

YDUQS



Q

DIVULGAÇÃO

RESULTADOS 4T25

11 DE MARÇO, 2026

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	07
Dados Financeiros	14
Receita Líquida	15
Custos e Despesas	17
EBITDA e Margem	21
Resultado Financeiro	23
Lucro Líquido	24
Contas a Receber	25
Prazo Médio de Recebimento	26
Aging	27
Capex	28
Fluxo de Caixa	29
Endividamento	32
ESG	34
Anexos	36



Rio de Janeiro, 11 de março de 2026 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao **quarto trimestre de 2025 (4T25)**.

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

12/03/2026 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

Em 2025, a Yduqs atingiu um marco importante: **geramos mais de R\$ 1 bilhão de caixa livre no ano e entregamos o *guidance* de R\$ 500 milhões de Fluxo de Caixa do Acionista (FCA)**. Mais do que um resultado pontual, entendemos essa performance como reflexo de uma característica estrutural do nosso modelo: um negócio com forte capacidade de conversão de resultados em caixa. É essa geração de caixa que sustenta nossa solidez financeira, amplia nossa liberdade estratégica e viabiliza a entrega consistente de retorno ao acionista.

Com uma base de caixa mais robusta, avançamos também na **qualidade e previsibilidade da receita**, reduzindo volatilidade e potencializando a consistência do negócio. Em 2025, implementamos a provisão para calouros sem engajamento acadêmico e ajustamos o regime de recebimento das mensalidades de alunos com financiamento privado, entre outras medidas. Os benefícios extrapolam para 2026, quando esperamos capturar benefícios relevantes, incluindo **maior consistência de resultados, conversão de caixa e redução de PDD**.

Em termos comparáveis, 2025 registrou crescimento de **ROL, EBITDA e margem**, preservando uma trajetória consistente. Desde 2019, nossa ROL cresce a um **CAGR de 8%**, com margens saudáveis (**34% no consolidado de 2025**) mesmo atravessando diferentes ciclos de mercado. Entre 2022 e 2025, a Companhia evoluiu de uma fase de queima de caixa para a entrega de **R\$ 500 milhões de FCA**, apesar de um cenário de Selic elevada pressionando o resultado financeiro. Em síntese, seguimos operando um negócio sólido, resiliente e gerador de caixa por vocação.

O ano também confirmou tendências relevantes do setor e a capacidade da Yduqs de se adaptar com rapidez e qualidade de execução. Em meio a novas regulamentações do setor, avançamos no semipresencial, com **crescimento de 61% da base** em um ano. Trata-se de um formato no qual temos capacidade comprovada de entrega, com potencial de expansão e efeito positivo sobre o ticket médio. Na **Medicina**, nossa proteção segue sendo a qualidade, que é base central da tese do IDOMED. Mesmo com aumento de vagas e maior competição, crescemos dois dígitos, com **margem estável em 50%**. Seguimos com **NPS recorde**, alta satisfação e **99% de renovação**, reforçando a força de um modelo sustentado por professores, currículo e infraestrutura diferenciados.

A diversificação do nosso portfólio continua sendo uma vantagem estratégica. Em 2025, o **IBMEC** se destacou operacionalmente e ilustra bem como marcas premium contribuem para a qualidade dos resultados. **IDOMED e IBMEC**, juntas, atingiram **44% do EBITDA** da companhia em 2025, com o IBMEC mais do que dobrando sua contribuição nos últimos 3 anos. Além da graduação, vemos oportunidades adicionais no Vida Toda, onde o potencial das marcas ainda é enorme.



2025 foi um ano de reafirmação das fortalezas da Yduqs"

Rossano Marques



Esse conjunto de atributos, com portfólio diversificado, forte geração de caixa e previsibilidade e consistência de resultados, vem acompanhado de um **framework de alocação de capital claro, com foco permanente na geração de valor para o acionista**. Mantivemos avanços relevantes na estrutura de capital, com melhoria contínua do endividamento rumo à meta de **1,0x Dívida Líquida/EBITDA** (estimado para 2027). Em fevereiro de 2026, distribuímos **R\$ 150 milhões em dividendos**, preservando nossa tradição de distribuição anual desde o IPO. Seguimos também com aquisições seletivas: em 2025, a **Unifametro** passou a integrar o Grupo, adicionando cerca de **8 mil alunos e 60 vagas de Medicina** em Fortaleza — com **100% de preenchimento** logo no início do ciclo de captação.

Portfólio, disciplina e geração de valor: 2025 foi um ano de reafirmação das fortalezas da Yduqs. Seguiremos em 2026 com o mesmo foco — execução, qualidade acadêmica, disciplina financeira e criação de valor para todos os stakeholders.

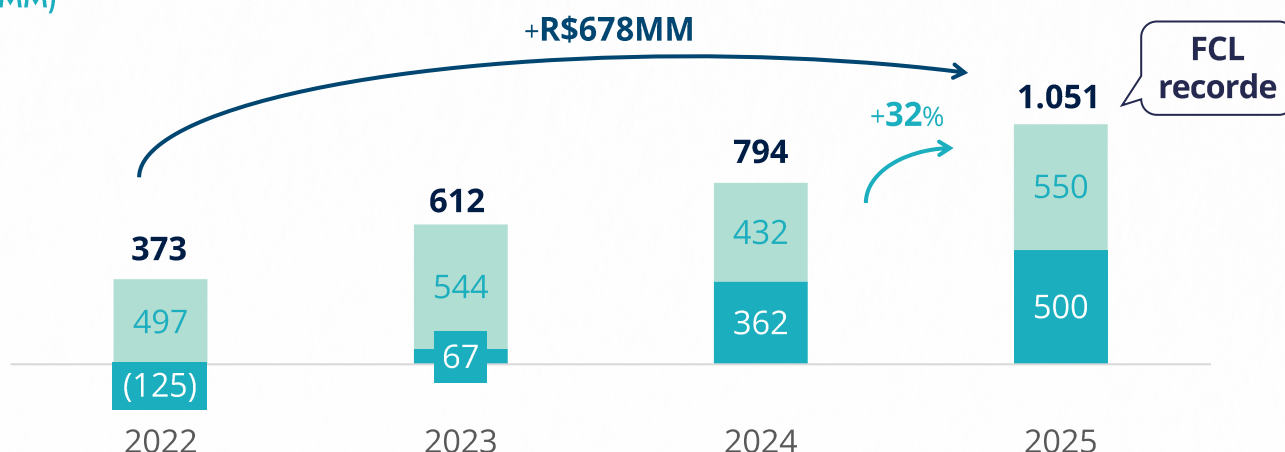
Por fim, vale lembrar que estamos à frente de um setor fundamental para o desenvolvimento do país, que ainda é um dos mais subpenetrados em ensino superior em todo o mundo e que mais transforma a vida de seu estudante. Estamos muito bem-posicionados para capturar as ondas de crescimento que virão.

Agradeço a confiança e o apoio contínuo.

Destaques

Fluxo de caixa livre (R\$MM)

FCA
Resultado financeiro



R\$500MM em fluxo de caixa para o acionista



Mudanças estruturais que sustentam uma geração de caixa forte



FCL de R\$1.051MM em 2025, **+182%** em 4 anos (CAGR 41%)

Geração de caixa

A YDUQS apresentou mais um ano de geração de caixa forte, com o Fluxo de Caixa do Acionista crescendo 38% em relação a 2024, registrando R\$500MM em 2025, alcançando o *guidance* divulgado para 2025.

A trajetória do FCA nos últimos anos, especialmente os patamares registrados em 2024 e em 2025, reforça um dos principais focos da Companhia: consolidar-se como uma forte geradora de caixa para seus acionistas.

As mudanças estruturais no modelo de cobrança aos alunos, implementadas ainda em 2024, a redução do nível de alavancagem e do custo da dívida, bem como a alteração no modelo de recebimento de alunos financiados no início de 2025, são exemplos das ações adotadas pela Companhia para solidificar um novo patamar de geração de caixa para o seu acionista.

Destaques de 2025

Redução do nível de alavancagem:
1,46x dívida líquida/EBITDA

Redução no custo médio da dívida:
CDI + 1,03%

Pagamento de **R\$150MM** em dividendos

R\$154MM em recompra de ações

Q Destaques 2025

 **-1** p.p.

PDD: menor patamar¹
desde 2020

 **+5** p.p.

Margem EBITDA Ibmecc

 **-17** dias

PMR: - 9 dias vs. 3T25

 **+61%**

Base de alunos Semi

 **+5** p.p.

Premium: 44% do EBITDA

 **+8** mil alunos

Aquisição Unifametro²

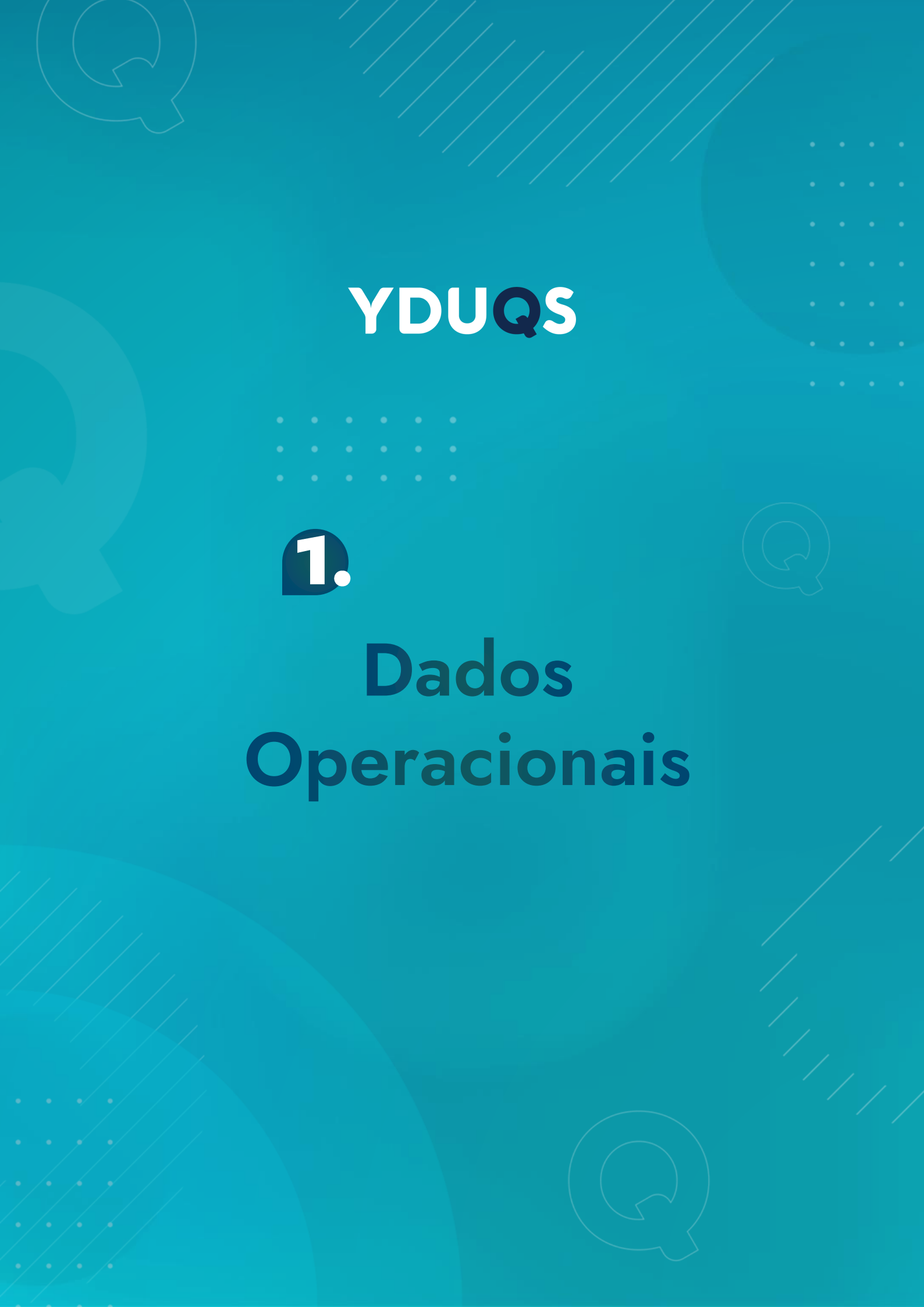
A isenção aos calouros não engajados, a redução da adesão ao DIS e o aumento da participação do Premium no mix, levam a **PDD a 11,5% da ROL** em 2025 (-1,0 p.p. vs. 2024).

Semipresencial segue com performance positiva: expansão da oferta para os polos parceiros e oficialização da modalidade pelo MEC contribuem para a evolução do segmento, que apresentou **51% de incremento na ROL** da graduação vs. 2024.

Aquisição da Unifametro, concluída em fevereiro de 2026, traz mais de **8 mil alunos** dos segmentos Presencial e EAD, além de **60 vagas anuais de Medicina**.



(1) PDD como percentual da receita líquida consolidada.
(2) Conforme Fato Relevante divulgado em 14/08/25.



YDUQS

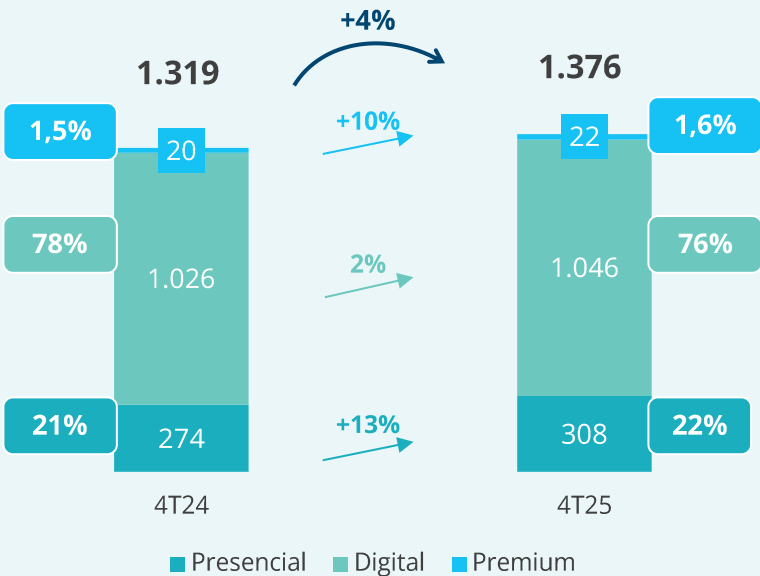
1.

