

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

12 de maio, 2025

YDUQS

YDUQ
B3 LISTED NM

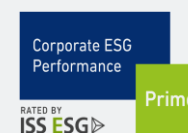
IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



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.

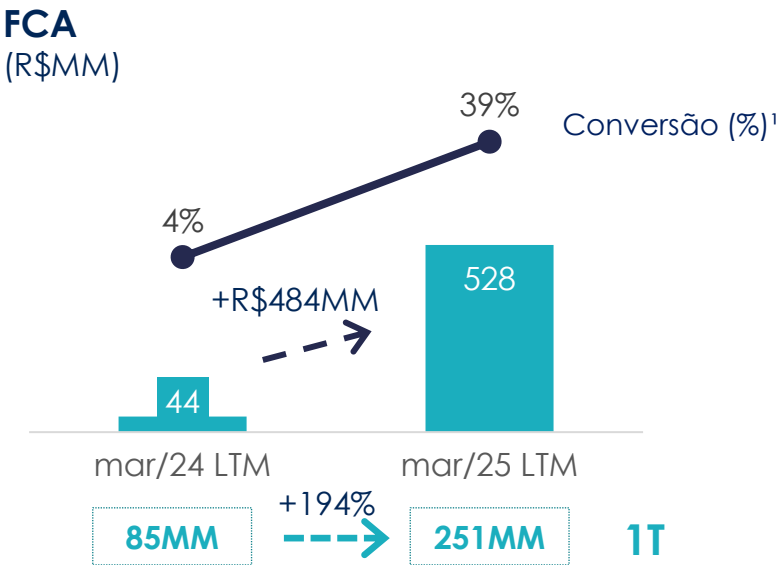
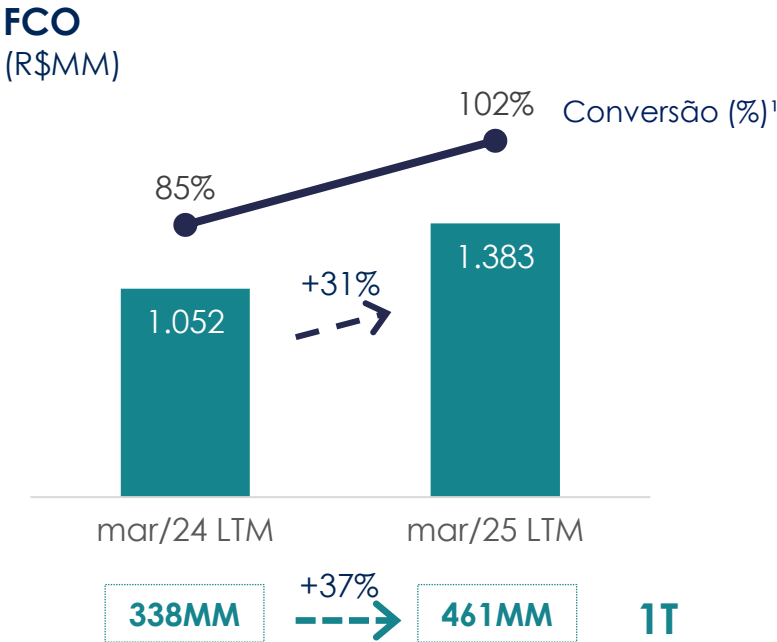
O refinamento que fizemos incorpora fatores externos (especialmente o aumento da Selic) e medidas que tomamos para melhorar nossa geração de caixa e acelerar nossa desalavancagem. Revisamos as projeções de Lucro por Ação (LPA) para este e próximos anos: em 2025, nosso LPA estará entre R\$ 1,7 e R\$ 2 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

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



Evolução na qualidade da Receita



Forte crescimento do **Premium**



Trade up do **EaD** para **Semipresencial**



Programa de **isenção de calouros não engajados**



Ibmec
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



Total (em mil)	1T24	1T25	Δ %
Base Total¹	1.383,9	1.402,3	1,3%
Presencial	277,9	315,5	13,6%
Ensino Digital²	1.087,2	1.065,0	-2,0%
Premium	18,8	21,7	15,5%

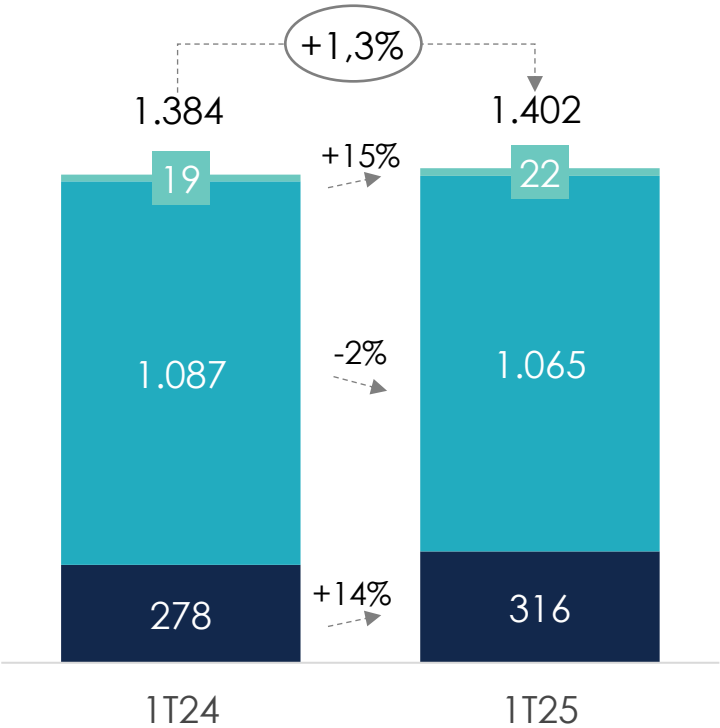
FIES	8,4	8,3	-1,6%
DIS	446,4	442,4	-0,9%
Ensino Digital	319,4	301,4	-5,6%
Presencial	126,9	141,0	11,1%
PAR	0,5	0,2	-63,0%

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%

Premium Ensino Digital Presencial

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%

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%

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%

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.

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](#)).

(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 Total ¹	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.

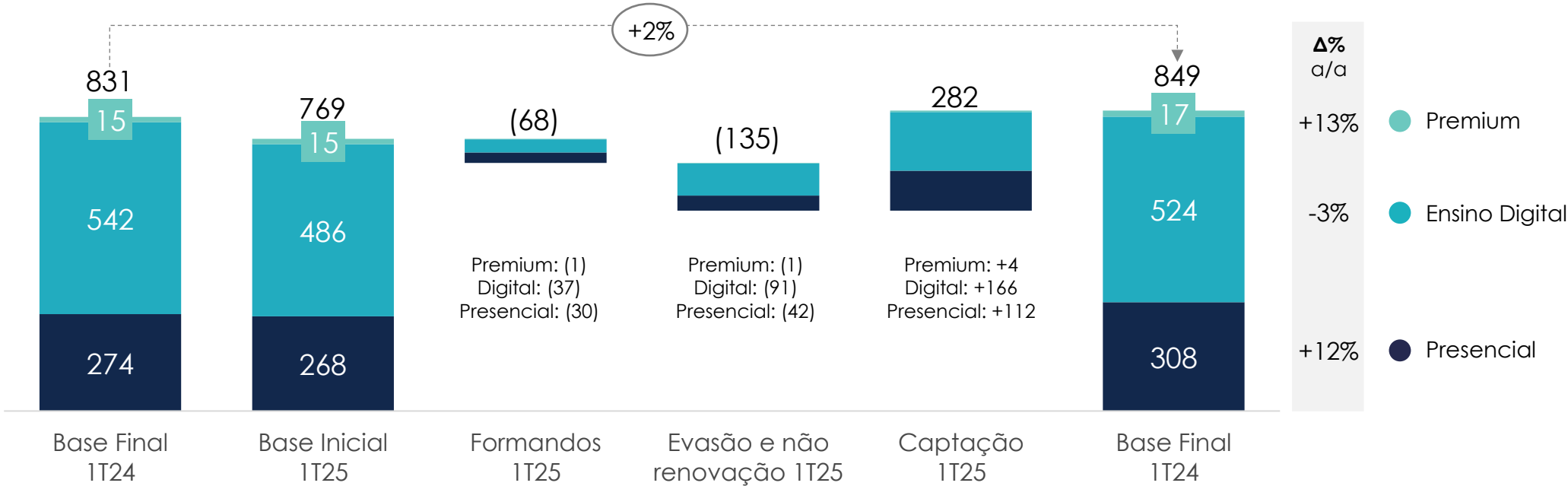
(1) A base do 1T25 inclui as aquisições da Newton Paiva e da Edufor.

(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%



• Percentual da base inicial.

DADOS
FINANCEIROS

YDUQS



	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(em R\$ milhões)	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

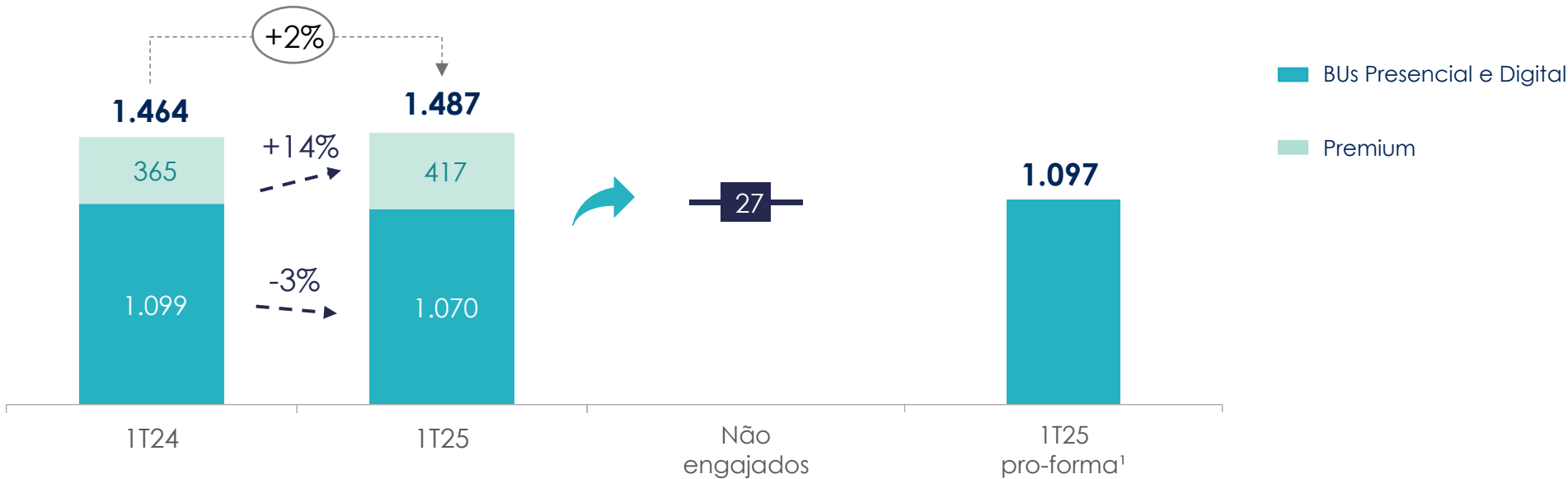
Identificamos que uma pequena parcela dos nossos calouros matriculados, por diversas razões, encerra o semestre, ou evadem durante o período, sem apresentar engajamento acadêmico. Historicamente, seguindo as condições de nosso contrato educacional, cobramos desses alunos toda a Receita do primeiro semestre, 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 DIS ¹	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.

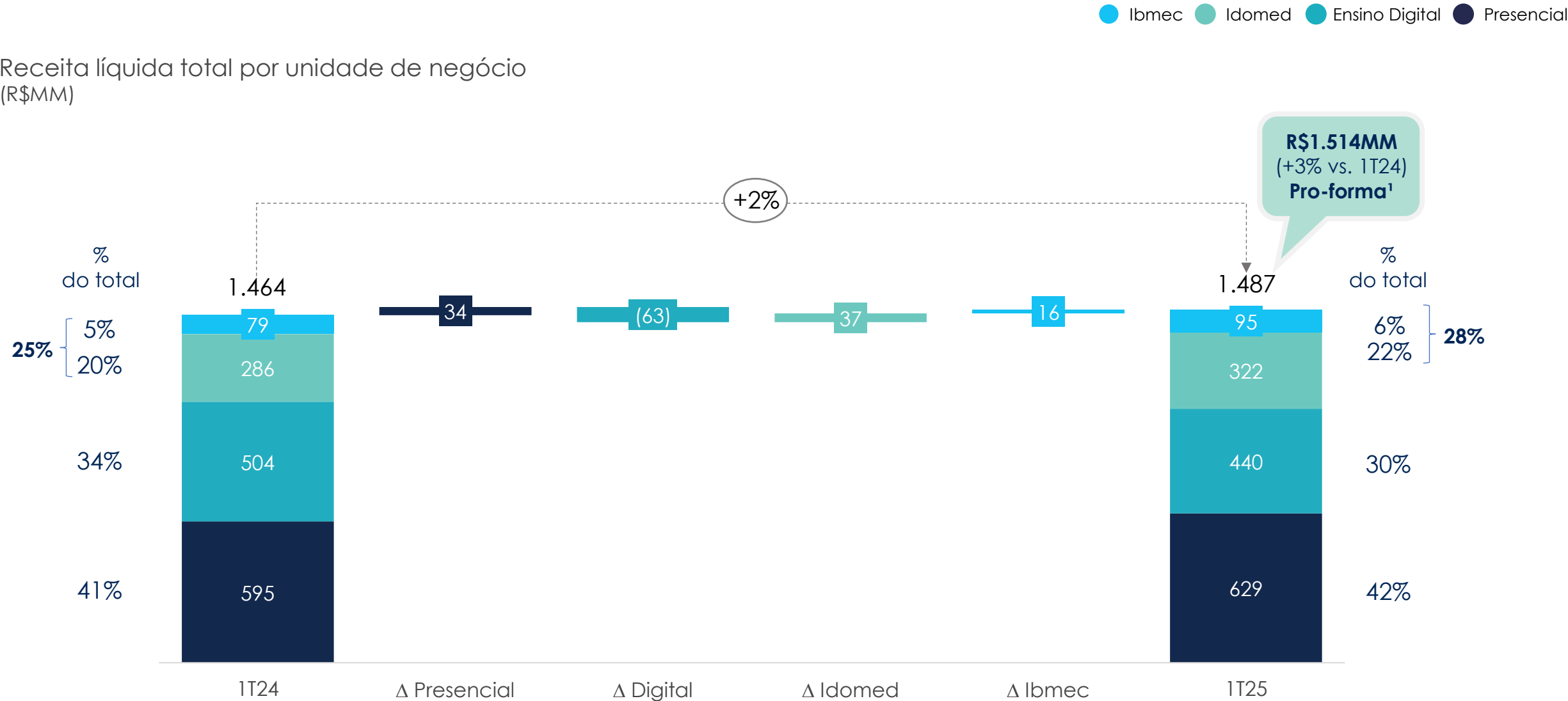
No 1T25, a **receita líquida ajustada** foi impactada negativamente pelo **Programa de isenção de calouros** não engajados (conforme mencionado na página anterior), levando a uma variação de +1,6% vs. 1T24. Excluindo o efeito desta provisão (-R\$27MM no trimestre), a receita líquida ajustada teria **crescido 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 total por unidade de negócio
(R\$MM)



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

(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%
Margem bruta (%)	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%
% da receita líquida	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%
% da receita líquida	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 consequente 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 (R\$MM)				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 (R\$MM)				22,7	25,0

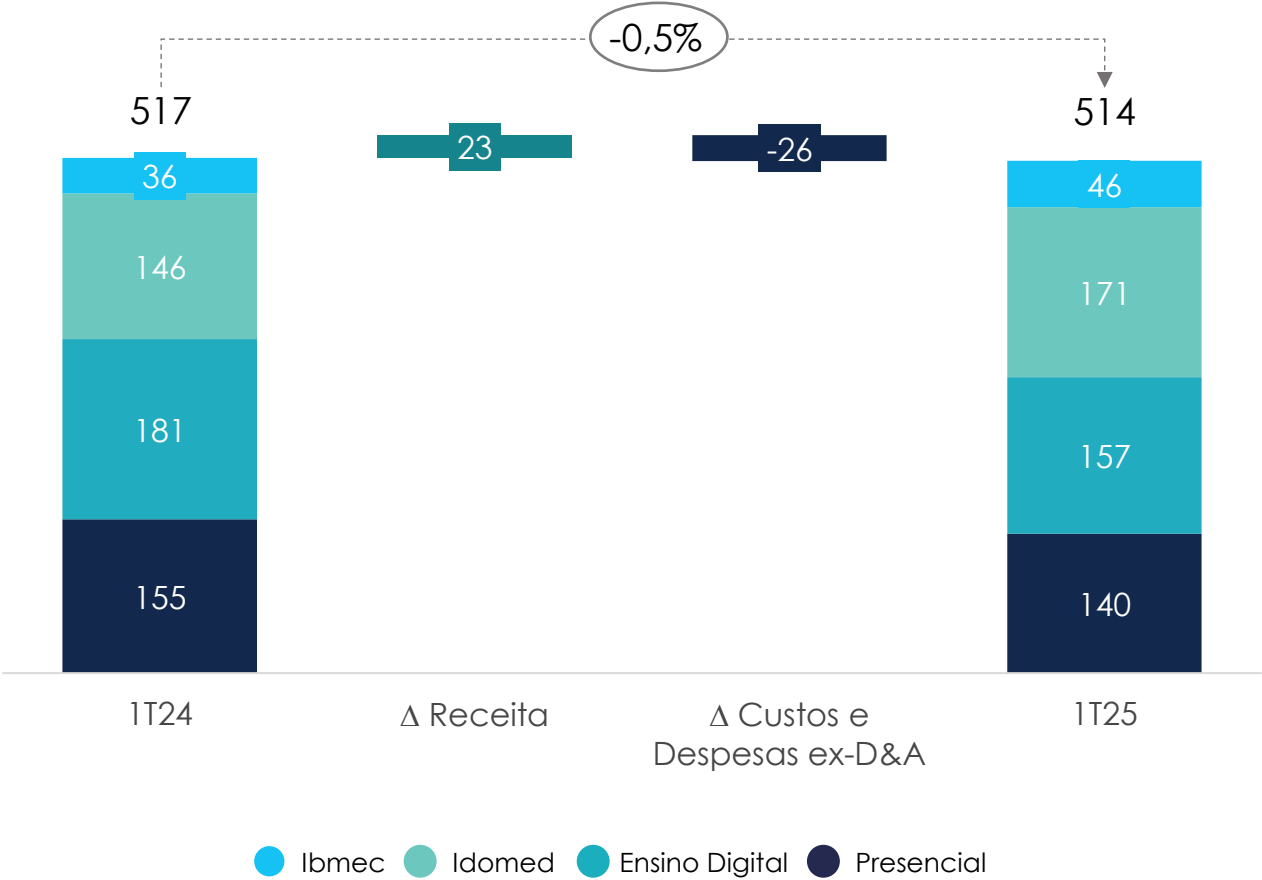
(R\$MM)	1T24	1T25	Δ %
Receita Líquida	1.464,3	1.487,1	1,6%
Custos e Despesas	(1.166,4)	(1.191,3)	2,1%
(+) Depreciação e amortização	211,2	207,5	-1,7%
EBITDA	509,1	503,3	-1,1%
Margem EBITDA (%)	34,8%	33,8%	-0,9 p.p.
Itens não recorrentes	8,1	11,1	37,2%
EBITDA Ajustado	517,2	514,5	-0,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	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 ajustando 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 Ajustado
(R\$MM)

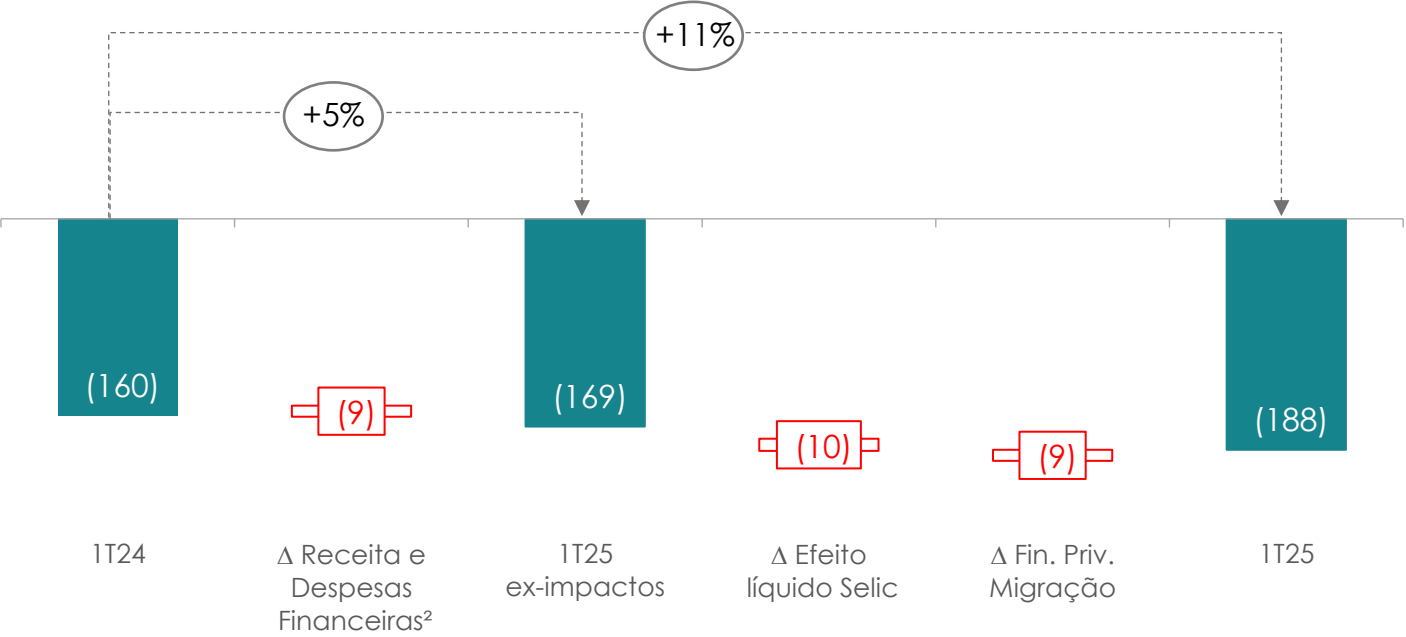


Margem Ajustada (%)

	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.

