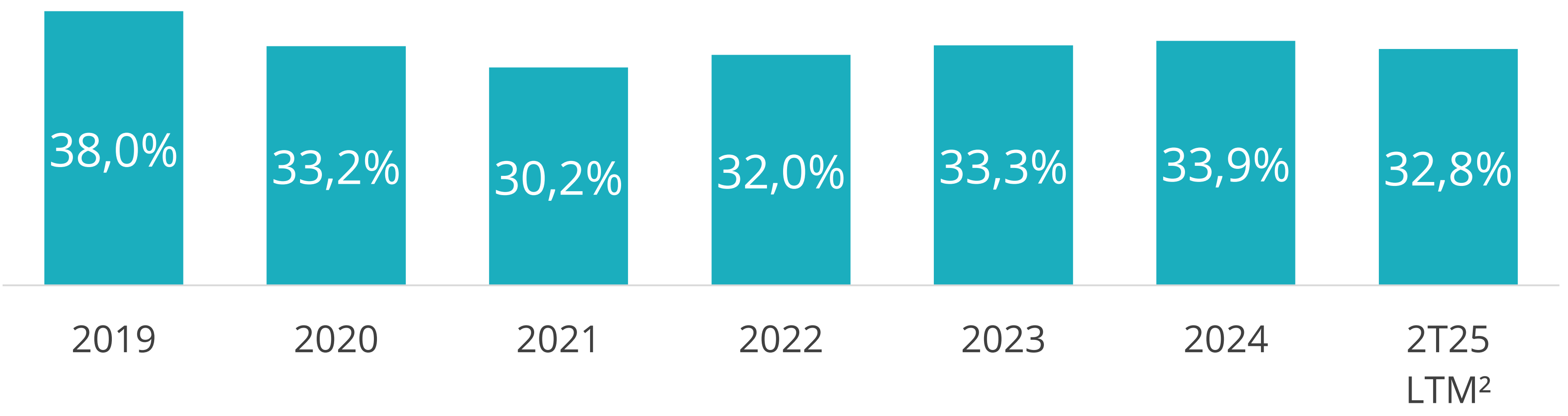


Dividendos e Recompra de Ações³ - Foco no retorno ao acionista
(R$MM)

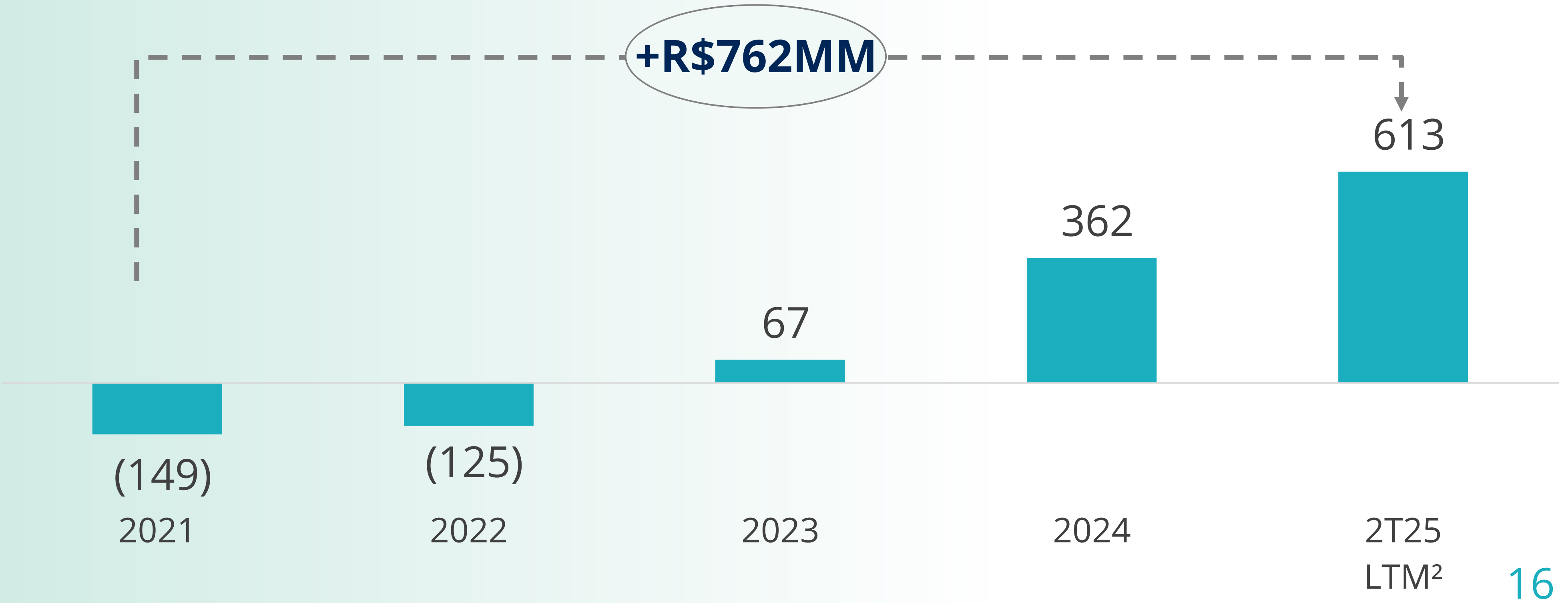
Pagamento de Dividendos em todos os anos **desde o IPO em 2007**



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.

Alocação de capital | Mais uma aquisição alinhada à estratégia

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*** local[1]
- 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 .

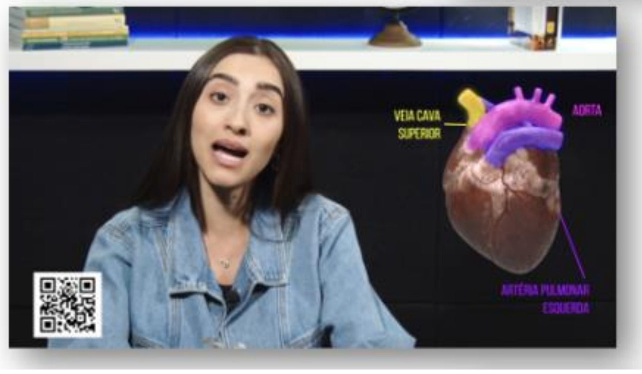
Destaques | IA como pilar de crescimento e construção de valor

YDUQS 2T25

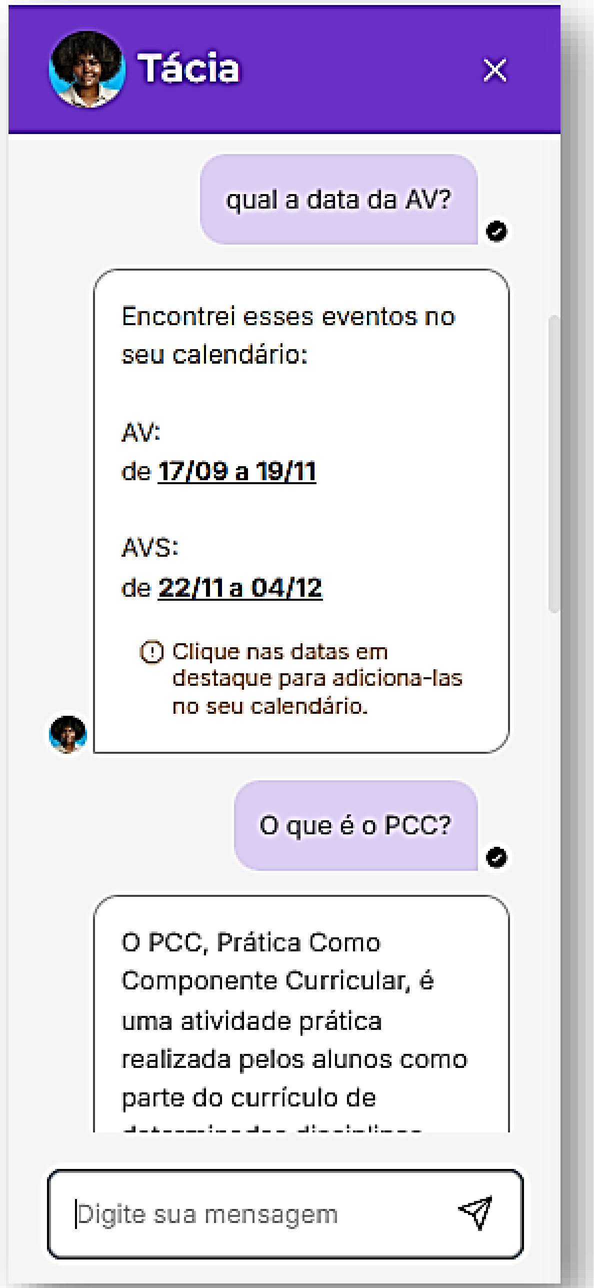
Aprendizagem

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

Simuladores de atividades e laboratórios virtuais



Objetos 3D e realidade aumentada



Atendimento do aluno

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

Martech e captação

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

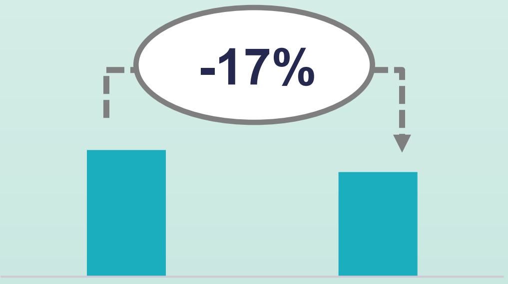
Empregabilidade

- Sistema de **recomendação de vagas baseado em IA**

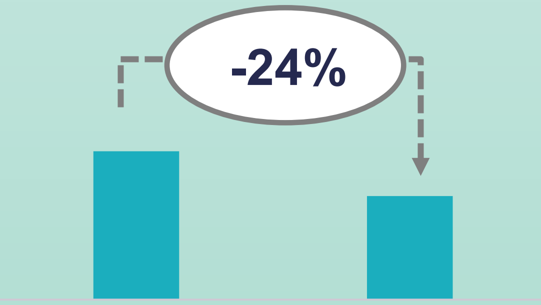
Lançamento de novos produtos em tempo recorde

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.*

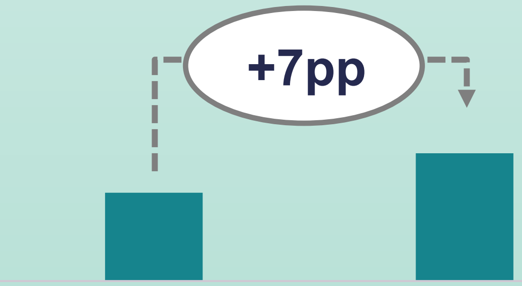
CAC Estácio

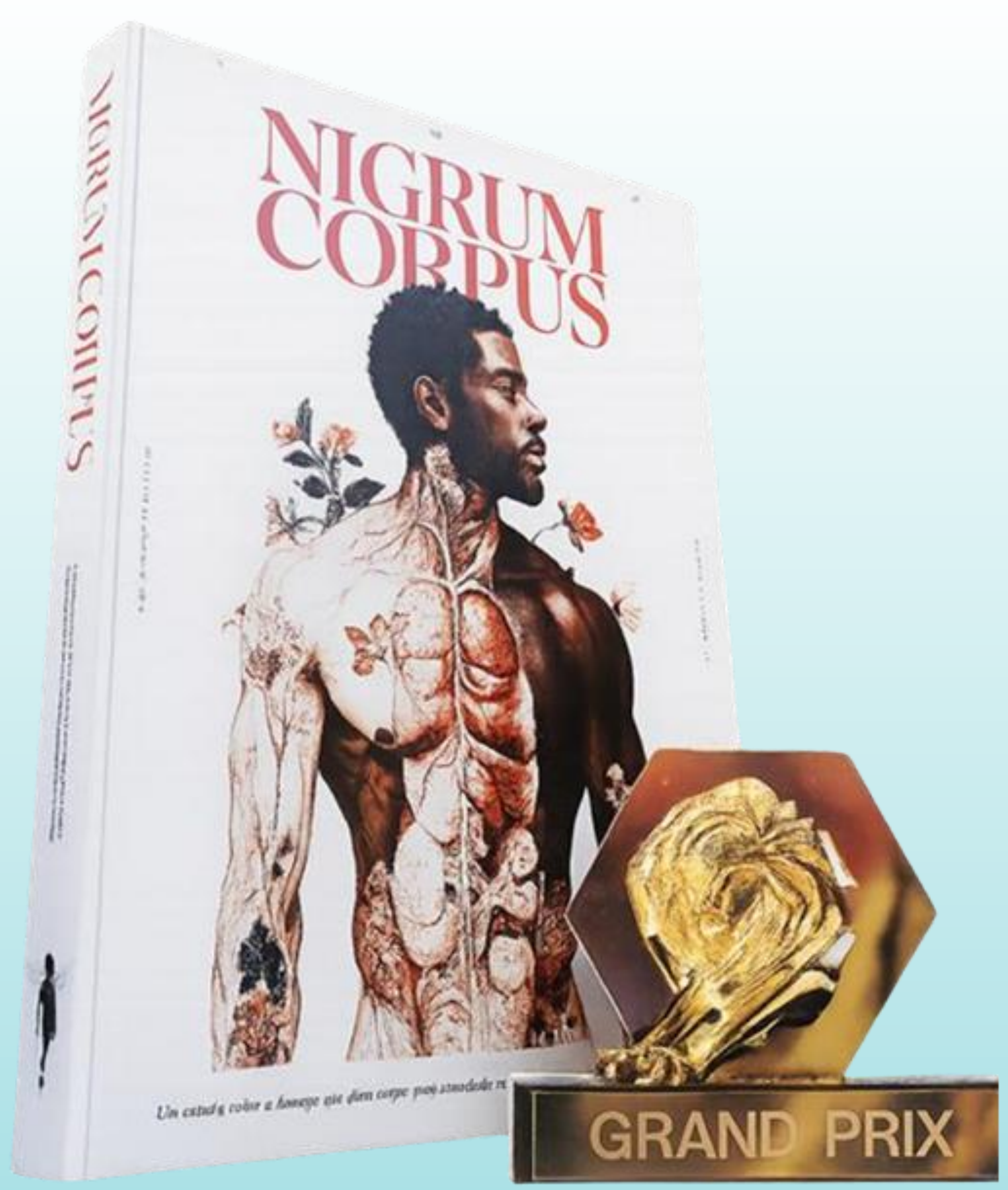


Custo de Produção



% Alunos Promotores





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);

instituto YDUQS

Programa de Letramento e Alfabetização:

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

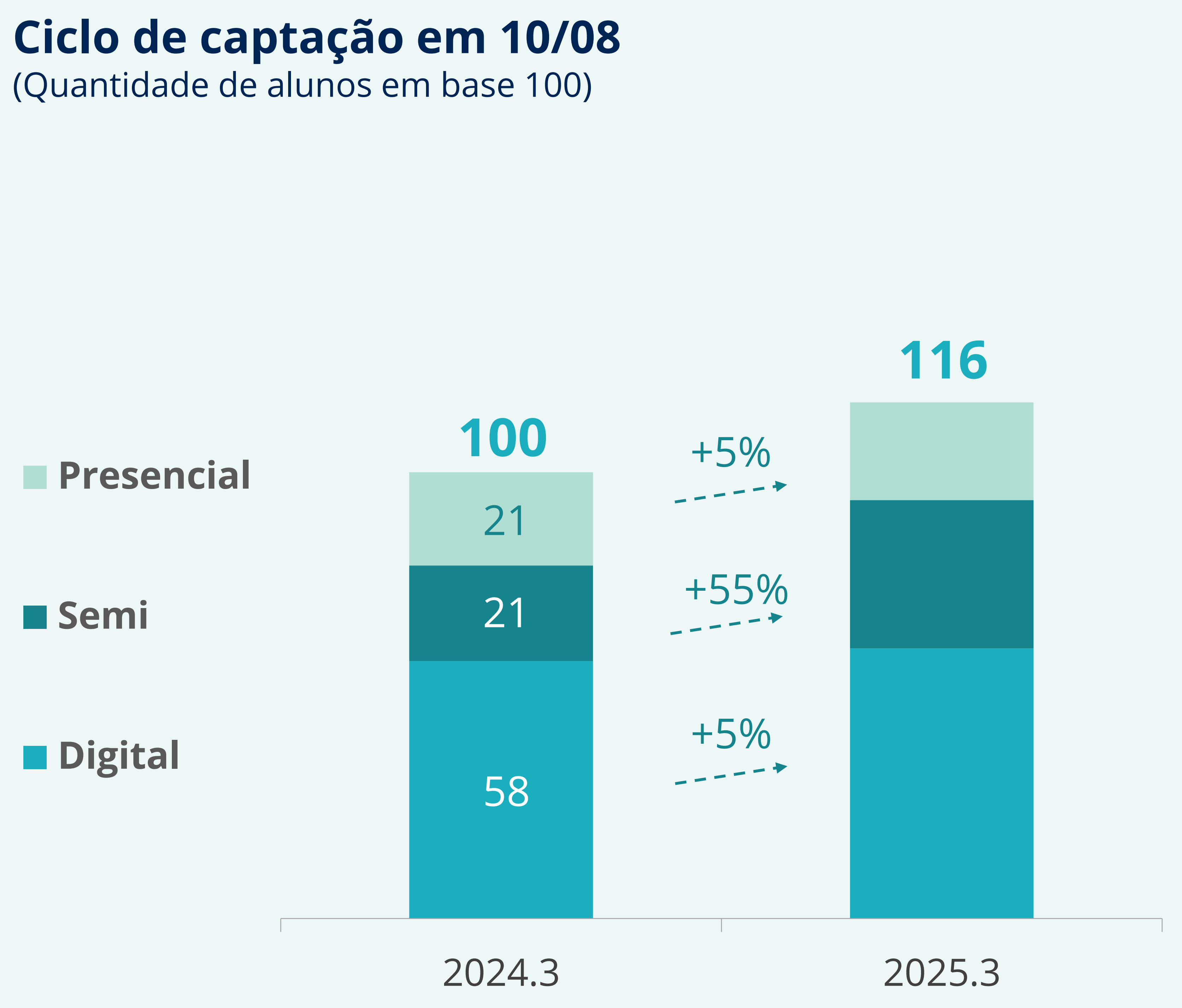
Ações comunitárias:

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

MSCI ESG RATINGS AA | Corporate ESG Performance Prime RATED BY ISS ESG | TEVA Mulheres na Liderança | WOB | ICO2 B3 | ISE B3 | IGC B3

AGENTE DA TRANSFORMAÇÃO YDUQS | Carbon Free Brasil | PACTO BRASIL PELA INTEGRIDADE EMPRESARIAL | instituto ethos | WOMEN'S EMPOWERMENT PRINCIPLES Established by UN Women and the UN Global Compact Office | SIGA LATIN AMERICA | UN Global Compact Pacto Global Rede Brasil | MOVIMENTO EDUCA2030 | MOVIMENTO RAÇA É PRIORIDADE | MOVIMENTO AMBIÇÃO NET ZERO | MOVIMENTO ELAS LIDERAM 2030

Prévia do ciclo de captação 25.3 | Base captada crescendo 16%



- **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.

Nota: Considera a captação até o dia 10/08/2025 comparada ao mesmo período em 2024.
Nota: Não considera os ciclos de captação do segmento Premium.