Dados Operacionais

Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	4T24	4T25	Δ %
Base total	1.319,3	1.375,8	4,3%
Presencial	273,6	308,3	12,7%
Ensino Digital ¹	1.026,1	1.046,0	1,9%
Premium	19,6	21,5	9,8%
FIES	9,8	10,1	3,1%
DIS	397,0	355,7	-10,4%
Ensino Digital	278,5	235,3	-15,5%
Presencial	118,5	120,4	1,6%
PAR	0,3	0,2	-41,5%
Campi (ex-compartilhados) ²	106	106	0,0%
Presencial	90	90	0,0%
Premium	22	22	0,0%
Compartilhado com Presencial	6	6	0,0%
Polos	2.532	2.436	-3,8%
Captação Total (em mil)	2024	2025	Δ %
Captação	539,7	563,3	4,4%
Premium	5,5	6,1	10,6%
Ensino Digital	385,8	363,4	-5,8%
DIS	248,9	175,5	-29,5%
Presencial	148,4	193,7	30,6%
DIS	80,1	86,8	8,3%

Evolução da base total de alunos
(em mil | % do total)



(1) Base inclui Qconcursos, para maiores detalhes [clique aqui](#).
(2) 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 – Idomed

Base de Alunos (em mil)	4T24	4T25	Δ %
Idomed (Medicina)	9,9	10,8	9,1%
Graduação	9,6	10,5	9,0%
FIES	1,1	1,7	51,4%
Pós Graduação	0,3	0,3	11,7%
Ticket médio ¹ (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista ¹	12.120	12.532	3,4%
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista ²	12.159	12.673	4,2%

Idomed (Medicina)

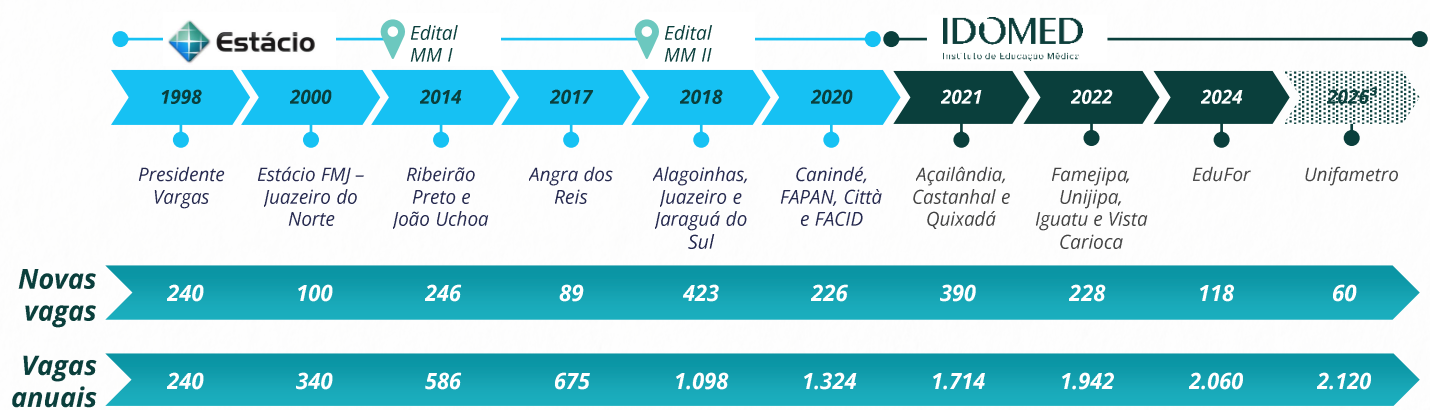
No 4T25, a base de alunos do **Idomed** (Medicina) apresentou crescimento de 9,1% em relação ao 4T24, refletindo as expansões de 11,7% na base da pós e de 9,0% na base da graduação.

Além da maturação dos cursos de Medicina, das expansões de vagas anunciadas em 2024 e da performance positiva da captação em 2025 (+6,1% vs. 2024), o aumento no teto do FIES – que passou de R\$10 mil para R\$13 mil/mês em julho de 2025 – também contribuiu para a expansão na base da graduação do Idomed. É importante ressaltar que o novo teto do FIES está mais alinhado ao ticket médio aplicado pelo Idomed e que o aluno FIES apresenta índices de evasão inferiores ao mensalista padrão.

O **ticket médio dos alunos veteranos da graduação de Medicina** apresentou crescimento de 4,2%, impactado negativamente pelo efeito da maturação dos cursos do programa Mais Médicos, cujo ticket médio é mais baixo.

Como **evento subsequente**, em fevereiro de 2026, a Companhia divulgou Comunicado ao Mercado referente à **conclusão da aquisição da Unifametro** ([link](#)), o que **adicionou 60 vagas anuais de Medicina** ao portfólio do Idomed. A integração ocorre após os ciclos de captação de 2025.2 e 2026.1, que contaram com a forte demanda da região (Fortaleza – CE). Importante destacar que todo o Capex necessário para a operação do curso foi realizado antes da aquisição, não havendo necessidade de desembolsos adicionais relevantes por parte da Companhia.

Desenvolvimento da Medicina na Companhia ao longo dos anos

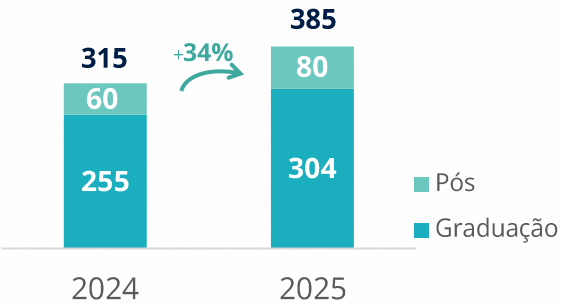


(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos mensalistas, incluindo aluno FIES.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.
(3) Evento subsequente ([link](#))

Unidade de Negócio – Ibmec

Base de Alunos (em mil)	4T24	4T25	Δ %
Ibmec	9,7	10,7	10,4%
Graduação	6,0	6,8	12,8%
FIES	0,1	0,1	14,2%
Pós Graduação	3,7	3,9	6,6%
Ticket médio ¹ (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Ibmec	3.510	3.705	5,6%
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Ibmec	3.647	3.853	5,6%

ROL Ibmec – avanço da Pós (R\$ MM)



Ibmec

No 4T25, o **Ibmec** apresentou **crescimento de 10,4% em sua base total de alunos** vs. 4T24, encerrando o ano de 2025 com 10,7 mil alunos na base.

Na **graduação**, a **base de alunos cresceu 12,8%** em relação ao 4T24, sustentada por ciclos de captação positivos ao longo do ano e pela maturação das unidades Faria Lima (SP) e Brasília (DF). Vale destacar que as duas unidades em maturação apresentaram, juntas, um incremento na base de alunos da graduação de mais 50% na comparação anual, refletindo o sucesso da estratégia de expansão da marca.

A **pós-graduação**, que combina a pós presencial e os produtos digitais do Ibmec (Ibmec Online, Live e Certificações), apresentou **crescimento em sua base de alunos de 6,6% vs. 4T24**. Adicionalmente, é importante destacar o crescimento da receita da Pós em 2025 (+34% vs. 2024) e sua representatividade no consolidado do Ibmec (21% em 2025). Estes resultados demonstram não apenas a força da marca Ibmec, mas atestam o sucesso da estratégia de oferta de novos modelos de cursos e de conteúdos cada vez mais aderentes às necessidades do perfil de aluno da marca.

O **ticket médio** apresentou **crescimento de 5,6%** vs. 2S24, desempenho superior à inflação do período. O **ticket** dos alunos **veteranos** apresentou **crescimento de 5,6% no semestre**, também superior à inflação no período.

Como evento subsequente, o **Ibmec inaugurou uma unidade em Botafogo**, bairro localizado em região nobre do Rio de Janeiro, em substituição a antiga unidade no centro da cidade. A nova localização **reforça o posicionamento premium** da marca, gerando maior atratividade.

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.

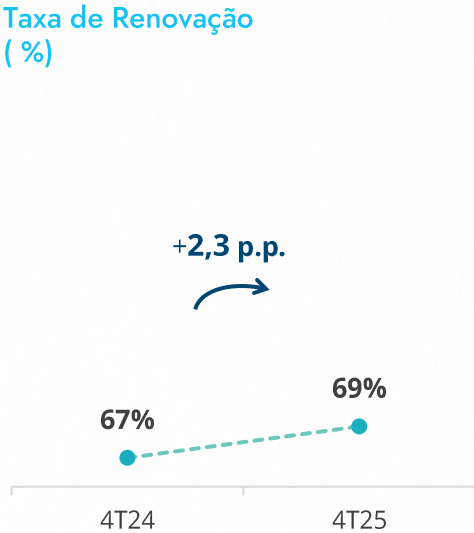
Unidade de Negócio – Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	4T24	4T25	Δ %
Ensino Digital Total	1.026,1	1.046,0	1,9%
Graduação	486,0	470,2	-3,2%
Digital	411,6	394,5	-4,1%
Flex	74,4	75,7	1,8%
Vida Toda	540,1	575,8	6,6%
Qconcursos	498,6	533,4	7,0%

Captação Graduação (em mil)	4T24	4T25	Δ %
Graduação Total	41,8	29,5	-29,4%
Graduação Digital	36,0	28,0	-22,2%
Graduação Flex	5,9	1,6	-73,1%

Ticket médio ¹ (R\$/mês)	4T24	4T25	Δ %
Graduação Total	229	220	-4,0%
Graduação Digital	200	197	-1,8%
Graduação Flex	385	339	-12,0%

Ticket Veterano ² (R\$/mês)	4T24	4T25	Δ %
Graduação Total	246	246	0,0%



No 4T25, a **base total de alunos do Ensino Digital** apresentou crescimento de **1,9%** em relação ao 4T24, alcançando 1.046,0 mil alunos, refletindo principalmente a expansão da vertical Vida Toda, que cresceu 6,6% no período.

A captação da graduação apresentou uma retração de 29,4% vs. 4T24, impactada (i) pela vedação da oferta de determinados cursos na modalidade, decorrente do novo marco regulatório, e (ii) pelo *trade-up* positivo de alunos para o formato semipresencial.

A **taxa de renovação do Ensino Digital** registrou expansão na comparação anual por cinco³ trimestres consecutivos, alcançando 69% no 4T25 (+2,3 p.p. vs. 4T24), refletindo os esforços direcionados à retenção, com foco na melhoria da experiência do aluno e no fortalecimento da qualidade acadêmica.

No 4T25, **ticket médio da graduação** apresentou retração de 4,0% em relação ao 4T24, refletindo, principalmente: (i) a queda de 40% na receita DIS no período; e (ii) o impacto negativo de R\$4,0MM na receita no 4T25, decorrente do programa de isenção de cobrança para calouros não engajados. Desconsiderando esses dois efeitos, o ticket médio permaneceria em linha com o observado no mesmo período do ano anterior.

O **ticket** dos alunos **veteranos da graduação** manteve-se estável no 4T25 na comparação anual, refletindo a melhora no mix de safras e os efeitos da mudança na estratégia de preços adotada no segundo semestre de 2024, voltada à precificação do ticket no sétimo mês do curso. Essa estratégia 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.
(3) Considera a renovação dos alunos que ingressaram nos ciclos pares (2T e 4T).

Unidade de Negócio – Presencial

Base de Alunos (em mil)	4T24	4T25	Δ %
Presencial Total	273,6	308,3	12,7%
Graduação	267,5	299,5	12,0%
Presencial	198,8	189,1	-4,9%
FIES	8,6	8,3	-3,4%
Semipresencial	68,7	110,4	60,8%
Mestrado/Doutorado e Pós	6,1	8,8	44,6%

Ticket médio ¹ (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Total	646	594	-8,0%
Graduação Presencial	710	696	-1,9%
Graduação Semipresencial	464	421	-9,3%

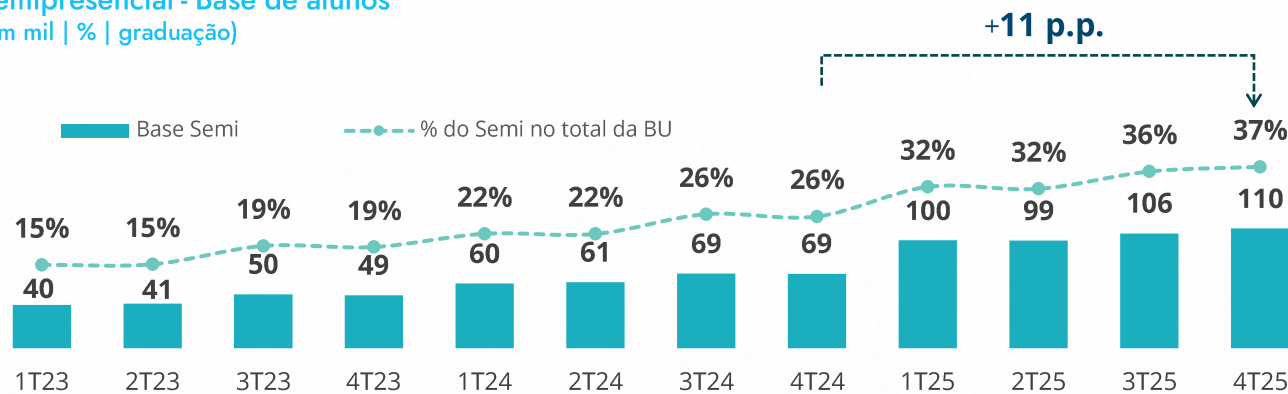
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Presencial	910	946	3,9%

A base de alunos da modalidade Semipresencial manteve a trajetória de expansão, registrando 60,8% de crescimento vs. o 4T24 e representando 37% da base da BU Presencial ao final de 2025. Tais resultados são reflexo, principalmente: (i) da oferta da modalidade nos polos parceiros iniciada no segundo semestre de 2024; (ii) da forte captação do curso de enfermagem, estimulada pelo fator “última chance” em função do novo marco regulatório (que permite a oferta do curso apenas na modalidade Presencial); (iii) pela migração de cursos vedados da modalidade Digital para o Semipresencial no 4T25; e (iv) pela realização, pela primeira vez, da captação da modalidade no quarto trimestre (6,6 mil alunos), ampliando a contribuição do modelo também nesse período do ano.

A performance do **ticket médio** do Semipresencial, pode ser explicada pela expansão da oferta da modalidade nos polos (que apresenta ticket inferior àqueles ofertados nas unidades) e pela provisão para isenção dos calouros não engajados. Esta última impacta também o ticket da modalidade Presencial.

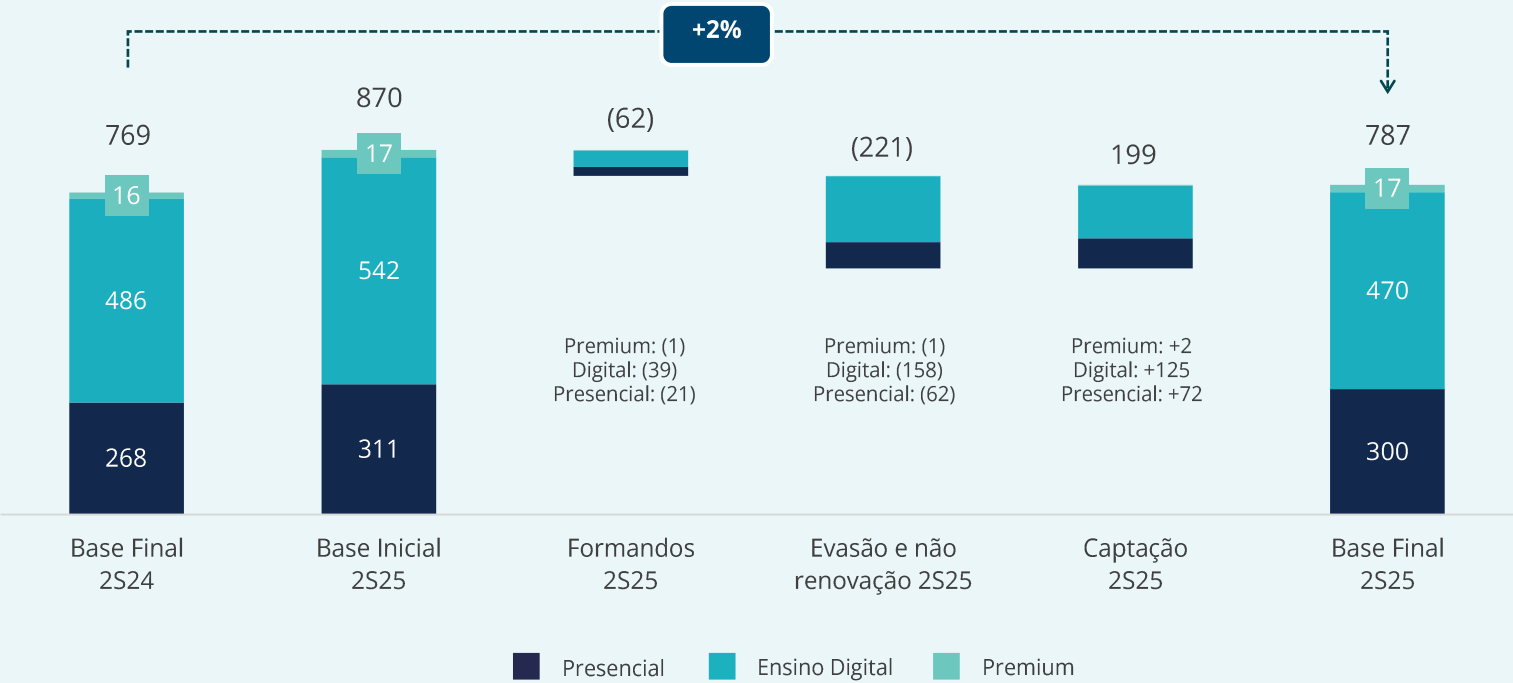
O **ticket dos alunos veteranos** mensalistas da graduação Presencial **cresceu 3,9%** vs. o 2S24, refletindo a estratégia de proteção do ticket do segmento e a redução no nível de descontos aplicados nas campanhas de renovação.