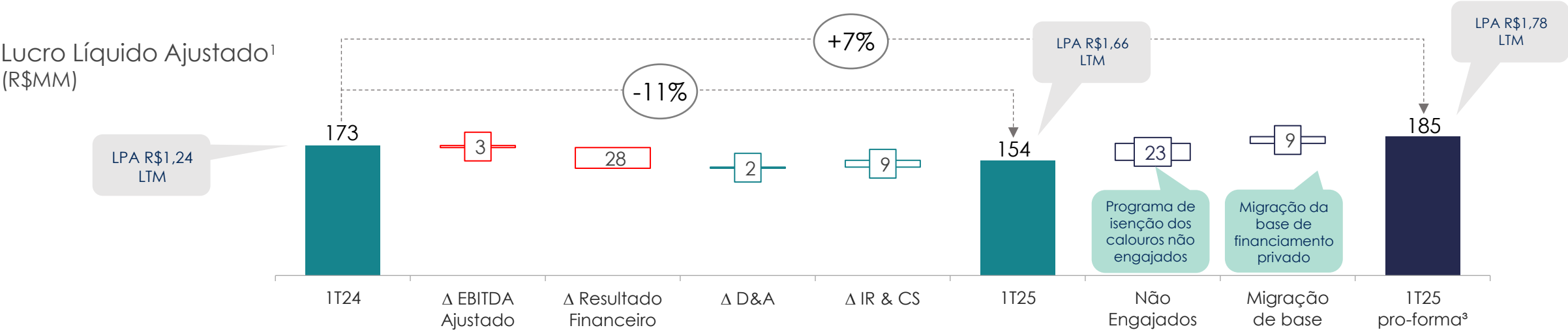
Vale mencionar que a expansão de 18,4% (vs. 1T24) na receita financeira se beneficiou não apenas da variação na Selic, mas também de um caixa médio superior no 1T25, fruto dos contínuos esforços relacionados à arrecadação e da migração da base de alunos de financiamento privado, conforme mencionado acima.

(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 ajustado ¹	173,4	153,7	-11,4%
Margem líquida ajustada (%)	11,8%	10,3%	-1,5 p.p.
Lucro Líquido ajustado ¹ 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.



(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.

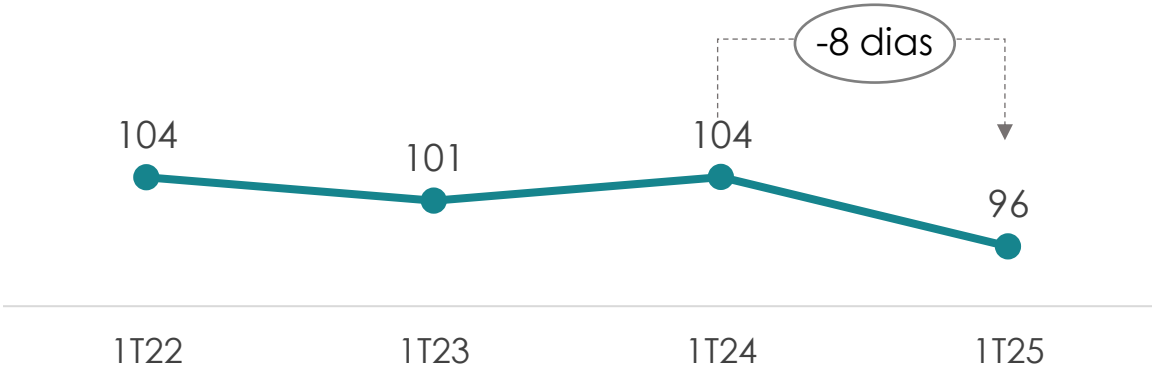
(R\$MM)	1T24	4T24	1T25	Δ% vs. 1T24	Δ% vs. 4T24
Contas a receber líquido	1.519,8	1.421,9	1.439,0	-5,3%	1,2%
Receita líquida anualizada	5.271,0	5.351,8	5.374,6	2,0%	0,4%
PMR	104	96	96	-7,1%	0,8%
Contas a receber líquido FIES	77,0	65,7	59,4	-22,9%	-9,6%
Receita FIES (12M)	229,8	237,5	241,8	5,3%	1,8%
Deduções 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)



Aging 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%

Aging 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%

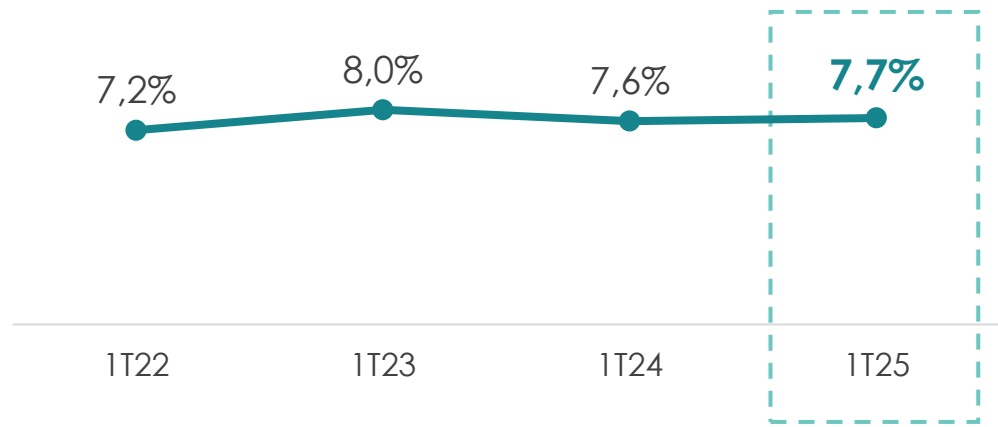
(1) Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos.
(2) Não considera acordos com cartões de crédito.

(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](#).

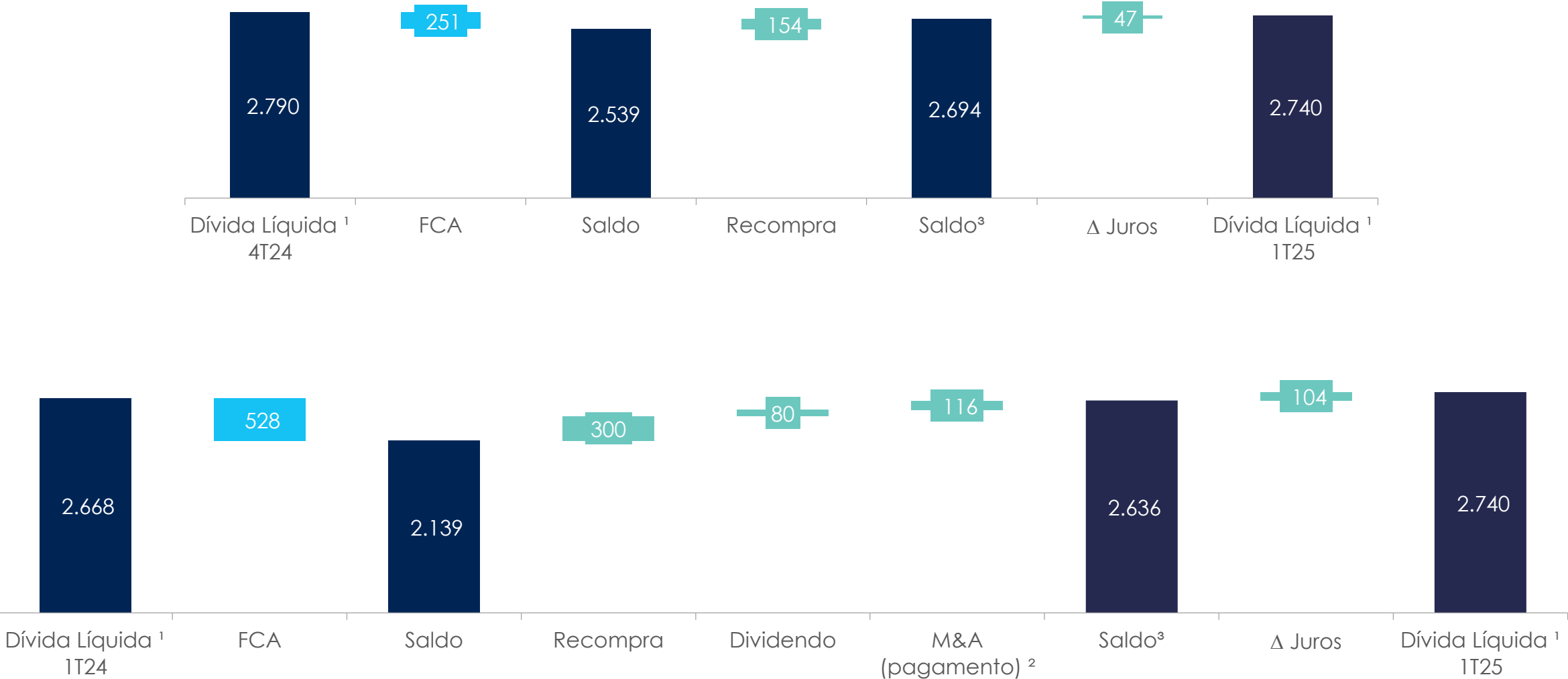
Na linha de Contas a Pagar, vemos o resultado da otimização do processo de gestão de pagamento a fornecedores, que trouxe um grande impacto positivo no 4T24. No 1T25 vemos o resultado natural da estabilização da linha, com impactos mais homogêneos ao longo do ano.

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.

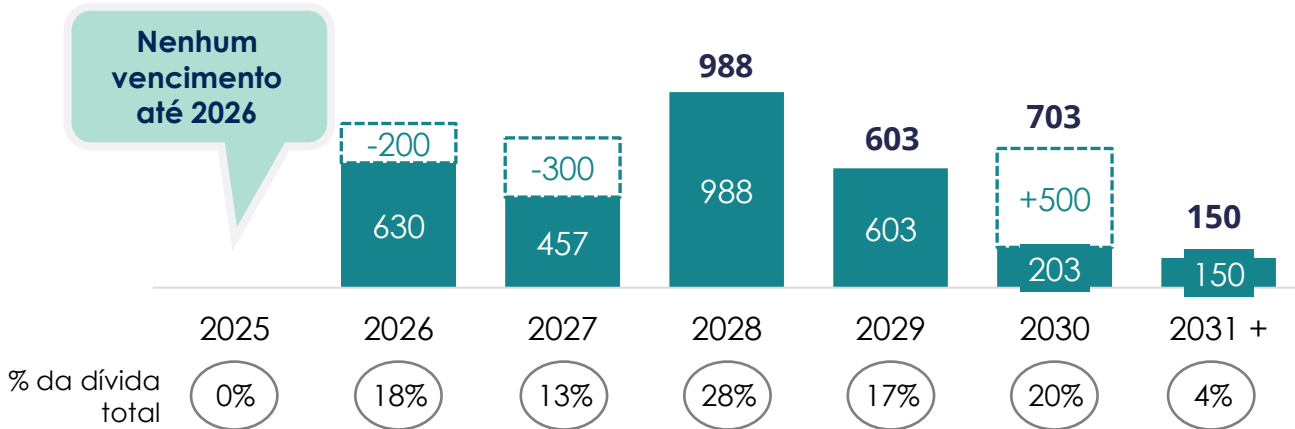
A relação **dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 1,59x**. Desconsiderando o montante de R\$300MM destinado para recompra de ações encerrado no 1T25, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado no 1T25 seria de **1,42x**.

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.

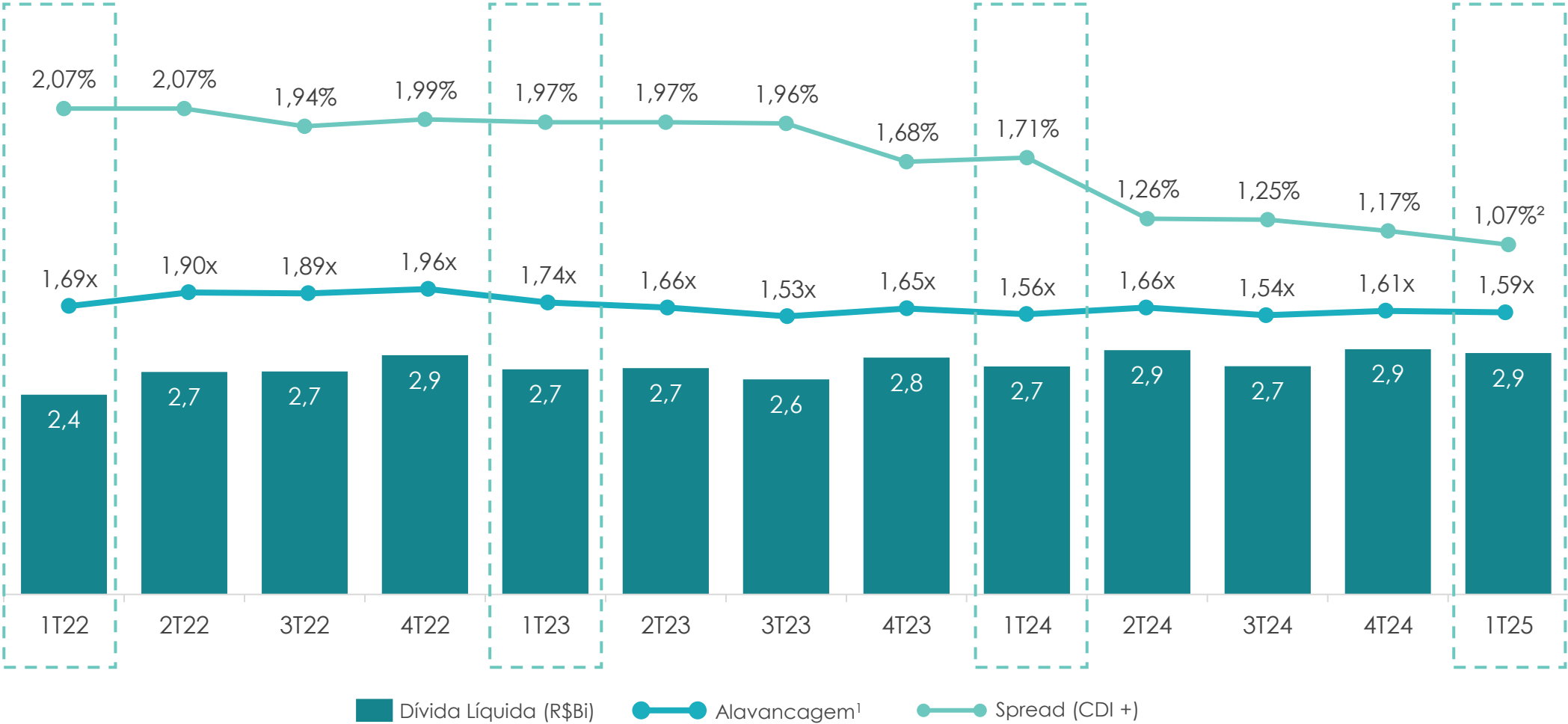
Nota: Cronograma de amortização apenas do principal. A diferença entre o apresentado no gráfico e o ITR é a taxa de desconto, swap e o juros.

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.

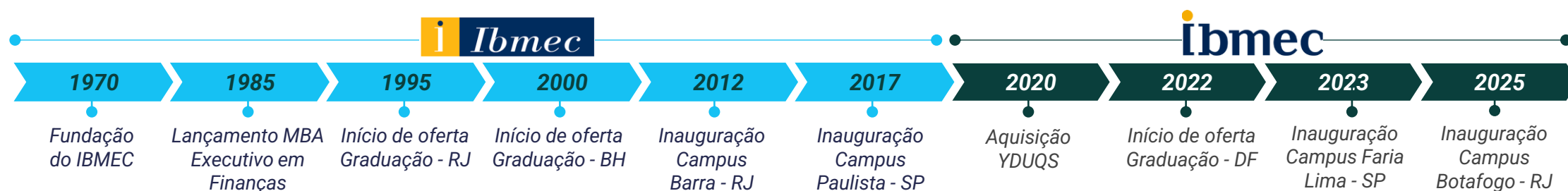
(2) Spread após alongamento da 8ª emissão de debêntures em maio/25.

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

Caso Ibmec

YDUQS





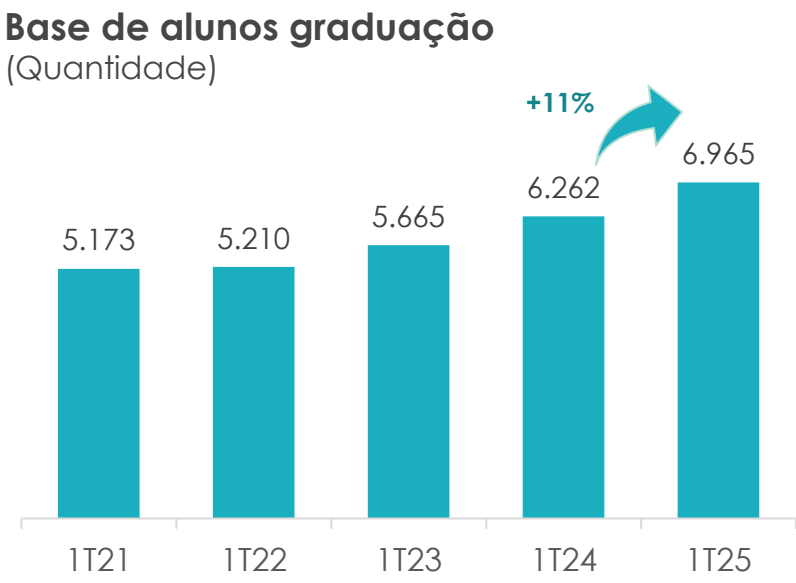
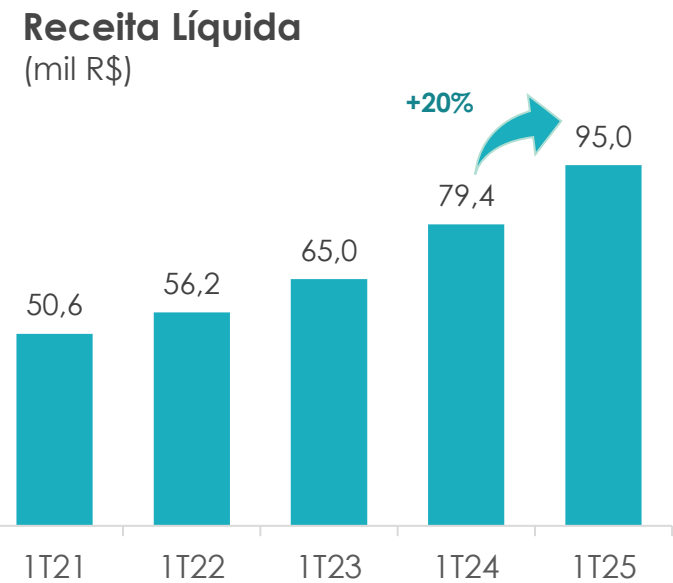
Desde sua criação em 1970, o IbmeC construiu uma trajetória sólida na educação superior brasileira, com foco nas áreas de economia, gestão de negócios, direito, tecnologia e engenharias. Com 55 anos a serem celebrados em 2025, e fazendo parte do grupo YDUQS desde 2020, o IbmeC consolida-se como uma marca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



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.

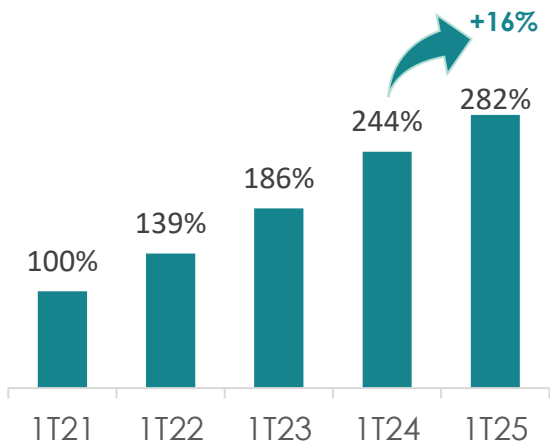


O Ibmec retomou sua presença em São Paulo em 2017 com a inauguração do campus Paulista, oferecendo cursos de Economia, Administração, Direito e Relações Internacionais em uma estrutura de padrão internacional. Com forte **foco em inovação, empreendedorismo e tecnologia aplicada a negócios**, o campus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

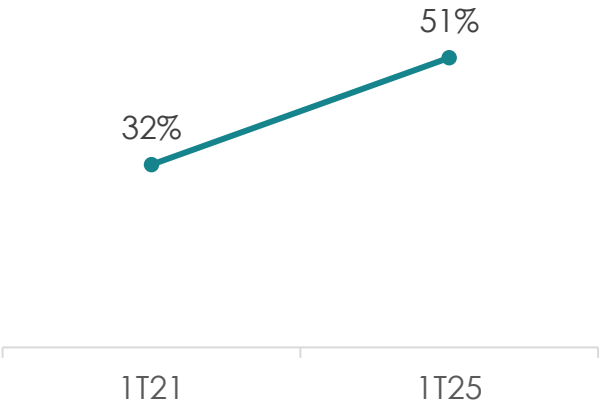
Diante da alta demanda, **foi inaugurado em 2023 um segundo campus na Faria Lima**, expandindo o portfólio para incluir cursos de tecnologia, como ciência de dados, engenharia de software e de computação. Localizado em uma área muito estratégica da cidade, o novo campus reforça a proposta do Ibmec de 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.

