

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

12 de maio, 2025

YDUQS

YDUQ
B3 LISTED NM
IBRX100 B3

ITAG B3
IGC B3

ICO2 B3
IDIVERSA B3



CCC B BB BBB A AA AAA

Produced by MSCI ESG Research as of October, 2023



Rio de Janeiro, 12 de maio de 2025 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025 (1T25)**. 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

13/05/2025 às 08h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

FALE COM RI

ri@YDUQS.com.br

Visite nosso site: <https://www.YDUQS.com.br>

Gerar caixa é uma vocação do nosso negócio que retomamos com força total. No primeiro trimestre de 2025, tanto o fluxo de caixa operacional, que em março chegou a quase R\$ 1,4 bilhão (nos últimos 12 meses), quanto o fluxo de caixa do acionista, de R\$ 528 milhões (nos últimos 12 meses), e de R\$ 251 milhões no tri, foram nossas entregas de maior destaque. O ano de 2025 vai ficar marcado por um FCA excepcional, entre R\$ 500 milhões e R\$ 600 milhões, e nossa confiança na geração de caixa futura do negócio tem nos permitido entregar mais do que o previsto, explorar oportunidades estratégicas e conduzir uma série de iniciativas de retorno ampliado para os investidores.

Neste último dia 8 de maio, realizamos o pagamento de R\$ 150 milhões em dividendos, mantendo a série histórica iniciada com o IPO de 2007. Também neste primeiro trimestre finalizamos o programa de recompra de ações – no valor total de R\$ 300 milhões, dos quais R\$ 154 milhões realizados em 2025 – com o valor médio de R\$ 9,80 por ação. Todas essas medidas, bem como as aquisições oportunísticas que realizamos no ano passado, se dão sem comprometer a trajetória de desalavancagem com a qual nos comprometemos. A gestão da dívida foi, novamente, um dos destaques do trimestre. Uma recente renegociação levou ao alongamento do prazo médio da dívida e um custo médio de CDI + 1,07% – um evidente reconhecimento do mercado quanto à robustez do negócio e à qualidade da nossa gestão de riscos. Não temos vencimentos de dívida antes de 2026.

O trimestre traz ainda um aspecto importante de qualificação de nossa receita. Nosso negócio Premium continua crescendo como percentual da ROL e do EBITDA da Yduqs, trazendo um alunado mais resiliente, com renovação altíssima e que gera menos PDD. Ambas as marcas, IDOMED e Ibmec, gozam de enorme reputação e têm seus preços não só protegidos, como alavancados pela excelência do ensino. Para a frente, enxergamos ainda mais crescimento e qualificação. O IDOMED segue como maior case no ensino médico nacional. É um negócio que nasceu e está crescendo sem depender de aquisições, graças ao sucesso no âmbito do Programa Mais Médicos e ao que construímos junto ao poder público local, à comunidade médica e aos alunos. O Ibmec, que teve crescimento no trimestre de dois dígitos tanto em receita quanto em EBITDA (20% e 31%, respectivamente, versus 1T24), está consolidado além de sua fronteira histórica – Negócios e Finanças –, e hoje oferece alguns dos melhores cursos em ciências de dados e inteligência artificial do país. Há faculdades isoladas de alto padrão e renome, mas o Ibmec desempenha hoje uma liderança nacional no segmento de formação executiva.

Essa qualificação da receita tem outros dois aspectos importantes. Primeiro, observamos um trade up na captação, com clara migração do EaD para o Semipresencial, que tem maiores taxas de renovação e tickets mais altos. Segundo, lançamos um programa de isenção para calouros não engajados – alunos que querem estudar conosco, mas, por diversos motivos, não se engajam em qualquer atividade acadêmica no semestre. Nesses casos, a tentativa de recuperação de receita, embora legítima, resulta normalmente em atrito e, potencialmente, em contingências – no fim do dia, seguramente numa incapacidade de receber esse aluno no futuro. A nova abordagem consiste na criação de uma provisão, de 5% da receita de captação, para tratar melhor o que seria, de outra forma, pura evasão. A medida não tem efeito sobre o caixa e, em termos de impacto financeiro, será neutralizada em pouco mais de um ano.

É nesse contexto, de forte geração de caixa, foco em retorno ao investidor e medidas de aceleração, que atualizamos nosso *guidance*.

Em 2024, quando anunciamos as projeções, entregamos lucro por ação (LPA) de R\$ 1,73, FCO dos últimos 12 meses de R\$ 1,3 bi e duas aquisições que se encaixam perfeitamente no framework que apresentamos. Fomos além do *guidance* com um FCA de R\$ 362 milhões em 2024, com dividendos acima do mínimo e com o programa de recompra de R\$ 300 milhões.

O refinamento que fizemos incorpora fatores externos (especialmente o aumento da Selic) e medidas que tomamos para melhorar nossa geração de caixa e acelerar nossa desalavancagem. Revisamos as projeções de Lucro por Ação (LPA) para este e próximos anos: em 2025, nosso LPA estará entre R\$ 1,7 e R\$ 2 por ação, atingindo um patamar entre R\$ 3 e R\$ 4 já em 2027. Este ano, vamos gerar um fluxo de caixa para o acionista (FCA) entre R\$ 500 e R\$ 600 milhões.

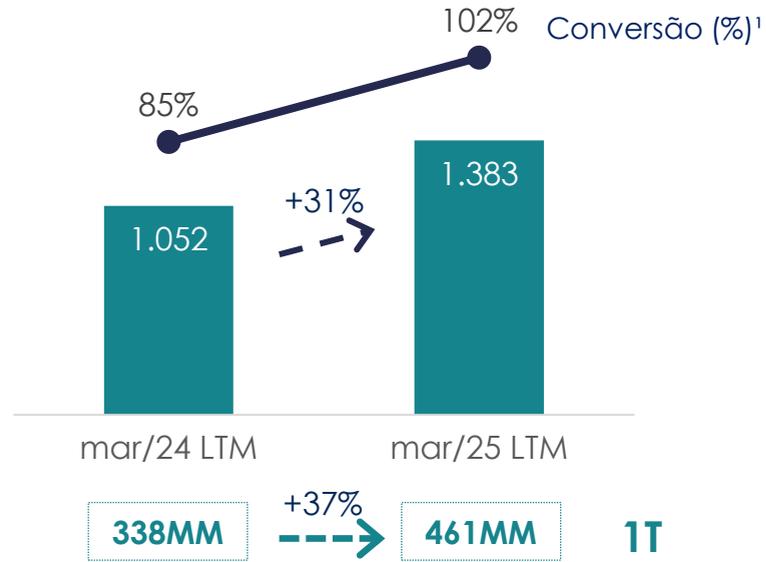
Temos muita confiança no futuro, na robustez do negócio e na solidez da nossa estratégia – e, como sempre, agradeço a todos vocês que tornam essa construção possível.

Uma ótima leitura.

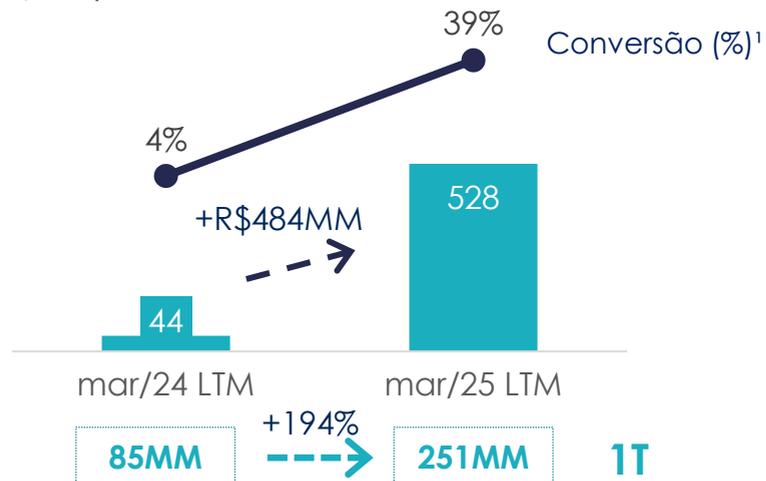
Eduardo Parente
CEO da YDUQS

Destaque | Geração de caixa sólida com foco no retorno ao acionista

FCO (R\$MM)



FCA (R\$MM)



Evolução na qualidade da Receita

- ✓ Forte crescimento do **Premium**
- ✓ Trade up do **EaD** para **Semipresencial**
- ✓ Programa de **isenção de calouros não engajados**



lbmec
vs. 1T24

ROL **+20%**
EBITDA **+31%**
Marg. EBITDA **+4 p.p.**
Base de alunos **+21%**



R\$150MM em dividendos pagos em maio/25



Programa de recompra de **R\$300MM** encerrados no 1T25

Guidance



Fluxo de Caixa do Acionista para 2025 entre **R\$500MM e R\$600MM**

¹ Conversão de caixa: fluxo de caixa operacional/EBITDA ex-IFRS 16.

Nota: LTM (Last Twelve Months), refere-se aos últimos doze meses consecutivos anteriores à data de 31/03.

DADOS
OPERACIONAIS

YDUQS



BASE DE ALUNOS: Visão Consolidada

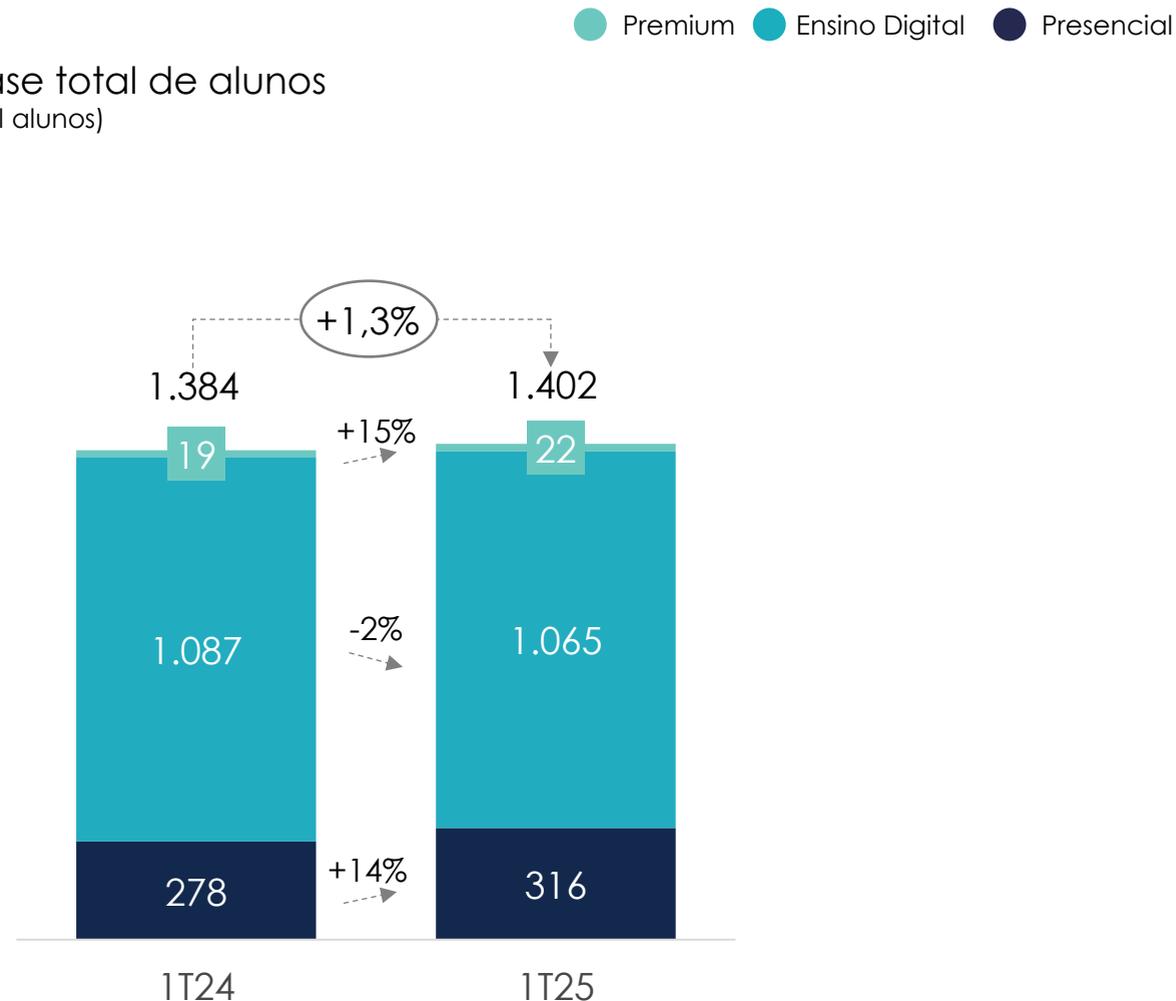
Total (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Base Total¹	1.383,9	1.402,3	1,3%
Presencial	277,9	315,5	13,6%
Ensino Digital ²	1.087,2	1.065,0	-2,0%
Premium	18,8	21,7	15,5%

FIES	8,4	8,3	-1,6%
DIS	446,4	442,4	-0,9%
Ensino Digital	319,4	301,4	-5,6%
Presencial	126,9	141,0	11,1%
PAR	0,5	0,2	-63,0%

Campi (ex-compartilhados) ³	103	108	4,9%
Presencial	87	91	4,6%
Premium	21	22	4,8%
Compartilhado com Presencial	5	6	20,0%
Polos	2.484	2.475	-0,4%

Total (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Captação Total (em mil)	266,5	282,4	6,0%
Premium	3,4	3,8	12,1%
Ensino Digital	176,8	166,2	-6,0%
DIS	117,3	91,5	-22,0%
Presencial	86,3	112,3	30,2%
DIS	47,6	55,0	15,6%

Base total de alunos
(mil alunos)



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

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

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

Base de Alunos (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Premium Total	18,8	21,7	15,5%
Medicina	9,4	10,4	10,2%
Graduação ¹	8,9	10,2	14,2%
FIES	0,9	1,1	17,9%
Pós Graduação	0,6	0,3	-53,4%
IBMEC	9,4	11,3	20,8%
Graduação	6,3	7,0	11,2%
FIES	0,1	0,1	5,0%
Pós Graduação	3,1	4,3	40,0%

Captação Graduação (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Total	3,4	3,8	12,1%
Graduação Medicina	1,6	1,8	9,1%
Graduação Ibmec	1,8	2,1	14,7%

Ticket Médio ² (R\$/mês)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Medicina Mensalista ²	12.016	12.644	5,2%
Graduação IBMEC	3.532	3.766	6,6%

Ticket Veterano ³ (R\$/mês)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Medicina	11.275	11.529	2,3%
Graduação IBMEC	3.623	3.847	6,2%

Medicina

Neste trimestre, o segmento de Medicina se destacou mais uma vez pela sua capacidade de crescimento, apresentando uma expansão de 10,2% em sua base de alunos. **Ultrapassamos a marca de 10 mil alunos.** Este crescimento foi impulsionado pelo desempenho da **graduação, que encerrou o trimestre com um incremento 14,2% na base vs. 1T24.** Essas variações são reflexo da maturação dos cursos, expansão de vagas autorizadas ao longo de 2024, de um bom ciclo de captação (+9,1%), além da recente aquisição da Edufor ao final de 2024.