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



(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, não considera alunos ProUni e bolsistas.

Movimentação da base de graduação (em mil) – 2S25

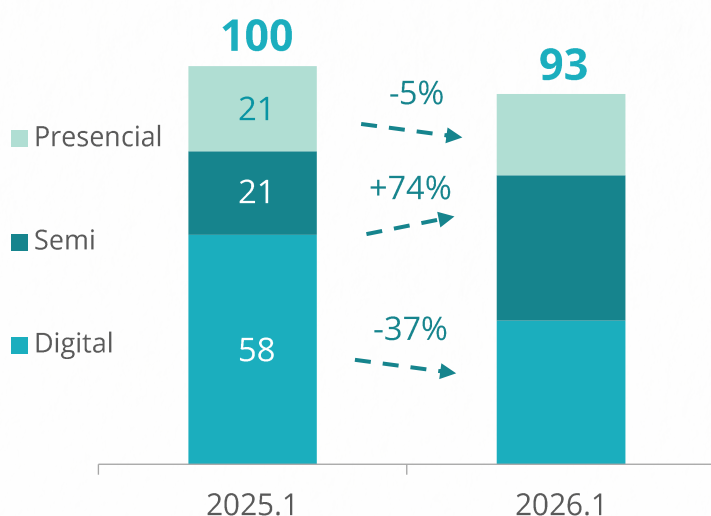


(em mil)	Base final 2S24	Base inicial 2S25		Formandos 2S25		Evasão e não renovação 2S25		Captação 2S25		Base final 2S25	Δ % Base final
		em mil	% ¹	em mil	% ²	em mil	% ²	em mil	% ²		
Graduação	769	870	100%	(62)	7%	(221)	25%	199	23%	787	2%
Premium	16	17	2%	(1)	6%	(1)	5%	2	12%	17	10%
Medicina	10	10	1%	(1)	6%	(0)	3%	1	12%	10	9%
Ibmec	6	7	1%	(0)	5%	(1)	8%	1	13%	7	13%
Ensino Digital	486	542	62%	(39)	7%	(158)	29%	125	23%	470	-3%
Digital	412	459	53%	(35)	8%	(134)	29%	105	23%	395	-4%
Flex	74	83	10%	(5)	5%	(23)	28%	20	24%	76	2%
Presencial	268	311	36%	(21)	7%	(62)	20%	72	23%	300	12%
Presencial	199	212	24%	(19)	9%	(31)	15%	27	13%	189	-5%
Semipresencial	69	99	11%	(2)	2%	(31)	31%	45	45%	110	61%

(1) Calculados como percentual da base total da graduação no início do 2S25.
(2) Calculados como percentual da base da graduação, de acordo com cada segmento, no início do 2S25.

Prévia do ciclo de captação 26.1

Ciclo de captação em 08/03
(Quantidade de alunos em base 100)



O Semipresencial, mais uma vez, é o destaque do ciclo de captação, com crescimento de 74% vs. 2025.1, movimento já esperado após as ações implementadas pela Companhia com foco na adaptação ao novo marco regulatório.

A queda de 37% no segmento Digital ocorre, principalmente, em razão dos cursos vedados na modalidade pelo marco regulatório. Esta proibição gera uma migração natural e positiva do Digital para o Semipresencial, modalidade na qual os cursos continuam sendo permitidos e que pode ser oferecida nos polos.

Com cerca de 80% do ciclo de captação já concluído, a Companhia registra uma redução de 7% na captação vs. 2025.1.



Semipresencial com aumento de 74% na captação – com 80% do ciclo concluído.

Nota: Considera a captação até o dia 08/03/2026 comparada ao mesmo período em 2025.

Nota: Não considera os ciclos de captação do segmento Premium.

Nota: Ciclo de captação do Semipresencial considera 25.4, dado que foi a primeira captação do Semipresencial nos ciclos pares.

YDUQS

2.

Dados Financeiros

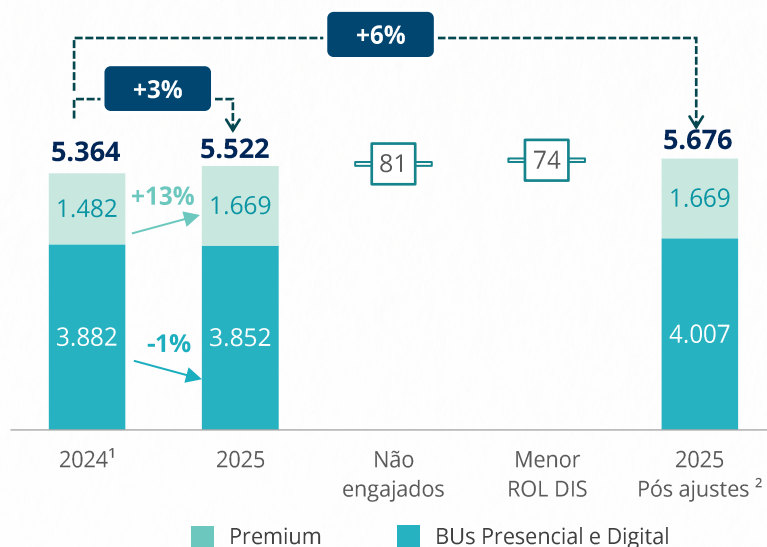
Receita Líquida (1/2)

No 4T25, a Receita Líquida da Companhia apresentou crescimento de 3,0% vs. 4T24.

Em 2025, a implementação do programa de isenção de calouros não engajados impactou negativamente a ROL das BUs Presencial e Digital em R\$81MM. O programa, implementado no início do ano, traz benefícios como a redução da volatilidade dos resultados trimestrais, e redução estrutural da PDD, além de contribuir para a melhoria do relacionamento com os alunos. Adicionalmente, a queda na adesão ao DIS por parte dos alunos ao longo de 2025 também impactou o avanço da ROL na comparação anual.

Considerando a mesma base comparativa de 2024, a ROL teria expandido 6% vs. 2024.

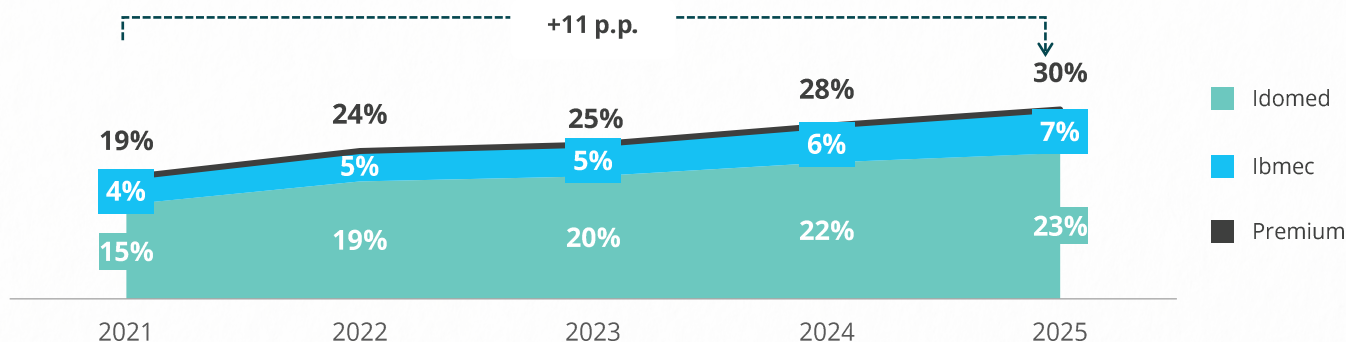
Receita Líquida Total (R\$MM)



O segmento **Premium** manteve sua trajetória de crescimento em 2025, com a ROL **avancando 12,6%** em relação a 2024. Ao final do exercício, o segmento representou **30% da ROL da Companhia**, um aumento de 11 p.p. frente a 2021³.



Evolução da participação do Premium na Receita Líquida



(1) Receita líquida ajustada por efeitos não recorrentes em 2024 no valor de R\$12,5MM, referente a isenção de mensalidades dos alunos do Rio Grande do Sul.
 (2) Desconsidera o impacto de R\$81MM do programa de isenção dos calouros não engajados em 2025 e considera o mesmo patamar de receita DIS de 2024.
 (3) Primeiro ano completo do IBMEC no consolidado da Companhia.

Receita Líquida (2/2)

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Receita Líquida	1.266,3	1.304,7	3,0%	5.351,8	5.521,7	3,2%
Não recorrente	-	-	-	12,5	-	n.a.
Receita Líquida Ajustada	1.266,3	1.304,7	3,0%	5.364,3	5.521,7	2,9%
Premium	376,7	415,4	10,3%	1.482,2	1.669,3	12,6%
Idomed	298,2	320,8	7,6%	1.167,6	1.284,5	10,0%
Ibmec	78,5	94,6	20,5%	314,6	384,8	22,3%
Ensino Digital	385,4	364,6	-5,4%	1.732,5	1.578,6	-8,9%
Graduação	331,7	310,0	-6,5%	1.516,4	1.362,2	-10,2%
Vida Toda	53,7	54,6	1,7%	216,0	216,5	0,2%
Presencial	504,2	524,7	4,1%	2.149,6	2.273,8	5,8%
Presencial	420,5	399,3	-5,0%	1.781,0	1.716,8	-3,6%
Semipresencial	83,7	125,4	49,8%	368,6	557,0	51,1%
Receita Líquida DIS¹	29,4	16,3	-44,5%	538,2	464,5	-13,7%
Graduação Digital	23,2	14,0	-39,5%	314,4	223,9	-28,8%
Graduação Presencial	6,2	2,3	-62,9%	223,8	240,6	7,5%
Presencial	5,9	(2,9)	n.a.	147,0	118,9	-19,1%
Semipresencial	0,3	5,2	1696,6%	76,8	121,7	58,5%
Receita DIS (% da Rol Total)	2,3%	1,3%	-1,1 p.p.	10,1%	8,4%	-1,6 p.p.

2025 vs. 2024 - ROL por segmento:

- A expansão de 10,0% na ROL do **Idomed** refletiu a maturação das unidades Mais Médicos e as expansões de vagas anunciadas em 2024, os ciclos de captação positivos ao longo do ano e o aumento do teto do FIES em julho de 2025 (de R\$10 mil para R\$13 mil/mês).
- O crescimento de 22,3% na ROL do **Ibmec** é resultado da expansão na receita das diversas vias de crescimento que a marca apresenta. No ano, todas as unidades do Ibmec apresentaram expansão na receita da graduação, com destaque para as unidades em maturação (Brasília e Faria Lima), que registraram crescimento ainda mais acentuado. A Pós-graduação, que consolida também o novo modelo de certificações oferecido pela marca, registrou crescimento de 34,0% na ROL, comprovando o potencial da marca como geradora de receita para a Companhia.
- O **Digital** apresentou retração de 8,9% na ROL. A queda na adesão ao DIS ao longo de 2025 (-R\$90MM vs. 2024) e a provisão para isenção de calouros não engajados (-R\$32MM no ano) implementada no início deste ano foram os principais impactos para a queda na receita da BU. Não fossem estes efeitos, a ROL teria registrado queda de 2% no período. Adicionalmente, a expansão do Semipresencial para os polos parceiros – com consequente *trade-up* para a modalidade vs. o Digital – e a limitação de oferta de cursos no segmento Digital em função do novo marco regulatório também influenciaram negativamente a receita do Digital.
- A ROL da **BU Presencial** cresceu 5,8%, impulsionada pela expansão do **Semipresencial**, que registrou crescimento de 51,1% na ROL. O desempenho do Semipresencial é reflexo da oferta da modalidade nos polos, que gerou forte expansão na captação ao longo do ano. Adicionalmente, a oferta de última chance do curso de enfermagem na modalidade Semipresencial, no 3T25, também contribuiu para o crescimento da ROL em 2025. Por fim, não fosse o efeito da provisão de isenção para calouros não engajados (-R\$48MM no ano), a ROL teria crescido 8% vs. 2024.

(1) Receita líquida parcelada.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(518,9)	(542,2)	4,5%	(2.086,7)	(2.180,0)	4,5%
Pessoal	(302,9)	(331,3)	9,4%	(1.204,2)	(1.297,1)	7,7%
Aluguel, condomínio, IPTU	(11,7)	(7,1)	-39,8%	(46,4)	(39,4)	-15,1%
Repasse de polos	(70,8)	(67,0)	-5,5%	(278,1)	(282,1)	1,4%
Custo com Serviço de Terceiros	(15,5)	(18,0)	16,4%	(64,6)	(69,0)	6,9%
Energia, água, gás e Telefone	(15,4)	(14,6)	-5,5%	(54,1)	(52,6)	-2,9%
Outros custos	(3,1)	(2,2)	-30,4%	(13,8)	(11,7)	-15,4%
Depreciação e amortização	(99,5)	(102,1)	2,6%	(425,4)	(429,1)	0,9%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(60,8)	(61,5)	1,1%	(247,9)	(246,0)	-0,8%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(4,1)	(1,3)	-68,0%	(12,6)	(14,1)	12,4%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(16,1)	(17,5)	8,9%	(68,0)	(70,4)	3,6%
Equipamentos de Informática	(2,4)	(1,9)	-21,6%	(10,8)	(8,3)	-23,6%
Máquinas e Equipamentos	(3,3)	(3,2)	-5,0%	(12,2)	(12,6)	3,4%
Outros D&A custo	(12,6)	(16,7)	31,8%	(73,9)	(77,6)	5,0%
Lucro Bruto	747,4	762,5	2,0%	3.265,1	3.340,7	2,3%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>59,0%</i>	<i>58,4%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>61,0%</i>	<i>60,5%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<i>Custos não recorrentes¹</i>	<i>17,7</i>	<i>40,6</i>	<i>130,0%</i>	<i>31,7</i>	<i>57,1</i>	<i>80,4%</i>
Custo ajustado (ex-D&A)¹	(401,8)	(399,6)	-0,6%	(1.629,6)	(1.694,8)	4,0%
<i>% da receita líquida</i>	<i>31,7%</i>	<i>30,6%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>	<i>30,4%</i>	<i>30,7%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
Premium	(107,6)	(118,9)	10,4%	(453,1)	(488,0)	7,7%
Ensino Digital	(83,8)	(71,2)	-15,0%	(346,3)	(316,3)	-8,7%
Presencial	(210,4)	(209,3)	-0,5%	(830,1)	(889,8)	7,2%
Custo de pessoal ajustado¹	(285,3)	(290,7)	1,9%	(1.174,3)	(1.240,0)	5,6%
<i>% da receita líquida</i>	<i>22,5%</i>	<i>22,3%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>21,9%</i>	<i>22,5%</i>	<i>0,6 p.p.</i>

No trimestre, a Companhia registrou aumento de 4,5% nos **Custo dos Serviços Prestados** vs. o 4T24. Esta variação se deu em função do aumento nas linhas de Serviços de Terceiros e de custos com Pessoal. O incremento de 9,4% nos custos com Pessoal no 4T25 ocorreu, especialmente, em razão de um processo de reestruturação do corpo docente motivado pelo novo marco regulatório, com foco em preparar a estrutura para a adoção das medidas impostas pelo marco. Excluídos os efeitos não recorrentes dessa reestruturação, os custos com **Pessoal ajustados** teriam apresentado alta de 1,9% vs. 4T24, mantendo-se em linha como percentual da receita líquida na comparação anual.

O **Custo ajustado dos Serviços Prestados (ex-D&A)**, apresentou uma redução de 0,6% vs. 4T24, contribuindo positivamente para a expansão da margem EBITDA em 1,1 p.p., principalmente em razão da redução, como percentual da ROL, na linha de repasse de polos (vs. 4T24). Esta redução é reflexo da mudança na curva de realização entre os trimestres. No 4T25, os custos com repasse aos polos representaram 5% da ROL (-0,5 p.p. vs. 4T24) e, em 2025, se mantiveram em linha com o ano anterior.

