

# YDUQS



## 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](mailto:ri@YDUQS.com.br)

Visite nosso site:

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

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

# Mensagem da Administração

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.

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.



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

**Rossano Marques**





# Destaques

## Captação 3T25<sup>1</sup>

 +14% vs. 3T24

## Destaques 3T25 vs. 3T24

 +6 p.p. Mg EBITDA Aj. Ibmec

 +50% Captação Semipresencial

 106 Mil alunos Semipresencial (+54%)

 -3 p.p. PDD

## Aquisições

 +60 vagas de Medicina  
Unifametro<sup>2</sup>

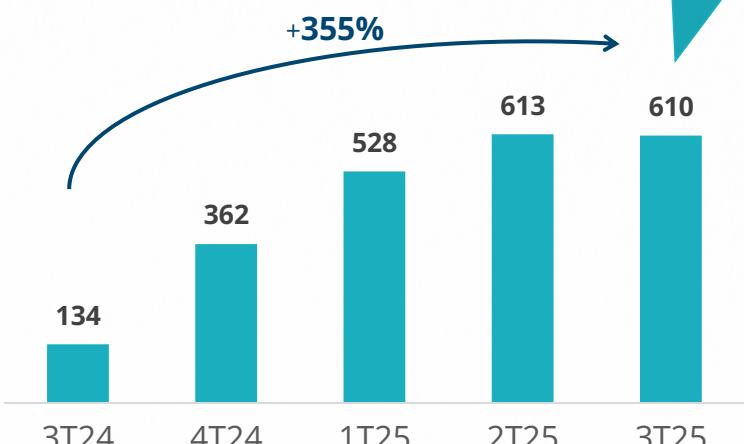
## Financeiro

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

## Geração de Caixa

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

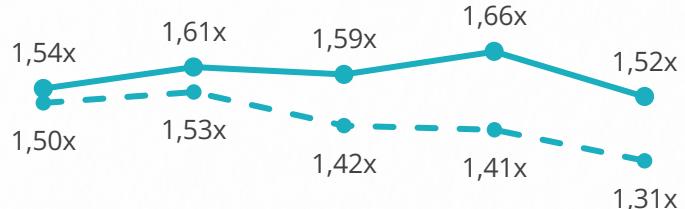
FCF yield de  
18%<sup>3</sup>



R\$312MM      +80% → R\$559MM      9M

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

## Alavancagem<sup>4</sup>



3T24      4T24      1T25      2T25      3T25

----- ex-recompra e dividendos

(1) Performance da captação da graduação Estácio & Wyden (Bus Presencial e Digital). 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 (últimas 12 meses, considerando IFRS 16).

YDUQS

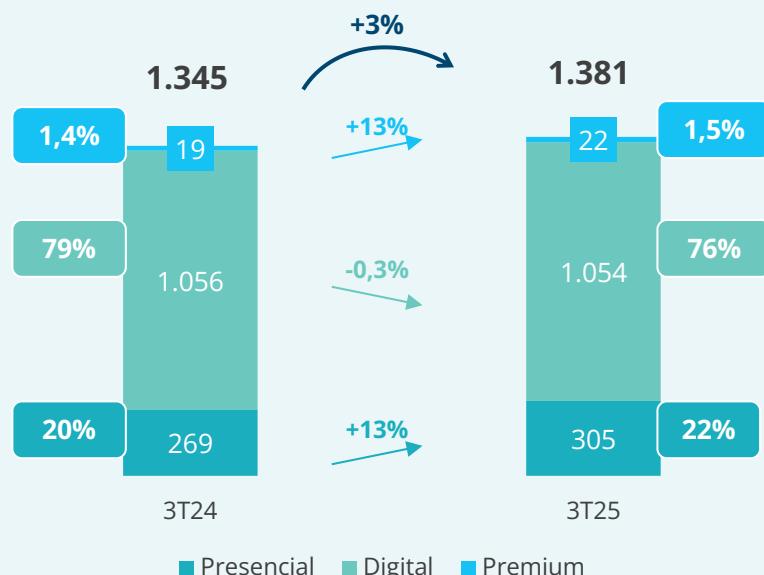
1.

# Dados Operacionais

## Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	3T24	3T25	Δ %
<b>Base total<sup>1</sup></b>	<b>1.344,8</b>	<b>1.380,7</b>	<b>2,7%</b>
Presencial	269,1	305,2	13,4%
Ensino Digital <sup>2</sup>	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) <sup>3</sup>	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%
 <b>Captação Total (em mil)</b>	<b>9M24</b>	<b>9M25</b>	<b>Δ %</b>
<b>Captação</b>	<b>497,3</b>	<b>527,3</b>	<b>6,0%</b>
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 %
<b>Premium Total</b>	<b>19,3</b>	<b>21,9</b>	<b>13,3%</b>
<b>Idomed (Medicina)</b>	<b>9,7</b>	<b>10,8</b>	<b>11,4%</b>
Graduação <sup>1</sup>	9,4	10,5	11,5%
FIES	1,1	1,6	49,5%
Pós Graduação	0,3	0,3	8,4%
<b>IBMEC</b>	<b>9,6</b>	<b>11,1</b>	<b>15,2%</b>
Graduação	6,0	6,8	13,0%
FIES	0,1	0,1	18,8%
Pós Graduação	3,6	4,3	19,0%
<b>Captação Graduação (em mil)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>
<b>Graduação Total</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>9,7%</b>
Idomed (Medicina)	1,1	1,2	6,5%
Ibmec	0,7	0,9	14,6%
<b>Ticket médio<sup>2</sup> (R\$/mês)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>
Graduação Medicina Mensalista <sup>2</sup>	12.124	12.546	3,5%
Graduação Ibmec	3.563	3.742	5,0%
<b>Ticket Veterano<sup>3</sup> (R\$/mês)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>
Graduação Medicina Mensalista <sup>3</sup>	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** – aquisição<sup>4</sup> 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.

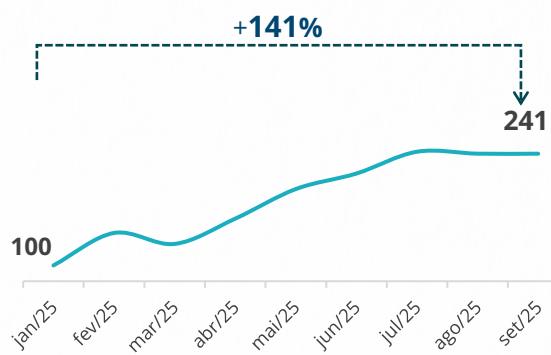
O **ticket médio dos alunos veteranos da graduação** registrou **alta de 7,0% em relação ao 3T24**, enquanto o ticket médio total, incluindo calouros, cresceu 5,0% no mesmo comparativo. Esses resultados demonstram a **força e o posicionamento da marca Ibmec**, e reafirma a resiliência do segmento Premium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

A **pós-graduação** também manteve ritmo acelerado, com **aumentos 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.

### IBMEC

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

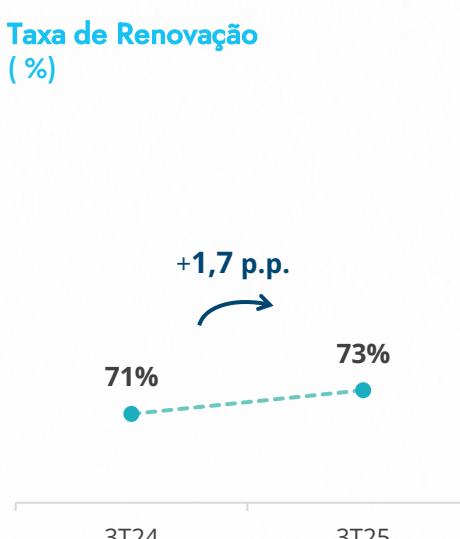
### ROL Cursos Livres - IBMEC (Base 100)



(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)

## Unidade de Negócio – Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	3T24	3T25	Δ %	
<b>Ensino Digital Total</b>	<b>1.056,4</b>	<b>1.053,6</b>	<b>-0,3%</b>	
<b>Graduação</b>	<b>497,3</b>	<b>493,8</b>	<b>-0,7%</b>	
Digital	421,4	412,6	-2,1%	
Flex	75,9	81,2	7,0%	
<b>Vida Toda</b>	<b>559,1</b>	<b>559,8</b>	<b>0,1%</b>	
Qconcursos	515,0	515,1	0,0%	
<b>Captação Graduação (em mil)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>	<b>Taxa de Renovação (%)</b>
<b>Graduação Total</b>	<b>89,1</b>	<b>95,7</b>	<b>7,5%</b>	+1,7 p.p.
Graduação Digital	75,3	77,2	2,5%	
Graduação Flex	13,7	18,5	34,8%	
<b>Ticket médio<sup>1</sup> (R\$/mês)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>	
<b>Graduação Total</b>	<b>233</b>	<b>212</b>	<b>-9,2%</b>	
Graduação Digital	203	183	-10,0%	
Graduação Flex	401	360	-10,3%	
<b>Ticket Veterano<sup>2</sup> (R\$/mês)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>	
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 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.), contribuíram 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 especificação do ticket no sétimo mês do curso que já vem contribuindo, desde o 2T25, para a desaceleração da queda do ticket na comparação anual).