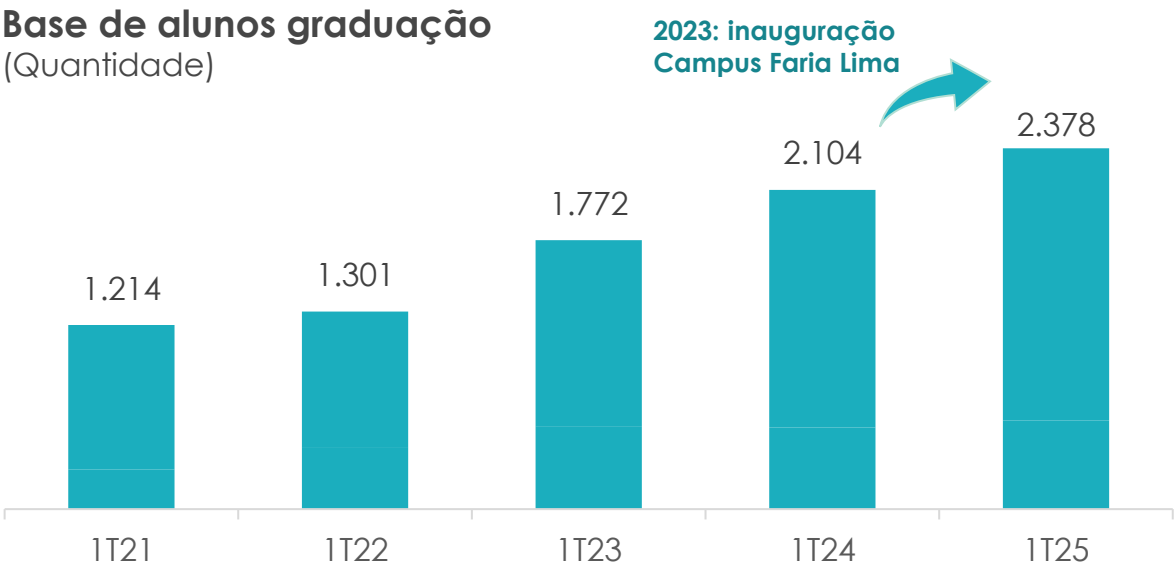
Receita Líquida
(evolução % sobre 2021)



Relevância IBMEC SP
(% da ROL Graduação Ibmec)



Base de alunos graduação
(Quantidade)



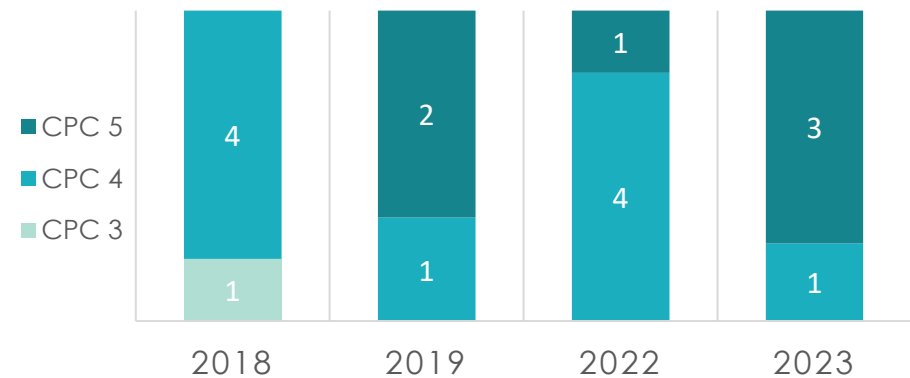


O Ibmec Belo Horizonte é **uma das operações mais consolidadas e respeitadas da marca**, com trajetória iniciada em 1993, quando lançou seus primeiros cursos de pós-graduação. A partir de 2000, iniciou sua expansão na graduação, construindo um portfólio robusto em áreas como Administração, Economia,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

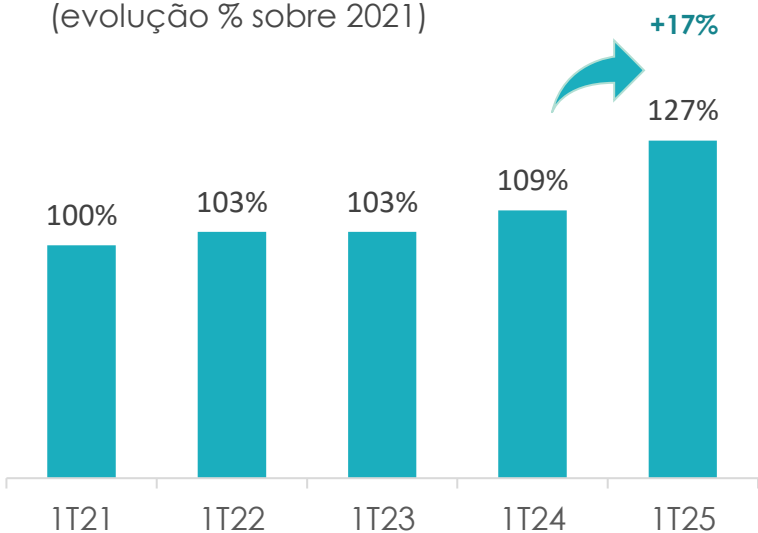
A solidez acadêmica da unidade é reconhecida nacionalmente, com **indicadores de qualidade que posicionam o Ibmec BH entre as principais instituições de ensino superior do país** apresentando nos últimos ciclos todos os cursos com CPC 4 e 5. Em dezembro de 2024, tivemos mais um passo de reconhecimento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

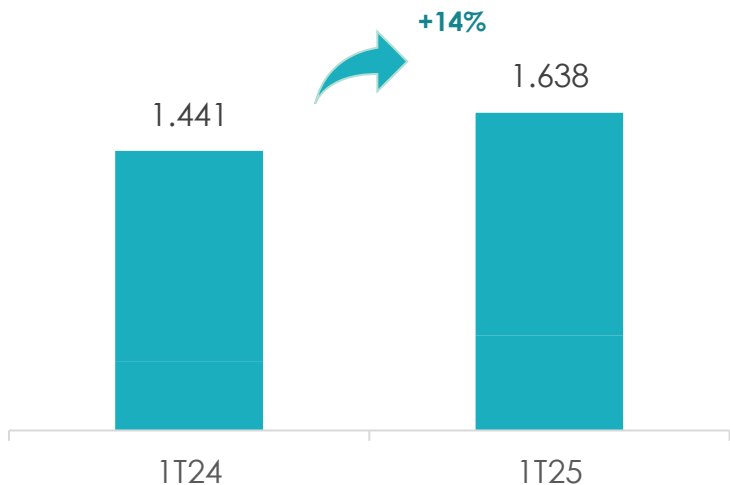
CPC (Conceito Preliminar de Cursos)
(# Cursos por nota em cada ciclo)



Receita Líquida
(evolução % sobre 2021)



Base de alunos graduação
(Quantidade)



ANEXOS

YDUQS



DETALHAMENTO DA OFERTA DE VAGAS DE MEDICINA (GRADUAÇÃO)

1T25				Pleno Potencial ¹	
Unidades	UF	Vagas Autorizadas /Habilitadas	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
Unijipa	RO	28	0,1	28	0,2
Edufor	MA	118	0,3	118	0,8
Total		2.060	10,2	2.060	14,8

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

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO - Trimestre

	Consolidado			Premium			Ensino Digital			Presencial		
(R\$MM)	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 ajustado ¹	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](#).

(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

(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

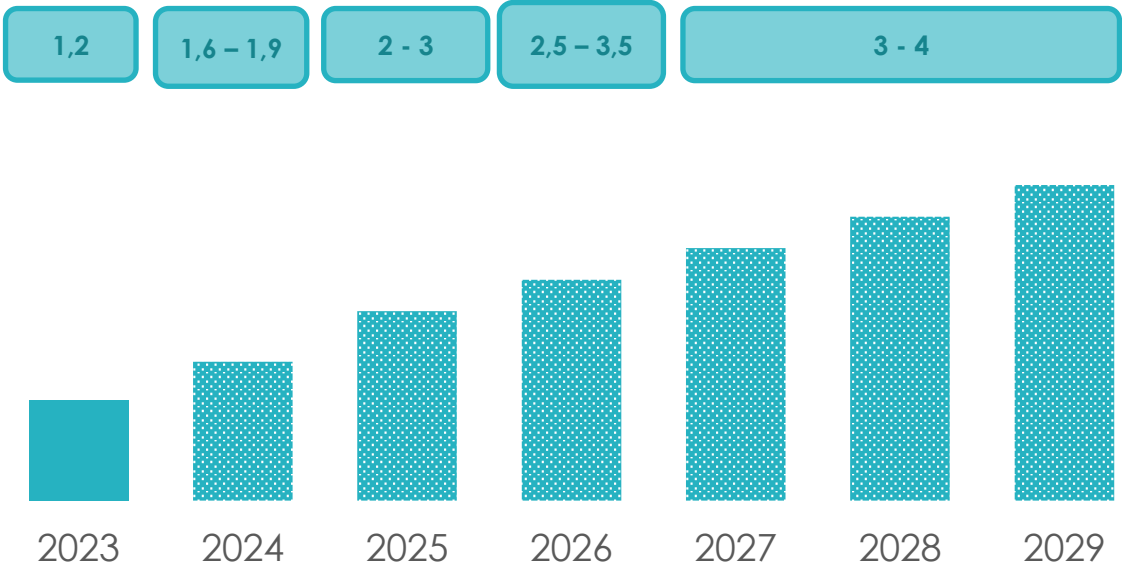


Geração de caixa de R\$10Bi até 2029

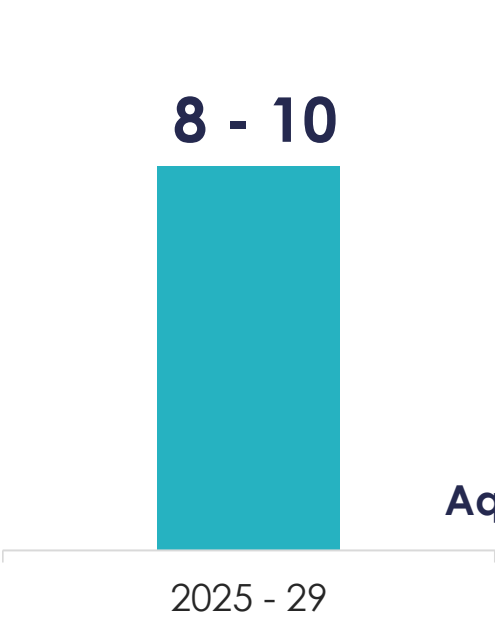


Framework transparente de alocação de capital

Evolução do LPA ajustado
(R\$)



Geração de caixa 2025-29¹
(R\$ Bi)



- Dívida**  Redução mirando em 1,0x dívida líquida/EBITDA.
- Dividendos**  Forte pagador de dividendos, com estabilidade de baixa alavancagem.
- Aquisições**  **Lifelong learning** com alta tecnologia, forte geração de caixa e crescimento (máximo 3 anos para atingir múltiplo YDUQS).
Eventuais ativos, estratégicos e oportunistas, com preço favorável e deal accretive.

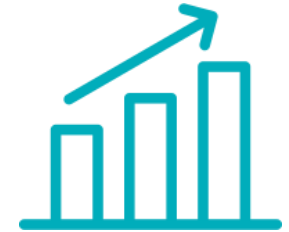
¹ Fluxo de Caixa operacional acumulado de 2025 a 2029 = EBITDA ex-IFRS descontado capital de giro e imposto caixa.

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



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

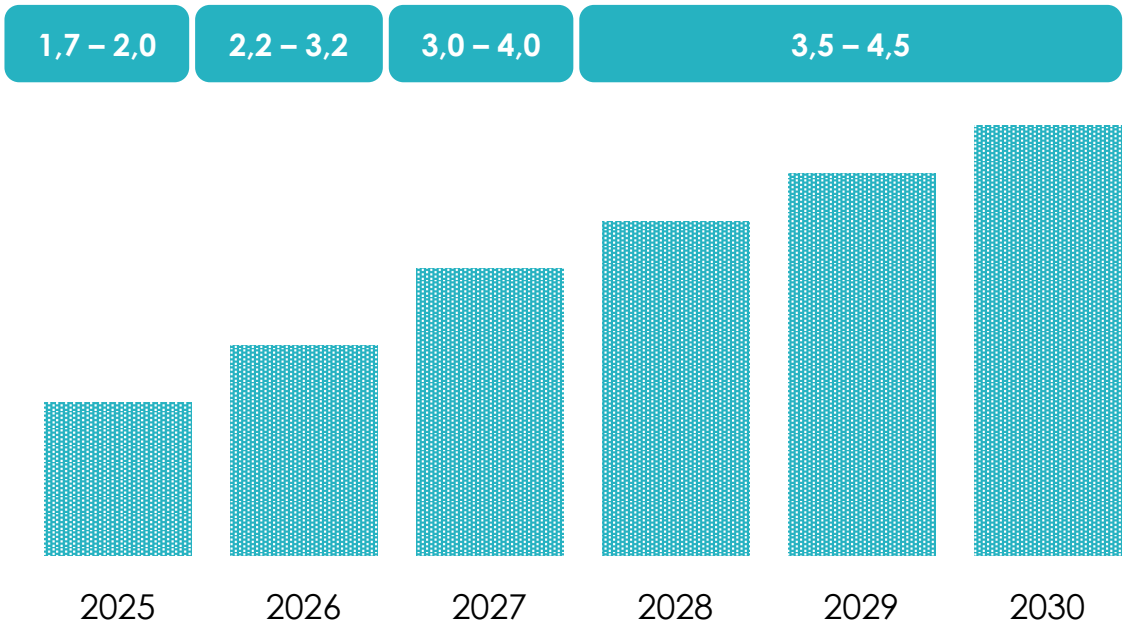


Dividendos



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**

The logo for YDUQS features the letters 'YDUQS' in a bold, sans-serif font. The 'Y', 'D', 'U', and 'S' are dark blue, while the 'Q' is a lighter teal color. The logo is centered on a light blue background with a large, faint, stylized 'Q' shape behind it. A thick dark blue L-shaped line is in the top-left corner, and a thin dark blue L-shaped line is in the bottom-right corner.

YDUQS

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

EARNINGS RELEASE 1Q25

May 12, 2025

YDUQS

YDUQ
B3 LISTED NM

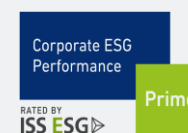
IBRX100 B3

ITAG B3

IGC B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



Produced by MSCI ESG Research
as of October, 2023



Rio de Janeiro, May 12th, 2025 - **A YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its **results for the 1Q25**.

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

May 13th, 2025 | 08:00 a.m. (BRT) Portuguese with simultaneous translation to English

[Click here for the Webinar](#)

IR Contact

ri@YDUQS.com.br

Visit our website: <https://www.YDUQS.com.br>

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Cash generation is one of our company's core callings – and we're now pursuing this priority with full force. In the first quarter of 2025, both the operating cash flow (OCF), which in March reached almost BRL1.4 billion (in the last 12 months), and the free cash flow to equity (FCFE), of BRL528 million (in the last 12 months) and BRL251 million in the quarter, were our most notable deliveries. The year 2025 will be marked by an exceptional FCFE, between BRL500 million and BRL600 million, and our reliance in the future cash generation of the business has allowed us to deliver more than expected, explore strategic opportunities and conduct a series of initiatives to increase returns for investors.

On May 8, we paid BRL150 million in dividends, maintaining the historical series that began with the 2007 IPO. Also, in this first quarter, we finalized the share buyback program—for a total value of BRL300 million, of which BRL154 million will be performed in 2025—with an average value of BRL9.80 per share. All these measures, as well as the opportunistic acquisitions we made last year, are taking place without compromising the deleveraging path to which we are committed. Debt management was, once again, one of the highlights of the quarter. A recent renegotiation led to an extension of the average debt maturity and an average cost of CDI + 1.07%—a clear recognition by the market of the robustness of the business and the quality of our risk management. We have no debt maturities before 2026.

The quarter also brings an important aspect of qualifying our revenue. Our Premium business continues to grow as a percentage of Yduqs' NOR and EBITDA, bringing a more resilient student body, with very high renewal and generating less bad debt. Both brands, IDOMED and Ibmec, enjoy an enormous reputation and their prices are not only protected, but also leveraged by the excellence of their teaching. Going forward, we see even more growth and qualification. IDOMED continues to be the biggest case in national medical education. It is a business that was born and is growing without depending on acquisitions, thanks to the success within the scope of the Mais Médicos Program and what we have built together with the local government, the medical community, and students. Ibmec, which had double-digit growth in both revenue and EBITDA in the quarter (20% and 31%, respectively, versus 1Q24), is consolidated beyond its historical borders—Business and Finance—and today offers some of the best courses in data science and artificial intelligence in the country. There are isolated colleges of high standard and renown, but Ibmec currently plays a national leadership role in the executive training segment.

This qualification of revenue has two other important aspects. Firstly, we observed a trade up in recruitment, with a clear migration from distance learning to Semi on-campus, which has higher renewal rates and higher tickets. Then, we launched a waiver non-engaged freshmen tuition—students who want to study with us but, for various reasons, do not engage in any academic activity during the semester. In these cases, the attempt to recover revenue, although legitimate, usually results in friction and, potentially, contingencies—at the end of the day, certainly an inability to accept that student in the future. The new approach consists of creating a provision of 5% of the collection revenue to better deal with what would otherwise be pure evasion. The measure has no effect on cash flow and, in terms of financial impact, will be neutralized in just over a year.

It is in this context, of strong cash generation, focus on investor returns and acceleration measures, that we update our guidance.

In 2024, when we announced the projections, we delivered earnings per share (EPS) of BRL1.73, OFC for the last 12 months of BRL1.3 billion and two acquisitions that fit perfectly into the framework we presented. We went beyond the guidance with an FCFE of BRL362 million in 2024, with dividends above the minimum and with the BRL300 million buyback program.

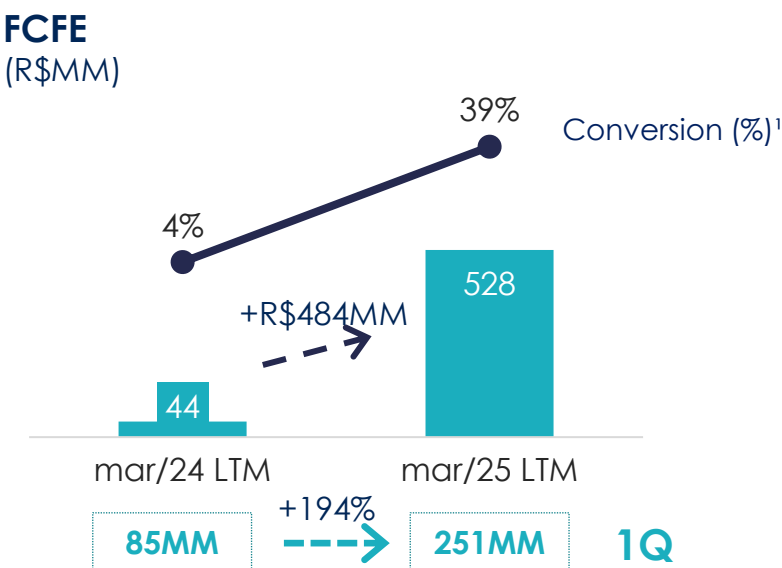
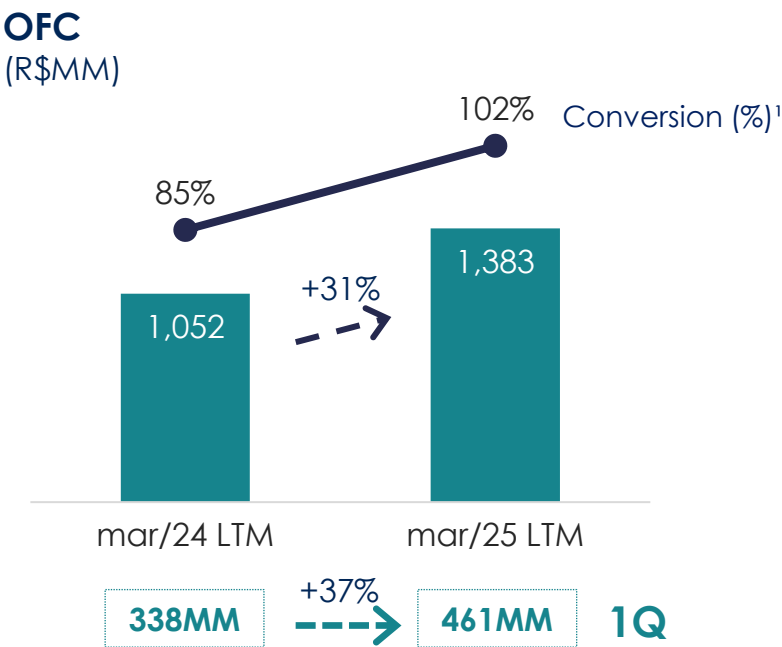
The refinement we made incorporates external factors (especially the increase in the Selic rate) and measures we took to improve our cash generation and accelerate our deleveraging. We have reviewed the Earnings Per Share (EPS) projections for this and the coming years: in 2025, our EPS will be between BRL1.7 and BRL2 per share, reaching a level between BRL3 and BRL4 in 2027. This year, we will free cash flow to equity (FCFE) between BRL500 and BRL600 million.

