

YDUQS

Q

DIVULGAÇÃO

RESULTADOS 2T25

14 DE AGOSTO, 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	06
Dados Operacionais	07
Dados Financeiros	13
Receita Líquida	15
Custos e Despesas	17
EBITDA e Margem	22
Resultado Financeiro	24
Lucro Líquido	25
Contas a Receber	26
Prazo Médio de Recebimento	27
Aging	28
Capex	29
Fluxo de Caixa	30
Endividamento	32
ESG	34
Anexos	36



Rio de Janeiro, 14 de agosto de 2025 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao **segundo trimestre de 2025 (2T25)**.

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), inclusive as regras do IFRS-16.

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.

Videoconferência de Resultados

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

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Fale com o RI

ri@YDUQS.com.br

Visite nosso site:

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

Mensagem da Administração



Liberdade para os próximos passos

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

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

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

consistente, de *fair share* no formato semipresencial.

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



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

Eduardo Parente



Mensagem da Administração

Ensino e serviços em outro patamar, com tecnologia

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

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

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

Nossa infraestrutura está pronta para IA, com *stack* vocacionada e a capacidade de operar na escala massiva que nossa base demanda. Construimos esses ativos no ciclo 2021-2024 e não temos novos investimentos significativos a fazer. Mais importante: a captura de valor é real e bem relevante. Poucas empresas, de qualquer setor, têm conseguido dizer o mesmo. Nos últimos três anos, nosso custo de aquisição do aluno Estácio (CAC) caiu 17% – neste trimestre,

o trabalho de remarketing virou um case global, junto a Adobe e outras parceiras. Nosso custo de produção dos conteúdos digitais caiu 24% no mesmo período e os custos com atendimento, 11%. Na frente de cobrança, acabamos de lançar agentes autônomos com resultados excepcionais, em outro case global, desta vez com a Salesforce. A lista é extensa, são mais de 80 soluções em plena produção ou a ponto de serem implementadas.

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



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

Rossano Marques



Destques

Captação 25.3¹

+16% vs. 24.3

Ticket Semi **2x** Digital

Destques 1S25 vs. 1S24

+40% EBITDA Aj. IBMEC

+79% captação Pós Live IBMEC

+90% captação Semi

+71% renovação Digital vs. 2T24

Financeiro

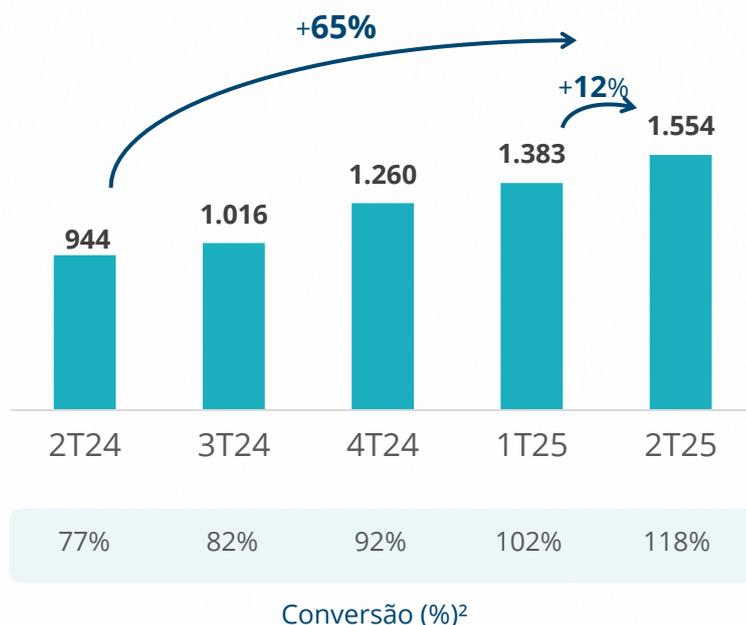
Endividamento: Nenhum vencimento até 2026

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

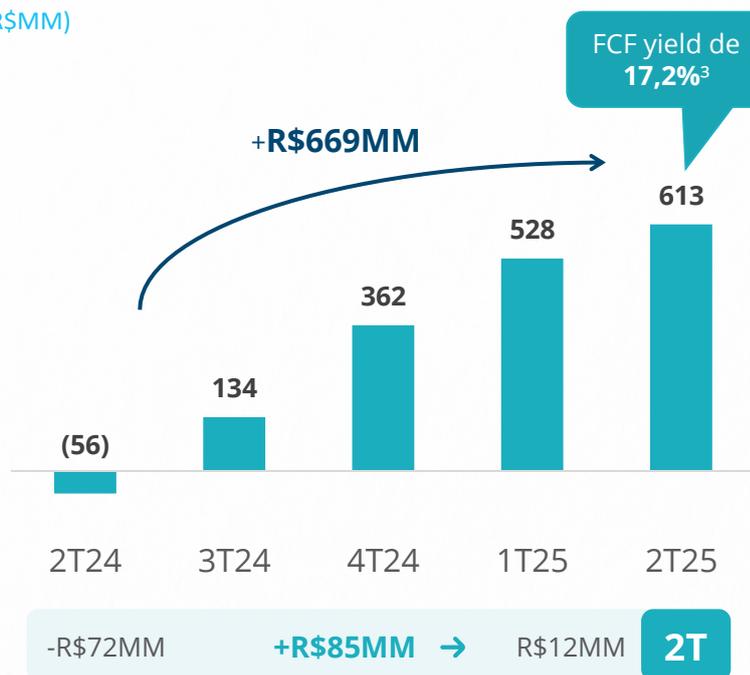
(1) Performance da captação do ciclo 25.3 no dia 10 de agosto, comparado ao mesmo período de 2024.
 (2) Conversão de caixa: fluxo de caixa operacional/EBITDA ex-IFRS16.
 (3) Calculado com o preço de fechamento do dia 07/08/2025.

Geração de Caixa

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



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



YDUQS

1.

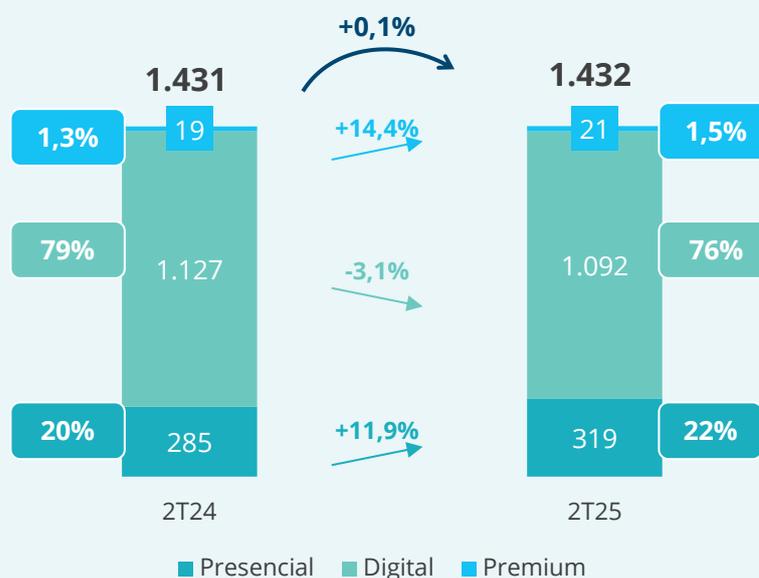
Dados Operacionais

Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	2T24	2T25	Δ %
Base total¹	1.430,8	1.432,2	0,1%
Presencial	285,2	319,1	11,9%
Ensino Digital ²	1.127,0	1.091,9	-3,1%
Premium	18,6	21,3	14,4%
FIES	10,2	9,6	-6,0%
DIS	467,5	434,8	-7,0%
<i>Ensino Digital</i>	336,1	298,5	-11,2%
<i>Presencial</i>	131,4	136,3	3,7%
PAR	0,5	0,2	-63,7%
Campi (ex-compartilhados) ³	103	107	3,9%
Presencial	87	91	4,6%
Premium	21	22	4,8%
<i>Compartilhado com Presencial</i>	5	6	20,0%
Polos	2.458	2.439	-0,8%
Captação Total (em mil)	1S24	1S25	Δ %
Captação	354,4	364,2	2,8%
Premium	3,6	4,0	12,8%
Ensino Digital	254,9	238,2	-6,6%
DIS	171,6	125,8	-26,7%
Presencial	96,0	122,0	27,2%
DIS	53,1	55,8	5,1%

Evolução da base total de alunos

(em mil | % do total)



(1) A base do 2T25 inclui a aquisição da Edufor e Newton Paiva.