O **ticket dos alunos veteranos da graduação de Medicina** encerrou o trimestre com um **crescimento de 2,3% vs. 1T24.** Esse resultado é impactado negativamente pelos efeitos do mix de unidades, considerando a maturação da base dos cursos Mais Médicos. Na visão consolidada, incluindo calouros, esse efeito se reduz, levando a um **crescimento de ticket de graduação de 5,2%.**

IBMEC

O IBMEC, mais uma vez, apresentou resultados sólidos. No 1T25, a **base de alunos da graduação cresceu 11,2% vs. 1T24,** resultado de um forte ciclo de captação (+14,7% vs. 1T24).

Na base de alunos da pós-graduação, a variação de +40% vs. 1T24 está relacionada com à forte expansão do Ibmec online que, desde 2024, vem apresentando excelente resultado, impulsionado pela revisão do portfólio de cursos – com destaque para a área de tecnologia – além de iniciativas estratégicas no processo de captação. Maiores detalhes sobre a performance do IBMEC na [página 32](#).

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

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 1T25, não considera a aquisição da Edufor. | Ticket de medicina considera apenas os mensalistas.

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

Base de Alunos (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Ensino Digital Total	1.087,2	1.065,0	-2,0%
Graduação	541,5	523,8	-3,3%
Digital	460,0	445,3	-3,2%
Flex	81,5	78,6	-3,6%
Vida Toda	545,7	541,2	-0,8%
Qconcursos	517,3	497,7	-3,8%

A base total de alunos do segmento **Ensino Digital**, no 1T25, foi impactada pela queda na captação (-6,0% vs. 1T24), registrando uma redução de -2,0% vs. 1T24.

Esta redução está diretamente ligada a um *trade up* para o Semipresencial (reportado na vertical presencial). A redução na captação da graduação (-10,6 mil alunos) foi parcialmente compensada pela performance da taxa de renovação, que atingiu 76% (+2,7 p.p. vs. 1T24). Esse resultado reflete os esforços direcionados à retenção, com foco na melhoria da experiência do aluno e no fortalecimento da qualidade acadêmica.

Captação Graduação (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Total	176,8	166,2	-6,0%
Graduação Digital	150,6	144,0	-4,3%
Graduação Flex	26,3	22,2	-15,4%

Em relação ao ticket médio da graduação, a redução de 10,9% vs. 1T24, pode ser explicada por alguns fatores: (i) redução da captação, levando a uma menor penetração da receita DIS (-29,6% vs. 1T24) e (ii) impacto na receita de -R\$9,6MM no 1T25, relacionado ao programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados (para mais detalhes [clique aqui](#)).

Ticket Médio ¹ (R\$/mês)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Total	276	246	-10,9%
Graduação Digital	242	215	-11,2%
Graduação Flex	465	419	-9,9%

Ticket Veterano ² (R\$/mês)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Total	258	238	-7,8%

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

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

Base de Alunos (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Presencial Total¹	277,9	315,5	13,6%
Graduação	273,9	307,7	12,4%
Presencial	214,2	208,2	-2,8%
FIES	7,3	7,1	-3,6%
Semipresencial	59,7	99,6	66,9%
Mestrado/Doutorado e Pós	4,0	7,8	95,7%

Captação Graduação (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Total	86,3	112,3	30,2%
Graduação Presencial	59,4	59,5	0,2%
Graduação Semipresencial	26,9	52,8	96,4%

Ticket Médio ² (R\$/mês)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Total	717	671	-6,4%
Graduação Presencial	760	731	-3,8%
Graduação Semipresencial	561	549	-2,3%

Ticket Veterano ³ (R\$/mês)	1T24	1T25	Δ %
Graduação Presencial	874	899	2,8%

O segmento **Presencial** apresentou crescimento de 13,6% na base de alunos vs. 1T24, totalizando 315,5 mil alunos no fechamento do trimestre. Este resultado é fruto do excelente desempenho da captação (+30,2% vs. 1T24), puxada pelo **Semipresencial, que cresceu 96,4% vs. 1T24**, pela manutenção das taxas de renovação e pelas aquisições da Newton Paiva e da Edufor ao final de 2024.

Vale mencionar a desaceleração da queda da base de alunos da modalidade Presencial em comparação com trimestres anteriores, sinalizando o final de um ciclo de reestruturação do mercado presencial.

O **ticket médio da graduação** no trimestre apresentou redução de 6,4% vs. 1T24. Esse resultado pode ser explicado, principalmente: (i) pelo aumento da proporção do Semipresencial (+11 p.p. vs. 1T24) na base da graduação e (ii) pelo impacto de R\$17,5MM na receita no 1T25, relacionado ao programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados (mais detalhes sobre o programa [clique aqui](#)) e pela menor penetração do DIS.

O **ticket veterano da graduação presencial mensalista** apresentou um aumento de 2,8% vs. 1T24, começando a refletir nossa política mais conservadora de preços no presencial.

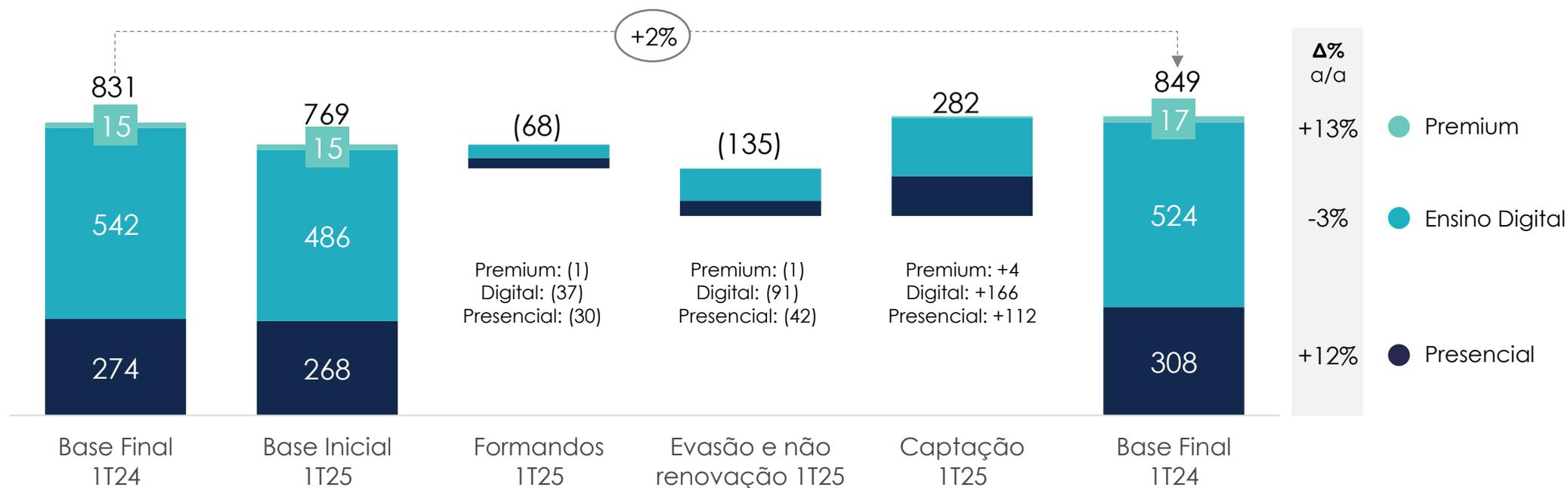
(1) A base do 1T25 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor.

(2) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/3) dividida pela base de alunos. No 1T25, não considera as aquisições da Newton Paiva e Edufor.

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

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO 1T25

(em mil)	Base Final 1T24	Base Inicial 1T25		Formandos 1T25		Evasão e não renovação 1T25		Captação 1T25		Base final 1T25	Δ % 1T25 vs. 1T24
		em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*	em mil	%*		
Graduação	831	769	100%	(68)	9%	(135)	17%	282	37%	849	2%
BU Premium	15	15	2%	(1)	7%	(1)	7%	4	25%	17	13%
Medicina	9	9	1%	(1)	7%	(0)	4%	2	19%	10	14%
IBMEC	6	6	1%	(0)	8%	(1)	10%	2	35%	7	11%
BU Ensino Digital	542	486	63%	(37)	8%	(91)	19%	166	34%	524	-3%
Digital	460	412	54%	(34)	8%	(76)	19%	144	35%	445	-3%
Flex	82	74	10%	(3)	4%	(15)	20%	22	30%	79	-4%
BU Presencial	274	268	35%	(30)	11%	(42)	16%	112	42%	308	12%
Presencial	214	199	26%	(26)	13%	(24)	12%	60	30%	208	-3%
Semipresencial	60	69	9%	(4)	5%	(18)	27%	53	77%	100	67%



DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

1T25
YDUQS

(em R\$ milhões)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	1T24	1T25	Δ %	1T24	1T25	Δ %	1T24	1T25	Δ %	1T24	1T25	Δ %
Receita Bruta	2.884,5	3.148,8	9,2%	442,3	534,8	20,9%	1.036,5	1.034,8	-0,2%	1.405,7	1.579,2	12,3%
Mensalidades e outras	2.884,5	3.148,8	9,2%	442,3	534,8	20,9%	1.036,5	1.034,8	-0,2%	1.405,7	1.579,2	12,3%
Deduções da Receita Bruta	(1.420,2)	(1.661,7)	17,0%	(77,0)	(117,4)	52,5%	(532,7)	(594,3)	11,6%	(810,5)	(950,0)	17,2%
Receita Líquida	1.464,3	1.487,1	1,6%	365,3	417,5	14,3%	503,8	440,5	-12,6%	595,2	629,2	5,7%
Custo dos Serviços Prestados	(502,9)	(518,5)	3,1%	(133,0)	(148,1)	11,4%	(94,9)	(89,0)	-6,2%	(275,1)	(281,5)	2,3%
Lucro Bruto	961,4	968,7	0,8%	232,4	269,4	15,9%	408,9	351,5	-14,0%	320,1	347,8	8,6%
Margem Bruta (%)	65,7%	65,1%	-0,5 p.p.	63,6%	64,5%	0,9 p.p.	81,2%	79,8%	-1,4 p.p.	53,8%	55,3%	1,5 p.p.
Despesas Comerciais	(330,1)	(332,6)	0,8%	(15,4)	(13,3)	-13,8%	(163,6)	(143,6)	-12,2%	(151,1)	(175,8)	16,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(340,9)	(342,2)	0,4%	(84,2)	(92,3)	9,6%	(106,3)	(92,2)	-13,2%	(150,4)	(157,7)	4,8%
Outras receitas/despesas operacionais	7,5	2,0	-72,8%	0,8	1,0	25,8%	0,6	0,7	30,0%	6,1	0,3	-95,3%
(+) Depreciação e amortização	211,2	207,5	-1,7%	47,9	50,7	5,8%	41,0	39,5	-3,7%	122,3	117,4	-4,0%
EBITDA	509,1	503,3	-1,1%	181,4	215,5	18,8%	180,5	155,9	-13,7%	147,1	132,0	-10,3%
Margem EBITDA (%)	34,8%	33,8%	-0,9 p.p.	49,7%	51,6%	2,0 p.p.	35,8%	35,4%	-0,4 p.p.	24,7%	21,0%	-3,7 p.p.
Resultado Financeiro	(160,1)	(187,7)	17,2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciação e amortização	(211,2)	(207,5)	-1,7%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de renda	9,8	15,6	59,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribuição social	3,1	5,0	58,9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	150,7	128,7	-14,6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Líquida (%)	10,3%	8,7%	-1,6 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA Ajustado¹	517,2	514,5	-0,5%	181,9	217,3	19,5%	180,8	157,3	-13,0%	154,5	139,9	-9,5%
Margem EBITDA Ajustada	35,3%	34,6%	-0,7 p.p.	49,8%	52,0%	2,3 p.p.	35,9%	35,7%	-0,2 p.p.	26,0%	22,2%	-3,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	173,4	153,7	-11,4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Líquida Ajustada	11,8%	10,3%	-1,5 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

Programa de isenção de calouros não engajados

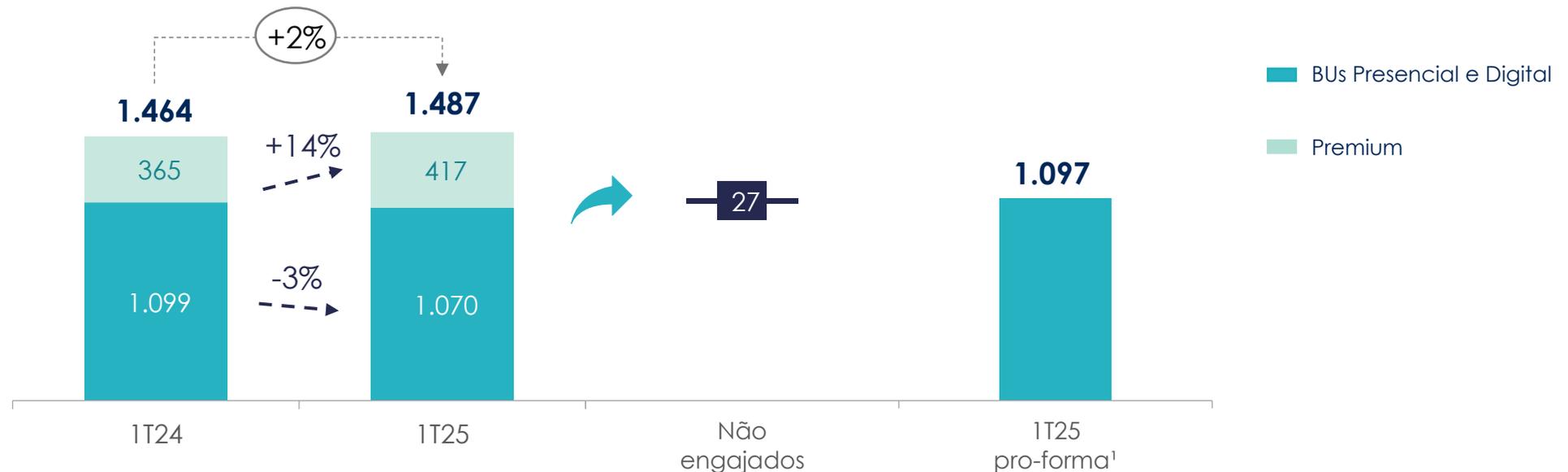
Identificamos que uma pequena parcela dos nossos calouros matriculados, por diversas razões, encerra o semestre, ou evadem durante o período, sem apresentar engajamento acadêmico. Historicamente, seguindo as condições de nosso contrato educacional, cobramos desses alunos toda a Receita do primeiro semestre, incluindo a DIS. Este procedimento gera um alto nível de atrito com os alunos, reduzindo satisfação, elevando contingência e reduzindo a chance de recaptação de um prospect com forte intenção de ingressar no ensino superior. Tudo isso, com uma baixa taxa de recuperação desses recebíveis.

