



YDUQS

APRESENTAÇÃO CORPORATIVA

Maio de 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

ISEB3

IGC B3

ICO2 B3

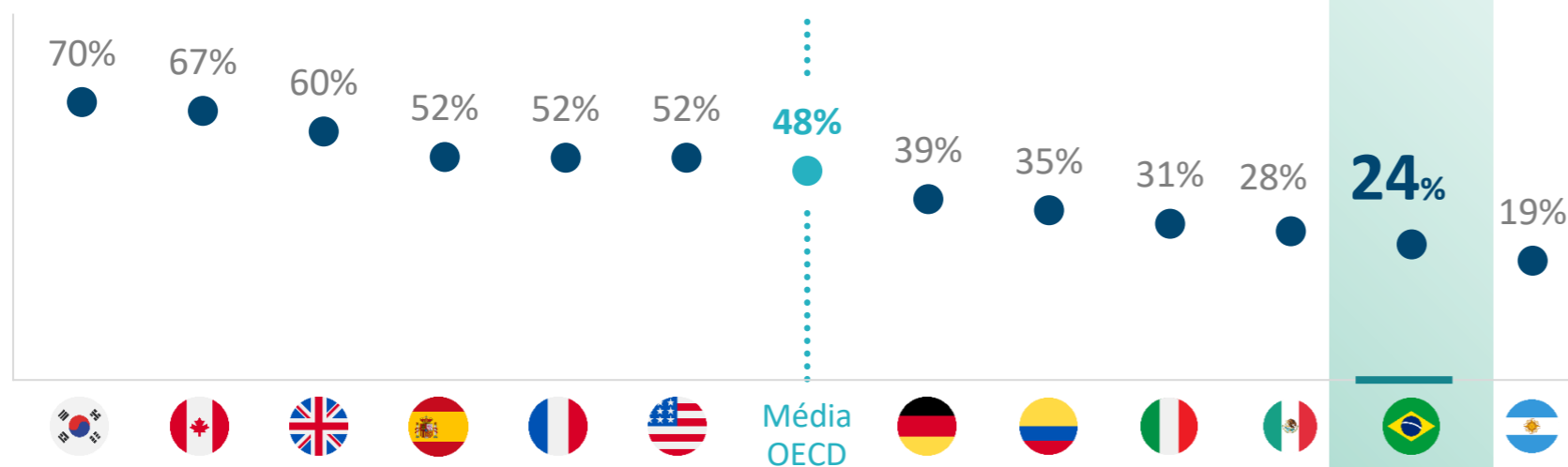


Dinâmica do Setor de Educação

O Ensino Superior no Brasil ainda atinge uma parcela reduzida da população em comparação com outros países

O ensino superior no Brasil ainda tem uma penetração baixa quando comparado a outros países do mundo...

Percentual da população com Ensino Superior
(Em 2023 | Entre 25-34 anos)



Um mercado bastante pulverizado, com mais de **2 mil instituições de ensino**



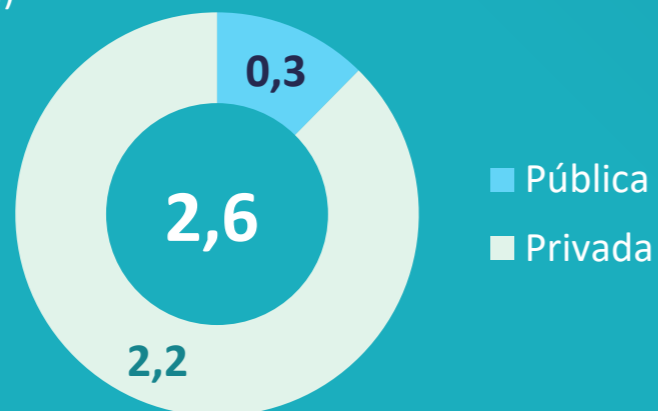
Quase 80% dos alunos no setor privado,

oferta estável no setor público

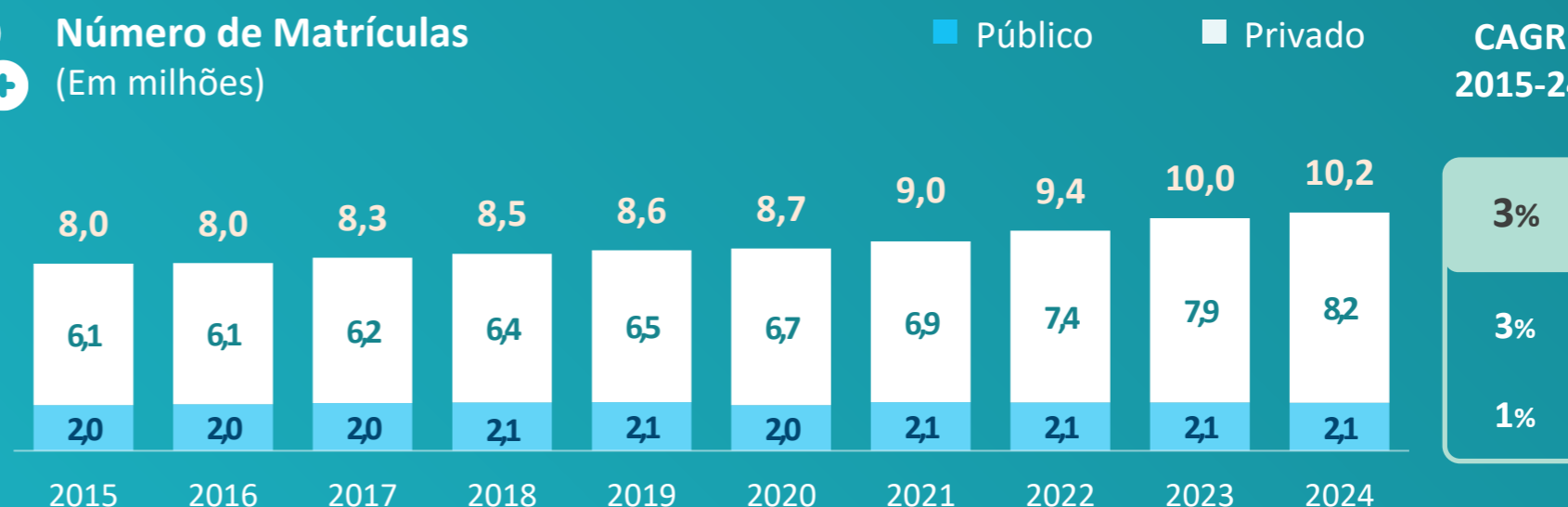
...e o Ensino Superior Privado está preparado para absorver essa demanda



Número de IES em 2024
(Em mil)



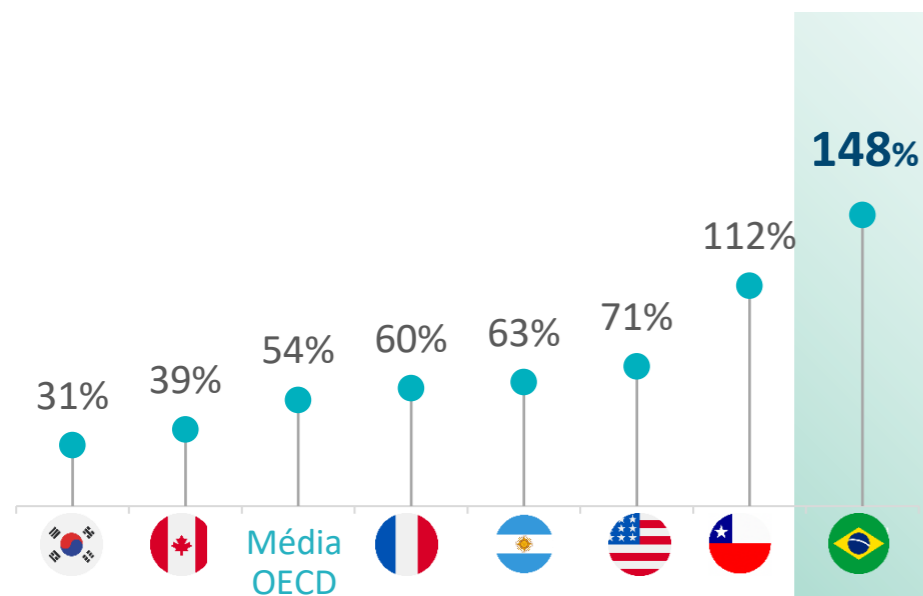
Número de Matrículas
(Em milhões)



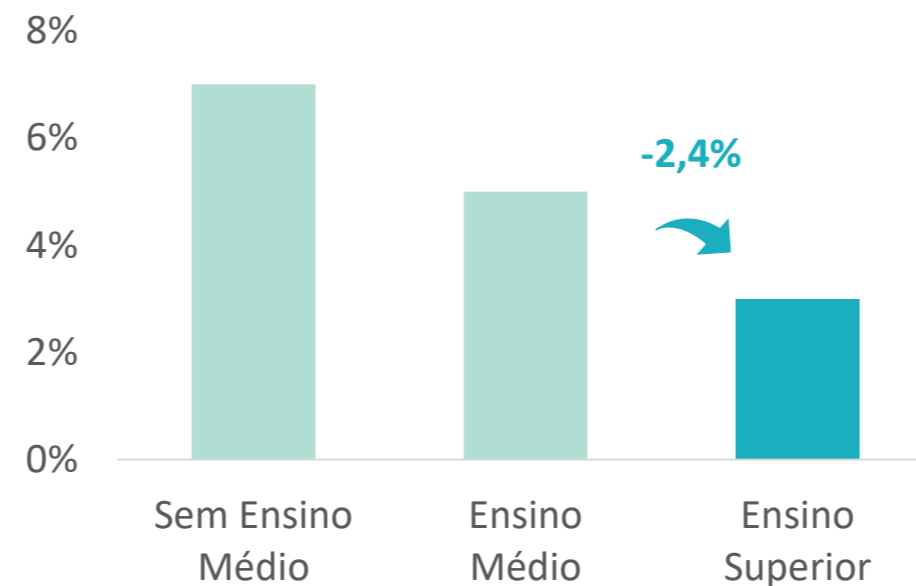
Q Dinâmica do Setor de Educação

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

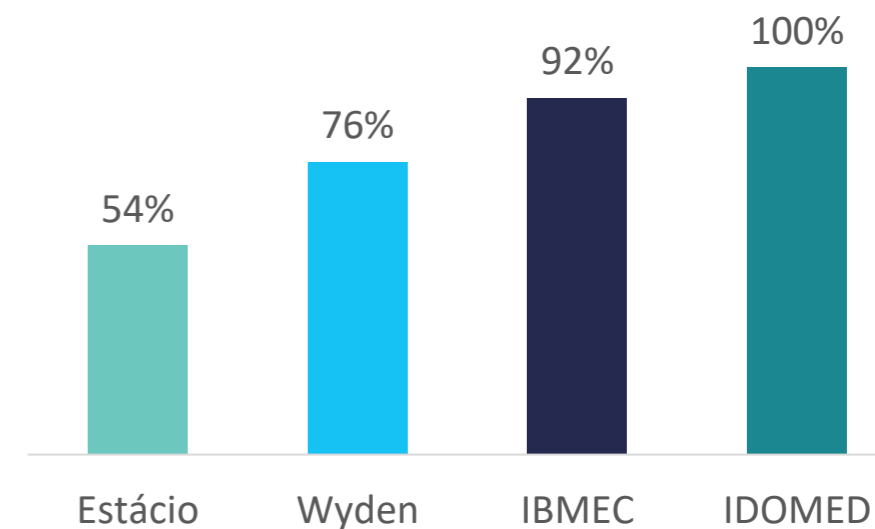
Crescimento da média salarial – OCDE
(%, Ensino Superior vs. Ensino Médio - 2023)



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



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

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.



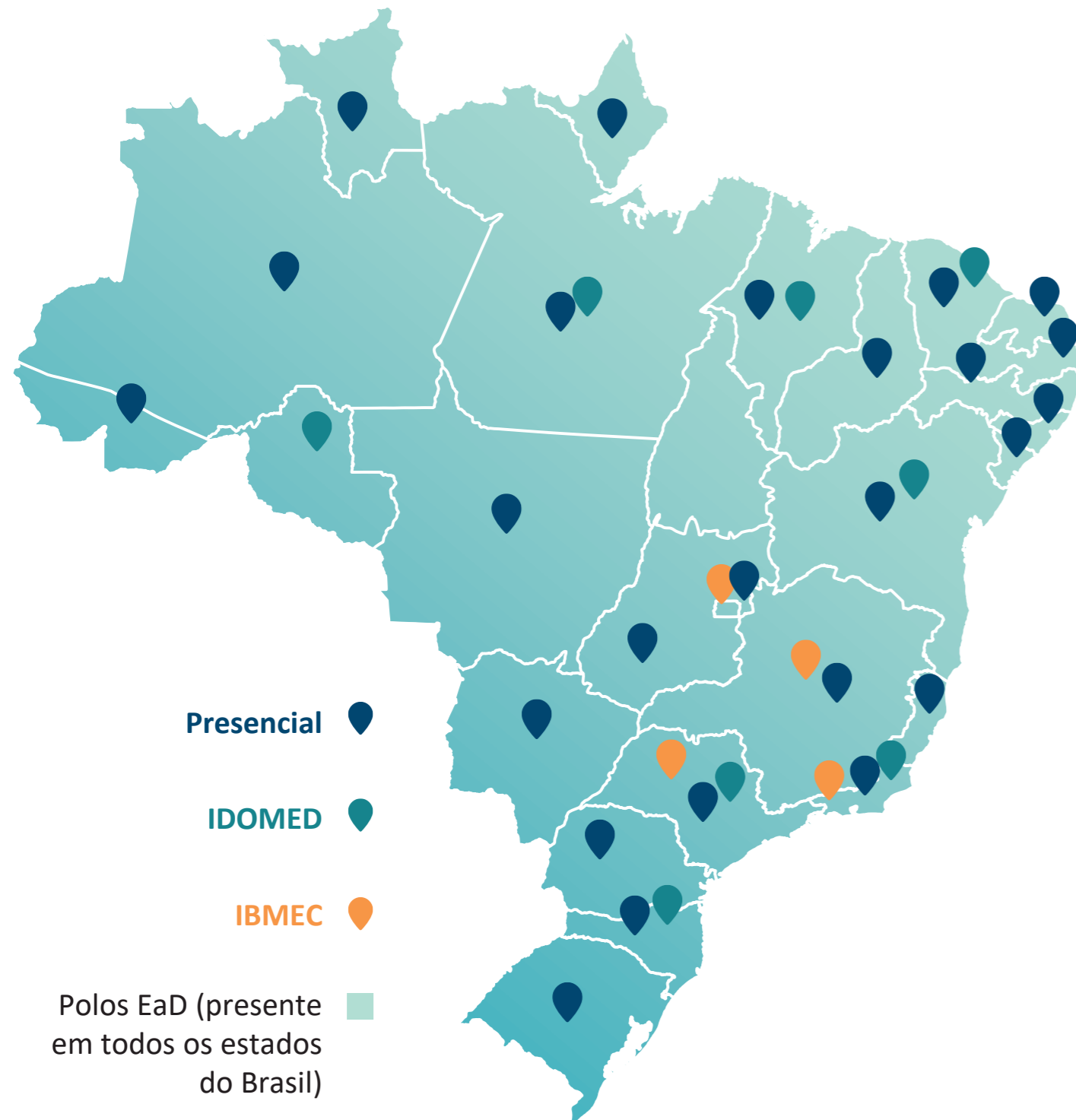
Nosso propósito
Educar para Transformar



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



Estácio & Wyden

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




Ibmec

Ibmec

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

Classes A/B de escolas privadas

11%



Idomed

Idomed

19 escolas de medicina e mais de 2.000 vagas anuais

Classes A/B de escolas privadas

38%

Oferecendo produtos para as mais diversas rotinas e com uma grande faixa de preços pensando no ciclo da vida dos alunos:

| | | | | | | | |
|---------------|---------------------------------|--------|---------|---------|---------|----------|--------|
| Não regulado | Cursos Livres | R\$39 | R\$349 | R\$499 | R\$1.1K | R\$1,5K | |
| Graduação | EaD, Semipresencial, Presencial | R\$129 | | R\$2,0K | R\$6,2K | R\$10,4k | R\$15K |
| Pós graduação | EaD, Lives, Presencial | R\$200 | R\$1,1K | R\$1K | R\$4K | R\$5,5K | |

Estácio + wyden
Ibmec
IDOMED

Graduação e Pós graduação



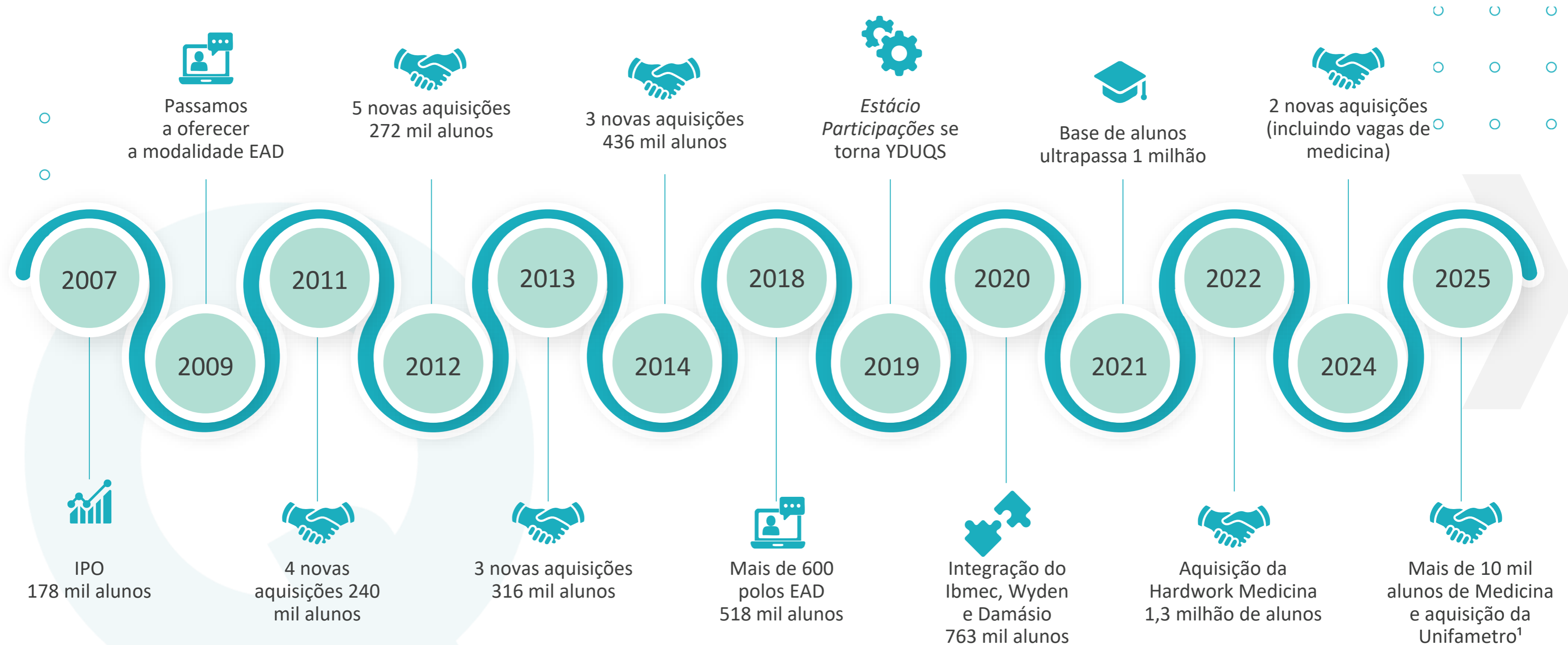
Outros negócios



¹Considera EBITDA Ajustado 1T26.

Linha do tempo

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



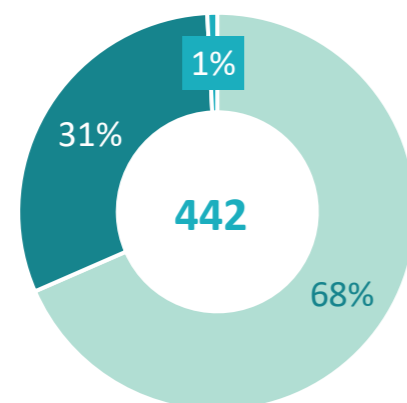
¹ Aquisição da Unifametro aprovada no dia 23/01/26 pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Evolução do Nosso Negócio

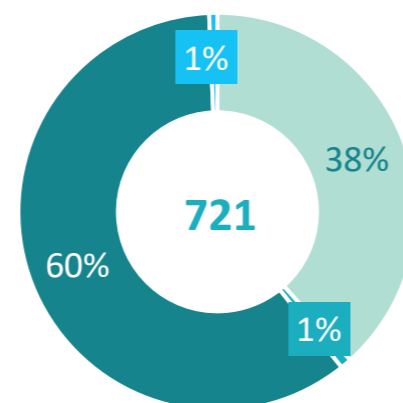
Construída para crescer e durar: evoluindo entre ciclos de mercado, mudanças regulatórias e transformações sociais.

Base de alunos de graduação (# mil)

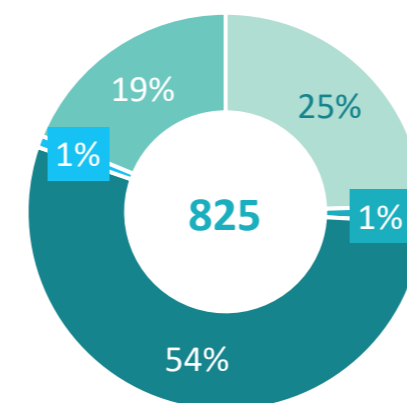
- Presencial
- Digital
- IDOMED
- IBMEC
- Semipresencial



2018



2021



1T26

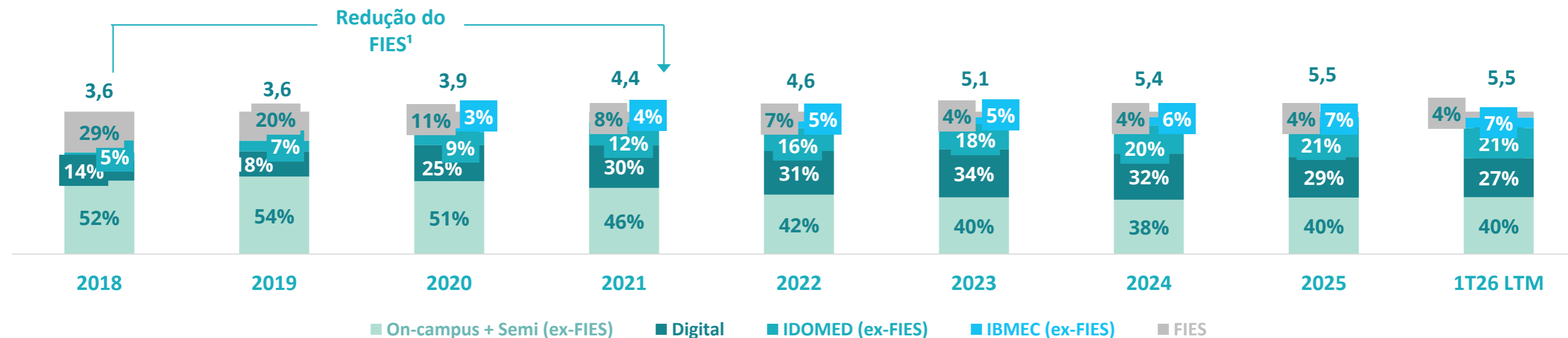


A aquisição do IBMEC, aliada à ampliação das vagas em Medicina, consolidou o robusto crescimento do segmento Premium.



Crescimento alcançado em diferentes cenários e modalidades

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



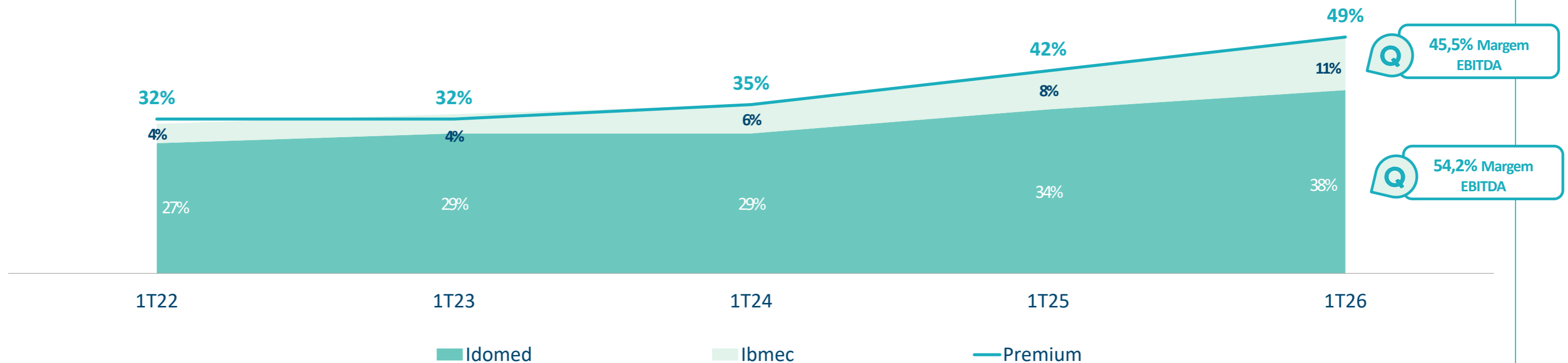
¹ FIES: Fundo de Financiamento Estudantil, financiado pelo governo.

Evolução do Nosso Negócio

Crescimento por meio de diversificação estratégica.

