

YDUQS

Q

DIVULGAÇÃO

RESULTADOS 3T25

13 DE NOVEMBRO, 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





Sumário

Aviso Legal	03
Mensagem da Administração	04
Destaques	05
Dados Operacionais	06
Dados Financeiros	12
Receita Líquida	14
Custos e Despesas	16
EBITDA e Margem	20
Resultado Financeiro	22
Lucro Líquido	23
Contas a Receber	24
Prazo Médio de Recebimento	25
Aging	26
Capex	27
Fluxo de Caixa	28
Endividamento	30
ESG	33
Anexos	34



Rio de Janeiro, 13 de novembro de 2025 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao **terceiro trimestre de 2025 (3T25)**.

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

14/11/2025 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>

Mensagem da Administração

Um trimestre muito forte, da captação à geração de caixa. Os diferenciais estratégicos da Yduqs – fortaleza do portfólio, disciplina na execução e na alocação de capital e foco em geração de retorno para o acionista – têm gerado resultados consistentes e de altíssima qualidade. Em um ano em que adotamos práticas comerciais e contábeis mais conservadoras, os resultados do terceiro trimestre demonstram o acerto da estratégia, com crescimento de receita, elevação de margem e uma captação robusta. Além disso, mais uma vez, a fortíssima geração de caixa é o sinal mais claro da capacidade do negócio em gerar valor para o acionista.

O Semipresencial segue como uma forte alavanca de crescimento e nossa adequação ao novo marco deve fortalecer ainda mais o produto. O Presencial demonstra o fim de um ciclo de contração. Ibmec traz números extraordinários em todos os aspectos, do crescimento à rentabilidade. IDOMED segue com seu posicionamento diferenciado, mantendo sua trajetória de crescimento e elevadíssima margem.

A captação do 3T25 foi 14% superior ao mesmo período no ano anterior, com ganhos em todos os segmentos. O formato semipresencial segue como importante vetor para as marcas Estácio e Wyden, em que avançamos 50% na captação trimestral e em que dobramos (+98%) a captação nos polos parceiros (ex-Enfermagem). Este é um segmento em que nossas marcas estavam sub-representadas e que continuará trazendo crescimento importante para a Yduqs. A base de alunos do semipresencial ultrapassou a marca de 100 mil alunos – salto de mais de 50% em apenas um ano. Outro destaque do período foi a estabilização da base do formato presencial, algo que não se via há alguns trimestres e que reforça tendência que já havíamos antecipado a vocês.

Nosso segmento Premium continua trazendo notícias fantásticas. O IDOMED, que obteve 60 vagas adicionais no período (ainda condicionadas à aprovação final do CADE), entregou crescimento de dois dígitos em ROL e EBITDA, com margem ajustada de 52% no trimestre. O Ibmec, novamente nosso maior destaque operacional, registrou avanço de margem de excepcionais 6 p.p. no trimestre (24 versus 25). Com alta procura por todos os cursos do portfólio, crescimento de ROL de 23% e de ticket médio de 7%, a margem ajustada do 3T25 atingiu 48%, se aproximando do patamar de Medicina. IDOMED e Ibmec passaram a responder por 31% da ROL e por 43% do EBITDA da Yduqs.



O FCA dos últimos 12 meses, de R\$ 610 milhões, representa um FCA yield de 18%”

Rossano Marques



Na visão operacional, o terceiro trimestre demonstrou uma disciplinada execução do nosso plano. Além disso, trouxe o início da implantação do novo Marco Regulatório, momento para o qual nos preparamos e que entendemos, sobretudo, como fonte de oportunidades estratégicas. Certamente existem impactos esperados para 2026, mas o cerne desta nova regulamentação traz uma valorização de qualidade de ensino e de presencialidade, que deixa a Yduqs em uma posição privilegiada para se posicionar como uma vencedora desse movimento. O FCA do ano (R\$ 559 milhões) já atingiu o range do nosso guidance do ano, com uma geração no trimestre de R\$ 296 milhões. O FCA dos últimos 12 meses, de R\$ 610 milhões, representa um FCA yield de 18% (preço de referência de 7/11). A elevada conversão de caixa da empresa atinge patamares sustentáveis, trazendo perspectivas de uma contínua geração de valor, que será alocada de acordo com nossa Política, divulgada em 2024. Seguimos focados em nosso alvo de desalavancagem, aproveitando de forma oportunística eventos de aquisição. Além de toda essa robustez, vocês terão a oportunidade de encontrar neste relatório avanços, planejados e igualmente importantes, em alavancagem, redução do prazo de recebimento, saúde da base de alunos e PDD e na gestão de custos. Também apresentamos destaques importantes nas frentes de tecnologia, em que estamos desenvolvendo nossa forma única de uso de IA para eficiência e melhor experiência, e em ESG, com novas premiações, como a da Revista Exame em Gestão de Pessoas, na qual conquistamos o bicampeonato. Essas leituras complementam o que entendemos ser a Yduqs hoje: um negócio absolutamente sólido, pronto para capturar os upsides do setor, movida por tecnologia, time talentoso e engajado e orientada a gerar valor superior para seus acionistas.



Destques

Captação 3T25¹

+14% vs. 3T24

Destques 3T25 vs. 3T24

+6p.p. Mg EBITDA Aj. Ibmecc

+50% Captação Semipresencial

106 Mil alunos Semipresencial (+54%)

-3p.p. PDD

Aquisições

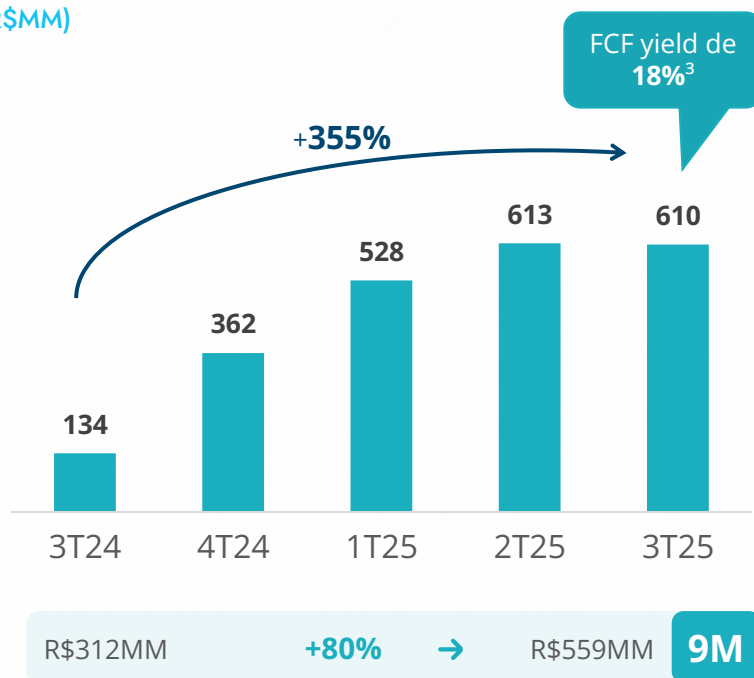
+60 vagas de Medicina Unifametro²

Financeiro

PMR -8 dias vs. 3T24 e -6 dias vs. 2T25

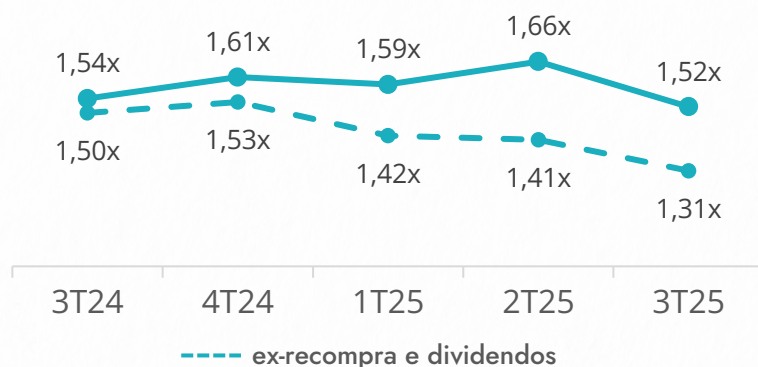
Geração de Caixa

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



Geração de caixa forte e consistente leva à redução da alavancagem, mesmo em um período com recompra de ações e pagamento de dividendos

Alavancagem⁴



(1) Performance da captação da graduação Estácio & Wyden (Bus Presencial e Digital).
 (2) A conclusão da transação está sujeita a aprovação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).
 (3) Calculado com o preço de fechamento do dia 07/11/2025.
 (4) Dívida líquida ex-IFRS 16/EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16)

YDUQS

1.

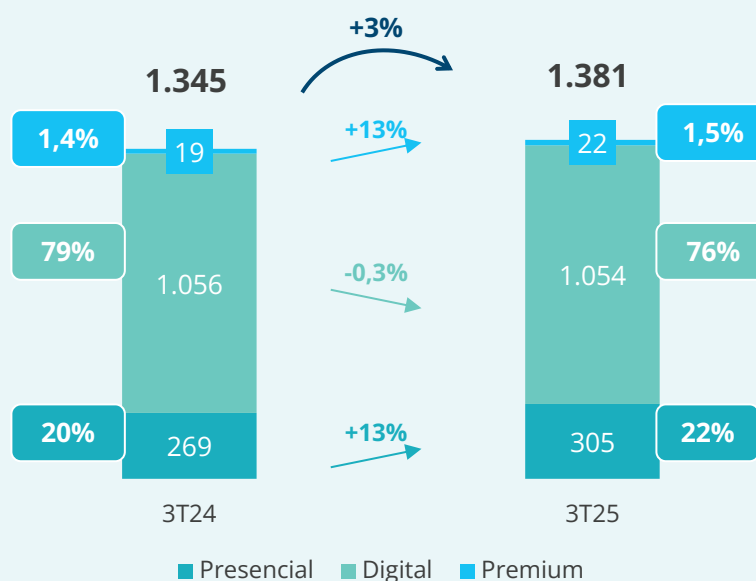
Dados Operacionais

Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	3T24	3T25	Δ %
Base total¹	1.344,8	1.380,7	2,7%
Presencial	269,1	305,2	13,4%
Ensino Digital ²	1.056,4	1.053,6	-0,3%
Premium	19,3	21,9	13,3%
FIES	9,4	9,8	4,9%
DIS	423,0	380,4	-10,1%
<i>Ensino Digital</i>	298,1	258,3	-13,3%
<i>Presencial</i>	124,9	122,1	-2,2%
PAR	0,3	0,2	-41,1%
Campi (ex-compartilhados) ³	104	106	1,9%
Presencial	88	90	2,3%
Premium	21	22	4,8%
<i>Compartilhado com Presencial</i>	5	6	20,0%
Polos	2.461	2.415	-1,9%
Captação Total (em mil)	9M24	9M25	Δ %
Captação	497,3	527,3	6,0%
Premium	5,4	6,1	11,7%
Ensino Digital	344,0	333,9	-2,9%
DIS	226,6	163,7	-27,8%
Presencial	147,9	187,3	26,7%
DIS	80,6	83,7	3,9%

Evolução da base total de alunos

(em mil | % do total)



(1) A base do 3T25 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)	3T24	3T25	Δ %
Premium Total	19,3	21,9	13,3%
Idomed (Medicina)	9,7	10,8	11,4%
Graduação ¹	9,4	10,5	11,5%
FIES	1,1	1,6	49,5%
Pós Graduação	0,3	0,3	8,4%
IBMEC	9,6	11,1	15,2%
Graduação	6,0	6,8	13,0%
FIES	0,1	0,1	18,8%
Pós Graduação	3,6	4,3	19,0%
Captação Graduação (em mil)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Total	1,9	2,0	9,7%
Idomed (Medicina)	1,1	1,2	6,5%
Ibmec	0,7	0,9	14,6%
Ticket médio² (R\$/mês)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista ²	12.124	12.546	3,5%
Graduação Ibmec	3.563	3.742	5,0%
Ticket Veterano³ (R\$/mês)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista ³	12.156	12.689	4,4%
Graduação IBMEC	3.645	3.900	7,0%

Idomed (Medicina)

No 3T25, o **Idomed (Medicina)** registrou **expansão de 11,4% de sua base de alunos** vs. 3T24, impulsionada tanto pela graduação quanto pela pós-graduação. O desempenho da graduação foi impulsionado pela maturação dos cursos, pela expansão de vagas autorizadas ao longo de 2024 e pelos ciclos de captações positivos ao longo de 2025. Adicionalmente, o aumento do teto do financiamento do FIES para Medicina, que passou de R\$10 mil para R\$13 mil/mês em julho de 2025, também contribuiu para a captação no 3T25, que trouxe um maior número de alunos para a base do Idomed. Vale ressaltar que este aumento deixa o valor mais alinhado aos tickets da maioria das unidades.

O **ticket médio dos alunos veteranos da graduação de Medicina** apresentou crescimento de 4,4% em relação ao 3T24, influenciado pela maturação dos cursos do programa Mais Médicos.

Por fim, é importante destacar a autorização, em setembro, do **curso de graduação em Medicina, com 60 vagas anuais**, a serem ofertadas pela **Unifametro** – aquisição⁴ anunciada pela Companhia em agosto. Dentre os pontos positivos da aquisição destacam-se a localização em **região de alta demanda** (Fortaleza – CE) e o **investimento necessário** para a operação de medicina **já realizado**. As vagas adicionais elevam a capacidade de vagas anuais da Companhia de 2.060 para 2.120 alunos, uma vez concluída a aquisição.

Ibmec

O **Ibmec** apresentou **crescimento de 15,2% em sua base total de alunos no 3T25 (vs. 3T24)**, com avanço de 13,0% na graduação e 19,0% na pós-graduação. O desempenho da graduação reflete um forte ciclo de captação (+14,6% vs. 3T24) e a maturação das unidades Faria Lima (SP) e Brasília (DF), evidenciando a assertividade da expansão da marca para diferentes praças.

O **ticket médio dos alunos veteranos da graduação** registrou **alta de 7,0% em relação ao 3T24**, enquanto o ticket médio total, incluindo calouros, cresceu 5,0% no mesmo comparativo. Esses resultados demonstram a **força e o posicionamento da marca Ibmec**, e reafirma a resiliência do segmento Premium na entrega de resultados consistentes.

A **pós-graduação** também manteve ritmo acelerado, com **umentos de 19,0% na base de alunos e de 2,7 p.p. de participação na ROL do Ibmec, alcançando R\$23,7MM no 3T25**. Além da expansão do Ibmec Online – com modernização em seu portfólio de cursos, uma outra via de crescimento tem alcançado resultados positivos em 2025: os cursos “livres”, com carga horária de aproximadamente 60h, hoje contam com um portfólio diversificado e apresentaram um avanço de 141% na ROL na comparação entre jan/25 e set/25.

(1) A base do 3T25 inclui a aquisição da Edufor.

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 3T25, não considera a aquisição da Edufor. | Ticket de medicina considera apenas os alunos mensalistas.

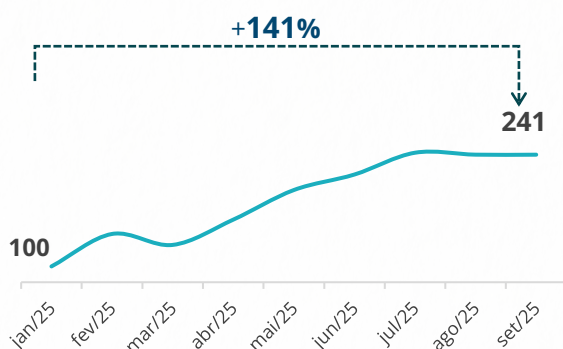
(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano. | Ticket de medicina considera apenas os alunos mensalistas.

(4) A conclusão da aquisição está sujeita à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). (clique [aqui](#) para acessar o Comunicado ao Mercado)

IBMEC

Base de alunos de graduação do **Faria Lima** aumenta **46% vs. 3T24**.

ROL Cursos Livres - IBMEC (Base 100)



Unidade de Negócio – Ensino Digital

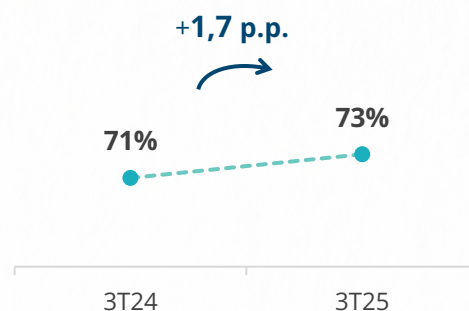
Base de Alunos (em mil)	3T24	3T25	Δ %
Ensino Digital Total	1.056,4	1.053,6	-0,3%
Graduação	497,3	493,8	-0,7%
Digital	421,4	412,6	-2,1%
Flex	75,9	81,2	7,0%
Vida Toda	559,1	559,8	0,1%
Qconcursos	515,0	515,1	0,0%

Taxa de Renovação (%)

Captação Graduação (em mil)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Total	89,1	95,7	7,5%
Graduação Digital	75,3	77,2	2,5%
Graduação Flex	13,7	18,5	34,8%

Ticket médio ¹ (R\$/mês)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Total	233	212	-9,2%
Graduação Digital	203	183	-10,0%
Graduação Flex	401	360	-10,3%

Ticket Veterano ² (R\$/mês)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Total	239	239	0,0%



Ao final do 3T25, a base total de alunos do segmento **Ensino Digital** totalizou 1.053,6 mil alunos, mantendo-se praticamente estável vs. 3T24. A **captação** foi **positiva em 7,5%** vs. 3T24, beneficiada pela da forte captação dos cursos impactados pelo Novo Marco Regulatório. Vale lembrar que a oferta da modalidade Semipresencial nos polos, iniciada no segundo semestre de 2024, impacta negativamente a captação do Digital, mas se apresenta como movimento positivo para a Companhia, visto que apresenta tickets superiores àqueles aplicados no Digital.

A base de alunos de graduação encerrou o trimestre com uma leve redução (-0,7% vs. 3T24). O desempenho positivo da captação no 3T25, aliado à performance da renovação (+1,7 p.p.), contribuiram para a desaceleração de queda da base de alunos da graduação.

O **ticket médio da graduação** apresentou uma redução de 9,2% vs. 3T24, performance que pode ser explicada por alguns fatores: (i) uma menor penetração da receita DIS (-28,4% vs. 3T24); e (ii) impacto negativo na receita de R\$7,6MM no 3T25, 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 7% vs. 3T24. A queda na participação do DIS na receita impactou negativamente o ticket médio em 4,2 p.p. no 3T25.

O **ticket dos alunos veteranos**, no 3T25, se manteve em linha na comparação anual. Este resultado é reflexo da melhora no mix de safras e da mudança na estratégia de preços adotada no segundo semestre de 2024 (estratégia voltada à precificação do ticket no sétimo mês do curso que já vem contribuindo, desde o 2T25, para a desaceleração da queda do ticket na comparação anual).

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.

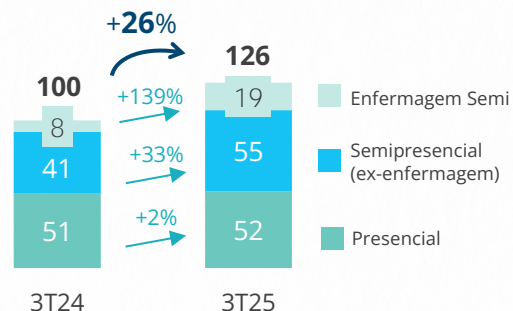
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

Unidade de Negócio – Presencial

Base de Alunos (em mil)	3T24	3T25	Δ %
Presencial Total¹	269,1	305,2	13,4%
Graduação	262,5	295,9	12,7%
Presencial	193,7	190,0	-1,9%
FIES	8,2	8,1	-1,1%
Semipresencial	68,8	105,9	54,0%
Mestrado/Doutorado e Pós	6,5	9,2	41,6%
Captação Graduação (em mil)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Total	51,9	65,3	25,7%
Presencial	26,3	27,0	2,5%
Semipresencial	25,6	38,3	49,6%
Ticket médio ² (R\$/mês)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Total	665	614	-7,7%
Graduação Presencial	719	699	-2,7%
Graduação Semipresencial	514	466	-9,4%
Ticket Veterano ³ (R\$/mês)	3T24	3T25	Δ %
Graduação Presencial	895	927	3,6%

Captação Graduação

(Quantidade de alunos em base 100)



O segmento **Presencial** apresentou **crescimento de 13,4% vs. 3T24 na base de alunos**, totalizando 305,2 mil alunos. O avanço foi impulsionado pela forte captação da graduação (25,7% vs. 3T24), reflexo da expansão do **Semipresencial (+49,6% vs. 3T24)** e das aquisições da Newton Paiva e Edufor, concluídas ao final de 2024.

É importante pontuar a desaceleração da queda na base de alunos da modalidade Presencial no 3T25 (-1,9% vs. 3T24) após o ciclo de retração observado nos últimos quatro anos.

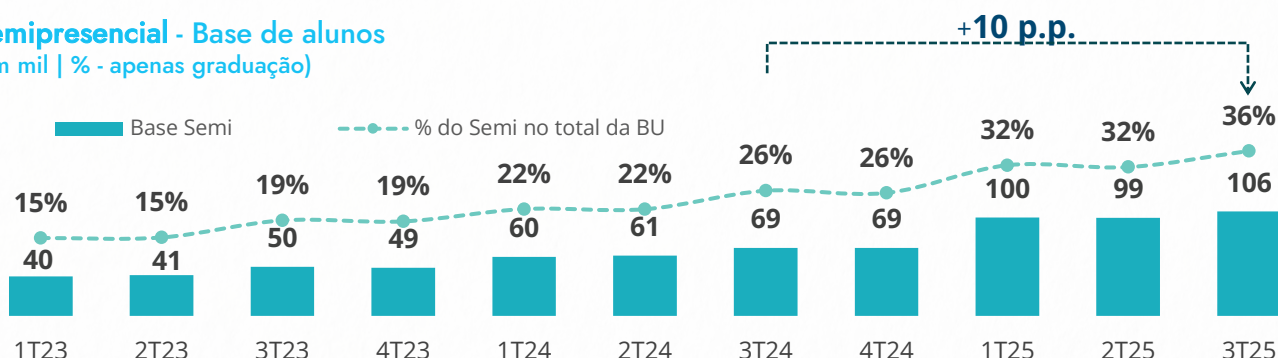
A expansão do Semipresencial no 3T25 foi impulsionada não apenas pela oferta da modalidade nos polos, mas também pela campanha de “última chance” para o curso de enfermagem nesta modalidade (consequência das alterações impostas pelo novo marco regulatório). A captação do curso de enfermagem no Semipresencial cresceu 139% vs. 3T24, enquanto a captação excluindo este curso cresceu 33% no mesmo período, resultado que demonstra o sucesso da oferta de Semipresencial nos polos parceiros.

O **ticket médio da graduação** recuou 7,7% vs. 3T24, influenciado por: (i) queda de 2,7% no ticket médio do Presencial no período, com principais impactos vindos da provisão para isenção de cobrança de calouros não engajados (para mais detalhes [clique aqui](#)) e menor adesão ao DIS em 2025; e (ii) queda de 9,4% no ticket médio do Semipresencial, variação impactada pelos movimentos mencionados no Presencial, além da forte captação do Semi nos polos parceiros, que apresentam tickets inferiores àqueles aplicados no Semi nas unidades.

Entre os **alunos veteranos** da graduação Presencial, considerando apenas os mensalista, **o ticket médio cresceu 3,6% vs. 3T24**, refletindo a estratégia de proteção do ticket do Presencial da Companhia e a redução dos descontos nas campanhas de renovação frente ao mesmo período do ano anterior.

Semipresencial - Base de alunos

(em mil | % - apenas graduação)

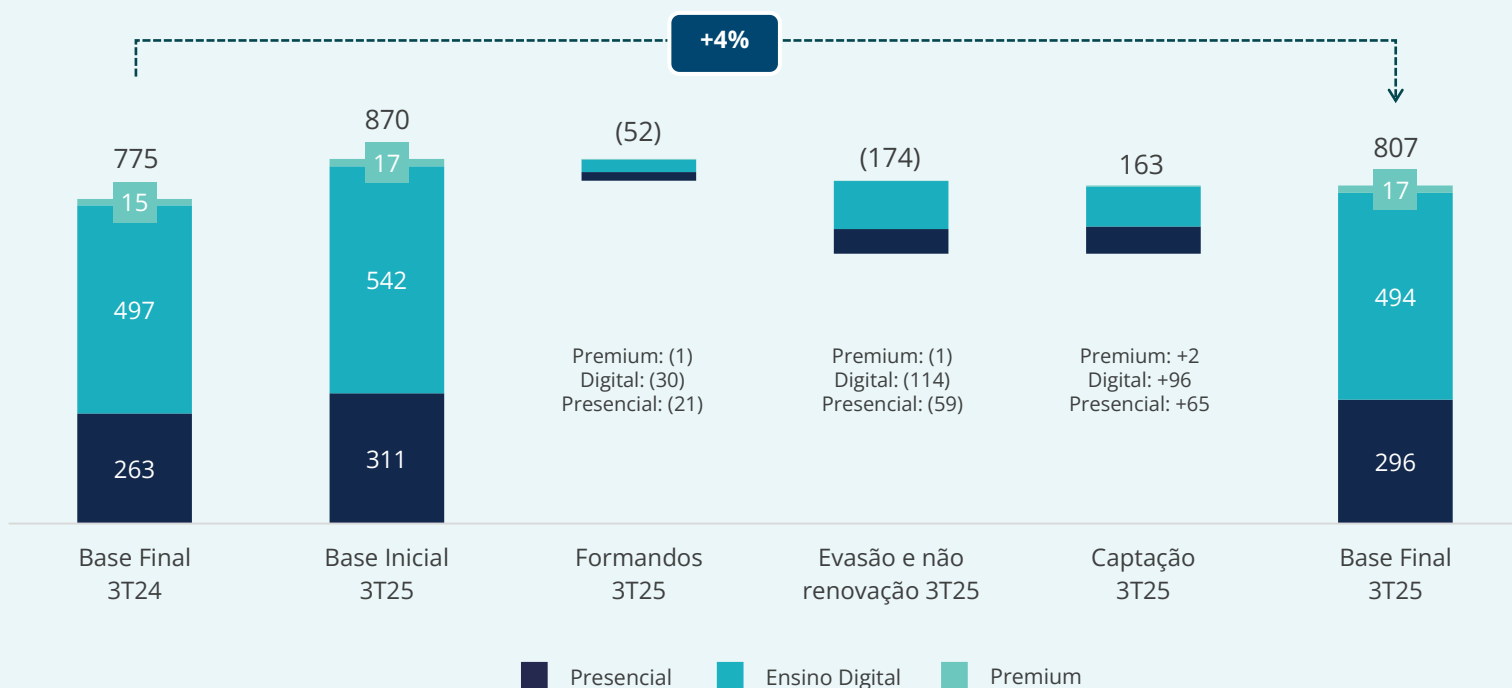


(1) A base do 3T25 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor.

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 3T25, 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.

Movimentação da base de graduação (em mil) – 3T25



(em mil)	Base Final 3T24	Base inicial 3T25		Formandos 3T25		Evasão e não renovação 3T25		Captação 3T25		Base final 3T25	Δ % 3T25 vs. 3T24
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	775	870	100%	(52)	6%	(174)	20%	163	19%	807	4%
BU Premium	15	17	2%	(1)	6%	(1)	4%	2	12%	17	12%
Medicina	9	10	1%	(1)	6%	(0)	2%	1	12%	10	12%
Ibmec	6	7	1%	(0)	5%	(1)	7%	1	13%	7	13%
BU Ensino Digital	497	542	62%	(30)	6%	(114)	21%	96	18%	494	-1%
Digital	421	459	53%	(26)	6%	(97)	21%	77	17%	413	-2%
Flex	76	83	10%	(4)	5%	(17)	20%	19	22%	81	7%
BU Presencial	263	311	36%	(21)	7%	(59)	19%	65	21%	296	13%
Presencial	194	212	24%	(19)	9%	(30)	14%	27	13%	190	-2%
Semipresencial	69	99	11%	(2)	2%	(29)	29%	38	39%	106	54%

* Percentual da base inicial.

YDUQS

2.