A partir deste semestre, deixamos de cobrar o aluno não engajado academicamente que evade ou não renova. Acreditamos fortemente nos benefícios que esta nova prática traz para a operação. Sendo assim, na visão Financeira, passamos a realizar uma provisão na Receita equivalente ao percentual de alunos que, por estimativa, deveria atender esses critérios ao final do ciclo de renovação do calouro (5% ao longo de 2025).

Com isso, além dos benefícios operacionais listados acima, apresentaremos uma redução na volatilidade dos resultados trimestrais, redução estrutural na PDD e redução dos gastos ligados a cobrança e contingências. Tudo isso, com impacto neutro em caixa.

Este programa gerou, no 1T25, um impacto negativo de R\$27MM na receita e positivo em R\$5MM na PDD. Ao final do ciclo completo de renovação, os valores serão reconciliados de acordo com o resultado efetivo da evasão.

Receita Líquida Total (R\$MM)



(1) Desconsidera o impacto de R\$27MM do programa de isenção de calouros não engajados no 1T25.

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Receita Bruta	2.884,5	3.148,8	9,2%
Mensalidades	2.832,3	3.080,7	8,8%
Outros	52,2	68,1	30,4%
Deduções da Receita Bruta	(1.420,2)	(1.661,7)	17,0%
Descontos e bolsas	(1.350,8)	(1.579,0)	16,9%
Impostos	(52,2)	(54,4)	4,2%
AVP e outras deduções	(17,1)	(28,2)	64,8%
Receita Líquida	1.464,3	1.487,1	1,6%
Premium	365,3	417,5	14,3%
Idomed	285,9	322,5	12,8%
Ibmec	79,4	95,0	19,7%
Ensino Digital	503,8	440,5	-12,6%
Digital	334,5	287,5	-14,1%
Flex	113,7	98,7	-13,2%
Vida Toda	55,5	54,2	-2,3%
Presencial	595,2	629,2	5,7%
Presencial	494,7	465,8	-5,8%
Semipresencial	100,5	163,4	62,6%
Receita Líquida DIS¹	290,3	259,8	-10,5%
Graduação Digital	154,1	108,5	-29,6%
Graduação Presencial	136,2	151,2	11,0%
Presencial	97,6	81,3	-16,7%
Semipresencial	38,6	69,9	81,2%
Receita DIS (% da Rol Total)	19,8%	17,5%	-2,4 p.p.

No 1T25, a **receita líquida ajustada** foi impactada negativamente pelo **Programa de isenção de calouros** não engajados (conforme mencionado na página anterior), levando a uma variação de +1,6% vs. 1T24. Excluindo o efeito desta provisão (-R\$27MM no trimestre), a receita líquida ajustada teria **crescido 3% vs. 1T24**. Adicionalmente, a menor adesão ao DIS no trimestre impactou a receita negativamente em R\$14MM. Na visão por segmento:

- O segmento Premium teve crescimento de 14,3% vs. 1T24, impulsionado pelo bom desempenho do Idomed e Ibmec. A expansão das vagas de Medicina, a maturação dos cursos e a captação do 1T25 resultaram em um aumento de 12,8% na receita líquida vs. 1T24. O Ibmec registrou expressiva alta de 19,7% na receita vs. 1T24, com avanços na graduação e na pós. Diante desse desempenho consistente, a Companhia apresenta na [página 32](#) uma breve análise dos resultados do Ibmec, comprovando a sólida história da marca e seu potencial para o futuro.
- O segmento Digital foi impactado pela provisão da receita ligada ao programa de isenção de calouros não engajados (mais detalhes [página 13](#)), pela queda na captação no trimestre que está diretamente ligada a um *trade up* para o Semipresencial (reportado na Bu Presencial) e pela redução na penetração da receita DIS.
- O segmento Presencial, que inclui as modalidades Presencial e Semipresencial, teve crescimento de 5,7% vs. 1T25, impulsionado pela maior captação no Semipresencial (+96,4% vs. 1T24), apesar do impacto da provisão para calouros não engajados.

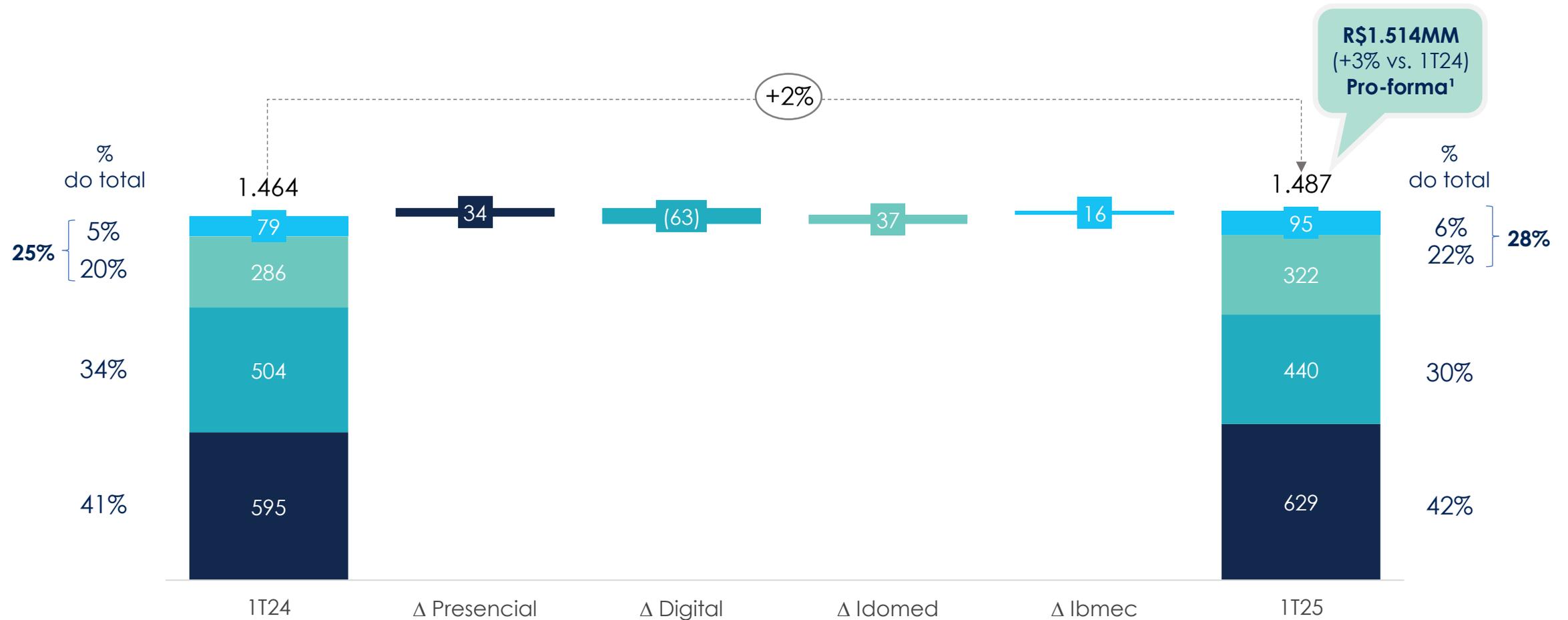
A queda de 10,5% na receita líquida do DIS vs. 1T24 foi resultado da **queda na adesão ao DIS**, tanto no Presencial como no Digital. Como percentual da receita total, houve uma **redução de 2,4 p.p. vs. 1T24**. A menor penetração do DIS se reflete em uma **redução de Receita líquida no curto prazo com efeito positivo na PDD de curto e longo prazo**.

(1) Receita líquida parcelada.

RECEITA LÍQUIDA (3/3)

● Ibmec ● Idomed ● Ensino Digital ● Presencial

Receita líquida total por unidade de negócio (R\$MM)



(1) Desconsidera o impacto de R\$27MM do programa de isenção dos calouros não engajados no 1T25.

CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(502,9)	(518,5)	3,1%
Pessoal	(281,3)	(302,3)	7,5%
Aluguel, condomínio, IPTU	(10,8)	(10,3)	-4,6%
Aluguel	(91,6)	(93,8)	2,4%
Arrendamento Direito de uso (IFRS-16)	92,4	95,5	3,3%
Outros	(11,4)	(12,0)	5,0%
Repasse de polos	(69,3)	(67,9)	-2,0%
Custo com Serviço de Terceiros	(15,6)	(16,7)	6,8%
Energia, água, gás e Telefone	(11,2)	(10,6)	-4,7%
Outros custos	(4,3)	(2,5)	-41,9%
Depreciação e amortização	(110,4)	(108,2)	-2,0%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(64,3)	(61,2)	-4,9%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(1,7)	(4,2)	150,5%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,3)	(17,8)	2,8%
Equipamentos de Informática	(3,0)	(2,3)	-21,9%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,0)	0,3%
Outros D&A custo	(21,2)	(19,7)	-6,8%
Lucro Bruto	961,4	968,7	0,8%
<i>Margem bruta (%)</i>	65,7%	65,1%	-0,5 p.p.
Custos não recorrentes ¹	1,4	1,9	35,8%
Custo ajustado (ex-D&A)¹	(391,0)	(408,3)	4,4%
<i>% da receita líquida</i>	26,7%	27,5%	0,8 p.p.
Premium	(107,8)	(122,2)	13,4%
Ensino Digital	(87,2)	(79,4)	-8,9%
Presencial	(196,0)	(206,6)	5,4%
Custo de pessoal ajustado¹	(279,9)	(300,3)	7,3%
<i>% da receita líquida</i>	19,1%	20,2%	1,1 p.p.

O **custo dos serviços prestados ajustados (ex-D&A)** apresentou um aumento de 4,4% vs. 1T24. Como percentual da receita líquida o aumento foi de 0,8 p.p. vs. 1T24, principalmente em função dos custos de pessoal.

O aumento de 7,3% vs. 1T24 na linha de **pessoal ajustada** tem relação direta com o efeito do mix entre as unidades de negócio (Medicina tem maior impacto de docente como % da ROL, principalmente se comparado com o Digital), além do crescimento natural dessa linha na unidade de Medicina, dada a maturação dos cursos (custo mais alto nos períodos avançados).

Já a linha de **repasse de polos** apresentou uma redução de 2,0% vs. 1T24, movimento ocasionado pela queda na captação do segmento Digital no semestre anterior. Como percentual da receita líquida, houve uma redução de 0,2 p.p. vs. 1T24.

O **Lucro Bruto** cresceu 0,8% vs. 1T24, alcançando uma margem bruta de 65,1% (-0,5 p.p. vs. 1T24). Esse resultado foi negativamente impactado pelo programa de isenção de cobrança dos calouros não engajados (sem efeito caixa - para mais detalhes, [clique aqui](#)), além de uma menor penetração de receita DIS vs. 1T24.

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

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Despesas Comerciais	(330,1)	(332,6)	0,8%
PDD	(173,5)	(172,7)	-0,5%
Mensalista	(72,8)	(56,5)	-22,4%
Acordos	(16,3)	(17,1)	4,8%
PAR ¹	(2,0)	(0,6)	-72,6%
DIS ¹	(82,3)	(98,6)	19,7%
Vendas e Marketing	(156,7)	(160,0)	2,1%
Publicidade	(127,9)	(124,3)	-2,9%
Outras	(28,7)	(35,7)	24,3%
Despesas Comerciais	(330,1)	(332,6)	0,8%
% da receita líquida	22,5%	22,4%	-0,2 p.p.
PDD	(173,5)	(172,7)	-0,5%
% da receita líquida	11,8%	11,6%	-0,2 p.p.
Vendas e Marketing	(156,7)	(160,0)	2,1%
% da receita líquida	10,7%	10,8%	0,1 p.p.
PDD por BU	(173,5)	(172,7)	-0,5%
Premium	(4,4)	(0,8)	-83,0%
Ensino Digital	(96,9)	(82,9)	-14,4%
Presencial	(72,2)	(89,0)	23,4%
PDD por BU (% da Rol)	11,8%	11,6%	-0,2 p.p.
Premium	1,2%	0,2%	-1,0 p.p.
Ensino Digital	19,2%	18,8%	-0,4 p.p.
Presencial	12,1%	14,1%	2,0 p.p.

As **despesas comerciais** apresentaram uma leve expansão de 0,8% vs. 1T24, contribuindo positivamente para a margem EBITDA.

A redução de 0,5% vs. 1T24 na linha da PDD se deu, principalmente, em função: (i) da performance de arrecadação no período; (ii) da menor adesão ao DIS na captação; (iii) da performance de renovação e (iv) do programa de isenção de calouros não engajados que gerou um impacto positivo de R\$5MM no trimestre. **Como percentual da receita líquida, houve uma redução de 0,2 p.p. vs. 1T24.**

Dentre os três segmentos: (i) o Premium, apresentou uma importante redução no trimestre (-83% vs. 1T24), como percentual da receita líquida a redução foi de 1,0 p.p. vs. 1T24, resultado, principalmente, de uma melhor performance de arrecadação; (ii) no Digital, a queda de 14,4% vs. 1T24 deve-se, principalmente, ao desempenho da captação e a uma menor participação da receita DIS; e (iii) no Presencial, o incremento de 23,4% vs. 1T24 é consequência, principalmente, do expressivo crescimento da captação do semipresencial, levando a um aumento da participação da receita DIS na BU (+11% vs. 1T24), mas com efeito positivo como % da ROL de captação.

As despesas com **Vendas e Marketing** apresentaram um aumento de 2,1% vs. 1T24, ficando relativamente estável como percentual da receita líquida vs. 1T24.

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

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(340,9)	(342,2)	0,4%
Pessoal	(101,4)	(93,5)	-7,8%
Serviços de terceiros	(42,1)	(53,4)	26,9%
Provisão para contingências	(25,1)	(34,3)	36,7%
Manutenção e reparos	(29,4)	(25,1)	-14,6%
Outras despesas	(42,2)	(36,6)	-13,2%
Depreciação e amortização	(100,7)	(99,3)	-1,4%
Mais valia das aquisições	(16,0)	(13,9)	-13,3%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(63,6)	(67,4)	6,1%
Outros D&A despesas	(21,1)	(17,9)	-15,1%
Outras receitas/despesas	7,5	2,0	-72,8%
G&A e outras não recorrentes ¹	6,7	9,2	37,5%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)¹	(226,0)	(231,7)	2,5%
% da receita líquida	15,4%	15,6%	0,1 p.p.
Premium	(60,3)	(64,7)	7,3%
Ensino Digital	(72,1)	(60,1)	-16,6%
Presencial	(93,6)	(106,9)	14,2%
Despesas com pessoal ajustadas¹	(101,4)	(93,1)	-8,2%
% da receita líquida	6,9%	6,3%	-0,7 p.p.

As **despesas Gerais, Administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** apresentaram um aumento de 2,5% vs. 1T24, com variação de 0,1 p.p. como percentual da ROL em relação ao mesmo período do ano anterior.

Dentre as reduções apresentadas no período, vale destacar a queda de 8,2% vs. 1T24 na linha de **pessoal ajustada**, resultado, principalmente, dos ganhos de eficiências na estrutura.