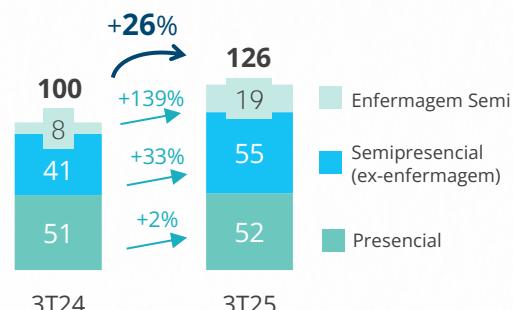
(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.

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

## Unidade de Negócio – Presencial

Base de Alunos (em mil)	3T24	3T25	Δ %	Captação Graduação (Quantidade de alunos em base 100)
<b>Presencial Total<sup>1</sup></b>	<b>269,1</b>	<b>305,2</b>	<b>13,4%</b>	
<b>Graduação</b>	<b>262,5</b>	<b>295,9</b>	<b>12,7%</b>	
Presencial	193,7	190,0	-1,9%	
FIES	8,2	8,1	-1,1%	
Semipresencial	68,8	105,9	54,0%	
<b>Mestrado/Doutorado e Pós</b>	<b>6,5</b>	<b>9,2</b>	<b>41,6%</b>	
<b>Captação Graduação (em mil)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>	
<b>Graduação Total</b>	<b>51,9</b>	<b>65,3</b>	<b>25,7%</b>	
Presencial	26,3	27,0	2,5%	
Semipresencial	25,6	38,3	49,6%	
<b>Ticket médio<sup>2</sup> (R\$/mês)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>	
<b>Graduação Total</b>	<b>665</b>	<b>614</b>	<b>-7,7%</b>	
Graduação Presencial	719	699	-2,7%	
Graduação Semipresencial	514	466	-9,4%	
<b>Ticket Veterano<sup>3</sup> (R\$/mês)</b>	<b>3T24</b>	<b>3T25</b>	<b>Δ %</b>	
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.

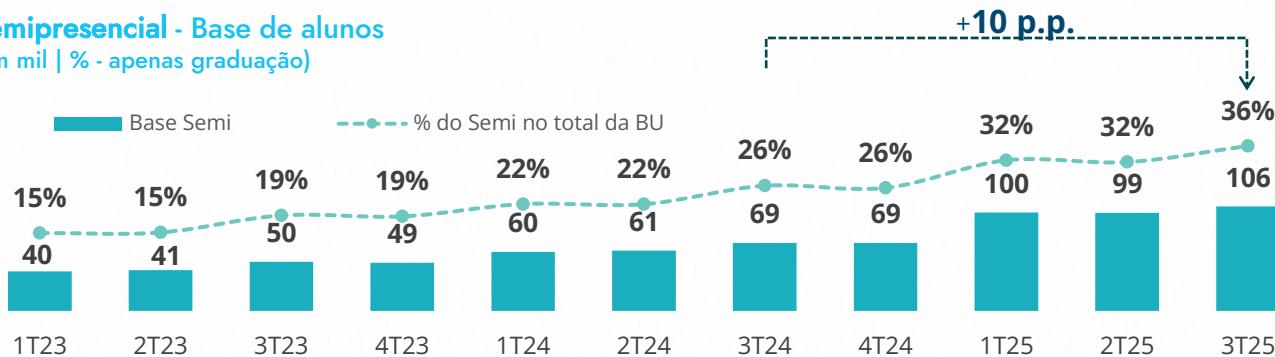
É importante pontuar a desaceleração da queda na base de alunos da modalidade Presencial no 3T25 (-1,9% vs. 3T24) após o ciclo de retração observado nos últimos quatro anos.

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.

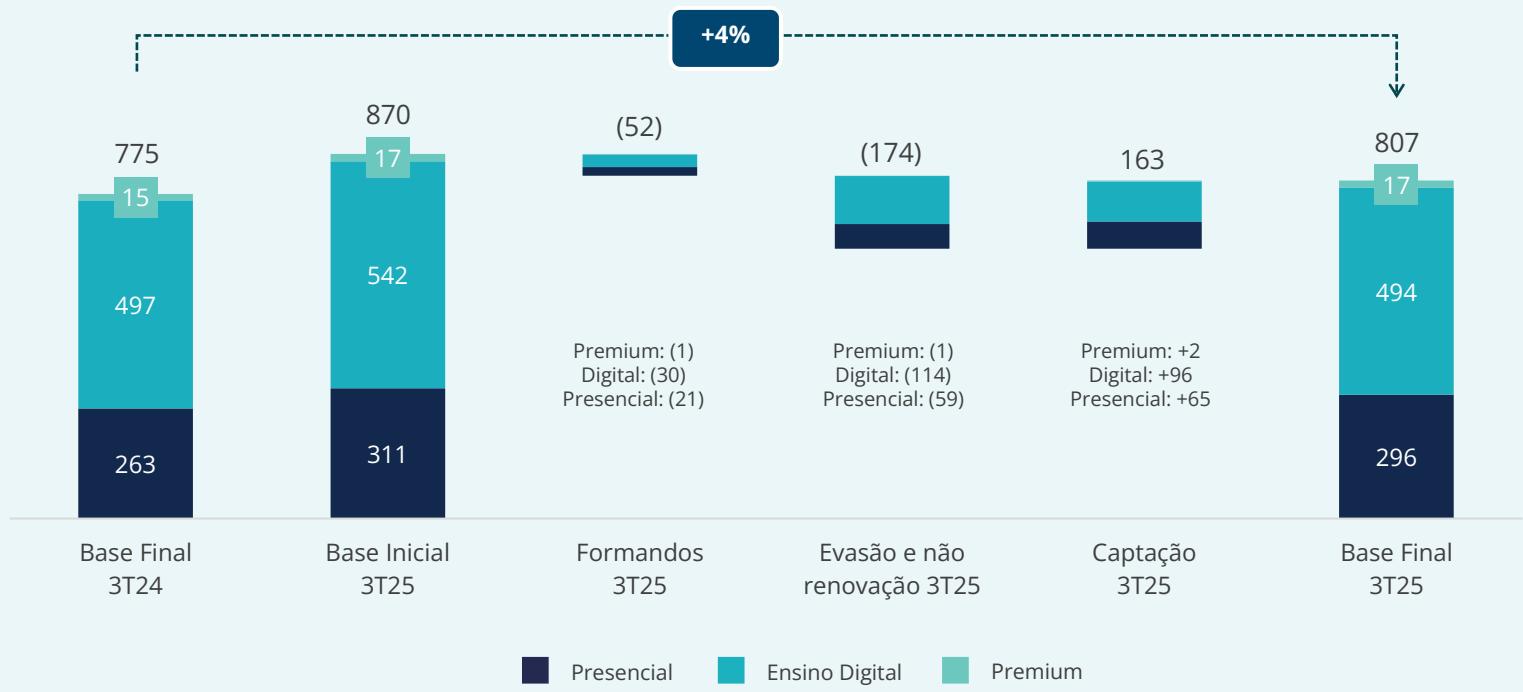
Entre os **alunos veteranos** da graduação Presencial, considerando apenas os mensalista, o **ticket médio cresceu 3,6% vs. 3T24**, refletindo a estratégia de proteção do ticket do Presencial da Companhia e a redução dos descontos nas campanhas de renovação frente ao mesmo período do ano anterior.