We are very confident in the future, in the robustness of the business and in the solidity of our strategy—and, as always, I thank all of you who make this construction possible.

Have a great reading.

Eduardo Parente
CEO of YDUQS

Highlights | Solid cash generation with focus on shareholder return



Enhancement in Revenue quality



Strong **Premium** growth



Trade up from **DL** to **Semi on-campus**



Tuition waiver program for **non-engaged freshmen**



Ibmec
vs. 1T24

NOR **+20%**

EBITDA **+31%**

EBITDA Margin **+4 p.p.**

Student base **+21%**



Guidance

Free Cash Flow to Equity

for 2025 estimated at

R\$500MM and R\$600MM



R\$150MM in dividends
paid in May/25



R\$300MM buyback program
ended in 1Q25

¹ Cash conversion: operating cash flow/EBITDA ex-IFRS 16.
Note: LTM (Last Twelve Months), refers to the last twelve consecutive months prior to the date of 03/31.

OPERATIONAL
DATA

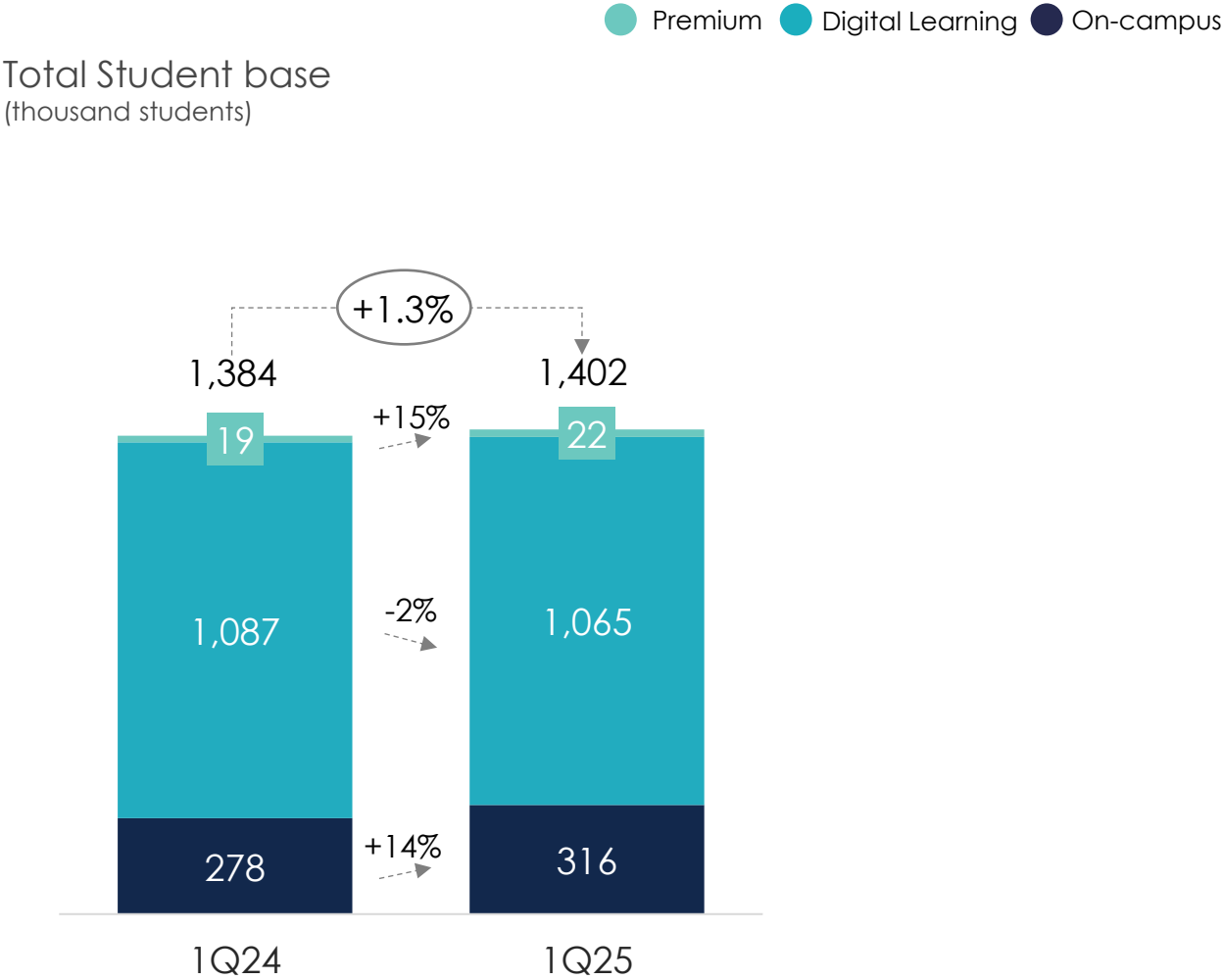
YDUQS



STUDENT BASE: Overview

Total (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Base	1,383.9	1,402.3	1.3%
On-campus	277.9	315.5	13.6%
Digital Learning ¹	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%
Digital Learning	319.4	301.4	-5.6%
On-campus	126.9	141.0	11.1%
PAR	0.5	0.2	-63.0%
Campi (ex-shared) ³	103	108	4.9%
On-campus	87	91	4.6%
Premium	21	22	4.8%
Shared with On-campus	5	6	20.0%
DL Centers	2,484	2,475	-0.4%

Total (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Intake	266.5	282.4	6.0%
Premium	3.4	3.8	12.1%
Digital Learning	176.8	166.2	-6.0%
DIS	117.3	91.5	-22.0%
On-campus	86.3	112.3	30.2%
DIS	47.6	55.0	15.6%



(1) 1Q25 student base considers acquisitions of Newton Paiva and Edufor.

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

(3) It considers campi with individual management, that is, if there are 2 campi nearby or with complementary operations, which have the same management, it is considered only one campus.

Student base (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Premium	18.8	21.7	15.5%
Medicine	9.4	10.4	10.2%
Undergraduate ¹	8.9	10.2	14.2%
FIES	0.9	1.1	17.9%
Graduate	0.6	0.3	-53.4%
IBMEC	9.4	11.3	20.8%
Undergraduate	6.3	7.0	11.2%
FIES	0.1	0.1	5.0%
Graduate	3.1	4.3	40.0%

Intake (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Undergraduate	3.4	3.8	12.1%
Medicine Undergraduate	1.6	1.8	9.1%
IBMEC Undergraduate	1.8	2.1	14.7%

Average Ticket ² (R\$/month)	1Q24	1Q25	Δ %
Medicine Undergraduate out-of-pocket ²	12,016	12,644	5.2%
IBMEC Undergraduate	3,532	3,766	6.6%

AT of Upperclassmen ³ (R\$/month)	1Q24	1Q25	Δ %
Medicine Undergraduate	11,275	11,529	2.3%
IBMEC Undergraduate	3,623	3,847	6.2%

Medicina

In 1Q25, the Medicine segment once again stood out for its strong growth, with the student base expanding by 10.2%. **We surpassed the milestone of 10,000 students.** This performance was driven by the strength of **undergraduate programs, which closed the quarter with a 14.2% increase in the student base vs. 1Q24.** These variations reflect the maturation of the programs, the expansion of authorized seats throughout 2024, a strong intake cycle (+9.1%), and the recent acquisition of Edufor at the end of 2024.

The **average ticket for upperclassmen in Medicine increased by 2.3% vs. 1Q24.** This result was negatively impacted by the unit mix effects, due to the maturation of the Mais Médicos programs. When including freshmen in the consolidated view, this impact is reduced, resulting in a **5.2% increase in the average undergraduate ticket.**

IBMEC

IBMEC once again delivered solid results. In 1Q25, **the undergraduate student base grew by 11.2% vs. 1Q24,** due to a strong intake cycle (+14.7% vs. 1Q24)

In the graduate student base, the increase of 40% vs. 1Q24 is related to the strong expansion of IBMEC Online, which has delivered excellent results since 2024. This performance was driven by the revised course portfolio - especially in technology - and strategic initiatives implemented in the intake process. Further details on Ibmec's performance can be found on [page 32](#).

(1) 1Q25 student base considers acquisitions of Edufor.
(2) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base. In 1Q25, does not consider the acquisition of Edufor | The medicine ticket considering only out-of-pocket.
(3) Average ticket for upperclassmen for more than one year.

Student base (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Digital Learning	1,087.2	1,065.0	-2.0%
Undergraduate	541.5	523.8	-3.3%
Digital	460.0	445.3	-3.2%
Flex	81.5	78.6	-3.6%
Lifelong	545.7	541.2	-0.8%
Qconcurso	517.3	497.7	-3.8%

Intake (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Undergraduate	176.8	166.2	-6.0%
Digital Undergraduate	150.6	144.0	-4.3%
Flex Undergraduate	26.3	22.2	-15.4%

Average Ticket ¹ (R\$/month)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Undergraduate	276	246	-10.9%
Digital Undergraduate	242	215	-11.2%
Flex Undergraduate	465	419	-9.9%

AT of Upperclassmen ² (R\$/month)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Undergraduate	258	238	-7.8%

In 1Q25, the total student base in the **Digital Learning** segment declined by 2.0% vs. 1Q24, impacted by a 6.0% decrease in intake.

This reduction is directly related to a trade-up to the Semi on-campus (reported under the On-campus segment). The drop in undergraduate intake (-10.6 thousand students) was partially offset by an improved renewal rate, which reached 76% (+2.7 p.p. vs. 1Q24). This result reflects ongoing efforts aimed at renewals, with focus in improving the student experience and strengthening academic quality.

The 10.9% decrease in the average ticket for undergraduate programs vs. 1Q24 can be attributed to: (i) the lower intake, which reduced the penetration of DIS revenue (-29.6% vs. 1Q24); and (ii) a negative revenue impact of R\$9.6 million in 1Q25 related to the non-engaged freshmen tuition exemption program (for more details [click here](#)).

(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base.

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

Student base (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total On-campus¹	277.9	315.5	13.6%
Undergraduate	273.9	307.7	12.4%
On-campus	214.2	208.2	-2.8%
FIES	7.3	7.1	-3.6%
Semi on-campus	59.7	99.6	66.9%
Masters/Doctorate and others	4.0	7.8	95.7%

Intake (thousand students)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Undergraduate	86.3	112.3	30.2%
On-campus undergraduate	59.4	59.5	0.2%
Semi On-campus undergraduate	26.9	52.8	96.4%

Average Ticket ² (R\$/month)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Undergraduate	717	671	-6.4%
On-campus undergraduate	760	731	-3.8%
Semi On-campus undergraduate	561	549	-2.3%

AT of Upperclassmen ³ (R\$/month)	1Q24	1Q25	Δ %
On-campus undergraduate	874	899	2.8%

In 1Q25, the **On-campus** segment recorded a 13.6% increase in its student base vs. 1Q24, totaling 315.5 thousand students at the end of the quarter. This result was driven by the strong performance of the intake cycle (+30.2% vs. 1Q24), due to the **96.4% increase in the Semi on-campus vs. 1Q24**, the stable renewal rates, and the acquisitions of Newton Paiva and Edufor at the end of 2024.

It is worth noting the deceleration in the decline of the traditional On-campus student base compared to previous quarters, signaling the end of the restructuring cycle in the on-campus higher education market.

The **undergraduate average ticket** decreased by 6.4% vs. 1Q24. This result was mainly driven by: (i) the increased share of the Semi on-campus in the undergraduate student base (+11 p.p. vs. 1Q24); and (ii) a R\$17.5 million impact on revenue in 1Q25 related to the non-engaged freshmen tuition exemption program ([see details here](#)), as well as lower DIS revenue penetration.

The **monthly-payment undergraduate on-campus upperclassmen's average ticket** rose by 2.8% vs. 1Q24, beginning to reflect the Company's more conservative pricing strategy for this segment.

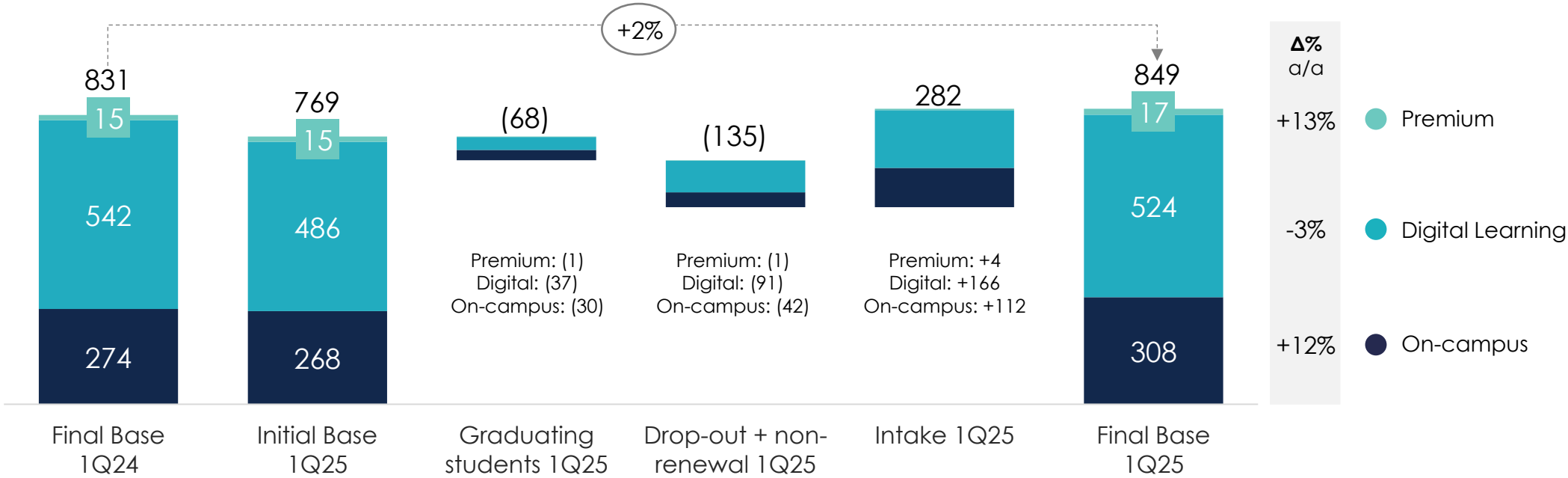
(1) 1Q25 student base considers acquisitions of Newton Paiva and Edufor.

(2) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base. In 1Q25, does not consider the acquisition of Newton Paiva and Edufor.

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

CHANGES IN THE UNDERGRADUATE BASE 1Q25

(thousand students)	Final Base 1Q24	Initial Base 1Q25		Graduating students 1Q25		Drop-out + non- renewal 1Q25		Intake 1Q25		Final Base 1Q25	Δ % 1Q25 vs. 1Q24
		In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*	In thousand	%*		
Undergraduate	831	769	100%	(68)	9%	(135)	17%	282	37%	849	2%
Premium	15	15	2%	(1)	7%	(1)	7%	4	25%	17	13%
Medicine	9	9	1%	(1)	7%	(0)	4%	2	19%	10	14%
IBMEC	6	6	1%	(0)	8%	(1)	10%	2	35%	7	11%
Digital Learning	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%
On-campus	274	268	35%	(30)	11%	(42)	16%	112	42%	308	12%
On-campus	214	199	26%	(26)	13%	(24)	12%	60	30%	208	-3%
Semi on-campus	60	69	9%	(4)	5%	(18)	27%	53	77%	100	67%



• Percentage of the initial base.

FINANCIAL
DATA

YDUQS



INCOME STATEMENT

1Q25
YDUQS

	Consolidated			Premium			Digital Learning			On-campus		
(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %	1Q24	1Q25	Δ %	1Q24	1Q25	Δ %	1Q24	1Q25	Δ %
Gross Revenue	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%
Monthly tuition fees and others	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%
Deductions from gross revenue	(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%
Net Revenue	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%
Cost of Services	(502.9)	(518.5)	3.1%	(133.0)	(148.1)	11.4%	(94.9)	(89.0)	-6.2%	(275.1)	(281.5)	2.3%
Gross Profit	961.4	968.7	0.8%	232.4	269.4	15.9%	408.9	351.5	-14.0%	320.1	347.8	8.6%
Gross margin (%)	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.
Selling Expenses	(330.1)	(332.6)	0.8%	(15.4)	(13.3)	-13.8%	(163.6)	(143.6)	-12.2%	(151.1)	(175.8)	16.4%
G&A Expenses	(340.9)	(342.2)	0.4%	(84.2)	(92.3)	9.6%	(106.3)	(92.2)	-13.2%	(150.4)	(157.7)	4.8%
Other operating revenue/ expenses	7.5	2.0	-72.8%	0.8	1.0	25.8%	0.6	0.7	30.0%	6.1	0.3	-95.3%
(+) Depreciation and amortization	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%
EBITDA margin (%)	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.
Financial result	(160.1)	(187.7)	17.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciation and amortization	(211.2)	(207.5)	-1.7%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Income tax	9.8	15.6	59.1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Social contribution	3.1	5.0	58.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net Income	150.7	128.7	-14.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net margin (%)	10.3%	8.7%	-1.6 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adjusted EBITDA¹	517.2	514.5	-0.5%	181.9	217.3	19.5%	180.8	157.3	-13.0%	154.5	139.9	-9.5%
Adjusted EBITDA margin (%)	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.
Adjusted Net Income¹	173.4	153.7	-11.4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adjusted Net Income margin (%)	11.8%	10.3%	-1.5 p.p.	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(1) Adjusted EBITDA and Net Income for non-recurring items, for more details [click here](#).

Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program

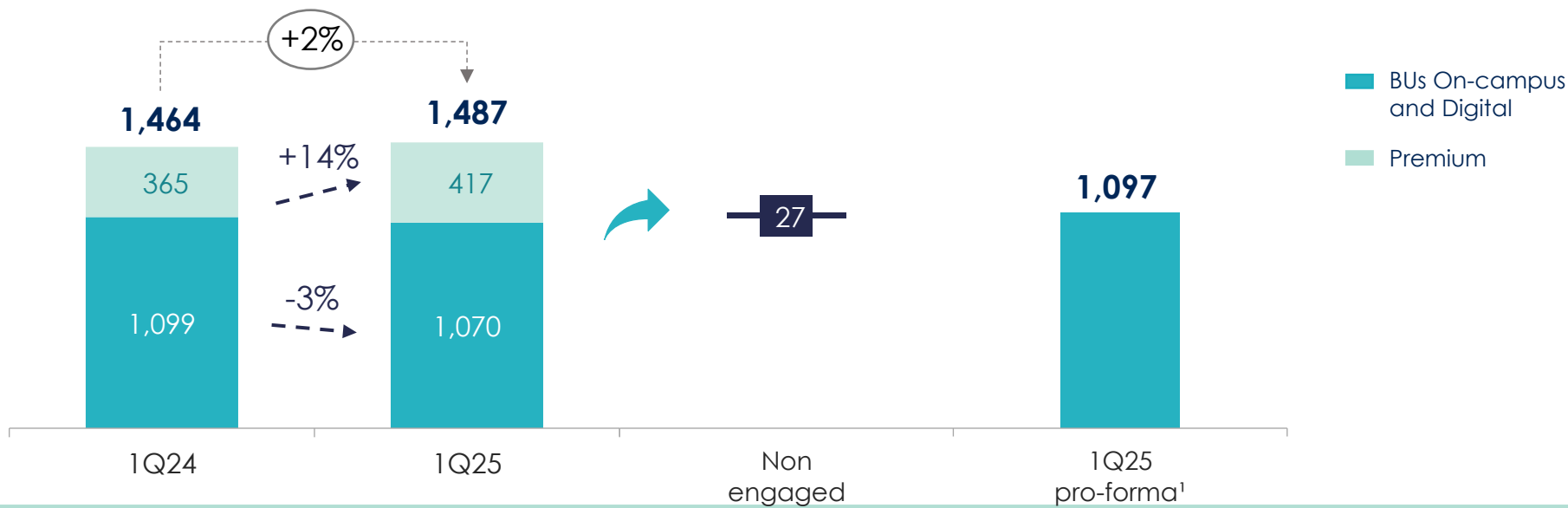
We found that a small portion of our enrolled freshmen, for various reasons, either drop out during the semester or remain formally enrolled until the end without demonstrating any academic engagement. Historically, based on the terms of our enrollment contract, we charged these students for the entire first semester, including DIS revenue. This procedure creates significant tension with students, reducing satisfaction, increasing contingency risk, and reducing the chance of recapturing a prospect with strong intent to enter higher education. All this, with a low recovery rate for these receivables.

As of this semester, the Company no longer charges academically non-engaged students who drop out or fail to renew their enrollment. We strongly believe in the benefits this new practice brings to our operations. From a financial perspective, we now record a revenue provision equivalent to the estimated percentage of students expected to meet these criteria by the end of the freshmen renewal cycle (5% throughout 2025).

In addition to the operational benefits listed above, this approach will reduce quarterly earnings volatility, lower structural Bad Debt, and cut collection-related expenses and legal contingencies. All of this comes with no cash impact.