A linha de **serviço de terceiros** apresentou um aumento de 26,9% vs. 1T24, refletindo, principalmente, maiores gastos com consultorias voltadas à melhorias no processo de cobranças – com conseqüente redução nas despesas com PDD, além de despesas advocatícias relacionadas às últimas aquisições realizadas pela Companhia.

O aumento na linha de **provisão para contingências** (+36,7% vs. 1T24), decorre, principalmente, de uma maior concentração da evolução de fases de processos trabalhistas neste trimestre.

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

Classificação	Conta	Linha	Descrição	1T24	1T25
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	1,4	1,9
	Despesas	Pessoal	Reestruturação do administrativo	0,0	0,4
	Despesas	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	6,7	8,8
IMPACTO NEGATIVO NO EBITDA <i>(R\$MM)</i>				8,1	11,1
	D&A	-	Mais valia das aquisições	16,0	13,9
	Imposto	-	IR e contribuição social	(1,4)	0,0
IMPACTO NEGATIVO NO LUCRO LÍQUIDO <i>(R\$MM)</i>				22,7	25,0

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Receita Líquida	1.464,3	1.487,1	1,6%
Custos e Despesas	(1.166,4)	(1.191,3)	2,1%
(+) Depreciação e amortização	211,2	207,5	-1,7%
EBITDA	509,1	503,3	-1,1%
Margem EBITDA (%)	34,8%	33,8%	-0,9 p.p.
Itens não recorrentes	8,1	11,1	37,2%
EBITDA Ajustado	517,2	514,5	-0,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	35,3%	34,6%	-0,7 p.p.
Idomed (Medicina)	146,5	170,8	16,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	51,2%	53,0%	1,7 p.p.
Ibmec	35,6	46,5	30,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	44,8%	48,9%	4,1 p.p.
Ensino Digital	180,8	157,3	-13,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	35,9%	35,7%	-0,2 p.p.
Presencial	154,5	139,9	-9,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	26,0%	22,2%	-3,7 p.p.
Efeito IFRS 16	93,9	97,1	3,4%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	423,3	417,4	-1,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,9%	28,1%	-0,8 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	415,2	406,2	-2,1%
Margem EBITDA (%)	28,4%	27,3%	-1,0 p.p.

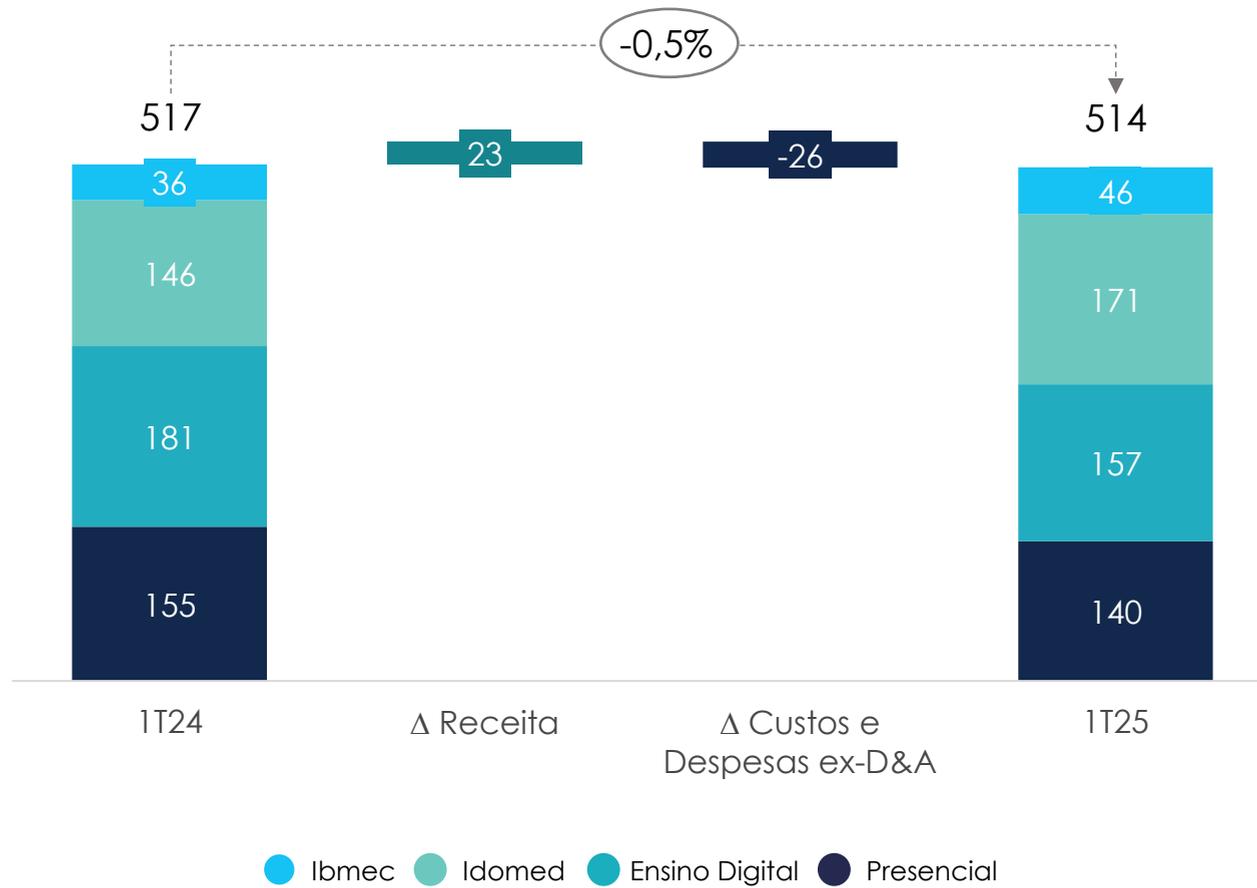
No 1T25, o **EBITDA ajustado foi de R\$514,5MM** (-0,5% vs. 1T24) e a margem EBITDA ajustada foi 34,6% (-0,7 p.p. vs 1T24). A redução no EBITDA está diretamente relacionada ao efeito de R\$23MM do programa de isenção dos calouros não engajados nas BUs Presencial e Digital. Desconsiderando esse efeito, o EBITDA ajustado teria apresentado um crescimento de 4% vs. 1T24.

Na visão por segmento:

- **Idomed:** a expansão de EBITDA ajustado de 16,6% vs. 1T24 é resultado do crescimento da receita no período (+12,7%). Além disso, a redução da PDD como percentual da ROL contribuiu para a expansão da margem EBITDA ajustada de 1,7 p.p. vs. 1T24 (53,0% no 1T25).
- **IBMEC:** apresentou crescimento no EBITDA ajustado de 30,7% vs. 1T24, com expansão de margem de 4,1 p.p.. Mais uma vez os resultados da graduação do IBMEC e dos IBMEC Online foram destaque na BU Premium.
- **Ensino Digital:** apresentou 13,0% de redução no EBITDA ajustado, fruto dos impactos da menor captação e da queda na adesão ao DIS no período. Somado a isso, temos o programa de isenção dos calouros não engajados (para mais informações, [clique aqui](#)). Por outro lado, em função da redução nas despesas – com destaque para a queda de 0,4 p.p. na PDD como percentual da ROL (vs. 1T24) - o segmento registrou 35,7% de margem EBITDA ajustada no período, em linha com o mesmo período em 2024.
- **Presencial:** apresentou redução de 9,5% no EBITDA ajustado e de 3,7 p.p. na margem EBITDA ajustada vs. 1T24. Esta redução está relacionada, principalmente, ao efeito de R\$15MM do programa de isenção de calouros não engajados. Uma vez desconsiderando esse efeito, o EBITDA ajustado estaria em linha vs. 1T24. Além desse impacto, também houve aumento da PDD atrelado a uma maior penetração do Semipresencial e ao impacto de evasão da Safra do 1º semestre de 2024, que teve alta penetração do DIS.

EBITDA E MARGEM (2/2)

EBITDA Ajustado
(R\$MM)

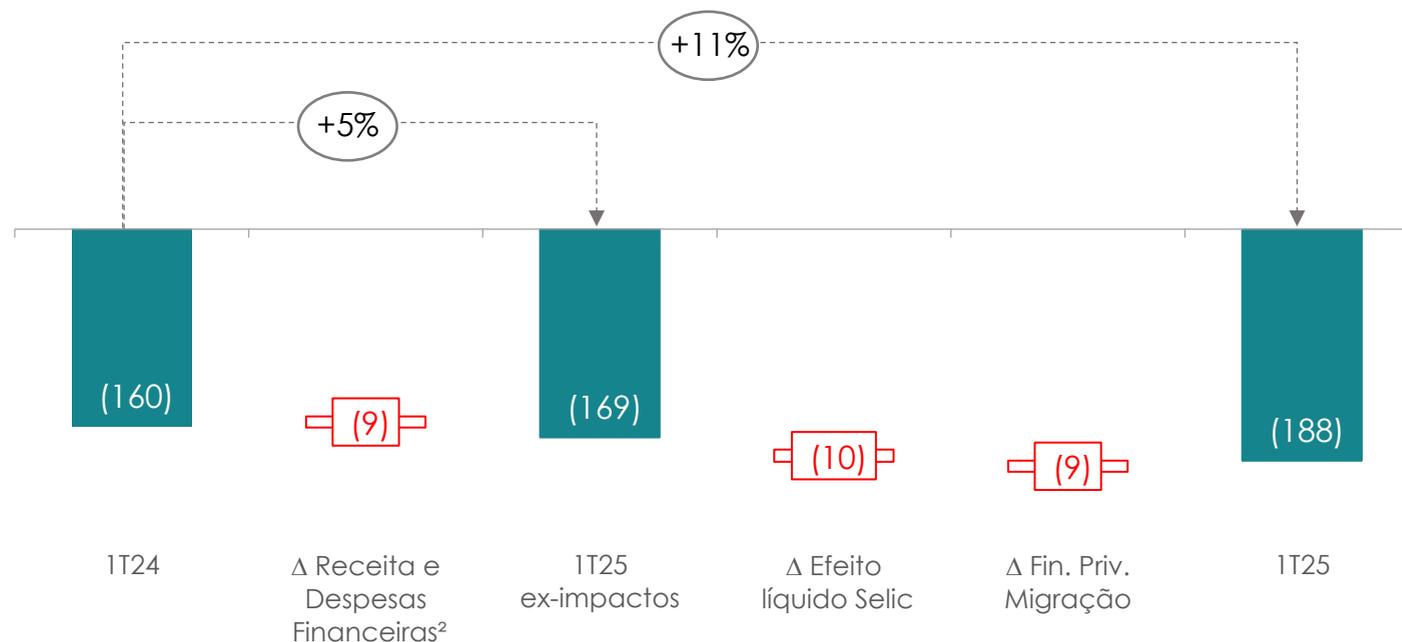


Margem Ajustada (%)

	1T24	1T25	Δ%
Consolidado	35%	35%	-0,7 p.p.
Ibmec	45%	49%	+4,1 p.p.
Idomed	51%	53%	+1,7 p.p.
Digital	36%	36%	-0,2 p.p.
Presencial	26%	22%	-3,7 p.p.

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
EBITDA	509,1	503,3	-1,1%
Resultado Financeiro	(160,1)	(187,7)	17,2%
Receita Financeira	43,4	51,4	18,4%
Multas e juros recebidos	20,8	24,8	19,2%
Aplicações financeiras	21,2	25,3	19,5%
(-) PIS e COFINS ¹	(7,9)	(6,9)	-13,0%
Atualização monetária	8,4	6,6	-22,1%
Outras	0,9	1,6	76,2%
Despesa Financeira	(196,7)	(239,2)	21,6%
Juros e encargos	(97,2)	(120,7)	24,2%
Descontos financeiros	(27,4)	(31,0)	13,4%
Despesas bancárias	(1,6)	(1,5)	-5,3%
Juros de arrendamento mercantil	(42,4)	(43,5)	2,7%
Despesas com Financiamentos Privados	(10,2)	(24,1)	135,3%
Outras	(17,9)	(18,4)	2,5%
Efeito Líquido Swap	(6,9)	0,1	n.a.

Composição do Resultado Financeiro (R\$MM)



No 1T25, o **resultado financeiro** da Companhia foi negativo em R\$187,7MM (+17,2% vs. 1T24), puxado pela alta da Selic e pela migração de produtos de financiamento privado.

A variação da taxa Selic resultou em um efeito líquido de -R\$10MM no trimestre. A Companhia continua focada em reduzir o custo médio da dívida e o nível de alavancagem, ações que ajudam a mitigar o impacto das mudanças na taxa de juros.

O aumento de R\$13,9 milhões na linha de despesas com financiamentos privados é resultado, principalmente, da migração da base de alunos de financiamentos para um produto com recebimento ao longo da duração do curso do aluno (-R\$9MM). Anteriormente, o recebimento pela Companhia ocorria de acordo com o prazo de pagamento do financiamento pelo aluno, ou seja, no dobro do tempo de duração do curso. Este movimento tem impacto muito positivo e permanente na conversão de caixa da Cia, com impacto negativo nas despesas financeiras.

Vale mencionar que a expansão de 18,4% (vs. 1T24) na receita financeira se beneficiou não apenas da variação na Selic, mas também de um caixa médio superior no 1T25, fruto dos contínuos esforços relacionados à arrecadação e da migração da base de alunos de financiamento privado, conforme mencionado acima.

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

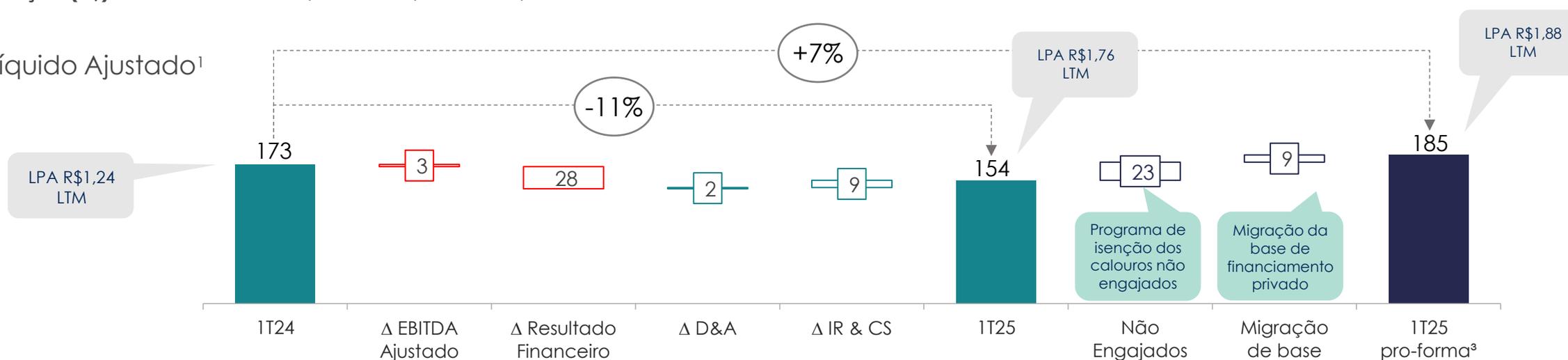
(2) Líquido do efeito da variação da Selic e da migração da base de alunos financiados.