Alavancas do 2º semestre para entrega do *guidance* de LPA

YDUQS 2T25

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

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

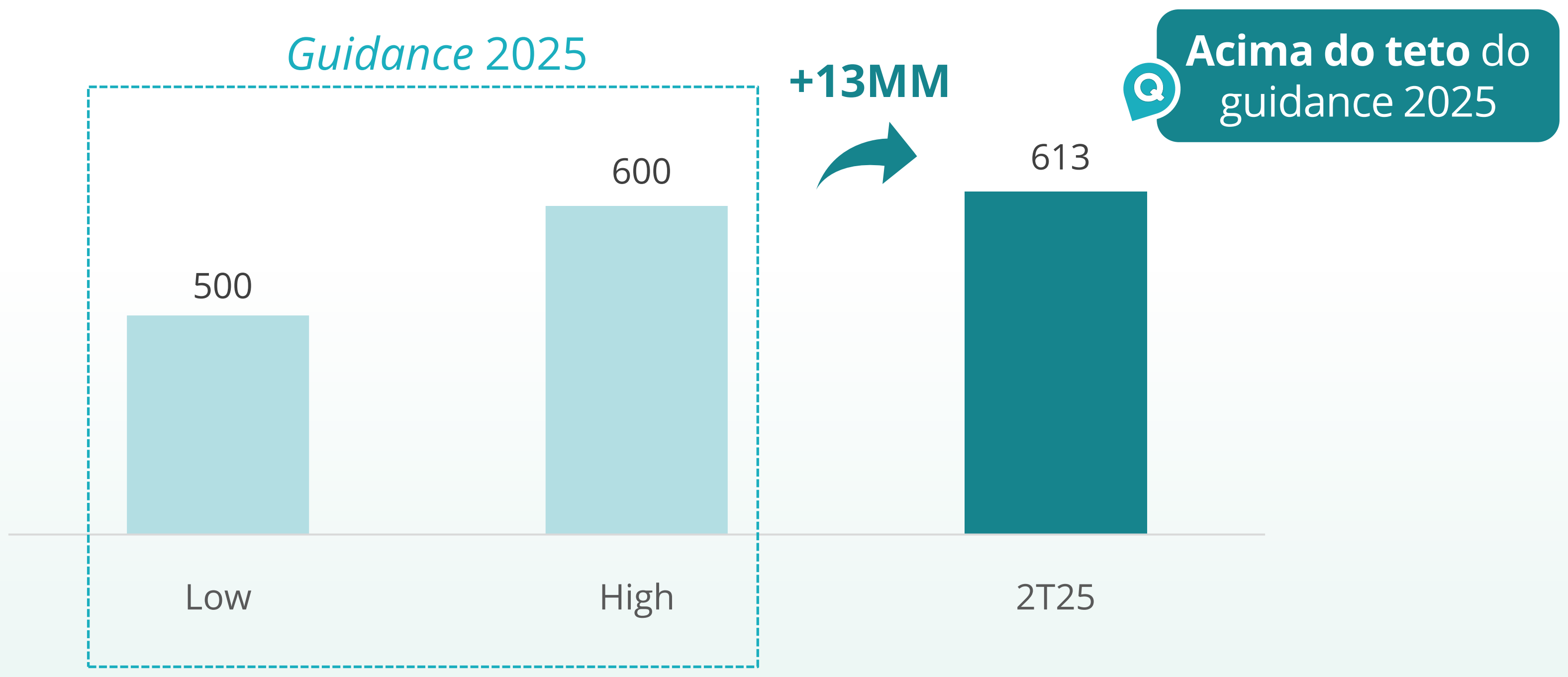
Contingências: Base comparativa favorável no 2S24 e concentração de pagamentos no 2T25 levam à redução da linha no 2S25 comparada ao ano anterior.

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

Considerações finais

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

Results Presentation

2Q25 & 1H25

August 14, 2025

[Produced by MSCI ESG Research as of November, 2024](#)

Disclaimer

YDUQS 2Q25

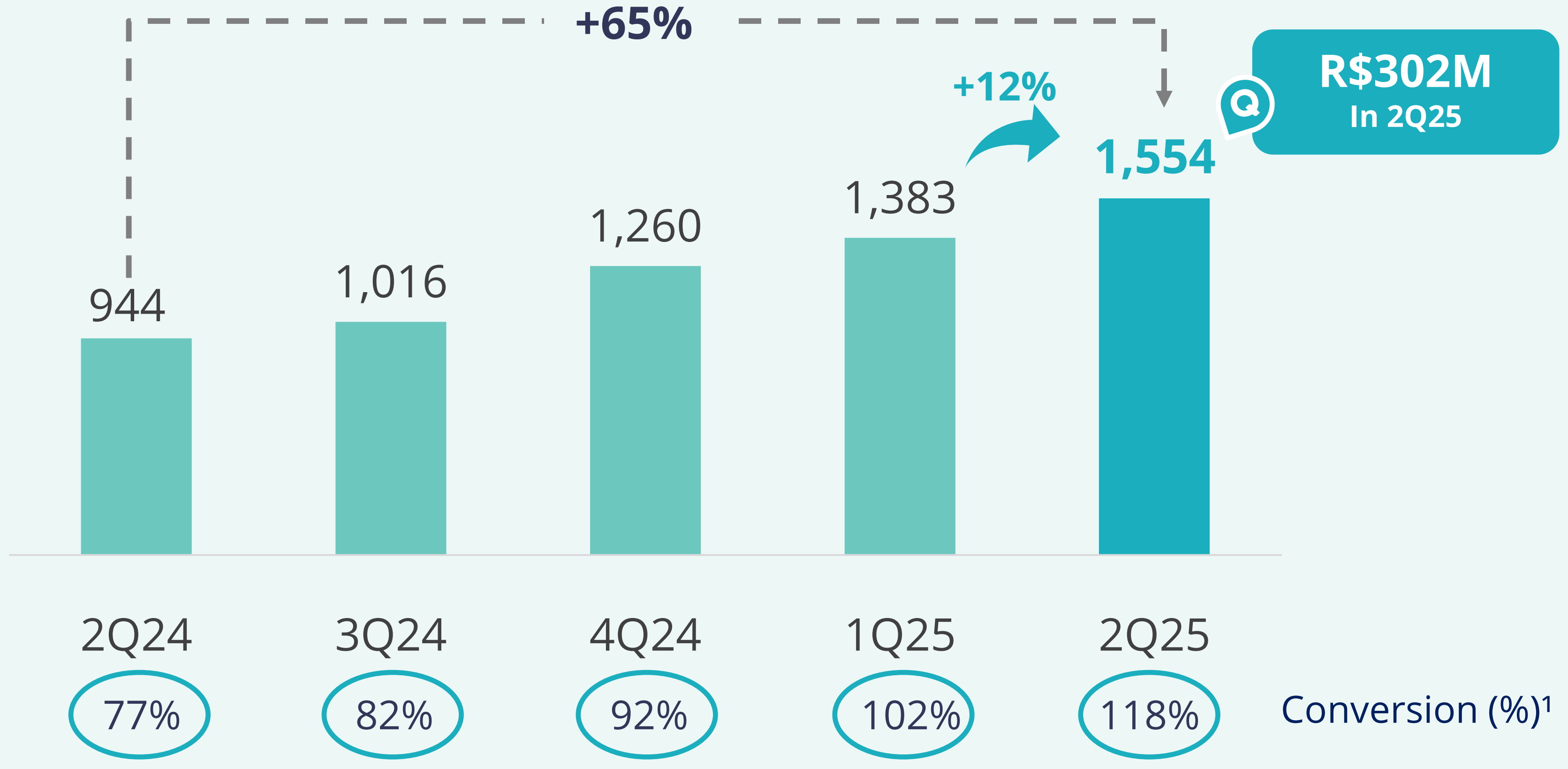
Rio de Janeiro, August 14, 2025 - YDUQS Participações S.A., one of Brazil's largest private higher education organizations, announces its results for 2Q25.

The Company's financial information is presented based on consolidated figures, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and the accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), while also aligning with international accounting standards (IFRS), including the provisions of IFRS 16.

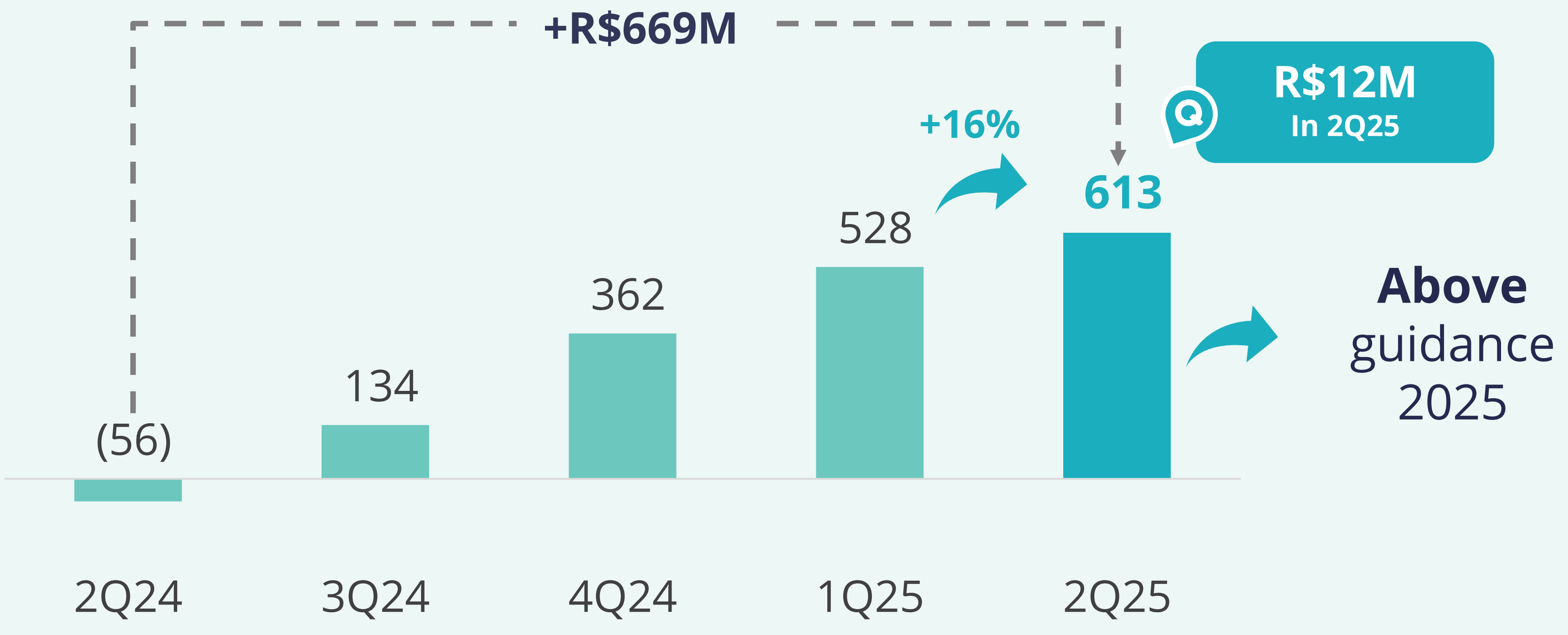
This document may contain forecasts about future events, which are subject to risks and uncertainties that may cause such expectations not to materialize or to be substantially different from what was expected. These forecasts express opinions only as of the date they were issued, and the Company is not obligated to update them in the light of new information.

Highlights | Last Twelve Months FCFE reaches R$613MM

OCF – 12 months
(R$M)



FCFE – 12 months
(R$M)



Intake 25.3[2]
+16%

Digital Renewal: **71%**
+4.7 p.p. vs. 2Q24

DSO at 94 days
-9 days vs. 2Q24

Ibmec

- EBITDA **+53%** vs. 2Q24
- EBITDA Mg. **+7 p.p.** vs. 2Q24
- Live graduate intake **+79%** vs. 1H24

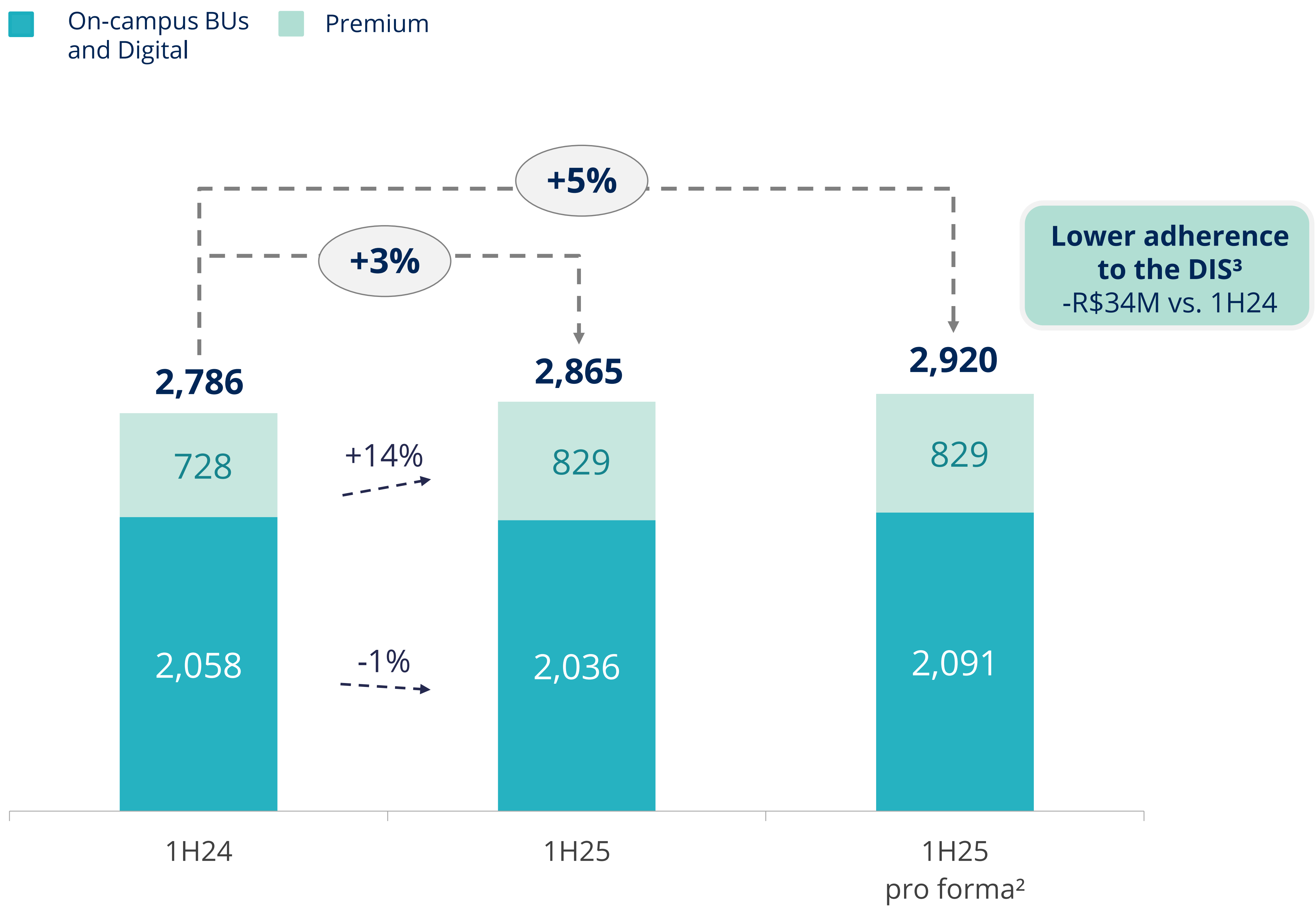
Semi on-campus

- **+90%** intake vs. 1H24
- **99,000** students (+63% vs. 2Q24)

[1] Cash conversion: operating cash flow/EBITDA ex-IFRS16
[2] Performance of the 25.3 intake cycle, on August 10 , compared to the same period in 2024. On-campus, Semi on-campus and Digital modalities.

Net Revenue | Enhancement in revenue quality

Total Net Revenue[1]
(R$M)



Provisioning of 5% of the revenue raised from non-engaged freshmen throughout 2025. Main benefits:

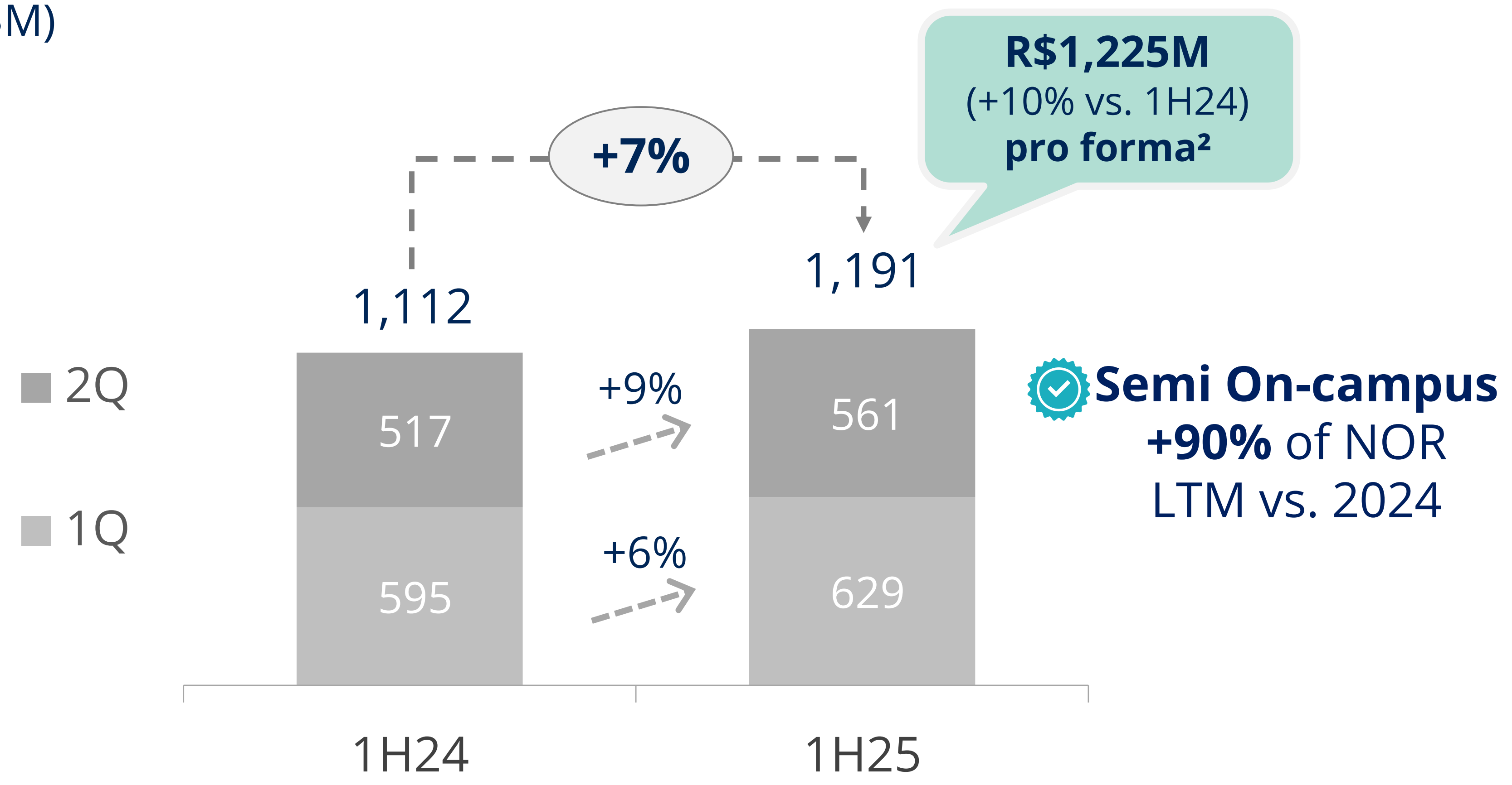
- **No cash effect** and with a **neutral impact on the result after an 18-month cycle;**
- **Lower volatility** between the quarters;
- **Decrease of bad debt**;
- Increase of **student satisfaction**; and
- Higher probability **of student re-enrollment.**

[1] Net revenue adjusted for non-recurring effects in 2Q24 in the amount of R$5.07M, referring to a month of tuition exemption for students from Rio Grande do Sul.
[2] Excludes the R$55M impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 1Q25.
[3] R$19.1 million in 1Q25 and R$14.5 million in 2Q25.