### 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	%*
<b>Graduação</b>	<b>775</b>	<b>870</b>	<b>100%</b>	<b>(52)</b>	<b>6%</b>	<b>(174)</b>	<b>20%</b>
<b>BU Premium</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>2%</b>	<b>(1)</b>	<b>6%</b>	<b>(1)</b>	<b>4%</b>
Medicina	9	10	1%	(1)	6%	(0)	2%
Ibmec	6	7	1%	(0)	5%	(1)	7%
<b>BU Ensino Digital</b>	<b>497</b>	<b>542</b>	<b>62%</b>	<b>(30)</b>	<b>6%</b>	<b>(114)</b>	<b>21%</b>
Digital	421	459	53%	(26)	6%	(97)	21%
Flex	76	83	10%	(4)	5%	(17)	20%
<b>BU Presencial</b>	<b>263</b>	<b>311</b>	<b>36%</b>	<b>(21)</b>	<b>7%</b>	<b>(59)</b>	<b>19%</b>
Presencial	194	212	24%	(19)	9%	(30)	14%
Semipresencial	69	99	11%	(2)	2%	(29)	29%

\* Percentual da base inicial.

YDUQS

2.

## Dados Financeiros

## Demonstração do Resultado

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.813,4</b>	<b>3.121,0</b>	<b>10,9%</b>	<b>8.669,4</b>	<b>9.511,3</b>	<b>9,7%</b>
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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.305,6</b>	<b>1.351,6</b>	<b>3,5%</b>	<b>4.085,5</b>	<b>4.217,0</b>	<b>3,2%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(502,0)	(540,1)	7,6%	(1.567,8)	(1.638,4)	4,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>803,6</b>	<b>811,5</b>	<b>1,0%</b>	<b>2.517,7</b>	<b>2.578,6</b>	<b>2,4%</b>
<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%
<b>EBITDA</b>	<b>457,8</b>	<b>462,1</b>	<b>0,9%</b>	<b>1.380,7</b>	<b>1.341,2</b>	<b>-2,9%</b>
<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%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>151,9</b>	<b>97,9</b>	<b>-35,5%</b>	<b>327,4</b>	<b>229,7</b>	<b>-29,8%</b>
<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>
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>1.312,3</b>	<b>1.351,6</b>	<b>3,0%</b>	<b>4.098,0</b>	<b>4.217,0</b>	<b>2,9%</b>
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>480,0</b>	<b>507,7</b>	<b>5,8%</b>	<b>1.421,9</b>	<b>1.416,1</b>	<b>-0,4%</b>
<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>
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>188,5</b>	<b>154,5</b>	<b>-18,0%</b>	<b>418,2</b>	<b>338,9</b>	<b>-19,0%</b>
<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](#).

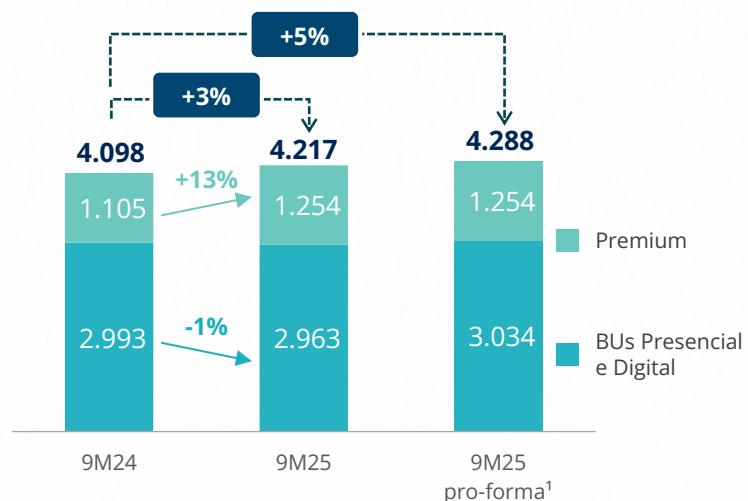
## Receita Líquida (1/2)

### 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\$70,6MM<sup>2</sup>.

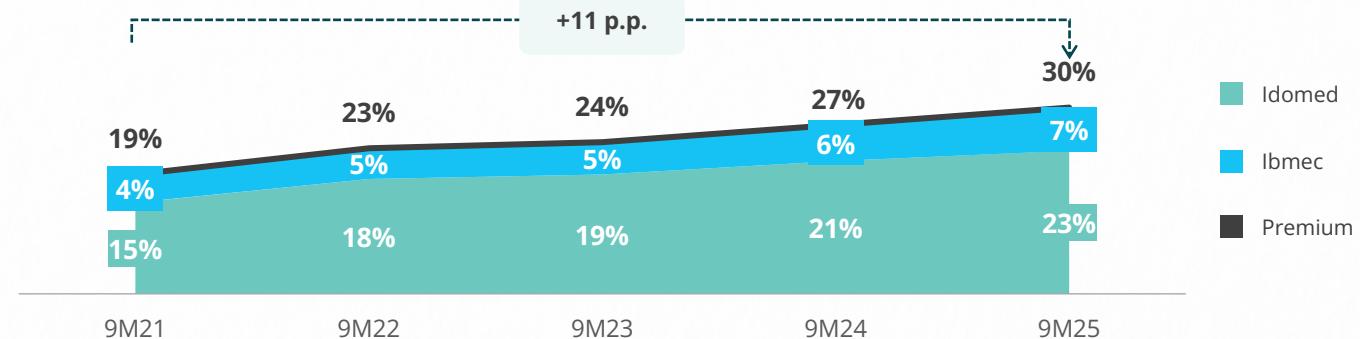
### Receita Líquida Total (R\$MM)<sup>1</sup>



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 2021<sup>3</sup>. O resultado reflete o fortalecimento das marcas Idomed e Ibmecc.



### 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 %
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.813,4</b>	<b>3.121,0</b>	<b>10,9%</b>	<b>8.669,4</b>	<b>9.511,3</b>	<b>9,7%</b>
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%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(1.507,8)</b>	<b>(1.769,3)</b>	<b>17,3%</b>	<b>(4.583,9)</b>	<b>(5.294,2)</b>	<b>15,5%</b>
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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.305,6</b>	<b>1.351,6</b>	<b>3,5%</b>	<b>4.085,5</b>	<b>4.217,0</b>	<b>3,2%</b>
Não recorrente	6,8		n.a.	12,5		n.a.
<b>Receita Líquida Ajustada</b>	<b>1.312,3</b>	<b>1.351,6</b>	<b>3,0%</b>	<b>4.098,0</b>	<b>4.217,0</b>	<b>2,9%</b>
<b>Premium</b>	<b>377,6</b>	<b>425,0</b>	<b>12,5%</b>	<b>1.105,5</b>	<b>1.253,9</b>	<b>13,4%</b>
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%
<b>Ensino Digital</b>	<b>401,0</b>	<b>368,1</b>	<b>-8,2%</b>	<b>1.347,1</b>	<b>1.214,0</b>	<b>-9,9%</b>
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%
<b>Presencial</b>	<b>533,7</b>	<b>558,5</b>	<b>4,6%</b>	<b>1.645,4</b>	<b>1.749,1</b>	<b>6,3%</b>
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%
<b>Receita Líquida DIS<sup>1</sup></b>	<b>148,7</b>	<b>130,3</b>	<b>-12,4%</b>	<b>508,8</b>	<b>448,2</b>	<b>-11,9%</b>
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%
<b>Receita DIS (% da Rol Total)</b>	<b>11,4%</b>	<b>9,6%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>	<b>12,5%</b>	<b>10,6%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>

