

YDUQS



Q

DIVULGAÇÃO

RESULTADOS 4T25

11 DE MARÇO, 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



Produced by MSCI
ESG Research as of
November, 2024



Pacto Global
Rede Brasil





Sumário

Aviso Legal	03
Mensagem da Administração	04
Destaques	05
Dados Operacionais	07
Dados Financeiros	14
Receita Líquida	15
Custos e Despesas	17
EBITDA e Margem	21
Resultado Financeiro	23
Lucro Líquido	24
Contas a Receber	25
Prazo Médio de Recebimento	26
Aging	27
Capex	28
Fluxo de Caixa	29
Endividamento	32
ESG	34
Anexos	36



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

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

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

Videoconferência de Resultados

12/03/2026 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês.

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Fale com o RI

ri@YDUQS.com.br

Visite nosso site:

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

Mensagem da Administração

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

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

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

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

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



2025 foi um ano de reafirmação das fortalezas da Yduqs”

Rossano Marques



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

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

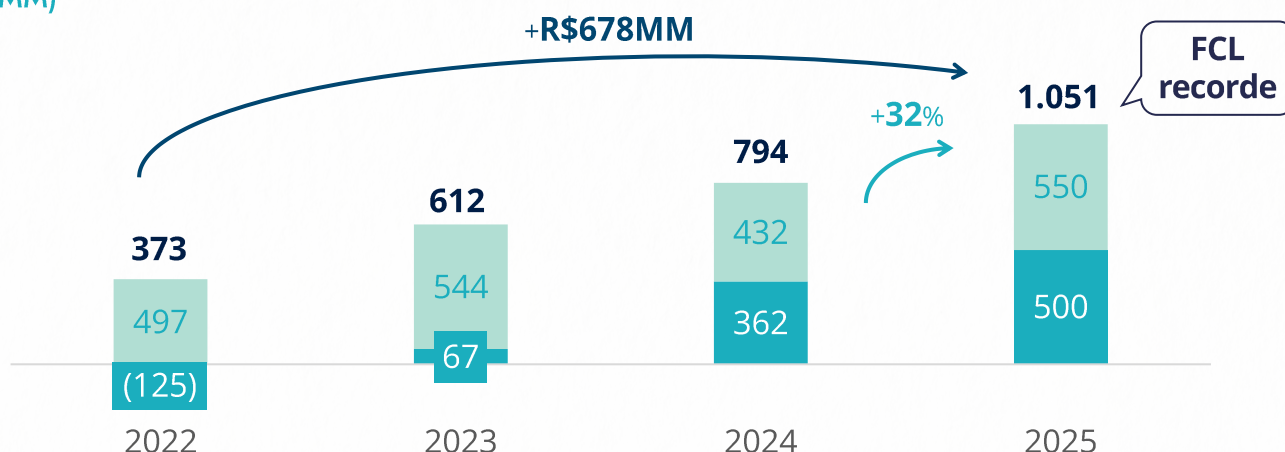
Por fim, vale lembrar que estamos à frente de um setor fundamental para o desenvolvimento do país, que ainda é um dos mais subpenetrados em ensino superior em todo o mundo e que mais transforma a vida de seu estudante. Estamos muito bem-posicionados para capturar as ondas de crescimento que virão.

Agradeço a confiança e o apoio contínuo.

Destques

Fluxo de caixa livre (R\$MM)

FCA
Resultado financeiro



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



Mudanças estruturais que sustentam uma geração de caixa forte



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

Geração de caixa

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

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

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

Destques de 2025

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

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

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

R\$154MM em recompra de ações

Q Destaques 2025

 **-1 p.p.**

PDD: menor patamar¹
desde 2020

 **+5 p.p.**

Margem EBITDA Ibmecc

 **-17 dias**

PMR: - 9 dias vs. 3T25

 **+61%**

Base de alunos Semi

 **+5 p.p.**

Premium: 44% do EBITDA

 **+8 mil alunos**

Aquisição Unifametro²

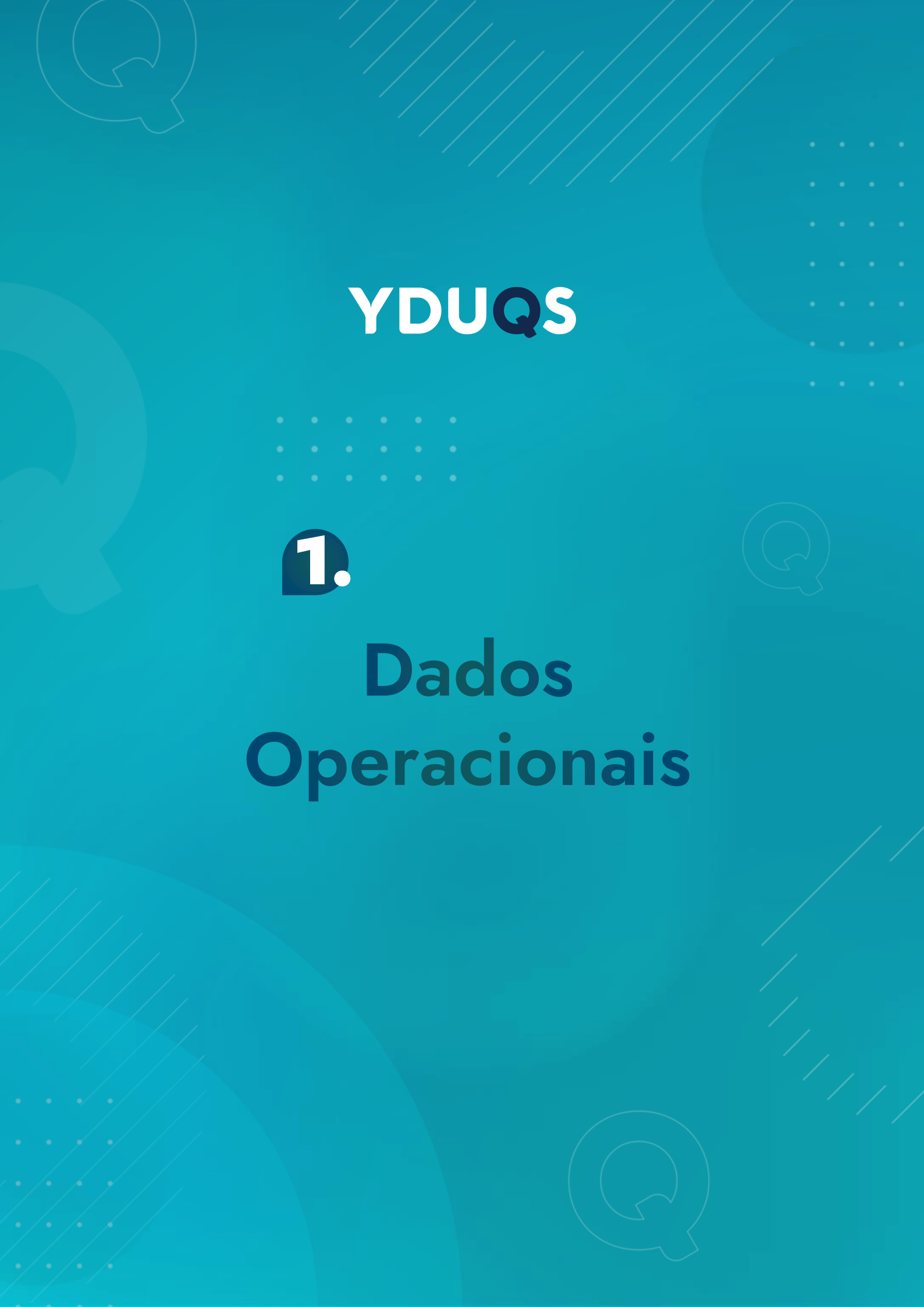
A isenção aos calouros não engajados, a redução da adesão ao DIS e o aumento da participação do Premium no mix, levam a **PDD a 11,5% da ROL** em 2025 (-1,0 p.p. vs. 2024).

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

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



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



YDUQS

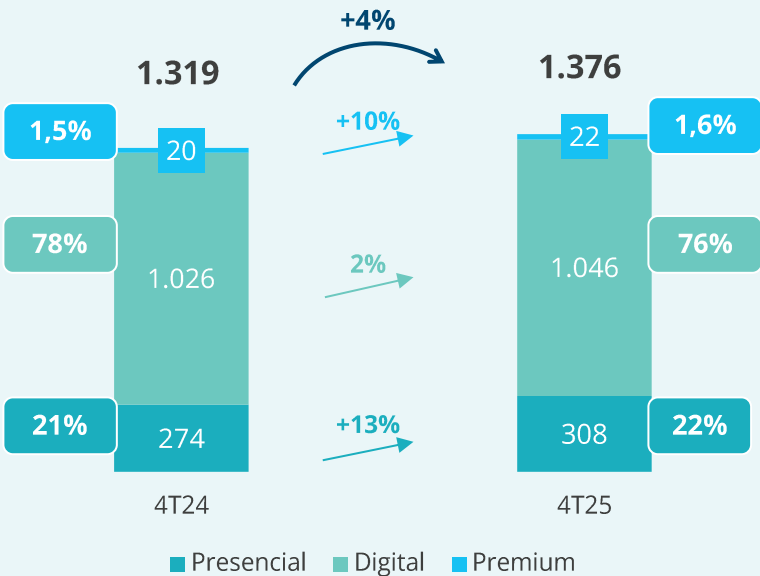
1.

Dados Operacionais

Base de alunos: visão consolidada

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

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



(1) Base inclui Qconcursos, para maiores detalhes [clique aqui](#).
(2) Considera campi com gestão individual, ou seja, se há 2 campi próximos ou com operações complementares, que possuam a mesma gestão, é considerado apenas um campus.

Unidade de Negócio – Idomed

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

Idomed (Medicina)

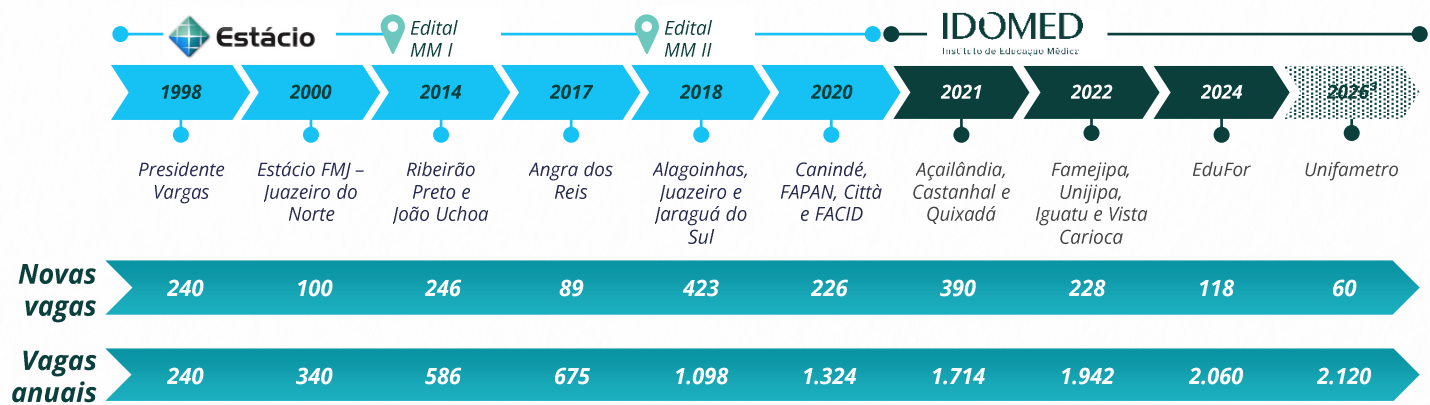
No 4T25, a base de alunos do **Idomed** (Medicina) apresentou crescimento de 9,1% em relação ao 4T24, refletindo as expansões de 11,7% na base da pós e de 9,0% na base da graduação.

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

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

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

Desenvolvimento da Medicina na Companhia ao longo dos anos

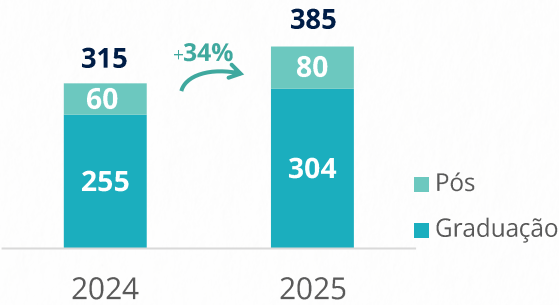


(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos menselistas, incluindo aluno FIES.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos menselistas.
(3) Evento subsequente ([link](#))

Unidade de Negócio – Ibmec

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

ROL Ibmec – avanço da Pós (R\$ MM)



Ibmec

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

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

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

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

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

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos.

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

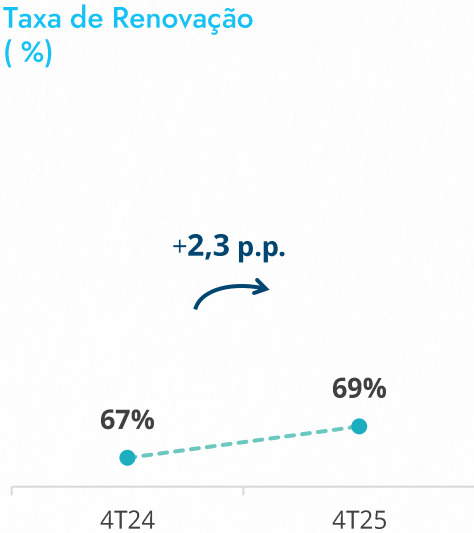
Unidade de Negócio – Ensino Digital

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

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

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

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



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

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

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

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

O **ticket** dos alunos **veteranos da graduação** manteve-se estável no 4T25 na comparação anual, refletindo a melhora no mix de safras e os efeitos da mudança na estratégia de preços adotada no segundo semestre de 2024, voltada à precificação do ticket no sétimo mês do curso. Essa estratégia vem contribuindo, desde o 2T25, para a desaceleração da queda do ticket na comparação anual.

(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano.
(3) Considera a renovação dos alunos que ingressaram nos ciclos pares (2T e 4T).

Unidade de Negócio – Presencial

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

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

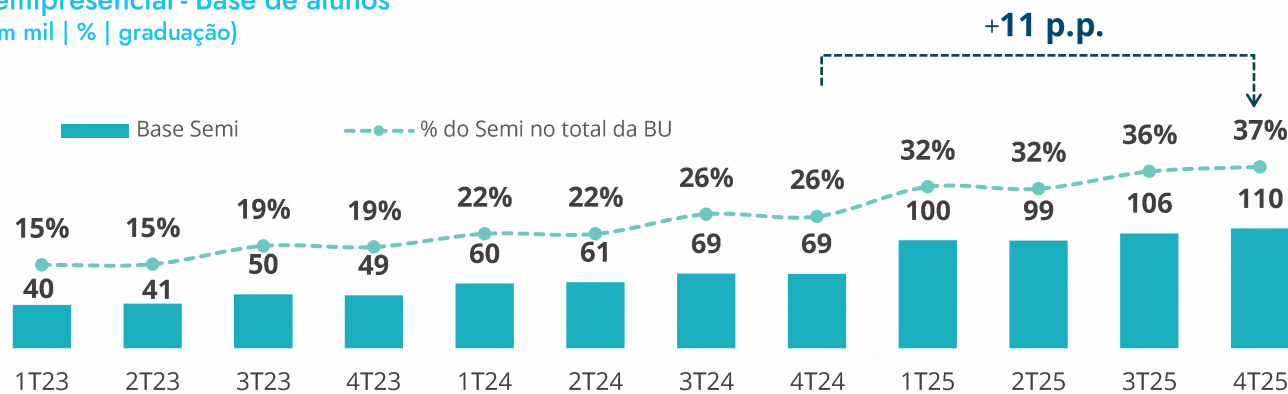
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	2S24	2S25	Δ %
Graduação Presencial	910	946	3,9%

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

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

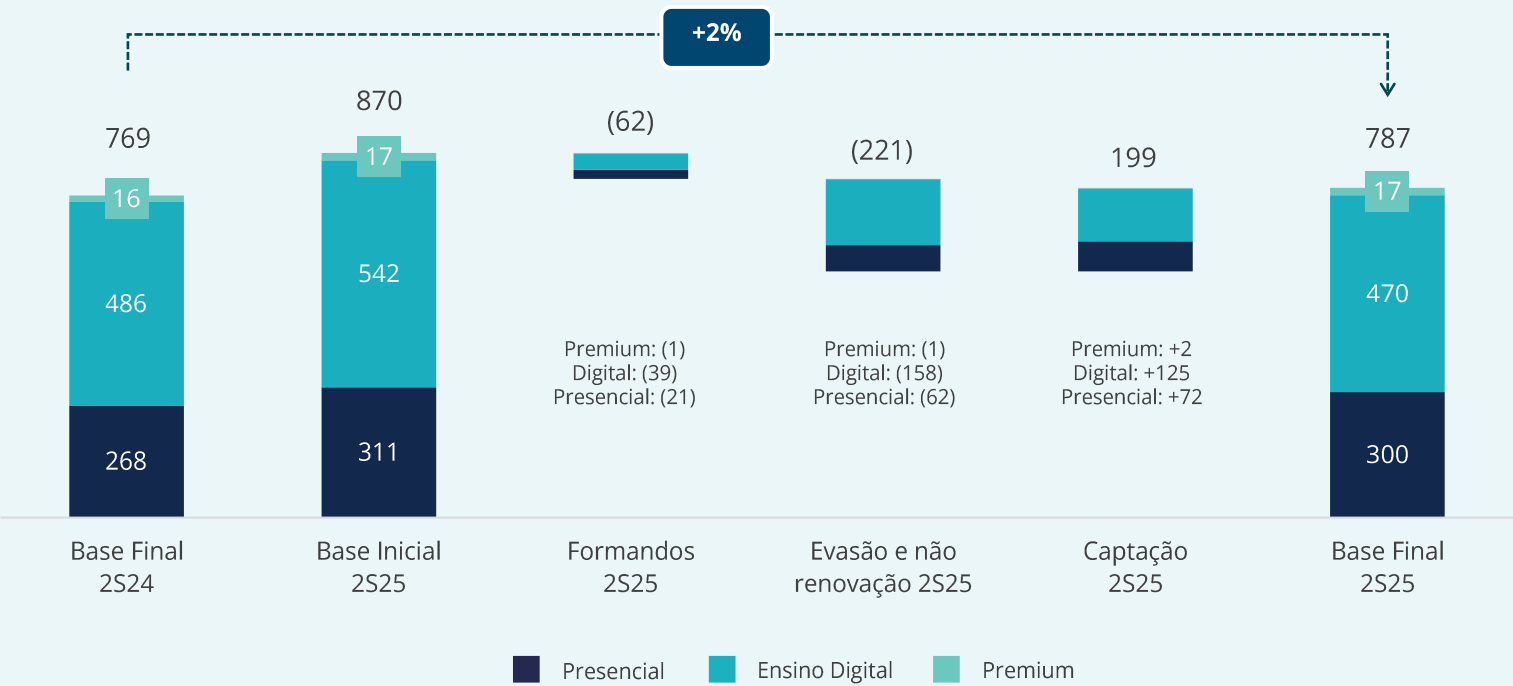
O **ticket dos alunos veteranos** mensalistas da graduação Presencial **cresceu 3,9%** vs. o 2S24, refletindo a estratégia de proteção do ticket do segmento e a redução no nível de descontos aplicados nas campanhas de renovação.

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



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

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

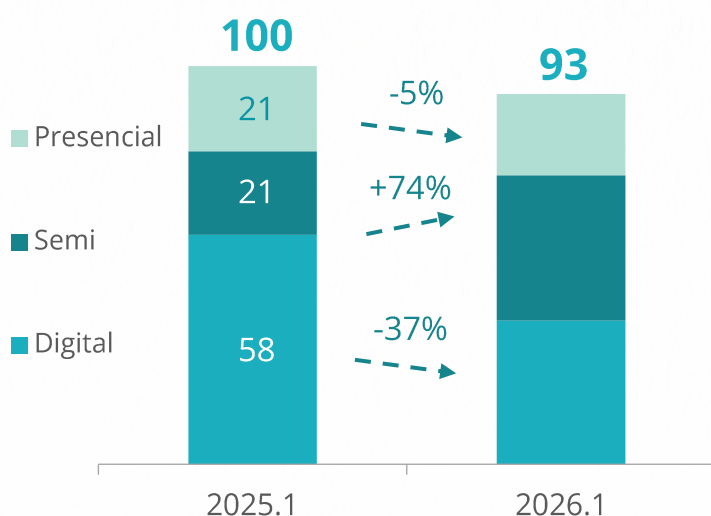


(em mil)	Base final 2S24	Base inicial 2S25		Formandos 2S25		Evasão e não renovação 2S25		Captação 2S25		Base final 2S25	Δ % Base final
		em mil	% ¹	em mil	% ²	em mil	% ²	em mil	% ²		
Graduação	769	870	100%	(62)	7%	(221)	25%	199	23%	787	2%
Premium	16	17	2%	(1)	6%	(1)	5%	2	12%	17	10%
Medicina	10	10	1%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

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

Prévia do ciclo de captação 26.1

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



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

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

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



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

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

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

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

YDUQS

2.