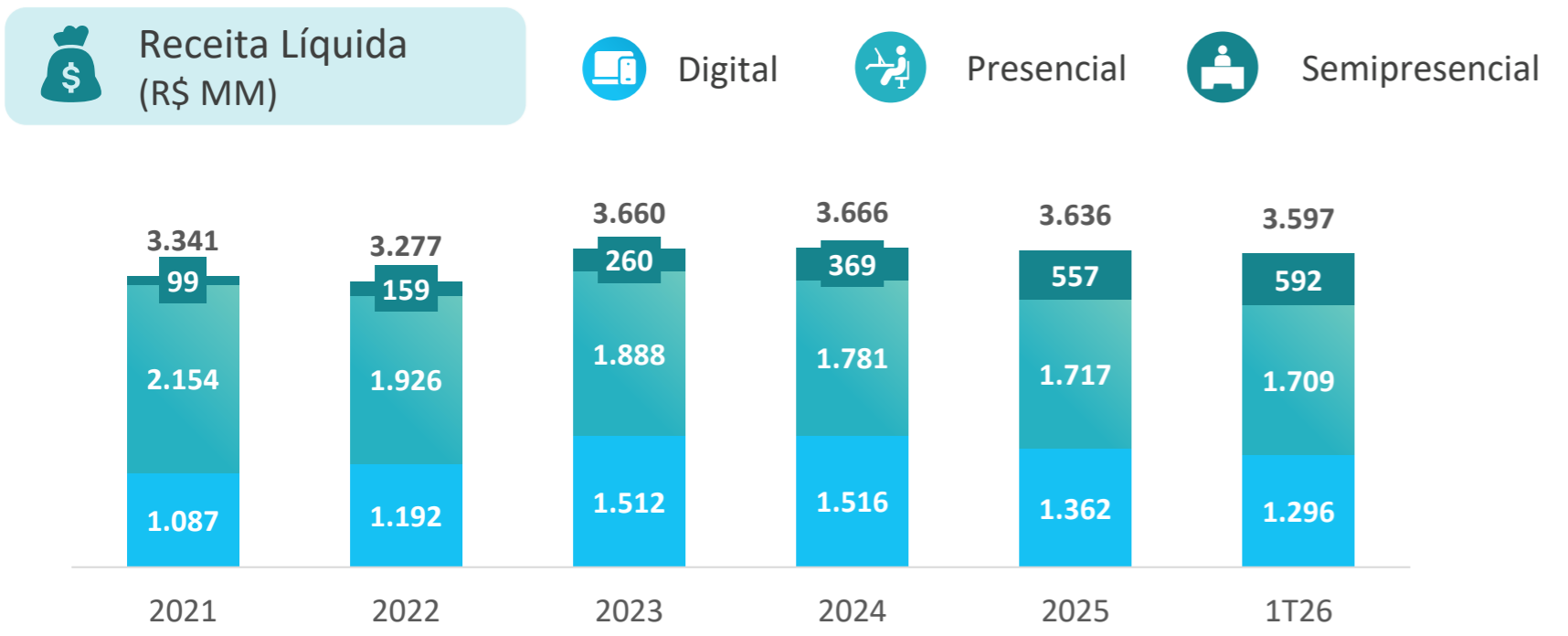
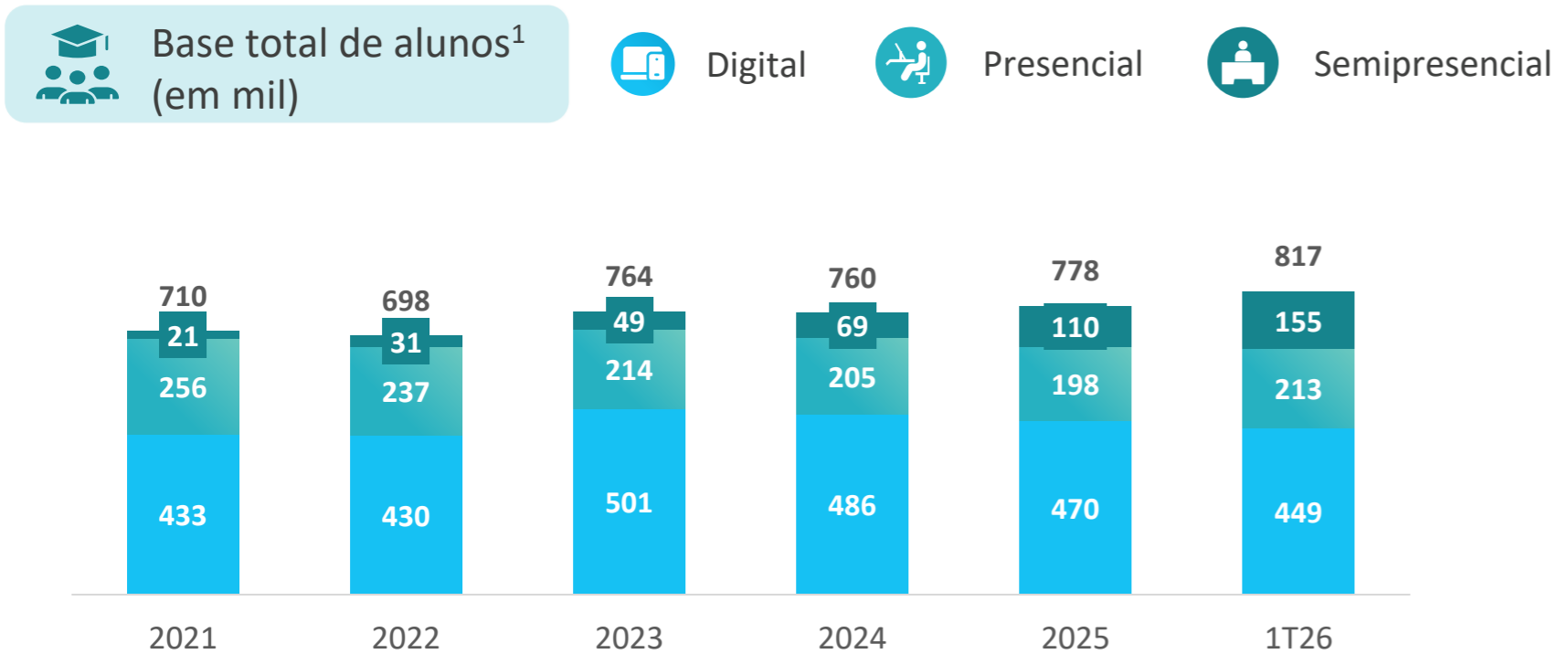
Nosso segmento Premium¹ vem ampliando sua participação na receita e no EBITDA, com o crescimento do EBITDA excedendo o da receita, sustentado por margens superiores. Esse desempenho reflete nossa estratégia de expandir programas de alta qualidade e margens elevadas, reforçando a sustentabilidade dos resultados.

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



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

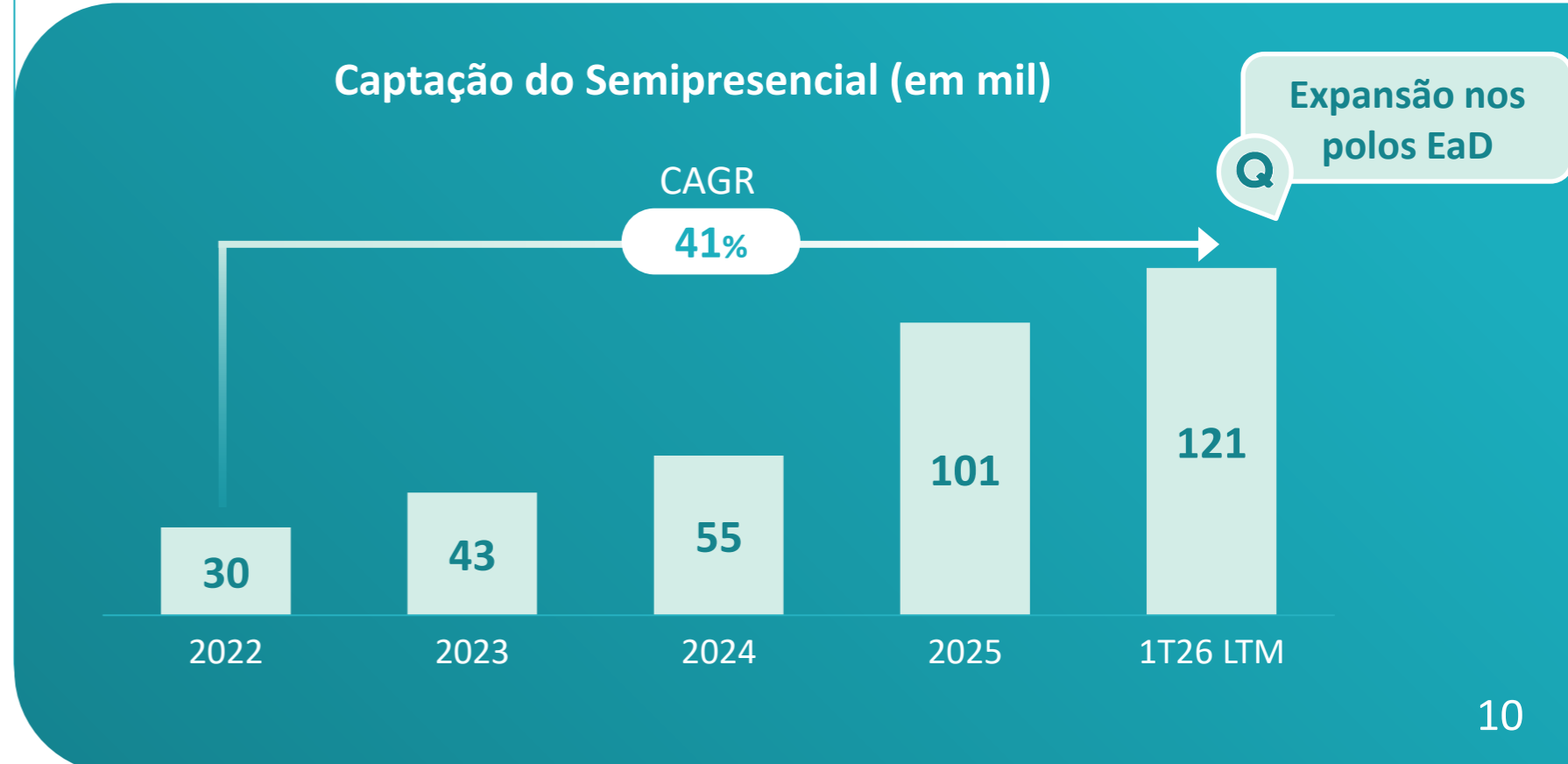
Formato Semipresencial continua crescendo



📍
 YDUQS tem unidades para modalidade presencial em **24 estados Brasileiros + Distrito Federal**

🏠
 Semipresencial: crescimento líder do mercado, oficialmente reconhecido, **e totalmente alinhado ao modelo de entrega da Yduqs**

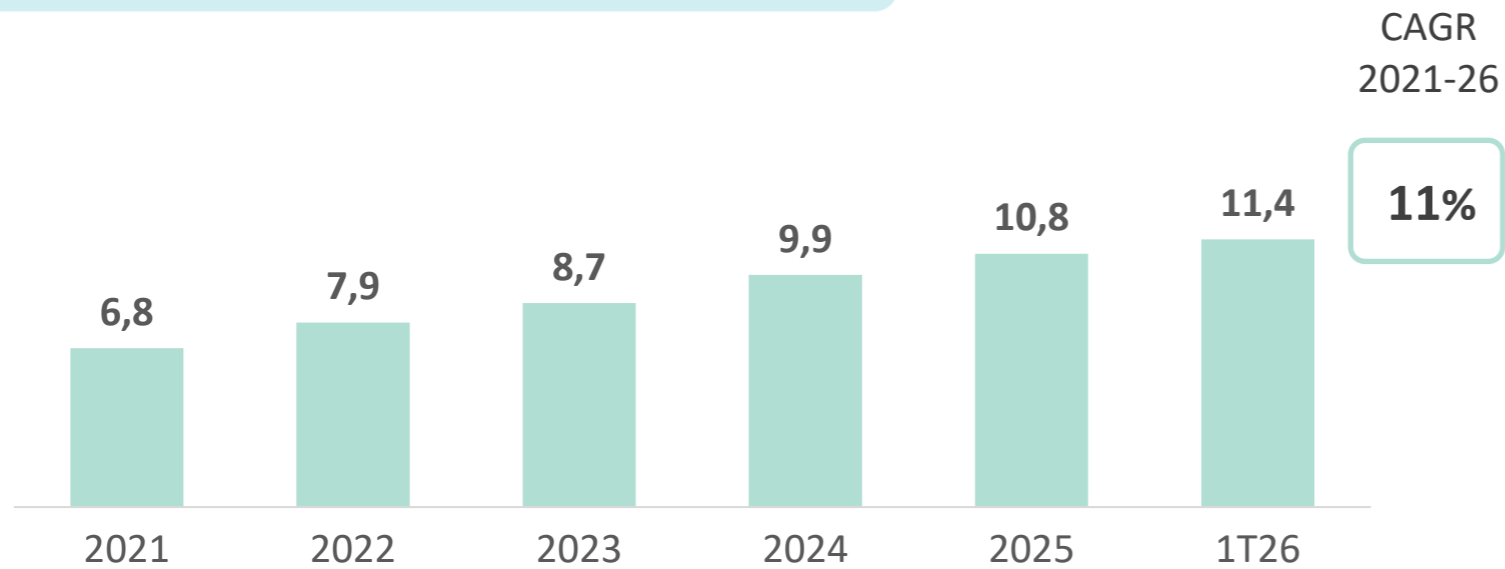
👜
 Nosso digital apresenta **78% de taxa de empregabilidade²**



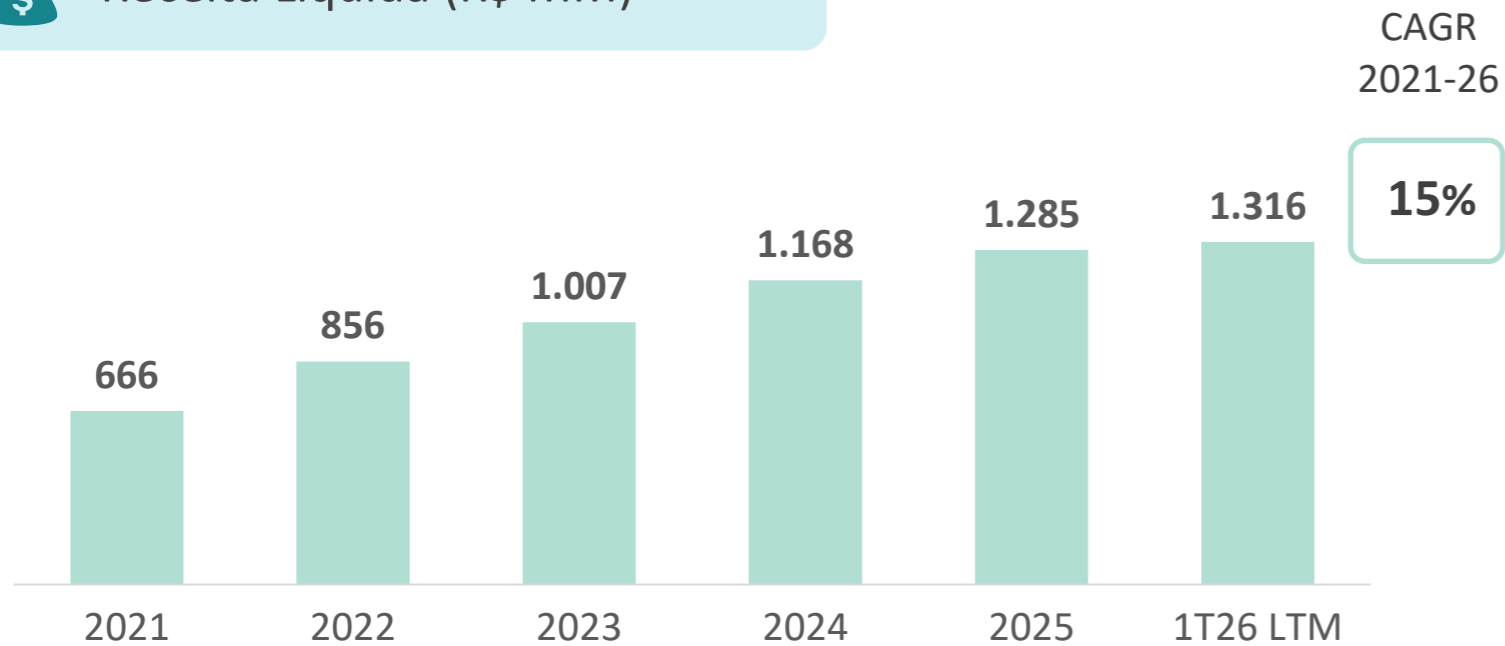
¹ Considere Ensino Superior. | ² Pesquisa com ex-alunos realizada 180 dias após a formatura ao final de 2024

Crescimento contínuo e sustentável, entregando resultados excepcionais.

Base total de alunos (em milhares)



Receita Líquida (R\$ MM)



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

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



+60 vagas anuais

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

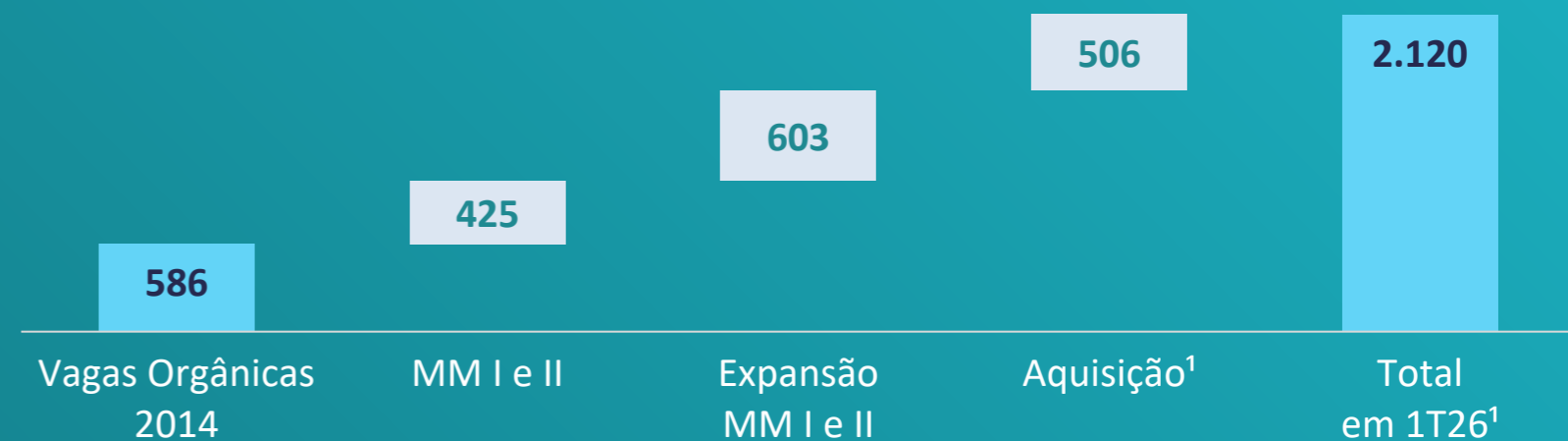


30% de crescimento no teto do FIES

contribuindo para impulsionar o crescimento da captação do segundo semestre

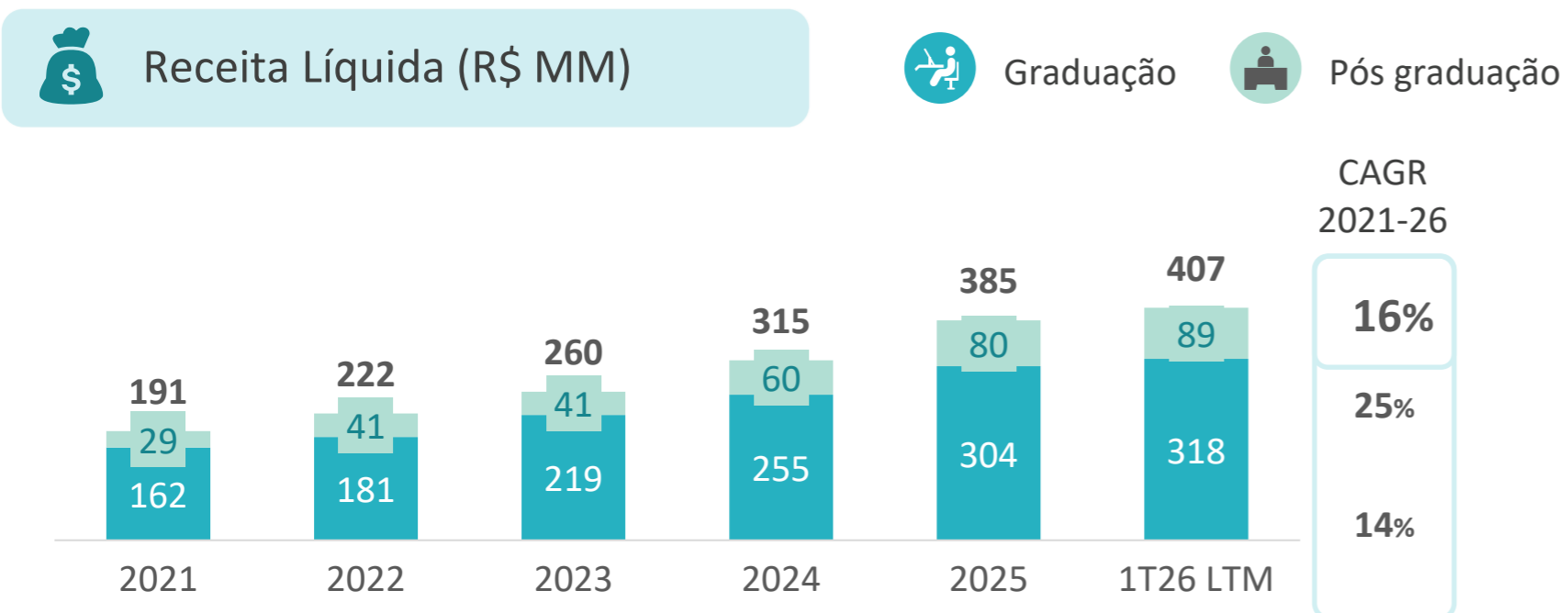
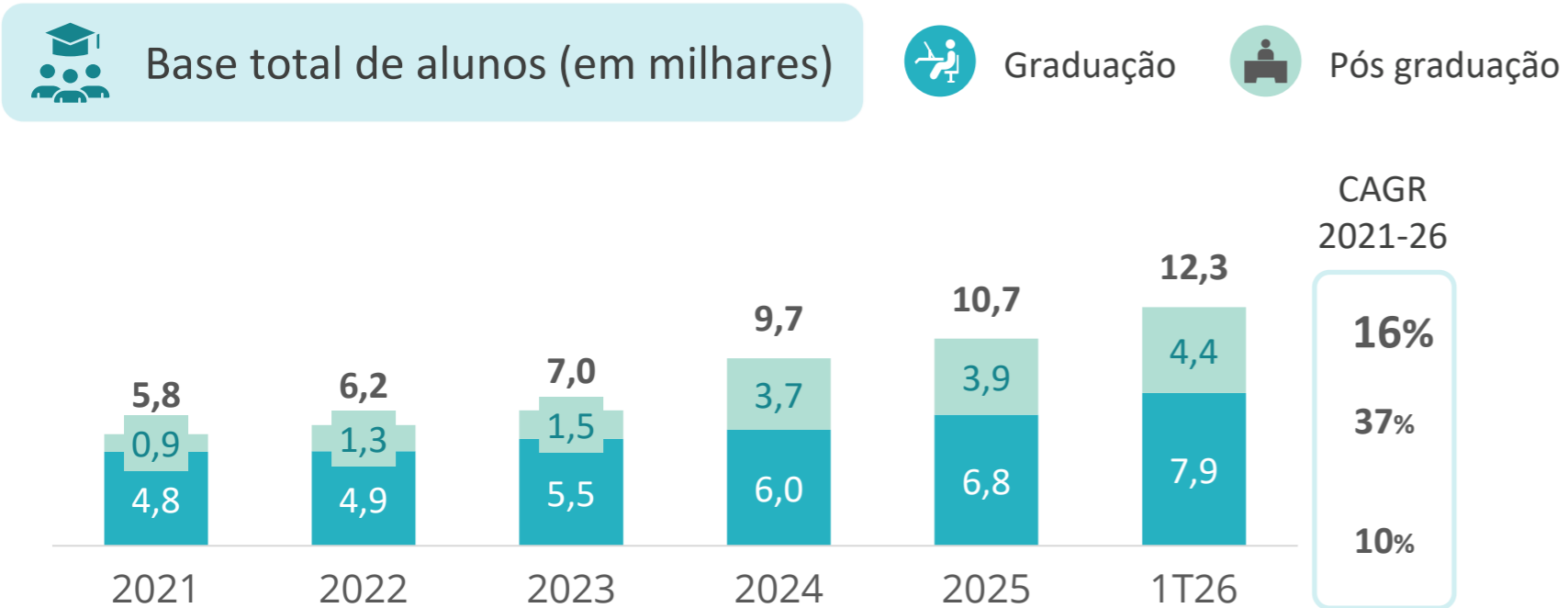
IDOMED foi construído sobretudo por meio de crescimento orgânico

Medicina (vagas/ano)



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

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



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

49% da ROL da graduação



Pós graduação e Produtos Digitais do IBMEC:

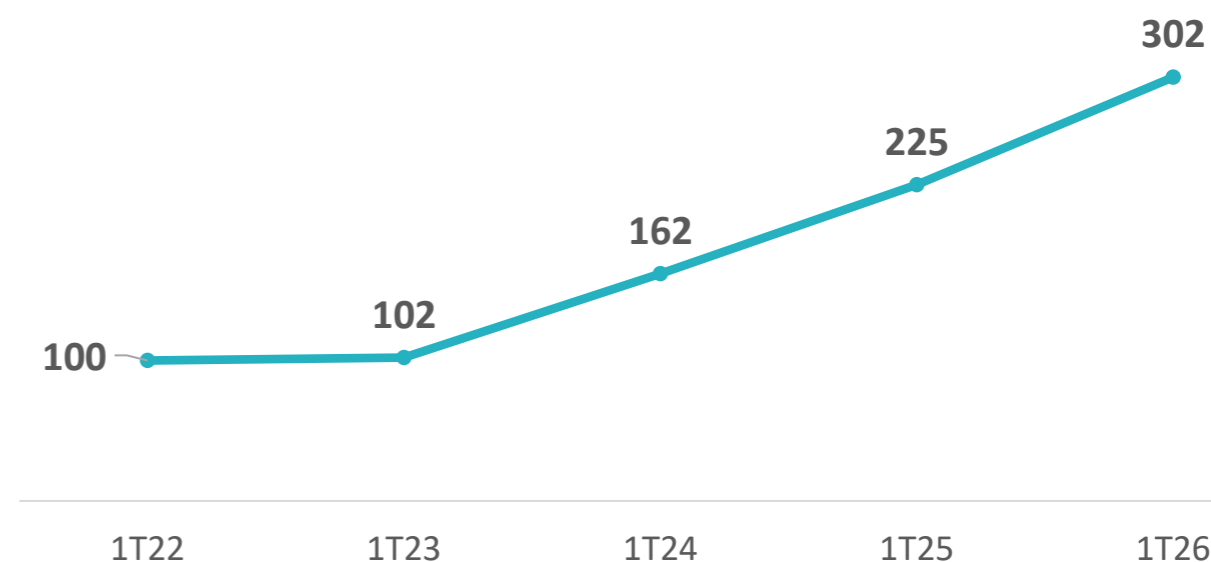
21% da ROL do IBMEC no 1T26



Excelência acadêmica e alta taxa de satisfação:

95% de taxa de renovação

Crescimento do EBITDA do Ibmec (base 100)