No 3T25, a **receita líquida ajustada** da Companhia **cresceu 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 %
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(502,0)</b>	<b>(540,1)</b>	<b>7,6%</b>	<b>(1.567,8)</b>	<b>(1.638,4)</b>	<b>4,5%</b>
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%
Repasso 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%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>803,6</b>	<b>811,5</b>	<b>1,0%</b>	<b>2.517,7</b>	<b>2.578,6</b>	<b>2,4%</b>
<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 recorrentes<sup>1</sup></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>
<b>Custo ajustado (ex-D&amp;A)<sup>1</sup></b>	<b>(384,2)</b>	<b>(416,6)</b>	<b>8,4%</b>	<b>(1.227,8)</b>	<b>(1.294,8)</b>	<b>5,5%</b>
<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%
<b>Custo de pessoal ajustado<sup>1</sup></b>	<b>(276,1)</b>	<b>(302,1)</b>	<b>9,4%</b>	<b>(889,0)</b>	<b>(948,9)</b>	<b>6,7%</b>
<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 **repasso 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 %
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(223,9)</b>	<b>(197,4)</b>	<b>-11,8%</b>	<b>(814,5)</b>	<b>(798,5)</b>	<b>-2,0%</b>
<b>PDD</b>	<b>(144,3)</b>	<b>(105,8)</b>	<b>-26,7%</b>	<b>(502,3)</b>	<b>(462,6)</b>	<b>-7,9%</b>
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 <sup>1</sup>	(1,1)	(0,3)	-73,7%	(0,1)	(2,0)	1601,9%
DIS <sup>1</sup>	(71,7)	(54,7)	-23,7%	(179,1)	(192,6)	7,5%
<b>Vendas e Marketing</b>	<b>(79,6)</b>	<b>(91,6)</b>	<b>15,1%</b>	<b>(312,2)</b>	<b>(336,0)</b>	<b>7,6%</b>
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%
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(223,9)</b>	<b>(197,4)</b>	<b>-11,8%</b>	<b>(814,5)</b>	<b>(798,5)</b>	<b>-2,0%</b>
% da receita líquida	17,1%	14,6%	-2,5 p.p.	19,9%	18,9%	-0,9 p.p.
<b>PDD</b>	<b>(144,3)</b>	<b>(105,8)</b>	<b>-26,7%</b>	<b>(502,3)</b>	<b>(462,6)</b>	<b>-7,9%</b>
% da receita líquida	11,0%	7,8%	-3,2 p.p.	12,3%	11,0%	-1,3 p.p.
<b>Vendas e Marketing</b>	<b>(79,6)</b>	<b>(91,6)</b>	<b>15,1%</b>	<b>(312,2)</b>	<b>(336,0)</b>	<b>7,6%</b>
% da receita líquida	6,1%	6,8%	0,7 p.p.	7,6%	8,0%	0,3 p.p.
<b>PDD por BU</b>	<b>(144,3)</b>	<b>(105,8)</b>	<b>-26,7%</b>	<b>(502,3)</b>	<b>(462,6)</b>	<b>-7,9%</b>
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%
<b>PDD por BU (% da Rol)</b>	<b>11,1%</b>	<b>7,8%</b>	<b>-3,2 p.p.</b>	<b>12,3%</b>	<b>11,0%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>
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 média 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 %
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(338,8)</b>	<b>(361,1)</b>	<b>6,6%</b>	<b>(983,7)</b>	<b>(1.066,2)</b>	<b>8,4%</b>
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%
<b>Outras receitas/despesas</b>	<b>9,4</b>	<b>4,0</b>	<b>-57,0%</b>	<b>31,8</b>	<b>10,8</b>	<b>-66,1%</b>
<i>G&amp;A e outras não recorrentes<sup>1</sup></i>	5,4	32,0	494,3%	14,7	58,4	296,4%
<b>G&amp;A e outras ajustadas (ex-D&amp;A)<sup>1</sup></b>	<b>(224,3)</b>	<b>(230,0)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(633,8)</b>	<b>(707,6)</b>	<b>11,6%</b>
% 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%
<b>Despesas com pessoal ajustadas<sup>1</sup></b>	<b>(85,8)</b>	<b>(88,2)</b>	<b>2,8%</b>	<b>(263,7)</b>	<b>(284,7)</b>	<b>8,0%</b>
% 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 <sup>1</sup>	Receita	Deduções	Isenção de mensalidades	6,8	-	12,5	-
	Custo	Repasso de Polos	Repasso aos polos sobre as mensalidades isentas	0,3	-	1,7	-
	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	9,8	13,6	12,3	16,5
Reestruturação	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	2,3	20,6	2,3	21,9
	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	3,1	5,6	12,4	16,8
Contingências	Despesa	Provisão para contingências	Adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributários (Município de Caruaru) e outros	-	5,8	-	19,7
<b>IMPACTO NO EBITDA (R\$MM)</b>				<b>22,2</b>	<b>45,7</b>	<b>41,2</b>	<b>74,9</b>
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)	-
<b>IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$MM)</b>				<b>36,6</b>	<b>56,6</b>	<b>90,8</b>	<b>109,1</b>

(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.

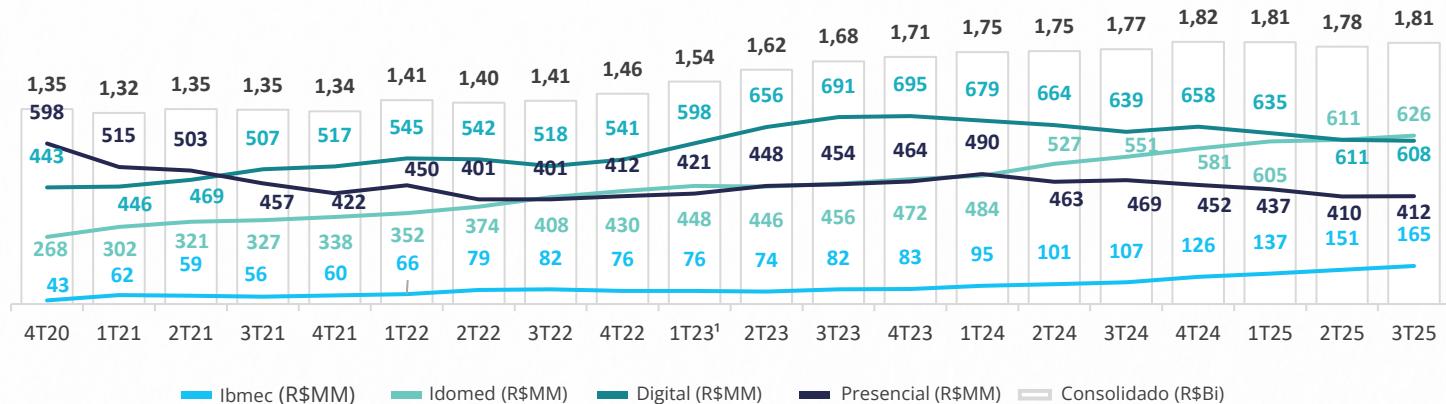
## EBITDA e Margem (1/2)

