

YDUQS



Q

DIVULGAÇÃO

RESULTADOS 1T26

07 DE MAIO, 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 ISEB3 ITAG B3 ICO2 B3 IGC B3



Pacto Global
Rede Brasil





Sumário

Aviso Legal	03
Mensagem da Administração	04
Destaques	05
Dados Operacionais	07
Dados Financeiros	13
Receita Líquida	16
Custos e Despesas	17
EBITDA e Margem	20
Resultado Financeiro	21
Lucro Líquido	22
Contas a Receber	23
Prazo Médio de Recebimento	24
Aging	25
Capex	26
Fluxo de Caixa	27
Endividamento	30
ESG	32
Anexos	34



Rio de Janeiro, 07 de maio de 2026 - **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 2026 (1T26)**.

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

08/05/2026 às 09h00 (Horário de Brasília) videoconferência com tradução simultânea para inglês.

[Clique Aqui para acessar o Webinar](#)

Fale com o RI

ri@YDUQS.com.br

Visite nosso site:

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

Mensagem da Administração

Abrimos 2026 com a maior geração de caixa já registrada pela Yduqs em um primeiro trimestre. O Fluxo de Caixa do Acionista (FCA) chegou a R\$ 276 milhões no 1T26, num crescimento de 10% em relação ao 1T25 e R\$ 190 milhões a mais na comparação com o mesmo período de 2024. Essa aceleração da geração de caixa não tem nada de episódica. É uma demonstração concreta, que temos sublinhado ao mercado, de uma característica estrutural do nosso negócio. No acumulado de 12 meses, a Yduqs registrou R\$ 525 milhões de FCA, representando um yield de 20%.

Essa capacidade de gerar caixa é baseada, em primeiro lugar, nas fortalezas do nosso portfólio. A diversificação que construímos ao longo dos últimos anos continua protegendo o negócio contra oscilações setoriais e macroeconômicas. As duas verticais premium — Ibmed e IDOMED — são as de maior margem da Companhia, as que mais crescem, as que possuem mais alavancas de crescimento adicional para os próximos anos e reduzida exposição à alta volatilidade do ambiente macroeconômico. No 1T26, juntas, já representam 49% do EBITDA da Yduqs.

Essa confiança na vocação para a geração de caixa do negócio, somada à força das nossas alavancas internas, nos permite anunciar um *guidance* de FCA entre R\$ 520 milhões e R\$ 620 milhões para 2026. É um avanço importante em relação aos R\$ 500 milhões entregues em 2025. Acreditamos que esse é o indicador que reflete com precisão superior a qualidade e as perspectivas do nosso negócio. Associado à nossa disciplina de alocação de capital, demonstra o intenso foco da companhia na geração de retorno o acionista.



Guidance de FCA entre R\$ 520 milhões e R\$ 620 milhões para 2026."

O Ibmed teve, novamente, um trimestre de destaque: ROL cresceu 23%, EBITDA avançou 34% e a margem ajustada ganhou 3,7 p.p., chegando a 46%. Inauguramos uma nova unidade em Botafogo (RJ), e o ticket de captação subiu 10% acima do 1T25, evidenciando a apreciação consistente da marca pelo mercado. O IDOMED, por sua vez, registrou captação recorde de mais de 2 mil alunos no primeiro ciclo de 2026 (+8%), com ROL +10%, EBITDA +8%, margem ajustada de 54% e renovação em 96%. Seguimos defendendo a tese central da marca — qualidade — em um setor de Medicina cada vez mais competitivo. É fundamental o espaço que conquistamos no mercado. Em todas as praças em que estão presentes, tanto Ibmed quanto IDOMED estão entre as primeiras opções de um alunado qualificado e exigente.

Nos segmentos de acesso, com Estácio e Wyden, o que vimos foi uma demonstração de resiliência, frente a um mercado limitado por restrições macroeconômicas — em especial o nível muito elevado de endividamento das famílias, na casa de 30% — e que ainda atravessa um período de transição operacional e de mercado em função do marco regulatório do EaD, do ano passado. Ainda assim, as medidas que já tomamos e as que estamos implementando vêm trazendo bons resultados. O produto semipresencial cresceu 67% na captação em um ano, com desempenho superior ao do mercado, com expansão de 43% na base de alunos.