(2) Base inclui Qconcursos, para mais detalhes [clique aqui](#).

(3) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campus.

Unidade de Negócio – Premium

Base de Alunos (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Premium Total	18,6	21,3	14,4%
Idomed (Medicina)	9,3	10,5	12,3%
Graduação ¹	9,0	10,2	13,4%
FIES	1,0	1,2	19,4%
Pós Graduação	0,4	0,3	-16,3%
IBMEC	9,3	10,8	16,6%
Graduação	6,2	6,8	11,2%
FIES	0,1	0,1	10,2%
Pós Graduação	3,1	3,9	27,1%
Ticket médio² (R\$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista ²	12.158	12.313	1,3%
Graduação IBMEC	3.330	3.633	9,1%
Ticket Veterano³ (R\$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Medicina	11.269	11.473	1,8%
Graduação IBMEC	3.595	3.827	6,5%

Idomed (Medicina)

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

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

Ibmec

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

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

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

Ibmec

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

Idomed

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

(1) A base do 2T25 inclui a aquisição da Edufor.

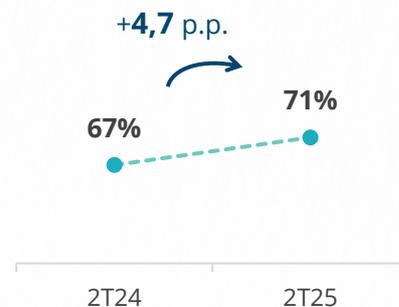
(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 2T25, não considera a aquisição da Edufor. | Ticket de medicina considera apenas os alunos mensalistas.

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

Unidade de Negócio – Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Ensino Digital Total	1.127,0	1.091,9	-3,1%
Graduação	561,6	542,1	-3,5%
Digital	476,4	458,7	-3,7%
Flex	85,2	83,4	-2,2%
Vida Toda	565,4	549,8	-2,8%
Qconcursos	519,5	504,2	-2,9%
Captação Graduação (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	78,1	71,9	-7,9%
Graduação Digital	66,7	60,2	-9,8%
Graduação Flex	11,4	11,7	3,0%
Ticket médio¹ (R\$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	230	216	-6,1%
Graduação Digital	199	187	-6,2%
Graduação Flex	405	379	-6,4%
Ticket Veterano² (R\$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	248	244	-1,6%

Taxa de Renovação (%)



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

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

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

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

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

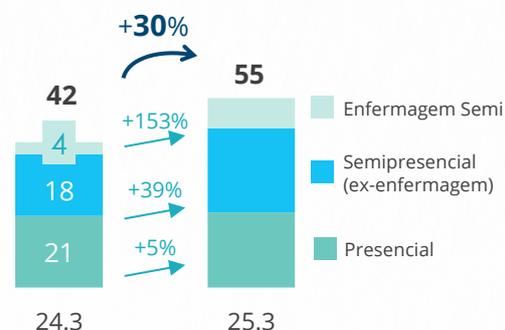
(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.

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

Unidade de Negócio – Presencial

Base de Alunos (em mil)	2T24	2T25	Δ %
Presencial Total¹	285,2	319,1	11,9%
Graduação	280,6	311,0	10,8%
Presencial	219,6	211,8	-3,6%
FIES	9,0	8,2	-9,1%
Semipresencial	61,0	99,2	62,6%
Mestrado/Doutorado e Pós	4,6	8,1	75,8%
Ticket médio² (R\$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Total	606	578	-4,5%
Graduação Presencial	655	664	1,3%
Graduação Semipresencial	428	402	-6,1%
Ticket Veterano³ (R\$/mês)	2T24	2T25	Δ %
Graduação Presencial	888	951	7,1%

Ciclo de captação em 10/08⁴ (Quantidade de alunos em base 100)



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

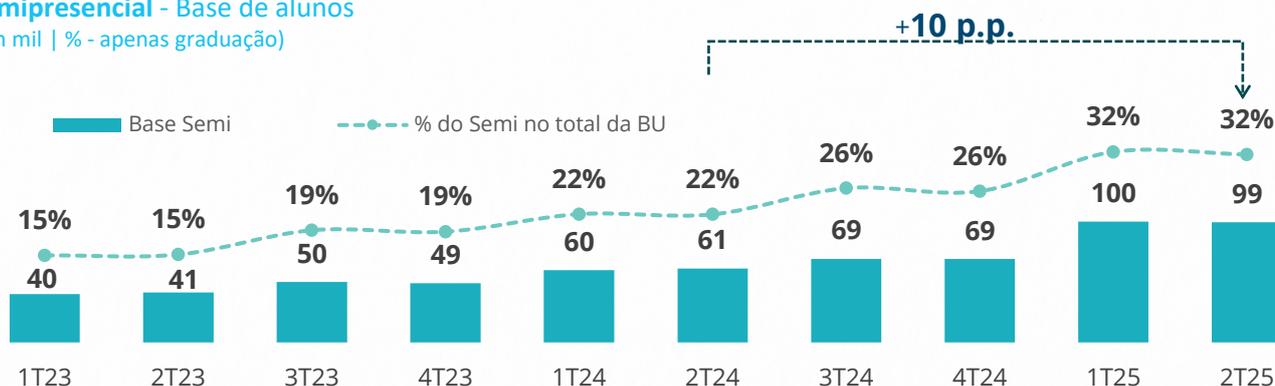
É importante destacar que o expressivo crescimento da base do Semipresencial está diretamente relacionada à oferta da modalidade nos polos, evidenciando o sucesso da estratégia adotada pela Companhia ao final de 2024. Essa iniciativa resultou em um **aumento da participação do modelo Semipresencial na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

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

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

Semipresencial - Base de alunos

(em mil | % - apenas graduação)