(R\$MM)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.305,6</b>	<b>1.351,6</b>	<b>3,5%</b>	<b>4.085,5</b>	<b>4.217,0</b>	<b>3,2%</b>
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%
<b>EBITDA</b>	<b>457,8</b>	<b>462,1</b>	<b>0,9%</b>	<b>1.380,7</b>	<b>1.341,2</b>	<b>-2,9%</b>
Margem EBITDA (%)	35,1%	34,2%	-0,9 p.p.	33,8%	31,8%	-2,0 p.p.
<b>Itens não recorrentes</b>	<b>22,2</b>	<b>45,7</b>	<b>105,2%</b>	<b>41,2</b>	<b>74,9</b>	<b>81,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>480,0</b>	<b>507,7</b>	<b>5,8%</b>	<b>1.421,9</b>	<b>1.416,1</b>	<b>-0,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	36,6%	37,6%	1,0 p.p.	34,7%	33,6%	-1,1 p.p.
<b>Idomed (Medicina)</b>	<b>155,0</b>	<b>170,0</b>	<b>9,6%</b>	<b>435,6</b>	<b>480,9</b>	<b>10,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	52,4%	52,4%	0,0 p.p.	50,1%	49,9%	-0,2 p.p.
<b>Ibme</b>	<b>34,6</b>	<b>48,5</b>	<b>40,4%</b>	<b>95,1</b>	<b>133,2</b>	<b>40,0%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	42,3%	48,4%	6,0 p.p.	40,3%	45,9%	5,6 p.p.
<b>Ensino Digital</b>	<b>152,8</b>	<b>149,5</b>	<b>-2,1%</b>	<b>511,0</b>	<b>461,2</b>	<b>-9,8%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	38,1%	40,6%	2,5 p.p.	37,9%	38,0%	0,1 p.p.
<b>Presencial</b>	<b>137,6</b>	<b>139,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>380,3</b>	<b>340,8</b>	<b>-10,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	25,8%	25,0%	-0,8 p.p.	23,1%	19,5%	-3,6 p.p.
Efeito IFRS 16 <sup>1</sup>	96,8	102,8	6,3%	291,0	304,7	4,7%
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS 16</b>	<b>383,3</b>	<b>404,9</b>	<b>5,6%</b>	<b>1.130,9</b>	<b>1.111,3</b>	<b>-1,7%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	29,2%	30,0%	0,8 p.p.	27,6%	26,4%	-1,2 p.p.
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>361,0</b>	<b>359,2</b>	<b>-0,5%</b>	<b>1.089,7</b>	<b>1.036,4</b>	<b>-4,9%</b>
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\$1421,9MM 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



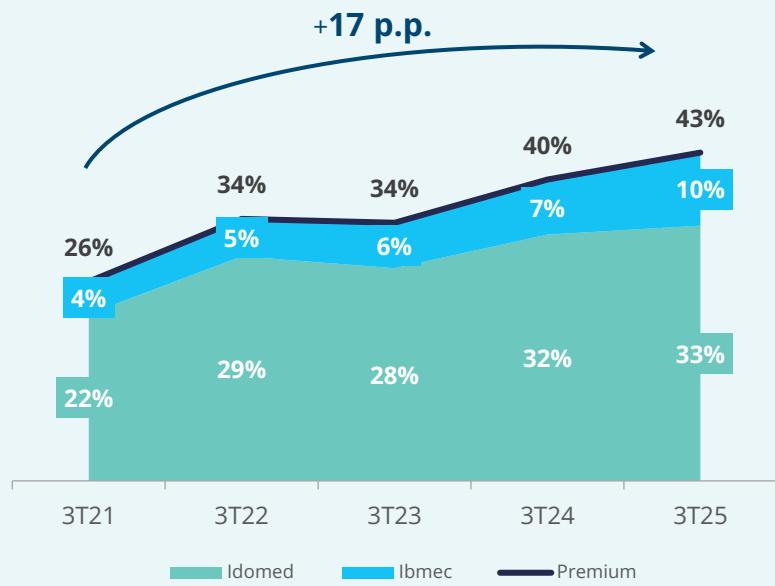
<sup>1</sup> Considera todos os aluguéis arrendáveis.  
Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 30/09/2025

## 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.

**Ibmecl:** 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 %
<b>EBITDA</b>	<b>457,8</b>	<b>462,1</b>	<b>0,9%</b>	<b>1.380,7</b>	<b>1.341,2</b>	<b>-2,9%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(108,9)</b>	<b>(172,5)</b>	<b>58,4%</b>	<b>(452,9)</b>	<b>(548,2)</b>	<b>21,0%</b>
<b>Receita Financeira</b>	<b>66,0</b>	<b>77,7</b>	<b>17,8%</b>	<b>142,2</b>	<b>166,7</b>	<b>17,2%</b>
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 <sup>1</sup>	(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%
<b>Despesa Financeira</b>	<b>(187,8)</b>	<b>(250,2)</b>	<b>33,3%</b>	<b>(598,2)</b>	<b>(715,0)</b>	<b>19,5%</b>
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%
<b>Efeito Líquido Swap</b>	<b>12,9</b>	<b>(0,0)</b>	<b>n.a.</b>	<b>3,0</b>	<b>0,2</b>	<b>-94,4%</b>

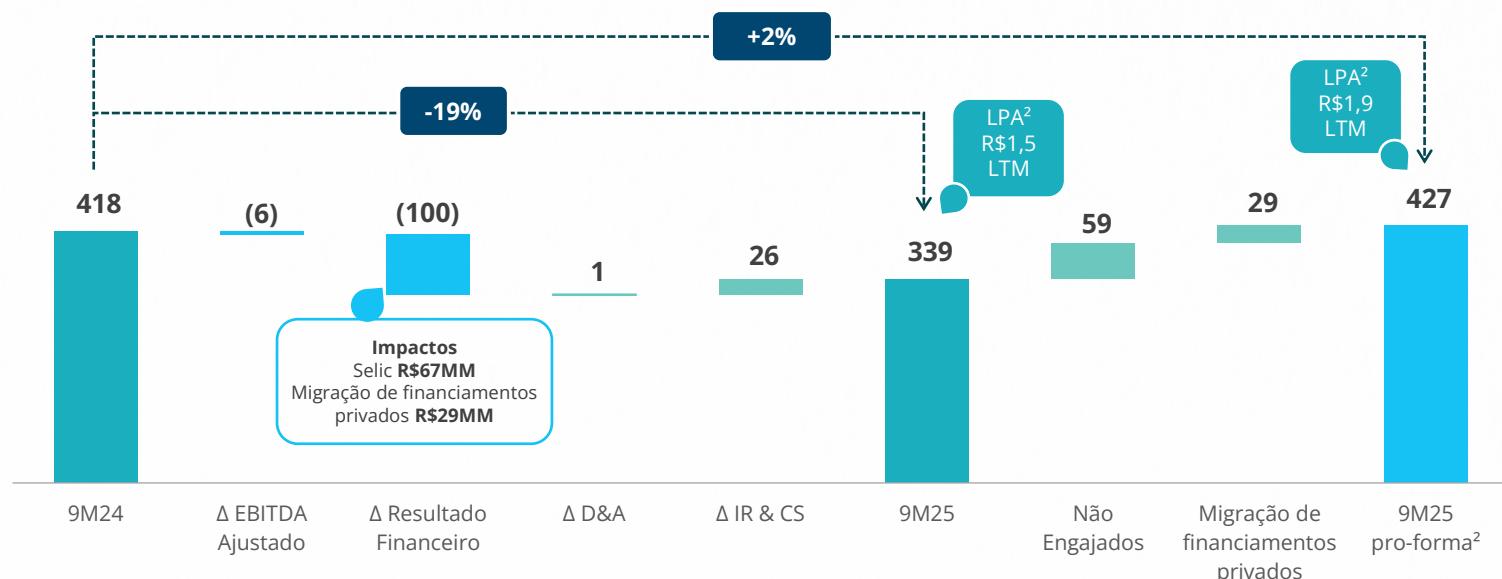
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio)

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

(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
<b>Mensalidades</b>	<b>1.739,7</b>	<b>1.731,2</b>	<b>1.638,6</b>	<b>-5,8%</b>	<b>-5,3%</b>
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%
<b>Convênios e permutas</b>	<b>35,8</b>	<b>57,6</b>	<b>43,4</b>	<b>21,2%</b>	<b>-24,7%</b>
<b>FIES</b>	<b>63,1</b>	<b>64,7</b>	<b>58,5</b>	<b>-7,3%</b>	<b>-9,6%</b>
<b>Outros</b>	<b>472,2</b>	<b>423,0</b>	<b>478,1</b>	<b>1,3%</b>	<b>13,0%</b>
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%
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>2.310,7</b>	<b>2.276,5</b>	<b>2.218,6</b>	<b>-4,0%</b>	<b>-2,5%</b>
<b>PDD</b>	<b>(833,6)</b>	<b>(787,1)</b>	<b>(793,2)</b>	<b>-4,8%</b>	<b>0,8%</b>
Mensalistas <sup>1</sup>	(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%
<b>Valores a identificar</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(12,0)</b>	<b>(9,9)</b>	<b>75,8%</b>	<b>-17,5%</b>
<b>Ajuste a valor presente (AVP)<sup>2</sup></b>	<b>(54,8)</b>	<b>(61,9)</b>	<b>(73,6)</b>	<b>34,3%</b>	<b>18,9%</b>
AVP DIS	(50,6)	(58,7)	(70,8)	40,0%	20,6%
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.416,7</b>	<b>1.415,5</b>	<b>1.341,9</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-5,2%</b>