In 1Q25, this program resulted in a negative R\$27 million impact on revenue and a positive R\$5 million impact on Bad Debt. At the end of the full renewal cycle, these amounts will be reconciled based on actual dropout results.

Total Net Revenue
(R\$MM)



(1) Excludes the R\$27M impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 1Q25.

NET REVENUE (2/3)

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Gross Revenue	2,884.5	3,148.8	9.2%
Monthly tuition fees	2,832.3	3,080.7	8.8%
Other	52.2	68.1	30.4%
Deductions from Gross Revenue	(1,420.2)	(1,661.7)	17.0%
Discounts and scholarships	(1,350.8)	(1,579.0)	16.9%
Taxes	(52.2)	(54.4)	4.2%
AVP and other deductions	(17.1)	(28.2)	64.8%
Net Revenue	1,464.3	1,487.1	1.6%
Premium	365.3	417.5	14.3%
Medicine	285.9	322.5	12.8%
IBMEC	79.4	95.0	19.7%
Digital Learning	503.8	440.5	-12.6%
Digital	334.5	287.5	-14.1%
FLEX	113.7	98.7	-13.2%
Lifelong	55.5	54.2	-2.3%
On-campus	595.2	629.2	5.7%
On-campus	494.7	465.8	-5.8%
Semi on-campus	100.5	163.4	62.6%
DIS Net Revenue¹	290.3	259.8	-10.5%
Digital undergraduate	154.1	108.5	-29.6%
On-campus undergraduate	136.2	151.2	11.0%
On-campus	97.6	81.3	-16.7%
Semi on-campus	38.6	69.9	81.2%
DIS Net Revenue (% of NOR)	19.8%	17.5%	-2.4 p.p.

In 1Q25, **adjusted net revenue** was negatively impacted by the **Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program** (as detailed on the previous page), resulting in a 1.6% increase compared to 1Q24. Excluding the provision impact (-R\$27 million in the quarter), adjusted net revenue would have **increased by 3.0% vs. 1Q24**. In addition, the lower adherence of DIS had a negative impact on revenue by R\$14 million.

In the segment view:

- The Premium segment recorded a 14.3% year-over-year increase, with solid performances from both Idomed and IBMEC. The expansion of Medicine seats throughout 2024, the maturation of courses and the 1Q25 intake results, led to a 12.8% increase in Net Revenue vs. 1Q24. Ibmecc recorded a strong 19.7% increase in Net Revenue, driven by the performance of both undergraduate and graduate courses. In light of the business school's consistently strong performance, the Company presents on [page 32](#) of this report a brief analysis of IBMEC's results, highlighting the brand's solid track record and its potential for the future.
- The Digital Learning segment was impacted by the revenue provision related to the non-engaged freshmen tuition exemption program ([page 13](#)), the decline in intake during the quarter, influenced by the trade-up to Semi on-campus (reported in on-campus segment) and the lower penetration of DIS revenue.
- The On-campus segment, which includes both On-campus and Semi on-campus, recorded a 5.7% increase in Net Revenue, driven by the strong intake performance in the Semi on-campus (+96.4% vs. 1Q24), despite the impact of the provision for non-engaged freshmen.

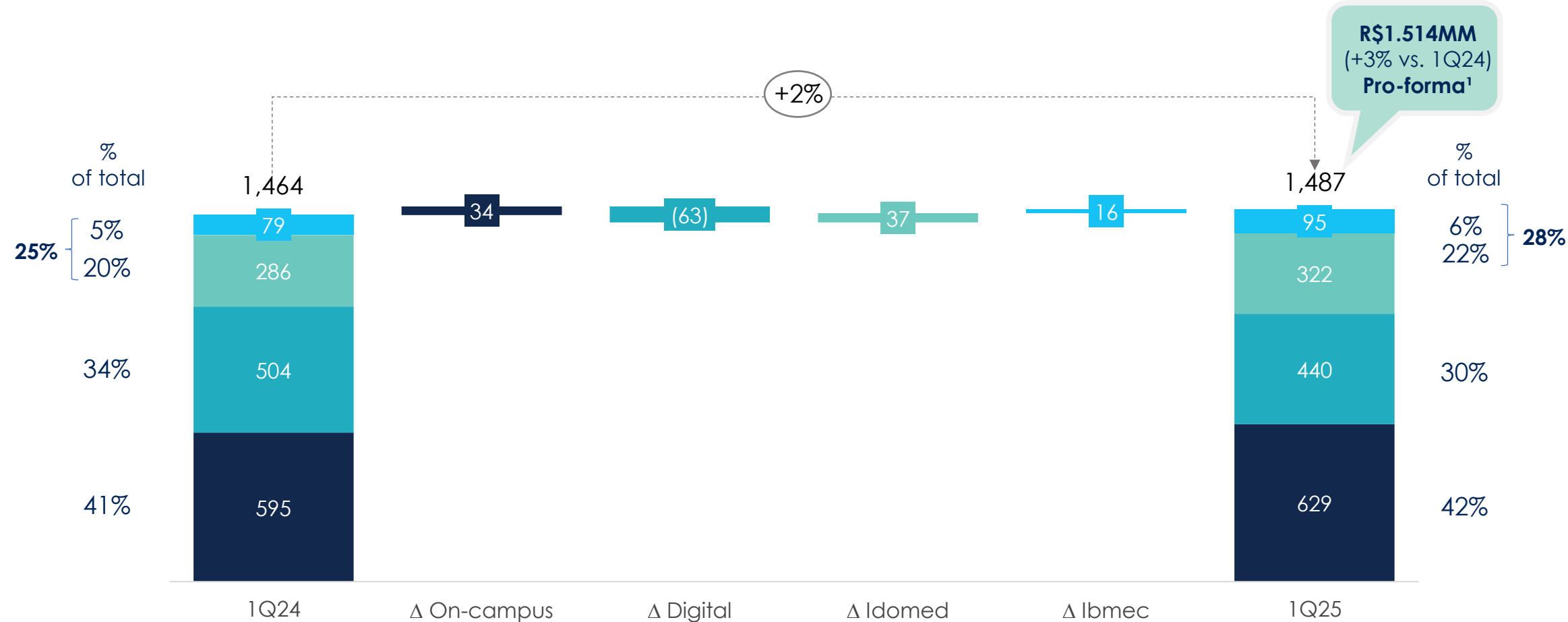
DIS Net Revenue declined by 10.5% vs. 1Q24, due to **lower DIS participation** across both On-campus and Digital segments. As a percentage of total revenue, there was a **2.4 p.p. reduction compared to 1Q24**. The lower penetration of DIS results in a **short-term reduction in Net Revenue, while having a positive impact on Bad Debt in both the short and long term**.

(1) Net income in installments.

NET REVENUE (3/3)

Ibmec Idomed Digital Learning On-campus

Total Net Revenue by business unit
(R\$MM)



(1) Excludes the impact of the tuition waiver program for non-engaged freshmen in 1Q25.

COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT

1Q25
YDUQS

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Cost of Services	(502.9)	(518.5)	3.1%
Personnel	(281.3)	(302.3)	7.5%
Rent. Municipal Property Tax and Others	(10.8)	(10.3)	-4.6%
Rent	(91.6)	(93.8)	2.4%
Leasing - right of use of properties (IFRS-16)	92.4	95.5	3.3%
Other	(11.4)	(12.0)	5.0%
Transfer to Centers (Revenue share)	(69.3)	(67.9)	-2.0%
Third-party services	(15.6)	(16.7)	6.8%
Utilities	(11.2)	(10.6)	-4.7%
Other costs	(4.3)	(2.5)	-41.9%
Depreciation and amortization	(110.4)	(108.2)	-2.0%
Leasing - right of use of properties	(64.3)	(61.2)	-4.9%
Systems, apps and Software	(1.7)	(4.2)	150.5%
Improvement to third-party assets	(17.3)	(17.8)	2.8%
IT equipment	(3.0)	(2.3)	-21.9%
Machinery and equipment	(3.0)	(3.0)	0.3%
Other D&A costs	(21.2)	(19.7)	-6.8%
Gross profit	961.4	968.7	0.8%
Gross margin (%)	65.7%	65.1%	-0.5 p.p.
Non-recurring Cost ¹	1.4	1.9	35.8%
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)¹	(391.0)	(408.3)	4.4%
% of net revenue	26.7%	27.5%	0.8 p.p.
Premium	(107.8)	(122.2)	13.4%
Digital Learning	(87.2)	(79.4)	-8.9%
On-campus	(196.0)	(206.6)	5.4%
Adjusted Cost of Personnel¹	(279.9)	(300.3)	7.3%
% of net revenue	19.1%	20.2%	1.1 p.p.

Adjusted cost of services (ex-D&A) increased by 4.4% vs. 1Q24. This represented a 0.8 p.p. increase as a percentage of Net Revenue vs. 1Q24, primarily driven by higher personnel costs.

The 7.3% year-over-year increase in **adjusted personnel** was directly related to the business unit mix (Medicine has a higher faculty cost as a percentage of Net Revenue, especially when compared to Digital Learning), as well as the natural increase in this line within the Medicine segment, driven by the maturation of courses (higher costs in their more advanced stages).

In contrast, **transfers to centers** decreased by 2.0% vs. 1Q24, reflecting the lower intake in the Digital Learning segment in the previous semester. As a percentage of Net Revenue, this line decreased by 0.2 p.p. vs. 1Q24.

Gross Profit increased by 0.8% vs. 1Q24, with a gross margin of 65.1% (- 0.5 p.p. vs. 1Q24). This result was negatively impacted by the Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program (which had no cash impact - [see details here](#)), as well as by lower DIS revenue penetration compared to 1Q24.

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

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Selling Expenses	(330.1)	(332.6)	0.8%
Bad Debt	(173.5)	(172.7)	-0.5%
Out-of-pocket	(72.8)	(56.5)	-22.4%
Agreements	(16.3)	(17.1)	4.8%
PAR ¹	(2.0)	(0.6)	-72.6%
DIS ¹	(82.3)	(98.6)	19.7%
Marketing and Sales (M&S)	(156.7)	(160.0)	2.1%
Advertising	(127.9)	(124.3)	-2.9%
Other	(28.7)	(35.7)	24.3%
Selling expenses	(330.1)	(332.6)	0.8%
% of net revenue	22.5%	22.4%	-0.2 p.p.
Bad Debt	(173.5)	(172.7)	-0.5%
% of net revenue	11.8%	11.6%	-0.2 p.p.
Marketing and Sales (M&S)	(156.7)	(160.0)	2.1%
% of net revenue	10.7%	10.8%	0.1 p.p.
Bad Debt by BU	(173.5)	(172.7)	-0.5%
Premium	(4.4)	(0.8)	-83.0%
Digital Learning	(96.9)	(82.9)	-14.4%
On-campus	(72.2)	(89.0)	23.4%
Bad Debt by BU (% of NOR)	11.8%	11.6%	-0.2 p.p.
Premium	1.2%	0.2%	-1.0 p.p.
Digital Learning	19.2%	18.8%	-0.4 p.p.
On-campus	12.1%	14.1%	2.0 p.p.

Selling expenses increased slightly by 0.8% vs. 1Q24, contributing positively to the EBITDA margin.

Bad Debt expenses decreased by 0.5% vs. 1Q24, primarily due to: (i) collection performance in the quarter; (ii) a lower share of DIS intake; (iii) renewal performance; and (iv) a R\$5 million positive impact from the Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program in the quarter. **This represented a 0.2 p.p. reduction as a percentage of Net Revenue, compared to 1Q24.**

Across the three segments: (i) the Premium segment recorded a significant decline in the quarter (-83% vs. 1Q24), with a 1.0 p.p. reduction as a percentage of Net Revenue, primarily driven by stronger collection performance; (ii) in Digital Learning, the 14.4% decrease vs. 1Q24 was primarily driven by intake performance and a lower share of DIS revenue; and (iii) in On-campus, the 23.4% increase vs. 1Q24 was mainly due the result of strong Semi on-campus intake growth, which led to a higher share of DIS revenue in the business unit (+11% vs. 1Q24), but with a positive effect as a percentage of intake revenue.

Sales and marketing expenses rose by 2.1% vs. 1Q24 and remained relatively stable as a percentage of Net Revenue vs. 1Q24

.

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

GENERAL, ADMINISTRATIVE AND OTHER EXPENSES

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
G&A Expenses	(340.9)	(342.2)	0.4%
Personnel	(101.4)	(93.5)	-7.8%
Third-party services	(42.1)	(53.4)	26.9%
Provision for contingencies	(25.1)	(34.3)	36.7%
Maintenance and repairs	(29.4)	(25.1)	-14.6%
Other	(42.2)	(36.6)	-13.2%
Depreciation and amortization	(100.7)	(99.3)	-1.4%
Capital gain	(16.0)	(13.9)	-13.3%
Systems, applications and software	(63.6)	(67.4)	6.1%
Other D&A expenses	(21.1)	(17.9)	-15.1%
Other revenue/ expenses	7.5	2.0	-72.8%
Non-recurring G&A and other ¹	6.7	9.2	37.5%
Adjusted G&A and other Expenses¹	(226.0)	(231.7)	2.5%
% of net revenue	15.4%	15.6%	0.1 p.p.
Premium	(60.3)	(64.7)	7.3%
Digital Learning	(72.1)	(60.1)	-16.6%
On-Campus	(93.6)	(106.9)	14.2%
Adjusted Personnel expenses¹	(101.4)	(93.1)	-8.2%
% of net revenue	6.9%	6.3%	-0.7 p.p.

Adjusted General, Administrative and Other expenses (ex-D&A) increased by 2.5% vs. 1Q24, with a 0.1 p.p. variation as a percentage of Net Revenue compared to the same period last year.

Among the reductions during the period, the **Adjusted Personnel** line stood out with an 8.2% decline vs. 1Q24, primarily due to structural efficiency gains.

Third-party services expenses increased by 26.9% vs. 1Q24, mainly reflecting higher spending on consulting services aimed at improving the collection process - which contributed to a reduction in Bad Debt expenses - as well as legal fees related to recent acquisitions made by the Company.

The **provision for contingencies** increase (+36.7%vs. 1Q24) was primarily due to a higher concentration of labor claims progressing in the quarter

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

NON-RECURRING EFFECTS

Classification	Account	Line	Description	1Q24	1Q25
Operational Efficiency	Cost	Personnel	Faculty restructuring	1.4	1.9
	Expenses	Personnel	Restructuring of corporate	0.0	0.4
	Expenses	Other expenses	Contractual fines due to the return of properties and others	6.7	8.8
NEGATIVE IMPACT ON EBITDA (R\$MM)				8.1	11.1
	D&A	-	Capital gain from acquisitions	16.0	13.9
	Tax	-	Income tax and social contribution	(1.4)	0.0
NEGATIVE IMPACT ON NET INCOME (R\$MM)				22.7	25.0

EBITDA AND MARGIN (1/2)

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Net Revenue	1,464.3	1,487.1	1.6%
Costs and Expenses	(1,166.4)	(1,191.3)	2.1%
(+) Depreciation and amortization	211.2	207.5	-1.7%
EBITDA	509.1	503.3	-1.1%
EBITDA margin (%)	34.8%	33.8%	-0.9 p.p.
Non-recurring items	8.1	11.1	37.2%
Adjusted EBITDA	517.2	514.5	-0.5%
Adjusted EBITDA margin(%)	35.3%	34.6%	-0.7 p.p.
Idomed (Medicine)	146.5	170.8	16.6%
Adjusted EBITDA margin(%)	51.2%	53.0%	1.7 p.p.
Ibmec	35.6	46.5	30.7%
Adjusted EBITDA margin(%)	44.8%	48.9%	4.1 p.p.
Digital Learning	180.8	157.3	-13.0%
Adjusted EBITDA margin(%)	35.9%	35.7%	-0.2 p.p.
On-Campus	154.5	139.9	-9.5%
Adjusted EBITDA margin(%)	26.0%	22.2%	-3.7 p.p.
IFRS 16 Effect	93.9	97.1	3.4%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	423.3	417.4	-1.4%
Adjusted EBITDA margin(%)	28.9%	28.1%	-0.8 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	415.2	406.2	-2.1%
EBITDA margin (%)	28.4%	27.3%	-1.0 p.p.

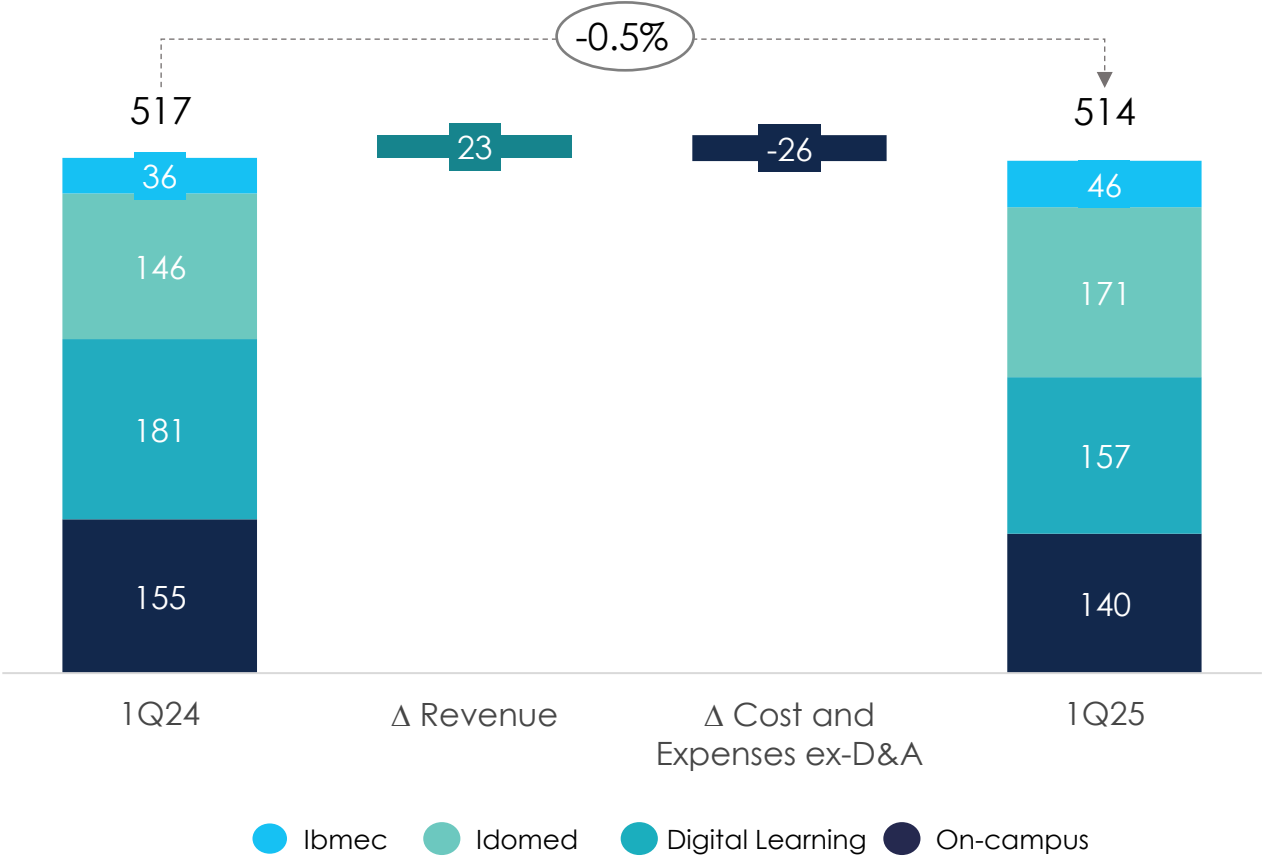
In 1Q25, **Adjusted EBITDA totaled R\$514.5 million** (-0.5% vs. 1Q24) and Adjusted EBITDA margin was 34.6% (-0.7 p.p. vs. 1Q24). The decrease in EBITDA is directly related to the R\$23 million impact from the Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program in the On-campus and Digital Learning segments. Excluding this impact, Adjusted EBITDA would have grown by 4% vs. 1Q24.

In the segment view:

- **Idomed:** the 16.6% increase in Adjusted EBITDA vs. 1Q24 was driven by a revenue growth (+12.7%). In addition, the reduction in Bad Debt as a percentage of Net Revenue contributed to a 1.7 p.p. expansion in the Adjusted EBITDA margin vs. 1Q24 (53,0% in 1Q25).
- **IBMEC:** Adjusted EBITDA grew by 30.7% vs. 1Q24, with a 4.1 p.p. margin expansion. Once again, the performance of IBMEC's on-campus undergraduate courses and IBMEC Online stood out within the Premium segment.
- **Digital Learning:** Adjusted EBITDA declined by 13.0%, reflecting the impacts of lower intake and reduced DIS penetration in 1Q25. In addition, the segment was affected by the Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program (see more information [here](#)). On the other hand, due to lower expenses - highlighted by a 0.4 p.p. reduction in Bad Debt as a percentage of Net Revenue vs. 1Q24 - the segment recorded an Adjusted EBITDA margin of 35.7% for the quarter, in line with the same period in 2024.
- **On-campus:** Adjusted EBITDA declined by 9.5%, with a 3.7 p.p. decrease in Adjusted EBITDA margin vs. 1Q24. This reduction was mainly due to the R\$15 million impact from the Non-engaged Freshmen Tuition Exemption Program. Excluding this effect, Adjusted EBITDA would have remained in line with 1Q24. In addition to this impact, Bad Debt also increased, driven by greater penetration of the Semi on-campus and by dropout effects from the 1H24 intake, which had a high share of DIS revenue.