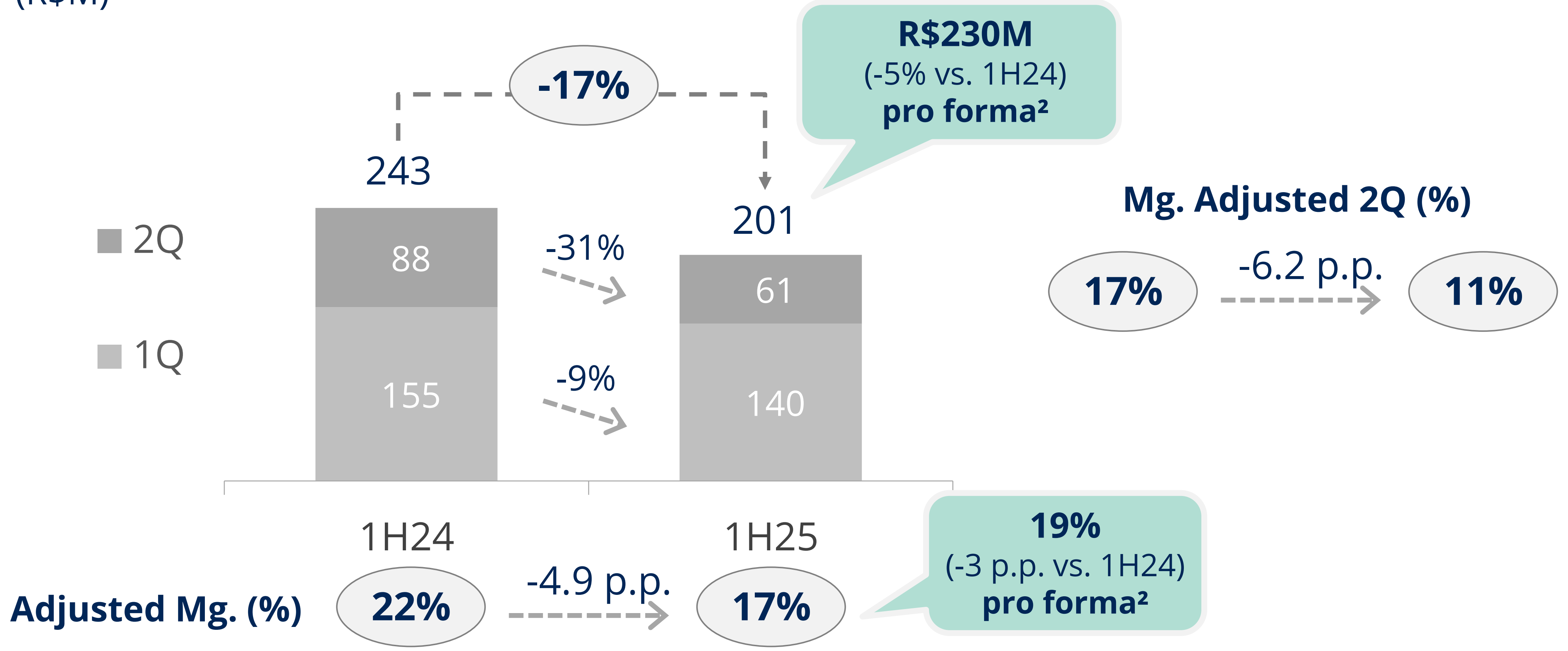
On-campus | Semi-OC expansion, stable On-campus base and positive M7 ticket results

YDUQS 2Q25

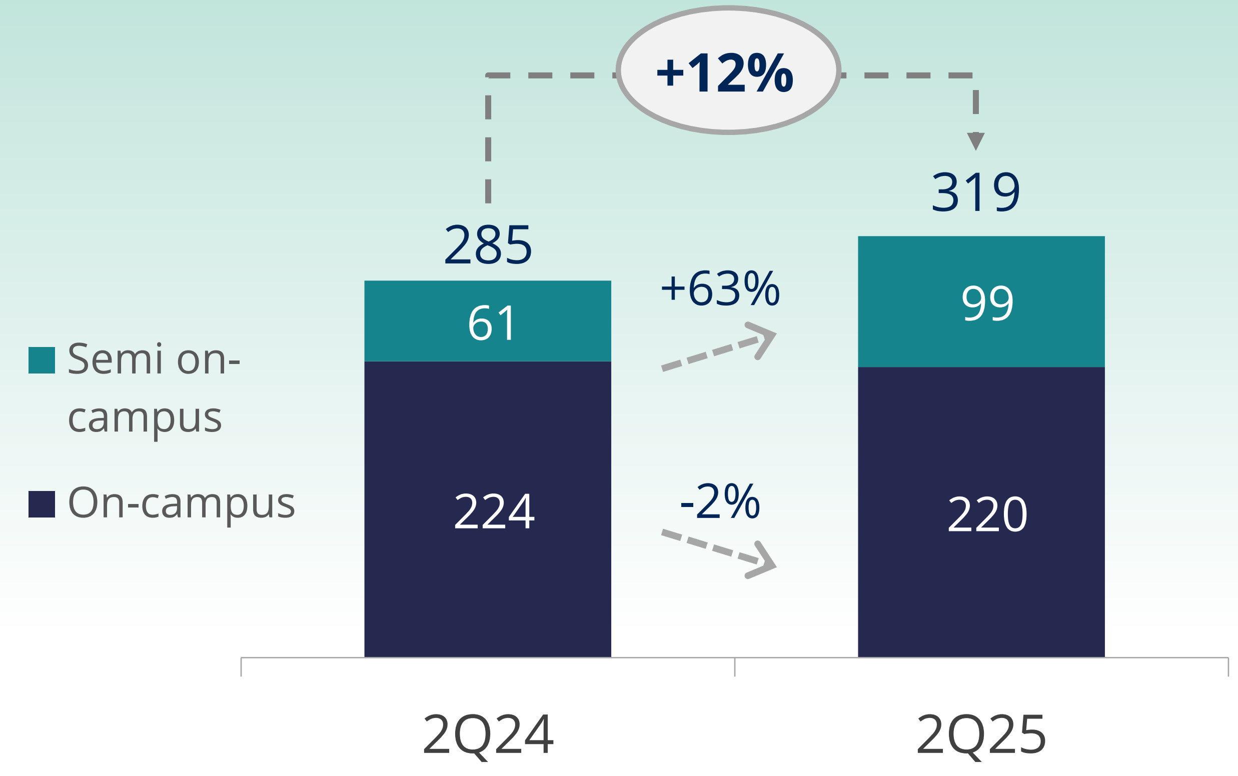
Net Revenue[1]
(R$M)



Adjusted EBITDA[1]
(R$M)

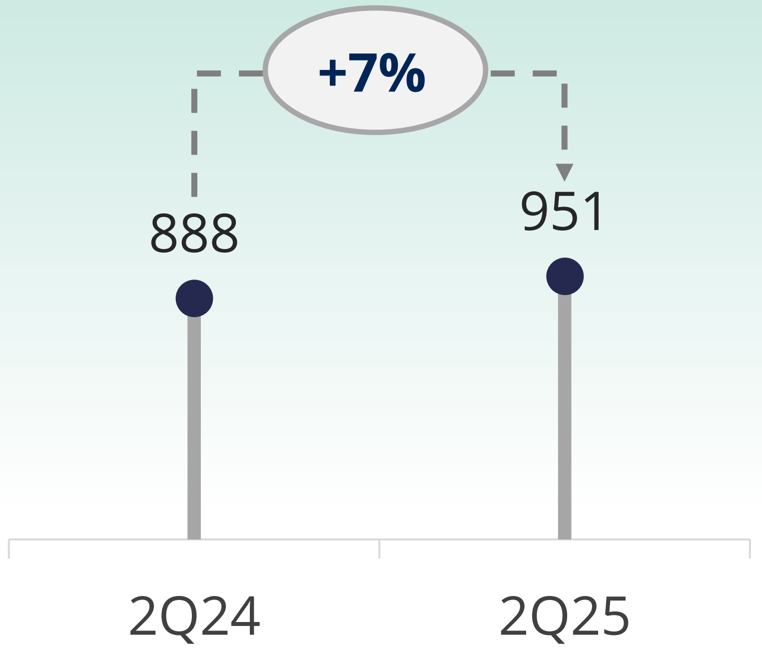


Total Student Base
(thousand students)



Monthly Undergraduate Average Ticket[3]
(R$/month; AT of upperclassmen with +1 year; ex-semi On-campus)

Renewal at 84%
In line with 2Q24

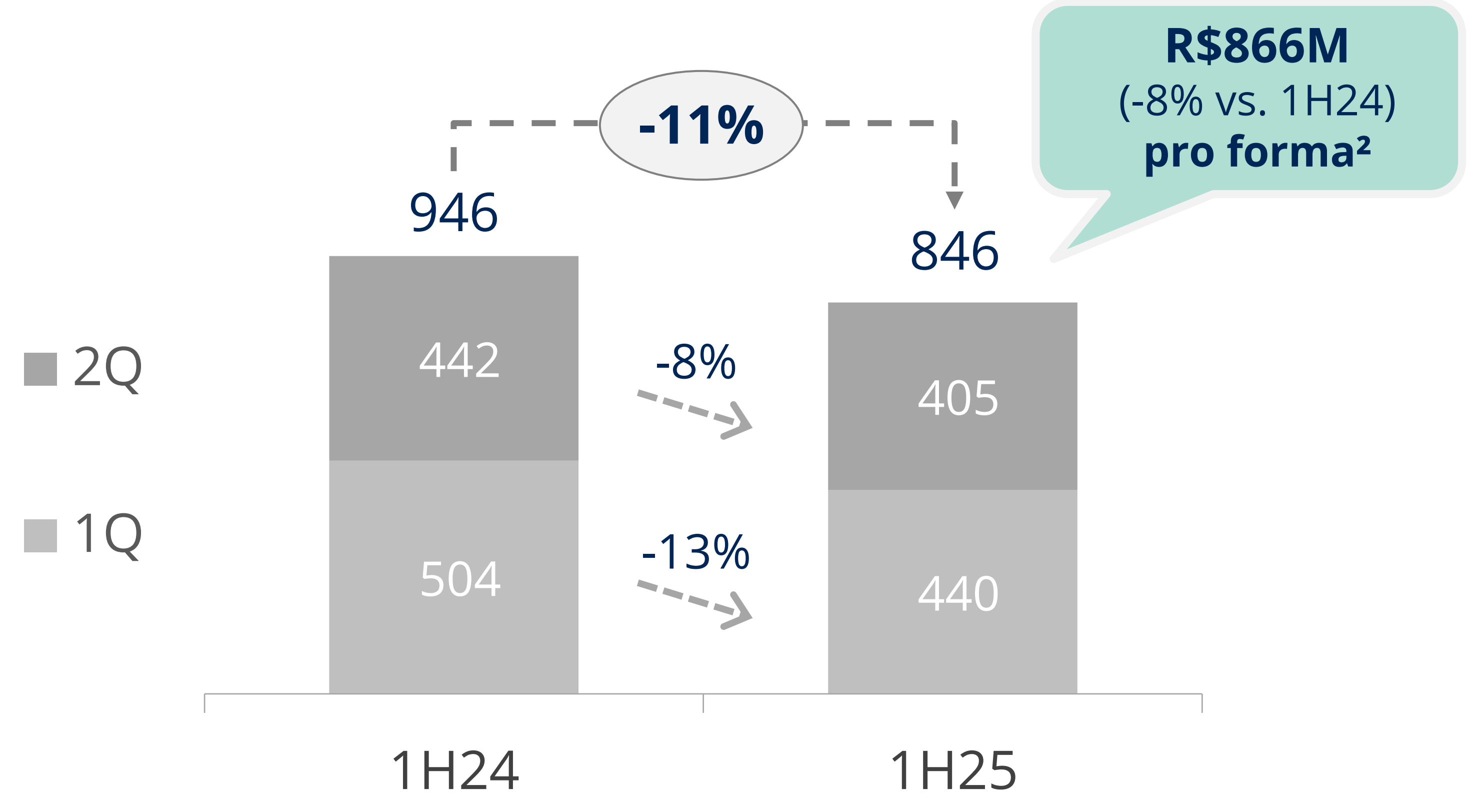


[1] Net revenue adjusted for non-recurring effects in 2Q24 in the amount of R$1.7 million, referring to a month of tuition exemption for students from Rio Grande do Sul.
[2] Excludes the impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 1Q25.
[3] Ticket does not consider ProUni students and scholarship holders.

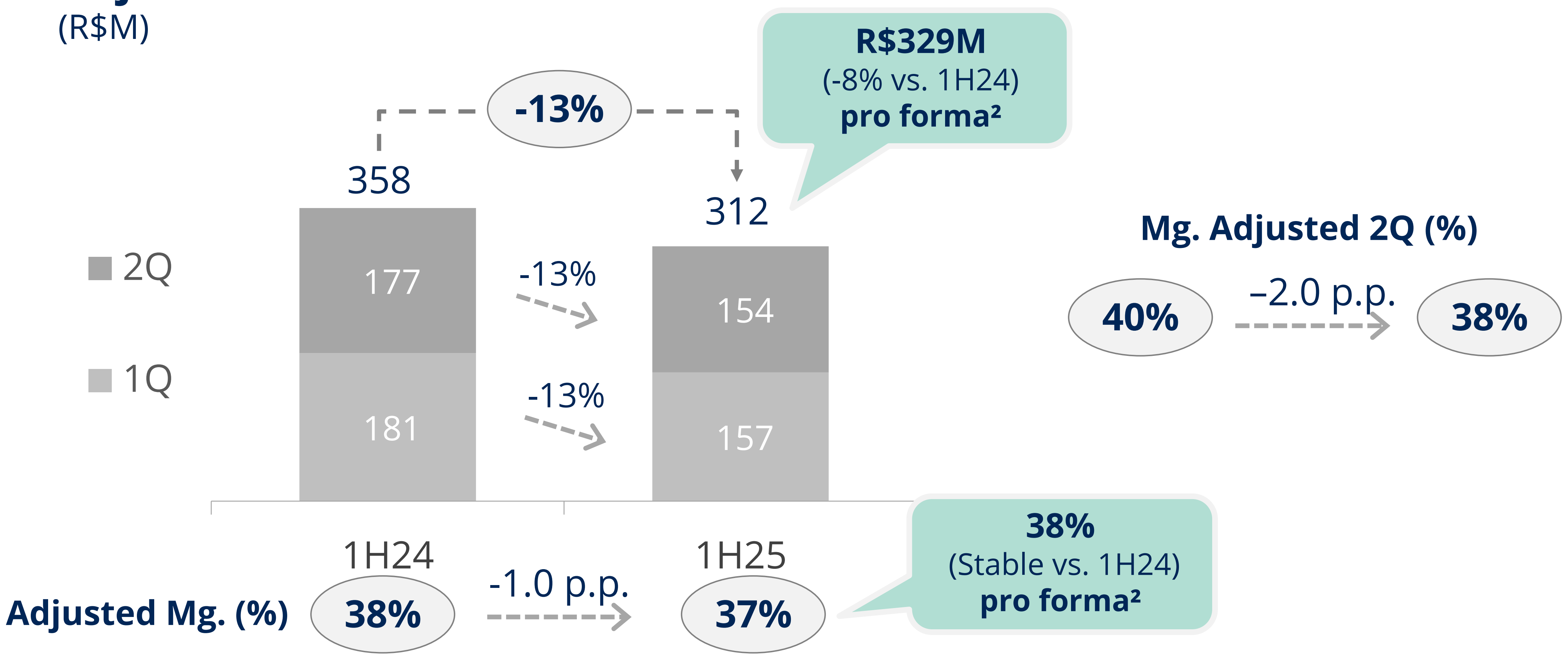
Digital learning | Trade up for Semi-OC does not impact the ticket. Renewals +4.7 p.p.

YDUQS 2Q25

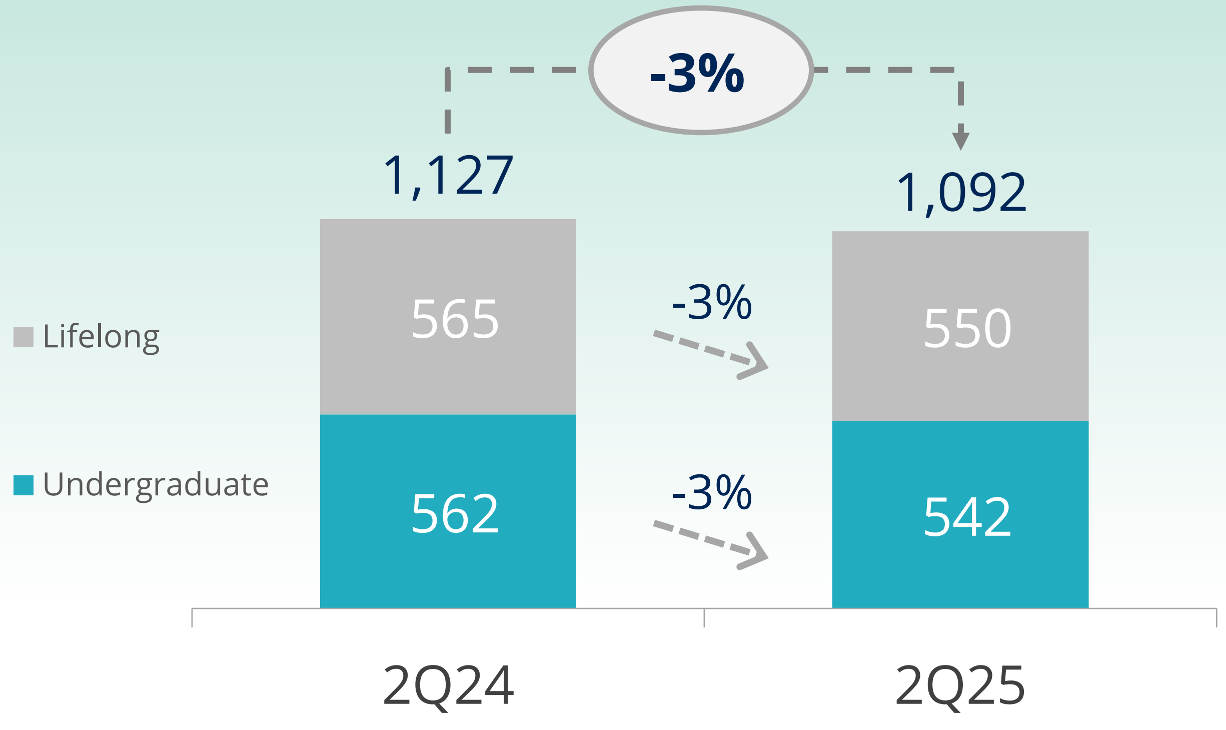
Net Revenue[1]
(R$M)



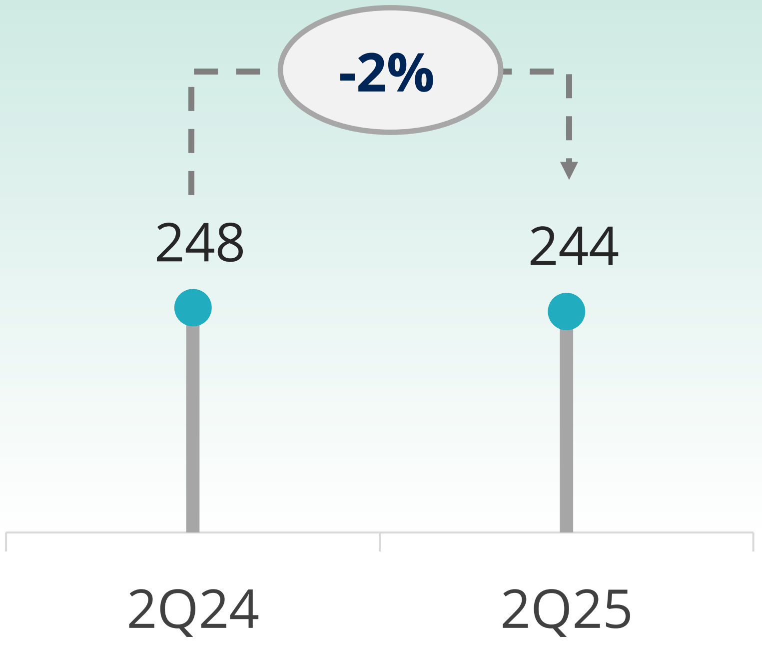
Adjusted EBITDA
(R$M)



Total Student Base
(thousand students)



Undergraduate Average Ticket
(R$/month; TM of veterans with +1 year; consolidated digital)



Renewals at 71%
+4.7 p.p. vs. 2Q24

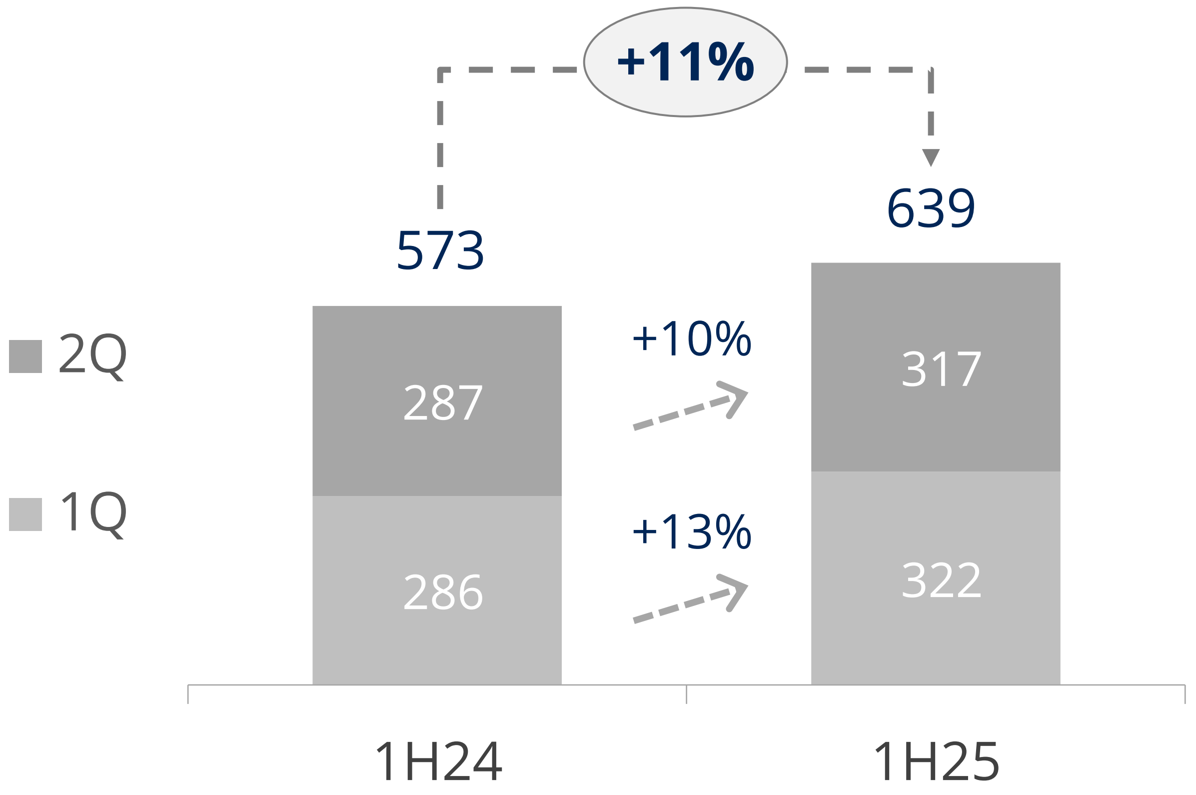
Intake
-7.9% vs. 2Q24

[1] Net revenue adjusted for non-recurring effects in 2Q24 in the amount of R$4.0 M, referring to a month of tuition exemption for students from Rio Grande do Sul.
[2] Excludes the impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 1H25.