Dados Financeiros

Demonstração do Resultado

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Bruta	2.813,4	3.121,0	10,9%	8.669,4	9.511,3	9,7%
Mensalidades e outras	2.813,4	3.121,0	10,9%	8.669,4	9.511,3	9,7%
Deduções da Receita Bruta	(1.507,8)	(1.769,3)	17,3%	(4.583,9)	(5.294,2)	15,5%
Receita Líquida	1.305,6	1.351,6	3,5%	4.085,5	4.217,0	3,2%
Custo dos Serviços Prestados	(502,0)	(540,1)	7,6%	(1.567,8)	(1.638,4)	4,5%
Lucro Bruto	803,6	811,5	1,0%	2.517,7	2.578,6	2,4%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>61,6%</i>	<i>60,0%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>	<i>61,6%</i>	<i>61,1%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(223,9)	(197,4)	-11,8%	(814,5)	(798,5)	-2,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(338,8)	(361,1)	6,6%	(983,7)	(1.066,2)	8,4%
Outras receitas/despesas operacionais	9,4	4,0	-57,0%	31,8	10,8	-66,1%
(+) Depreciação e amortização	207,4	205,0	-1,2%	629,3	616,5	-2,0%
EBITDA	457,8	462,1	0,9%	1.380,7	1.341,2	-2,9%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>35,1%</i>	<i>34,2%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>31,8%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(108,9)	(172,5)	58,4%	(452,9)	(548,2)	21,0%
Depreciação e amortização	(207,4)	(205,0)	-1,2%	(629,3)	(616,5)	-2,0%
Imposto de renda	9,7	11,5	18,6%	21,9	40,4	84,7%
Contribuição social	0,8	1,9	149,4%	7,1	12,8	80,0%
Lucro Líquido	151,9	97,9	-35,5%	327,4	229,7	-29,8%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>11,6%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>	<i>8,0%</i>	<i>5,4%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>
Receita Líquida Ajustada¹	1.312,3	1.351,6	3,0%	4.098,0	4.217,0	2,9%
EBITDA Ajustado¹	480,0	507,7	5,8%	1.421,9	1.416,1	-0,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>36,6%</i>	<i>37,6%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>34,7%</i>	<i>33,6%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado¹	188,5	154,5	-18,0%	418,2	338,9	-19,0%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>14,4%</i>	<i>11,4%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>	<i>10,2%</i>	<i>8,0%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>

(1) Receita líquida, EBITDA e Lucro ajustados por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).

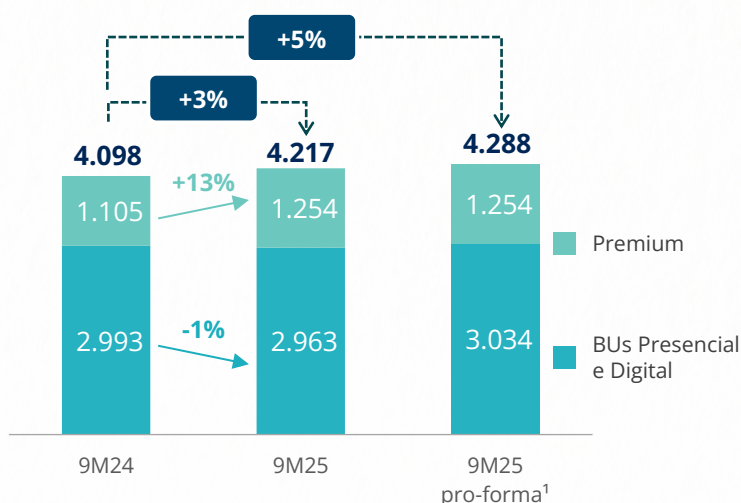
Receita Líquida (1/2)

Programa de isenção de calouros não engajados

A Companhia manteve a política de isenção de cobrança para calouros não engajados, em continuidade à ação iniciada no primeiro trimestre do ano. (para maiores informações, clique aqui).

No 3T25, o impacto desta provisão foi de R\$16,0MM, totalizando um efeito negativo na receita dos nove meses (nas BUs Presencial e Digital) de R\$70,6MM².

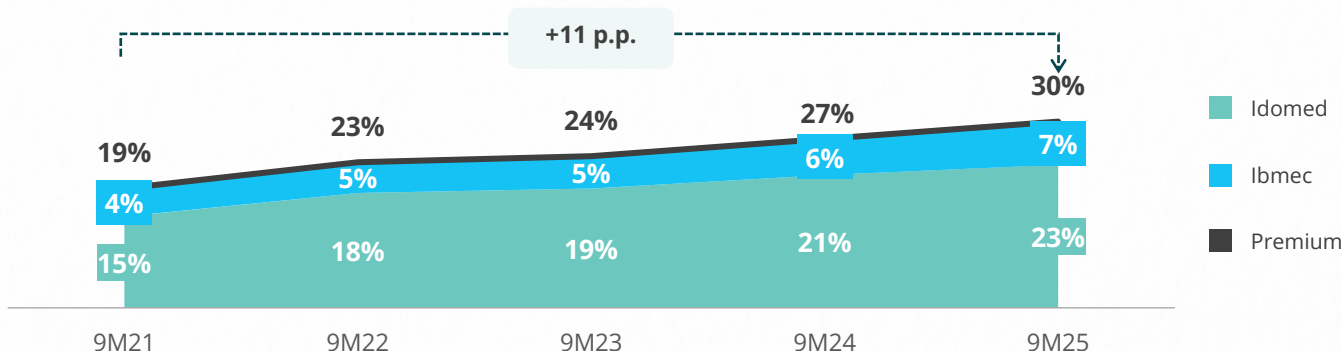
Receita Líquida Total (R\$MM)¹



O segmento **Premium** manteve sua trajetória positiva, elevando sua participação na receita da Companhia para **30% da ROL** no 9M25, um aumento de 11 p.p. frente a 2021³. O resultado reflete o fortalecimento das marcas Idomed e Ibmec.



Evolução da participação do Premium na Receita Líquida



(1) Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes nos 9M24 no valor de R\$12,5MM, referente a isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.

(2) Desconsidera o impacto de R\$70,6MM do programa de isenção dos calouros não engajados, sendo R\$27,1MM no 1T25, R\$27,5MM no 2T25 e R\$16MM no 3T25.

(3) Primeiro ano completo do IBMEC no consolidado da Companhia.

Receita Líquida (2/2)

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Bruta	2.813,4	3.121,0	10,9%	8.669,4	9.511,3	9,7%
Mensalidades	2.749,9	3.045,9	10,8%	8.497,8	9.300,2	9,4%
Outras	63,5	75,0	18,2%	171,6	211,1	23,0%
Deduções da Receita Bruta	(1.507,8)	(1.769,3)	17,3%	(4.583,9)	(5.294,2)	15,5%
Descontos e bolsas	(1.454,6)	(1.706,4)	17,3%	(4.421,0)	(5.102,9)	15,4%
Impostos	(48,0)	(51,2)	6,6%	(149,8)	(158,3)	5,7%
AVP e outras deduções	(5,2)	(11,7)	127,9%	(13,1)	(33,1)	152,4%
Receita Líquida	1.305,6	1.351,6	3,5%	4.085,5	4.217,0	3,2%
Não recorrente	6,8		n.a.	12,5		n.a.
Receita Líquida Ajustada	1.312,3	1.351,6	3,0%	4.098,0	4.217,0	2,9%
Premium	377,6	425,0	12,5%	1.105,5	1.253,9	13,4%
Idomed	296,0	324,6	9,7%	869,3	963,8	10,9%
Ibmec	81,7	100,4	22,9%	236,1	290,2	22,9%
Ensino Digital	401,0	368,1	-8,2%	1.347,1	1.214,0	-9,9%
Digital	257,0	226,5	-11,9%	876,1	771,0	-12,0%
Flex	91,3	87,6	-4,1%	308,7	281,2	-8,9%
Vida Toda	52,7	54,1	2,6%	162,4	161,9	-0,3%
Presencial	533,7	558,5	4,6%	1.645,4	1.749,1	6,3%
Presencial	427,6	410,2	-4,1%	1.360,5	1.317,5	-3,2%
Semipresencial	106,1	148,3	39,7%	284,9	431,6	51,5%
Receita Líquida DIS¹	148,7	130,3	-12,4%	508,8	448,2	-11,9%
Graduação Digital	71,6	51,3	-28,4%	291,2	209,9	-27,9%
Graduação Presencial	77,1	79,0	2,4%	217,6	238,3	9,5%
Presencial	41,6	36,6	-12,0%	141,1	121,8	-13,7%
Semipresencial	35,5	42,4	19,3%	76,5	116,5	52,3%
Receita DIS (% da Rol Total)	11,4%	9,6%	-1,8 p.p.	12,5%	10,6%	-1,8 p.p.

No 3T25, a **receita líquida ajustada** da Companhia **creceu 3,0%** vs. 3T24, impactada negativamente pelo programa de isenção de cobranças aos calouros não engajados, que reduziu a ROL do trimestre em R\$16MM. Excluindo este efeito, a receita líquida ajustada teria crescido 4,2%. Na **visão por segmento**:

- O **Premium** registrou crescimento de 12,5% na ROL, com resultados positivos tanto no Idomed quanto no IBMEC, que apresentaram +9,7% e +22,9% de incremento na ROL, respectivamente. O incremento na ROL do **Idomed** foi beneficiado pela expansão de vagas autorizadas em 2024, maturação dos cursos Mais Médicos e pela aquisição da Edufor no último ano (adição de 118 vagas ao portfólio da Cia). Adicionalmente, o aumento de 37% na ROL FIES também impactou positivamente o trimestre, fruto do maior teto para o financiamento com consequente maior oferta de vagas pela Cia. O **Ibmec** segue apresentando desempenho positivo, reportando expansão na receita em todo seu portfólio. Além do forte crescimento de receita das unidades em maturação, a ROL da pós-graduação (que inclui cursos presenciais, online e os novos cursos livres de curta duração) registrou crescimento de 38,9% vs. 3T24, refletindo a força da marca Ibmec.
- O **Digital** apresentou retração de 8,2%, impactada negativamente em R\$7,6MM pelo programa de isenção de calouros não engajados, pela queda na adesão ao DIS – com impacto negativo na receita – e pelo *trade up* do Digital para a modalidade Semipresencial nos polos.
- O **Presencial** cresceu 4,6% no trimestre, também impactado negativamente (R\$8,4MM) pela isenção de calouros não engajados. A expansão do **Semipresencial** para os polos e a última captação do curso de enfermagem na modalidade contribuíram para o avanço de 39,7% na ROL.

(1) Receita líquida parcelada.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(502,0)	(540,1)	7,6%	(1.567,8)	(1.638,4)	4,5%
Pessoal	(285,9)	(315,7)	10,4%	(901,3)	(965,4)	7,1%
Aluguel, condomínio, IPTU	(11,7)	(9,7)	-16,7%	(34,7)	(32,3)	-6,8%
Repasse de polos	(66,9)	(72,5)	8,4%	(207,3)	(215,1)	3,8%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,9)	(16,7)	-1,0%	(49,1)	(51,0)	3,9%
Energia, água, gás e Telefone	(11,6)	(11,9)	2,2%	(38,7)	(38,0)	-1,8%
Outros custos	(1,3)	(3,7)	183,9%	(10,7)	(9,5)	-11,0%
Depreciação e amortização	(107,7)	(109,9)	2,0%	(326,0)	(327,1)	0,3%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(60,8)	(61,6)	1,4%	(187,1)	(184,6)	-1,4%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(5,1)	(4,4)	-14,8%	(8,5)	(12,8)	51,2%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,1)	(17,9)	4,5%	(51,9)	(52,9)	2,0%
Equipamentos de Informática	(2,4)	(1,9)	-21,2%	(8,4)	(6,4)	-24,1%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,5)	17,9%	(8,9)	(9,5)	6,5%
Outros D&A custo	(19,4)	(20,7)	6,6%	(61,3)	(60,9)	-0,5%
Lucro Bruto	803,6	811,5	1,0%	2.517,7	2.578,6	2,4%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>61,6%</i>	<i>60,0%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>	<i>61,6%</i>	<i>61,1%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<i>Custos não recorrentes¹</i>	<i>10,1</i>	<i>13,6</i>	<i>35,0%</i>	<i>14,0</i>	<i>16,5</i>	<i>18,0%</i>
Custo ajustado (ex-D&A)¹	(384,2)	(416,6)	8,4%	(1.227,8)	(1.294,8)	5,5%
<i>% da receita líquida</i>	<i>29,3%</i>	<i>30,8%</i>	<i>1,5 p.p.</i>	<i>30,0%</i>	<i>30,7%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
Premium	(110,7)	(118,4)	6,9%	(345,5)	(369,2)	6,8%
Ensino Digital	(79,0)	(81,4)	3,1%	(262,6)	(245,1)	-6,6%
Presencial	(194,3)	(216,8)	11,6%	(619,7)	(680,6)	9,8%
Custo de pessoal ajustado¹	(276,1)	(302,1)	9,4%	(889,0)	(948,9)	6,7%
<i>% da receita líquida</i>	<i>21,0%</i>	<i>22,3%</i>	<i>1,3 p.p.</i>	<i>21,7%</i>	<i>22,5%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

No 3T25, houve um incremento de 8,4% vs. 3T24 no **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)**. Como percentual da receita líquida os custos ficaram 1,5 p.p. acima do 3T24.

O aumento de 9,4% na linha de **pessoal ajustado** frente ao 3T24 decorre, principalmente, da elevação dos custos na BU Presencial, resultado do ajuste dos custos docentes em relação ao ano anterior. Adicionalmente, a maturação dos cursos de Medicina e a menor representatividade da BU Digital no mix consolidado, também impactaram os custos no trimestre.

O crescimento de 8,4% na linha de **repasse aos polos**, comparado ao 3T24, é resultado do forte ciclo de captação do Semipresencial e da boa conversão de receita em arrecadação. Apesar da expansão nominal, a participação dos repasses em relação a receita líquida manteve-se praticamente estável em 5% (+0,3 p.p. vs. 3T24).

O **Lucro Bruto** cresceu 1,0% vs. 3T24, alcançando uma margem bruta de 60,0% (-1,5 p.p. vs. 3T24). Esse resultado foi negativamente impactado pelo programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados, com efeito negativo de R\$16,0MM na ROL do 3T25 (sem efeito caixa – para mais detalhes, [clique aqui](#))

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

Despesas comerciais

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Despesas Comerciais	(223,9)	(197,4)	-11,8%	(814,5)	(798,5)	-2,0%
PDD	(144,3)	(105,8)	-26,7%	(502,3)	(462,6)	-7,9%
Mensalista	(54,4)	(33,0)	-39,3%	(261,9)	(202,5)	-22,7%
Acordos	(17,1)	(17,8)	4,1%	(61,3)	(65,6)	7,1%
PAR ¹	(1,1)	(0,3)	-73,7%	(0,1)	(2,0)	1601,9%
DIS ¹	(71,7)	(54,7)	-23,7%	(179,1)	(192,6)	7,5%
Vendas e Marketing	(79,6)	(91,6)	15,1%	(312,2)	(336,0)	7,6%
Publicidade	(49,6)	(63,6)	28,3%	(231,3)	(250,0)	8,1%
Outras	(30,0)	(28,0)	-6,6%	(80,9)	(86,0)	6,3%
Despesas Comerciais	(223,9)	(197,4)	-11,8%	(814,5)	(798,5)	-2,0%
% da receita líquida	17,1%	14,6%	-2,5 p.p.	19,9%	18,9%	-0,9 p.p.
PDD	(144,3)	(105,8)	-26,7%	(502,3)	(462,6)	-7,9%
% da receita líquida	11,0%	7,8%	-3,2 p.p.	12,3%	11,0%	-1,3 p.p.
Vendas e Marketing	(79,6)	(91,6)	15,1%	(312,2)	(336,0)	7,6%
% da receita líquida	6,1%	6,8%	0,7 p.p.	7,6%	8,0%	0,3 p.p.
PDD por BU	(144,3)	(105,8)	-26,7%	(502,3)	(462,6)	-7,9%
Premium	(3,2)	(5,4)	68,0%	(23,4)	(24,7)	5,4%
Ensino Digital	(79,2)	(45,7)	-42,3%	(257,8)	(204,9)	-20,5%
Presencial	(61,9)	(54,6)	-11,7%	(221,1)	(232,9)	5,4%
PDD por BU (% da Rol)	11,1%	7,8%	-3,2 p.p.	12,3%	11,0%	-1,3 p.p.
Premium	0,9%	1,3%	0,4 p.p.	2,1%	2,0%	-0,1 p.p.
Ensino Digital	19,7%	12,4%	-7,3 p.p.	19,1%	16,9%	-2,3 p.p.
Presencial	11,6%	9,8%	-1,8 p.p.	13,4%	13,3%	-0,1 p.p.

As **despesas comerciais** apresentaram uma forte redução no 3T25 (-11,8% vs. 3T24). Como percentual da receita líquida as despesas comerciais ficaram 2,5 p.p. abaixo do registrado no 3T24.

A **PDD** apresentou uma **redução de 26,7% vs. 3T24**. Os fatores que contribuíram para este desempenho foram: (i) melhor desempenho da renovação; (ii) redução da penetração da receita DIS (-12,4% vs. 3T24), principalmente no Digital; (iii) programa de isenção de calouros não engajados, que gerou um impacto positivo de R\$2,4MM na PDD do trimestre; (iv) efeito pontual entre o 3T25 e o 4T25 em função de diferenças entre as datas do internato dos alunos Idomed e do vencimento de boletos de alunos inativos, com impacto positivo de R\$6,7MM no 3T25 e com efeito inverso no 4T25; e (v) operação de venda de recebíveis 100% provisionados, que resultou em um impacto positivo de R\$16,7MM na PDD do período – BUs Presencial e Digital, com maior impacto no Digital (maiores detalhes na nota explicativa nº 4.1 do ITR). Tais recebíveis correspondiam a aproximadamente 20% da carteira de inativos da Companhia, que planeja tornar recorrente o processo de venda de carteira de recebíveis vencidos há mais de 360 dias. **Como percentual da receita líquida**, houve uma **redução de 3,2 p.p. vs. 3T24**.

As despesas com **Vendas e Marketing** apresentaram um aumento de 15,1% vs. 3T24, fruto de incremento de mídia de performance associada à forte captação. Como percentual da receita líquida, essas despesas ficaram 0,7 p.p. acima do registrado no 3T24.

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

Despesas gerais, administrativas e outras

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(338,8)	(361,1)	6,6%	(983,7)	(1.066,2)	8,4%
Pessoal	(88,1)	(108,8)	23,5%	(266,0)	(306,6)	15,3%
Serviços de terceiros	(46,6)	(53,0)	13,7%	(132,3)	(148,2)	12,1%
Provisão para contingências	(40,7)	(33,9)	-16,7%	(82,1)	(119,2)	45,3%
Manutenção e reparos	(27,0)	(23,2)	-14,1%	(82,9)	(74,3)	-10,4%
Outras despesas	(36,8)	(47,2)	28,4%	(117,1)	(128,3)	9,6%
Depreciação e amortização	(99,7)	(95,1)	-4,6%	(303,3)	(289,4)	-4,6%
Mais valia das aquisições	(14,4)	(11,0)	-23,6%	(46,0)	(34,2)	-25,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(67,6)	(67,2)	-0,5%	(197,5)	(203,2)	2,9%
Outros D&A despesas	(17,7)	(16,9)	-4,6%	(59,9)	(52,0)	-13,1%
Outras receitas/despesas	9,4	4,0	-57,0%	31,8	10,8	-66,1%
G&A e outras não recorrentes ¹	5,4	32,0	494,3%	14,7	58,4	296,4%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)¹	(224,3)	(230,0)	2,5%	(633,8)	(707,6)	11,6%
% da receita líquida	17,1%	17,0%	-0,1 p.p.	15,5%	16,8%	1,3 p.p.
Premium	(62,5)	(69,9)	11,8%	(172,8)	(208,3)	20,5%
Ensino Digital	(60,9)	(60,2)	-1,2%	(189,7)	(180,5)	-4,8%
Presencial	(101,0)	(99,9)	-1,1%	(271,5)	(318,8)	17,4%
Despesas com pessoal ajustadas¹	(85,8)	(88,2)	2,8%	(263,7)	(284,7)	8,0%
% da receita líquida	6,5%	6,5%	0,0 p.p.	6,4%	6,8%	0,3 p.p.

As **despesas gerais, administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram um aumento de 2,5% vs. 3T24, ficando estável como percentual da receita líquida em relação ao mesmo período do ano anterior. Abaixo, as principais variações neste resultado.

Durante o 3T25, a Companhia deu continuidade aos seus esforços no controle das despesas com pessoal, implementando uma reestruturação em algumas diretorias do corporativo. A iniciativa buscou fortalecer a integração entre as áreas, tornar processos mais eficientes e reduzir custos administrativos. Como parte dessa reestruturação, foi registrado um valor não recorrente de R\$20,6MM no trimestre. Desconsiderando esse impacto, as despesas com **pessoal ajustadas** cresceram 2,8% frente ao 3T24, permanecendo estáveis em 6,5% da receita líquida.

A linha de **provisão para contingências**, apresentou uma redução de 16,7% vs. 3T24, decorrente de um menor volume de processos entrantes na base na comparação anual.

O aumento de 28,4% na linha de **outras despesas** pode ser explicado, principalmente, por: (i) multas contratuais em função da entrega de imóveis e mudança de endereço de duas unidades; (ii) aumento dos gastos com convênios educacionais, impulsionado pela maturação dos cursos de Medicina e de outras áreas da saúde; e (iii) maiores despesas com honorários associado a um processo tributário, como mencionado no 2T25 ([link](#)).

A variação observada na linha de **outras receitas/despesas** (-57,0% vs. 3T24) decorre, principalmente, de ajustes contábeis relacionadas à desmobilização de determinados imóveis e ao reconhecimento de despesa de COFINS vinculada à operação de venda de recebíveis, conforme detalhado na página anterior.

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

Efeitos não recorrentes (R\$MM)

Classificação	Conta	Linha	Descrição	3T24	3T25	9M24	9M25
Rio Grande do sul ¹	Receita	Deduções	Isonção de mensalidades	6,8	-	12,5	-
	Custo	Repasse de Polos	Repasse aos polos sobre as mensalidades isentas	0,3	-	1,7	-
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	9,8	13,6	12,3	16,5
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	2,3	20,6	2,3	21,9
Contingências	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	3,1	5,6	12,4	16,8
	Despesa	Provisão para contingências	Adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributários (Município de Caruaru) e outros	-	5,8	-	19,7
IMPACTO NO EBITDA (R\$MM)				22,2	45,7	41,2	74,9
Resultado Financeiro	-		Baixa de acordos a receber de adquiridas	-	-	5,0	-
D&A	-		Mais valia das aquisições	14,4	11,0	46,0	34,2
Imposto	-		IR e contribuição social	-	-	(1,4)	-
IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$MM)				36,6	56,6	90,8	109,1

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

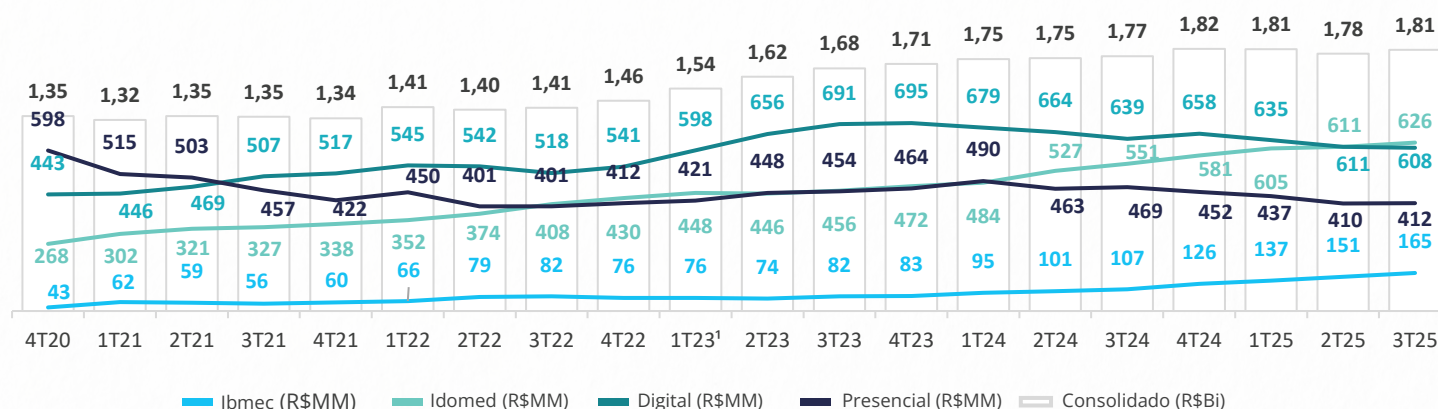
EBITDA e Margem (1/2)

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Líquida	1.305,6	1.351,6	3,5%	4.085,5	4.217,0	3,2%
Custos e Despesas	(1.055,2)	(1.094,6)	3,7%	(3.334,1)	(3.492,4)	4,7%
(+) Depreciação e amortização	207,4	205,0	-1,2%	629,3	616,5	-2,0%
EBITDA	457,8	462,1	0,9%	1.380,7	1.341,2	-2,9%
Margem EBITDA (%)	35,1%	34,2%	-0,9 p.p.	33,8%	31,8%	-2,0 p.p.
Itens não recorrentes	22,2	45,7	105,2%	41,2	74,9	81,7%
EBITDA Ajustado	480,0	507,7	5,8%	1.421,9	1.416,1	-0,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	36,6%	37,6%	1,0 p.p.	34,7%	33,6%	-1,1 p.p.
Idomed (Medicina)	155,0	170,0	9,6%	435,6	480,9	10,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	52,4%	52,4%	0,0 p.p.	50,1%	49,9%	-0,2 p.p.
Ibmec	34,6	48,5	40,4%	95,1	133,2	40,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	42,3%	48,4%	6,0 p.p.	40,3%	45,9%	5,6 p.p.
Ensino Digital	152,8	149,5	-2,1%	511,0	461,2	-9,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	38,1%	40,6%	2,5 p.p.	37,9%	38,0%	0,1 p.p.
Presencial	137,6	139,6	1,5%	380,3	340,8	-10,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	25,8%	25,0%	-0,8 p.p.	23,1%	19,5%	-3,6 p.p.
Efeito IFRS 16 ¹	96,8	102,8	6,3%	291,0	304,7	4,7%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	383,3	404,9	5,6%	1.130,9	1.111,3	-1,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	29,2%	30,0%	0,8 p.p.	27,6%	26,4%	-1,2 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	361,0	359,2	-0,5%	1.089,7	1.036,4	-4,9%
Margem EBITDA (%)	27,7%	26,6%	-1,1 p.p.	26,7%	24,6%	-2,1 p.p.

A Companhia reportou **EBITDA ajustado** de **R\$507,7MM no 3T25**, com **margem de 37,6%**. A performance reflete o crescimento de 5,8% no EBITDA e expansão de 1,0 p.p. de margem, vs. 3T24. Na visão consolidada de 9 meses, o EBITDA ajustado atingiu R\$1.416,1MM, uma leve retração em relação aos R\$1.421,9MM reportados no mesmo período em 2024.

O desempenho do trimestre foi beneficiado pelo avanço da Receita Líquida, além das variações positivas na PDD e na linha de provisão para contingências. É importante ressaltar que a expansão do EBITDA seria mais expressiva não fosse o impacto negativo da provisão de isenção para calouros não engajados, que reduziu o EBITDA em R\$13,6MM no 3T25 e em R\$59,3MM nos 9M25. Excluindo esse efeito, o EBITDA ajustado teria crescido 8,6% no 3T25 e 3,8% nos 9M25.

EBITDA Ajustado - LTM

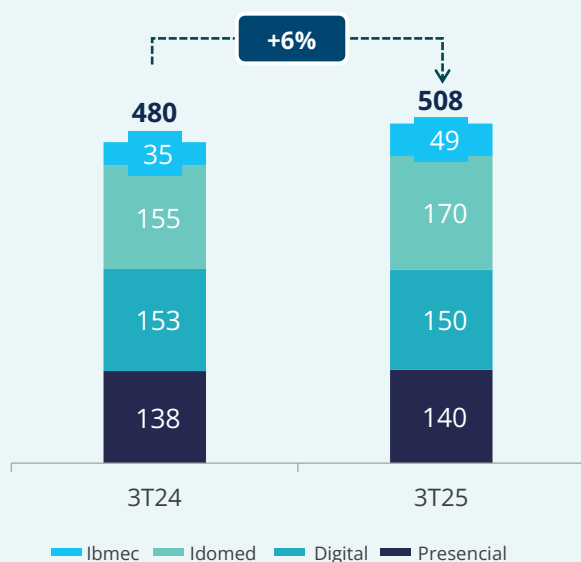


¹ Considera todos os aluguéis arrendáveis.