EBITDA AND MARGIN (2/2)

Adjusted EBITDA
(R\$MM)

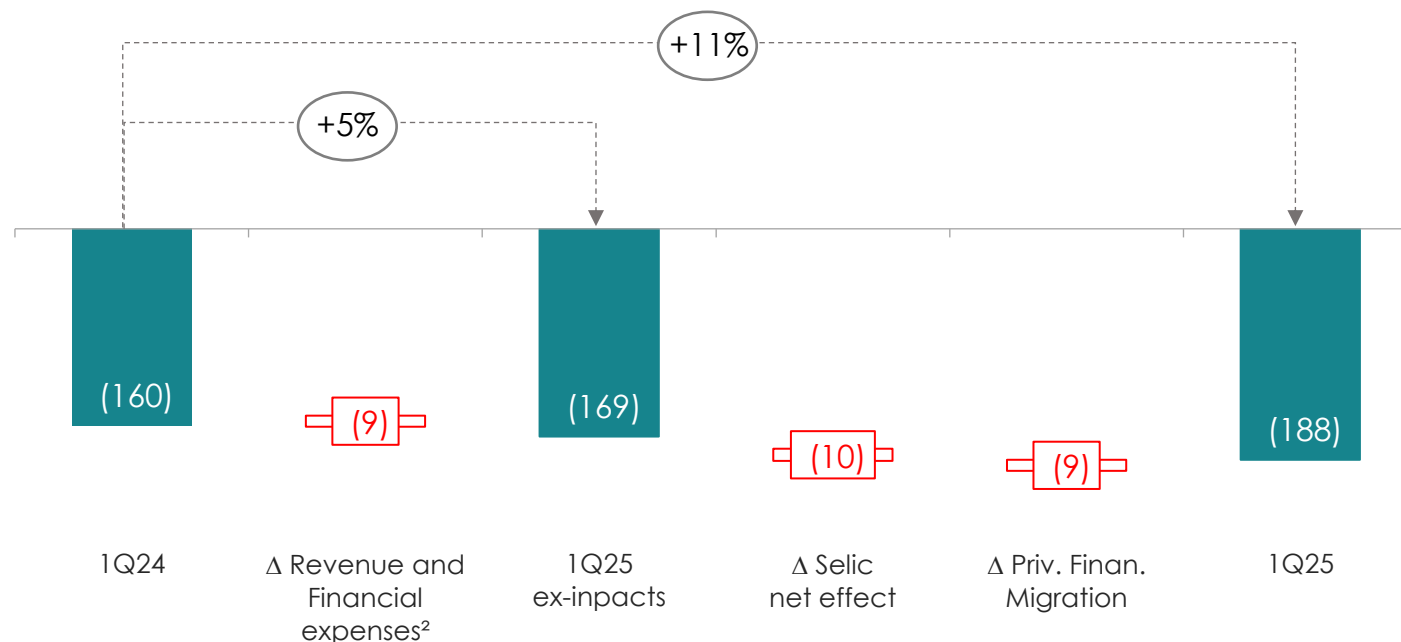


Adjusted Margin (%)

	1Q24	1Q25	Δ%
Consolidated	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.
On-campus	26%	22%	-3.7 p.p.

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
EBITDA	509.1	503.3	-1.1%
Financial Result	(160.1)	(187.7)	17.2%
Financial Revenue	43.4	51.4	18.4%
Fines and interest charged	20.8	24.8	19.2%
Financial Investments	21.2	25.3	19.5%
(-) PIS and COFINS ¹	(7.9)	(6.9)	-13.0%
Inflation adjustments	8.4	6.6	-22.1%
Others	0.9	1.6	76.2%
Financial Expenses	(196.7)	(239.2)	21.6%
Interest and financial charges	(97.2)	(120.7)	24.2%
Financial discounts	(27.4)	(31.0)	13.4%
Bank expenses	(1.6)	(1.5)	-5.3%
Interest on leasing	(42.4)	(43.5)	2.7%
Private Financing Expenses	(10.2)	(24.1)	135.3%
Others	(17.9)	(18.4)	2.5%
Swap Net Effect	(6.9)	0.1	n.a.

Composition of Financial Results
(R\$MM)



In 1Q25, the Company's **financial result** was negative R\$187.7 million (+17,2% vs. 1Q24), impacted by the higher Selic rate and the migration of students to private financing products.

The variation in the Selic rate resulted in a net negative impact of R\$10 million in the quarter. The Company remains focused on reducing both the average cost of debt and leverage levels, actions that help mitigate the impact of changes in interest rates.

The R\$13.9 million increase in private financing expenses was mainly due to the migration of the student financing base to a product with cash flow aligned to the duration of the student's academic course (-R\$9MM). Previously, the Company received payments according to the student financing schedule, which was twice the length of the course. This change has a highly positive and permanent impact on cash conversion, although it negatively impacts financial expenses.

It is worth mention that the 18.4% increase in financial income vs. 1Q24 was driven not only by the variation in the Selic rate, but also by a higher average cash balance in 1Q25, resulting from continued collection efforts and the migration of the student financing base, as previously mentioned

(1) It refers to charges on financial income and JCP (Interest on Equity).
(2) Net of the effect of the Selic variation and the migration of the base of financed students.

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
EBITDA	509.1	503.3	-1.1%
Financial Result	(160.1)	(187.7)	17.2%
Depreciation and amortization	(211.2)	(207.5)	-1.7%
Profit before taxes	137.8	108.1	-21.5%
Income tax	9.8	15.6	59.1%
Social Contribution	3.1	5.0	58.9%
Net Income	150.7	128.7	-14.6%
Net margin (%)	10.3%	8.7%	-1.6 p.p.
Net Income ex-IFRS 16	163.9	136.1	-16.9%
Net margin (%)	11.2%	9.2%	-2.0 p.p.
Adjusted Net Income ⁽¹⁾	173.4	153.7	-11.4%
Adjusted net margin (%)	11.8%	10.3%	-1.5 p.p.
Adjusted Net Income ⁽¹⁾ ex-IFRS 16	186.6	161.1	-13.6%
Adjusted net margin (%)	12.7%	10.8%	-1.9 p.p.
EPS (R\$) ⁽²⁾	0.60	0.59	-1.5%

In 1Q25, **Adjusted Net Income** showed, on a pro forma basis, a growth of 7% vs. 1Q24. This perspective provides an appropriate comparison to the 2024 figures by isolating the effects of the exemption program for non-engaged freshmen tuition (-R\$23 million) and the migration of the student financing base (-R\$9 million).

Disregarding these comparative adjustments, we would see a decrease of 11.4% compared to 1Q24. In addition to the factors listed above, Net Income for the period was impacted by a slight decline in Adjusted EBITDA (-R\$3 million) and by the net effect of the Selic rate variation (-R\$10 million), as explained on the previous slide.



(1) Adjusted by non-recurring items, for more details [click here](#).
(2) EPS: (Adjusted Net Income)/(Number of shares outstanding)
(3) Excludes the impact of the waiver program for non-engaged first-semester students on EBITDA (R\$23M), and the impact of the migration of the financed student base (R\$9 million) on financial results.

ACCOUNTS RECEIVABLE

1Q25
YDUQS

(R\$MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Δ% vs. 1Q24	Δ% vs. 4Q24
Monthly tuition fees received	1,803.9	1,724.0	1,791.2	-0.7%	3.9%
Out-of-Pocket	1,145.9	1,253.0	1,113.6	-2.8%	-11.1%
DIS (Inactive)	238.1	317.1	309.9	30.2%	-2.3%
PAR	38.7	22.9	18.4	-52.4%	-19.7%
DIS	619.3	448.1	659.3	6.4%	47.1%
Exchange Deals	31.7	40.2	55.2	74.1%	37.3%
FIES	77.0	65.7	59.4	-22.9%	-9.6%
Other	487.7	412.1	461.3	-5.4%	11.9%
Credit Cards to be received	228.4	164.3	196.9	-13.8%	19.8%
Agreements	259.2	247.8	264.4	2.0%	6.7%
Gross Accounts Receivable	2,400.3	2,242.0	2,367.1	-1.4%	5.6%
Bad Debt	(815.0)	(776.3)	(847.6)	4.0%	9.2%
Out-of-Pocket ¹	(680.2)	(684.6)	(721.2)	6.0%	5.3%
DIS (Inactive)	(186.4)	(205.1)	(249.3)	33.8%	21.6%
Agreements	(83.9)	(104.2)	(103.1)	22.9%	-1.1%
PAR (50%)	(16.7)	(9.7)	(7.7)	-53.7%	-20.4%
DIS (20%)	(118.1)	(82.0)	(118.7)	0.5%	44.8%
Amounts to be identified	(1.2)	(3.2)	(11.7)	843.3%	266.3%
Adjustment to present value (APV)²	(64.2)	(40.6)	(68.8)	7.1%	69.4%
DIS APV	(53.5)	(37.0)	(65.8)	23.0%	77.9%
Net Accounts Receivable	1,519.8	1,421.9	1,439.0	-5.3%	1.2%

In 1Q25, **gross accounts receivable** decreased by 1.4% vs. 1Q24. The main changes in the period are highlighted below:

A 2.8% decrease in the out-of-pocket line, reflecting the collection performance for the period.

The 30.2% increase vs. 1Q24 in **DIS** accounts receivable (**inactive**) is directly related to intake performance in previous periods, with the most significant impact occurring in the first quarter of the following year. The 6.4% increase vs. 1Q24 in **DIS** accounts receivable (**active**) is related to the growth in DIS revenue from the Semi on-campus compared to 1Q24. It is important to note that this Accounts Receivable balance does not include the provisioned amount related to the Non-engaged Freshmen Tuition Program, as detailed on [page 13](#).

Meanwhile, the **credit card** receivables line declined by 13.8% vs. 1Q24, as a result of the new policy implemented by the Company in 2H24, which reduced the maximum number of installments allowed.

Another factor that influenced Accounts Receivable this quarter was the migration of the student financing base, as future tuition installments are no longer added to the Accounts Receivable balance (as detailed on [page 28](#)).

Net accounts receivable closed the quarter down 5.3% vs. 1Q24, reflecting the Company's ongoing efforts to improve collection.

(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

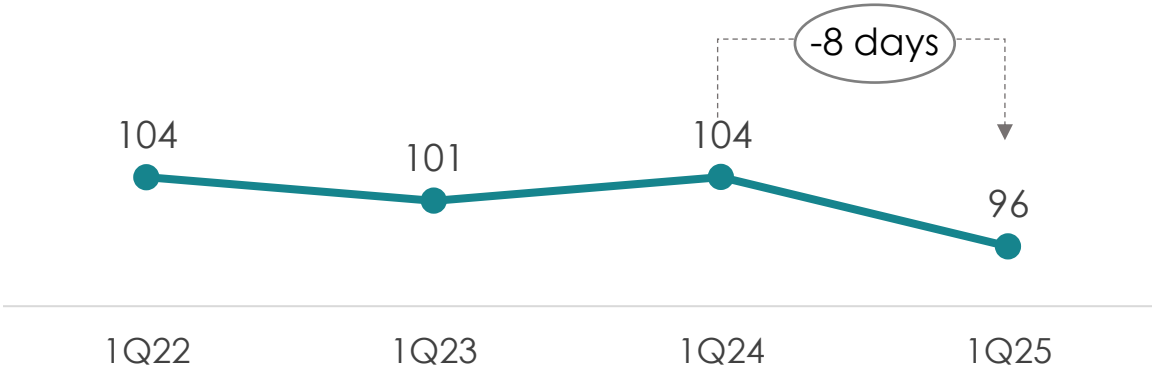
(R\$MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Δ% vs. 1Q24	Δ% vs. 4Q24
Net accounts receivables	1,519.8	1,421.9	1,439.0	-5.3%	1.2%
Net Revenue Annualized	5,271.0	5,351.8	5,374.6	2.0%	0.4%
Days Sales Outstanding DSO (days)	104	96	96	-7.1%	0.8%
FIES net accounts receivable	77.0	65.7	59.4	-22.9%	-9.6%
FIES Revenue (12 months)	229.8	237.5	241.8	5.3%	1.8%
FGEDUC Deductions (12 months)	(67.3)	(75.1)	(77.0)	14.5%	2.6%
Taxes (12 months)	(8.3)	(8.2)	(8.4)	0.8%	2.5%
FIES Net Revenue (12 months)	154.2	154.2	156.4	1.4%	1.4%
FIES DSO (days)	180	153	137	-23.9%	-10.8%
Ex-FIES net accounts receivable	1,442.8	1,356.2	1,379.5	-4.4%	1.7%
Ex-FIES net revenue (12 months)	5,116.8	5,197.6	5,218.2	2.0%	0.4%
Ex-FIES DSO (days)	102	94	95	-6.2%	1.3%

In 1Q25, the Company's **DSO** stood at 96 days, an 8-day reduction compared to 1Q24. This result reflects the impact of the migration of the student financing base, as detailed on [page 28](#), as well as the Company's continuous efforts to improve collection processes.

Excluding the effect of the student financing base migration, DSO in 1Q25 would have been 102 days—still representing a 2-day reduction vs. 1Q24. These improvements demonstrate not only progress in DSO, but also positive developments in cash generation during the period.

FIES DSO: the 43-day decrease was caused by public transfers seasonality.

Days Sales Outstanding
(DSO) (# days)



AGING AND CHANGES IN ACCOUNTS RECEIVABLE

Aging of Total Gross Accounts Receivable¹

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %	Vertical Analysis	
				1Q24 (%)	1Q25 (%)
FIES	77.0	59.4	-22.9%	3%	3%
Not yet due	1,196.7	1,118.3	-6.6%	50%	47%
Overdue up to 30 days	217.4	177.7	-18.3%	9%	8%
Overdue from 31 to 60 days	98.3	101.1	2.8%	4%	4%
Overdue from 61 to 90 days	33.9	33.1	-2.5%	1%	1%
Overdue from 91 to 180 days	344.3	383.9	11.5%	14%	16%
Overdue more than 180 days	432.6	493.7	14.1%	18%	21%
Gross accounts receivables	2,400.3	2,367.1	-1.4%	100%	100%

Aging of Agreements Receivable²

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %	Vertical Analysis	
				1Q24 (%)	1Q25 (%)
Not yet due	131.8	119.3	-9.5%	51%	45%
Overdue up to 30 days	20.7	22.9	10.3%	8%	9%
Overdue from 31 to 60 days	14.6	15.7	7.6%	6%	6%
Overdue from 61 to 90 days	10.8	11.3	4.7%	4%	4%
Overdue from 91 to 180 days	34.4	38.0	10.6%	13%	14%
Overdue more than 180 days	46.9	57.3	22.1%	18%	22%
Agreements receivable	259.2	264.4	2.0%	100%	100%

FIES: Changes in Accounts Receivable

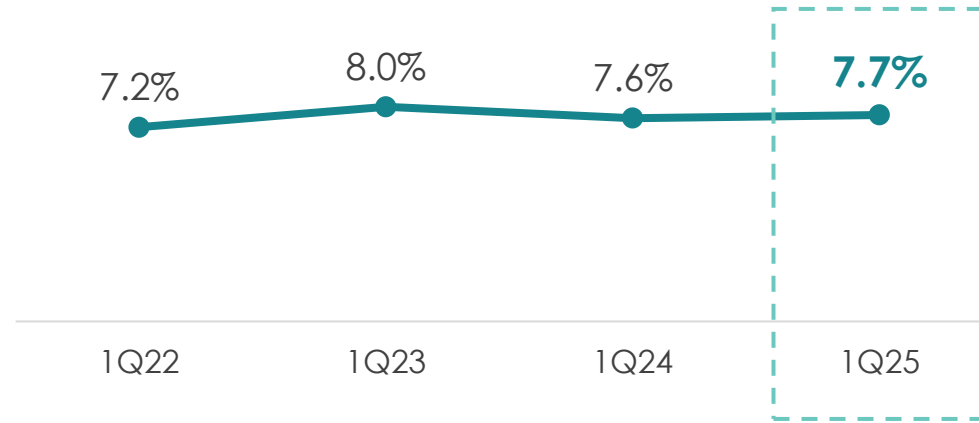
(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Opening balance	83.2	64.8	-22.1%
FIES revenue	36.2	39.5	9.0%
Payment of Taxes	-	-	n.a.
Buyback FIES	(42.4)	(44.9)	6.0%
Closing balance	77.0	59.4	-22.9%

(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.

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Total Capex	110.8	114.3	3.1%
Digital Transformation + IT	81.7	77.7	-4.9%
Maintenance and Efficiency	20.5	29.0	41.0%
Expansion	8.6	7.6	-11.4%
% of Net Revenue			
Total Capex	7.6%	7.7%	0.1 p.p.
Digital Transformation + IT	5.6%	5.2%	-0.4 p.p.
Maintenance and Efficiency	1.4%	1.9%	0.5 p.p.
Expansion	0.6%	0.5%	-0.1 p.p.

CAPEX
(evolution as a % of revenue)



In 1Q25, the Company recorded **R\$114.3 million in Capex**, up 3.1% vs. 1Q24 and stable as a percentage of Net Revenue vs. 1Q24.

This result reinforces the Company's commitment **to maintaining Capex between 7% and 8% of Net Revenue in 2025.**

The variation in the **Digital Transformation + IT** line is primarily due to the reclassification of projects previously allocated to this category, which are now included under **Maintenance and Efficiency** Investments. This change reflects the transition of projects from the implementation phase to daily operations, contributing to greater operational efficiency while preserving the quality of the student experience.

In the **Expansion** line, the Company has been adopting a more selective approach to the expansion of its units, whether existing or new. The focus has been on consolidating already implemented programs and launching new ones in strategic units.

CASH FLOW STATEMENT (1/2)

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	423.3	417.4	-1.4%
Non-recurring	(8.1)	(11.1)	37.2%
EBITDA ex-IFRS 16	415.2	406.2	-2.1%
Working capital variation	(65.4)	66.7	n.a.
receivables	(108.2)	31.5	n.a.
accounts payable	45.0	(7.8)	n.a.
others	(2.2)	43.0	n.a.
Taxes (IT/SC)	(12.0)	(11.8)	-1.8%
Operating Cash Flow (OCF)	337.8	461.2	36.5%
Capex	(110.8)	(114.3)	3.1%
Acquisition of property and equipment	(20.9)	(21.4)	2.4%
Acquisition of intangible assets	(89.9)	(92.9)	3.3%
(=) Free Cash Flow	227.0	346.9	52.8%
Financial results	(141.5)	(95.5)	-32.5%
(=) Free cash flow to equity (FCFE)	85.4	251.4	194.2%
Capitation / debt amortization	41.8	(211.6)	n.a.
M&A	(1.1)	(0.1)	-93.0%
Dividends paid	(0.0)	-	n.a.
Buyback and Others	0.0	(154.4)	-n.a.
(=) Net cash generation	126.1	(114.7)	n.a.
Cash at the beginning of the year	698.4	1,046.9	49.9%
Cash at the end of the year	824.5	932.2	13.1%
OCF/ EBITDA ex-IFRS 16	81.4%	113.5%	32.2 p.p.

In 1Q25, **operating cash flow (OCF)** reached **R\$461.2 million, up 36.5% vs. 1Q24**, with a **cash conversion ratio of 113.5% (+32.2 p.p. vs. 1Q24)**. The increase in OCF was driven by a positive change in working capital, explained by the following factors: (i) improvement in the receivables line, resulting from a more efficient collection process and the migration of the student financing base to the semester-based payment model, which contributed approximately R\$83 million in cash during the period; and (ii) a positive variation in the "other" line, mainly associated with an increase in the balance of provisions for contingencies, as detailed on [page 18](#).

In the Accounts Payable line, we see the result of the optimization in supplier payment management, which had a significant positive impact in 4Q24. In 1Q25, the effects became more evenly distributed throughout the year.