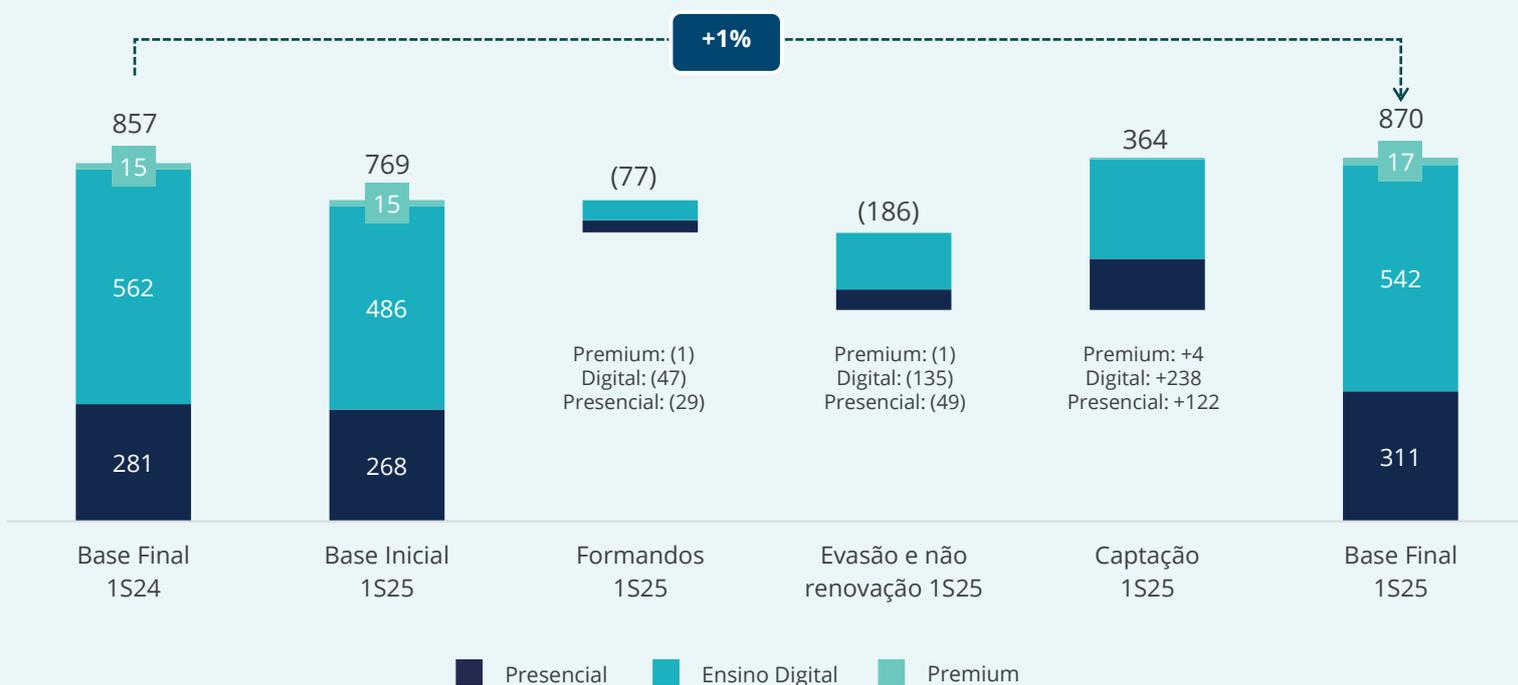
(1) A base de 2T25 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor.

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 2T25, não considera as aquisições da Newton Paiva e Edufor.

(3) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, não considera alunos ProUni e bolsistas.

(4) Performance da captação do ciclo 25.3 no dia 10 de agosto, comparado ao mesmo período de 2024.

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



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

* Percentual da base inicial.

YDUQS

2.

Dados Financeiros

Demonstração do Resultado

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	2.971,5	3.241,5	9,1%	5.856,1	6.390,3	9,1%
Mensalidades e outras	2.971,5	3.241,5	9,1%	5.856,1	6.390,3	9,1%
Deduções da Receita Bruta	(1.655,9)	(1.863,2)	12,5%	(3.076,1)	(3.524,9)	14,6%
Receita Líquida	1.315,6	1.378,3	4,8%	2.779,9	2.865,4	3,1%
Custo dos Serviços Prestados	(562,9)	(579,9)	3,0%	(1.065,8)	(1.098,3)	3,1%
Lucro Bruto	752,7	798,4	6,1%	1.714,1	1.767,1	3,1%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>57,2%</i>	<i>57,9%</i>	<i>0,7 p.p.</i>	<i>61,7%</i>	<i>61,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(260,5)	(268,5)	3,1%	(590,7)	(601,2)	1,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(303,9)	(362,8)	19,4%	(644,9)	(705,0)	9,3%
Outras receitas/despesas operacionais	14,9	4,7	-68,4%	22,4	6,7	-69,9%
(+) Depreciação e amortização	210,8	204,0	-3,2%	421,9	411,5	-2,5%
EBITDA	413,8	375,8	-9,2%	922,9	879,1	-4,7%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>31,5%</i>	<i>27,3%</i>	<i>-4,2 p.p.</i>	<i>33,2%</i>	<i>30,7%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(183,9)	(187,9)	2,2%	(344,0)	(375,7)	9,2%
Depreciação e amortização	(210,8)	(204,0)	-3,2%	(421,9)	(411,5)	-2,5%
Imposto de renda	2,4	13,3	459,8%	12,2	28,9	137,4%
Contribuição social	3,2	5,9	84,4%	6,4	11,0	71,8%
Lucro Líquido	24,8	3,1	-87,5%	175,5	131,8	-24,9%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,2%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>	<i>6,3%</i>	<i>4,6%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>
Receita Líquida Ajustada¹	1.321,3	1.378,3	4,3%	2.785,6	2.865,4	2,9%
EBITDA Ajustado¹	424,7	393,9	-7,3%	941,9	908,4	-3,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>32,1%</i>	<i>28,6%</i>	<i>-3,6 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>31,7%</i>	<i>-2,1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado¹	56,2	30,6	-45,6%	229,7	184,3	-19,8%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>4,3%</i>	<i>2,2%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>8,2%</i>	<i>6,4%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>

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

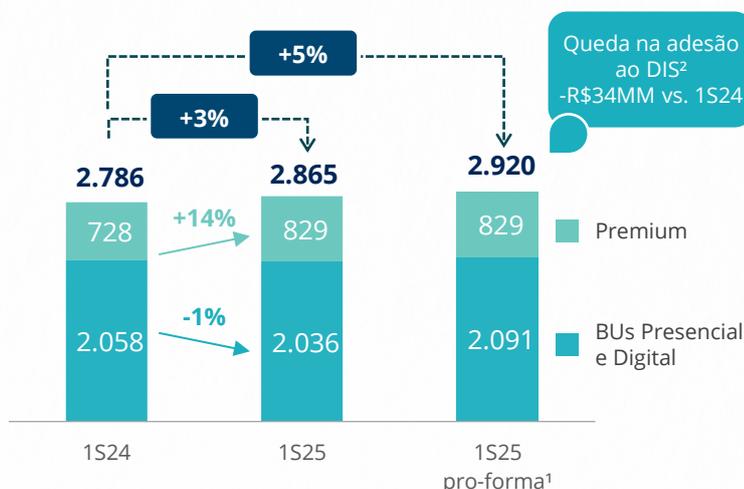
Receita Líquida (1/2)

Programa de isenção de calouros não engajados

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

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

Receita Líquida Total (R\$ MM)



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



Evolução da participação do Premium na Receita Líquida



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

(2) R\$19,1 milhões no 1T25 e R\$14,5 milhões no 2T25.