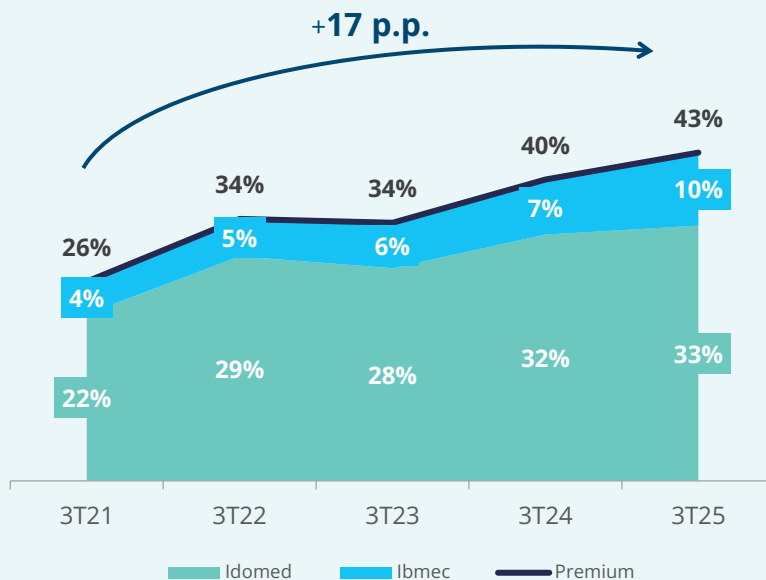
Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 30/09/2025

EBITDA e Margem (2/2)

EBITDA Ajustado (R\$MM)



Evolução da participação do Premium no EBITDA (% do EBITDA)



Visão por segmento:

Idomed (Medicina): o crescimento de 9,6% no trimestre, com estabilidade de margem em 52%, pode ser explicado pela expansão da ROL no período, que foi suficiente para diluir os aumentos nos custos (-1,1 p.p. vs. 3T24). As despesas, como percentual da receita, subiram 1,1 p.p. no mesmo período, impactadas principalmente pelo aumento de 0,7 p.p. na PDD, que sofre o efeito dos formandos. Vale destacar que o recente aumento da base de alunos FIES, assim como a maior presença de alunos oriundos de financiamentos privados, tendem a gerar um impacto positivo na PDD do Idomed.

Ibmec: o forte crescimento da receita líquida (+22,9% vs. 3T24), detalhado na página 15, alinhado à disciplina dos custos e despesas levaram ao expressivo crescimento de 40,4% vs. 3T24 do EBITDA ajustado, com uma expansão de 6,0 p.p. da margem EBITDA, frente ao 3T24.

Digital: A redução de 7,3 p.p. na PDD vs. 3T24 (página 17) foi mais que suficiente para compensar a redução de 8,2% na ROL no mesmo período (detalhes na página 15). Tal efeito levou à expansão de 2,5 p.p. na margem EBITDA ajustada vs. 3T24. Adicionalmente, o aumento das despesas de Vendas e Marketing (+1,2 p.p. vs. 3T24) e outros custos e despesas como percentual da receita líquida atuaram como ofensores e tiveram seus efeitos mais que compensados pela performance da PDD no trimestre.

Presencial: o incremento de 1,5% vs. 3T24 do EBITDA ajustado, com a leve pressão de 0,8 p.p. na margem EBITDA ajustada, decorre de alguns fatores: (i) incremento do custo de pessoal em relação ao ano anterior que ocorreu em função de renegociação com entidades sindicais, gerando um efeito recorrente de 0,5 p.p. e *one-off* de 0,6 p.p. na margem do segmento; (ii) contabilização do repasse aos polos parceiros em função da forte captação e arrecadação da modalidade Semipresencial; (iii) aumento das despesas com Vendas e Marketing, fruto de incremento de mídia de performance associada à forte captação; (iv) redução das despesas com contingências, conforme detalhado na página 18; e (v) redução da despesa com PDD (página 17).

Resultado financeiro

No 3T25, o **resultado financeiro** da Companhia apresentou uma piora de R\$63,6MM vs. 3T24, sofrendo os impactos do aumento na Selic (R\$31,4MM), da mudança no modelo de recebimento das mensalidades de alunos de financiamentos privados (R\$10,5MM) e do efeito positivo do swap no 3T24 (R\$12,9MM). Estes efeitos negativos foram mitigados por iniciativas que geraram a receita financeira de R\$77,7MM no 3T25 (+17,8% vs. 3T24), conforme detalhado abaixo.

No 3T25, a receita financeira foi beneficiada por: (i) pela maior posição de caixa e pelo aumento da taxa Selic (+4,2 p.p. vs. 3T24), com impacto positivo na linha de Aplicações Financeiras, que registrou alta de 59,3% em relação ao 3T24; e (ii) pelas ações de intensificação dos esforços de cobrança iniciadas no segundo semestre de 2024, que continuam a beneficiar a linha de Multas e Juros Recebidos, contribuindo para a variação positiva de 42,4% frente ao 3T24.

O aumento de 33,3% nas despesas financeiras vs. 3T24 decorre, como mencionado, da performance da linha de Juros e Encargos, impactada pela elevação da taxa Selic em relação ao mesmo período do ano anterior, e da migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo da duração do curso, conforme detalhado no 1T25 ([link](#)).

Vale destacar que a variação observada na linha de Efeito Líquido Swap decorre de uma distorção na comparação anual, em razão da adoção, no 3T24, do modelo de *hedge Accounting* para contabilização dos instrumentos de swap, conforme detalhado naquele trimestre ([link](#)).

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
EBITDA	457,8	462,1	0,9%	1.380,7	1.341,2	-2,9%
Resultado Financeiro	(108,9)	(172,5)	58,4%	(452,9)	(548,2)	21,0%
Receita Financeira	66,0	77,7	17,8%	142,2	166,7	17,2%
Multas e juros recebidos	31,1	44,3	42,4%	61,1	82,9	35,7%
Aplicações financeiras	20,6	32,9	59,3%	60,6	83,2	37,2%
(-) PIS e COFINS ¹	(3,8)	(5,3)	38,7%	(13,5)	(19,9)	47,7%
Atualização monetária	6,0	4,0	-32,5%	20,3	14,7	-27,7%
Outras	12,1	1,8	-84,9%	13,7	5,8	-57,7%
Despesa Financeira	(187,8)	(250,2)	33,3%	(598,2)	(715,0)	19,5%
Juros e encargos	(105,8)	(146,4)	38,4%	(318,7)	(398,0)	24,9%
Descontos financeiros	(13,0)	(12,2)	-5,9%	(60,9)	(52,2)	-14,3%
Despesas bancárias	(1,4)	(1,3)	-7,4%	(4,5)	(4,1)	-8,9%
Juros de arrendamento mercantil	(39,7)	(43,8)	10,3%	(121,6)	(131,0)	7,8%
Despesas com Financiamentos Privados	(12,7)	(28,2)	122,4%	(33,7)	(75,8)	124,7%
Outras	(15,2)	(18,3)	20,1%	(58,7)	(53,9)	-8,3%
Efeito Líquido Swap	12,9	(0,0)	n.a.	3,0	0,2	-94,4%

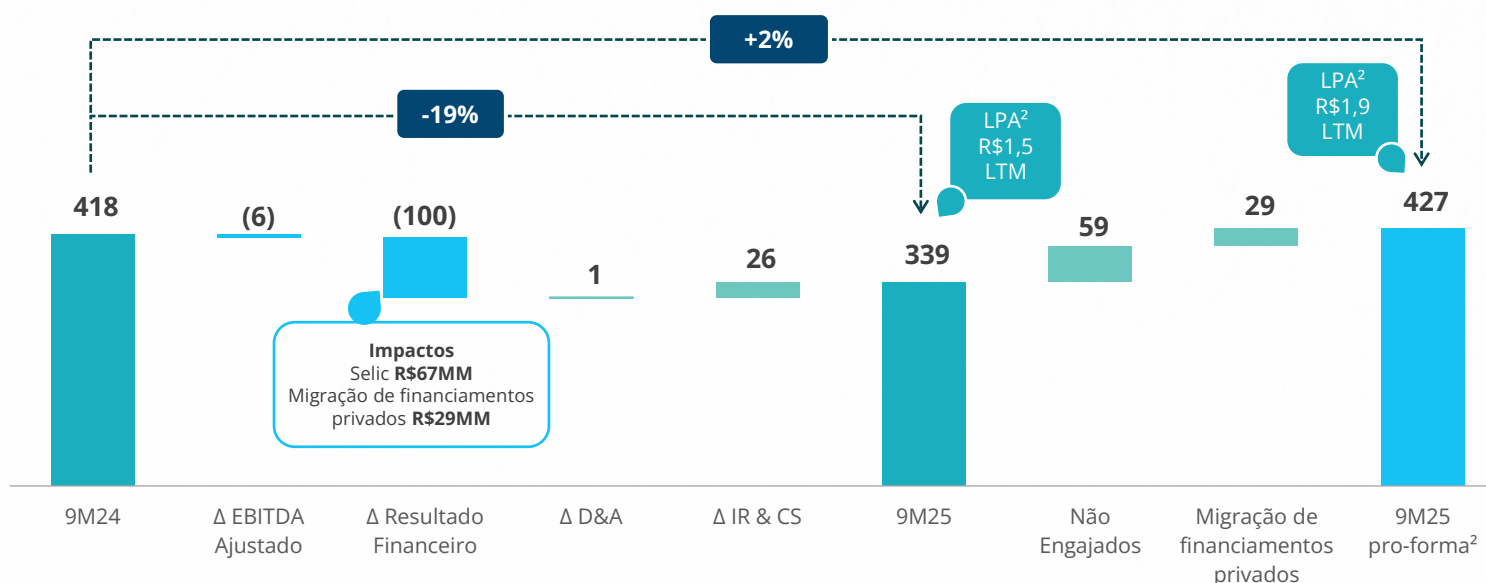
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio)

Lucro Líquido

Nos 9M25, o **lucro líquido ajustado**, desconsiderando os efeitos de R\$59MM referentes à provisão para calouros não engajados e de R\$29MM referentes à migração da base de alunos de financiamentos privados, cresceu 2% vs. o mesmo período em 2024. Esta variação é ainda mais relevante diante do impacto negativo de R\$67MM no resultado financeiro em função da variação da taxa Selic no mesmo período.

O **lucro líquido ajustado por ação** considerando os 12 meses até o fechamento do trimestre foi de R\$1,9, resultado 23% superior ao mesmo período em 2024, crescimento alavancado pelo programa de recompra de ações encerrado no 1T25 que gerou forte retorno para os acionistas da Companhia.

Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)



(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
EBITDA	457,8	462,1	0,9%	1.380,7	1.341,2	-2,9%
Resultado Financeiro	(108,9)	(172,5)	58,4%	(452,9)	(548,2)	21,0%
Depreciação e amortização	(207,4)	(205,0)	-1,2%	(629,3)	(616,5)	-2,0%
Lucro antes de impostos	141,5	84,5	-40,2%	298,4	176,5	-40,9%
Imposto de Renda	9,7	11,5	18,6%	21,9	40,4	84,7%
Contribuição Social	0,8	1,9	149,4%	7,1	12,8	80,0%
Lucro Líquido	151,9	97,9	-35,5%	327,4	229,7	-29,8%
Margem líquida (%)	11,6%	7,2%	-4,4 p.p.	8,0%	5,4%	-2,6 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	158,8	103,7	-34,7%	354,5	249,9	-29,5%
Margem líquida (%)	12,2%	7,7%	-4,5 p.p.	8,7%	5,9%	-2,8 p.p.
Lucro Líquido ajustado¹	188,5	154,5	-18,0%	418,2	338,9	-19,0%
Margem líquida ajustada (%)	14,4%	11,4%	-2,9 p.p.	10,2%	8,0%	-2,2 p.p.
Lucro Líquido ajustado¹ ex-IFRS 16	195,4	160,3	-17,9%	445,3	359,0	-19,4%
Margem líquida ajustada (%)	14,9%	11,9%	-3,0 p.p.	10,9%	8,5%	-2,4 p.p.
Lucro por ação (R\$)²	0,66	0,59	-11,4%	1,47	1,29	-12,4%

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

(2) Lucro por ação: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação.

Nota: O ex-IFRS 16 considera todos os aluguéis arrendáveis.

Contas a Receber

(R\$MM)	3T24	2T25	3T25	Δ % vs. 3T24	Δ % vs. 2T25
Mensalidades	1.739,7	1.731,2	1.638,6	-5,8%	-5,3%
Mensalistas	1.096,5	1.159,4	1.017,2	-7,2%	-12,3%
DIS (Inativo)	285,2	310,8	300,6	5,4%	-3,3%
PAR	31,4	17,3	15,1	-51,9%	-12,7%
DIS	611,8	554,5	606,3	-0,9%	9,3%
Convênios e permutas	35,8	57,6	43,4	21,2%	-24,7%
FIES	63,1	64,7	58,5	-7,3%	-9,6%
Outros	472,2	423,0	478,1	1,3%	13,0%
Cartões de Crédito a receber	200,3	182,1	201,1	0,4%	10,4%
Acordos	271,9	240,9	277,0	1,9%	15,0%
Contas a Receber Bruto	2.310,7	2.276,5	2.218,6	-4,0%	-2,5%
PDD	(833,6)	(787,1)	(793,2)	-4,8%	0,8%
Mensalistas ¹	(710,0)	(680,7)	(679,2)	-4,3%	-0,2%
DIS (Inativo)	(241,1)	(222,4)	(250,3)	3,8%	12,5%
Acordos	(95,2)	(111,3)	(102,6)	7,7%	-7,8%
PAR (50%)	(13,6)	(7,0)	(6,1)	-55,0%	-12,9%
DIS Ativo (20%)	(110,1)	(99,4)	(107,9)	-2,0%	8,6%
Valores a identificar	(5,6)	(12,0)	(9,9)	75,8%	-17,5%
Ajuste a valor presente (AVP)²	(54,8)	(61,9)	(73,6)	34,3%	18,9%
AVP DIS	(50,6)	(58,7)	(70,8)	40,0%	20,6%
Contas a Receber Líquido	1.416,7	1.415,5	1.341,9	-5,3%	-5,2%

O **contas a receber bruto** no 3T25 apresentou uma redução de 4,0% vs. 3T24 e 2,5% vs. 2T25. Importante ressaltar 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 14](#).

Abaixo as principais variações no período:

Redução de 7,2% em relação ao 3T24 na linha de **mensalistas**, reflexo do desempenho da arrecadação no período e da migração da base de alunos de financiamentos privados no 1T25 (para detalhes, [clique aqui](#)). No modelo anterior, havia incremento no CAR referente às parcelas futuras de aproximadamente metade dos alunos que adotavam o financiamento. Após a migração do modelo, não ocorre mais o incremento do CAR.

O aumento de 5,4% do CAR do **DIS (Inativo)** frente ao 3T24, abaixo da média histórica, reflete as melhores taxas de renovação dos últimos trimestres, especialmente no segmento Digital.

Redução de 51,9% vs. 3T24 do **PAR**, associada ao encerramento da oferta desse modelo de financiamento em 2023.

A queda de 5,3% no **contas a receber líquido** vs. 3T24 foi beneficiada pela redução no contas a receber bruto, conforme detalhado acima, e pela queda de 4,8% na PDD no mesmo período. A diminuição da adesão ao DIS, as mudanças na política de renegociação com alunos e a performance de renovação contribuíram para este resultado.

(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 NTN-2026.

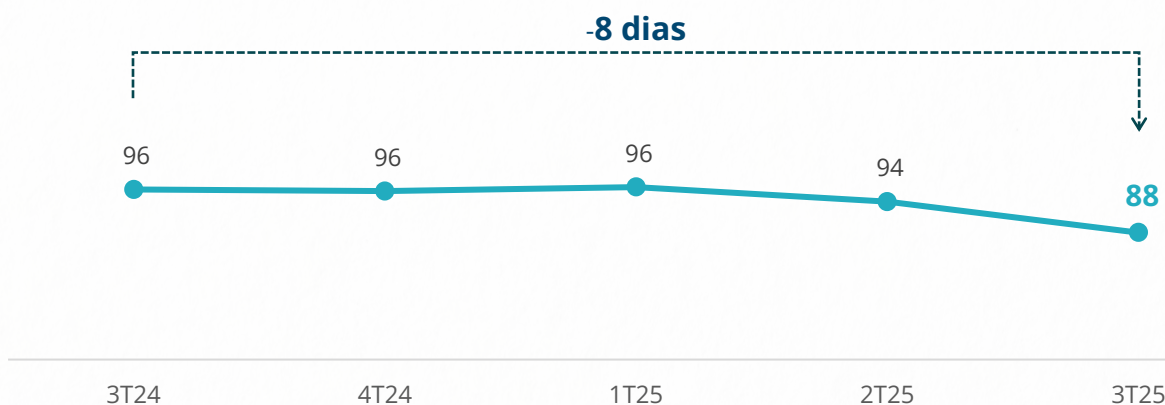
Prazo Médio de Recebimento

(R\$MM)	3T24	2T25	3T25	Δ % vs. 3T24	Δ % vs. 2T25
Contas a receber líquido	1.416,7	1.415,5	1.341,9	-5,3%	-5,2%
Receita líquida anualizada	5.315,2	5.437,2	5.483,3	3,2%	0,8%
PMR	96	94	88	-8,2%	-6,0%
Contas a receber líquido FIES	63,1	64,7	58,5	-7,3%	-9,6%
Receita FIES (12M)	224,2	250,4	267,5	19,3%	6,8%
Deduções FG-Fies (12M)	(64,6)	(77,8)	(84,2)	30,4%	8,2%
Impostos (12M)	(8,0)	(8,8)	(9,5)	18,3%	8,0%
Receita FIES (12M)	151,6	163,8	173,8	14,6%	6,1%
PMR FIES	150	142	121	-19,1%	-14,8%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.353,6	1.350,8	1.283,4	-5,2%	-5,0%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.163,6	5.273,4	5.309,5	2,8%	0,7%
PMR ex-FIES	94	92	87	-7,8%	-5,6%

O **PMR** da Companhia no 3T25 **totalizou 88 dias, redução de 8 dias vs. 3T24** e de **6 dias vs. 2T25**. A melhora contínua, observada desde o 2T24, decorre das iniciativas voltadas à otimização da arrecadação, da menor representatividade da receita DIS e do processo de migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento semestral.

A redução de 29 dias vs. 3T24 do **PMR FIES** decorre da maior eficiência nos processos internos de aditamento dos contratos dos alunos FIES e do efeito das adquiridas (Edufor e Newton Paiva), movimentos que impulsionaram a receita FIES no período.

Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total¹

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	Análise Vertical	
				3T24 (%)	3T25 (%)
FIES	63,1	58,5	-7,3%	3%	3%
A vencer	1.082,3	1.014,9	-6,2%	47%	46%
Vencidas até 30 dias	165,4	179,8	8,7%	7%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	128,1	70,2	-45,2%	6%	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	45,4	32,3	-28,8%	2%	1%
Vencidas de 91 a 180 dias	376,5	320,0	-15,0%	16%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	449,9	542,9	20,7%	19%	24%
Contas a receber bruto	2.310,7	2.218,6	-4,0%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber²

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	Análise Vertical	
				3T24 (%)	3T25 (%)
A vencer	135,3	126,7	-6,3%	50%	46%
Vencidas até 30 dias	24,0	26,1	8,6%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	13,0	13,9	7,1%	5%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	9,8	9,7	-1,4%	4%	3%
Vencidas de 91 a 180 dias	33,6	36,9	9,8%	12%	13%
Vencidas há mais de 180 dias	56,2	63,6	13,3%	21%	23%
Acordos a receber	271,9	276,9	1,9%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %
Saldo inicial	80,7	64,7	-19,8%
Receita FIES	39,9	50,6	26,8%
Pagamento de impostos	(0,0)	-	n.a.
Recompra	(57,6)	(56,8)	-1,3%
Saldo final	63,1	58,5	-7,3%

(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

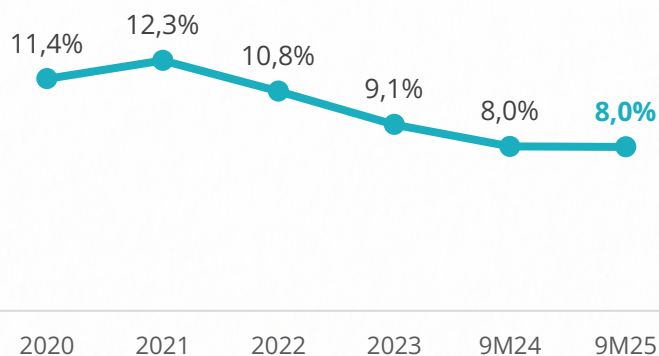
O **Capex** totalizou **R\$119,2MM no 3T25**, ficando praticamente em linha com o mesmo período em 2024 (-0,5%). Na visão acumulada dos **9M25**, o **Capex totalizou 8,0% da Receita Líquida**, em linha com o compromisso da Companhia em manter o Capex entre 7% e 8% da receita líquida do ano.

No 3T25, as variações mais relevantes foram registradas nos grupos **Transformação Digital + TI** e **Manutenção e Eficiência**. Abaixo, os principais efeitos que impactaram as variações anuais:

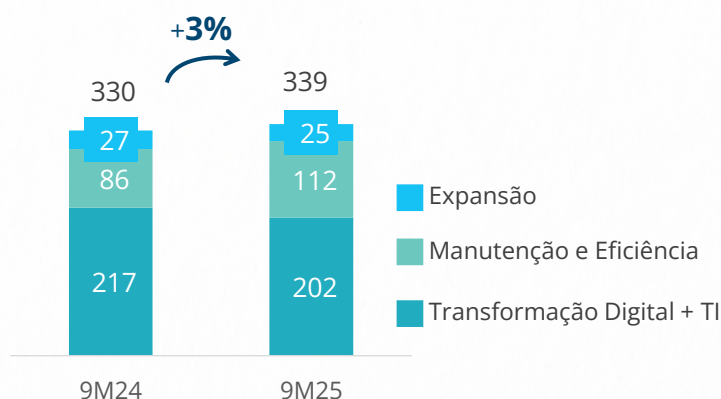
- **Transformação Digital:** registrou queda de 10,3% vs. 3T24, em função de (i) maiores investimentos em produção de conteúdo acadêmico em 2024, tornando o processo mais eficiente e reduzindo custos em 2025; e (ii) reclassificação natural de projetos para Manutenção e Eficiência à medida que as iniciativas de TI avançam para a rotina operacional.
- **Manutenção e Eficiência:** apresentou crescimento de 19,1% frente ao 3T24, em função de (i) custos relacionados à mudança da unidade IBMEC Centro para o bairro Botafogo (RJ), com melhoras nas despesas com imóveis e na atração dos alunos; e (ii) investimentos no processo de captação dos alunos, com o objetivo de tornar os processos mais automáticos e melhorar a experiência do aluno.

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Capex Total	119,9	119,2	-0,5%	329,5	339,1	2,9%
Transformação Digital + TI	74,2	66,6	-10,3%	216,8	201,9	-6,8%
Manutenção e Eficiência	35,6	42,4	19,1%	85,6	112,1	31,0%
Expansão	10,0	10,2	2,0%	27,1	25,0	-7,6%
% da Receita Líquida						
Capex Total	9,1%	8,8%	-0,3 p.p.	8,0%	8,0%	0,0 p.p.
Transformação Digital + TI	5,7%	4,9%	-0,8 p.p.	5,3%	4,8%	-0,5 p.p.
Manutenção e Eficiência	2,7%	3,1%	0,4 p.p.	2,1%	2,7%	0,6 p.p.
Expansão	0,8%	0,8%	0,0 p.p.	0,7%	0,6%	-0,1 p.p.

CAPEX
(evolução como % da receita líquida)



CAPEX
(R\$MM)



Fluxo de Caixa (1/2)

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	383,3	404,9	5,6%	1.130,9	1.111,4	-1,7%
Não recorrente	(22,2)	(45,7)	105,2%	(41,2)	(74,9)	81,7%
EBITDA ex-IFRS 16	361,0	359,2	-0,5%	1.089,7	1.036,4	-4,9%
Varição Capital de giro	108,8	114,3	5,0%	(121,2)	230,4	n.a.
Recebíveis	107,5	152,6	41,9%	(30,6)	137,8	n.a.
Contas a pagar	10,3	(39,8)	n.a.	(25,4)	32,1	n.a.
Outros	(9,0)	1,5	n.a.	(65,2)	60,5	n.a.
Impostos (IR/CS)	(5,9)	(4,2)	-28,7%	(36,1)	(34,4)	-4,7%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	464,0	469,3	1,2%	932,4	1.232,4	32,2%
Capex	(119,9)	(119,2)	-0,5%	(329,5)	(339,1)	2,9%
Aquisição de imobilizado	(32,6)	(34,2)	4,8%	(83,7)	(85,7)	2,4%
Aquisição de intangível	(87,3)	(85,1)	-2,5%	(245,8)	(253,4)	3,1%
(=) Fluxo de caixa livre	344,1	350,1	1,7%	602,9	893,3	48,2%
Resultado financeiro	(45,7)	(54,3)	18,7%	(291,4)	(333,8)	14,6%
(=) Fluxo de caixa do acionista	298,4	295,8	-0,9%	311,5	559,5	79,6%
Captação/amortização de dívidas	(0,1)	1,6	n.a.	31,5	(211,5)	n.a.
M&A	(8,6)	(34,3)	298,8%	(10,0)	(34,6)	247,1%
Dividendos pagos	(0,6)	0,0	n.a.	(80,6)	(150,0)	86,1%
Recompra de ações e outras	(75,9)	(0,0)	-100,0%	(75,9)	(154,4)	103,5%
(=) Geração de caixa líquida	213,2	263,1	23,4%	176,6	9,1	-94,9%
Caixa no início do exercício	661,7	792,9	19,8%	698,4	1.046,9	49,9%
Caixa no final do exercício	875,0	1.056,0	20,7%	875,0	1.056,0	20,7%
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	128,5%	130,6%	2,1 p.p.	85,6%	118,9%	33,3 p.p.
FCA/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	82,7%	82,3%	-0,3 p.p.	28,6%	54,0%	25,4 p.p.

O **Fluxo de caixa operacional (FCO)** totalizou **R\$469,3MM no 3T25** (+1,2% vs. 3T24). O desempenho reflete a melhora do capital de giro, impulsionada pela evolução positiva das nossas taxas de renovação, eficiência nas ações de cobrança e pela migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de reconhecimento semestral, que contribuíram positivamente para o caixa em aproximadamente R\$72MM no período. No acumulado do ano, o **FCO** registrou crescimento de 32,2% vs. 9M24, totalizando **R\$1.232,4MM nos 9M25**.

No 3T25, o desempenho do FCO e a manutenção do Capex em linha com o 3T24 foram capazes de compensar o efeito negativo do resultado financeiro (+18,7% vs. 3T24), levando a um **Fluxo de Caixa do Acionista (FCA)** de **R\$295,8MM no 3T25** (-0,9% vs. 3T24). No acumulado de nove meses, o FCA atingiu **R\$559,5MM (+79,6% vs. 9M24)**, com conversão sobre EBITDA ex-IFRS 16 de **54% (+25,4 p.p. vs. 9M24)**. A evolução reflete o efeito positivo do capital de giro, impulsionado pela melhora na arrecadação, pela queda na participação da receita DIS e pela migração do modelo de financiamentos privados em 2025.

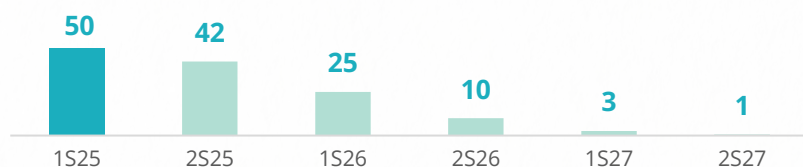
Ao final do 3T25, após o pagamento de parcelas diferidas de M&As, a **geração de caixa líquida** foi de **R\$263,1MM**, um **aumento 23,4% vs. 3T24**. No acumulado de nove meses de 2025, foi positiva em R\$9,1MM.