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



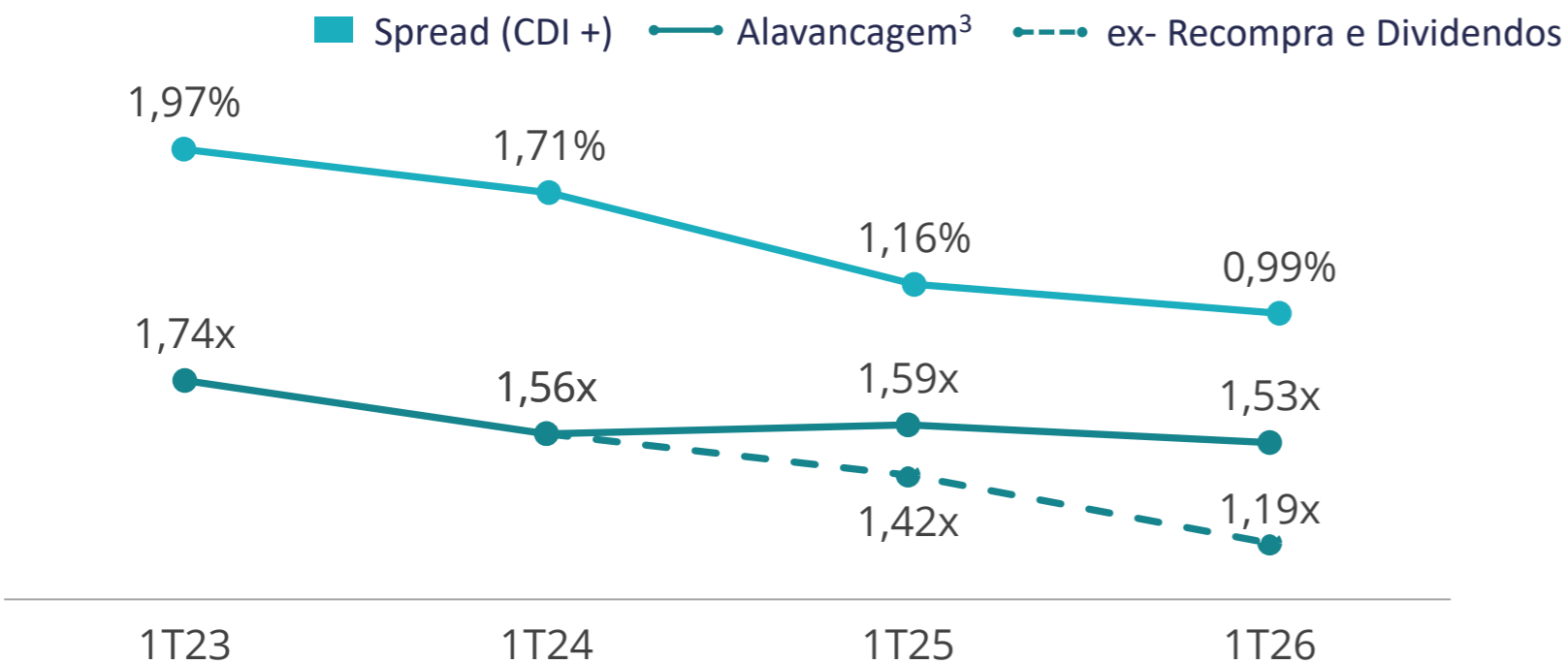
Disciplina na alocação de capital

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

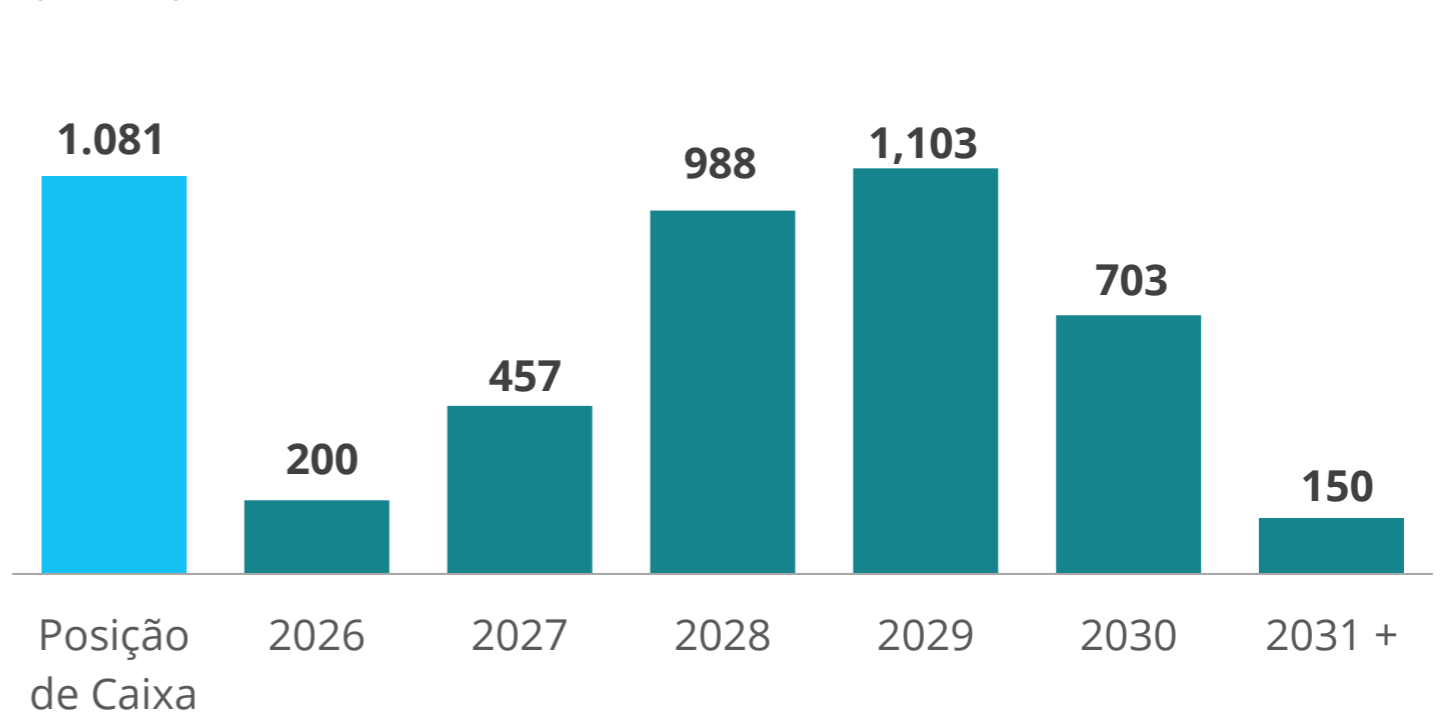
Recomposição da Dívida Líquida – 12 meses (R\$ MM)



Gestão de dívida



Cronograma de amortização (R\$ MM)



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

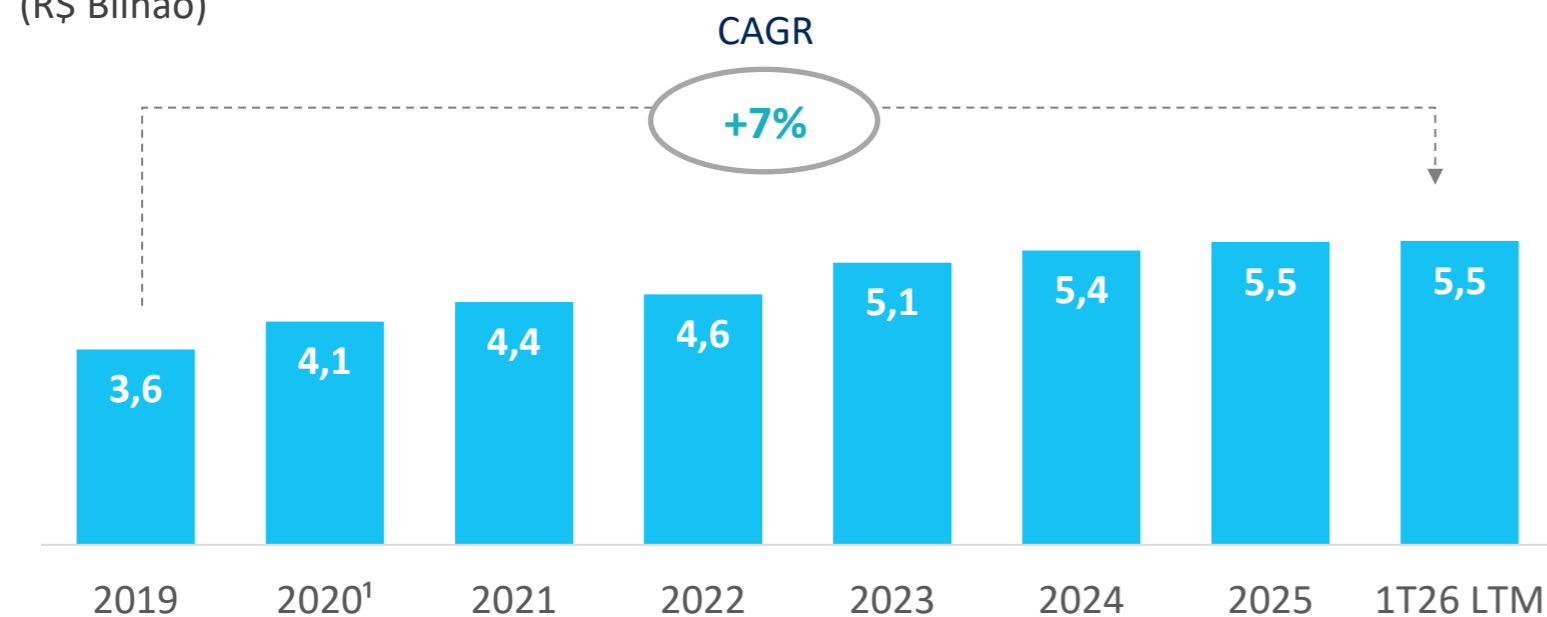
² A dívida líquida, para fins comparativos de uso de caixa, exclui R\$ 23 milhões referentes a juros retroativos já contabilizados, mas ainda não pagos.

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

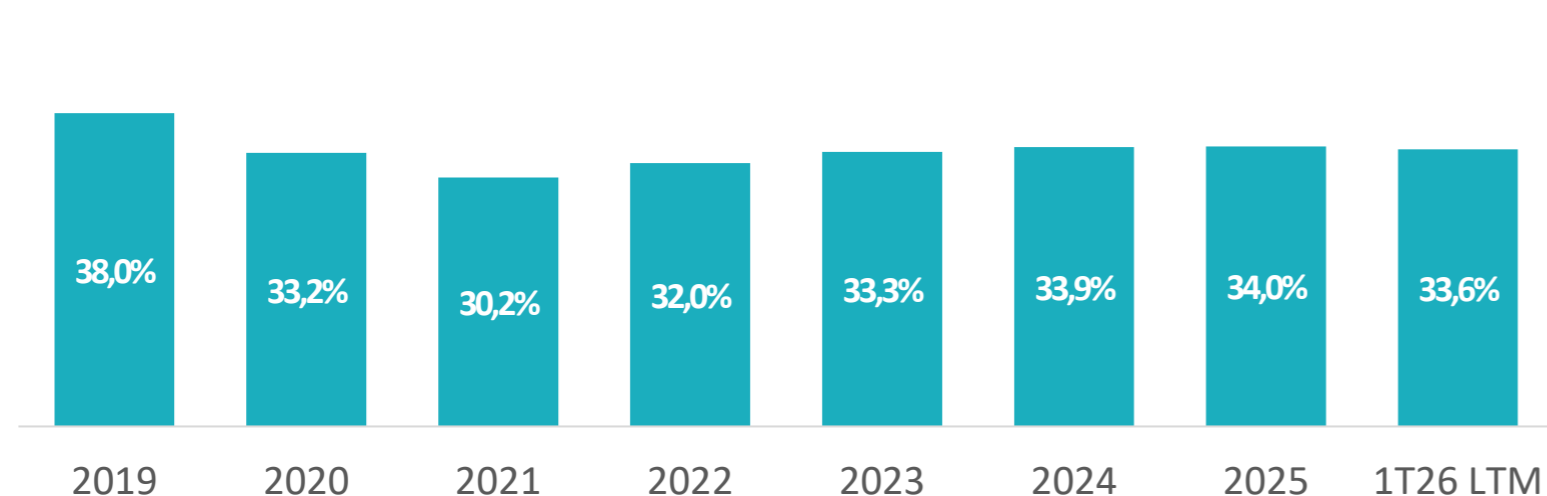
Q Histórico de crescimento, margem e retorno ao acionista

YDUQS

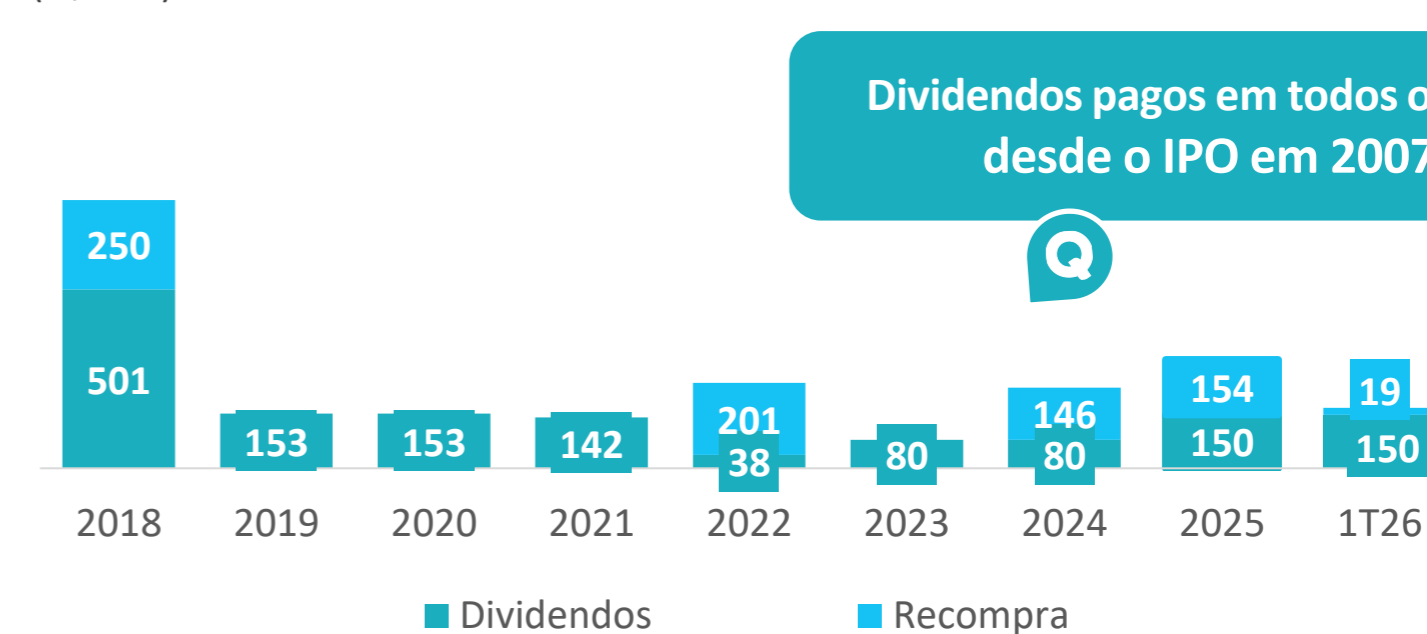
Receita Líquida
(R\$ Bilhão)



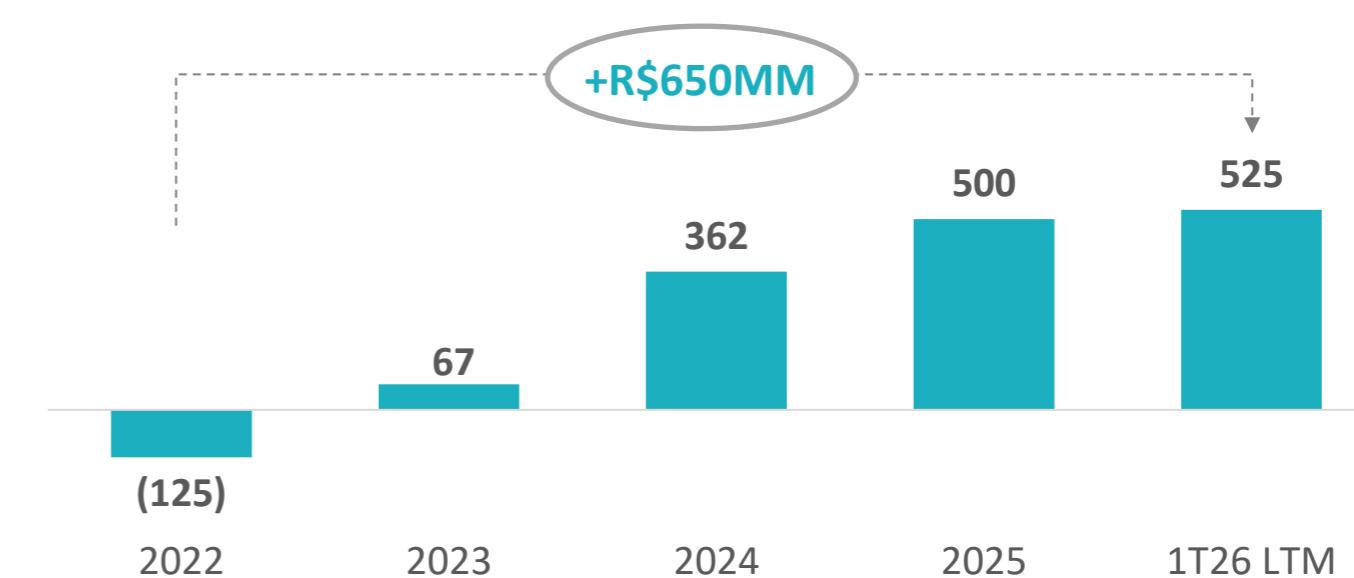
Margem EBITDA ajustada
(%)



Dividendos e Recompra de Ações²
(R\$MM)



Fluxo de Caixa do Acionista
(R\$MM)



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

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

Inovação

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

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



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

Em 1 mês, temos:

+365

Agentes de IA criados na plataforma



Projeto Nora



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

% de Retrabalho

-7pp

% de Alocação

-16pp

-38%

No custo total de retrabalhos

Projeto PDD



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

+99%

De velocidade nas análises simples

+96%

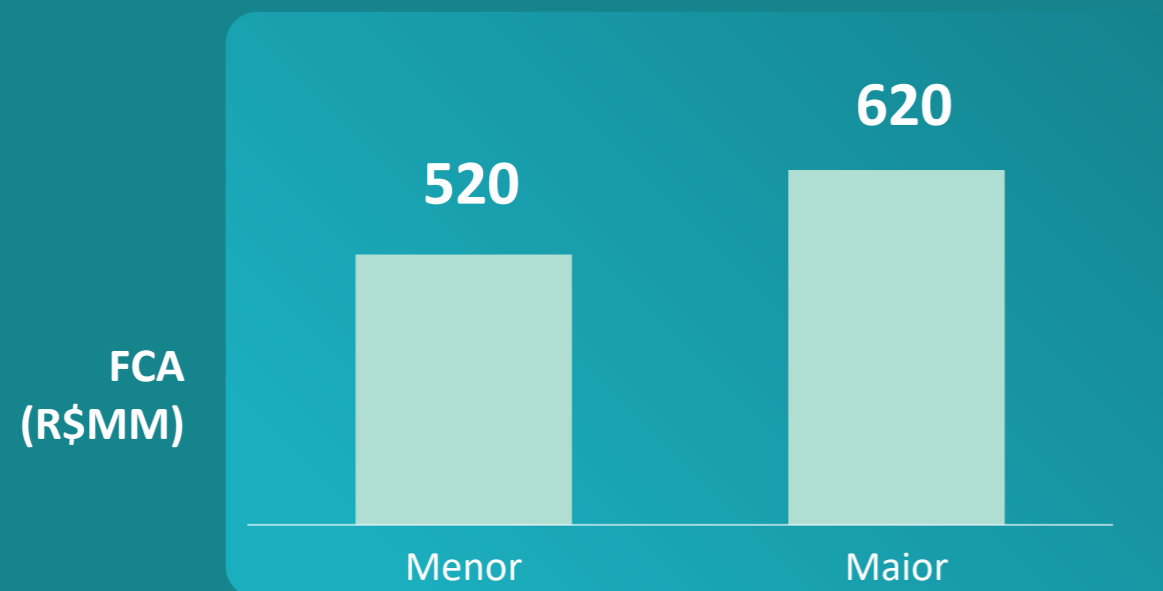
Nas análises complexas

Q Guidance

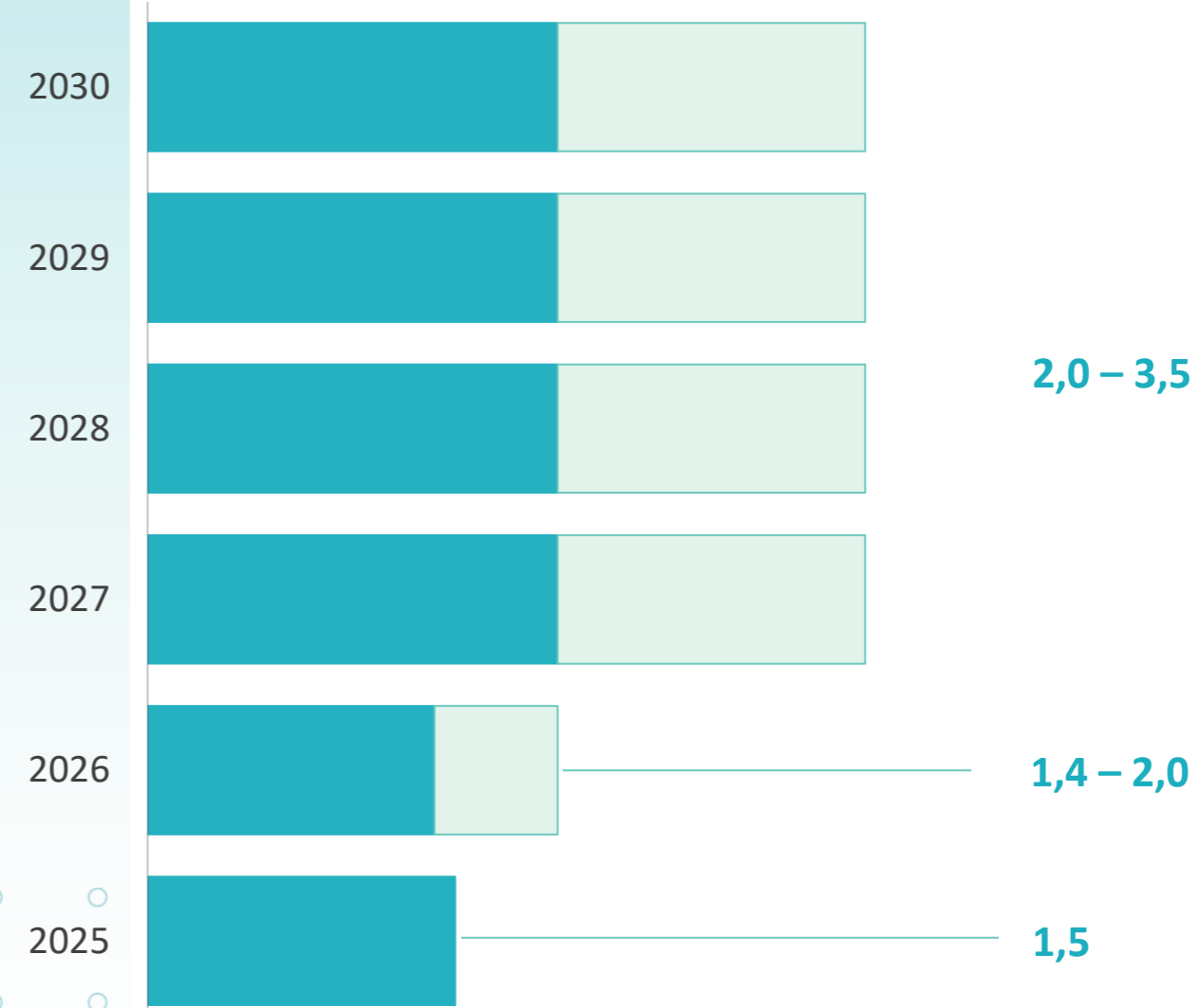
Divulgação de *guidance* sobre geração de caixa e lucro por ação.

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

Guidance para 2026



Evolução do LPA Ajustado¹(R\$)



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

Grande capital social, extensa experiência em ações de alto impacto e um dos melhores sistemas de gestão ESG do país

E

Nossa Plataforma de Ensino digital nos permite promover um impacto significativo no fronte de Educação Ambiental

Mais de um milhão de pessoas impactadas pelo conteúdo de educação ambiental

17 projetos de pesquisa de energia renovável até Dezembro/24

Adesão ao registro público de emissão de gases de efeito estufa e recebimento do Selo de Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol por dois anos consecutivos

S

Altamente reconhecido pelo comprometimento com impacto social e ações que promovam diversidade e inclusão

2,5k centros de Ensino digital espalhados por todo país, democratizando o acesso à educação

Mais de 2 milhões de pessoas impactadas pelos projetos de serviços sociais e comunitários das unidades de ensino e parceiros

Mais de 320k alunos registrados na Prisma, uma plataforma de conteúdo gratuito para a prova do ENEM

G

Uma referência global pelas práticas de governança, configurando altos padrões de transparência, responsabilidade e ética

Verdadeira Corporação, com capital diluído e conselheiros 100% independentes

Indicador ESG incluído no nosso programa de remuneração variável, abrangendo 100% da equipe de gestão

Estrutura dedicada ao tema ESG, coordenando ações transversais

Relatório de sustentabilidade com asseguuração externa

Plano multianual com 24 metas em três dimensões

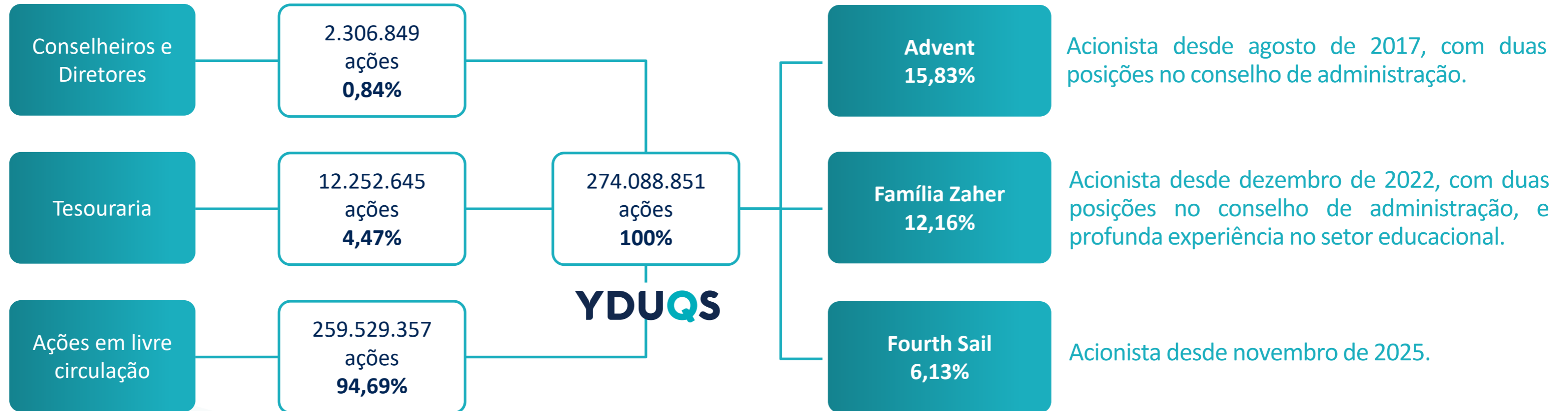
Perfil dos nossos alunos

- 53%** Negros
- 72%** Trabalhando
- 73%** Renda familiar abaixo de 4x salário mínimo e vindo de escolas públicas

Perfil de nossos colaboradores

- 55%** mulheres | **31%** em alta gestão
- 43%** negros | **16%** em alta gestão

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



Listado no Novo Mercado da B3

Conselho Administrativo 100% independente

Divulgação simultânea das informações em Português e Inglês

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

Uma ação, um voto
Sem acionista controlador

Conselho Administrativo composto por 7 membros totalmente independentes

Chaim Zaher

Presidente

Juan Pablo Zucchini

Vice Presidente

André Pires de O. Dias

Membro Independente

Mario Ghio Junior

Membro Independente

Brenno R. de Souza

Membro Independente

Thamila Cefali Zaher

Membro Independente

Flávio Benício J. Ferreira

Membro Independente

**Membros 100%
independentes**

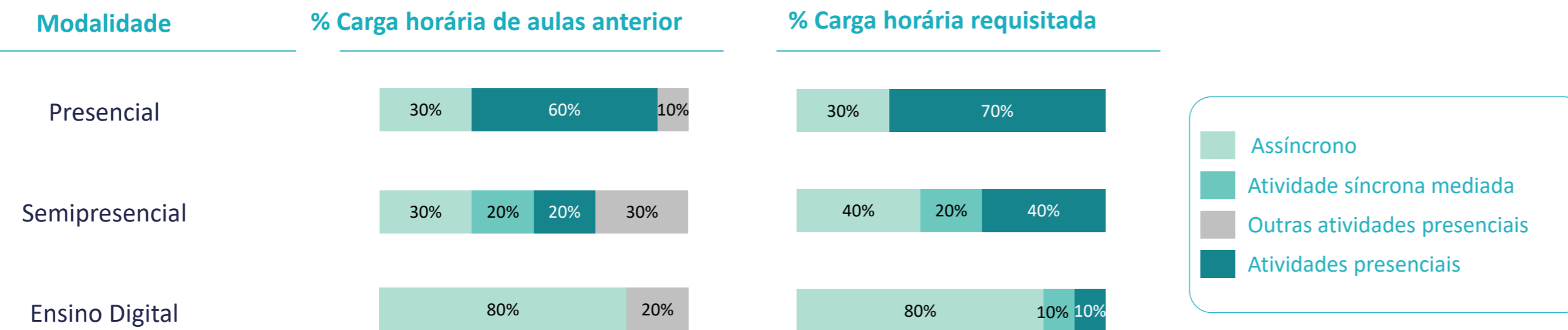
**Presidência distinta da Empresa e
Conselho**

**Conselho Fiscal composto por
profissionais experientes**

**Três Comitês Estatutários apoiados
pelo Conselho**

Novo Marco Regulatório para o Ensino Digital

Cenários antes e depois das mudanças regulatórias



Market Share¹ Ensino Digital

1. Player 1: 21,2%
2. Player 2: 18,9%
3. YDUQS: 12,0%
4. Player 4: 7,2%
5. Player 5: 5,7%
6. Player 6: 4,2%

Top 6 players concentram 69% do mercado

O novo marco regulatório tem como foco ampliar a experiência presencial dos estudantes, por meio do aumento da carga horária obrigatória e da formalização do modelo de ensino semipresencial.

