YDUQS

DIVULGAÇÃO
RESULTADOS 2T25

14 DE AGOSTO, 2025

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

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION | Corporate ESG Performance Prime ISS ESG | MSCI ESG RATINGS AA Produced by MSCI ESG Research as of November, 2024 | FTSE4Good | UN Global Compact Pacto Global Rede Brasil

Sumário

Aviso Legal ---- 03

Mensagem da Administração ---- 04

Destaques ---- 06

Dados Operacionais ---- 07

Dados Financeiros ---- 13

Receita Líquida ---- 15

Custos e Despesas ---- 17

EBITDA e Margem ---- 22

Resultado Financeiro ---- 24

Lucro Líquido ---- 25

Contas a Receber ---- 26

Prazo Médio de Recebimento ---- 27

Aging ---- 28

Capex ---- 29

Fluxo de Caixa ---- 30

Endividamento ---- 32

ESG ---- 34

Anexos ---- 36

Aviso

YDUQS

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 **segundo trimestre de 2025 (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.

Videoconferência de Resultados

15/08/2025 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês.

Clique Aqui para acessar o Webinar

Fale com o RI

ri@YDUQS.com.br
Visite nosso site:
https://www.YDUQS.com.br

THE USE BY YDUQS Participações S.A. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF YDUQS Participações S.A. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

Mensagem da Administração

Liberdade para os próximos passos

O fluxo de caixa do acionista que apresentamos com os resultados do trimestre é um grande símbolo da transformação que promovemos na Yduqs nos últimos anos. Os R$ 613 milhões de FCA nos últimos doze meses, montante superior ao teto do guidance para 2025, têm origem em um negócio diversificado, protegido e independente, que se destaca pela geração de caixa e pelo foco acentuado no retorno aos investidores. Além do FCA, merece destaque o fato de que estamos contratando um ano de 2026 mais forte, com a nova prática de provisionamento de parte da receita para calouros não engajados, que produzirá efeitos positivos no ano que vem, e a contínua atenção ao mix e à qualidade da captação – que, com 60% de andamento, apresentava volume 16% acima da do 3T24.

Registramos aumento na captação em todos os segmentos. Sempre cabe lembrar que a oferta semipresencial e os nossos cursos premium, como Ibmec e IDOMED, praticamente não existiam há sete anos. Hoje, Ibmec e IDOMED respondem por quase 45% do EBITDA total da companhia. Todos esses fatores, a constância com que esse negócio revigorado evolui, nossas proteções estratégicas e a disciplina de sempre permitem confirmar nosso *guidance* de lucro por ação para 2025.

Na frente operacional, o Ibmec foi o principal destaque, sustentando altas taxas de crescimento, e tendo chegado a 45% de margem EBITDA ajustada no primeiro semestre do ano (versus 39% no 1S24). O IDOMED, com crescimento de dois dígitos em ROL e EBITDA, não só mantém o passo como tem perspectivas excelentes para terceiro edital do Mais Médicos (outra estratégia fundamental do ciclo 2019-2024, absolutamente crucial para a Yduqs). Nosso ensino e nossas operações Estácio e Wyden estão prontos para se adaptar à nova regulamentação do setor e podemos antever performance acima da dos pares nessa frente. Não só pelo digital, como por nossa conquista, consistente, de *fair share* no formato semipresencial.

A fase que se inicia agora, com a passagem da liderança executiva do grupo ao Rossano, chega marcada por segurança e robustez. Isso nos dá muita liberdade estratégica para os próximos passos. O time executivo é o mesmo, a visão, também. Essa transição, planejada e macia, traz essa marca, a de continuidade com enormes oportunidades. Sigo, como sempre, muito confiante, contribuindo agora a partir do Conselho de Administração. Muito obrigado, sinceramente, por todo o apoio, o aprendizado e a generosidade de vocês, que alimentam esse projeto incrível com sua confiança.

> “R$ 613 milhões de FCA nos últimos doze meses, montante superior ao teto do *guidance* para 2025.”

Eduardo Parente

Mensagem da Administração

Ensino e serviços em outro patamar, com tecnologia

Podemos almejar mais quando se trabalha sobre uma base sólida. A palavra excelência pode estar perdendo um pouco do brilho e apresentando marcas de uso, mas ainda reflete bem a evolução que vislumbramos, para a frente acadêmica e para o nível de serviços. Em ambos os casos, faremos isso com forte alavancagem de inteligência artificial – um vetor transversal, em que enxergamos uma vantagem competitiva importante, sustentável.

Quanto ao ensino, a evolução é consistente e tivemos novas sinalizações positivas no tri, como taxas de renovação crescentes em todo o portfólio. Quando falamos de uma base de alunos de qualidade, satisfação com os estudos é uma premissa. Estamos nos preparando para revitalizar, de forma bem significativa, o modelo de ensino da Estácio, que terá um padrão inédito no mercado. Vai incorporar práticas e competências sociocomportamentais de uma forma diferente e, acreditamos, muito poderosa para os alunos.

Nosso padrão de serviços já deu um salto nos últimos anos, e agora estamos ampliando a ideia de atrito zero para todas as nossas linhas de serviço. Essa é uma mentalidade muito forte no Ibmec, que tem NPS de 70%, e que queremos levar a todos e cada um dos pontos de contato com alunos de todas as nossas instituições. Podemos estabelecer essa ambição porque temos o gabarito em casa, em nossos cursos premium, e porque nos preparamos com relação a tecnologia. Sabemos o que fazer e temos os meios.

Nossa infraestrutura está pronta para IA, com *stack* vocacionada e a capacidade de operar na escala massiva que nossa base demanda. Construímos esses ativos no ciclo 2021-2024 e não temos novos investimentos significativos a fazer. Mais importante: a captura de valor é real e bem relevante. Poucas empresas, de qualquer setor, têm conseguido dizer o mesmo. Nos últimos três anos, nosso custo de aquisição do aluno Estácio (CAC) caiu 17% – neste trimestre, o trabalho de remarketing virou um case global, junto a Adobe e outras parceiras. Nosso custo de produção dos conteúdos digitais caiu 24% no mesmo período e os custos com atendimento, 11%. Na frente de cobrança, acabamos de lançar agentes autônomos com resultados excepcionais, em outro case global, desta vez com a Salesforce. A lista é extensa, são mais de 80 soluções em plena produção ou a ponto de serem implementadas.

> “Nosso custo de produção dos conteúdos digitais caiu 24% no mesmo período e os custos com atendimento, 11%.”
>
> Rossano Marques

No ensino, no suporte à preparação dos estudantes para este novo mundo do trabalho, ou para nossa eficiência, estamos contabilizando, antes de todos, os resultados de uma forte base tecnológica, expertise interna, conexão com os principais players e intencionalidade clara nas aplicações. Partimos de um lugar de segurança, os caminhos estão abertos e sabemos por onde seguir.

YDUQS

Destaques

Captação 25.3[1]

+16% vs. 24.3

Ticket Semi 2x Digital

Destaques 1S25 vs. 1S24

+40% EBITDA Aj. IBMEC

+79% captação Pós Live IBMEC

+90% captação Semi

+71% renovação Digital vs. 2T24

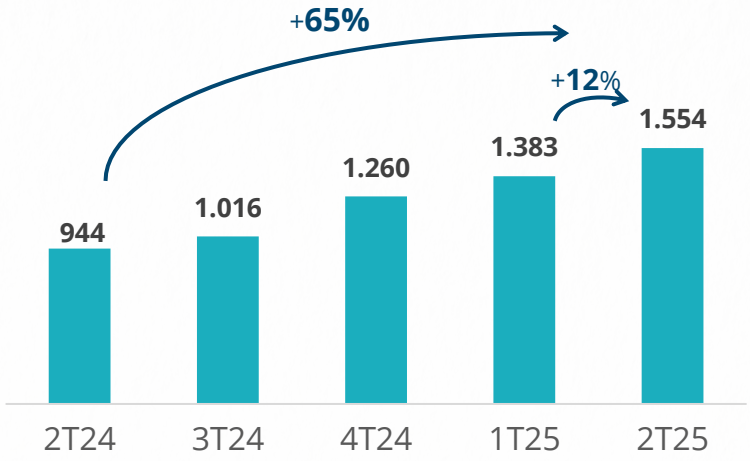
Financeiro

Endividamento: Nenhum vencimento até 2026

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

Geração de Caixa

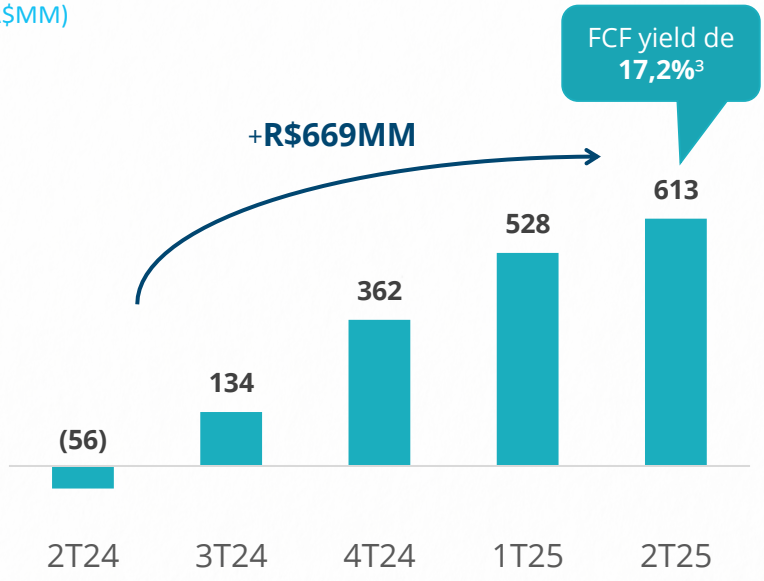
Fluxo de Caixa Operacional – 12 meses
(R$MM)



77%	82%	92%	102%	118%

Conversão (%)[2]

Fluxo de caixa do acionista – 12 meses
(R$MM)



-R$72MM → +R$85MM → R$12MM **2T**

(1) Performance da captação do ciclo 25.3 no dia 10 de agosto, comparado ao mesmo período de 2024.
(2) Conversão de caixa: fluxo de caixa operacional/EBITDA ex-IFRS16.
(3) Calculado com o preço de fechamento do dia 07/08/2025.

YDUQS

1. Dados Operacionais

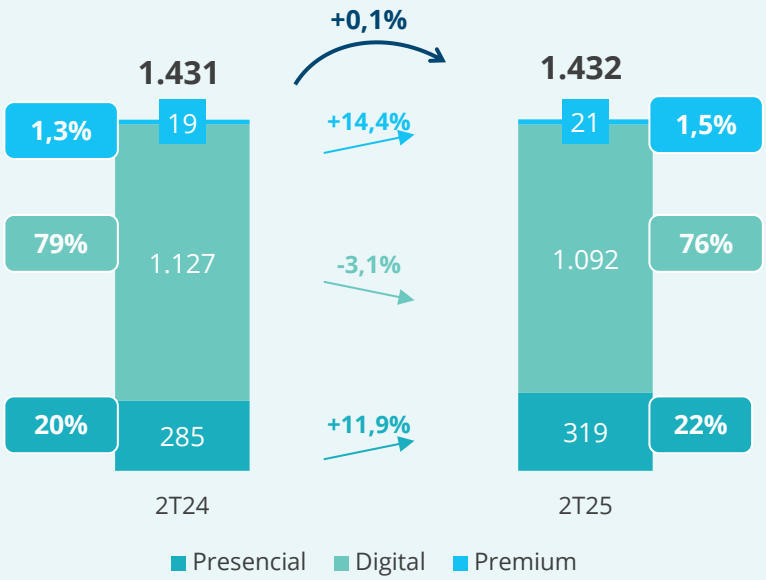
Base de alunos: **visão consolidada**

(Em mil)	2T24	2T25	Δ %
Base total[1]	**1.430,8**	**1.432,2**	**0,1%**
Presencial	285,2	319,1	11,9%
Ensino Digital[2]	1.127,0	1.091,9	-3,1%
Premium	18,6	21,3	14,4%
FIES	10,2	9,6	-6,0%
DIS	467,5	434,8	-7,0%
Ensino Digital	*336,1*	*298,5*	*-11,2%*
Presencial	*131,4*	*136,3*	*3,7%*
PAR	0,5	0,2	-63,7%
Campi (ex-compartilhados)[3]	103	107	3,9%
Presencial	87	91	4,6%
Premium	21	22	4,8%
Compartilhado com Presencial	*5*	*6*	*20,0%*
Polos	2.458	2.439	-0,8%

Captação Total (em mil)	1S24	1S25	Δ %
Captação	**354,4**	**364,2**	**2,8%**
Premium	3,6	4,0	12,8%
Ensino Digital	254,9	238,2	-6,6%
DIS	*171,6*	*125,8*	*-26,7%*
Presencial	96,0	122,0	27,2%
DIS	*53,1*	*55,8*	*5,1%*

Evolução da base total de alunos

(em mil | % do total)



(1) A base do 2T25 inclui a aquisição da Edufor e Newton Paiva.
(2) Base inclui Qconcursos, para mais detalhes clique aqui.
(3) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campus.

Unidade de Negócio – **Premium**

Base de Alunos (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Premium Total	**18,6**	**21,3**	**14,4%**
Idomed (Medicina)	**9,3**	**10,5**	**12,3%**
Graduação[1]	9,0	10,2	13,4%
FIES	*1,0*	*1,2*	*19,4%*
Pós Graduação	0,4	0,3	-16,3%
IBMEC	**9,3**	**10,8**	**16,6%**
Graduação	6,2	6,8	11,2%
FIES	*0,1*	*0,1*	*10,2%*
Pós Graduação	3,1	3,9	27,1%

Ticket médio[2] (R$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista[2]	12.158	12.313	1,3%
Graduação IBMEC	3.330	3.633	9,1%

Ticket Veterano[3] (R$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Medicina	11.269	11.473	1,8%
Graduação IBMEC	3.595	3.827	6,5%

Ibmec

Novos cursos de certificações trazem mais de 500 alunos no 1S25

Idomed

Unidades com expansão de vagas registram forte crescimento na base: Castanhal, Quixadá e Iguatu representaram mais de 30% do aumento na base de alunos.

Idomed (Medicina)

No 2T25, o **Idomed** (Medicina) registrou **expansão de 12,3% em sua base de alunos.** Este crescimento foi impulsionado pelo desempenho da **graduação**, que encerrou o trimestre com **um incremento 13,4% na base vs. 2T24**. Essas variações são reflexo da maturação dos cursos, expansão de vagas autorizadas ao longo de 2024, de um bom ciclo de captação (+7,9% vs. 1S24), além da aquisição da Edufor ao final de 2024.

O **ticket dos alunos veteranos da graduação de Medicina** encerrou o trimestre com um crescimento de 1,8% vs. 2T24. Esse resultado foi impactado negativamente pelos efeitos do mix de unidades, considerando a maturação da base dos cursos Mais Médicos. Na visão consolidada, incluindo calouros, a variação foi de 1,3% vs. 2T24.

Ibmec

No 2T25, a **base de alunos da graduação do IBMEC cresceu 11,2% vs. 2T24**, resultado de um forte ciclo de captação (+17,4% vs. 1S24), com destaque para os Campi de Belo Horizonte (+41%) e Rio de Janeiro (+22%).

O **ticket dos alunos veteranos da graduação** encerrou o 2T25 com **alta de 6,5% vs. 2T24** e, considerando também os calouros, o **ticket médio cresceu 9,1%** vs. 2T24, refletindo o sucesso de expansão da marca, o que vem contribuindo de forma positiva para o efeito do mix entre as praças. Adicionalmente, há um efeito de diferença no reconhecimento trimestral da receita, conforme na divulgação do 2T24 (link), que reduz a base de comparação.

Na pós-graduação, o crescimento de **+27,1% vs. 2T24 na base de alunos** está diretamente ligado à forte expansão do Ibmec online, cujo desempenho tem sido impulsionado por alguns fatores, dentre eles: (i) revisão do portfólio de cursos, com destaque para a área de tecnologia; e (ii) lançamento do Ibmec Certificações, com cursos de curta duração (60h).

(1) A base do 2T25 inclui a aquisição da Edufor.
(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 2T25, não considera a aquisição da Edufor. | Ticket de medicina considera apenas os alunos mensalistas.
(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Unidade de Negócio – **Ensino Digital**

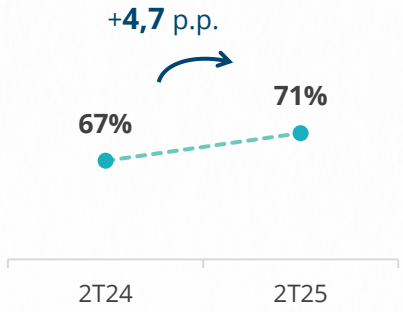
Base de Alunos (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Ensino Digital Total	**1.127,0**	**1.091,9**	**-3,1%**
Graduação	**561,6**	**542,1**	**-3,5%**
Digital	476,4	458,7	-3,7%
Flex	85,2	83,4	-2,2%
Vida Toda	**565,4**	**549,8**	**-2,8%**
Qconcursos	519,5	504,2	-2,9%

Captação Graduação (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	**78,1**	**71,9**	**-7,9%**
Graduação Digital	66,7	60,2	-9,8%
Graduação Flex	11,4	11,7	3,0%

Ticket médio[1] (R$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	**230**	**216**	**-6,1%**
Graduação Digital	199	187	-6,2%
Graduação Flex	405	379	-6,4%

Ticket Veterano[2] (R$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	248	244	-1,6%

Taxa de Renovação
(%)



Expansão de 27 p.p. no NPS nos últimos anos (25.1 vs. 20.1) reflete os esforços voltados para a melhor experiência do aluno, contribuindo para a retenção.

Ao final do 2T25, a base total de alunos do segmento **Ensino Digital**, foi de 1.091,9 mil alunos, uma redução de 3,1% vs. 2T24.

Essa redução tem sido influenciada pela forte captação do Semipresencial nos polos parceiros, como reportado no 1T25. A queda na captação (-7,9% vs. 2T24) foi parcialmente compensada pela performance da taxa de renovação dos alunos que ingressaram nos trimestres pares, que atingiu 71% (+4,7 p.p. vs. 2T24). Esse resultado é fruto dos esforços voltados à retenção, com destaque para a melhoria da experiência do aluno e aprimoramento da qualidade acadêmica.

O **ticket médio da graduação**, apresentou uma redução de 6,1% vs. 2T24, essa performance pode ser explicada por alguns fatores: (i) redução da captação, levando a uma menor penetração da receita DIS (-23,5% vs. 2T24); e (ii) impacto negativo na receita de R$10,9MM no 2T25, relacionado ao programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados (para mais detalhes clique aqui). Desconsiderando este último impacto na receita, o ticket médio da graduação teria apresentado uma redução de 3% vs. 2T24.

O **ticket dos alunos veteranos**, no 2T25, registrou desaceleração da queda na comparação anual (-1,6%). Esse movimento reflete uma melhora no mix de safras, com a formatura das safras pré-pandemia e de modelos de precificação constantes ao longo do curso, que tendem a gerar tickets mais baixos. Além disso, contribuiu para o resultado a mudança na estratégia de preços adotada no segundo semestre de 2024, voltada à precificação de ticket no M7 (sétimo mês do curso).

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

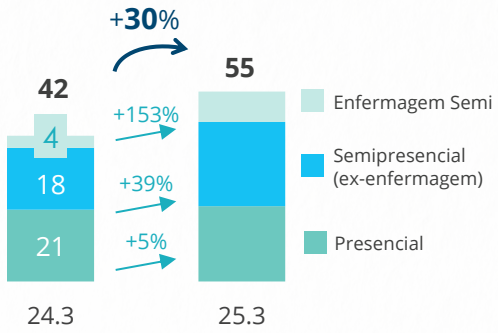
Unidade de Negócio – **Presencial**

Base de Alunos (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Presencial Total[1]	**285,2**	**319,1**	**11,9%**
Graduação	**280,6**	**311,0**	**10,8%**
Presencial	219,6	211,8	-3,6%
FIES	*9,0*	*8,2*	*-9,1%*
Semipresencial	61,0	99,2	62,6%
Mestrado/Doutorado e Pós	**4,6**	**8,1**	**75,8%**

Ticket médio[2] (R$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	**606**	**578**	**-4,5%**
Graduação Presencial	655	664	1,3%
Graduação Semipresencial	428	402	-6,1%

Ticket Veterano[3] (R$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Presencial	888	951	7,1%

Ciclo de captação em 10/08[4]
(Quantidade de alunos em base 100)



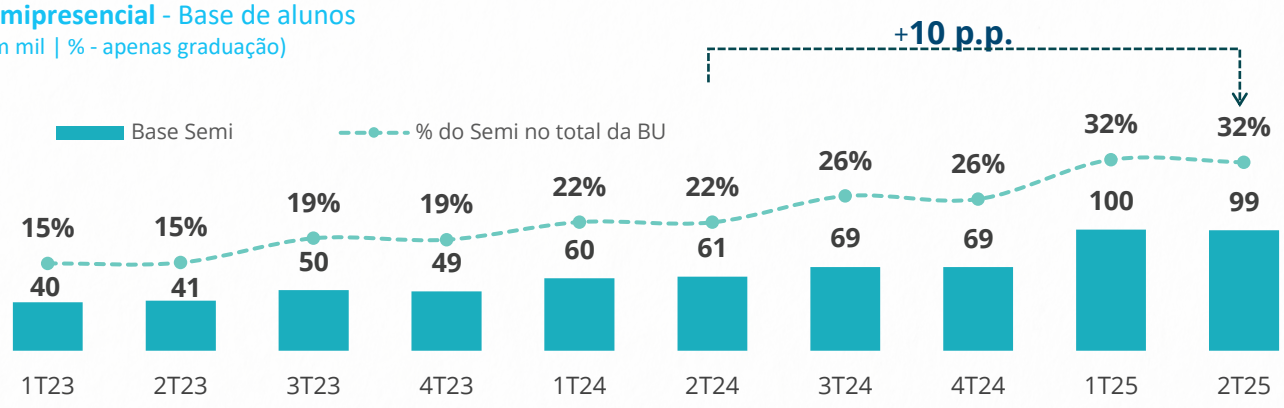
No 2T25, o segmento **Presencial** registrou um **crescimento de 11,9% vs. 2T24 na base de alunos**, alcançando 319,1 mil alunos. Esse resultado é reflexo do forte desempenho da captação (+27,2% vs. 1S24), consequência da expansão do **Semipresencial (+90,2% na captação vs. 1S24)**, da estabilidade nas taxas de renovação (84%) e das aquisições da Newton Paiva e Edufor ao final de 2024.

É importante destacar que o expressivo crescimento da base do Semipresencial está diretamente relacionada à oferta da modalidade nos polos, evidenciando o sucesso da estratégia adotada pela Companhia ao final de 2024. Essa iniciativa resultou em um **aumento da participação do modelo Semipresencial na base de alunos de graduação da BU Presencial: +10 p.p.** vs. 2T24.

O **ticket médio da graduação** apresentou uma redução de 4,5% vs. 2T24. Esse resultado pode ser explicado por alguns fatores: (i) aumento da proporção do Semipresencial na base da graduação; e (ii) impacto de R$16,6MM na receita, relacionado ao programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados (para mais detalhes clique aqui). Desconsiderando este último impacto na receita, o ticket médio da graduação teria apresentado uma redução de 1% vs. 2T24.

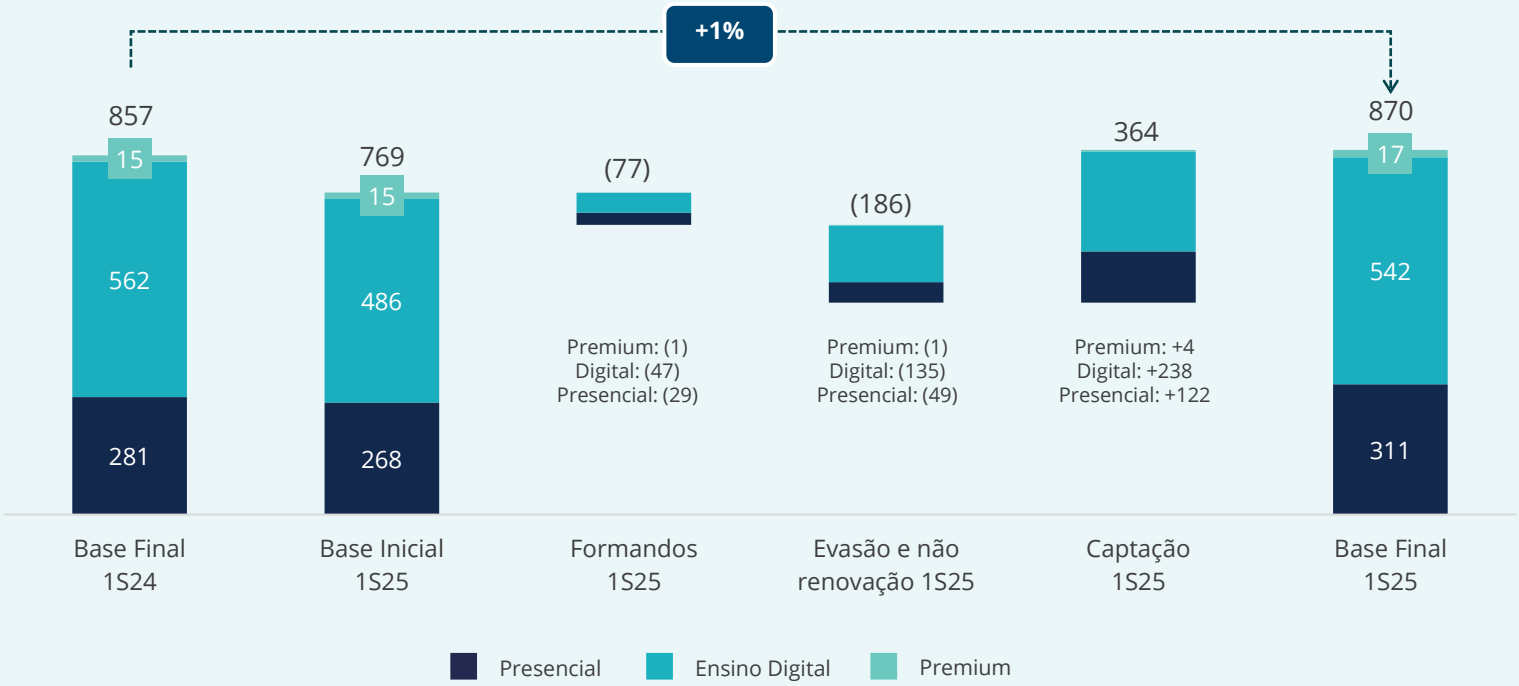
O **ticket dos alunos veteranos** da graduação presencial (mensalista) apresentou um **aumento de 7,1% vs. 2T24**. Esse desempenho reflete a política de precificação adotada pela Companhia no Presencial, aliada à concessão de menores descontos nas campanhas de renovação vs. 2T24.

Semipresencial - Base de alunos
(em mil | % - apenas graduação)



(1) A base do 2T25 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor.
(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 2T25, não considera as aquisições da Newton Paiva e Edufor.
(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, não considera alunos ProUni e bolsistas.
(4) Performance da captação do ciclo 25.3 no dia 10 de agosto, comparado ao mesmo período de 2024.

Movimentação da base de graduação (em mil) – 1S25



(em mil)	Base Final 1S24	Base inicial 1S25		Formandos 1S25		Evasão e não renovação 1S25		Captação 1S25		Base final 1S25	Δ % 1S25 vs. 1S24
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	**857**	**769**	**100%**	**(77)**	**10%**	**(186)**	**24%**	**364**	**47%**	**870**	**1%**
BU Premium	**15**	**15**	**2%**	**(1)**	**7%**	**(1)**	**9%**	**4**	**26%**	**17**	**13%**
Medicina	9	9	1%	(1)	7%	(1)	5%	2	20%	10	13%
Ibmec	6	6	1%	(0)	8%	(1)	14%	2	35%	7	11%
BU Ensino Digital	**562**	**486**	**63%**	**(47)**	**10%**	**(135)**	**28%**	**238**	**49%**	**542**	**-3%**
Digital	476	412	54%	(43)	11%	(114)	28%	204	50%	459	-4%
Flex	85	74	10%	(3)	5%	(21)	29%	34	46%	83	-2%
BU Presencial	**281**	**268**	**35%**	**(29)**	**11%**	**(49)**	**18%**	**122**	**46%**	**311**	**11%**
Presencial	220	199	26%	(26)	13%	(27)	13%	65	33%	212	-4%
Semipresencial	61	69	9%	(4)	5%	(22)	33%	57	82%	99	63%

* Percentual da base inicial.