Dados Financeiros

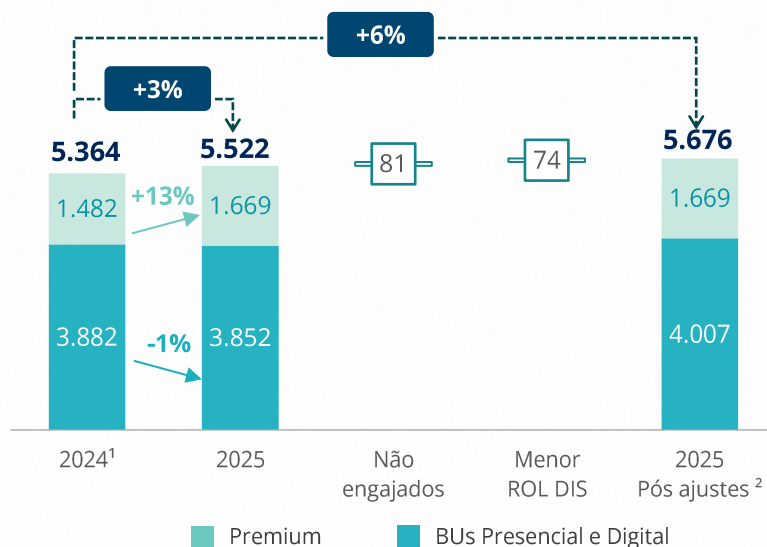
Receita Líquida (1/2)

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

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

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

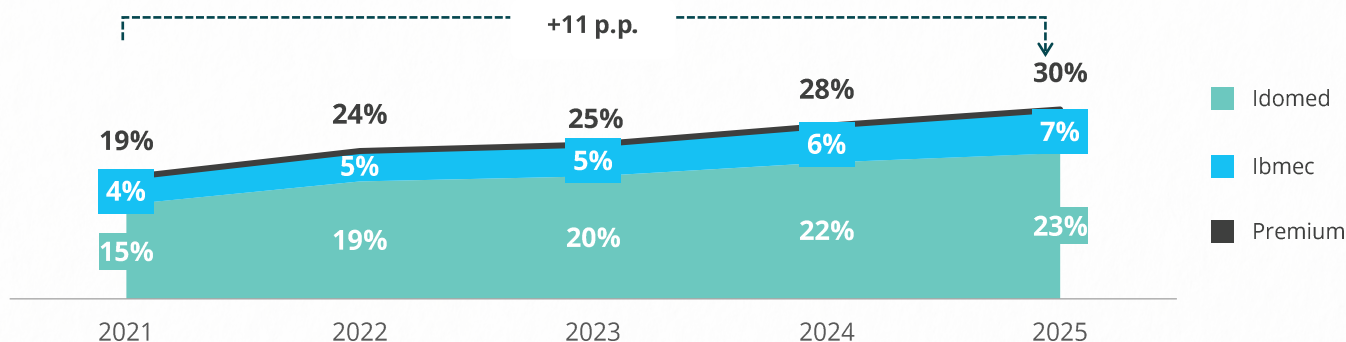
Receita Líquida Total (R\$MM)



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



Evolução da participação do Premium na Receita Líquida



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

Receita Líquida (2/2)

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

2025 vs. 2024 - ROL por segmento:

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

(1) Receita líquida parcelada.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

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

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

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

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

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

Despesas comerciais

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

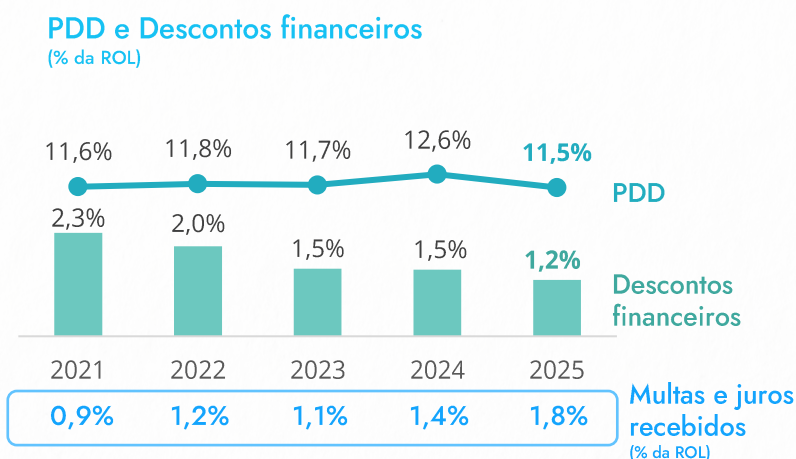
No **4T25**, as **despesas comerciais** apresentaram crescimento de 2,2% em relação ao 4T24, mantendo-se em linha como percentual da receita líquida. Em **2025**, as despesas comerciais registraram queda de 1,0% vs. 2024, esta variação foi beneficiada pela redução de 5,5% na PDD no mesmo período.

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

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

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

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



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

Despesas gerais, administrativas e outras

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

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

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

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

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

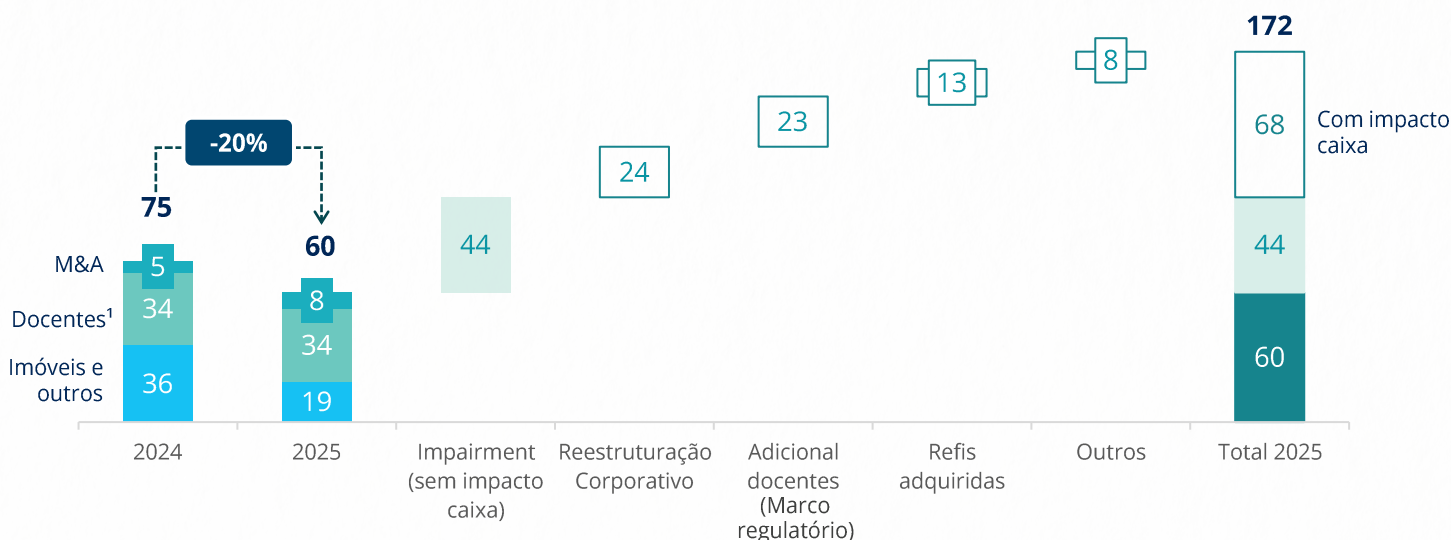
A variação registrada na linha de **outras receitas/despesas** decorre, principalmente, do reconhecimento de uma perda por *impairment* (teste de recuperabilidade) do *goodwill* da Unitoledo, no valor de R\$44,2MM, conforme detalhado na Nota Explicativa 9(b). Para fins de análise da performance recorrente,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

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

Efeitos não recorrentes

Não recorrentes
(R\$MM)

Efeitos extraordinários



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

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

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

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

(1) Reestruturação do corpo docente.

EBITDA e Margem (1/2)

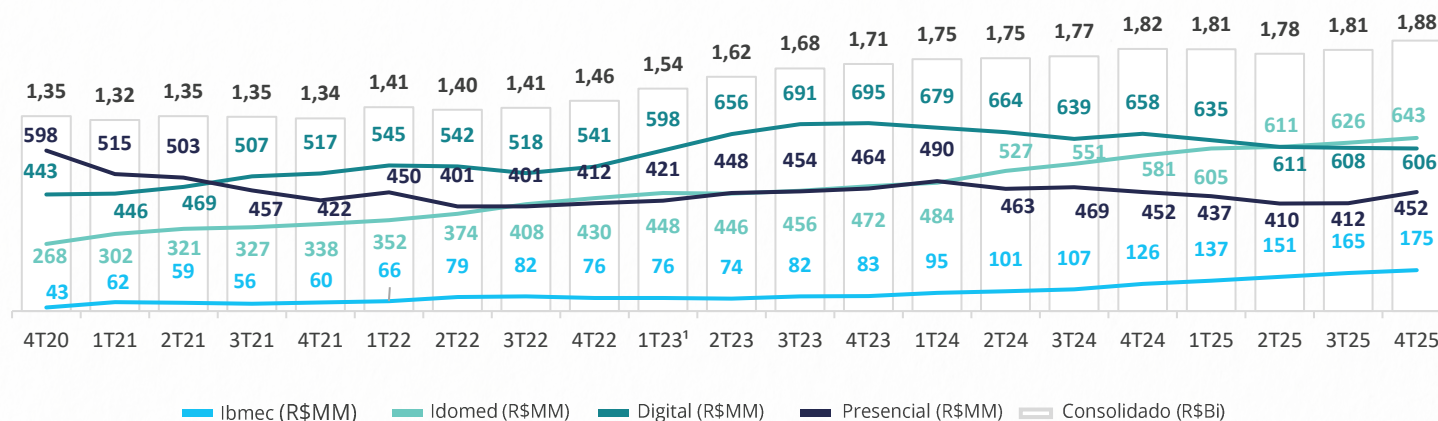
(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
EBITDA	361,5	361,8	0,1%	1.742,1	1.703,0	-2,2%
Margem EBITDA (%)	28,5%	27,7%	-0,8 p.p.	32,6%	30,8%	-1,7 p.p.
Itens não recorrentes	33,7	97,1	188,3%	74,9	172,1	129,7%
EBITDA Ajustado	395,2	458,9	16,1%	1.817,1	1.875,0	3,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	31,2%	35,2%	4,0 p.p.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

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

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

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

EBITDA Ajustado - LTM

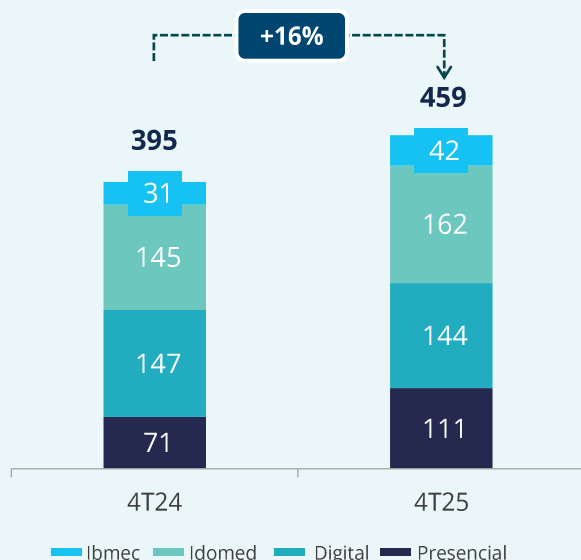


¹ Considera todos os alugueis arrendáveis.

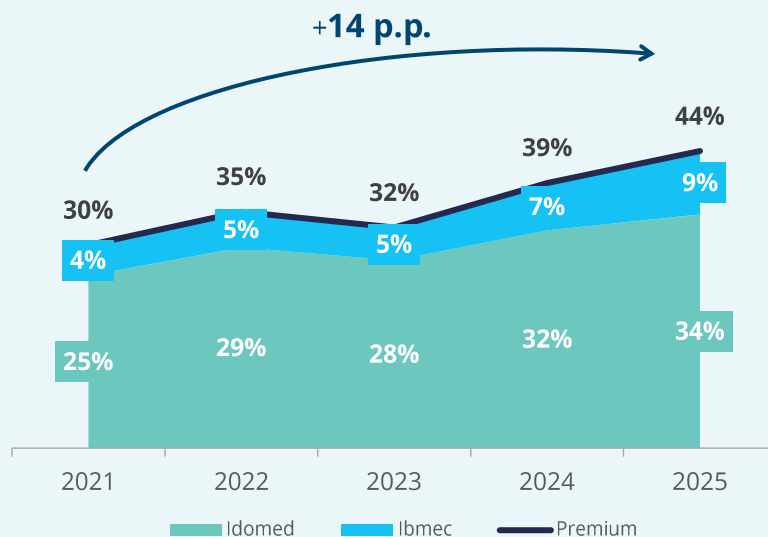
Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 31/12/2025

EBITDA e Margem (2/2)

EBITDA Ajustado (R\$MM)



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



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

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

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

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

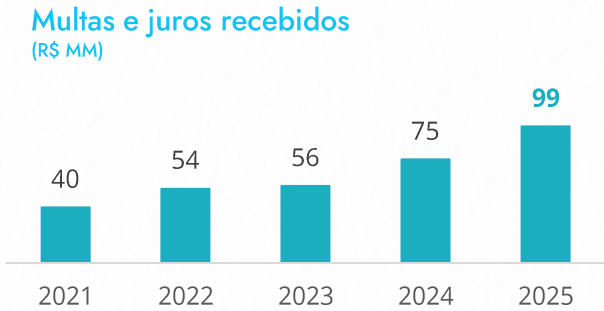
Digital: apresentou expansão de 1,5 p.p. na margem EBITDA ajustada vs. 4T24, impulsionada pela redução dos gastos com repasse a polos ([página 18](#)). Esse efeito mais do que compensou a redução da receita líquida observada no período ([página 17](#)). No ano, o segmento registrou margem ajustada de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

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

Resultado financeiro

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

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



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

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

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

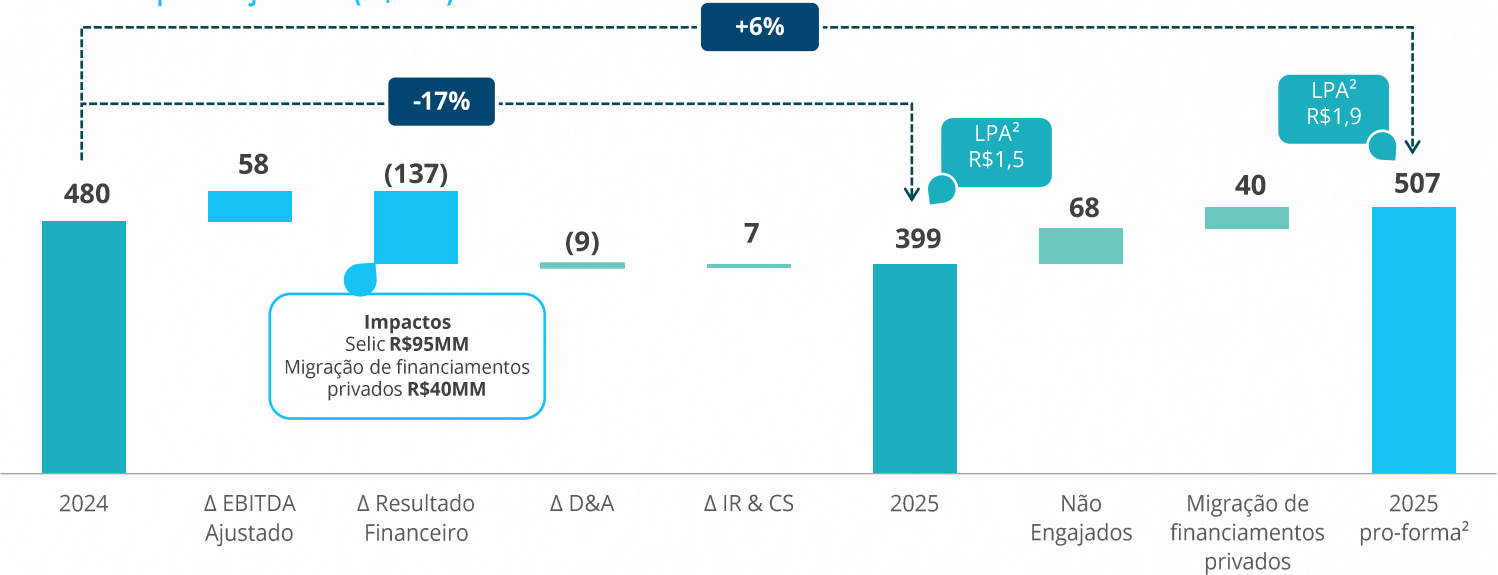
Lucro Líquido

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

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

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

Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)



(R\$MM)	4T24	4T25	Δ %	2024	2025	Δ %
Lucro antes de impostos	3,8	(36,9)	n.a.	302,3	139,6	-53,8%
Imposto de Renda	6,7	(9,0)	n.a.	28,5	31,4	9,9%
Contribuição Social	3,3	(3,6)	n.a.	10,4	9,2	-11,6%
Lucro Líquido	13,8	(49,5)	n.a.	341,2	180,2	-47,2%
Margem líquida (%)	1,1%	n.a.	n.a.	6,4%	3,3%	-3,1 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	23,0	(44,2)	n.a.	377,5	205,6	-45,5%
Margem líquida (%)	1,8%	n.a.	n.a.	7,1%	3,7%	-3,3 p.p.
Lucro Líquido ajustado ¹	61,8	60,2	-2,5%	480,0	399,1	-16,9%
Margem líquida ajustada (%)	4,9%	4,6%	-0,3 p.p.	8,9%	7,2%	-1,7 p.p.
Lucro Líquido ajustado ¹ ex-IFRS 16	71,0	65,5	-7,7%	516,2	424,5	-17,8%
Margem líquida ajustada (%)	5,6%	5,0%	-0,6 p.p.	9,6%	7,7%	-1,9 p.p.
Lucro por ação (R\$) ²	0,22	0,23	2,7%	1,73	1,51	-12,4%

(1) Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes [clique aqui](#).
(2) Lucro por ação: Lucro líquido ajustado / Quantidade de ações em circulação.
Nota: O ex-IFRS 16 considera todos os alugueis arrendáveis.

Contas a Receber

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

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

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

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

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

Prazo Médio de Recebimento

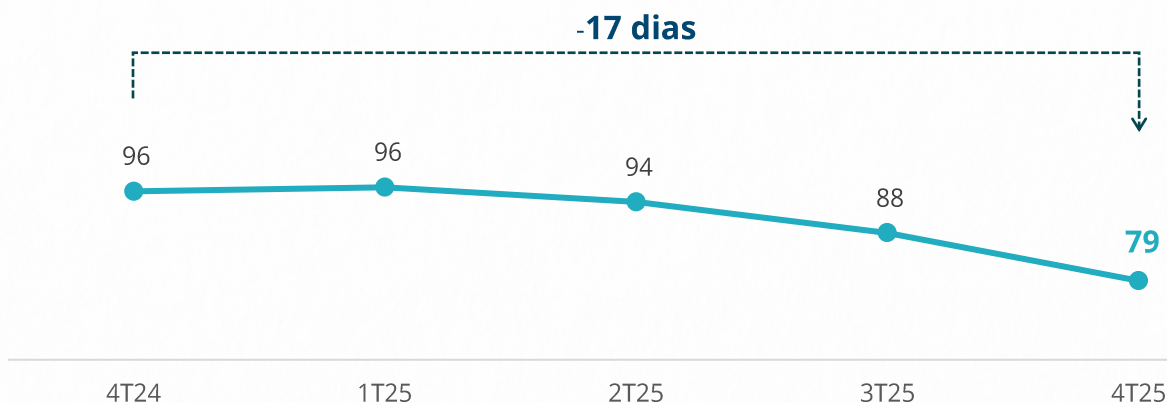
(R\$MM)	4T24	3T25	4T25	Δ % vs. 4T24	Δ % vs. 3T25
Contas a receber líquido	1.421,9	1.341,9	1.217,6	-14,4%	-9,3%
Receita líquida anualizada	5.351,8	5.483,3	5.521,7	3,2%	0,7%
PMR	96	88	79	-17,0%	-9,9%
Contas a receber líquido FIES	65,7	58,5	61,9	-5,8%	5,8%
Receita FIES (12M)	237,5	267,5	276,6	16,5%	3,4%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

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

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

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

Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total¹

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

Aging dos Acordos a Receber²

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

FIES: Movimentação do Contas a Receber

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

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

CAPEX

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

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

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

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

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

Fluxo de Caixa (1/3)

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

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

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

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

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

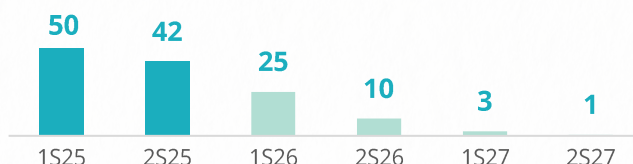
Nota: Ex-IFRS 16 considera todos os aluguéis arrendáveis.