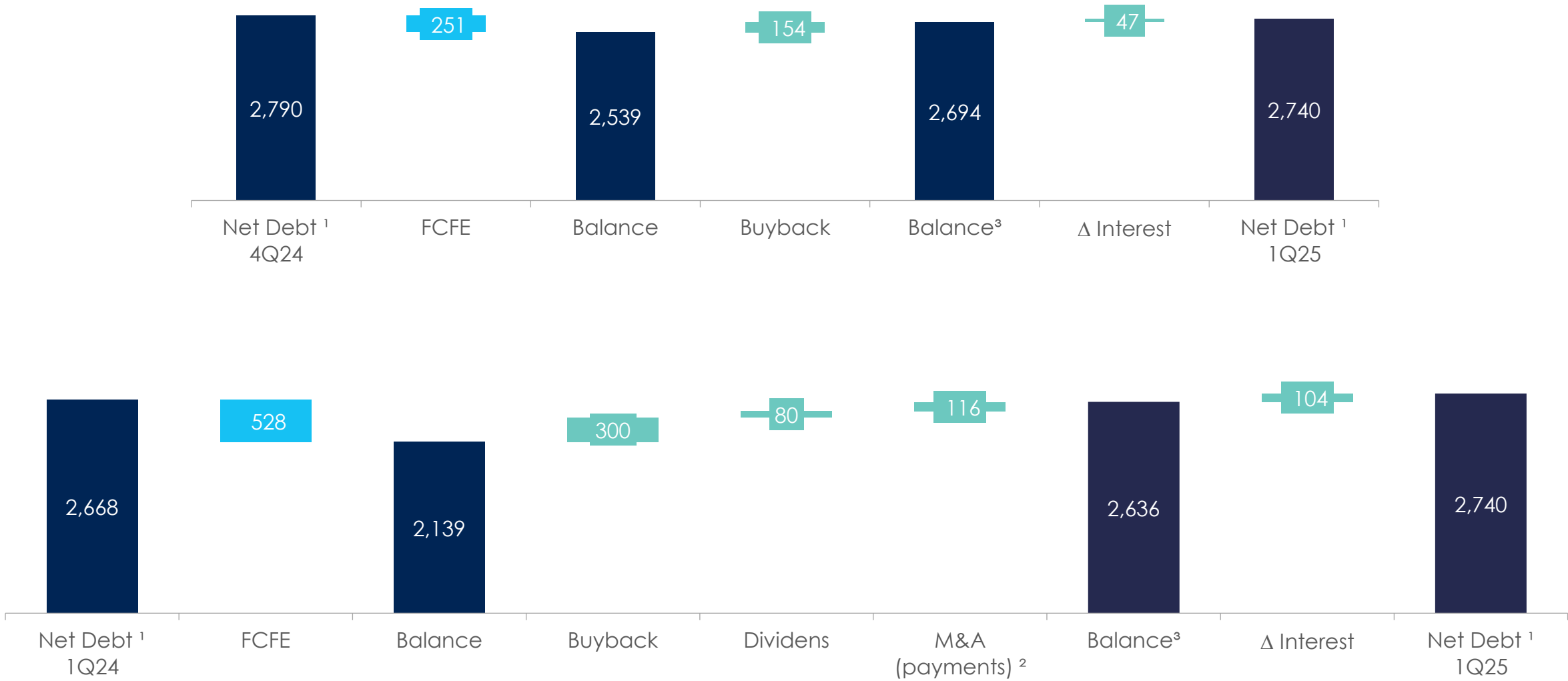
Free Cash Flow to Equity (FCFE) totaled **R\$251.4 million in 1Q25, up 194.2% vs. 1Q24**. The strong OCF performance vs. 1Q24 was further enhanced at the FCFE level, supported not only by natural deleveraging, but also by lower interest payments during the period.

In 1Q25, the Company continued its share buyback program, repurchasing approximately 16 million shares, or R\$154 million. As a result, the R\$300 million program approved in September 2024 was completed in February 2025.

At the end of the quarter, **Net Cash Generation was negative R\$114.7 million**, due to the payment of R\$211 million bank credit note in January and the conclusion of the share buyback program. It is important to note that, following the bank credit note payment, the Company has no debt maturities until 2026.

CASH FLOW STATEMENT (2/2)

Recomposition of FCFE
(R\$MM)



¹ Net debt excluding "Acquisition price payable" and "Lease".
² R\$107MM refers to the payment of the first installment of Newton Paiva and Edufor. As communicated to the market on 05/28/24 and Material Fact on 12/09/24
³ The net debt, for the purpose of cash usage comparisons exclude (R\$104MM accumulated and R\$47MM in 1Q5) related to back interest that has been accounted for but not yet paid.

CASH POSITION & AMORTIZATION SCHEDULE

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Gross Debt [b]	5,249.6	5,464.4	4.1%
Bank loans ⁽²⁾	3,492.0	3,672.5	5.2%
Leasing	1,702.8	1,651.4	-3.0%
Commitments payable (M&A)	54.9	140.5	156.2%
(-) Cash and cash equivalents [a]	(824.5)	(932.2)	13.1%
Net Debt [a+b]	4,425.2	4,532.2	2.4%
Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2,722.4	2,880.8	5.8%
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)⁽¹⁾	1.56x	1.59x	0.03x
Adjusted EBITDA LTM	1,746.8	1,814.3	3.9%

In 1Q25, the Company's **cash and cash equivalents** totaled **R\$932.2 million**, up 13.1% year over year and down 11.0% vs. 4Q24. Net Debt excluding IFRS 16 stood at **R\$2.9 billion**, 1.6% lower than in 4Q24 (down R\$47.4 million) and 5.8% higher than in 1Q24.

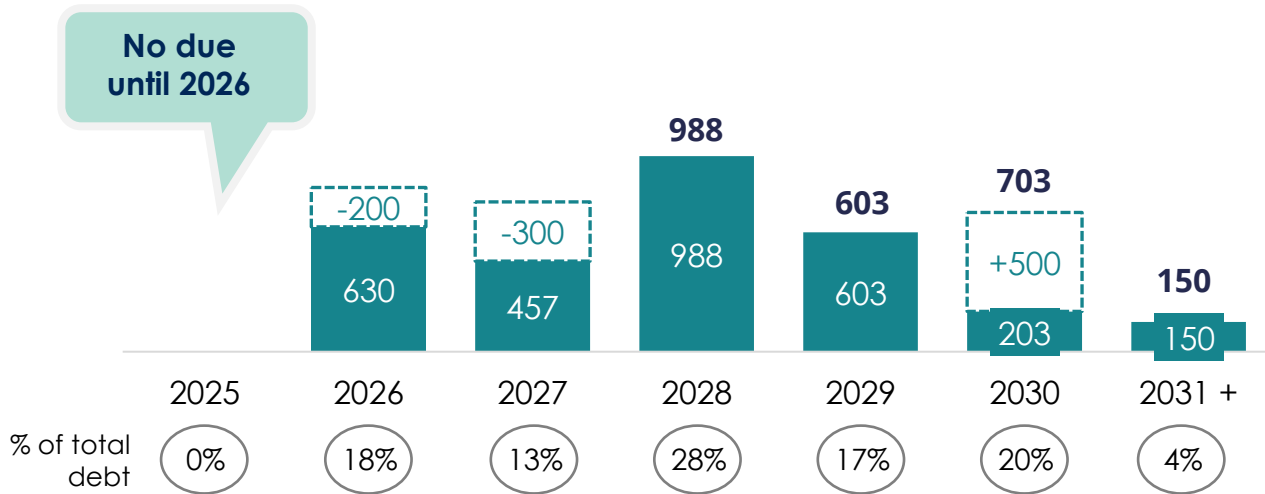
The Net Debt to Adjusted EBITDA ratio was 1.59x. Excluding the R\$300 million allocated to the share buyback program completed in 1Q25, the ratio would have been **1.42x**.

Regarding the amortization schedule, in January 2025, the Company made a payment of R\$211 million related to a bank credit note, effectively closing out all 2025 maturities. In addition, as a subsequent event, the Company completed the **extension of its 8th debenture issuance**. This R\$500 million transaction **increased the average debt maturity** from 2.9 to 3.3 years and **reduced the average cost** to CDI + 1.07% p.a.

First Quarter 2025 Closing

Debt Type (R\$MM)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
Credit Notes	1.2	CDI +1.15%	208.8	6%
4131	0.8	CDI +1.33%	440.8	12%
7 th Debenture (unique)	2.7	CDI +0.78%	312.6	8%
8 th Debenture (unique)	2.1	CDI +1.50%	501.5	14%
9 th Debenture (1 st series)	3.5	CDI +0.82%	295.9	8%
9 th Debenture (2 nd series)	3.0	CDI +0.90%	332.0	9%
9 th Debenture (3 rd series)	5.0	CDI +0.98%	111.4	3%
10 th Debenture (unique)	3.5	CDI +1.25%	1,166.0	32%
11 th Debenture (unique)	6.2	CDI +1.05%	312.9	8%
Bank loans in 1Q25	2.9	CDI + 1.16%	3,681.8	100%

Amortization schedule after lengthening of the 8th issue
(R\$MM; principal only)



(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.

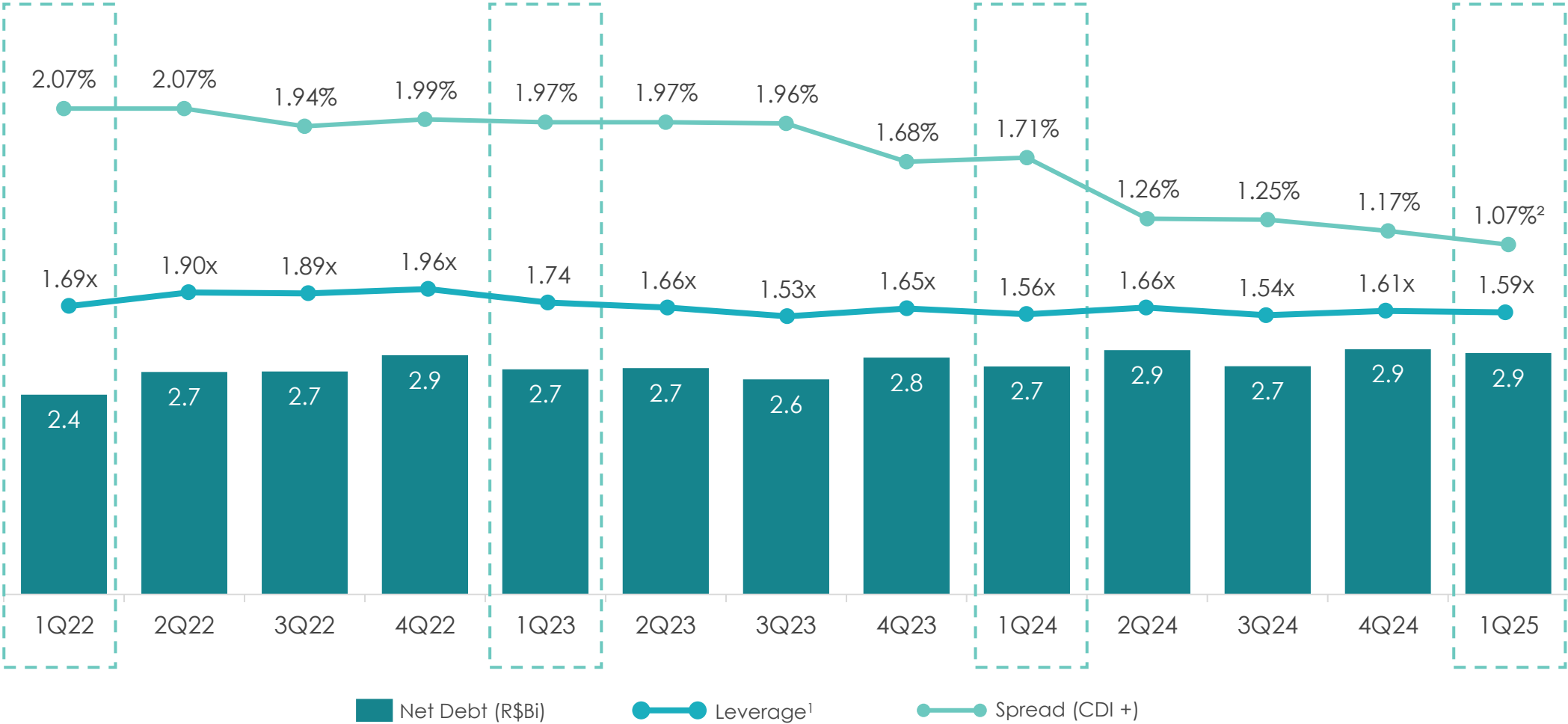
Note: Amortization schedule for principal only. The difference between the graph and the ITR is the discount rate, swap and interest.

REDUCTION IN THE SPREAD AND LEVERAGING

The Company remains committed to reducing leverage and maintaining efficient capital allocation. In 1Q25, it reported **stable Net Debt** levels along with a **reduction in the average debt spread**, which stood at **CDI + 1.07%**—the lowest level since 1Q20.



Rating AAA (S&P)
Rated with the lowest risk level by S&P



(1) Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items, accumulated in the last twelve months.

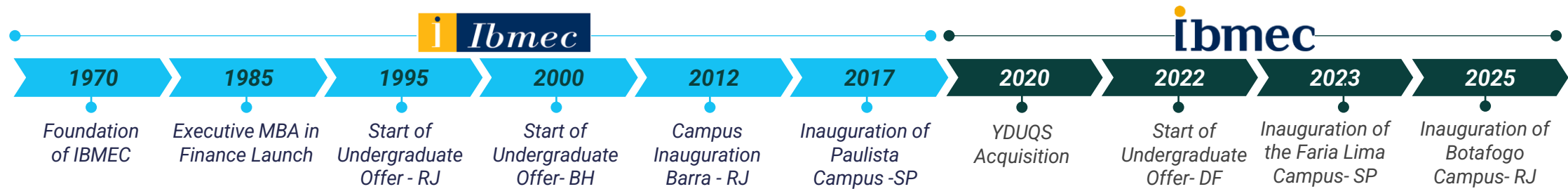
(2) Spread after lengthening of the 8th issue of debentures in May/25.

Note: Net debt ex- leasing amounts referring to IFRS-16.

lbmec case

YDUQS





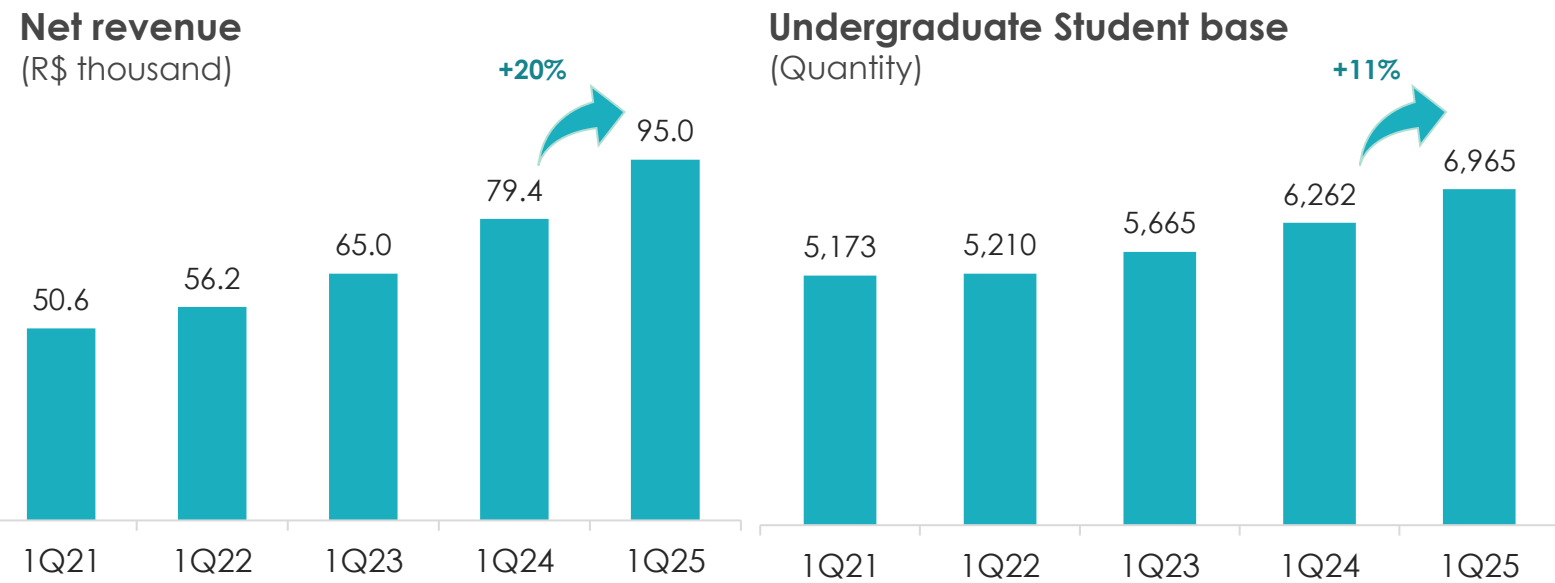
Since its founding in 1970, IBMEC has built a strong track record in Brazilian higher education, with a focus on economics, business management, law, technology, and engineering. Celebrating its 55th anniversary in 2025 and part of the YDUQS group since 2020, IBMEC has established itself as a brand synonymous with **academic excellence and strong market connections**.

IBMEC currently has **six campuses**—two in São Paulo, two in Rio de Janeiro, one in Belo Horizonte, and one in Brasília—offering a pedagogical approach that combines academic rigor, innovation, and close alignment with the job market. In a phase of **rapid expansion**, IBMEC has also been extending its reach nationwide through its postgraduate programs and digital certifications.

This material aims to showcase IBMEC's key differentiators through consolidated data and practical examples of its national presence, highlighting the brand's consistency across different regional contexts and its role in **preparing professionals to meet the challenges of today's market**.

With a strong focus on **academic excellence and high satisfaction rates**—as reflected by consistently high NPS scores—IBMEC has sustained its growth through a continued commitment to quality. Its undergraduate programs are experiencing a period of robust expansion, marked by a **significant increase in the student base and consistent growth in the average ticket above inflation**. At the same time, graduate and medium-duration certification programs have gained scale and relevance, delivered in on-campus, asynchronous digital, and live digital formats. The latter two are helping expand the brand's reach across the country.

Over the past three years, IBMEC has launched two new on-campus undergraduate operations: one in Brasília and a second unit in São Paulo, located on Faria Lima Avenue—reinforcing the brand's strategy of establishing itself in strategic regions. In 2025, the relocation of the Centro RJ campus to a new site in the South Zone of Rio de Janeiro, in the Botafogo neighborhood, is well underway. These investments bring the institution closer to its target audience and support its **continued expansion with scale, quality, and profitability**.



NPS results and renewal rate reinforce the operational quality

Undergraduate NPS

63%

4Q24

Renewals at

95%

1Q25

Evolution of operational indicators

Undergraduate Average ticket¹

R\$3.8k

1Q25

+6% vs. 1Q24

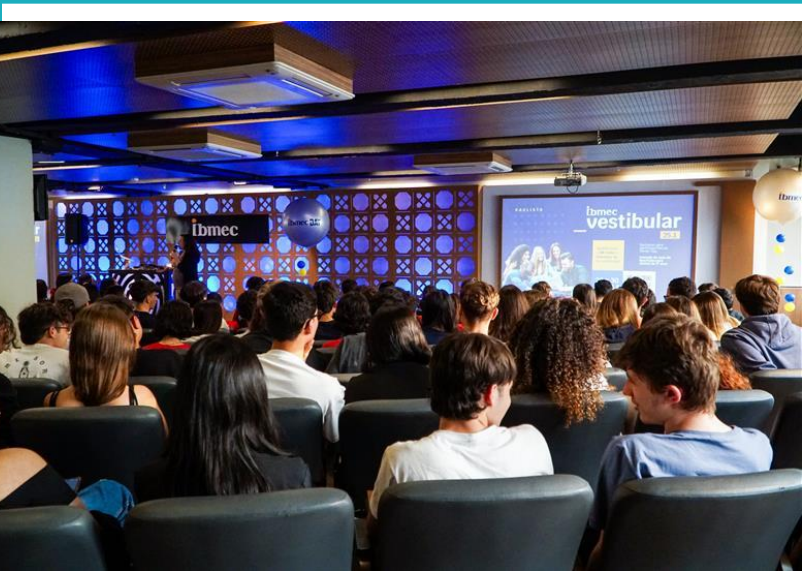
Adjusted EBITDA margin

49%

1Q25

+4p.p. vs. 1Q24

(1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/3) divided by the student base.

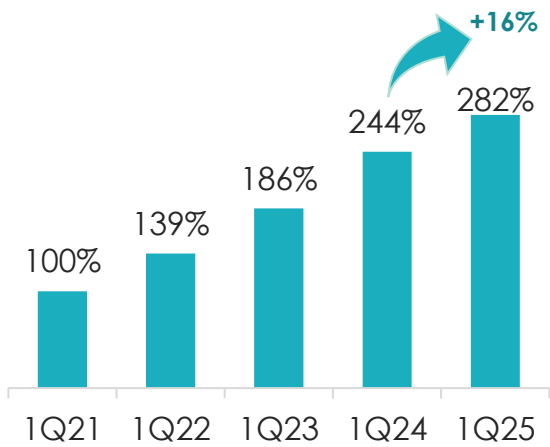


IBMEC reestablished its presence in São Paulo in 2017 with the opening of the Paulista campus, offering programs in Economics, Business Administration, Law, and International Relations in a facility built to international standards. With a strong **emphasis on innovation, entrepreneurship, and business-focused technology**, the campus quickly reached full capacity.

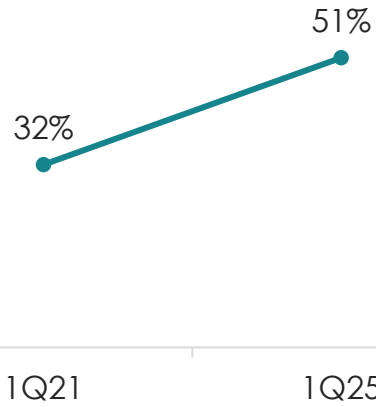
In response to growing demand, **a second campus was launched in 2023 on Faria Lima Avenue**, expanding the portfolio to include technology programs such as Data Science, Software Engineering, and Computer Engineering. Strategically located, the new campus reinforces IBMEC’s commitment to combining academic excellence with strong market connections. It has been rapidly expanding its student base and is also expected to reach capacity in the coming years, prompting the Company to consider a new phase of expansion.

Since YDUQS acquired IBMEC, the strategy of prioritizing growth in São Paulo has proven highly successful, making the city the Company’s largest market, accounting for 51% of total undergraduate revenue in 1Q25.