Mensagem da Administração

A renovação se manteve em patamar elevado — 88% nos formatos presencial de Estácio & Wyden – e o comportamento dos tickets também é racional. O ticket dos alunos veteranos do presencial subiu 6%, enquanto o digital permaneceu estável. Em termos comparáveis, ajustando pelo impacto na ROL da queda no patamar de receita DIS, Estácio & Wyden cresceram 3% em receita e em EBITDA, com margem ajustada de 28% — o que reforça que a leitura econômica deste segmento é melhor do que aparenta à primeira vista.

A partir desse caixa robusto, nossa alocação de capital segue o padrão disciplinado pelo qual somos conhecidos no mercado. Mantemos o objetivo de alcançar 1x Dívida Líquida/EBITDA: encerramos o 1T26 em 1,53x e, desconsiderando os efeitos de recompra de ações (sempre oportunística) e dividendos, o indicador já estaria em 1,19x. Pagamos R\$ 150 milhões em dividendos em fevereiro de 2026 e demos início a um novo programa de recompra de ações de R\$ 100 milhões para o ano, dos quais R\$ 39 milhões já foram executados até abril. Na frente de M&A, concluímos a aquisição da Unifametro, com o desembolso da parcela à vista (R\$ 75 milhões) no trimestre, em linha com a nossa estratégia de aquisições cirúrgicas. E, importante reafirmar: a Yduqs paga dividendos todos os anos, ininterruptamente, desde o seu IPO em 2007.

Entre os destaques do trimestre, vale registrar dois movimentos relevantes em Tecnologia e ESG. Em março de 2026 lançamos o PLAY — Plataforma de Agentes da YDUQS, em parceria com o Google Gemini, disponível para todos os colaboradores. Em apenas um mês, mais de 365 agentes de IA já foram criados na plataforma. Já temos 36 Champions de IA em capacitação, conduzida em conjunto pelo Ibmecc e pelo nosso time de Tecnologia, e casos de uso com retornos mensuráveis como redução de 38% no custo total de desenvolvimento de produtos digitais, ou de redução pela metade do tempo gasto em análises financeiras, como as de PDD. Em ESG, publicamos o Relatório Integrado 2025 e nossa Estratégia de Sustentabilidade 2025–2030, organizada em quatro pilares: Educação e Trabalhabilidade, Social, Ambiental e Governança. Recebemos pelo terceiro ano consecutivo o selo ouro no GHG Protocol, fomos reconduzidos como Organização Embaixadora do Movimento Educa 2030 do Pacto Global e somos a única empresa do nosso setor reconhecida como Industry Mover no Sustainability Yearbook 2026 da S&P Global.

Encerramos o trimestre com a mesma convicção com que iniciamos o ano: temos um portfólio que permite crescer com qualidade, um negócio bem-preparado para qualquer cenário que se apresente e uma cultura cada vez mais focada em geração de caixa e em valor para o acionista. O 1T26 confirma essa leitura. A trajetória se mantém — com disciplina, com retorno e com confiança no que vem pela frente. Por todo o suporte e pela parceria de sempre, deixo nossos sinceros agradecimentos.