Fluxo de Caixa (2/3)

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

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

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



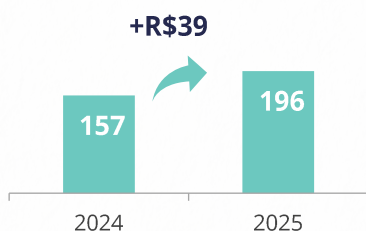
Lucro Líquido e Geração de Caixa

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

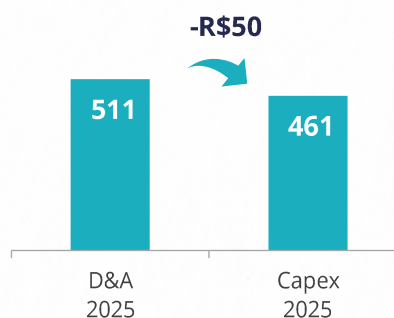
As diferenças entre a provisão para contingências e o desembolso efetivo, bem como entre a depreciação e o Capex, indicam uma desconexão de aproximadamente R\$90MM entre o FCA – a maior – e o Lucro Líquido. Essa assimetria tende a diminuir ao longo do tempo, com o Lucro Líquido convergindo para o patamar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

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

Saldo Contingências¹ (R\$MM)



Delta D&A e Capex² (R\$MM)



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

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

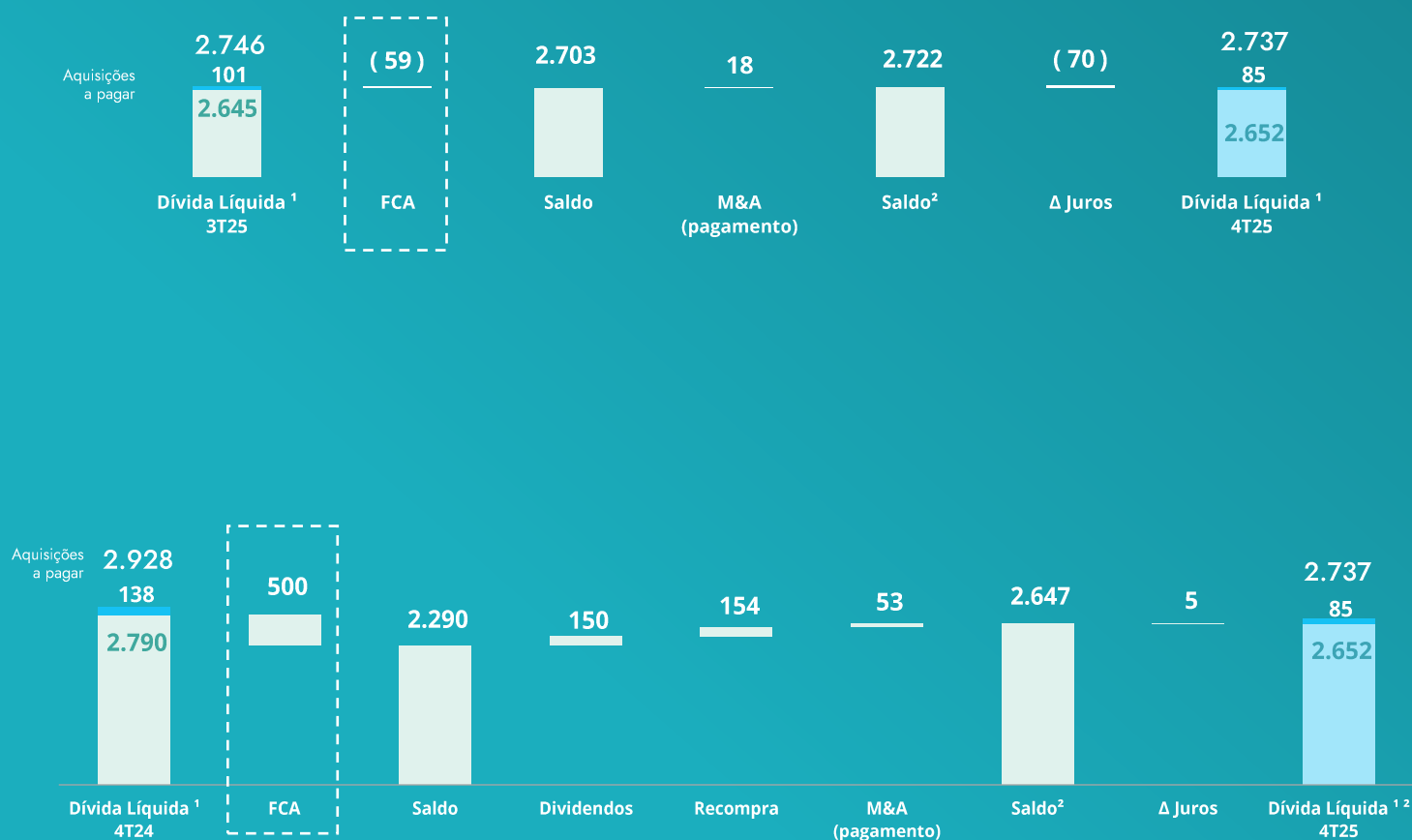
D&A (R\$MM)	2024	2025
D&A ² pós IFRS 16	825	816
IFRS 16 ³	(263)	(262)
Mais valia (ágio) ⁴	(60)	(43)
D&A ex-IFRS 16 e ágio	502	511

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

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

Fluxo de Caixa (3/3)

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



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

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

Endividamento (1/2)

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

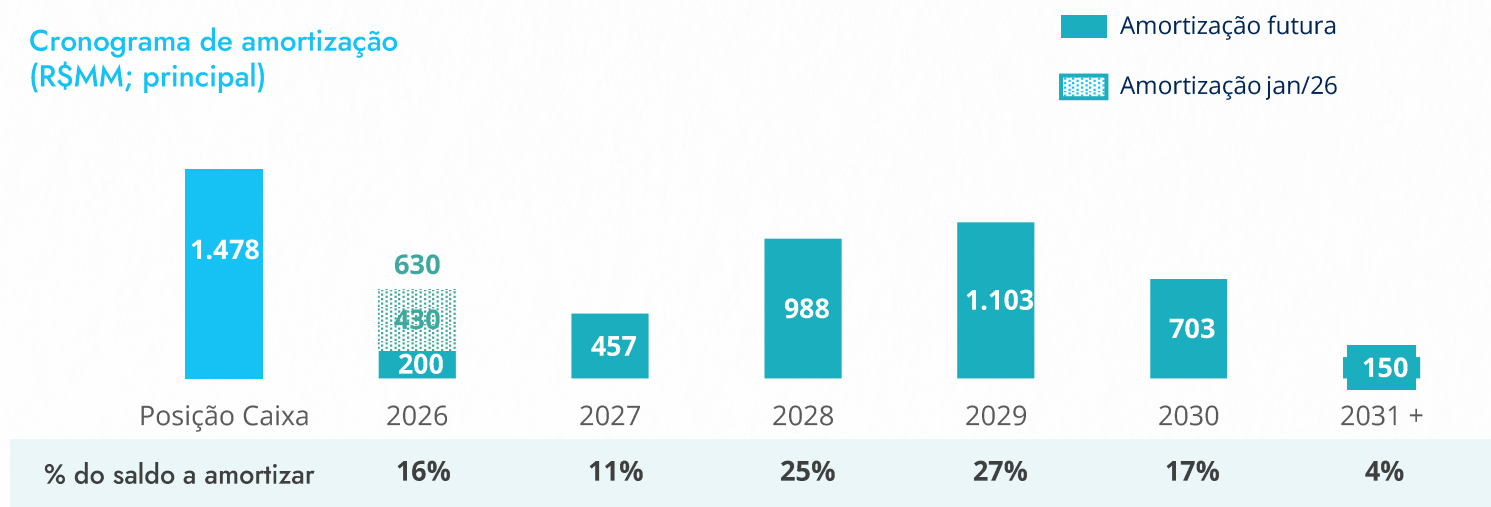
Tipo de dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
CCB - Itau	0,4	CDI +1,15%	202,7	5%
CITI - 4131	0,1	CDI +1,38%	460,6	11%
Debentures VII (Única)	1,9	CDI +0,78%	303,9	7%
Debentures VIII (Única)	4,4	CDI +0,85%	520,6	13%
Debentures IX (1ª série)	2,8	CDI +0,82%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

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

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

Endividamento (2/2)

Cronograma de amortização (R\$MM; principal)



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

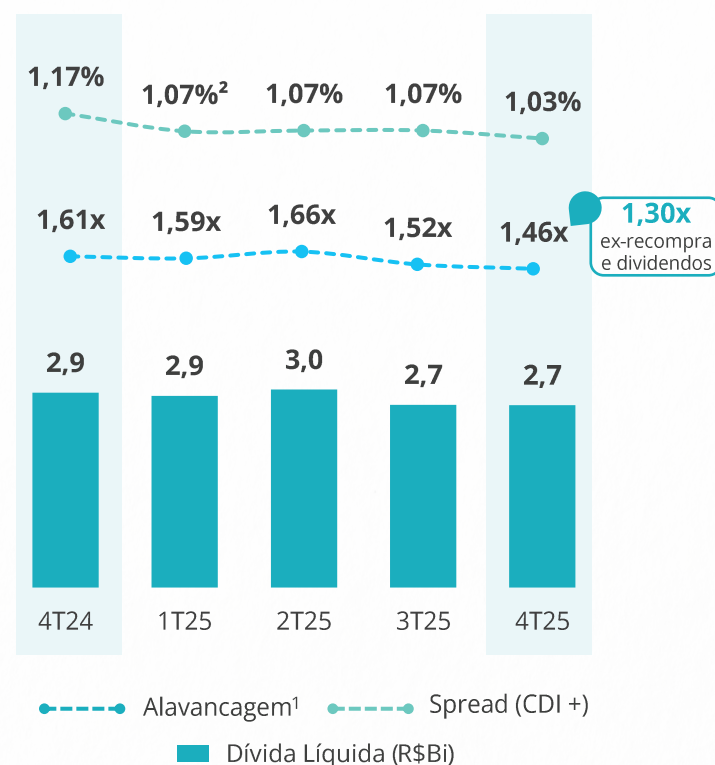
Durante o ano de 2025 a Companhia alongou o **cronograma de amortização**, com as principais torres de vencimento concentradas entre 2028 e 2029. Adicionalmente, na data desta publicação, o saldo a amortizar em 2026 era de R\$200MM, considerando que em janeiro deste ano foi realizada a liquidação de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

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

A relação **dívida líquida/EBITDA¹** registrou, novamente, queda tanto na comparação anual quanto na comparação sequencial, encerrando o 4T25 em 1,46x. Esta redução torna-se ainda mais relevante quando considerados o pagamento de R\$150MM em dividendos e os R\$154MM utilizados no programa de recompras de ações em 2025, além da alta da Selic ao longo do ano. Considerando o EBITDA e a dívida líquida ex-IFRS 16, a alavancagem ao final de 2025 é de 1,87x.

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

Gestão da dívida



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

YDUQS

3.

ESG

ESG

Consolidação da Estratégia de Sustentabilidade 2025 - 2030

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

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

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

E

Operar com responsabilidade para um planeta melhor

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

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

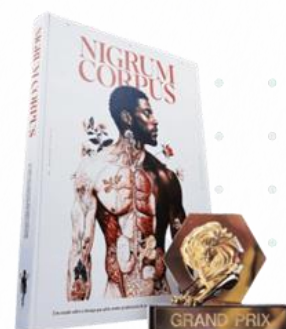
S

Impacto social, Educação e Trabalhabilidade

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

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

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



G

Governança robusta com processos eficazes

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

YDUQS

4.

Anexos

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

				Pleno Potencial ¹	
Unidades	UF	Vagas Autorizadas/Habilitadas	Base de Alunos 4T25 (em mil)	Vagas Autorizadas/Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,5	76	0,5
Teresina	PI	110	0,8	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,6	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,7	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,0	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	89	0,6
Canindé	CE	66	0,4	66	0,5
Cáceres	MT	50	0,3	50	0,4
Castanhal	PA	150	0,4	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,4	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,3	90	0,6
Iguatu	CE	150	0,3	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,2	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,1	28	0,2
Edufor	MA	118	0,3	118	0,8
Total		2.060	10,4	2.060	14,8

(1) Base de alunos inclui ProUni e FIES.

Efeitos não recorrentes (R\$MM)

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

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

Demonstração de Resultados - Consolidado

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

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

DRE por Unidade de Negócio – Premium

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

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

DRE por Unidade de Negócio – Ensino Digital

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

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

DRE por Unidade de Negócio – Presencial

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

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

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

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

Balanço Patrimonial – Ativo

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

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R\$MM)	4T24	3T25	4T25
Passivo Circulante	1.436,5	2.050,1	1.969,2
Empréstimos e financiamentos	391,0	1.000,3	941,5
Arrendamento Mercantil	258,7	254,3	254,6
Fornecedores	258,4	210,6	214,3
Swap a pagar	48,1	29,4	20,8
Salários e encargos sociais	168,9	274,4	153,9
Obrigações tributárias	72,1	71,3	71,4
Mensalidades recebidas antecipadamente	85,8	144,5	97,7
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,1	5,1
Parcelamento de tributos	3,8	3,8	3,2
Partes relacionadas	0,1	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	52,3	37,1	34,4
Dividendos a Pagar	81,2	0,1	150,1
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	-	2,4
Outros passivos	11,1	19,0	19,4
Exigível a Longo Prazo	5.363,0	4.503,9	4.981,9
Empréstimos e financiamentos LP	3.512,0	2.683,0	3.183,1
Contingências	231,6	278,1	284,5
Arrendamento Mercantil LP	1.396,2	1.345,6	1.326,2
Adiantamento de convênio	21,1	18,1	17,3
Parcelamento de tributos LP	6,6	5,1	5,0
Provisão para desmobilização de ativos	99,7	99,8	102,0
Preço de aquisição a pagar LP	85,4	63,8	51,0
Passivo Financeiro - Opções	9,4	9,4	7,9
Outros LP	1,0	1,0	5,0
Patrimônio Líquido	3.139,0	3.158,5	2.968,0
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	721,2	701,7	701,0
Reservas de lucros	1.064,8	1.231,1	1.081,1
Lucros Acumulados	341,4	229,9	181,5
Dividendos acima do mínimo obrigatório	68,9	-	-
Ações em Tesouraria	(160,8)	(124,0)	(123,0)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(23,6)	(17,3)	(8,6)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,0	24,2	23,0
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.938,4	9.712,5	9.919,2

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br

YDUQS



EARNINGS RELEASE 4Q25

MARCH 11, 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



Produced by MSCI
ESG Research as of
November, 2024



Pacto Global
Rede Brasil





Summary

Disclaimer	03
Message from Management	04
Highlights	05
Operational Data	07
Financial Data	14
Net Revenue	15
Cost and Expenses	17
EBITDA and Margin	21
Financial Results	23
Net Income	24
Accounts Receivable	25
Days Sales Outstanding	26
Aging	27
Capex	28
Cash Flow Statement	29
Debt	32
ESG	34
Appendix	36



Disclaimer

Rio de Janeiro, March 11, 2026 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its **results for the 4Q25**.

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

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

Results Video Conference

March 12, 2026 | 09:00 a.m.
(BRT) video conference with
simultaneous translation to
English.

[Click here for the webinar](#)

IR Contact

ri@YDUQS.com.br

Visit our site:

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

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.

Message From The Management

In 2025, Yduqs reached an important milestone: **we generated more than R\$ 1 billion in free cash flow for the year and delivered the guidance of R\$ 500 million in Free Cash Flow to Equity (FCFE)**. More than an isolated result, we view this performance as a reflection of a structural characteristic of our model: a business with a strong ability to convert results into cash. It is this cash generation that supports our financial soundness, expands our strategic flexibility, and enables the consistent delivery of returns to shareholders.

With a stronger cash position, we also advanced in improving the **quality and predictability of revenue**, reducing volatility and enhancing the consistency of the business. In 2025, we implemented the provision for freshmen without academic engagement and adjusted the regime for receiving tuition installments from students with private financing, among other measures. The benefits extend into 2026, when we expect to capture relevant gains, including **greater consistency of results, cash conversion, and a reduction in bad-debt expenses**.

In comparable terms, 2025 recorded growth **in Net Revenue, EBITDA, and margin**, maintaining a consistent trajectory. Since 2019, our Net Revenue has grown at an **8% CAGR**, with healthy margins (**34% in the 2025 consolidated results**), even as we navigated different market cycles. Between 2022 and 2025, the Company moved from a period of cash burn to generating **R\$ 500 million in Free Cash Flow to Equity**, despite a high-interest-rate environment that pressured financial results. Overall, we run a solid and resilient business, structurally oriented toward cash generation.

The year also confirmed important sector trends and demonstrated Yduqs' ability to adapt quickly and execute with quality. Amid new industry regulations, we advanced in the hybrid model, **growing our student base by 61% in one year**. This is a format in which we have a proven track record of delivery, with expansion potential and a positive effect on average ticket. In **Medicine**, quality remains our key differentiator and the foundation of the IDOMED strategy. Even with an increase in seats and greater competition, we achieved double-digit growth with a **stable 50% margin**. We maintained **record NPS levels**, high student satisfaction, and a **99% renewal rate**, reinforcing the strength of a model supported by differentiated faculty, curriculum, and infrastructure.

The diversification of our portfolio continues to be a strategic advantage. In 2025, **IBMEC** stood out operationally and clearly illustrates how premium brands contribute to the quality of our results. Together, **IDOMED and IBMEC** accounted for **44% of the Company's EBITDA** in 2025, with IBMEC more than doubling its contribution over the past three years. Beyond undergraduate programs, we see additional opportunities in our Lifelong Learning segment, where the potential of our brands remains significant.

This combination of attributes — a diversified portfolio, strong cash generation, and predictable, consistent results — is supported by a clear **capital allocation framework**, with a continuous focus on creating value for shareholders. We sustained meaningful progress in our capital structure, with ongoing improvements in leverage toward the target of **1.0x Net Debt/EBITDA** (estimated for 2027). In February 2026, we distributed **R\$ 150 million in dividends**, preserving our tradition of annual distributions since the IPO. We also continued with selective acquisitions: in 2025, **Unifametro** joined the Group, adding approximately **8,000 students and 60 medical seats** in Fortaleza — all of which were fully filled at the beginning of the enrollment cycle.

Portfolio, discipline, and value creation: 2025 was a year that reaffirmed Yduqs' strengths. We will continue into 2026 with the same focus — execution, academic quality, financial discipline, and value creation for all stakeholders.

Finally, it is worth noting that we operate in a sector that is fundamental to the country's development, one that remains among the most underpenetrated in higher education globally and that most profoundly transforms the lives of its students. We are very well positioned to capture the waves of growth that lie ahead.

Thank you for your trust and continued support.



2025 was a year that reaffirmed
Yduqs' strengths"

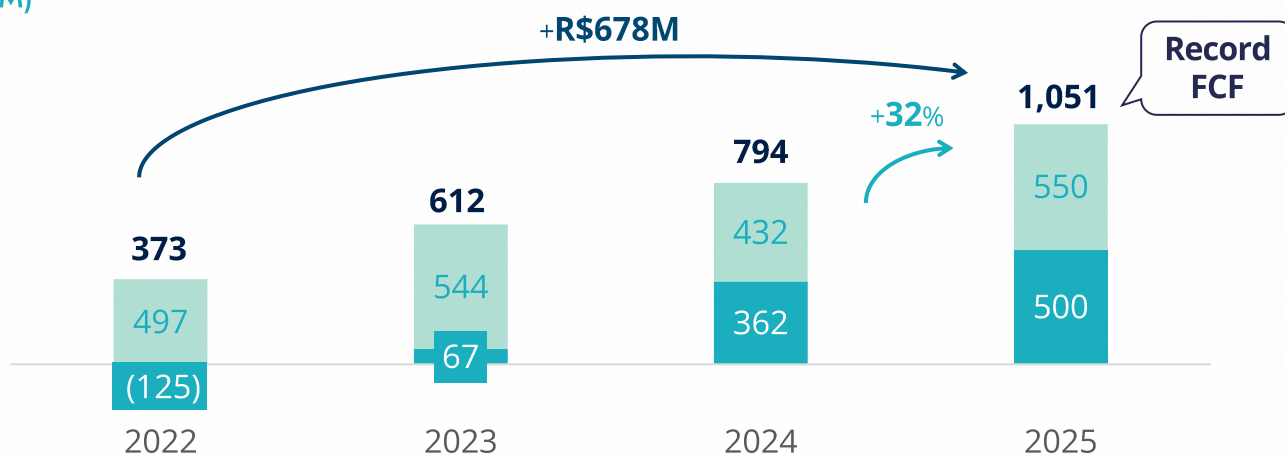
Rossano Marques



Highlights

Free Cash Flow (R\$M)

■ FCFE
■ Financial result



R\$500M in free cash flow to equity



Structural changes that support strong cash generation



FCF of R\$1,051M in 2025, +182% in 4 years (CAGR 41%)

Cash Generation

YDUQS delivered another year of strong cash generation, with Free Cash Flow to Equity growing 38% over 2024 to R\$500 million in 2025, meeting the guidance for year.

The FCFE trajectory in recent years, especially the levels recorded in 2024 and 2025, reinforces one of the Company's main focal points: to consolidate itself as a strong cash generator for its shareholders.

Structural changes to the student billing model implemented in 2024, the reduction in leverage and the cost of debt, and the shift in the collection model for financed students beginning in early 2025 are examples involving measures adopted by the Company to reinforce a new cash generation level of for shareholders.

Highlights of 2025

Leverage level reduction:
1.46x net debt/EBITDA

Reduction in average cost of debt:
CDI + 1.03%

Payment of R\$150M in dividends

R\$154M in buyback

Q 2025 Highlights

 **-1** p.p.

Bad Debt: lowest level¹
since 2020

 **+5** p.p.

Ibmec EBITDA Margin

 **-17** days

DSO: - 9 days vs. 3Q25

 **+61%**

Semi on-campus Student
Base

 **+5** p.p.

Premium: 44% of EBITDA

 **+8**k students

Unifametro² acquisition

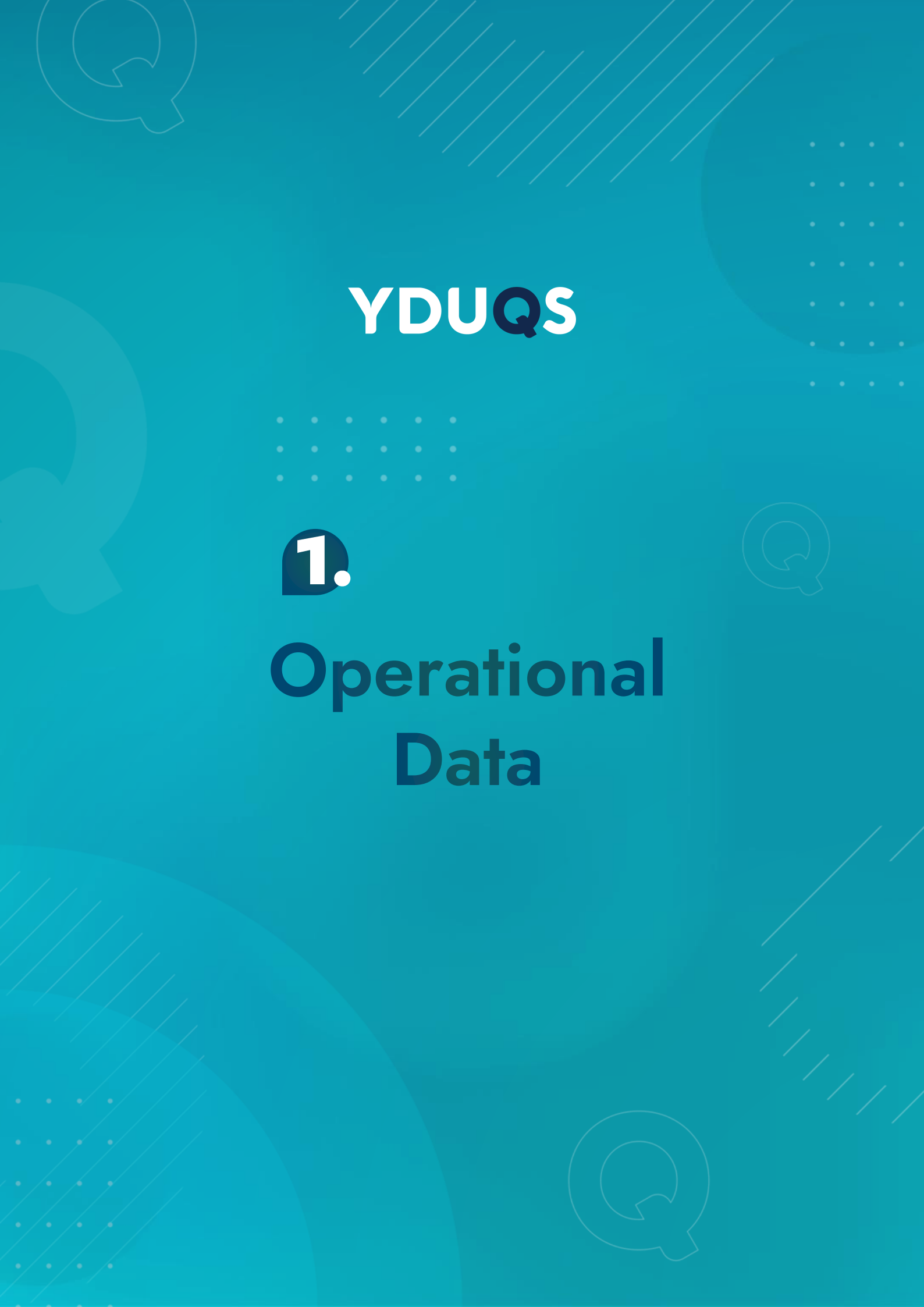
The waiver granted to non-engaged freshmen, the reduction in DIS adoption and the higher share of Premium in the mix brought **bad debt to 11.5% of NOR** in 2025 (-1.0 p.p. vs. 2024).