Outras mudanças relevantes

- Os cursos de Enfermagem passam a ser permitidos exclusivamente no formato presencial. Uma oportunidade de *upside* para o segmento.
- Cursos de licenciatura, engenharia e outros cursos da área da saúde deixam de ser permitidos no formato de Ensino a Distância (EAD). Oportunidade para o modelo semipresencial.
- O novo marco regulatório reconhece estágios e atividades de extensão como atividades presenciais.

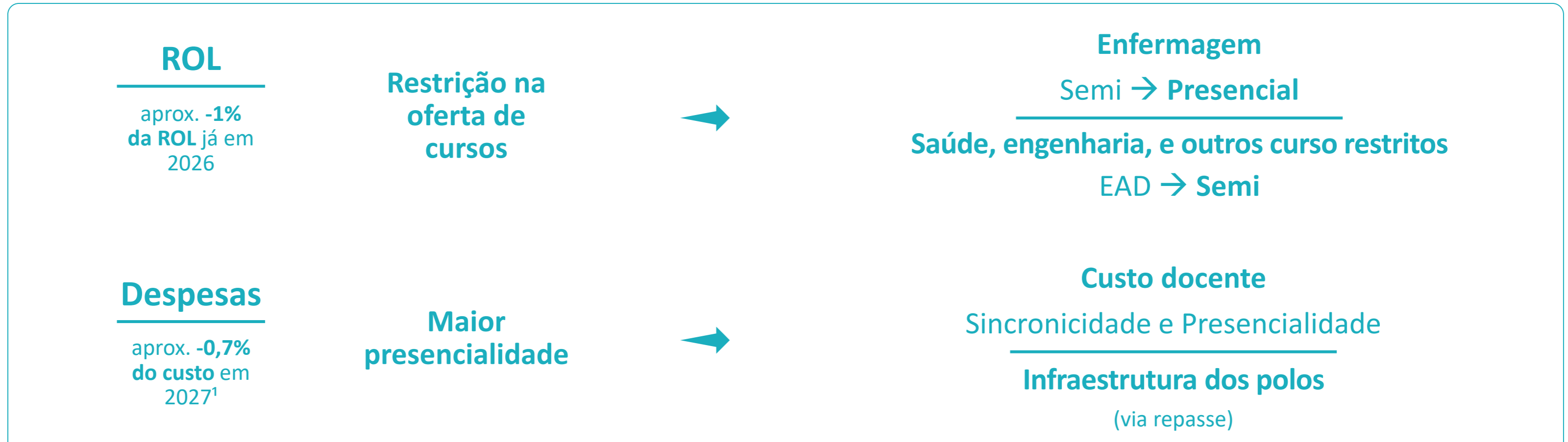


¹ Participações de alunos matriculados, Ensino Superior Census (INEP, 2024)



Novo marco Regulatório

Desafios seguem as mudanças introduzidas pelo Marco Regulatório



Yduqs está preparada para aproveitar as oportunidades trazidas pelo Marco Regulatório

Competitividade

Ambiente favorece players mais estruturados, com maior capacidade de adaptação. Possibilidade de repasse de preços e ganho de *market share*.

Semipresencial

Modalidade que mais cresce no mercado foi oficializada pelo novo marco, alinhada ao modelo Yduqs de entrega.

Alcance do Presencial

90 unidades distribuídas pelo país conferem vantagem para a Yduqs em cenário que valoriza presencialidade e aumenta ofertas exclusivas nesta modalidade.

¹ Com um impacto parcial em 2026.



YDUQS

Contato do RI

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

Detalhamento do reconhecimento de receita e do desembolso dos alunos (impacto no fluxo de caixa)

Com o DIS, o aluno pode pagar um valor significativamente menor do que a mensalidade padrão nos 3 primeiros meses do curso e diluir a diferença ao longo de toda a duração do curso.

Reconhecimento de Receita da Companhia

| | Jan | Fev | Mar | Abr | Mai | Jun | Jul | Ago | Set | Out | Nov | Dez |
|-----------|-------------------|-------|-------|---------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | Mensalidade cheia | | | Mensalidade regular | | | | | | | | |
| ROL (R\$) | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |



A Companhia **provisiona 20% da receita DIS** (ex., R\$553 no primeiro trimestre).

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

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

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

Cronograma de Pagamento do Aluno

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



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



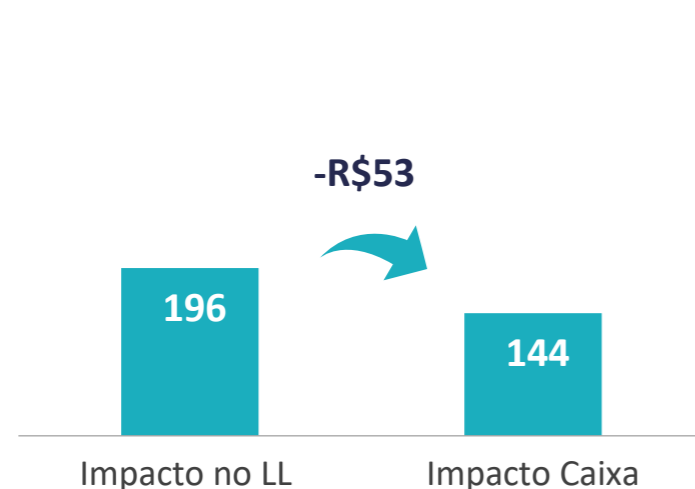
Detalhamento da parcela DIS:
 $3 \times (1.000 - 79) / 45 = R\61



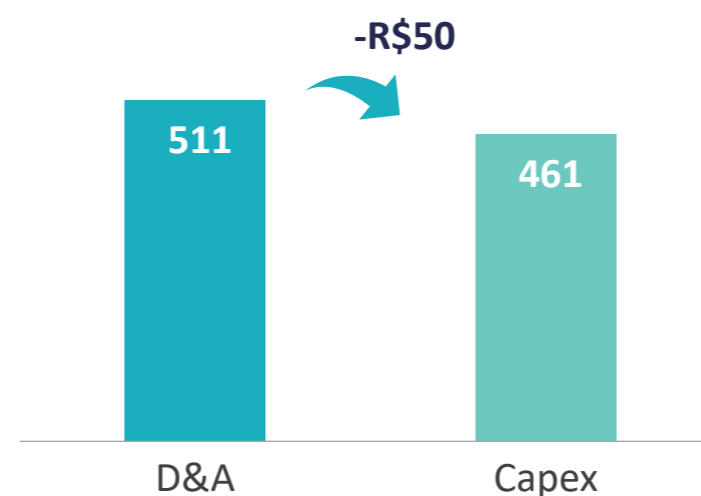
Lucro Líquido e Geração de Caixa

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

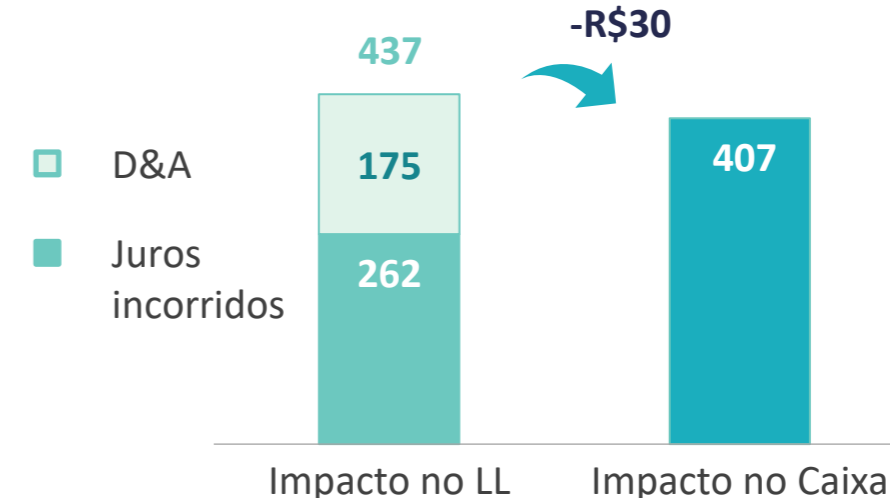
Contingência: Variação entre Demonstração de Resultados e Caixa (R\$MM)



Variação em D&A e Capex² (R\$MM)



Impacto IFRS 16 (R\$MM)



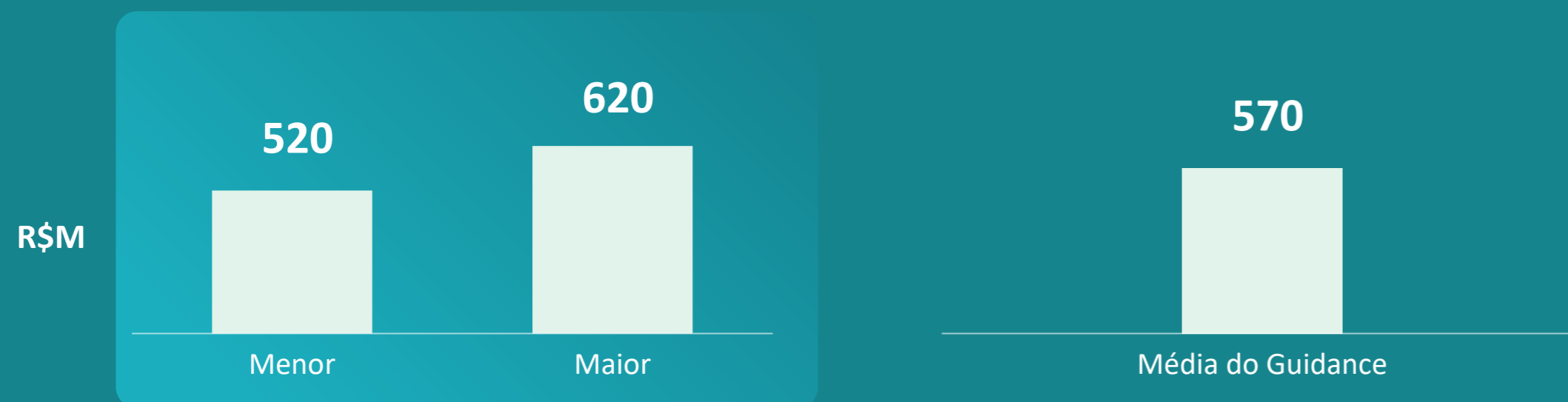
É importante mencionar que, quando comparados, o Lucro Líquido com a Fluxo de Caixa para o Acionista (FCA) apresentam uma **descorrelação decorrente de efeitos temporários**.

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

Q Guidance para 2026

Assimetria entre os guidance de FCA e LPA

Fluxo de Caixa do Acionista



Lucro por ação

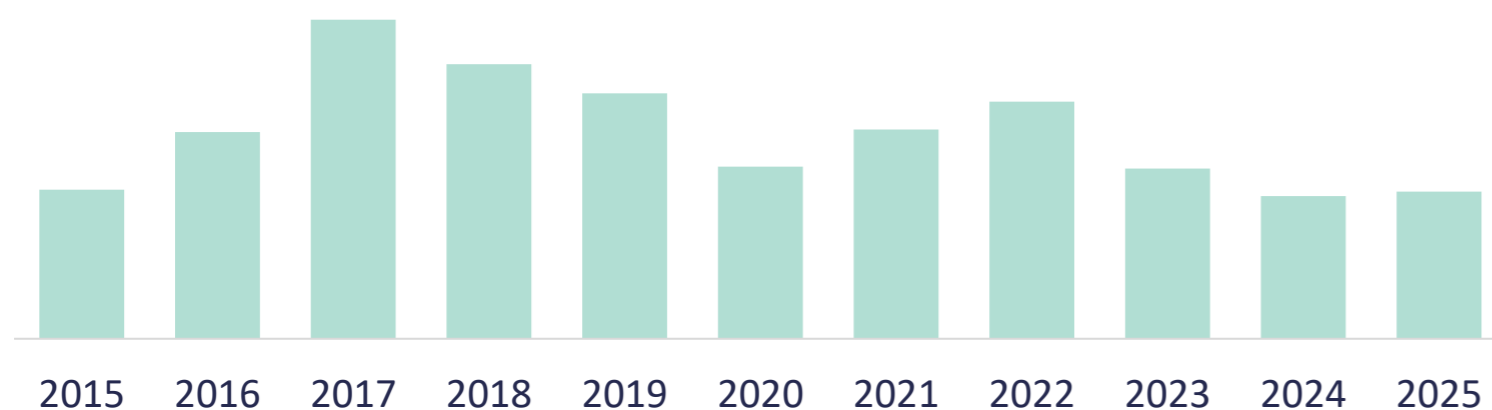


A discrepância de ~R\$120-130MM entre o *guidance* de FCA e de LPA para 2026 – com base no total de ações em circulação (ex-tesouraria) no final de abril de 2026 – **reflete os efeitos temporários da desconexão** entre Capex e Depreciação, Provisão para Contingências e Desembolsos de Caixa, e o impacto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

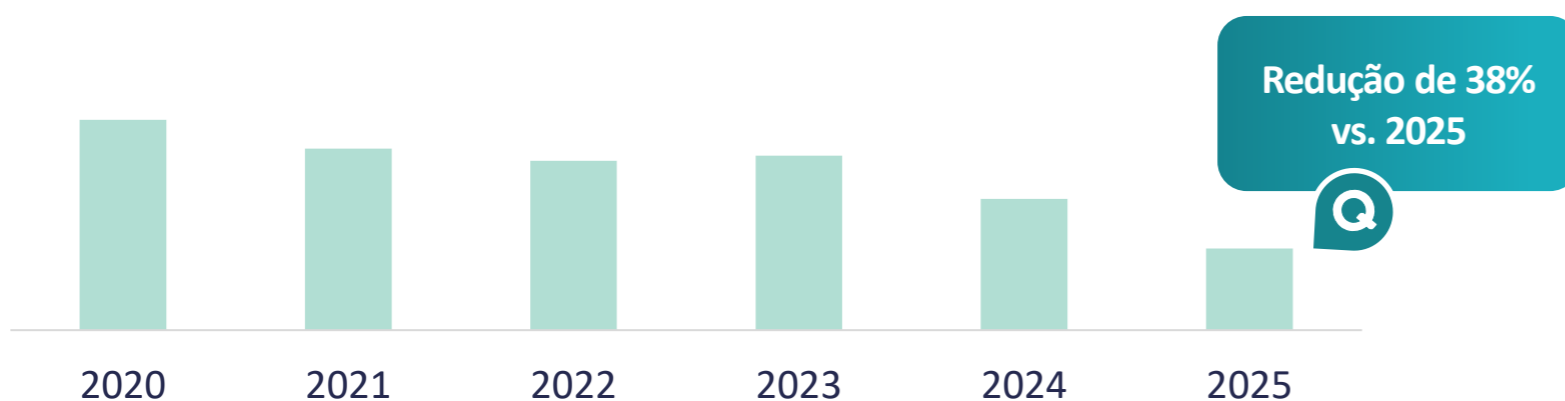
Nota: No final de abril/26, a Companhia detinha 13.903.445 ações em tesouraria.

Provisionamento para contingências vs. desembolsos

Total de Desligamentos¹
(#)



Entrada de processos trabalhistas²
(#)

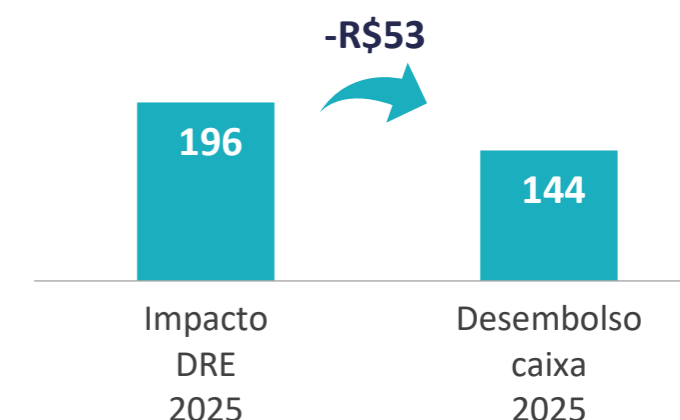


A provisão para contingências tem sido pressionada por maiores provisões para processos trabalhistas, decorrentes dos ajustes estruturais realizados entre 2017 e 2022; com a redução dos desligamentos desde 2023 e da entrada de novos processos a partir de 2024, a expectativa é de estabilidade dessa linha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

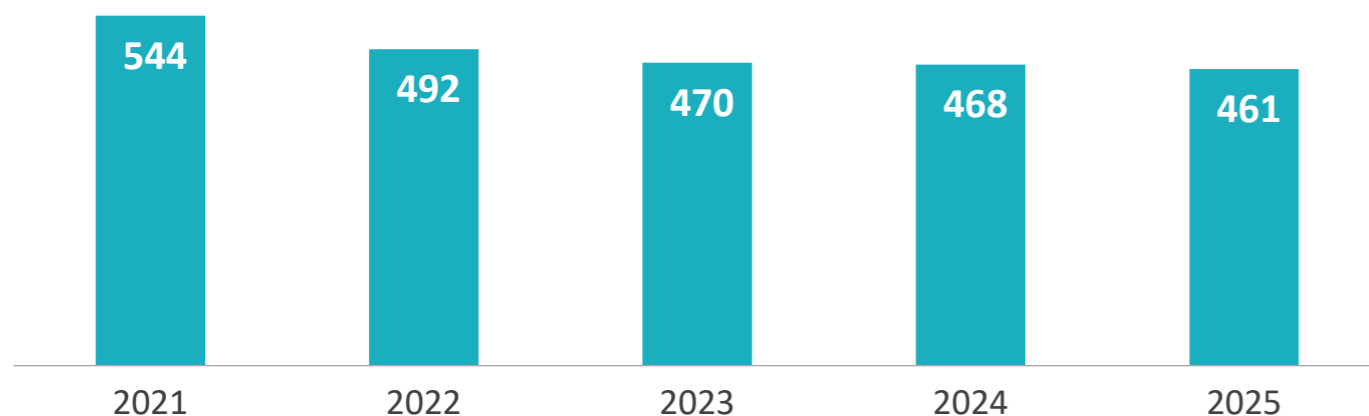
Atualmente, o nível de provisionamento supera os desembolsos realizados, mas a tendência é de convergência gradual para o patamar de caixa.

Contingências: delta DRE e Caixa³
(R\$MM)

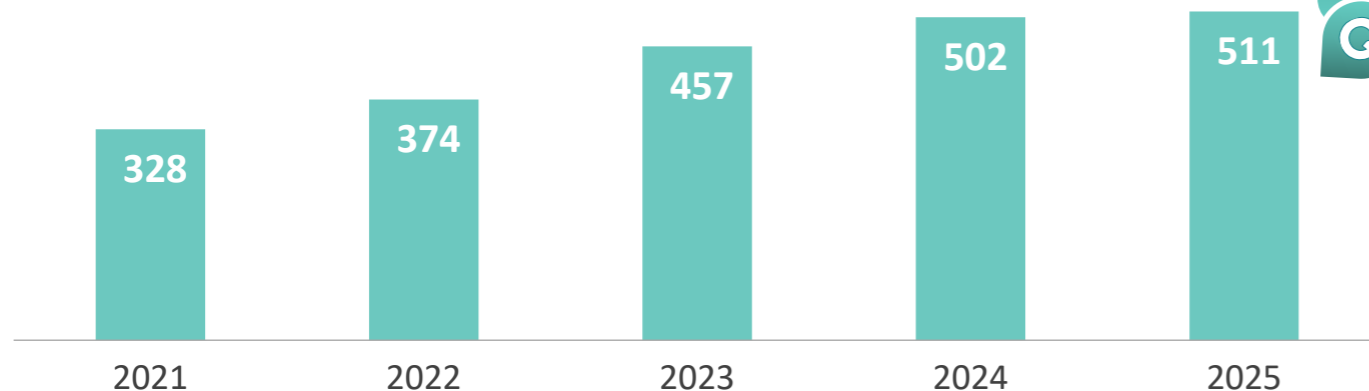


¹Desligamentos de docentes. | ²Processos trabalhistas associados aos docentes. | ³Considera a composição do resultado: adições, reversões e atualização monetária das contingências. Nota explicativa 17 das DFs.

Histórico Capex
(R\$MM)

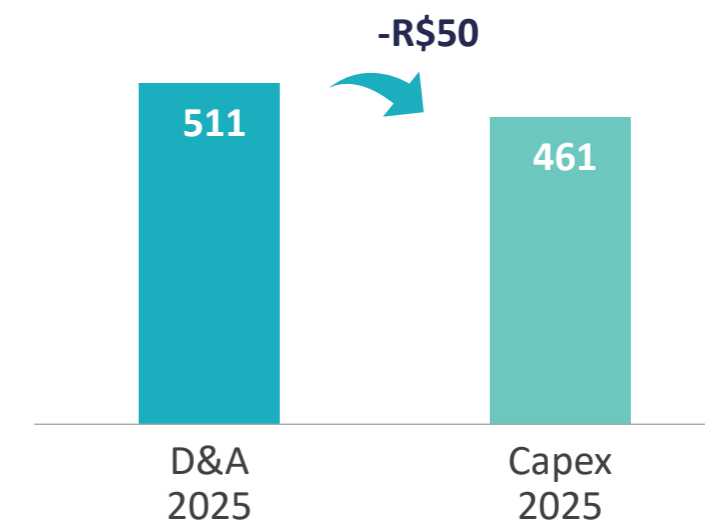


Histórico D&A ex-IFRS 16 e ágio¹
(R\$MM)



Sinal de estabilização e tendência de queda

Delta D&A e Capex²
(R\$MM)

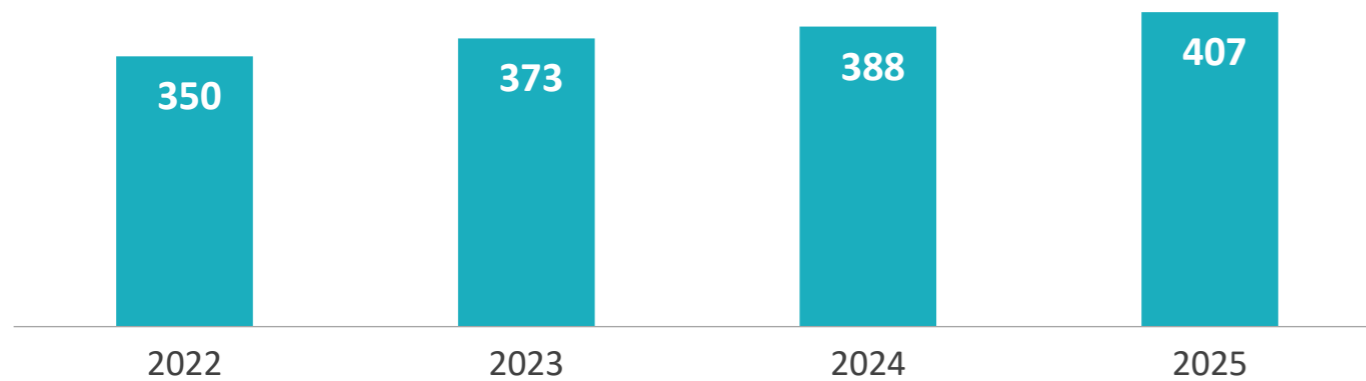


A **mudança no perfil de investimentos** — hoje mais concentrado em tecnologia — gerou um **descompasso entre a depreciação e o capex**, gap que **tende a se reduzir** ao longo do tempo.