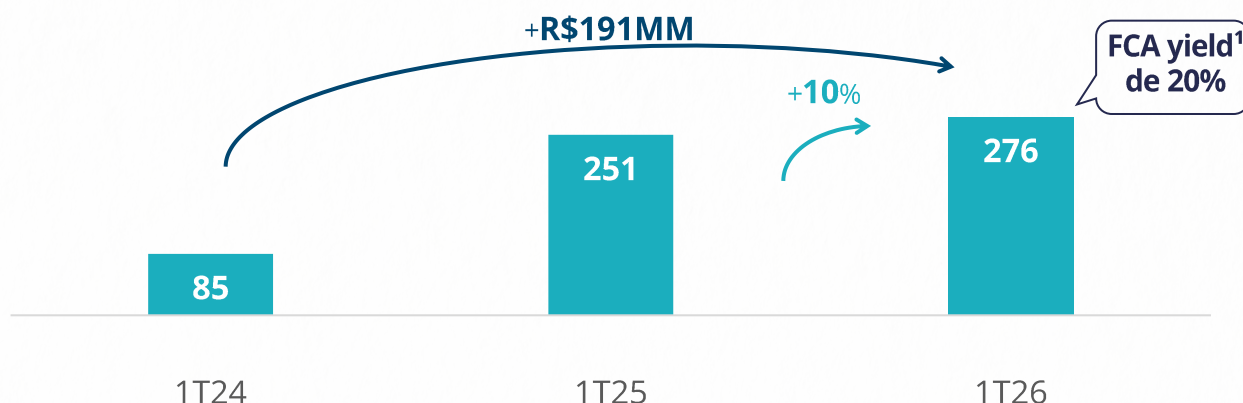
Encerramos o trimestre com a mesma convicção com que iniciamos o ano: temos um portfólio que permite crescer com qualidade, um negócio bem-preparado para qualquer cenário que se apresente e uma cultura cada vez mais focada em geração de caixa e em valor para o acionista. ”

Rossano Marques



Destques

Fluxo de caixa do Acionista (FCA) (R\$MM)



Guidance



FCA entre R\$520MM e R\$620MM em 2026.



LPA entre R\$1,4 e R\$2,0 em 2026, e entre R\$2,0 e R\$3,5 de 2027 a 2030.



-16 dias

PMR vs. 1T25



+4 p.p.