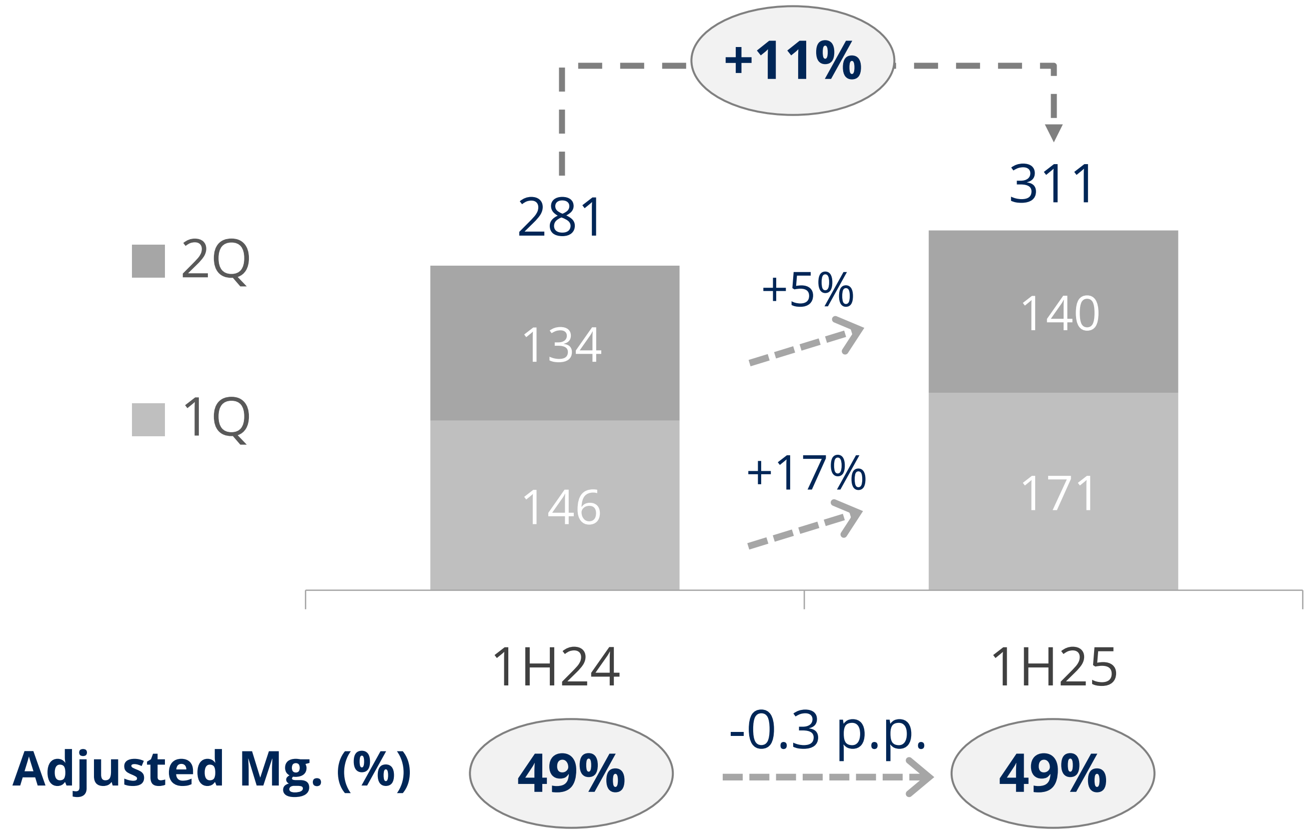
Idomed | Continues on a robust growth path

YDUQS
2Q25

Net Revenue
(R$M)



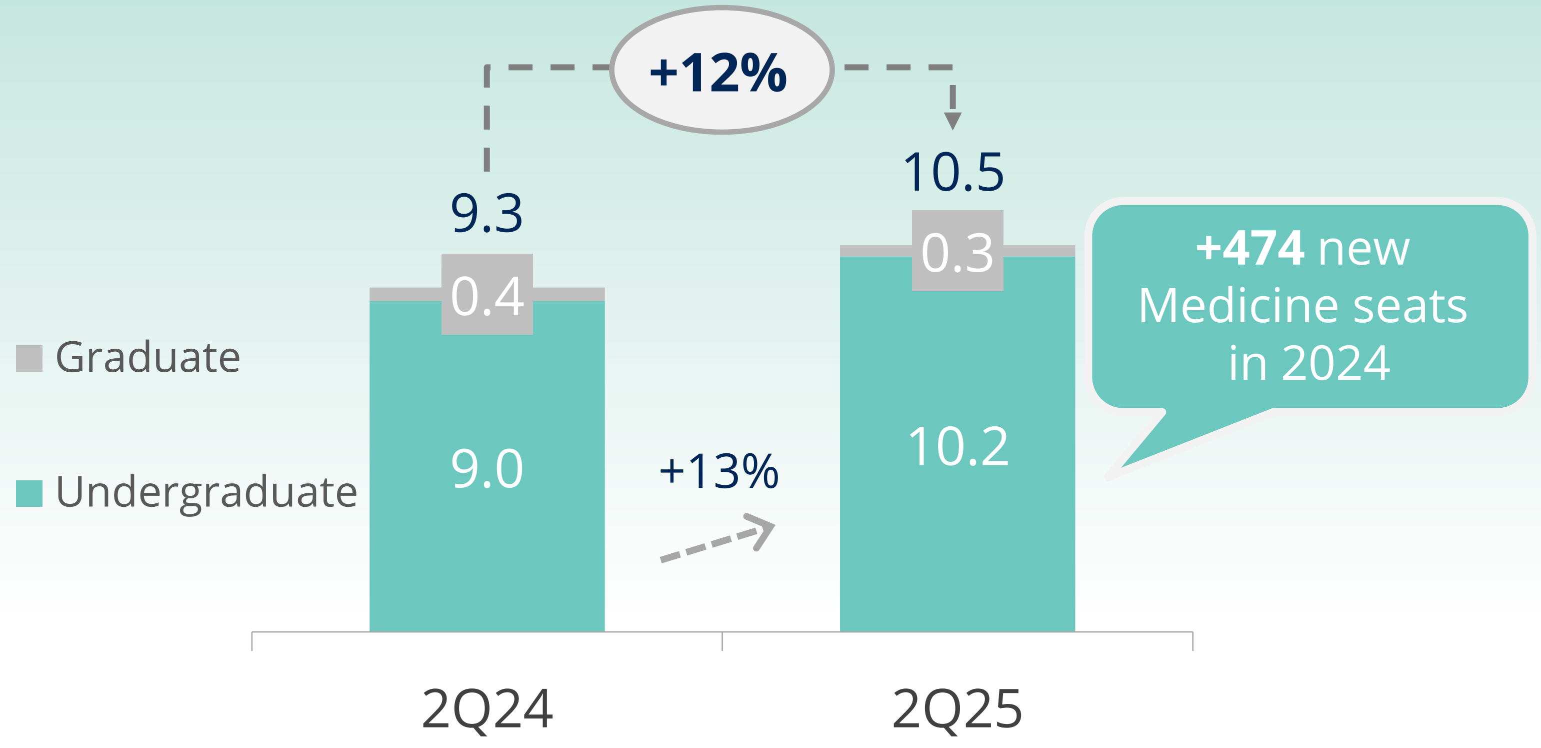
Adjusted EBITDA
(R$M)



Mg. Adjusted 2Q (%)

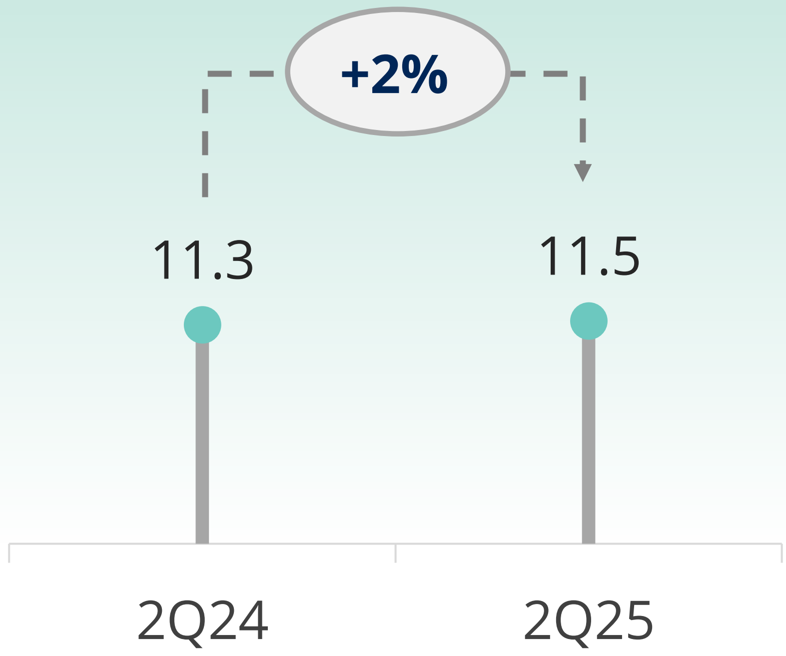
47% -2.4 p.p. → **44%**

Total Student Base
(thousand students)



Undergraduate Average Ticket
(R$ thousand/month; AT of upperclassmen with +1 year)

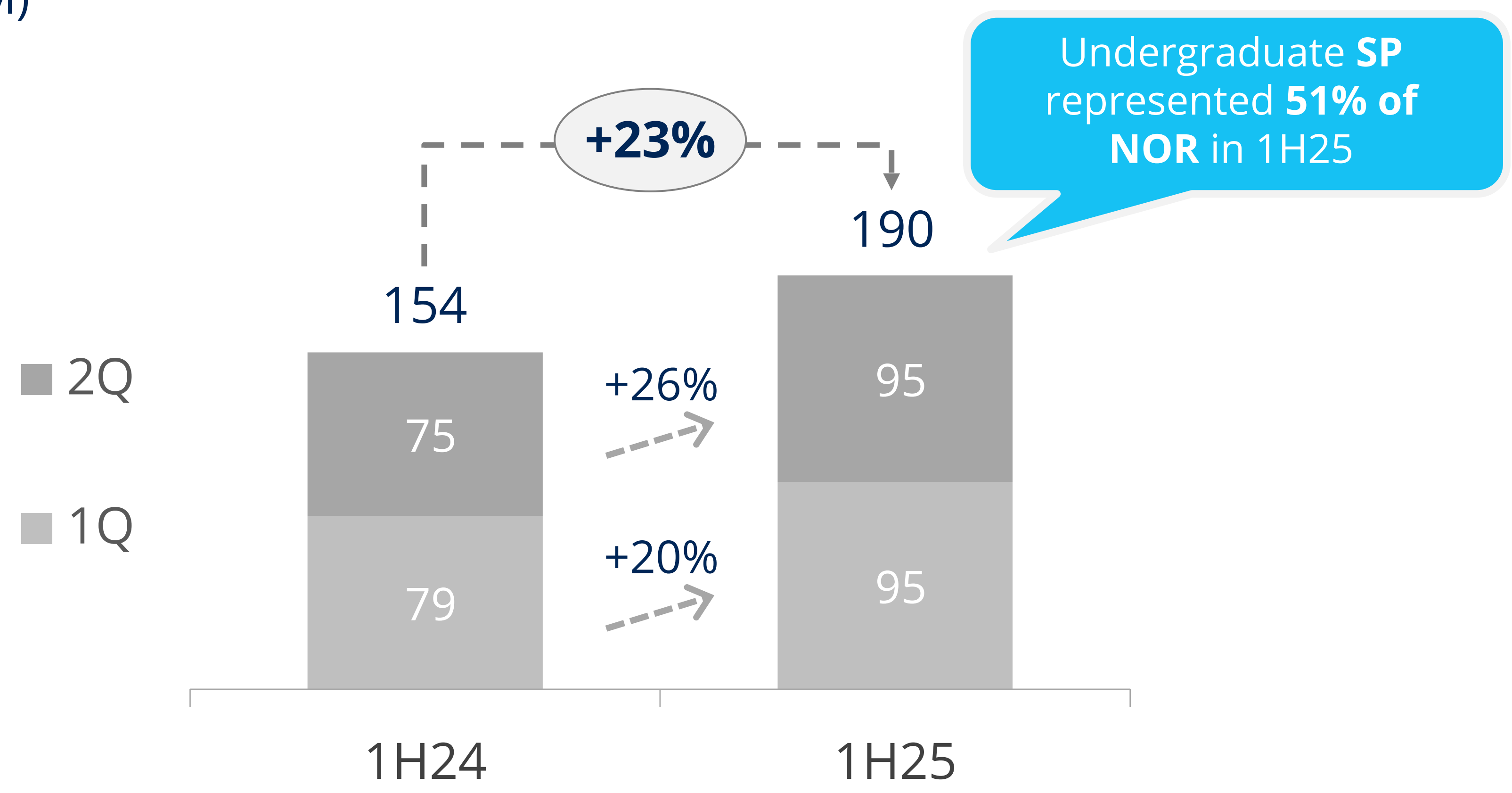
Renewals at 97%
In line with 2Q24



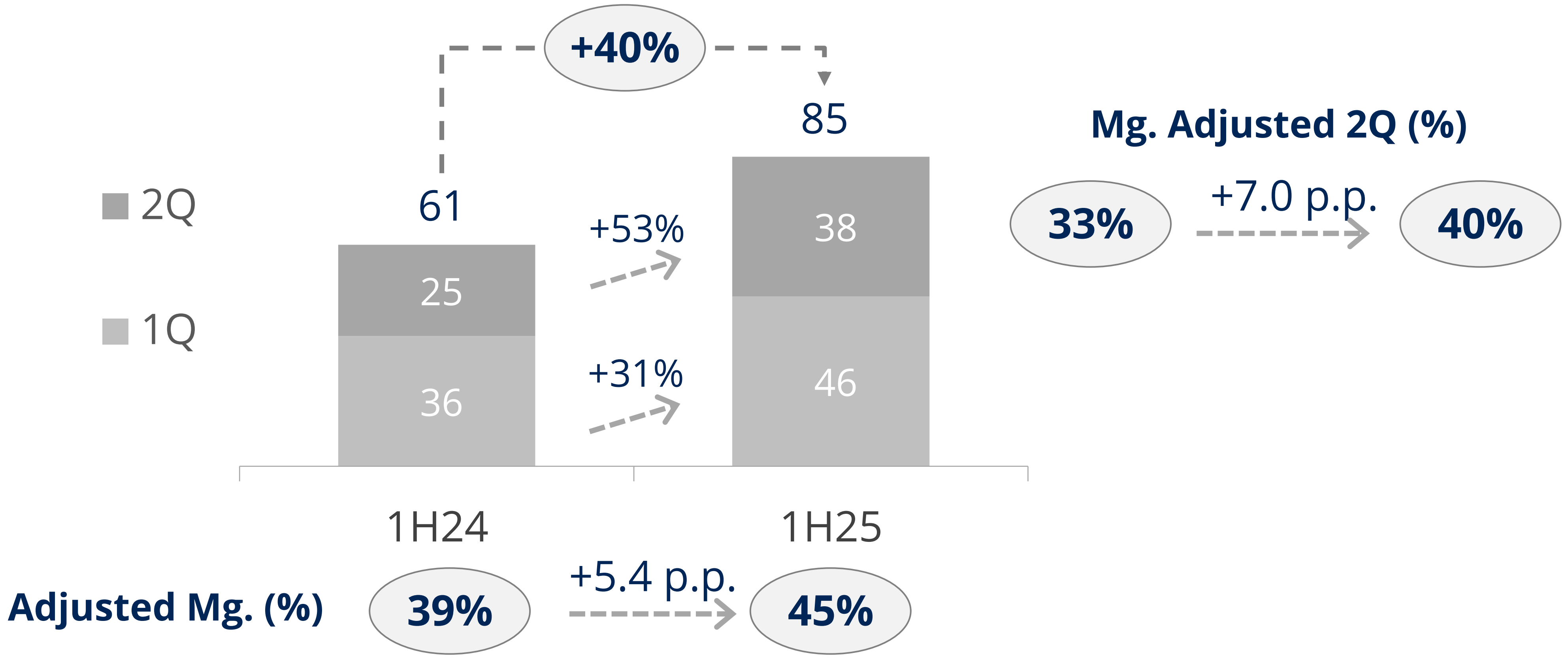
Ibmec | Another quarter of positive highlights for the brand

YDUQS 2Q25

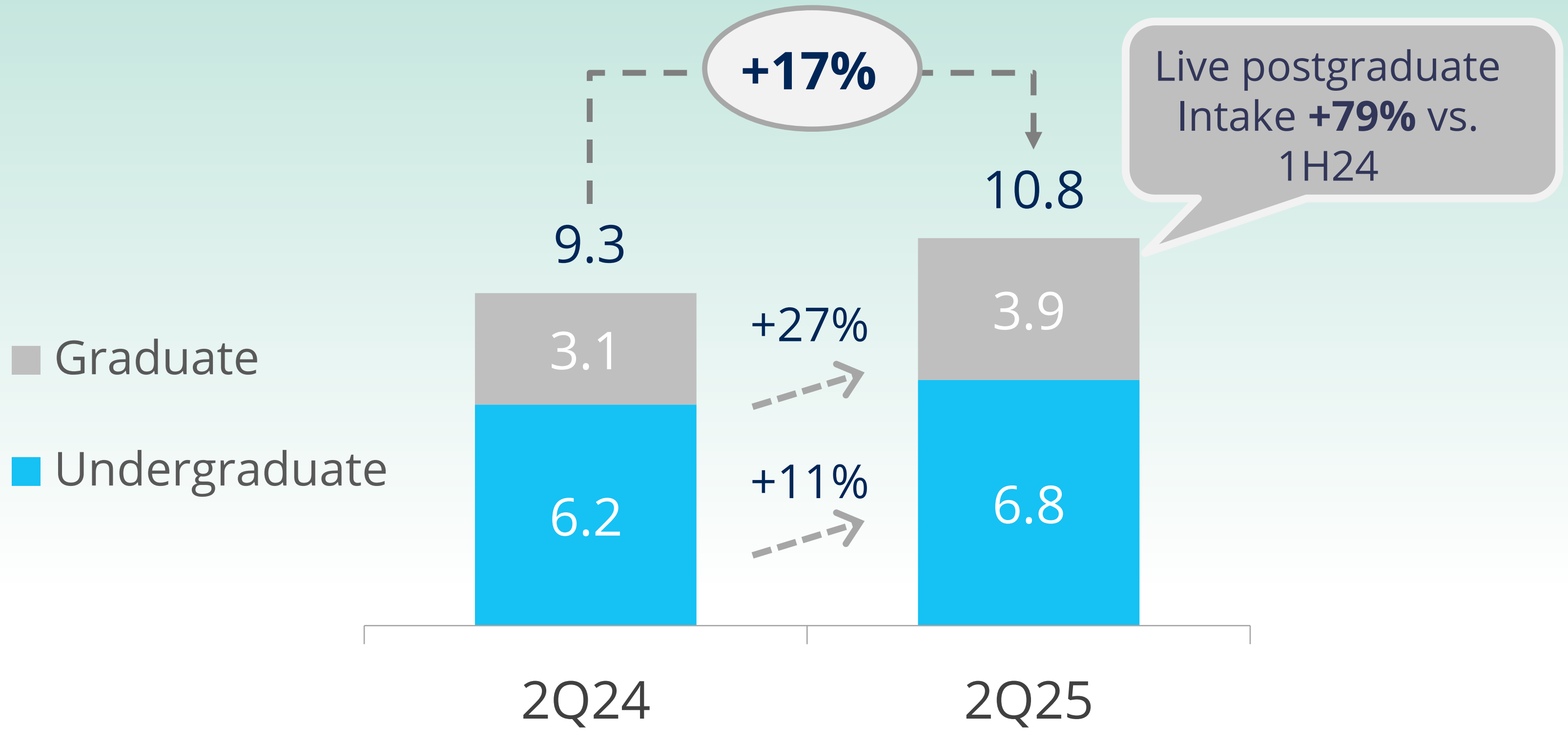
Net Revenue
(R$M)