YDUQS

2. Dados Financeiros

Demonstração do Resultado

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	**2.971,5**	**3.241,5**	**9,1%**	**5.856,1**	**6.390,3**	**9,1%**
Mensalidades e outras	2.971,5	3.241,5	9,1%	5.856,1	6.390,3	9,1%
Deduções da Receita Bruta	(1.655,9)	(1.863,2)	12,5%	(3.076,1)	(3.524,9)	14,6%
Receita Líquida	**1.315,6**	**1.378,3**	**4,8%**	**2.779,9**	**2.865,4**	**3,1%**
Custo dos Serviços Prestados	(562,9)	(579,9)	3,0%	(1.065,8)	(1.098,3)	3,1%
Lucro Bruto	**752,7**	**798,4**	**6,1%**	**1.714,1**	**1.767,1**	**3,1%**
Margem Bruta (%)	*57,2%*	*57,9%*	*0,7 p.p.*	*61,7%*	*61,7%*	*0,0 p.p.*
Despesas Comerciais	(260,5)	(268,5)	3,1%	(590,7)	(601,2)	1,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(303,9)	(362,8)	19,4%	(644,9)	(705,0)	9,3%
Outras receitas/despesas operacionais	14,9	4,7	-68,4%	22,4	6,7	-69,9%
(+) Depreciação e amortização	210,8	204,0	-3,2%	421,9	411,5	-2,5%
EBITDA	**413,8**	**375,8**	**-9,2%**	**922,9**	**879,1**	**-4,7%**
Margem EBITDA (%)	*31,5%*	*27,3%*	*-4,2 p.p.*	*33,2%*	*30,7%*	*-2,5 p.p.*
Resultado Financeiro	(183,9)	(187,9)	2,2%	(344,0)	(375,7)	9,2%
Depreciação e amortização	(210,8)	(204,0)	-3,2%	(421,9)	(411,5)	-2,5%
Imposto de renda	2,4	13,3	459,8%	12,2	28,9	137,4%
Contribuição social	3,2	5,9	84,4%	6,4	11,0	71,8%
Lucro Líquido	**24,8**	**3,1**	**-87,5%**	**175,5**	**131,8**	**-24,9%**
Margem Líquida (%)	*1,9%*	*0,2%*	*-1,7 p.p.*	*6,3%*	*4,6%*	*-1,7 p.p.*
Receita Líquida Ajustada[1]	**1.321,3**	**1.378,3**	**4,3%**	**2.785,6**	**2.865,4**	**2,9%**
EBITDA Ajustado[1]	**424,7**	**393,9**	**-7,3%**	**941,9**	**908,4**	**-3,6%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*32,1%*	*28,6%*	*-3,6 p.p.*	*33,8%*	*31,7%*	*-2,1 p.p.*
Lucro Líquido Ajustado[1]	**56,2**	**30,6**	**-45,6%**	**229,7**	**184,3**	**-19,8%**
Margem Líquida Ajustada (%)	*4,3%*	*2,2%*	*-2,0 p.p.*	*8,2%*	*6,4%*	*-1,8 p.p.*

(1) Receia líquida, EBITDA e Lucro ajustados por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

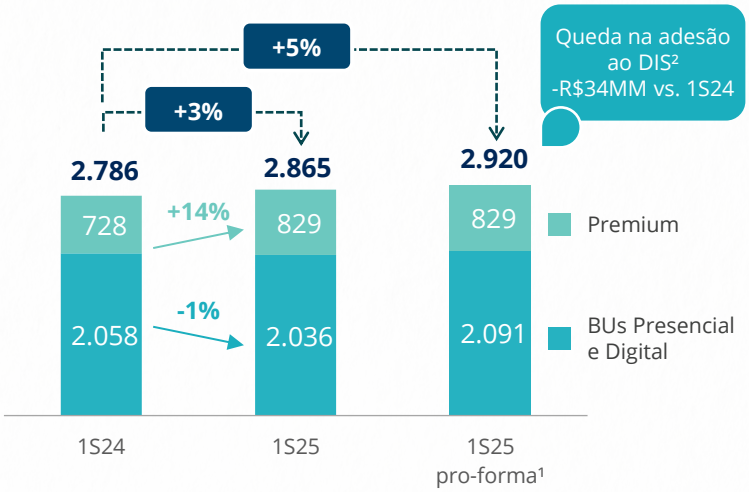
Receita Líquida (1/2)

Programa de isenção de calouros não engajados

Dando continuidade à iniciativa implementada no trimestre anterior, a Companhia segue com a política de isenção de cobrança a calouros que, por diferentes razões, encerram o semestre ou evadem durante o período sem apresentar qualquer sinal de engajamento acadêmico (para maiores informações, clique aqui).

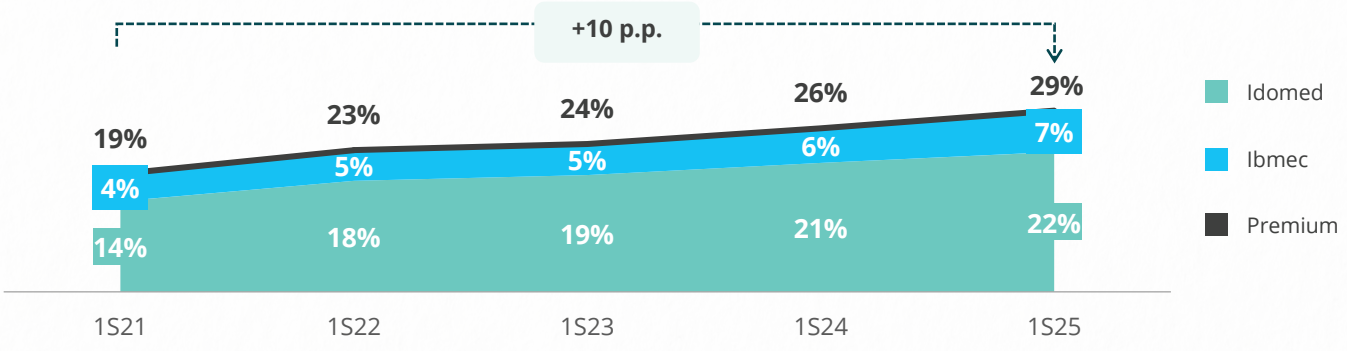
Conforme mencionado, neste trimestre o impacto da provisão foi de R$27,5MM, totalizando um impacto negativo na receita do semestre (nas BUs Presencial e Digital) de R$54,6MM.

Receita Líquida Total (R$ MM)



O segmento **Premium** – IDOMED e IBMEC – segue sua trajetória de sucesso, com sua participação na receita da Companhia aumentando 10 p.p. desde 2021, representando **29% da ROL** no 1S25.

Evolução da participação do Premium na Receita Líquida



(1) Desconsidera o impacto de R$55MM do programa de isenção dos calouros não engajados, sendo R$27MM no 1T25 e R$28MM no 2T25.
(2) R$19,1 milhões no 1T25 e R$14,5 milhões no 2T25.

Receita Líquida (2/2)

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	**2.971,5**	**3.241,5**	**9,1%**	**5.856,1**	**6.390,3**	**9,1%**
Mensalidades	2.915,6	3.173,5	8,8%	5.747,9	6.254,2	8,8%
Outras	56,0	68,0	21,5%	108,2	136,1	25,8%
Deduções da Receita Bruta	**(1.655,9)**	**(1.863,2)**	**12,5%**	**(3.076,1)**	**(3.524,9)**	**14,6%**
Descontos e bolsas	(1.615,5)	(1.817,4)	12,5%	(2.966,3)	(3.396,4)	14,5%
Impostos	(49,6)	(52,7)	6,3%	(101,8)	(107,1)	5,2%
AVP e outras deduções	9,2	6,9	-24,9%	(8,0)	(21,3)	168,3%
Receita Líquida	**1.315,6**	**1.378,3**	**4,8%**	**2.779,9**	**2.865,4**	**3,1%**
Não recorrente	5,7	-	n.a.	5,7	-	n.a.
Receita Líquida Ajustada	**1.321,3**	**1.378,3**	**4,3%**	**2.785,6**	**2.865,4**	**2,9%**
Premium	**362,5**	**411,5**	**13,5%**	**727,8**	**828,9**	**13,9%**
Idomed	287,4	316,7	10,2%	573,4	639,1	11,5%
Ibmec	75,0	94,8	26,3%	154,4	189,8	22,9%
Ensino Digital	**442,3**	**405,4**	**-8,4%**	**946,1**	**845,8**	**-10,6%**
Digital	284,5	256,9	-9,7%	619,1	544,4	-12,1%
Flex	103,6	94,9	-8,5%	217,4	193,6	-10,9%
Vida Toda	54,1	53,6	-1,1%	109,7	107,8	-1,7%
Presencial	**516,5**	**561,4**	**8,7%**	**1.111,7**	**1.190,6**	**7,1%**
Presencial	438,2	441,5	0,8%	932,9	907,3	-2,7%
Semipresencial	78,3	119,9	53,1%	178,8	283,3	58,5%
Receita Líquida DIS[1]	**69,8**	**58,2**	**-16,6%**	**360,0**	**317,9**	**-11,7%**
Graduação Digital	65,5	50,1	-23,5%	219,5	158,6	-27,8%
Graduação Presencial	4,3	8,1	88,8%	140,5	159,3	13,4%
Presencial	1,9	3,9	103,6%	99,5	85,2	-14,4%
Semipresencial	2,4	4,2	76,9%	41,0	74,1	80,9%
Receita DIS (% da RoI Total)	**5,3%**	**4,2%**	**-1,1 p.p.**	**13,0%**	**11,1%**	**-1,9 p.p.**

No 2T25, a receita líquida ajustada da Companhia apresentou um aumento de 4,3% e, assim como no trimestre anterior, foi impactada negativamente pelo programa de isenção de cobranças de calouros não engajados. No 2T25 o programa de isenção reduziu a ROL em R$27,5MM. Excluindo o efeito da provisão, a receita líquida ajustada teria crescido 6,4% na comparação anual. Na visão por segmento:

- O **Premium** registrou 13,5% de incremento na ROL vs. 2T24. A maturação dos cursos de Medicina aliada à expansão de vagas em 2024 e a aquisição da Edufor no ano passado, contribuíram para o crescimento de 10,2% na ROL do Idomed vs. 2T24; a expansão de 26,3% na ROL do Ibmec vs. 2T24 foi beneficiada pelo aumento do ticket e pela expansão na base de alunos – tanto da graduação quando dos cursos de pós graduação. A ROL da pós do IBMEC foi um destaque neste trimestre, registrando crescimento de 48,8% na comparação anual.

- O **Digital** foi impactado pela retração na captação, influenciada pelo *trade up* para a modalidade Semipresencial; pela provisão do programa de calouros não engajados, que reduziu a ROL em R$10,9MM no trimestre; e pela redução da penetração da receita DIS no período.

- A ROL do **Presencial**, que inclui as modalidades Presencial e Semipresencial, cresceu 8,7% no trimestre (vs. 2T24), impulsionada pelo aumento da base de alunos da modalidade Semipresencial e pela variação positiva no ticket da modalidade Presencial. Estes movimentos superaram o efeito negativo da provisão relacionada aos calouros não engajados no trimestre (-R$16,6MM).

(1) Receita líquida parcelada.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	**(562,9)**	**(579,9)**	**3,0%**	**(1.065,8)**	**(1.098,3)**	**3,1%**
Pessoal	(334,1)	(347,4)	4,0%	(615,4)	(649,7)	5,6%
Aluguel, condomínio, IPTU	(12,2)	(12,3)	0,7%	(23,0)	(22,6)	-1,8%
Aluguel	(92,8)	(95,0)	2,4%	(184,4)	(188,8)	2,4%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	92,4	95,0	2,8%	184,9	190,5	3,1%
Outros	(11,9)	(12,3)	4,1%	(23,3)	(24,3)	4,6%
Repasse de polos	(71,2)	(74,8)	5,1%	(140,4)	(142,6)	1,6%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,6)	(17,6)	6,1%	(32,2)	(34,3)	6,4%
Energia, água, gás e Telefone	(15,9)	(15,5)	-2,7%	(27,0)	(26,1)	-3,5%
Outros custos	(5,1)	(3,3)	-34,7%	(9,4)	(5,8)	-38,0%
Depreciação e amortização	(107,8)	(109,0)	1,0%	(218,3)	(217,2)	-0,5%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,0)	(61,7)	-0,4%	(126,3)	(122,9)	-2,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(1,7)	(4,2)	152,8%	(3,4)	(8,5)	151,6%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,5)	(17,3)	-1,2%	(34,8)	(35,0)	0,7%
Equipamentos de Informática	(3,0)	(2,2)	-28,6%	(6,0)	(4,5)	-25,2%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	1,3%	(5,9)	(6,0)	0,8%
Outros D&A custo	(20,7)	(20,5)	-0,8%	(41,9)	(40,3)	-3,8%
Lucro Bruto	**752,7**	**798,4**	**6,1%**	**1.714,1**	**1.767,1**	**3,1%**
Margem bruta (%)	*57,2%*	*57,9%*	*0,7 p.p.*	*61,7%*	*61,7%*	*0,0 p.p.*
Custos não recorrentes[1]	*2,5*	*1,0*	*-61,5%*	*3,9*	*2,9*	*-26,0%*
Custo ajustado (ex-D&A)[1]	**(452,6)**	**(469,9)**	**3,8%**	**(843,6)**	**(878,3)**	**4,1%**
% da receita líquida	*34,3%*	*34,1%*	*-0,2 p.p.*	*30,3%*	*30,7%*	*0,4 p.p.*
Premium	(126,8)	(128,5)	1,3%	(234,6)	(250,8)	6,9%
Ensino Digital	(96,4)	(84,3)	-12,5%	(183,6)	(163,7)	-10,8%
Presencial	(229,4)	(257,1)	12,1%	(425,4)	(463,7)	9,0%
Custo de pessoal ajustado[1]	**(333,1)**	**(346,5)**	**4,0%**	**(612,9)**	**(646,8)**	**5,5%**
% da receita líquida	*25,2%*	*25,1%*	*-0,1 p.p.*	*22,0%*	*22,6%*	*0,6 p.p.*

O **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)** apresentou um aumento de 3,8% vs. 2T24. Como percentual da receita líquida os custos ficaram estáveis vs. 2T24.

A linha de **repasse a polos** apresentou um aumento de 5,1% vs. 2T24, resultado da arrecadação da forte captação do Semipresencial nos polos, como já mencionado anteriormente. Como percentual da receita líquida, na visão consolidada, os custos com repasse se mantiveram em linha com 2T24, em 5%.

A eficiência nos custos ao longo do 2T25 permitiram a expansão de 6,1% no **Lucro bruto** do trimestre (vs. 2T24). Adicionalmente, é importante ressaltar que este resultado foi impactado negativamente pelo programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados, com efeito de negativo de R$27,5MM na ROL do 2T25 (sem efeito caixa – para mais detalhes, clique aqui).

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

Despesas comerciais

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Despesas Comerciais	**(260,5)**	**(268,5)**	**3,1%**	**(590,7)**	**(601,2)**	**1,8%**
PDD	**(184,6)**	**(184,1)**	**-0,2%**	**(358,0)**	**(356,8)**	**-0,3%**
Mensalista	(134,7)	(113,0)	-16,1%	(207,5)	(169,5)	-18,3%
Acordos	(27,9)	(30,7)	10,2%	(44,2)	(47,8)	8,2%
PAR[1]	3,1	(1,1)	n.a.	1,0	(1,7)	n.a.
DIS[1]	(25,0)	(39,3)	56,9%	(107,4)	(137,9)	28,4%
Vendas e Marketing	**(76,0)**	**(84,4)**	**11,1%**	**(232,6)**	**(244,4)**	**5,0%**
Publicidade	(53,7)	(62,1)	15,5%	(181,7)	(186,4)	2,6%
Outras	(22,2)	(22,3)	0,3%	(50,9)	(58,0)	13,9%
Despesas Comerciais	**(260,5)**	**(268,5)**	**3,1%**	**(590,7)**	**(601,2)**	**1,8%**
% da receita líquida	*19,7%*	*19,5%*	*-0,2 p.p.*	*21,2%*	*21,0%*	*-0,2 p.p.*
PDD	**(184,6)**	**(184,1)**	**-0,2%**	**(358,0)**	**(356,8)**	**-0,3%**
% da receita líquida	*14,0%*	*13,4%*	*-0,6 p.p.*	*12,9%*	*12,5%*	*-0,4 p.p.*
Vendas e Marketing	**(76,0)**	**(84,4)**	**11,1%**	**(232,6)**	**(244,4)**	**5,0%**
% da receita líquida	*5,7%*	*6,1%*	*0,4 p.p.*	*8,4%*	*8,5%*	*0,2 p.p.*
PDD por BU	**(184,6)**	**(184,1)**	**-0,2%**	**(358,0)**	**(356,8)**	**-0,3%**
Premium	(15,7)	(18,5)	17,6%	(20,2)	(19,3)	-4,6%
Ensino Digital	(81,8)	(76,3)	-6,7%	(178,7)	(159,2)	-10,9%
Presencial	(87,0)	(89,3)	2,6%	(159,2)	(178,3)	12,0%
PDD por BU (% da RoI)	**14,0%**	**13,4%**	**-0,6 p.p.**	**12,9%**	**12,5%**	**-0,4 p.p.**
Premium	4,3%	4,5%	0,2 p.p.	2,8%	2,3%	-0,5 p.p.
Ensino Digital	18,5%	18,8%	0,3 p.p.	18,9%	18,8%	-0,1 p.p.
Presencial	16,8%	15,9%	-0,9 p.p.	14,3%	15,0%	0,7 p.p.

As **despesas comerciais** apresentaram um aumento de 3,1% vs. 2T24, como percentual da receita líquida essas despesas se mantiveram em linha com 2T24.

No 2T25, a **PDD se manteve em linha com o 2T24** (-0,2%). Os fatores que contribuíram pra este desempenho foram: (i) performance de arrecadação no período; (ii) menor penetração da receita DIS (-16,6% vs. 2T24); (iii) performance positiva da renovação em todos os segmentos; e (iv) programa de isenção de calouros não engajados, que já gerou um impacto positivo de R$4,5MM na PDD no trimestre. **Como percentual da receita líquida**, houve uma **redução de 0,6 p.p. vs. 2T24.**

Na visão por segmento: (i) no Premium a PDD como percentual da receita líquida se manteve em linha com 2T24 (+0,2 p.p.); (ii) no Digital, a redução de 6,7% está relacionada ao desempenho da captação, com consequente queda da penetração da receita DIS (-23,5% vs. 2T24), da redução na evasão de alunos e do efeito positivo do programa de isenção de calouros não engajados; e (iii) no Presencial, a redução de 0,9 p.p. como percentual da receita líquida é explicada, principalmente, pelo efeito positivo do programa de isenção de calouros não engajados.

As despesas com **Vendas e Marketing** apresentaram um aumento de 11,1% vs. 2T24, performance alinhada a estratégia da Companhia para o primeiro semestre de 2025. Como percentual da receita líquida, as despesas com Vendas e Marketing ficaram 0,4 p.p. acima daquelas registradas no 2T24.

(1) Considera a PDD dos alunos ativos e inativos.

Despesas gerais, administrativas e outras (1/2)

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	**(303,9)**	**(362,8)**	**19,4%**	**(644,9)**	**(705,0)**	**9,3%**
Pessoal	(76,5)	(104,4)	36,5%	(177,9)	(197,8)	11,2%
Serviços de terceiros	(43,5)	(41,8)	-4,1%	(85,6)	(95,2)	11,2%
Provisão para contingências	(16,3)	(51,1)	213,8%	(41,4)	(85,4)	106,4%
Manutenção e reparos	(26,5)	(26,0)	-1,9%	(56,0)	(51,2)	-8,6%
Outras despesas	(38,2)	(44,5)	16,6%	(80,4)	(81,1)	1,0%
Depreciação e amortização	(102,9)	(95,1)	-7,7%	(203,7)	(194,3)	-4,6%
Mais valia das aquisições	(15,6)	(9,4)	-39,8%	(31,6)	(23,3)	-26,4%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(66,4)	(68,5)	3,3%	(129,9)	(136,0)	4,6%
Outros D&A despesas	(21,0)	(17,2)	-18,2%	(42,1)	(35,1)	-16,7%
Outras receitas/despesas	**14,9**	**4,7**	**-68,4%**	**22,4**	**6,7**	**-69,9%**
G&A e outras não recorrentes[1]	*2,7*	*17,2*	*547,7%*	*9,3*	*26,4*	*182,3%*
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)[1]	**(183,5)**	**(245,9)**	**34,0%**	**(409,5)**	**(477,6)**	**16,6%**
% da receita líquida	*13,9%*	*17,8%*	*4,0 p.p.*	*14,7%*	*16,7%*	*2,0 p.p.*
Premium	(49,9)	(73,8)	47,7%	(110,2)	(138,4)	25,6%
Ensino Digital	(56,6)	(60,2)	6,2%	(128,8)	(120,3)	-6,6%
Presencial	(76,9)	(112,0)	45,6%	(170,5)	(218,9)	28,4%
Despesas com pessoal ajustadas[1]	**(76,5)**	**(103,5)**	**35,3%**	**(177,9)**	**(196,5)**	**10,5%**
% da receita líquida	*5,8%*	*7,5%*	*1,7 p.p.*	*6,4%*	*6,9%*	*0,5 p.p.*

As **despesas gerais, administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram um aumento de 34,0% vs. 2T24, com uma variação de +4 p.p. como percentual da receita líquida em relação ao mesmo período do ano anterior. Abaixo as principais variações para este resultado.

Na linha de **pessoal ajustada**, o aumento de 35,3% vs. 2T24, é explicado, principalmente, pela contabilização do incentivo de longo prazo dos executivos (baseado em ações). Essa contabilização gerou um efeito negativo de R$16MM na comparação entre o 2T25 e o 2T24, consequência da variação positiva de mais de 40% na ação da Companhia entre o 1T25 e o 2T25 em contrapartida ao movimento inverso em 2024, com queda de 43% na ação. É importante ressaltar que a variação no preço da ação impacta somente a parcela de encargos que incide sobre a remuneração.

O aumento de 16,6% na linha de **outras despesas** pode ser explicado, principalmente, pelo crescimento dos gastos com convênios educacionais, impulsionado pela maturação dos cursos de Medicina e de outras áreas da saúde.

A variação na linha de **outras receitas/despesas** deve-se, principalmente, a um impacto positivo registrado no 2T24, no valor de RR9,2MM, decorrente de um distrato de contrato de arrendamento, conforme divulgado no release da época.

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

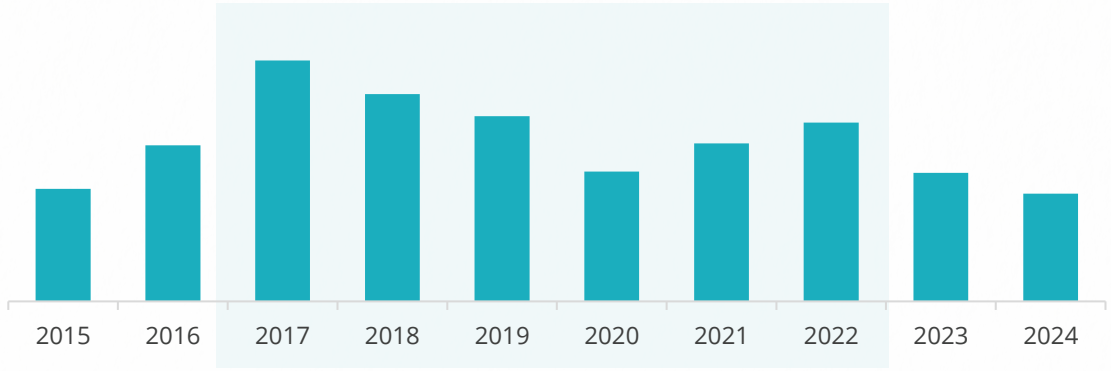
Despesas gerais, administrativas e outras (2/2)

A linha de provisão para contingências tem sido impactada nos últimos trimestres por incrementos nas provisões para processos trabalhistas. Esse incremento está associado ao ciclo de ajustes na estrutura da Companhia, realizado no período de 2017 a 2022 para atender à nova realidade do mercado.

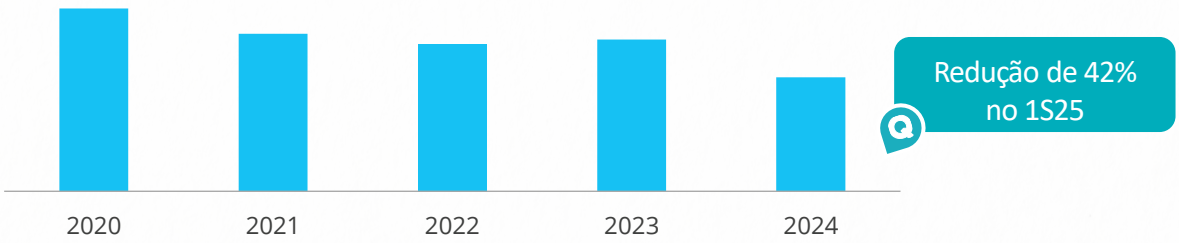
Com a redução dos desligamentos a partir de 2023 e a redução de entrada de processos a partir de 2024, projetamos a estabilidade dessa linha nos patamares atuais até o final de 2026, com reduções a partir de 2027.

Adicionalmente, do total de R$51,1MM provisionados no 2T25, R$13,9MM foram classificados como não recorrentes neste trimestre. A parte mais relevante deste valor é referente a um processo tributário de exercícios anteriores, vinculado a uma das empresas adquiridas pela Companhia, totalizando R$12,0MM.

Total de Desligamentos[1]
(#)



Entrada de processos trabalhistas[2]
(#)



(1) Desligamentos de docentes.
(2) Processos trabalhistas associados aos docentes.

Efeitos não recorrentes (R$MM)

Classificação	Conta	Linha	Descrição	2T24	2T25	1S24	1S25
Rio Grande do sul[1]	Receita	Deduções	Isenção de mensalidades por um mês	5,7	-	5,7	-
	Custo	Repasse de Polos	Repasse aos polos sobre as mensalidades isentas por um mês	0,6	-	0,6	-
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	1,1	1,0	2,5	2,9
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	-	0,9	-	1,3
	Custo	Aluguel, condomínio, IPTU	Outros custos	0,8	-	0,8	-
	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	2,7	2,4	9,3	11,2
Contingências	Despesa	Provisão para contingências	Adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributários (Município de Caruaru) e outros	-	13,9	-	13,9
			IMPACTO NO EBITDA *(R$MM)*	**10,9**	**18,1**	**19,0**	**29,3**
	D&A	-	Mais valia das aquisições	5,0	-	5,0	-
	Imposto	-	IR e contribuição social	15,6	9,4	31,6	23,3
	Resultado Financeiro	-	Baixa de acordos a receber de adquiridas	-	-	(1,4)	-
			IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO *(R$MM)*	**31,4**	**27,5**	**54,2**	**52,5**

(1) Valores referentes a isenção de mensalidade por um mês aos alunos do Rio Grande do Sul, após as enchentes que assolaram o estado em abril de 2024.

EBITDA e Margem (1/2)

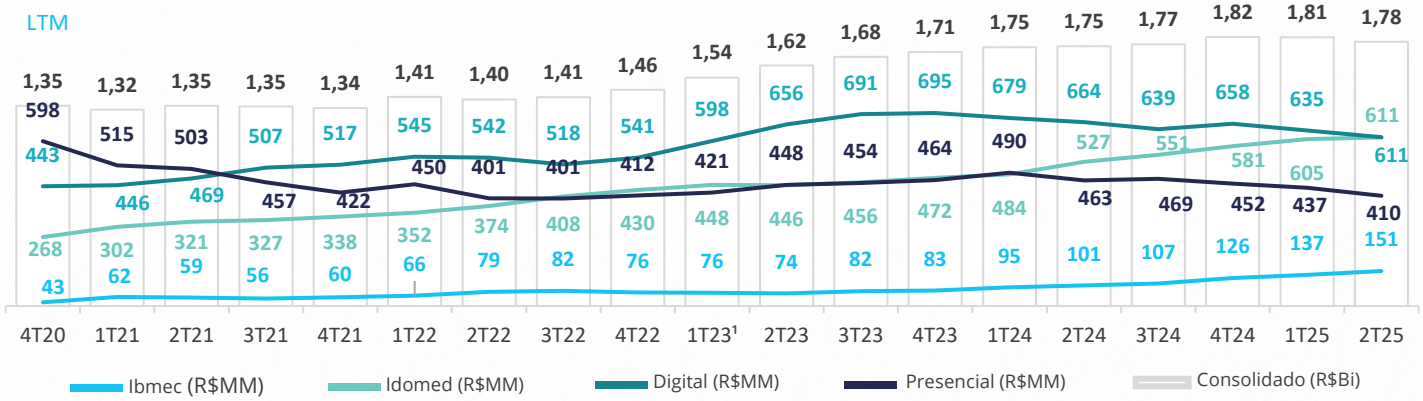
(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Líquida	**1.315,6**	**1.378,3**	**4,8%**	**2.779,9**	**2.865,4**	**3,1%**
Custos e Despesas	(1.112,5)	(1.206,5)	8,4%	(2.278,9)	(2.397,8)	5,2%
(+) Depreciação e amortização	210,8	204,0	-3,2%	421,9	411,5	-2,5%
EBITDA	**413,8**	**375,8**	**-9,2%**	**922,9**	**879,1**	**-4,7%**
Margem EBITDA (%)	*31,5%*	*27,3%*	*-4,2 p.p.*	*33,2%*	*30,7%*	*-2,5 p.p.*
Itens não recorrentes	**10,9**	**18,1**	**67,0%**	**19,0**	**29,3**	**54,2%**
EBITDA Ajustado	**424,7**	**393,9**	**-7,3%**	**941,9**	**908,4**	**-3,6%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*32,1%*	*28,6%*	*-3,6 p.p.*	*33,8%*	*31,7%*	*-2,1 p.p.*
Idomed (Medicina)	**134,1**	**140,1**	**4,5%**	**280,6**	**310,9**	**10,8%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*46,7%*	*44,3%*	*-2,4 p.p.*	*48,9%*	*48,6%*	*-0,3 p.p.*
Ibmec	**25,0**	**38,2**	**52,8%**	**60,6**	**84,7**	**39,8%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*33,3%*	*40,3%*	*7,0 p.p.*	*39,2%*	*44,6%*	*5,4 p.p.*
Ensino Digital	**177,5**	**154,4**	**-13,0%**	**358,3**	**311,7**	**-13,0%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*40,1%*	*38,1%*	*-2,0 p.p.*	*37,9%*	*36,8%*	*-1,0 p.p.*
Presencial	**88,1**	**61,2**	**-30,5%**	**242,7**	**201,1**	**-17,1%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*17,1%*	*10,9%*	*-6,2 p.p.*	*21,8%*	*16,9%*	*-4,9 p.p.*
Efeito IFRS 16	93,9	96,3	2,5%	187,9	193,4	2,9%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	**330,8**	**297,6**	**-10,0%**	**754,0**	**715,0**	**-5,2%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*25,0%*	*21,6%*	*-3,4 p.p.*	*27,1%*	*25,0%*	*-2,1 p.p.*
EBITDA ex-IFRS 16	**319,9**	**279,5**	**-12,6%**	**735,1**	**685,7**	**-6,7%**
Margem EBITDA (%)	*24,3%*	*20,3%*	*-4,0 p.p.*	*26,4%*	*23,9%*	*-2,5 p.p.*

No 1S25, o **EBITDA ajustado** foi de R$ 908,4MM (-3,6% vs. 1S24), com **margem de 31,7%** (-2,1 p.p. vs. 1S24). Tal performance foi impactada pelo 2T25, que reportou EBITDA ajustado de R$393,9MM (-7,3% vs. 2T24) e margem EBITDA ajustada de 28,6% (-3,6 p.p. vs. 2T24). A queda no EBITDA foi influenciada, principalmente, pela performance da BU Presencial no trimestre (-30,5% vs. 2T24), que sofreu alguns efeitos excepcionais no período (conforme detalhado na página seguinte).