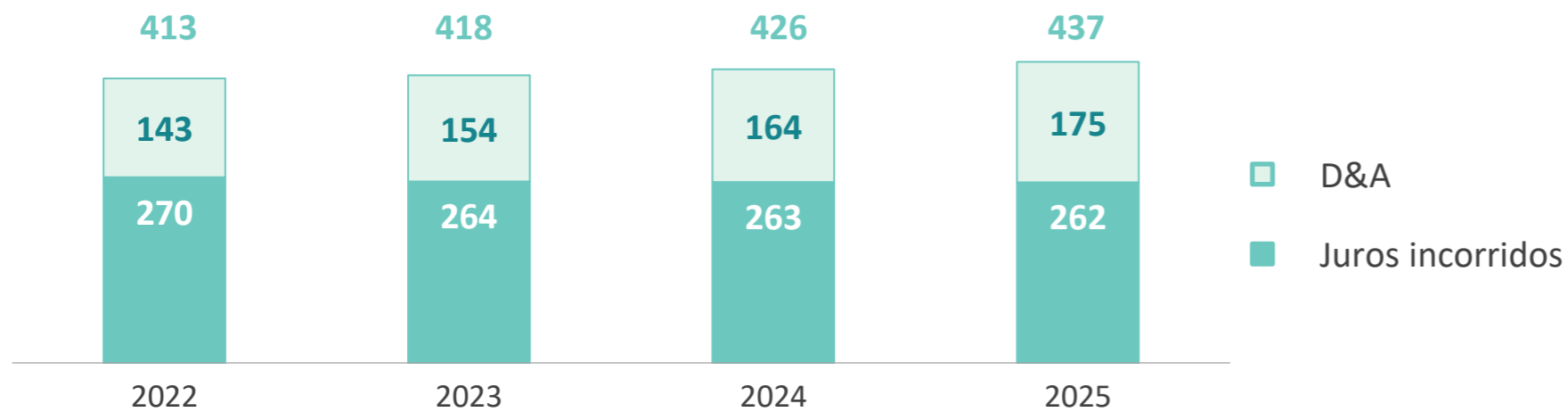
No ano de 2025 a desconexão entre as provisões para contingências (slide anterior) e entre a depreciação e o capex totalizou R\$89MM, impactando a DRE negativamente em relação ao patamar do FCA. É esperado que, no tempo, as linhas de provisão para contingências e D&A, que impactam a DRE, convirjam para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

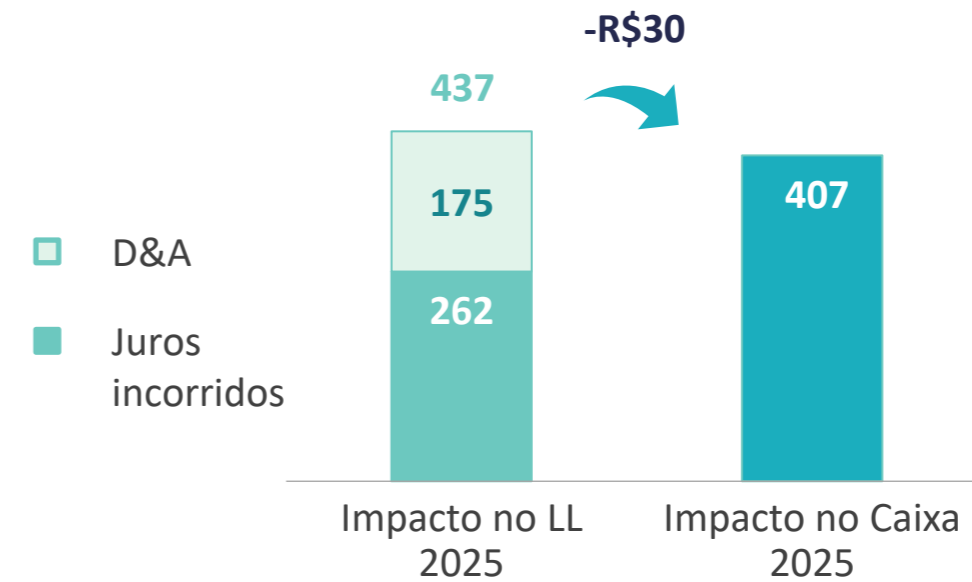
Desembolso Caixa – Efeito IFRS 16 (R\$MM)



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



Impacto IFRS 16 (R\$MM)



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



YDUQS

CORPORATE PRESENTATION

May 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

ISEB3

IGC B3

ICO2 B3



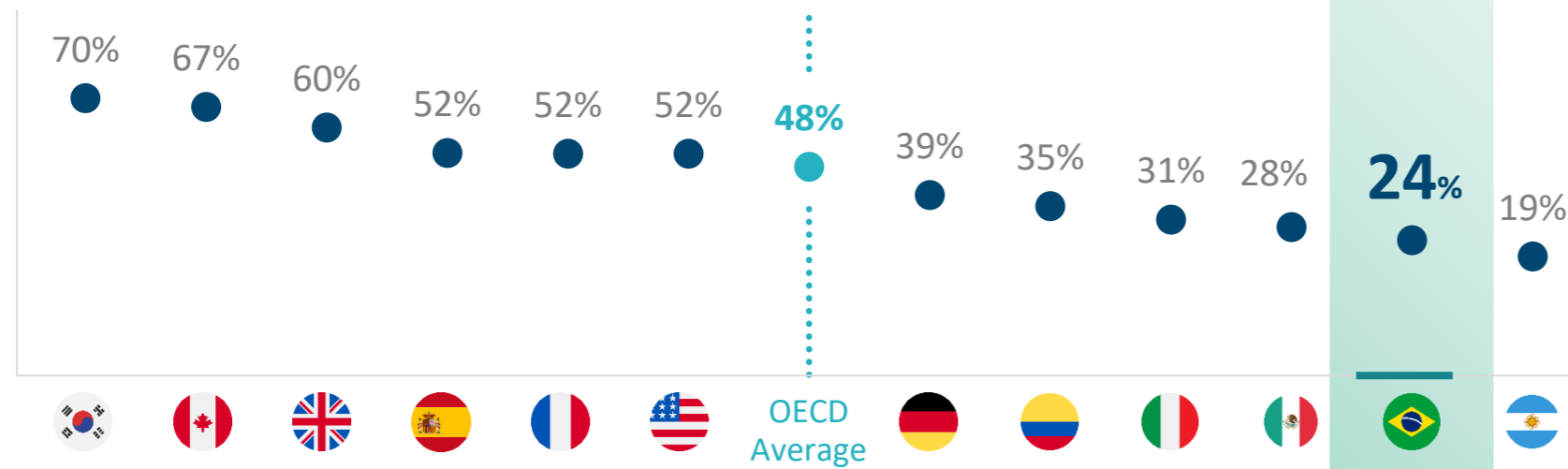
Education Sector Dynamics

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



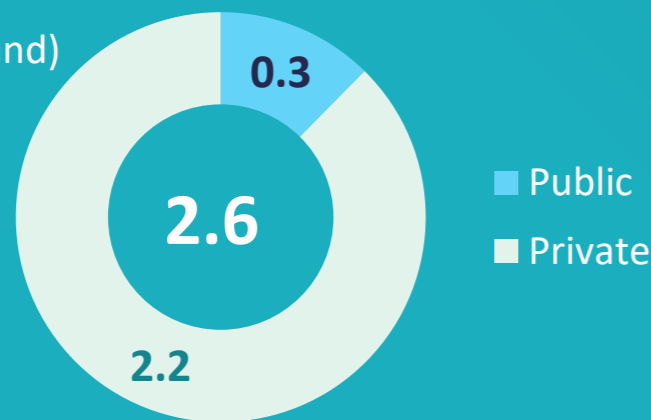
Nearly 80% of students in the private sector,

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)



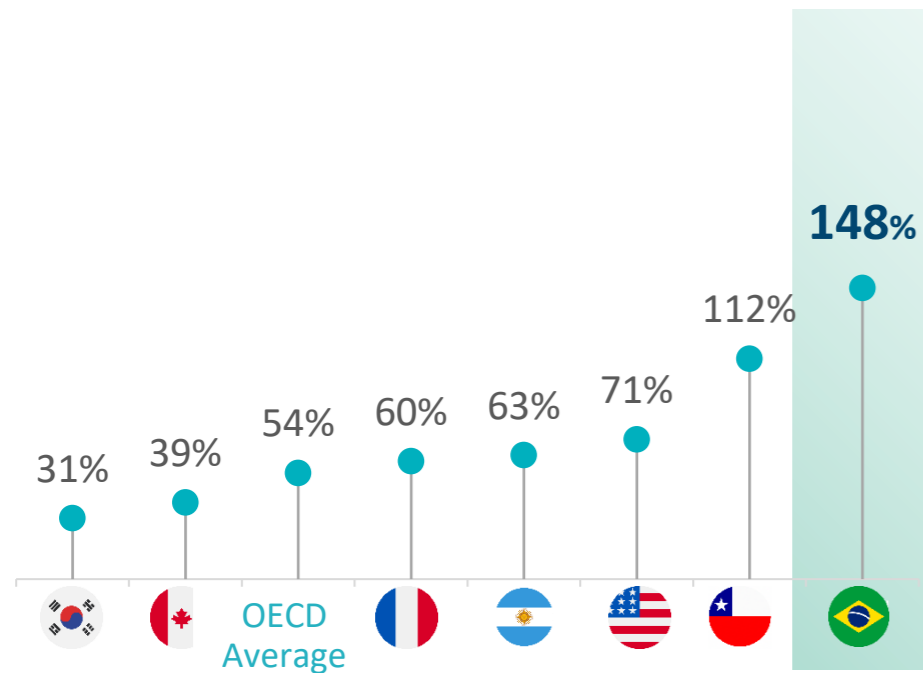
CAGR 2015-24



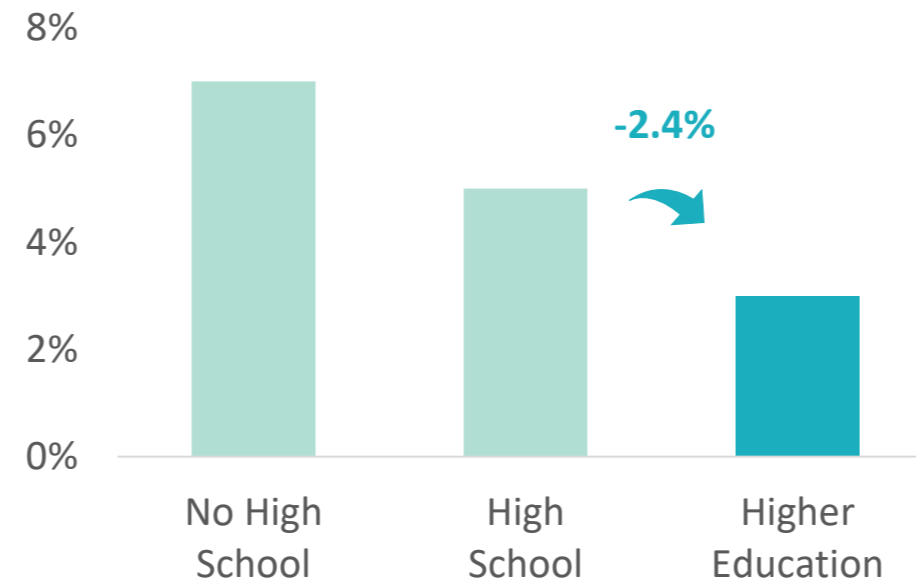
Education Sector Dynamics

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

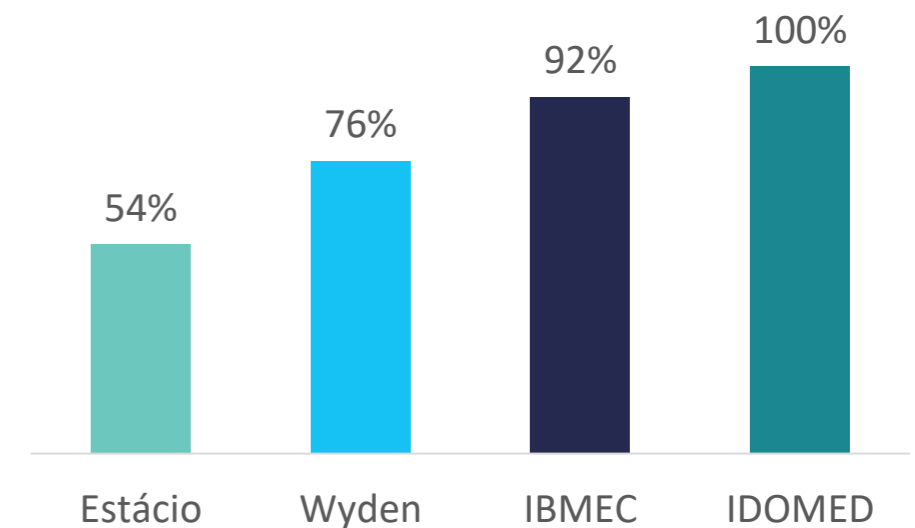
Increase in average salary – OECD
(%, Higher Education vs. High School - 2023)



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.



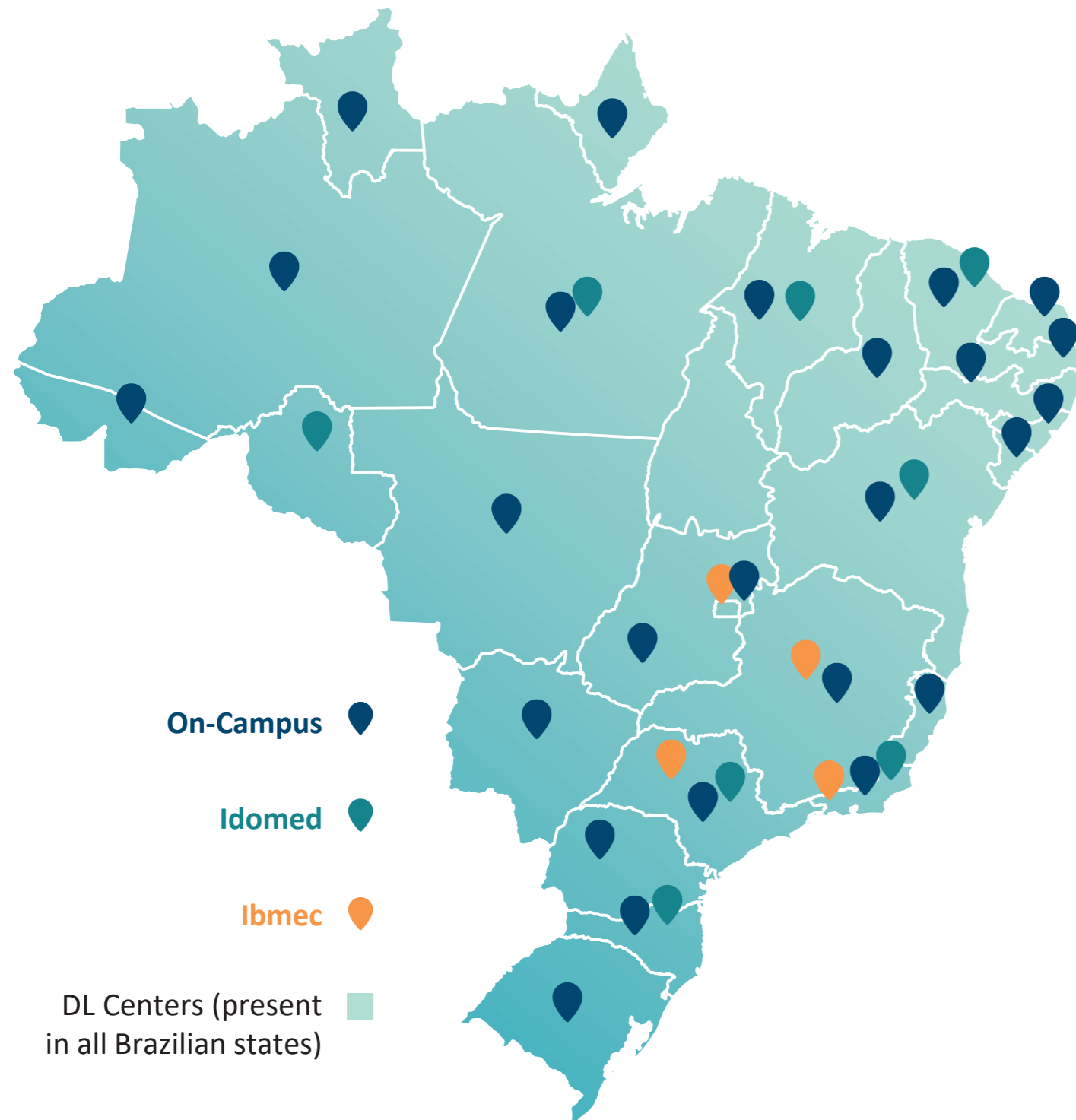
Our purpose
Educate to Transform



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.



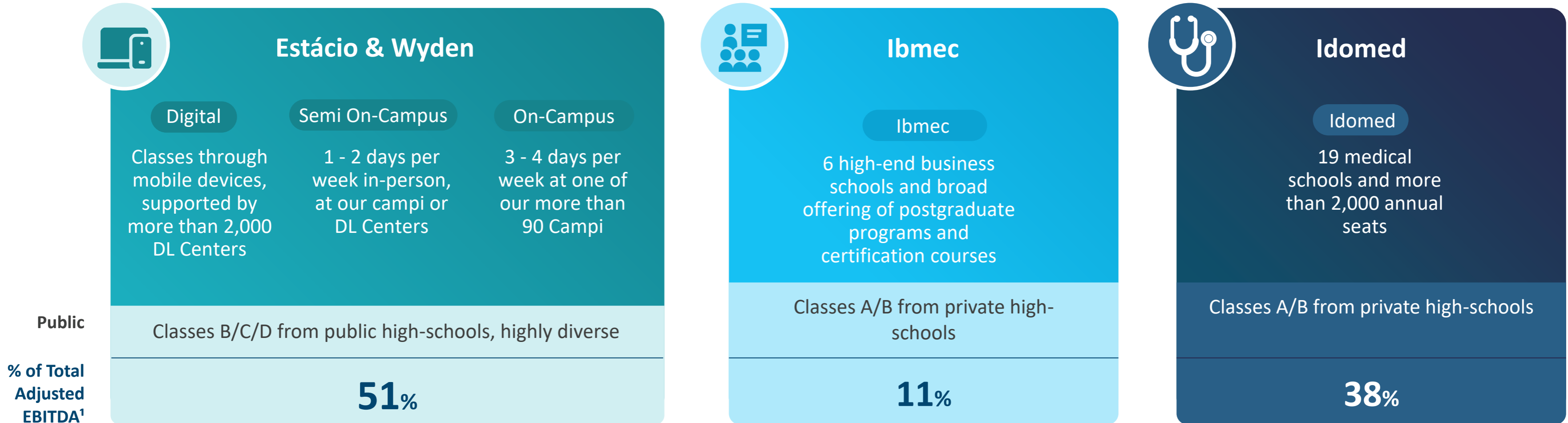
¹Total Campi of all BUs

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



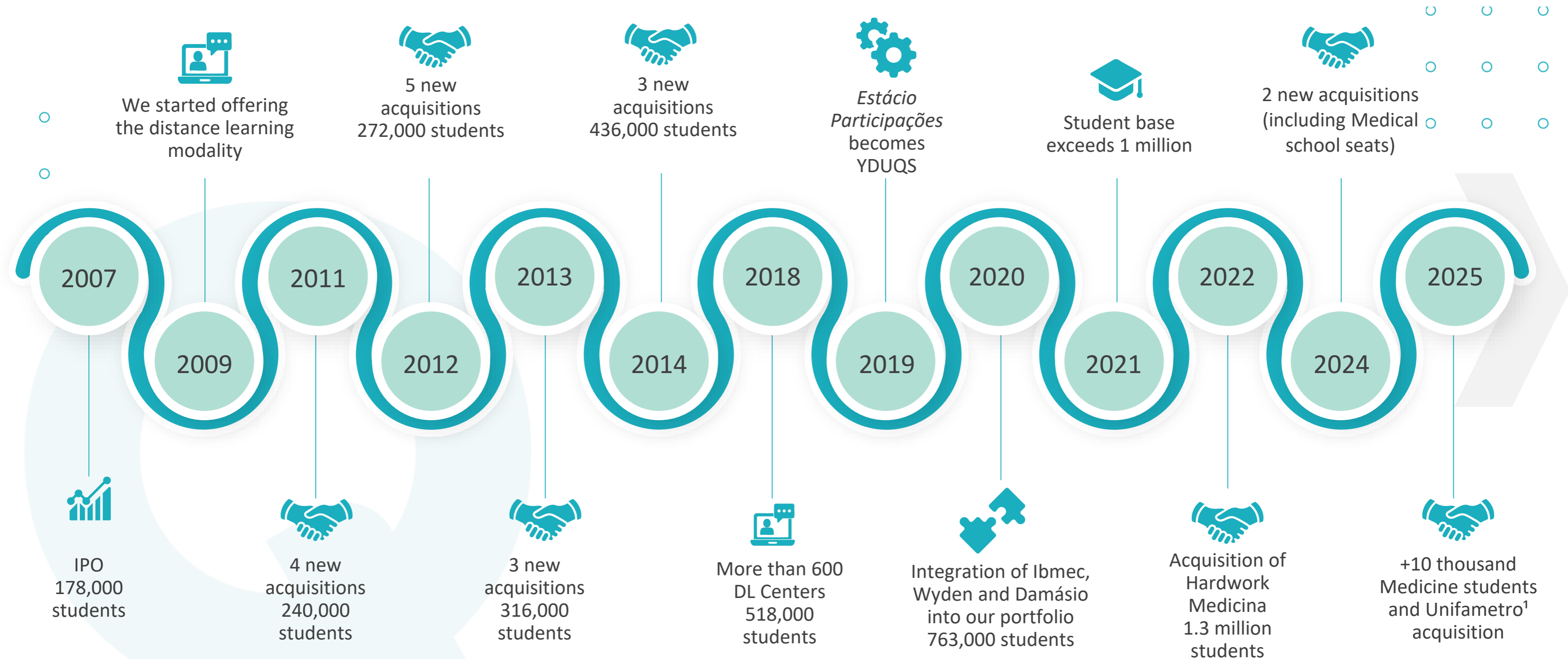
Other business



¹Considers 1Q26 Adjusted EBITDA.

Timeline

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

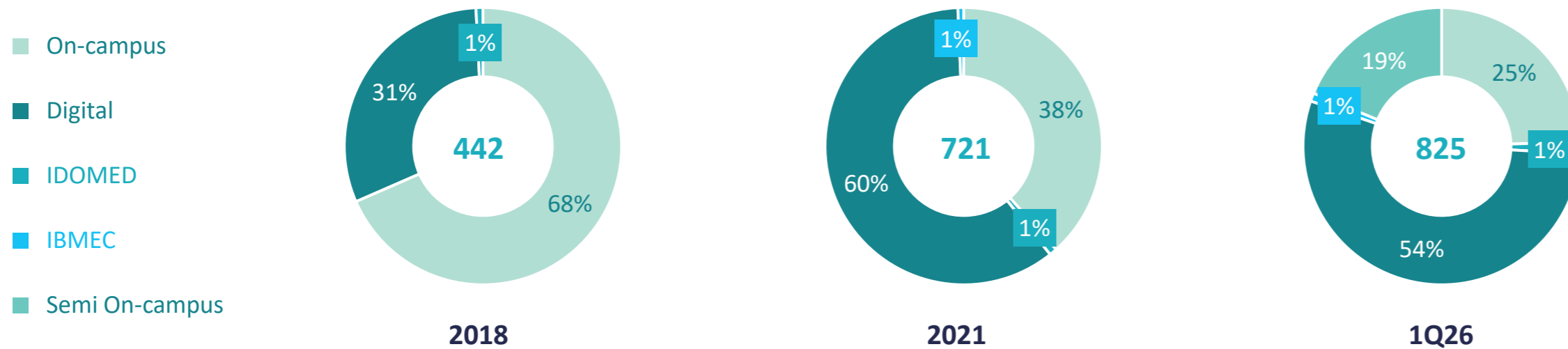


¹ The acquisition of Unifametro was approved on January 23, 2026, by the Administrative Council for Economic Defense (CADE).

Our business evolution

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

Undergraduate Student Base (# thousand)

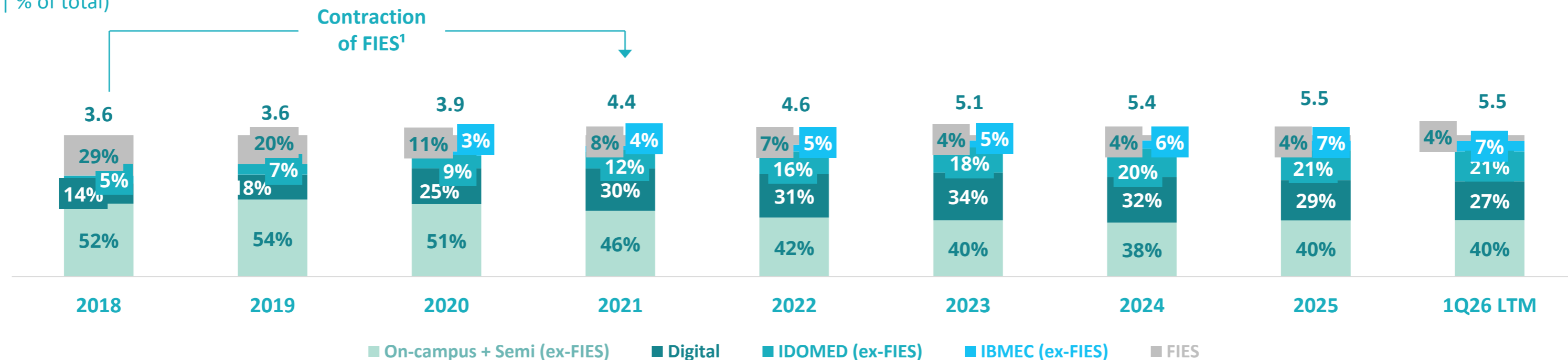


The acquisition of Ibmec, combined with the expansion of Medicine seats, drove strong growth in the Premium segment



Growth achieved across different scenarios and modalities

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



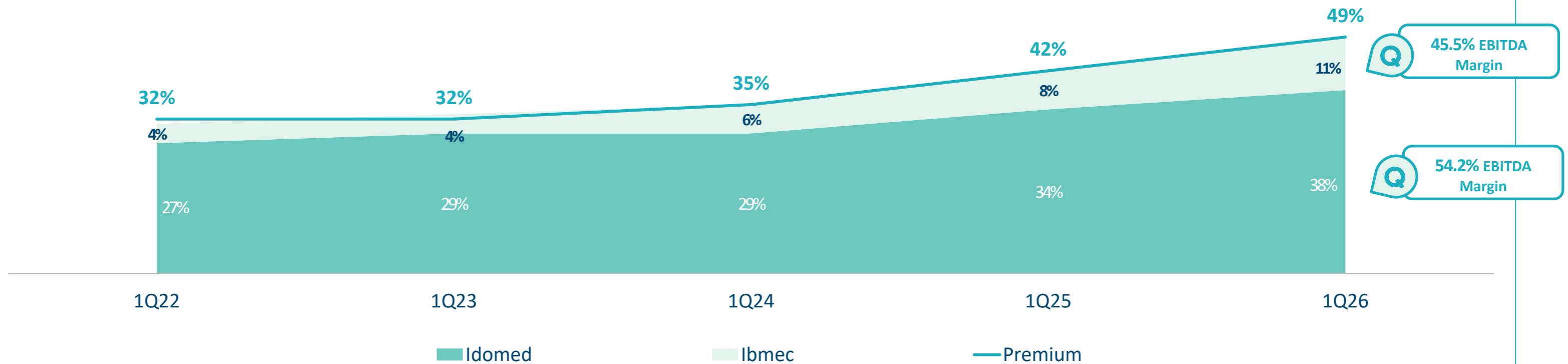
¹ FIES: Government's student loan.

Our business evolution

Growth through strategic diversification

Our Premium 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.

Evolution of Idomed and Ibmec's participation in EBITDA
(% of EBITDA)

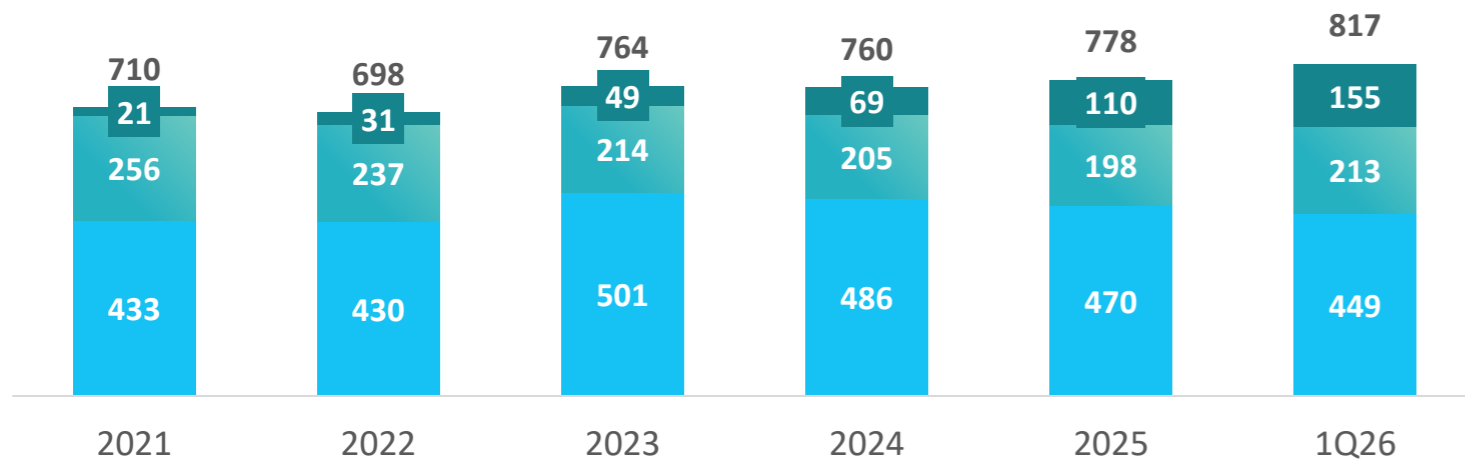


Idomed and **Ibmec** continue to **expand strongly** — together reaching **31% of NOR** (+3 p.p. vs. 1Q25) and **49% of EBITDA** in 1Q26.