Receita Líquida (2/2)

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	2.971,5	3.241,5	9,1%	5.856,1	6.390,3	9,1%
Mensalidades	2.915,6	3.173,5	8,8%	5.747,9	6.254,2	8,8%
Outras	56,0	68,0	21,5%	108,2	136,1	25,8%
Deduções da Receita Bruta	(1.655,9)	(1.863,2)	12,5%	(3.076,1)	(3.524,9)	14,6%
Descontos e bolsas	(1.615,5)	(1.817,4)	12,5%	(2.966,3)	(3.396,4)	14,5%
Impostos	(49,6)	(52,7)	6,3%	(101,8)	(107,1)	5,2%
AVP e outras deduções	9,2	6,9	-24,9%	(8,0)	(21,3)	168,3%
Receita Líquida	1.315,6	1.378,3	4,8%	2.779,9	2.865,4	3,1%
Não recorrente	5,7	-	n.a.	5,7	-	n.a.
Receita Líquida Ajustada	1.321,3	1.378,3	4,3%	2.785,6	2.865,4	2,9%
Premium	362,5	411,5	13,5%	727,8	828,9	13,9%
Idomed	287,4	316,7	10,2%	573,4	639,1	11,5%
Ibmec	75,0	94,8	26,3%	154,4	189,8	22,9%
Ensino Digital	442,3	405,4	-8,4%	946,1	845,8	-10,6%
Digital	284,5	256,9	-9,7%	619,1	544,4	-12,1%
Flex	103,6	94,9	-8,5%	217,4	193,6	-10,9%
Vida Toda	54,1	53,6	-1,1%	109,7	107,8	-1,7%
Presencial	516,5	561,4	8,7%	1.111,7	1.190,6	7,1%
Presencial	438,2	441,5	0,8%	932,9	907,3	-2,7%
Semipresencial	78,3	119,9	53,1%	178,8	283,3	58,5%
Receita Líquida DIS¹	69,8	58,2	-16,6%	360,0	317,9	-11,7%
Graduação Digital	65,5	50,1	-23,5%	219,5	158,6	-27,8%
Graduação Presencial	4,3	8,1	88,8%	140,5	159,3	13,4%
Presencial	1,9	3,9	103,6%	99,5	85,2	-14,4%
Semipresencial	2,4	4,2	76,9%	41,0	74,1	80,9%
Receita DIS (% da Rol Total)	5,3%	4,2%	-1,1 p.p.	13,0%	11,1%	-1,9 p.p.

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

- O **Premium** registrou 13,5% de incremento na ROL vs. 2T24. A maturação dos cursos de Medicina aliada à expansão de vagas em 2024 e a aquisição da Edufor no ano passado, contribuíram para o crescimento de 10,2% na ROL do Idomed vs. 2T24; a expansão de 26,3% na ROL do Ibmecc vs. 2T24 foi beneficiada pelo aumento do ticket e pela expansão na base de alunos – tanto da graduação quando dos cursos de pós graduação. A ROL da pós do IBMECC foi um destaque neste trimestre, registrando crescimento de 48,8% na comparação anual.
- O **Digital** foi impactado pela retração na captação, influenciada pelo *trade up* para a modalidade Semipresencial; pela provisão do programa de calouros não engajados, que reduziu a ROL em R\$10,9MM no trimestre; e pela redução da penetração da receita DIS no período.
- A ROL do **Presencial**, que inclui as modalidades Presencial e Semipresencial, cresceu 8,7% no trimestre (vs. 2T24), impulsionada pelo aumento da base de alunos da modalidade Semipresencial e pela variação positiva no ticket da modalidade Presencial. Estes movimentos superaram o efeito negativo da provisão relacionada aos calouros não engajados no trimestre (-R\$16,6MM).

(1) Receita líquida parcelada.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(562,9)	(579,9)	3,0%	(1.065,8)	(1.098,3)	3,1%
Pessoal	(334,1)	(347,4)	4,0%	(615,4)	(649,7)	5,6%
Aluguel, condomínio, IPTU	(12,2)	(12,3)	0,7%	(23,0)	(22,6)	-1,8%
Aluguel	(92,8)	(95,0)	2,4%	(184,4)	(188,8)	2,4%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	92,4	95,0	2,8%	184,9	190,5	3,1%
Outros	(11,9)	(12,3)	4,1%	(23,3)	(24,3)	4,6%
Repasso de polos	(71,2)	(74,8)	5,1%	(140,4)	(142,6)	1,6%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,6)	(17,6)	6,1%	(32,2)	(34,3)	6,4%
Energia, água, gás e Telefone	(15,9)	(15,5)	-2,7%	(27,0)	(26,1)	-3,5%
Outros custos	(5,1)	(3,3)	-34,7%	(9,4)	(5,8)	-38,0%
Depreciação e amortização	(107,8)	(109,0)	1,0%	(218,3)	(217,2)	-0,5%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(62,0)	(61,7)	-0,4%	(126,3)	(122,9)	-2,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(1,7)	(4,2)	152,8%	(3,4)	(8,5)	151,6%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,5)	(17,3)	-1,2%	(34,8)	(35,0)	0,7%
Equipamentos de Informática	(3,0)	(2,2)	-28,6%	(6,0)	(4,5)	-25,2%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	1,3%	(5,9)	(6,0)	0,8%
Outros D&A custo	(20,7)	(20,5)	-0,8%	(41,9)	(40,3)	-3,8%
Lucro Bruto	752,7	798,4	6,1%	1.714,1	1.767,1	3,1%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>57,2%</i>	<i>57,9%</i>	<i>0,7 p.p.</i>	<i>61,7%</i>	<i>61,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<i>Custos não recorrentes¹</i>	<i>2,5</i>	<i>1,0</i>	<i>-61,5%</i>	<i>3,9</i>	<i>2,9</i>	<i>-26,0%</i>
Custo ajustado (ex-D&A)¹	(452,6)	(469,9)	3,8%	(843,6)	(878,3)	4,1%
<i>% da receita líquida</i>	<i>34,3%</i>	<i>34,1%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>30,3%</i>	<i>30,7%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Premium	(126,8)	(128,5)	1,3%	(234,6)	(250,8)	6,9%
Ensino Digital	(96,4)	(84,3)	-12,5%	(183,6)	(163,7)	-10,8%
Presencial	(229,4)	(257,1)	12,1%	(425,4)	(463,7)	9,0%
Custo de pessoal ajustado¹	(333,1)	(346,5)	4,0%	(612,9)	(646,8)	5,5%
<i>% da receita líquida</i>	<i>25,2%</i>	<i>25,1%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>22,0%</i>	<i>22,6%</i>	<i>0,6 p.p.</i>

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

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

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

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

Despesas comerciais

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

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

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

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

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

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

Despesas gerais, administrativas e outras (1/2)

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(303,9)	(362,8)	19,4%	(644,9)	(705,0)	9,3%
Pessoal	(76,5)	(104,4)	36,5%	(177,9)	(197,8)	11,2%
Serviços de terceiros	(43,5)	(41,8)	-4,1%	(85,6)	(95,2)	11,2%
Provisão para contingências	(16,3)	(51,1)	213,8%	(41,4)	(85,4)	106,4%
Manutenção e reparos	(26,5)	(26,0)	-1,9%	(56,0)	(51,2)	-8,6%
Outras despesas	(38,2)	(44,5)	16,6%	(80,4)	(81,1)	1,0%
Depreciação e amortização	(102,9)	(95,1)	-7,7%	(203,7)	(194,3)	-4,6%
Mais valia das aquisições	(15,6)	(9,4)	-39,8%	(31,6)	(23,3)	-26,4%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(66,4)	(68,5)	3,3%	(129,9)	(136,0)	4,6%
Outros D&A despesas	(21,0)	(17,2)	-18,2%	(42,1)	(35,1)	-16,7%
Outras receitas/despesas	14,9	4,7	-68,4%	22,4	6,7	-69,9%
<i>G&A e outras não recorrentes¹</i>	<i>2,7</i>	<i>17,2</i>	<i>547,7%</i>	<i>9,3</i>	<i>26,4</i>	<i>182,3%</i>
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)¹	(183,5)	(245,9)	34,0%	(409,5)	(477,6)	16,6%
<i>% da receita líquida</i>	<i>13,9%</i>	<i>17,8%</i>	<i>4,0 p.p.</i>	<i>14,7%</i>	<i>16,7%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
Premium	(49,9)	(73,8)	47,7%	(110,2)	(138,4)	25,6%
Ensino Digital	(56,6)	(60,2)	6,2%	(128,8)	(120,3)	-6,6%
Presencial	(76,9)	(112,0)	45,6%	(170,5)	(218,9)	28,4%
Despesas com pessoal ajustadas¹	(76,5)	(103,5)	35,3%	(177,9)	(196,5)	10,5%
<i>% da receita líquida</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,5%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,9%</i>	<i>0,5 p.p.</i>

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

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

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

A variação na linha de **outras receitas/despesas** deve-se, principalmente, a um impacto positivo registrado no 2T24, no valor de R\$9,2MM, decorrente de um distrato de contrato de arrendamento, conforme divulgado no release da época.