Margem EBITDA Ibmecc



> 2k

Captação de alunos Idomed

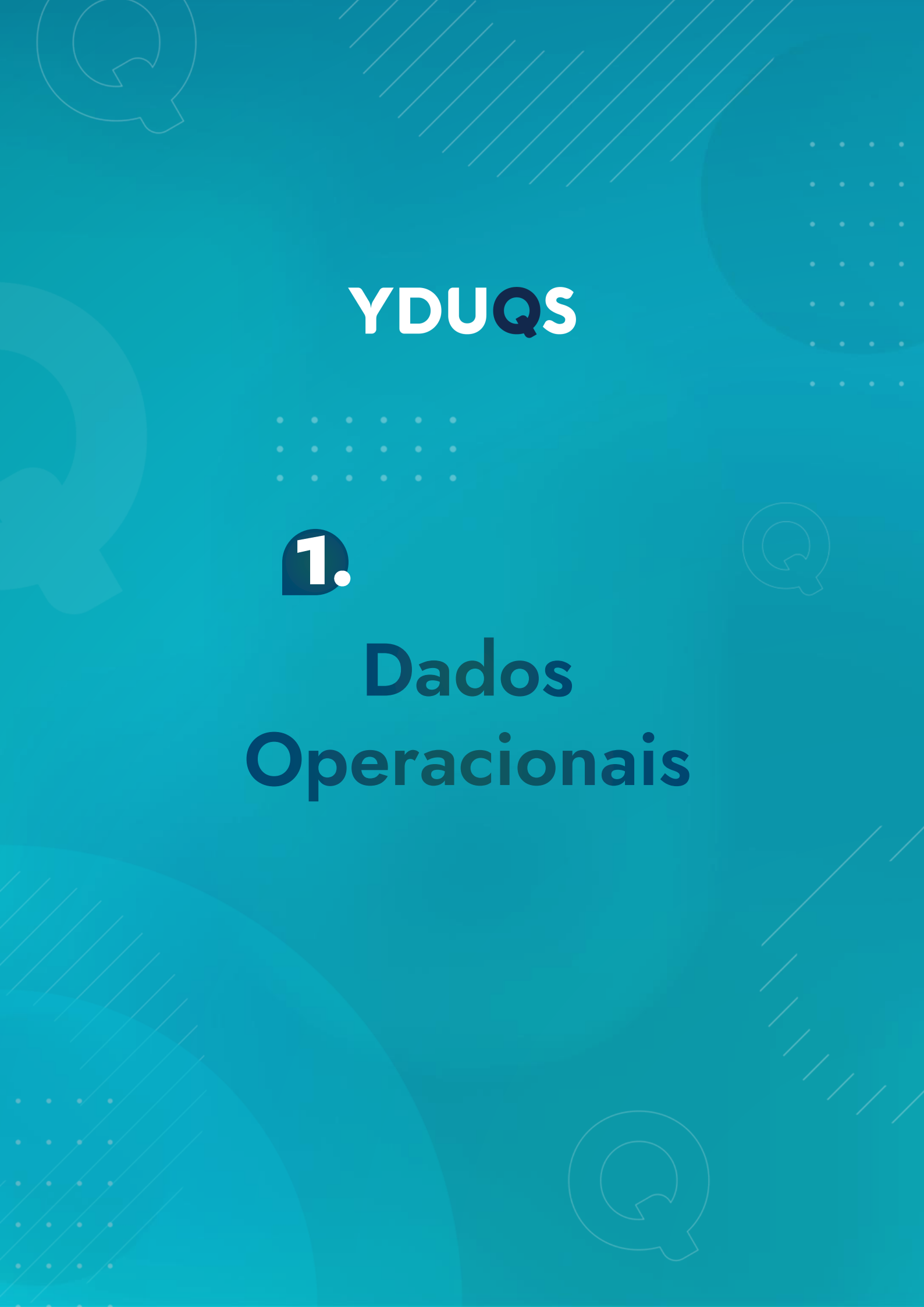


+10%.

Ticket captação Ibmecc

(1) Calculado com preço da ação do fechamento de 30/04/26. Considera o FCA acumulados dos últimos 12 meses R\$525MM.

Nota: Guidance: Entende-se por fluxo de caixa do acionista (FCA) a variação de caixa, excluindo pagamentos de M&A, dividendos pagos, recompra de ações e captações e amortizações de dívida. | Lucro Líquido ajustado por efeitos não recorrentes e amortização da mais valia das aquisições (fundo de comércio), dividido pelo número de ações da Companhia, excluindo ações em tesouraria.



YDUQS

1.

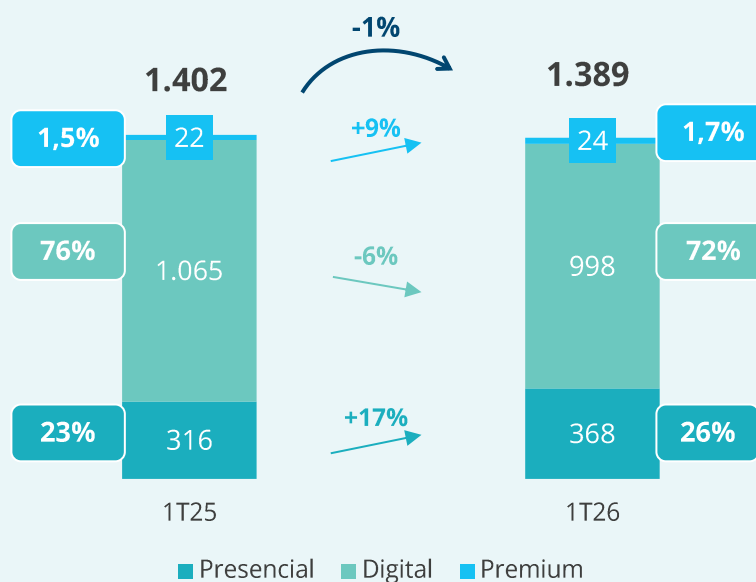
Dados Operacionais

Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	1T25	1T26	Δ %
Base total	1.402,3	1.389,5	-0,9%
Presencial	315,5	368,1	16,7%
Ensino Digital ¹	1.065,0	997,6	-6,3%
Premium	21,7	23,7	9,3%
FIES	8,3	9,6	15,7%
DIS	442,4	354,3	-19,9%
<i>Ensino Digital</i>	301,4	208,0	-31,0%
<i>Presencial</i>	141,0	146,3	3,8%
PAR	0,2	0,2	2,6%
Campi (ex-compartilhados) ²	107	107	0,0%
Presencial	91	91	0,0%
Premium	22	23	4,5%
<i>Compartilhado com Presencial</i>	6	7	16,7%
Polos	2.475	2.366	-4,4%

Evolução da base total de alunos

(em mil | % do total)



(1) Base inclui Qconcursos, para maiores detalhes [clique aqui](#).