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
EBITDA	509,1	503,3	-1,1%
Resultado Financeiro	(160,1)	(187,7)	17,2%
Depreciação e amortização	(211,2)	(207,5)	-1,7%
Lucro antes de impostos	137,8	108,1	-21,5%
Imposto de Renda	9,8	15,6	59,1%
Contribuição Social	3,1	5,0	58,9%
Lucro Líquido	150,7	128,7	-14,6%
Margem líquida (%)	10,3%	8,7%	-1,6 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	163,9	136,1	-16,9%
Margem líquida (%)	11,2%	9,2%	-2,0 p.p.
Lucro Líquido ajustado¹	173,4	153,7	-11,4%
Margem líquida ajustada (%)	11,8%	10,3%	-1,5 p.p.
Lucro Líquido ajustado¹ ex-IFRS 16	186,6	161,1	-13,6%
Margem líquida (%)	12,7%	10,8%	-1,9 p.p.
Lucro por ação (R\$)²	0,60	0,59	-1,5%

No 1T25, o **lucro líquido ajustado** apresentou, na visão pro-forma, um crescimento de 7% vs. 1T24. Essa visão traz uma adequada comparação aos números de 2024, isolando os efeitos do programa de isenção para calouros não engajados (-R\$23MM) e da migração da base de financiamento privado (-R\$9MM).

Sem considerar esses ajustes comparativos, veríamos uma redução de 11,4% vs. 1T24. Além dos fatores listados acima, o Lucro Líquido no período foi impactado por uma pequena queda no EBITDA Ajustado (-R\$3MM) e pelo impacto líquido da variação da Selic (-R\$10MM) como explicitado no slide anterior.

Lucro Líquido Ajustado¹
(R\$MM)



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

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

(3) Desconsidera o impacto do programa de isenção dos calouros não engajados no EBITDA (R\$23MM) e o impacto da migração da base de alunos financiados (R\$9MM) no resultado financeiro.

(R\$MM)	1T24	4T24	1T25	Δ% vs. 1T24	Δ% vs. 4T24
Mensalidades	1.803,9	1.724,0	1.791,2	-0,7%	3,9%
Mensalistas	1.145,9	1.253,0	1.113,6	-2,8%	-11,1%
DIS (Inativo)	238,1	317,1	309,9	30,2%	-2,3%
PAR	38,7	22,9	18,4	-52,4%	-19,7%
DIS (Ativo)	619,3	448,1	659,3	6,4%	47,1%
Convênios e permutas	31,7	40,2	55,2	74,1%	37,3%
FIES	77,0	65,7	59,4	-22,9%	-9,6%
Outros	487,7	412,1	461,3	-5,4%	11,9%
Cartões de Crédito a receber	228,4	164,3	196,9	-13,8%	19,8%
Acordos	259,2	247,8	264,4	2,0%	6,7%
Contas a Receber Bruto	2.400,3	2.242,0	2.367,1	-1,4%	5,6%
PDD	(815,0)	(776,3)	(847,6)	4,0%	9,2%
Mensalistas ¹	(680,2)	(684,6)	(721,2)	6,0%	5,3%
DIS (Inativo)	(186,4)	(205,1)	(249,3)	33,8%	21,6%
Acordos	(83,9)	(104,2)	(103,1)	22,9%	-1,1%
PAR (50%)	(16,7)	(9,7)	(7,7)	-53,7%	-20,4%
DIS Ativo (20%)	(118,1)	(82,0)	(118,7)	0,5%	44,8%
Valores a identificar	(1,2)	(3,2)	(11,7)	843,3%	266,3%
Ajuste a valor presente (AVP)²	(64,2)	(40,6)	(68,8)	7,1%	69,4%
AVP DIS	(53,5)	(37,0)	(65,8)	23,0%	77,9%
Contas a Receber Líquido	1.519,8	1.421,9	1.439,0	-5,3%	1,2%

No 1T25, o **contas a receber bruto** apresentou uma redução de -1,4% vs. 1T24. As principais variações no período estão elencadas abaixo.

Redução de -2,8% na linha de mensalista, associada à performance de arrecadação do período.

O aumento de 30,2% vs. 1T24 no CAR de **DIS (Inativo)**, tem relação direta com o desempenho da captação de períodos anteriores, com impacto mais relevante no primeiro trimestre do ano seguinte. Já o aumento do CAR do **DIS (Ativo)** de 6,4% vs. 1T24, está relacionado ao crescimento da receita DIS da modalidade Semipresencial vs. 1T24. É importante destacar que este saldo de CAR não considera o provisionamento realizado na receita referente ao programa de isenção de calouros não engajados, conforme explicado na [página 13](#).

Por outro lado, a linha de **cartões de crédito a receber** apresentou uma redução de 13,8% vs. 1T24, reflexo da nova política implementada pela Companhia no segundo semestre de 2024, que reduziu o número máximo de parcelas permitidas.

Neste trimestre, outro efeito que influenciou o CAR foi a migração da base de alunos de financiamento privado, pois deixa de existir o incremento no CAR das parcelas referentes às mensalidades futuras do aluno (conforme detalhado na [página 28](#)).

O **contas a receber líquido** encerrou o trimestre com uma redução de 5,3% vs. 1T24, resultado dos esforços da Companhia no processo de arrecadação.

(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.

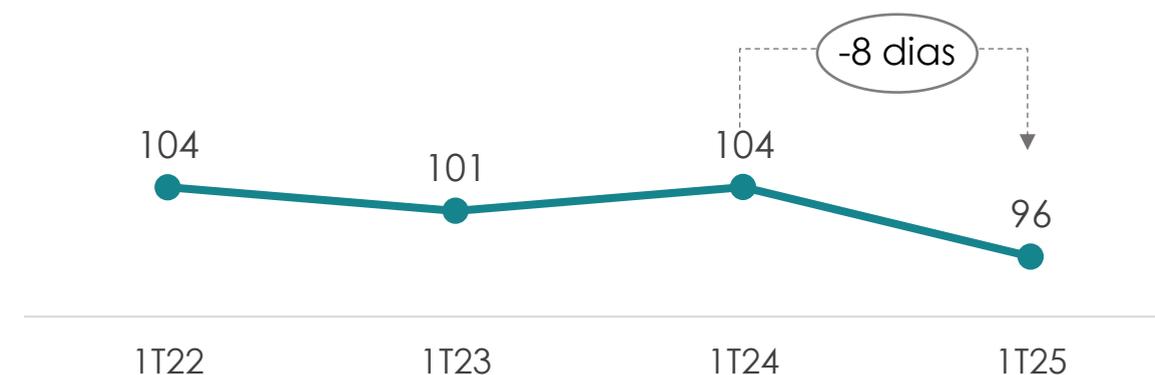
(R\$MM)	1T24	4T24	1T25	Δ% vs. 1T24	Δ% vs. 4T24
Contas a receber líquido	1.519,8	1.421,9	1.439,0	-5,3%	1,2%
Receita líquida anualizada	5.271,0	5.351,8	5.374,6	2,0%	0,4%
PMR	104	96	96	-7,1%	0,8%
Contas a receber líquido FIES	77,0	65,7	59,4	-22,9%	-9,6%
Receita FIES (12M)	229,8	237,5	241,8	5,3%	1,8%
Deduções FG-Fies (12M)	(67,3)	(75,1)	(77,0)	14,5%	2,6%
Impostos (12M)	(8,3)	(8,2)	(8,4)	0,8%	2,5%
Receita Líquida FIES (12M)	154,2	154,2	156,4	1,4%	1,4%
PMR FIES	180	153	137	-23,9%	-10,8%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.442,8	1.356,2	1.379,5	-4,4%	1,7%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.116,8	5.197,6	5.218,2	2,0%	0,4%
PMR ex-FIES	102	94	95	-6,2%	1,3%

No 1T25, o **PMR** da Companhia totalizou 96 dias, uma redução de 8 dias vs. 1T24. Esse resultado reflete impacto da migração da base de alunos com financiamentos privados, conforme detalhado na [página 28](#), além dos esforços contínuos da Companhia na melhoria do processo de arrecadação.

Desconsiderando o efeito da migração da base, o PMR no 1T25 teria sido de 102 dias, ainda assim apresentando uma redução de 2 dias vs. 1T24. Esses avanços evidenciam não apenas a melhoria no PMR, mas também a evolução positiva na geração de caixa no período.

PMR FIES: a redução de 43 dias foi ocasionada pela sazonalidade dos repasses do governo.

Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



Agining do Contas a Receber Bruto Total¹

(R\$MM)				Análise Vertical	
	1T24	1T25	Δ %	1T24 (%)	1T25 (%)
FIES	77,0	59,4	-22,9%	3%	3%
A vencer	1.196,7	1.118,3	-6,6%	50%	47%
Vencidas até 30 dias	217,4	177,7	-18,3%	9%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	98,3	101,1	2,8%	4%	4%
Vencidas de 61 a 90 dias	33,9	33,1	-2,5%	1%	1%
Vencidas de 91 a 180 dias	344,3	383,9	11,5%	14%	16%
Vencidas há mais de 180 dias	432,6	493,7	14,1%	18%	21%
Contas a receber bruto	2.400,3	2.367,1	-1,4%	100%	100%

Agining dos Acordos a Receber²

(R\$MM)				Análise Vertical	
	1T24	1T25	Δ %	1T24 (%)	1T25 (%)
A vencer	131,8	119,3	-9,5%	51%	45%
Vencidas até 30 dias	20,7	22,9	10,3%	8%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	14,6	15,7	7,6%	6%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	10,8	11,3	4,7%	4%	4%
Vencidas de 91 a 180 dias	34,4	38,0	10,6%	13%	14%
Vencidas há mais de 180 dias	46,9	57,3	22,1%	18%	22%
Acordos a receber	259,2	264,4	2,0%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Saldo inicial	83,2	64,8	-22,1%
Receita FIES	36,2	39,5	9,0%
Pagamento de impostos	-	-	n.a.
Recompra	(42,4)	(44,9)	6,0%
Saldo final	77,0	59,4	-22,9%

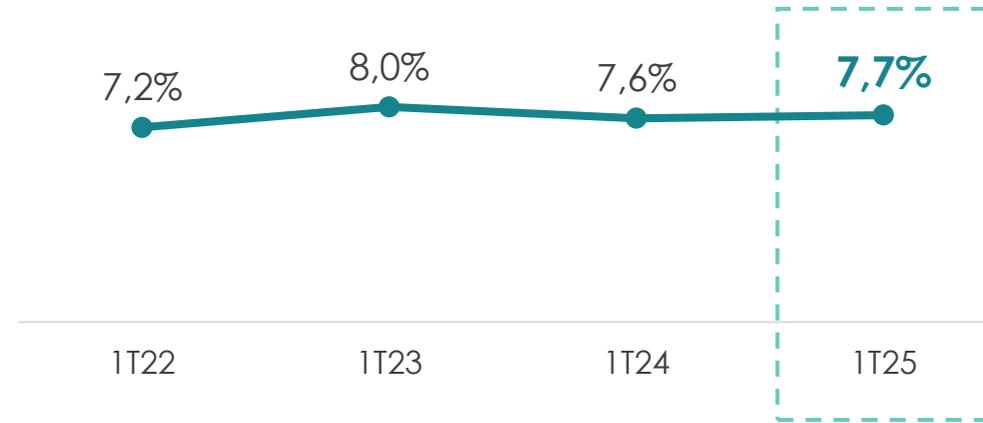
(1) Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos.

(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Capex Total	110,8	114,3	3,1%
Transformação Digital + TI	81,7	77,7	-4,9%
Manutenção e Eficiência	20,5	29,0	41,0%
Expansão	8,6	7,6	-11,4%

% da Receita Líquida			
Capex Total	7,6%	7,7%	0,1 p.p.
Transformação digital + TI	5,6%	5,2%	-0,4 p.p.
Manutenção e Eficiência	1,4%	1,9%	0,5 p.p.
Expansão	0,6%	0,5%	-0,1 p.p.

CAPEX
(evolução como % da receita)



A Companhia encerrou o 1T25 com um montante de **R\$114,3MM de Capex** (+3,1% vs. 1T24) mantendo-se estável como percentual da receita líquida vs. 1T24.

Este resultado reforça o compromisso da Companhia em **estabilizar o Capex entre 7% e 8% da receita líquida no ano**.

A variação na linha de **Transformação Digital + TI** deve-se, principalmente, à migração de projetos anteriormente alocados nessa categoria para a linha de investimentos em **Manutenção e Eficiência**. Essa mudança ocorre à medida que os projetos migram da fase de implementação para a operação diária, contribuindo para a maior eficiência das unidades em termos de despesas, ao mesmo tempo em que mantém a qualidade da experiência do aluno.

Na linha de **Expansão**, a Companhia vem adotando uma abordagem mais criteriosa na ampliação de unidades, sejam elas já existentes ou novas. O foco tem sido direcionado à consolidação de cursos já implementados e à criação de novos cursos em unidades estratégicas.

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
EBITDA ajustado ex-IFRS 16	423,3	417,4	-1,4%
Não recorrentes	(8,1)	(11,1)	37,2%
EBITDA ex-IFRS 16	415,2	406,2	-2,1%
Variação Capital de giro	(65,4)	66,7	n.a.
Recebíveis	(108,2)	31,5	n.a.
Contas a pagar	45,0	(7,8)	n.a.
Outros	(2,2)	43,0	n.a.
Impostos (IR/CS)	(12,0)	(11,8)	-1,8%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	337,8	461,2	36,5%
Capex	(110,8)	(114,3)	3,1%
Aquisição de imobilizado	(20,9)	(21,4)	2,4%
Aquisição de intangível	(89,9)	(92,9)	3,3%
(=) Fluxo de caixa livre	227,0	346,9	52,8%
Resultado financeiro	(141,5)	(95,5)	-32,5%
(=) Fluxo de caixa do acionista	85,4	251,4	194,2%
Captação/amortização de dívidas	41,8	(211,6)	n.a.
M&A	(1,1)	(0,1)	-93,0%
Dividendos pagos	(0,0)	-	n.a.
Recompra de ações e outras	0,0	(154,4)	-n.a.
(=) Geração de caixa líquida	126,1	(114,7)	n.a.
Caixa no início do exercício	698,4	1.046,9	49,9%
Caixa no final do exercício	824,5	932,2	13,1%
FCO / EBITDA ex-IFRS 16	81,4%	113,5%	32,2 p.p.

O Fluxo de caixa operacional (FCO) totalizou R\$461,2MM no trimestre, representando um aumento de 36,5% vs. 1T24, com uma conversão de 113,5% (+32,2 p.p. vs. 1T24). O resultado do FCO foi consequência da variação positiva do capital de giro, explicada pelos seguintes fatores: (i) melhoria na linha de recebíveis, resultado de um processo de cobrança mais eficiente e da migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento no semestre, o que beneficiou o caixa em ~R\$83MM no período e (ii) variação positiva na linha de outros, associada, principalmente, ao aumento no saldo de provisões para contingências, conforme explicado na [página 18](#).