Semi On-campus continues to deliver positive performance: the expansion of the offering across partner learning centers and the modality's official recognition by the Education Ministry (MEC) contributed to the segment's growth, which posted **a 51% increase in undergraduate NOR** vs. 2024.

Acquisition of Unifametro, completed in February 2026, brings more than **8,000 students** from the On-campus and Distance Learning segments, in addition to **60 annual Medicine** seats.



(1) Bad debt as a percentage of consolidated net revenue.
(2) According to the Material Fact disclosed on 08/14/25.



YDUQS

1.

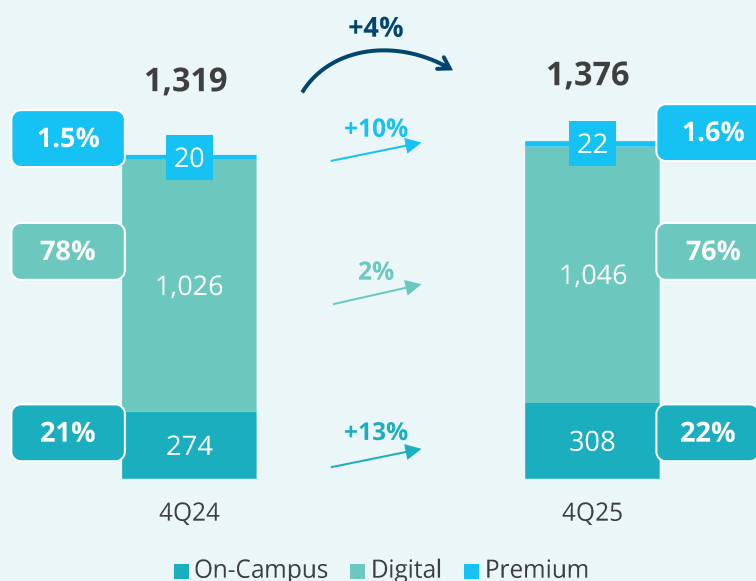
Operational Data

Student base: Overview

(thousand students)	4Q24	4Q25	Δ %
Total base	1,319.3	1,375.8	4.3%
On-Campus	273.6	308.3	12.7%
Digital Learning ¹	1,026.1	1,046.0	1.9%
Premium	19.6	21.5	9.8%
FIES	9.8	10.1	3.1%
DIS	397.0	355.7	-10.4%
Digital Learning	278.5	235.3	-15.5%
On-Campus	118.5	120.4	1.6%
PAR	0.3	0.2	-41.5%
Campi (ex-shared) ²	106	106	0.0%
On-Campus	90	90	0.0%
Premium	22	22	0.0%
Shared with On-Campus	6	6	0.0%
DL Centers	2,532	2,436	-3.8%
Total Intake (thousand students)	2024	2025	Δ %
Intake	539.7	563.3	4.4%
Premium	5.5	6.1	10.6%
Digital Learning	385.8	363.4	-5.8%
DIS	248.9	175.5	-29.5%
On-Campus	148.4	193.7	30.6%
DIS	80.1	86.8	8.3%

Evolution of total student base

(thousand students | % of total)



(1) Base includes Qconcurso, for more details [click here](#).

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

Business Unit – Premium - Idomed

Student Base (thousand students)	4Q24	4Q25	Δ %
Idomed (Medicine)	9.9	10.8	9.1%
Undergraduate	9.6	10.5	9.0%
FIES	1.1	1.7	51.4%
Graduate	0.3	0.3	11.7%
Average Ticket¹ (R\$/month)	2H24	2H25	Δ %
Medicine Undergraduate out-of-pocket ¹	12,120	12,532	3.4%
AT of Upperclassmen² (R\$/month)	2H24	2H25	Δ %
Medicine Undergraduate ²	12,159	12,673	4.2%

Idomed (Medicine)

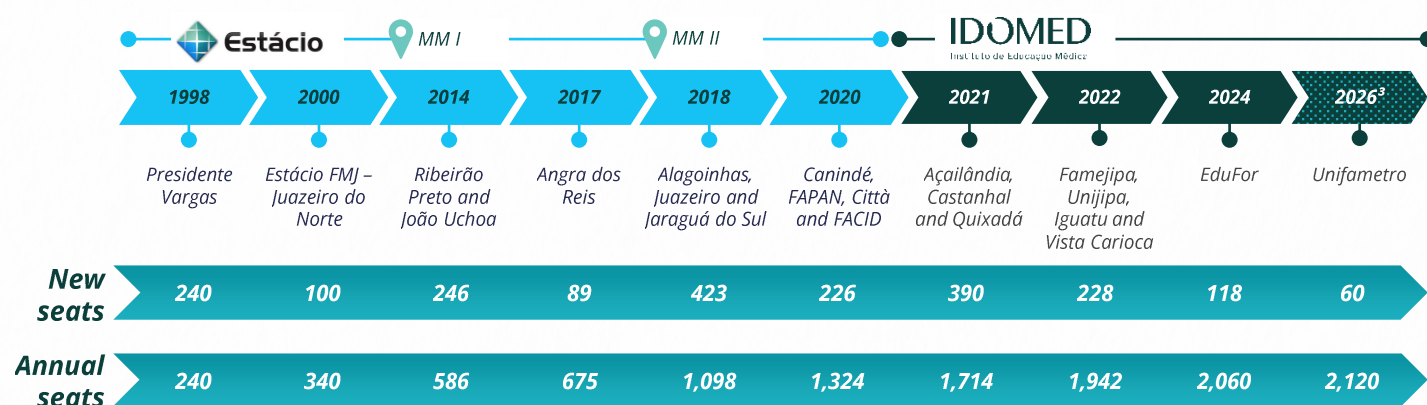
In 4Q25, the **Idomed** (Medicine) student base grew 9.1% compared with 4Q24, reflecting 11.7% expansions in the graduate student base and 9.0% in the undergraduate base.

In addition to the maturation of Medicine courses, the increase seats announced in 2024 and intake positive performance in 2025 (+6.1% vs. 2024), the increase in the FIES ceiling – which went from R\$10,000 to R\$13,000/month in July 2025 – also contributed to growing Idomed's undergraduate base. It is important to note that the new FIES cap is more closely aligned with the average tuition ticket applied by Idomed, and that FIES students show fewer dropout rates than standard monthly-paying students.

The **average ticket for upperclassmen undergraduate Medicine students** increased by 4.2%, negatively impacted by the maturation effect of the *Mais Médicos* program courses, whose average ticket is lower.

As a **subsequent event**, in February 2026 the Company released a Market Notice announcing the **completion of the acquisition of Centro Universitário Fametro (Unifametro)** ([link](#)), which **added 60 annual medical school seats** to the Idomed portfolio. The integration occurs after the 2025.2 and 2026.1 intake cycles, which counted on the strong demand stemming from the region (Fortaleza – CE). It is important to highlight that all Capex required for the operation of the program had already been completed prior to the acquisition, with no need for additional material investments by the Company.

Development of Medicine in the Company over the years



(1) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/6) / divided by the average student base. Consider only students on a monthly payment.

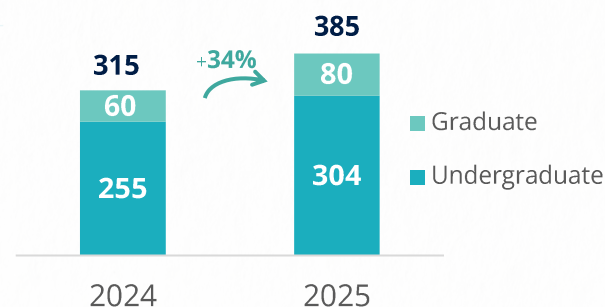
(2) Upperclassmen ticket with more than one year. Considering only student monthly payment.

(3) Subsequent event ([link](#))

Business Unit – Premium Ibmec

Student Base (thousand students)	4Q24	4Q25	Δ %
Ibmec	9.7	10.7	10.4%
Undergraduate	6.0	6.8	12.8%
FIES	0.1	0.1	14.2%
Graduate	3.7	3.9	6.6%
Average Ticket¹ (R\$/month)	2H24	2H25	Δ %
Ibmec Undergraduate	3,510	3,705	5.6%
AT Upperclassmen² (R\$/month)	2H24	2H25	Δ %
Ibmec Undergraduate	3,647	3,853	5.6%

NOR Ibmec – Graduate Program Progress (R\$ M)



Ibmec

In 4Q25, **Ibmec's total student base** grew **10.4% in** vs. 4Q24, ending 2025 with 10,700 students at the base.

Undergraduate **students grew 12.8%** compared to 4Q24, supported by positive intake cycles throughout the year and maturation at the Faria Lima (SP) and Brasília (DF) units. It is worth noting that the two units in the ramp-up phase together recorded more than a 50% increase in the undergraduate student base year over year, reflecting the success of the brand expansion strategy.

Graduate programs, which combine on-campus graduate courses and Ibmec's digital products (Ibmec Online, Live and Certifications), posted **6.6% growth in the student base vs. 4Q24**. In addition, it is important to highlight Graduate's revenue growth in 2025 (+34% vs. 2024) and its representativeness in Ibmec's consolidated (21% in 2025). These results demonstrate not only Ibmec brand's strength but also attest to the success of the strategy to offer new course models and content increasingly adherent to the needs of the brand's student profile.

The **average ticket grew by 5.6%** vs. 2H24, performance above inflation for the period. The **ticket for upperclassmen students grew by 5.6% in the semester**, also higher than inflation in the period.

In a subsequent event, **Ibmec inaugurated a unit in Botafogo**, an upscale neighborhood of Rio de Janeiro, replacing the former unit in the city center. The new location **underpins the premium positioning** of the brand, enhancing attractiveness.

(1) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/6) / divided by the average student base
 (2) Upperclassmen ticket with more than one year.

Business Unit – Digital Learning

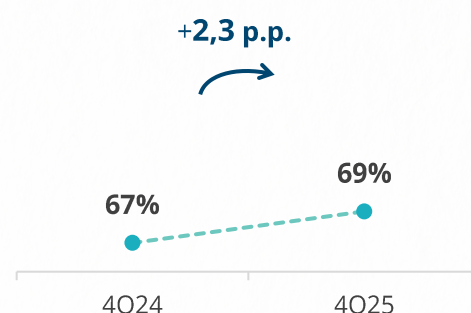
Student Base (thousand students)	4Q24	4Q25	Δ %
Total Digital Learning	1,026.1	1,046.0	1.9%
Undergraduate	486.0	470.2	-3.2%
Digital	411.6	394.5	-4.1%
Flex	74.4	75.7	1.8%
Lifelong	540.1	575.8	6.6%
Qconcurso	498.6	533.4	7.0%

Intake (thousand students)	4Q24	4Q25	Δ %
Total Undergraduate	41.8	29.5	-29.4%
Digital	36.0	28.0	-22.2%
Flex	5.9	1.6	-73.1%

Average Ticket ¹ (R\$/month)	4Q24	4Q25	Δ %
Total Undergraduate	229	220	-4.0%
Digital	200	197	-1.8%
Flex	385	339	-12.0%

AT Upperclassmen ² (R\$/month)	4Q24	4Q25	Δ %
Total Undergraduate	246	246	0.0%

Renewal rate
(%)



In 4Q25, the **total Digital Learning student base grew 1.9%** compared with 4Q24, reaching 1,046.0 thousand students, mainly reflecting the Lifelong vertical expansion, which grew 6.6% in the period.

Undergraduate intake retracted 29.4% vs. 4Q24, impacted by (i) the prohibition on offering certain programs in this modality following the new regulatory framework, and (ii) the positive student trade-up to the Semi On-campus format.

Digital Learning renewals expanded in the annual comparison for five³ consecutive quarters, reaching 69% in 4Q25 (+2.3 p.p. vs. 4Q24), reflecting efforts aimed at retention, with a focus on improving the student experience and strengthening academic quality.

In 4Q25, the **average undergraduate ticket** declined 4.0% compared with 4Q24, mainly reflecting: (i) a 40% drop in DIS revenue during the period; and (ii) a R\$4.0 million negative impact on revenue in 4Q25 related to the tuition waiver program for non-engaged freshmen. Excluding these two effects, the average ticket would have remained in line with the level recorded in the same period of the previous year.

The **average ticket for upperclassmen undergraduate students** remained stable in 4Q25 year over year, reflecting an improvement in the cohort mix and the effects of the pricing strategy implemented in the second half of 2024, which focuses on setting tuition levels in the program's seventh month. Since 2Q25, this strategy has contributed to a deceleration in the year-over-year decline in average ticket.

(1) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/3) / student base.

(2) Average ticket for upperclassmen students enrolled for more than one year.

(3) Considers the renewal of students who enrolled in the even intake cycles (2Q and 4Q).

Business Unit – On-Campus

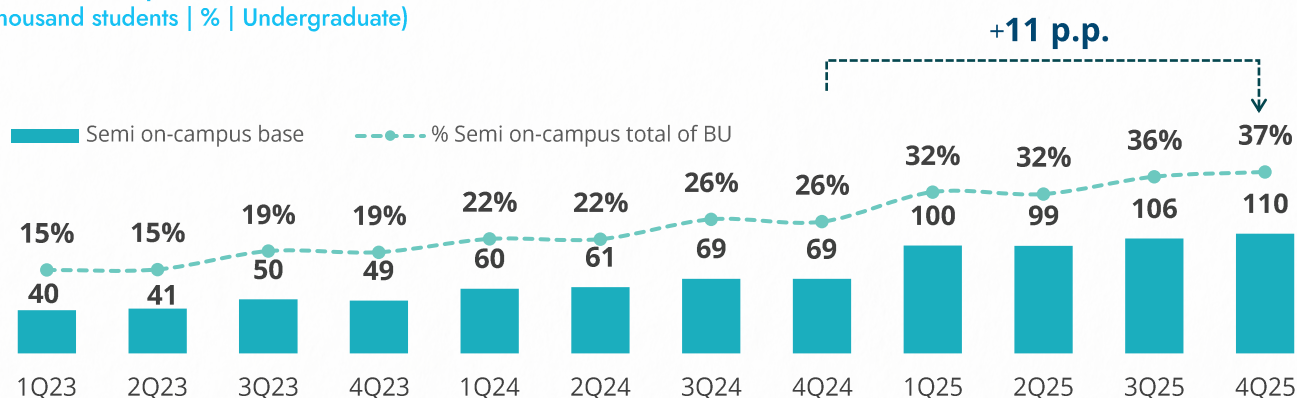
Student Base (thousand students)	4Q24	4Q25	Δ %
Total On-Campus	273.6	308.3	12.7%
Undergraduate	267.5	299.5	12.0%
On-Campus	198.8	189.1	-4.9%
FIES	8.6	8.3	-3.4%
Semi on-campus	68.7	110.4	60.8%
Masters/Doctorate and others	6.1	8.8	44.6%
Average Ticket¹ (R\$/month)	2H24	2H25	Δ %
Total Undergraduate	646	594	-8.0%
On-Campus	710	696	-1.9%
Semi on-campus	464	421	-9.3%
AT Upperclassmen² (R\$/month)	2H24	2H25	Δ %
On-Campus Undergraduate	910	946	3.9%

The Semi On-campus student base maintained its expansion trend, growing 60.8% year over year vs. 4Q24 and representing 37% for the On-campus BU student base at the end of 2025. These results mainly reflect: (i) the Semi On-campus modality rollout at partner learning centers, which began in the second half of 2024; (ii) strong intake in the Nursing program, driven by a “last-chance” effect following the new regulatory framework (which allows the program to be offered only in the On-campus format); (iii) the migration of programs no longer permitted in the Digital Learning modality to the Semi On-campus format in 4Q25; and (iv) the first-ever intake cycle for this modality in the fourth quarter (6.6 thousand students), expanding the model’s contribution during this period.

The semi on-campus **average ticket** performance can be explained by the expansion of this modality across the partners learning centers (which carry a lower ticket compared to those offered at campuses) and by the provision for tuition waivers granted to non-engaged freshman. The latter also impacts the average ticket of the on-campus modality.

The **average ticket of upperclassmen** out-of-pocket students in On-campus undergraduate programs **increased 3.9%** vs. 2H24, reflecting the strategy to protect the segment’s ticket levels and the reduction in discount levels applied in renewal campaigns.

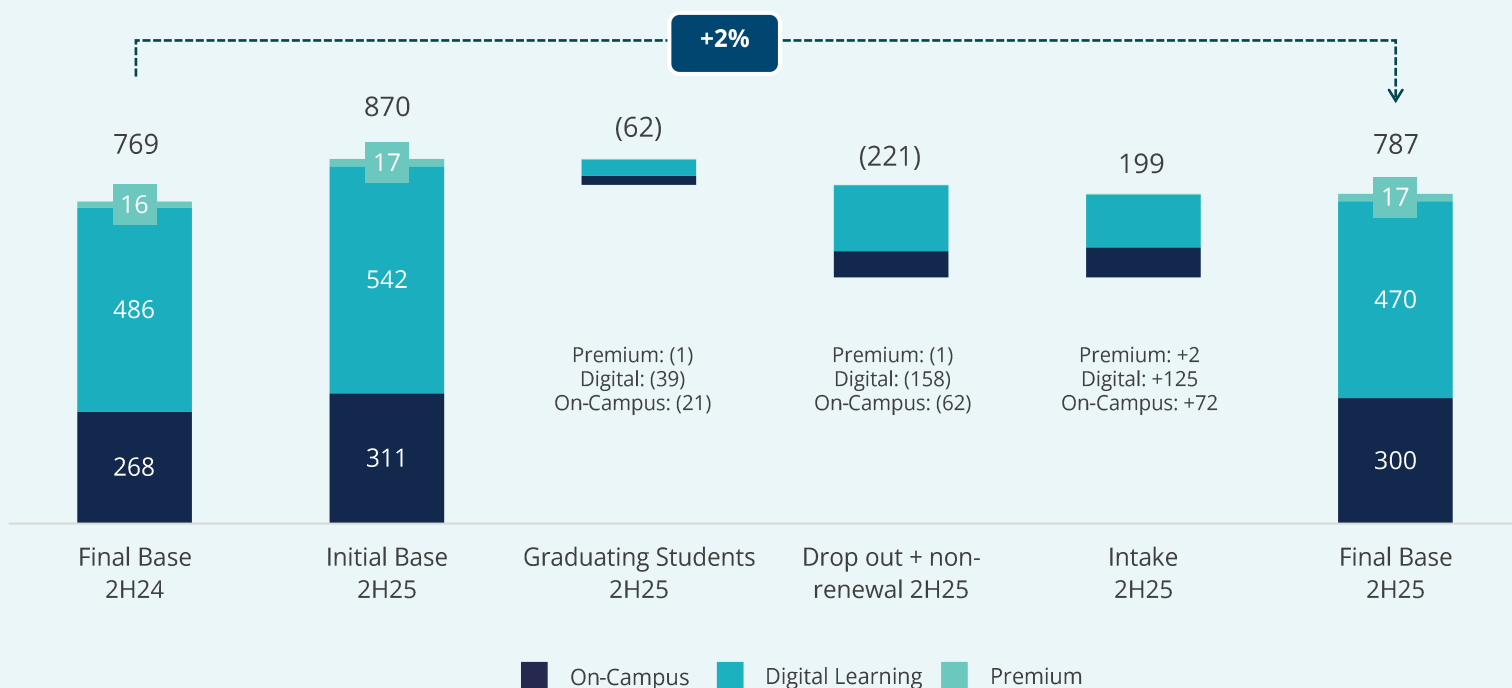
Semi on-campus – Student Base (thousand students | % | Undergraduate)



(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/6) divided by the average student base.

(2) Average ticket for upperclassmen for more than one year, does not consider ProUni and scholarship students

Changes in the Undergraduate base (thousand students) – 2H25



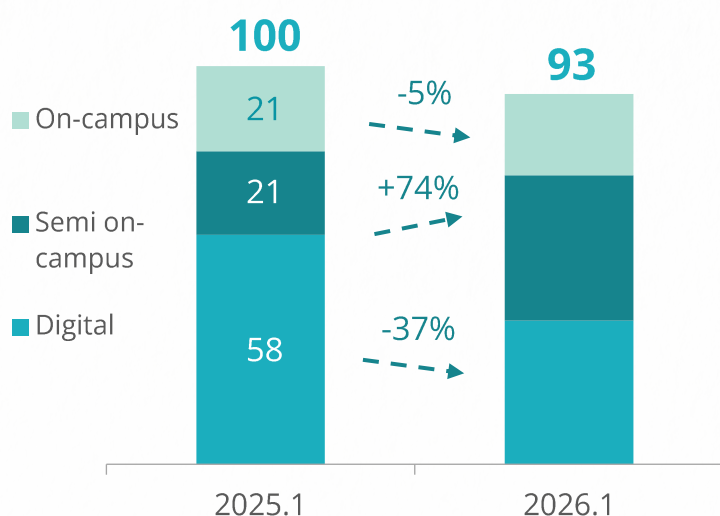
(thousand students)	Final Base 2H24	Initial Base 2H25		Graduating Students 2H25		Drop out + non-renewal 2H25		Intake 2H25		Final Base 2H25	Δ % Final base
		in thousand	% ¹	in thousand	% ²	in thousand	% ²	in thousand	% ²		
Undergraduate	769	870	100%	(62)	7%	(221)	25%	199	23%	787	2%
Premium	16	17	2%	(1)	6%	(1)	5%	2	12%	17	10%
Medicine	10	10	1%	(1)	6%	(0)	3%	1	12%	10	9%
Ibmec	6	7	1%	(0)	5%	(1)	8%	1	13%	7	13%
Digital Learning	486	542	62%	(39)	7%	(158)	29%	125	23%	470	-3%
Digital	412	459	53%	(35)	8%	(134)	29%	105	23%	395	-4%
Flex	74	83	10%	(5)	5%	(23)	28%	20	24%	76	2%
On-Campus	268	311	36%	(21)	7%	(62)	20%	72	23%	300	12%
On-Campus	199	212	24%	(19)	9%	(31)	15%	27	13%	189	-5%
Semi on-campus	69	99	11%	(2)	2%	(31)	31%	45	45%	110	61%

(1) Calculated as a percentage of the total undergraduate base at the beginning of 2H25.

(2) Calculated as a percentage of the undergraduate base, according to each segment, at the beginning of 2H25.

26.1 Intake preview

Intake cycle as of Mar. 08
(Number of student – base 100)



The Semi On-campus once again stood out in the intake cycle, with growth at 74% vs. 2025.1 – movement already expected after the actions implemented by the Company focused on adapting to the new regulatory framework.