Fluxo de Caixa (2/2)

O FCO acumulado de 2025 foi positivamente influenciado pela migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento semestral. Com a migração, a Companhia passou a receber todos os valores relativos aos novo contratos firmados no próprio semestre cursado pelo aluno. Adicionalmente, a Companhia ainda conta com o recebimento das parcelas vinculadas aos contratos do modelo anterior, pagas à Yduqs de acordo com o cronograma original de repasse das parcelas pelos alunos ao agente provedor de financiamento (conforme detalhado no gráfico abaixo).

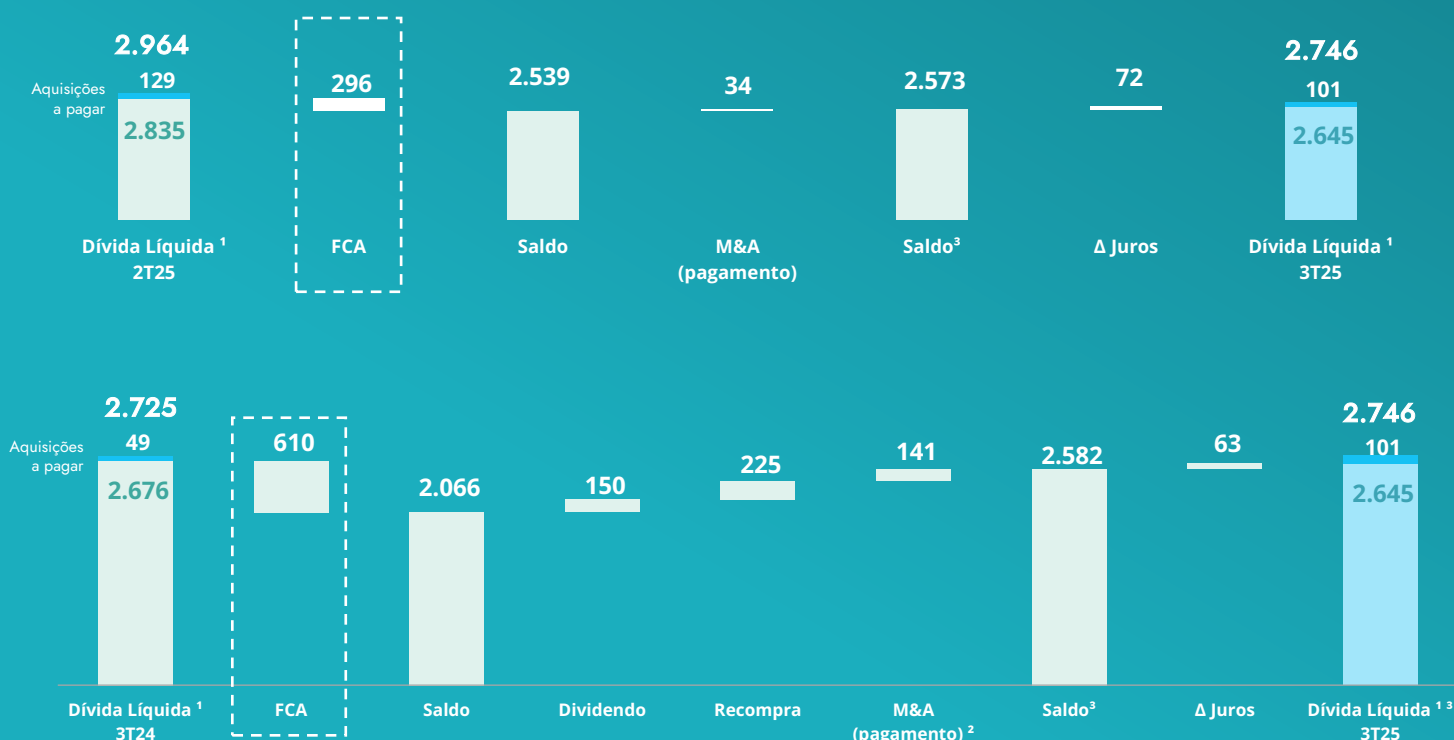
Cabe ressaltar que o saldo ainda devido pelo provedor, referente aos semestres já cursados pelos alunos migrados, permanece seguindo o fluxo original de pagamentos. O gráfico a seguir apresenta uma projeção do fluxo esperado de pagamentos dos contratos do modelo anterior, e tem por objetivo deixar mais 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\$610MM nos últimos 12 meses**. Esse desempenho, reitera a confiança na entrega do **guidance de FCA para 2025: entre R\$500MM e R\$600MM**.

Recomposição do FCA 3T25 e 12 meses (R\$MM)



(1) Dívida líquida excluindo "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamento Mercantil".

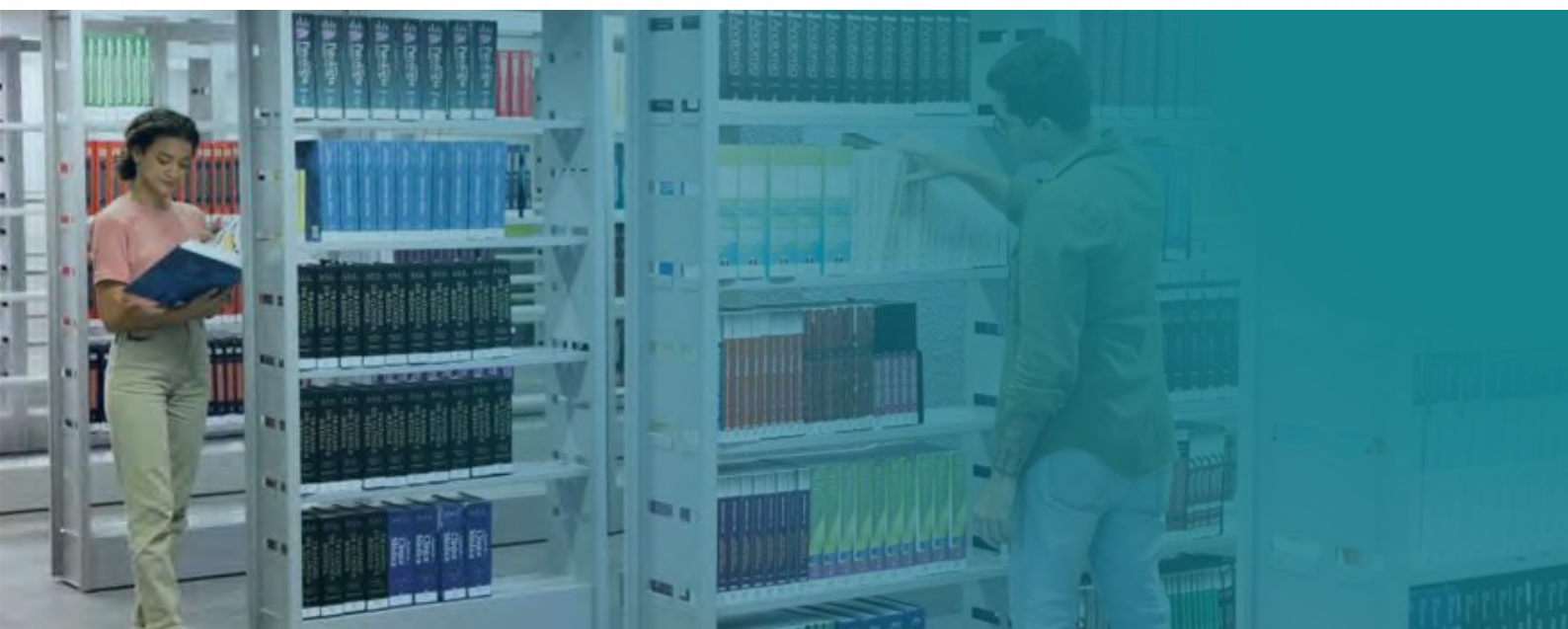
(2) Sendo R\$107MM referentes ao pagamento da primeira parcela da Newton Paiva e Edufor. Conforme comunicado ao mercado de 28/05/24 e Fato relevante de 09/12/24.

(3) A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$63MM o acumulado e R\$72MM no 3T25) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Endividamento (1/2)

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.217,3	5.401,4	3,5%
Empréstimos bancários ²	3.551,4	3.700,7	4,2%
Arrendamento mercantil [c]	1.617,2	1.599,9	-1,1%
Compromissos a pagar (M&A)	48,7	100,8	106,9%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(875,0)	(1.056,0)	20,7%
Dívida líquida [a+b]	4.342,3	4.345,5	0,1%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.725,2	2.745,6	0,7%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)¹	1,54x	1,52x	-0,03x
EBITDA Ajustado LTM	1.766,8	1.811,2	2,5%

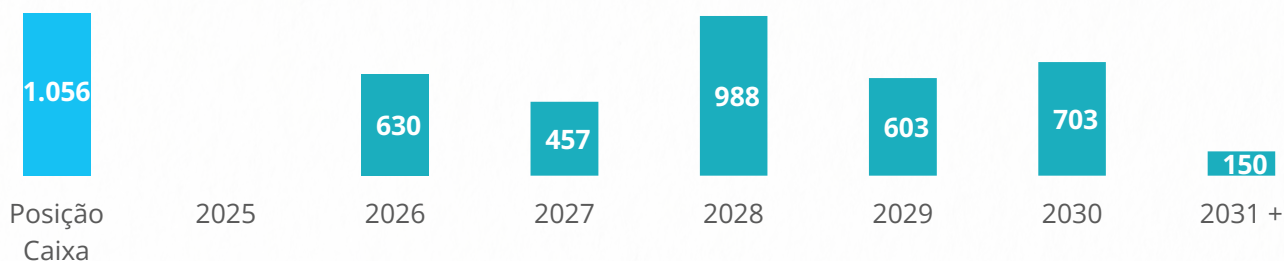
Tipo de dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
CCB - Itau	0,7	CDI +1,15%	210,7	6%
CITI - 4131	0,3	CDI +1,38%	443,1	12%
Debentures VII (Única)	2,2	CDI +0,78%	315,5	8%
Debentures VIII (Única)	4,7	CDI +0,85%	501,5	13%
Debentures IX (1ª série)	3,0	CDI +0,82%	299,9	8%
Debentures IX (2ª série)	2,5	CDI +0,90%	336,1	9%
Debentures IX (3ª série)	4,5	CDI +0,98%	112,8	3%
Debentures X (Única)	3,0	CDI +1,25%	1.180,6	32%
Debentures XI (Única)	5,7	CDI +1,05%	315,8	8%
Empréstimos bancários	2,9	CDI +1,07%	3.716,1	100%



(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	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031 +
	0%	18%	13%	28%	17%	20%	4%

A Companhia encerrou o 3T25 com posição de caixa de R\$1.056MM, um aumento de 20,7% em relação ao 3T24. O resultado reflete a sólida geração operacional de caixa no período, mesmo diante dos efeitos negativos da alta da Selic (+4,2 p.p. vs. 3T24), com consequente aumento da despesa com juros. Ações como os esforços para aumento na arrecadação, mudanças na política de renegociação com alunos, migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento no semestre, além da maior relevância do segmento Premium no mix consolidado, contribuem para uma posição de caixa forte. É importante ressaltar que a posição de caixa no encerramento do 3T25 ultrapassa o saldo a amortizar em 2026. Na comparação sequencial, a Companhia apresentou um aumento de R\$263MM em sua posição de caixa, variação impactada, principalmente, pelo recebimento semestral dos alunos de financiamentos privados e pela arrecadação proveniente do processo de renovação dos alunos, que ocorre no terceiro trimestre.

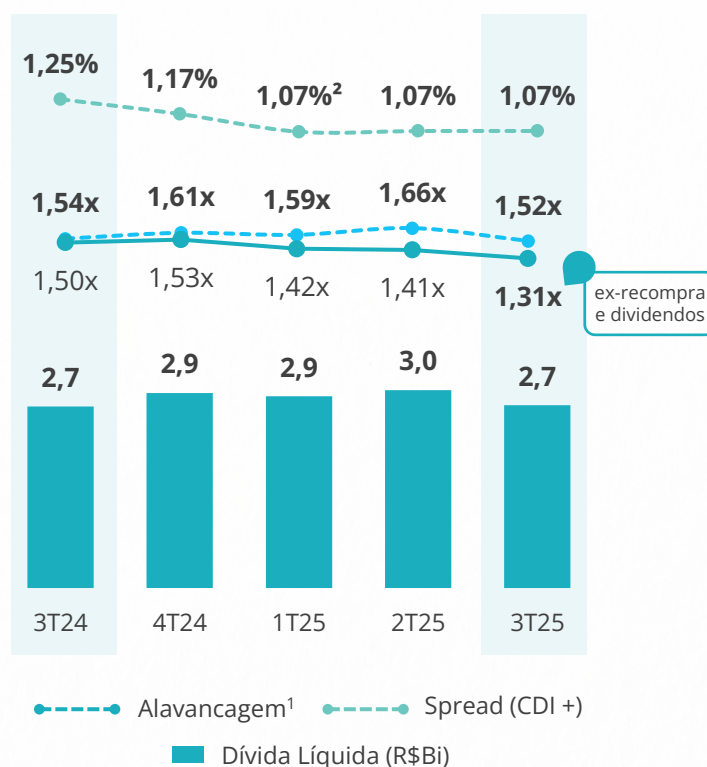
O aumento de R\$181,0MM na posição de caixa vs. 3T24 foi suficiente para compensar o aumento na dívida bruta, resultando no nível de alavancagem de 1,52x (-0,03x vs. 3T24), mesmo em um ano com efeitos como alta da Selic, recompra de ações e pagamento de R\$150MM em dividendos. **Excluindo os efeitos do pagamento de dividendos e da recompra de ações**, o nível de alavancagem seria de 1,31x no 3T25, uma redução de 0,19x vs. 3T24.

No encerramento do 3T25, o custo médio da dívida ficou em CDI + 1,07% a.a., em linha com o 2T25 e 0,2 p.p. inferior ao registrado no 3T24. A Companhia segue diligente na gestão de seus passivos, com foco na redução de seu custo de endividamento.



A posição de caixa da Companhia supera em 68% o saldo a amortizar em 2026.

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

Construindo uma forte reputação em sustentabilidade e gestão de pessoas

A Yduqs segue fortalecendo sua reputação em sustentabilidade e gestão de pessoas. No terceiro trimestre de 2025, a Companhia conquistou o **1º lugar na categoria Empresa Líder em Sustentabilidade no prêmio ALAS20**, reconhecimento às organizações com melhor desempenho em gestão e divulgação ESG na América Latina.

Pelo segundo ano consecutivo, a Yduqs também foi **destaque no Prêmio Exame Melhores em Gestão de Pessoas**, reafirmando seu compromisso com um ambiente humano, inovador e transformador, **pautado em diversidade, bem-estar e desenvolvimento profissional**.

E Estratégia Climática: Política de Meio Ambiente e Mudanças Climáticas

A Yduqs lançou sua **Política de Meio Ambiente e Mudanças Climáticas, consolidando práticas já adotadas e reforçando a transparência com investidores e a sociedade**. A iniciativa tem foco em **eficiência energética, gestão de resíduos, redução de emissões e governança climática**, além de integrar **o compromisso com a agenda Net Zero e a Política de Direitos Humanos**.

O avanço foi destaque no jornal Valor Econômico, principal veículo de economia e negócios do país, e posiciona a **Yduqs como referência em governança ambiental no setor de educação**

S Colaboradores no centro da estratégia. Atração e bem-estar de talentos.

No último trimestre, a Companhia ampliou iniciativas voltadas à diversidade, inclusão e desenvolvimento humano, fortalecendo a atração de talentos e o bem-estar dos colaboradores: valorização das pessoas, estímulo à inovação, promoção da saúde mental e construção de um ambiente de trabalho inclusivo e sustentável.

Trainee Yduqs: único programa exclusivo para pretos e pardos do setor de educação chega ao 4 ano, potencializando a equidade racial. Desde 2022, o Programa de Trainee da Yduqs, exclusivo para pessoas pretas e pardas, promove equidade racial e desenvolve talentos estratégicos para a companhia.

Até 2025, **44 trainees já passaram pelo programa e 80% deles ainda estão na empresa** posicionados em cargos estratégicos, como gerentes, especialistas e coordenadores. Destaca-se também **participação feminina de 59% ao longo das edições**.

O programa prioriza potencial e oportunidade, corrigindo distorções estruturais do mercado e ampliando o acesso de talentos negros e pardos a cargos estratégicos. **45% dos trainees aprovados são egressos de instituições do grupo Yduqs, reforçando a capacidade da Companhia de educar profissionais de qualidade e gerar valor real para o mercado.**

Adesão ao programa **Mente em Foco**, do Pacto Global da ONU, que convida empresas e organizações brasileiras a agir em benefício de seus colaboradores e da sociedade no combate ao estigma e ao preconceito social ao redor da saúde mental. Dessa forma, a Yduqs posiciona o bem-estar de seu capital humano no centro das decisões.



A Yduqs foi **eleita Empresa Líder em Sustentabilidade no ranking Alas 20**, conquistando o 1º lugar em Sustentabilidade. **Sendo a única representante do setor de Educação**, entre grandes empresas do varejo, a Companhia evidencia seu protagonismo em ESG na perspectiva de seus *stakeholders*. **O reconhecimento reforça seu compromisso com transparência, ética e governança.**

YDUQS

4.

Anexos

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos (em mil)	Pleno Potencial ¹	
				Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,3	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,5	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	1,0	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	89	0,6
Canindé	CE	66	0,4	66	0,5
Cáceres	MT	50	0,3	50	0,4
Castanhal	PA	150	0,4	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	10,5	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)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Bruta	2.813	3.121	11%	8.669	9.511	10%
Mensalidades e outras	2.813	3.121	11%	8.669	9.511	10%
Deduções da Receita Bruta	(1.508)	(1.769)	17%	(4.584)	(5.294)	15%
Receita Líquida	1.306	1.352	4%	4.086	4.217	3%
Custo dos Serviços Prestados	(502)	(540)	8%	(1.568)	(1.638)	5%
Pessoal	(286)	(316)	10%	(901)	(965)	7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(12)	(10)	-17%	(35)	(32)	-7%
Serviços de Terceiros e Outros	(97)	(105)	8%	(306)	(314)	3%
Repasse a polos	(67)	(72)	8%	(207)	(215)	4%
Depreciação e Amortização	(108)	(110)	2%	(326)	(327)	0%
Lucro Bruto	804	812	1%	2.518	2.579	2%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>62%</i>	<i>60%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>62%</i>	<i>61%</i>	<i>0 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(553)	(554)	0%	(1.766)	(1.854)	5%
Pessoal	(88)	(109)	23%	(266)	(307)	15%
Vendas	(80)	(92)	15%	(312)	(336)	8%
PDD	(144)	(106)	-27%	(502)	(463)	-8%
Outras despesas	(151)	(157)	4%	(414)	(470)	13%
Serviço de Terceiros	(47)	(53)	14%	(132)	(148)	12%
Manutenção e Reparos	(27)	(23)	-14%	(83)	(74)	-10%
Provisão para contingências	(41)	(34)	-17%	(82)	(119)	45%
Outras	(37)	(47)	28%	(117)	(128)	10%
Outras receitas/despesas	9	4	-57%	32	11	-66%
Depreciação e Amortização	(100)	(95)	-5%	(303)	(289)	-5%
(+) Depreciação e amortização	207	205	-1%	629	617	-2%
EBITDA	458	462	1%	1.381	1.341	-3%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>35%</i>	<i>34%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>34%</i>	<i>32%</i>	<i>-2 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	480	508	6%	1.422	1.416	0%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>37%</i>	<i>38%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>35%</i>	<i>34%</i>	<i>-1 p.p.</i>

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

DRE por Unidade de Negócio – Premium

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Bruta	467	564	21%	1.352	1.633	21%
Mensalidades e outras	467	564	21%	1.352	1.633	21%
Deduções da Receita Bruta	(89)	(139)	55%	(247)	(379)	53%
Receita Líquida	378	425	13%	1.105	1.254	13%
Custo dos Serviços Prestados	(136)	(149)	10%	(420)	(452)	8%
Pessoal	(103)	(110)	6%	(319)	(340)	6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(3)	(3)	6%	(10)	(10)	6%
Serviços de Terceiros e Outros	(6)	(8)	28%	(19)	(23)	17%
Depreciação e Amortização	(23)	(28)	20%	(72)	(80)	12%
Lucro Bruto	242	276	14%	686	801	17%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>64%</i>	<i>65%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>62%</i>	<i>64%</i>	<i>2 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(104)	(124)	19%	(307)	(360)	17%
Pessoal	(23)	(32)	39%	(61)	(85)	40%
Vendas	(11)	(13)	13%	(33)	(38)	13%
PDD	(3)	(5)	68%	(23)	(25)	5%
Outras despesas	(42)	(47)	12%	(118)	(135)	15%
Serviço de Terceiros	(14)	(17)	21%	(38)	(45)	18%
Manutenção e Reparos	(7)	(6)	-16%	(21)	(20)	-5%
Provisão para contingências	(0)	(2)	1937%	1	(2)	-293%
Outras	(21)	(22)	8%	(61)	(69)	13%
Outras receitas/despesas	1	0	-33%	3	2	-49%
Depreciação e Amortização	(25)	(27)	8%	(74)	(79)	6%
(+) Depreciação e amortização	48	55	14%	146	159	9%
EBITDA	186	207	11%	525	600	14%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>49%</i>	<i>49%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>48%</i>	<i>0 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	190	219	15%	531	614	16%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>50%</i>	<i>51%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>49%</i>	<i>1 p.p.</i>

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

DRE por Unidade de Negócio – Ensino Digital

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Bruta	963	1.000	4%	3.078	3.121	1%
Mensalidades e outras	963	1.000	4%	3.078	3.121	1%
Deduções da Receita Bruta	(567)	(632)	11%	(1.740)	(1.907)	10%
Receita Líquida	396	368	-7%	1.338	1.214	-9%
Custo dos Serviços Prestados	(90)	(93)	3%	(290)	(276)	-5%
Pessoal	(15)	(17)	14%	(55)	(51)	-8%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(0)	(0)	-46%	(0)	(0)	-21%
Serviços de Terceiros e Outros	(65)	(66)	1%	(208)	(195)	-6%
Repasse a polos	(66)	(65)	-1%	(206)	(194)	-6%
Depreciação e Amortização	(10)	(10)	0%	(26)	(30)	15%
Lucro Bruto	306	275	-10%	1.048	938	-11%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>77%</i>	<i>75%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>78%</i>	<i>77%</i>	<i>-1 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(200)	(171)	-14%	(670)	(602)	-10%
Pessoal	(35)	(38)	9%	(110)	(110)	0%
Vendas	(29)	(31)	8%	(126)	(122)	-3%
PDD	(79)	(46)	-42%	(258)	(205)	-21%
Outras despesas	(31)	(29)	-7%	(88)	(82)	-7%
Serviço de Terceiros	(13)	(14)	8%	(39)	(41)	5%
Manutenção e Reparos	(6)	(4)	-36%	(20)	(14)	-31%
Provisão para contingências	(8)	(7)	-11%	(15)	(14)	-8%
Outras	(4)	(4)	-4%	(13)	(13)	-3%
Outras receitas/despesas	4	(0)	-108%	6	1	-83%
Depreciação e Amortização	(29)	(26)	-9%	(95)	(84)	-11%
(+) Depreciação e amortização	39	36	-7%	120	114	-6%
EBITDA	145	141	-3%	498	450	-10%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>37%</i>	<i>38%</i>	<i>2 p.p.</i>	<i>37%</i>	<i>37%</i>	<i>0 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	153	150	-2%	511	461	-10%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>38%</i>	<i>41%</i>	<i>3 p.p.</i>	<i>38%</i>	<i>38%</i>	<i>0 p.p.</i>

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

DRE por Unidade de Negócio – Presencial

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita Bruta	1.383	1.557	13%	4.239	4.758	12%
Mensalidades e outras	1.383	1.557	13%	4.239	4.758	12%
Deduções da Receita Bruta	(852)	(998)	17%	(2.597)	(3.009)	16%
Receita Líquida	532	558	5%	1.642	1.749	7%
Custo dos Serviços Prestados	(276)	(298)	8%	(858)	(910)	6%
Pessoal	(168)	(189)	13%	(527)	(575)	9%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(8)	(6)	-25%	(25)	(22)	-12%
Serviços de Terceiros e Outros	(25)	(31)	22%	(78)	(96)	23%
Repasse a polos	-	(7)	n.a.	-	(20)	n.a.
Depreciação e Amortização	(74)	(72)	-3%	(229)	(217)	-5%
Lucro Bruto	256	260	2%	784	839	7%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>48%</i>	<i>47%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>48%</i>	<i>0 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(250)	(260)	4%	(789)	(892)	13%
Pessoal	(30)	(39)	28%	(95)	(111)	17%
Vendas	(39)	(48)	21%	(153)	(176)	15%
PDD	(62)	(55)	-12%	(221)	(233)	5%
Outras despesas	(78)	(81)	4%	(209)	(253)	21%
Serviço de Terceiros	(20)	(22)	12%	(55)	(62)	13%
Manutenção e Reparos	(14)	(13)	-3%	(42)	(41)	-3%
Provisão para contingências	(32)	(25)	-24%	(68)	(103)	51%
Outras	(12)	(21)	77%	(43)	(47)	9%
Outras receitas/despesas	5	4	-23%	23	8	-64%
Depreciação e Amortização	(46)	(42)	-9%	(134)	(127)	-6%
(+) Depreciação e amortização	120	113	-5%	363	344	-5%
EBITDA	126	114	-10%	357	291	-18%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>24%</i>	<i>20%</i>	<i>-3 p.p.</i>	<i>22%</i>	<i>17%</i>	<i>-5 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	138	140	1%	380	341	-10%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>26%</i>	<i>25%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>23%</i>	<i>19%</i>	<i>-4 p.p.</i>

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

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Receita líquida	1.305,6	1.351,6	3,5%	4.085,5	4.217,0	3,2%
(-) Impostos	48,0	51,2	6,6%	149,8	158,3	5,7%
(+) PDD	(144,3)	(105,8)	-26,7%	(502,3)	(462,6)	-7,9%
(+) Descontos concedidos/ multas	18,1	32,1	77,0%	0,2	30,7	18333,4%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	2,3	0,6	-74,4%	9,4	3,8	-59,6%
Geração de CAR total	1.229,7	1.329,7	8,1%	3.742,6	3.947,2	5,5%
Arrecadação Total	1.332,0	1.481,8	11,2%	3.706,8	4.085,0	10,2%
Receita FIES	39,9	50,6	26,8%	111,7	133,5	19,5%
Arrecadação FIES	57,6	56,9	-1,2%	131,8	139,8	6,1%
Receita líquida ex-FIES	1.265,7	1.301,0	2,8%	3.973,8	4.083,6	2,8%
Geração de CAR ex-FIES	1.189,8	1.279,1	7,5%	3.630,9	3.813,8	5,0%
Arrecadação ex-FIES	1.274,5	1.424,9	11,8%	3.575,0	3.945,2	10,4%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	107,1%	111,4%	4,3 p.p.	98,5%	103,4%	5,0 p.p.