Adjusted EBITDA
(R$M)

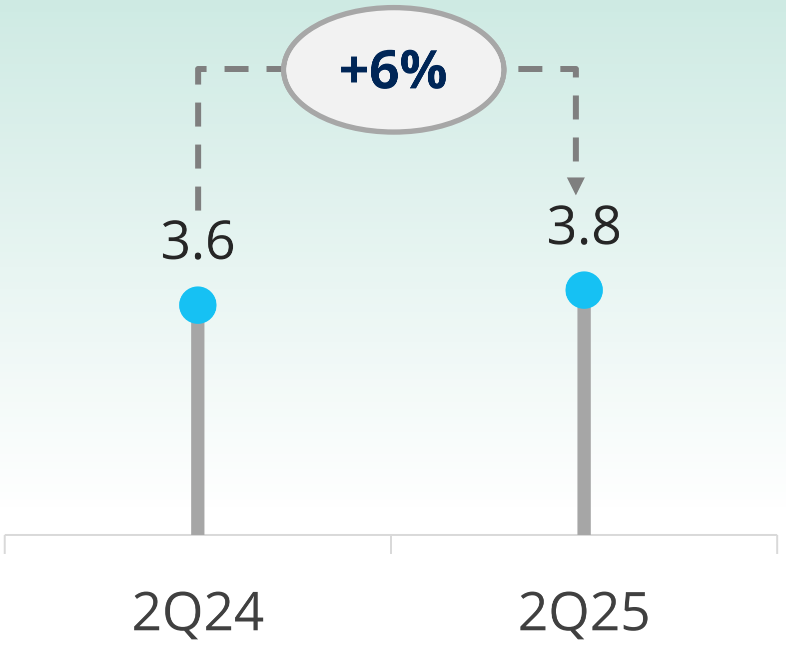


Total Student Base
(thousand students)



Undergraduate Average Ticket
(R$ thousand/month; AT of upperclassmen with +1 year)

Renewals at 96%
In line with 2Q24

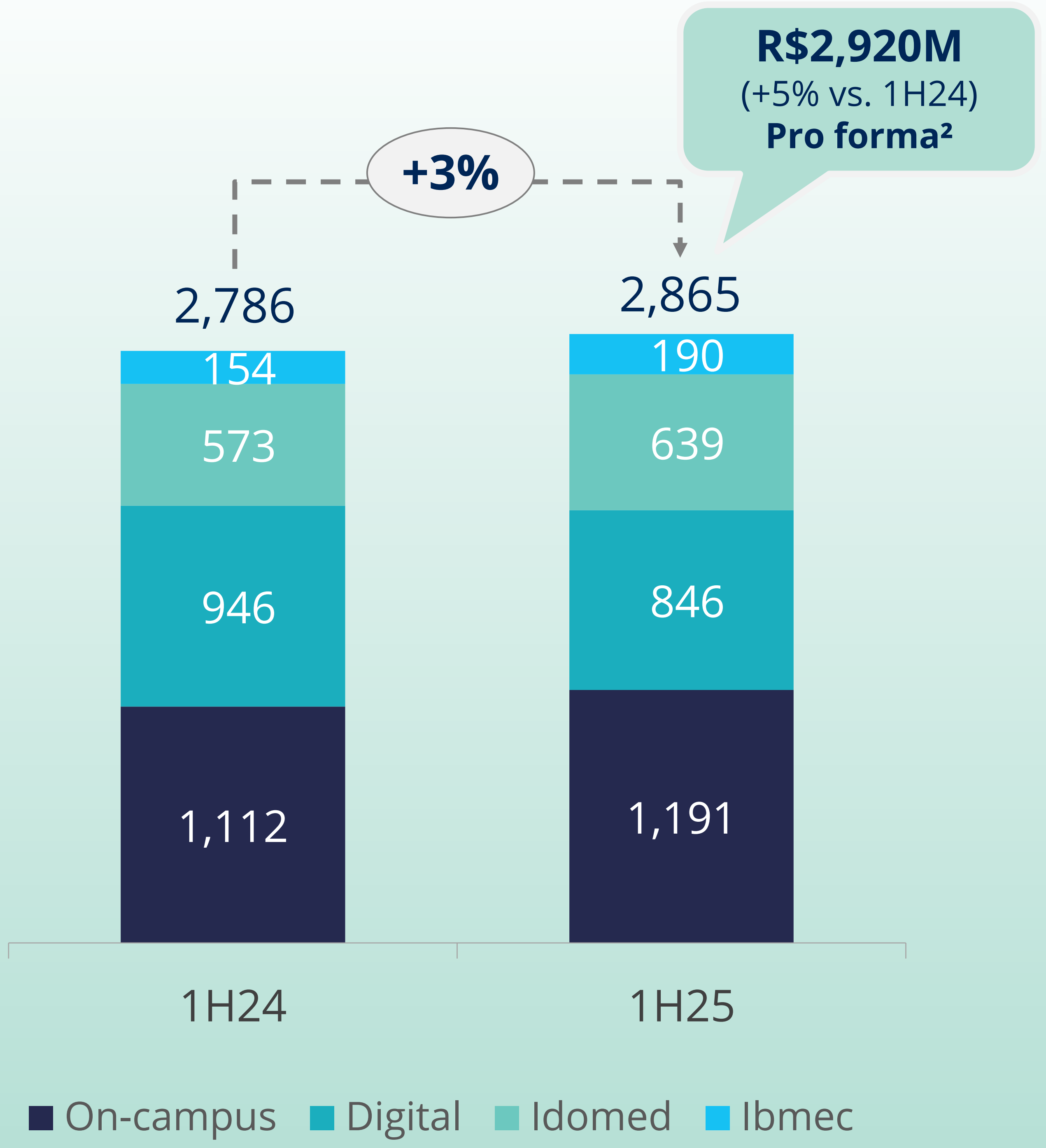


Net revenue | Top-line growth with improving revenue quality and favorable mix shift

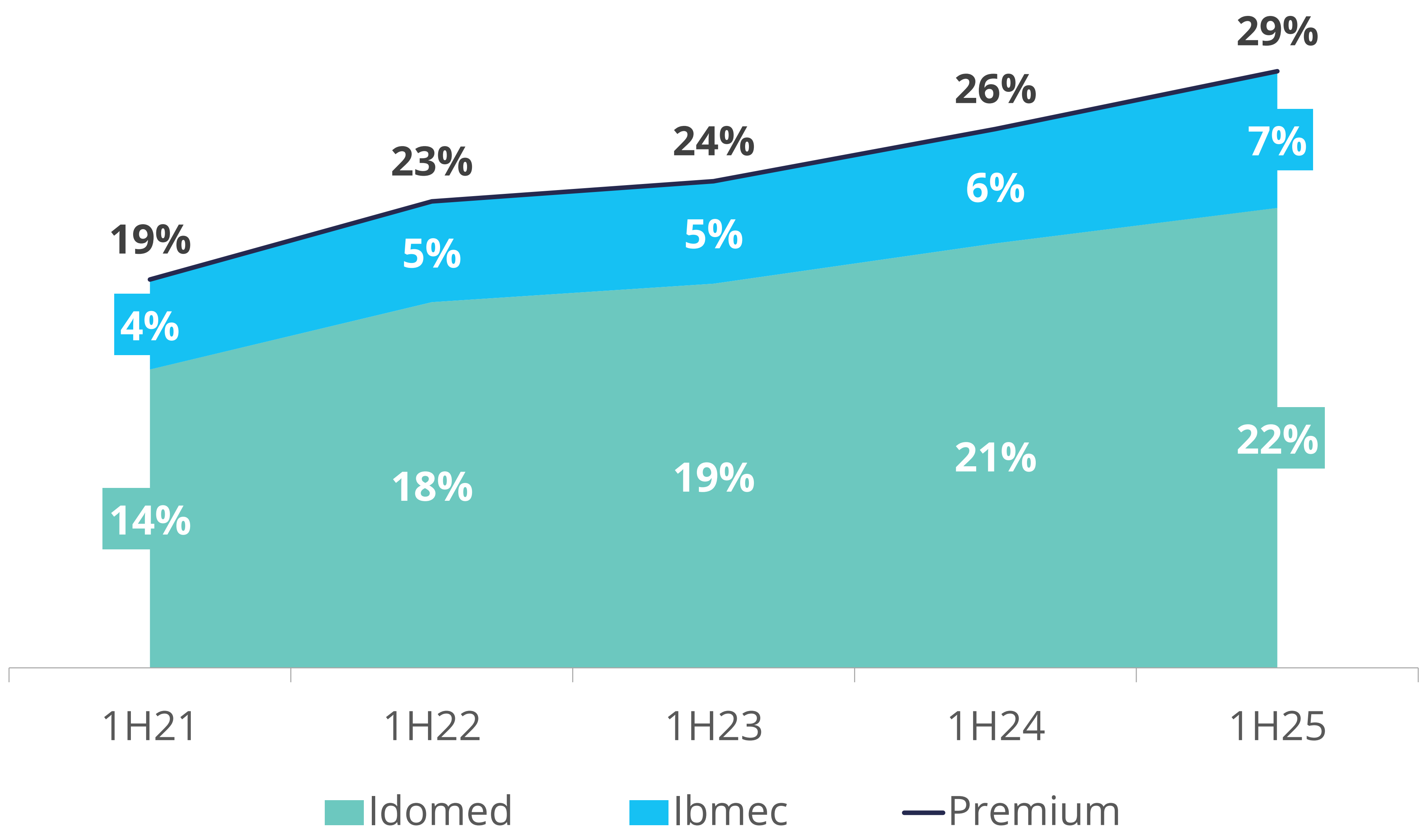
YDUQS 2Q25

The **Premium** segment stands out once again, **reaching the mark of 29% of the Company**'s NOR in 1H25.

Net revenue per BU¹
(R$M)



Evolution of Premium's participation in NOR
(% of NOR)

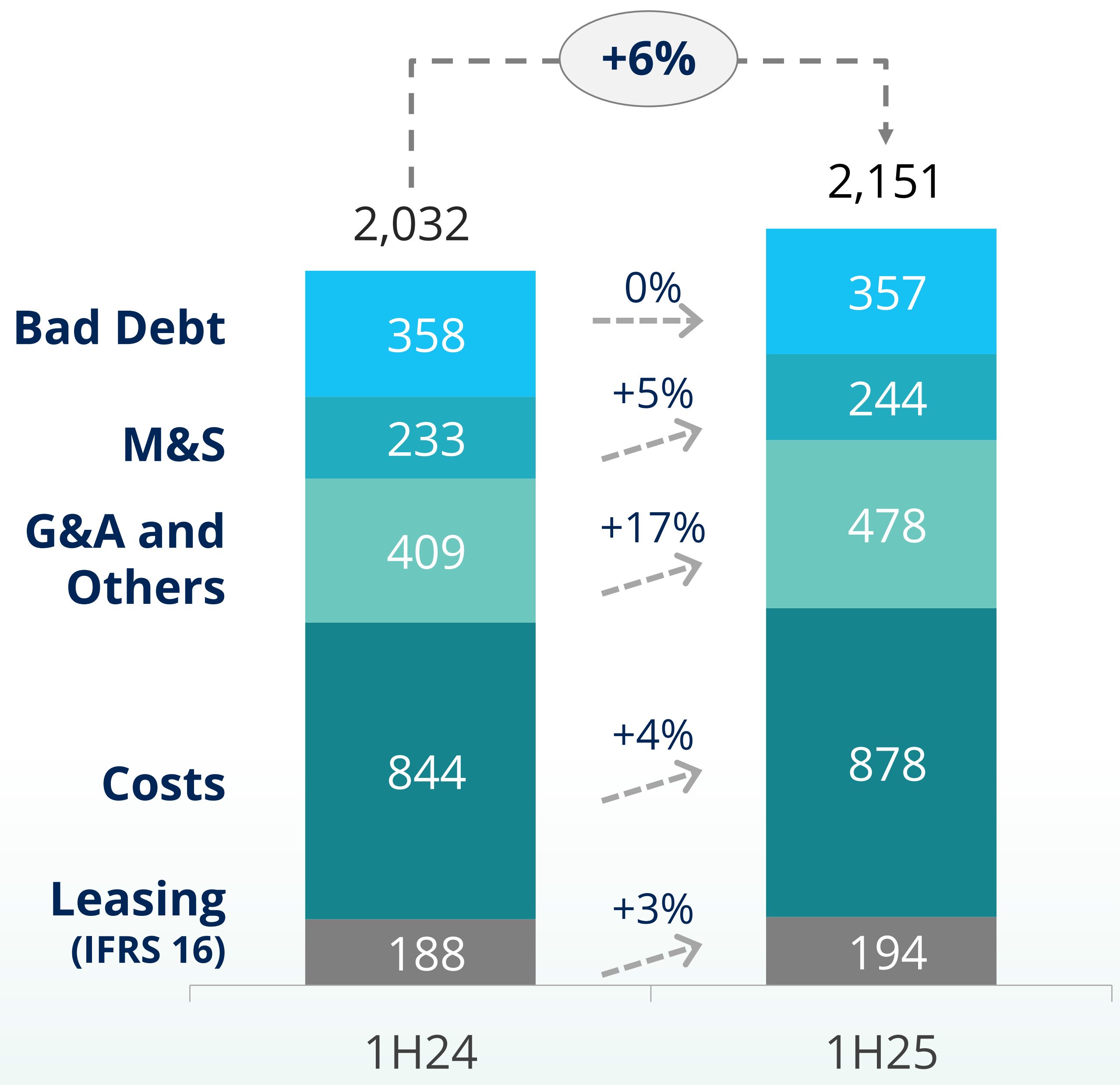


¹ Net revenue adjusted for non-recurring effects in 2Q24 in the amount of R$5.7M, referring to a month of tuition exemption for students from Rio Grande do Sul.
² Disregards the impact of R$55M of the exemption program for non-engaged freshmen, of which R$27M in 1Q25 and R$28M in 2Q25.

Costs and expenses | One-off effects with reversal trend expected in 2H

Breakdown of costs and expenses[1]

(R$M)



	2Q24	2Q25	Δ%	1H24	1H25	Δ%
% of the NOR	**75%**	**78%**	**+3.4 p.p.**	**73%**	**75%**	**+2.1 p.p.**
Bad Debt	14%	13%	**-0.6 p.p.**	13%	12%	**-0.4 p.p.**
M&S	6%	6%	**+0.4 p.p.**	8%	9%	**+0.2 p.p.**
G&A and Others	14%	18%	**+4.0 p.p.**	15%	17%	**+2.0 p.p.**
Costs	34%	34%	**-0.2 p.p.**	30%	31%	**+0.4 p.p.**
Leasing (IFRS 16)	7%	7%	**-0.1 p.p.**	7%	7%	**0.0 p.p.**

Main impacts "G&A and Others":

Contingencies: -1.5p.p. Still undergoing a restructuring cycle (2015-2022). In 2025, we already have a reduction in entries and average value.

Personnel : -1.7p.p . Impact of share price variation on long-term incentive program. No cash effect.

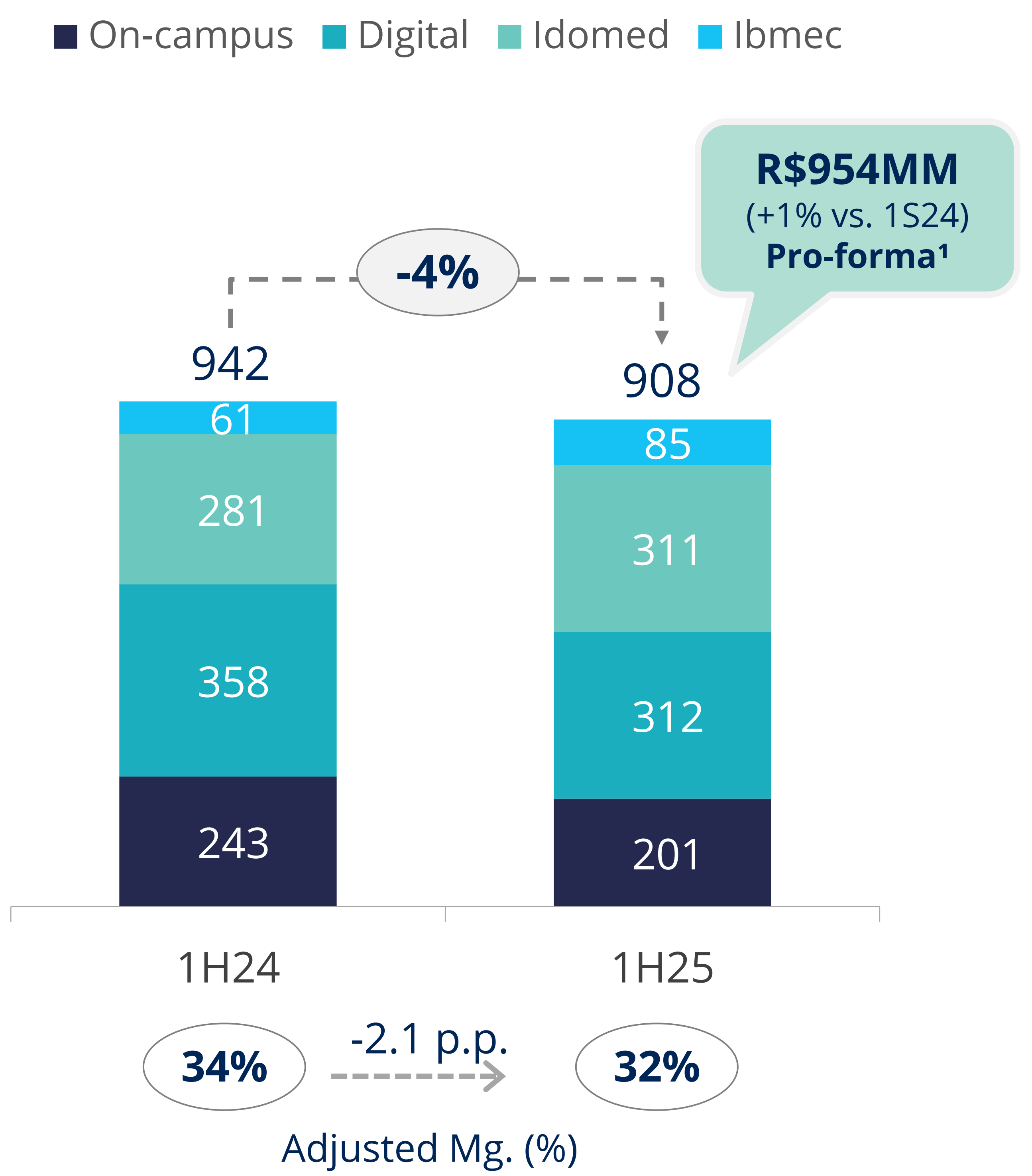
Other revenues: -0.8p.p. Termination of a lease agreement benefited 2Q24.