Com a performance da receita líquida, impactada pelo programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados (página 16), e o desempenho dos custos, o **Lucro bruto** frente ao 4T25 cresceu 2,0%, com uma margem bruta de 58,4% (-0,6 p.p. vs. 4T24).

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

Despesas comerciais

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Despesas Comerciais	(240,5)	(245,8)	2,2%	(1.055,0)	(1.044,4)	-1,0%
PDD	(172,2)	(174,7)	1,5%	(674,5)	(637,3)	-5,5%
Mensalista	(111,3)	(106,9)	-3,9%	(328,8)	(309,4)	-5,9%
Acordos	(28,8)	(17,9)	-37,8%	(90,1)	(83,5)	7,3%
PAR ¹	(1,6)	0,7	n.a.	(8,0)	(1,3)	-84,3%
DIS ¹	(30,4)	(50,7)	66,8%	(247,7)	(243,3)	-1,8%
Vendas e Marketing	(68,3)	(71,1)	4,1%	(380,5)	(407,0)	7,0%
Publicidade	(43,6)	(50,9)	16,8%	(274,8)	(300,8)	9,5%
Outras	(24,7)	(20,2)	-18,2%	(105,6)	(106,2)	0,6%
% da receita líquida						
Despesas comerciais	19,0%	18,8%	-0,1 p.p.	19,7%	18,9%	-0,8 p.p.
PDD	13,6%	13,4%	-0,2 p.p.	12,6%	11,5%	-1,0 p.p.
Premium	4,2%	5,0%	0,8 p.p.	2,6%	2,7%	0,1 p.p.
Ensino Digital	17,9%	20,5%	2,6 p.p.	18,9%	17,7%	-1,1 p.p.
Presencial	17,3%	15,1%	-2,2 p.p.	14,3%	13,7%	-0,6 p.p.
Vendas e Marketing	5,4%	5,4%	0,1 p.p.	7,1%	7,4%	0,3 p.p.

No **4T25**, as **despesas comerciais** apresentaram crescimento de 2,2% em relação ao 4T24, mantendo-se em linha como percentual da receita líquida. Em **2025**, as despesas comerciais registraram queda de 1,0% vs. 2024, esta variação foi beneficiada pela redução de 5,5% na PDD no mesmo período.

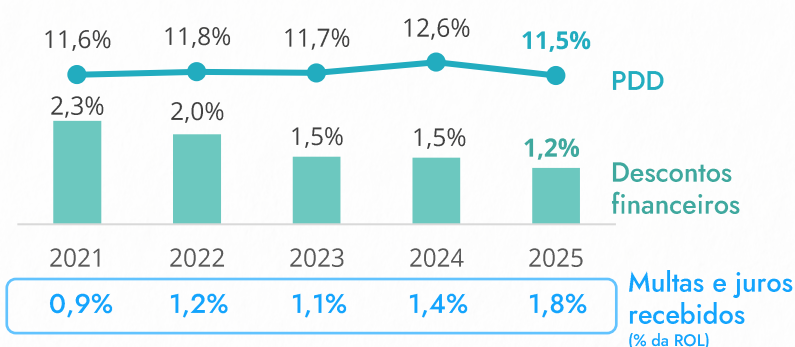
Ao longo de 2025, a redução na penetração da receita DIS (-13,7% vs. 2024) e a implementação do programa de isenção para calouros não engajados (com impacto positivo de R\$36,9MM no ano) contribuíram positivamente para a queda na PDD.

No trimestre, a **PDD** registrou queda de 0,2 p.p. como percentual da receita líquida. Os principais movimentos que influenciaram a PDD no 4T25 foram: (i) efeitos pontuais entre o 3T25 e o 4T25 decorrentes da alteração no cronograma de renovação entre os trimestres (conforme detalhado no 3T35), gerando impacto negativo de R\$6,7MM no 4T25; (ii) impacto positivo de R\$15,6MM relacionado à isenção dos calouros não engajados; (iii) redução de 44,5% na receita DIS na comparação anual; e (iv) melhor desempenho de renovação em todas as unidades de negócio.

As despesas com **Vendas e Marketing**, como percentual da receita líquida, ficaram em linha na comparação anual, tanto no 4T25 quanto em 2025.

A trajetória de queda dos descontos concedidos ao longo dos anos, o maior nível de recebimento de multas e juros e a recente queda no patamar da PDD refletem a busca por uma base de alunos mais saudável e pela entrega de um resultado que evidencie cada vez mais o foco na geração de caixa para o acionista.

PDD e Descontos financeiros
(% da ROL)



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

Despesas gerais, administrativas e outras

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(359,0)	(315,7)	-12,1%	(1.342,7)	(1.381,5)	2,9%
Pessoal	(100,6)	(81,2)	-19,3%	(366,6)	(387,8)	5,8%
Serviços de terceiros	(40,5)	(43,2)	6,6%	(172,7)	(191,0)	10,6%
Provisão para contingências	(41,7)	(36,2)	-13,1%	(123,8)	(155,5)	25,6%
Manutenção e reparos	(22,8)	(21,4)	-5,9%	(105,7)	(95,8)	-9,4%
Outras despesas	(57,6)	(36,7)	-36,3%	(174,7)	(165,0)	-5,5%
Depreciação e amortização	(95,9)	(97,0)	1,2%	(399,2)	(386,5)	-3,2%
Mais valia das aquisições	(14,3)	(8,5)	-40,7%	(60,3)	(42,7)	-29,1%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(65,8)	(68,1)	3,4%	(263,3)	(271,3)	3,0%
Outros D&A despesas	(15,7)	(20,5)	30,0%	(75,6)	(72,5)	-4,1%
Outras receitas/despesas	18,2	(38,3)	n.a.	50,0	(27,5)	n.a.
G&A e outras não recorrentes ¹	16,0	56,6	252,5%	30,8	114,9	273,5%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)¹	(228,9)	(200,4)	-12,4%	(862,7)	(907,6)	5,2%
% da receita líquida	18,1%	15,4%	-2,7 p.p.	16,1%	16,4%	0,4 p.p.
Premium	(65,3)	(59,9)	-8,3%	(238,2)	(268,3)	12,7%
Ensino Digital	(60,8)	(50,0)	-17,8%	(250,5)	(230,5)	-8,0%
Presencial	(102,7)	(90,5)	-11,9%	(374,3)	(409,4)	9,4%
Despesas com pessoal ajustadas¹	(98,5)	(78,8)	-20,0%	(362,1)	(363,5)	0,4%
% da receita líquida	7,8%	6,0%	-1,7 p.p.	6,8%	6,6%	-0,2 p.p.

No 4T25, as **despesas gerais, administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** registraram redução de 12,4% em relação ao 4T24, contribuindo positivamente com 2,7 p.p. para a expansão da margem EBITDA. Em 2025, houve uma expansão de 5,3% vs. 2024, com uma variação de +0,4 p.p. como percentual da receita líquida. Os principais efeitos são apresentados abaixo.

Como parte dos esforços contínuos da Companhia para otimização de gastos, foi realizada, ao longo do 3T25, uma reestruturação em diretorias corporativas, com foco no ganho de eficiência operacional e redução de custos administrativos. Essa iniciativa impactou positivamente todas as unidades de negócio e resultou em uma redução de 19,3% nas despesas com **pessoal** vs. 4T24.

A linha de **provisão para contingências** apresentou queda de 13,1% vs. 4T24, em linha com a expectativa da Companhia em função de uma base comparativa mais favorável do 4T24, quando houve aumento do ticket médio dos processos da base, atualizados conforme os novos critérios adotados pela Cia no final de 2023.

A linha de **outras despesas** contribuiu positivamente para o resultado com uma redução de 36,3% vs. 4T24. Esse desempenho decorre, principalmente, de menores despesas com multas rescisórias de contratos de aluguel vs. 4T24, quando houve o reconhecimento de multa rescisória referente ao campus Ibmecc, conforme divulgado na época.

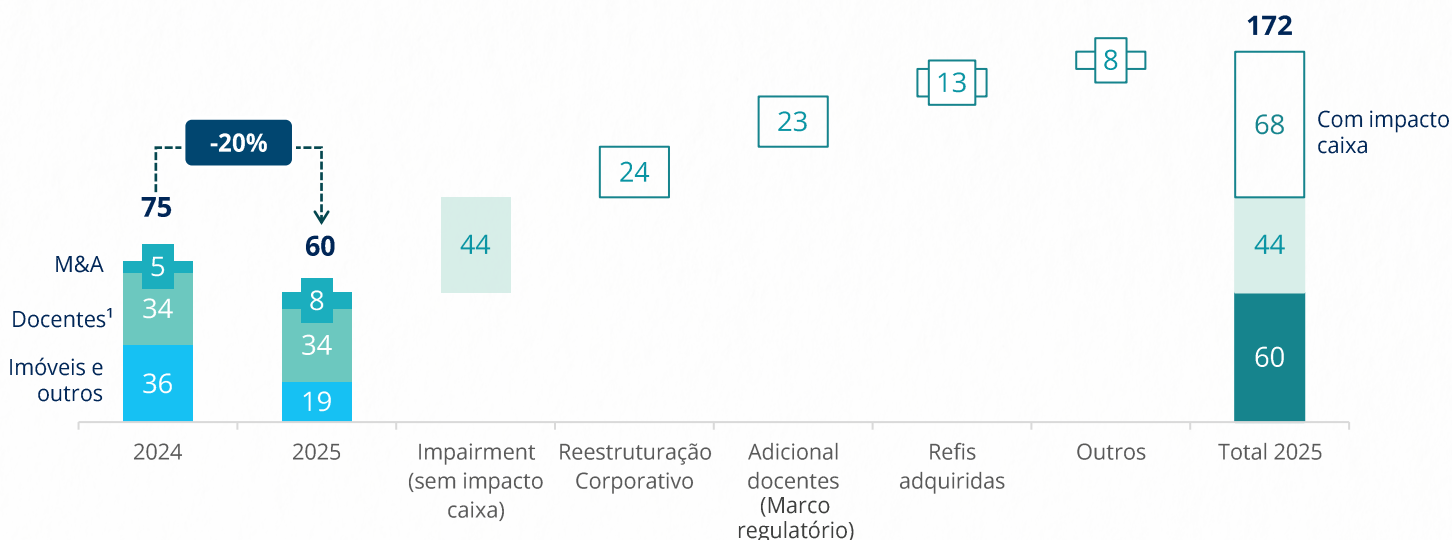
A variação registrada na linha de **outras receitas/despesas** decorre, principalmente, do reconhecimento de uma perda por *impairment* (teste de recuperabilidade) do *goodwill* da Unitoledo, no valor de R\$44,2MM, conforme detalhado na Nota Explicativa 9(b). Para fins de análise da performance recorrente, a Companhia classifica esse montante como não recorrente. É importante reforçar que o *impairment* não representa desembolso de caixa.

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

Efeitos não recorrentes

Não recorrentes
(R\$MM)

Efeitos extraordinários



Nos últimos anos, a Companhia tem apresentado três grandes blocos de efeitos não recorrentes em seus resultados: M&A, Docentes e Imóveis. Os dois últimos ainda resultam dos efeitos da redução da oferta do FIES no setor e do crescimento da oferta de modalidades com menor exigência de presencialidade, o que gerou necessidade de adaptação à nova realidade do mercado. Considerando estes três blocos, a YDUQS teria dado sequência à trajetória de queda nos efeitos não recorrentes, registrando, ao final de 2025, o total de R\$60,2MM – uma redução de 20% na comparação com 2024.

O ano de 2025, especialmente o 2º semestre, apresentou alguns efeitos extraordinários que adicionaram R\$112MM aos não recorrentes no período, totalizando R\$172MM no encerramento do ano. Dentre estes efeitos, estão:

- Reconhecimento de perda por *impairment* do *goodwill* de uma das controladas da Companhia (“UniToledo”) no montante de R\$44MM. A perda por *impairment* não provoca efeito no caixa e foi resultado da compra de um ativo de ensino presencial antes da pandemia, em um cenário distinto de realidade do mercado e preço dos ativos. (Maiores detalhes estão apresentados na nota explicativa nº 9 das Demonstrações Financeiras de 2025);
- Reestruturação corporativa realizada ao longo de 2025 – em especial no 3T25 – buscando uma estrutura mais eficiente, com impacto de R\$24MM no ano (com efeito caixa);
- Ajustes adicionais na estrutura de docentes, com o objetivo de reduzir o custo de implantação do novo marco regulatório, no valor de R\$23MM (com efeito caixa);
- Impacto de R\$13MM (com efeito caixa) em 2025 em função de adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributários antigos de uma das adquiridas (Município de Caruaru); e
- Outras despesas: contingências legais relacionadas a antigas aquisições, com alta probabilidade de ressarcimento parcial. (Impacto caixa de R\$5,8MM).

A tabela com o comparativo de 2024, está disponível na [página 39](#).

(1) Reestruturação do corpo docente.

EBITDA e Margem (1/2)

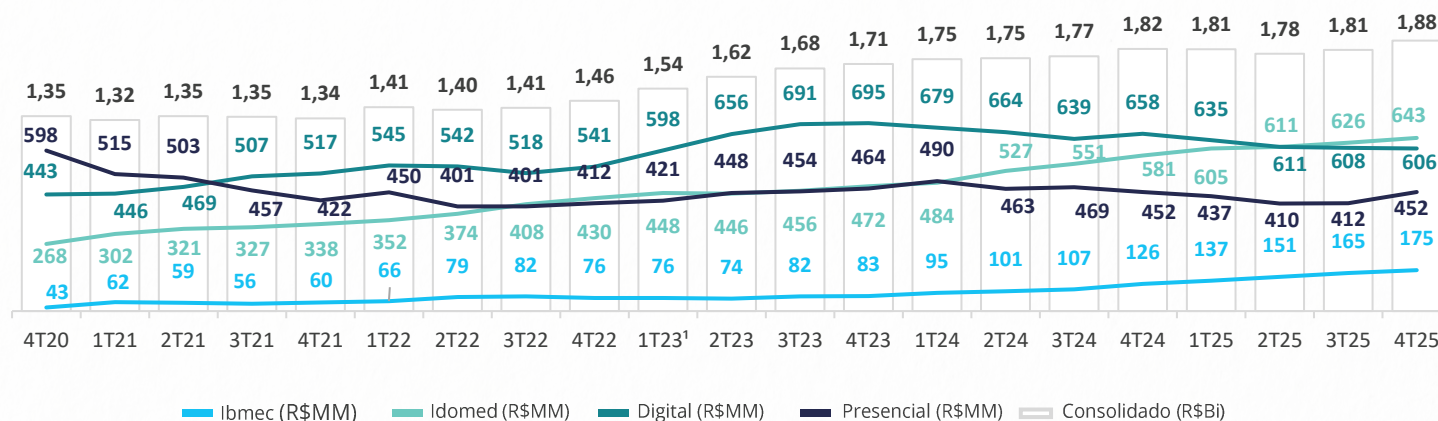
(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
EBITDA	361,5	361,8	0,1%	1.742,1	1.703,0	-2,2%
Margem EBITDA (%)	28,5%	27,7%	-0,8 p.p.	32,6%	30,8%	-1,7 p.p.
Itens não recorrentes	33,7	97,1	188,3%	74,9	172,1	129,7%
EBITDA Ajustado	395,2	458,9	16,1%	1.817,1	1.875,0	3,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	31,2%	35,2%	4,0 p.p.	33,9%	34,0%	0,1 p.p.
Idomed (Medicina)	145,2	161,9	11,5%	580,8	642,8	10,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	48,7%	50,5%	1,8 p.p.	49,7%	50,0%	0,3 p.p.
Ibmec	31,3	41,6	32,6%	126,5	174,8	38,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	39,9%	43,9%	4,0 p.p.	40,2%	45,4%	5,2 p.p.
Ensino Digital	147,0	144,4	-1,7%	658,0	605,6	-8,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	38,1%	39,6%	1,5 p.p.	38,0%	38,4%	0,4 p.p.
Presencial	71,4	111,0	55,4%	451,7	451,8	0,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	14,2%	21,2%	7,0 p.p.	21,0%	19,9%	-1,1 p.p.
Efeito IFRS 16 ¹	96,6	103,4	7,0%	387,6	408,1	5,3%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	298,5	355,6	19,1%	1.429,5	1.466,9	2,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,6%	27,3%	3,7 p.p.	26,6%	26,6%	-0,1 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	264,8	258,4	-2,4%	1.354,5	1.294,8	-4,4%
Margem EBITDA (%)	20,9%	19,8%	-1,1 p.p.	25,3%	23,4%	-1,9 p.p.