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 NTNB-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%
<b>PMR</b>	<b>96</b>	<b>94</b>	<b>88</b>	<b>-8,2%</b>	<b>-6,0%</b>
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%
<b>PMR FIES</b>	<b>150</b>	<b>142</b>	<b>121</b>	<b>-19,1%</b>	<b>-14,8%</b>
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%
<b>PMR ex-FIES</b>	<b>94</b>	<b>92</b>	<b>87</b>	<b>-7,8%</b>	<b>-5,6%</b>

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 Total<sup>1</sup>

(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%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.310,7</b>	<b>2.218,6</b>	<b>-4,0%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### Aging dos Acordos a Receber<sup>2</sup>

(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%
<b>Acordos a receber</b>	<b>271,9</b>	<b>276,9</b>	<b>1,9%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### FIES: Movimentação do Contas a Receber

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

(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

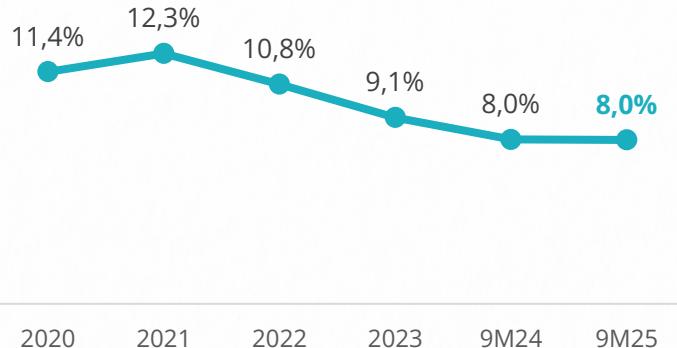
O **Capex** totalizou **R\$119,2MM no 3T25**, ficando praticamente em linha com o mesmo período em 2024 (-0,5%). Na visão acumulada dos **9M25**, o **Capex totalizou 8,0% da Receita Líquida**, em linha com o compromisso da Companhia em manter o Capex entre 7% e 8% da receita líquida do ano.

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:

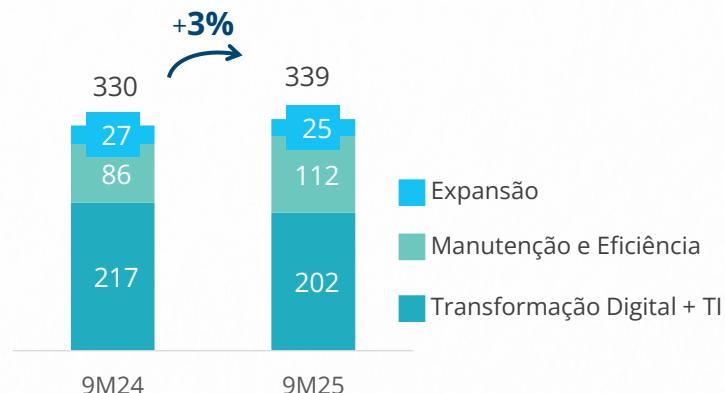
- **Transformação Digital**: registrou queda de 10,3% vs. 3T24, em função de (i) maiores investimentos em produção de conteúdo acadêmico em 2024, tornando o processo mais eficiente e reduzindo custos em 2025; e (ii) reclassificação natural de projetos para Manutenção e Eficiência à medida que as iniciativas 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 melhorias 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 %
<b>Capex Total</b>	<b>119,9</b>	<b>119,2</b>	<b>-0,5%</b>	<b>329,5</b>	<b>339,1</b>	<b>2,9%</b>
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%
<b>% da Receita Líquida</b>						
<b>Capex Total</b>	<b>9,1%</b>	<b>8,8%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>8,0%</b>	<b>8,0%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
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 %
<b>EBITDA ajustado ex-IFRS 16</b>	<b>383,3</b>	<b>404,9</b>	<b>5,6%</b>	<b>1.130,9</b>	<b>1.111,4</b>	<b>-1,7%</b>
Não recorrente	(22,2)	(45,7)	105,2%	(41,2)	(74,9)	81,7%
<b>EBITDA ex-IFRS 16</b>	<b>361,0</b>	<b>359,2</b>	<b>-0,5%</b>	<b>1.089,7</b>	<b>1.036,4</b>	<b>-4,9%</b>
Variação 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%
<b>Fluxo de caixa operacional (FCO)</b>	<b>464,0</b>	<b>469,3</b>	<b>1,2%</b>	<b>932,4</b>	<b>1.232,4</b>	<b>32,2%</b>
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%
<b>(=) Fluxo de caixa livre</b>	<b>344,1</b>	<b>350,1</b>	<b>1,7%</b>	<b>602,9</b>	<b>893,3</b>	<b>48,2%</b>
Resultado financeiro	(45,7)	(54,3)	18,7%	(291,4)	(333,8)	14,6%
<b>(=) Fluxo de caixa do acionista</b>	<b>298,4</b>	<b>295,8</b>	<b>-0,9%</b>	<b>311,5</b>	<b>559,5</b>	<b>79,6%</b>
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%
<b>(=) Geração de caixa líquida</b>	<b>213,2</b>	<b>263,1</b>	<b>23,4%</b>	<b>176,6</b>	<b>9,1</b>	<b>-94,9%</b>
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%
<b>FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)</b>	<b>128,5%</b>	<b>130,6%</b>	<b>2,1 p.p.</b>	<b>85,6%</b>	<b>118,9%</b>	<b>33,3 p.p.</b>
<b>FCA/EBITDA ex-IFRS 16 (%)</b>	<b>82,7%</b>	<b>82,3%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>28,6%</b>	<b>54,0%</b>	<b>25,4 p.p.</b>

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.

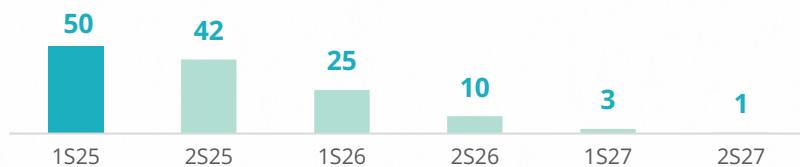
Ao final do 3T25, após o pagamento de parcelas diferidas de M&As, a **geração de caixa líquida** foi de **R\$263,1MM**, um **aumento 23,4% vs. 3T24**. No acumulado de nove meses de 2025, foi positiva em R\$9,1MM.