[1] Recurring costs and expenses (IFRS 16 and ex-D&A).

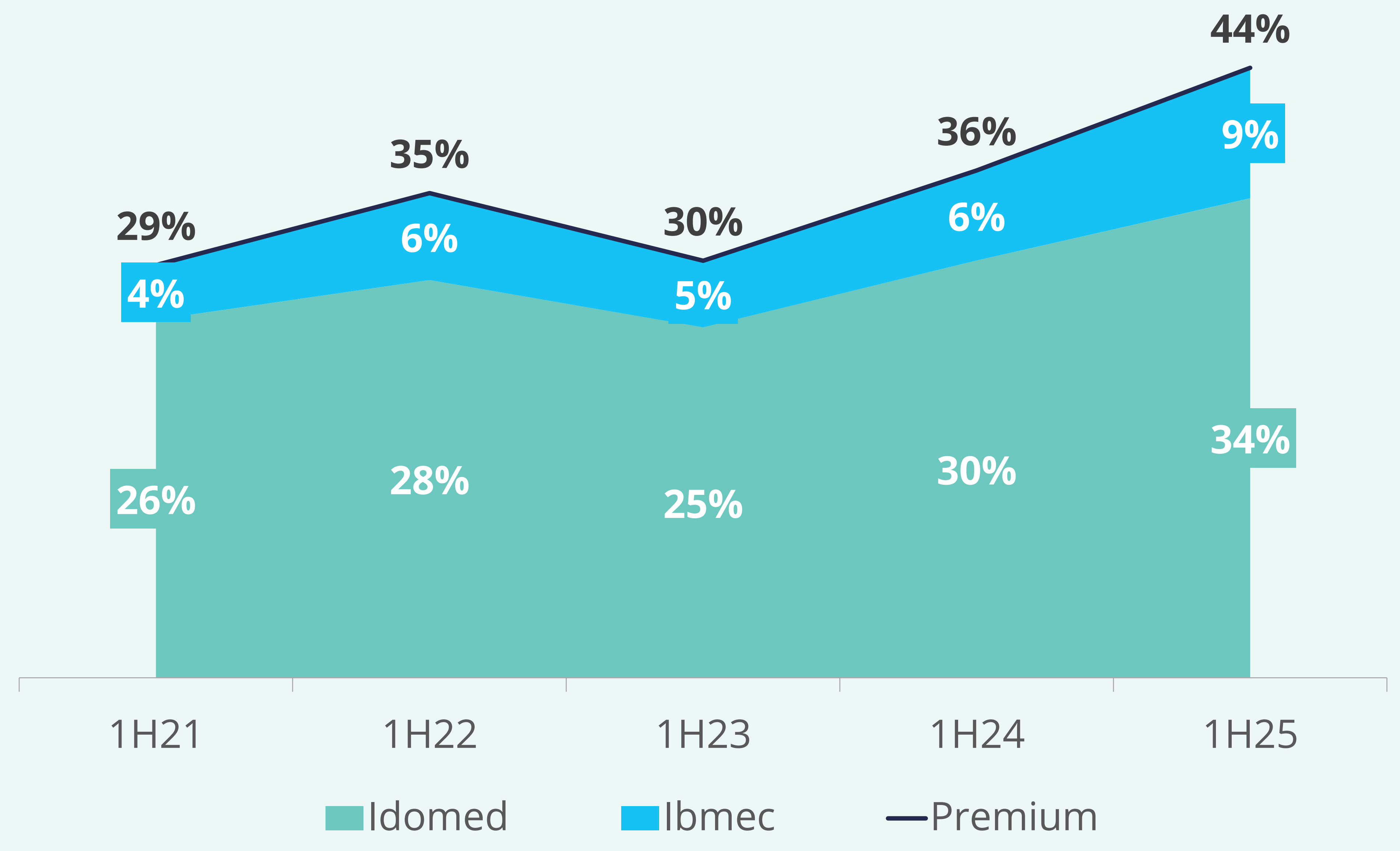
EBITDA | Reflecting revenue quality enhancement, with significant mix improvement

With consistent performance, the **Premium** segment advances, **accounting** for **44% of EBITDA** in 1H25 (+14 p.p. vs. 1H21).

Breakdown of Adjusted EBITDA
(R$M)



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



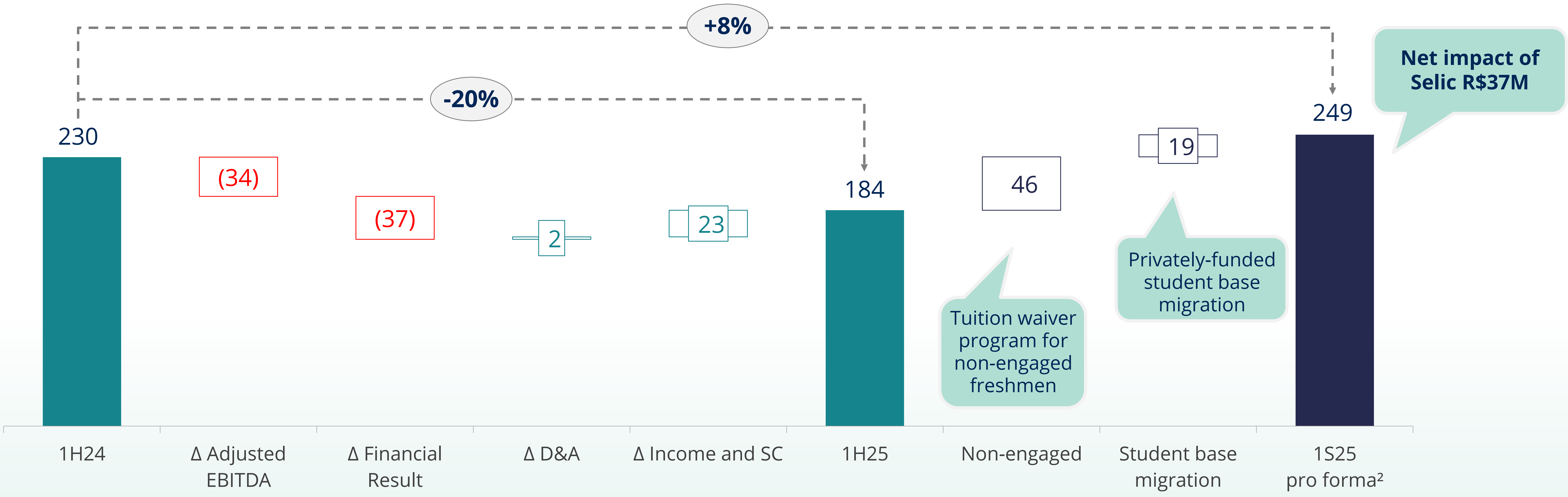
[1] Disregards the net impact of Bad Debt R$ 23M in 1Q25 and R$ 23M in 2Q25 of the program for non-engaged freshmen in 1H25.

Adjusted Net Income | We reiterate our Earnings Per Share guidance for 2025

YDUQS 2Q25

Breakdown of Adjusted Net Income[1]

(R$M)



2Q24 LTM	2Q25 LTM	2Q25² LTM
R$1.2	R$1.7	R$ 1.9

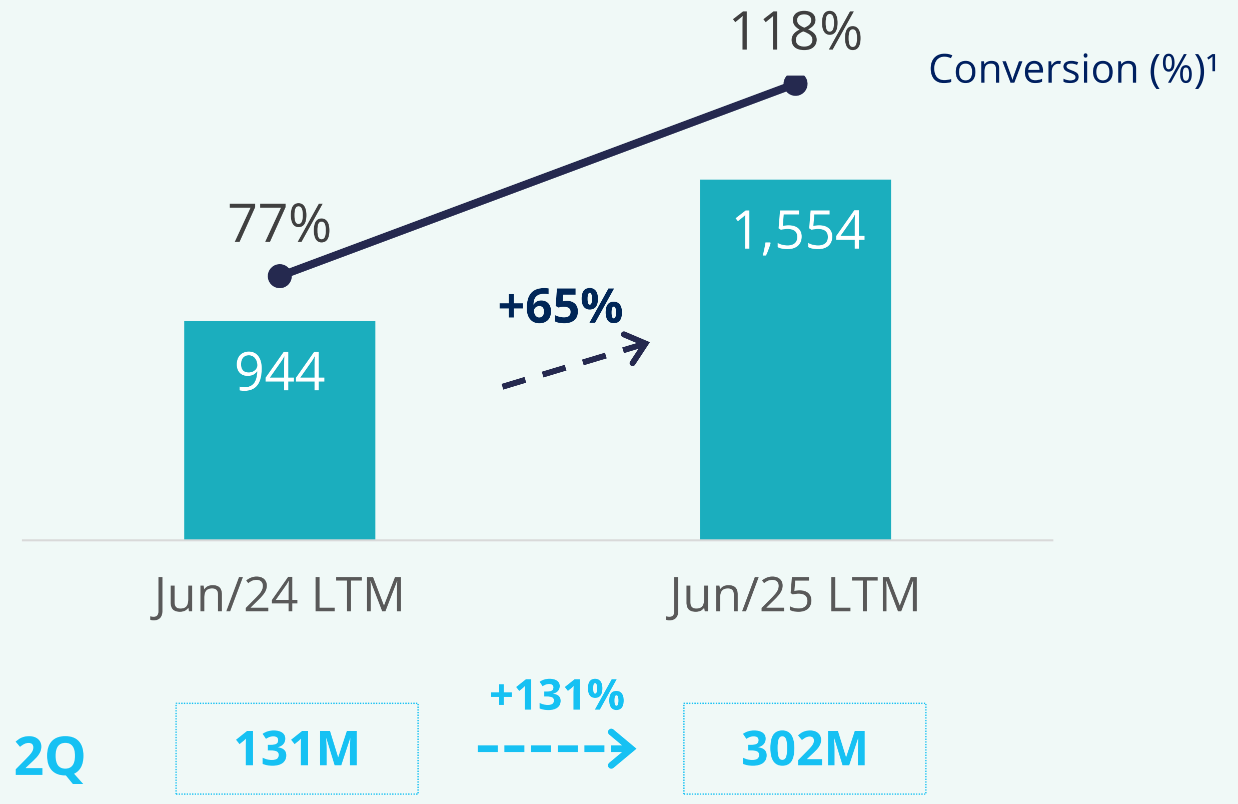
EPS (R$)

[1] Non-recurring effects impacting Net Income include: non-recurring effects impacting EBITDA and amortization of goodwill.
[2] Excludes the impact of the waiver program for non-engaged first-semester students on EBITDA (R$46M), and the impact of the migration of the financed student base (R$19M) on financial results.

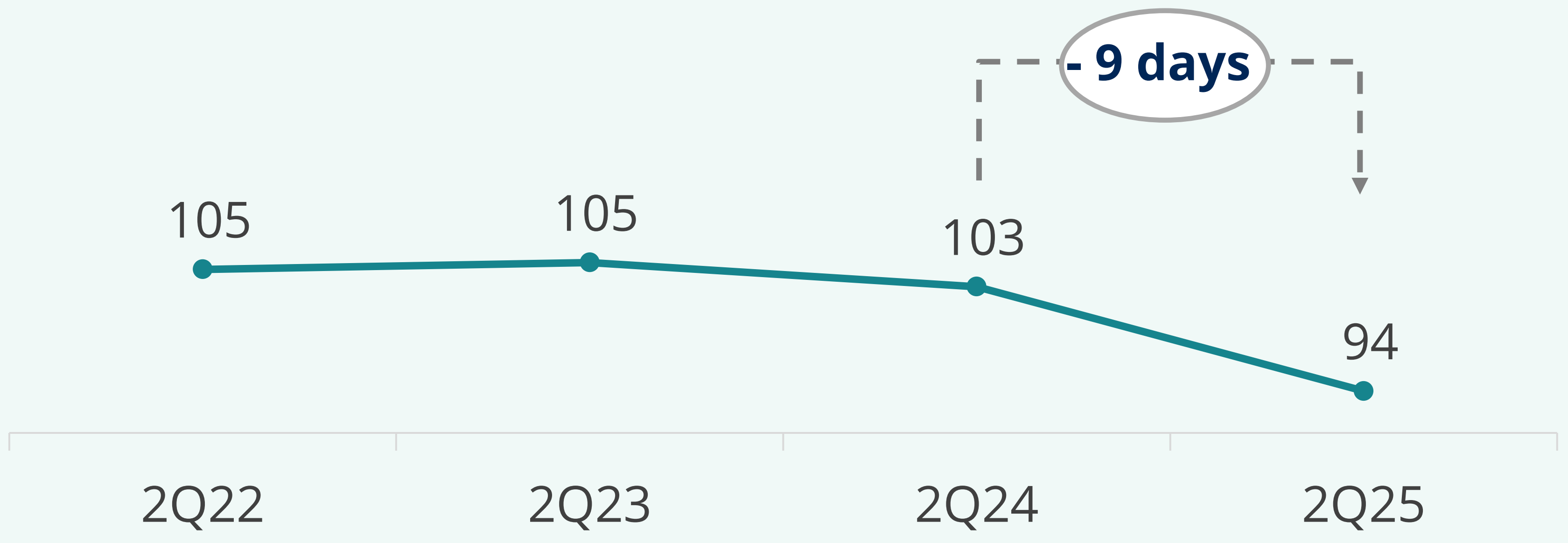
Cash generation | FCFE grows R$85M VS. 2Q24

YDUQS 2Q25

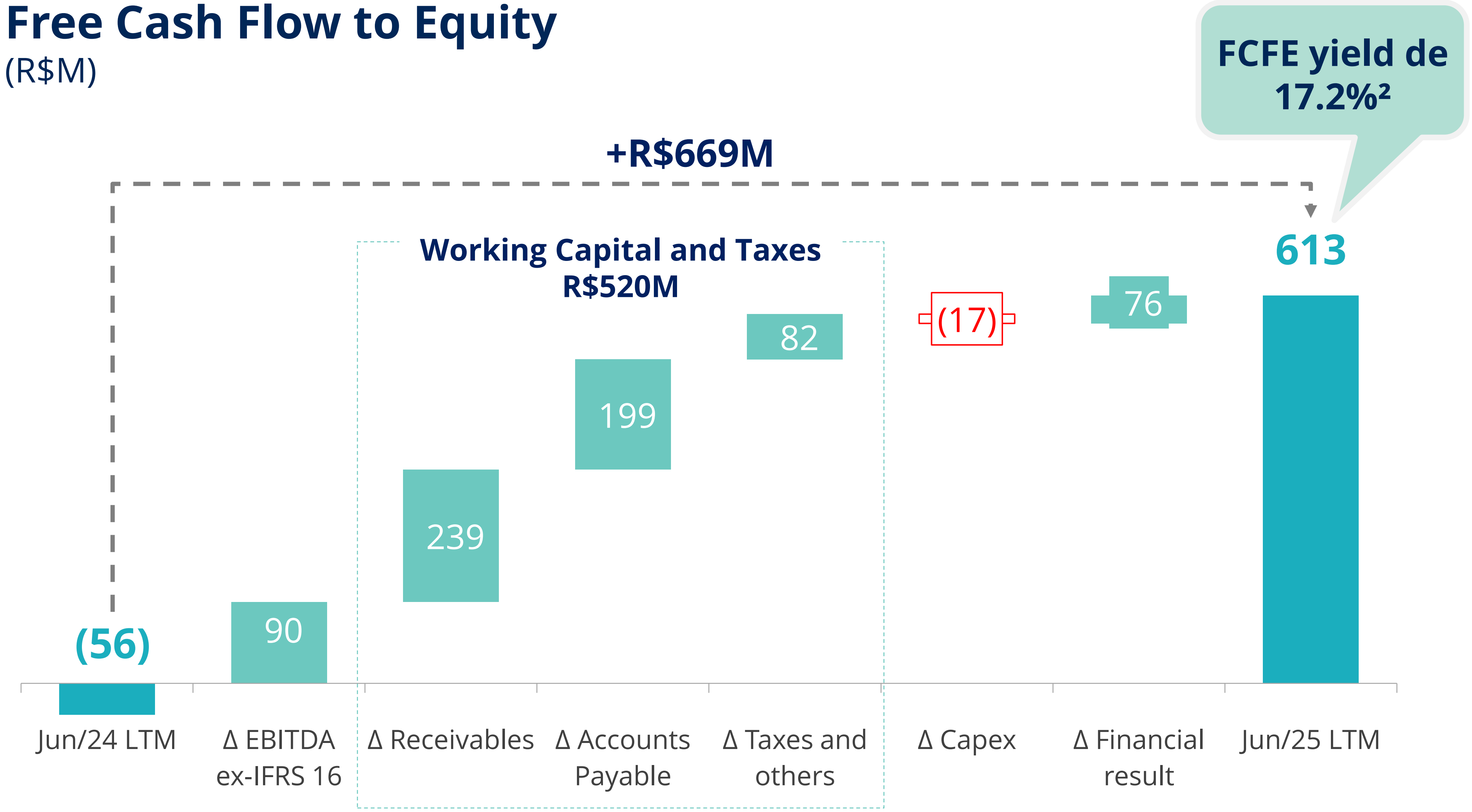
Operating Cash Flow
(R$M)



Days Sales Outstanding
DSO (# days)



Free Cash Flow to Equity
(R$M)



- **FCFE** grows **R$85M vs. 2Q24** and **R$251M vs. 1H24**.
- Improvements in the **collection process**, **reduction of DIS revenue penetration** and **privately-funded student base migration continue to favor receivables.**

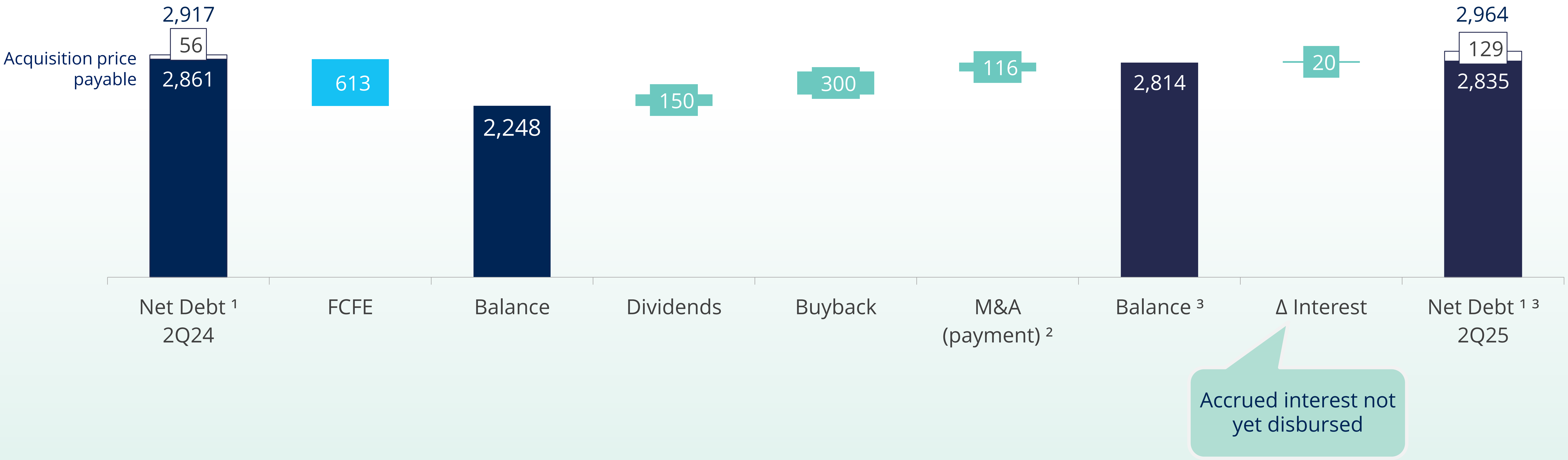
[1] Cash conversion: operating cash flow/EBITDA ex-IFRS 16.
[2] Calculated with share price as of the close of 07/08/25.
Note: LTM (*Last Twelve Months*), refers to the last twelve consecutive months prior to the date of 06/30.