O **EBITDA ajustado** cresceu 16,1% vs. 4T24, acompanhado de uma expansão de 4,0 p.p. na margem ajustada. No ano a expansão foi de 3,2% frente a 2024, com a margem EBITDA em 34%, em linha com 2024.

O desempenho positivo do trimestre foi impulsionado, principalmente por: (i) ajustes na estrutura corporativa que reduziram as despesas com pessoal no 4T25; (ii) base de comparação favorável contra o 4T24 na linha de provisão para contingências; e (iii) redução do nível de repasse aos polos.

Vale destacar que a expansão do EBITDA teria sido ainda mais robusta não fosse o impacto negativo da provisão associada à isenção para calouros não engajados, que reduziu o EBITDA em R\$9,0MM no trimestre e em R\$68,2MM em 2025.

EBITDA Ajustado - LTM

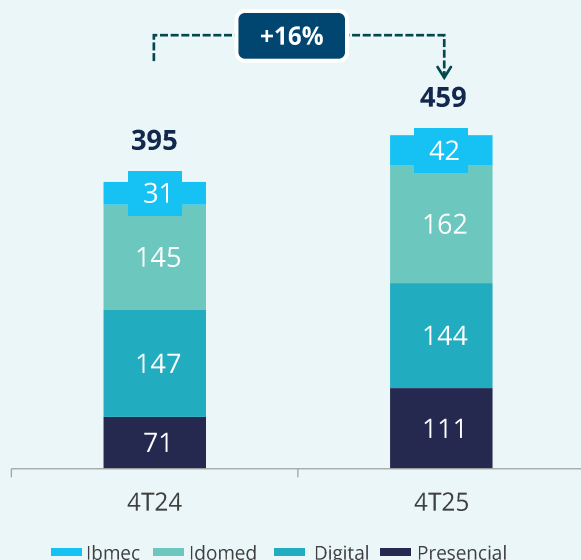


¹ Considera todos os alugueis arrendáveis.

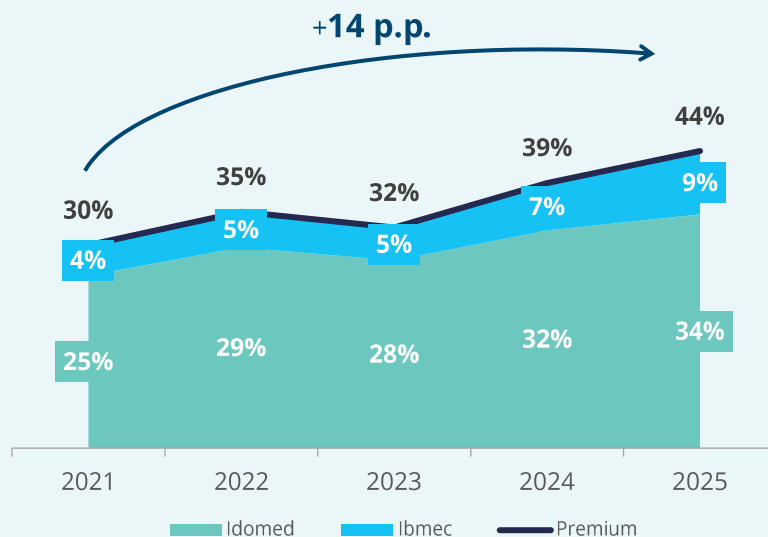
Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 31/12/2025

EBITDA e Margem (2/2)

EBITDA Ajustado (R\$MM)



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



O segmento **Premium segue expandindo sua representatividade no resultado** da Companhia, **alcançando 44% do EBITDA ao final de 2025**. Nos últimos anos, a expansão contínua do mix Premium tem contribuído para maior resiliência e rentabilidade do negócio: desde 2021 a participação do segmento no EBITDA cresceu 14 p.p.. Na comparação anual, a expansão foi de 5 p.p.

A redução das despesas com pessoal reflete a base de comparação favorável com o 4T24 e efeitos positivos da otimização da estrutura que beneficiou todos os segmentos no 4T25. **Abaixo**, estão destacados outros **efeitos no EBITDA de cada um dos segmentos**.

Idomed (Medicina): apresentou crescimento de 11,5% no EBITDA vs. o 4T24, acompanhado de uma expansão de 1,8 p.p. na margem, resultado alinhado à disciplina de custos e despesas. No ano, o EBITDA do Idomed expandiu 10,7% vs. 2024, registrando margem de 50,0% no mesmo período (em linha com 2024).

Ibmecc: assim como nos trimestres anteriores, o forte crescimento da receita (conforme detalhado na [página 17](#)) foi o principal fator a beneficiar a expansão no EBITDA da marca. A disciplina nos custos e despesas, que cresceram abaixo do nível da receita em 2025, também contribuíram para o crescimento de 38,2% no EBITDA ajustado e para alcance da margem de 45,4% (+5,2 p.p. vs. 2024).

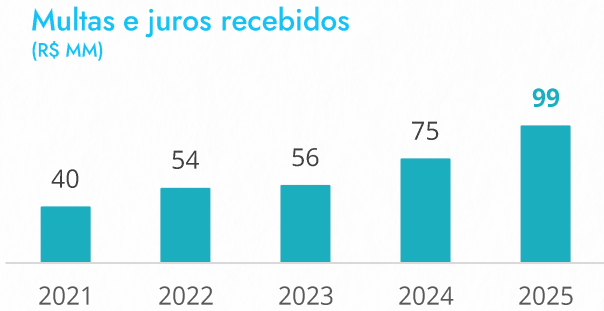
Digital: apresentou expansão de 1,5 p.p. na margem EBITDA ajustada vs. 4T24, impulsionada pela redução dos gastos com repasse a polos ([página 18](#)). Esse efeito mais do que compensou a redução da receita líquida observada no período ([página 17](#)). No ano, o segmento registrou margem ajustada de 38,4%, em linha com 2024.

Presencial: encerrou o 4T25 com um forte desempenho, registrando crescimentos de 55,4% no EBITDA ajustado frente ao 4T24 e de 7,0 p.p. na margem EBITDA (21,2%). As reduções nos custos e despesas no 4T25, conforme mencionado nas páginas [18](#), [19](#) e [20](#), foram capazes de compensar o resultado do 2T25, conduzindo a uma recuperação na margem da BU, que encerrou o ano em 19,9%.

Resultado financeiro

Em 2025, o **resultado financeiro** da Companhia foi mais negativo em R\$132MM na comparação anual, pelo aumento da Selic (R\$95MM) e pelo impacto da migração do modelo de recebimento do financiamento privado (R\$40MM).

A **expansão de R\$40,9MM nas receitas** foi ocasionada, principalmente, por (i) pelo aumento de 10% no caixa médio da Companhia do ano, combinado à alta da Selic em 2025, que levaram à expansão de 41,8% nas Aplicações Financeiras, e (ii) a constante evolução nos modelos de cobranças aos alunos que seguem beneficiando a linha de Multas e Juros Recebidos (+31,7% vs. 2024).



O **aumento de R\$172,2MM nas despesas financeiras** foi impactado pela migração da base de alunos oriundos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo do curso, adotado no início de 2025 ([link](#)), que levou a linha de Despesas com Financiamentos Privados registrar um aumento de 122,0% vs. 2024. Adicionalmente, a alta na Selic em 2025 impactou negativamente a linha de juros e encargos, que superou em 26,9% o ano anterior. É importante destacar a redução de 13,2% no nível dos descontos concedidos em 2025, outro exemplo dos esforços direcionados à evolução dos processos de negociação com alunos e à geração de valor para a Companhia.

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Resultado Financeiro	(162,3)	(199,6)	22,9%	(615,2)	(747,7)	21,5%
Receitas Financeiras	35,7	52,1	46,0%	177,9	218,8	23,0%
Multas e juros recebidos	14,2	16,2	14,2%	75,3	99,1	31,7%
Aplicações financeiras	22,7	35,0	54,0%	83,3	118,2	41,8%
(-) PIS e COFINS¹	(6,9)	(3,3)	-51,9%	(20,4)	(23,2)	14,0%
Atualização monetária	3,3	2,6	-19,6%	23,6	17,3	-26,6%
Outras	2,3	1,5	-33,9%	16,1	7,3	-54,3%
Despesas Financeiras	(196,4)	(251,7)	28,2%	(794,6)	(966,8)	21,7%
Juros e encargos	(107,9)	(143,4)	32,9%	(426,6)	(541,4)	26,9%
Descontos financeiros	(18,4)	(16,7)	-9,3%	(79,3)	(68,8)	-13,2%
Despesas bancárias	(1,5)	(2,1)	47,5%	(6,0)	(6,3)	4,8%
Juros de arrendamento mercantil	(42,0)	(43,8)	4,4%	(163,5)	(174,8)	6,9%
Despesas com Financiamentos Privados	(13,2)	(28,3)	115,0%	(46,9)	(104,1)	122,0%
Outras	(13,5)	(17,4)	28,7%	(72,2)	(71,2)	-1,4%
Efeito Líquido Swap	(1,6)	0,1	n.a.	1,4	0,2	-82,5%

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

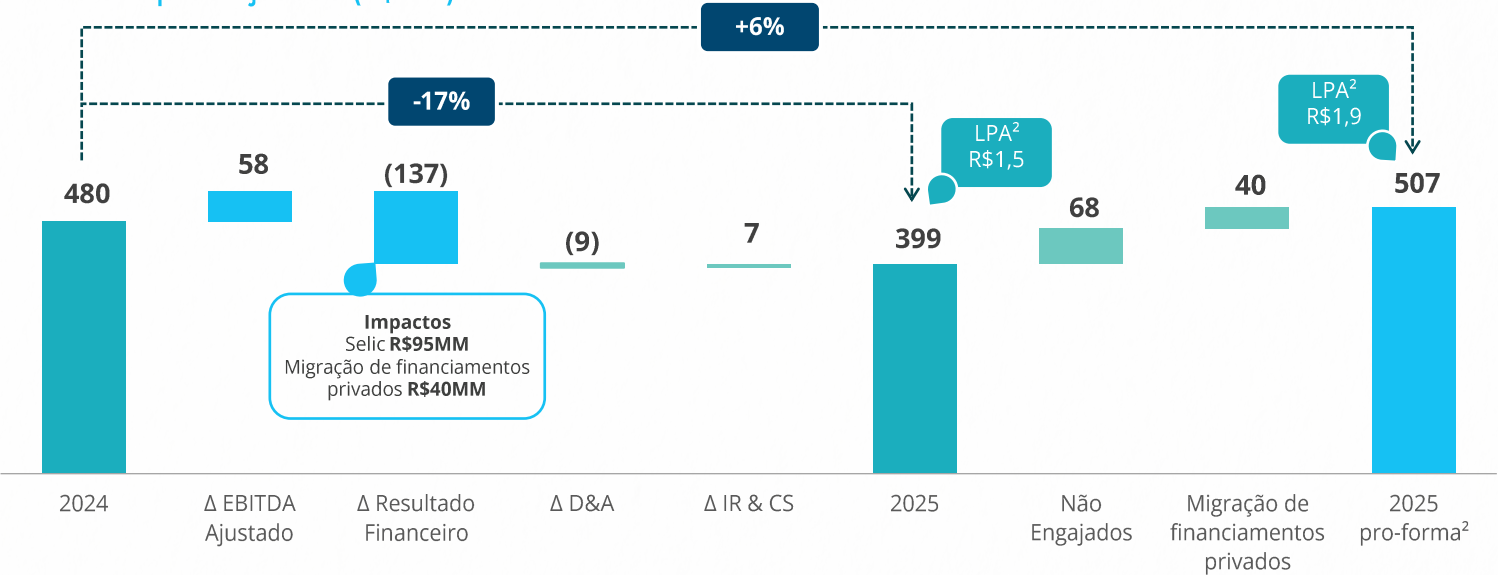
Lucro Líquido

No 4T25, o **lucro líquido ajustado** da Companhia totalizou R\$60,2MM, o que representa uma retração de 2,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Desconsiderando os efeitos da provisão para calouros não engajados e da migração da base de alunos de financiamentos privados (R\$9,0MM e R\$10,8MM, respectivamente), o lucro líquido ajustado apresentaria um crescimento de 29,4% no trimestre.

Na **visão consolidada de 2025**, excluídos os efeitos mencionados acima, a Companhia registraria lucro líquido de R\$507,4MM, crescimento de 6% em relação a 2024. Este resultado seria ainda mais expressivo não fosse a alta da Selic em 2025, que impactou negativamente o resultado financeiro do ano em R\$95MM.

Ao longo de 2025, a queda na adesão ao DIS por parte dos alunos – em patamar superior ao previsto pela Companhia, foi o principal fator para o não alcance do *guidance* de LPA divulgado para o ano. Entre os meses de abril e dezembro de 2025, a Companhia registrou o patamar de R\$204,7MM de ROL DIS, o que reflete uma redução de 17,4% na comparação com o mesmo período de 2024. É importante notar que um desvio em torno de 1% na ROL impactaria o Lucro Líquido da Companhia em aproximadamente R\$50MM no período – o que representa cerca de R\$0,2/ação.

Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)



(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Lucro antes de impostos	3,8	(36,9)	n.a.	302,3	139,6	-53,8%
Imposto de Renda	6,7	(9,0)	n.a.	28,5	31,4	9,9%
Contribuição Social	3,3	(3,6)	n.a.	10,4	9,2	-11,6%
Lucro Líquido	13,8	(49,5)	n.a.	341,2	180,2	-47,2%
Margem líquida (%)	1,1%	n.a.	n.a.	6,4%	3,3%	-3,1 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	23,0	(44,2)	n.a.	377,5	205,6	-45,5%
Margem líquida (%)	1,8%	n.a.	n.a.	7,1%	3,7%	-3,3 p.p.
Lucro Líquido ajustado¹	61,8	60,2	-2,5%	480,0	399,1	-16,9%
Margem líquida ajustada (%)	4,9%	4,6%	-0,3 p.p.	8,9%	7,2%	-1,7 p.p.
Lucro Líquido ajustado¹ ex-IFRS 16	71,0	65,5	-7,7%	516,2	424,5	-17,8%
Margem líquida ajustada (%)	5,6%	5,0%	-0,6 p.p.	9,6%	7,7%	-1,9 p.p.
Lucro por ação (R\$)²	0,22	0,23	2,7%	1,73	1,51	-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 alugueis arrendáveis.