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

Despesas gerais, administrativas e outras (2/2)

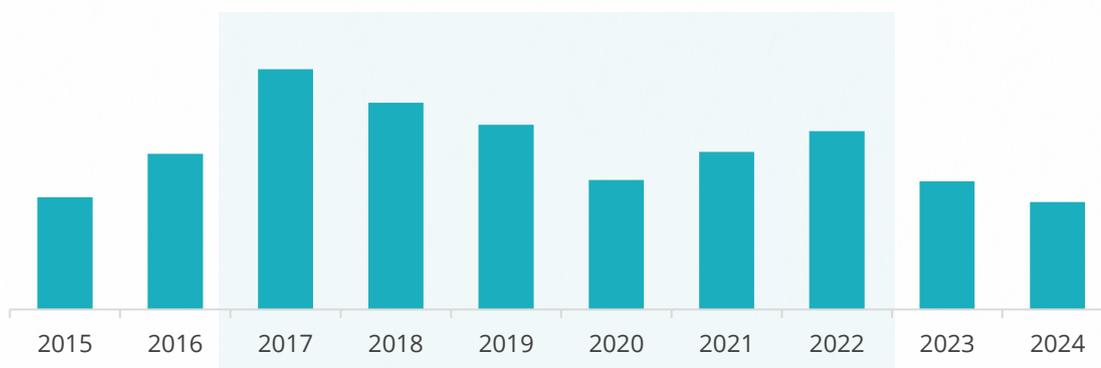
A linha de provisão para contingências tem sido impactada nos últimos trimestres por incrementos nas provisões para processos trabalhistas. Esse incremento está associado ao ciclo de ajustes na estrutura da Companhia, realizado no período de 2017 a 2022 para atender à nova realidade do mercado.

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

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

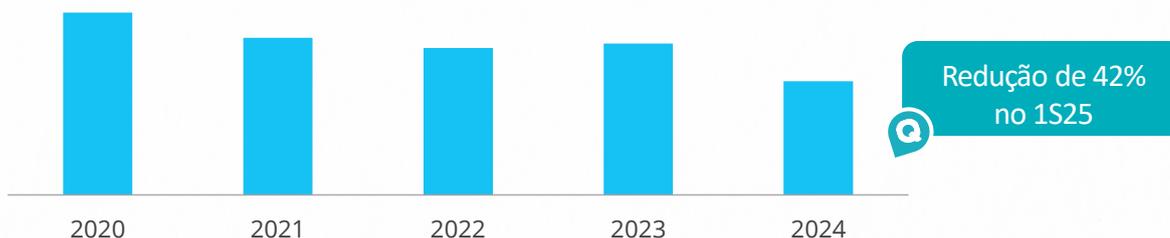
Total de Desligamentos¹

(#)



Entrada de processos trabalhistas²

(#)



(1) Desligamentos de docentes.

(2) Processos trabalhistas associados aos docentes.

Efeitos não recorrentes (R\$MM)

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

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

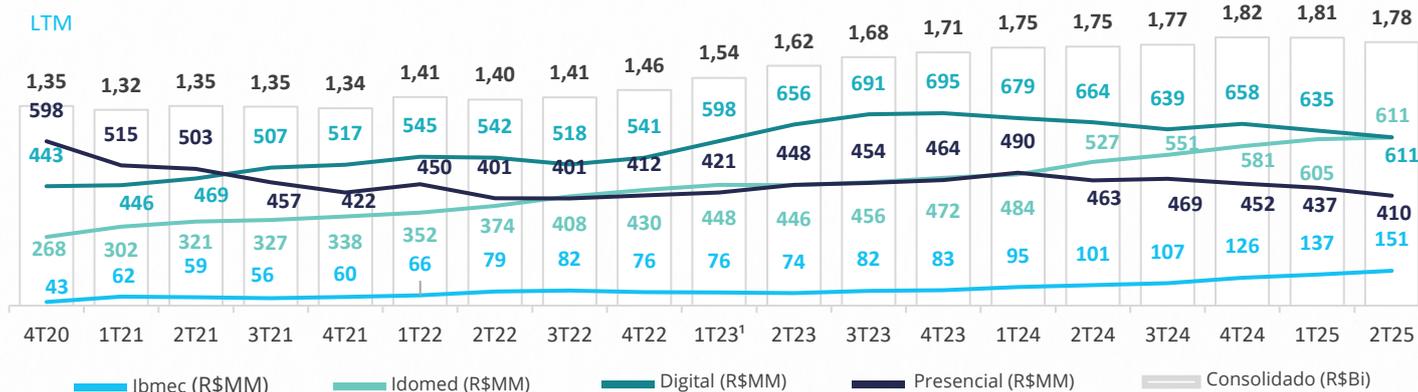
EBITDA e Margem (1/2)