Semi On-Campus format continues to grow

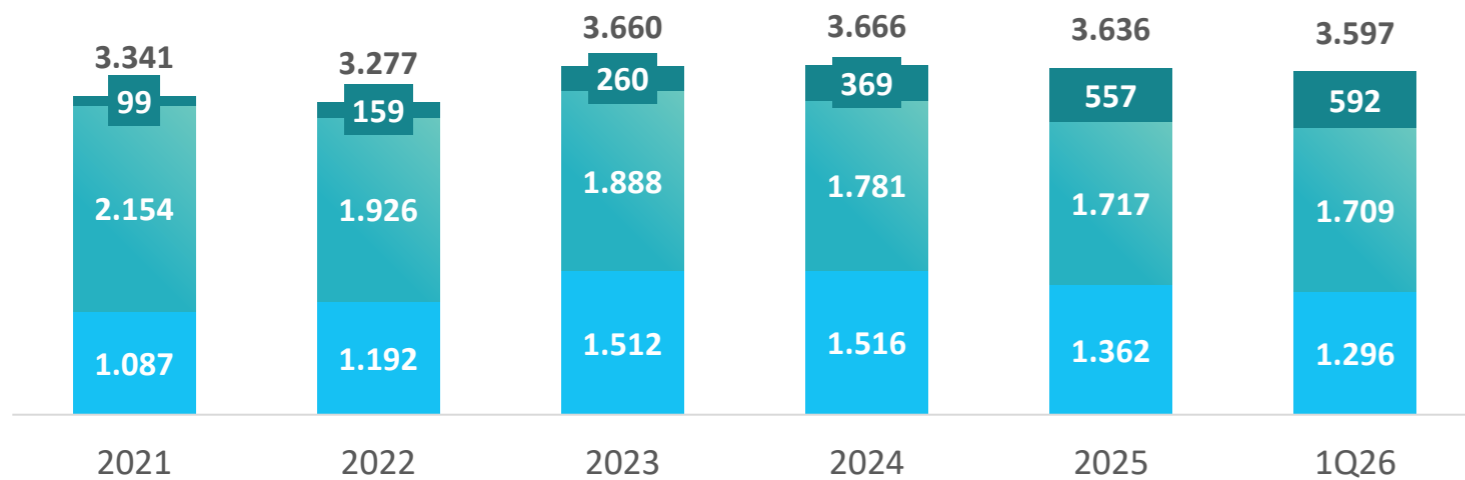
Total student base¹ (thousand)

Digital On-Campus Semi On-Campus



Net Revenue (R\$ M)

Digital On-Campus Semi On-Campus



YDUQS has On-Campus modality Campi in

24 Brazilian states + Federal District



Semi on-campus: market-leading growth,

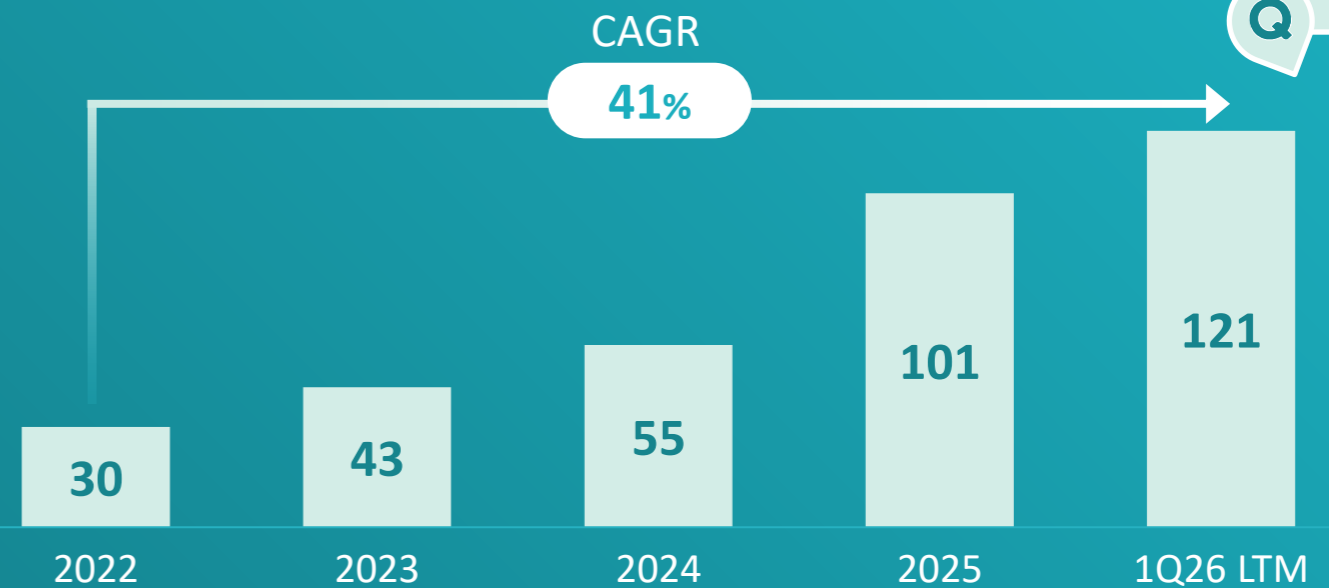
and officially recognized



Our Digital modality shows


78% employment² rate

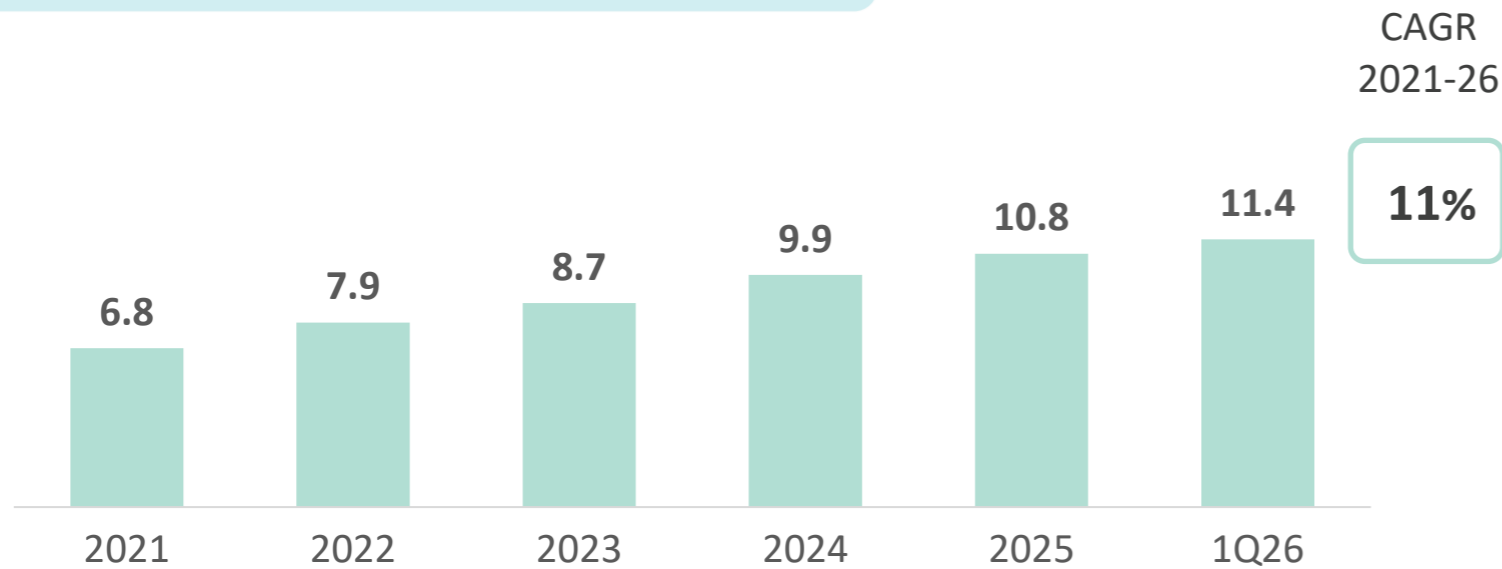
Semi On-Campus Intake (thousand students)




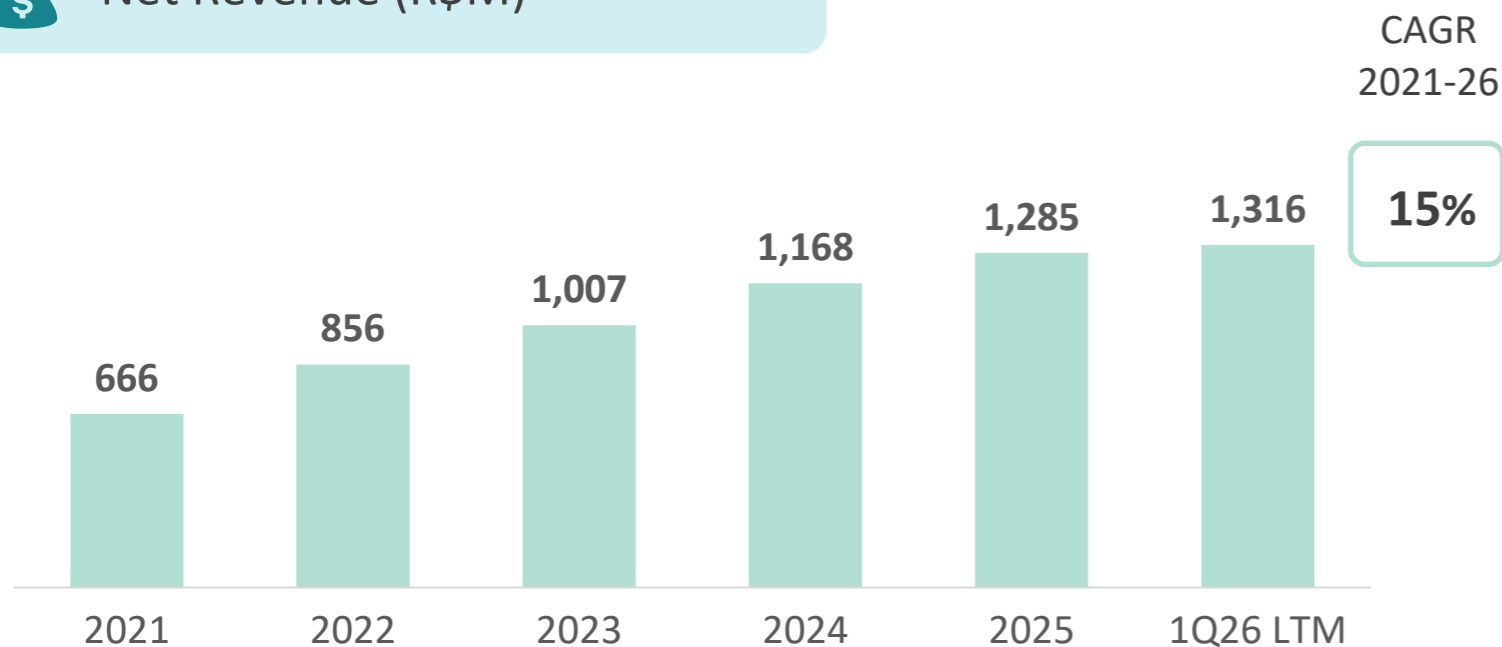
¹ Considers Higher Education. | ² Alumni survey conducted 180 days after the graduation of students who completed their programs by the end of 2024.

Sustained and continuous growth, delivering exceptional results.

 Total student base (thousand)



 Net Revenue (R\$M)



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 in 2 intake cycles

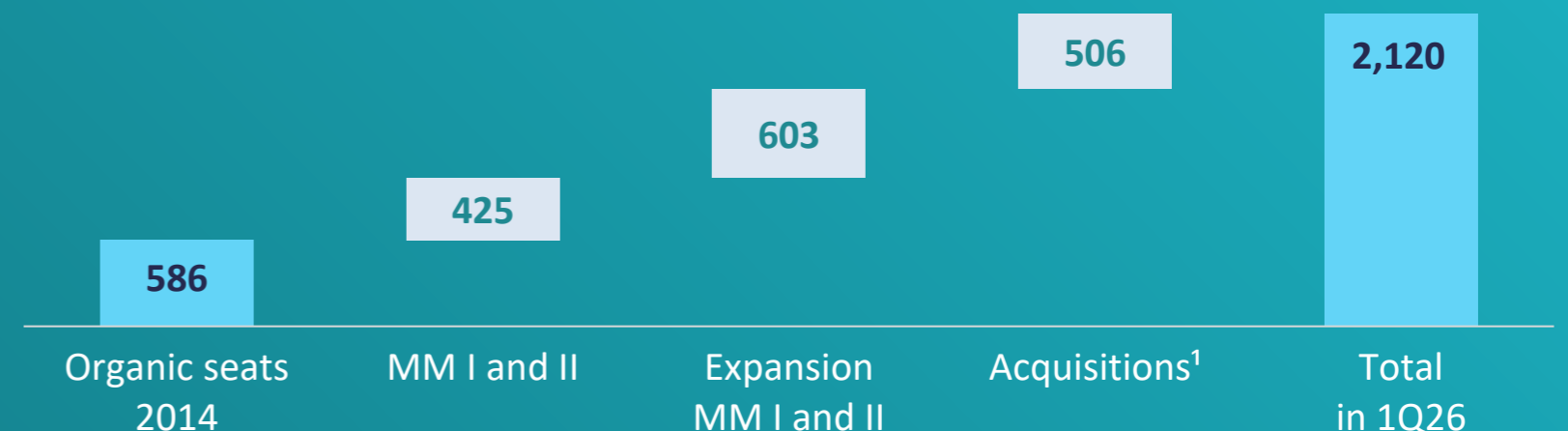


30% increase in the FIES tuition cap

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

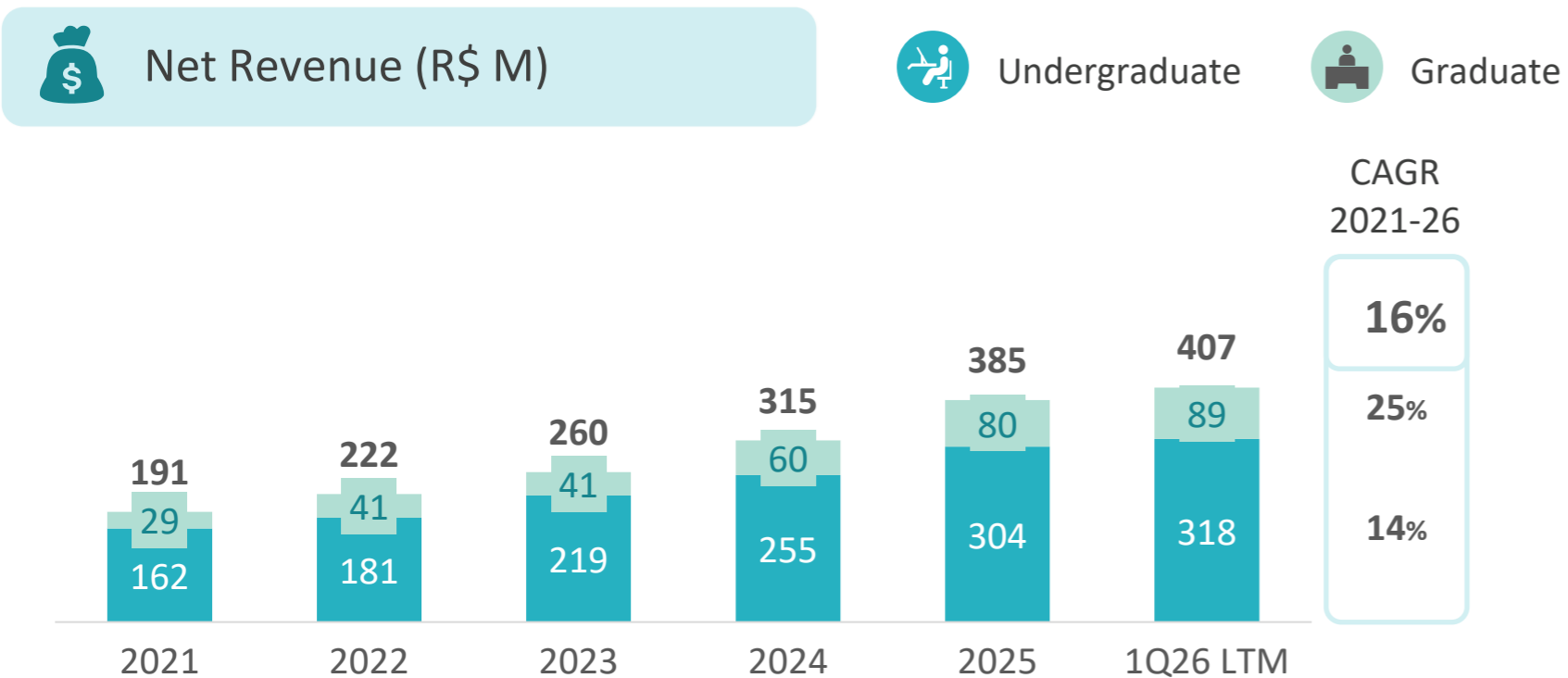
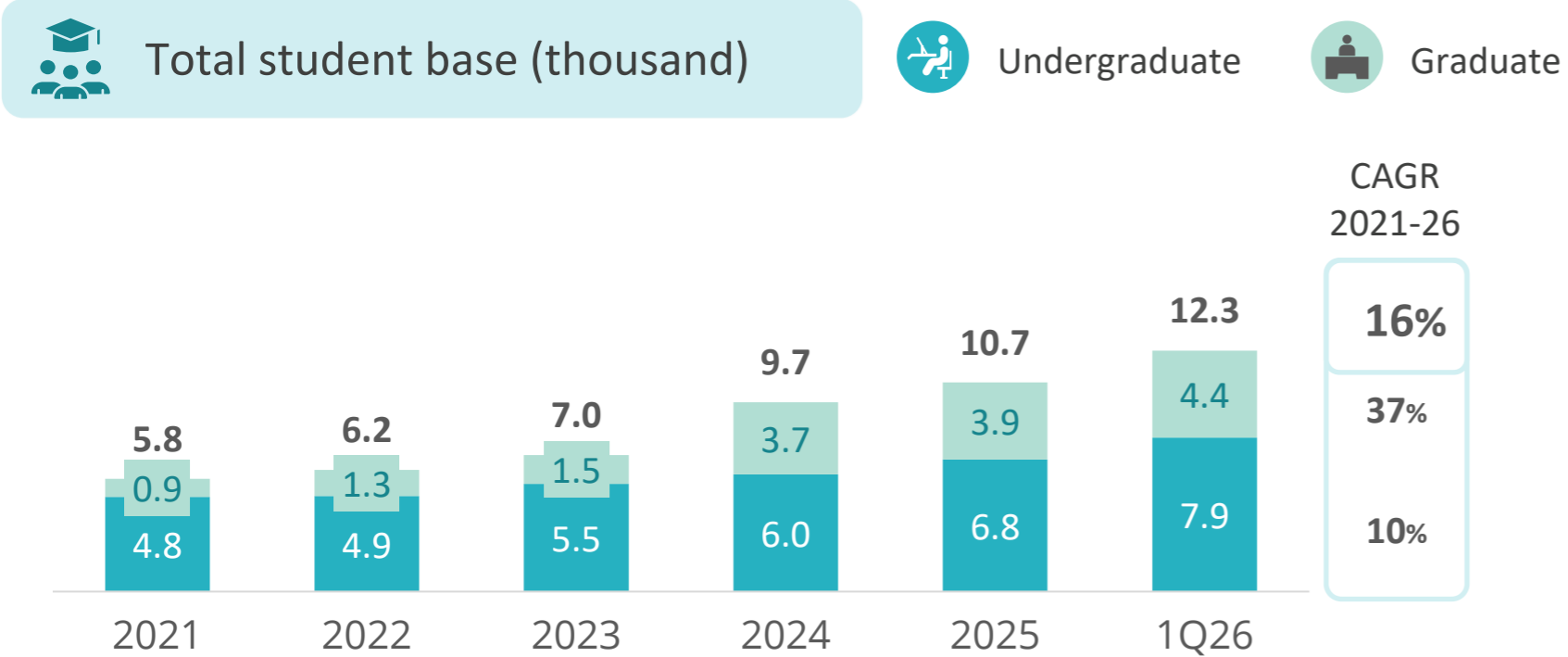
Idomed was built mostly through organic growth

Medicine (seats/year)



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

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

49% of undergraduate NOR



Ibmec graduate and Digital Products:

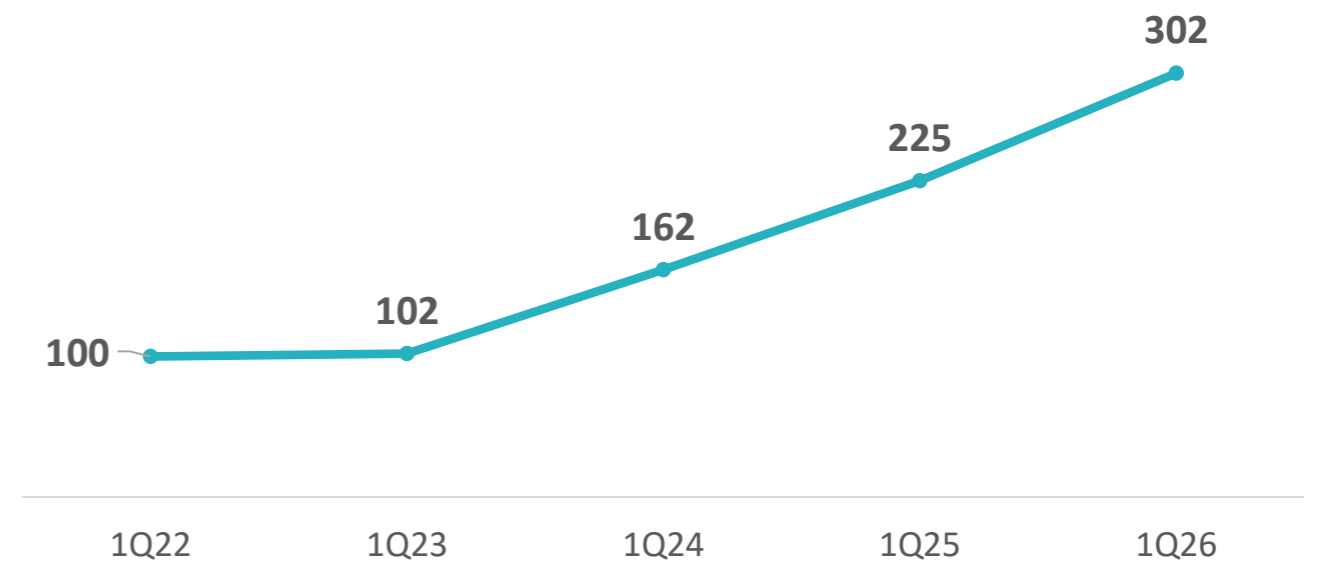
21% of Ibmec NOR in 1Q26



Academic excellence and high satisfaction rate

95% renewal rate

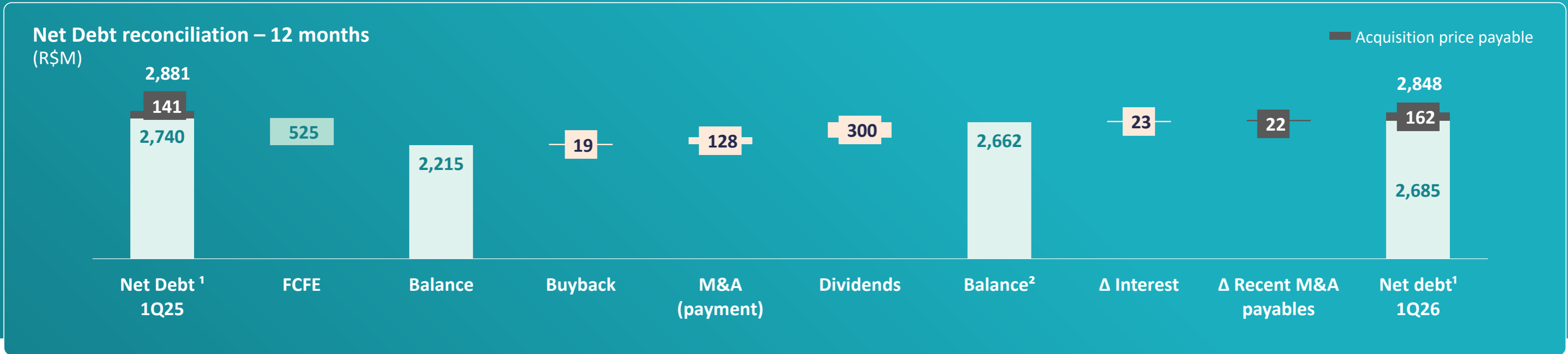
Ibmec's EBITDA growth (base 100)



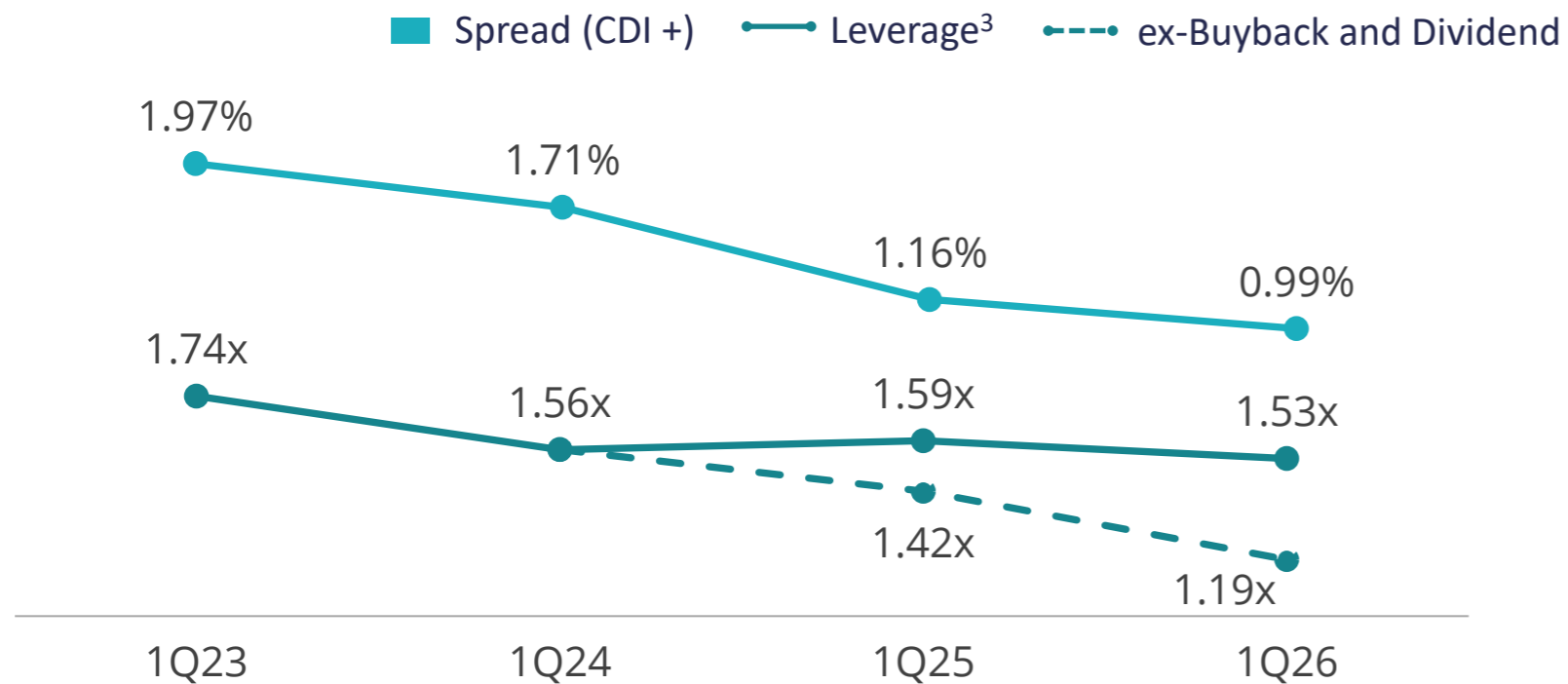
Note: Graduate student base considers new certification courses in 2025 and 1Q26.