Contas a Receber

(R\$MM)	4T24	3T25	4T25	Δ % vs. 4T24	Δ % vs. 3T25
Mensalidades	1.724,0	1.638,6	1.476,2	-14,4%	-9,9%
Mensalistas	1.253,0	1.017,2	1.040,3	-17,0%	2,3%
DIS (Inativo)	317,1	300,6	303,6	-4,3%	1,0%
PAR	22,9	15,1	10,1	-55,9%	-33,1%
DIS	448,1	606,3	425,8	-5,0%	-29,8%
Convênios e permutas	40,2	43,4	41,7	3,7%	-3,9%
FIES	65,7	58,5	61,9	-5,8%	5,8%
Outros	412,1	478,1	406,5	-1,4%	-15,0%
Cartões de Crédito a receber	164,3	201,1	162,2	-1,3%	-19,3%
Acordos	247,8	277,0	244,3	-1,4%	-11,8%
Contas a Receber Bruto	2.242,0	2.218,6	1.986,3	-11,4%	-10,5%
PDD	(776,3)	(793,2)	(703,1)	-9,4%	-11,4%
Mensalistas ¹	(684,6)	(679,2)	(623,4)	-8,9%	-8,2%
DIS (Inativo)	(205,1)	(250,3)	(195,0)	-4,9%	-22,1%
Acordos	(104,2)	(102,6)	(102,9)	-1,2%	0,3%
PAR (50%)	(9,7)	(6,1)	(4,0)	-58,8%	-34,4%
DIS Ativo (20%)	(82,0)	(107,9)	(75,7)	-7,7%	-29,8%
Valores a identificar	(3,2)	(9,9)	(12,3)	284,4%	24,2%
Ajuste a valor presente (AVP)²	(40,6)	(73,6)	(53,3)	31,3%	-27,6%
AVP DIS	(37,0)	(70,8)	(51,2)	38,4%	-27,7%
Contas a Receber Líquido	1.421,9	1.341,9	1.217,6	-14,4%	-9,3%

O **contas a receber bruto** da Companhia, no 4T25, apresentou uma **redução de 11,4% vs. 4T24** e de **10,5% vs. 3T25**. Essa queda decorre de dois fatores (i) migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo da duração do curso, não ocorrendo mais o reconhecimento das parcelas futuras no contas a receber, visto que no modelo antigo parte do recebimento ocorria no dobro da duração do curso do aluno; e (ii) queda na penetração da receita DIS ao longo do ano também contribuiu para a redução do saldo de contas a receber.

É importante destacar que este saldo de contas a receber não inclui o provisionamento contabilizado na receita líquida referente ao programa de isenção para calouros não engajados, conforme detalhado na [página 16](#).

O **contas a receber líquido** também apresentou desempenho favorável, com **queda de 14,4% frente ao 4T24** e de **9,3% em relação ao 3T25**. Essa melhora reflete, além da redução do contas a receber bruto (conforme explicado acima); (i) a diminuição da PDD no período, impactada positivamente pela redução da penetração da receita DIS; (ii) melhorias no processo de cobrança; e (iii) a evolução na performance de renovação.

(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

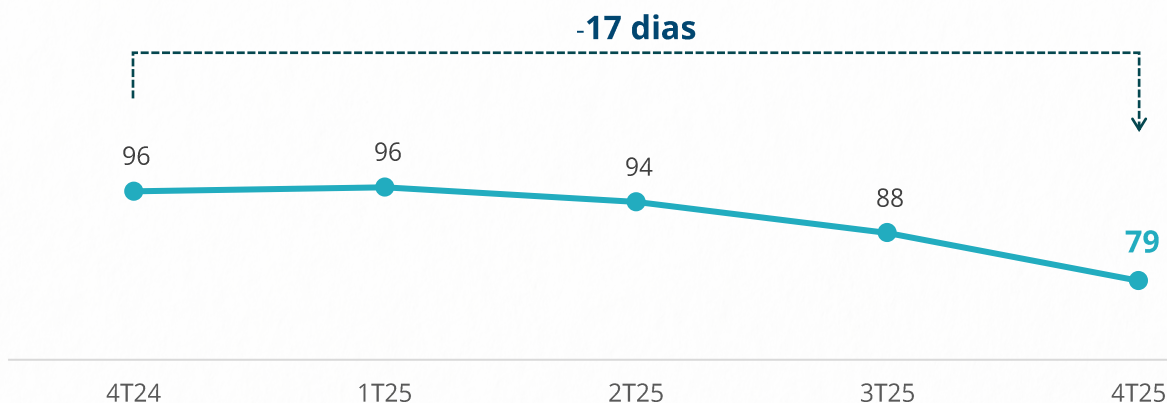
(R\$MM)	4T24	3T25	4T25	Δ % vs. 4T24	Δ % vs. 3T25
Contas a receber líquido	1.421,9	1.341,9	1.217,6	-14,4%	-9,3%
Receita líquida anualizada	5.351,8	5.483,3	5.521,7	3,2%	0,7%
PMR	96	88	79	-17,0%	-9,9%
Contas a receber líquido FIES	65,7	58,5	61,9	-5,8%	5,8%
Receita FIES (12M)	237,5	267,5	276,6	16,5%	3,4%
Deduções FG-Fies (12M)	(75,1)	(84,2)	(87,4)	16,4%	3,8%
Impostos (12M)	(8,2)	(9,5)	(9,8)	19,5%	3,2%
Receita FIES (12M)	154,2	173,8	179,4	16,3%	3,2%
PMR FIES	153	121	124	-19,0%	2,5%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.356,2	1.283,4	1.155,7	-14,8%	-10,0%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.197,6	5.309,5	5.342,3	2,8%	0,6%
PMR ex-FIES	94	87	78	-17,1%	-10,5%

A Companhia encerrou o 4T25 com um **PMR de 79 dias**, representando uma **redução de 17 dias** em relação ao mesmo período do ano anterior. Desde o 2T24, a Companhia vem apresentando redução no prazo médio de recebimento, reflexo dos esforços voltados para a evolução na geração de caixa.

O avanço no 4T25 foi impulsionado, principalmente, por: (i) migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento semestral, que impactou positivamente o contas a receber em R\$155MM, o que representa uma redução de cerca de 10 dias do PMR na comparação com o 4T24; e (ii) menor representatividade da receita DIS ao longo do ano, contribuindo para contração do ciclo de recebimento.

O **PMR FIES** também apresentou evolução relevante, com **redução de 29 dias frente ao 4T24**. Esse desempenho reflete ganhos de melhorias internas de processos e o aumento do teto do FIES para os cursos de Medicina.

Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total¹

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	Análise Vertical	
				4T24 (%)	4T25 (%)
FIES	65,7	62,0	-5,7%	3%	3%
A vencer	855,3	752,8	-12,0%	38%	38%
Vencidas até 30 dias	315,7	275,2	-12,8%	14%	14%
Vencidas de 31 a 60 dias	135,5	115,3	-14,9%	6%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	136,3	108,7	-20,3%	6%	5%
Vencidas de 91 a 180 dias	237,1	189,5	-20,1%	11%	10%
Vencidas há mais de 180 dias	496,3	482,8	-2,7%	22%	24%
Contas a receber bruto	2.241,9	1.986,3	-11,4%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber²

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	Análise Vertical	
				4T24 (%)	4T25 (%)
A vencer	88,9	70,1	-21,1%	36%	29%
Vencidas até 30 dias	21,3	24,7	16,1%	9%	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	20,6	22,7	10,0%	8%	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	21,0	23,2	10,5%	8%	9%
Vencidas de 91 a 180 dias	38,7	40,7	5,2%	16%	17%
Vencidas há mais de 180 dias	57,3	62,8	9,7%	23%	26%
Acordos a receber	247,8	244,3	-1,4%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %
Saldo inicial	63,1	58,5	-7,3%
Receita FIES	50,7	68,5	35,1%
Pagamento de impostos	-	-	n.a.
Recompra	(48,1)	(65,1)	35,3%
Saldo final	65,7	61,9	-5,8%

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

CAPEX

No 4T25, o Capex totalizou R\$121,4MM, representando uma **redução de 12,1%** em relação ao mesmo período do ano anterior. Em 2025, o Capex da Companhia totalizou R\$460,5MM, o que representa uma **redução de 1,5% em relação a 2024**.

Como percentual da receita líquida, o Capex de 2025 ficou em 8,3% (-0,4 p.p. vs. 2024). A Companhia segue seu compromisso em manter o Capex próximo ao nível de 8% da ROL, compromisso este refletido na queda deste percentual desde 2021 (-4 p.p.).

No 4T25, as variações mais relevantes foram registradas nas linhas de **Transformação Digital + TI e Expansão**. Abaixo, os principais efeitos que impactaram as variações anuais.

- **Transformação Digital:** Ao longo de 2023 e 2024, a Companhia fez uma série de investimentos estruturantes em tecnologia e transformação digital, o que permitiu ganhos de escala, eficiência operacional, resultando em uma redução natural do volume de investimentos em 2025, sem prejuízo à continuidade da agenda de transformação digital. Além disso, há uma reclassificação natural de projetos para **Manutenção e Eficiência** à medida que as iniciativas de TI avançam para a rotina operacional.

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Capex Total	138,1	121,4	-12,1%	467,7	460,5	-1,5%
Transformação Digital + TI	69,8	50,3	-28,0%	286,6	252,2	-12,0%
Manutenção e Eficiência	47,4	47,3	-0,1%	133,0	159,5	19,9%
Expansão	20,9	23,8	13,7%	48,0	48,8	1,6%
% da Receita Líquida						
Capex Total	10,9%	9,3%	-1,6 p.p.	8,7%	8,3%	-0,4 p.p.
Transformação Digital + TI	5,5%	3,9%	-1,7 p.p.	5,3%	4,6%	-0,8 p.p.
Manutenção e Eficiência	3,7%	3,6%	-0,1 p.p.	2,5%	2,9%	0,4 p.p.
Expansão	1,7%	1,8%	0,2 p.p.	0,9%	0,9%	0,0 p.p.

Fluxo de Caixa (1/3)

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
EBITDA ex-IFRS 16	264,8	258,4	-2,4%	1.354,5	1.294,8	-4,4%
Variação Capital de giro	69,0	23,3	-66,2%	(52,1)	253,8	n.a.
Recebíveis	31,6	77,4	144,7%	1,1	215,3	20187,7%
Contas a pagar	(0,1)	(114,0)	n.a.	(25,5)	(82,0)	221,9%
Outros	37,5	59,9	60,0%	(27,7)	120,5	n.a.
Impostos (IR/CS)	(4,1)	(3,0)	-27,7%	(40,2)	(37,4)	-7,0%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	329,8	278,8	-15,5%	1.262,2	1.511,2	19,7%
Capex	(138,2)	(121,4)	-12,2%	(467,7)	(460,5)	-1,5%
Aquisição de imobilizado	(53,6)	(56,3)	5,0%	(137,4)	(142,0)	3,4%
Aquisição de intangível	(84,6)	(65,1)	-23,0%	(330,4)	(318,5)	-3,6%
(=) Fluxo de caixa livre	191,5	157,4	-17,9%	794,4	1.050,7	32,3%
Resultado financeiro	(140,7)	(216,3)	53,8%	(432,1)	(550,2)	27,3%
(=) Fluxo de caixa do acionista	50,9	(59,0)	-216,0%	362,4	500,5	38,1%
Captação/amortização de dívidas	298,2	499,1	67,4%	329,7	287,6	-12,8%
M&A	(106,9)	(18,3)	-82,9%	(116,9)	(52,9)	-54,8%
Dividendos pagos	(0,0)	(0,0)	-	(80,6)	(150,0)	86,2%
Recompra de ações e outras	(70,2)	0,0	n.a.	(146,1)	(154,4)	5,7%
(=) Geração de caixa líquida	172,0	421,8	145,3%	348,5	430,9	23,6%
Caixa no início do exercício	875,0	1.056,0	20,7%	698,4	1.046,9	49,9%
Caixa no final do exercício	1.046,9	1.477,8	41,2%	1.046,9	1.477,8	41,2%
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	124,5%	107,9%	-16,6 p.p.	93,2%	116,7%	23,5 p.p.
FCA/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	19,2%	n.a.	n.a.	26,8%	38,7%	11,9 p.p.

Sazonalmente, o 4º trimestre apresenta maior consumo de caixa, reflexo de maior concentração de pagamentos de juros da dívida, férias, 13º salário, etc. no 4T25, essa dinâmica não foi diferente. Vale destacar que a geração de caixa registrada no 4T24 não seguiu este efeito sazonal, conforme divulgado naquele trimestre.

No 4T25, o **Fluxo de caixa operacional (FCO)** apresentou uma redução de 15,5% vs. o 4T24, resultado da variação no contas a pagar no período, que levou a uma redução no capital de giro de R\$45,7MM na comparação anual. Os principais impactos foram (i) maior concentração de pagamentos a fornecedores no 4T25, em função da busca constante da Companhia pela gestão mais eficiente de seus pagamentos, focada no melhor equilíbrio entre prazos e captura de descontos, e (ii) o maior patamar de despesas com reestruturação de docentes (classificados como não recorrentes, pg. 21), que tiveram impacto no caixa. No ano, o FCO da Companhia registrou expansão de 19,7% vs. 2024, alcançando R\$1.511,2MM. Os principais **fatores que beneficiaram o FCO ao longo de 2025** estão relacionados aos recebíveis (+R\$214,2MM), dentre os quais destacam-se (i) migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo da duração do curso; (ii) queda na participação da receita DIS ao longo de 2025; e (iii) melhoria contínua das taxas de renovação aliada à maior eficiência nas ações de cobrança. Adicionalmente, a variação de R\$148,2MM na linha de Outros decorrente, principalmente, de efeitos sem impacto no caixa, como o reconhecimento do *impairment* de uma das adquiridas (conforme detalhado na página 21) no valor de R\$44MM e o aumento do saldo de provisões para contingências (nota explicativa das 17 das DFs), também contribuiu para a expansão do FCO na comparação anual.

No 4T25, a redução de R\$51MM no FCO aliada a um resultado financeiro R\$75,6MM mais negativo, impactado por um maior pagamento de juros no período, levaram a um **Fluxo de Caixa do Acionista (FCA)** negativo em R\$59,0MM na comparação anual. **Em 2025, o FCA registrou crescimento de 38,1% vs. 2024, totalizando R\$500MM**, resultado da expansão no FCO e do controle no Capex, alcançando o *guidance* divulgado em maio de 2025. O FCA teria registrado um patamar ainda mais expressivo não fossem os efeitos de uma maior reestruturação docente, com o objetivo de mitigar impactos do marco regulatório (R\$23MM), e uma antecipação no pagamento de fornecedores (R\$22MM) em razão de condições comerciais atrativas. Estes movimentos já contribuem para a geração de caixa do 1T26, com janeiro e fevereiro superando o ano anterior.

A Companhia segue com seu compromisso com o retorno para o acionista, o que pode ser comprovado com a robusta geração de caixa em 2025.

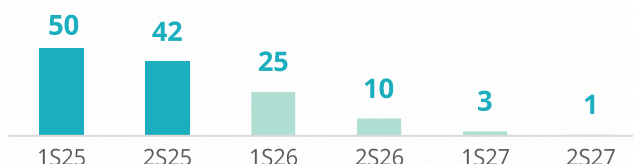
Nota: Ex-IFRS 16 considera todos os aluguéis arrendáveis.

Fluxo de Caixa (2/3)

O Fluxo de Caixa Operacional (FCO) acumulado em 2025 foi impactado positivamente pela migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento semestral. Com essa mudança, a Companhia passou a receber, no próprio semestre letivo, a totalidade dos valores relativos aos novos contratos firmados.

Adicionalmente, seguem os recebimentos vinculados aos contratos do modelo anterior, conforme o cronograma original de repasse pelo agente financiador. Os valores ainda devidos referentes a semestres já cursados mantêm o fluxo previamente estabelecido. O gráfico ao lado apresenta a projeção desses recebimentos e seu impacto estimado em 2025 e nos próximos anos.

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



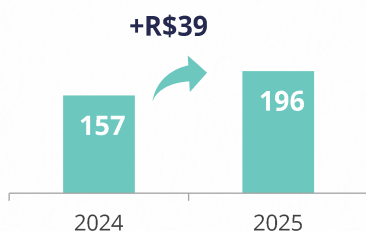
Lucro Líquido e Geração de Caixa

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

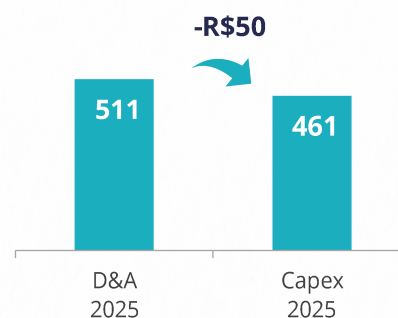
As diferenças entre a provisão para contingências e o desembolso efetivo, bem como entre a depreciação e o Capex, indicam uma desconexão de aproximadamente R\$90MM entre o FCA – a maior – e o Lucro Líquido. Essa assimetria tende a diminuir ao longo do tempo, com o Lucro Líquido convergindo para o patamar do FCA.