Balço Patrimonial – Ativo

(R\$MM)	3T24	2T25	3T25
Ativo Circulante	2.280,0	2.244,9	2.417,2
Caixa e equivalentes	546,3	490,8	625,2
Títulos e valores mobiliários	328,6	302,1	430,8
Contas a receber	1.158,9	1.188,0	1.096,7
Estoque	3,1	3,0	2,8
Adiantamentos a funcionários/terceiros	16,8	9,7	21,6
Despesas antecipadas	33,7	36,6	58,3
Impostos e contribuições	174,0	185,3	156,6
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	-	13,6	12,0
Outros	18,6	15,9	13,2
Ativo Não-Circulante	7.178,7	7.304,8	7.295,3
Realizável a Longo Prazo	1.195,7	1.169,3	1.214,0
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	30,4	-	-
Contas a receber LP	257,8	227,6	245,2
Despesas antecipadas LP	5,9	5,0	5,7
Depósitos judiciais LP	82,6	81,4	79,1
Impostos e contribuições LP	233,9	238,9	238,6
Impostos diferidos LP	556,3	585,0	614,5
Outros LP	28,8	31,4	30,9
Permanente	5.983,0	6.135,5	6.081,3
Investimentos	0,3	0,5	0,5
Imobilizado	2.448,3	2.456,6	2.407,0
Intangível	3.534,4	3.678,4	3.673,8
Total do Ativo	9.458,8	9.549,7	9.712,5

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R\$MM)	3T24	2T25	3T25
Passivo Circulante	1.343,9	1.747,3	2.050,1
Empréstimos e financiamentos	447,9	736,5	1.000,3
Arrendamento Mercantil	250,0	259,6	254,3
Fornecedores	185,9	245,1	210,6
Swap a pagar	22,0	23,2	29,4
Salários e encargos sociais	261,3	256,1	274,4
Obrigações tributárias	65,9	78,1	71,3
Mensalidades recebidas antecipadamente	58,3	65,7	144,5
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,1
Parcelamento de tributos	3,1	4,0	3,8
Partes relacionadas	-	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	33,5	56,9	37,1
Dividendos a Pagar	0,1	0,1	0,1
Outros passivos	10,7	16,7	19,0
Exigível a Longo Prazo	4.882,3	4.747,6	4.503,9
Empréstimos e financiamentos LP	3.111,9	2.881,4	2.683,0
Contingências	207,7	275,2	278,1
Arrendamento Mercantil LP	1.367,2	1.383,6	1.345,6
Adiantamento de convênio	22,3	18,6	18,1
Parcelamento de tributos LP	3,9	5,5	5,1
Provisão para desmobilização de ativos	95,1	100,6	99,8
Preço de aquisição a pagar LP	15,2	72,3	63,8
Passivo Financeiro - Opções	57,9	9,4	9,4
Outros LP	1,0	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.232,6	3.054,7	3.158,5
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	718,8	716,0	701,7
Reservas de lucros	1.520,5	1.231,1	1.231,1
Lucros Acumulados	326,7	132,1	229,9
Ações em Tesouraria	(399,1)	(131,2)	(124,0)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(62,2)	(20,0)	(17,3)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,9	13,7	24,2
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.458,8	9.549,7	9.712,5

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br

YDUQS

Q

EARNINGS RELEASE 3Q25

NOVEMBER 13, 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	05
Operational Data	06
Financial Data	12
Net Revenue	14
Cost and Expenses	16
EBITDA and Margin	20
Financial Results	22
Net Income	23
Accounts Receivable	24
Days Sales Outstanding	25
Aging	26
Capex	27
Cash Flow Statement	28
Debt	30
ESG	33
Appendix	34



Disclaimer

Rio de Janeiro, November 13, 2025 - YDUQS Participações S.A., one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its results for the 3Q25.

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

November 14, 2025 | 09:00 a.m. (BRT)
video conference with simultaneous
translation to English.

[Click here for the webinar](#)

IR Contact

ri@YDUQS.com.br

Visit our site:

<https://www.YDUQS.com.br>

Message From The Management

A very strong quarter, from intake to cash generation. Yduqs's strategic distinguishing characteristics — the robustness of its portfolio, disciplined capital allocation, and a clear focus on generating shareholder returns — have driven consistent, high-quality results. In a year when we adopted more conservative commercial and accounting practices, the third-quarter results confirm the soundness of our strategy, showing revenue growth, margin expansion and robust intake. In addition, once again, our strong cash generation stands as the clearest evidence of the business's ability to create value for shareholders.

The Semi On-campus format remains a robust growth lever and our adaptation to the new regulatory framework should further strengthen this product. The On-campus segment shows the end of a contraction cycle and a return to growth. Ibmec continues to deliver extraordinary results across all fronts, from growth to profitability. IDOMED maintains its distinctive positioning, sustaining its growth trajectory and a very high margin.

Intake in 3Q25 was 14% higher than in the same period last year, with gains across all segments. The Semi On-campus format remains an important growth driver for the Estácio and Wyden brands, where we achieved a 50% increase in quarterly intake and nearly doubled (+98%) intake at partner learning centers (ex-Nursing). This is a segment where our brands had been under-represented and which will continue to fetch significant growth for Yduqs. The Semi On-campus student base surpassed 100,000 students — a more than 50% increase in just one year. Another highlight in the quarter was the stabilization of the On-campus student base, something not seen for several quarters and confirming a trend we had already anticipated.

Our Premium segment continues to deliver fantastic results. IDOMED, which obtained 60 additional seats during the quarter (still subject to CADE's final approval), posted double-digit growth in NOR and EBITDA, with an adjusted margin at 52% in the quarter. Ibmec, once again our top operational performer, recorded an exceptional 6 p.p. margin increase in the quarter (24% vs. 25%). With strong demand across all courses, NOR rose 23% and average ticket increased 7%, while the 3Q25 adjusted margin rose to 48%, approaching our Medicine segment's level. IDOMED and Ibmec accounted for 31% of Yduqs' NOR and 43% of EBITDA.



Over the last 12 months, the FCFE totaled R\$ 610 million, representing an 18% FCFE yield "

Rossano Marques




From an operational standpoint, the third quarter demonstrated disciplined execution of our plan. It also marked the beginning for implementing a new Regulatory Framework, a moment for which we had prepared and which we see, above all, as a source involving strategic opportunities. While some impacts are expected in 2026, the core of this new regulation emphasizes teaching quality and on-campus learning, placing Yduqs in a privileged position to emerge as a leader in this new environment. The CFI for the year (R\$ 559 million) already was within our full-year guidance range, with R\$ 296 million generated in the quarter. Over the last 12 months, the CFI totaled R\$ 610 million, representing a CFI yield of 18% (based on the November 7 reference price). The company's strong cash conversion has reached sustainable levels, providing a solid foundation for continued value creation, which will be allocated in line with our Capital Allocation Policy disclosed in 2024. We remain focused on our deleveraging target, while taking an opportunistic approach to potential acquisitions. Building on these strengths, in this report you will have the opportunity to read about planned and equally important progress with respect to leverage, reduction in days sales outstanding, health of the student base and bad debt, and in cost management. We also present important highlights in technology, where we are developing our own approach to using AI to drive efficiency and enhance user experiences; and in ESG, with new awards such as the Exame Magazine People Management Award, with a back-to-back win. This information complements what we understand Yduqs to be today: an absolutely solid company, ready to capture the sector's upsides, driven by technology, a talented and engaged team, and guided by a commitment to generate superior value for its shareholders.

Highlights


Intake 3Q25¹


 **+14%** vs. 3Q24

Highlights 3Q25 vs. 3Q24

 **+6 p.p.** Adj. EBITDA Mg. Ibmec

 **+50%** Intake Semi on-campus


 **106** thousand students Semi (+54%)

 **-3 p.p.** Bad Debt

Acquisitions

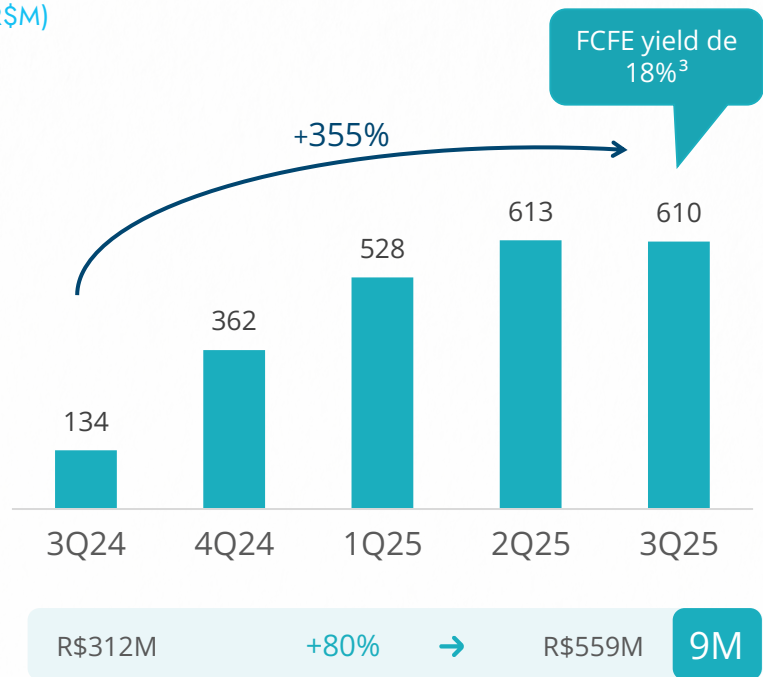
 **+60** Medicine seats Unifametro²

Financial

 **DSO -8 days** vs. 3Q24 and **-6 days** vs. 2Q25

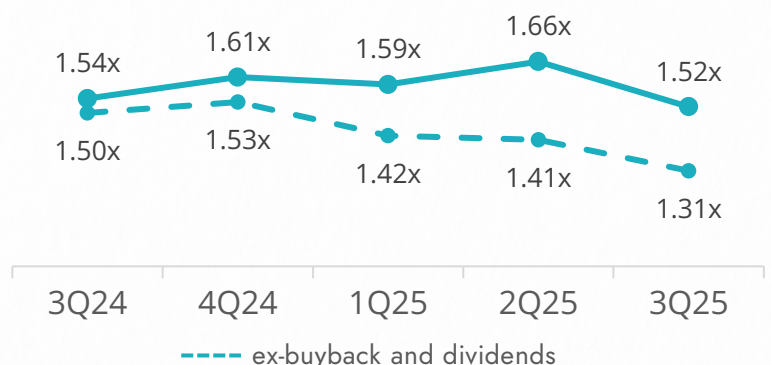
Cash Generation

Free Cash Flow to Equity – 12 month (R\$M)



Strong and consistent cash generation leads to reduced leverage, even during the period with shares buyback and dividends payment

Leverage⁴



(1) Performance of undergraduate intake - Estácio & Wyden (On-Campus and Digital BUs).
 (2) The conclusion of transition is subject to approve by Administration Council for Economic Defense (CADE).
 (3) Calculated using the closing price as of November 11, 2025.
 (4) Net Debt ex-IFRS/Adjusted EBITDA (last twelve months considering IFRS 16)

YDUQS

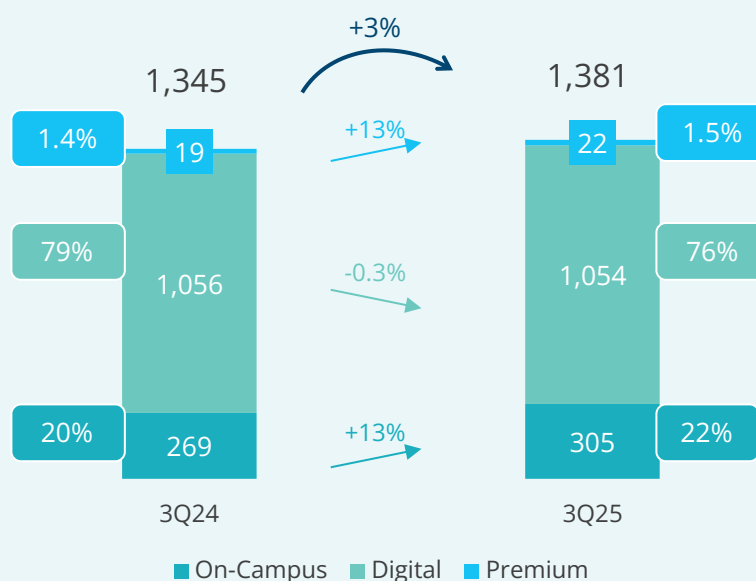
1.

Operational Data

Student base: Overview

(thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total base ¹	1,344.8	1,380.7	2.7%
On-Campus	269.1	305.2	13.4%
Digital Learning ²	1,056.4	1,053.6	-0.3%
Premium	19.3	21.9	13.3%
FIES	9.4	9.8	4.9%
DIS	423.0	380.4	-10.1%
<i>Digital Learning</i>	298.1	258.3	-13.3%
<i>On-Campus</i>	124.9	122.1	-2.2%
PAR	0.3	0.2	-41.1%
Campi (ex-shared) ³	104	106	1.9%
On-Campus	88	90	2.3%
Premium	21	22	4.8%
<i>Shared with On-Campus</i>	5	6	20.0%
DL Centers	2,461	2,415	-1.9%
Total Intake (thousand student)	9M24	9M25	Δ %
Intake	497.3	527.3	6.0%
Premium	5.4	6.1	11.7%
Digital Learning	344.0	333.9	-2.9%
<i>DIS</i>	226.6	163.7	-27.8%
On-Campus	147.9	187.3	26.7%
<i>DIS</i>	80.6	83.7	3.9%

Evolution of the total student base (thousand students | % of total)



(1) The base of 3Q25 includes the Edufor and Newton Paiva acquisition.

(2) Base includes Qconcursos, for more details [click here](#).

(3) Consider campi with individual management, that is, if there are 2 campi nearby or with complement operating, that have the same management, is considered only one campi.

Business Unit – Premium

Student base (thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Premium	19.3	21.9	13.3%
Idomed (Medicine)	9.7	10.8	11.4%
Undergraduate ¹	9.4	10.5	11.5%
FIES	1.1	1.6	49.5%
Graduate	0.3	0.3	8.4%
IBMEC	9.6	11.1	15.2%
Undergraduate	6.0	6.8	13.0%
FIES	0.1	0.1	18.8%
Graduate	3.6	4.3	19.0%
Intake (thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Undergraduate	1.9	2.0	9.7%
Idomed (Medicine)	1.1	1.2	6.5%
Ibmec	0.7	0.9	14.6%
Average Ticket ² (R\$/month)	3Q24	3Q25	Δ %
Medicine Undergraduate out-of-pocket ²	12,124	12,546	3.5%
Ibmec Undergraduate	3,563	3,742	5.0%
AT of Upperclassmen ³ (R\$/month)	3Q24	3Q25	Δ %
Undergraduate Medicine ³	12,156	12,689	4.4%
Ibmec Undergraduate	3,645	3,900	7.0%

Idomed (Medicine)

In 3Q25, Idomed (Medicine) recorded an 11.4% expansion in student base compared with 3Q24, driven by growth in both undergraduate and graduate programs. Undergraduate performance benefited from the maturing of existing courses, the expansion of authorized seats throughout 2024 and strong intake cycles during 2025. Additionally, the increase in the FIES financing cap for Medicine, from R\$10,000 to R\$13,000 per month in July 2025, also supported student intake in the quarter, bringing more students into the Idomed. It is worth mentioning that this increase makes the value more aligned with the tickets of most units.

The average ticket for upperclassmen undergraduate Medicine students rose 4.4% year over year, reflecting the ongoing maturation of courses under the *Mais Médicos* program.

Finally, also worth noting is the authorization granted in September for a new undergraduate medical program offering 60 annual seats at Unifametro — an acquisition⁴ announced by the Company in August. The acquisition's positive aspects include its location in a high-demand region (Fortaleza, Ceará) — and the fact that the investment required for the medical program's operation has already been made. Once the transaction is completed, the additional seats will boost the Company's total annual capacity from 2,060 to 2,120 students.

Ibmec

Ibmec posted a 15.2% increase in its total student base in 3Q25 (vs. 3Q24), with growth of 13.0% in undergraduate programs and 19.0% in postgraduate programs. The result in undergraduate education reflects a strong intake cycle (+14.6% vs. 3Q24), and the continued maturation of the Faria Lima (SP) and Brasília (DF) campuses, underscoring the success of the brand's assertive expansion into new markets.

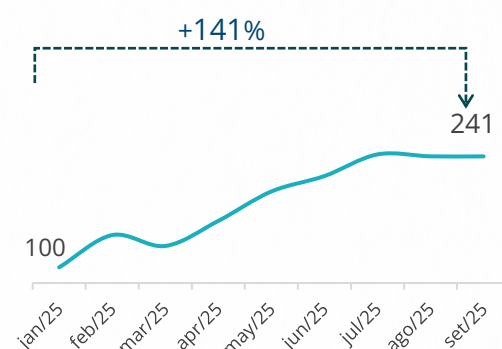
The average ticket for upperclassmen undergraduate students increased 7.0% compared with 3Q24, while the overall average ticket, including new freshmen, grew 5.0% over the same period. These results demonstrate the strength and positioning of the Ibmec brand and reaffirm the resilience of the Premium segment's in delivering consistent performance.

Graduate programs also maintained a strong pace, with a 19.0% increase in the student base and 2.7 p.p. of participation in Ibmec's NOR, reaching R\$23.7MM in 3Q25. In addition to Ibmec Online's expansion, supported by course portfolio modernization, another growth avenue has delivered positive results in 2025: the short courses, with duration averaging about 60 hours. This now diversified portfolio recorded a 141% increase in ROL in the comparison between Jan/2025 and Sep/2025.

IBMEC

Student base undergraduate of Faria Lima increase 46% vs. 3Q24.

NOR Free Courses - IBMEC (Base 100)



(1) The 3Q25 base includes Edufor acquisition.

(2) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/3) / student base. In 3Q25, no consider Edufor acquisition. | Medicine ticket consider only students on a monthly payment.

(3) Upperclassmen ticket with more than one year. | Medicine ticket consider only student monthly payment.

(4) Conclusion of acquisition is subject to approval by the Administration Council of Economic Defense (CADE). (click [here](#) to access the Notices to the Market)

Business Unit – Digital Learning

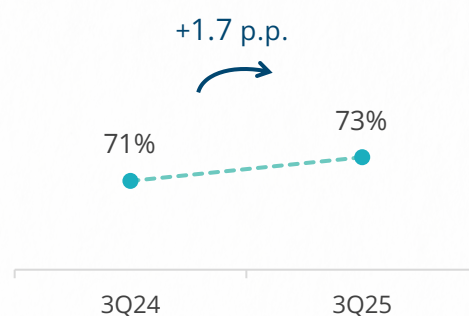
Student Base (thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Digital Learning	1,056.4	1,053.6	-0.3%
Undergraduate	497.3	493.8	-0.7%
Digital	421.4	412.6	-2.1%
Flex	75.9	81.2	7.0%
Lifelong	559.1	559.8	0.1%
Qconcurcos	515.0	515.1	0.0%

Intake (thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Undergraduate	89.1	95.7	7.5%
Digital	75.3	77.2	2.5%
Flex	13.7	18.5	34.8%

Average ticket ¹ (R\$/month)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Undergraduate	233	212	-9.2%
Digital	203	183	-10.0%
Flex	401	360	-10.3%

AT of Upperclassmen ² (R\$/month)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Undergraduate	239	239	0.0%

Renewal rate
(%)



At the end of 3Q25, the total student base in the Digital Learning segment reached 1,053,600 students, remaining practically stable compared with 3Q24. Intake was positive by 7.5% vs. 3Q24, supported by strong demand for programs affected by the New Regulatory Framework. It is worth noting that the semi on-campus format offered at partner units, launched in the second half of 2024, has a negative impact on Digital Learning intake, but represents a positive development for the Company, as it carries higher tuition levels than fully Digital Learning programs.

The undergraduate student base ended the quarter with a slight decrease (0.7% vs. 3Q24). The strong intake performance in 3Q25, combined with an improvement in renewal rates (1.7 p.p.), contributed to slowing the decline in the undergraduate student base.

The average undergraduate ticket declined 9.2% vs. 3Q24, a result explained by several factors: (i) lower DIS revenue contribution (-28.4% vs. 3Q24); and (ii) a R\$7.6 million negative impact on revenue in 3Q25 related to the program to the non-engaged freshmen tuition (for more details, [click here](#)). Excluding this latter impact, the average undergraduate ticket would have fallen 7% compared with 3Q24. The decrease in DIS's revenue share negatively affected the average ticket by 4.2 percentage points in the quarter.

The undergraduate average ticket for upperclassmen in 3Q25 remained in line year-over-year. This result reflects the improvement in the cohort mix and the change in pricing strategy adopted in the second half of 2024 (a strategy that focuses on setting the ticket price in the program's seventh month, has already contributed since 2Q25 to slowing the annual decline in the average ticket).

(1) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/3) / student base.
(2) Average ticket for upperclassmen students enrolled for more than one year.

Business Unit – On-Campus

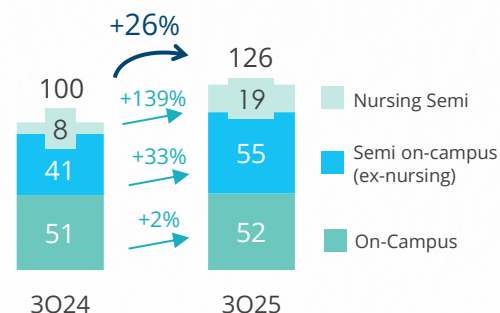
Student Base (thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total On-Campus ¹	269.1	305.2	13.4%
Undergraduate	262.5	295.9	12.7%
On-Campus	193.7	190.0	-1.9%
FIES	8.2	8.1	-1.1%
Semi on-campus	68.8	105.9	54.0%
Masters/Doctorate and others	6.5	9.2	41.6%

Intake (thousand students)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Undergraduate	51.9	65.3	25.7%
On-campus	26.3	27.0	2.5%
Semi on-campus	25.6	38.3	49.6%

Average ticket ² (R\$/month)	3Q24	3Q25	Δ %
Total Undergraduate	665	614	-7.7%
On-campus	719	699	-2.7%
Semi On-campus	514	466	-9.4%

AT of Upperclassmen ³ (R\$/month)	3Q24	3Q25	Δ %
On-Campus Undergraduate	895	927	3.6%

Undergraduate Intake (Number of students | base 100)



The On-campus segment posted 13.4% growth vs. 3Q24 in its student base, totaling 305,200 students. This expansion was driven by a strong undergraduate intake, up 25.7% compared with 3Q24, reflecting the rapid growth of the Semi On-campus (+49.6% vs. 3Q24) and the consolidation of the Newton Paiva and Edufor acquisitions, both completed at the end of 2024.

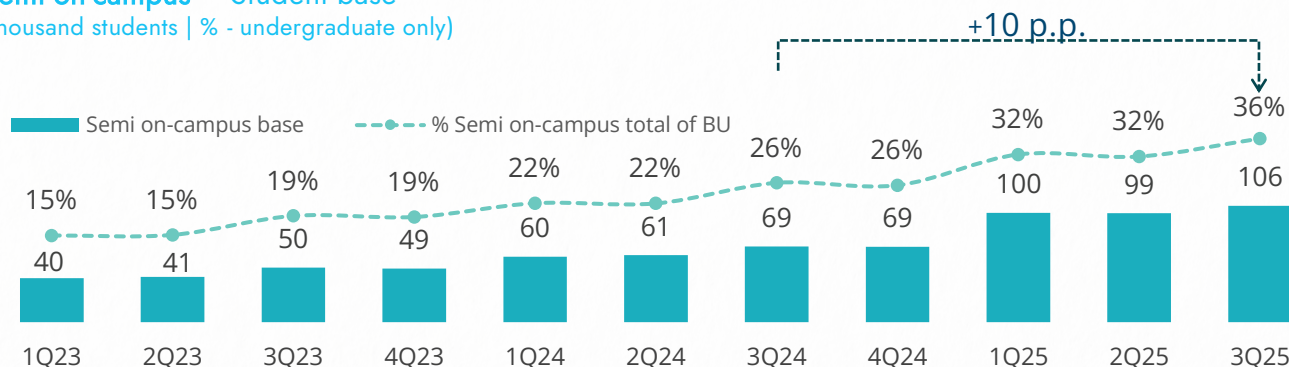
It is important to note that the On-campus student base showed a slower rate of decline in 3Q25 (-1.9% vs. 3Q24), marking an improvement after four consecutive years of contraction.

The expansion of the Semi On-campus in 3Q25 was driven not only by offering the modality at learning centers, but also by the “last-chance” campaign for the nursing program in this format (a consequence of the changes imposed by the New Regulatory Framework). Intake for the Semi On-campus nursing program grew 139% compared with 3Q24, while intake excluding this program increased 33% in the same period, a result that demonstrates the success of the Semi On-campus offering at partner learning centers.

The average undergraduate ticket retracted 7.7% vs. 3Q24, driven by: (i) a 2.7% decline in the On-Campus average ticket during the period, mainly due to the tuition exemption Program for non-engaged freshmen (for more details, [click here](#)) and lower participation in the DIS in 2025; and (ii) a 9.4% reduction in the Semi on-campus average ticket, impacted by the same factors affecting the On-Campus, as well as strong student intake in partner units, which typically have lower ticket prices than those applied in the Semi in the units.

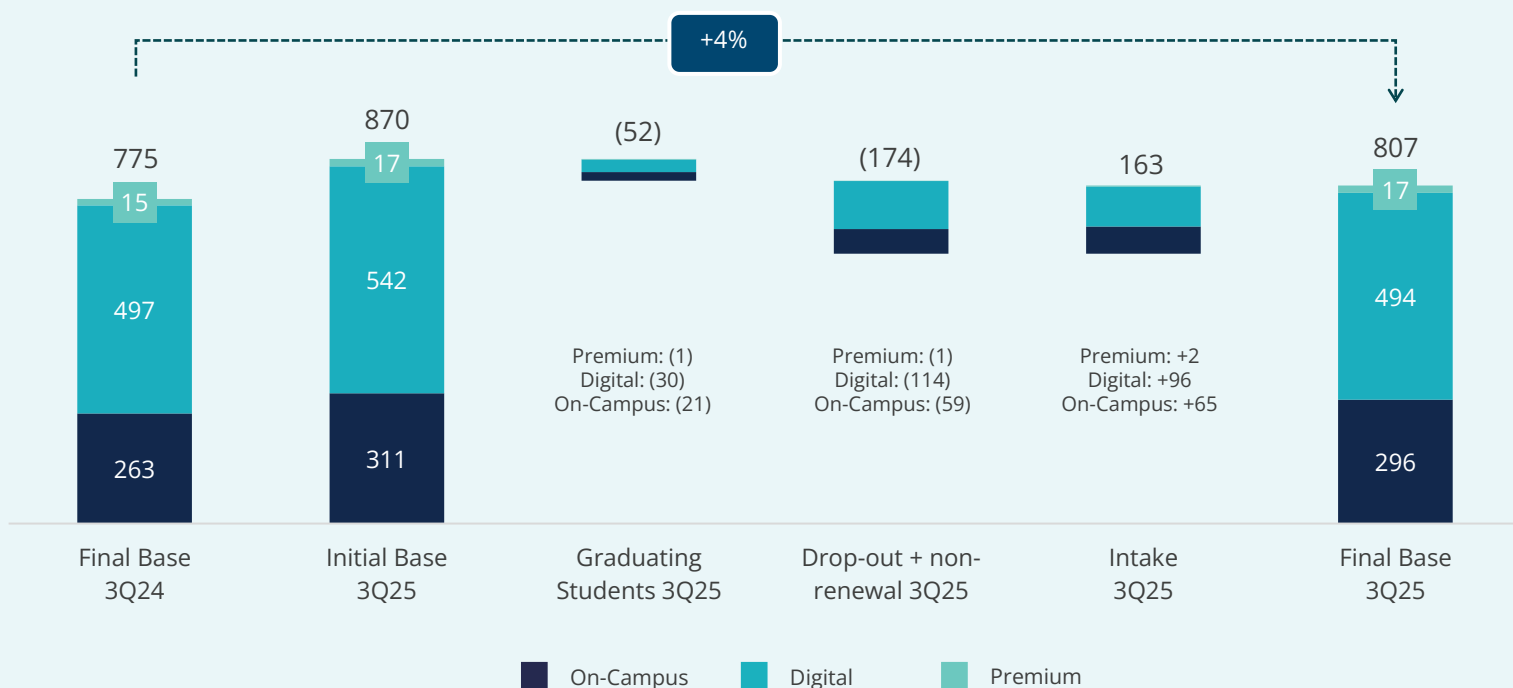
Among On-campus average ticket for upperclassmen, considering only the out-of-pocket students, the average ticket increased 3.6% vs. 3Q24. This result reflects the Company's strategy to protect the On-campus ticket and the reduction in discounts offered during the renewal campaigns compared with the same period last year.

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



(1) 3Q25 student base considers acquisitions of Newton Paiva and Edufor.
 (2) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base. In 3Q25, 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.