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

(3) Na apresentação de resultados, os dados de captação referem-se às matrículas financeiras.

Unidade de Negócio – Idomed

Base de Alunos (em mil)	1T25	1T26	Δ %
Idomed (Medicina)	10,4	11,4	9,6%
Graduação	10,2	11,1	9,5%
FIES	1,1	2,0	84,8%
Pós Graduação	0,3	0,3	13,6%
Ticket médio¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Medicina	12.644	12.883	1,9%
Ticket Veterano² (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Medicina	12.451	13.085	5,1%
Captação (em mil)	25.1	26.1	Δ %
Graduação Medicina	1,9	2,0	7,7%

Idomed (Medicina)

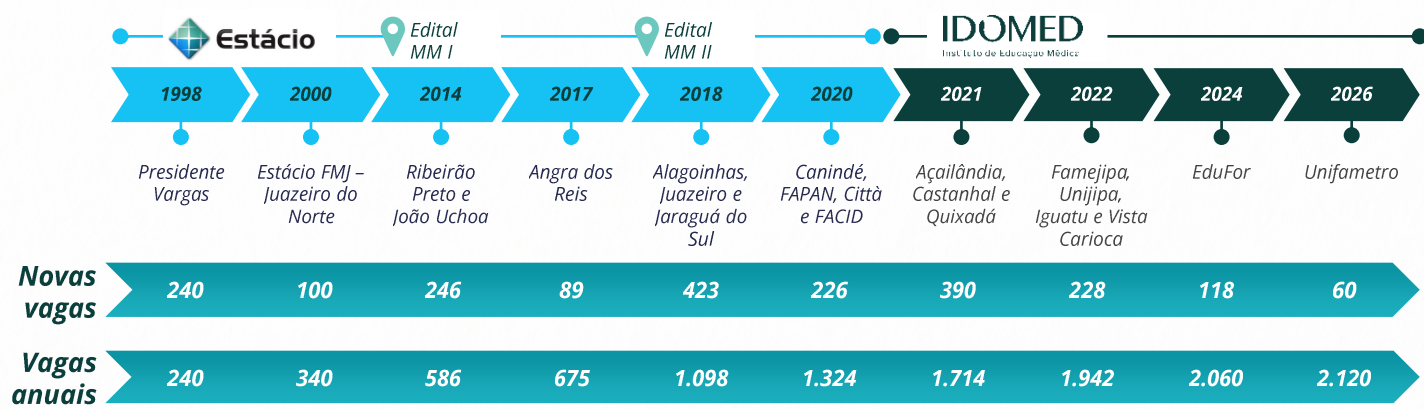
A **base de alunos do Idomed** registrou um aumento de 9,6% frente ao 1T25, beneficiada pelas performances positivas dos últimos ciclos de captação e pela elevada taxa de renovação.

No ciclo de captação do 26.1 o Idomed trouxe mais de 2 mil novos alunos para a base. Um fator que influenciou a captação deste ciclo foi o FIES. Desde o aumento do teto do financiamento de R\$10 mil para R\$13 mil/mês em julho de 2025, a Companhia já vem incrementando a captação de alunos através do programa. É importante pontuar que parte do valor da mensalidade do aluno FIES (27,5%) é direcionada ao fundo garantidor do programa (FG-FIES), levando a um ticket líquido inferior ao do mensalista padrão – o que impacta o ticket médio do Idomed em um primeiro momento. Por outro lado, deve-se considerar que a retenção do FG-FIES elimina a necessidade de PDD e que, historicamente, o aluno FIES apresenta índices de evasão inferiores ao mensalista, condições que levam a um VPL similar ao do mensalista no tempo. Adicionalmente, com o objetivo de mitigar o impacto das instituições afetadas pelo resultado do ENAMED, a Companhia antecipou a captação do segundo semestre.