The 37% drop in the Digital segment occurs mainly due to the prohibited courses in the modality by the regulatory framework. This prohibition generates a natural and positive migration from Digital to Semi On-campus, a modality in which courses continue to be allowed, and which can be offered at the Distance Learning centers.

With about 80% of the intake cycle already completed, the Company posted a 7% reduction in intake vs. 2025.1.



Semi on-campus
showing **74% increase**
in intake – with 80% of the
cycle competed.

Note: Considers intake until 03/08/26 compared to the same period in 2025.

Note: It does not consider the Premium segment intake cycles.

Note: The Semi on-campus intake cycle considers 25.4, as this was the first intake for the Semi on-campus modality in the even-numbered quarters cycle.

YDUQS

2.

Financial Data

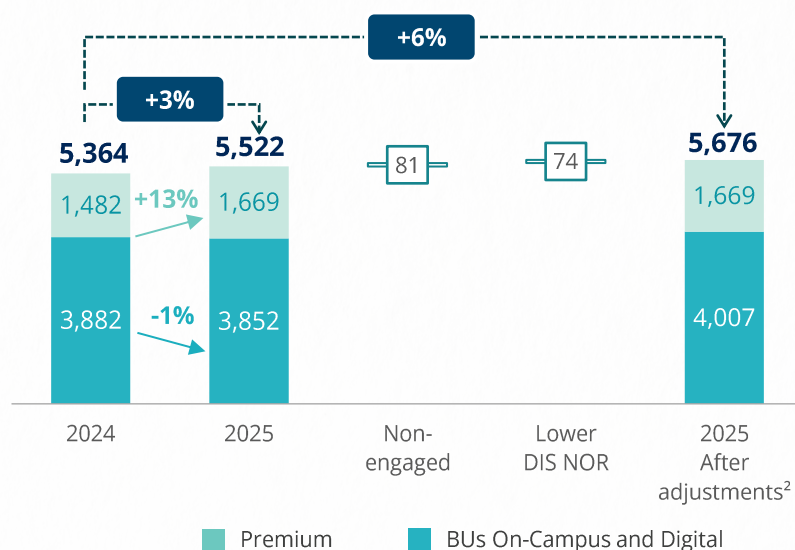
Net Revenue (1/2)

In 4Q25, the Company's Net Revenue grew by 3.0% vs. 4Q24.

In 2025, the implementation of the tuition waiver program for non-engaged freshmen negatively impacted the NOR deriving from the On-campus and Digital Learning BUs by R\$81M. The program, implemented at the beginning of the year, brings benefits such as reducing the volatility of quarterly results, and structural reductions involving bad debt, in addition to contributing to improving the relationship with students. In addition, the drop in students' adherence to DIS throughout 2025 also impacted the advancement of NOR in the annual comparison.

Considering the same comparative base (2024), NOR would have expanded 6% vs. 2024.

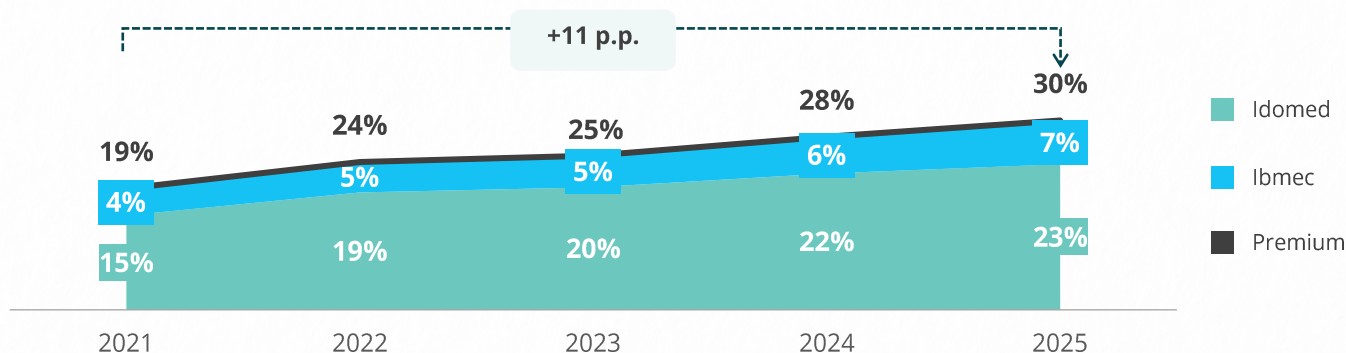
Total Net Revenue (R\$M)¹



The **Premium** segment preserved its growth trajectory in 2025, with **NOR advancing 12.6%** compared to 2024. At the end of the year, the segment represented **30% of the Company's NOR**, increasing 11 p.p. compared to 2021³.



Evolution of Premium's share of Net Revenue



(1) Net revenue adjusted for non-recurring effects in 2024 in the amount of R\$12.5MM, related to the exemption of tuition fees for students in Rio Grande do Sul.

(2) Exclude the R\$81MM impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 2025 and considers the same level of DIS revenue as in 2024.

(3) First full year of IBMEC in the Company's consolidated.

Net Revenue (2/2)

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Net Revenue	1,266.3	1,304.7	3.0%	5,351.8	5,521.7	3.2%
Non-recurring	-	-	-	12.5	-	n.a.
Adjusted Net Revenue	1,266.3	1,304.7	3.0%	5,364.3	5,521.7	2.9%
Premium	376.7	415.4	10.3%	1,482.2	1,669.3	12.6%
Idomed	298.2	320.8	7.6%	1,167.6	1,284.5	10.0%
Ibmec	78.5	94.6	20.5%	314.6	384.8	22.3%
Digital Learning	385.4	364.6	-5.4%	1,732.5	1,578.6	-8.9%
Undergraduate	331.7	310.0	-6.5%	1,516.4	1,362.2	-10.2%
Lifelong	53.7	54.6	1.7%	216.0	216.5	0.2%
On-Campus	504.2	524.7	4.1%	2,149.6	2,273.8	5.8%
On-Campus	420.5	399.3	-5.0%	1,781.0	1,716.8	-3.6%
Semi on-campus	83.7	125.4	49.8%	368.6	557.0	51.1%
DIS Net Revenue¹	29.4	16.3	-44.5%	538.2	464.5	-13.7%
Digital undergraduate	23.2	14.0	-39.5%	314.4	223.9	-28.8%
On-Campus undergraduate	6.2	2.3	-62.9%	223.8	240.6	7.5%
On-campus	5.9	(2.9)	n.a.	147.0	118.9	-19.1%
Semi on-campus	0.3	5.2	1696.6%	76.8	121.7	58.5%
DIS Net Revenue (% of total NOR)	2.3%	1.3%	-1.1 p.p.	10.1%	8.4%	-1.6 p.p.

2025 vs. 2024 - NOR by segment:

- The 10.0% increase in **Idomed's** NOR reflected the maturation of the *Mais Médicos* units and the additional seats announced in 2024, positive intake cycles throughout the year, and the increase in the FIES ceiling in July 2025 (from R\$10,000 to R\$13,000/month).
- The 22.3% increase in **Ibmec's** NOR reflects revenue growth across the brand's multiple growth avenues. During the year, all Ibmec units reported growth in undergraduate revenue, with particularly strong performance from the maturing campuses (Brasília and Faria Lima), which posted even more pronounced gains. The graduate programs, which also incorporate the brand's new certifications model, posted 34.0% higher NOR, underscoring the brand's potential as a revenue driver for the Company.
- The **Digital** declined 8.9% in NOR. The drop in DIS adherence over 2025 (-R\$90M VS. 2024) and the provision for exemption offered non-engaged freshmen (-R\$32M in the year) implemented earlier this year were the main impacts for the decline in BU revenue. Were it not for these effects, NOR would have fallen 2% in the period. Additionally, the expansion of Semi On-campus programs to partner learning centers—resulting in a trade-up from Digital Learning to the modality—and the limitation on course offerings in the Digital Learning segment due to the new regulatory framework also weighed negatively on Digital Learning revenue.
- NOR in the **On-campus BU** increased 5.8%, driven by the **Semi On-campus** expansion, which posted 51.1% growth in NOR. The performance of Semi On-campus programs reflects the expansion of the model to learning centers, which drove strong intake growth throughout the year. In addition, the last chance nursing course offer in the Semi on-campus modality, in 3Q25, also contributed to NOR growth in 2025. Finally, had it not been for the effect of the exemption provision for unengaged freshmen (-R\$48M in the year), NOR would have grown 8% vs. 2024.

(1) Net income in installments.

Cost of Service and Gross Profit

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Cost of Services	(518.9)	(542.2)	4.5%	(2,086.7)	(2,180.0)	4.5%
Personnel	(302.9)	(331.3)	9.4%	(1,204.2)	(1,297.1)	7.7%
Rent. Municipal Property Tax and Others	(11.7)	(7.1)	-39.8%	(46.4)	(39.4)	-15.1%
Transfer to Centers (Revenue share)	(70.8)	(67.0)	-5.5%	(278.1)	(282.1)	1.4%
Third-party services	(15.5)	(18.0)	16.4%	(64.6)	(69.0)	6.9%
Utilities	(15.4)	(14.6)	-5.5%	(54.1)	(52.6)	-2.9%
Other costs	(3.1)	(2.2)	-30.4%	(13.8)	(11.7)	-15.4%
Depreciation and amortization	(99.5)	(102.1)	2.6%	(425.4)	(429.1)	0.9%
Leasing - right of use of properties	(60.8)	(61.5)	1.1%	(247.9)	(246.0)	-0.8%
Systems. apps and Software	(4.1)	(1.3)	-68.0%	(12.6)	(14.1)	12.4%
Improvement to third-party assets	(16.1)	(17.5)	8.9%	(68.0)	(70.4)	3.6%
IT equipment	(2.4)	(1.9)	-21.6%	(10.8)	(8.3)	-23.6%
Machinery and equipment	(3.3)	(3.2)	-5.0%	(12.2)	(12.6)	3.4%
Other D&A costs	(12.6)	(16.7)	31.8%	(73.9)	(77.6)	5.0%
Gross profit	747.4	762.5	2.0%	3,265.1	3,340.7	2.3%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>59.0%</i>	<i>58.4%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>61.0%</i>	<i>60.5%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>
<i>Non-recurring Cost¹</i>	<i>17.7</i>	<i>40.6</i>	<i>130.0%</i>	<i>31.7</i>	<i>57.1</i>	<i>80.4%</i>
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)¹	(401.8)	(399.6)	-0.6%	(1,629.6)	(1,694.8)	4.0%
<i>% of net revenue</i>	<i>31.7%</i>	<i>30.6%</i>	<i>-1.1 p.p.</i>	<i>30.4%</i>	<i>30.7%</i>	<i>0.3 p.p.</i>
Premium	(107.6)	(118.9)	10.4%	(453.1)	(488.0)	7.7%
Digital Learning	(83.8)	(71.2)	-15.0%	(346.3)	(316.3)	-8.7%
On-campus	(210.4)	(209.3)	-0.5%	(830.1)	(889.8)	7.2%
Adjusted Cost of Personnel¹	(285.3)	(290.7)	1.9%	(1,174.3)	(1,240.0)	5.6%
<i>% of net revenue</i>	<i>22.5%</i>	<i>22.3%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>	<i>21.9%</i>	<i>22.5%</i>	<i>0.6 p.p.</i>

In the quarter, the Company recorded a 4.5% increase in **the Cost of Services** vs. 4Q24. This variation was due to the increase in the Third-Party Services and Personnel cost lines. The 9.4% increase in Personnel costs in 4Q25 was mainly driven by a faculty restructuring process prompted by the new regulatory framework, aimed at preparing the organization for the implementation of the measures required under the new rules. Excluding the non-recurring effects of this restructuring, **adjusted Personnel** costs would have increased by 1.9% vs. 4Q24, remaining in line as a percentage of net revenue in the annual comparison.

The **adjusted Cost of Services (ex-D&A)** was down 0.6% vs. 4Q24, contributing positively to the expansion of the EBITDA margin by 1.1 p.p., mainly due to the reduction, as a percentage of NOR, in the transfer to centers line (vs. 4Q24). This reduction reflects a shift in the realization curve across the quarters. In 4Q25, the transfer to centers costs represented 5% of NOR (-0.5p.p. vs. 4Q24) and, in 2025, remained in line with the previous year.

Reflecting the net revenue performance, impacted by the tuition waiver program for non-engaged freshmen (page 16), and the evolution costs, **gross profit** increased 2.0% in 4Q25, with a gross margin at 58.4% (-0.6 p.p. vs. 4Q24).

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

Selling Expenses

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Selling Expenses	(240.5)	(245.8)	2.2%	(1,055.0)	(1,044.4)	-1.0%
Bad Debt	(172.2)	(174.7)	1.5%	(674.5)	(637.3)	-5.5%
Out-of-pocket	(111.3)	(106.9)	-3.9%	(328.8)	(309.4)	-5.9%
Agreements	(28.8)	(17.9)	-37.8%	(90.1)	(83.5)	-7.3%
PAR ¹	(1.6)	0.7	n.a.	(8.0)	(1.3)	-84.3%
DIS ¹	(30.4)	(50.7)	66.6%	(247.7)	(243.3)	-1.8%
Marketing and Sales (M&S)	(68.3)	(71.1)	4.1%	(380.5)	(407.0)	7.0%
Advertising	(43.6)	(50.9)	16.8%	(274.8)	(300.8)	9.5%
Others	(24.7)	(20.2)	-18.2%	(105.6)	(106.2)	0.6%
% of net revenue						
<i>Selling Expenses</i>	19.0%	18.8%	-0.1 p.p.	19.7%	18.9%	-0.8 p.p.
<i>Bad Debt by BU</i>	13.6%	13.4%	-0.2 p.p.	12.6%	11.5%	-1.0 p.p.
Premium	4.2%	5.0%	0.8 p.p.	2.6%	2.7%	0.1 p.p.
Digital Learning	17.9%	20.5%	2.6 p.p.	18.9%	17.7%	-1.1 p.p.
On-Campus	17.3%	15.1%	-2.2 p.p.	14.3%	13.7%	-0.6 p.p.
<i>Marketing and Sales (M&S)</i>	5.4%	5.4%	0.1 p.p.	7.1%	7.4%	0.3 p.p.

In **4Q25**, **selling expenses** were up 2.2% compared to 4Q24, stable as a percentage of net revenue. In **2025**, selling expenses fell by 1.0% vs. 2024, this variation was benefited by the 5.5% reduction in bad debt in the same period.

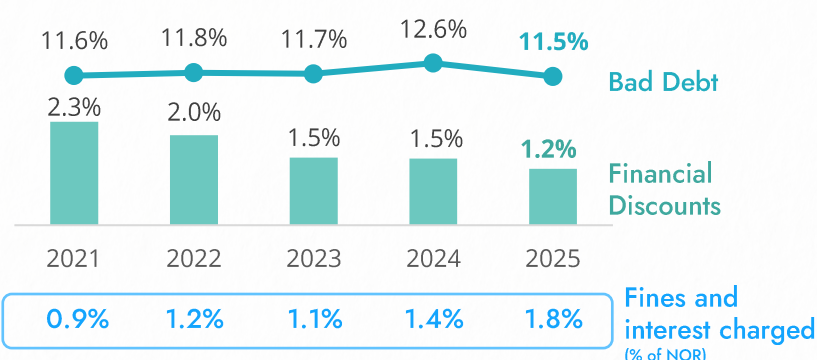
Over 2025, the reduction in DIS revenue penetration (-13.7% vs. 2024) and the implementation of the tuition waiver program for non-engaged freshmen (with a positive impact at R\$36.9M for the year) also contributed to the decline in bad debt.

In the quarter, **bad debt** declined by 0.2 p.p. as a percentage of net revenue. The main factors affecting bad debt in 4Q25 were: (i) one-off effects between 3Q25 and 4Q25 resulting from changes in the renewal schedule between quarters (as detailed in 3Q25), generating a negative impact totaling R\$6.7M in 4Q25; (ii) a positive impact of R\$15.6M related to the tuition waiver for non-engaged freshmen; (iii) a 44.5% decline in DIS revenue year over year; and (iv) stronger renewal performance across all business units.

Marketing and Sales expenses, as a percentage of net revenue, were in line in the annual comparison, both in 4Q25 and in 2025.

The trajectory of declining discounts granted over the years, higher collections from penalties and interest, and the recent drop in bad debt reflect the pursuit of a healthier student base and the delivery of results that increasingly demonstrate a focus on cash generation for shareholders.

Bad Debt and Financial Discounts
(% of NOR)



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

General, Administrative and Other Expenses

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
G&A Expenses	(359.0)	(315.7)	-12.1%	(1,342.7)	(1,381.5)	2.9%
Personnel	(100.6)	(81.2)	-19.3%	(366.6)	(387.8)	5.8%
Third-party services	(40.5)	(43.2)	6.6%	(172.7)	(191.0)	10.6%
Provision for contingencies	(41.7)	(36.2)	-13.1%	(123.8)	(155.5)	25.6%
Maintenance and repairs	(22.8)	(21.4)	-5.9%	(105.7)	(95.8)	-9.4%
Other	(57.6)	(36.7)	-36.3%	(174.7)	(165.0)	-5.5%
Depreciation and amortization	(95.9)	(97.0)	1.2%	(399.2)	(386.5)	-3.2%
Capital gain	(14.3)	(8.5)	-40.7%	(60.3)	(42.7)	-29.1%
Systems, applications and software	(65.8)	(68.1)	3.4%	(263.3)	(271.3)	3.0%
Other D&A expenses	(15.7)	(20.5)	30.0%	(75.6)	(72.5)	-4.1%
Other revenue/ expenses	18.2	(38.3)	n.a.	50.0	(27.5)	n.a.
<i>Non-recurring G&A and other¹</i>	<i>16.0</i>	<i>56.6</i>	<i>252.5%</i>	<i>30.8</i>	<i>114.9</i>	<i>273.5%</i>
Adjusted G&A and other expenses¹	(228.9)	(200.4)	-12.4%	(862.7)	(907.0)	5.2%
<i>% of net revenue</i>	<i>18.1%</i>	<i>15.4%</i>	<i>-2.7 p.p.</i>	<i>16.1%</i>	<i>16.4%</i>	<i>0.4 p.p.</i>
Premium	(65.3)	(59.9)	-8.3%	(238.2)	(268.3)	12.7%
Digital Learning	(60.8)	(50.0)	-17.8%	(250.5)	(230.5)	-8.0%
On-Campus	(102.7)	(90.5)	-11.9%	(374.3)	(409.4)	9.4%
Adjusted Personnel expenses¹	(98.5)	(78.8)	-20.0%	(362.1)	(363.5)	0.4%
<i>% of net revenue</i>	<i>7.8%</i>	<i>6.0%</i>	<i>-1.7 p.p.</i>	<i>6.8%</i>	<i>6.6%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>

In 4Q25, **adjusted general, administrative and other expenses (ex-D&A)** declined 12.4% compared with 4Q24, contributing positively by 2.7 percentage points to EBITDA margin expansion. In 2025, expansion was 5.3% vs. 2024, a +0.4 p.p. variation as a percentage of net revenue. The main effects are presented below.

Continuing the Company's ongoing efforts to optimize expenses, corporate department restructuring focused on improving operational efficiency and reducing administrative costs was implemented during 3Q25. This initiative positively impacted all business units and resulted in a 19.3% reduction in **personnel** expenses vs. 4Q24.

The **provision line for contingencies** decreased by 13.1% vs. 4Q24, in line with the Company's expectation due to a more favorable comparative base in 4Q24, when there was an increase in the average ticket of the base processes, updated according to the new criteria adopted by the Company at the end of 2023.

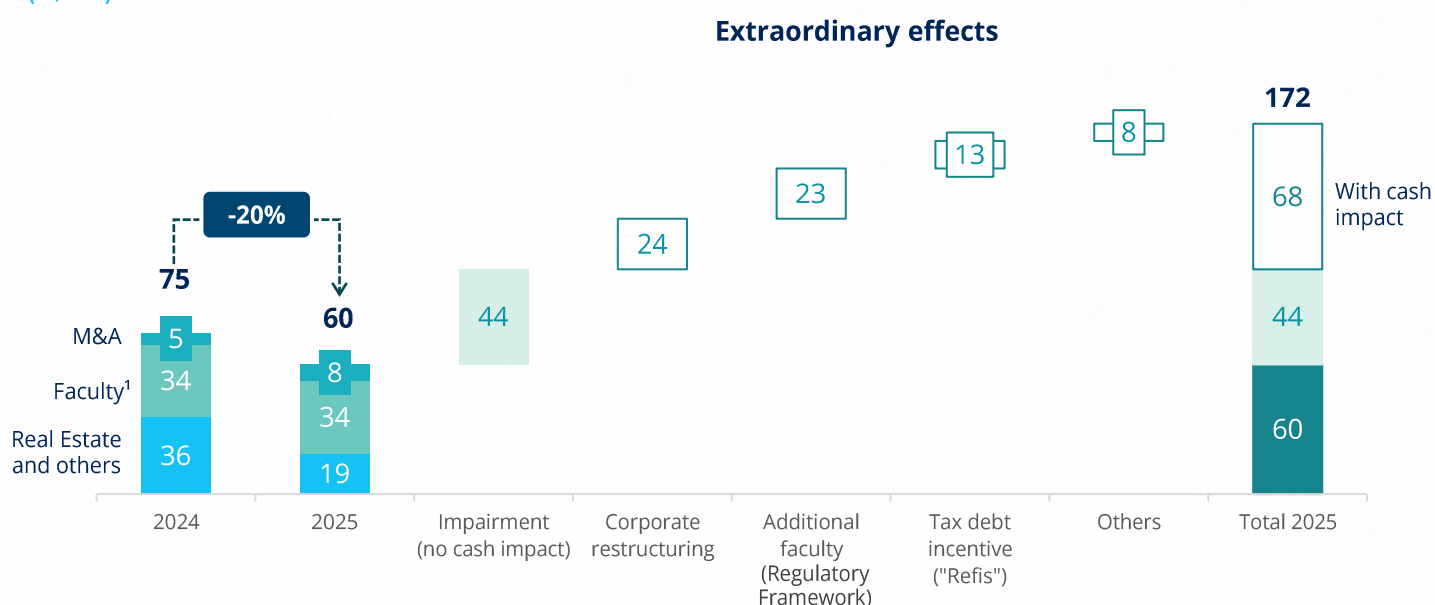
The **other expenses** line contributed positively to the result with a 36.3% reduction vs. 4Q24. This performance was mainly due to lower expenses with termination fines on rental contracts vs. 4Q24, when a termination fine was recognized for the Ibmecc campus, as disclosed at the time.

The variation recorded in the **other revenue/expenses** line was mainly due to the recognition of a goodwill impairment loss related to *Unitoledo*, totaling R\$44.2M, as detailed in Note 9(b). For analyzing the recurring performance, the Company classifies this amount as non-recurring. It is important to emphasize that the impairment does not represent cash disbursement.