É importante ressaltar o efeito da provisão para isenção de calouros não engajados (detalhes na página 16) no EBITDA, em função do impacto negativo na ROL (R$55MM) e positivo na PDD (R$9MM). Desconsiderando o efeito da provisão, no 1S25, o EBITDA teria superado o 1S24 em 1%.

EBITDA Ajustado

LTM

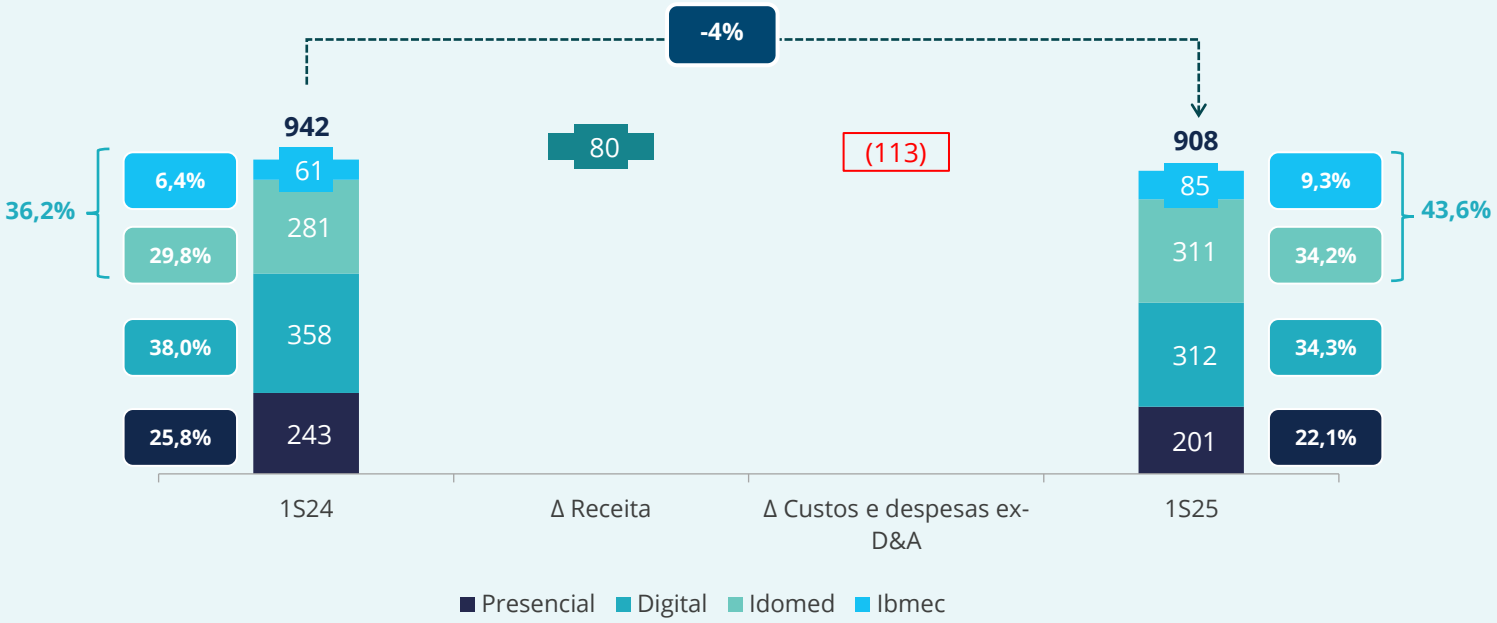


Nota: LTM (*Last Twelve Months*), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 30/06/2025

EBITDA e Margem (2/2)

EBITDA Ajustado

(R$MM | % do total)



Visão por segmento:

Idomed (Medicina): o EBITDA cresceu 4,5% no trimestre, com variação negativa da margem EBITDA na comparação com o ano anterior por diferença de sazonalidade nas linhas de PDD (página 18), outras despesas e pessoal (G&A). Na comparação semestral a margem EBITDA ficou estável, no patamar de 49%. O crescimento na linha de outras despesas está relacionado ao incremento nos gastos com convênios educacionais, impulsionado pela maturação das unidades Mais Médicos, que possuem um patamar mais elevado desses convênios. Já o aumento nas despesas com pessoal ocorreu pelo impacto da valorização da ação na remuneração variável dos executivos (sem efeito caixa no trimestre), conforme detalhado na página 19.

Ibmec: o crescimento robusto da ROL (+26,3% vs. 2T24), a disciplina de custos e a alavancagem operacional, levaram ao expressivo crescimento do EBITDA ajustado no período (+52,8% vs 2T24). Os desempenhos positivos tanto da graduação quando da pós-graduação explicam o movimento na ROL (página 15). Adicionalmente, a redução na PDD também contribuiu para o desempenho do EBITDA no trimestre. No 2T25 o Ibmec registrou margem EBITDA ajustada de 40,3% (+7 p.p. vs. 2T24).

Digital: o maior conservadorismo no reconhecimento da receita, com o início da provisão de não reconhecimento da receita de calouros não-engajados, e o trade up de alunos para a modalidade semipresencial levaram à redução de 8,4% na ROL (vs. 2T24). Mesmo com a queda da ROL, a unidade de negócios manteve, em bases comparáveis (pró-forma), sua rentabilidade no semestre.

Presencial: a redução de 30,5% no EBITDA ajustado e de 6,2 p.p. na margem, vs. 2T24, decorrem de alguns fatores: (i) incremento na linha de provisão para contingências (página 20); (ii) contabilização do repasse aos polos parceiros em função da forte captação do Semipresencial (impacto de 1,4 p.p. na margem); (iii) reversão na linha de outras receitas/despesas no 2T24 (página 19); (iv) aumento nas despesas com pessoal justificado pelo impacto da valorização da ação, conforme detalhado na página 19; e (v) a provisão para os calouros não engajados.

Resultado financeiro

As performances positivas nas linhas de Multas e Juros, Aplicações Financeiras e Descontos Financeiros foram capazes de suavizar os impactos negativos do aumento da Selic e da linha de Despesas com Financiamentos Privados no período.

As linhas de Multas e juros e de Descontos financeiros seguem com desempenhos positivos, registrando crescimento de 50,7% e redução de 56,6%, respectivamente, no trimestre (vs. 2T24). Estes movimentos são fruto da maior eficiência no processo de arrecadação e de uma estratégia mais restritiva na concessão de descontos relacionados a recuperação de valores em aberto.

Adicionalmente, a migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo da duração do curso do aluno, em substituição ao modelo de recebimento no dobro da duração do curso, conforme detalhado no 1T25 (link)), impactou negativamente a linha de despesas com financiamentos privados em R$9,5MM no trimestre e em R$19MM no semestre.

Vale destacar que a redução de 20,3% na linha de Juros e encargos e o impacto na linha de Efeito Líquido do Swap são resultado de uma distorção na comparação anual, em função da adoção do modelo de *hedge accounting* para contabilização do swap no 3T24, conforme detalhado naquele trimestre (link).

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
EBITDA	**413,8**	**375,8**	**-9,2%**	**922,9**	**879,1**	**-4,7%**
Resultado Financeiro	**(183,9)**	**(187,9)**	**2,2%**	**(344,0)**	**(375,7)**	**9,2%**
Receita Financeira	**32,8**	**37,5**	**14,3%**	**76,3**	**89,0**	**16,6%**
Multas e juros recebidos	9,2	13,8	50,7%	30,0	38,6	28,8%
Aplicações financeiras	18,8	25,0	33,0%	40,0	50,3	25,8%
(-) PIS e COFINS[1]	(1,7)	(7,7)	343,4%	(9,6)	(14,6)	51,3%
Atualização monetária	5,9	4,1	-30,9%	14,3	10,6	-25,7%
Outras	0,7	2,3	224,8%	1,7	4,0	141,1%
Despesa Financeira	**(262,2)**	**(225,6)**	**-14,0%**	**(458,9)**	**(464,8)**	**1,3%**
Juros e encargos	(164,2)	(130,9)	-20,3%	(261,5)	(251,6)	-3,8%
Descontos financeiros	(20,5)	(8,9)	-56,6%	(47,9)	(39,9)	-16,6%
Despesas bancárias	(1,5)	(1,3)	-14,0%	(3,1)	(2,8)	-9,6%
Juros de arrendamento mercantil	(39,5)	(43,7)	10,7%	(81,9)	(87,2)	6,6%
Despesas com Financiamentos Privados	(10,8)	(23,5)	117,5%	(21,1)	(47,6)	126,1%
Outras	(25,6)	(17,2)	-32,7%	(43,5)	(35,6)	-18,2%
Efeito Líquido Swap	**45,5**	**0,1**	**-99,7%**	**38,6**	**0,2**	**-99,5%**

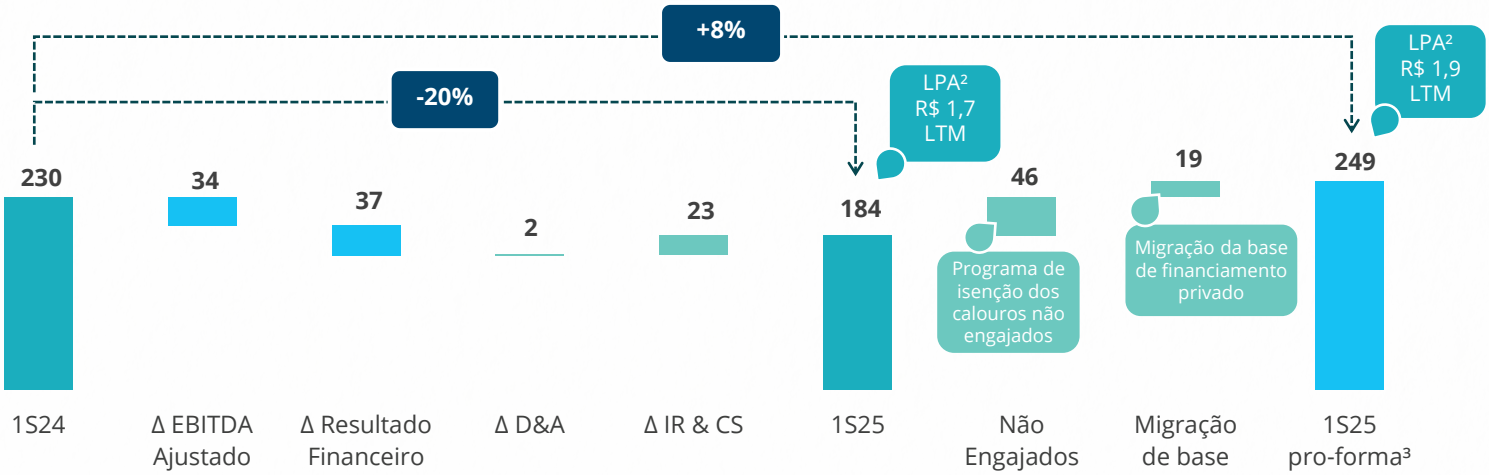
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio)

Lucro Líquido

No 2T25, o Lucro Líquido ajustado, registrou queda de 45,6% vs. 2T24. Este resultado foi impactado, principalmente, pelos efeitos da provisão para isenção de calouros não engajados (-R$23MM) e pela migração da base de alunos de financiamentos privados (-R$9,4MM). Considerando o Lucro Líquido ajustado na visão pro-forma, ou seja, isolando estes dois efeitos, o 2T25 teria registrado expansão de 12,2% na comparação anual. No semestre, o Lucro Líquido ajustado apresentou queda de 20% quando comparado ao mesmo período em 2024 e crescimento de 8%, na visão pro-forma.

Além dos fatores acima mencionados, o resultado foi impactado pela valorização na ação da Companhia (página 19) e pelas variações negativas no EBITDA tanto da BU Presencial quanto da BU Digital (página 23).

Lucro Líquido Ajustado (R$ MM)



(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
EBITDA	**413,8**	**375,8**	**-9,2%**	**922,9**	**879,1**	**-4,7%**
Resultado Financeiro	**(183,9)**	**(187,9)**	**2,2%**	**(344,0)**	**(375,7)**	**9,2%**
Depreciação e amortização	(210,8)	(204,0)	-3,2%	(421,9)	(411,5)	-2,5%
Lucro antes de impostos	**19,2**	**(16,2)**	**n.a.**	**157,0**	**91,9**	**-41,4%**
Imposto de Renda	2,4	13,3	459,8%	12,2	28,9	137,4%
Contribuição Social	3,2	5,9	84,4%	6,4	11,0	71,8%
Lucro Líquido	**24,8**	**3,1**	**-87,5%**	**175,5**	**131,8**	**-24,9%**
Margem líquida (%)	*1,9%*	*0,2%*	*-1,7 p.p.*	*6,3%*	*4,6%*	*-1,7 p.p.*
Lucro Líquido ex-IFRS 16	**32,8**	**12,1**	**-63,0%**	**196,6**	**148,2**	**-24,6%**
Margem líquida (%)	*2,5%*	*0,9%*	*-1,6 p.p.*	*7,1%*	*5,2%*	*-1,9 p.p.*
Lucro Líquido ajustado¹	**56,2**	**30,6**	**-45,6%**	**229,7**	**184,3**	**-19,8%**
Margem líquida ajustada (%)	*4,3%*	*2,2%*	*-2,0 p.p.*	*8,2%*	*6,4%*	*-1,8 p.p.*
Lucro Líquido ajustado¹ ex-IFRS 16	**64,2**	**39,6**	**-38,3%**	**250,8**	**200,7**	**-20,0%**
Margem líquida ajustada (%)	*4,9%*	*2,9%*	*-2,0 p.p.*	*9,0%*	*7,0%*	*-2,0 p.p.*
Lucro por ação (R$)²	**0,19**	**0,12**	**-39,5%**	**0,79**	**0,70**	**-10,8%**

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.
(2) Lucro por ação: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação.

Contas a Receber

(R$MM)	2T24	1T25	2T25	Δ % vs. 2T24	Δ % vs. 1T25
Mensalidades	**1.800,6**	**1.791,2**	**1.731,2**	**-3,9%**	**-3,4%**
Mensalistas	1.199,4	1.113,6	1.159,4	-3,3%	4,1%
DIS (Inativo)	277,5	309,9	310,8	12,0%	0,3%
PAR	37,7	18,4	17,3	-54,1%	-5,9%
DIS	563,6	659,3	554,5	-1,6%	-15,9%
Convênios e permutas	**46,3**	**55,2**	**57,6**	**24,5%**	**4,4%**
FIES	**80,7**	**59,4**	**64,7**	**-19,9%**	**8,9%**
Outros	**435,4**	**461,3**	**423,0**	**-2,9%**	**-8,3%**
Cartões de Crédito a receber	197,6	196,9	182,1	-7,9%	-7,5%
Acordos	237,8	264,4	240,9	1,3%	-8,9%
Contas a Receber Bruto	**2.363,0**	**2.367,1**	**2.276,5**	**-3,7%**	**-3,8%**
PDD	**(790,9)**	**(847,6)**	**(787,1)**	**-0,5%**	**-7,1%**
Mensalistas[1]	(670,1)	(721,2)	(680,7)	1,6%	-5,6%
DIS (Inativo)	(188,6)	(249,3)	(222,4)	17,9%	-10,8%
Acordos	(94,7)	(103,1)	(111,3)	17,5%	8,0%
PAR (50%)	(16,2)	(7,7)	(7,0)	-56,9%	-9,4%
DIS Ativo (20%)	(104,6)	(118,7)	(99,4)	-5,0%	-16,3%
Valores a identificar	**(4,6)**	**(11,7)**	**(12,0)**	**161,6%**	**2,4%**
Ajuste a valor presente (AVP)[2]	**(49,6)**	**(68,8)**	**(61,9)**	**24,7%**	**-10,0%**
AVP DIS	(44,4)	(65,8)	(58,7)	32,1%	-10,8%
Contas a Receber Líquido	**1.517,9**	**1.439,0**	**1.415,5**	**-6,7%**	**-1,6%**

No 2T25, o **contas a receber bruto** apresentou uma redução de 3,7% vs. 2T24. Vale destacar que este saldo de contas a receber (CAR) não inclui o provisionamento contabilizado na receita líquida em função do programa de isenção de calouros não engajados, conforme detalhado na página 15.

Abaixo as principais variações no período:

Na linha de **mensalistas**, houve uma redução de 3,3% vs. 2T24, movimento associado à performance de arrecadação da Companhia no período.

Outro efeito que contribuiu positivamente para a redução do CAR foi a migração da base de alunos de financiamentos privados, conforme divulgado no 1T25. No modelo anterior ocorria um incremento no CAR referente às parcelas futuras dos alunos financiados. Com a migração, deixa de existir tal incremento.

O aumento de 12,0% vs. 2T24 no CAR do **DIS (Inativo)**, tem relação direta com o desempenho da captação de períodos anteriores. A redução de 1,6% vs. 2T24 do CAR do **DIS (Ativo),** está relacionada a queda na captação da BU Digital e, consequentemente, a uma menor penetração de receita DIS no período.

A linha de **cartões de crédito a receber** apresentou queda de 7,9% vs. 2T24, resultado da política adotada pela Companhia no segundo semestre de 2024, que reduziu o número máximo de parcelas permitidas.

O **contas a receber líquido** apresentou queda de 6,7% vs. 2T24, refletindo os avanços da Companhia nas iniciativas de arrecadação, que passam por mudanças nas políticas de cobranças e pela redução dos níveis de descontos concedidos.

(1) Inclui parcelas de DIS e PAR de curto prazo e saldo de alunos PAR evadidos e não-negociados.
(2) Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTNB-2026.

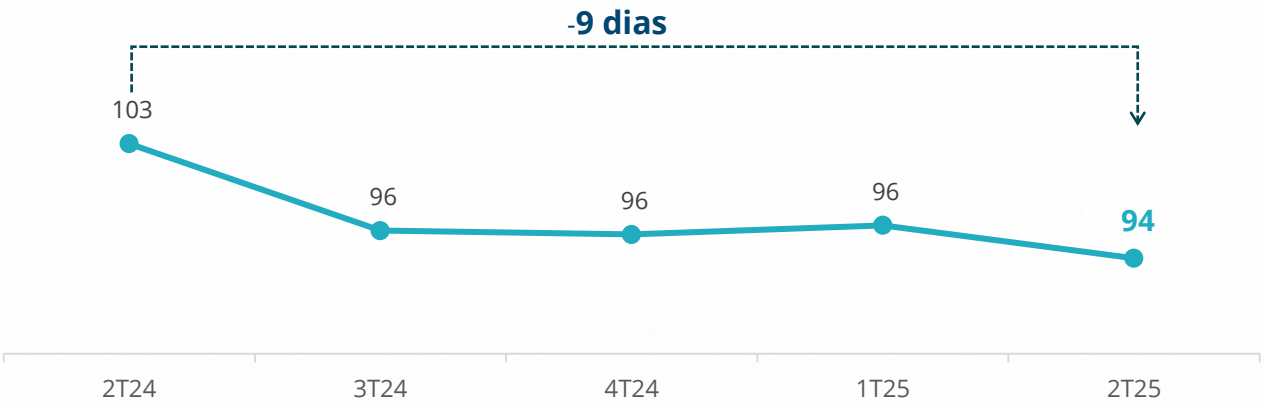
Prazo Médio de Recebimento

(R$MM)	2T24	1T25	2T25	Δ % vs. 2T24	Δ % vs. 1T25
Contas a receber líquido	1.517,9	1.439,0	1.415,5	-6,7%	-1,6%
Receita líquida anualizada	5.306,2	5.374,6	5.437,2	2,5%	1,2%
PMR	**103**	**96**	**94**	**-9,0%**	**-2,8%**
Contas a receber líquido FIES	80,7	59,4	64,7	-19,9%	8,9%
Receita FIES (12M)	218,9	241,8	250,4	14,4%	3,5%
Deduções FG-Fies (12M)	(66,6)	(77,0)	(77,8)	16,8%	1,0%
Impostos (12M)	(7,9)	(8,4)	(8,8)	11,9%	4,7%
Receita FIES (12M)	144,4	156,4	163,8	13,4%	4,7%
PMR FIES	**201**	**137**	**142**	**-29,3%**	**4,0%**
Contas a receber líquido ex-FIES	1.437,1	1.379,5	1.350,8	-6,0%	-2,1%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.161,8	5.218,2	5.273,4	2,2%	1,1%
PMR ex-FIES	**100**	**95**	**92**	**-8,0%**	**-3,1%**

No 2T25, o **PMR** da Companhia **totalizou 94 dias**, uma **redução de 9 dias vs. 2T24**, sendo o quinto trimestre consecutivo de redução na comparação ano contra ano. Esse resultado reflete os avanços da Companhia nas iniciativas relacionadas à evolução no processo de arrecadação, a menor penetração de receita DIS, além do efeito da migração da base de alunos financiados, no 1T25.

A redução de 59 dias vs. 2T24 do **PMR FIES**, pode ser explicada pela sazonalidade dos repasses do governo e do calendário de aditamento dos contratos.

Prazo Médio de Recebimento
(PMR) (# dias)



Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total[1]

				Análise Vertical	
(R$MM)	**2T24**	**2T25**	**Δ %**	**2T24 (%)**	**2T25 (%)**
FIES	80,7	64,7	-19,9%	3%	3%
A vencer	956,7	946,1	-1,1%	40%	42%
Vencidas até 30 dias	285,2	256,7	-10,0%	12%	11%
Vencidas de 31 a 60 dias	166,3	126,8	-23,8%	7%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	148,0	116,9	-21,0%	6%	5%
Vencidas de 91 a 180 dias	244,3	225,6	-7,7%	10%	10%
Vencidas há mais de 180 dias	481,7	539,8	12,1%	20%	24%
Contas a receber bruto	**2.363,0**	**2.276,6**	**-3,7%**	**100%**	**100%**

Aging dos Acordos a Receber[2]

				Análise Vertical	
(R$MM)	**2T24**	**2T25**	**Δ %**	**2T24 (%)**	**2T25 (%)**
A vencer	86,8	75,3	-13,2%	36%	31%
Vencidas até 30 dias	17,9	21,0	17,1%	8%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	20,3	20,9	3,2%	9%	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	21,2	20,8	-1,8%	9%	9%
Vencidas de 91 a 180 dias	37,6	41,2	9,7%	16%	17%
Vencidas há mais de 180 dias	54,1	61,7	14,1%	23%	26%
Acordos a receber	**237,8**	**240,9**	**1,3%**	**100%**	**100%**

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R$MM)	**2T24**	**2T25**	**Δ %**
Saldo inicial	**77,0**	**59,4**	**-22,9%**
Receita FIES	35,5	43,4	22,1%
Pagamento de impostos	(0,1)	-	n.a.
Recompra	(31,7)	(38,1)	20,1%
Saldo final	**80,7**	**64,7**	**-19,8%**

(1) Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos.
(2) Não considera acordos com cartão de crédito.

CAPEX

O Capex Total da Companhia totalizou R$105,6MM no 2T25, representando um avanço de 6,8% frente ao mesmo período do ano anterior.

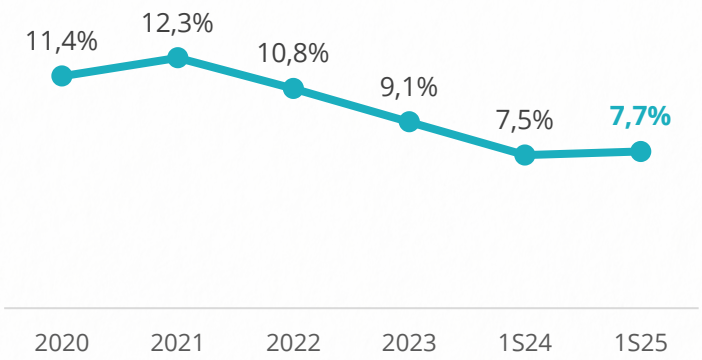
O resultado representou 7,7% da receita líquida, em linha com o compromisso da Companhia em manter o Capex entre 7% e 8% da receita líquida do ano.

A variação observada na linha de Transformação Digital + TI se deve, em grande parte, à reclassificação de projetos que anteriormente estavam vinculados a essa categoria, mas que passaram para a linha de investimentos em Manutenção e Eficiência. Essa realocação acompanha a transição natural dos projetos da fase de implementação para a rotina operacional, o que gera ganhos de eficiência nas unidades e assegura a manutenção da qualidade na experiência dos alunos.

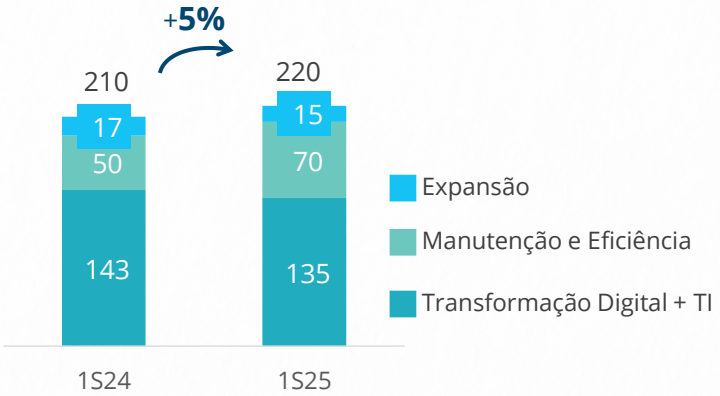
Em relação à linha de Expansão, a Companhia tem adotado uma abordagem mais criteriosa, para o crescimento das unidades, sejam elas já em operação ou novas. A prioridade tem sido consolidar os cursos já existentes e desenvolver novos cursos em unidades estratégicas.

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Capex Total	**98,9**	**105,6**	**6,8%**	**209,7**	**219,9**	**4,9%**
Transformação Digital + TI	60,9	57,7	-5,3%	142,6	135,4	-5,1%
Manutenção e Eficiência	29,4	40,7	38,3%	50,0	69,7	39,4%
Expansão	8,5	7,2	-15,1%	17,1	14,8	-13,3%
% da Receita Líquida						
Capex Total	**7,5%**	**7,7%**	**0,1 p.p.**	**7,5%**	**7,7%**	**0,1 p.p.**
Transformação Digital + TI	4,6%	4,2%	-0,4 p.p.	5,1%	4,7%	-0,4 p.p.
Manutenção e Eficiência	2,2%	3,0%	0,7 p.p.	1,8%	2,4%	0,6 p.p.
Expansão	0,6%	0,5%	-0,1 p.p.	0,6%	0,5%	-0,1 p.p.

CAPEX
(evolução como % da receita líquida)



CAPEX
(R$ MM)



Fluxo de Caixa (1/2)

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	**330,8**	**297,6**	**-10,0%**	**754,0**	**715,0**	**-5,2%**
Não recorrente	(10,9)	(18,1)	67,0%	(19,0)	(29,3)	54,2%
EBITDA ex-IFRS 16	**319,9**	**279,5**	**-12,6%**	**735,1**	**685,7**	**-6,7%**
Variação Capital de giro	(171,1)	40,9	n.a.	(236,4)	107,6	n.a.
Recebíveis	(29,9)	(46,3)	54,6%	(138,1)	(14,7)	-89,3%
Contas a pagar	(76,2)	72,7	n.a.	(31,2)	64,9	n.a.
Outros	(64,9)	14,5	n.a.	(67,1)	57,5	n.a.
Impostos (IR/CS)	(18,2)	(18,5)	1,2%	(30,2)	(30,3)	0,0%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	**130,6**	**302,0**	**131,1%**	**468,4**	**763,1**	**62,9%**
Capex	(98,9)	(105,6)	6,8%	(209,7)	(219,9)	4,9%
Aquisição de imobilizado	(30,3)	(30,2)	-0,3%	(51,2)	(51,6)	0,8%
Aquisição de intangível	(68,6)	(75,4)	10,0%	(158,5)	(168,3)	6,2%
(=) Fluxo de caixa livre	**31,8**	**196,4**	**517,8%**	**258,8**	**543,2**	**109,9%**
Resultado financeiro	(104,1)	(184,1)	76,8%	(245,6)	(279,5)	13,8%
(=) Fluxo de caixa do acionista	**(72,3)**	**12,3**	**-117,0%**	**13,1**	**263,7**	**1912,3%**
Captação/amortização de dívidas	(10,3)	(1,5)	-85,3%	31,5	(213,1)	-776,0%
M&A	(0,2)	(0,1)	-31,9%	(1,3)	(0,2)	-83,4%
Dividendos pagos	(79,9)	(150,0)	87,6%	(80,0)	(150,0)	87,6%
Recompra de ações e outras	(0,0)	-	n.a.	(0,0)	(154,4)	n.a.
(=) Geração de caixa líquida	**(162,7)**	**(139,3)**	**-14,4%**	**(36,7)**	**(254,0)**	**592,7%**
Caixa no início do exercício	824,5	932,2	13,1%	698,4	1.046,9	49,9%
Caixa no final do exercício	661,7	792,9	19,8%	661,7	792,9	19,8%
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	***40,8%***	***108,0%***	***67,2 p.p.***	***63,7%***	***111,3%***	***47,6 p.p.***

No 2T25, o **Fluxo de caixa operacional (FCO)** foi **de R$302,0MM**, um **aumento de 131,1%** vs. 2T24. O resultado do FCO foi impactado positivamente pela variação do capital de giro, que foi beneficiada pela (i) variação positiva na linha de contas a pagar (+R$148,9MM vs. 2T24), decorrente da menor saída de caixa com o pagamento da remuneração variável dos funcionários administrativos no 2T25 e da evolução na gestão de pagamentos a fornecedores; e (ii) na linha de outros, o maior reconhecimento de provisões para contingências no resultado, sem efeito no caixa.