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

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

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

EBITDA Ajustado

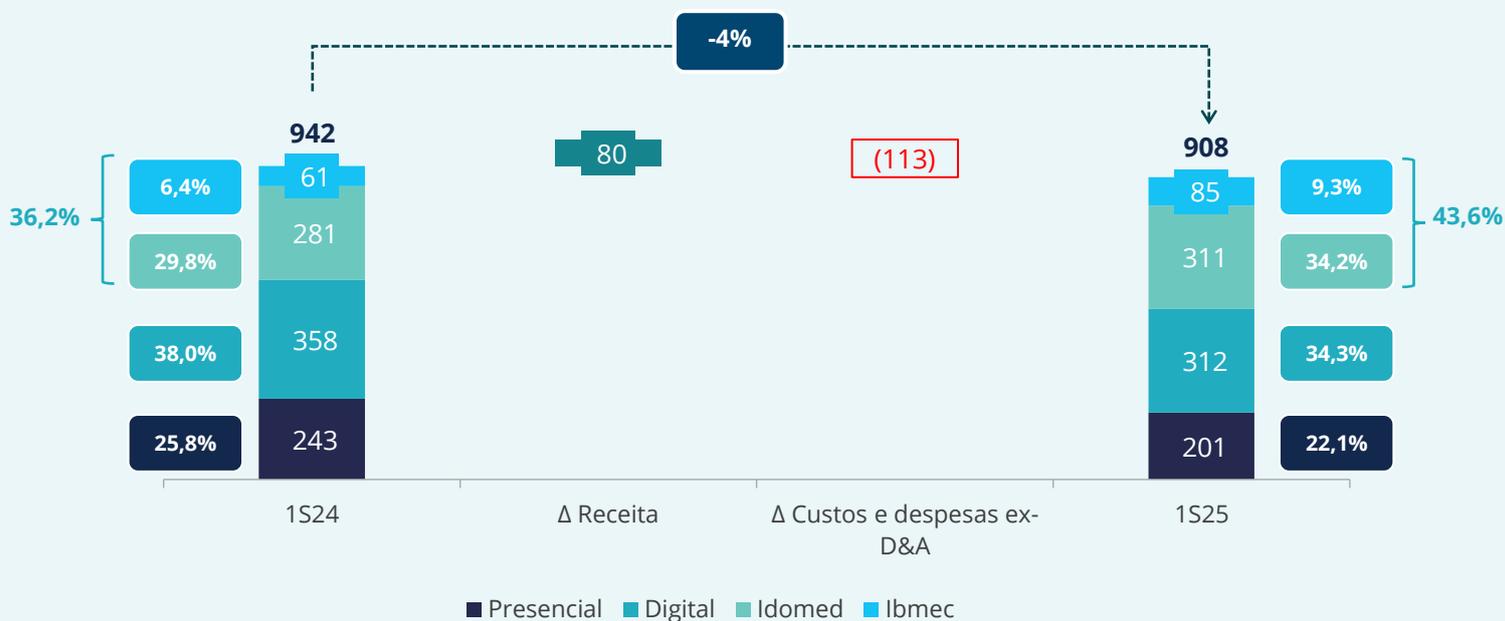


Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 30/06/2025

EBITDA e Margem (2/2)

EBITDA Ajustado

(R\$MM | % do total)



Visão por segmento:

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

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

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

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

Resultado financeiro

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

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

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

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

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

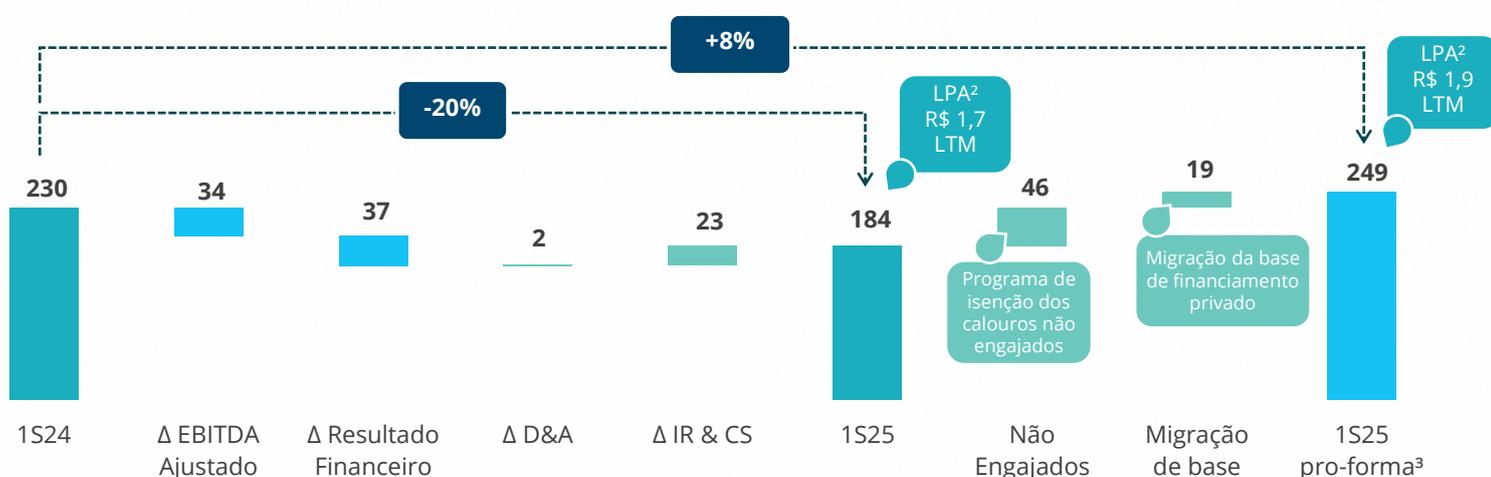
(1) Refere-se aos encargos sobre receitas financeiras e JCP (Juros sobre Capital Próprio)

Lucro Líquido

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

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

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)



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

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

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

Contas a Receber

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

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

Abaixo as principais variações no período:

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

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

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

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

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

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

Prazo Médio de Recebimento

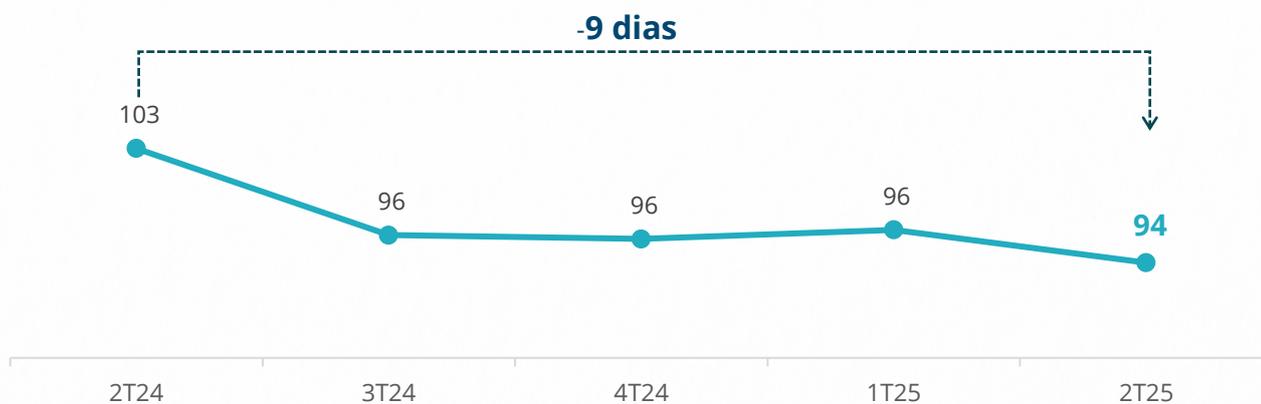
(R\$MM)	2T24	1T25	2T25	Δ % vs. 2T24	Δ % vs. 1T25
Contas a receber líquido	1.517,9	1.439,0	1.415,5	-6,7%	-1,6%
Receita líquida anualizada	5.306,2	5.374,6	5.437,2	2,5%	1,2%
PMR	103	96	94	-9,0%	-2,8%
Contas a receber líquido FIES	80,7	59,4	64,7	-19,9%	8,9%
Receita FIES (12M)	218,9	241,8	250,4	14,4%	3,5%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

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

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

Prazo Médio de Recebimento

(PMR) (# dias)



Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total¹

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

Aging dos Acordos a Receber²

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

FIES: Movimentação do Contas a Receber

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

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

(2) Não considera acordos com cartão de crédito.

CAPEX

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

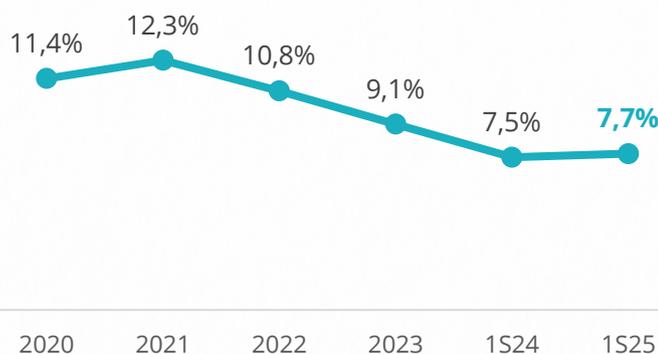
O resultado representou 7,7% da receita líquida, em linha com o compromisso da Companhia em manter o Capex entre 7% e 8% da receita líquida do ano.