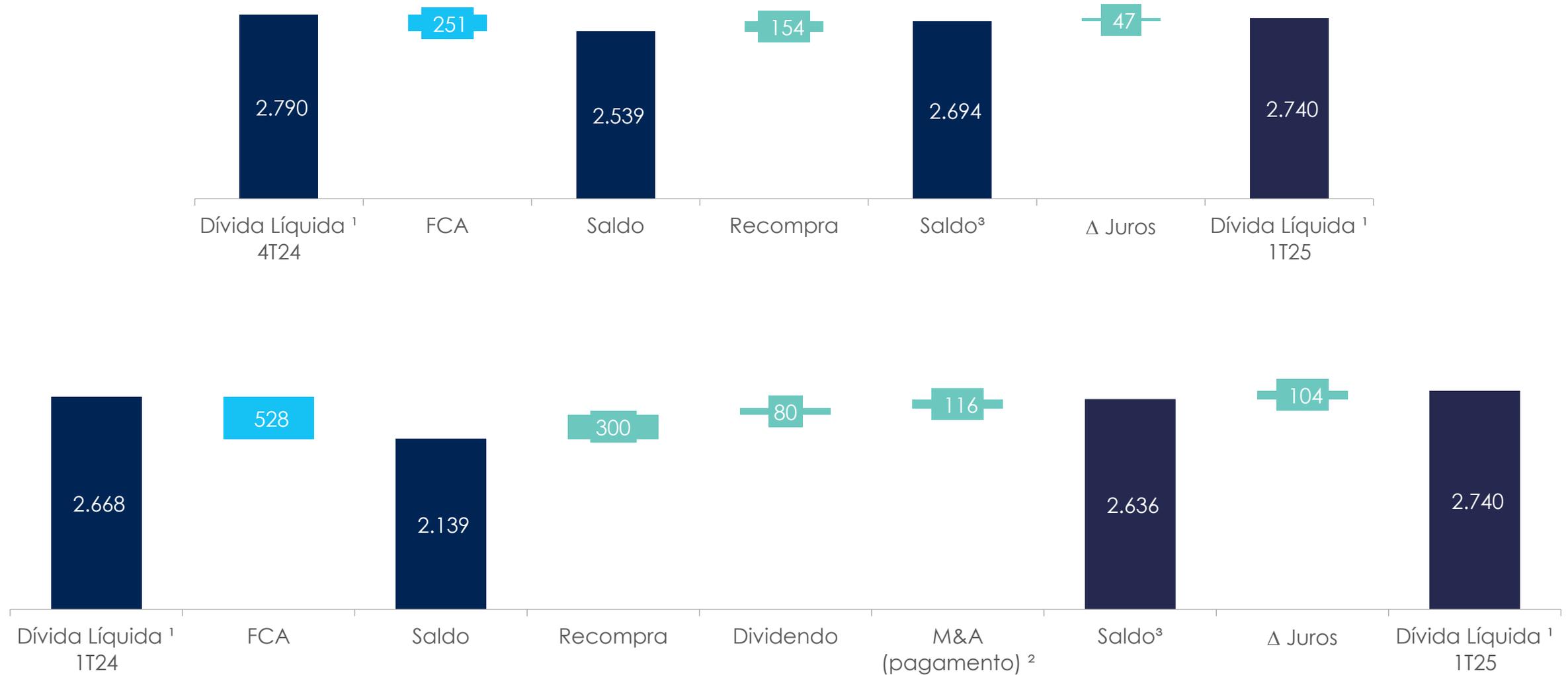
Na linha de Contas a Pagar, vemos o resultado da otimização do processo de gestão de pagamento a fornecedores, que trouxe um grande impacto positivo no 4T24. No 1T25 vemos o resultado natural da estabilização da linha, com impactos mais homogêneos ao longo do ano.

O Fluxo de caixa do acionista (FCA) totalizou R\$251,4MM (+194,2% vs. 1T24). A forte expansão é no FCO vs. 1T24 é potencializada no FCA, que além da alavancagem natural, traz uma redução no pagamento de juros no período.

No 1T25, a Companhia deu continuidade ao programa de recompra de ações, adquirindo ~16MM de ações, equivalentes a R\$154MM. Com isso, foi concluído em fev/25 o programa aprovado em set/24, no valor de R\$300MM.

Ao final do trimestre, a Geração de caixa líquida foi negativa em R\$114,7MM no trimestre, resultado do pagamento em janeiro deste ano, da CCB de R\$211MM e da conclusão do programa de recompra de ações. É importante destacar que, com o pagamento da CCB, a Companhia não possui vencimentos até 2026.

Recomposição do FCA (R\$MM)



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

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

³ A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$104MM o acumulado e R\$47MM no 1T25) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.249,6	5.464,4	4,1%
Empréstimos bancários ²	3.492,0	3.672,5	5,2%
Arrendamento mercantil [c]	1.702,8	1.651,4	-3,0%
Compromissos a pagar (M&A)	54,9	140,5	156,2%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(824,5)	(932,2)	13,1%
Dívida líquida [a+b]	4.425,2	4.532,2	2,4%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.722,4	2.880,8	5,8%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)¹	1,56x	1,59x	0,03x
EBITDA Ajustado LTM	1.746,8	1.814,3	3,9%

No 1T25, a **posição de caixa e disponibilidades** totalizaram **R\$932,2MM**, 13,1% acima do 1T24 e 11% abaixo do 4T24. Já a dívida líquida ex-IFRS 16 totalizou **R\$2,9Bi**, inferior em R\$47,4MM (1,6%) ao montante registrado no 4T24 e superior em 5,8% ao saldo no 1T24.

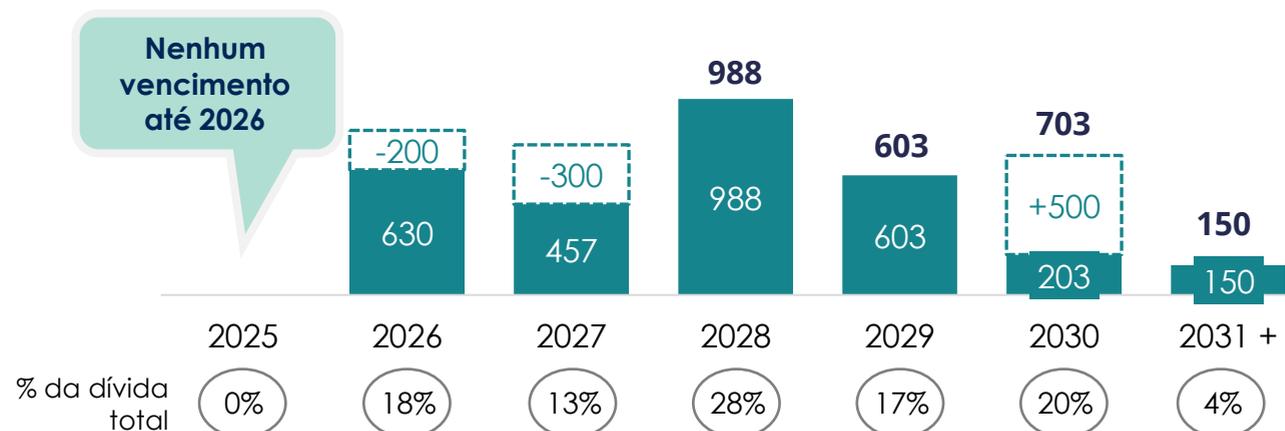
A relação **dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 1,59x**. Desconsiderando o montante de R\$300MM destinado para recompra de ações encerrado no 1T25, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado no 1T25 seria de **1,42x**.

Sobre o cronograma de amortização, no 1T25 a Companhia realizou Jan/25 o pagamento da CCB no valor de R\$211MM, encerrando a torre de vencimentos para 2025. Além disso, a Companhia informa, como evento subsequente, o **alongamento da 8ª emissão de debêntures**. Essa operação, no montante de R\$500MM, **aumenta o prazo médio** da dívida de 2,9 para 3,3 anos e a **redução do custo médio** para CDI+1,07 a.a..

Fechamento 1T25

Tipo da dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
CCB	1,2	CDI +1,15%	208,8	6%
4131	0,8	CDI +1,33%	440,8	12%
Debênture VII (Única)	2,7	CDI +0,78%	312,6	8%
Debênture VIII (Única)	2,1	CDI +1,50%	501,5	14%
Debentures IX (1ª série)	3,5	CDI +0,82%	295,9	8%
Debentures IX (2ª série)	3,0	CDI +0,90%	332,0	9%
Debentures IX (3ª série)	5,0	CDI +0,98%	111,4	3%
Debentures X (Única)	3,5	CDI +1,25%	1.166,0	32%
Debentures XI (Única)	6,2	CDI +1,05%	312,9	8%
Empréstimos bancários	2,9	CDI + 1,16%	3.681,8	100%

Cronograma de amortização após alongamento da 8ª emissão (R\$MM; principal)



(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.

Nota: Cronograma de amortização apenas do principal. A diferença entre o apresentado no gráfico e o ITR é a taxa de desconto, swap e o juros.

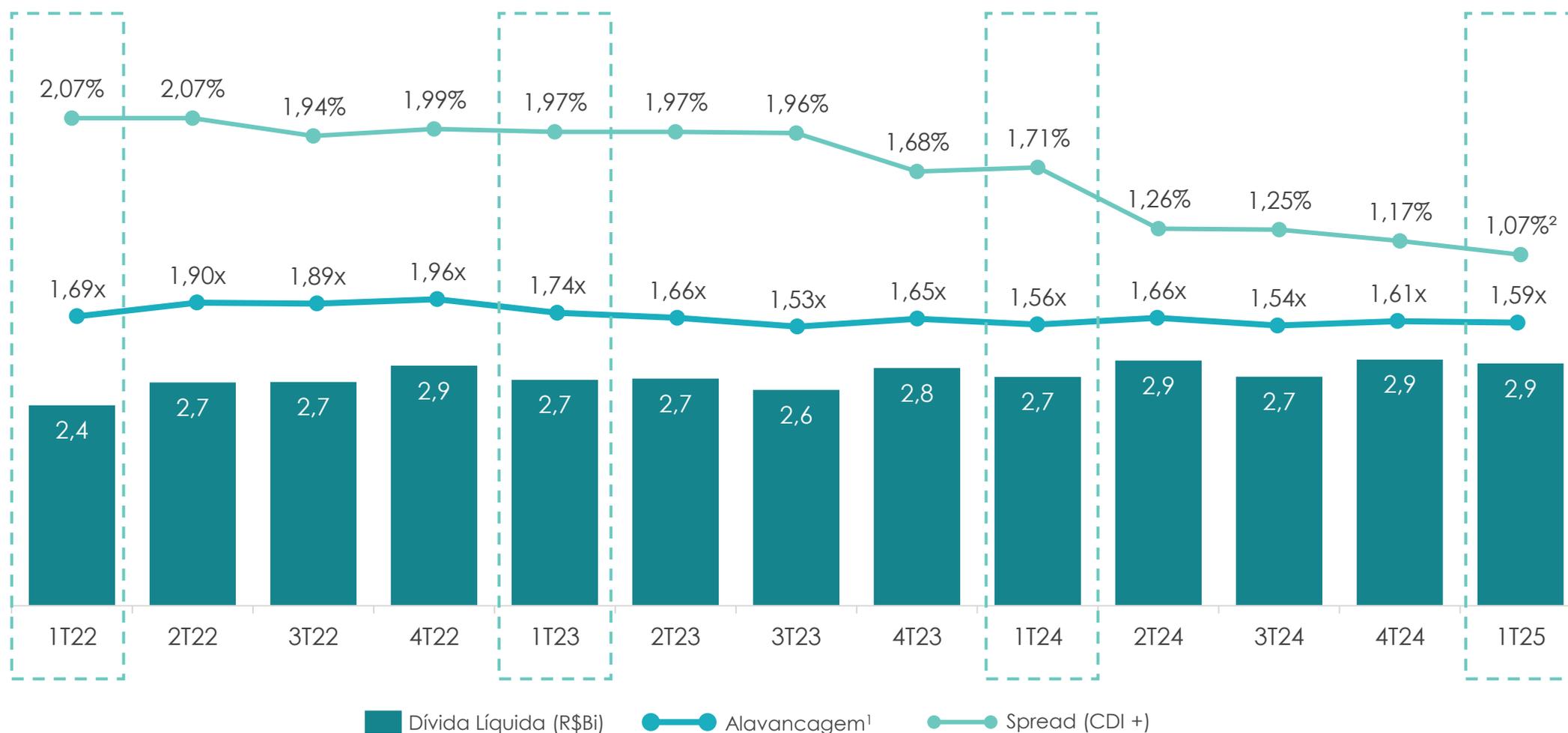
GESTÃO DA DÍVIDA E REDUÇÃO DO SPREAD

A Companhia segue no seu compromisso de redução da alavancagem e boa alocação de capital, apresentando **estabilidade na dívida líquida** aliada com a **redução do spread** do custo médio de dívida, que performou **1,07%** (CDI+), o menor desde o primeiro trimestre de 2020.



Rating AAA (S&P)

Classificada com o menor nível de risco pela S&P



(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.

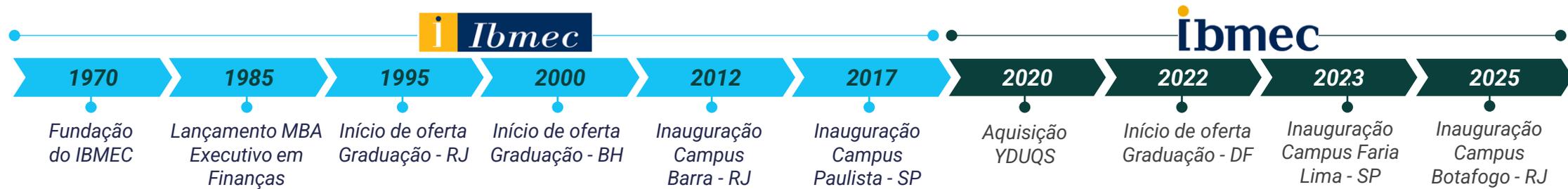
(2) Spread após alongamento da 8ª emissão de debêntures em maio/25.

Nota: Dívida líquida ex-valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16

Caso Ibmec

YDUQS





Desde sua criação em 1970, o Ibmec construiu uma trajetória sólida na educação superior brasileira, com foco nas áreas de economia, gestão de negócios, direito, tecnologia e engenharias. Com 55 anos a serem celebrados em 2025, e fazendo parte do grupo YDUQS desde 2020, o Ibmec consolida-se como uma marca de **excelência acadêmica e forte conexão com o mercado**.

Atualmente, conta com **seis campi** sendo dois na cidade de São Paulo, dois na cidade do Rio de Janeiro, um em Belo Horizonte e um em Brasília, mantendo uma proposta pedagógica que une rigor acadêmico, inovação e proximidade com o mundo do trabalho. Em **franca expansão**, o Ibmec tem também ampliado sua **atuação de forma nacional** através de seus programas de pós graduação e certificações digital.