No ano de 2025 a desconexão nessas duas linhas foi de R\$89MM, impactando a DRE negativamente em relação ao patamar do FCA. É esperado que, no tempo, as linhas de provisão para contingências e D&A, que impactam a DRE, convirjam para o desembolso efetivo de caixa.

Saldo Contingências¹ (R\$MM)



Delta D&A e Capex² (R\$MM)



O patamar de **provisionamento** para contingências hoje é **superior** aos **desembolsos** realizados. A **tendência** é a **convergência para o nível dos desembolsos**.

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

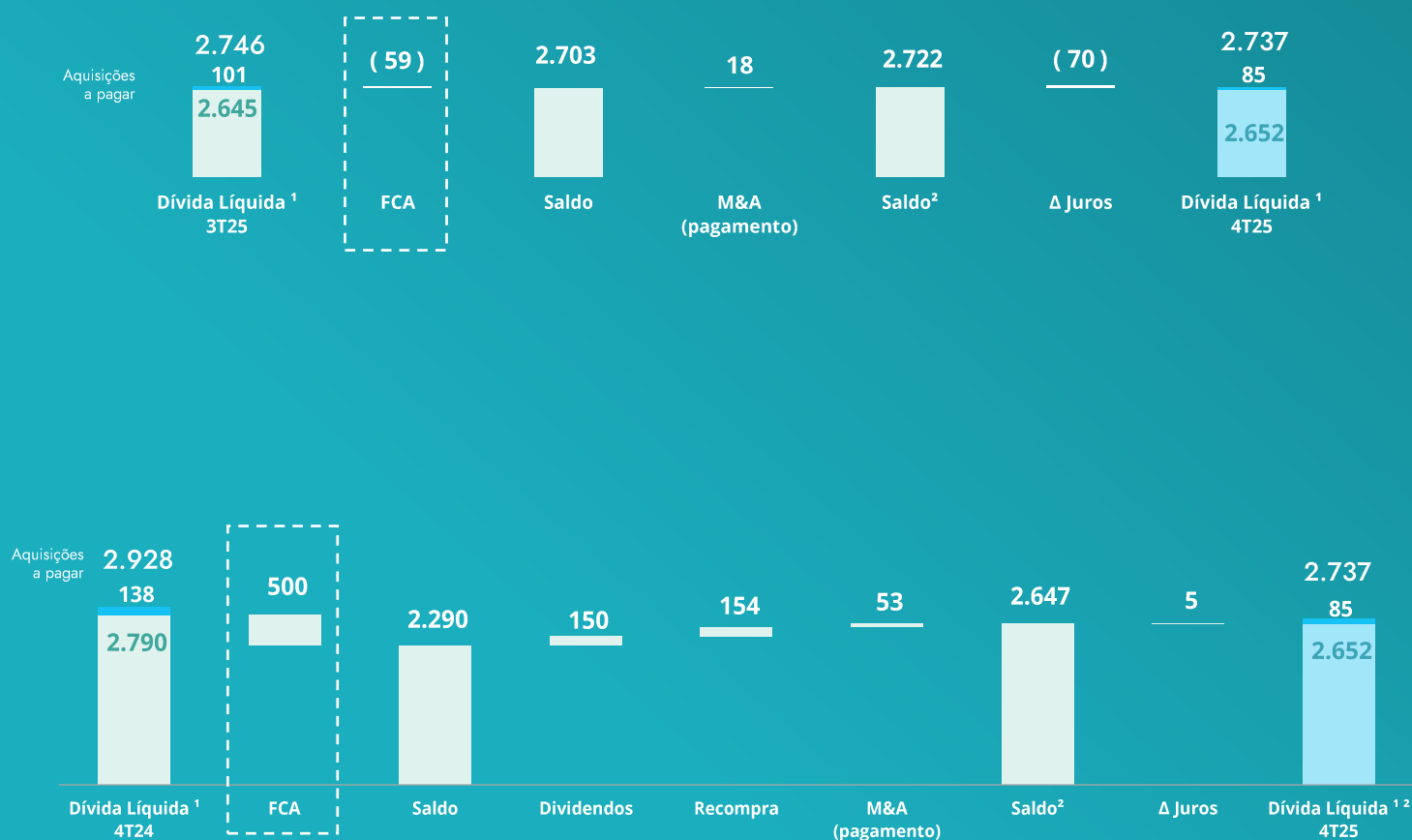
D&A (R\$MM)	2024	2025
D&A ² pós IFRS 16	825	816
IFRS 16 ³	(263)	(262)
Mais valia (ágio) ⁴	(60)	(43)
D&A ex-IFRS 16 e ágio	502	511

¹ Considera a composição do resultado: adições, reversões e atualização monetária das contingências. Nota explicativa 17 das DFs.

² Disponível na demonstração do fluxo de caixa nas demonstrações financeiras e na página 40 deste documento. | ³ Disponível na Nota Explicativa 12 das demonstrações financeiras | ⁴ Valor disponível na Nota Explicativa 9b das demonstrações financeiras.

Fluxo de Caixa (3/3)

Recomposição do FCA 4T25 e 12 meses (R\$MM)



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

(2) A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$5MM o acumulado e R\$70MM no 4T25) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Endividamento (1/2)

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.630,0	5.796,2	3,0%
Empréstimos bancários ²	3.837,4	4.130,0	7,6%
Arrendamento mercantil [c]	1.654,9	1.580,8	-4,5%
Compromissos a pagar (M&A)	137,7	85,4	-38,0%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(1.046,9)	(1.478,1)	41,2%
Dívida Líquida [a+b]	4.583,1	4.318,1	-5,8%
Dívida Líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.928,2	2.737,4	-6,5%
Dívida Líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)¹	1,61x	1,46x	-0,15x
EBITDA Ajustado LTM	1.817,1	1.875,0	3,2%

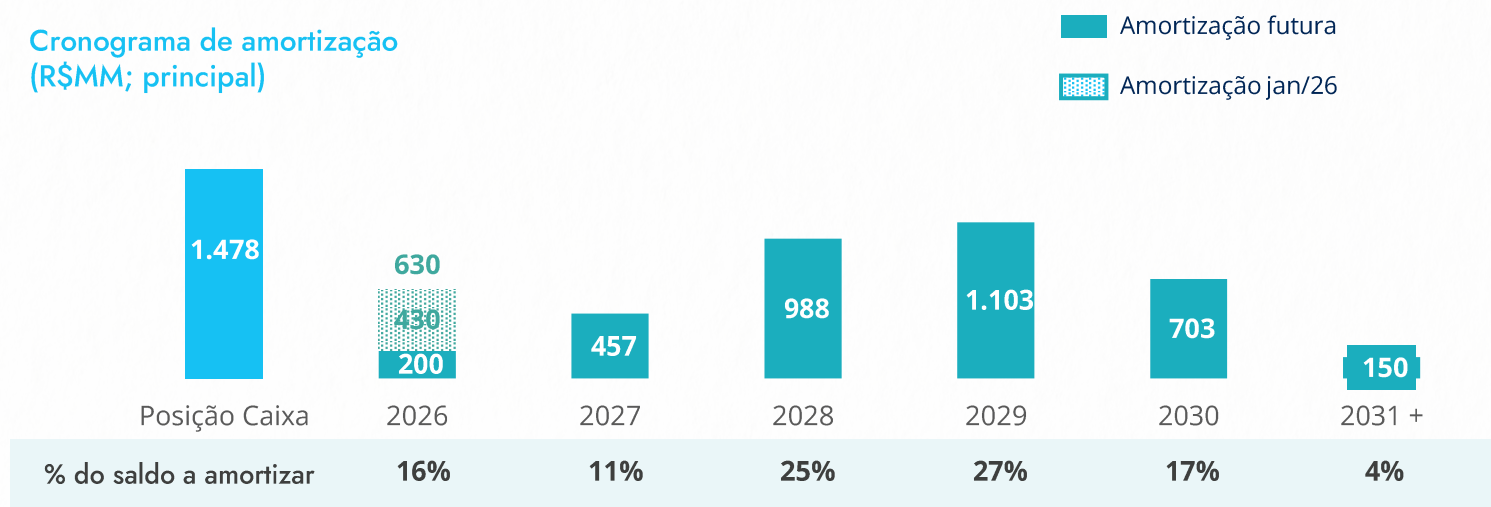
Tipo de dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
CCB - Itau	0,4	CDI +1,15%	202,7	5%
CITI - 4131	0,1	CDI +1,38%	460,6	11%
Debentures VII (Única)	1,9	CDI +0,78%	303,9	7%
Debentures VIII (Única)	4,4	CDI +0,85%	520,6	13%
Debentures IX (1ª série)	2,8	CDI +0,82%	289,2	7%
Debentures IX (2ª série)	2,3	CDI +0,90%	324,1	8%
Debentures IX (3ª série)	4,3	CDI +0,98%	108,7	3%
Debentures X (Única)	2,8	CDI +1,25%	1.137,6	27%
Debentures XI (Única)	5,4	CDI +1,05%	303,9	7%
Debentures XII (Única)	4,0	CDI +0,70%	501,7	12%
Empréstimos bancários	2,8	CDI + 1,03%	4.153,1	100%

2025 encerra com **dívida líquida/EBITDA em 1,46x**, com redução nas comparações anual e sequencial.

(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)



Ao longo do ano a Companhia reduziu sua dívida líquida em R\$190,9MM e encerrou o ano com posição de caixa de R\$1.478,1MM, preparada para as amortizações previstas para 2026.

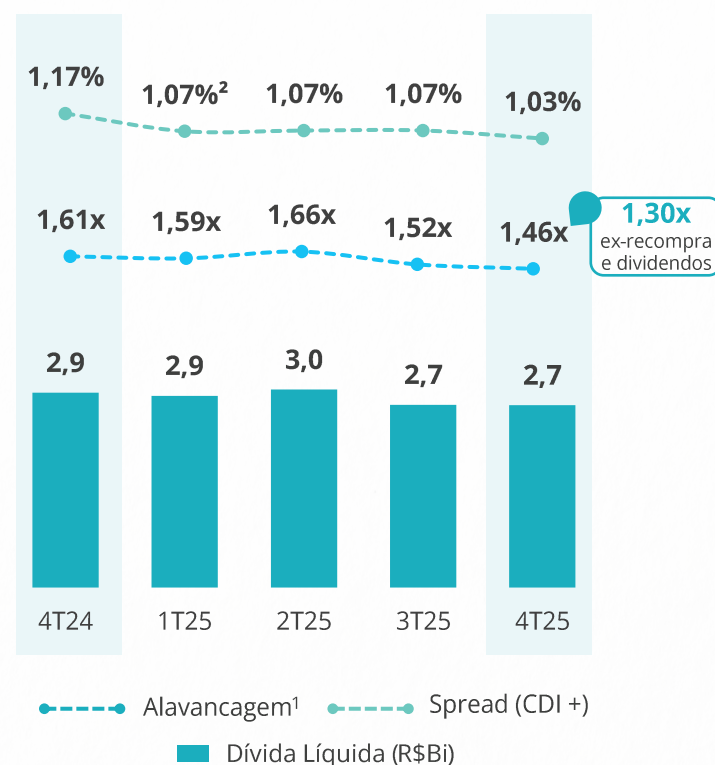
Durante o ano de 2025 a Companhia alongou o **cronograma de amortização**, com as principais torres de vencimento concentradas entre 2028 e 2029. Adicionalmente, na data desta publicação, o saldo a amortizar em 2026 era de R\$200MM, considerando que em janeiro deste ano foi realizada a liquidação de R\$430MM das linhas de 4131 (CDI +1,25% e CDI +1,5%).

A sólida geração de caixa ao longo do ano mais que compensou o aumento de 3,0% da dívida bruta, resultando em uma **dívida líquida** (ex-IFRS 16) de R\$2.737,4MM ao final de 2025 (-6,5% vs. 2024).

A relação **dívida líquida/EBITDA**¹ registrou, novamente, queda tanto na comparação anual quanto na comparação sequencial, encerrando o 4T25 em 1,46x. Esta redução torna-se ainda mais relevante quando considerados o pagamento de R\$150MM em dividendos e os R\$154MM utilizados no programa de recompras de ações em 2025, além da alta da Selic ao longo do ano. Considerando o EBITDA e a dívida líquida ex-IFRS 16, a alavancagem ao final de 2025 é de 1,87x.

O **custo médio da dívida** ao final do 4T25 era de **CDI + 1,03%**, redução de **0,14 p.p.** vs. o 4T24. Considerando o **evento subsequente de amortização de R\$430MM** em janeiro de 2026, referente a liquidação das linhas de 4131, o **custo médio da dívida** passou para **CDI + 0,98%**, reforçando o foco na gestão conservadora de passivos que vem sendo adotada pela Companhia.

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

Consolidação da Estratégia de Sustentabilidade 2025 - 2030

Em 2025, a Yduqs consolidou sua **Estratégia de Sustentabilidade 2025–2030, alinhada aos ODS's da ONU** e estruturada em quatro pilares estratégicos — Educação e Trabalhabilidade, Ambiental, Social e Governança, fortalecendo a integração do ESG ao negócio e à geração de valor de longo prazo.

A evolução da gestão foi reconhecida com a entrada **no Sustainability Yearbook 2026 (S&P Global) e a classificação como Industry Mover**. A Companhia alcançou uma melhoria de pelo menos 5% em sua pontuação no S&P Global CSA e registrou o maior avanço em seu setor, sendo a única do setor a conseguir a classificação.

Esse movimento reforça a posição da Yduqs como uma das referências em sustentabilidade no setor educacional.

E

Operar com responsabilidade para um planeta melhor

Em 2025, consolidamos o pilar ambiental, com foco na **mitigação de riscos climáticos, eficiência operacional e geração de valor de longo prazo**. Elevamos Mudanças Climáticas a tema material e lançamos a **Política de Meio Ambiente e Mudanças Climáticas, pioneira no setor ao incorporar o conceito de justiça climática**.

Reforçamos o **compromisso com a transição de baixo carbono** ao aderir ao **Movimento Ambição Net Zero**. A disciplina na execução foi reconhecida pelo mercado: **Selo Ouro do GHG Protocol e permanência ao IC0₂ B3** pelo terceiro consecutivo, refletindo o avanço **da nossa governança ambiental**.

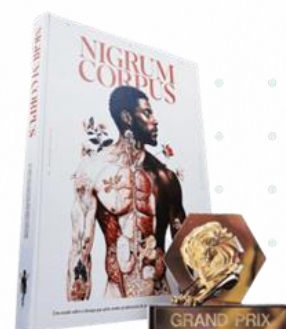
S

Impacto social, Educação e Trabalhabilidade

Fortalecer o nosso time e comunidades para promover impacto social. Em 2025, avançamos na consolidação da agenda de diversidade, inclusão e desenvolvimento humano, com colaboradores e docentes no centro da estratégia e metas claras de equidade em posições de liderança. O **Trainee Yduqs, programa pioneiro para pretos e pardos no setor de educação**, chega a 4ª edição com **80% de retenção em cargos estratégicos, 59% de participação feminina e 45% egressos das instituições do grupo**. Reforçamos o cuidado com o capital humano com a adesão ao **Mente em Foco (Pacto Global da ONU, incluindo o tema saúde mental como prioritário)**. Além disso, ganhamos o **Prêmio EXAME Gestão de Pessoas 2026** pelo segundo ano consecutivo.

O **livro Nigrum Corpus (IDOMED/Instituto Yduqs) conquistou o Grand Prix no Cannes Lions 2025**, ampliando o debate sobre vieses raciais na medicina, enquanto o **Programa de Letramento e Alfabetização cresceu 25% no ano**, atendendo **622 estudantes em situação de analfabetismo total ou funcional**. Foram doados mais de **98 mil itens em ações comunitárias** e mais de **2 mil atletas** foram impactados pelo programa de formação de atletas.

Oferta de serviços educacionais de qualidade. Com jornada personalizada e iniciativas como o Portal Minha Carreira (Estácio e Wyden), ampliamos a conexão com o mercado de trabalho por meio de vagas direcionadas, mais de **50% dos alunos das marcas da companhia relataram incremento de renda após a formação**.