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

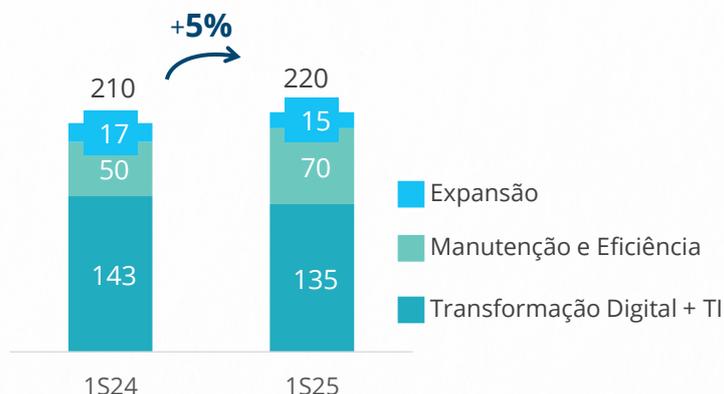
Em relação à linha de Expansão, a Companhia tem adotado uma abordagem mais criteriosa, para o crescimento das unidades, sejam elas já em operação ou novas. A prioridade tem sido consolidar os cursos já existentes e desenvolver novos cursos em unidades estratégicas.

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

CAPEX
(evolução como % da receita líquida)



CAPEX
(R\$ MM)



Fluxo de Caixa (1/2)

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

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

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

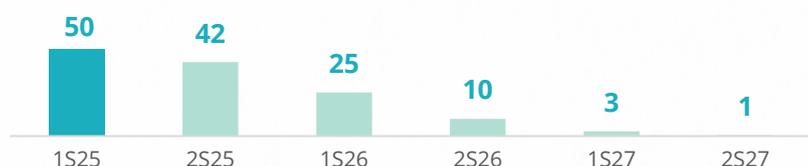
- Uma forte expansão do FCO, conforme mencionado;
- Incremento de R\$80,0MM no resultado financeiro, vs. 2T24, refletindo um maior pagamento de juros, impactado (i) pela elevação da taxa Selic no período (+4,4 p.p. vs. 2T24); e (ii) pelas ações focadas na gestão de passivos da Companhia que resultaram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

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

Fluxo de Caixa (2/2)

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

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



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

Recomposição do FCA 2T25 e 12 meses (R\$ MM)



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

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

(3) A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$20MM o acumulado e R\$43MM no 2T25) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Endividamento (1/2)

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

Caixa:
+20% vs. 2T24

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

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

(1) Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.

(2) Total dos empréstimos inclui os gastos com emissão e swap do ativo.

Endividamento (2/2)

Cronograma de amortização (R\$MM; principal)



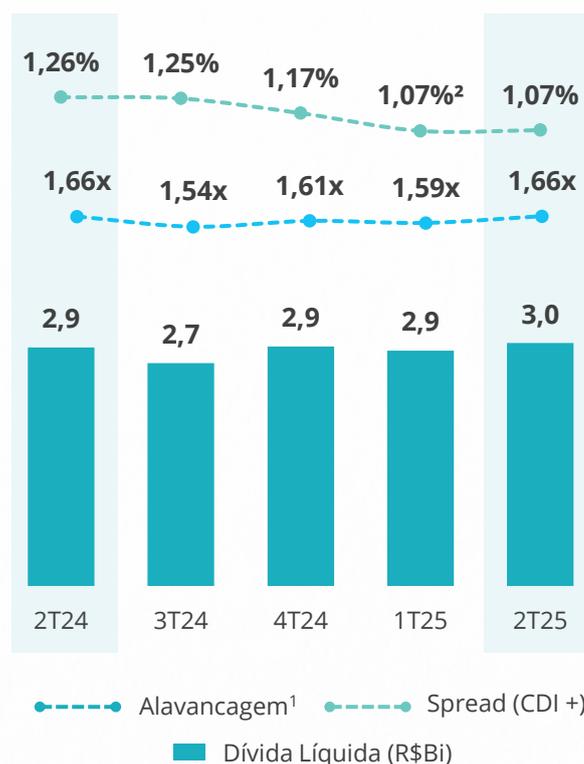
A posição de caixa no encerramento do 2T25 foi de R\$792,9MM, o que representou um aumento de R\$131,2MM (+20%) na comparação com o mesmo período em 2024. Apesar dos efeitos negativos da alta da Selic (+4,4 p.p. vs. 2T24), da maior despesa com juros no 1S25 (R\$241MM, +17% vs. 1S24) e do pagamento de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

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

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

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

Gestão da dívida



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

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

YDUQS

3.

ESG

ESG

Nova Estratégia de Sustentabilidade 2025-2030

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

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



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

E

Selo Carbon Free Movimento Ambição Net Zero

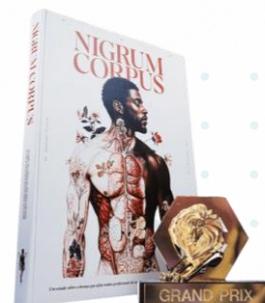
Transformar é um compromisso de todos. A Yduqs conquistou seu primeiro **Selo Carbon Free** ao **neutralizar 50 toneladas de CO₂** com certificação da Verra. A ação da equipe de TI aliou descarte responsável e doações via Instituto Yduqs, gerando impacto ambiental e social. Para acessar o Selo, clique [aqui](#).

Em junho, a Companhia aderiu ao **Movimento Ambição Net Zero**, reforçando seu compromisso com a **redução de CO₂**. Desde 2023, a YDUQS integra o Registro Público de Emissões do programa GHG Protocol e **compensa 100% das emissões dos escopos 1 e 2**.

S

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

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



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

A Yduqs conta com uma **área de Carreiras** focada em promover o desenvolvimento profissional dos estudantes com ações como orientação, simulação de entrevistas e parcerias com empresas. O impacto é comprovado: entre os alunos do grupo: Graduados de todas as marcas do grupo declaram vivenciar **incremento de renda** após formação¹ em uma das marcas YDUQS.

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



G

Adesão ao Pacto Brasil pela Integridade Empresarial

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

YDUQS



4.

Anexos



Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

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

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

DRE por Unidade de Negócio – Consolidado

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	2.972	3.241	9%	5.856	6.390	9%
Mensalidades e outras	2.972	3.241	9%	5.856	6.390	9%
Deduções da Receita Bruta	(1.656)	(1.863)	13%	(3.076)	(3.525)	15%
Receita Líquida	1.316	1.378	5%	2.780	2.865	3%
Custo dos Serviços Prestados	(563)	(580)	3%	(1.066)	(1.098)	3%
Pessoal	(334)	(347)	4%	(615)	(650)	6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(12)	(12)	1%	(23)	(23)	-2%
Serviços de Terceiros e Outros	(38)	(36)	-3%	(69)	(66)	-4%
Repasse a polos	(71)	(75)	5%	(140)	(143)	2%
Depreciação e Amortização	(108)	(109)	1%	(218)	(217)	0%
Lucro Bruto	753	798	6%	1.714	1.767	3%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>57%</i>	<i>58%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>62%</i>	<i>62%</i>	<i>0 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(550)	(627)	14%	(1.213)	(1.299)	7%
Pessoal	(76)	(104)	36%	(178)	(198)	11%
Vendas	(76)	(84)	11%	(233)	(244)	5%
PDD	(185)	(184)	0%	(358)	(357)	0%
Outras despesas	(125)	(163)	31%	(263)	(313)	19%
Serviço de Terceiros	(44)	(42)	-4%	(86)	(95)	11%
Manutenção e Reparos	(27)	(26)	-2%	(56)	(51)	-9%
Provisão para contingências	(16)	(51)	214%	(41)	(85)	107%
Outras	(38)	(45)	17%	(80)	(81)	1%
Outras receitas/despesas	15	5	-68%	22	7	-70%
Depreciação e Amortização	(103)	(95)	-8%	(204)	(194)	-5%
(+) Depreciação e amortização	211	204	-3%	422	412	-2%
EBITDA	414	376	-9%	923	879	-5%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>31%</i>	<i>27%</i>	<i>-4 p.p.</i>	<i>33%</i>	<i>31%</i>	<i>-3 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	425	394	-7%	942	908	-4%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>32%</i>	<i>29%</i>	<i>-4 p.p.</i>	<i>34%</i>	<i>32%</i>	<i>-2 p.p.</i>