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

Non-recurring effects

Non-recurring
(R\$MM)



In recent years, the Company has presented three large blocks involving non-recurring effects in its results: M&A, Faculty and Real Estate. The latter two continue to reflect the effects of reduced accessibility to FIES financing across the sector and the growth of learning formats requiring reduced On-campus attendance. This required adaptation to the new market reality. Considering these three blocks, YDUQS would have seen continued downward trajectory in non-recurring effects, registering, at the end of 2025, a total of R\$60.2M – a 20% reduction compared to 2024.

In 2025, particularly in the 2nd half, some extraordinary effects added R\$112M to non-recurring items for the period, bringing the total to R\$172M for the year. Among these effects are:

- (i) Recognition of impairment loss of goodwill at one of the Company's subsidiaries ("UniToledo") totaling R\$ 44M. The impairment loss had no cash impact and stemmed from the acquisition of an on-campus education asset prior to the pandemic, under a markedly different market environment and asset pricing context. (Further details are presented in note 9 to the 2025 Financial Statements);
- (ii) Corporate restructuring carried out throughout 2025 – especially in 3Q25 – seeking a more efficient structure, with an impact of R\$24M in the year (with cash effect);
- (iii) Additional adjustments to the faculty structure, designed to reduce the cost of implementing the new regulatory framework, totaling R\$ 23M (with cash effect);
- (iv) Impact of R\$13M (cash effect) in 2025 related to the company's participation in an incentivized tax settlement program for legacy tax liabilities for one of the acquired entities (Municipality of Caruaru); and
- (v) Other expenses: legal contingencies related to past acquisitions, with a high probability of partial reimbursement. (Cash impact of R\$5.8 million).

The table with the 2024 comparison is available on [page 39](#).

(1) Faculty restructuring.

EBITDA and Margin (1/2)

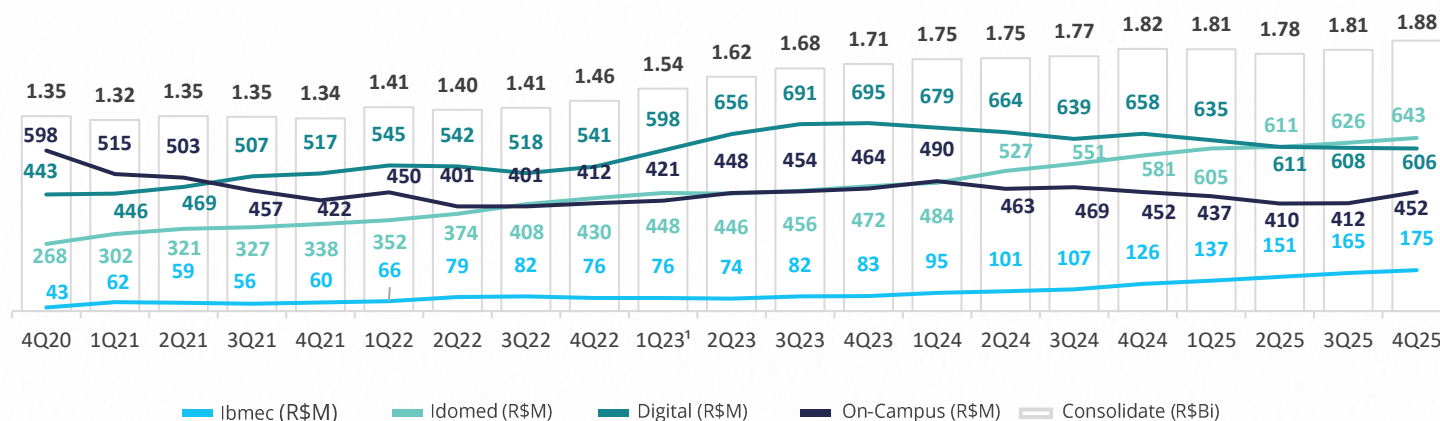
(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
EBITDA	361.5	361.8	0.1%	1,742.1	1,703.0	-2.2%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	28.5%	27.7%	-0.8 p.p.	32.6%	30.8%	-1.7 p.p.
Non-recurring items	33.7	97.1	188.3%	74.9	172.1	129.7%
Adjusted EBITDA	395.2	458.9	16.1%	1,817.1	1,875.0	3.2%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	31.2%	35.2%	4.0 p.p.	33.9%	34.0%	0.1 p.p.
Idomed (Medicine)	145.2	161.9	11.5%	580.8	642.8	10.7%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	48.7%	50.5%	1.8 p.p.	49.7%	50.0%	0.3 p.p.
Ibmec	31.3	41.6	32.6%	126.5	174.8	38.2%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	39.9%	43.9%	4.0 p.p.	40.2%	45.4%	5.2 p.p.
Digital Learning	147.0	144.4	-1.7%	658.0	605.6	-8.0%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	38.1%	39.6%	1.5 p.p.	38.0%	38.4%	0.4 p.p.
On-Campus	71.4	111.0	55.4%	451.7	451.8	0.0%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	14.2%	21.2%	7.0 p.p.	21.0%	19.9%	-1.1 p.p.
IFRS 16 Effect ¹	96.6	103.4	7.0%	387.6	408.1	5.3%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	298.5	355.6	19.1%	1,429.5	1,466.9	2.6%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	23.6%	27.3%	3.7 p.p.	26.6%	26.6%	-0.1 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	264.8	258.4	-2.4%	1,354.5	1,294.8	-4.4%
<i>EBITDA margin (%)</i>	20.9%	19.8%	-1.1 p.p.	25.3%	23.4%	-1.9 p.p.

The **Adjusted EBITDA** grew 16.1% vs. 4Q24, accompanied by **expansion of 4.0 p.p. in the adjusted margin**. In the year, the expansion was 3.2% compared to 2024, with the EBITDA margin at 34%, in line with 2024.

The quarter's positive performance was driven mainly by: (i) adjustments to the corporate structure that reduced personnel expenses in 4Q25; (ii) a favorable basis of comparison against 4Q24 in the provision for contingencies line; and (iii) a reduction in the transfer (revenue share) passed on to partner learning centers.

It is worth noting that EBITDA growth would have been even stronger were it not for the negative impact of the provision associated with tuition waivers for non-engaged freshmen, which reduced EBITDA by R\$9.0M in the quarter and by R\$68.2M in 2025.

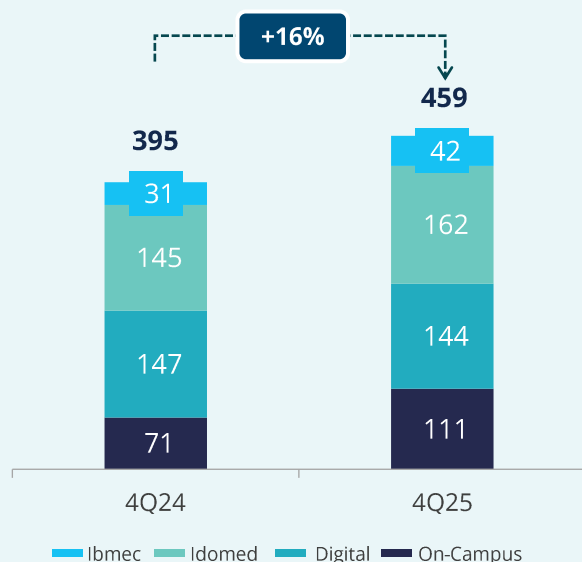
Adjusted EBITDA - LTM



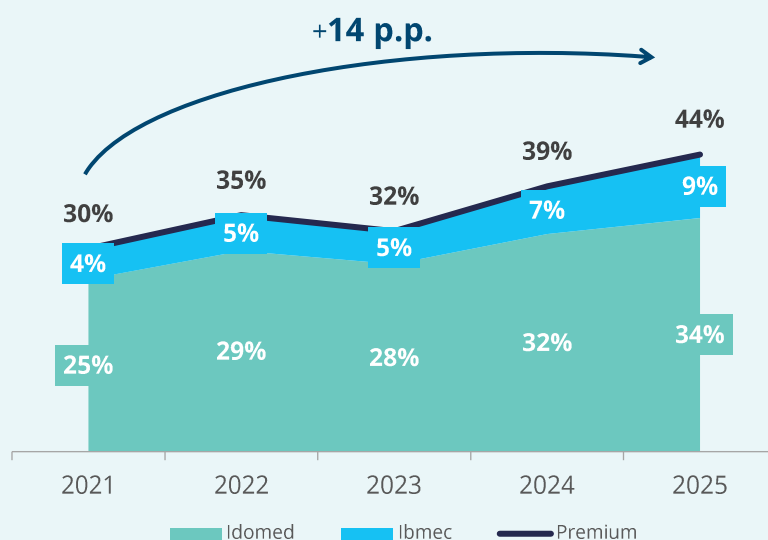
¹ Considers all leasing rentable.

EBITDA and Margin (2/2)

Adjusted EBITDA
(R\$M)



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



The **Premium segment** continues to expand its share of the Company's results, reaching **44% of EBITDA by the end of 2025**. In recent years, this mix expansion contributed to greater resilience and profitability of the business: since 2021, the segment's share of EBITDA has increased by 14 p.p. On a year-over-year basis, the expansion was 5 p.p.

The reduction in personnel expenses reflected the favorable basis of comparison with 4Q24 and positive effects regarding the optimization of the structure that benefited all segments in 4Q25. **Below**, other effects on **the EBITDA of each of the segments are highlighted**.

Idomed (Medicine): delivered 11.5% growth in EBITDA vs. 4Q24, accompanied by an expansion of 1.8 p.p. at the margin, a result in line with cost and expense discipline. For the year, Idomed's EBITDA expanded 10.7% vs. 2024, registering a 50.0% margin in the same period (in line with 2024).

Ibmec: as in previous quarters, the strong revenue growth (as detailed on [page 17](#)) was the main factor driving the brand's EBITDA expansion. The discipline in costs and expenses, which grew below the revenue level in 2025, also contributed to the 38.2% growth in adjusted EBITDA and to reach the margin of 45.4% (+5.2 p.p. vs. 2024).

Digital: reported expansion at 1.5 p.p. in the adjusted EBITDA margin vs. 4Q24, driven by the reduction in expenses with transfer to centers ([page 18](#)). This effect more than offset the reduction in net revenue observed in the period ([page 17](#)). In the year, the segment recorded an adjusted margin of 38.4%, in line with 2024.

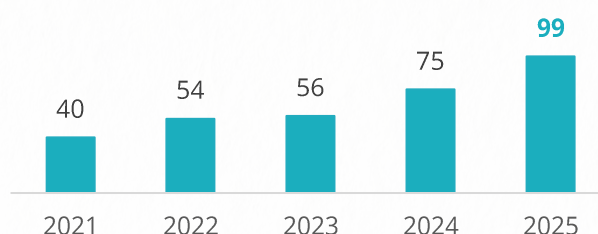
On-campus: closed 4Q25 with a strong performance, reporting 55.4% growth in adjusted EBITDA vs. 4Q24 and a 7.0 p.p. increase in EBITDA margin (21.2%). Cost and expense reductions in 4Q25, as discussed on [pages 18, 19 and 20](#), more than offset BU margins, which closed the year at 19.9%.

Financial Result

In 2025, the Company's **net financial result** was R\$132M more negative year over year, mainly due to the increase in the Selic rate (R\$95M) and the impact from the migration of the private student financing collection model (R\$40M).

The **R\$40.9M increase in financial income** was driven mainly by (i) a 10% rise in the Company's average cash balance during the year, combined with higher Selic rates in 2025, which led to a 41.8% increase in financial investments; and (ii) the continued improvement in student collection models, which benefited the line for fines and interest received (+31.7% vs. 2024).

Fines and interest charged
(R\$M)



The **R\$172.2M increase in financial expenses** was driven by the migration involving the student base from private financing programs to the pay-as-you-study collection model adopted in early 2025 ([link](#)), which led the Private Financing Expenses line to post a 122.0% increase vs. 2024. Additionally, the increase in the Selic rate in 2025 negatively affected the interest and charges line, which rose 26.9% year over year. It is important to highlight the 13.2% reduction in the level of discounts granted in 2025, another example of the Company's efforts to improve student negotiation processes and enhance value creation.

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Financial Result	(162.3)	(199.6)	22.9%	(615.2)	(747.7)	21.5%
Financial Revenue	35.7	52.1	46.0%	177.9	218.8	23.0%
Fines and interest charged	14.2	16.2	14.2%	75.3	99.1	31.7%
Financial Investments	22.7	35.0	54.0%	83.3	118.2	41.8%
(-) PIS and COFINS ¹	(6.9)	(3.3)	-51.9%	(20.4)	(23.2)	14.0%
Inflation adjustments	3.3	2.6	-19.6%	23.6	17.3	-26.6%
Others	2.3	1.5	-33.9%	16.1	7.3	-54.3%
Financial Expenses	(196.4)	(251.7)	28.2%	(794.6)	(966.8)	21.7%
Interest and financial charges	(107.9)	(143.4)	32.9%	(426.6)	(541.4)	26.9%
Financial discounts	(18.4)	(16.7)	-9.3%	(79.3)	(68.8)	-13.2%
Bank expenses	(1.5)	(2.1)	47.5%	(6.0)	(6.3)	4.8%
Interest on leasing	(42.0)	(43.8)	4.4%	(163.5)	(174.8)	6.9%
Private Financing Expenses	(13.2)	(28.3)	115.0%	(46.9)	(104.1)	122.0%
Others	(13.5)	(17.4)	28.7%	(72.2)	(71.2)	-1.4%
Swap Net Effect	(1.6)	0.1	n.a.	1.4	0.2	-82.5%

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

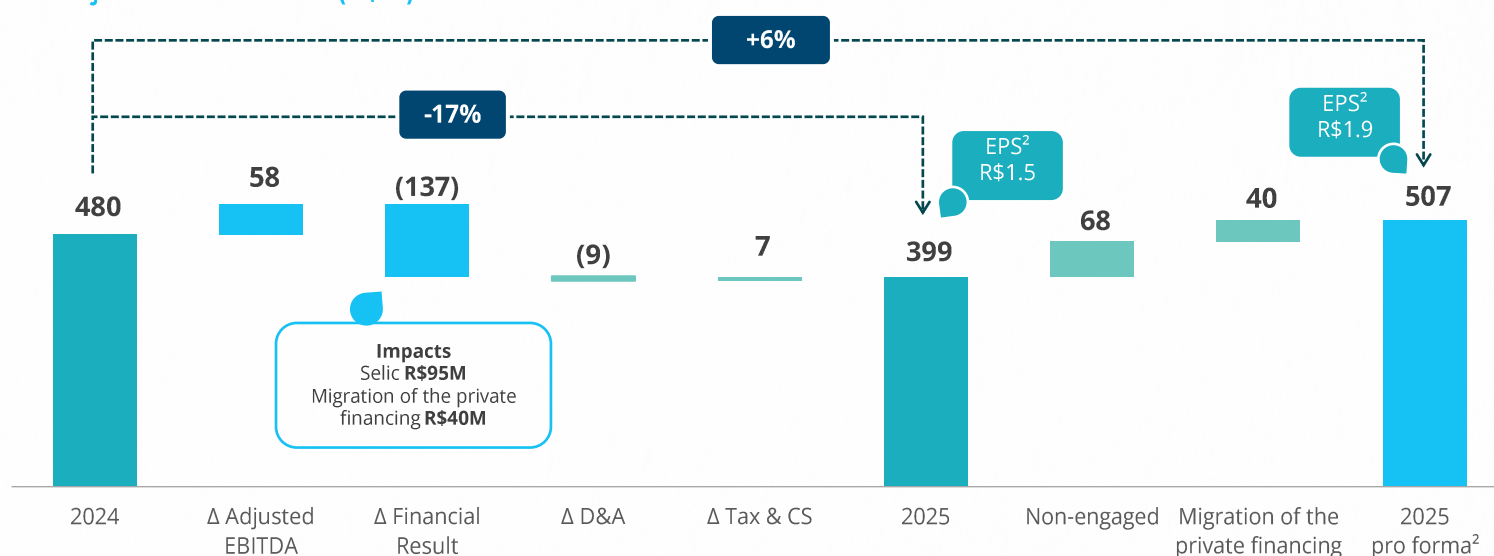
Net Income

In 4Q25, the Company's **adjusted net income** totaled R\$60.2M, representing a 2.5% decline compared with the same period of the previous year. Excluding the effects of the provision for non-engaged freshmen and the student base migration from private financing programs (R\$9.0M and R\$10.8M, respectively), adjusted net income would have increased 29.4% in the quarter.

On a **full-year 2025 consolidated basis**, excluding the effects mentioned above, the Company would have reported net income of R\$507.4M, representing 6% growth compared with 2024. This result would be even more significant were it not for the increase in Selic in 2025, which negatively impacted the financial result for the year by R\$95M.

Throughout 2025, the decline in student enrollment in DIS — at a level above what the Company had anticipated — was the main factor behind the shortfall relative to the EPS guidance issued for the year. Between April and December 2025, the Company recorded R\$204.7M in NOR DIS, reflecting a 17.4% decline compared with the same period in 2024. It is important to note that a deviation of about 1% in NOR would impact the Company's net income by approximately R\$50M in the period – equivalent to about R\$0.20 per share.

Adjusted Net Income (R\$M)



(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Profit before taxes	3.8	(36.9)	n.a.	302.3	139.6	-53.8%
Income tax	6.7	(9.0)	n.a.	28.5	31.4	9.9%
Social Contribution	3.3	(3.6)	n.a.	10.4	9.2	-11.6%
Net Income	13.8	(49.5)	n.a.	341.2	180.2	-47.2%
Net margin (%)	1.1%	n.a.	n.a.	6.4%	3.3%	-3.1 p.p.
Net Income ex-IFRS 16	23.0	(44.2)	n.a.	377.5	205.6	-45.5%
Net margin (%)	1.8%	n.a.	n.a.	7.1%	3.7%	-3.3 p.p.
Adjusted Net Income¹	61.8	60.2	-2.5%	480.0	399.1	-16.9%
Adjusted net margin (%)	4.9%	4.6%	-0.3 p.p.	8.9%	7.2%	-1.7 p.p.
Adjusted Net Income¹ ex-IFRS 16	71.0	65.5	-7.7%	516.2	424.5	-17.8%
Adjusted net margin (%)	5.6%	5.0%	-0.6 p.p.	9.6%	7.7%	-1.9 p.p.
EPS (R\$)²	0.22	0.23	2.7%	1.73	1.51	-12.4%

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

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

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

Accounts Receivable

(R\$M)	4Q24	3Q25	4Q25	Δ % vs. 4Q24	Δ % vs. 3Q25
Monthly tuition fees received	1,724.0	1,638.6	1,476.2	-14.4%	-9.9%
Out-of-Pocket	1,253.0	1,017.2	1,040.3	-17.0%	2.3%
DIS (Inactive)	317.1	300.6	303.6	-4.3%	1.0%
PAR	22.9	15.1	10.1	-55.9%	-33.1%
DIS	448.1	606.3	425.8	-5.0%	-29.8%
Exchange Deals	40.2	43.4	41.7	3.7%	-3.9%
FIES	65.7	58.5	61.9	-5.8%	5.8%
Other	412.1	478.1	406.5	-1.4%	-15.0%
Credit Cards to be received	164.3	201.1	162.2	-1.3%	-19.3%
Agreements	247.8	277.0	244.3	-1.4%	-11.8%
Gross Accounts Receivable	2,242.0	2,218.6	1,986.3	-11.4%	-10.5%
Bad Debt	(776.3)	(793.2)	(703.1)	-9.4%	-11.4%
Out-of-Pocket ¹	(684.6)	(679.2)	(623.4)	-8.9%	-8.2%
DIS (Inactive)	(205.1)	(250.3)	(195.0)	-4.9%	-22.1%
Agreements	(104.2)	(102.6)	(102.9)	-1.2%	0.3%
PAR (50%)	(9.7)	(6.1)	(4.0)	-58.8%	-34.4%
DIS Active (20%)	(82.0)	(107.9)	(75.7)	-7.7%	-29.8%
Amounts to be identified	(3.2)	(9.9)	(12.3)	284.4%	24.2%
Adjustment to present value (APV)²	(40.6)	(73.6)	(53.3)	31.3%	-27.6%
DIS APV	(37.0)	(70.8)	(51.2)	38.4%	-27.7%
Net Accounts Receivable	1,421.9	1,341.9	1,217.6	-14.4%	-9.3%

The Company's **gross accounts receivable** in 4Q25 **decreased by 11.4% vs. 4Q24** and **10.5% vs. 3Q25**. This decline reflects two factors: (i) migration of the student base from private financing to the receipt model throughout the duration of the course, with the recognition of future installments no longer occurring in the accounts receivable, since in the old model part of the receipt occurred twice the duration of the student's course; and (ii) the decline in DIS revenue penetration throughout the year, which also contributed to the reduction in the accounts receivable balance.

It is important to note that this accounts receivable balance does not include the provision recognized in net operating revenue related to the non-engaged freshmen waiver program, as detailed on [page 16](#).

Net accounts receivable also performed favorably, **down 14.4% compared to 4Q24** and **9.3% compared to 3Q25**. This improvement reflects, in addition to the reduction in gross accounts receivable (as explained above): (i) the decline in bad debt provisions during the period, positively impacted by the lower penetration of DIS revenue; (ii) improvements in the collection process; and (iii) stronger renewal performance.