Cash generation | FCFE of R$613M in the last twelve months

YDUQS 2Q25

FCFE recomposition - 12 months

(R$M)



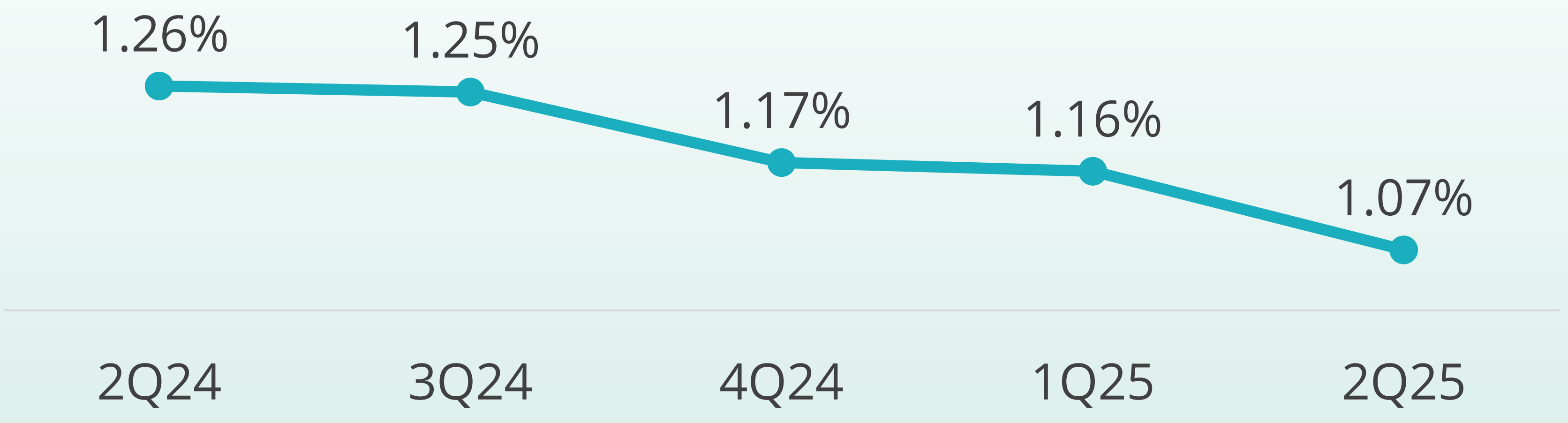
[1] Net debt excluding "Acquisition price payable" and "Leasing."
[2] With R$107M related to the payment of the first installment of Newton Paiva and Edufor. As communicated to the market on 5/28/24 and in the Material Fact of 12/9/24.
[3] Net debt, for comparative purposes of cash use, is excluding R$20M referring to bank interest accounted for and not yet disbursed.

Debt | Leverage reduction and term extension

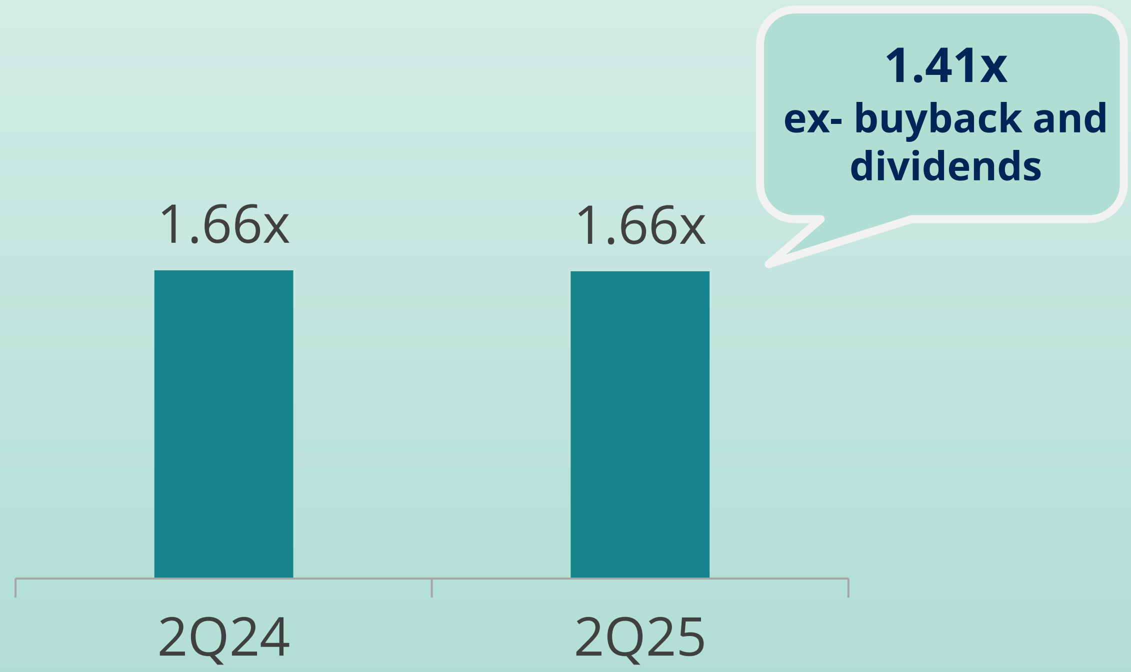
R$793M
Cash and cash equivalents

R$2,964M
Net Debt ex-IFRS 16

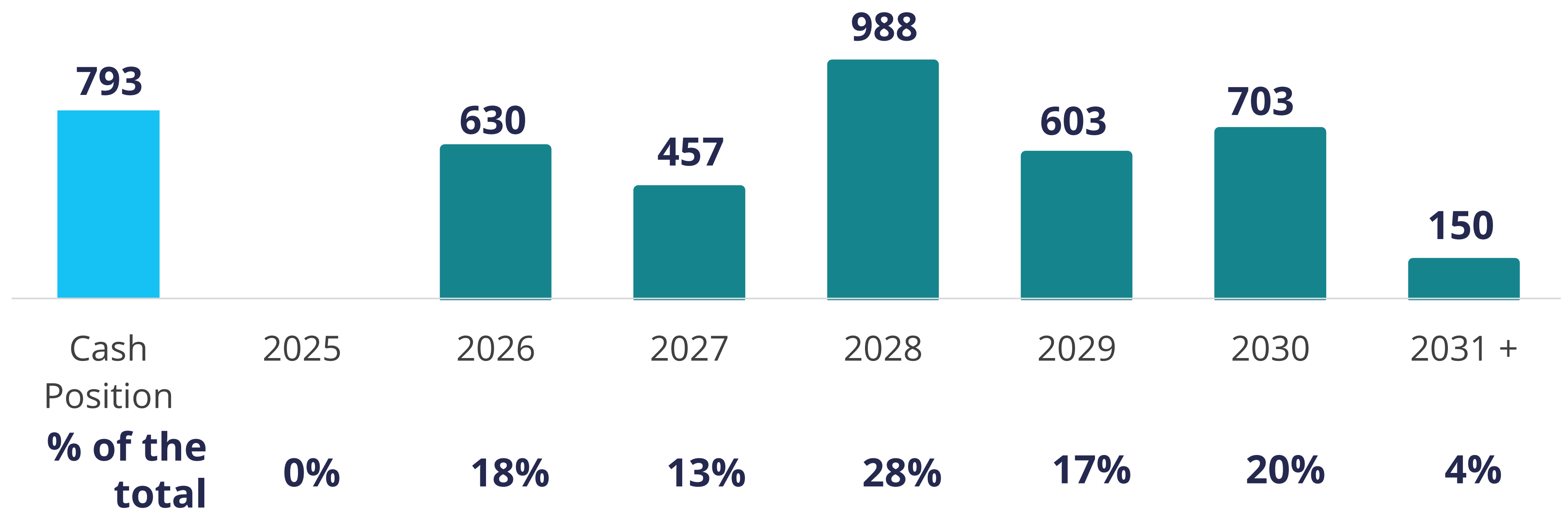
Debt spread
(CDI +)



Leverage[1]



Amortization schedule
(R$M; principal only)



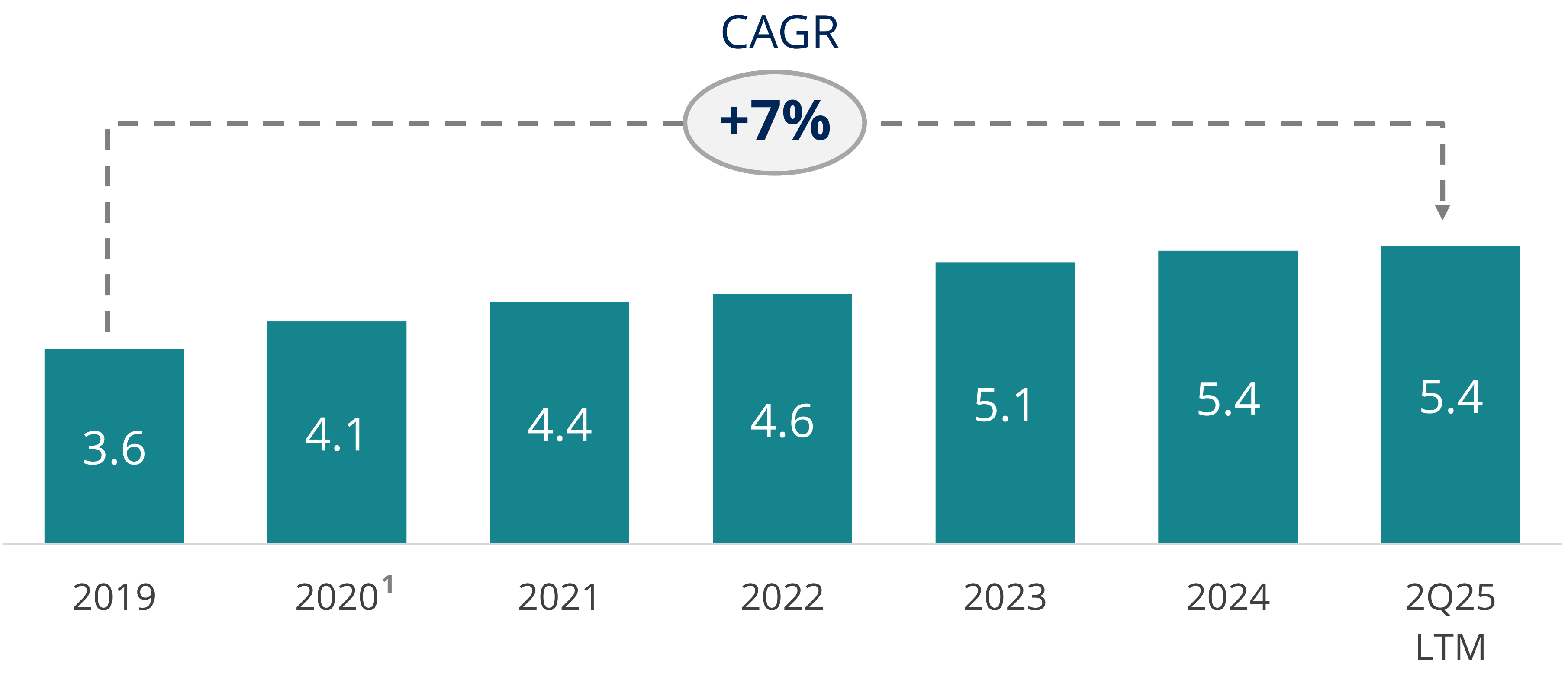
- **Extension of the 8th issue** of debentures (R$500M) in Jun/25, allowed the **average term to increase from 2.8 to 3.2 years.**
- Cash and cash equivalents **increased by 19.8% vs. 2Q24 (+R$131.2M)**.

[1] Net debt ex-IFRS 16 / Adjusted EBITDA (last 12 months, considering IFRS 16).

History of growth, margin and shareholder return

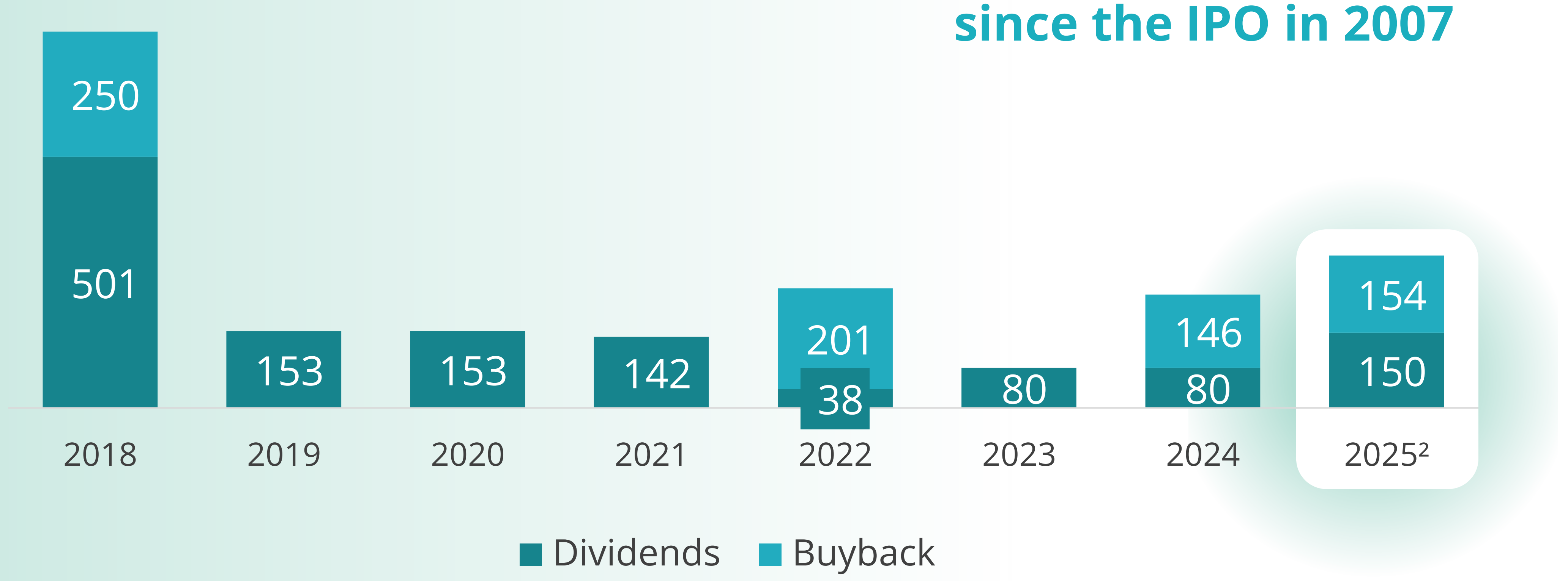
YDUQS 2Q25

Net Revenue
(R$ billion)

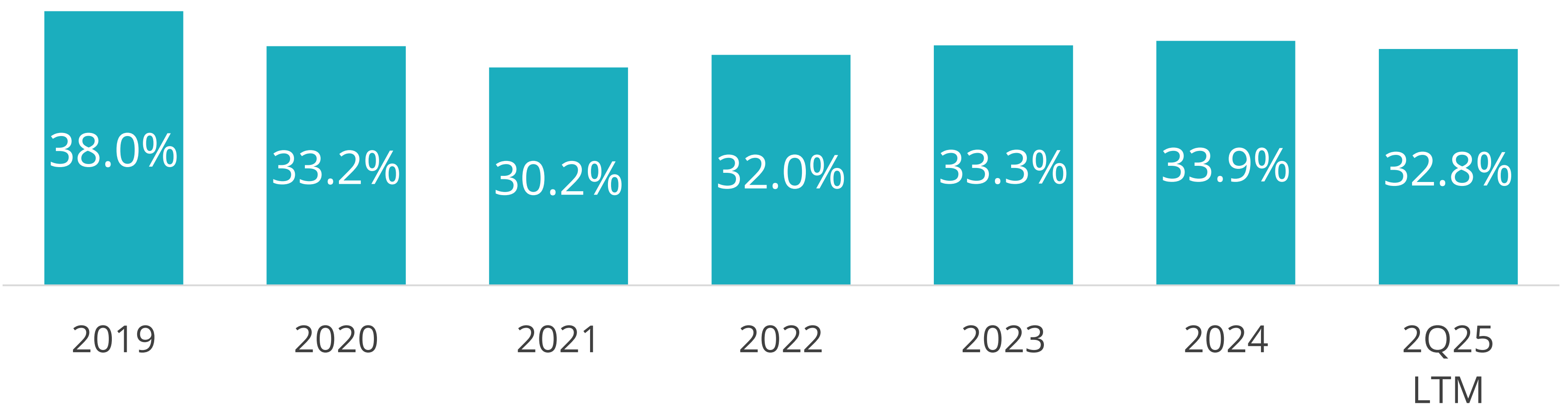


Dividends and Share Buyback[2] - Focus on shareholder return
(R$M)

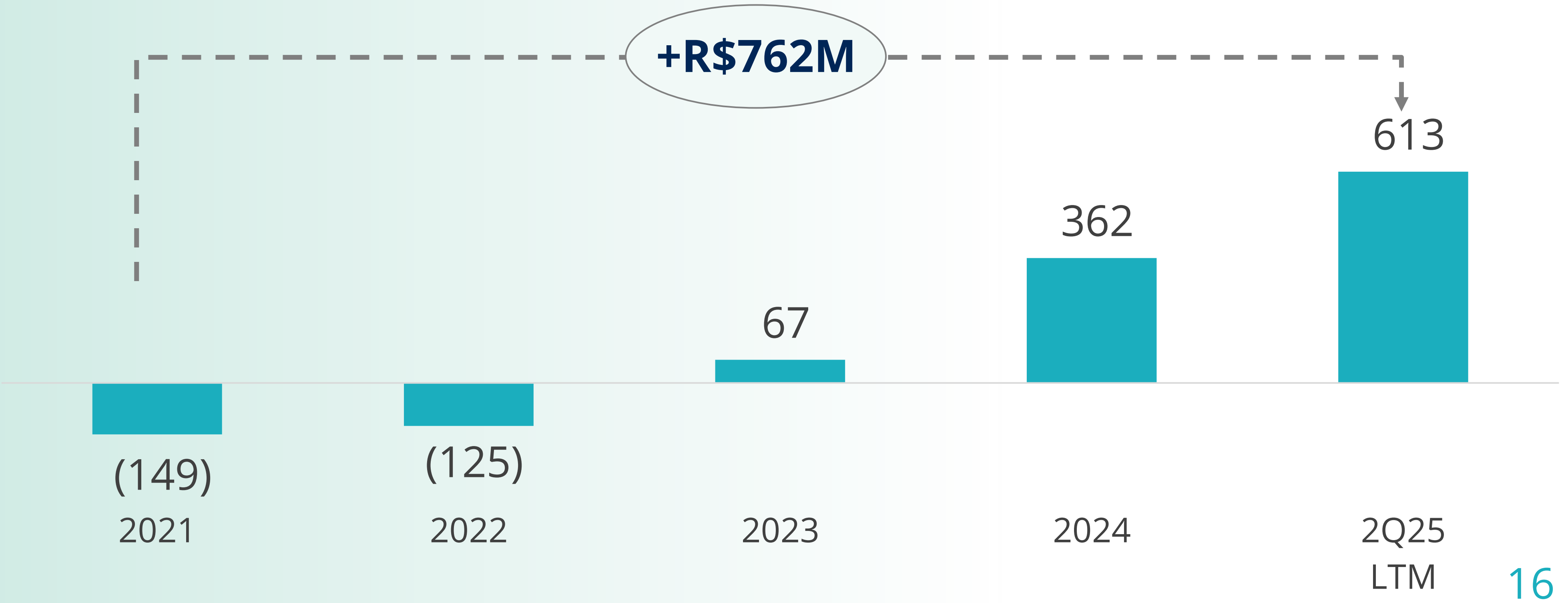
Dividend Payment in all years **since the IPO in 2007**



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 buybacks on a cash basis to date.
Note: LTM (Last Twelve Months), refers to the last twelve consecutive months prior to the date of 06/30.

Capital allocation | Another strategically aligned acquisition

YDUQS 2Q25

Unifametro

- **More than 8,000 students**, concentrated in the On-campus modality, **in Fortaleza**.
- Course portfolio with **high ticket**, concentrated on health **(Odontology, Veterinary Medicine and Nursing)**
- Institutional Concept **(IC)** 2024 = **5**
- **2.6x EV/EBITDA²** for 2027
- Earn out **Medicine**: Seats via Judicial Process and Mais Médicos III located in a **central region with strong demand**, high **synergy** and with **On-campus** allowing for higher margins. **Capex already achieved** for the entire course.