Q Discipline in capital allocation

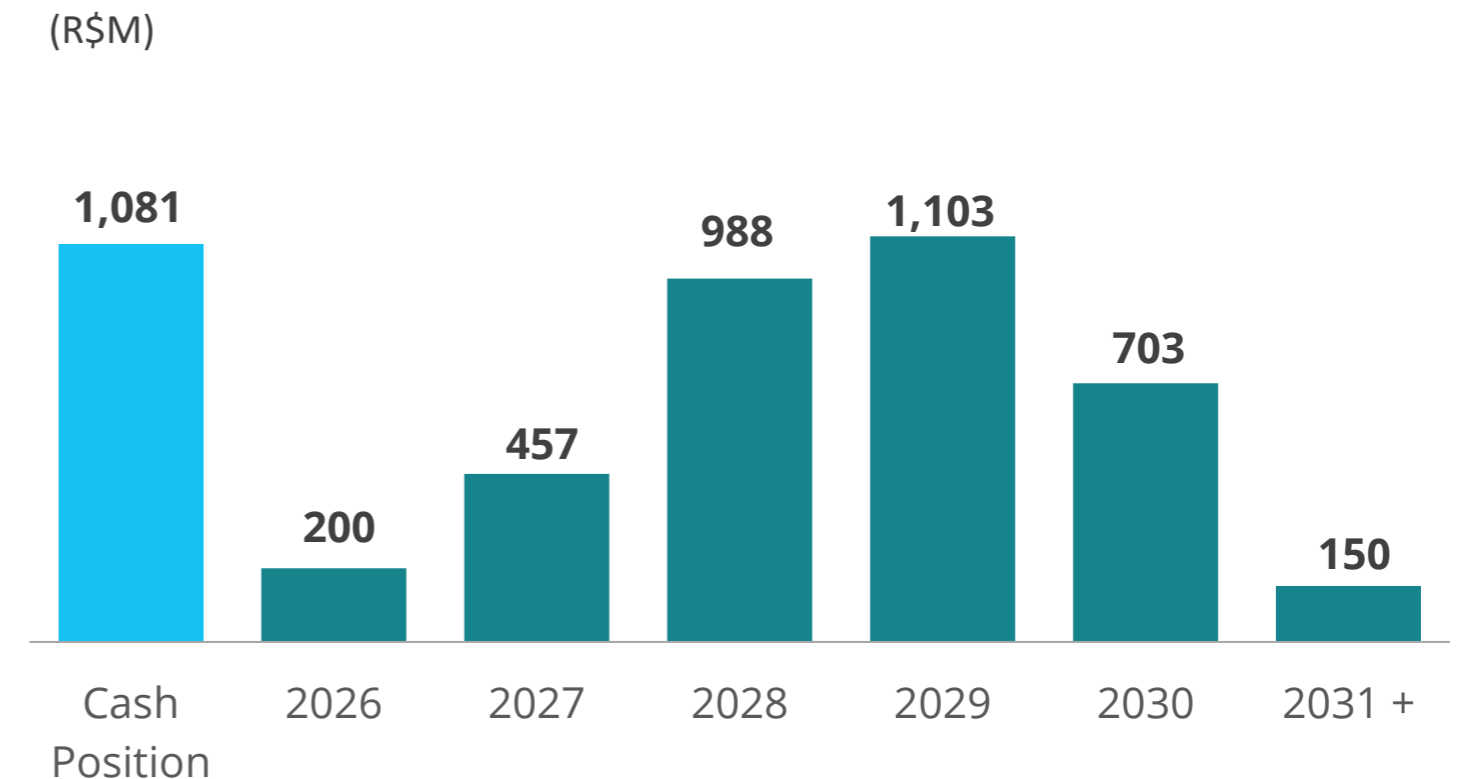
Diversified and solid portfolio combined with efficient management. Commitment to leverage reduction.



Debt Management



Amortization schedule (R\$M)



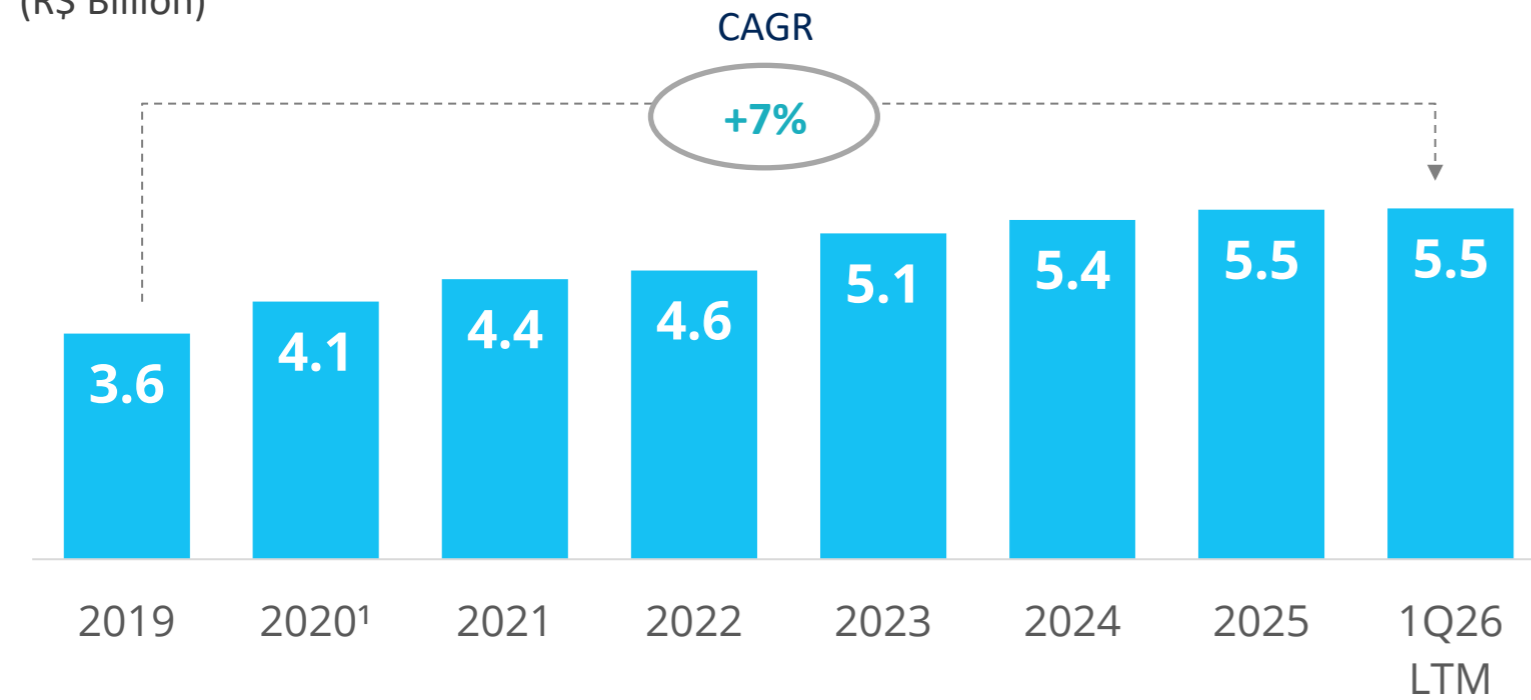
¹Net debt excluding "Acquisition price payable" and "Leasing."

²Net debt, for comparative purposes of cash use, is excluding R\$23 related to back interest that has been accounted for but not yet paid.

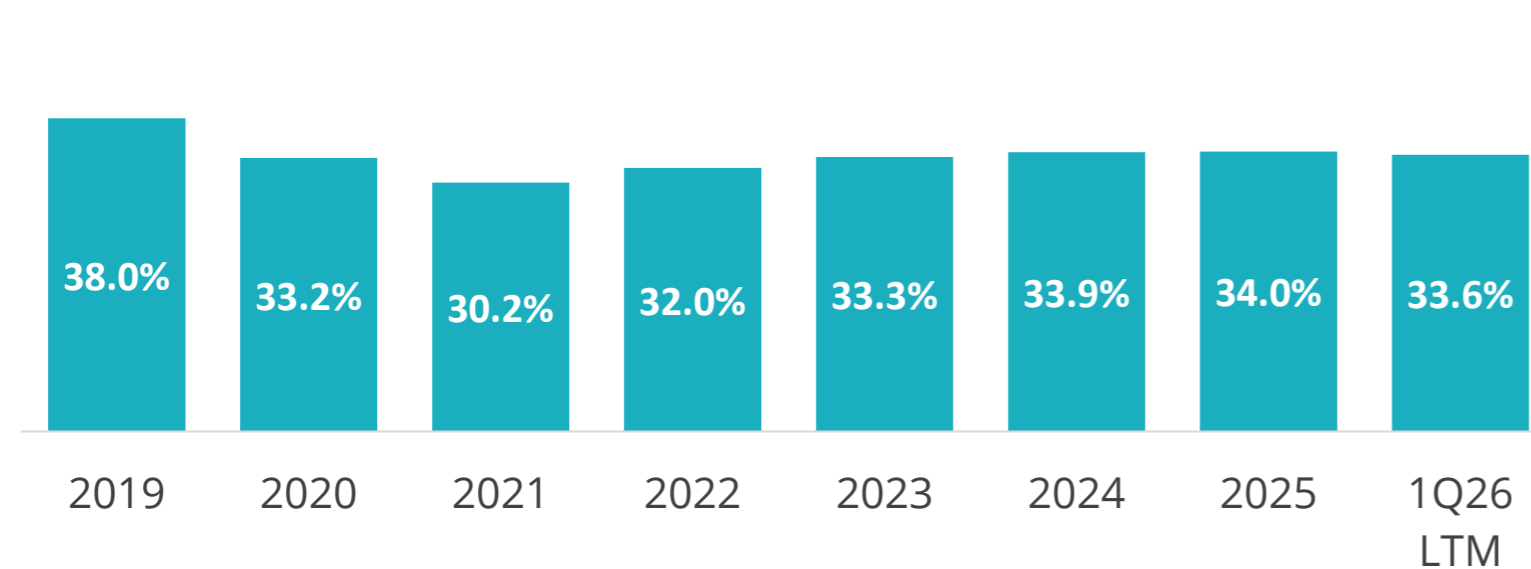
³Net debt ex-IFRS 16 / adjusted EBITDA (last 12 months, considering IFRS 16).

History of growth, margin and shareholder return

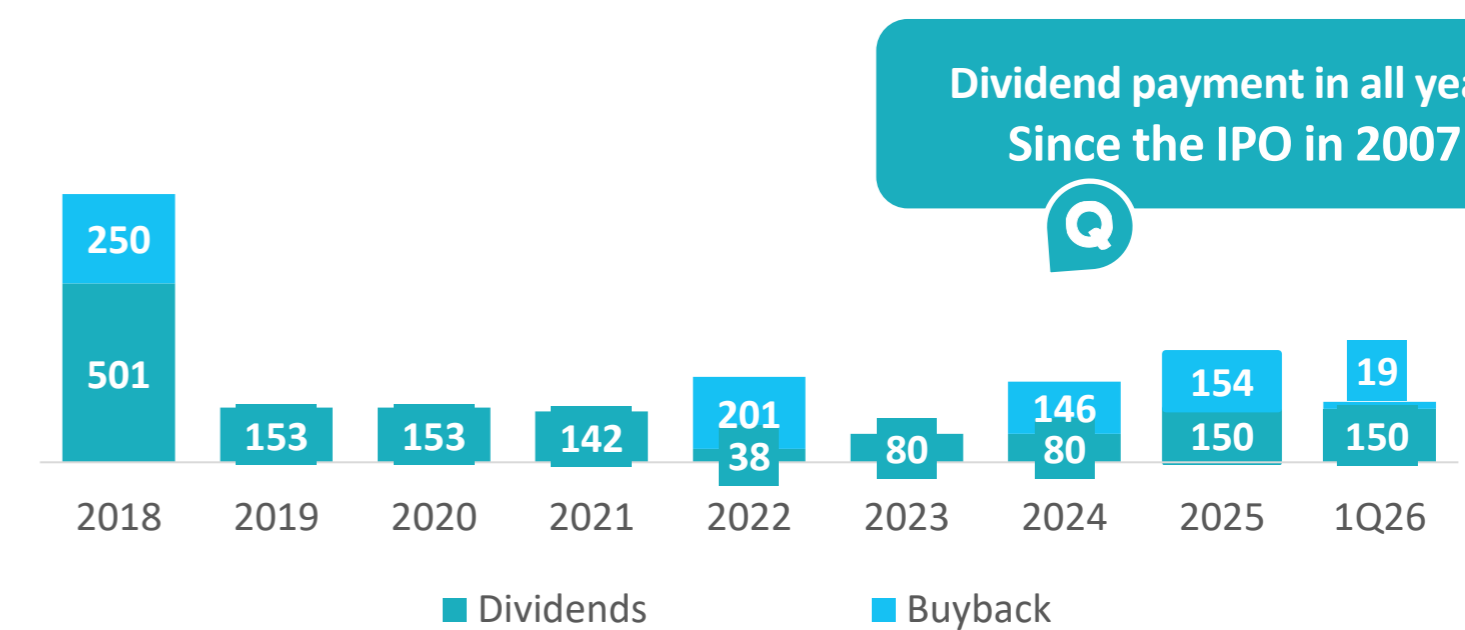
Net Revenue
(R\$ Billion)



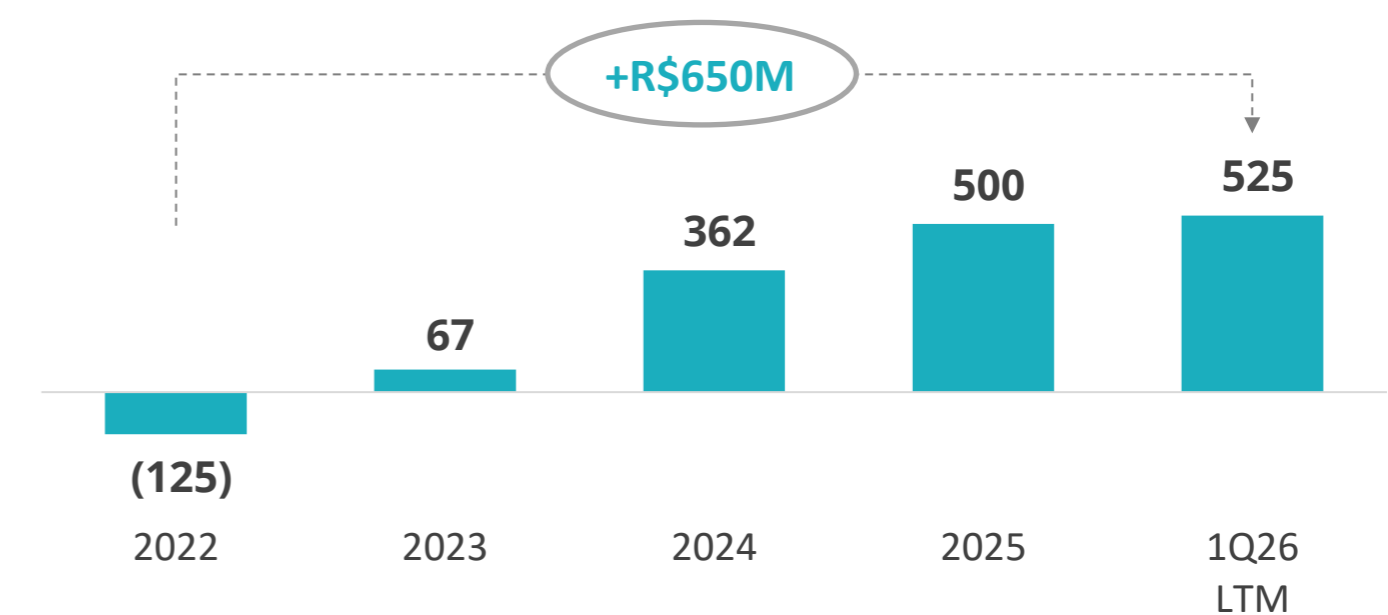
Adjusted EBITDA Margin
(%)



Dividends and Share Buyback²
(R\$M)



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.

Q Innovation

Fluency in AI as an organizational competency — enablement, experimentation and practical application advance rapidly.

In March/26 we launched
PLAY – YDUQS Agent Platform
for all employees



36 Champions participating in 21 weeks
of training formatted by the IBMEC
team and our Technology group.

In 1 month, we
already have:

+365

AI Agents created on the platform



Nora Project



Quality predictive agent in software
development: anticipates bugs and failures
in new features before deployment

% Rework

-7pp

% Allocation

-16pp

-38%

In the total cost of rework

Bad Debt Project



AI agent that enhances financial operations in
simple and complex Bad Debt analysis

+99%

Speedy simple analyses

+96%

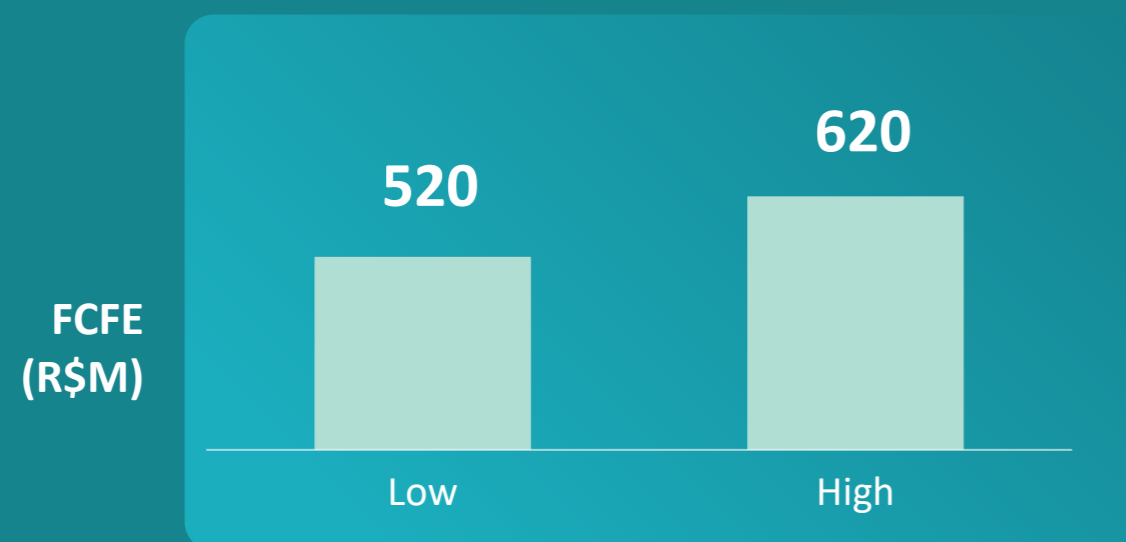
In complex analyses

Q Guidance

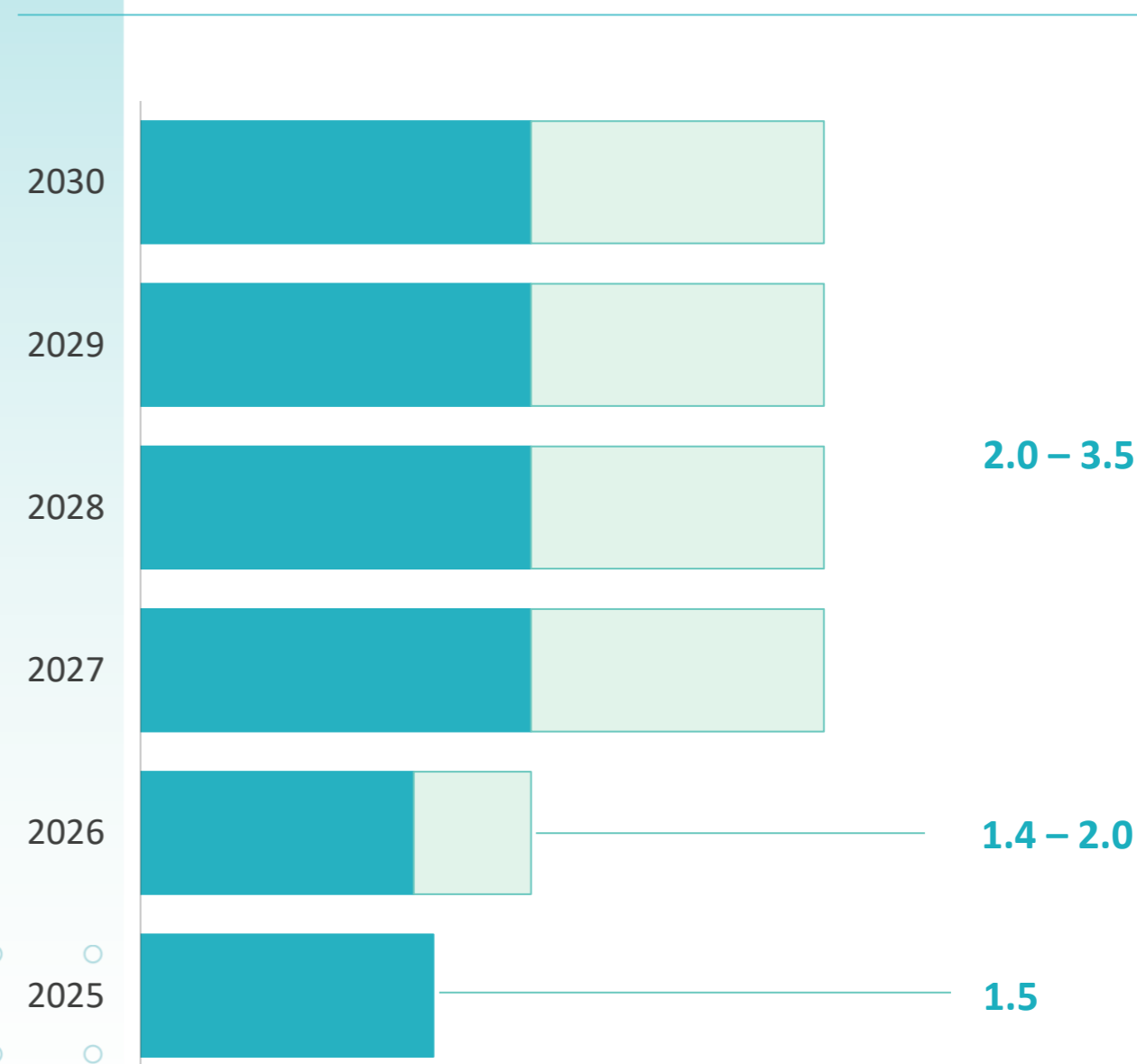
Disclosure of cash generation and earnings per share guidance

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

Guidance for 2026



Adjusted EPS Evolution¹(R\$)



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

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

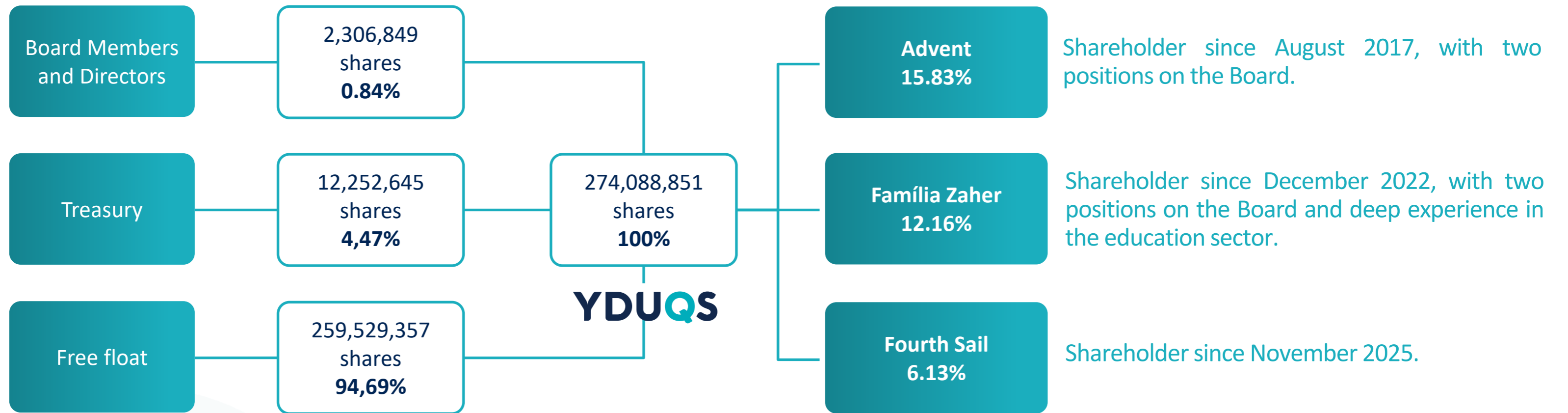
- 53%** Black
- 72%** Work
- 73%** Family income below 4x min wage and come from public schools

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 7 totally independent members

Chaim Zaher

President

Juan Pablo Zucchini

Vice President

André Pires de O. Dias

Independent Member

Mario Ghio Junior

Independent Member

Brenno R. de Souza

Independent Member

Thamila Cefali Zaher

Independent Member

Flávio Benício J. Ferreira

Independent Member

**Board 100%
independent**

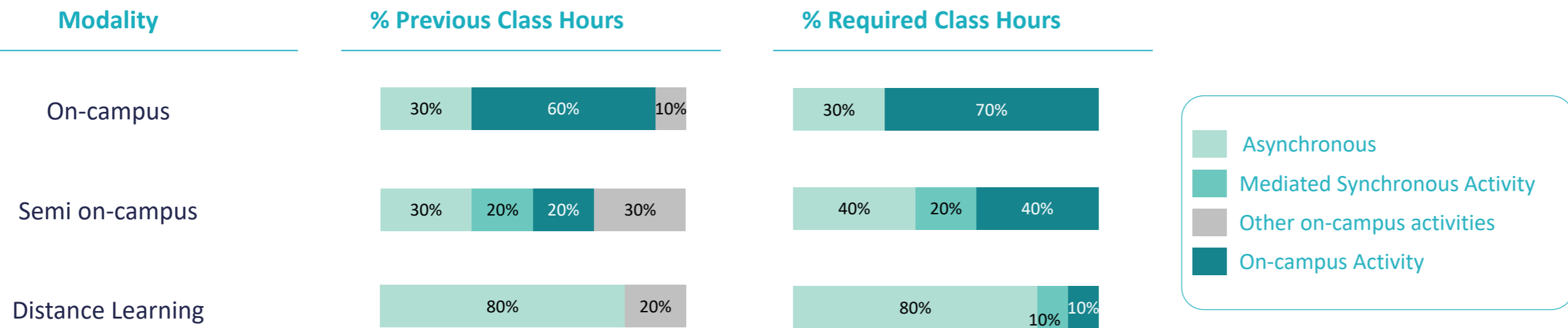
**Distinct Presidency of Company
and Board**

**Fiscal Council composed
of experienced professionals**

**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

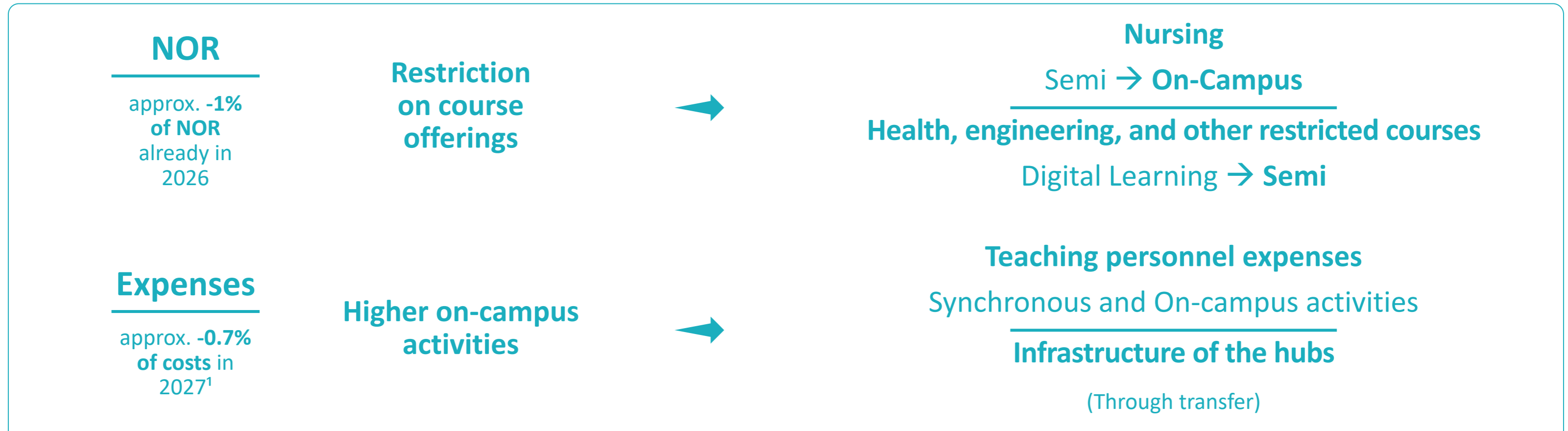
- Nursing courses will now only be allowed in On-campus format. An upside opportunity for the segment.
- Teacher certification degrees, engineering, and other health-related courses will no longer be allowed in Distance Learning (EAD). Opportunity for the Semi on-campus format.
- New regulatory framework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

The Company provisions 20% of the DIS Revenue (i.e., R\$553 in the first quarter).