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

Days Sales Outstanding

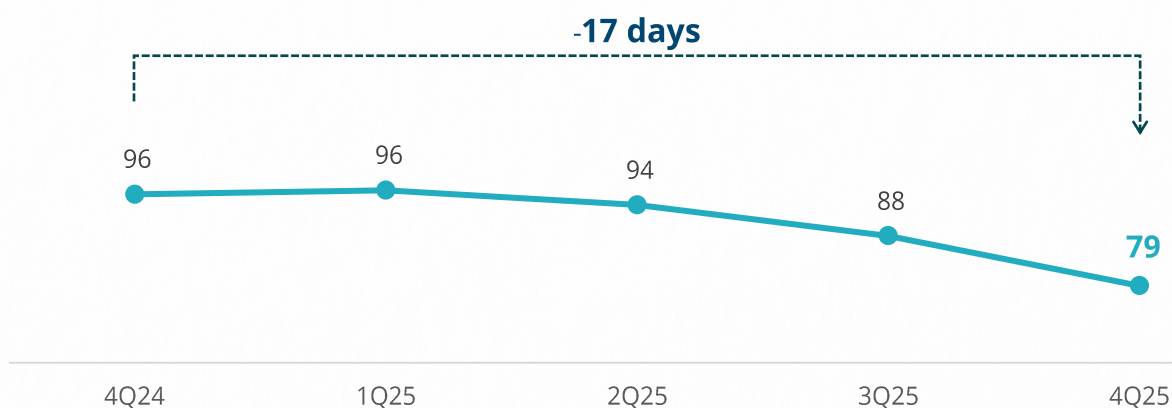
(R\$M)	4Q24	3Q25	4Q25	Δ % vs. 4Q24	Δ % vs. 3Q25
Net accounts receivables	1,421.9	1,341.9	1,217.6	-14.4%	-9.3%
Net Revenue Annualized	5,351.8	5,483.3	5,521.7	3.2%	0.7%
Days Sales Outstanding DSO (days)	96	88	79	-17.0%	-9.9%
FIES net accounts receivable	65.7	58.5	61.9	-5.8%	5.8%
FIES Revenue (12 months)	237.5	267.5	276.6	16.5%	3.4%
FGEDUC Deductions (12 months)	(75.1)	(84.2)	(87.4)	16.4%	3.8%
Taxes (12 months)	(8.2)	(9.5)	(9.8)	19.5%	3.2%
FIES Net Revenue (12 months)	154.2	173.8	179.4	16.3%	3.2%
FIES DSO (days)	153	121	124	-19.0%	2.5%
Ex-FIES net accounts receivable	1,356.2	1,283.4	1,155.7	-14.8%	-10.0%
Ex-FIES net revenue (12 months)	5,197.6	5,309.5	5,342.3	2.8%	0.6%
Ex-FIES DSO (days)	94	87	78	-17.1%	-10.5%

The Company closed 4Q25 with **DSO** totaling **79 days**, representing a **reduction of 17 days** compared with the same period of the previous year. Since 2Q24, the Company has been reducing its days sales outstanding, reflecting efforts aimed at improving cash generation.

The improvement in 4Q25 was driven mainly by: (i) the migration of the student base from private financing programs to the semiannual collection model, which positively impacted accounts receivable by R\$155M, representing a reduction of around 10 days in DSO compared with 4Q24; and (ii) the lower share of DIS revenue throughout the year, which also contributed to a shorter collection cycle.

FIES DSO also showed a significant improvement, with a **29 days reduction compared with 4Q24**. This performance reflects gains in internal process improvements and the increase in the FIES ceiling for medical courses.

Days Sales Outstanding (DSO) (# days)



Aging and Changes in Accounts Receivable

Aging of Total Gross Accounts Receivable¹

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	Vertical Analysis	
				4Q24 (%)	4Q25 (%)
FIES	65.7	62.0	-5.7%	3%	3%
Not yet due	855.3	752.8	-12.0%	38%	38%
Overdue up to 30 days	315.7	275.2	-12.8%	14%	14%
Overdue from 31 to 60 days	135.5	115.3	-14.9%	6%	6%
Overdue from 61 to 90 days	136.3	108.7	-20.3%	6%	5%
Overdue from 91 to 180 days	237.1	189.5	-20.1%	11%	10%
Overdue more than 180 days	496.3	482.8	-2.7%	22%	24%
Gross accounts receivables	2,241.9	1,986.3	-11.4%	100%	100%

Aging of Agreements Receivable²

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	Vertical Analysis	
				4Q24 (%)	4Q25 (%)
Not yet due	88.9	70.1	-21.1%	36%	29%
Overdue up to 30 days	21.3	24.7	16.1%	9%	10%
Overdue from 31 to 60 days	20.6	22.7	10.0%	8%	9%
Overdue from 61 to 90 days	21.0	23.2	10.5%	8%	9%
Overdue from 91 to 180 days	38.7	40.7	5.2%	16%	17%
Overdue more than 180 days	57.3	62.8	9.7%	23%	26%
Agreements receivable	247.8	244.3	-1.4%	100%	100%

FIES: Changes in Accounts Receivable

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %
Opening balance	63.1	58.5	-7.3%
FIES revenue	50.7	68.5	35.1%
Payment of Taxes	-	-	n.a.
Buyback FIES	(48.1)	(65.1)	35.3%
Closing balance	65.7	61.9	-5.8%

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

CAPEX

In 4Q25, Capex totaled **R\$121.4M**, representing a **12.1% decrease** compared with the same period the previous year. In 2025, the Company's capex totaled **R\$460.5M**, representing a **1.5% decrease compared with 2024**.

As a percentage of net revenue, the 2025 Capex stood at 8.3% (-0.4 p.p. vs. 2024). The Company remains committed to maintaining capex at around 8% of NOR, a commitment reflected in the decline of this ratio since 2021 (-4 p.p.).

In 4Q25, the most relevant variations were recorded in the **Digital Transformation + IT** and **Expansion** lines. Below, the main effects that impacted the annual variations.

- **Digital Transformation:** Throughout 2023 and 2024, the Company made a series of structural investments in technology and digital transformation, which enabled scale gains and greater operational efficiency, naturally leading to a reduction in the volume of investments in 2025, without compromising the continuity of the digital transformation agenda. Additionally, projects are naturally reclassified to **Maintenance and Efficiency** as IT initiatives progress into routine operations.

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Total Capex	138.1	121.4	-12.1%	467.7	460.5	-1.5%
Digital Transformation + IT	69.8	50.3	-28.0%	286.6	252.2	-12.0%
Maintenance and Efficiency	47.4	47.3	-0.1%	133.0	159.5	19.9%
Expansion	20.9	23.8	13.7%	48.0	48.8	1,6%
% of Net Revenue						
Total Capex	10.9%	9.3%	-1.6 p.p.	8.7%	8.3%	-0.4 p.p.
Digital Transformation + IT	5.5%	3.9%	-1.7 p.p.	5.3%	4.6%	-0.8 p.p.
Maintenance and Efficiency	3.7%	3.6%	-0.1 p.p.	2.5%	2.9%	0.4 p.p.
Expansion	1.7%	1.8%	0.2 p.p.	0.9%	0.9%	0.0 p.p.

Cash Flow Statement (1/3)

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
EBITDA ex-IFRS 16	264.8	258.4	-2.4%	1,354.5	1,294.8	-4.4%
Working capital variation	69.0	23.3	-66.2%	(52.1)	253.8	n.a.
Receivables	31.6	77.4	144.7%	1.1	215.3	20187.7%
Accounts payable	(0.1)	(114.0)	n.a.	(25.5)	(82.0)	221.9%
Others	37.5	59.9	60.0%	(27.7)	120.5	n.a.
Taxes (IT/SC)	(4.1)	(3.0)	-27.7%	(40.2)	(37.4)	-7.0%
Operating Cash Flow (OCF)	329.8	278.8	-15.5%	1,262.2	1,511.2	19.7%
Capex	(138.2)	(121.4)	-12.2%	(467.7)	(460.5)	-1.5%
Acquisition of property and equipment	(53.6)	(56.3)	5.0%	(137.4)	(142.0)	3.4%
Acquisition of intangible assets	(84.6)	(65.1)	-23.0%	(330.4)	(318.5)	-3.6%
(=) Free Cash Flow	191.5	157.4	-17.9%	794.4	1,050.7	32.3%
Financial results	(140.7)	(216.3)	53.8%	(432.1)	(550.2)	27.3%
(=) Free cash flow to equity (FCFE)	50.9	(59.0)	-216.0%	362.4	500.5	38.1%
Capitation / debt amortization	298.2	499.1	67.4%	329.7	287.6	-12.8%
M&A	(106.9)	(18.3)	-82.9%	(116.9)	(52.9)	-54.8%
Dividends paid	(0.0)	(0.0)	-	(80.6)	(150.0)	86.2%
Buyback and Others	(70.2)	0.0	n.a.	(146.1)	(154.4)	5.7%
(=) Net cash generation	172.0	421.8	145.3%	348.5	430.9	23.6%
Cash at the beginning of the year	875.0	1,056.0	20.7%	698.4	1,046.9	49.9%
Cash at the end of the year	1,046.9	1,477.8	41.2%	1,046.9	1,477.8	41.2%
OCF/EBITDA ex-IFRS 16	124.5%	107.9%	-16.6 p.p.	93.2%	116.7%	23.5 p.p.
FCFE/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	19.2%	n.a.	n.a.	26.8%	38.7%	11.9 p.p.

Seasonally, the 4th quarter shows higher cash consumption, reflecting the greater concentration of debt interest payments, vacations, 13th salary, and other expenses. In 4Q25, this dynamic was no different. It is worth noting that cash generation recorded in 4Q24 did not follow this seasonal effect, as disclosed in that quarter.

In 4Q25, the **operating cash flow (OCF)** declined 15.5% vs. 4Q24, reflecting the change in accounts payable during the period, which led to a R\$45.7M reduction in working capital year over year. The main drivers were (i) a higher concentration of payments to suppliers in 4Q25, reflecting the Company's ongoing efforts to manage payments more efficiently, focusing on the optimal balance between payment terms and discount capture; and (ii) a higher level of expenses related to faculty restructuring (classified as non-recurring, pg. 21), which had an impact on cash. In the year, the Company's OCF increased by 19.7% vs. 2024, reaching R\$1,511.2M. The main **factors benefiting the OCF throughout 2025** were related to receivables (+R\$214.2M), notably: (i) migration of the student base from private financing to the receiving model throughout the duration of the course; (ii) the decline in the share of DIS revenue during 2025; and (iii) the continued improvement in renewal rates combined with greater efficiency in collection efforts. Additionally, the R\$148.2M variation in the "Other" line, mainly driven by non-cash effects, such recognizing an impairment related to one of the acquired entities (as detailed on page 21) amounting to R\$44M, and the increase in the balance of provisions for contingencies (Note 17 to the financial statements), also contributed to the expansion of OCF year over year.

In 4Q25, the R\$51M decline in the OCF, combined with a financial result R\$75.6M more negative, impacted by higher interest payments during the period, led to a **negative free cash flow to equity (FCFE)** totaling R\$59.0M year over year. **In 2025, FCFE recorded growth of 38.1% vs. 2024, totaling R\$500M**, as a result of the expansion in OCF and control in Capex, reaching the guidance released in May 2025. The FCFE would have reached an even stronger level were it not for the effects regarding higher faculty restructuring expenses aimed at mitigating the impacts of the new regulatory framework (R\$23M) and the early payment of suppliers (R\$22M) due to attractive commercial terms. These movements are already contributing to cash generation in 1Q26, with January and February performing above the same period of the previous year.

The Company continues committed to delivering shareholder returns, as proven by the robust cash generation in 2025.

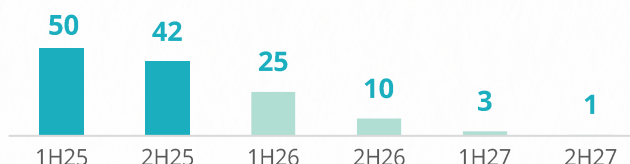
Note: Ex-IFRS 16 considers all leasing's to be rentable.

Cash Flow Statement (2/3)

The Operating Cash Flow (OCF) in 2025 was positively impacted by the migration of the student base from private financing programs to the semiannual collection model. With this change, the Company began collecting, within the same academic semester, the full amount related to newly signed contracts.

Additionally, collections related to contracts under the previous model continue according to the original disbursement schedule set by the financing agent. Amounts still owed related to semesters already completed continue to follow the previously established payment schedule. The chart on the side presents the projected schedule regarding these collections and their estimated impact in 2025 and coming years.

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



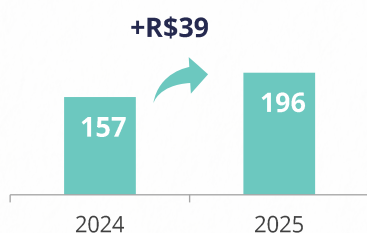
Net Income and Cash Generation

It is important to mention that when we compare Net Income with Free Cash Flow to Equity (FCFE), there is a **decorrelation due to temporary effects**.

The differences between the provision for contingencies and the actual cash disbursement, as well as between depreciation and Capex, indicate a gap of approximately R\$90M, between the FCFE – the largest – and Net Income. This asymmetry tends to decrease over time, with Net Income converging to the FCFE level.

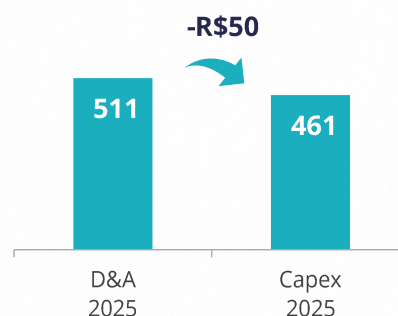
In 2025, the disconnection in these two lines was R\$89M, negatively impacting the Financial Statement in relation to the FCFE level. It is expected that, in time, the provision lines for contingencies and D&A, which impact the Financial Statement, converge for the effective disbursement of cash.

Contingency Balance¹ (R\$M)



The **provisioning** level for contingencies today is **higher than** the **disbursements** made. The **trend** is **convergence to the level of the disbursements**.

Variation in D&A and Capex² (R\$M)



The **shift in the investment profile** — now more concentrated in technology — has created a **mismatch between depreciation and capex** — a gap that **tends to reduce** over time.

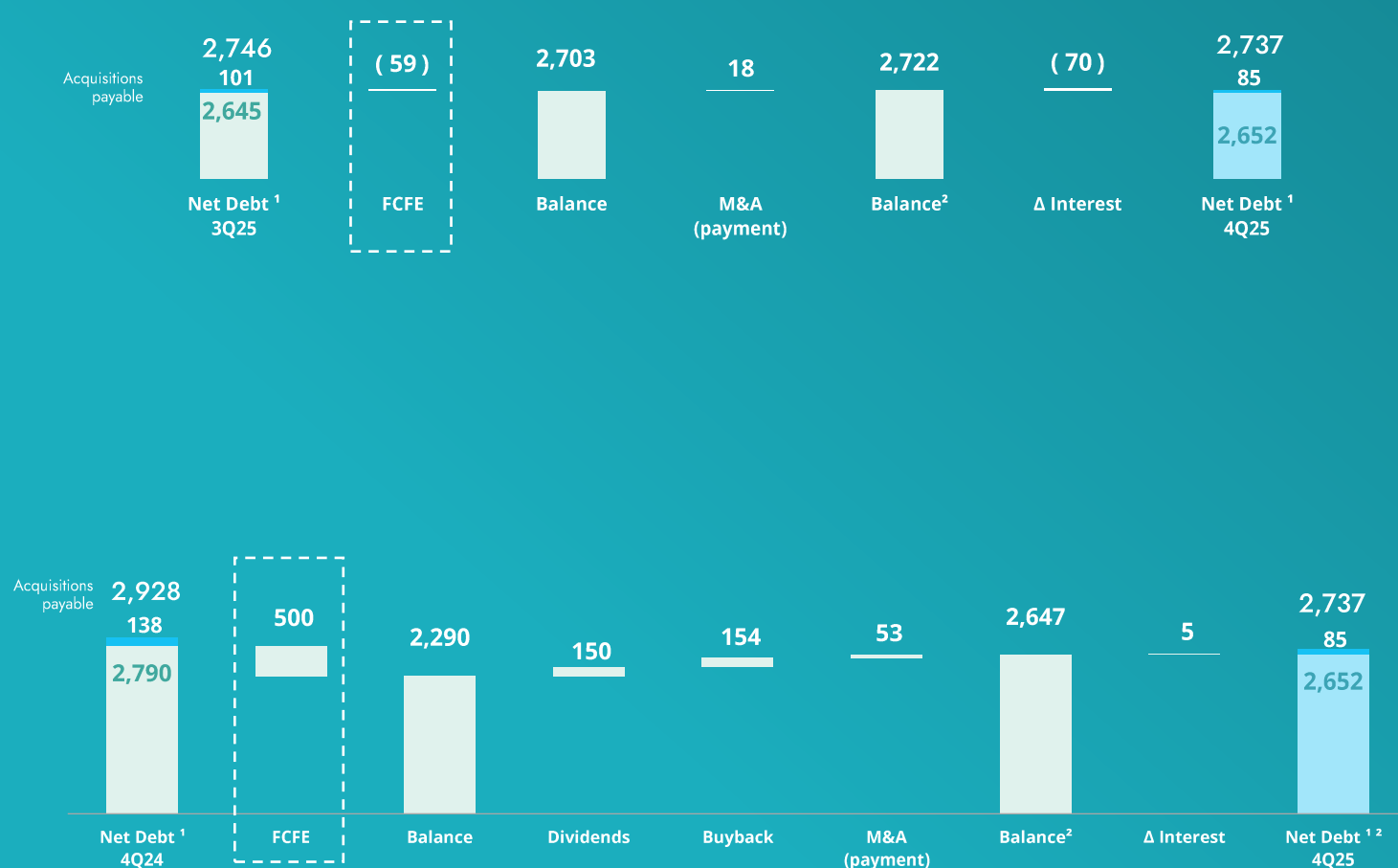
D&A (R\$MM)	2024	2025
Post-IFRS 16 D&A ²	825	816
IFRS 16 ³	(263)	(262)
Capital gain (goodwill) ⁴	(60)	(43)
D&A ex-IFRS e ágio	502	511

¹ Considers the composition of the result: additions, reversals, and monetary restatement of contingencies. Explanatory Note 17 to the Financial Statements.

² Available in the statement of cash flows in the financial statements and on page 40 of this document. | ³ Available in Note 12 of the financial statements. | ⁴ The amount is disclosed in Note 9b to the financial statements.

Cash Flow Statement (3/3)

Recomposition of FCFE 4Q25 and 12 months (R\$M)



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

(2) The net debt, for the purpose of cash usage comparisons exclude (R\$5M accumulated and R\$70M in 4Q25) related to back interest that has been accounted for but not yet paid.

Debt (1/2)

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %
Gross Debt [b]	5,630.0	5,796.2	3.0%
Bank loans ²	3,837.4	4,130.0	7.6%
Leasing [c]	1,654.9	1,580.8	-4.5%
Commitments payable (M&A)	137.7	85.4	-38.0%
(-) Cash and cash equivalents [a]	(1,046.9)	(1,478.1)	41.2%
Net Debt [a+b]	4,583.1	4,318.1	-5.8%
Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2,928.2	2,737.4	-6.5%
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)¹	1.61x	1.46x	-0.15x
Adjusted EBITDA LTM	1,817.1	1,875.0	3.2%

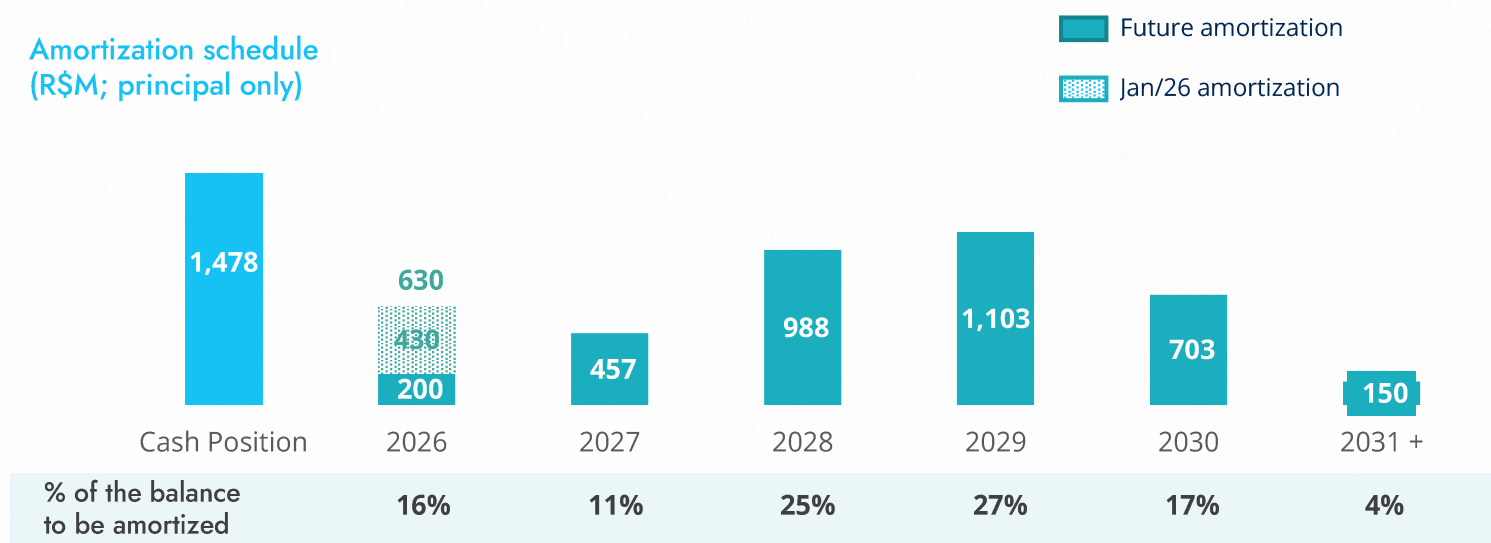
Debt Type (R\$M)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
CCB - Itau	0.4	CDI +1.15%	202.7	5%
CITI - 4131	0.1	CDI +1.38%	460.6	11%
7 th Debenture (unique)	1.9	CDI +0.78%	303.9	7%
8 th Debenture (unique)	4.4	CDI +0.85%	520.6	13%
9 th Debenture (1 st series)	2.8	CDI +0.82%	289.2	7%
9 th Debenture (2 nd series)	2.3	CDI +0.90%	324.1	8%
9 th Debenture (3 rd series)	4.3	CDI +0.98%	108.7	3%
10 th Debenture (unique)	2.8	CDI +1.25%	1,137.6	27%
11 th Debenture (unique)	5.4	CDI +1.05%	303.9	7%
12 th Debenture (unique)	4.0	CDI +0.70%	501.7	12%
Bank loans	2.8	CDI + 1.03%	4,153.1	100%

2025 closes with **net debt/EBITDA at 1.46 x**, with a reduction in annual and sequential comparisons.

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

Debt (2/2)

Amortization schedule
(R\$M; principal only)



Throughout the year, the Company reduced its net debt by R\$190.9 million and ended the year with a cash position of R\$1,478.1 million, prepared for the amortizations scheduled for 2026.