Newton Paiva

- Strong positioning in **Health and Law**
- **Odontology** with more than **20%** local **market share**¹
- Portfolio of courses with **high Ticket**
- **2.2x EV/EBITDA²** for 2025, in the acquisition

Edufor

- **+90%** of students in **Health and Law**
- **118** seats in **Medicine** already operational
- IES with **grades 4 and 5 from MEC**
- **4.1x EV/EBITDA²** for 2027, in the acquisition

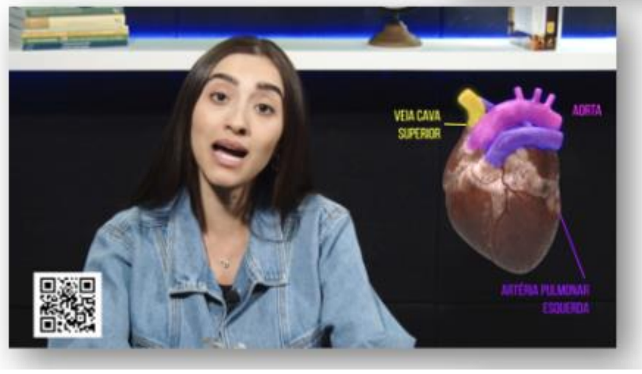
¹ Source: *INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira 2022.*
² EBITDA pre IFRS-16 .

Highlights | AI as a pillar of growth and value building

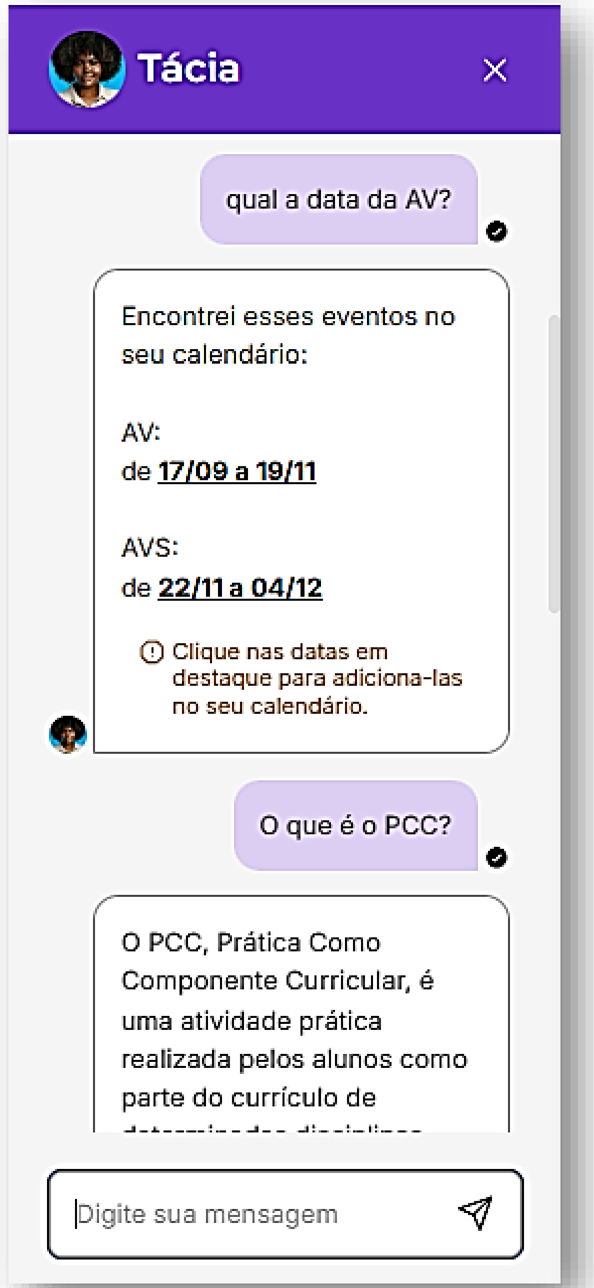
Learning

- Speed in developing customized / personalized content
- Higher productivity in audiovisual creation and editing

Simulators of activities and virtual laboratories



3D and augmented reality



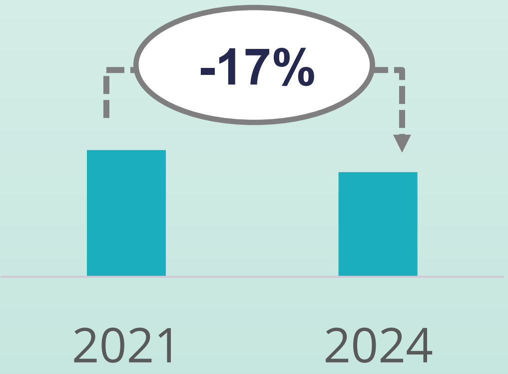
Student assistance

- **100%** digital assistance **using AI**
- **Autonomous collection agents** used at scale

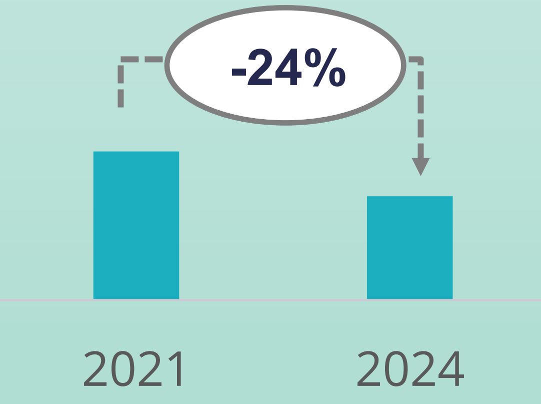
New product launches in record time

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.*

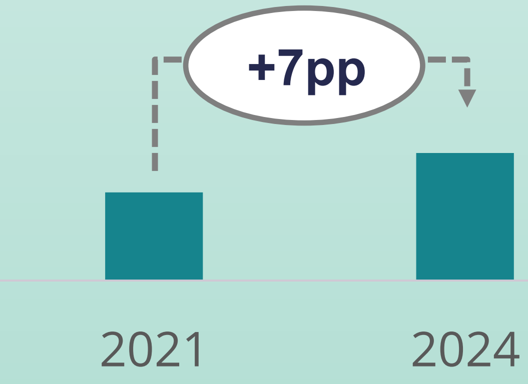
CAC Estácio



Production Costs



% Student Promotors



Martech and intake

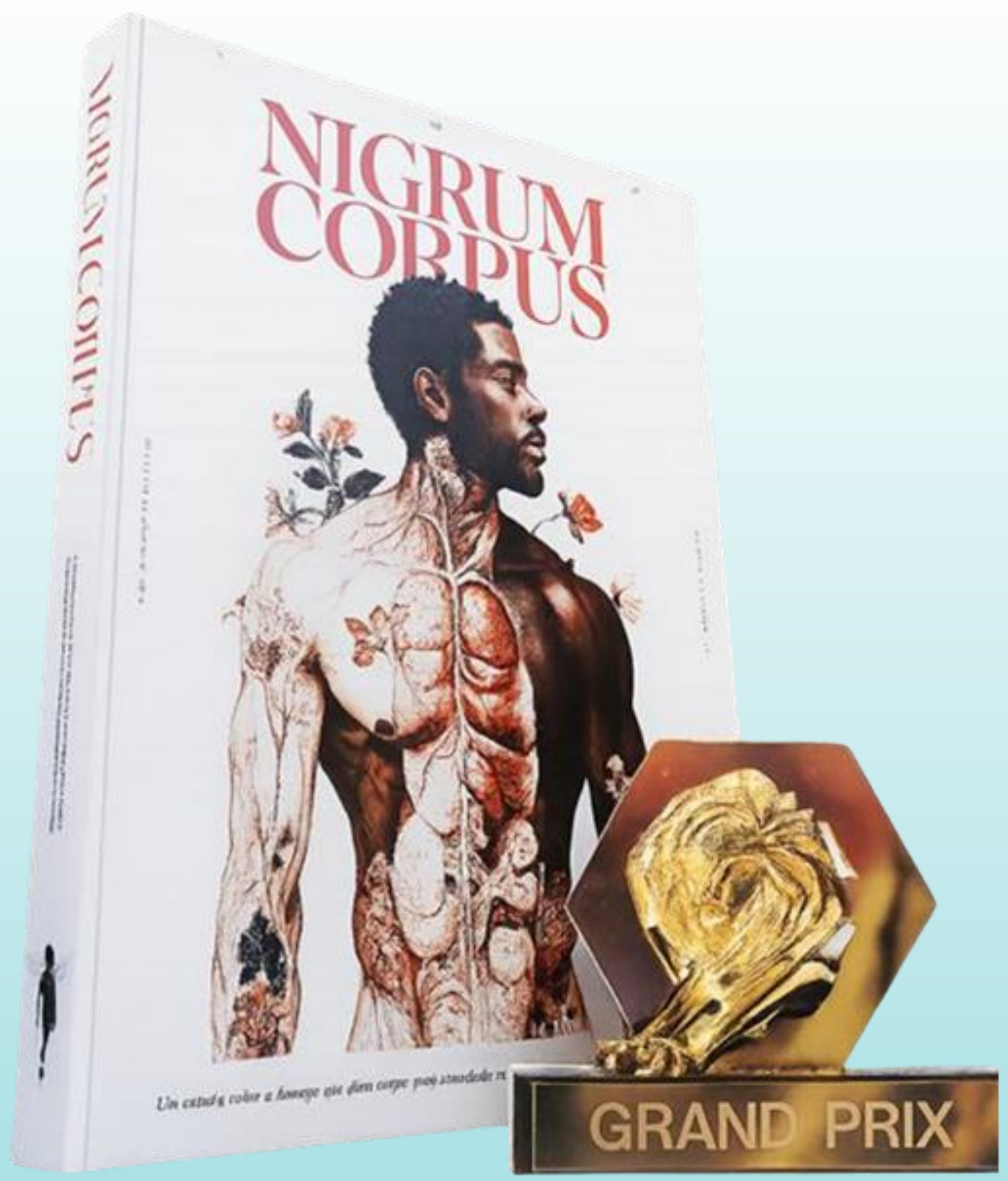
- Management of **audiences** and **media platforms**
- **Personalization** of **creative projects** and **content** based on **behavior** using GenAI

Employability

- **AI-based job matching** system

ESG | Public Commitments for Sustainable Development

YDUQS



Mediversity Program

Nigrum Corpus *Book*, an Idomed initiative in partnership with the Yduqs Institute, wins the Grand Prix of the Cannes Advertising Festival 2025, 2 Golden Lions and 1 Bronze Lion;

Find out more about the initiative and watch the short film using the QR code:

- **Climate strategy:**

Joining the NET Zero Ambition Commitment, an initiative of the UN Global Compact, aiming to neutralize the company's emissions by 2030;

- **Integrity program:**

Adherence to the **Brazil Pact for Business Integrity**, of the Office of the Comptroller General (CGU);

instituto YDUQS

Literacy and Alphabetization Program:

+25% of students in 2025, with classes serving students in situations of total or functional illiteracy.

Community actions:

+ 98 thousand items donated to communities - solidarity campaign records record collection.

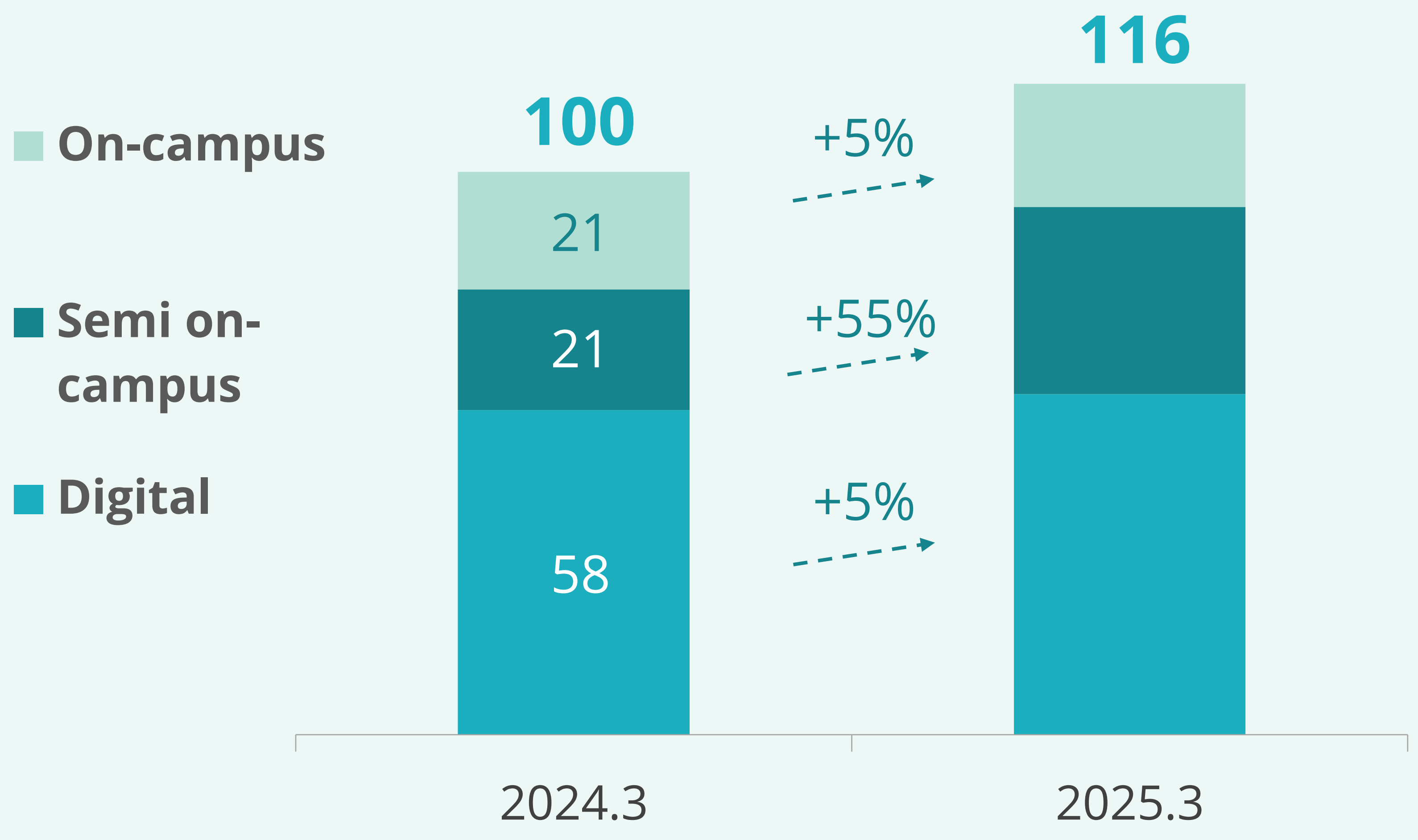
MSCI ESG RATINGS AA
Corporate ESG Performance Prime ISS ESG
Mulheres na Liderança
WOB
ICO2 B3 ISE B3 IGC B3

Agente da Transformação YDUQS
Carbon Free Brasil
Pacto Brasil pela Integridade Empresarial
instituto ethos
Women's Empowerment Principles
SIGA Latin America
Pacto Global Rede Brasil
Movimento Educa2030
Movimento Raça é Prioridade
Movimento Ambição Net Zero
Movimento Elas Lideram 2030

25.3 Intake preview | Student intake up 16%

YDUQS 2Q25

Intake cycle as of Aug. 10
Number of students (base 100)



- **More than 60% of intake cycle** already completed.
- **Semi On-campus expansion share,** following the offer of the modality in the hubs in 2H24.
- **Semi On-campus** with **a 2.2x higher ticket** compared to Digital Learning.

Note: Considers intake until 08/10/2025 compared to the same period in 2024.
Note: It does not consider the Premium segment intake cycles.

2nd semester levers for delivery of EPS *guidance*

Intake and retention: 25.3 intake performance and healthy student base – with better retention levels, drive more robust revenue expansion in the 2nd semester compared to 1H25 growth.

Bad Debt: Exemption program for collection of non-engaged freshmen, reduction of DIS revenue penetration and greater penetration of the Premium segment, reduce bad debt significantly compared to the previous year.

Contingencies: Favorable comparative basis in 2H24 and concentration of payments in 2Q25 lead to a reduction in the line in 2H25 compared to the previous year.

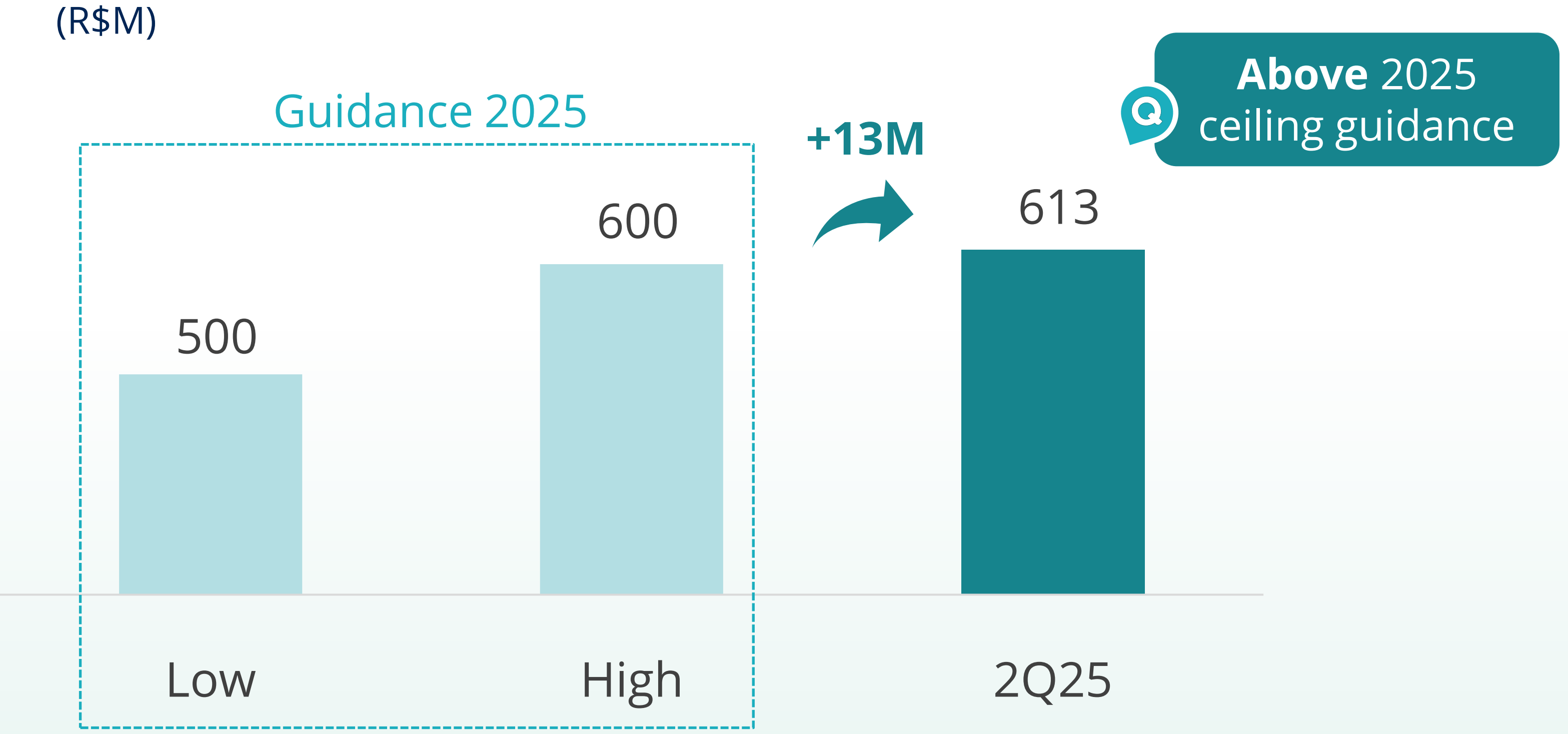
G&A: Internal efforts focused on expense control take G&A to 2024 levels in 2H25.

Final considerations

YDUQS 2Q25

The **strong cash generation of** the last 12 months, **above the 2025 *guidance* ceiling**, reinforces YDUQS 'strategy focused on **shareholder returns.** The Company remains confident in a second half of positive results and **reinforces its commitment to delivering *guidance***.

FCFE – 12 months
(R$M)



We reiterate the FCFE guidance for 2025.

- **Guidance:** Confident in the levers presented for the second half, which should offset the performance in 1H25, the Company reiterates the EPS guidance for 2025.
- **New Regulatory Framework** formalizes the semi On-campus segment and reduces distance learning regulatory risks - a scenario of greater predictability and operational continuity.
- **Intake** in the second semester, presenting 25.3 up 16% year-on-year, the best second-half performance since 2023.
- **Renewal** at high levels, the result of investment aimed at improving the quality of the student experience.
- ***Mais Médicos III*:** With a track record of excellent use of the seats offered through the *Mais Médicos* ("More Doctors") Program, the Company remains optimistic about the result of the next stage of MMIII, which should be disclosed in Oct 2025.

YDUQS

IR Contact

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br