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

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 |

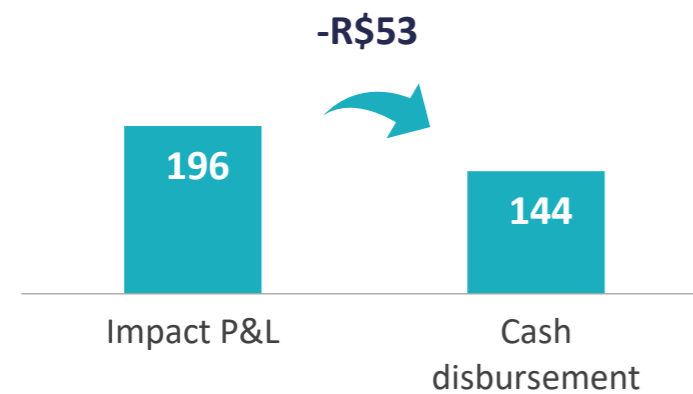
DIS 3: monthly payment of R\$79 for three months

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

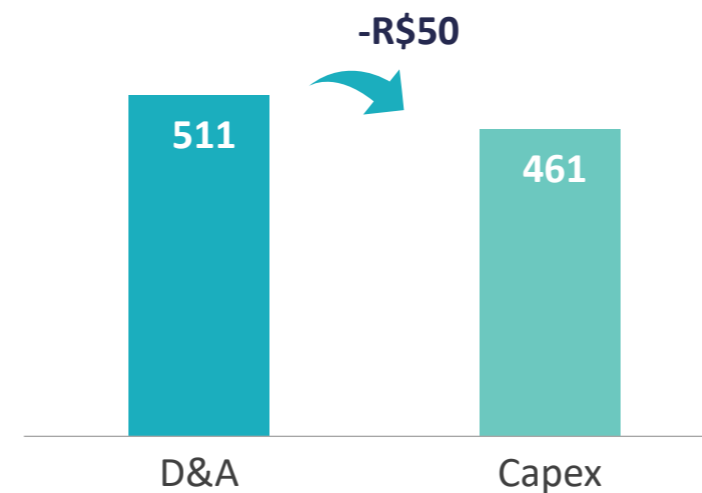
Net Income and Cash Generation

Net Income and Free cash flow to equity decorrelation in 2025

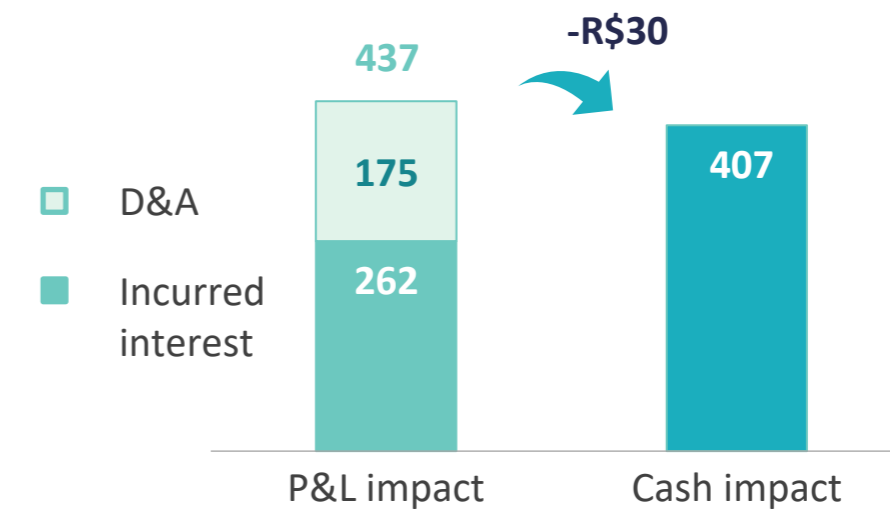
Contingency: variation Income Statement and Cash (R\$MM)



Variation in D&A and Capex² (R\$MM)



IFRS 16 Impact (R\$MM)



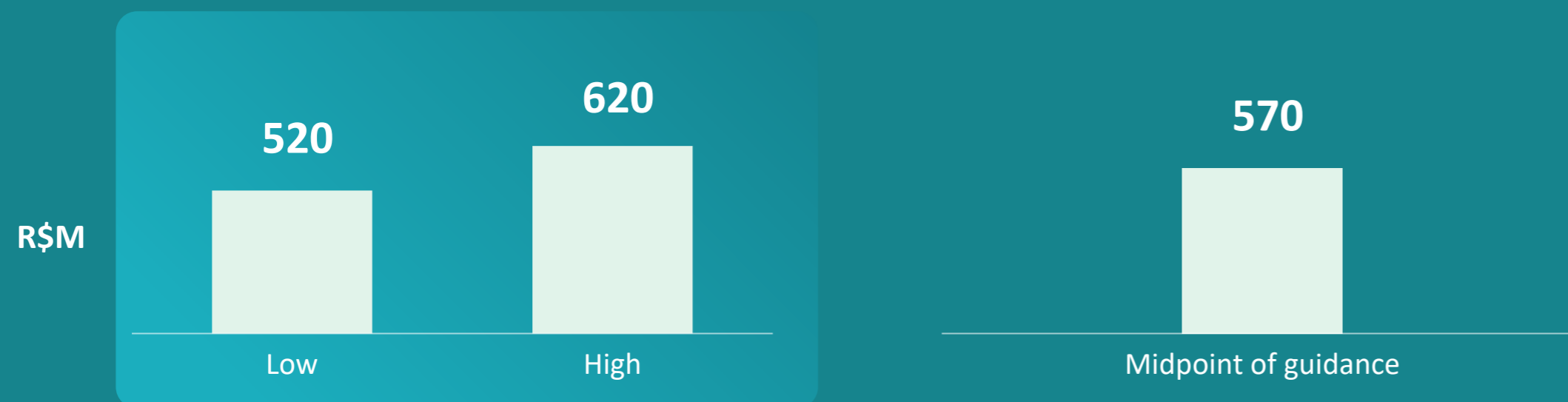
It is important to mention that when comparing Net Income with Free cash flow to equity (FCFE), there is a decorrelation due to temporary effects.

The differences between the provision for contingencies and the actual disbursement, between depreciation and Capex, as well as between the impact of IFRS 16 on Net Income and the effect on cash flow, indicated, **at the end of 2025, a mismatch of approximately BRL133 million between FCFE and Net Income. This asymmetry tends to decrease over time, with Net Income converging towards the FCFE level.**

Q Guidance for 2026

Asymmetry between FCFE and EPS guidance

Free Cash Flow to Equity



Earnings per share

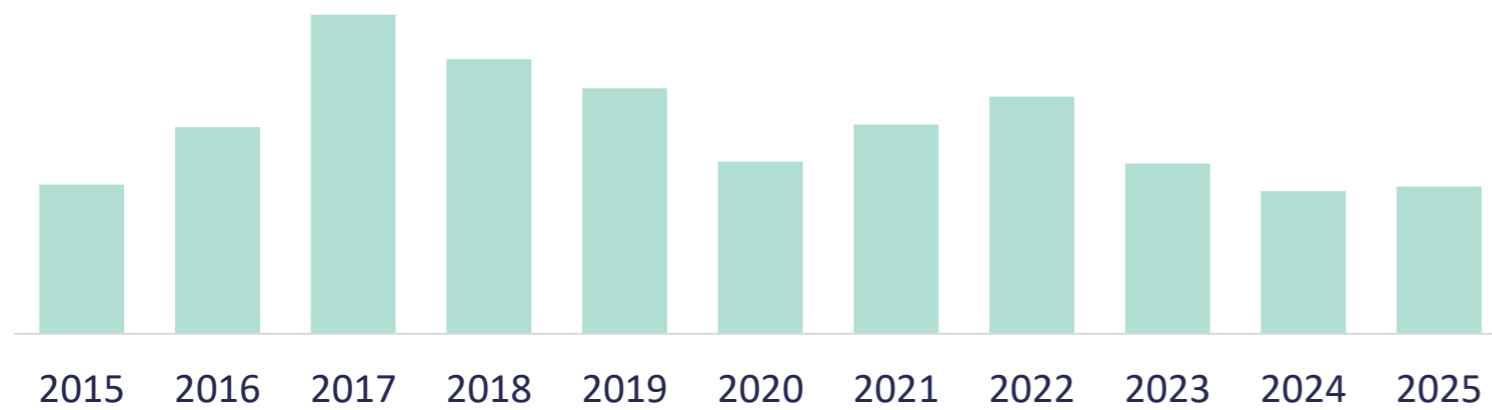


The **~R\$120–130MM mismatch** between the FCFE and EPS guidance for 2026 — based on total shares outstanding (ex-treasury) as of end of April 2026 — **reflects the temporary decorrelation effects** between Capex and Depreciation, Contingency Provisions and Cash Disbursements, and the IFRS 16 impact on P&L versus Cash Flow.

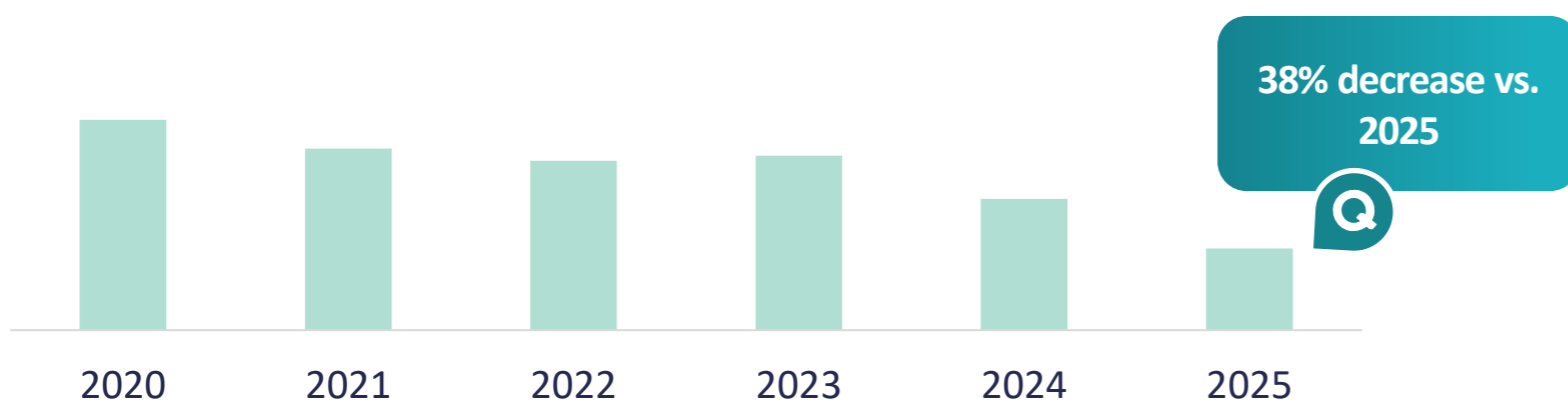
Note: As of end of April 2026, the Company held 13,903,445 treasury shares.

Provisioning for contingencies vs. disbursements

Total staff turnover¹
(#)



New labor claims²
(#)

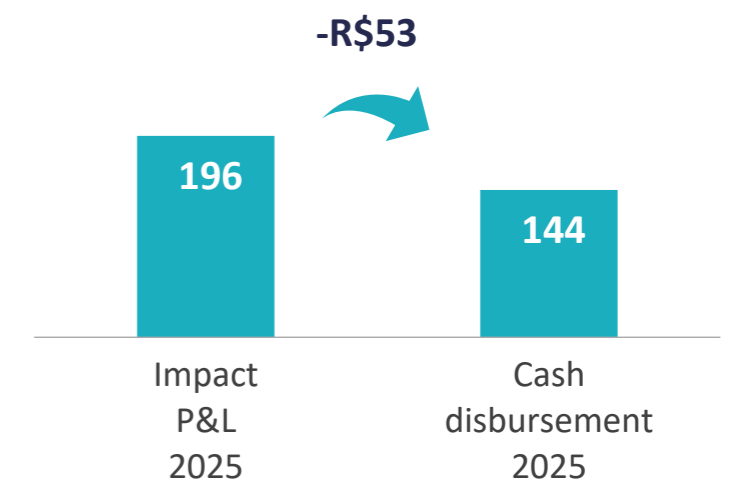


Provisions for contingencies have been pressured by higher provisions related to labor claims, mainly resulting from the structural adjustments implemented between 2017 and 2022. With the decline in faculty terminations since 2023 and the reduction in new claims starting in 2024, the expectation is that 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.

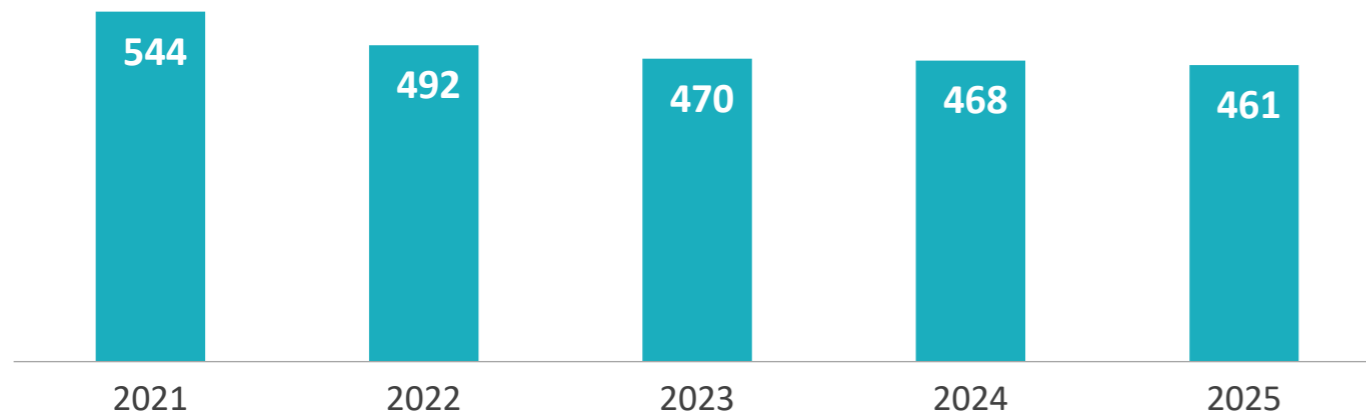
Currently, the level of provisioning exceeds the cash disbursements made, but the trend is for a gradual convergence toward the cash level over time.

Contingency: variation Income Statement and Cash³
(R\$MM)

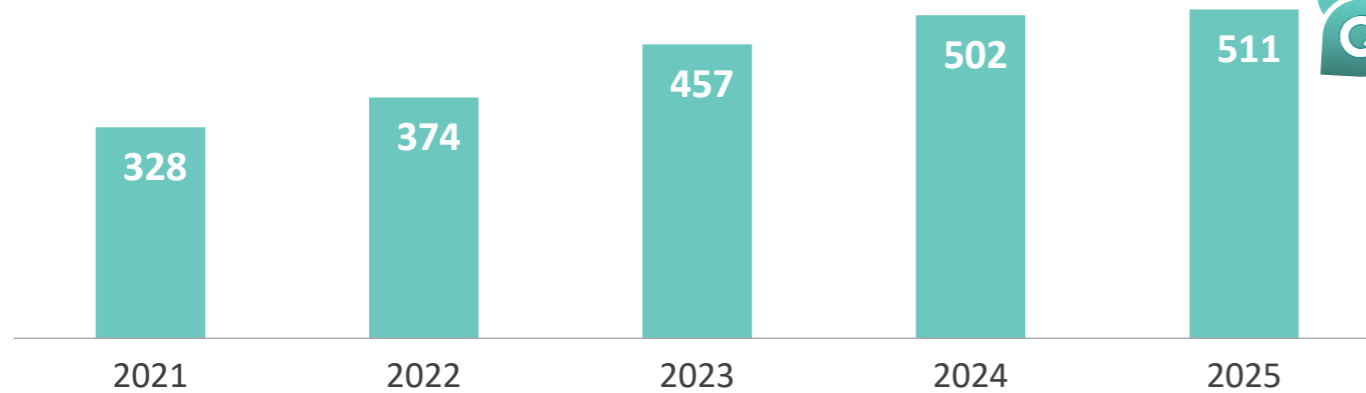


¹ Faculty terminations. | ² Labor claims involving teaching staff. | ³ Reflects the composition of the result: additions, reversals, and monetary updates of contingencies. See Note 17 to the Financial Statements.

Capex History
(R\$MM)

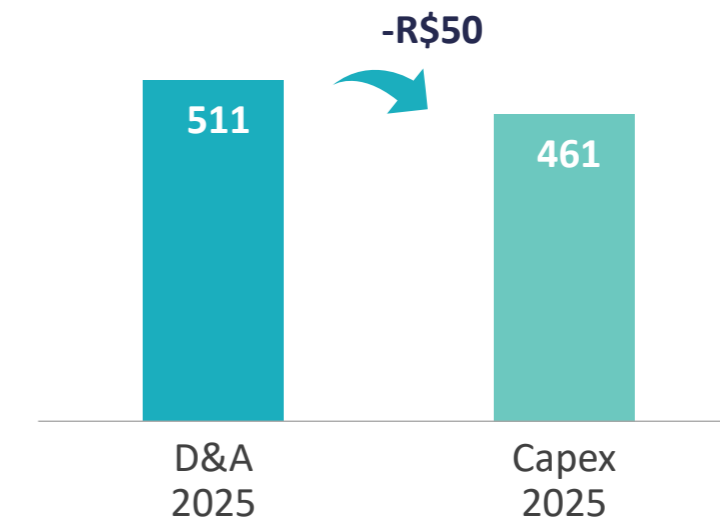


D&A ex-IFRS 16 and Capital gain history¹
(R\$MM)



Stabilization signal and downward trend

Variation in D&A and Capex²
(R\$MM)

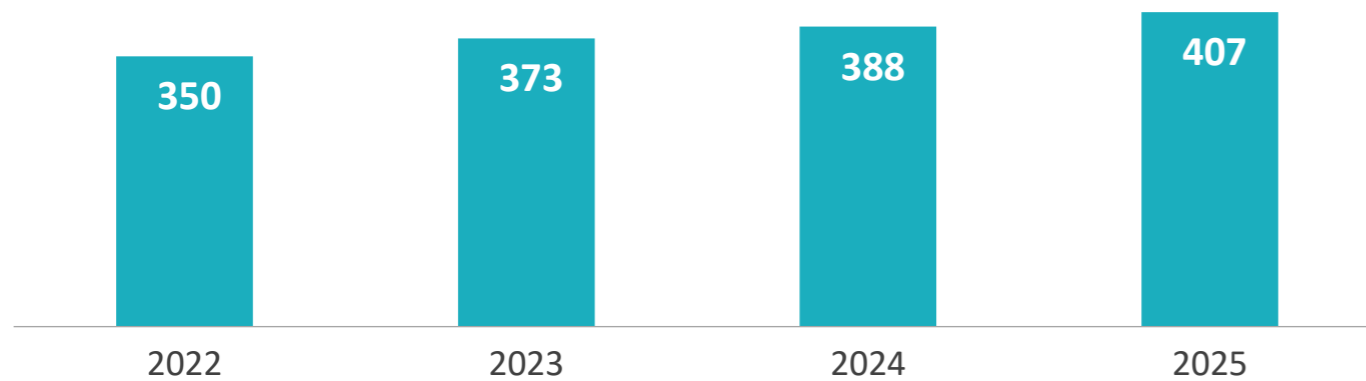


The **change in the investment profile** — now more concentrated in technology — has created a **mismatch between depreciation and capex**, a gap that is **expected to narrow** over time.

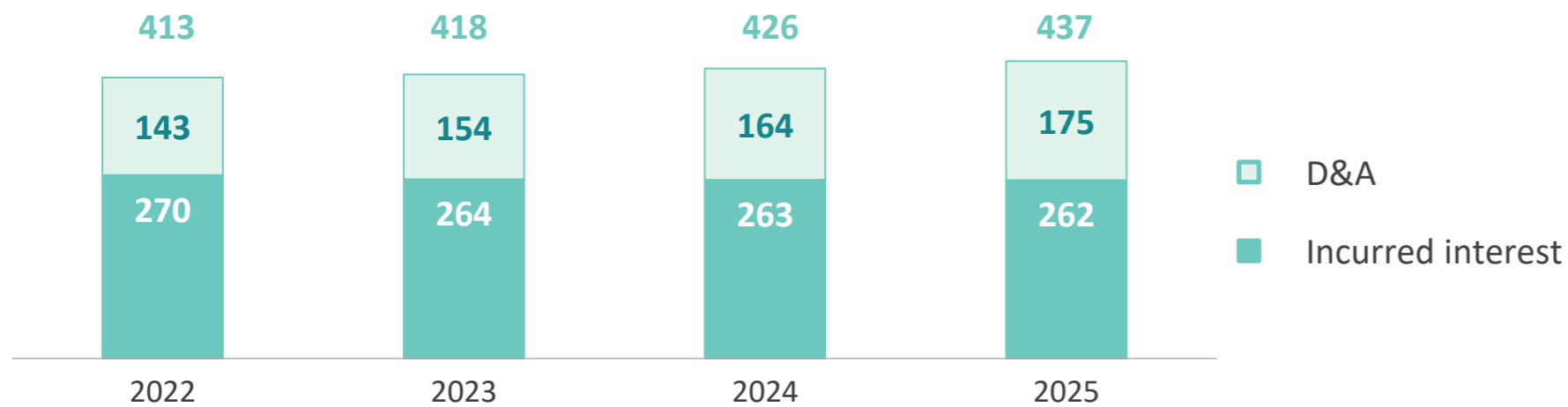
In 2025, the disconnect between provisions for contingencies (previous slide) and between depreciation and capex totaled R\$89M, negatively impacting the income statement compared with the level presented in the FCFE. Over time, the provisions for contingencies and D&A lines, which affect the income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

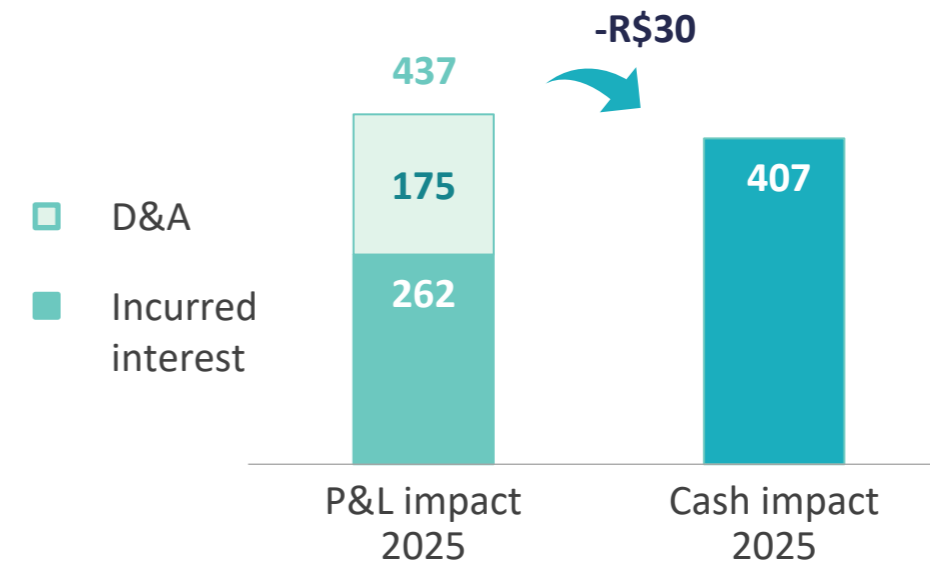
Cash Disbursement – IFRS 16 Effect
(R\$MM)



P&L Impact – IFRS 16 Effect
(R\$MM)



IFRS 16 Impact
(R\$MM)



The current **asymmetry between IFRS 16 expense and rental cash flow** is explained by the signing of new agreements, which have an accelerated impact on the result. This **difference is expected to decrease** as the agreements mature, to the point where the accounting effect may be less than the cash outlay. **The real financial impact of rent is better observed on a cash basis (excluding IFRS 16).**

Note: IFRS 16 data is available in Note 12 of the 1Q26 financial statements.