Além da captação das unidades que já faziam parte do portfólio do Idomed em 2025, a maturação dos cursos do programa Mais Médicos e a recente aquisição da Unifametro (aprovada em fev/26), contribuíram para o desempenho da base de alunos da graduação que cresceu 9,5% vs. 1T25.

O **ticket médio dos alunos veteranos da graduação de Medicina** apresentou aumento de 5,1% vs. 1T25, crescimento acima da inflação acumulada, mesmo com o efeito mix da maturação dos cursos do programa Mais Médicos, que apresentam ticket médio inferior ao aplicado nas outras unidades.

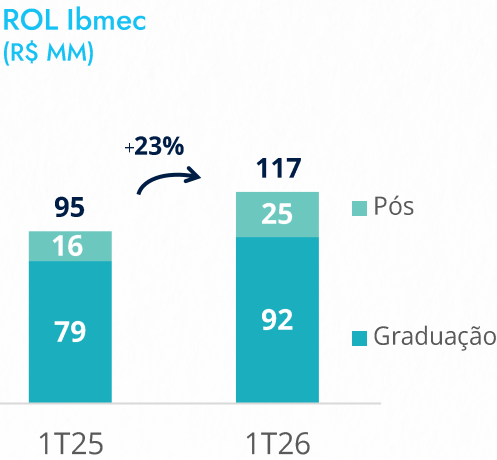
Desenvolvimento da Medicina na Companhia ao longo dos anos



(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos mensalistas, incluindo aluno FIES.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.

Unidade de Negócio – Ibmec

Base de Alunos (em mil)	1T25	1T26	Δ %
Ibmec	11,3	12,3	9,0%
Graduação	7,0	7,9	13,2%
FIES	0,1	0,1	5,5%
Pós Graduação	4,3	4,4	2,2%
Ticket médio ¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Ibmec	3.766	3.887	3,2%
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Ibmec	4.051	4.299	6,1%
Captação (em mil)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Ibmec	2,1	2,2	7,0%



Ibmec

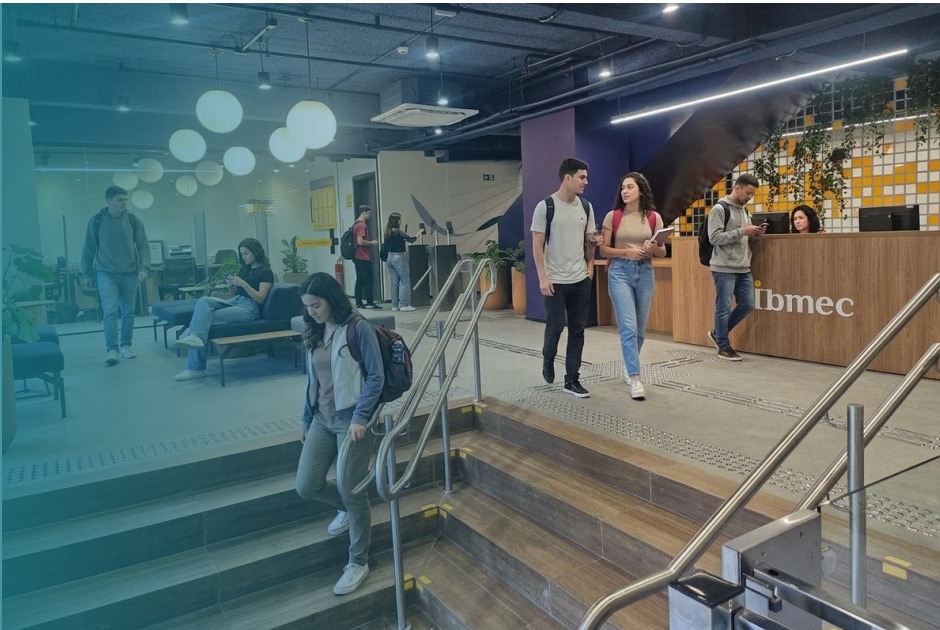
O **Ibmec** encerrou o 1T26 com uma base de 12,3 mil alunos, um **crescimento de 9,0% em sua base total** vs. 1T25.