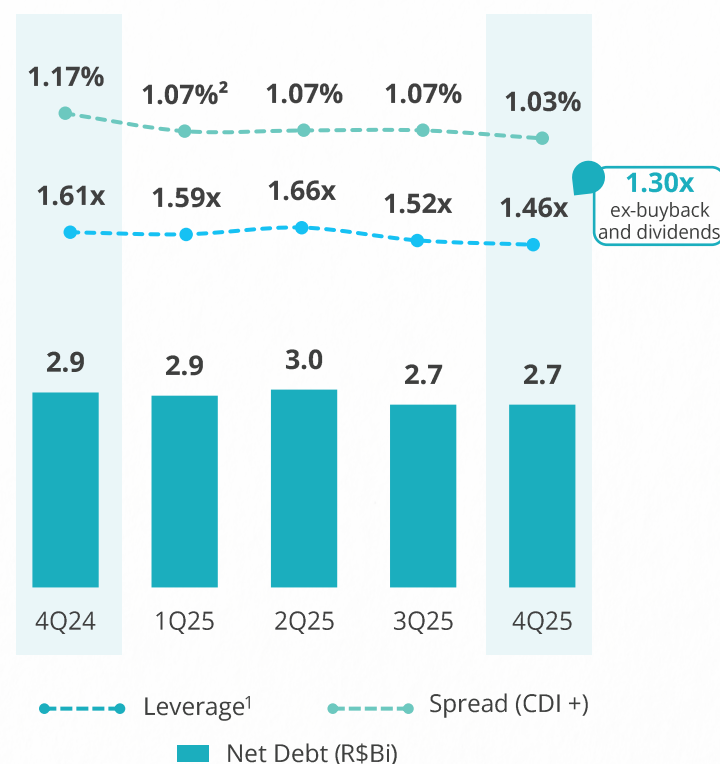
During 2025, the Company extended its **debt amortization schedule**, with the main maturity towers concentrated between 2028 and 2029. Additionally, as of the date of this publication, the amount outstanding to be amortized in 2026 was R\$200M, considering that in January of this year the Company settled R\$430M of the 4131 credit lines (CDI +1.25% and CDI +1.5%).

Solid cash generation over the year more than offset the 3.0% increase in gross debt, resulting in a **net debt** (ex-IFRS 16) totaling R\$2,737.4M at the end of 2025 (-6.5% vs. 2024).

The **net debt/EBITDA¹** ratio again fell both in the annual comparison and in the sequential comparison, closing 4Q25 at 1.46x. This reduction becomes even more significant when considering the R\$150M payment of dividends and the R\$154M used in the share buyback program in 2025, in addition to the increase in the Selic rate throughout the year. Considering EBITDA and net debt ex-IFRS 16, leverage at the end of 2025 was 1.87x.

The **average cost of debt** at the end of 4Q25 was **CDI + 1.03%**, decreasing **0.14 p.p.** compared to 4Q24. Considering the **subsequent event involving the R\$430M amortization** in January 2026, related to the settlement of the 4131 credit lines, **the average cost of debt** declined to **CDI + 0.98%**, reinforcing the Company's focus on conservative liability management.

Debt management



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

YDUQS

3.

ESG

ESG

Consolidation of the 2025 - 2030 Sustainability Strategy

In 2025, YDUQS consolidated its **2025–2030 Sustainability Strategy, aligned with the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs)** and structured around four strategic pillars — Education and Employability, Environmental, Social, and Governance — strengthening the integration of ESG into the business and long-term value creation.

The evolution of management was recognized with the entry **in the Sustainability Yearbook 2026 (S&P Global) and the classification as an Industry Mover**. The Company achieved an improvement of a least 5% in its S&P Global CSA score and recorded the largest increase in its sector, being the only in the sector to obtain the classification.

This movement reinforces Yduqs' position as one of the references in sustainability in the educational sector.

E

Operate responsibly for a better planet

In 2025, we consolidated the environmental pillar, focusing on **climate risk mitigation, operational efficiency and long-term value creation**. We elevated Climate Change to a material topic and launched the **Environment and Climate Change Policy, a pioneer in the sector by incorporating the climate justice concept**.

We reinforced our **commitment to the low-carbon transition** by joining the **Net Zero Ambition Movement**. The discipline in execution was recognized by the market: **GHG Protocol Gold Seal and continued presence in ICO₂ B3** for the third consecutive year, reflecting the progress of our environmental governance.

S

Social impact, Education and Workability

Strengthen our team and communities to promote social impact. In 2025, we advanced the consolidation of our diversity, inclusion and human development agenda, with employees and faculty at the center of the strategy and clear equity targets for leadership positions. The **YDUQS Trainee Program, a pioneering initiative for Black professionals in Brazil's education sector**, has reached its 4th edition, with **80% retention in strategic roles, 59% female participation, and 45% of participants graduated from the group's institutions**. We bolstered our focus on human capital by joining the **Mente em Foco initiative (United Nations Global Compact), which recognizes mental health as a priority topic**. In addition, we won the **EXAME Gestão de Pessoas 2026 Award** for the second consecutive year.

The **book Nigrum Corpus (IDOMED/Instituto YDUQS) won the Grand Prix at the 2025 Cannes Lions**, expanding the debate on racial bias in medicine, while the **Literacy and Alphabetization Program grew 25% during the year, serving 622 students facing total or functional illiteracy**. More than 98,000 items were donated **to community actions** and more than **2,000 athletes** were impacted by the athlete training program.

Offering quality educational services. Through personalized learning journeys and initiatives such as the Minha Carreira Portal (Estácio and Wyden), we strengthened the connection with the job market through targeted job opportunities. More than **50% of students across the Company's brands reported increased income after graduation**.



G

Robust governance with effective processes

Governance is our strategy's cornerstone, providing the discipline and oversight required to execute our ESG commitments effectively. Yduqs was elected a **Leader in Sustainability in ALAS20, winning 1st place** — the only representative of the Education sector — showing market recognition of the consistency of the ESG agenda. **Adherence to the Brazil Pact for Business Integrity (CGU) strengthens the commitment to ethics, transparency and compliance**. The **Cybersecurity theme gained prominence with the public goal to implement ISO 27001**, ensuring stronger processes for our stakeholders' data security.

YDUQS

4.

Appendix

Medicine Seats Offering By Unit (Undergraduate)

Units	State	Authorized Seats	Student Base 4Q25 (thousand)	Full Potencial ¹	
				Authorized Seats	Student Base (thousand)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1.5	240	1.7
Città	RJ	170	1.1	170	1.2
Juazeiro do Norte	CE	100	0.7	100	0.7
Ribeirão Preto	SP	76	0.5	76	0.5
Teresina	PI	110	0.8	110	0.8
Alagoinhas	BA	118	0.6	118	0.8
Jaraguá do Sul	SC	150	0.7	150	1.1
Juazeiro	BA	155	1.0	155	1.1
Angra dos Reis	RJ	89	0.5	89	0.6
Canindé	CE	66	0.4	66	0.5
Cáceres	MT	50	0.3	50	0.4
Castanhal	PA	150	0.4	150	1.1
Quixadá	CE	150	0.4	150	1.1
Açailândia	MA	90	0.3	90	0.6
Iguatu	CE	150	0.3	150	1.1
Ji-Paraná	RO	50	0.2	50	0.4
Unijipa	RO	28	0.1	28	0.2
Edufor	MA	118	0.3	118	0.8
Total		2,060	10.4	2,060	14.8

(1) Student base Includes ProUni and FIES.

Non-recurring effects (R\$M)

Classification	Account	Line	Description	4Q24	4Q25	2024	2025
Rio Grande do sul ¹	Revenue	Deductions	Exemption from monthly fees	-	-	12.5	-
	Cost	Transfer to Centers	Transfer to centers regarding the monthly fees exempted	0.1	-	1.8	-
Restructuring	Cost	Personnel	Faculty restructuring	17.6	40.6	29.9	57.1
	G&A	Personnel	Restructuring of corporate	2.1	2.4	4.4	24.3
	G&A	Others G&A	Impairment <i>Unitoledo</i>	-	44.2	-	44.2
	G&A	Others G&A	Contractual fines due to the return of properties and others	13.9	9.8	26.3	26.6
Contingencies	G&A	Provision for contingencies	Adhesion to the tax debt incentive payment program (Municipality of Caruaru) and others	-	0.1	-	19.8
IMPACT ON EBITDA (R\$M)				33.7	97.1	74.9	172.1
	Financial Result	-	Write-off of agreements receivable from acquired companies	-	-	5.0	-
	D&A	-	Capital gain from acquisitions	14.3	8.5	60.3	42.7
	Tax	-	Income tax and social contribution	-	4.1	(1.4)	4.1
IMPACT ON NET INCOME (R\$M)				48.0	109.7	138.8	218.9

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

Income Statement By Business Unit - Consolidated

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Gross Revenue	2,760	3,013	9%	11,429	12,524	10%
Monthly tuition fees	2,696	2,937	9%	11,194	12,237	9%
Others	64	76	18%	236	287	22%
Deductions from Gross Revenue	(1,494)	(1,708)	14%	(6,077)	(7,002)	15%
Discounts and scholarships	(1,461)	(1,679)	15%	(5,881)	(6,782)	15%
Taxes	(47)	(49)	3%	(197)	(207)	5%
AVP and other deductions	14	20	43%	1	(13)	n.a.
Net revenue	1,266	1,305	3%	5,352	5,522	3%
Cost of Services	(519)	(542)	4%	(2,087)	(2,181)	4%
Personnel	(303)	(331)	9%	(1,204)	(1,297)	8%
Rent, municipal property tax and other	(12)	(7)	-40%	(46)	(39)	-15%
Third-party services and other	(105)	(102)	-3%	(411)	(415)	1%
Transfer to Centers (Revenue share)	(71)	(67)	-5%	(278)	(282)	1%
Depreciation and amortization	(99)	(102)	3%	(425)	(429)	1%
Gross Profit	747	763	2%	3,265	3,341	2%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>59%</i>	<i>58%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>61%</i>	<i>61%</i>	<i>0 p.p.</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(581)	(600)	3%	(2,348)	(2,453)	5%
Personnel	(101)	(81)	-19%	(367)	(388)	6%
Advertising	(68)	(71)	4%	(380)	(407)	7%
Bad Debt	(172)	(175)	1%	(675)	(637)	-6%
Other Expenses	(163)	(138)	-15%	(577)	(608)	5%
Third-party services	(40)	(43)	7%	(173)	(191)	11%
Maintenance and repairs	(23)	(21)	-6%	(106)	(96)	-9%
Provision for contingencies	(42)	(36)	-13%	(124)	(155)	26%
Other	(58)	(37)	-36%	(175)	(165)	-5%
Other Revenue	18	(38)	n.a.	50	(27)	n.a.
Depreciation and amortization	(96)	(97)	1%	(399)	(386)	-3%
(+) Depreciation and amortization	195	199	2%	825	816	-1%
EBITDA	361	362	0%	1,742	1,703	-2%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>29%</i>	<i>28%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>33%</i>	<i>31%</i>	<i>-2 p.p.</i>
Financial Result	(162)	(200)	23%	(615)	(748)	22%
Depreciation and amortization	(195)	(199)	2%	(825)	(816)	-1%
Income Tax	7	(9)	n.a.	29	31	10%
Social contribution	3	(4)	n.a.	10	9	-12%
Net Income	14	(50)	n.a.	341	180	-47%
<i>Net Margin (%)</i>	<i>1%</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>6%</i>	<i>3%</i>	<i>-3 p.p.</i>
Adjusted Net Revenue¹	1,266	1,305	3%	5,364	5,522	3%
Adjusted EBITDA¹	395	459	16%	1,817	1,875	3%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>31%</i>	<i>35%</i>	<i>4 p.p.</i>	<i>34%</i>	<i>34%</i>	<i>0 p.p.</i>
Adjusted Net Income¹	62	60	-3%	480	399	-17%
<i>Adjusted Net Margin (%)</i>	<i>5%</i>	<i>5%</i>	<i>0 p.p.</i>	<i>9%</i>	<i>7%</i>	<i>-2 p.p.</i>

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

Income Statement By Business Unit – Premium

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Gross Revenue	469	557	19%	1,821	2,189	20%
Monthly tuition fees	469	557	19%	1,821	2,189	20%
Deductions from Gross Revenue	(92)	(141)	53%	(339)	(520)	53%
Net Revenue	377	415	10%	1,482	1,669	13%
Cost of Services	(135)	(151)	13%	(554)	(604)	9%
Personnel	(101)	(113)	12%	(420)	(453)	8%
Rent, municipal property tax and other	(3)	(2)	-24%	(13)	(13)	-1%
Third-party services and other	(7)	(9)	30%	(26)	(31)	21%
Transfer (Revenue share)	-	(2)	n.a.	-	(2)	n.a.
Depreciation and amortization	(24)	(27)	16%	(95)	(107)	13%
Gross Profit	242	264	9%	928	1,065	15%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>64%</i>	<i>64%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>63%</i>	<i>64%</i>	<i>1 p.p.</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(131)	(123)	-6%	(438)	(483)	10%
Personnel	(27)	(25)	-8%	(88)	(110)	25%
Advertising	(11)	(12)	10%	(44)	(50)	13%
Bad Debt	(16)	(21)	31%	(39)	(45)	16%
Other Expenses	(53)	(40)	-26%	(171)	(175)	2%
Third-party services	(12)	(14)	12%	(50)	(58)	17%
Maintenance and repairs	(6)	(6)	4%	(26)	(26)	-3%
Provision for contingencies	0	(1)	n.a.	1	(3)	n.a.
Other	(36)	(19)	-47%	(96)	(87)	-9%
Other Revenue	1	0	-90%	4	2	-61%
Depreciation and amortization	(26)	(26)	3%	(100)	(105)	5%
(+) Depreciation and amortization	49	53	9%	195	212	9%
EBITDA	160	194	21%	685	794	16%
<i>EBITDA margin (%)</i>	<i>42%</i>	<i>47%</i>	<i>4 p.p.</i>	<i>46%</i>	<i>48%</i>	<i>1 p.p.</i>
Adjusted EBITDA¹	177	203	15%	707	818	16%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>47%</i>	<i>49%</i>	<i>2 p.p.</i>	<i>48%</i>	<i>49%</i>	<i>1 p.p.</i>

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

Income Statement By Business Unit— Digital Learning

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Gross Revenue	949	971	2%	4,028	4,091	2%
Monthly tuition fees	949	971	2%	4,028	4,091	2%
Deductions from Gross Revenue	(564)	(606)	7%	(2,304)	(2,513)	9%
Net Revenue	385	365	-5%	1,723	1,579	-8%
Cost of Services	(93)	(77)	-18%	(383)	(353)	-8%
Personnel	(18)	(16)	-12%	(73)	(67)	-9%
Rent, municipal property tax and other	(0)	0	n.a.	(0)	(0)	-38%
Third-party services and other	(66)	(57)	-13%	(275)	(252)	-8%
Transfer to Centers (Revenue share)	(66)	(57)	-13%	(272)	(251)	-8%
Depreciation and amortization	(9)	(3)	-63%	(35)	(33)	-6%
Gross Profit	292	288	-1%	1,340	1,226	-9%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>76%</i>	<i>79%</i>	<i>3 p.p.</i>	<i>78%</i>	<i>78%</i>	<i>0 p.p.</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(185)	(187)	1%	(856)	(789)	-8%
Personnel	(38)	(27)	-29%	(149)	(137)	-7%
Advertising	(25)	(24)	-3%	(151)	(146)	-3%
Bad Debt	(69)	(75)	8%	(327)	(280)	-14%
Other Expenses	(25)	(28)	10%	(113)	(109)	-3%
Third-party services	(11)	(12)	10%	(50)	(53)	6%
Maintenance and repairs	(5)	(4)	-9%	(25)	(18)	-27%
Provision for contingencies	(4)	(7)	56%	(19)	(21)	7%
Other	(5)	(4)	-13%	(18)	(17)	-6%
Other Revenue	2	(1)	n.a.	7	0	-94%
Depreciation and amortization	(30)	(32)	10%	(124)	(117)	-6%
(+) Depreciation and amortization	39	36	-8%	159	150	-6%
EBITDA	145	137	-6%	644	587	-9%
<i>EBITDA margin (%)</i>	<i>38%</i>	<i>38%</i>	<i>0 p.p.</i>	<i>37%</i>	<i>37%</i>	<i>0 p.p.</i>
Adjusted EBITDA¹	147	144	-2%	658	606	-8%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>38%</i>	<i>40%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>38%</i>	<i>38%</i>	<i>0 p.p.</i>

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

Income Statement By Business Unit – On-Campus

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Gross Revenue	1,341	1,485	11%	5,580	6,243	12%
Monthly tuition fees	1,341	1,485	11%	5,580	6,243	12%
Deductions from Gross Revenue	(837)	(961)	15%	(3,434)	(3,969)	16%
Net Revenue	504	525	4%	2,146	2,274	6%
Cost of Services	(291)	(314)	8%	(1,149)	(1,224)	6%
Personnel	(184)	(202)	10%	(711)	(777)	9%
Rent, municipal property tax and other	(8)	(5)	-45%	(33)	(27)	-20%
Third-party services and other	(32)	(35)	10%	(110)	(131)	19%
Transfer to Centers (Revenue share)	(5)	(8)	71%	(6)	(29)	371%
Depreciation and amortization	(67)	(71)	7%	(295)	(289)	-2%
Gross Profit	213	211	-1%	997	1,050	5%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>42%</i>	<i>40%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>46%</i>	<i>46%</i>	<i>0 p.p.</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(264)	(290)	10%	(1,054)	(1,182)	12%
Personnel	(35)	(29)	-17%	(130)	(141)	8%
Advertising	(32)	(35)	7%	(185)	(211)	14%
Bad Debt	(87)	(79)	-9%	(308)	(312)	1%
Other Expenses	(84)	(70)	-16%	(293)	(324)	11%
Third-party services	(17)	(18)	2%	(72)	(80)	10%
Maintenance and repairs	(12)	(11)	-9%	(54)	(52)	-5%
Provision for contingencies	(37)	(28)	-25%	(106)	(132)	24%
Other	(17)	(13)	-20%	(60)	(60)	1%
Other Revenue	15	(38)	n.a.	38	(30)	n.a.
Depreciation and amortization	(41)	(38)	-6%	(175)	(165)	-6%
(+) Depreciation and amortization	107	110	2%	470	454	-4%
EBITDA	56	31	-45%	413	322	-22%
<i>EBITDA margin (%)</i>	<i>11%</i>	<i>6%</i>	<i>-5 p.p.</i>	<i>19%</i>	<i>14%</i>	<i>-5 p.p.</i>
Adjusted EBITDA¹	71	111	55%	452	452	0%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>14%</i>	<i>21%</i>	<i>7 p.p.</i>	<i>21%</i>	<i>20%</i>	<i>-1 p.p.</i>

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

Collection / Accounts Receivable

(R\$M)	4Q24	4Q25	Δ %	2024	2025	Δ %
Net Revenue	1,266.3	1,304.7	3.0%	5,351.8	5,521.7	3.2%
(-) Taxes	47.3	48.8	3.2%	197.1	207.1	5.1%
(+) Bad Debt	(172.2)	(174.7)	1.5%	(674.5)	(637.3)	-5.5%
(+) Financial discounts/ fines	(4.3)	(0.4)	-89.6%	(4.1)	30.2	n.a.
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	0.1	0.4	206.2%	9.5	4.2	-55.9%
Total Generation of accounts receivable	1,137.2	1,178.7	3.6%	4,879.8	5,125.9	5.0%
Total collection	1,165.6	1,247.9	7.1%	4,872.4	5,332.9	9.5%
FIES Net Revenue	50.7	68.5	35.1%	162.4	202.0	24.4%
FIES collection	36.5	65.0	78.0%	168.3	204.9	21.7%
Net revenue ex-FIES	1,215.6	1,249.0	2.8%	5,189.4	5,332.6	2.8%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,086.5	1,110.2	2.2%	4,717.4	4,923.9	4.4%
Collection ex-FIES	1,129.0	1,182.8	4.8%	4,704.1	5,128.0	9.0%
% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)	103.9%	106.5%	2.6 p.p.	99.7%	104.1%	4.4 p.p.

Balance Sheet – Assets

(R\$M)	4Q24	3Q25	4Q25
Current Assets	2,517.0	2,417.2	2,768.7
Cash and cash equivalents	677.5	625.2	982.3
Securities	369.4	430.8	495.8
Accounts receivable	1,239.0	1,096.7	1,051.3
Inventory	3.0	2.8	3.8
Advancements to employees/third parties	10.4	21.6	10.7
Prepaid expenses	35.5	58.3	39.7
Taxes and contributions	162.5	156.6	152.6
Derivative financial instruments– SWAP	-	12.0	15.4
Other	19.5	13.2	17.3
Non-Current Assets	7,421.5	7,295.3	7,150.4
Long-term assets	1,177.5	1,214.0	1,148.9
Derivative financial instruments– SWAP	113.7	-	-
LT accounts receivable	182.9	245.2	166.3
LT prepaid expenses	5.3	5.7	5.4
LT Judicial deposits	83.7	79.1	79.0
LT taxes and contributions	235.3	238.6	277.7
LT deferred taxes	523.5	614.5	589.5
Other LT items	33.2	30.9	31.0
Permanent assets	6,244.0	6,081.3	6,001.5
Investments	0.4	0.5	0.5
Property and equipment	2,518.1	2,407.0	2,401.2
Intangible assets	3,725.4	3,673.8	3,599.8
Total Assets	9,938.4	9,712.5	9,919.2

Balance Sheet – Liabilities and Shareholders' Equity

(R\$M)	4Q24	3Q25	4Q25
Current Liabilities	1,436.5	2,050.1	1,969.2
Loans and financing	391.0	1,000.3	941.5
Leasing	258.7	254.3	254.6
Suppliers	258.4	210.6	214.3
Swap payable	48.1	29.4	20.8
Salaries and payroll charges	168.9	274.4	153.9
Tax liabilities	72.1	71.3	71.4
Prepaid monthly tuition fees	85.8	144.5	97.7
Advancement of current agreement	5.0	5.1	5.1
Taxes paid in installments	3.8	3.8	3.2
Related Parties	0.1	0.3	0.3
Acquisition price payable	52.3	37.1	34.4
Dividends payable	81.2	0.1	150.1
Provision for obligations demobilization of Assets	-	-	2.4
Other liabilities	11.1	19.0	19.4
Long-term liabilities	5,363.0	4,503.9	4,981.9
LT Loans and financing	3,512.0	2,683.0	3,183.1
Contingencies	231.6	278.1	284.5
LT leasing	1,396.2	1,345.6	1,326.2
Agreement advances	21.1	18.1	17.3
LT taxes paid in installments	6.6	5.1	5.0
Provision for asset demobilization	99.7	99.8	102.0
LT acquisition price payable	85.4	63.8	51.0
Financial Liabilities – Options	9.4	9.4	7.9
Other LT items	1.0	1.0	5.0
Shareholders' Equity	3,139.0	3,158.5	2,968.0
Capital Stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	721.2	701.7	701.0
Earnings reserves	1,064.8	1,231.1	1,081.1
Income for the period	341.4	229.9	181.5
Dividends above the mandatory minimum	68.9	-	-
Treasury shares	(160.8)	(124.0)	(123.0)
Equity valuation adjustment	(23.6)	(17.3)	(8.6)
Participation of –non-controlling shareholders	14.0	24.2	23.0
Total Liabilities and Shareholders' Equity	9,938.4	9,712.5	9,919.2

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br