O **Fluxo de caixa do acionista (FCA)** foi **positivo em R$12,3MM** (+R$84,6MM vs. 2T24). Este resultado pode ser explicado pelos seguintes fatores:

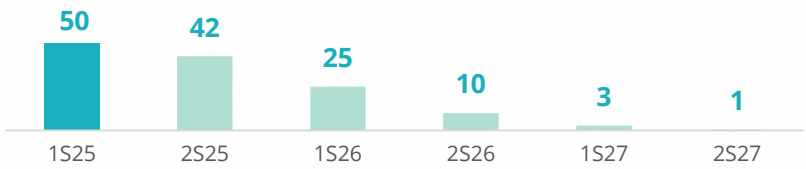
- Uma forte expansão do FCO, conforme mencionado;
- Incremento de R$80,0MM no resultado financeiro, vs. 2T24, refletindo um maior pagamento de juros, impactado (i) pela elevação da taxa Selic no período (+4,4 p.p. vs. 2T24); e (ii) pelas ações focadas na gestão de passivos da Companhia que resultaram na mudança de cronograma de pagamento de juros (substituição da 6ª debênture para a 10ª, concentrando os pagamentos nos trimestres pares, e para a renegociação de um CCB, cujo pagamento passou de anual para semestral.
- Aumento de R$6,7MM no Capex, vs. 2T24, mantendo-se em 7,7% da receita líquida do trimestre.

Adicionalmente, no 2T25, a Companhia distribuiu R$150MM em dividendos referentes aos resultados de 2024, o que reduziu a **geração de caixa líquida** do período (negativa em R$139,3MM).

Fluxo de Caixa (2/2)

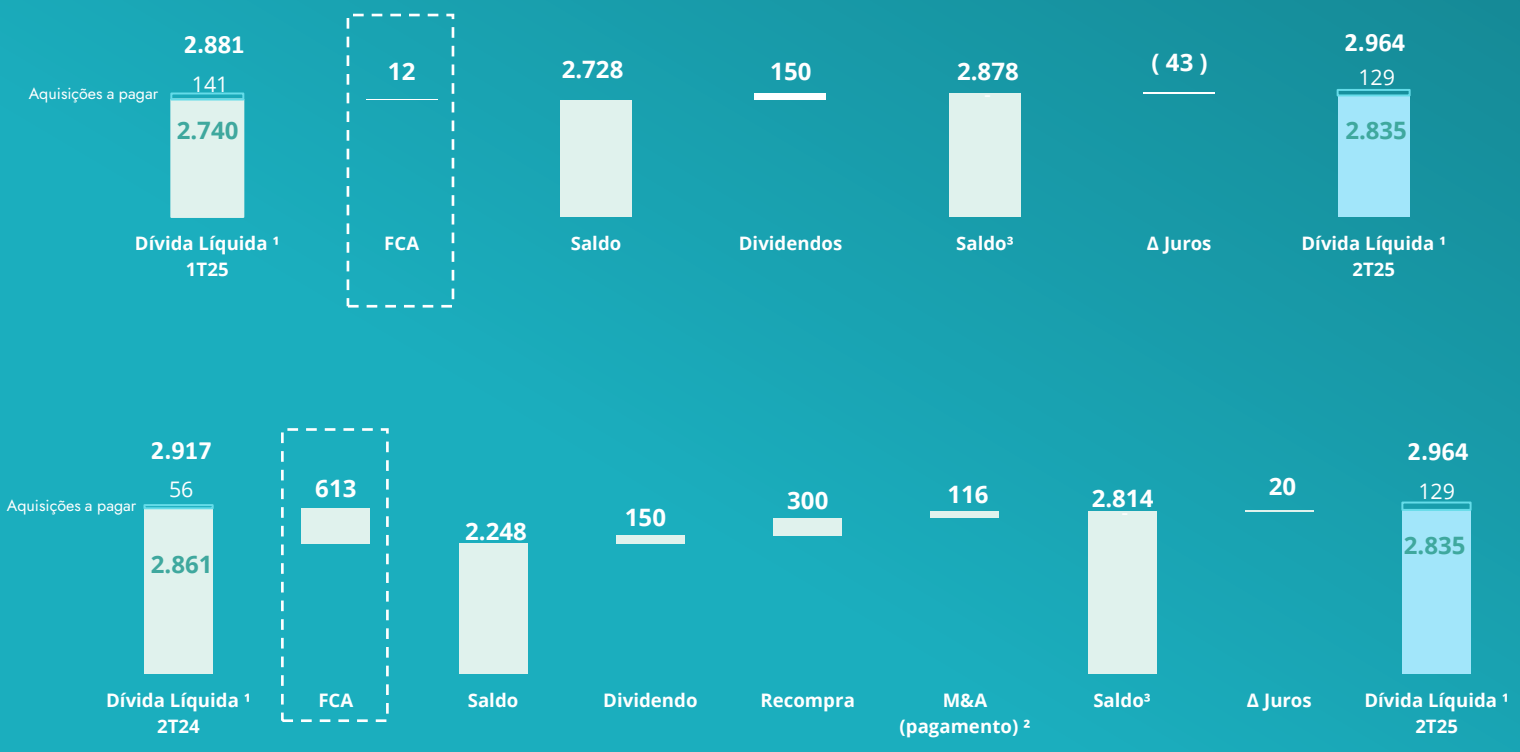
O FCO do primeiro semestre de 2025, conforme divulgado no 1T25, foi positivamente impactado pela migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento no semestre. Desta forma, houve o recebimento no semestre dos valores referentes aos novos contratos - iniciados em 2025, assim como o recebimento das parcelas devidas dos contratos financiados pelo modelo anterior, pagos à Yduqs conforme o cronograma de pagamento das parcelas pelos alunos ao provedor do financiamento. É importante destacar que o saldo a pagar, pelo provedor do financiamento privado, referente aos semestres já cursados pelos alunos migrados continua seguindo o fluxo antigo de pagamento. O gráfico a seguir é uma projeção do fluxo esperado de pagamentos dos contratos do modelo anterior, e tem por objetivo deixar mais transparente o impacto deste fluxo em 2025 e nos próximos anos:

Saldo referente aos semestres anteriores a 2025
(R$ MM)



A **Companhia segue reforçando seu compromisso com o retorno para o acionista,** refletido na **robusta geração de caixa** de **R$613MM** nos **últimos 12 meses**. Esse desempenho, já **superior ao topo do *guidance* de FCA** para 2025 (entre R$500MM e R$600MM, o que reitera a confiança na entrega do *guidance.*

Recomposição do FCA 2T25 e 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 o acumulado e R$43MM no 2T25) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Endividamento (1/2)

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %
Dívida Bruta [b]	**5.239,1**	**5.400,0**	**3,1%**
Empréstimos bancários[2]	3.522,3	3.627,6	3,0%
Arrendamento mercantil [c]	1.660,9	1.643,2	-1,1%
Compromissos a pagar (M&A)	56,0	129,2	130,9%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	**(661,7)**	**(792,9)**	**19,8%**
Dívida líquida [a+b]	**4.577,4**	**4.607,1**	**0,6%**
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	**2.916,5**	**2.963,9**	**1,6%**
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)[1]	**1,66x**	**1,66x**	**-0,00x**
EBITDA Ajustado LTM	1.753,6	1.783,5	1,7%

Caixa: **+20%** vs. 2T24

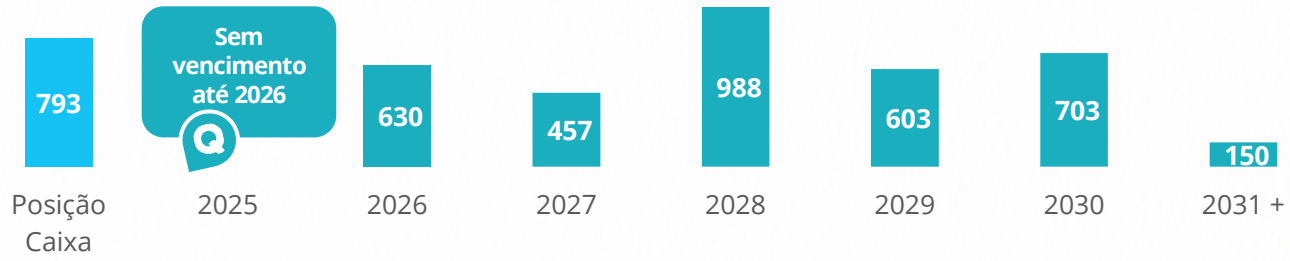
Tipo de dívida (R$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
CCB - Itau	0,9	CDI +1,15%	202,6	6%
CITI - 4131	0,6	CDI +1,38%	457,0	13%
Debentures VII (Única)	2,4	CDI +0,78%	303,7	8%
Debentures VIII (Única)	4,9	CDI +0,85%	519,8	14%
Debentures IX (1ª série)	3,3	CDI +0,82%	288,8	8%
Debentures IX (2ª série)	2,8	CDI +0,90%	323,3	9%
Debentures IX (3ª série)	4,8	CDI +0,98%	108,5	3%
Debentures X (Única)	3,3	CDI +1,25%	1.134,8	31%
Debentures XI (Única)	5,9	CDI +1,05%	303,7	8%
Empréstimos bancários	**3,2**	**CDI +1,07%**	**3.642,1**	**100%**

Compromisso com a redução do custo médio da dívida: **CDI + 1,07%**

(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.
(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap do ativo.

Endividamento (2/2)

Cronograma de amortização (R$MM; principal)



% do saldo a amortizar	0%	18%	13%	28%	17%	20%	4%

A posição de caixa no encerramento do 2T25 foi de R$792,9MM, o que representou um aumento de R$131,2MM (+20%) na comparação com o mesmo período em 2024. Apesar dos efeitos negativos da alta da Selic (+4,4 p.p. vs. 2T24), da maior despesa com juros no 1S25 (R$241MM, +17% vs. 1S24) e do pagamento de R$150 MM a título de dividendos em abr/25 (vs. R$80 MM no 2T24), a Companhia foi capaz de superar a posição de caixa do fechamento do 2T24. É importante destacar que o saldo de caixa no encerramento do trimestre é superior ao saldo da dívida a amortizar em 2026 em R$163MM (+26%), mais uma vez reforçando o comprometimento da Companhia com uma gestão de passivos sustentável.

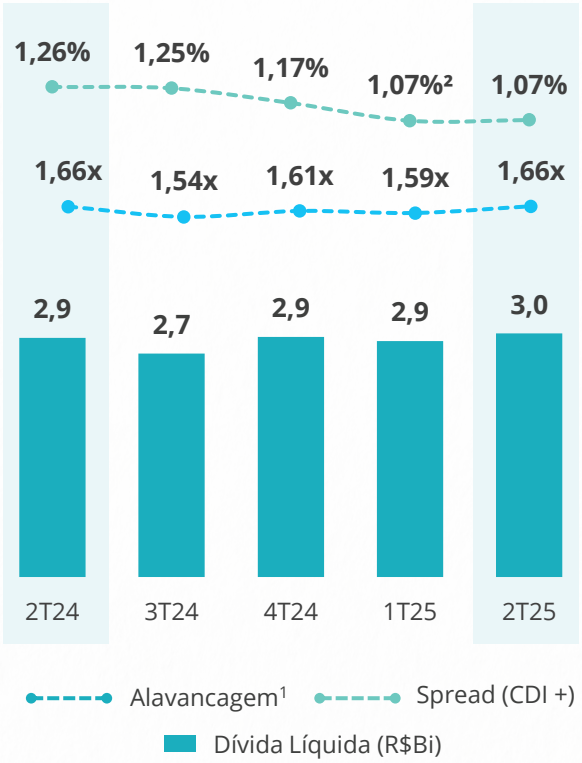
Na comparação sequencial, a redução de R$139,3MM no saldo de caixa se deu, em parte, pelo impacto positivo no 1T25 da migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento no semestre, o que beneficiou o caixa em R$83MM naquele período.

Ao final do 2T25 a Companhia registrou um alongamento do prazo médio da dívida, passando de 2,8 anos no 1T25 para 3,2 anos no 2T25. Vale ressaltar que, além de a Companhia não possuir mais vencimentos para 2025, a maior concentração de vencimentos (28%) está prevista apenas para 2028.

A dívida líquida se manteve em linha nas comparações anual e sequencial, influenciada pelos efeitos negativos do pagamento de dividendos e do programa de recompra de ações e pelo efeito positivo da migração da base de alunos financiados no semestre. Com relação ao custo médio da dívida, a Companhia tem obtido sucesso na redução do spread. Após o alongamento da 8ª emissão de debêntures em jun/25, que reduziu a taxa de remuneração da debênture de 1,50% para 0,85% a.a., a Companhia registrou 1,07% como spread da dívida – ante 1,26% no 2T24.

Alongamento do prazo médio da dívida de 2,8 anos para 3,2 anos.

Gestão da dívida



(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.
(2) Spread após alongamento da 8ª emissão de debêntures em maio/25.

YDUQS

3.

ESG

ESG

Nova Estratégia de Sustentabilidade 2025-2030

Para enfrentar os desafios atuais e reforçar seu compromisso com o desenvolvimento sustentável, a YDUQS estruturou sua nova **Estratégia de Sustentabilidade 2025–2030**, a fim de englobar em suas metas temas que se fazem urgentes diante das mudanças climáticas, regulatórias e sociais.

A nova estratégia está distribuída em **13 metas públicas**, organizadas em quatro pilares:

Educação e Trabalhabilidade | Ambiental | Social | Governança

A seguir, destacam-se as principais conquistas do 2T25 que ajudaram a Companhia a avançar nas metas ESG:

E

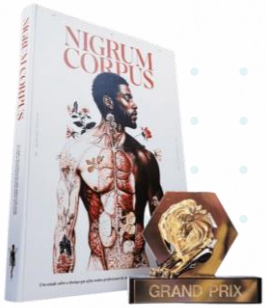
Selo Carbon Free | Movimento Ambição Net Zero

Transformar é um compromisso de todos. A Yduqs conquistou seu primeiro **Selo Carbon Free** ao **neutralizar 50 toneladas de CO_2** com certificação da Verra. A ação da equipe de TI aliou descarte responsável e doações via Instituto Yduqs, gerando impacto ambiental e social. Para acessar o Selo, clique aqui.

Em junho, a Companhia aderiu ao **Movimento Ambição Net Zero**, reforçando seu compromisso com a **redução de CO_2**. Desde 2023, a YDUQS integra o Registro Público de Emissões do programa GHG Protocol e **compensa 100% das emissões dos escopos 1 e 2**.

S

Social em movimento. No último trimestre, a Companhia ampliou ações voltadas para alfabetização, divulgação mundial do programa Mediversidade e apoio à empregabilidade:



Nigrum Corpus, livro do IDOMED com o Instituto Yduqs, foi premiado no **Cannes Lions 2025** com um **Grand Prix, dois Ouros e um Bronze**. O livro denuncia o racismo estrutural na medicina e integra o programa **Mediversidade**, voltado à formação médica mais inclusiva. Para acessar mais informações sobre o projeto, clique aqui.

O **Programa de Letramento e Alfabetização** registrou, em 2025, crescimento de **25% no número de alunos**, com turmas voltadas a adultos em situação de analfabetismo total ou funcional, promovendo inclusão educacional.

A Yduqs conta com uma **área de Carreiras** focada em promover o desenvolvimento profissional dos estudantes com ações como orientação, simulação de entrevistas e parcerias com empresas. O impacto é comprovado: entre os alunos do grupo: Graduados de todas as marcas do grupo declaram vivenciar **incremento de renda** após formação[1] em uma das marcas YDUQS.

Estácio +54,1%	wyden +65,4%
ibmec +87,1%	IDOMED Instituto de Educação Médica +87%

(1) Base: pesquisa de egressos 25.1, aplicada 180 dias após a formatura dos concluintes de 24.1.

G

Adesão ao Pacto Brasil pela Integridade Empresarial

A YDUQS aderiu ao **Pacto Brasil pela Integridade Empresarial**, uma iniciativa da Controladoria-Geral da União (CGU) que estimula empresas e entidades privadas que atuam no país a assumir, voluntariamente, compromisso público com a integridade empresarial. Para acessar mais informações sobre o Pacto Brasil, clique aqui.

MSCI ESG RATINGS AA | WOB | Corporate ESG Performance Prime | Mulheres na Liderança | FTSE Russell | ISE B3 | CDP 2024

YDUQS

4.

Anexos

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

				Pleno Potencial[1]	
Unidades	**UF**	**Vagas Autorizadas/ Habilitadas**	**Base de Alunos** (em mil)	**Vagas Autorizadas/ Habilitadas**	**Base de Alunos** (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,2	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,6	76	0,5
Teresina	PI	110	0,8	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,6	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,7	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,1	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	89	0,6
Canindé	CE	66	0,3	66	0,5
Cáceres	MT	50	0,3	50	0,4
Castanhal	PA	150	0,3	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,4	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,3	90	0,6
Iguatu	CE	150	0,3	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,2	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,1	28	0,2
Edufor	MA	118	0,3	118	0,8
Total		**2.060**	**10,2**	**2.060**	**14,8**

(1) Considerando os aumentos de vagas já aprovados e o potencial divulgado no YDUQS Day de mais 185 vagas/ano. Base de alunos Inclui ProUni e FIES.

DRE por Unidade de Negócio – **Consolidado**

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	**2.972**	**3.241**	**9%**	**5.856**	**6.390**	**9%**
Mensalidades e outras	2.972	3.241	9%	5.856	6.390	9%
Deduções da Receita Bruta	(1.656)	(1.863)	13%	(3.076)	(3.525)	15%
Receita Líquida	**1.316**	**1.378**	**5%**	**2.780**	**2.865**	**3%**
Custo dos Serviços Prestados	**(563)**	**(580)**	**3%**	**(1.066)**	**(1.098)**	**3%**
Pessoal	(334)	(347)	4%	(615)	(650)	6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(12)	(12)	1%	(23)	(23)	-2%
Serviços de Terceiros e Outros	(38)	(36)	-3%	(69)	(66)	-4%
Repasse a polos	(71)	(75)	5%	(140)	(143)	2%
Depreciação e Amortização	(108)	(109)	1%	(218)	(217)	0%
Lucro Bruto	**753**	**798**	**6%**	**1.714**	**1.767**	**3%**
Margem Bruta (%)	*57%*	*58%*	*1 p.p.*	*62%*	*62%*	*0 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(550)**	**(627)**	**14%**	**(1.213)**	**(1.299)**	**7%**
Pessoal	(76)	(104)	36%	(178)	(198)	11%
Vendas	(76)	(84)	11%	(233)	(244)	5%
PDD	(185)	(184)	0%	(358)	(357)	0%
Outras despesas	(125)	(163)	31%	(263)	(313)	19%
Serviço de Terceiros	(44)	(42)	-4%	(86)	(95)	11%
Manutenção e Reparos	(27)	(26)	-2%	(56)	(51)	-9%
Provisão para contingências	(16)	(51)	214%	(41)	(85)	107%
Outras	(38)	(45)	17%	(80)	(81)	1%
Outras receitas/despesas	15	5	-68%	22	7	-70%
Depreciação e Amortização	(103)	(95)	-8%	(204)	(194)	-5%
(+) Depreciação e amortização	**211**	**204**	**-3%**	**422**	**412**	**-2%**
EBITDA	**414**	**376**	**-9%**	**923**	**879**	**-5%**
Margem EBITDA (%)	*31%*	*27%*	*-4 p.p.*	*33%*	*31%*	*-3 p.p.*
EBITDA ajustado[1]	**425**	**394**	**-7%**	**942**	**908**	**-4%**
Margem EBITDA (%)	*32%*	*29%*	*-4 p.p.*	*34%*	*32%*	*-2 p.p.*

(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

DRE por Unidade de Negócio – **Premium**

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	**443**	**534**	**21%**	**885**	**1.069**	**21%**
Mensalidades e outras	443	534	21%	885	1.069	21%
Deduções da Receita Bruta	(80)	(122)	52%	(157)	(240)	52%
Receita Líquida	**362**	**411**	**14%**	**728**	**829**	**14%**
Custo dos Serviços Prestados	**(151)**	**(155)**	**3%**	**(284)**	**(304)**	**7%**
Pessoal	(117)	(118)	1%	(216)	(230)	7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(3)	(3)	1%	(6)	(7)	7%
Serviços de Terceiros e Outros	(7)	(7)	6%	(13)	(14)	11%
Depreciação e Amortização	(24)	(27)	14%	(48)	(52)	8%
Lucro Bruto	**212**	**256**	**21%**	**444**	**525**	**18%**
Margem Bruta (%)	*58%*	*62%*	*4 p.p.*	*61%*	*63%*	*2 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(104)**	**(131)**	**27%**	**(203)**	**(236)**	**16%**
Pessoal	(14)	(29)	108%	(38)	(54)	41%
Vendas	(11)	(12)	14%	(22)	(25)	14%
PDD	(16)	(19)	18%	(20)	(19)	-5%
Outras despesas	(39)	(45)	17%	(76)	(88)	16%
Serviço de Terceiros	(13)	(13)	-1%	(24)	(28)	16%
Manutenção e Reparos	(6)	(7)	7%	(13)	(14)	1%
Provisão para contingências	1	(0)	-146%	1	(0)	n.a.
Outras	(21)	(25)	23%	(40)	(46)	16%
Outras receitas/despesas	2	0	-93%	2	1	-53%
Depreciação e Amortização	(26)	(26)	0%	(49)	(51)	5%
(+) Depreciação e amortização	**49**	**53**	**7%**	**97**	**104**	**6%**
EBITDA	**157**	**177**	**13%**	**339**	**393**	**16%**
Margem EBITDA (%)	*43%*	*43%*	*0 p.p.*	*47%*	*47%*	*1 p.p.*
EBITDA ajustado[1]	**159**	**178**	**12%**	**341**	**396**	**16%**
Margem EBITDA (%)	*44%*	*43%*	*-1 p.p.*	*47%*	*48%*	*1 p.p.*

(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

DRE por Unidade de Negócio – **Ensino Digital**

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	**1.079**	**1.086**	**1%**	**2.116**	**2.121**	**0%**
Mensalidades e outras	1.079	1.086	1%	2.116	2.121	0%
Deduções da Receita Bruta	(641)	(681)	6%	(1.173)	(1.275)	9%
Receita Líquida	**438**	**405**	**-8%**	**942**	**846**	**-10%**
Custo dos Serviços Prestados	**(105)**	**(94)**	**-10%**	**(200)**	**(183)**	**-8%**
Pessoal	(24)	(17)	-28%	(41)	(34)	-15%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(0)	(0)	2%	(0)	(0)	4%
Serviços de Terceiros e Outros	(71)	(66)	-6%	(140)	(129)	-8%
Repasse a polos	(71)	(66)	-6%	(140)	(129)	-8%
Depreciação e Amortização	(8)	(10)	25%	(15)	(19)	25%
Lucro Bruto	**334**	**311**	**-7%**	**742**	**663**	**-11%**
Margem Bruta (%)	*76%*	*77%*	*1 p.p.*	*79%*	*78%*	*0 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(201)**	**(196)**	**-3%**	**(471)**	**(431)**	**-8%**
Pessoal	(32)	(37)	16%	(75)	(72)	-4%
Vendas	(30)	(30)	1%	(97)	(91)	-6%
PDD	(82)	(76)	-7%	(179)	(159)	-11%
Outras despesas	(26)	(25)	-5%	(56)	(52)	-7%
Serviço de Terceiros	(13)	(12)	-9%	(27)	(27)	3%
Manutenção e Reparos	(6)	(5)	-24%	(14)	(10)	-29%
Provisão para contingências	(3)	(4)	51%	(7)	(6)	-4%
Outras	(4)	(4)	0%	(9)	(9)	-3%
Outras receitas/despesas	1	1	-64%	2	1	-38%
Depreciação e Amortização	(33)	(28)	-14%	(66)	(58)	-12%
(+) Depreciação e amortização	**40**	**38**	**-6%**	**81**	**77**	**-5%**
EBITDA	**173**	**153**	**-11%**	**353**	**309**	**-13%**
Margem EBITDA (%)	*39%*	*38%*	*-2 p.p.*	*37%*	*37%*	*-1 p.p.*
EBITDA ajustado[1]	**177**	**154**	**-13%**	**358**	**312**	**-13%**
Margem EBITDA (%)	*40%*	*38%*	*-2 p.p.*	*38%*	*37%*	*-1 p.p.*

(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

DRE por Unidade de Negócio – **Presencial**

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	**1.450**	**1.622**	**12%**	**2.855**	**3.201**	**12%**
Mensalidades e outras	1.450	1.622	12%	2.855	3.201	12%
Deduções da Receita Bruta	(935)	(1.060)	13%	(1.745)	(2.010)	15%
Receita Líquida	**515**	**561**	**9%**	**1.110**	**1.191**	**7%**
Custo dos Serviços Prestados	**(308)**	**(330)**	**7%**	**(583)**	**(612)**	**5%**
Pessoal	(193)	(212)	10%	(359)	(385)	7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(9)	(9)	0%	(17)	(16)	-5%
Serviços de Terceiros e Outros	(29)	(37)	26%	(53)	(65)	24%
Repasse a polos	-	(8)	n.a.	-	(14)	n.a.
Depreciação e Amortização	(77)	(72)	-6%	(154)	(146)	-6%
Lucro Bruto	**207**	**231**	**12%**	**527**	**579**	**10%**
Margem Bruta (%)	*40%*	*41%*	*1 p.p.*	*48%*	*49%*	*1 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(244)**	**(299)**	**22%**	**(540)**	**(632)**	**17%**
Pessoal	(30)	(38)	25%	(65)	(72)	12%
Vendas	(35)	(42)	19%	(114)	(129)	13%
PDD	(87)	(89)	3%	(159)	(178)	12%
Outras despesas	(59)	(93)	57%	(131)	(173)	32%
Serviço de Terceiros	(18)	(17)	-3%	(35)	(40)	14%
Manutenção e Reparos	(14)	(14)	4%	(28)	(28)	-3%
Provisão para contingências	(15)	(46)	219%	(36)	(79)	118%
Outras	(13)	(15)	13%	(31)	(26)	-17%
Outras receitas/despesas	12	4	-66%	18	4	-76%
Depreciação e Amortização	(44)	(41)	-8%	(89)	(85)	-4%
(+) Depreciação e amortização	**121**	**113**	**-6%**	**243**	**231**	**-5%**
EBITDA	**84**	**45**	**-46%**	**231**	**177**	**-23%**
Margem EBITDA (%)	*16%*	*8%*	*-8 p.p.*	*21%*	*15%*	*-6 p.p.*
EBITDA ajustado[1]	**88**	**61**	**-31%**	**243**	**201**	**-17%**
Margem EBITDA (%)	*17%*	*11%*	*-6 p.p.*	*22%*	*17%*	*-5 p.p.*

(1) EBITDA ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui.

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

(R$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita líquida	**1.315,6**	**1.378,3**	**4,8%**	**2.779,9**	**2.865,4**	**3,1%**
(-) Impostos	49,6	52,7	6,3%	101,8	107,1	5,2%
(+) PDD	(184,6)	(184,1)	-0,2%	(358,0)	(356,8)	-0,3%
(+) Descontos concedidos/ multas	(11,4)	4,9	n.a.	(18,0)	(1,4)	n.a.
(+) Atualização financeira DIS/PAR	1,9	0,5	-73,2%	7,1	3,2	-54,9%
Geração de CAR total	**1.171,2**	**1.252,2**	**6,9%**	**2.512,9**	**2.617,5**	**4,2%**
Arrecadação Total	**1.267,1**	**1.252,6**	**-1,1%**	**2.707,9**	**2.618,4**	**-3,3%**
Receita FIES	35,5	43,4	22,0%	71,8	82,9	15,5%
Arrecadação FIES	**31,8**	**38,1**	**19,7%**	**74,2**	**83,0**	**11,8%**
Receita líquida ex-FIES	1.280,0	1.333,3	4,2%	2.708,2	2.782,2	2,7%
Geração de CAR ex-FIES	1.135,6	1.208,9	6,4%	2.441,1	2.534,6	3,8%
Arrecadação ex-FIES	**1.235,3**	**1.214,6**	**-1,7%**	**2.633,7**	**2.535,5**	**-3,7%**
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	***108,8%***	***100,5%***	***-8,3 p.p.***	***107,9%***	***100,0%***	***-7,9 p.p.***

Balanço Patrimonial – **Ativo**

(R$MM)	2T24	1T25	2T25
Ativo Circulante	**2.173,4**	**2.408,3**	**2.244,9**
Caixa e equivalentes	427,0	586,4	490,8
Títulos e valores mobiliários	234,7	345,8	302,1
Contas a receber	1.269,0	1.158,6	1.188,0
Estoque	3,5	2,6	3,0
Adiantamentos a funcionários/terceiros	9,3	8,0	9,7
Despesas antecipadas	31,4	72,7	36,6
Impostos e contribuições	183,8	170,0	185,3
Instrumentos financeiros derivativos – *SWAP*	-	45,9	13,6
Outros	14,8	18,4	15,9
Ativo Não-Circulante	**7.222,0**	**7.427,7**	**7.304,8**
Realizável a Longo Prazo	1.166,0	1.229,1	1.169,3
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	42,5	-	-
Contas a receber LP	248,9	280,4	227,6
Despesas antecipadas LP	5,9	5,0	5,0
Depósitos judiciais LP	86,7	83,8	81,4
Impostos e contribuições LP	231,6	237,0	238,9
Impostos diferidos LP	534,3	589,8	585,0
Outros LP	16,1	33,0	31,4
Permanente	6.056,0	6.198,6	6.135,5
Investimentos	0,3	0,5	0,5
Imobilizado	2.504,7	2.480,6	2.456,6
Intangível	3.550,9	3.717,5	3.678,4
Total do Ativo	**9.395,4**	**9.836,0**	**9.549,7**

Balanço Patrimonial – **Passivo e Patrimônio Líquido**

(R$MM)	2T24	1T25	2T25
Passivo Circulante	**1.294,5**	**1.769,0**	**1.747,3**
Empréstimos e financiamentos	433,9	597,4	736,5
Arrendamento Mercantil	251,0	264,2	259,6
Fornecedores	199,7	225,1	245,1
Swap a pagar	20,4	37,3	23,2
Salários e encargos sociais	247,0	233,7	256,1
Obrigações tributárias	60,2	110,7	78,1
Mensalidades recebidas antecipadamente	52,0	135,3	65,7
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	3,3	4,1	4,0
Partes relacionadas	-	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	14,7	53,3	56,9
Dividendos a Pagar	0,1	81,2	0,1
Outros passivos	7,1	21,2	16,7
Exigível a Longo Prazo	**4.942,8**	**4.949,0**	**4.747,6**
Empréstimos e financiamentos LP	3.110,5	3.083,6	2.881,4
Contingências	198,7	255,0	275,2
Arrendamento Mercantil LP	1.409,8	1.387,2	1.383,6
Adiantamento de convênio	23,6	19,8	18,6
Parcelamento de tributos LP	4,3	5,8	5,5
Provisão para desmobilização de ativos	95,6	100,0	100,6
Preço de aquisição a pagar LP	41,3	87,2	72,3
Passivo Financeiro - Opções	57,9	9,4	9,4
Outros LP	1,0	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	**3.158,1**	**3.118,1**	**3.054,7**
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	715,8	724,1	716,0
Reservas de lucros	1.520,5	1.231,0	1.231,1
Lucros Acumulados	174,8	128,6	132,1
Dividendos acima do mínimo obrigatório	-	68,9	-
Ações em Tesouraria	(323,6)	(140,1)	(131,2)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(57,9)	(21,7)	(20,0)
Participação dos Acionistas Não Controladores	15,5	14,1	13,7
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**9.395,4**	**9.836,0**	**9.549,7**

YDUQS

Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

(www.yduqs.com.br)

YDUQS

EARNINGS RELEASE 2Q25

AUGUST 14. 2025

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 ITAG B3 IGC B3 ICO2 B3 IDIVERSA B3

Produced by MSCI ESG Research as of November. 2024

Pacto Global Rede Brasil

Summary

Disclaimer ---- 03

Message from Management ---- 04

Highlights ---- 06

Operational Data ---- 07

Financial Data ---- 13

Net Revenue ---- 15

Cost and Expenses ---- 17

EBITDA and Margin ---- 22

Financial Result ---- 24

Net Income ---- 25

Accounts Receivable ---- 26

Days Sales Outstanding ---- 27

Aging ---- 28

Capex ---- 29

Cash Flow Statement ---- 30

Debt ---- 32

ESG ---- 34

Appendix ---- 36

Disclaimer

YDUQS

Rio de Janeiro, August 14 , 2025 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its **results for the 2Q25.**

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

This document may contain forecasts about future events, which are subject to risks and uncertainties that may cause such expectations not to be realized or to be substantially different from what was expected. These forecasts express an opinion only on the date they were made, and the Company is not required to update them should any new information arise.