Changes in the Undergraduate Base (thousand students) – 3Q25



(Thousand students)	Final Base 3Q24		Initial Base 3Q25		Graduating Students 3Q25		Drop-out + non-renewal 3Q25		Intake 3Q25		Final Base 3Q25		Δ % 3Q25 vs. 3Q24
	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	
Undergraduate	775	100%	870	100%	(52)	6%	(174)	20%	163	19%	807	4%	
Premium	15	2%	17	2%	(1)	6%	(1)	4%	2	12%	17	12%	
Medicine	9	1%	10	1%	(1)	6%	(0)	2%	1	12%	10	12%	
Ibmec	6	1%	7	1%	(0)	5%	(1)	7%	1	13%	7	13%	
Digital Learning	497	62%	542	62%	(30)	6%	(114)	21%	96	18%	494	-1%	
Digital	421	53%	459	53%	(26)	6%	(97)	21%	77	17%	413	-2%	
Flex	76	10%	83	10%	(4)	5%	(17)	20%	19	22%	81	7%	
On-campus	263	36%	311	36%	(21)	7%	(59)	19%	65	21%	296	13%	
On-campus	194	24%	212	24%	(19)	9%	(30)	14%	27	13%	190	-2%	
Semi on-campus	69	11%	99	11%	(2)	2%	(29)	29%	38	39%	106	54%	

* Percentage of the initial base.

YDUQS

2.

Financial Data

Income Statement

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Gross Revenue	2,813.4	3,121.0	10.9%	8,669.4	9,511.3	9.7%
Monthly tuition fees and others	2,813.4	3,121.0	10.9%	8,669.4	9,511.3	9.7%
Deductions from gross revenue	(1,507.8)	(1,769.3)	17.3%	(4,583.9)	(5,294.2)	15.5%
Net Revenue	1,305.6	1,351.6	3.5%	4,085.5	4,217.0	3.2%
Cost of Services	(502.0)	(540.1)	7.6%	(1,567.8)	(1,638.4)	4.5%
Gross Profit	803.6	811.5	1.0%	2,517.7	2,578.6	2.4%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>61.6%</i>	<i>60.0%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>	<i>61.6%</i>	<i>61.1%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>
Selling Expenses	(223.9)	(197.4)	-11.8%	(814.5)	(798.5)	-2.0%
G&A Expenses	(338.8)	(361.1)	6.6%	(983.7)	(1,066.2)	8.4%
Other operating revenue/ expenses	9.4	4.0	-57.0%	31.8	10.8	-66.1%
(+) Depreciation and amortization	207.4	205.0	-1.2%	629.3	616.5	-2.0%
EBITDA	457.8	462.1	0.9%	1,380.7	1,341.2	-2.9%
<i>EBITDA margin (%)</i>	<i>35.1%</i>	<i>34.2%</i>	<i>-0.9 p.p.</i>	<i>33.8%</i>	<i>31.8%</i>	<i>-2.0 p.p.</i>
Financial result	(108.9)	(172.5)	58.4%	(452.9)	(548.2)	21.0%
Depreciation and amortization	(207.4)	(205.0)	-1.2%	(629.3)	(616.5)	-2.0%
Income tax	9.7	11.5	18.6%	21.9	40.4	84.7%
Social contribution	0.8	1.9	149.4%	7.1	12.8	80.0%
Net Income	151.9	97.9	-35.5%	327.4	229.7	-29.8%
<i>Net margin (%)</i>	<i>11.6%</i>	<i>7.2%</i>	<i>-4.4 p.p.</i>	<i>8.0%</i>	<i>5.4%</i>	<i>-2.6 p.p.</i>
Adjusted Net Revenue ¹	1,312.3	1,351.6	3.0%	4,098.0	4,217.0	2.9%
Adjusted EBITDA ¹	480.0	507.7	5.8%	1,421.9	1,416.1	-0.4%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>36.6%</i>	<i>37.6%</i>	<i>1.0 p.p.</i>	<i>34.7%</i>	<i>33.6%</i>	<i>-1.1 p.p.</i>
Adjusted Net Income ¹	188.5	154.5	-18.0%	418.2	338.9	-19.0%
<i>Adjusted Net Income margin (%)</i>	<i>14.4%</i>	<i>11.4%</i>	<i>-2.9 p.p.</i>	<i>10.2%</i>	<i>8.0%</i>	<i>-2.2 p.p.</i>

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

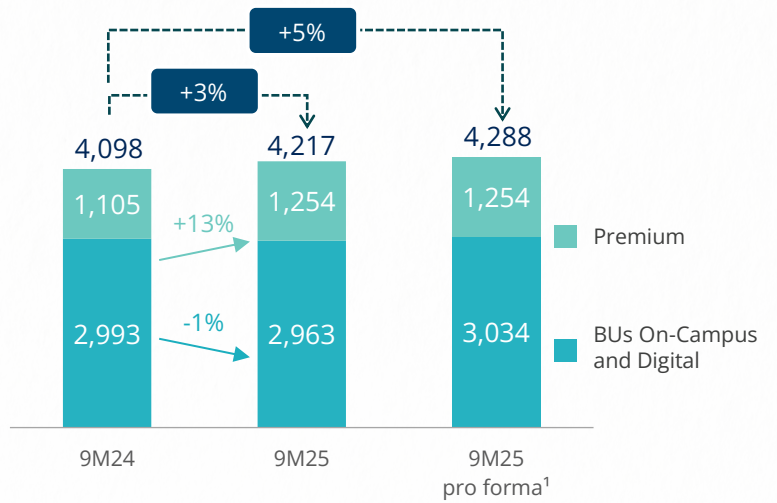
Net Revenue (1/2)

Tuition Exemption Program for Non-Engaged Freshmen

The Company maintained its fee-waiver policy for non-engaged freshmen, continuing the initiative launched in the year's first quarter (for more information, [click here](#)).

In 3Q25, the impact of this provision was R\$16.0 million, tallying a negative effect on revenue for the first nine months of the year (across the On-campus and Digital Learning BUs) to R\$70.6 million².

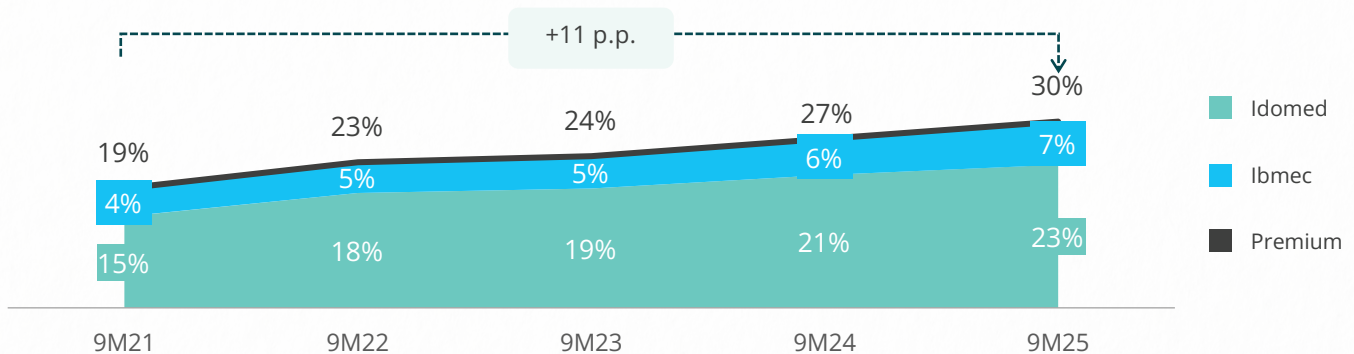
Total Net Revenue (R\$M)



The Premium segment maintained its positive trajectory, raising its share of the Company's revenue to 30% of NOR in 9M25, an 11-percentage-point increase compared with 2021³. This result reflects the strengthened Idomed and Ibmec brands.



Evolution of Premium's share of Net Revenue



(1) Net revenue adjusted for non-recurring effects in 9M24 in the amount of R\$12.5MM, related to the exemption of tuition fees for students in Rio Grande do Sul.
 (2) Exclude the R\$70.6MM impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen, being R\$27.1MM in 1Q25, R\$27.5MM in 2Q25 and R\$16MM in 3q25.
 (3) First full year of IBMEC in the Company's consolidated.

Net Revenue (2/2)

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Gross Revenue	2,813.4	3,121.0	10.9%	8,669.4	9,511.3	9.7%
Monthly tuition fees	2,749.9	3,045.9	10.8%	8,497.8	9,300.2	9.4%
Other	63.5	75.0	18.2%	171.6	211.1	23.0%
Deductions from Gross Revenue	(1,507.8)	(1,769.3)	17.3%	(4,583.9)	(5,294.2)	15.5%
Discounts and scholarships	(1,454.6)	(1,706.4)	17.3%	(4,421.0)	(5,102.9)	15.4%
Taxes	(48.0)	(51.2)	6.6%	(149.8)	(158.3)	5.7%
AVP and other deductions	(5.2)	(11.7)	127.9%	(13.1)	(33.1)	152.4%
Net revenue	1,305.6	1,351.6	3.5%	4,085.5	4,217.0	3.2%
Non-recurring	6.8	-	n.a.	12.5	-	n.a.
Adjusted Net Revenue	1,312.3	1,351.6	3.0%	4,098.0	4,217.0	2.9%
Premium	377.6	425.0	12.5%	1,105.5	1,253.9	13.4%
Idomed	296.0	324.6	9.7%	869.3	963.8	10.9%
Ibmec	81.7	100.4	22.9%	236.1	290.2	22.9%
Digital Learning	401.0	368.1	-8.2%	1,347.1	1,214.0	-9.9%
Digital	257.0	226.5	-11.9%	876.1	771.0	-12.0%
Flex	91.3	87.6	-4.1%	308.7	281.2	-8.9%
Lifelong	52.7	54.1	2.6%	162.4	161.9	-0.3%
On-campus	533.7	558.5	4.6%	1,645.4	1,749.1	6.3%
On-campus	427.6	410.2	-4.1%	1,360.5	1,317.5	-3.2%
Semi on-campus	106.1	148.3	39.7%	284.9	431.6	51.5%
DIS Net Revenue ¹	148.7	130.3	-12.4%	508.8	448.2	-11.9%
Digital undergraduate	71.6	51.3	-28.4%	291.2	209.9	-27.9%
On-campus undergraduate	77.1	79.0	2.4%	217.6	238.3	9.5%
On-campus	41.6	36.6	-12.0%	141.1	121.8	-13.7%
Semi on-campus	35.5	42.4	19.3%	76.5	116.5	52.3%
DIS Net Revenue (% on NOR)	11.4%	9.6%	-1.8 p.p.	12.5%	10.6%	-1.8 p.p.

In 3Q25, the Company's adjusted net revenue grew 3.0% vs. 3Q24, negatively impacted by the non-engaged freshman tuition exemption program, which reduced net operating revenue (NOR) by R\$16 million in the quarter. Excluding this effect, adjusted net revenue would have increased 4.2%. By segment:

- Premium recorded 12.5% growth in NOR, with positive results from both Idomed and Ibmec, which posted 9.7% and 22.9% increases, respectively. The growth in Idomed's NOR was benefited from the expansion of authorized seats in 2024, the maturation of *Mais Médicos* courses, and the Edufor acquisition last year, which added 118 seats to the Company's portfolio. In addition, the 37% increase in FIES NOR also contributed positively to the quarter, reflecting the higher financing cap and the resulting increase in available seats. Ibmec continued to deliver a strong performance, reporting revenue growth across its entire portfolio. Beyond the strong revenue expansion of its maturing campuses, graduate programs—including on-campus, online, and new short-term "free" courses—posted 38.9% growth vs. 3Q24, reflecting the Ibmec brand's strength.
- Digital Learning declined 8.2%, negatively affected by R\$7.6 million from the non-engaged freshmen tuition exemption program, a drop in DIS participation — which negatively impacted revenue — and the trade-up from Digital Learning to the Semi On-campus format at the learning centers.
- On-Campus grew 4.6% in the quarter, also negatively affected by R\$8.4 million from the non-engaged freshmen tuition exemption program. The expansion of the Semi On-campus format to learning centers and the final intake cycle for the nursing program in this modality contributed to a 39.7% increase in NOR.

(1) Net income in installments.

Cost of Service and Gross Profit

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Cost of Services	(502.0)	(540.1)	7.6%	(1,567.8)	(1,638.4)	4.5%
Personnel	(285.9)	(315.7)	10.4%	(901.3)	(965.4)	7.1%
Rent, Municipal Property Tax and Others	(11.7)	(9.7)	-16.7%	(34.7)	(32.3)	-6.8%
Transfer to Centers (Revenue share)	(66.9)	(72.5)	8.4%	(207.3)	(215.1)	3.8%
Third-party services	(16.9)	(16.7)	-1.0%	(49.1)	(51.0)	3.9%
Utilities	(11.6)	(11.9)	2.2%	(38.7)	(38.0)	-1.8%
Other costs	(1.3)	(3.7)	183.9%	(10.7)	(9.5)	-11.0%
Depreciation and amortization	(107.7)	(109.9)	2.0%	(326.0)	(327.1)	0.3%
Leasing - right of use of properties	(60.8)	(61.6)	1.4%	(187.1)	(184.6)	-1.4%
Systems, apps and Software	(5.1)	(4.4)	-14.8%	(8.5)	(12.8)	51.2%
Improvement to third-party assets	(17.1)	(17.9)	4.5%	(51.9)	(52.9)	2.0%
IT equipment	(2.4)	(1.9)	-21.2%	(8.4)	(6.4)	-24.1%
Machinery and equipment	(3.0)	(3.5)	17.9%	(8.9)	(9.5)	6.5%
Other D&A costs	(19.4)	(20.7)	6.6%	(61.3)	(60.9)	-0.5%
Gross profit	803.6	811.5	1.0%	2,517.7	2,578.6	2.4%
Gross margin (%)	61.6%	60.0%	-1.5 p.p.	61.6%	61.1%	-0.5 p.p.
<i>Non-recurring Cost¹</i>	<i>10.1</i>	<i>13.6</i>	<i>35.0%</i>	<i>14.0</i>	<i>16.5</i>	<i>18.0%</i>
Adjusted Cost of Services (ex-D&A) ¹	(384.2)	(416.6)	8.4%	(1,227.8)	(1,294.8)	5.5%
% of net revenue	29.3%	30.8%	1.5 p.p.	30.0%	30.7%	0.7 p.p.
Premium	(110.7)	(118.4)	6.9%	(345.5)	(369.2)	6.8%
Digital Learning	(79.0)	(81.4)	3.1%	(262.6)	(245.1)	-6.6%
On-campus	(194.3)	(216.8)	11.6%	(619.7)	(680.6)	9.8%
Adjusted Cost of Personnel ¹	(276.1)	(302.1)	9.4%	(889.0)	(948.9)	6.7%
% of net revenue	21.0%	22.3%	1.3 p.p.	21.7%	22.5%	0.8 p.p.

In 3Q25, there was an increase of 8.4% vs. 3Q24 in the adjusted cost of services (ex-D&A). As a percentage of net revenue, costs were 1.5 p.p. above 3Q24.

The 9.4% increase in adjusted personnel expenses compared with 3Q24 was mainly due to higher costs in the On-campus business unit, reflecting adjustments in faculty costs relative to the previous year. In addition, the maturation of Medicine courses and the lower representation of Digital Learning BU in the consolidated mix also impacted costs in the quarter.

The 8.4% increase in Transfer to Centers line compared with 3Q24 reflects higher collections resulting from the strong Semi On-campus intake cycle and the good conversion of revenue into collection. Despite the nominal expansion, the share of transfers in relation to net revenue remained practically stable at 5% (+0.3 p.p. vs. 3Q24).

Gross Profit grew 1.0% vs. 3Q24, reaching a gross margin of 60.0% (-1.5 p.p. vs. 3Q24). This result was negatively impacted by the non-engaged freshman tuition exemption program, which had a R\$16.0 million negative effect on NOR in 3Q25 (non-cash effect – for more details, [click here](#)).

(1) Adjusted non-recurring items. for more details [click here](#).

Selling Expenses

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Selling Expenses	(223.9)	(197.4)	-11.8%	(814.5)	(798.5)	-2.0%
Bad Debt	(144.3)	(105.8)	-26.7%	(502.3)	(462.6)	-7.9%
Out-of-pocket	(54.4)	(33.0)	-39.3%	(261.9)	(202.5)	-22.7%
Agreements	(17.1)	(17.8)	4.1%	(61.3)	(65.6)	7.1%
PAR ¹	(1.1)	(0.3)	-73.7%	(0.1)	(2.0)	1601.9%
DIS ¹	(71.7)	(54.7)	-23.7%	(179.1)	(192.6)	7.5%
Marketing and Sales (M&S)	(79.6)	(91.6)	15.1%	(312.2)	(336.0)	7.6%
Advertising	(49.6)	(63.6)	28.3%	(231.3)	(250.0)	8.1%
Other	(30.0)	(28.0)	-6.6%	(80.9)	(86.0)	6.3%
Selling expenses	(223.9)	(197.4)	-11.8%	(814.5)	(798.5)	-2.0%
% of net revenue	17.1%	14.6%	-2.5 p.p.	19.9%	18.9%	-0.9 p.p.
Bad Debt	(144.3)	(105.8)	-26.7%	(502.3)	(462.6)	-7.9%
% of net revenue	11.0%	7.8%	-3.2 p.p.	12.3%	11.0%	-1.3 p.p.
Marketing and Sales (M&S)	(79.6)	(91.6)	15.1%	(312.2)	(336.0)	7.6%
% of net revenue	6.1%	6.8%	0.7 p.p.	7.6%	8.0%	0.3 p.p.
Bad Debt by BU	(144.3)	(105.8)	-26.7%	(502.3)	(462.6)	-7.9%
Premium	(3.2)	(5.4)	68.0%	(23.4)	(24.7)	5.4%
Digital Learning	(79.2)	(45.7)	-42.3%	(257.8)	(204.9)	-20.5%
On-campus	(61.9)	(54.6)	-11.7%	(221.1)	(232.9)	5.4%
Bad Debt by BU (% of NOR)	11.1%	7.8%	-3.2 p.p.	12.3%	11.0%	-1.3 p.p.
Premium	0.9%	1.3%	0.4 p.p.	2.1%	2.0%	-0.1 p.p.
Digital Learning	19.7%	12.4%	-7.3 p.p.	19.1%	16.9%	-2.3 p.p.
On-campus	11.6%	9.8%	-1.8 p.p.	13.4%	13.3%	-0.1 p.p.

Selling expenses showed a strong reduction in 3Q25 (-11.8% vs. 3Q24). As a percentage of net revenue, commercial expenses were 2.5 p.p. below that recorded in 3Q24.

Bad debt was down by 26.7% vs. 3Q24. The factors that contributed to this performance were: (i) better renewal performance; (ii) reduced DIS revenue penetration (-12.4% vs. 3Q24), mainly in Digital Learning, due to: (iii) the non-engaged freshman tuition exemption program, which generated a R\$2.4 million positive impact on the bad debt for the quarter; (iv) one-off effect between 3Q25 and 4Q25 due to differences between the dates of the Idomed students' internship and the expiration of inactive students' bills, with a positive impact of R\$6.7MM in 3Q25 and with an inverse effect in 4Q25; and (v) the sale of 100% provisioned receivables, which resulted in a R\$16.7 million positive impact on the bad debt for the period – in the On-campus and Digital Learning business units, with a greater impact on Digital Learning (for more details, see ITR Note 4.1). These receivables represented approximately 20% of the Company's inactive portfolio, and the Company plans to make the sale of receivables overdue by more than 360 days a recurring process. As a percentage of net revenue, there was a 3.2 p.p. reduction vs. 3Q24.

Marketing and Sales expenses rose 15.1% vs. 3Q24, as a result of the increase in performance media associated with strong intake. As a percentage of net revenue, these expenses were 0.7 p.p. higher than in 3Q24.

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

General, Administrative and Other Expenses

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
G&A Expenses	(338.8)	(361.1)	6.6%	(983.7)	(1,066.2)	8.4%
Personnel	(88.1)	(108.8)	23.5%	(266.0)	(306.6)	15.3%
Third-party services	(46.6)	(53.0)	13.7%	(132.3)	(148.2)	12.1%
Provision for contingencies	(40.7)	(33.9)	-16.7%	(82.1)	(119.2)	45.3%
Maintenance and repairs	(27.0)	(23.2)	-14.1%	(82.9)	(74.3)	-10.4%
Other	(36.8)	(47.2)	28.4%	(117.1)	(128.3)	9.6%
Depreciation and amortization	(99.7)	(95.1)	-4.6%	(303.3)	(289.4)	-4.6%
Capital gain	(14.4)	(11.0)	-23.6%	(46.0)	(34.2)	-25.5%
Systems, applications and software	(67.6)	(67.2)	-0.5%	(197.5)	(203.2)	2.9%
Other D&A expenses	(17.7)	(16.9)	-4.6%	(59.9)	(52.0)	-13.1%
Other revenue/ expenses	9.4	4.0	-57.0%	31.8	10.8	-66.1%
<i>Non-recurring G&A and other¹</i>	5.4	32.0	494.3%	14.7	58.4	296.4%
Adjusted G&A and other Expenses ¹	(224.3)	(230.0)	2.5%	(633.8)	(707.6)	11.6%
<i>% of net revenue</i>	17.1%	17.0%	-0.1 p.p.	15.5%	16.8%	1.3 p.p.
Premium	(62.5)	(69.9)	11.8%	(172.8)	(208.3)	20.5%
Digital Learning	(60.9)	(60.2)	-1.2%	(189.7)	(180.5)	-4.8%
On-Campus	(101.0)	(99.9)	-1.1%	(271.5)	(318.8)	17.4%
Adjusted Personnel expenses ¹	(85.8)	(88.2)	2.8%	(263.7)	(284.7)	8.0%
<i>% of net revenue</i>	6.5%	6.5%	0.0 p.p.	6.4%	6.8%	0.3 p.p.

Adjusted General, Administrative and Other expenses (ex-D&A) were up 2.5% vs. 3Q24, remaining stable as a percentage of net revenue in relation to the same period the previous year. Below are the main variations in this result.

During 3Q25, the Company continued its efforts to control personnel expenses, implementing a restructuring in certain corporate departments. The initiative aimed to strengthen integration among departments, improve process efficiencies and lower administrative costs. Within this restructuring, a non-recurring R\$20.6 million expense was booked in the quarter. Excluding this impact, adjusted personnel expenses rose 2.8% compared to 3Q24, remaining stable at 6.5% of net revenue.

The provision line for contingencies was lower by 16.7% vs. 3Q24, due to fewer new lawsuits filed in the annual comparison.

The 28.4% increase in other expenses can be explained mainly by: (i) contractual penalties related to property handovers and two campus relocations; (ii) higher expenses with educational partnerships, driven by the maturation of medical and other health-related programs; and (iii) higher legal fees associated with a tax proceeding, as mentioned in 2Q25 ([link](#)).

The variation observed in the other income/expenses line (-57.0% vs. 3Q24) arises mainly from accounting adjustments related to the demobilization of certain properties and COFINS expense recognition linked to the sale of receivables, as detailed on the previous page.

(1) Adjusted by non-recurring items. for more details [click here](#).

Non-recurring effects (R\$M)

Classification	Account	Line	Description	3Q24	3Q25	9M24	9M25
<i>Rio Grande do sul</i> ¹	Revenue	Deductions	Exemption from monthly fees	6.8	-	12.5	-
	Cost	Transfer to Centers	Transfer to centers regarding the monthly fees exempted	0.3	-	1.7	-
Restructuring	Cost	Personnel	Faculty restructuring	9.8	13.6	12.3	16.5
	G&A	Personnel	Restructuring of corporate	2.3	20.6	2.3	21.9
	G&A	Others G&A	Contractual fines due to the return of properties and others	3.1	5.6	12.4	16.8
Contingencies	G&A	Provision for contingencies	Adhesion to the tax debt incentive payment program (Municipality of Caruaru) and others	-	5.8	-	19.7
IMPACT ON EBITDA (R\$M)				22.2	45.7	41.2	74.9
	Financial Result	-	Write-off of agreements receivable from acquired companies	-	-	5.0	-
	D&A	-	Capital gain from acquisitions	14.4	11.0	46.0	34.2
	Tax	-	Income tax and social contribution	-	-	(1.4)	-
IMPACT ON NET INCOME (R\$M)				36.6	56.6	90.8	109.1

(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

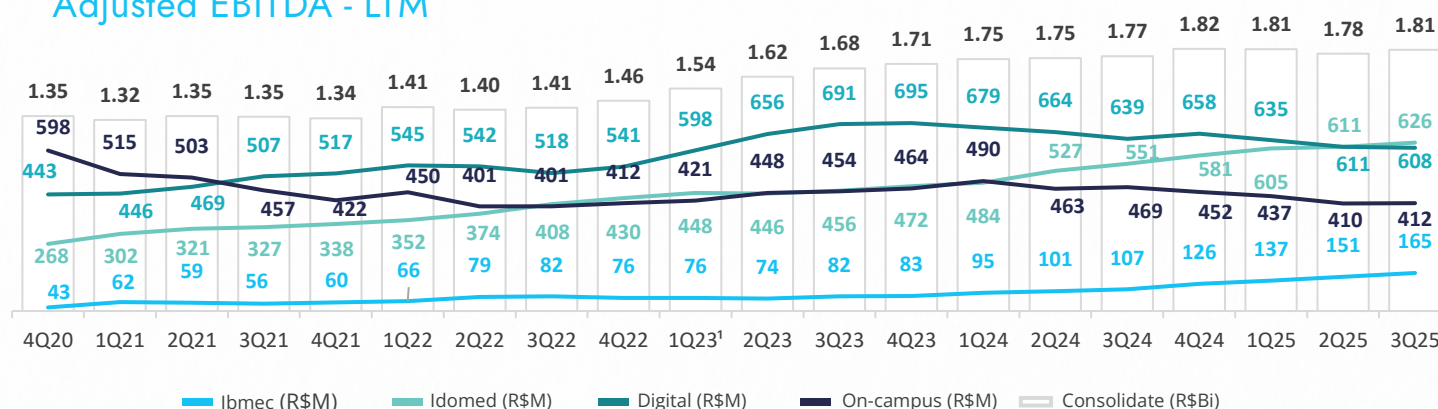
EBITDA and Margin (1/2)

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Net Revenue	1,305.6	1,351.6	3.5%	4,085.5	4,217.0	3.2%
Costs and Expenses	(1,055.2)	(1,094.6)	3.7%	(3,334.1)	(3,492.4)	4.7%
(+) Depreciation and amortization	207.4	205.0	-1.2%	629.3	616.5	-2.0%
EBITDA	457.8	462.1	0.9%	1,380.7	1,341.2	-2.9%
EBITDA margin (%)	35.1%	34.2%	-0.9 p.p.	33.8%	31.8%	-2.0 p.p.
Non-recurring items	22.2	45.7	105.2%	41.2	74.9	81.7%
Adjusted EBITDA	480.0	507.7	5.8%	1,421.9	1,416.1	-0.4%
Adjusted EBITDA margin(%)	36.6%	37.6%	1.0 p.p.	34.7%	33.6%	-1.1 p.p.
Idomed (Medicine)	155.0	170.0	9.6%	435.6	480.9	10.4%
Adjusted EBITDA margin(%)	52.4%	52.4%	0.0 p.p.	50.1%	49.9%	-0.2 p.p.
Ibmec	34.6	48.5	40.4%	95.1	133.2	40.0%
Adjusted EBITDA margin(%)	42.3%	48.4%	6.0 p.p.	40.3%	45.9%	5.6 p.p.
Digital Learning	152.8	149.5	-2.1%	511.0	461.2	-9.8%
Adjusted EBITDA margin(%)	38.1%	40.6%	2.5 p.p.	37.9%	38.0%	0.1 p.p.
On-Campus	137.6	139.6	1.5%	380.3	340.8	-10.4%
Adjusted EBITDA margin(%)	25.8%	25.0%	-0.8 p.p.	23.1%	19.5%	-3.6 p.p.
IFRS 16 Effect ¹	96.8	102.8	6.3%	291.0	304.7	4.7%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	383.3	404.9	5.6%	1,130.9	1,111.3	-1.7%
Adjusted EBITDA margin(%)	29.2%	30.0%	0.8 p.p.	27.6%	26.4%	-1.2 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	361.0	359.2	-0.5%	1,089.7	1,036.4	-4.9%
EBITDA margin (%)	27.7%	26.6%	-1.1 p.p.	26.7%	24.6%	-2.1 p.p.