Este material busca apresentar os diferenciais do Ibmec por meio de dados consolidados e exemplos práticos de sua presença nacional, destacando a consistência da marca em diferentes contextos regionais e sua contribuição para a **formação de profissionais preparados para os desafios contemporâneos do mercado**.

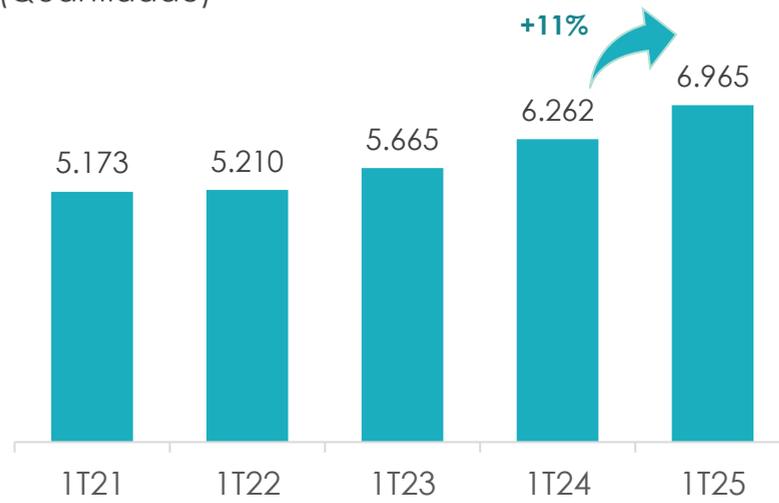
Com foco em **excelência acadêmica e alto índice de satisfação** — refletido em um NPS elevado — o Ibmec tem sustentado seu crescimento com base na qualidade. A graduação vive um momento de forte expansão, com **aumento expressivo da base de alunos e crescimento consistente de ticket médio acima da inflação**. Ao mesmo tempo, a pós-graduação e certificações de média duração tem ganhado escala e relevância, com modelos presencial, digital assíncrono e ao vivo, os dois últimos contribuindo para ampliar o alcance da marca em todo o país.

Nos últimos três anos, o Ibmec inaugurou duas novas operações presenciais de graduação: em Brasília e uma nova unidade em São Paulo na Faria Lima — reforçando sua estratégia de estar presente em regiões estratégicas. Em 2025, está em fase avançada a mudança da operação do Centro RJ para um novo campus na zona sul do Rio de Janeiro, no bairro de Botafogo. Esses investimentos aproximam a instituição de seu público-alvo e sustentam a **expansão contínua da operação, com ganhos de escala, qualidade e rentabilidade**.

Receita Líquida
(mil R\$)



Base de alunos graduação
(Quantidade)



Resultados de NPS e taxa de rematrícula reforçam a qualidade da operação

NPS graduação

63%

4T24

Taxa de renovação

95%

1T25

Evolução dos indicadores operacionais

Ticket médio graduação¹

R\$3,8k

1T25

+6% vs. 1T24

Margem EBITDA ajustado

49%

1T25

+4p.p. vs. 1T24

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

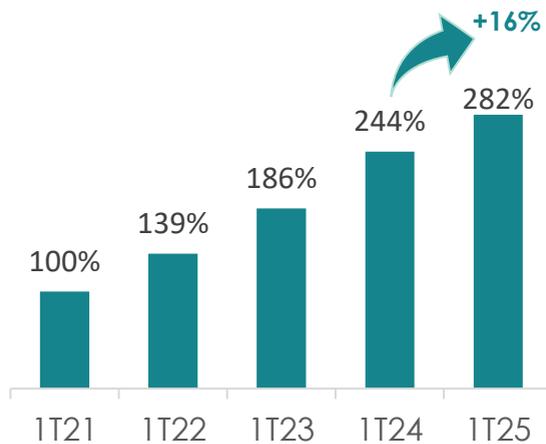


O Ibmec retomou sua presença em São Paulo em 2017 com a inauguração do campus Paulista, oferecendo cursos de Economia, Administração, Direito e Relações Internacionais em uma estrutura de padrão internacional. Com forte **foco em inovação, empreendedorismo e tecnologia aplicada a negócios**, o campus rapidamente atingiu seu limite de ocupação.

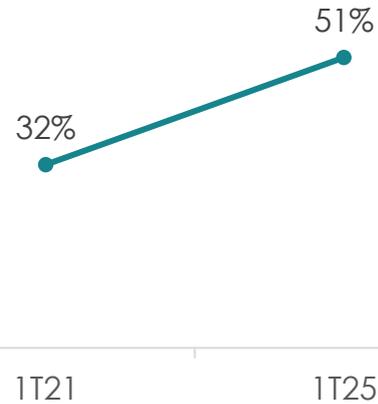
Diante da alta demanda, **foi inaugurado em 2023 um segundo campus na Faria Lima**, expandindo o portfólio para incluir cursos de tecnologia, como ciência de dados, engenharia de software e de computação. Localizado em uma área muito estratégica da cidade, o novo campus reforça a proposta do Ibmec de unir excelência acadêmica e conexão com o mercado. O novo campus vem crescendo rapidamente sua base e deve atingir seu limite também nos próximos anos, abrindo espaço para estudarmos uma nova expansão.

A estratégia desde a aquisição pela YDUQS de focar em crescer o Ibmec em São Paulo vem tendo bastante sucesso, de forma que esta se tornou a maior praça de operação, representando 51% da receita total de graduação no 1T25.

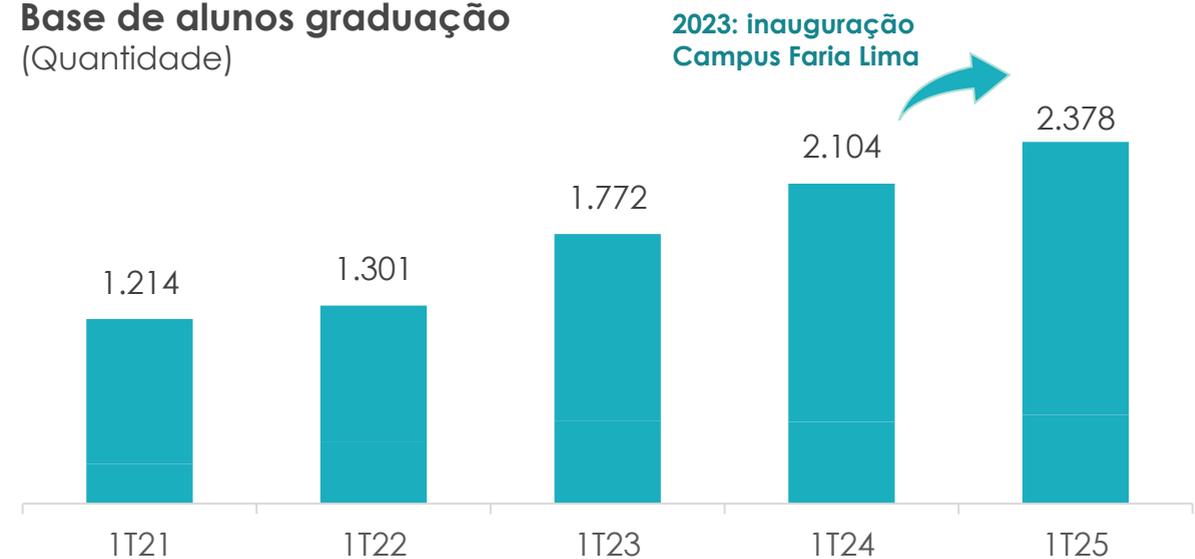
Receita Líquida
(evolução % sobre 2021)



Relevância IBMEC SP
(% da ROL Graduação Ibmec)



Base de alunos graduação
(Quantidade)



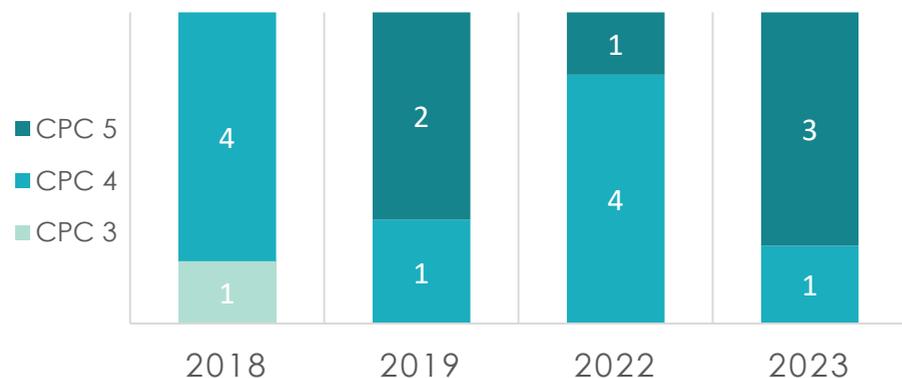


O Ibmec Belo Horizonte é **uma das operações mais consolidadas e respeitadas da marca**, com trajetória iniciada em 1993, quando lançou seus primeiros cursos de pós-graduação. A partir de 2000, iniciou sua expansão na graduação, construindo um portfólio robusto em áreas como Administração, Economia, Direito, Engenharias, Arquitetura e, mais recentemente, Tecnologia.

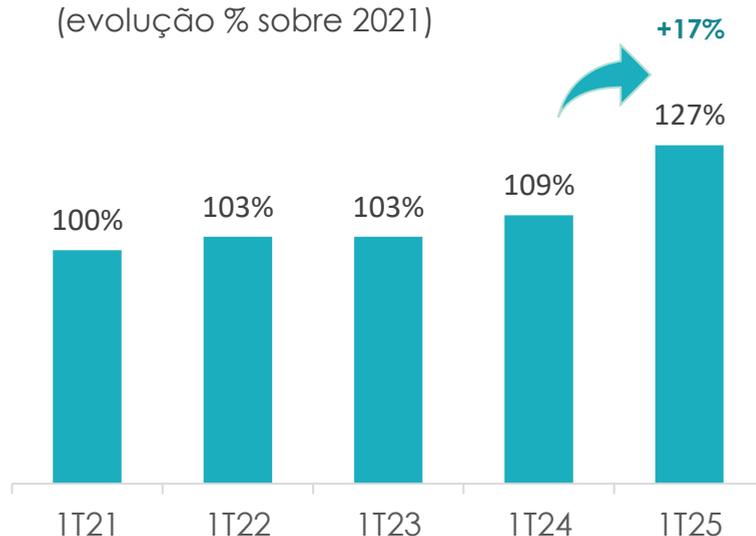
A solidez acadêmica da unidade é reconhecida nacionalmente, com **indicadores de qualidade que posicionam o Ibmec BH entre as principais instituições de ensino superior do país** apresentando nos últimos ciclos todos os cursos com CPC 4 e 5. Em dezembro de 2024, tivemos mais um passo de reconhecimento com a **conquista do credenciamento como Centro Universitário**.

Mesmo sendo uma operação já consolidada, o Ibmec BH tem nos últimos anos crescido puxado pela estratégia de fortalecer o curso de direito e lançar os cursos de tecnologia, gerando **avanços na base de alunos e no resultado da operação**, impulsionados sempre pelos investimentos contínuos em infraestrutura, inovação e excelência docente.

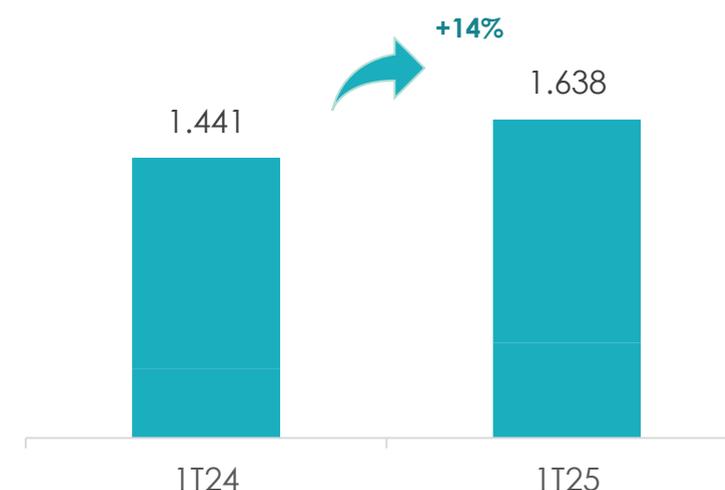
CPC (Conceito Preliminar de Cursos)
(# Cursos por nota em cada ciclo)



Receita Líquida
(evolução % sobre 2021)



Base de alunos graduação
(Quantidade)



ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

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

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Trimestre

1T25
YDUQS

(R\$MM)	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
	1T24	1T25	Δ %	1T24	1T25	Δ %	1T24	1T25	Δ %	1T24	1T25	Δ %
Receita Operacional Bruta	2.885	3.149	9%	442	535	21%	1.037	1.035	0%	1.406	1.579	12%
Mensalidades	2.885	3.149	9%	442	535	21%	1.037	1.035	0%	1.406	1.579	12%
Deduções da Receita Bruta	(1.420)	(1.662)	17%	(77)	(117)	52%	(533)	(594)	12%	(810)	(950)	17%
Receita Líquida	1.464	1.487	2%	365	417	14%	504	440	-13%	595	629	6%
Custos dos Serviços Prestados	(503)	(518)	3%	(133)	(148)	11%	(95)	(89)	-6%	(275)	(281)	2%
Pessoal	(281)	(302)	7%	(99)	(113)	13%	(16)	(17)	4%	(166)	(173)	4%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(11)	(10)	-5%	(3)	(3)	13%	(0)	(0)	5%	(8)	(7)	-11%
Serviços de Terceiros e Outros	(100)	(98)	-3%	(6)	(7)	17%	(71)	(62)	-12%	(23)	(28)	21%
Depreciação e Amortização	(110)	(108)	-2%	(25)	(25)	2%	(8)	(9)	24%	(78)	(73)	-6%
Lucro Bruto	961	969	1%	232	269	16%	409	352	-14%	320	348	9%
Margem Bruta (%)	66%	65%	-1 p.p.	64%	65%	1 p.p.	81%	80%	-1 p.p.	54%	55%	1 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(664)	(673)	1%	(99)	(105)	6%	(269)	(235)	-13%	(295)	(333)	13%
Pessoal	(101)	(93)	-8%	(24)	(24)	1%	(43)	(35)	-19%	(34)	(34)	0%
Vendas	(157)	(160)	2%	(11)	(13)	14%	(67)	(61)	-9%	(79)	(87)	10%
PDD	(173)	(173)	0%	(4)	(1)	-83%	(97)	(83)	-14%	(72)	(89)	23%
Outras despesas	(139)	(149)	8%	(37)	(43)	15%	(30)	(27)	-9%	(72)	(80)	11%
Serviço de Terceiros	(42)	(53)	27%	(11)	(15)	36%	(14)	(16)	14%	(18)	(23)	31%
Manutenção e Reparos	(29)	(25)	-15%	(7)	(7)	-4%	(8)	(5)	-32%	(15)	(13)	-10%
Provisão para contingências	(25)	(34)	37%	0	0	-72%	(4)	(2)	-42%	(21)	(32)	50%
Outras	(42)	(37)	-13%	(19)	(21)	9%	(4)	(4)	-6%	(18)	(11)	-38%
Outras Receitas	8	2	-73%	1	1	26%	1	1	30%	6	0	-95%
Depreciação e Amortização	(101)	(99)	-1%	(23)	(25)	10%	(33)	(30)	-10%	(44)	(44)	-1%
(+) Depreciação e amortização	211	208	-2%	48	51	6%	41	39	-4%	122	117	-4%
EBITDA	509	503	-1%	181	216	19%	181	156	-14%	147	132	-10%
Margem EBITDA (%)	35%	34%	-1 p.p.	50%	52%	2 p.p.	36%	35%	0 p.p.	25%	21%	-4 p.p.
EBITDA ajustado¹	517	514	-1%	182	217	19%	181	157	-13%	155	140	-9%
Margem EBITDA ajustada(%)	35%	35%	-1 p.p.	50%	52%	2 p.p.	36%	36%	0 p.p.	26%	22%	-4 p.p.