Results Video Conference

August 15, 2025 | 09:00 a.m. (BRT) Portuguese with simultaneous translation to English

Click here for the webinar

IR Contact

ri@YDUQS.com.br
Visit our website:
https://www.YDUQS.com.br

THE USE BY YDUQS Participações S.A. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF YDUQS Participações S.A. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

YDUQS

Message from Management

Freedom for the next steps

The Free Cash Flow to Equity we presented with the quarterly earnings is a great symbol of the transformation we have promoted at Yduqs in recent years. The FCFE of R$613 million generated over the past twelve months, which already surpass the guidance ceiling for 2025, is supported by a diversified, protected, and independent business model that is notable for its strong cash generation and a keen focus on delivering returns to investors. In addition to the FCFE, it is worth highlighting the fact that we are paving the way for a stronger 2026, with the new practice of provisioning part of the revenue for no-engaged freshmen, which will produce positive effects next year, and the continued attention to the mix and quality of intake – which, with 60% progress, had a volume 16% above that of 3Q24.

We recorded an increase in intake across all segments. It is always worth remembering that the Semi on-campus offering and our Premium courses, with Ibmec and IDOMED, practically did not exist seven years ago. Today, Ibmec and IDOMED account for almost 45% of the company's total EBITDA. All these factors, the constant evolution of this reinvigorated business, our strategic safeguards and our consistent discipline allow us to confirm our Earnings per share guidance for 2025.

Ibmec was the main highlight on the operational front, sustaining high growth rates and reaching a 45% adjusted EBITDA margin in the first half of the year (versus 39% in 1H24). IDOMED, with double-digit growth in NOR and EBITDA, maintains the pace and has excellent prospects for the third *Mais Médicos* program (another fundamental strategy of the 2019-2024 cycle, absolutely crucial for Yduqs). Our Estácio and Wyden teaching and operations are ready to adapt to the new sector regulations, and we can anticipate outperforming our peers on this front, not only through digital means, but also through our consistent achievement of fair share in the Semi on-campus format.

With the handover of the group's executive leadership to Rossano, the phase that is now beginning is marked by security and robustness. This provides us with considerable strategic flexibility for our next steps. The executive team and the vision are the same. This planned and smooth transition bears this milestone of continuity with enormous opportunities. I remain, as always, very confident, now contributing from the Board of Directors. Thank you so much, sincerely, for all your support, learning, and generosity, which fuel this incredible project with your reliance.

> “FCFE of R$613 million over the past twelve months exceeds the 2025 guidance ceiling.”

Eduardo Parente

YDUQS

Message From The Management

Teaching and services at another level, with technology

We can reach higher when we build on solid ground. The word excellence may be losing some of its luster and showing signs of wear and tear, but it still reflects well the evolution we envision, both academically and in the level of services. In both cases, we will do this by heavily leveraging artificial intelligence – a cross-cutting vector where we see a significant, sustainable competitive advantage.

Regarding education, the progress is consistent, and we saw new positive signs in the quarter, such as increasing renewal rates across the entire portfolio. When discussing a quality student base, satisfaction with studies is a premise. We are preparing to significantly revitalize Estácio's teaching model, which will have an unprecedented standard in the market. It will incorporate social and behavioral practices and skills in a different and, we believe, very powerful way for students.

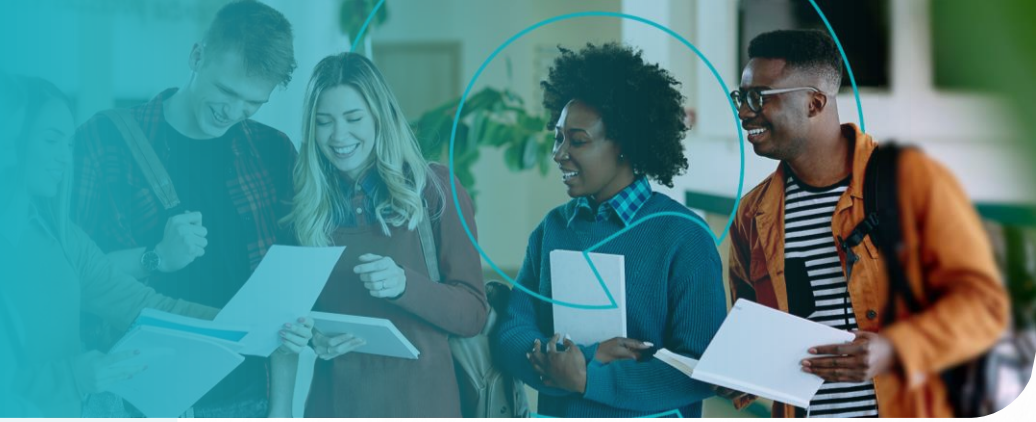
Our service standards have already leaped forward in recent years, and now we're expanding the idea of zero friction to all our service lines. This is a very strong mindset at Ibmec, which has an NPS of 70%, and we want to bring it to each and every point of contact with students at all of our institutions. We can set this ambition because we have the expertise in-house through our premium courses, and because we prepare ourselves in terms of technology. We know what needs to be done and we have the means to do it.

Our infrastructure is AI-ready, with a dedicated stack and the capacity to operate at the massive scale our base demands. We built these assets in the 2021-2024 cycle and require no significant new investments to make. Most significantly, value capture is both real and materially relevant. Few companies, in any sector, have been able to say the same. Over the past three years, our Estácio student acquisition cost (CAC) has fallen 17% – this quarter, our remarketing efforts became a global case study, alongside Adobe and other partners. Our digital content production costs fell 24% in the same period, and service costs fell 11%. On the collections front, we just launched autonomous agents with exceptional earnings, in another global case, this time with Salesforce. The list is extensive, with over 80 solutions in full production or about to be implemented.

> **Our digital content production costs dropped 24% during the same period, while customer service expenses fell 11%."**
>
> **Rossano Marques**

Whether in education, preparing students for the modern workforce, or driving organizational efficiency, we primarily rely on a solid technological foundation, internal expertise, connections with key stakeholders, and a clear intention in our applications. We start from a place of safety, the paths are open, and we know where to go.

YDUQS



Highlights

Intake 25.3[1]

+16% vs. 24.3

Ticket Semi on-campus 2x Digital

Highlights 1H25 vs. 1H24

+40% Adj. EBITDA IBMEC

+79% Intake Ibmec graduate live

+90% Intake Semi on-campus

+71% Digital renewal vs. 2Q24

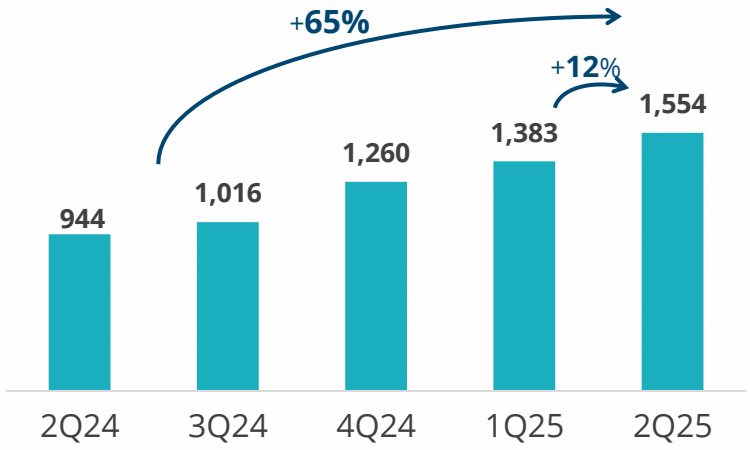
Financial

Debt: No maturities until 2026

DSO of 94 days: -9 days vs. 2Q24

Cash Generation

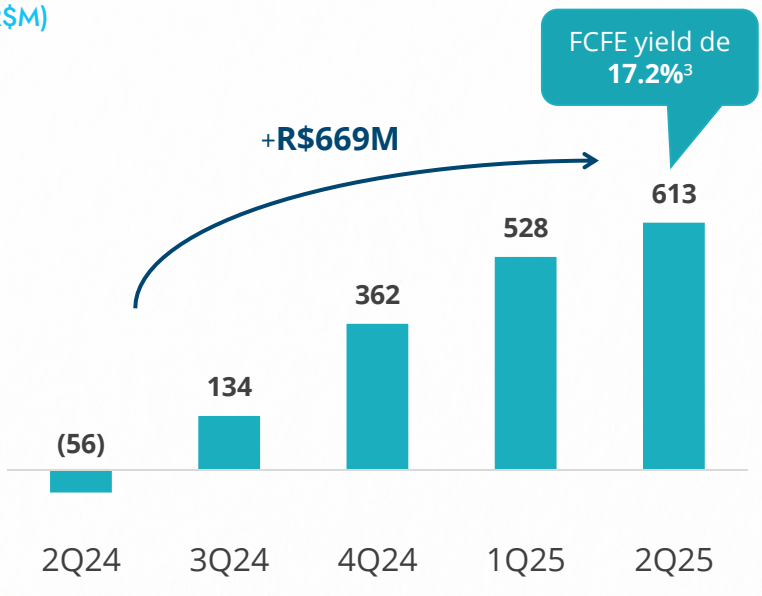
Operation Cash Flow – 12 months
(R$M)



77%	82%	92%	102%	118%

Conversion (%)[2]

Free Cash Flow To Equity – 12 months
(R$M)



-R$72M → +R$85M → R$12M **2Q**

(1) Performance of the 25.3 cycle on August 10, compared to the same period in 2024.
(2) Cash conversion: operating cash flow/EBITDA ex-IFRS16
(3) Calculated with the closing price on 07/08/2025.

YDUQS

1. Operational Data

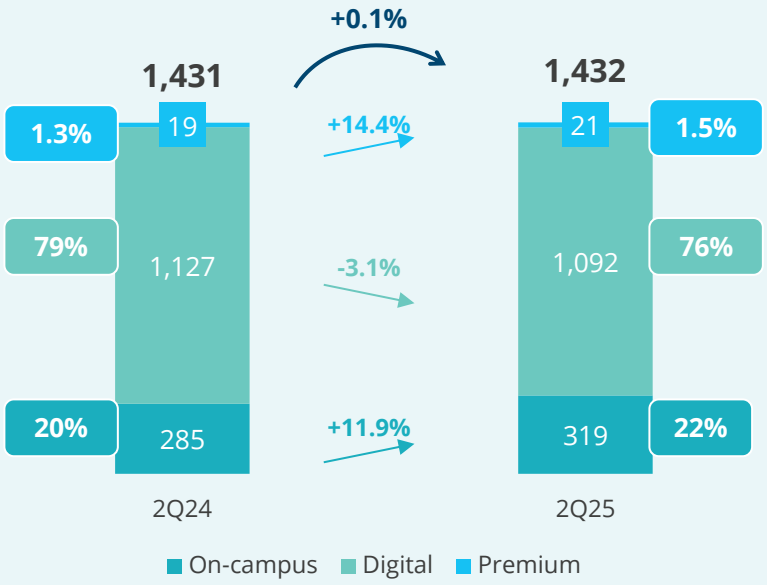
Student Base: Overview

(thousand students)	2Q24	2Q25	Δ %
Total base[1]	**1,430.8**	**1,432.2**	**0.1%**
On-campus	285.2	319.1	11.9%
Digital Learning[2]	1,127.0	1,091.9	-3.1%
Premium	18.6	21.3	14.4%
FIES	10.2	9.6	-6.0%
DIS	467.5	434.8	-7.0%
Digital Learning	*336.1*	*298.5*	*-11.2%*
On-campus	*131.4*	*136.3*	*3.7%*
PAR	0.5	0.2	-63.7%
Campi (ex-shared)[3]	103	107	3.9%
On-campus	87	91	4.6%
Premium	21	22	4.8%
Shared with On-campus	*5*	*6*	*20.0%*
DL centers	2,458	2,439	-0.8%

Total intake (thousand students)	1H24	1H25	Δ %
Intake	**354.4**	**364.2**	**2.8%**
Premium	3.6	4.0	12.8%
Digital Learning	254.9	238.2	-6.6%
DIS	*171.6*	*125.8*	*-26.7%*
On-campus	96.0	122.0	27.2%
DIS	*53.1*	*55.8*	*5.1%*

Evolution of the total student base

(thousand students | % of total)



(1) In 2Q25 student base considers acquisitions of Newton Paiva and Edufor.
(2) Base includes Qconcursos, for more details click here.
(3) It considers campi with individual management, that is, if there are 2 campi nearby or with complementary operations, which have the same management, it is considered only one campus.

Business Unit – Premium

Student base (thousand students)	2Q24	2Q25	Δ %
Total Premium	**18.6**	**21.3**	**14.4%**
Idomed (Medicine)	**9.3**	**10.5**	**12.3%**
Undergraduate[1]	9.0	10.2	13.4%
FIES	*1.0*	*1.2*	*19.4%*
Graduate	0.4	0.3	-16.3%
Ibmec	**9.3**	**10.8**	**16.6%**
Undergraduate	6.2	6.8	11.2%
FIES	*0.1*	*0.1*	*10.2%*
Graduate	3.1	3.9	27.1%

Average Ticket[2] (R$/month)	2Q24	2Q25	Δ %
Medicine Undergraduate out-of-pocket[2]	12,158	12,313	1.3%
Ibmec Undergraduate	3.330	3.633	9.1%

AT of Upperclassmen[3] (R$/month)	2Q24	2Q25	Δ %
Medicine Undergraduate	11,269	11,473	1.8%
Ibmec Undergraduate	3,595	3,827	6.5%

Ibmec

New certification courses bring more than **500 students in 1H25**

Idomed

Units with seats expansion record strong growth in the base: Castanhal, Quixadá, and Iguatu represented **more than 30%** of the increase in the student base.

Idomed (Medicine)

In 2Q25, **Idomed** (Medicine) registered a **12.3% expansion in its student base.** This growth was driven by the performance of **undergraduate studies,** which ended the quarter with a **13.4% increase in the base vs. 2Q24.** These changes reflect the courses maturation, expansion of authorized seats throughout 2024, and a good intake cycle (+7.9% vs. 1H24), in addition to the acquisition of Edufor at the end of 2024.

The **average ticket for upperclassmen in Medicine** ended the quarter with a growth of 1.8% vs. 2Q24. This outcome was negatively impacted by the effects of the blend of units, considering the maturation of the *Mais Médicos* programs base. In the consolidated view, including freshmen, the variation was 1.3% vs. 2Q24.

Ibmec

In 2Q25, the **Ibmec undergraduate student base grew 11.2% vs. 2Q24**, the result of a strong intake cycle (+17.4% vs. 1H24), with emphasis on the Belo Horizonte (+41%) and Rio de Janeiro (+22%) Campuses.

The **undergraduate average ticket for upperclassmen** ended 2Q25 with an **increase of 6.5% vs. 2Q24** and, also considering freshmen, **the average ticket grew 9.1% vs.** 2Q24, reflecting the brand's successful expansion, which has contributed positively to the blend effect between locations. Moreover, there is a different effect in quarterly revenue recognition, as per the 2Q24 disclosure (link), which reduces the comparison basis.

In graduate studies, the growth of **+27.1% vs. 2Q24 in the student base** is directly linked to the strong expansion of Ibmec online, whose performance has been driven by several factors, including: (i) review of the course portfolio, with emphasis on the technology area; and (ii) launch of Ibmec Certifications, with short-term courses (60 hours).

(1) 2Q25 student base considers acquisitions of Edufor.
(2) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base. In 2Q25, does not consider the acquisition of Edufor | The medicine ticket considering only out-of-pocket.
(3) Average ticket for upperclassmen for more than one year.

Business Unit – Digital Learning

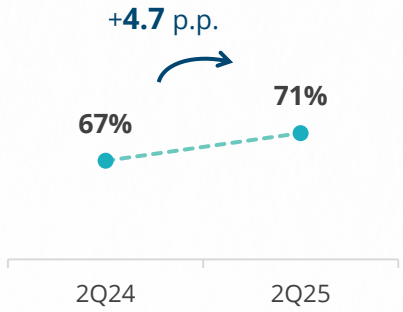
Student base (thousand students)	2Q24	2Q25	Δ %
Total Digital Learning	**1,127.0**	**1,091.9**	**-3.1%**
Undergraduate	**561.6**	**542.1**	**-3.5%**
Digital	476.4	458.7	-3.7%
Flex	85.2	83.4	-2.2%
Lifelong	**565.4**	**549.8**	**-2.8%**
Qconcursos	519.5	504.2	-2.9%

Intake (thousand students)	2Q24	2Q25	Δ %
Total Undergraduate	**78.1**	**71.9**	**-7.9%**
Digital Undergraduate	66.7	60.2	-9.8%
Flex Undergraduate	11.4	11.7	3.0%

Average Ticket[1] (R$/month)	2Q24	2Q25	Δ %
Total Undergraduate	**230**	**216**	**-6.1%**
Digital Undergraduate	199	187	-6.2%
Flex Undergraduate	405	379	-6.4%

AT of Upperclassmen[2] (R$/month)	2Q24	2Q25	Δ %
Total Undergraduate	248	244	-1.6%

Renewal rate (%)



27 p.p. expansion in NPS (Net Promoter Score) in recent years (25.1 vs. 20.1) reflect our focus on enhancing the student experience, driving higher retention.

At the end of 2Q25, the total student base in the **Digital Leaning** segment was 1,091.9 thousand students, a reduction of 3.1% vs. 2Q24.

This reduction has been influenced by the robust intake of Semi on-campus at partner units, as reported in 1Q25. The drop in intake (-7.9% vs. 2Q24) was partially offset by the performance of the renewal rate of students who entered in even-numbered quarters, which reached 71% (+4.7 p.p. vs. 2Q24). This is the result of efforts aimed at retention, with emphasis on improving the student experience and enhancing academic quality.

The **average undergraduate ticket** showed a reduction of 6.1% vs. 2Q24. This performance can be explained by a few factors: (i) reduction in intake, leading to lower penetration of DIS revenue (-23.5% vs. 2Q24); and (ii) negative impact on revenue of R$10.9M in 2Q25, related to the program to the non-engaged freshmen tuition (for more details, click here). Disregarding this last impact on revenue, the average undergraduate ticket would have shown a reduction of 3% vs. 2Q24.

The **undergraduate average ticket for upperclassmen**, in 2Q25, registered a slowdown in the annual comparison (-1.6%). This movement reflects an improvement in the group blend, with the graduation of pre-pandemic groups and constant pricing models throughout the course, which tend to generate lower tuition fees. Furthermore, the change in pricing strategy adopted in the second half of 2024, focused on tuition fee pricing in M7 (seventh month of the course), contributed to the result.

(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base.
(2) Average ticket for upperclassmen for more than one year.

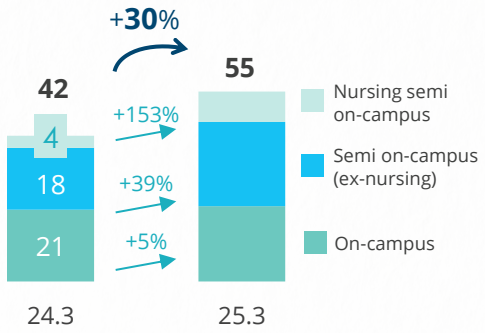
Business Unit – On-campus

Student base (thousand students)	2Q24	2Q25	Δ %
Total On-campus[1]	**285.2**	**319.1**	**11.9%**
Undergraduate	**280.6**	**311.0**	**10.8%**
On-campus	219.6	211.8	-3.6%
FIES	*9.0*	*8.2*	*-9.1%*
Semi on-campus	61.0	99.2	62.6%
Masters/Doctorate and others	**4.6**	**8.1**	**75.8%**

Average Ticket[2] (R$/month)	2Q24	2Q25	Δ %
Total Undergraduate	**606**	**578**	**-4.5%**
On-campus undergraduate	655	664	1.3%
Semi On-campus undergraduate	428	402	-6.1%

AT of Upperclassmen[3] (R$/month)	2Q24	2Q25	Δ %
On-campus undergraduate	888	951	7.1%

Intake cycle in 10/08[4]
Number of students (base 100)



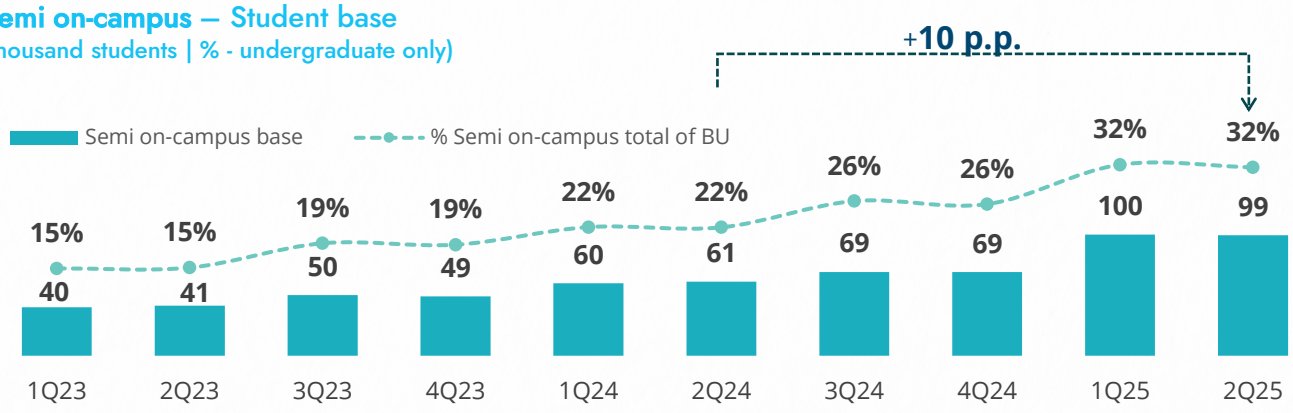
In 2Q25, the On-campus segment registered **growth of 11.9% vs. 2Q24 in the student base**, reaching 319.1 thousand students. This result reflects the strong performance of the intake (+27.2% vs. 1H24), a consequence of the expansion of **Semi on-campus (+90.2% in intake vs. 1H24),** stability in renewal rates (84%), and the acquisitions of Newton Paiva and Edufor at the end of 2024.

It should be stressed that the substantial growth of the Semi on-campus base is directly related to the offering of the modality at the DL centers, demonstrating the success of the strategy adopted by the Company at the end of 2024. This initiative resulted in an **increase in the attendance of the Semi on-campus model in the undergraduate student base at BU On-campus: +10 p.p**. vs. 2Q24.

The **average undergraduate ticket** showed a reduction of 4.5% vs. 2Q24. This result can be explained by some factors: (i) increased proportion of Semi on-campus in the undergraduate program; and (ii) an impact of R$ 16.6M on revenue, related to the tuition exemption Program for non-engaged freshmen (for more details, click here). Disregarding this last impact on revenue, the average undergraduate ticket would have shown a reduction of 1% vs. 2Q24.

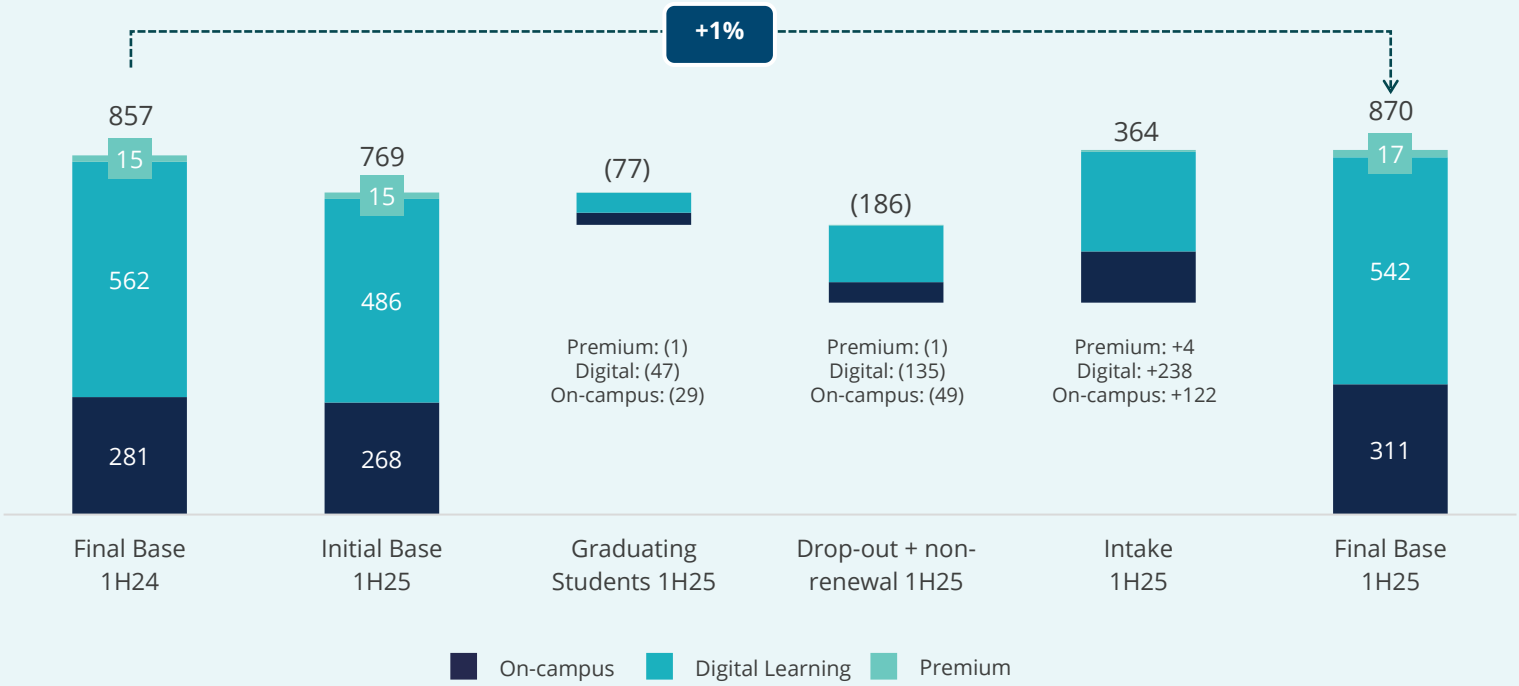
The **average ticket for upperclassmen** of on-campus undergraduate courses (monthly) showed an **increase of 7.1% vs. 2Q24.** This performance reflects the pricing policy adopted by the Company in the On-campus segment, combined with the granting of smaller discounts in renewal campaigns vs. 2Q24.

Semi on-campus – Student base
(thousand students | % - undergraduate only)



(1) 2Q25 student base considers acquisitions of Newton Paiva and Edufor.
(2) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base. In 2Q25, does not consider the acquisition of Newton Paiva and Edufor.
(3) Average ticket for upperclassmen for more than one year, does not consider ProUni and scholarship students.
(4) Performance of the 25.3 cycle on August 10, compared to the same period in 2024.

Changes in the Undergraduate Base (thousand students) – 1H25



(Thousand students)	Final Base 1H24	Initial Base 1H25		Graduating Students 1H25		Drop-out + non-renewal 1H25		Intake 1H25		Final Base 1H25	Δ % 1H25 vs. 1H24
		In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*		
Undergraduate	**857**	**769**	**100%**	**(77)**	**10%**	**(186)**	**24%**	**364**	**47%**	**870**	**1%**
Premium	**15**	**15**	**2%**	**(1)**	**7%**	**(1)**	**9%**	**4**	**26%**	**17**	**13%**
Medicine	9	9	1%	(1)	7%	(1)	5%	2	20%	10	13%
Ibmec	6	6	1%	(0)	8%	(1)	14%	2	35%	7	11%
Digital Learning	**562**	**486**	**63%**	**(47)**	**10%**	**(135)**	**28%**	**238**	**49%**	**542**	**-3%**
Digital	476	412	54%	(43)	11%	(114)	28%	204	50%	459	-4%
Flex	85	74	10%	(3)	5%	(21)	29%	34	46%	83	-2%
On-campus	**281**	**268**	**35%**	**(29)**	**11%**	**(49)**	**18%**	**122**	**46%**	**311**	**11%**
On-campus	220	199	26%	(26)	13%	(27)	13%	65	33%	212	-4%
Semi on-campus	61	69	9%	(4)	5%	(22)	33%	57	82%	99	63%

* Percentage of the initial base.