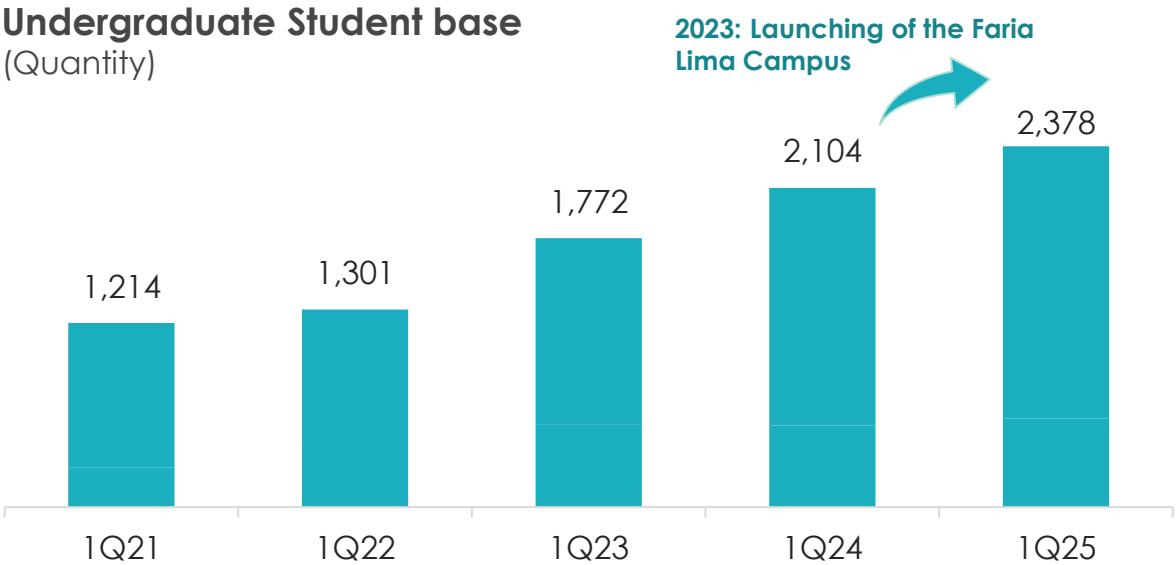
Net Revenue
(evolution % of 2021)



Relevance IBMEC SP
(% of undergraduate Ibmec NOR)



Undergraduate Student base
(Quantity)



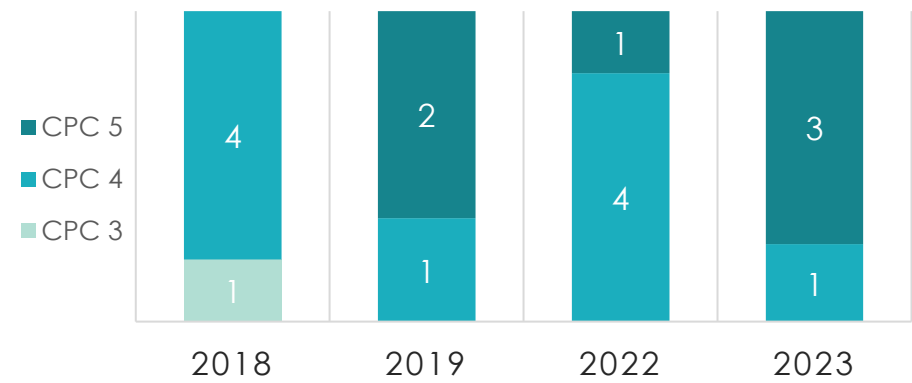


IBMEC Belo Horizonte is **one of the brand's most established and respected operations**. Its trajectory began in 1993 with the launch of its first graduate programs. In 2000, it expanded into undergraduate education, building a strong portfolio in Business Administration, Economics, Law, Engineering, Architecture, and, more recently, Technology.

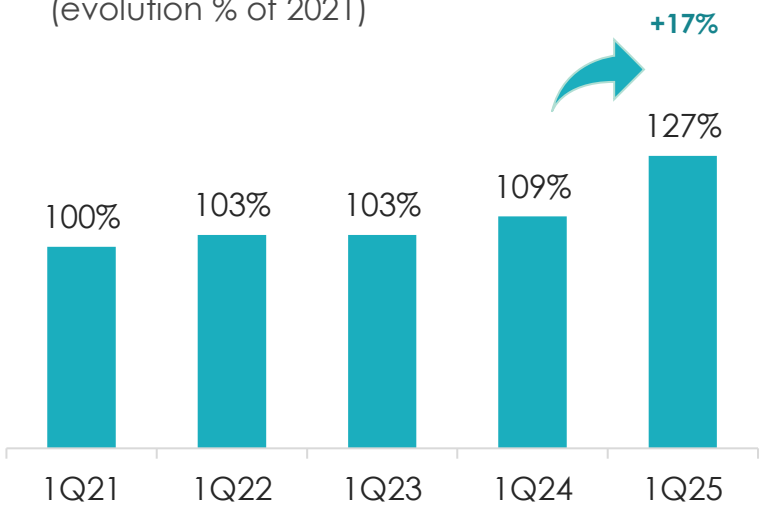
The academic strength of the Belo Horizonte campus is recognized nationwide, **with quality indicators that place IBMEC BH among the leading higher education institutions in the country**, having consistently received preliminary concept courses scores of 4 and 5 across all programs in recent evaluation cycles. In December 2024, IBMEC reached another milestone in recognition by earning accreditation as a University Center.

Although it is already a mature operation, IBMEC BH has continued to grow in recent years, supported by a strategy focused on strengthening its law programs and launching new technology courses. These advances have **contributed** to both an **increase in the student base and improved financial results**, consistently supported by ongoing investments in infrastructure, innovation, and faculty excellence.

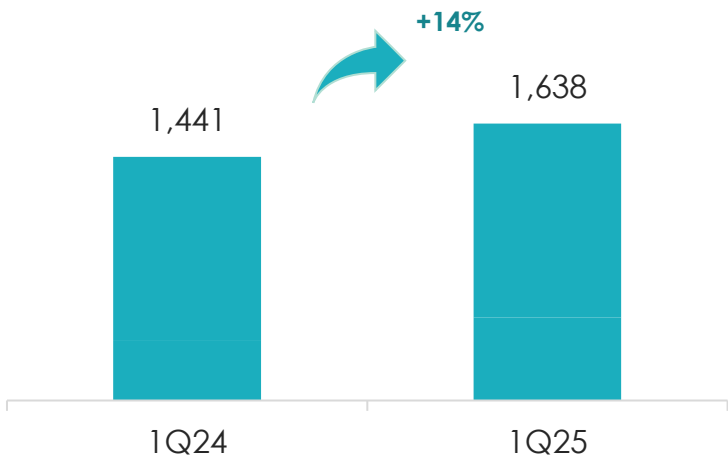
CPC (Preliminary Concept of Courses)
(# Courses per grade in each cycle)



Net Revenue
(evolution % of 2021)



Undergraduate Student base
(Quantity)



APPENDIX

YDUQS



MEDICINE SEATS OFFERING BY UNIT (UNDERGRADUATE)

1Q25				Full Potential ¹	
Units	State	Authorized Seats	Student Base (thousand)	Authorized Seats	Student Base (thousand)
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
Unijipa	RO	28	0.1	28	0.2
Edufor	MA	118	0.3	118	0.8
Total		2,060	10.2	2,060	14.8

(1) Considers the expansion to the maximum capacity of granted seats (+100 seats/years) in all Mais Médicos units. Student base includes ProUni and FIES.

INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT - QUARTER

1Q25
YDUQS

	Consolidated			Premium			Digital Learning			On-campus		
(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %	1Q24	1Q25	Δ %	1Q24	1Q25	Δ %	1Q24	1Q25	Δ %
Gross Revenue	2,885	3,149	9%	442	535	21%	1,037	1,035	0%	1,406	1,579	12%
Monthly tuition fees	2,885	3,149	9%	442	535	21%	1,037	1,035	0%	1,406	1,579	12%
Deductions from Gross Revenue	(1,420)	(1,662)	17%	(77)	(117)	52%	(533)	(594)	12%	(810)	(950)	17%
Net Operating Revenue	1,464	1,487	2%	365	417	14%	504	440	-13%	595	629	6%
Cost of Services	(503)	(518)	3%	(133)	(148)	11%	(95)	(89)	-6%	(275)	(281)	2%
Personnel	(281)	(302)	7%	(99)	(113)	13%	(16)	(17)	4%	(166)	(173)	4%
Rent, municipal property tax and other	(11)	(10)	-5%	(3)	(3)	13%	(0)	(0)	5%	(8)	(7)	-11%
Third-party services and other	(100)	(98)	-3%	(6)	(7)	17%	(71)	(62)	-12%	(23)	(28)	21%
Depreciation and amortization	(110)	(108)	-2%	(25)	(25)	2%	(8)	(9)	24%	(78)	(73)	-6%
Gross Profit	961	969	1%	232	269	16%	409	352	-14%	320	348	9%
Gross margin (%)	66%	65%	-1 p.p.	64%	65%	1 p.p.	81%	80%	-1 p.p.	54%	55%	1 p.p.
Selling, G&A and Other Expenses	(664)	(673)	1%	(99)	(105)	6%	(269)	(235)	-13%	(295)	(333)	13%
Personnel	(101)	(93)	-8%	(24)	(24)	1%	(43)	(35)	-19%	(34)	(34)	0%
Advertising	(157)	(160)	2%	(11)	(13)	14%	(67)	(61)	-9%	(79)	(87)	10%
Bad Debt	(173)	(173)	0%	(4)	(1)	-83%	(97)	(83)	-14%	(72)	(89)	23%
Other Expenses	(139)	(149)	8%	(37)	(43)	15%	(30)	(27)	-9%	(72)	(80)	11%
Third-party services	(42)	(53)	27%	(11)	(15)	36%	(14)	(16)	14%	(18)	(23)	31%
Maintenance and repairs	(29)	(25)	-15%	(7)	(7)	-4%	(8)	(5)	-32%	(15)	(13)	-10%
Provision for contingencies	(25)	(34)	37%	0	0	-72%	(4)	(2)	-42%	(21)	(32)	50%
Other	(42)	(37)	-13%	(19)	(21)	9%	(4)	(4)	-6%	(18)	(11)	-38%
Other Revenue	8	2	-73%	1	1	26%	1	1	30%	6	0	-95%
Depreciation and amortization	(101)	(99)	-1%	(23)	(25)	10%	(33)	(30)	-10%	(44)	(44)	-1%
(+) Depreciation and amortization	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%
EBITDA margin (%)	35%	34%	-1 p.p.	50%	52%	2 p.p.	36%	35%	0 p.p.	25%	21%	-4 p.p.
Adjusted EBITDA¹	517	514	-1%	182	217	19%	181	157	-13%	155	140	-9%
Adjusted EBITDA margin (%)	35%	35%	-1 p.p.	50%	52%	2 p.p.	36%	36%	0 p.p.	26%	22%	-4 p.p.

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

COLLECTION / ACCOUNTS RECEIVABLE

(R\$MM)	1Q24	1Q25	Δ %
Net Revenue	1,464.3	1,487.1	1.6%
(-) Taxes	52.2	54.4	4.2%
(+) Bad Debt	(173.5)	(172.7)	-0.5%
(+) Financial discounts/ fines	(6.6)	(6.3)	-4.1%
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	5.2	2.7	-48.0%
Total Generation of accounts receivable	1,341.7	1,365.3	1.8%
Total collection	1,440.8	1,365.8	-5.2%
FIES Net Revenue	36.2	39.5	9.0%
FIES collection	42.4	44.9	6.0%
Net revenue ex-FIES	1,428.1	1,448.9	1.5%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,305.5	1,325.8	1.6%
Collection ex-FIES	1,398.4	1,320.9	-5.5%
% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)	107.1%	99.6%	-7.5 p.p.

BALANCE SHEET

(R\$MM)	1Q24	4Q24	1Q25
Current Assets	2,303.8	2,517.0	2,408.3
Cash and cash equivalents	623.5	677.5	586.4
Securities	201.0	369.4	345.8
Accounts receivable	1,237.2	1,239.0	1,158.6
Inventory	3.7	3.0	2.6
Advancements to employees/third parties	5.2	10.4	8.0
Prepaid expenses	56.3	35.5	72.7
Taxes and contributions	166.8	162.5	170.0
Derivative financial instruments– SWAP	-	-	45.9
Other	10.1	19.5	18.4
Non-Current Assets	7,295.7	7,421.5	7,427.7
Long-term assets	1,148.3	1,177.5	1,229.1
Derivative financial instruments– SWAP	-	113.7	-
LT accounts receivable	282.6	182.9	280.4
LT prepaid expenses	5.6	5.3	5.0
LT Judicial deposits	77.2	83.7	83.8
LT taxes and contributions	228.4	235.3	237.0
LT deferred taxes	537.1	523.5	589.8
Other LT items	17.5	33.2	33.0
Permanent assets	6,147.4	6,244.0	6,198.6
Investments	0.3	0.4	0.5
Property and equipment	2,562.0	2,518.1	2,480.6
Intangible assets	3,585.1	3,725.4	3,717.5
Total Assets	9,599.5	9,938.4	9,836.0

(R\$MM)	1Q24	4Q24	1Q25
Current Liabilities	1,561.3	1,436.5	1,769.0
Loans and financing	548.9	391.0	597.4
Leasing	248.7	258.7	264.2
Suppliers	210.6	258.4	225.1
Swap payable	26.4	48.1	37.3
Salaries and payroll charges	319.8	168.9	233.7
Tax liabilities	89.5	72.1	110.7
Prepaid monthly tuition fees	83.9	85.8	135.3
Advancement of current agreement	5.0	5.0	5.0
Taxes paid in installments	3.7	3.8	4.1
Related Parties	-	0.1	0.3
Acquisition price payable	13.9	52.3	53.3
Dividends payable	0.1	81.2	81.2
Other liabilities	10.9	11.1	21.2
Long-term liabilities	4,826.2	5,363.0	4,949.0
LT Loans and financing	2,916.8	3,512.0	3,083.6
Contingencies	231.7	231.6	255.0
LT leasing	1,454.1	1,396.2	1,387.2
Agreement advances	24.8	21.1	19.8
LT taxes paid in installments	4.7	6.6	5.8
Provision for asset demobilization	94.3	99.7	100.0
LT acquisition price payable	41.0	85.4	87.2
Financial Liabilities - Options	57.9	9.4	9.4
Other LT items	1.0	1.0	1.0
Shareholders' Equity	3,212.1	3,139.0	3,118.1
Capital stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	729.4	721.2	724.1
Earnings reserves	1,520.5	1,064.8	1,231.0
Income for the period	150.5	341.4	128.6
Dividends above the mandatory minimum	80.0	68.9	68.9
Treasury Shares	(338.3)	(160.8)	(140.1)
Equity Valuation Adjustment	(57.9)	(23.6)	(21.7)
Participation of Non-Controlling Shareholders	15.0	14.0	14.1
Total Liabilities and Shareholders' Equity	9,599.5	9,938.4	9,836.0

GUIDANCE

YDUQS



Guidance | In May 2024, we committed to different deliveries...



EPS from R\$3 to R\$4 as of 2027

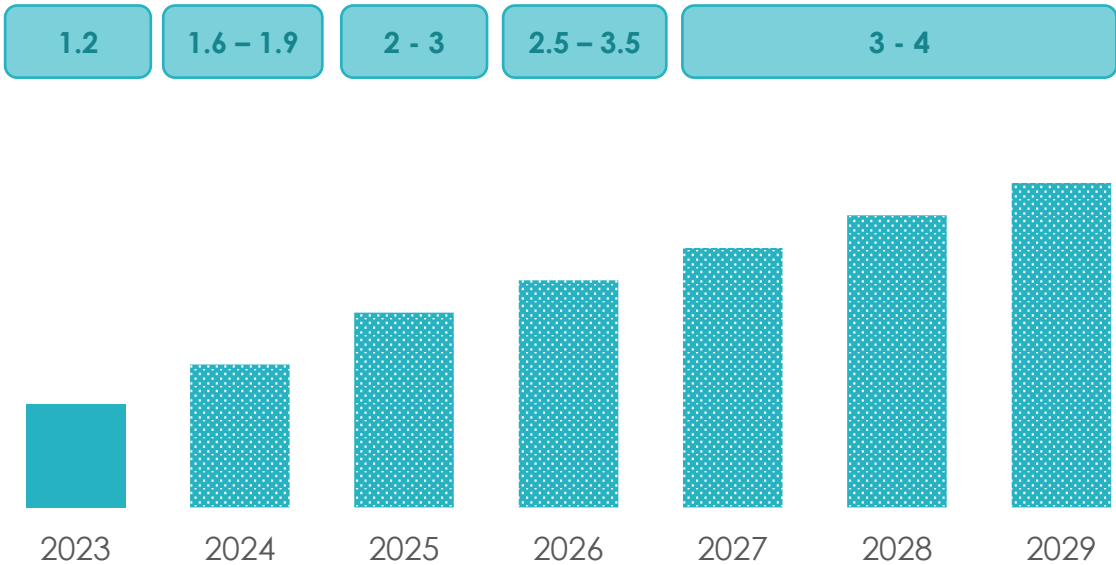


Cash generation of R\$10Bi by 2029



Transparent capital allocation framework

Evolution of adjusted EPS (R\$)



Cash generation 2025-29¹ (R\$ Bi)



Debt



Reduction targeting 1.0x net debt/EBITDA.

Strong dividend payer with low leverage stability.



Dividends

Acquisitions



Lifelong learning with high technology, strong cash generation and growth (maximum 3 years to achieve YDUQS multiple).

Possible assets, strategic and opportunistic, with favorable price and deal accretive.

¹ Accumulated operating cash flow from 2025 to 2029 = EBITDA ex-IFRS discounted working capital and cash tax.

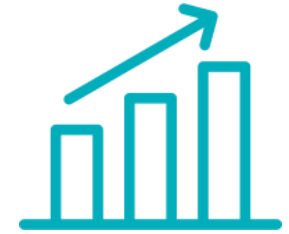
Guidance | ... and the result was better than expected!

EPS of R\$1.73

+47% vs. 2023

FCFE of R\$362MM

+438% vs. 2023



OCF of R\$1.3 billion

+16% vs. 2023

**Dividends: R\$150MM
paid in May/25**

+88% vs. paid in 2023



**Acquisitions: Newton
Paiva and Edufor**

+10 thousand students

Shares buyback

R\$300MM program between
Sept/24 and Feb/25, at an
average price of R\$9.80



YDUQS DAY 2024 outlook was impacted by exogenous factors

Impacts on EPS (R\$)	2025	2026	2027	2028	2029
YDUQS DAY EPS	2.0 – 3.0	2.5 – 3.5	3.0 – 4.0 (between 2027 and 2029)		
Selic ¹	(0.4)	(0.3)	(0.2)	(0.1)	(0.1)
Privately-funded migration	(0.1)	(0.1)	(0.1)	(0.2)	(0.1)
Not engaged students	(0.1)	-	-	-	-
Buyback	0.1	0.2	0.3	0.3	0.4
Impact	(0.4)	(0.3)	(0.1)	-	0.2
Total	1.6 – 2.6	2.2 – 3.2	3.0 – 4.0		

¹Selic: guidance released in May/24 considered the rate at 9% for 2025. Currently, the rate is at 14%, with an expected increase throughout the year.

New Guidance | Unchanged strategy – delivering higher EPS and strong cash generation

Maintenance of the capital allocation framework



Debt

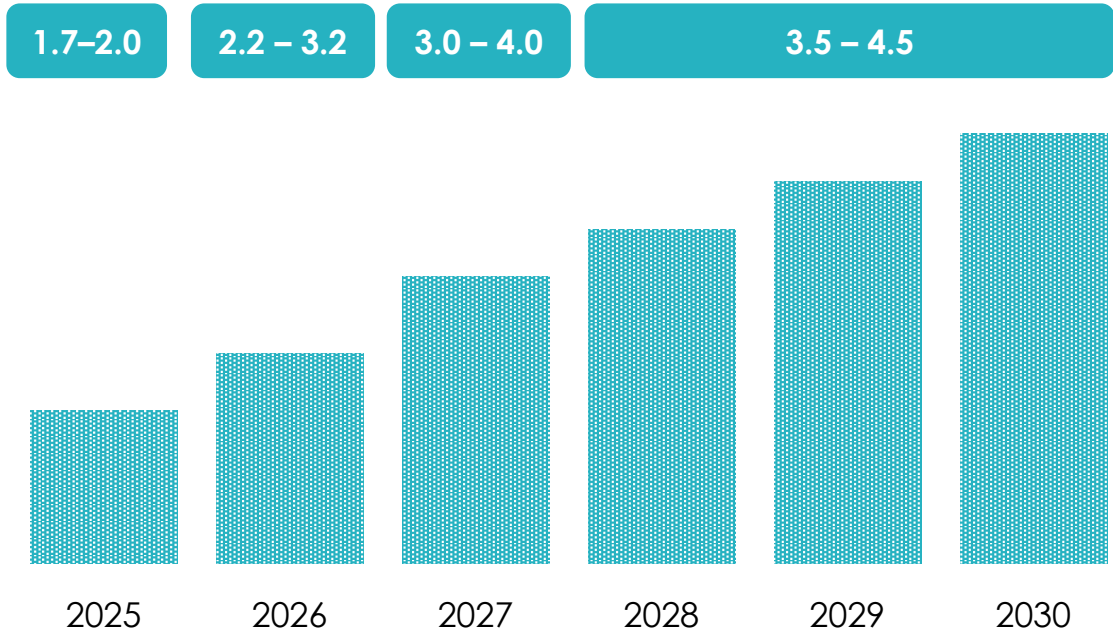


Dividends



Acquisitions

Evolution of adjusted EPS (R\$)



Free Cash Flow to Equity between R\$500MM and R\$600MM in 2025



Earnings per share between R\$1.7 and R\$2.0 in 2025



YDUQS

IR Contact
ri@YDUQS.com.br
www.YDUQS.com.br