## 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).

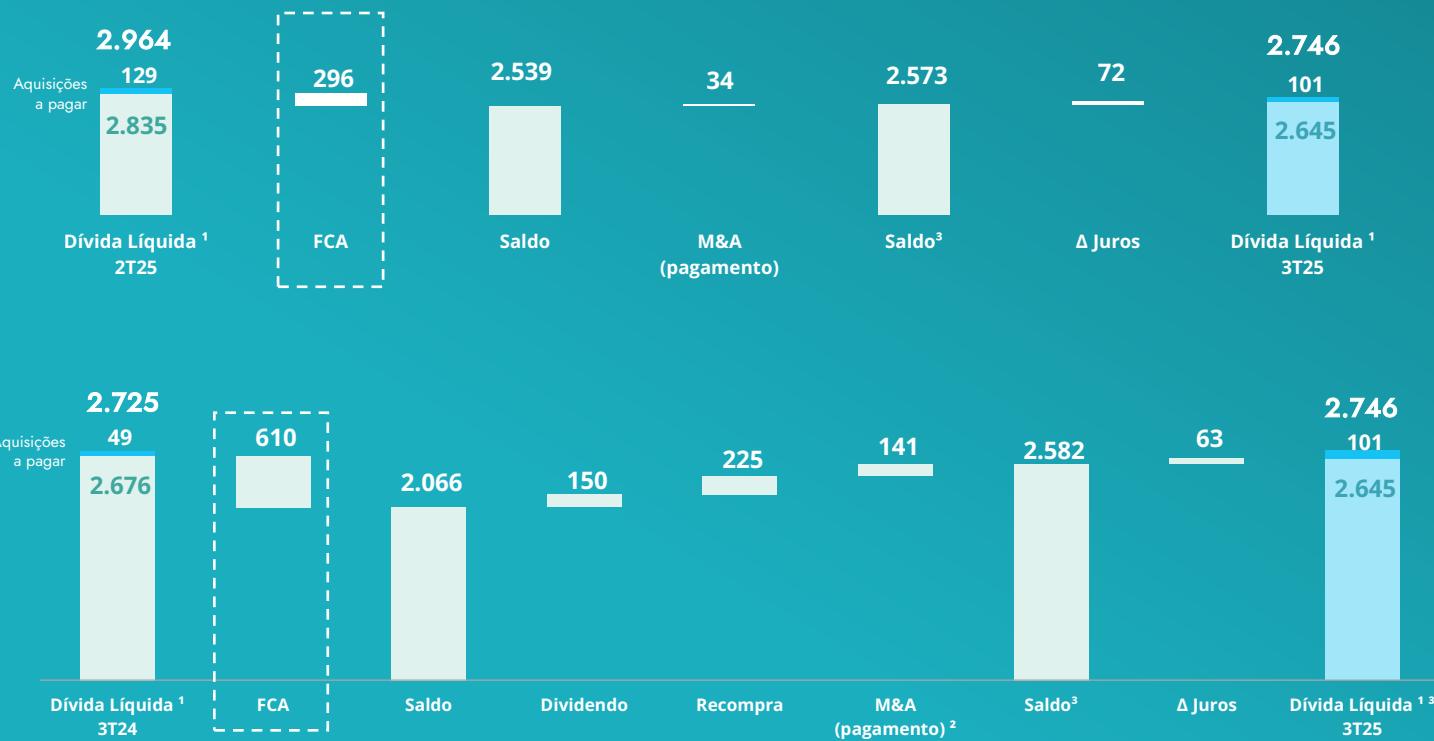
Cabe ressaltar que o saldo ainda devido pelo provedor, referente aos semestres já cursados pelos alunos migrados, permanece seguindo o fluxo original de pagamentos. O gráfico a seguir apresenta uma projeção do fluxo esperado de pagamentos dos contratos do modelo anterior, e tem por objetivo deixar mais 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 %
<b>Dívida Bruta [b]</b>	<b>5.217,3</b>	<b>5.401,4</b>	<b>3,5%</b>
Empréstimos bancários <sup>2</sup>	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%
<b>(-) Caixa e disponibilidades [a]</b>	<b>(875,0)</b>	<b>(1.056,0)</b>	<b>20,7%</b>
<b>Dívida líquida [a+b]</b>	<b>4.342,3</b>	<b>4.345,5</b>	<b>0,1%</b>
<b>Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]</b>	<b>2.725,2</b>	<b>2.745,6</b>	<b>0,7%</b>
<b>Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)<sup>1</sup></b>	<b>1,54x</b>	<b>1,52x</b>	<b>-0,03x</b>
EBITDA Ajustado LTM	1.766,8	1.811,2	2,5%

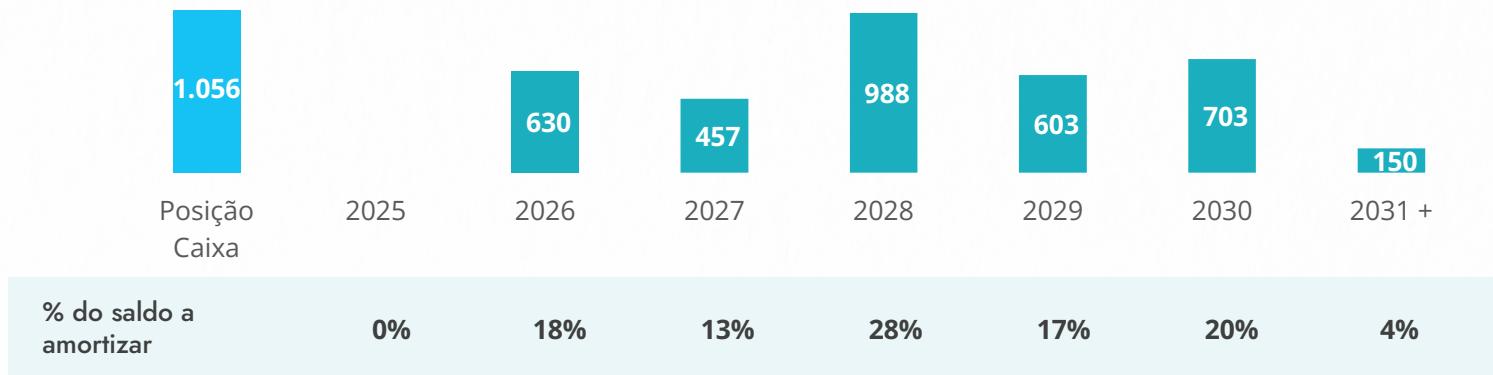
Tipo de dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
CCB - Itau	0,7	CDI +1,15%	210,7	6%
CITI - 4131	0,3	CDI +1,38%	443,1	12%
Debentures VII (Única)	2,2	CDI +0,78%	315,5	8%
Debentures VIII (Única)	4,7	CDI +0,85%	501,5	13%
Debentures IX (1 <sup>a</sup> série)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



(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)



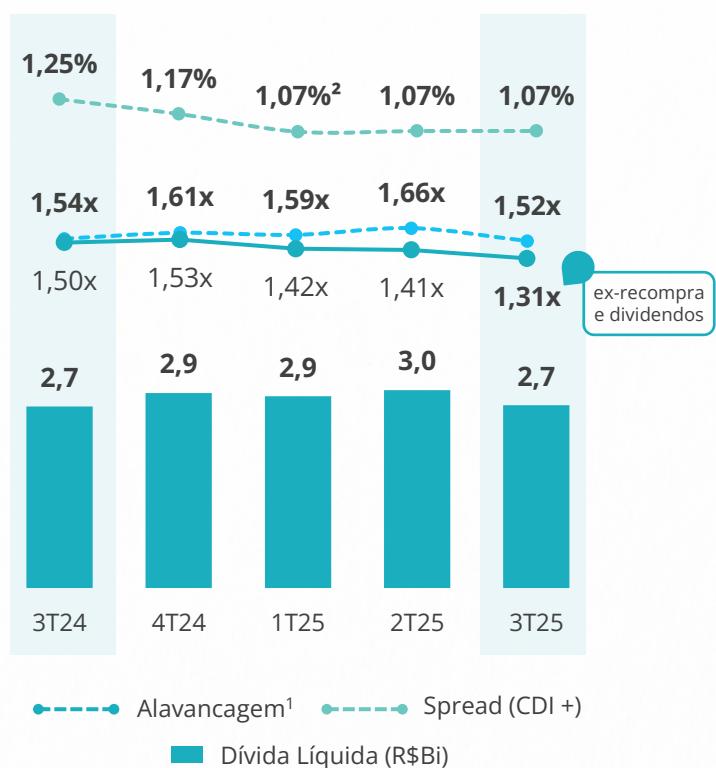
A Companhia encerrou o 3T25 com posição de caixa de R\$1.056MM, um aumento de 20,7% em relação ao 3T24. O resultado reflete a sólida geração operacional de caixa no período, mesmo diante dos efeitos negativos da alta da Selic (+4,2 p.p. vs. 3T24), com consequente aumento da despesa com juros. Ações como 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 4º 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 a **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.

### G

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.



T

E

V

A

Mulheres  
na Liderança

ISE B3



YDUQS

4.