YDUQS

2. Financial Data

Income Statement

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Gross Revenue	**2,971.5**	**3,241.5**	**9.1%**	**5,856.1**	**6,390.3**	**9.1%**
Monthly tuition fees and others	2,971.5	3,241.5	9.1%	5,856.1	6,390.3	9.1%
Deductions from gross revenue	(1,655.9)	(1,863.2)	12.5%	(3,076.1)	(3,524.9)	14.6%
Net Revenue	**1,315.6**	**1,378.3**	**4.8%**	**2,779.9**	**2,865.4**	**3.1%**
Cost of Services	(562.9)	(579.9)	3.0%	(1,065.8)	(1,098.3)	3.1%
Gross Profit	**752.7**	**798.4**	**6.1%**	**1,714.1**	**1,767.1**	**3.1%**
Gross margin (%)	*57.2%*	*57.9%*	*0.7 p.p.*	*61.7%*	*61.7%*	*0.0 p.p.*
Selling Expenses	(260.5)	(268.5)	3.1%	(590.7)	(601.2)	1.8%
G&A Expenses	(303.9)	(362.8)	19.4%	(644.9)	(705.0)	9.3%
Other operating revenue/ expenses	14.9	4.7	-68.4%	22.4	6.7	-69.9%
(+) Depreciation and amortization	210.8	204.0	-3.2%	421.9	411.5	-2.5%
EBITDA	**413.8**	**375.8**	**-9.2%**	**922.9**	**879.1**	**-4.7%**
EBITDA margin (%)	*31.5%*	*27.3%*	*-4.2 p.p.*	*33.2%*	*30.7%*	*-2.5 p.p.*
Financial result	(183.9)	(187.9)	2.2%	(344.0)	(375.7)	9.2%
Depreciation and amortization	(210.8)	(204.0)	-3.2%	(421.9)	(411.5)	-2.5%
Income tax	2.4	13.3	459.8%	12.2	28.9	137.4%
Social contribution	3.2	5.9	84.4%	6.4	11.0	71.8%
Net Income	**24.8**	**3.1**	**-87.5%**	**175.5**	**131.8**	**-24.9%**
Net margin (%)	*1.9%*	*0.2%*	*-1.7 p.p.*	*6.3%*	*4.6%*	*-1.7 p.p.*
Adjusted Net Revenue[1]	**1,321.3**	**1,378.3**	**4.3%**	**2,785.6**	**2,865.4**	**2.9%**
Adjusted EBITDA[1]	**424.7**	**393.9**	**-7.3%**	**941.9**	**908.4**	**-3.6%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*32.1%*	*28.6%*	*-3.6 p.p.*	*33.8%*	*31.7%*	*-2.1 p.p.*
Adjusted Net Income[1]	**56.2**	**30.6**	**-45.6%**	**229.7**	**184.3**	**-19.8%**
Adjusted Net Income margin (%)	*4.3%*	*2.2%*	*-2.0 p.p.*	*8.2%*	*6.4%*	*-1.8 p.p.*

(1) Adjusted Net Revenue, EBITDA and Net Income for non-recurring items, for more details click here.

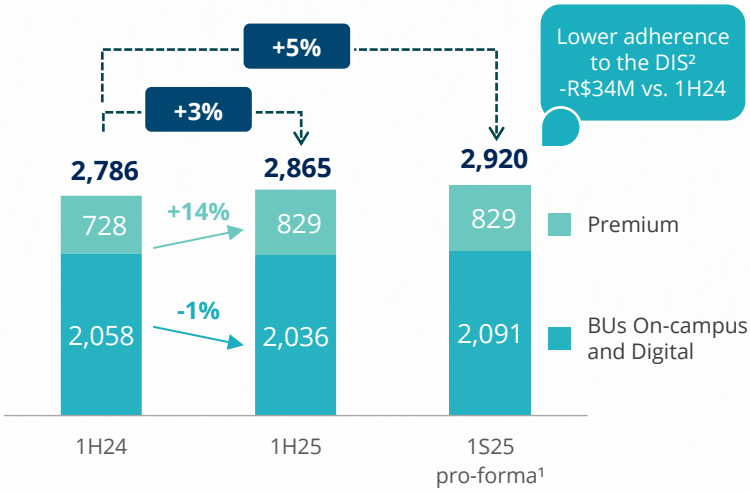
Net Revenue (1/2)

Tuition Exemption Program for Non-Engaged Freshmen

Continuing the initiative implemented in the previous quarter, the Company continues with its policy of exempting freshmen tuition who, for various reasons, finish the semester or drop out during the period without showing any sign of academic engagement (for more information, click here).

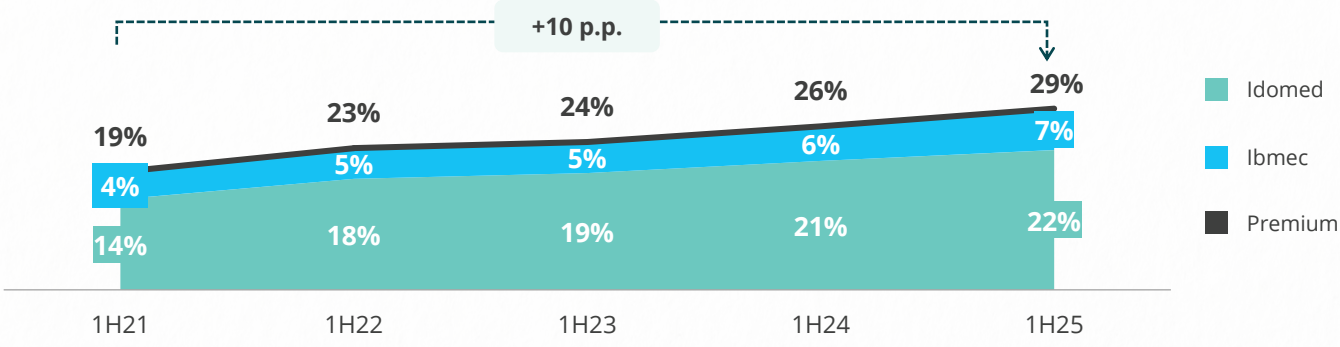
As mentioned, in this quarter the impact of the provision was R$27.5M, totaling a negative impact on revenue for the semester (in the On-Campus and Digital BUs) of R$54.6M.

Total Net Revenue (R$M)



The **Premium** segment – Idomed and Ibmec – continues its successful path, with its share in the Company's revenue increasing by 10 p.p. since 2021, representing **29% of NOR** in 1H25.

Evolution of Premium's share of Net Revenue



(1) Excludes the R$55M impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen, being R$27M in 1Q25 and R$28M in 2Q25.
(2) R$19.1M in 1Q25 and R$14.5M in 2Q25.

Net Revenue (2/2)

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Gross Revenue	**2,971.5**	**3,241.5**	**9.1%**	**5,856.1**	**6,390.3**	**9.1%**
Monthly tuition fees	2,915.6	3,173.5	8.8%	5,747.9	6,254.2	8.8%
Other	56.0	68.0	21.5%	108.2	136.1	25.8%
Deductions from Gross Revenue	**(1,655.9)**	**(1,863.2)**	**12.5%**	**(3,076.1)**	**(3,524.9)**	**14.6%**
Discounts and scholarships	(1,615.5)	(1,817.4)	12.5%	(2,966.3)	(3,396.4)	14.5%
Taxes	(49.6)	(52.7)	6.3%	(101.8)	(107.1)	5.2%
AVP and other deductions	9.2	6.9	-24.9%	(8.0)	(21.3)	168.3%
Net revenue	**1,315.6**	**1,378.3**	**4.8%**	**2,779.9**	**2,865.4**	**3.1%**
Non-recuring	5.7	-	n.a.	5.7	-	n.a.
Adjusted Net Revenue	**1,321.3**	**1,378.3**	**4.3%**	**2,785.6**	**2,865.4**	**2.9%**
Premium	**362.5**	**411.5**	**13.5%**	**727.8**	**828.9**	**13.9%**
Idomed	287.4	316.7	10.2%	573.4	639.1	11.5%
Ibmec	75.0	94.8	26.3%	154.4	189.8	22.9%
Digital Learning	**442.3**	**405.4**	**-8.4%**	**946.1**	**845.8**	**-10.6%**
Digital	284.5	256.9	-9.7%	619.1	544.4	-12.1%
Flex	103.6	94.9	-8.5%	217.4	193.6	-10.9%
Lifelong	54.1	53.6	-1.1%	109.7	107.8	-1.7%
On-campus	**516.5**	**561.4**	**8.7%**	**1,111.7**	**1,190.6**	**7.1%**
On-campus	438.2	441.5	0.8%	932.9	907.3	-2.7%
Semi on-campus	78.3	119.9	53.1%	178.8	283.3	58.5%
DIS Net Revenue[1]	**69.8**	**58.2**	**-16.6%**	**360.0**	**317.9**	**-11.7%**
Digital undergraduate	65.5	50.1	-23.5%	219.5	158.6	-27.8%
On-campus undergraduate	4.3	8.1	88.8%	140.5	159.3	13.4%
On-campus	1.9	3.9	103.6%	99.5	85.2	-14.4%
Semi on-campus	2.4	4.2	76.9%	41.0	74.1	80.9%
DIS Net Revenue (% on NOR)	**5.3%**	**4.2%**	**-1.1 p.p.**	**13.0%**	**11.1%**	**-1.9 p.p.**

In 2Q25, the Company's adjusted net revenue increased by 4.3% and, as in the previous quarter, was negatively impacted by the non-engaged freshman tuition exemption program. In 2Q25, the exemption program reduced the NOR by R$27.5M. Excluding the effect of the provision, adjusted net revenue would have grown 6.4% year-on-year. Diving into the segments:

- **Premium** recorded a 13.5% increase in NOR vs. 2Q24. The maturation of Medicine courses, combined with the expansion of seats in 2024 and the acquisition of Edufor last year contributed to the 10.2% growth in Idomed's NOR vs. 2Q24; the 26.3% expansion in Ibmec's NOR vs. 2Q24 benefited from the increase in the ticket and expansion in the student base – both undergraduate and graduate courses. Ibmec's graduate NOR was a highlight in this quarter, recording a 48.8% growth in the year-on-year comparison.

- **Digital** was impacted by the decline in intake, influenced by the trade-up to the Semi on-campus mode; by the provision of the non-engaged freshmen tuition exemption program, which reduced the NOR by R$10.9M in the quarter; and the reduction in DIS revenue penetration during the period.

- The NOR for **On-campus** segment, which includes On-campus and Semi on-campus modalities, grew 8.7% in the quarter (vs. 2Q24), driven by the increase in the student base of the Semi on-campus modality and the positive variation in the number for the On-campus modality. These movements surpassed the negative effect of the provision related to non-engaged freshmen in the quarter (-R$16.6M).

(1) Net income in installments.

Cost of Service and Gross Profit

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Cost of Services	**(562.9)**	**(579.9)**	**3.0%**	**(1,065.8)**	**(1,098.3)**	**3.1%**
Personnel	(334.1)	(347.4)	4.0%	(615.4)	(649.7)	5.6%
Rent. Municipal Property Tax and Others	(12.2)	(12.3)	0.7%	(23.0)	(22.6)	-1.8%
Rent	(92.8)	(95.0)	2.4%	(184.4)	(188.8)	2.4%
Leasing - right of use of properties (IFRS-16)	92.4	95.0	2.8%	184.9	190.5	3.1%
Other	(11.9)	(12.3)	4.1%	(23.3)	(24.3)	4.6%
Transfer to Centers (Revenue share)	(71.2)	(74.8)	5.1%	(140.4)	(142.6)	1.6%
Third-party services	(16.6)	(17.6)	6.1%	(32.2)	(34.3)	6.4%
Utilities	(15.9)	(15.5)	-2.7%	(27.0)	(26.1)	-3.5%
Other costs	(5.1)	(3.3)	-34.7%	(9.4)	(5.8)	-38.0%
Depreciation and amortization	(107.8)	(109.0)	1.0%	(218.3)	(217.2)	-0.5%
Leasing - right of use of properties	(62.0)	(61.7)	-0.4%	(126.3)	(122.9)	-2.7%
Systems. apps and Software	(1.7)	(4.2)	152.8%	(3.4)	(8.5)	151.6%
Improvement to third-party assets	(17.5)	(17.3)	-1.2%	(34.8)	(35.0)	0.7%
IT equipment	(3.0)	(2.2)	-28.6%	(6.0)	(4.5)	-25.2%
Machinery and equipment	(3.0)	(3.0)	1.3%	(5.9)	(6.0)	0.8%
Other D&A costs	(20.7)	(20.5)	-0.8%	(41.9)	(40.3)	-3.8%
Gross profit	**752.7**	**798.4**	**6.1%**	**1,714.1**	**1,767.1**	**3.1%**
Gross margin (%)	*57.2%*	*57.9%*	*0.7 p.p.*	*61.7%*	*61.7%*	*0.0 p.p.*
Non-recurring Cost[1]	*2.5*	*1.0*	*-61.5%*	*3.9*	*2.9*	*-26.0%*
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)[1]	**(452.6)**	**(469.9)**	**3.8%**	**(843.6)**	**(878.3)**	**4.1%**
% of net revenue	*34.3%*	*34.1%*	*-0.2 p.p.*	*30.3%*	*30.7%*	*0.4 p.p.*
Premium	(126.8)	(128.5)	1.3%	(234.6)	(250.8)	6.9%
Digital Learning	(96.4)	(84.3)	-12.5%	(183.6)	(163.7)	-10.8%
On-campus	(229.4)	(257.1)	12.1%	(425.4)	(463.7)	9.0%
Adjusted Cost of Personnel[1]	**(333.1)**	**(346.5)**	**4.0%**	**(612.9)**	**(646.8)**	**5.5%**
% of net revenue	*25.2%*	*25.1%*	*-0.1 p.p.*	*22.0%*	*22.6%*	*0.6 p.p.*

Adjusted cost of services (ex-D&A) increased by 3.8% vs. 2Q24. As a percentage of net revenue, costs remained stable vs. 2Q24.

The **transfers to centers** showed an increase of 5.1% vs. 2Q24, resulting from the collection for Semi on-campus intake at the units, as previously mentioned. As a percentage of net revenue, in the consolidated view, transfers to centers costs remained in line with 2Q24, at 5%.

Cost efficiency throughout 2Q25 allowed for a 6.1% expansion in **Gross Profit** for the quarter (vs. 2Q24). Moreover, it should be stressed that this result was negatively impacted by the non-engaged freshman tuition exemption program, with a negative effect of R$ 27.5M on NOR in 2Q25 (without cash effect - for more details, click here).

(1) Adjusted by non-recurring items, for more details click here.

Selling Expenses

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Selling Expenses	**(260.5)**	**(268.5)**	**3.1%**	**(590.7)**	**(601.2)**	**1.8%**
Bad Debt	**(184.6)**	**(184.1)**	**-0.2%**	**(358.0)**	**(356.8)**	**-0.3%**
Out-of-pocket	(134.7)	(113.0)	-16.1%	(207.5)	(169.5)	-18.3%
Agreements	(27.9)	(30.7)	10.2%	(44.2)	(47.8)	8.2%
PAR[1]	3.1	(1.1)	n.a.	1.0	(1.7)	n.a.
DIS[1]	(25.0)	(39.3)	56.9%	(107.4)	(137.9)	28.4%
Marketing and Sales (M&S)	**(76.0)**	**(84.4)**	**11.1%**	**(232.6)**	**(244.4)**	**5.0%**
Advertising	(53.7)	(62.1)	15.5%	(181.7)	(186.4)	2.6%
Other	(22.2)	(22.3)	0.3%	(50.9)	(58.0)	13.9%
Selling expenses	**(260.5)**	**(268.5)**	**3.1%**	**(590.7)**	**(601.2)**	**1.8%**
% of net revenue	*19.7%*	*19.5%*	*-0.2 p.p.*	*21.2%*	*21.0%*	*-0.2 p.p.*
Bad Debt	**(184.6)**	**(184.1)**	**-0.2%**	**(358.0)**	**(356.8)**	**-0.3%**
% of net revenue	*14.0%*	*13.4%*	*-0.6 p.p.*	*12.9%*	*12.5%*	*-0.4 p.p.*
Marketing and Sales (M&S)	**(76.0)**	**(84.4)**	**11.1%**	**(232.6)**	**(244.4)**	**5.0%**
% of net revenue	*5.7%*	*6.1%*	*0.4 p.p.*	*8.4%*	*8.5%*	*0.2 p.p.*
Bad Debt by BU	**(184.6)**	**(184.1)**	**-0.2%**	**(358.0)**	**(356.8)**	**-0.3%**
Premium	(15.7)	(18.5)	17.6%	(20.2)	(19.3)	-4.6%
Digital Learning	(81.8)	(76.3)	-6.7%	(178.7)	(159.2)	-10.9%
On-campus	(87.0)	(89.3)	2.6%	(159.2)	(178.3)	12.0%
Bad Debt by BU (% of NOR)	**14.0%**	**13.4%**	**-0.6 p.p.**	**12.9%**	**12.5%**	**-0.4 p.p.**
Premium	4.3%	4.5%	0.2 p.p.	2.8%	2.3%	-0.5 p.p.
Digital Learning	18.5%	18.8%	0.3 p.p.	18.9%	18.8%	-0.1 p.p.
On-campus	16.8%	15.9%	-0.9 p.p.	14.3%	15.0%	0.7 p.p.

Selling expenses showed an increase of 3.1% vs. 2Q24, as a percentage of net revenue, these expenses remained in line with 2Q24.

In 2Q25, **Bad debt remained in line with 2Q24** (-0.2%). The factors that contributed to this performance were: (i) collection performance in the period; (ii) lower penetration of DIS revenue (-16.6% vs. 2Q24); (iii) positive renewal performance in all segments; and (iv) non-engaged freshman tuition exemption program, which has already generated a positive impact of R$4.5M on Bad debt in the quarter. **As a percentage of net revenue,** there was **a 0.6 p.p. reduction vs. 2Q24.**

In view per segment: (i) in Premium bad debt as a percentage of net revenue remained stable compared to 2Q24 (+0.2 pp); (ii) in Digital, the 6.7% reduction is related to the intake performance, with a consequent drop in DIS revenue penetration (-23.5% vs. 2Q24), the reduction in student dropouts and the positive effect of the non-engaged freshman tuition exemption program; and (iii) in the On-campus segment, the 0.9 p.p. reduction as a percentage of net revenue is mainly explained by the positive effect of the non-engaged freshman tuition exemption program.

Sales and Marketing expenses increased by 11.1% vs. 2Q24, performance aligned with the Company's strategy for the first half of 2025. As a percentage of net revenue, Sales and Marketing expenses were 0.4 p.p. higher than those recorded in 2Q24.

(1) Considers the bad debt of active and inactive students.

General, Administrative and Other Expenses (1/2)

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
G&A Expenses	**(303.9)**	**(362.8)**	**19.4%**	**(644.9)**	**(705.0)**	**9.3%**
Personnel	(76.5)	(104.4)	36.5%	(177.9)	(197.8)	11.2%
Third-party services	(43.5)	(41.8)	-4.1%	(85.6)	(95.2)	11.2%
Provision for contingencies	(16.3)	(51.1)	213.8%	(41.4)	(85.4)	106.4%
Maintenance and repairs	(26.5)	(26.0)	-1.9%	(56.0)	(51.2)	-8.6%
Other	(38.2)	(44.5)	16.6%	(80.4)	(81.1)	1.0%
Depreciation and amortization	(102.9)	(95.1)	-7.7%	(203.7)	(194.3)	-4.6%
Capital gain	(15.6)	(9.4)	-39.8%	(31.6)	(23.3)	-26.4%
Systems. applications and software	(66.4)	(68.5)	3.3%	(129.9)	(136.0)	4.6%
Other D&A expenses	(21.0)	(17.2)	-18.2%	(42.1)	(35.1)	-16.7%
Other revenue/ expenses	**14.9**	**4.7**	**-68.4%**	**22.4**	**6.7**	**-69.9%**
Non-recurring G&A and other[1]	*2.7*	*17.2*	*547.7%*	*9.3*	*26.4*	*182.3%*
Adjusted G&A and other Expenses[1]	**(183.5)**	**(245.9)**	**34.0%**	**(409.5)**	**(477.6)**	**16.6%**
% of net revenue	*13.9%*	*17.8%*	*4.0 p.p.*	*14.7%*	*16.7%*	*2.0 p.p.*
Premium	(49.9)	(73.8)	47.7%	(110.2)	(138.4)	25.6%
Digital Learning	(56.6)	(60.2)	6.2%	(128.8)	(120.3)	-6.6%
On-Campus	(76.9)	(112.0)	45.6%	(170.5)	(218.9)	28.4%
Adjusted Personnel expenses[1]	**(76.5)**	**(103.5)**	**35.3%**	**(177.9)**	**(196.5)**	**10.5%**
% of net revenue	*5.8%*	*7.5%*	*1.7 p.p.*	*6.4%*	*6.9%*	*0.5 p.p.*

Adjusted General, Administrative and Other expenses (ex-D&A) increased by 34.0% vs. 2Q24, with a variation of +4 p.p. as a percentage of net revenue compared to the same period of the previous year. Below are the main variations for this result.

In the **adjusted personnel** line, the increase of 35.3% vs. 2Q24 is mainly explained by the accounting of executives' long-term incentives (share-based). This accounting generated a negative effect of R$16M in the comparison between 2Q25 and 2Q24, a consequence of the positive variation of more than 40% in the Company's shares between 1Q25 and 2Q25, in contrast to the opposite movement in 2024, with a 43% drop in the shares. It should be emphasized that the variation in the share price only impacts the portion of charges assessed on the compensation.

The 16.6% increase in **other expenses** can be explained mainly by the growth in spending on educational agreements, driven by the maturation of Medicine courses and other health-related areas.

The variation in the **other revenues/expenses** line is mainly due to a positive impact recorded in 2Q24, in the amount of R$9.2M, resulting from a lease agreement termination, as disclosed in the release at the time.

(1) Adjusted by non-recurring items, for more details click here.

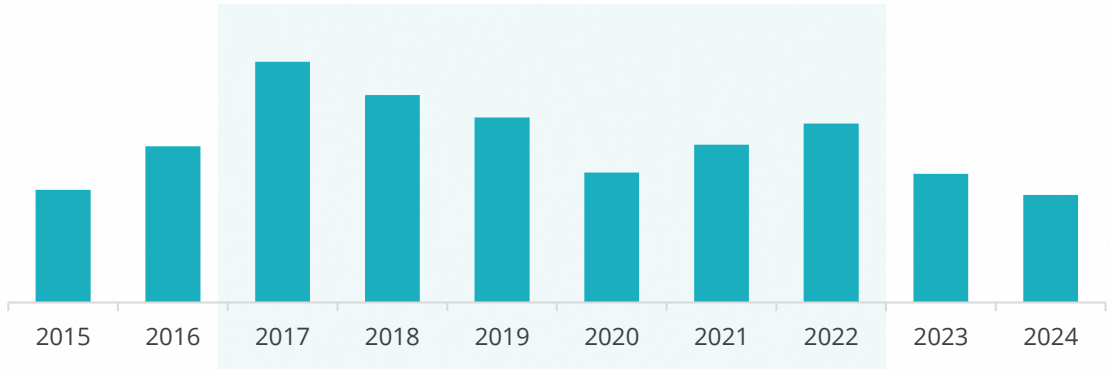
General, Administrative and Other Expenses (2/2)

The contingency provision line has been impacted in recent quarters by higher labor-related provisions, primarily stemming from the restructuring cycle implemented between 2017 and 2022 to align the Company's structure with the new market dynamics.

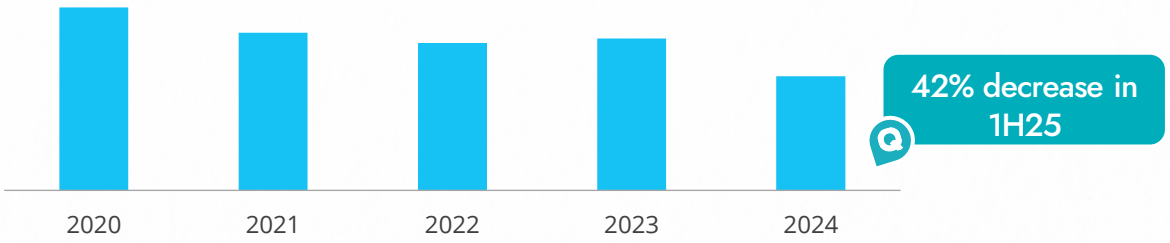
Given the decrease in layoffs starting in 2023 and the decline in new labor-related legal cases from 2024 onwards, we anticipate this line will remain stable at current levels through year-end 2026, with a gradual decline expected from 2027.

Additionally, from the total R$51.1M provisioned in 2Q25, R$13.9M were recorded as non-recurring this quarter. This amount refers to a tax lawsuit from previous fiscal years, related to one of the companies acquired by the Company. The most significant portion (R$12.0M) relates to a tax dispute from prior fiscal years associated with one of the Company's acquisitions.

Total staff turnover[1]
(#)



New labor claims[2]
(#)



(1) Faculty terminations
(2) Labor claims involving teaching staff

Non-recurring effects (R$M)

Classification	Conta	Line	Description	2Q24	2Q25	1H24	1H25
Rio Grande do sul[1]	Revenue	Deductions	Exemption from monthly fees for one month	5.7	-	5.7	-
	Cost	Transfer to Centers	Transfer to centers regarding the monthly fees exempted for one month	0.6	-	0.6	-
Operational Efficiency	Cost	Personnel	Faculty restructuring	1.1	1.0	2.5	2.9
	G&A	Personnel	Restructuring of corporate	-	0.9	-	1.3
	Cost	Rent. Municipal Property Tax and Others	Other costs	0.8	-	0.8	-
	G&A	Others G&A	Contractual fines due to the return of properties and others	2.7	2.4	9.3	11.2
Contingencies	G&A	Provision for contingencies	Adhesion to the tax debt incentive payment program (Municipality of Caruaru) and others	-	13.9	-	13.9
			IMPACT ON EBITDA *(R$M)*	**10.9**	**18.1**	**19.0**	**29.3**
	D&A	-	Capital gain from acquisitions	5.0	-	5.0	-
	Tax	-	Income tax and social contribution	15.6	9.4	31.6	23.3
	Financial Result	-	Write-off of agreements receivable from acquired companies	-	-	(1.4)	-
			IMPACT ON NET INCOME *(R$M)*	**31.4**	**27.5**	**54.2**	**52.5**

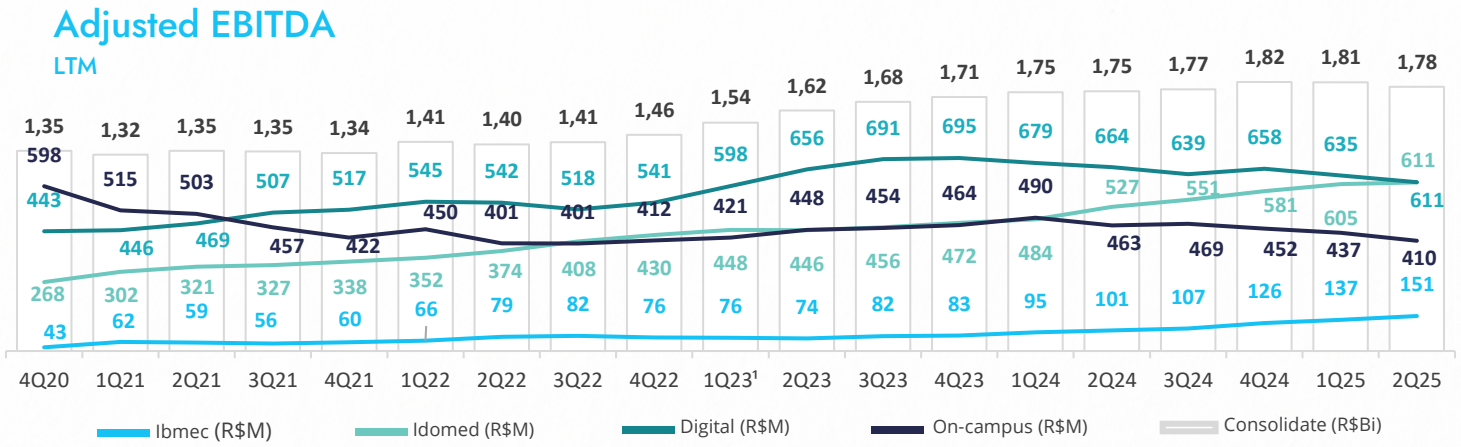
(1) The amount refers to a one-month tuition fee exception for students in Rio Grande do Sul, due to the floods that hit the state in April 2024

EBITDA and Margin (1/2)

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Net Revenue	**1,315.6**	**1,378.3**	**4.8%**	**2,779.9**	**2,865.4**	**3.1%**
Costs and Expenses	(1,112.5)	(1,206.5)	8.4%	(2,278.9)	(2,397.8)	5.2%
(+) Depreciation and amortization	210.8	204.0	-3.2%	421.9	411.5	-2.5%
EBITDA	**413.8**	**375.8**	**-9.2%**	**922.9**	**879.1**	**-4.7%**
EBITDA margin (%)	*31.5%*	*27.3%*	*-4.2 p.p.*	*33.2%*	*30.7%*	*-2.5 p.p.*
Non-recurring items	**10.9**	**18.1**	**67.0%**	**19.0**	**29.3**	**54.2%**
Adjusted EBITDA	**424.7**	**393.9**	**-7.3%**	**941.9**	**908.4**	**-3.6%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*32.1%*	*28.6%*	*-3.6 p.p.*	*33.8%*	*31.7%*	*-2.1 p.p.*
Idomed (Medicine)	**134.1**	**140.1**	**4.5%**	**280.6**	**310.9**	**10.8%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*46.7%*	*44.3%*	*-2.4 p.p.*	*48.9%*	*48.6%*	*-0.3 p.p.*
Ibmec	**25.0**	**38.2**	**52.8%**	**60.6**	**84.7**	**39.8%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*33.3%*	*40.3%*	*7.0 p.p.*	*39.2%*	*44.6%*	*5.4 p.p.*
Digital Learning	**177.5**	**154.4**	**-13.0%**	**358.3**	**311.7**	**-13.0%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*40.1%*	*38.1%*	*-2.0 p.p.*	*37.9%*	*36.8%*	*-1.0 p.p.*
On-Campus	**88.1**	**61.2**	**-30.5%**	**242.7**	**201.1**	**-17.1%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*17.1%*	*10.9%*	*-6.2 p.p.*	*21.8%*	*16.9%*	*-4.9 p.p.*
IFRS 16 Effect	93.9	96.3	2.5%	187.9	193.4	2.9%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	**330.8**	**297.6**	**-10.0%**	**754.0**	**715.0**	**-5.2%**
Adjusted EBITDA margin(%)	*25.0%*	*21.6%*	*-3.4 p.p.*	*27.1%*	*25.0%*	*-2.1 p.p.*
EBITDA ex-IFRS 16	**319.9**	**279.5**	**-12.6%**	**735.1**	**685.7**	**-6.7%**
EBITDA margin (%)	*24.3%*	*20.3%*	*-4.0 p.p.*	*26.4%*	*23.9%*	*-2.5 p.p.*

In 1H25, **adjusted EBITDA** was R$908.4M (-3.6% vs. 1H24), with a **margin of 31.7%** (-2.1 p.p. vs. 1H24). This performance was impacted by 2Q25, which reported adjusted EBITDA of R$393.9M (-7.3% vs. 2Q24) and adjusted EBITDA margin of 28.6% (-3.6 p.p. vs. 2Q24). The drop in EBITDA was mainly influenced by the performance of the On-campus BU in the quarter (30.5% vs. 2Q24), which suffered some exceptional effects in the period (as detailed on the next page).