The Company reported R\$507.7 million adjusted EBITDA in 3Q25, with a 37.6% margin. The performance reflects 5.8% growth in EBITDA and 1.0 p.p. margin expansion vs. 3Q24. In the nine-month consolidated view, adjusted EBITDA totaled R\$1,416.1 million, a slight decrease compared with R\$1,421.9 million reported in the same period of 2024.

The quarter's performance was supported by the increase in Net Revenue, as well as positive variations in bad debt and in the provision for contingencies. It is important to note that EBITDA growth would have been more significant if not for the negative impact of the provision non-engaged freshman tuition exemption program, which reduced EBITDA by R\$13.6 million in 3Q25 and by R\$59.3 million in 9M25. Excluding this effect, adjusted EBITDA would have grown 8.6% in 3Q25 and 3.8% in 9M25.

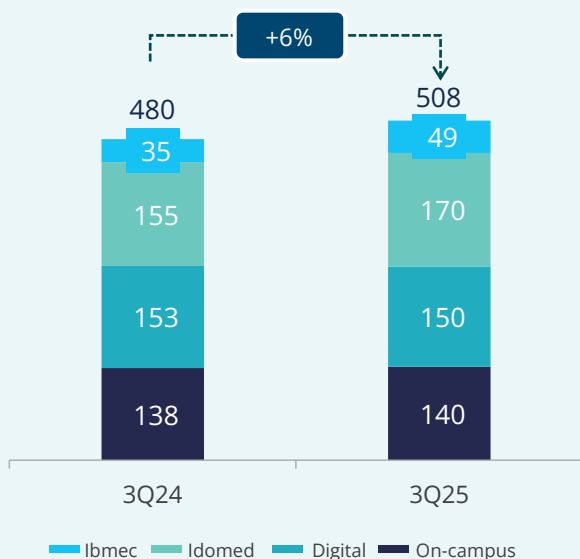
Adjusted EBITDA - LTM



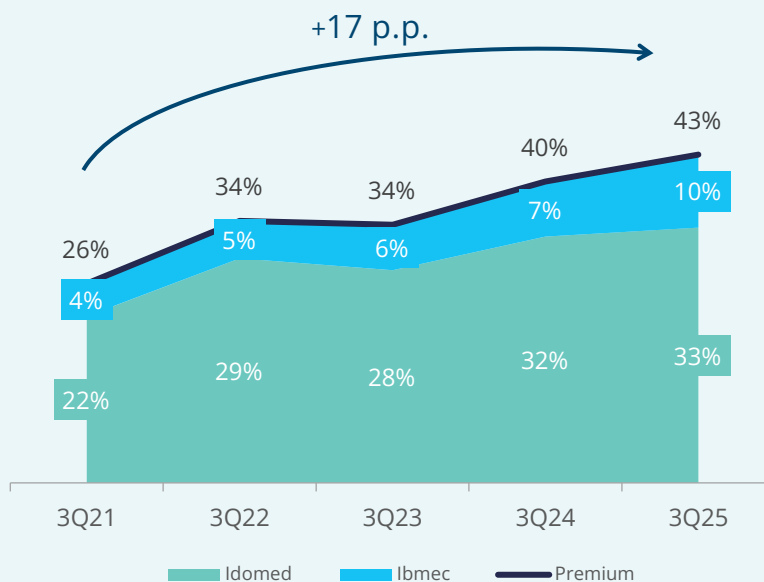
¹ Considers all leasing rentable.

EBITDA and Magin (2/2)

Adjusted EBITDA (R\$M)



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



Segment view:

Idomed (Medicine): the 9.6% growth in the quarter, with a stable margin (52%), can be explained by the increase in the NOR during the period, which was sufficient to offset higher costs (-1.1 p.p. vs. 3Q24). Expenses as a percentage of revenue increased 1.1 p.p. in the same period, mainly impacted by a 0.7 p.p. rise in bad debt, reflecting the undergraduate students' effect. It is worth noting that the recent increase in the FIES student base, as well as the higher share of students with private financing, tends to generate a positive impact on Idomed's bad debt.

Ibmec: the strong growth in net revenue (+22.9% vs. 3Q24), detailed on page 15, in line with the costs and expense discipline, led to significant growth (40.4% vs. 3Q24) for adjusted EBITDA, and 6.0 p.p. EBITDA margin expansion compared to 3Q24.

Digital Learning: the 7.3 p.p. reduction in bad debt vs. 3Q24 (page 17) was more than enough to offset the 8.2% reduction in ROL in the same period (details on page 15). This effect led to the expansion of 2.5 p.p. in the adjusted EBITDA margin vs. 3Q24. In addition, the increase in Marketing and Sales expenses (+1.2 p.p. vs. 3Q24) and other costs and expenses as a percentage of net revenue acted as negative factors but were more than offset by the strong improvement in bad debt numbers in the quarter.

On-campus: the 1.5% vs. 3Q24 increase for adjusted EBITDA, showing a slight margin pressure of 0.8 p.p., explained by several factors: (i) the increase in personnel costs versus the previous year, resulting from renegotiations with labor unions, which generated a recurring effect of 0.5 p.p. and a 0.6 p.p. one-off effect on the segment's margin; (ii) the recognition of commissions to partner units, reflecting the strong intake and collection performance through the Semi On-campus modality; (iii) higher Marketing and Sales expenses, as a result of the increase in performance media associated with strong intake; (iv) a reduction in contingency expenses, as detailed on page 18; and (v) a decrease in bad debt expenses (page 17).

Financial Result

In 3Q25, the Company's financial result declined by R\$63.6MM compared to 3Q24, mainly impacted by the increase in the Selic rate (R\$31.4MM), the change in the collection model for private financing students (R\$10.5MM), and the positive swap effect recorded in 3Q24 (R\$12.9MM). These negative impacts were partially offset by initiatives that generated financial income of R\$77.7MM in 3Q25, an increase of 17.8% versus 3Q24, as detailed below.

In 3Q25, financial income benefited from: (i) a higher cash position and an increase in the Selic rate (+4.2 p.p. vs. 3Q24), which positively impacted the Financial Investments line, up 59.3% year over year; and (ii) continued gains from the intensified collection efforts launched in the second half of 2024, which drove higher Fines and interest charged, contributing to a 42.4% increase compared to 3Q24.

The 33.3% increase in financial expenses compared to 3Q24 is mainly due, as previously mentioned, to the performance of the Interest and Charges line, impacted by the higher Selic rate versus the same period last year, as well as by the shift of the student base from private financing to the tuition payment model distributed over the duration of the course, as detailed in 1Q25 ([link](#)).

It is worth noting that the variation observed in the Net Swap Effect line results from a distortion in the year-over-year comparison, stemming from the adoption of the hedge accounting model for recording swap instruments in 3Q24, as detailed in that quarter ([link](#)).

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
EBITDA	457.8	462.1	0.9%	1,380.7	1,341.2	-2.9%
Financial Result	(108.9)	(172.5)	58.4%	(452.9)	(548.2)	21.0%
Financial Revenue	66.0	77.7	17.8%	142.2	166.7	17.2%
Fines and interest charged	31.1	44.3	42.4%	61.1	82.9	35.7%
Financial Investments	20.6	32.9	59.3%	60.6	83.2	37.2%
(-) PIS and COFINS ¹	(3.8)	(5.3)	38.7%	(13.5)	(19.9)	47.7%
Inflation adjustments	6.0	4.0	-32.5%	20.3	14.7	-27.7%
Others	12.1	1.8	-84.9%	13.7	5.8	-57.7%
Financial Expenses	(187.8)	(250.2)	33.3%	(598.2)	(715.0)	19.5%
Interest and financial charges	(105.8)	(146.4)	38.4%	(318.7)	(398.0)	24.9%
Financial discounts	(13.0)	(12.2)	-5.9%	(60.9)	(52.2)	-14.3%
Bank expenses	(1.4)	(1.3)	-7.4%	(4.5)	(4.1)	-8.9%
Interest on leasing	(39.7)	(43.8)	10.3%	(121.6)	(131.0)	7.8%
Private Financing Expenses	(12.7)	(28.2)	122.4%	(33.7)	(75.8)	124.7%
Others	(15.2)	(18.3)	20.1%	(58.7)	(53.9)	-8.3%
Swap Net Effect	12.9	(0.0)	n.a.	3.0	0.2	-94.4%

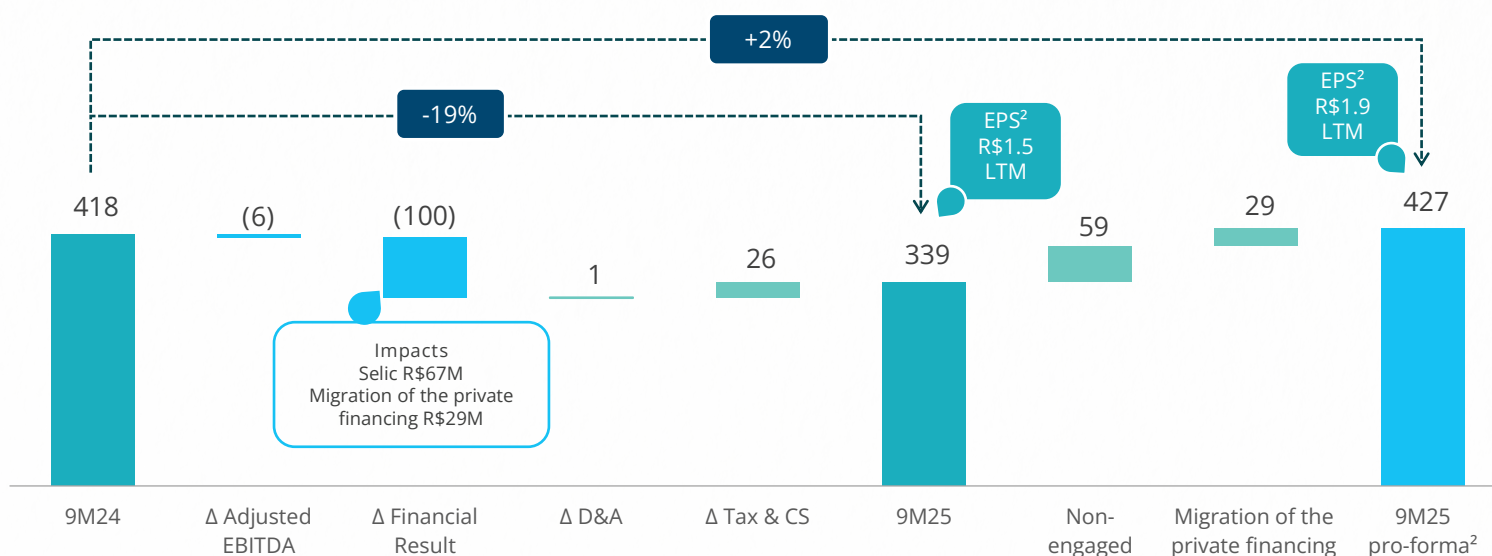
(1) It refers to charges on financial income and JCP (Interest on Equity).

Net Income

In 9M25, adjusted net income — excluding the effects of R\$59 million related to the provision for non-engaged freshmen and R\$29 million from the migration of students from private financing, grew 2% compared to the same period in 2024. This performance is even more significant considering the negative impact of R\$67 million on financial results due to changes in the Selic rate over the same period.

The adjusted net income per share for the 12 months ended in the quarter reached R\$1.9, representing an increase of 23% compared to the same period in 2024. This growth was driven by the share buyback program concluded in the first quarter of 2025, which delivered strong returns to the Company's shareholders.

Adjusted Net Income (R\$M)



(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
EBITDA	457.8	462.1	0.9%	1,380.7	1,341.2	-2.9%
Financial Result	(108.9)	(172.5)	58.4%	(452.9)	(548.2)	21.0%
Depreciation and amortization	(207.4)	(205.0)	-1.2%	(629.3)	(616.5)	-2.0%
Profit before taxes	141.5	84.5	-40.2%	298.4	176.5	-40.9%
Income tax	9.7	11.5	18.6%	21.9	40.4	84.7%
Social Contribution	0.8	1.9	149.4%	7.1	12.8	80.0%
Net Income	151.9	97.9	-35.5%	327.4	229.7	-29.8%
Net margin (%)	11.6%	7.2%	-4.4 p.p.	8.0%	5.4%	-2.6 p.p.
Net Income ex-IFRS 16	158.8	103.7	-34.7%	354.5	249.9	-29.5%
Net margin (%)	12.2%	7.7%	-4.5 p.p.	8.7%	5.9%	-2.8 p.p.
Adjusted Net Income ¹	188.5	154.5	-18.0%	418.2	338.9	-19.0%
Adjusted net margin (%)	14.4%	11.4%	-2.9 p.p.	10.2%	8.0%	-2.2 p.p.
Adjusted Net Income ¹ ex-IFRS 16	195.4	160.3	-17.9%	445.3	359.0	-19.4%
Adjusted net margin (%)	14.9%	11.9%	-3.0 p.p.	10.9%	8.5%	-2.4 p.p.
EPS (R\$) ²	0.66	0.59	-11.4%	1.47	1.29	-12.4%

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

(2) EPS: (Adjusted Net Income)/(Number of shares outstanding)

Note: Ex-IFRS 16 considers all leasing's to be rentable.

Accounts Receivable

(R\$M)	3Q24	2Q25	3Q25	Δ % vs. 3Q24	Δ % vs. 2Q25
Monthly tuition fees received	1,739.7	1,731.2	1,638.6	-5.8%	-5.3%
Out-of-Pocket	1,096.5	1,159.4	1,017.2	-7.2%	-12.3%
DIS (Inactive)	285.2	310.8	300.6	5.4%	-3.3%
PAR	31.4	17.3	15.1	-51.9%	-12.7%
DIS	611.8	554.5	606.3	-0.9%	9.3%
Exchange Deals	35.8	57.6	43.4	21.2%	-24.7%
FIES	63.1	64.7	58.5	-7.3%	-9.6%
Other	472.2	423.0	478.1	1.3%	13.0%
Credit Cards to be received	200.3	182.1	201.1	0.4%	10.4%
Agreements	271.9	240.9	277.0	1.9%	15.0%
Gross Accounts Receivable	2,310.7	2,276.5	2,218.6	-4.0%	-2.5%
Bad Debt	(833.6)	(787.1)	(793.2)	-4.8%	0.8%
Out-of-Pocket ¹	(710.0)	(680.7)	(679.2)	-4.3%	-0.2%
DIS (Inactive)	(241.1)	(222.4)	(250.3)	3.8%	12.5%
Agreements	(95.2)	(111.3)	(102.6)	7.7%	-7.8%
PAR (50%)	(13.6)	(7.0)	(6.1)	-55.0%	-12.9%
DIS Active (20%)	(110.1)	(99.4)	(107.9)	-2.0%	8.6%
Amounts to be identified	(5.6)	(12.0)	(9.9)	75.8%	-17.5%
Adjustment to present value (APV) ²	(54.8)	(61.9)	(73.6)	34.3%	18.9%
DIS APV	(50.6)	(58.7)	(70.8)	40.0%	20.6%
Net Accounts Receivable	1,416.7	1,415.5	1,341.9	-5.3%	-5.2%

Gross accounts receivable in 3Q25 decreased 4.0% vs. 3Q24 and 2.5% vs. 2Q25. It is important to note that this accounts receivable balance does not include the provision recorded in net revenue related to the non-engaged freshmen, as detailed on [page 14](#).

Below are the main variations in the period:

Reduction of 7.2% compared with 3Q24 in the Out-of-Pocket line reflects the collection performance during the period and the migration of the student base with private financing in 1Q25 (for details, [click here](#)). In the previous model, there was an increase in the accounts receivable referring to the future installments reflecting approximately half of the students who adopted the financing. After the migration of the model, the accounts receivable increment no longer occurs.

The 5.4% increase in the DIS (Inactive) compared to 3Q24, below the historical average, reflects the best renewal rates in recent quarters, especially in the Digital Learning segment.

Reduction of 51.9% vs. 3Q24 of the PAR, associated with closing the offer for this financing model in 2023.

The 5.3% drop in net receivables vs. 3Q24 benefited from the reduction in gross accounts receivable, as detailed above, and the 4.8% decline in bad debt in the same period. The decline in DIS participation, changes in the student renegotiation policy, and renewal performance all contributed to this result.

(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 NTN-2026.

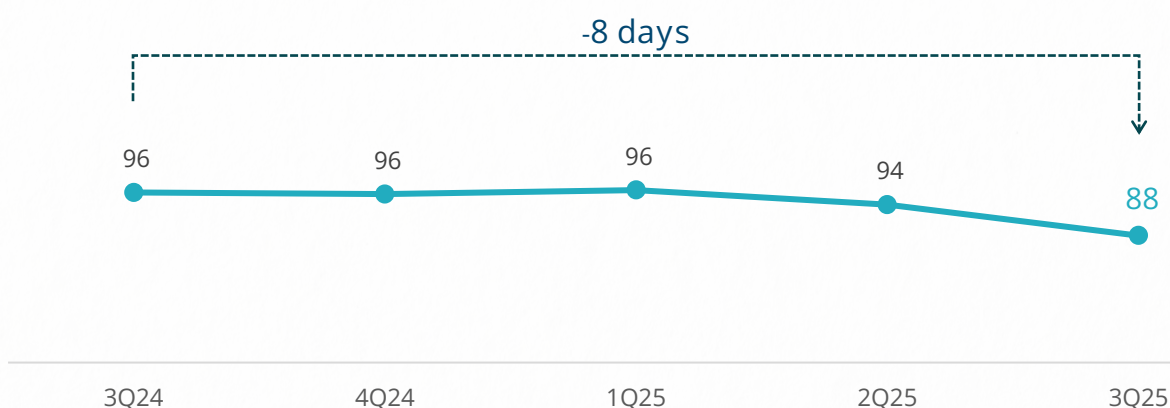
Days Sales Outstanding

(R\$M)	3Q24	2Q25	3Q25	Δ % vs. 3Q24	Δ % vs. 2Q25
Net accounts receivables	1,416.7	1,415.5	1,341.9	-5.3%	-5.2%
Net Revenue Annualized	5,315.2	5,437.2	5,483.3	3.2%	0.8%
Days Sales Outstanding DSO (days)	96	94	88	-8.2%	-6.0%
FIES net accounts receivable	63.1	64.7	58.5	-7.3%	-9.6%
FIES Revenue (12 months)	224.2	250.4	267.5	19.3%	6.8%
FGEDUC Deductions (12 months)	(64.6)	(77.8)	(84.2)	30.4%	8.2%
Taxes (12 months)	(8.0)	(8.8)	(9.5)	18.3%	8.0%
FIES Net Revenue (12 months)	151.6	163.8	173.8	14.6%	6.1%
FIES DSO (days)	150	142	121	-19.1%	-14.8%
Ex-FIES net accounts receivable	1,353.6	1,350.8	1,283.4	-5.2%	-5.0%
Ex-FIES net revenue (12 months)	5,163.6	5,273.4	5,309.5	2.8%	0.7%
Ex-FIES DSO (days)	94	92	87	-7.8%	-5.6%

The Company's DSO in 3Q25 totaled 88 days, reduced by 8 days vs. 3Q24 and 6 days vs. 2Q25. The continuous improvement observed since 2Q24 results from initiatives aimed at optimizing collections, with a lower share of DIS revenue and the migration of the student base with private financing to the semiannual payment model.

The 29-day reduction vs. 3Q24 of DSO FIES results from greater efficiency in the internal processes for renewing FIES student contracts and the impact from the acquired institutions (Edufor and Newton Paiva), factors that boosted FIES revenue during the period.

Days Sales Outstanding (DSO) (# days)



Aging and Changes in Accounts Receivable

Aging of Total Gross Accounts Receivable¹

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	Vertical Analysis	
				3Q24 (%)	3Q25 (%)
FIES	63.1	58.5	-7.3%	3%	3%
Not yet due	1,082.3	1,014.9	-6.2%	47%	46%
Overdue up to 30 days	165.4	179.8	8.7%	7%	8%
Overdue from 31 to 60 days	128.1	70.2	-45.2%	6%	3%
Overdue from 61 to 90 days	45.4	32.3	-28.8%	2%	1%
Overdue from 91 to 180 days	376.5	320.0	-15.0%	16%	14%
Overdue more than 180 days	449.9	542.9	20.7%	19%	24%
Gross accounts receivables	2,310.7	2,218.6	-4.0%	100%	100%

Aging of Agreements Receivable²

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	Vertical Analysis	
				3Q24 (%)	3Q25 (%)
Not yet due	135.3	126.7	-6.3%	50%	46%
Overdue up to 30 days	24.0	26.1	8.6%	9%	9%
Overdue from 31 to 60 days	13.0	13.9	7.1%	5%	5%
Overdue from 61 to 90 days	9.8	9.7	-1.4%	4%	3%
Overdue from 91 to 180 days	33.6	36.9	9.8%	12%	13%
Overdue more than 180 days	56.2	63.6	13.3%	21%	23%
Agreements receivable	271.9	276.9	1.9%	100%	100%

FIES: Changes in Accounts Receivable

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %
Opening balance	80.7	64.7	-19.8%
FIES revenue	39.9	50.6	26.8%
Payment of Taxes	(0.0)	-	n.a.
Buyback FIES	(57.6)	(56.8)	-1.3%
Closing balance	63.1	58.5	-7.3%

(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

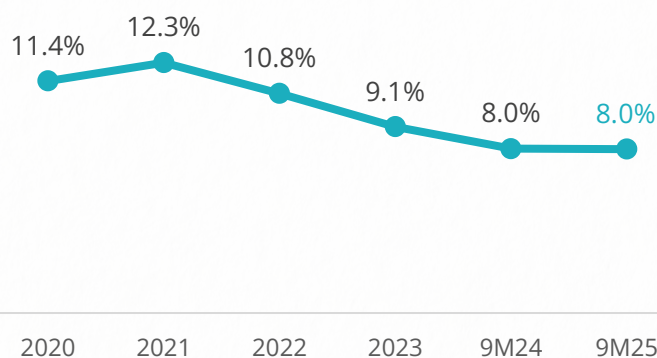
Total Capex reached R\$119.2 million in 3Q25, remaining virtually in line with the same period of 2024 (-0.5%). For the first nine months of 2025, Capex represented 8.0% of Net Revenue, consistent with the Company's commitment to keep annual Capex between 7% and 8% of net revenue.

In 3Q25, the most significant changes were observed in the Digital Transformation + IT and Maintenance & Efficiency. Below are the main factors that drove the year-over-year variations:

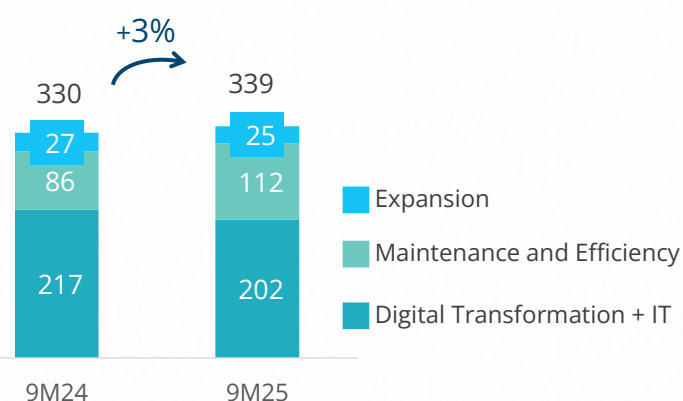
- Digital Transformation: showed a decline of 10.3% vs. 3Q24, mainly due to (i) higher investments in academic content production in 2024 — aimed at making the process more efficient and lowering costs in 2025; and (ii) the natural reclassification of projects to Maintenance and Efficiency as IT initiatives move into the operational phase.
- Maintenance and Efficiency: grew 19.1% year over year, driven by (i) costs associated with relocating the IBMEC Centro campus to the Botafogo neighborhood (RJ), which will bring improvements in real estate expenses and enhance student attraction; and (ii) investments in the student intake process, aimed at increasing automation and improving the overall student experience.

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Total Capex	119.9	119.2	-0.5%	329.5	339.1	2.9%
Digital Transformation + IT	74.2	66.6	-10.3%	216.8	201.9	-6.8%
Maintenance and Efficiency	35.6	42.4	19.1%	85.6	112.1	31.0%
Expansion	10.0	10.2	2.0%	27.1	25.0	-7.6%
% of Net Revenue						
Total Capex	9.1%	8.8%	-0.3 p.p.	8.0%	8.0%	0.0 p.p.
Digital Transformation + IT	5.7%	4.9%	-0.8 p.p.	5.3%	4.8%	-0.5 p.p.
Maintenance and Efficiency	2.7%	3.1%	0.4 p.p.	2.1%	2.7%	0.6 p.p.
Expansion	0.8%	0.8%	0.0 p.p.	0.7%	0.6%	-0.1 p.p.

CAPEX
(evolution as a % of revenue)



CAPEX
(R\$M)



Cash Flow Statement (1/2)

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	383.3	404.9	5.6%	1,130.9	1,111.4	-1.7%
Non-recurring	(22.2)	(45.7)	105.2%	(41.2)	(74.9)	81.7%
EBITDA ex-IFRS 16	361.0	359.2	-0.5%	1,089.7	1,036.4	-4.9%
Working capital variation	108.8	114.3	5.0%	(121.2)	230.4	n.a.
Receivables	107.5	152.6	41.9%	(30.6)	137.8	n.a.
Accounts payable	10.3	(39.8)	n.a.	(25.4)	32.1	n.a.
Others	(9.0)	1.5	n.a.	(65.2)	60.5	n.a.
Taxes (IT/SC)	(5.9)	(4.2)	-28.7%	(36.1)	(34.4)	-4.7%
Operating Cash Flow (OCF)	464.0	469.3	1.2%	932.4	1,232.4	32.2%
Capex	(119.9)	(119.2)	-0.5%	(329.5)	(339.1)	2.9%
Acquisition of property and equipment	(32.6)	(34.2)	4.8%	(83.7)	(85.7)	2.4%
Acquisition of intangible assets	(87.3)	(85.1)	-2.5%	(245.8)	(253.4)	3.1%
(=) Free Cash Flow	344.1	350.1	1.7%	602.9	893.3	48.2%
Financial results	(45.7)	(54.3)	18.7%	(291.4)	(333.8)	14.6%
(=) Free cash flow to equity (FCFE)	298.4	295.8	-0.9%	311.5	559.5	79.6%
Capitation / debt amortization	(0.1)	1.6	n.a.	31.5	(211.5)	n.a.
M&A	(8.6)	(34.3)	298.8%	(10.0)	(34.6)	247.1%
Dividends paid	(0.6)	0.0	n.a.	(80.6)	(150.0)	86.1%
Buyback and Others	(75.9)	(0.0)	-100.0%	(75.9)	(154.4)	103.5%
(=) Net cash generation	213.2	263.1	23.4%	176.6	9.1	-94.9%
Cash at the beginning of the year	661.7	792.9	19.8%	698.4	1,046.9	49.9%
Cash at the end of the year	875.0	1.056.0	20.7%	875.0	1,056.0	20.7%
<i>OCF/ EBITDA ex-IFRS 16</i>	<i>128.5%</i>	<i>130.6%</i>	<i>2.1 p.p.</i>	<i>85.6%</i>	<i>118.9%</i>	<i>33.3 p.p.</i>
<i>FCFE/EBITDA ex-IFRS 16 (%)</i>	<i>82.7%</i>	<i>82.3%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>	<i>28.6%</i>	<i>54.0%</i>	<i>25.4 p.p.</i>

Operating cash flow (OCF) totaled R\$469.3 million in 3Q25 (+1.2% vs. 3Q24). The performance reflects the improvement in working capital, driven by the positive evolution of renewal rates, greater efficiency in collection efforts, and the migration of the student base with private financing to the semiannual recognition model, which contributed approximately R\$72 million in cash generation during the period. For the year to date, OCF increased 32.2% vs. 9M24, totaling R\$1,232.4 million in 9M25.