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

ARRECADAÇÃO / CONTAS A RECEBER (CAR)

(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Receita líquida	1.464,3	1.487,1	1,6%
(-) Impostos	52,2	54,4	4,2%
(+) PDD	(173,5)	(172,7)	-0,5%
(+) Descontos concedidos/ multas	(6,6)	(6,3)	-4,1%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	5,2	2,7	-48,0%
Geração de CAR total	1.341,7	1.365,3	1,8%
Arrecadação total	1.440,8	1.365,8	-5,2%
Receita FIES	36,2	39,5	9,0%
Arrecadação FIES	42,4	44,9	6,0%
Receita líquida ex-FIES	1.428,1	1.448,9	1,5%
Geração de CAR ex-FIES	1.305,5	1.325,8	1,6%
Arrecadação ex-FIES	1.398,4	1.320,9	-5,5%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	107,1%	99,6%	-7,5 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

1T25
YDUQS

(R\$MM)	1T24	4T24	1T25
Ativo Circulante	2.303,8	2.517,0	2.408,3
Caixa e equivalentes	623,5	677,5	586,4
Títulos e valores mobiliários	201,0	369,4	345,8
Contas a receber	1.237,2	1.239,0	1.158,6
Estoque	3,7	3,0	2,6
Adiantamentos a funcionários/terceiros	5,2	10,4	8,0
Despesas antecipadas	56,3	35,5	72,7
Impostos e contribuições	166,8	162,5	170,0
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	-	-	45,9
Outros	10,1	19,5	18,4
Ativo Não-Circulante	7.295,7	7.421,5	7.427,7
Realizável a Longo Prazo	1.148,3	1.177,5	1.229,1
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	-	113,7	-
Contas a receber LP	282,6	182,9	280,4
Despesas antecipadas LP	5,6	5,3	5,0
Depósitos judiciais LP	77,2	83,7	83,8
Impostos e contribuições LP	228,4	235,3	237,0
Impostos diferidos LP	537,1	523,5	589,8
Outros LP	17,5	33,2	33,0
Permanente	6.147,4	6.244,0	6.198,6
Investimentos	0,3	0,4	0,5
Imobilizado	2.562,0	2.518,1	2.480,6
Intangível	3.585,1	3.725,4	3.717,5
Total do Ativo	9.599,5	9.938,4	9.836,0

(R\$MM)	1T24	4T24	1T25
Passivo Circulante	1.561,3	1.436,5	1.769,0
Empréstimos e financiamentos	548,9	391,0	597,4
Arrendamento Mercantil	248,7	258,7	264,2
Fornecedores	210,6	258,4	225,1
Swap a pagar	26,4	48,1	37,3
Salários e encargos sociais	319,8	168,9	233,7
Obrigações tributárias	89,5	72,1	110,7
Mensalidades recebidas antecipadamente	83,9	85,8	135,3
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,0	5,0
Parcelamento de tributos	3,7	3,8	4,1
Partes relacionadas	-	0,1	0,3
Preço de aquisição a pagar	13,9	52,3	53,3
Dividendos a Pagar	0,1	81,2	81,2
Outros passivos	10,9	11,1	21,2
Exigível a Longo Prazo	4.826,2	5.363,0	4.949,0
Empréstimos e financiamentos LP	2.916,8	3.512,0	3.083,6
Contingências	231,7	231,6	255,0
Arrendamento Mercantil LP	1.454,1	1.396,2	1.387,2
Adiantamento de convênio	24,8	21,1	19,8
Parcelamento de tributos LP	4,7	6,6	5,8
Provisão para desmobilização de ativos	94,3	99,7	100,0
Preço de aquisição a pagar LP	41,0	85,4	87,2
Passivo Financeiro - Opções	57,9	9,4	9,4
Outros LP	1,0	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	3.212,1	3.139,0	3.118,1
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	729,4	721,2	724,1
Reservas de lucros	1.520,5	1.064,8	1.231,0
Lucros Acumulados	150,5	341,4	128,6
Dividendos acima do mínimo obrigatório	80,0	68,9	68,9
Ações em Tesouraria	(338,3)	(160,8)	(140,1)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(57,9)	(23,6)	(21,7)
Participação dos Acionistas Não Controladores	15,0	14,0	14,1
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.599,5	9.938,4	9.836,0

GUIDANCE

YDUQS



Guidance | Em maio de 2024 nos comprometemos com diferentes entregas...



LPA de R\$3 a R\$4 a partir de 2027

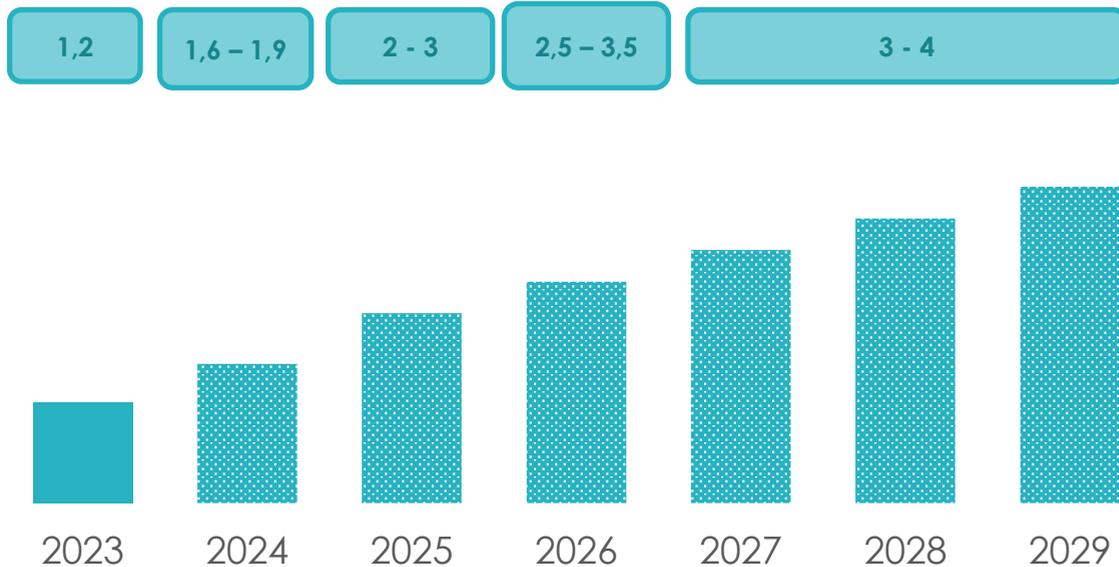


Geração de caixa de R\$10Bi até 2029

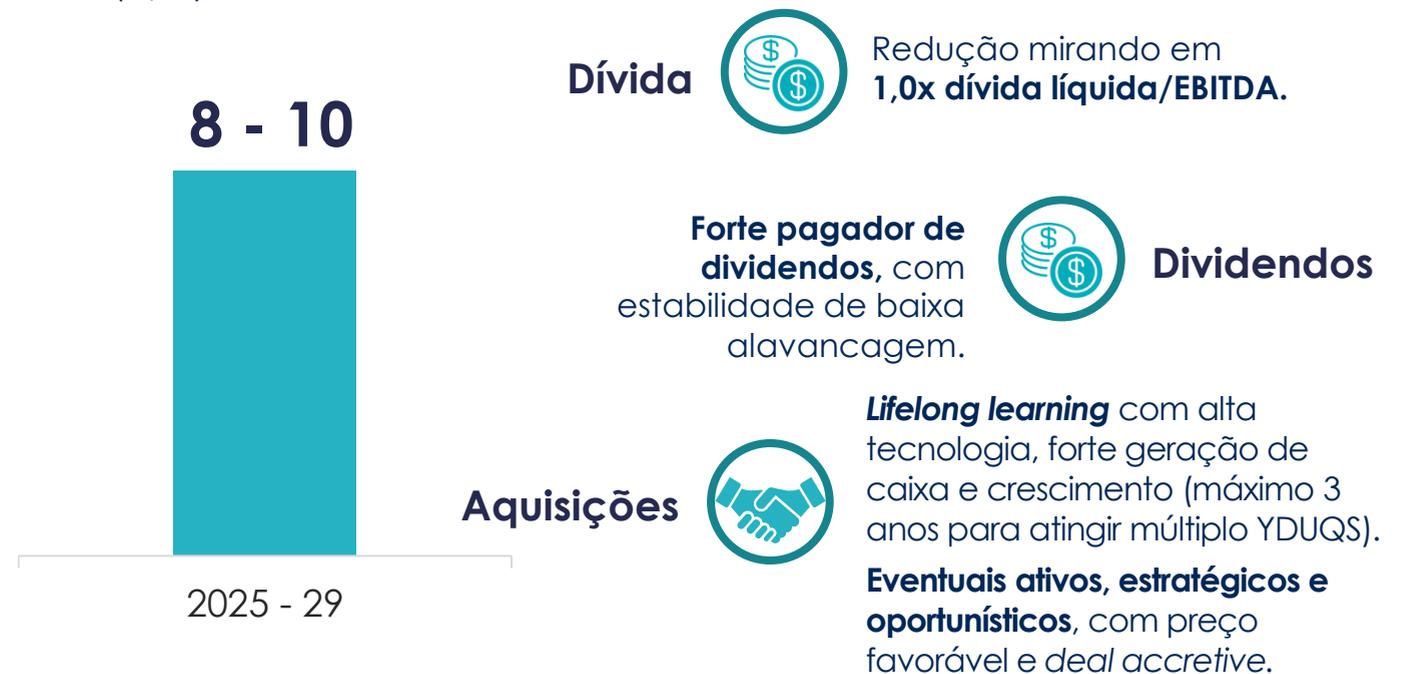


Framework transparente de alocação de capital

Evolução do LPA ajustado
(R\$)



Geração de caixa 2025-29¹
(R\$ Bi)



¹ Fluxo de Caixa operacional acumulado de 2025 a 2029 = EBITDA ex-IFRS descontado capital de giro e imposto caixa.

LPA de R\$1,73

+47% vs. 2023

FCA de R\$362MM

+438% vs. 2023



FCO de R\$1,3Bi

+16% vs. 2023

**Dividendos: R\$150MM
pagos em maio/25**

+88% vs. pagos em 2023



**Aquisições: Newton
Paiva e Edufor**

+10 mil alunos na base

Recompra de ações

Programa de R\$300MM entre
set/24 e fev/25, ao preço
médio de R\$9,80



Visão do YDUQS DAY 2024 foi impactada por fatores exógenos

Impactos no LPA (R\$)	2025	2026	2027	2028	2029
LPA YDUQS DAY	2,0 – 3,0	2,5 – 3,5	3,0 – 4,0 (entre 2027 e 2029)		
Selic ¹	(0,4)	(0,3)	(0,2)	(0,1)	(0,1)
Migração Financiamento privado	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,1)
Não engajados	(0,1)	-	-	-	-
Recompra	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4
Impacto	(0,4)	(0,3)	(0,1)	-	0,2
Total	1,6 – 2,6	2,2 – 3,2	3,0 – 4,0		

¹Selic: guidance divulgado em maio/24 considerava a taxa em 9% para 2025. Atualmente, a taxa está em 14%, com expectativa de alta ao longo do ano.

Novo Guidance | Mesma estratégia, com crescimento de LPA e forte geração de caixa

Manutenção do framework de alocação de capital



Dívida



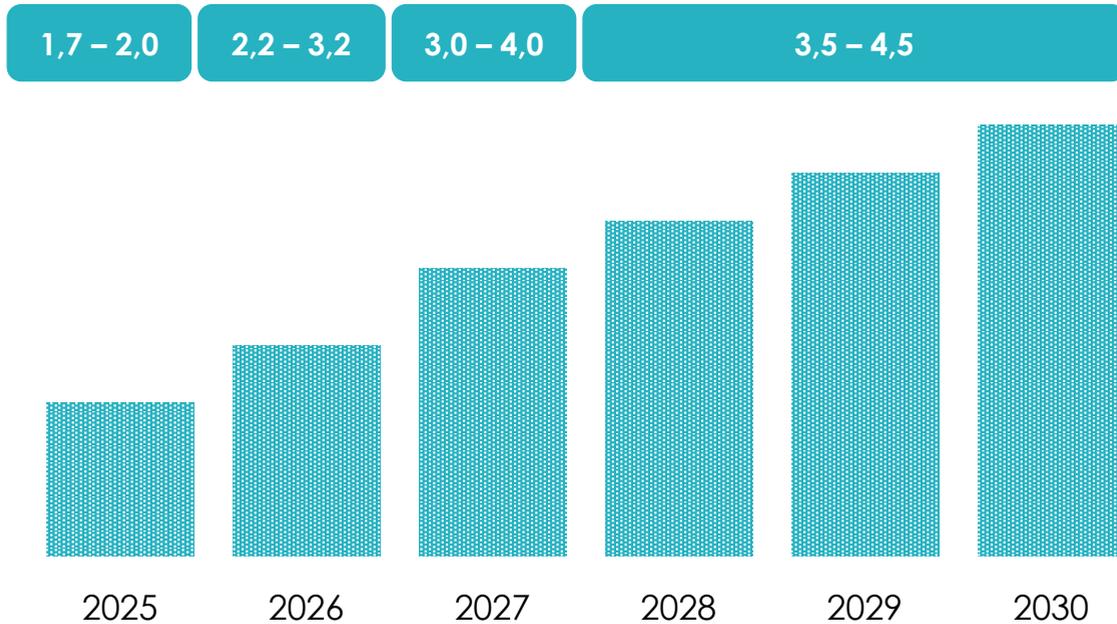
Dividendos



Aquisições

Evolução do LPA ajustado

(R\$)



Fluxo de Caixa do Acionista entre R\$500MM e R\$600MM em 2025



Lucro líquido por ação entre R\$1,7 e R\$2,0 em 2025

YDUQS



Contato RI
ri@YDUQS.com.br
www.YDUQS.com.br