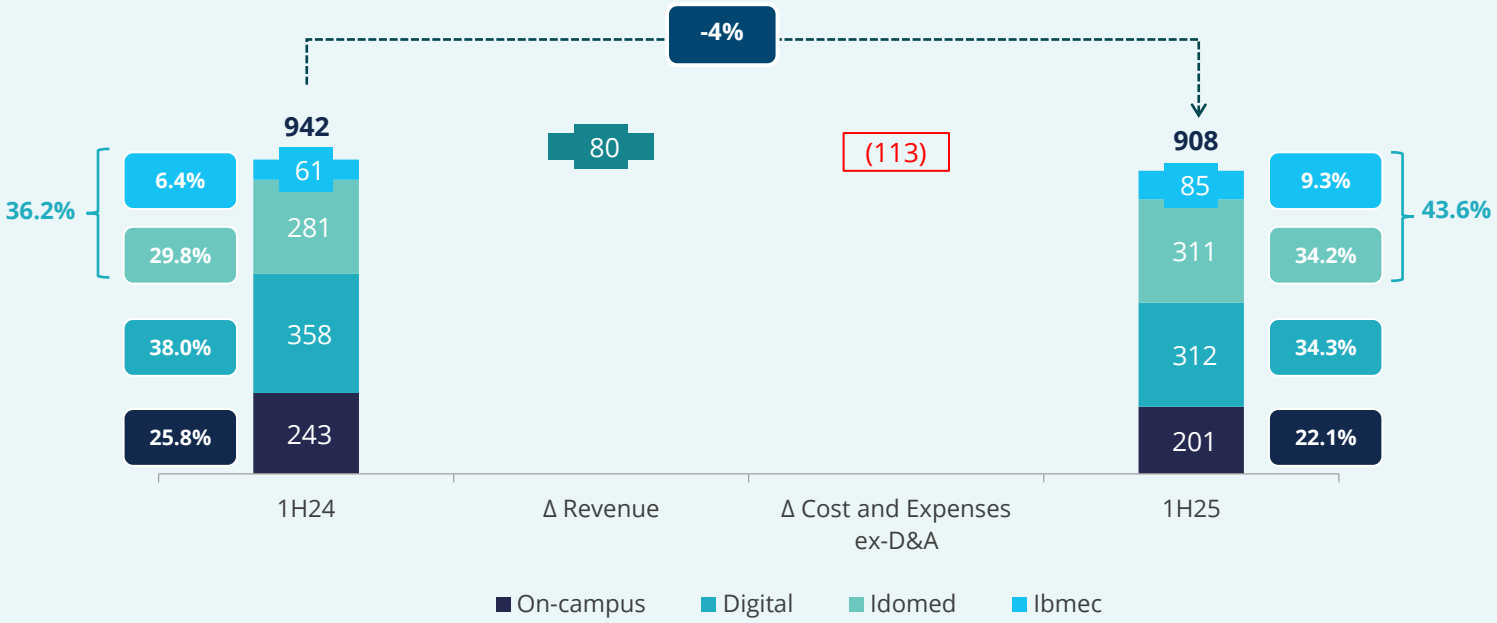
Please note the effect of the provision non-engaged freshman tuition exemption program (details on page 16) on EBITDA, due to the negative impact on NOR (R$55M) and positive impact on Bad debt (R$9M). Disregarding the effect of the provision, in 1H25, EBITDA would have exceeded 1H24 by 1%.



EBITDA and Margin (2/2)

Adjusted EBITDA

(R$M | % of total)



By segment:

Idomed (Medicine): EBITDA grew 4.5% this quarter, though EBITDA margin declined year-over-year due to seasonal variations in Bad debt (page 18), other expenses, and personnel (G&A). On a half-yearly basis, EBITDA margin remained stable at 49%. The rise in other expenses reflects spending on educational agreements, driven by the maturation of *Mais Médicos* units, which typically incur greater costs in the category. Meanwhile, increased personnel expenses stemmed from equity-based executive compensation (non-cash impact this quarter), as detailed on page 19.

Ibmec: the strong growth in Net Revenue (+26.3% vs. 2Q24), combined with cost discipline and operating leverage, drove a significant increase in Adjusted EBITDA for the period (+52.8% vs. 2Q24). Positive performance in both undergraduate and graduate programs explains the Net Revenue growth (page 15). Furthermore, the reduction in Bad debt also contributed to EBITDA performance in the quarter. In 2Q25, Ibmec recorded an adjusted EBITDA margin of 40.3% (+7 p.p. vs. 2Q24).

Digital: the more conservative revenue recognition approach – including new provisions for non-engagement of incoming students and the trade up with Semi on-campus modality, led to a 8.4% decrease in NOR (vs. 2Q24). Despite the NOR decline, the business unit maintained its profitability on a comparable (pro-forma) basis during the semester.

On-campus: presented a reduction of 30.5% in adjusted EBITDA and 6.2 p.p. in adjusted EBITDA margin vs. 2Q24 are due to some factors: (i) increase in the provision for contingencies line (page 20); (ii) accounting for the transfer to partner units due to the strong intake of the Semi on-campus (impact of 1.4 p.p. on the margin); (iii) reversal in the other revenues/expenses line in 2Q24 (page 19); (iv) increase in personnel expenses justified by the impact of the share appreciation, as detailed on page 19; and (v) provision for non-engaged freshmen.

Financial Result

The positive performances in the Fines and Interest, Financial Investments, and Financial Discounts lines were able to mitigate the negative impacts of the increase in the Selic rate and the Private Financing Expenses line in the period.

The Fines and Interest and Financial Discounts lines continue to perform positively, recording a growth of 50.7% and a reduction of 56.6%, respectively, in the quarter (vs. 2Q24). These movements are the result of greater efficiency in the collection process and a more restrictive strategy in granting discounts related to the recovery of outstanding amounts.

Additionally, the migration of the private financing student base to the model of receiving payments throughout the duration of the student's course, replacing the model of receiving payments twice the duration of the course, as detailed in 1Q25 (link), negatively impacted the private financing expense line by R$9.5M in the quarter and R$19M in the semester.

It should be noted that the 20.3% reduction in the Interest and Charges line and the impact on the Net Swap Effect line result from a distortion in the annual comparison, due to the adoption of the hedge accounting model to record the swap in 3Q24, as detailed in that quarter (link)

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
EBITDA	**413.8**	**375.8**	**-9.2%**	**922.9**	**879.1**	**-4.7%**
Financial Result	**(183.9)**	**(187.9)**	**2.2%**	**(344.0)**	**(375.7)**	**9.2%**
Financial Revenue	**32.8**	**37.5**	**14.3%**	**76.3**	**89.0**	**16.6%**
Fines and interest charged	9.2	13.8	50.7%	30.0	38.6	28.8%
Financial Investments	18.8	25.0	33.0%	40.0	50.3	25.8%
(-) PIS and COFINS[1]	(1.7)	(7.7)	343.4%	(9.6)	(14.6)	51.3%
Inflation adjustments	5.9	4.1	-30.9%	14.3	10.6	-25.7%
Others	0.7	2.3	224.8%	1.7	4.0	141.1%
Financial Expenses	**(262.2)**	**(225.6)**	**-14.0%**	**(458.9)**	**(464.8)**	**1.3%**
Interest and financial charges	(164.2)	(130.9)	-20.3%	(261.5)	(251.6)	-3.8%
Financial discounts	(20.5)	(8.9)	-56.6%	(47.9)	(39.9)	-16.6%
Bank expenses	(1.5)	(1.3)	-14.0%	(3.1)	(2.8)	-9.6%
Interest on leasing	(39.5)	(43.7)	10.7%	(81.9)	(87.2)	6.6%
Private Financing Expenses	(10.8)	(23.5)	117.5%	(21.1)	(47.6)	126.1%
Others	(25.6)	(17.2)	-32.7%	(43.5)	(35.6)	-18.2%
Swap Net Effect	**45.5**	**0.1**	**-99.7%**	**38.6**	**0.2**	**-99.5%**

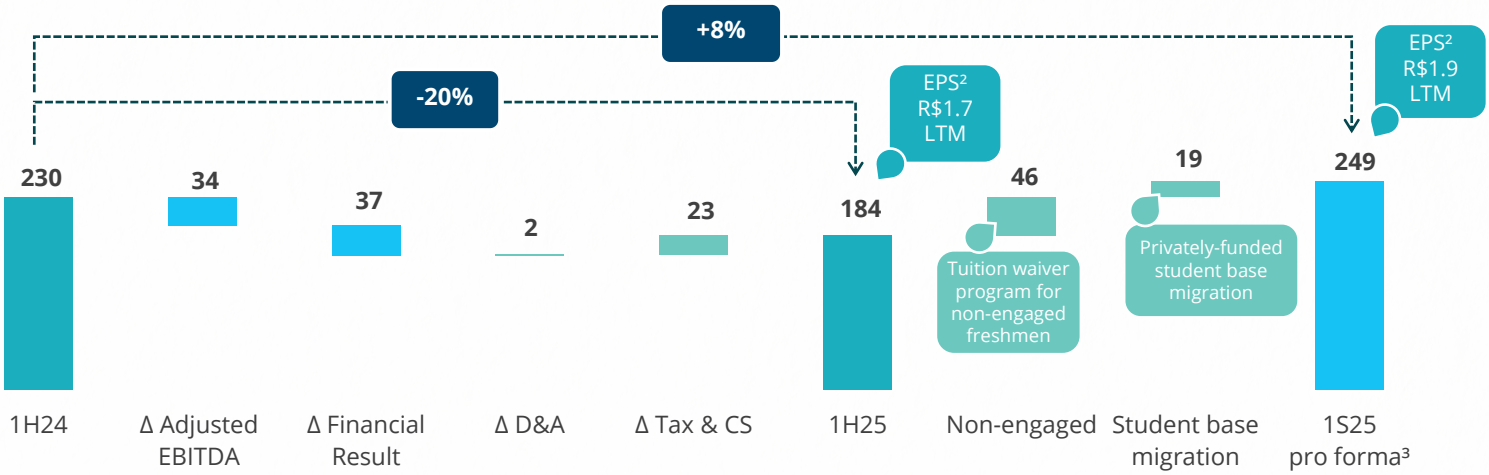
(1) It refers to charges on financial income and JCP (Interest on Equity).

Net Income

In 2Q25, adjusted Net Income fell by 45.6% vs. 2Q24. This result was mainly impacted by the effects of the provision for exemption of non-engaged freshmen (-R$23M) and by the migration of the student base from private financing (-R$9.4M). Considering the adjusted Net Income in the pro forma view, that is, isolating these two effects, 2Q25 would have registered an expansion of 12.2% in the annual comparison. In the semester, adjusted Net Income fell by 20% when compared to the same period in 2024 and grew by 8% in the pro forma view.

In addition to the factors mentioned above, the result was impacted by the appreciation of the Company's shares (page 19) and by negative variations in EBITDA of both the On-campus BU and the Digital BU (page 23).

Adjusted Net Income (R$M)



(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
EBITDA	**413.8**	**375.8**	**-9.2%**	**922.9**	**879.1**	**-4.7%**
Financial Result	**(183.9)**	**(187.9)**	**2.2%**	**(344.0)**	**(375.7)**	**9.2%**
Depreciation and amortization	(210.8)	(204.0)	-3.2%	(421.9)	(411.5)	-2.5%
Profit before taxes	**19.2**	**(16.2)**	**n.a.**	**157.0**	**91.9**	**-41.4%**
Income tax	2.4	13.3	459.8%	12.2	28.9	137.4%
Social Contribution	3.2	5.9	84.4%	6.4	11.0	71.8%
Net Income	**24.8**	**3.1**	**-87.5%**	**175.5**	**131.8**	**-24.9%**
Net margin (%)	*1.9%*	*0.2%*	*-1.7 p.p.*	*6.3%*	*4.6%*	*-1.7 p.p.*
Net Income ex-IFRS 16	**32.8**	**12.1**	**-63.0%**	**196.6**	**148.2**	**-24.6%**
Net margin (%)	*2.5%*	*0.9%*	*-1.6 p.p.*	*7.1%*	*5.2%*	*-1.9 p.p.*
Adjusted Net Income¹	**56.2**	**30.6**	**-45.6%**	**229.7**	**184.3**	**-19.8%**
Adjusted net margin (%)	*4.3%*	*2.2%*	*-2.0 p.p.*	*8.2%*	*6.4%*	*-1.8 p.p.*
Adjusted Net Income¹ ex-IFRS 16	**64.2**	**39.6**	**-38.3%**	**250.8**	**200.7**	**-20.0%**
Adjusted net margin (%)	*4.9%*	*2.9%*	*-2.0 p.p.*	*9.0%*	*7.0%*	*-2.0 p.p.*
EPS (R$)²	**0.19**	**0.12**	**-39.5%**	**0.79**	**0.70**	**-10.8%**

(1) Adjusted by non-recurring items. for more details click here.
(2) EPS: (Adjusted Net Income)/(Number of shares outstanding)

Accounts Receivable

(R$M)	2Q24	1Q25	2Q25	Δ % vs. 2Q24	Δ % vs. 1Q25
Monthly tuition fees received	**1,800.6**	**1,791.2**	**1,731.2**	**-3.9%**	**-3.4%**
Out-of-Pocket	1,199.4	1,113.6	1,159.4	-3.3%	4.1%
DIS (Inactive)	277.5	309.9	310.8	12.0%	0.3%
PAR	37.7	18.4	17.3	-54.1%	-5.9%
DIS	563.6	659.3	554.5	-1.6%	-15.9%
Exchange Deals	**46.3**	**55.2**	**57.6**	**24.5%**	**4.4%**
FIES	**80.7**	**59.4**	**64.7**	**-19.9%**	**8.9%**
Other	**435.4**	**461.3**	**423.0**	**-2.9%**	**-8.3%**
Credit Cards to be received	197.6	196.9	182.1	-7.9%	-7.5%
Agreements	237.8	264.4	240.9	1.3%	-8.9%
Gross Accounts Receivable	**2,363.0**	**2,367.1**	**2,276.5**	**-3.7%**	**-3.8%**
Bad Debt	**(790.9)**	**(847.6)**	**(787.1)**	**-0.5%**	**-7.1%**
Out-of-Pocket[1]	(670.1)	(721.2)	(680.7)	1.6%	-5.6%
DIS (Inactive)	(188.6)	(249.3)	(222.4)	17.9%	-10.8%
Agreements	(94.7)	(103.1)	(111.3)	17.5%	8.0%
PAR (50%)	(16.2)	(7.7)	(7.0)	-56.9%	-9.4%
DIS Active (20%)	(104.6)	(118.7)	(99.4)	-5.0%	-16.3%
Amounts to be identified	**(4.6)**	**(11.7)**	**(12.0)**	**161.6%**	**2.4%**
Adjustment to present value (APV)[2]	**(49.6)**	**(68.8)**	**(61.9)**	**24.7%**	**-10.0%**
DIS APV	(44.4)	(65.8)	(58.7)	32.1%	-10.8%
Net Accounts Receivable	**1,517.9**	**1,439.0**	**1,415.5**	**-6.7%**	**-1.6%**

In 2Q25, **gross accounts receivable** showed a reduction of 3.7% vs. 2Q24. It is worth noting that this accounts receivable balance does not include the provision recorded in net revenue due to the non-engaged freshmen tuition exemption program, as detailed on page 15.

Below are the main variations in the period:

In the **out-of-pocket** line, there was a reduction of 3.3% vs. 2Q24, a movement associated with the Company's collection performance in the period.

Another effect that contributed positively to the reduction of the accounts receivable was the migration of the student base from private financing, as disclosed in 1Q25. In the previous model, there was an increase in the accounts receivable relating to future installments for financed students. With migration, such an increase no longer exists.

The increase of 12.0% vs. 2Q24 in the **DIS (Inactive)** is directly related to the intake performance of previous periods. The reduction of 1.6% vs. 2Q24 of the **DIS (Active)** is related to the drop in intake by the Digital BU and, consequently, to a lower penetration of DIS revenue in the period.

On the other hand, the **credit card receivables** line showed a reduction of 7.9% vs. 2Q24, as a result of the policy adopted by the Company in the second half of 2024, which reduced the maximum number of installments allowed.

Net accounts receivable fell by 6.7% vs. 2Q24, reflecting the Company's progress in collection initiatives, which went through changes in collection policies and reduction of discount levels granted.

(1) Includes short-term DIS and PAR installments and student balance dropout and non-renewal DIS/PAR.
(2) Correction of installments based on IPCA and brought to present value on NTNB-2026.

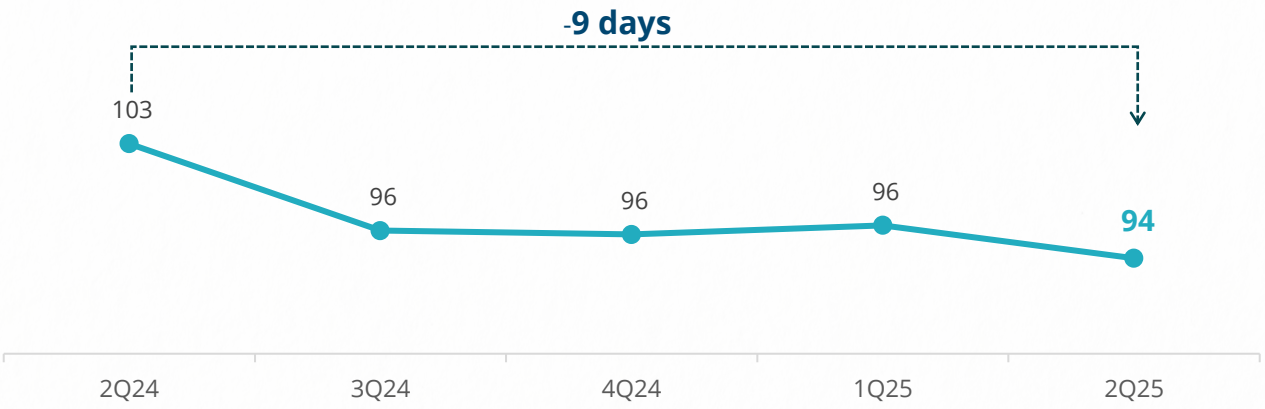
Days Sales Outstanding

(R$M)	2Q24	1Q25	2Q25	Δ % vs. 2Q24	Δ % vs. 1Q25
Net accounts receivables	1,517.9	1,439.0	1,415.5	-6.7%	-1.6%
Net Revenue Annualized	5,306.2	5,374.6	5,437.2	2.5%	1.2%
Days Sales Outstanding DSO (days)	**103**	**96**	**94**	**-9.0%**	**-2.8%**
FIES net accounts receivable	80.7	59.4	64.7	-19.9%	8.9%
FIES Revenue (12 months)	218.9	241.8	250.4	14.4%	3.5%
FGEDUC Deductions (12 months)	(66.6)	(77.0)	(77.8)	16.8%	1.0%
Taxes (12 months)	(7.9)	(8.4)	(8.8)	11.9%	4.7%
FIES Net Revenue (12 months)	144.4	156.4	163.8	13.4%	4.7%
FIES DSO (days)	**201**	**137**	**142**	**-29.3%**	**4.0%**
Ex-FIES net accounts receivable	1,437.1	1,379.5	1,350.8	-6.0%	-2.1%
Ex-FIES net revenue (12 months)	5,161.8	5,218.2	5,273.4	2.2%	1.1%
Ex-FIES DSO (days)	**100**	**95**	**92**	**-8.0%**	**-3.1%**

In 2Q25, the Company's **DSO totaled 94 days**, a **reduction of 9 days vs. 2Q24,** the fifth consecutive quarter of reduction in the year-on-year comparison. This result reflects the Company's progress in initiatives related to the evolution of the collection process, the lower penetration of DIS revenue, in addition to the effect of the migration of the base of financed students, in 1Q25.

The reduction of 59 days vs. 2Q24 of **DSO FIES** can be explained by the seasonality of government transfers and the contract amendment calendar.

Days Sales Outstanding
(DSO) (# days)



Aging and Changes in Accounts Receivable

Aging of Total Gross Accounts Receivable[1]

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	Vertical Analysis 2Q24 (%)	Vertical Analysis 2Q25 (%)
FIES	80.7	64.7	-19.9%	3%	3%
Not yet due	956.7	946.1	-1.1%	40%	42%
Overdue up to 30 days	285.2	256.7	-10.0%	12%	11%
Overdue from 31 to 60 days	166.3	126.8	-23.8%	7%	6%
Overdue from 61 to 90 days	148.0	116.9	-21.0%	6%	5%
Overdue from 91 to 180 days	244.3	225.6	-7.7%	10%	10%
Overdue more than 180 days	481.7	539.8	12.1%	20%	24%
Gross accounts receivables	**2,363.0**	**2,276.6**	**-3.7%**	**100%**	**100%**

Aging of Agreements Receivable[2]

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	Vertical Analysis 2Q24 (%)	Vertical Analysis 2Q25 (%)
Not yet due	86.8	75.3	-13.2%	36%	31%
Overdue up to 30 days	17.9	21.0	17.1%	8%	9%
Overdue from 31 to 60 days	20.3	20.9	3.2%	9%	9%
Overdue from 61 to 90 days	21.2	20.8	-1.8%	9%	9%
Overdue from 91 to 180 days	37.6	41.2	9.7%	16%	17%
Overdue more than 180 days	54.1	61.7	14.1%	23%	26%
Agreements receivable	**237.8**	**240.9**	**1.3%**	**100%**	**100%**

FIES: Changes in Accounts Receivable

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %
Opening balance	**77.0**	**59.4**	**-22.9%**
FIES revenue	35.5	43.4	22.1%
Payment of Taxes	(0.1)	-	n.a.
Buyback FIES	(31.7)	(38.1)	20.1%
Closing balance	**80.7**	**64.7**	**-19.8%**

(1) Amounts overdue for more than 360 days are written off from Accounts Receivable up to the limit of the allowance for doubtful accounts.
(2) Excludes credit card agreements.

CAPEX

The Company's Total Capex totaled R$105.6M in 2Q25, representing an increase of 6.8% compared to the same period of the previous year.

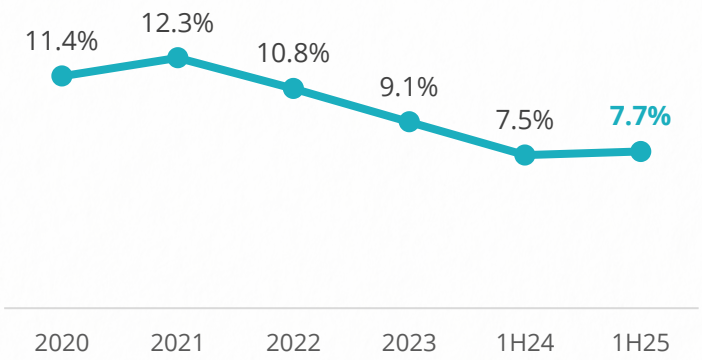
The result represented 7.7% of net revenue, in line with the Company's commitment to maintain Capex between 7% and 8% of net revenue for the year.

The variation seen in the Digital Transformation + IT line is largely due to the reclassification of projects that were previously linked to this category but were moved to the Maintenance and Efficiency investment line. This reallocation follows the natural transition of projects from the implementation phase to the operational routine, which generates efficiency gains in the units and ensures the maintenance of quality of the student experience.

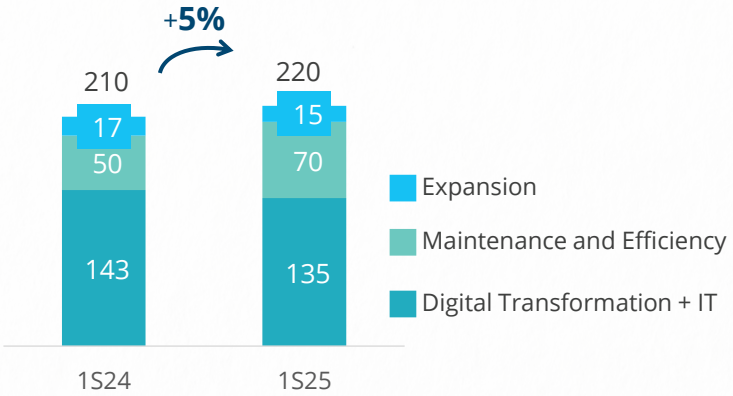
Regarding the Expansion line, the Company has adopted a more careful approach to the growth of units, whether they are already in operation or new. The priority has been to consolidate existing courses and develop new courses in strategic units.

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Total Capex	**98.9**	**105.6**	**6.8%**	**209.7**	**219.9**	**4.9%**
Digital Transformation + IT	60.9	57.7	-5.3%	142.6	135.4	-5.1%
Maintenance and Efficiency	29.4	40.7	38.3%	50.0	69.7	39.4%
Expansion	8.5	7.2	-15.1%	17.1	14.8	-13.3%
% of Net Revenue						
Total Capex	**7.5%**	**7.7%**	**0.1 p.p.**	**7.5%**	**7.7%**	**0.1 p.p.**
Digital Transformation + IT	4.6%	4.2%	-0.4 p.p.	5.1%	4.7%	-0.4 p.p.
Maintenance and Efficiency	2.2%	3.0%	0.7 p.p.	1.8%	2.4%	0.6 p.p.
Expansion	0.6%	0.5%	-0.1 p.p.	0.6%	0.5%	-0.1 p.p.

CAPEX
(evolution as a % of revenue)



CAPEX
(R$M)



Cash Flow Statement (1/2)

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	**330.8**	**297.6**	**-10.0%**	**754.0**	**715.0**	**-5.2%**
Non-recurring	(10.9)	(18.1)	67.0%	(19.0)	(29.3)	54.2%
EBITDA ex-IFRS 16	**319.9**	**279.5**	**-12.6%**	**735.1**	**685.7**	**-6.7%**
Working capital variation	(171.1)	40.9	n.a.	(236.4)	107.6	n.a.
Receivables	(29.9)	(46.3)	54.6%	(138.1)	(14.7)	-89.3%
Accounts payable	(76.2)	72.7	n.a.	(31.2)	64.9	n.a.
Others	(64.9)	14.5	n.a.	(67.1)	57.5	n.a.
Taxes (IT/SC)	(18.2)	(18.5)	1.2%	(30.2)	(30.3)	0.0%
Operating Cash Flow (OCF)	**130.6**	**302.0**	**131.1%**	**468.4**	**763.1**	**62.9%**
Capex	(98.9)	(105.6)	6.8%	(209.7)	(219.9)	4.9%
Acquisition of property and equipment	(30.3)	(30.2)	-0.3%	(51.2)	(51.6)	0.8%
Acquisition of intangible assets	(68.6)	(75.4)	10.0%	(158.5)	(168.3)	6.2%
(=) Free Cash Flow	**31.8**	**196.4**	**517.8%**	**258.8**	**543.2**	**109.9%**
Financial results	(104.1)	(184.1)	76.8%	(245.6)	(279.5)	13.8%
(=) Free cash flow to equity (FCFE)	**(72.3)**	**12.3**	**-117.0%**	**13.1**	**263.7**	**1912.3%**
Capitation / debt amortization	(10.3)	(1.5)	-85.3%	31.5	(213.1)	-776.0%
M&A	(0.2)	(0.1)	-31.9%	(1.3)	(0.2)	-83.4%
Dividends paid	(79.9)	(150.0)	87.6%	(80.0)	(150.0)	87.6%
Buyback and Others	(0.0)	-	n.a.	(0.0)	(154.4)	n.a.
(=) Net cash generation	**(162.7)**	**(139.3)**	**-14.4%**	**(36.7)**	**(254.0)**	**592.7%**
Cash at the beginning of the year	824.5	932.2	13.1%	698.4	1.046.9	49.9%
Cash at the end of the year	661.7	792.9	19.8%	661.7	792.9	19.8%
OCF/ EBITDA ex-IFRS 16	***40.8%***	***108.0%***	***67.2 p.p.***	***63.7%***	***111.3%***	***47.6 p.p.***

In 2Q25, **Operating Cash Flow (OCF)** was **R$302.0M,** an increase of **131.1%** vs. 2Q24. The OCF result was positively impacted by the variation in working capital, which benefited from (i) positive variation in the accounts payable line (+R$148.9M vs. 2Q24), due to the lower cash outflow with the payment of variable compensation to administrative employees in 2Q25 and the evolution in the management of payments to suppliers; and (ii) in the other line, the greater recognition of provisions for contingencies in the result, with no effect on cash.