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

DRE por Unidade de Negócio – Premium

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	443	534	21%	885	1.069	21%
Mensalidades e outras	443	534	21%	885	1.069	21%
Deduções da Receita Bruta	(80)	(122)	52%	(157)	(240)	52%
Receita Líquida	362	411	14%	728	829	14%
Custo dos Serviços Prestados	(151)	(155)	3%	(284)	(304)	7%
Pessoal	(117)	(118)	1%	(216)	(230)	7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(3)	(3)	1%	(6)	(7)	7%
Serviços de Terceiros e Outros	(7)	(7)	6%	(13)	(14)	11%
Depreciação e Amortização	(24)	(27)	14%	(48)	(52)	8%
Lucro Bruto	212	256	21%	444	525	18%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>58%</i>	<i>62%</i>	<i>4 p.p.</i>	<i>61%</i>	<i>63%</i>	<i>2 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(104)	(131)	27%	(203)	(236)	16%
Pessoal	(14)	(29)	108%	(38)	(54)	41%
Vendas	(11)	(12)	14%	(22)	(25)	14%
PDD	(16)	(19)	18%	(20)	(19)	-5%
Outras despesas	(39)	(45)	17%	(76)	(88)	16%
Serviço de Terceiros	(13)	(13)	-1%	(24)	(28)	16%
Manutenção e Reparos	(6)	(7)	7%	(13)	(14)	1%
Provisão para contingências	1	(0)	-146%	1	(0)	n.a.
Outras	(21)	(25)	23%	(40)	(46)	16%
Outras receitas/despesas	2	0	-93%	2	1	-53%
Depreciação e Amortização	(26)	(26)	0%	(49)	(51)	5%
(+) Depreciação e amortização	49	53	7%	97	104	6%
EBITDA	157	177	13%	339	393	16%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>43%</i>	<i>43%</i>	<i>0 p.p.</i>	<i>47%</i>	<i>47%</i>	<i>1 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	159	178	12%	341	396	16%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>44%</i>	<i>43%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>47%</i>	<i>48%</i>	<i>1 p.p.</i>

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

DRE por Unidade de Negócio – Ensino Digital

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	1.079	1.086	1%	2.116	2.121	0%
Mensalidades e outras	1.079	1.086	1%	2.116	2.121	0%
Deduções da Receita Bruta	(641)	(681)	6%	(1.173)	(1.275)	9%
Receita Líquida	438	405	-8%	942	846	-10%
Custo dos Serviços Prestados	(105)	(94)	-10%	(200)	(183)	-8%
Pessoal	(24)	(17)	-28%	(41)	(34)	-15%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(0)	(0)	2%	(0)	(0)	4%
Serviços de Terceiros e Outros	(71)	(66)	-6%	(140)	(129)	-8%
Repasse a polos	(71)	(66)	-6%	(140)	(129)	-8%
Depreciação e Amortização	(8)	(10)	25%	(15)	(19)	25%
Lucro Bruto	334	311	-7%	742	663	-11%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>76%</i>	<i>77%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>79%</i>	<i>78%</i>	<i>0 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(201)	(196)	-3%	(471)	(431)	-8%
Pessoal	(32)	(37)	16%	(75)	(72)	-4%
Vendas	(30)	(30)	1%	(97)	(91)	-6%
PDD	(82)	(76)	-7%	(179)	(159)	-11%
Outras despesas	(26)	(25)	-5%	(56)	(52)	-7%
Serviço de Terceiros	(13)	(12)	-9%	(27)	(27)	3%
Manutenção e Reparos	(6)	(5)	-24%	(14)	(10)	-29%
Provisão para contingências	(3)	(4)	51%	(7)	(6)	-4%
Outras	(4)	(4)	0%	(9)	(9)	-3%
Outras receitas/despesas	1	1	-64%	2	1	-38%
Depreciação e Amortização	(33)	(28)	-14%	(66)	(58)	-12%
(+) Depreciação e amortização	40	38	-6%	81	77	-5%
EBITDA	173	153	-11%	353	309	-13%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>39%</i>	<i>38%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>37%</i>	<i>37%</i>	<i>-1 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	177	154	-13%	358	312	-13%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>40%</i>	<i>38%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>38%</i>	<i>37%</i>	<i>-1 p.p.</i>

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

DRE por Unidade de Negócio – Presencial

(R\$MM)	2T24	2T25	Δ %	1S24	1S25	Δ %
Receita Bruta	1.450	1.622	12%	2.855	3.201	12%
Mensalidades e outras	1.450	1.622	12%	2.855	3.201	12%
Deduções da Receita Bruta	(935)	(1.060)	13%	(1.745)	(2.010)	15%
Receita Líquida	515	561	9%	1.110	1.191	7%
Custo dos Serviços Prestados	(308)	(330)	7%	(583)	(612)	5%
Pessoal	(193)	(212)	10%	(359)	(385)	7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(9)	(9)	0%	(17)	(16)	-5%
Serviços de Terceiros e Outros	(29)	(37)	26%	(53)	(65)	24%
Repasse a polos	-	(8)	n.a.	-	(14)	n.a.
Depreciação e Amortização	(77)	(72)	-6%	(154)	(146)	-6%
Lucro Bruto	207	231	12%	527	579	10%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>40%</i>	<i>41%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>49%</i>	<i>1 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(244)	(299)	22%	(540)	(632)	17%
Pessoal	(30)	(38)	25%	(65)	(72)	12%
Vendas	(35)	(42)	19%	(114)	(129)	13%
PDD	(87)	(89)	3%	(159)	(178)	12%
Outras despesas	(59)	(93)	57%	(131)	(173)	32%
Serviço de Terceiros	(18)	(17)	-3%	(35)	(40)	14%
Manutenção e Reparos	(14)	(14)	4%	(28)	(28)	-3%
Provisão para contingências	(15)	(46)	219%	(36)	(79)	118%
Outras	(13)	(15)	13%	(31)	(26)	-17%
Outras receitas/despesas	12	4	-66%	18	4	-76%
Depreciação e Amortização	(44)	(41)	-8%	(89)	(85)	-4%
(+) Depreciação e amortização	121	113	-6%	243	231	-5%
EBITDA	84	45	-46%	231	177	-23%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>16%</i>	<i>8%</i>	<i>-8 p.p.</i>	<i>21%</i>	<i>15%</i>	<i>-6 p.p.</i>
EBITDA ajustado¹	88	61	-31%	243	201	-17%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>17%</i>	<i>11%</i>	<i>-6 p.p.</i>	<i>22%</i>	<i>17%</i>	<i>-5 p.p.</i>

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

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

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

Balanço Patrimonial – Ativo

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

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

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

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br