In 3Q25, OCF performance and the maintenance of Capex in line with 3Q24 were sufficient to offset the financial result's negative impact (+18.7% vs. 3Q24, leading to Free cash flow to equity (FCFE) at R\$295.8 million in 3Q25, a 0.9% decrease vs. 3Q24). In the nine-month period, the FCFE reached R\$559.5 million (+79.6% vs. 9M24), with conversion on ex-IFRS 16 EBITDA of 54% (+25.4 p.p. vs. 9M24). The evolution reflects the positive effect of working capital, driven by improved collections, the lower share of DIS revenue and the migration of the private financing model in 2025.

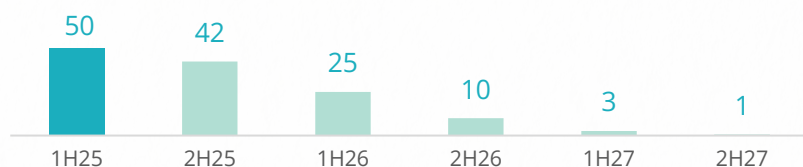
At the end of 3Q25, after paying M&A deferred installments, net cash generation was R\$263.1 million, a 23.4% increase vs. 3Q24. In nine months 2025, it was positive by R\$9.1 million.

Cash Flow Statement (2/2)

The accumulated OCF in 2025 was positively influenced by the migration of the student base with private financing to the semiannual payment model. With the migration, the Company began to receive all amounts related to new contracts within the same semester in which the student is enrolled. Additionally, the Company continues to receive installments related to contracts under the previous model, which are paid to Yduqs according to the original payment schedule established between the students and the private financing provider (as detailed in the chart below).

It is worth noting that the balance still owed by the financing provider, referring to semesters already completed by migrated students, continues to follow the original payment schedule. The following chart shows a projection of the expected payments flows regarding previous model contracts, and aims to make the impact of this flow more transparent in 2025 and in the coming years:

Balance from pre-2025 periods (R\$M)



The Company continues to reinforce its commitment to shareholder returns, reflected in the robust R\$610 million cash generation over the past 12 months. This result reaffirms our confidence in meeting the 2025 FCFE guidance: between R\$500 million and R\$600 million.

Recomposition of FCFE 3Q25 and 12 months (R\$M)



(1) Net debt excluding "Acquisition price payable" and "Lease".

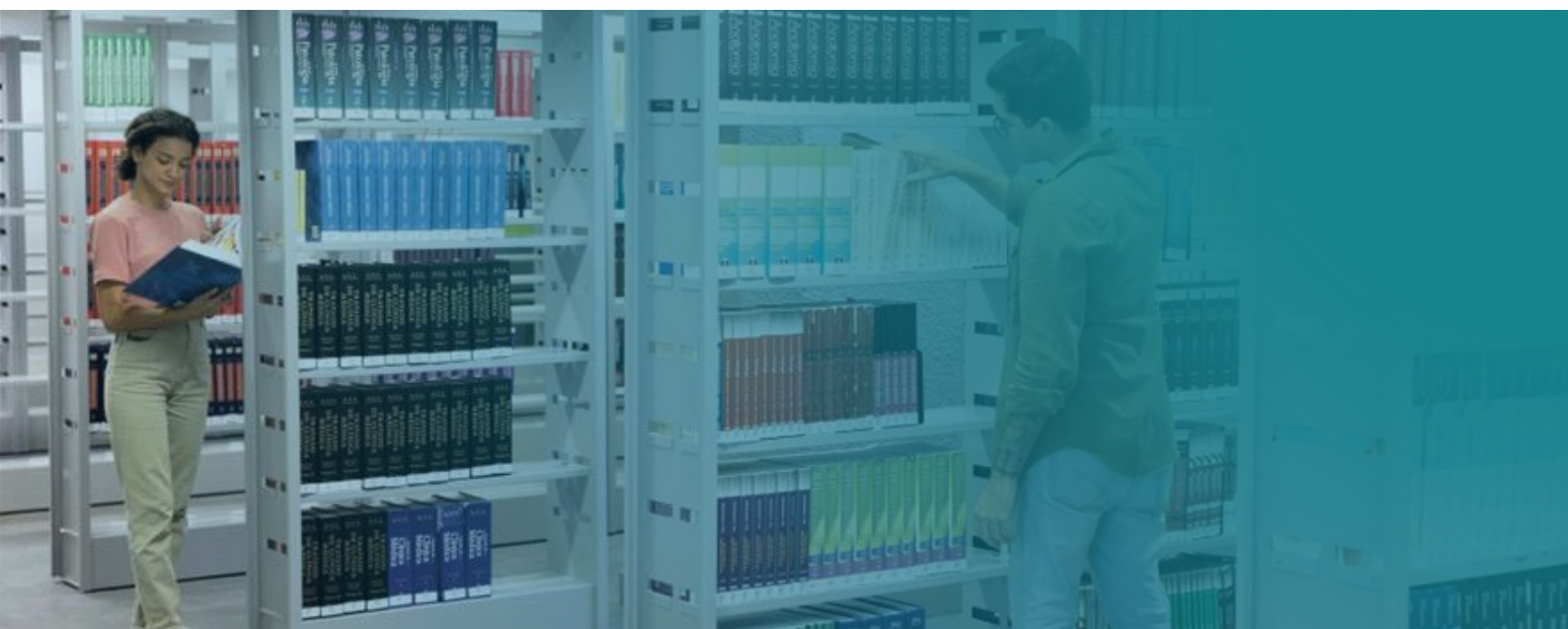
(2) R\$107M refers to the payment of the first installment of Newton Paiva and Edufor. As communicated to the market on 05/28/24 and Material Fact on 12/09/24

(3) The net debt, for the purpose of cash usage comparisons exclude (R\$63M accumulated and R\$72M in 3Q25) related to back interest that has been accounted for but not yet paid

Debt (1/2)

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %
Gross Debt [b]	5,217.3	5,401.4	3.5%
Bank loans ²	3,551.4	3,700.7	4.2%
Leasing [c]	1,617.2	1,599.9	-1.1%
Commitments payable (M&A)	48.7	100.8	106.9%
(-) Cash and cash equivalents [a]	(875.0)	(1,056.0)	20.7%
Net Debt [a+b]	4,342.3	4,345.5	0.1%
Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2,725.2	2,745.6	0.7%
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM) ¹	1.54x	1.52x	-0.03x
Adjusted EBITDA LTM	1,766.8	1,811.2	2.5%

Debt Type (R\$M)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
Credit Notes	0.7	CDI +1.15%	210.7	6%
CITI - 4131	0.3	CDI +1.38%	443.1	12%
7 th Debenture (unique)	2.2	CDI +0.78%	315.5	8%
8 th Debenture (unique)	4.7	CDI +0.85%	501.5	13%
9 th Debenture (1 st series)	3.0	CDI +0.82%	299.9	8%
9 th Debenture (2 nd series)	2.5	CDI +0.90%	336.1	9%
9 th Debenture (3 rd series)	4.5	CDI +0.98%	112.8	3%
10 th Debenture (unique)	3.0	CDI +1.25%	1,180.6	32%
11 th Debenture (unique)	5.7	CDI +1.05%	315.8	8%
Bank loans in 3Q25	2.9	CDI +1.07%	3,716.1	100%

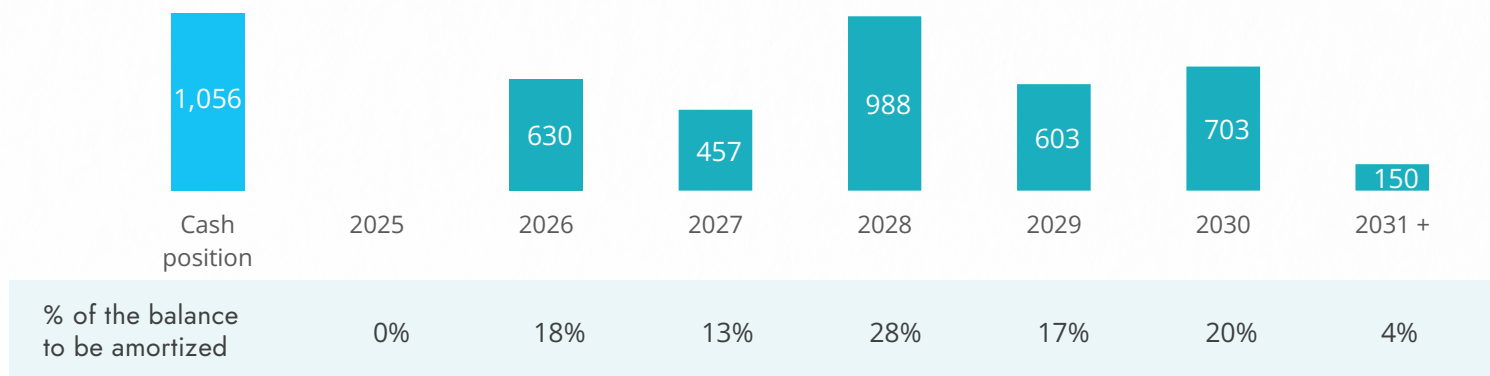


(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items, accumulated in the last twelve months.

(2) Total loans include the costs of issuing and swap of assets.

Debt (2/2)

Amortization schedule (R\$M; principal only)

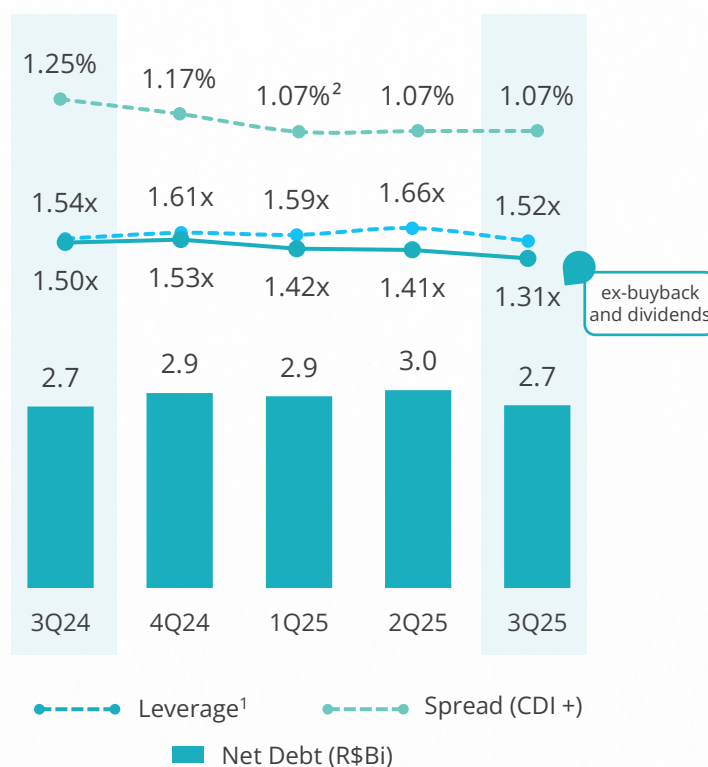


The Company ended 3Q25 with a cash position of R\$1,056 million, a 20.7% increase compared with 3Q24. The result reflects the solid operating cash generation in the period, even facing the negative effects of the Selic increase (+4.2 p.p. vs. 3Q24), with a consequent increase in interest expenses. Actions such as efforts to increase collections, changes in the student renegotiation policy, the migration of the student base with private financing to the semiannual payment model and the greater share of the Premium segment in the consolidated mix all contribute to a strong cash position. It is important to note that the cash position at yearend 3Q25 exceeds the balance to be amortized in 2026. In the sequential comparison, the Company reported an increase of R\$263 million in its cash position, a variation mainly driven by the semiannual payments from students with private financing and the collections from the student renewal process, which takes place in the third quarter.

The R\$181.0 million increase in the cash position vs. 3Q24 was sufficient to offset the increase in gross debt, resulting in the leverage level of 1.52x (-0.03x vs. 3Q24), even in a year with effects such as an increase in the Selic, share repurchases and payment of R\$150 million in dividends. Excluding the effects of dividend payments and buybacks, the leverage level would be 1.31x in 3Q25, a decrease of 0.19x vs. 3Q24.

At the end of 3Q25, the average cost of debt was CDI + 1.07% p.a., in line with 2Q25 and 0.2 p.p. lower than in 3Q24. The Company continues to be diligent in managing its liabilities, focusing on reducing the debt cost.

Debt management



The Company's cash position exceeds by 68% the balance to be amortized in 2026.



(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

Building a strong reputation in sustainability and personnel management

Yduqs continues to strengthen its reputation regarding sustainability and personnel management. In the third quarter of 2025, the Company placed 1st in the ALAS20 Awards "Sustainability Leader Company" category, which recognizes organizations with the best ESG management and disclosure practices in Latin America.

For the second consecutive year, Yduqs was also recognized in the Exame Best in People Management Awards, reaffirming its commitment to a human, innovative and transformative work environment, grounded in diversity, well-being, and professional development.

E

Climate Strategy: Environment and Climate Change Policy

Yduqs launched its Environment and Climate Change Policy, consolidating practices already adopted and reinforcing transparency with investors and society. The initiative focuses on energy efficiency, waste management, emission reduction and climate governance. It also is aligned with the Company's Net Zero commitment and Human Rights Policy.

The achievement was featured in *Valor Econômico*, Brazil's leading business and finance newspaper, and positions Yduqs as a benchmark in environmental governance within the education sector.

S

Employees at the heart of the strategy. Talent attraction and well-being. In the last quarter, the Company expanded its initiatives focused on diversity, inclusion and human development, bolstering talent attraction and employee well-being by valuing people, encouraging innovation, promoting mental health and the creation of an inclusive and sustainable workplace environment.



Yduqs Trainee Program: the only program in the education sector exclusively for Black and Brown professionals reaches its fourth year, advancing racial equity. Since 2022, the Yduqs Trainee Program, designed exclusively for Black and Brown professionals, has promoted racial equity and developed strategic talent for the Company.

By 2025, 44 trainees had already passed through the program and 80% are still in strategic positions, such as managers, specialists and coordinators. Also noteworthy is the 59% participation of women in the same time frame.

The program prioritizes potential and opportunity, correcting structural market distortions and expanding the access of Black and Brown professionals to strategic positions. Some 45% approved trainees are graduates of the Yduqs group's institutions, reinforcing the Company's ability to educate quality professionals and generate real value for the market.

Adherence to the UN Global Compact's **Mind in Focus** program, which invites Brazilian companies and organizations to act for the benefit of their employees and society in combating stigma and social prejudice regarding mental health. Thus, Yduqs places the well-being of its human capital at the center of the decision-making process.



G

Yduqs was elected a Leader in Sustainability in the Alas 20 ranking, winning the 1st place in Sustainability. As the only representative of the Education sector, among large retail companies, the Company highlights its role in ESG from the stakeholder perspective. The recognition reinforces the commitment to transparency, ethics and governance.

YDUQS

4.

Appendix

Medicine Seats Offering By Unit (Undergraduate)

Units	State	Authorized Seats	3Q25 Student Base (thousand)	Full Potential ¹	
				Authorized Seats	Student Base (thousand)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1.5	240	1.7
Città	RJ	170	1.3	170	1.2
Juazeiro do Norte	CE	100	0.7	100	0.7
Ribeirão Preto	SP	76	0.5	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	1.0	155	1.1
Angra dos Reis	RJ	89	0.5	89	0.6
Canindé	CE	66	0.4	66	0.5
Cáceres	MT	50	0.3	50	0.4
Castanhal	PA	150	0.4	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	10.5	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.

Income Statement By Business Unit – Consolidated

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Gross Revenue	2,813	3,121	11%	8,669	9,511	10%
Monthly tuition fees	2,813	3,121	11%	8,669	9,511	10%
Deductions from Gross Revenue	(1,508)	(1,769)	17%	(4,584)	(5,294)	15%
Net Revenue	1,306	1,352	4%	4,086	4,217	3%
Cost of Services	(502)	(540)	8%	(1,568)	(1,638)	5%
Personnel	(286)	(316)	10%	(901)	(965)	7%
Rent, municipal property tax and other	(12)	(10)	-17%	(35)	(32)	-7%
Third-party services and other	(97)	(105)	8%	(306)	(314)	3%
Transfer to Centers (Revenue share)	(67)	(72)	8%	(207)	(215)	4%
Depreciation and amortization	(108)	(110)	2%	(326)	(327)	0%
Gross Profit	804	812	1%	2,518	2,579	2%
<i>Gross margin (%)</i>	62%	60%	-2 p.p.	62%	61%	0 p.p.
Selling, G&A and Other Expenses	(553)	(554)	0%	(1,766)	(1,854)	5%
Personnel	(88)	(109)	23%	(266)	(307)	15%
Advertising	(80)	(92)	15%	(312)	(336)	8%
Bad Debt	(144)	(106)	-27%	(502)	(463)	-8%
Other Expenses	(151)	(157)	4%	(414)	(470)	13%
Third-party services	(47)	(53)	14%	(132)	(148)	12%
Maintenance and repairs	(27)	(23)	-14%	(83)	(74)	-10%
Provision for contingencies	(41)	(34)	-17%	(82)	(119)	45%
Other	(37)	(47)	28%	(117)	(128)	10%
Other Revenue	9	4	-57%	32	11	-66%
Depreciation and amortization	(100)	(95)	-5%	(303)	(289)	-5%
(+) Depreciation and amortization	207	205	-1%	629	617	-2%
EBITDA	458	462	1%	1,381	1,341	-3%
<i>EBITDA margin (%)</i>	35%	34%	-1 p.p.	34%	32%	-2 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	480	508	6%	1,422	1,416	0%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	37%	38%	1 p.p.	35%	34%	-1 p.p.

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

Income Statement By Business Unit – Premium

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Gross Revenue	467	564	21%	1,352	1,633	21%
Monthly tuition fees	467	564	21%	1,352	1,633	21%
Deductions from Gross Revenue	(89)	(139)	55%	(247)	(379)	53%
Net Revenue	378	425	13%	1,105	1,254	13%
Cost of Services	(136)	(149)	10%	(420)	(452)	8%
Personnel	(103)	(110)	6%	(319)	(340)	6%
Rent, municipal property tax and other	(3)	(3)	6%	(10)	(10)	6%
Third-party services and other	(6)	(8)	28%	(19)	(23)	17%
Depreciation and amortization	(23)	(28)	20%	(72)	(80)	12%
Gross Profit	242	276	14%	686	801	17%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>64%</i>	<i>65%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>62%</i>	<i>64%</i>	<i>2 p.p.</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(104)	(124)	19%	(307)	(360)	17%
Personnel	(23)	(32)	39%	(61)	(85)	40%
Advertising	(11)	(13)	13%	(33)	(38)	13%
Bad Debt	(3)	(5)	68%	(23)	(25)	5%
Other Expenses	(42)	(47)	12%	(118)	(135)	15%
Third-party services	(14)	(17)	21%	(38)	(45)	18%
Maintenance and repairs	(7)	(6)	-16%	(21)	(20)	-5%
Provision for contingencies	(0)	(2)	1937%	1	(2)	-293%
Other	(21)	(22)	8%	(61)	(69)	13%
Other Revenue	1	0	-33%	3	2	-49%
Depreciation and amortization	(25)	(27)	8%	(74)	(79)	6%
(+) Depreciation and amortization	48	55	14%	146	159	9%
EBITDA	186	207	11%	525	600	14%
<i>EBITDA margin (%)</i>	<i>49%</i>	<i>49%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>48%</i>	<i>0 p.p.</i>
Adjusted EBITDA ¹	190	219	15%	531	614	16%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>50%</i>	<i>51%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>49%</i>	<i>1 p.p.</i>

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

Income Statement By Business Unit – Digital Learning

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Gross Revenue	963	1,000	4%	3,078	3,121	1%
Monthly tuition fees	963	1,000	4%	3,078	3,121	1%
Deductions from Gross Revenue	(567)	(632)	11%	(1,740)	(1,907)	10%
Net Revenue	396	368	-7%	1,338	1,214	-9%
Cost of Services	(90)	(93)	3%	(290)	(276)	-5%
Personnel	(15)	(17)	14%	(55)	(51)	-8%
Rent, municipal property tax and other	(0)	(0)	-46%	(0)	(0)	-21%
Third-party services and other	(65)	(66)	1%	(208)	(195)	-6%
Transfer to Centers (Revenue share)	(66)	(65)	-1%	(206)	(194)	-6%
Depreciation and amortization	(10)	(10)	0%	(26)	(30)	15%
Gross Profit	306	275	-10%	1,048	938	-11%
<i>Gross margin (%)</i>	77%	75%	-2 p.p.	78%	77%	-1 p.p.
Selling, G&A and Other Expenses	(200)	(171)	-14%	(670)	(602)	-10%
Personnel	(35)	(38)	9%	(110)	(110)	0%
Advertising	(29)	(31)	8%	(126)	(122)	-3%
Bad Debt	(79)	(46)	-42%	(258)	(205)	-21%
Other Expenses	(31)	(29)	-7%	(88)	(82)	-7%
Third-party services	(13)	(14)	8%	(39)	(41)	5%
Maintenance and repairs	(6)	(4)	-36%	(20)	(14)	-31%
Provision for contingencies	(8)	(7)	-11%	(15)	(14)	-8%
Other	(4)	(4)	-4%	(13)	(13)	-3%
Other Revenue	4	(0)	-108%	6	1	-83%
Depreciation and amortization	(29)	(26)	-9%	(95)	(84)	-11%
(+) Depreciation and amortization	39	36	-7%	120	114	-6%
EBITDA	145	141	-3%	498	450	-10%
<i>EBITDA margin (%)</i>	37%	38%	2 p.p.	37%	37%	0 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	153	150	-2%	511	461	-10%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	38%	41%	3 p.p.	38%	38%	0 p.p.

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

Income Statement By Business Unit – On-campus

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Gross Revenue	1,383	1,557	13%	4,239	4,758	12%
Monthly tuition fees	1,383	1,557	13%	4,239	4,758	12%
Deductions from Gross Revenue	(852)	(998)	17%	(2,597)	(3,009)	16%
Net Revenue	532	558	5%	1,642	1,749	7%
Cost of Services	(276)	(298)	8%	(858)	(910)	6%
Personnel	(168)	(189)	13%	(527)	(575)	9%
Rent, municipal property tax and other	(8)	(6)	-25%	(25)	(22)	-12%
Third-party services and other	(25)	(31)	22%	(78)	(96)	23%
Transfer to Centers (Revenue share)	-	(7)	n.a.	-	(20)	n.a.
Depreciation and amortization	(74)	(72)	-3%	(229)	(217)	-5%
Gross Profit	256	260	2%	784	839	7%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>48%</i>	<i>47%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>48%</i>	<i>0 p.p.</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(250)	(260)	4%	(789)	(892)	13%
Personnel	(30)	(39)	28%	(95)	(111)	17%
Advertising	(39)	(48)	21%	(153)	(176)	15%
Bad Debt	(62)	(55)	-12%	(221)	(233)	5%
Other Expenses	(78)	(81)	4%	(209)	(253)	21%
Third-party services	(20)	(22)	12%	(55)	(62)	13%
Maintenance and repairs	(14)	(13)	-3%	(42)	(41)	-3%
Provision for contingencies	(32)	(25)	-24%	(68)	(103)	51%
Other	(12)	(21)	77%	(43)	(47)	9%
Other Revenue	5	4	-23%	23	8	-64%
Depreciation and amortization	(46)	(42)	-9%	(134)	(127)	-6%
(+) Depreciation and amortization	120	113	-5%	363	344	-5%
EBITDA	126	114	-10%	357	291	-18%
<i>EBITDA margin (%)</i>	<i>24%</i>	<i>20%</i>	<i>-3 p.p.</i>	<i>22%</i>	<i>17%</i>	<i>-5 p.p.</i>
Adjusted EBITDA ¹	138	140	1%	380	341	-10%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>26%</i>	<i>25%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>23%</i>	<i>19%</i>	<i>-4 p.p.</i>

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

Collection / Accounts Receivable

(R\$M)	3Q24	3Q25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
Net Revenue	1,305.6	1,351.6	3.5%	4,085.5	4,217.0	3.2%
(-) Taxes	48.0	51.2	6.6%	149.8	158.3	5.7%
(+) Bad Debt	(144.3)	(105.8)	-26.7%	(502.3)	(462.6)	-7.9%
(+) Financial discounts/ fines	18.1	32.1	77.0%	0.2	30.7	18333.4%
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	2.3	0.6	-74.4%	9.4	3.8	-59.6%
Total Generation of accounts receivable	1,229.7	1,329.7	8.1%	3,742.6	3,947.2	5.5%
Total collection	1,332.0	1,481.8	11.2%	3,706.8	4,085.0	10.2%
FIES Net Revenue	39.9	50.6	26.8%	111.7	133.5	19.5%
FIES collection	57.6	56.9	-1.2%	131.8	139.8	6.1%
Net revenue ex-FIES	1,265.7	1,301.0	2.8%	3,973.8	4,083.6	2.8%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,189.8	1,279.1	7.5%	3,630.9	3,813.8	5.0%
Collection ex-FIES	1,274.5	1,424.9	11.8%	3,575.0	3,945.2	10.4%
<i>% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)</i>	<i>107.1%</i>	<i>111.4%</i>	<i>4.3 p.p.</i>	<i>98.5%</i>	<i>103.4%</i>	<i>5.0 p.p.</i>

Balance Sheet – Assets

(R\$M)	3Q24	2Q25	3Q25
Current Assets	2,280.0	2,244.9	2,417.2
Cash and cash equivalents	546.3	490.8	625.2
Securities	328.6	302.1	430.8
Accounts receivable	1,158.9	1,188.0	1,096.7
Inventory	3.1	3.0	2.8
Advancements to employees/third parties	16.8	9.7	21.6
Prepaid expenses	33.7	36.6	58.3
Taxes and contributions	174.0	185.3	156.6
Derivative financial instruments– SWAP	-	13.6	12.0
Other	18.6	15.9	13.2
Non-Current Assets	7,178.7	7,304.8	7,295.3
Long-term assets	1,195.7	1,169.3	1,214.0
Derivative financial instruments– SWAP	30.4	-	-
LT accounts receivable	257.8	227.6	245.2
LT prepaid expenses	5.9	5.0	5.7
LT Judicial deposits	82.6	81.4	79.1
LT taxes and contributions	233.9	238.9	238.6
LT deferred taxes	556.3	585.0	614.5
Other LT items	28.8	31.4	30.9
Permanent assets	5,983.0	6,135.5	6,081.3
Investments	0.3	0.5	0.5
Property and equipment	2,448.3	2,456.6	2,407.0
Intangible assets	3,534.4	3,678.4	3,673.8
Total Assets	9,458.8	9,549.7	9,712.5

Balance Sheet – Liabilities and Shareholders' Equity

(R\$M)	3Q24	2Q25	3Q25
Current Liabilities	1,343.9	1,747.3	2,050.1
Loans and financing	447.9	736.5	1,000.3
Leasing	250.0	259.6	254.3
Suppliers	185.9	245.1	210.6
Swap payable	22.0	23.2	29.4
Salaries and payroll charges	261.3	256.1	274.4
Tax liabilities	65.9	78.1	71.3
Prepaid monthly tuition fees	58.3	65.7	144.5
Advancement of current agreement	5.0	5.0	5.1
Taxes paid in installments	3.1	4.0	3.8
Related Parties	-	0.3	0.3
Acquisition price payable	33.5	56.9	37.1
Dividends payable	0.1	0.1	0.1
Other liabilities	10.7	16.7	19.0
Long-term liabilities	4,882.3	4,747.6	4,503.9
LT Loans and financing	3,111.9	2,881.4	2,683.0
Contingencies	207.7	275.2	278.1
LT leasing	1,367.2	1,383.6	1,345.6
Agreement advances	22.3	18.6	18.1
LT taxes paid in installments	3.9	5.5	5.1
Provision for asset demobilization	95.1	100.6	99.8
LT acquisition price payable	15.2	72.3	63.8
Financial Liabilities - Options	57.9	9.4	9.4
Other LT items	1.0	1.0	1.0
Shareholders' Equity	3,232.6	3,054.7	3,158.5
Capital stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	718.8	716.0	701.7
Earnings reserves	1,520.5	1,231.1	1,231.1
Income for the period	326.7	132.1	229.9
Treasury Shares	(399.1)	(131.2)	(124.0)
Equity Valuation Adjustment	(62.2)	(20.0)	(17.3)
Participation of Non-Controlling Shareholders	14.9	13.7	24.2
Total Liabilities and Shareholders' Equity	9,458.8	9,549.7	9,712.5

YDUQS



Investor Relations

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br