Free Cash Flow to Equity (FCFE) was **positive by R$12.3M** (+R$84.6M vs. 2Q24). This result can be explained by the following factors:

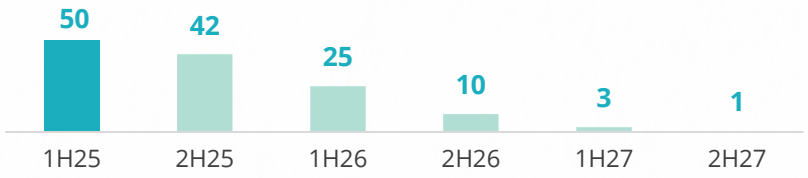
- A strong expansion of the OCF, as mentioned;
- Increase of R$80.0M in financial results, vs. 2Q24, reflecting higher interest payments, impacted by (i) the increase in the Selic rate in the period (+4.4 p.p. vs. 2Q24); and (ii) actions focused on managing the Company's liabilities that resulted in a change in the interest payment schedule (replacing the 6th debenture with the 10th, concentrating payments in even quarters, and the renegotiation of a Credit note, whose payment changed from annual to semi-annual.
- R$6.7M increase in Capex, vs. 2Q24, remaining at 7.7% of the quarter's net revenue.

Furthermore, in 2Q25, the Company distributed R$150M in dividends related to the 2024 results, which reduced the **net cash generation** for the period (negative by R$139.3M).

Cash Flow Statement (2/2)

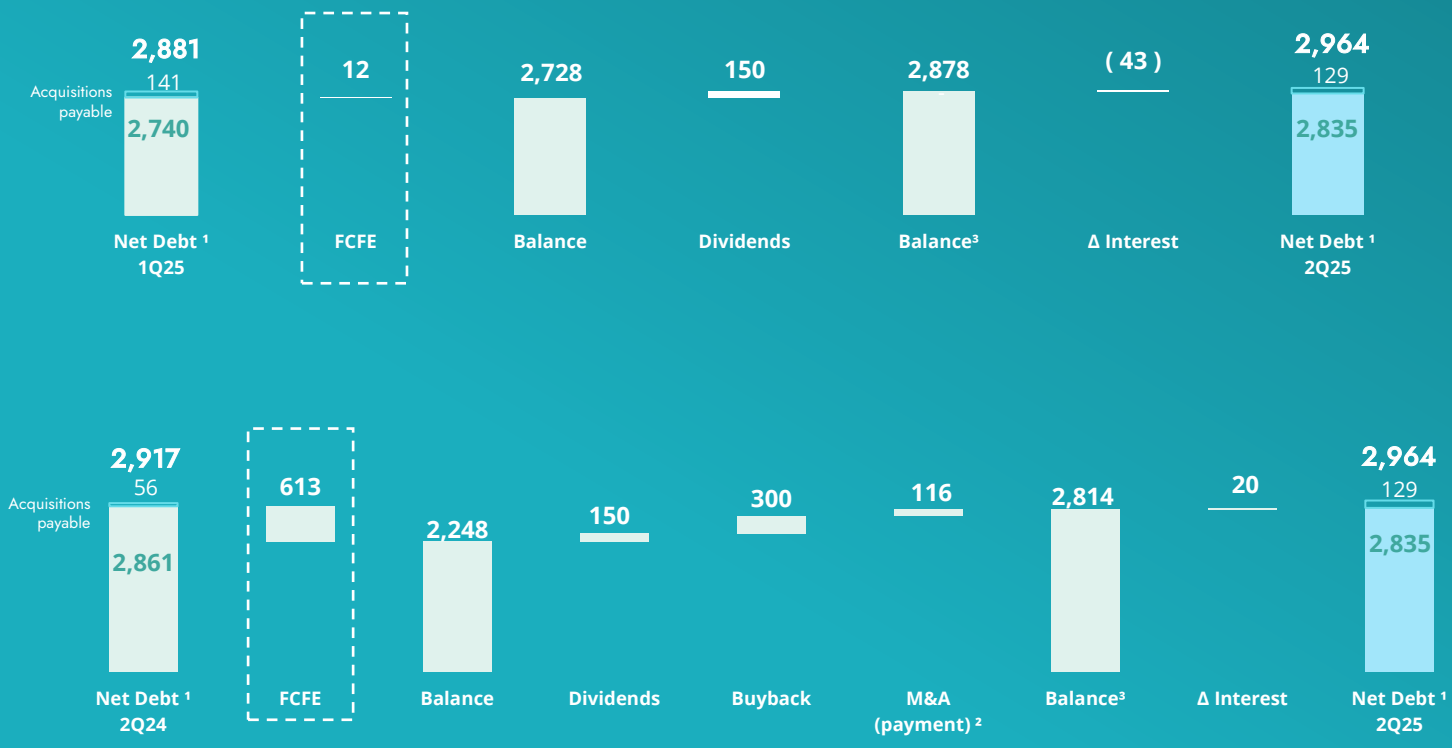
As disclosed in 1Q25, the 1H25 Operating Cash Flow benefited from the migration of students from private financing arrangements to the semester-based payment model. Thus, the semester included the collection of payments from new contracts (effective 2025) as well as due installments from legacy financing agreements, transferred to Yduqs per the students' payment schedule with the financing provider. It is worth noting that the payable balance for completed semesters of migrated students remains under the legacy payment process with the private financing provider. The chart below forecasts payment flows from legacy contract models, aiming to provide greater transparency regarding its impact in 2025 and beyond.

Balance from pre-2025 periods (R$M)



The **Company's remains committed to delivering shareholder returns** as evidenced by its **solid cash generation of R$613M** in the **last 12 months.** This performance, already **higher than the top of FCFE guidance** for 2025 (between R$500M and R$600M) underscoring confidence in achieving the guidance.

Recomposition of FCFE 2Q25 and 12 months (R$M)



(1) Net debt excluding "Acquisition price payable" and "Lease".
(2) R$107M refers to the payment of the first installment of Newton Paiva and Edufor. As communicated to the market on 05/28/24 and Material Fact on 12/09/24
(3) The net debt, for the purpose of cash usage comparisons exclude (R$20M accumulated and R$43M in 2Q25) related to back interest that has been accounted for but not yet paid.

Debt (1/2)

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %
Gross Debt [b]	**5,239.1**	**5,400.0**	**3.1%**
Bank loans[2]	3,522.3	3,627.6	3.0%
Leasing [c]	1,660.9	1,643.2	-1.1%
Commitments payable (M&A)	56.0	129.2	130.9%
(-) Cash and cash equivalents [a]	**(661.7)**	**(792.9)**	**19.8%**
Net Debt [a+b]	**4,577.4**	**4,607.1**	**0.6%**
Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b-c]	**2,916.5**	**2,963.9**	**1.6%**
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)[1]	**1.66x**	**1.66x**	**-0.00x**
Adjusted EBITDA LTM	1,753.6	1,783.5	1.7%

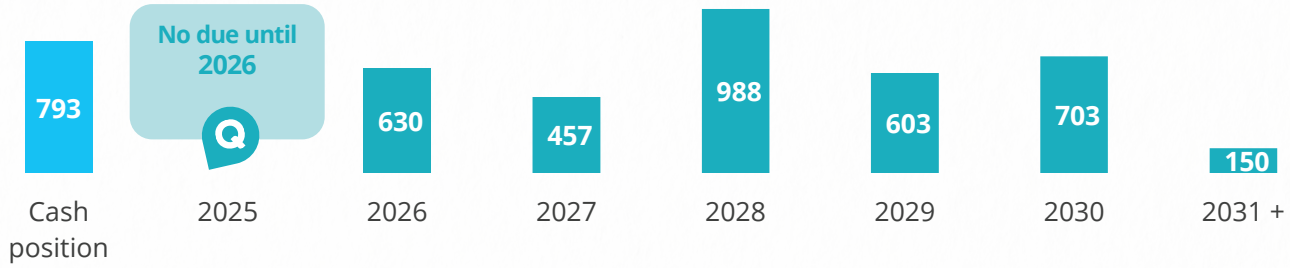
Cash: Q **+20%** vs. 2Q24

Debt Type (R$M)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
Credit Notes	0.9	CDI +1.15%	202.6	6%
CITI - 4131	0.6	CDI +1.38%	457.0	13%
7th Debenture (unique)	2.4	CDI +0.78%	303.7	8%
8th Debenture (unique)	4.9	CDI +0.85%	519.8	14%
9th Debenture (1st series)	3.3	CDI +0.82%	288.8	8%
9th Debenture (2nd series)	2.8	CDI +0.90%	323.3	9%
9th Debenture (3rd series)	4.8	CDI +0.98%	108.5	3%
10th Debenture (unique)	3.3	CDI +1.25%	1,134.8	31%
11th Debenture (unique)	5.9	CDI +1.05%	303.7	8%
Bank loans in 2Q25	**3.2**	**CDI +1.07%**	**3,642.1**	**100%**

(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items. accumulated in the last twelve months.
(2) Total loans include the costs of issuing and swap of assets.

Debt (2/2)

Amortization schedule (R$M; principal only)



% of the balance to be amortized	0%	18%	13%	28%	17%	20%	4%

The cash position at the end of 2Q25 was R$792.9M, which represented an increase of R$131.2M (+20%) compared to the same period in 2024. Despite the negative effects of the Selic rate hike (+4.4 p.p. vs. 2Q24), of higher interest expenses in 1H25 (R$241M, +17% vs. 1H24) and the payment of R$150M as dividends in Apr/25 (vs. R$80M in 2Q24), the Company was able to surpass the cash position at the end of 2Q24. Please note that the cash balance at the end of the quarter is higher than the debt balance to be amortized in 2026 by R$163M (+26%), once again reinforcing the Company's commitment to sustainable liability management.

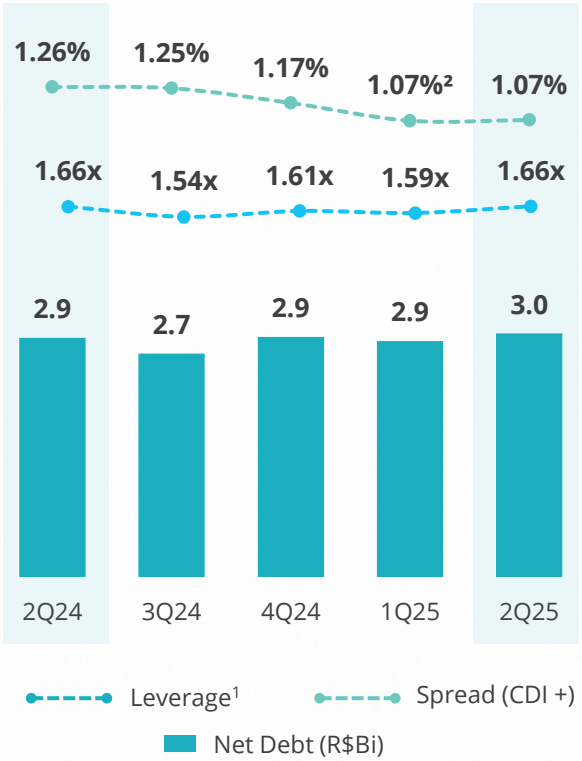
In the sequential comparison, the R$139.3M reduction in the cash balance was due, in part, to the positive impact in 1Q25 of the migration of the student base from private financing to the semester-based payment model, which benefited cash by R$83M in that period.

At the end of 2Q25, the Company recorded an extension in the average debt term, from 2.8 years in 1Q25 to 3.2 years in 2Q25. It is worth noting that, in addition to the Company no longer having maturities for 2025, the largest concentration of maturities (28%) is only expected for 2028.

Net debt remained in line in annual and sequential comparisons, influenced by the negative effects of dividend payments and the stock buyback program, and the positive effect of the migration of the student base financed in the semester. Regarding the average cost of debt, the Company has been successful in reducing the spread. After the extension of the 8th debenture issuance in Jun/25, which reduced the debenture yield rate from 1.50% to 0.85% p.a., the Company recorded 1.07% as debt spread – compared to 1.26% in 2Q24.

Extension of the average debt term from 2.8 years to 3.2 years

Debt management



(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items. accumulated in the last twelve months.
(2) Spread after lengthening of the 8th issue of debentures in May/25.

YDUQS

3.

ESG

ESG

New Sustainability Strategy 2025-2030

To address current challenges and reinforce its commitment to sustainable development, YDUQS has structured its new **Sustainability Strategy 2025–2030**, to encompass urgent issues in view of climate, regulatory, and social changes, in its goals.

The new strategy is divided into **13 public goals**, organized into four pillars:

Education and Workability | Environmental | Social | Governance

Below are the main achievements of 2Q25 that helped the Company advance its ESG goals:

E

Carbon Free Certification

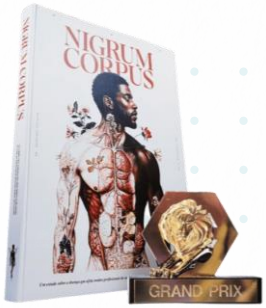
NET Zero Ambition Commitment

Transformation is everyone's commitment. Yduqs achieved its first **Carbon Free Seal** by **neutralizing 50 tons of CO_2** with Verra certification. The IT team's action combined responsible disposal and donations via the Yduqs Institute, generating environmental and social impact. To access the Seal, click here.

In June, the Company joined the **Net Zero Ambition Commitment**, reinforcing its commitment to **reducing CO_2**. Since 2023, YDUQS has been part of the GHG Protocol program's Public Emissions Registry and **offsets 100% of scope 1 and 2 emissions.**

S

Social in motion. In the last quarter, the Company expanded its initiatives focused on literacy, global promotion of the Mediversity program, and support for employability:



Nigrum Corpus, a book by IDOMED with the Yduqs Institute, was awarded at **Cannes Lions 2025** with a **Grand Prix, two Golds, and a Bronze.** The book denounces structural racism in medicine and is part of the **Mediversity** program, aimed at more inclusive medical training. To access more information about the project, click here.

In 2025, the **Literacy and Alphabetization Program** recorded a **25% growth in the number of students**, with classes aimed at adults in situations of total or functional illiteracy, promoting educational inclusion.

Yduqs has a **Careers department** focused on promoting students' professional development through activities such as mentoring, mock interviews, and partnerships with companies. The impact is proven among the students in the group: Graduates from all the group's brands report experiencing an **increased income** after training[1] at one of the YDUQS brands.

(1) Base: 25.1 former student survey, applied 180 days after graduation of 24.1 graduates.

Estácio +54.1%	wyden +65.4%
ibmec +87.1%	IDOMED Instituto de Educação Médica +87%

G

Adherence to the *Pacto Brasil pela Integridade Empresarial* (Brazil Pact for Business Integrity)

YDUQS joined the **Brazil Pact for Business Integrity**, an initiative of the Office of the Federal Controller General (CGU) that encourages companies and private entities operating in the country to voluntarily assume a public commitment to business integrity. To access more information about Brazil Pact, click here.

YDUQS

4.

Appendix

Medicine Seats Offering By Unit (Undergraduate)

Units	State	Authorized Seats	2Q25 Student Base (thousand)	Full Potential[1] Authorized Seats	Full Potential[1] Student Base (thousand)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1.5	240	1.7
Città	RJ	170	1.2	170	1.2
Juazeiro do Norte	CE	100	0.7	100	0.7
Ribeirão Preto	SP	76	0.6	76	0.5
Teresina	PI	110	0.8	110	0.8
Alagoinhas	BA	118	0.6	118	0.8
Jaraguá do Sul	SC	150	0.7	150	1.1
Juazeiro	BA	155	1.1	155	1.1
Angra dos Reis	RJ	89	0.5	89	0.6
Canindé	CE	66	0.3	66	0.5
Cáceres	MT	50	0.3	50	0.4
Castanhal	PA	150	0.3	150	1.1
Quixadá	CE	150	0.4	150	1.1
Açailândia	MA	90	0.3	90	0.6
Iguatu	CE	150	0.3	150	1.1
Ji-Paraná	RO	50	0.2	50	0.4
Unijipa	RO	28	0.1	28	0.2
Edufor	MA	118	0.3	118	0.8
Total		**2,060**	**10.2**	**2,060**	**14.8**

(1) Considers the expansion to the maximum capacity of granted seats (+100 seats/years) in all Mais Médicos units. Student base includes ProUni and FIES.

Income Statement By Business Unit – Consolidated

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Gross Revenue	**2,972**	**3,241**	**9%**	**5,856**	**6,390**	**9%**
Monthly tuition fees	2,972	3,241	9%	5,856	6,390	9%
Deductions from Gross Revenue	(1,656)	(1,863)	13%	(3,076)	(3,525)	15%
Net Revenue	**1,316**	**1,378**	**5%**	**2,780**	**2,865**	**3%**
Cost of Services	**(563)**	**(580)**	**3%**	**(1,066)**	**(1,098)**	**3%**
Personnel	(334)	(347)	4%	(615)	(650)	6%
Rent, municipal property tax and other	(12)	(12)	1%	(23)	(23)	-2%
Third-party services and other	(38)	(36)	-3%	(69)	(66)	-4%
Transfer to Centers (Revenue share)	(71)	(75)	5%	(140)	(143)	2%
Depreciation and amortization	(108)	(109)	1%	(218)	(217)	0%
Gross Profit	**753**	**798**	**6%**	**1.714**	**1.767**	**3%**
Gross margin (%)	*57%*	*58%*	*1 p.p.*	*62%*	*62%*	*0 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(550)**	**(627)**	**14%**	**(1,213)**	**(1,299)**	**7%**
Personnel	(76)	(104)	36%	(178)	(198)	11%
Advertising	(76)	(84)	11%	(233)	(244)	5%
Bad Debt	(185)	(184)	0%	(358)	(357)	0%
Other Expenses	(125)	(163)	31%	(263)	(313)	19%
Third-party services	(44)	(42)	-4%	(86)	(95)	11%
Maintenance and repairs	(27)	(26)	-2%	(56)	(51)	-9%
Provision for contingencies	(16)	(51)	214%	(41)	(85)	107%
Other	(38)	(45)	17%	(80)	(81)	1%
Other Revenue	15	5	-68%	22	7	-70%
Depreciation and amortization	(103)	(95)	-8%	(204)	(194)	-5%
(+) Depreciation and amortization	**211**	**204**	**-3%**	**422**	**412**	**-2%**
EBITDA	**414**	**376**	**-9%**	**923**	**879**	**-5%**
EBITDA margin (%)	*31%*	*27%*	*-4 p.p.*	*33%*	*31%*	*-3 p.p.*
Adjusted EBITDA[1]	**425**	**394**	**-7%**	**942**	**908**	**-4%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*32%*	*29%*	*-4 p.p.*	*34%*	*32%*	*-2 p.p.*

(1) Adjusted by non-recurring items, for mor detail click here.

Income Statement By Business Unit – Premium

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Gross Revenue	**443**	**534**	**21%**	**885**	**1,069**	**21%**
Monthly tuition fees	443	534	21%	885	1,069	21%
Deductions from Gross Revenue	(80)	(122)	52%	(157)	(240)	52%
Net Revenue	**362**	**411**	**14%**	**728**	**829**	**14%**
Cost of Services	**(151)**	**(155)**	**3%**	**(284)**	**(304)**	**7%**
Personnel	(117)	(118)	1%	(216)	(230)	7%
Rent, municipal property tax and other	(3)	(3)	1%	(6)	(7)	7%
Third-party services and other	(7)	(7)	6%	(13)	(14)	11%
Depreciation and amortization	(24)	(27)	14%	(48)	(52)	8%
Gross Profit	**212**	**256**	**21%**	**444**	**525**	**18%**
Gross margin (%)	*58%*	*62%*	*4 p.p.*	*61%*	*63%*	*2 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(104)**	**(131)**	**27%**	**(203)**	**(236)**	**16%**
Personnel	(14)	(29)	108%	(38)	(54)	41%
Advertising	(11)	(12)	14%	(22)	(25)	14%
Bad Debt	(16)	(19)	18%	(20)	(19)	-5%
Other Expenses	(39)	(45)	17%	(76)	(88)	16%
Third-party services	(13)	(13)	-1%	(24)	(28)	16%
Maintenance and repairs	(6)	(7)	7%	(13)	(14)	1%
Provision for contingencies	1	(0)	-146%	1	(0)	n.a.
Other	(21)	(25)	23%	(40)	(46)	16%
Other Revenue	2	0	-93%	2	1	-53%
Depreciation and amortization	(26)	(26)	0%	(49)	(51)	5%
(+) Depreciation and amortization	**49**	**53**	**7%**	**97**	**104**	**6%**
EBITDA	**157**	**177**	**13%**	**339**	**393**	**16%**
EBITDA margin (%)	*43%*	*43%*	*0 p.p.*	*47%*	*47%*	*1 p.p.*
Adjusted EBITDA[1]	**159**	**178**	**12%**	**341**	**396**	**16%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*44%*	*43%*	*-1 p.p.*	*47%*	*48%*	*1 p.p.*

(1) Adjusted by non-recurring items, for mor detail click here.

Income Statement By Business Unit – Digital Learning

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Gross Revenue	**1,079**	**1,086**	**1%**	**2,116**	**2,121**	**0%**
Monthly tuition fees	1,079	1,086	1%	2,116	2,121	0%
Deductions from Gross Revenue	(641)	(681)	6%	(1,173)	(1,275)	9%
Net Revenue	**438**	**405**	**-8%**	**942**	**846**	**-10%**
Cost of Services	**(105)**	**(94)**	**-10%**	**(200)**	**(183)**	**-8%**
Personnel	(24)	(17)	-28%	(41)	(34)	-15%
Rent, municipal property tax and other	(0)	(0)	2%	(0)	(0)	4%
Third-party services and other	(71)	(66)	-6%	(140)	(129)	-8%
Transfer to Centers (Revenue share)	(71)	(66)	-6%	(140)	(129)	-8%
Depreciation and amortization	(8)	(10)	25%	(15)	(19)	25%
Gross Profit	**334**	**311**	**-7%**	**742**	**663**	**-11%**
Gross margin (%)	*76%*	*77%*	*1 p.p.*	*79%*	*78%*	*0 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(201)**	**(196)**	**-3%**	**(471)**	**(431)**	**-8%**
Personnel	(32)	(37)	16%	(75)	(72)	-4%
Advertising	(30)	(30)	1%	(97)	(91)	-6%
Bad Debt	(82)	(76)	-7%	(179)	(159)	-11%
Other Expenses	(26)	(25)	-5%	(56)	(52)	-7%
Third-party services	(13)	(12)	-9%	(27)	(27)	3%
Maintenance and repairs	(6)	(5)	-24%	(14)	(10)	-29%
Provision for contingencies	(3)	(4)	51%	(7)	(6)	-4%
Other	(4)	(4)	0%	(9)	(9)	-3%
Other Revenue	1	1	-64%	2	1	-38%
Depreciation and amortization	(33)	(28)	-14%	(66)	(58)	-12%
(+) Depreciation and amortization	**40**	**38**	**-6%**	**81**	**77**	**-5%**
EBITDA	**173**	**153**	**-11%**	**353**	**309**	**-13%**
EBITDA margin (%)	*39%*	*38%*	*-2 p.p.*	*37%*	*37%*	*-1 p.p.*
Adjusted EBITDA[1]	**177**	**154**	**-13%**	**358**	**312**	**-13%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*40%*	*38%*	*-2 p.p.*	*38%*	*37%*	*-1 p.p.*

(1) Adjusted by non-recurring items, for mor detail click here.

Income Statement By Business Unit – On-campus

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Gross Revenue	**1,450**	**1,622**	**12%**	**2,855**	**3,201**	**12%**
Monthly tuition fees	1,450	1,622	12%	2,855	3,201	12%
Deductions from Gross Revenue	(935)	(1,060)	13%	(1,745)	(2,010)	15%
Net Revenue	**515**	**561**	**9%**	**1,110**	**1,191**	**7%**
Cost of Services	**(308)**	**(330)**	**7%**	**(583)**	**(612)**	**5%**
Personnel	(193)	(212)	10%	(359)	(385)	7%
Rent, municipal property tax and other	(9)	(9)	0%	(17)	(16)	-5%
Third-party services and other	(29)	(37)	26%	(53)	(65)	24%
Transfer to Centers (Revenue share)	-	(8)	n.a.	-	(14)	n.a.
Depreciation and amortization	(77)	(72)	-6%	(154)	(146)	-6%
Gross Profit	**207**	**231**	**12%**	**527**	**579**	**10%**
Gross margin (%)	*40%*	*41%*	*1 p.p.*	*48%*	*49%*	*1 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(244)**	**(299)**	**22%**	**(540)**	**(632)**	**17%**
Personnel	(30)	(38)	25%	(65)	(72)	12%
Advertising	(35)	(42)	19%	(114)	(129)	13%
Bad Debt	(87)	(89)	3%	(159)	(178)	12%
Other Expenses	(59)	(93)	57%	(131)	(173)	32%
Third-party services	(18)	(17)	-3%	(35)	(40)	14%
Maintenance and repairs	(14)	(14)	4%	(28)	(28)	-3%
Provision for contingencies	(15)	(46)	219%	(36)	(79)	118%
Other	(13)	(15)	13%	(31)	(26)	-17%
Other Revenue	12	4	-66%	18	4	-76%
Depreciation and amortization	(44)	(41)	-8%	(89)	(85)	-4%
(+) Depreciation and amortization	**121**	**113**	**-6%**	**243**	**231**	**-5%**
EBITDA	**84**	**45**	**-46%**	**231**	**177**	**-23%**
EBITDA margin (%)	*16%*	*8%*	*-8 p.p.*	*21%*	*15%*	*-6 p.p.*
Adjusted EBITDA[1]	**88**	**61**	**-31%**	**243**	**201**	**-17%**
Adjusted EBITDA margin (%)	*17%*	*11%*	*-6 p.p.*	*22%*	*17%*	*-5 p.p.*

(1) Adjusted by non-recurring items, for mor detail click here.

Collection / Accounts Receivable

(R$M)	2Q24	2Q25	Δ %	1H24	1H25	Δ %
Net Revenue	**1,315.6**	**1,378.3**	**4.8%**	**2,779.9**	**2,865.4**	**3.1%**
(-) Taxes	49.6	52.7	6.3%	101.8	107.1	5.2%
(+) Bad Debt	(184.6)	(184.1)	-0.2%	(358.0)	(356.8)	-0.3%
(+) Financial discounts/ fines	(11.4)	4.9	n.a.	(18.0)	(1.4)	n.a.
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	1.9	0.5	-73.2%	7.1	3.2	-54.9%
Total Generation of accounts receivable	**1,171.2**	**1,252.2**	**6.9%**	**2,512.9**	**2,617.5**	**4.2%**
Total collection	**1,267.1**	**1,252.6**	**-1.1%**	**2,707.9**	**2,618.4**	**-3.3%**
FIES Net Revenue	35.5	43.4	22.0%	71.8	82.9	15.5%
FIES collection	**31.8**	**38.1**	**19.7%**	**74.2**	**83.0**	**11.8%**
Net revenue ex-FIES	1,280.0	1,333.3	4.2%	2,708.2	2,782.2	2.7%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,135.6	1,208.9	6.4%	2,441.1	2,534.6	3.8%
Collection ex-FIES	**1,235.3**	**1,214.6**	**-1.7%**	**2,633.7**	**2,535.5**	**-3.7%**
% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)	***108.8%***	***100.5%***	***-8.3 p.p.***	***107.9%***	***100.0%***	***-7.9 p.p.***

Balance Sheet – Assets

(R$M)	2Q24	1Q25	2Q25
Current Assets	**2,173.4**	**2,408.3**	**2,244.9**
Cash and cash equivalents	427.0	586.4	490.8
Securities	234.7	345.8	302.1
Accounts receivable	1,269.0	1,158.6	1,188.0
Inventory	3.5	2.6	3.0
Advancements to employees/third parties	9.3	8.0	9.7
Prepaid expenses	31.4	72.7	36.6
Taxes and contributions	183.8	170.0	185.3
Derivative financial instruments– SWAP	-	45.9	13.6
Other	14.8	18.4	15.9
Non-Current Assets	**7,222.0**	**7,427.7**	**7,304.8**
Long-term assets	1,166.0	1,229.1	1,169.3
Derivative financial instruments– SWAP	42.5	-	-
LT accounts receivable	248.9	280.4	227.6
LT prepaid expenses	5.9	5.0	5.0
LT Judicial deposits	86.7	83.8	81.4
LT taxes and contributions	231.6	237.0	238.9
LT deferred taxes	534.3	589.8	585.0
Other LT items	16.1	33.0	31.4
Permanent assets	6,056.0	6,198.6	6,135.5
Investments	0.3	0.5	0.5
Property and equipment	2,504.7	2,480.6	2,456.6
Intangible assets	3,550.9	3,717.5	3,678.4
Total Assets	**9,395.4**	**9,836.0**	**9,549.7**

Balance Sheet – Liabilities and Shareholders' Equity

(R$M)	2Q24	1Q25	2Q25
Current Liabilities	**1,294.5**	**1,769.0**	**1,747.3**
Loans and financing	433.9	597.4	736.5
Leasing	251.0	264.2	259.6
Suppliers	199.7	225.1	245.1
Swap payable	20.4	37.3	23.2
Salaries and payroll charges	247.0	233.7	256.1
Tax liabilities	60.2	110.7	78.1
Prepaid monthly tuition fees	52.0	135.3	65.7
Advancement of current agreement	5.0	5.0	5.0
Taxes paid in installments	3.3	4.1	4.0
Related Parties	-	0.3	0.3
Acquisition price payable	14.7	53.3	56.9
Dividends payable	0.1	81.2	0.1
Other liabilities	7.1	21.2	16.7
Long-term liabilities	**4,942.8**	**4,949.0**	**4,747.6**
LT Loans and financing	3,110.5	3,083.6	2,881.4
Contingencies	198.7	255.0	275.2
LT leasing	1,409.8	1,387.2	1,383.6
Agreement advances	23.6	19.8	18.6
LT taxes paid in installments	4.3	5.8	5.5
Provision for asset demobilization	95.6	100.0	100.6
LT acquisition price payable	41.3	87.2	72.3
Financial Liabilities - Options	57.9	9.4	9.4
Other LT items	1.0	1.0	1.0
Shareholders' Equity	**3,158.1**	**3,118.1**	**3,054.7**
Capital stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	715.8	724.1	716.0
Earnings reserves	1,520.5	1,231.0	1,231.1
Income for the period	174.8	128.6	132.1
Dividends above the mandatory minimum	-	68.9	-
Treasury Shares	(323.6)	(140.1)	(131.2)
Equity Valuation Adjustment	(57.9)	(21.7)	(20.0)
Participation of Non-Controlling Shareholders	15.5	14.1	13.7
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**9,395.4**	**9,836.0**	**9,549.7**

YDUQS

Investor Relations

ri@yduqs.com.br

(www.yduqs.com.br)