G

Governança robusta com processos eficazes

Reforçamos a governança como base da estratégia e da disciplina na execução do ESG. A Yduqs foi eleita **Empresa Líder em Sustentabilidade no ALAS20, conquistando o 1º lugar** — única representante do setor de Educação — evidenciando reconhecimento do mercado à consistência da agenda ESG. A **adesão ao Pacto Brasil pela Integridade Empresarial (CGU) fortalece o compromisso com ética, transparência e conformidade**. O tema **Cybersegurança ganhou destaque com a meta pública de implementação da ISO 27001**, garantindo processos mais sólidos para a segurança de dados dos nossos stakeholders.

YDUQS

4.

Anexos

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

				Pleno Potencial ¹	
Unidades	UF	Vagas Autorizadas/Habilitadas	Base de Alunos 4T25 (em mil)	Vagas Autorizadas/Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	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	10,4	2.060	14,8

(1) Base de alunos inclui ProUni e FIES.

Efeitos não recorrentes (R\$MM)

Classificação	Conta	Linha	Descrição	4T24	4T25	2024	2025
Rio Grande do sul ¹	Receita	Deduções	Isenção de mensalidades	-	-	12,5	-
	Custo	Repasse de Polos	Repasse aos polos sobre as mensalidades isentas	0,1	-	1,8	-
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	17,6	40,6	29,9	57,1
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	2,1	2,4	4,4	24,3
	Despesa	Outras despesas	Impairment Uniletoledo	-	44,2	-	44,2
	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	13,9	9,8	26,3	26,6
Contingências	Despesa	Provisão para contingências	Adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributários (Município de Caruaru) e outros	-	0,1	-	19,8
IMPACTO NO EBITDA (R\$MM)				33,7	97,1	74,9	172,1
	Resultado Financeiro	-	Baixa de acordos a receber de adquiridas	-	-	5,0	-
	D&A	-	Mais valia das aquisições	14,3	8,5	60,3	42,7
	Imposto	-	IR e contribuição social	-	4,1	(1,4)	4,1
IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$MM)				48,0	109,7	138,8	218,9

(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.

Demonstração de Resultados - Consolidado

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Receita Bruta	2.760	3.013	9%	11.429	12.524	10%
Mensalidades	2.696	2.937	9%	11.194	12.237	9%
Outras	64	76	18%	236	287	22%
Deduções da Receita Bruta	(1.494)	(1.708)	14%	(6.077)	(7.002)	15%
Descontos e bolsas	(1.461)	(1.679)	15%	(5.881)	(6.782)	15%
Impostos	(47)	(49)	3%	(197)	(207)	5%
AVP e outras deduções	14	20	43%	1	(13)	n.a.
Receita Líquida	1.266	1.305	3%	5.352	5.522	3%
Custo dos Serviços Prestados	(519)	(542)	4%	(2.087)	(2.181)	4%
Pessoal	(303)	(331)	9%	(1.204)	(1.297)	8%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(12)	(7)	-40%	(46)	(39)	-15%
Serviços de Terceiros e Outros	(105)	(102)	-3%	(411)	(415)	1%
Repasse a polos	(71)	(67)	-5%	(278)	(282)	1%
Depreciação e Amortização	(99)	(102)	3%	(425)	(429)	1%
Lucro Bruto	747	763	2%	3.265	3.341	2%
Margem Bruta (%)	59%	58%	-1 p.p.	61%	61%	0 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(581)	(600)	3%	(2.348)	(2.453)	5%
Pessoal	(101)	(81)	-19%	(367)	(388)	6%
Vendas	(68)	(71)	4%	(380)	(407)	7%
PDD	(172)	(175)	1%	(675)	(637)	-6%
Outras despesas	(163)	(138)	-15%	(577)	(608)	5%
Serviço de Terceiros	(40)	(43)	7%	(173)	(191)	11%
Manutenção e Reparos	(23)	(21)	-6%	(106)	(96)	-9%
Provisão para contingências	(42)	(36)	-13%	(124)	(155)	26%
Outras	(58)	(37)	-36%	(175)	(165)	-5%
Outras receitas/despesas	18	(38)	n.a.	50	(27)	n.a.
Depreciação e Amortização	(96)	(97)	1%	(399)	(386)	-3%
(+) Depreciação e amortização	195	199	2%	825	816	-1%
EBITDA	361	362	0%	1.742	1.703	-2%
Margem EBITDA (%)	29%	28%	-1 p.p.	33%	31%	-2 p.p.
Resultado Financeiro	(162)	(200)	23%	(615)	(748)	22%
Depreciação e amortização	(195)	(199)	2%	(825)	(816)	-1%
Imposto de renda	7	(9)	n.a.	29	31	10%
Contribuição social	3	(4)	n.a.	10	9	-12%
Lucro Líquido	14	(50)	n.a.	341	180	-47%
Margem Líquida (%)	1%	n.a.	n.a.	6%	3%	-3 p.p.
Receita Líquida Ajustada¹	1.266	1.305	3%	5.364	5.522	3%
EBITDA Ajustado¹	395	459	16%	1.817	1.875	3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	31%	35%	4 p.p.	34%	34%	0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	62	60	-3%	480	399	-17%
Margem Líquida Ajustada (%)	5%	5%	0 p.p.	9%	7%	-2 p.p.

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

DRE por Unidade de Negócio – Premium

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Receita Bruta	469	557	19%	1.821	2.189	20%
Mensalidades e outras	469	557	19%	1.821	2.189	20%
Deduções da Receita Bruta	(92)	(141)	53%	(339)	(520)	53%
Receita Líquida	377	415	10%	1.482	1.669	13%
Custo dos Serviços Prestados	(135)	(151)	13%	(554)	(604)	9%
Pessoal	(101)	(113)	12%	(420)	(453)	8%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(3)	(2)	-24%	(13)	(13)	-1%
Serviços de Terceiros e Outros	(7)	(9)	30%	(26)	(31)	21%
Repasse	-	(2)	n.a.	-	(2)	n.a.
Depreciação e Amortização	(24)	(27)	16%	(95)	(107)	13%
Lucro Bruto	242	264	9%	928	1.065	15%
Margem Bruta (%)	64%	64%	-1 p.p.	63%	64%	1 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(131)	(123)	-6%	(438)	(483)	10%
Pessoal	(27)	(25)	-8%	(88)	(110)	25%
Vendas	(11)	(12)	10%	(44)	(50)	13%
PDD	(16)	(21)	31%	(39)	(45)	16%
Outras despesas	(53)	(40)	-26%	(171)	(175)	2%
Serviço de Terceiros	(12)	(14)	12%	(50)	(58)	17%
Manutenção e Reparos	(6)	(6)	4%	(26)	(26)	-3%
Provisão para contingências	0	(1)	n.a.	1	(3)	n.a.
Outras	(36)	(19)	-47%	(96)	(87)	-9%
Outras receitas/despesas	1	0	-90%	4	2	-61%
Depreciação e Amortização	(26)	(26)	3%	(100)	(105)	5%
(+) Depreciação e amortização	49	53	9%	195	212	9%
EBITDA	160	194	21%	685	794	16%
Margem EBITDA (%)	42%	47%	4 p.p.	46%	48%	1 p.p.
EBITDA ajustado¹	177	203	15%	707	818	16%
Margem EBITDA (%)	47%	49%	2 p.p.	48%	49%	1 p.p.

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

DRE por Unidade de Negócio – Ensino Digital

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Receita Bruta	949	971	2%	4.028	4.091	2%
Mensalidades e outras	949	971	2%	4.028	4.091	2%
Deduções da Receita Bruta	(564)	(606)	7%	(2.304)	(2.513)	9%
Receita Líquida	385	365	-5%	1.723	1.579	-8%
Custo dos Serviços Prestados	(93)	(77)	-18%	(383)	(353)	-8%
Pessoal	(18)	(16)	-12%	(73)	(67)	-9%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(0)	0	n.a.	(0)	(0)	-38%
Serviços de Terceiros e Outros	(66)	(57)	-13%	(275)	(252)	-8%
Repasse a polos	(66)	(57)	-13%	(272)	(251)	-8%
Depreciação e Amortização	(9)	(3)	-63%	(35)	(33)	-6%
Lucro Bruto	292	288	-1%	1.340	1.226	-9%
Margem Bruta (%)	76%	79%	3 p.p.	78%	78%	0 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(185)	(187)	1%	(856)	(789)	-8%
Pessoal	(38)	(27)	-29%	(149)	(137)	-7%
Vendas	(25)	(24)	-3%	(151)	(146)	-3%
PDD	(69)	(75)	8%	(327)	(280)	-14%
Outras despesas	(25)	(28)	10%	(113)	(109)	-3%
Serviço de Terceiros	(11)	(12)	10%	(50)	(53)	6%
Manutenção e Reparos	(5)	(4)	-9%	(25)	(18)	-27%
Provisão para contingências	(4)	(7)	56%	(19)	(21)	7%
Outras	(5)	(4)	-13%	(18)	(17)	-6%
Outras receitas/despesas	2	(1)	n.a.	7	0	-94%
Depreciação e Amortização	(30)	(32)	10%	(124)	(117)	-6%
(+) Depreciação e amortização	39	36	-8%	159	150	-6%
EBITDA	145	137	-6%	644	587	-9%
Margem EBITDA (%)	38%	38%	0 p.p.	37%	37%	0 p.p.
EBITDA ajustado¹	147	144	-2%	658	606	-8%
Margem EBITDA (%)	38%	40%	1 p.p.	38%	38%	0 p.p.

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

DRE por Unidade de Negócio – Presencial

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Receita Bruta	1.341	1.485	11%	5.580	6.243	12%
Mensalidades e outras	1.341	1.485	11%	5.580	6.243	12%
Deduções da Receita Bruta	(837)	(961)	15%	(3.434)	(3.969)	16%
Receita Líquida	504	525	4%	2.146	2.274	6%
Custo dos Serviços Prestados	(291)	(314)	8%	(1.149)	(1.224)	6%
Pessoal	(184)	(202)	10%	(711)	(777)	9%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(8)	(5)	-45%	(33)	(27)	-20%
Serviços de Terceiros e Outros	(32)	(35)	10%	(110)	(131)	19%
Repasse a polos	(5)	(8)	71%	(6)	(29)	371%
Depreciação e Amortização	(67)	(71)	7%	(295)	(289)	-2%
Lucro Bruto	213	211	-1%	997	1.050	5%
Margem Bruta (%)	42%	40%	-2 p.p.	46%	46%	0 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(264)	(290)	10%	(1.054)	(1.182)	12%
Pessoal	(35)	(29)	-17%	(130)	(141)	8%
Vendas	(32)	(35)	7%	(185)	(211)	14%
PDD	(87)	(79)	-9%	(308)	(312)	1%
Outras despesas	(84)	(70)	-16%	(293)	(324)	11%
Serviço de Terceiros	(17)	(18)	2%	(72)	(80)	10%
Manutenção e Reparos	(12)	(11)	-9%	(54)	(52)	-5%
Provisão para contingências	(37)	(28)	-25%	(106)	(132)	24%
Outras	(17)	(13)	-20%	(60)	(60)	1%
Outras receitas/despesas	15	(38)	n.a.	38	(30)	n.a.
Depreciação e Amortização	(41)	(38)	-6%	(175)	(165)	-6%
(+) Depreciação e amortização	107	110	2%	470	454	-4%
EBITDA	56	31	-45%	413	322	-22%
Margem EBITDA (%)	11%	6%	-5 p.p.	19%	14%	-5 p.p.
EBITDA ajustado¹	71	111	55%	452	452	0%
Margem EBITDA (%)	14%	21%	7 p.p.	21%	20%	-1 p.p.

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

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Receita líquida	1.266,3	1.304,7	3,0%	5.351,8	5.521,7	3,2%
(-) Impostos	47,3	48,8	3,2%	197,1	207,1	5,1%
(+) PDD	(172,2)	(174,7)	1,5%	(674,5)	(637,3)	-5,5%
(+) Descontos concedidos/ multas	(4,3)	(0,4)	-89,6%	(4,1)	30,2	n.a.
(+) Atualização financeira DIS/PAR	0,1	0,4	206,2%	9,5	4,2	-55,9%
Geração de CAR total	1.137,2	1.178,7	3,6%	4.879,8	5.125,9	5,0%
Arrecadação Total	1.165,6	1.247,9	7,1%	4.872,4	5.332,9	9,5%
Receita FIES	50,7	68,5	35,1%	162,4	202,0	24,4%
Arrecadação FIES	36,5	65,0	78,0%	168,3	204,9	21,7%
Receita líquida ex-FIES	1.215,6	1.249,0	2,8%	5.189,4	5.332,6	2,8%
Geração de CAR ex-FIES	1.086,5	1.110,2	2,2%	4.717,4	4.923,9	4,4%
Arrecadação ex-FIES	1.129,0	1.182,8	4,8%	4.704,1	5.128,0	9,0%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	103,9%	106,5%	2,6 p.p.	99,7%	104,1%	4,4 p.p.

Balanço Patrimonial – Ativo

(R\$MM)	4T24	3T25	4T25
Ativo Circulante	2.517,0	2.417,2	2.768,7
Caixa e equivalentes	677,5	625,2	982,3
Títulos e valores mobiliários	369,4	430,8	495,8
Contas a receber	1.239,0	1.096,7	1.051,3
Estoque	3,0	2,8	3,8
Adiantamentos a funcionários/terceiros	10,4	21,6	10,7
Despesas antecipadas	35,5	58,3	39,7
Impostos e contribuições	162,5	156,6	152,6
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	-	12,0	15,4
Outros	19,5	13,2	17,3
Ativo Não-Circulante	7.421,5	7.295,3	7.150,4
Realizável a Longo Prazo	1.177,5	1.214,0	1.148,9
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	113,7	-	-
Contas a receber LP	182,9	245,2	166,3
Despesas antecipadas LP	5,3	5,7	5,4
Depósitos judiciais LP	83,7	79,1	79,0
Impostos e contribuições LP	235,3	238,6	277,7
Impostos diferidos LP	523,5	614,5	589,5
Outros LP	33,2	30,9	31,0
Permanente	6.244,0	6.081,3	6.001,5
Investimentos	0,4	0,5	0,5
Imobilizado	2.518,1	2.407,0	2.401,2
Intangível	3.725,4	3.673,8	3.599,8
Total do Ativo	9.938,4	9.712,5	9.919,2

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R\$MM)	4T24	3T25	4T25
Passivo Circulante	1.436,5	2.050,1	1.969,2
Empréstimos e financiamentos	391,0	1.000,3	941,5
Arrendamento Mercantil	258,7	254,3	254,6
Fornecedores	258,4	210,6	214,3
Swap a pagar	48,1	29,4	20,8
Salários e encargos sociais	168,9	274,4	153,9
Obrigações tributárias	72,1	71,3	71,4
Mensalidades recebidas antecipadamente	85,8	144,5	97,7
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,1	5,1
Parcelamento de tributos	3,8	3,8	3,2
Partes relacionadas	0,1	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	52,3	37,1	34,4
Dividendos a Pagar	81,2	0,1	150,1
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	-	2,4
Outros passivos	11,1	19,0	19,4
Exigível a Longo Prazo	5.363,0	4.503,9	4.981,9
Empréstimos e financiamentos LP	3.512,0	2.683,0	3.183,1
Contingências	231,6	278,1	284,5
Arrendamento Mercantil LP	1.396,2	1.345,6	1.326,2
Adiantamento de convênio	21,1	18,1	17,3
Parcelamento de tributos LP	6,6	5,1	5,0
Provisão para desmobilização de ativos	99,7	99,8	102,0
Preço de aquisição a pagar LP	85,4	63,8	51,0
Passivo Financeiro - Opções	9,4	9,4	7,9
Outros LP	1,0	1,0	5,0
Patrimônio Líquido	3.139,0	3.158,5	2.968,0
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	721,2	701,7	701,0
Reservas de lucros	1.064,8	1.231,1	1.081,1
Lucros Acumulados	341,4	229,9	181,5
Dividendos acima do mínimo obrigatório	68,9	-	-
Ações em Tesouraria	(160,8)	(124,0)	(123,0)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(23,6)	(17,3)	(8,6)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,0	24,2	23,0
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.938,4	9.712,5	9.919,2

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br