## Anexos

## Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos (em mil)	Pleno Potencial <sup>1</sup>	
				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
<b>Total</b>		<b>2.060</b>	<b>10,5</b>	<b>2.060</b>	<b>14,8</b>

(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 %
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.813</b>	<b>3.121</b>	<b>11%</b>	<b>8.669</b>	<b>9.511</b>	<b>10%</b>
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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.306</b>	<b>1.352</b>	<b>4%</b>	<b>4.086</b>	<b>4.217</b>	<b>3%</b>
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(502)</b>	<b>(540)</b>	<b>8%</b>	<b>(1.568)</b>	<b>(1.638)</b>	<b>5%</b>
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%
Repasso a polos	(67)	(72)	8%	(207)	(215)	4%
Depreciação e Amortização	(108)	(110)	2%	(326)	(327)	0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>804</b>	<b>812</b>	<b>1%</b>	<b>2.518</b>	<b>2.579</b>	<b>2%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	62%	60%	-2 p.p.	62%	61%	0 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(553)</b>	<b>(554)</b>	<b>0%</b>	<b>(1.766)</b>	<b>(1.854)</b>	<b>5%</b>
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%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>207</b>	<b>205</b>	<b>-1%</b>	<b>629</b>	<b>617</b>	<b>-2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>458</b>	<b>462</b>	<b>1%</b>	<b>1.381</b>	<b>1.341</b>	<b>-3%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	35%	34%	-1 p.p.	34%	32%	-2 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>1</sup></b>	<b>480</b>	<b>508</b>	<b>6%</b>	<b>1.422</b>	<b>1.416</b>	<b>0%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	37%	38%	1 p.p.	35%	34%	-1 p.p.

(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 %
<b>Receita Bruta</b>	<b>467</b>	<b>564</b>	<b>21%</b>	<b>1.352</b>	<b>1.633</b>	<b>21%</b>
Mensalidades e outras	467	564	21%	1.352	1.633	21%
Deduções da Receita Bruta	(89)	(139)	55%	(247)	(379)	53%
<b>Receita Líquida</b>	<b>378</b>	<b>425</b>	<b>13%</b>	<b>1.105</b>	<b>1.254</b>	<b>13%</b>
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(136)</b>	<b>(149)</b>	<b>10%</b>	<b>(420)</b>	<b>(452)</b>	<b>8%</b>
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%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>242</b>	<b>276</b>	<b>14%</b>	<b>686</b>	<b>801</b>	<b>17%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	64%	65%	1 p.p.	62%	64%	2 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(104)</b>	<b>(124)</b>	<b>19%</b>	<b>(307)</b>	<b>(360)</b>	<b>17%</b>
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%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>48</b>	<b>55</b>	<b>14%</b>	<b>146</b>	<b>159</b>	<b>9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>186</b>	<b>207</b>	<b>11%</b>	<b>525</b>	<b>600</b>	<b>14%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	49%	49%	-1 p.p.	48%	48%	0 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>1</sup></b>	<b>190</b>	<b>219</b>	<b>15%</b>	<b>531</b>	<b>614</b>	<b>16%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	50%	51%	1 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)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
<b>Receita Bruta</b>	<b>963</b>	<b>1.000</b>	<b>4%</b>	<b>3.078</b>	<b>3.121</b>	<b>1%</b>
Mensalidades e outras	963	1.000	4%	3.078	3.121	1%
Deduções da Receita Bruta	(567)	(632)	11%	(1.740)	(1.907)	10%
<b>Receita Líquida</b>	<b>396</b>	<b>368</b>	<b>-7%</b>	<b>1.338</b>	<b>1.214</b>	<b>-9%</b>
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(90)</b>	<b>(93)</b>	<b>3%</b>	<b>(290)</b>	<b>(276)</b>	<b>-5%</b>
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%
Repasso a polos	(66)	(65)	-1%	(206)	(194)	-6%
Depreciação e Amortização	(10)	(10)	0%	(26)	(30)	15%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>306</b>	<b>275</b>	<b>-10%</b>	<b>1.048</b>	<b>938</b>	<b>-11%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	77%	75%	-2 p.p.	78%	77%	-1 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(200)</b>	<b>(171)</b>	<b>-14%</b>	<b>(670)</b>	<b>(602)</b>	<b>-10%</b>
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%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>39</b>	<b>36</b>	<b>-7%</b>	<b>120</b>	<b>114</b>	<b>-6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>145</b>	<b>141</b>	<b>-3%</b>	<b>498</b>	<b>450</b>	<b>-10%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	37%	38%	2 p.p.	37%	37%	0 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>1</sup></b>	<b>153</b>	<b>150</b>	<b>-2%</b>	<b>511</b>	<b>461</b>	<b>-10%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	38%	41%	3 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)	3T24	3T25	Δ %	9M24	9M25	Δ %
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.383</b>	<b>1.557</b>	<b>13%</b>	<b>4.239</b>	<b>4.758</b>	<b>12%</b>
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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>532</b>	<b>558</b>	<b>5%</b>	<b>1.642</b>	<b>1.749</b>	<b>7%</b>
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(276)</b>	<b>(298)</b>	<b>8%</b>	<b>(858)</b>	<b>(910)</b>	<b>6%</b>
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%
Repasso a polos	-	(7)	n.a.	-	(20)	n.a.
Depreciação e Amortização	(74)	(72)	-3%	(229)	(217)	-5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>256</b>	<b>260</b>	<b>2%</b>	<b>784</b>	<b>839</b>	<b>7%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	48%	47%	-2 p.p.	48%	48%	0 p.p.
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(250)</b>	<b>(260)</b>	<b>4%</b>	<b>(789)</b>	<b>(892)</b>	<b>13%</b>
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%
<b>(+) Depreciação e amortização</b>	<b>120</b>	<b>113</b>	<b>-5%</b>	<b>363</b>	<b>344</b>	<b>-5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>126</b>	<b>114</b>	<b>-10%</b>	<b>357</b>	<b>291</b>	<b>-18%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	24%	20%	-3 p.p.	22%	17%	-5 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>1</sup></b>	<b>138</b>	<b>140</b>	<b>1%</b>	<b>380</b>	<b>341</b>	<b>-10%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	26%	25%	-1 p.p.	23%	19%	-4 p.p.

(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 %
<b>Receita líquida</b>	<b>1.305,6</b>	<b>1.351,6</b>	<b>3,5%</b>	<b>4.085,5</b>	<b>4.217,0</b>	<b>3,2%</b>
(-) 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%
<b>Geração de CAR total</b>	<b>1.229,7</b>	<b>1.329,7</b>	<b>8,1%</b>	<b>3.742,6</b>	<b>3.947,2</b>	<b>5,5%</b>
<b>Arrecadação Total</b>	<b>1.332,0</b>	<b>1.481,8</b>	<b>11,2%</b>	<b>3.706,8</b>	<b>4.085,0</b>	<b>10,2%</b>
Receita FIES	39,9	50,6	26,8%	111,7	133,5	19,5%
<b>Arrecadação FIES</b>	<b>57,6</b>	<b>56,9</b>	<b>-1,2%</b>	<b>131,8</b>	<b>139,8</b>	<b>6,1%</b>
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%
<b>Arrecadação ex-FIES</b>	<b>1.274,5</b>	<b>1.424,9</b>	<b>11,8%</b>	<b>3.575,0</b>	<b>3.945,2</b>	<b>10,4%</b>
<b>% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)</b>	<b>107,1%</b>	<b>111,4%</b>	<b>4,3 p.p.</b>	<b>98,5%</b>	<b>103,4%</b>	<b>5,0 p.p.</b>

## Balanço Patrimonial – Ativo

(R\$MM)	3T24	2T25	3T25
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.280,0</b>	<b>2.244,9</b>	<b>2.417,2</b>
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
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>7.178,7</b>	<b>7.304,8</b>	<b>7.295,3</b>
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
<b>Total do Ativo</b>	<b>9.458,8</b>	<b>9.549,7</b>	<b>9.712,5</b>

## Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R\$MM)	3T24	2T25	3T25
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.343,9</b>	<b>1.747,3</b>	<b>2.050,1</b>
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
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>4.882,3</b>	<b>4.747,6</b>	<b>4.503,9</b>
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
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>3.232,6</b>	<b>3.054,7</b>	<b>3.158,5</b>
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
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>9.458,8</b>	<b>9.549,7</b>	<b>9.712,5</b>

# YDUQS



## Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

([www.yduqs.com.br](http://www.yduqs.com.br))