A **base de alunos da graduação** cresceu 13,2% frente ao 1T25, reflexo do bom ciclo de captação e pela maturação das unidades Faria Lima (SP) e Brasília (DF), que juntas já representam um incremento de mais de 45% na base de alunos de graduação no período.

Neste trimestre, a performance da nova unidade localizada no bairro de Botafogo (RJ), que foi transferida do centro da cidade no início de 2026, foi um destaque. O primeiro trimestre de captação da nova unidade já refletiu o sucesso da mudança estratégica de localização: o ticket aplicado na captação já convergiu para o ticket da outra unidade do Rio, na Barra da Tijuca.

O **ticket médio** registrou **crescimento de 9,5%** em relação ao 1T25, um desempenho significativamente superior à inflação acumulada do período. É importante ressaltar que o ticket de captação no 1T26 superou em 10% o aplicado no 1T25, refletindo o reconhecimento da qualidade da marca e seu potencial como vetor de crescimento para a Companhia.

Nova unidade em **Botafogo** no Rio de Janeiro, com **ticket de captação superior ao 1T25**.



(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.

Unidade de Negócio – Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	1T25	1T26	Δ %	Taxa de Renovação ³ (%)
Ensino Digital Total	1.065,0	997,6	-6,3%	
Graduação	523,8	449,2	-14,2%	
Vida Toda	541,2	548,4	1,3%	
Qconcursos	497,7	505,6	1,6%	+1 p.p. 76%77%
Ticket médio ¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %	
Graduação Total	246	237	-3,5%	
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %	
Graduação Total	246	246	0,0%	1T251T26
Captação (em mil)	25.1	26.1	Δ %	
Graduação Digital	172,3	100,8	-41,5%	

A **base de alunos da graduação do Ensino Digital** apresentou queda de 14,2% em relação ao 1T25, reflexo da vedação de oferta de alguns cursos neste formato de entrega em setembro de 2025.

O ciclo de **captação da graduação** de 26.1 registrou queda vs. 25.1, impactada, (i) pela vedação da oferta de cursos das áreas de Engenharia, Saúde e Licenciatura no formato EAD em setembro de 2025, em conformidade com o novo marco regulatório; e (ii) oferta de cursos no formato Semipresencial nos polos parceiros com movimento de *trade-up* dos alunos. É importante observar que este último efeito é positivo para o consolidado Estácio & Wyden, considerando que o ticket médio dos alunos veteranos do Semipresencial no 1T26 foi 79% superior ao do Digital.

A **taxa de renovação do Ensino Digital** atingiu 77%³, no 1T26, registrou um aumento de 1 p.p. frente ao 1T25. Este resultado é fruto da continuidade da melhoria observada no último ano e reflete os esforços direcionados à retenção através da melhoria da experiência do aluno e do fortalecimento da qualidade acadêmica.

O **ticket médio da graduação** no 1T26 foi fortemente impactado pela menor receita DIS no período (-67,8% vs. 1T25) encerrando o 1T26 com uma variação negativa de 3,5% frente ao 1T25.

O **ticket dos alunos veteranos da graduação** manteve-se em linha com o 1T25, reflexo do mix de safras e da estratégia de precificação do ticket no sétimo mês do curso, implementada no segundo semestre de 2024. Essa estratégia vem contribuindo para a desaceleração da queda do ticket na comparação anual.

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

Unidade de Negócio – Presencial

Base de Alunos (em mil)	1T25	1T26	Δ %
Presencial Total	315,5	368,1	16,7%
Graduação	307,7	357,2	16,1%
Presencial	208,2	202,3	-2,8%
FIES	7,1	7,4	4,7%
Semipresencial	99,6	154,8	55,5%
Mestrado/Doutorado e Pós	7,8	11,0	40,1%

Ticket médio ¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Total	670	601	-10,3%
Graduação Presencial	729	733	0,6%
Graduação Semipresencial	547	428	-21,8%

Ticket Veterano ² (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Presencial	899	949	5,6%
Graduação Semipresencial	468	441	-5,8%

Captação Pagantes (em mil)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Presencial	54,0	53,1	-1,6%
Graduação Semipresencial ³	53,0	86,8	63,6%

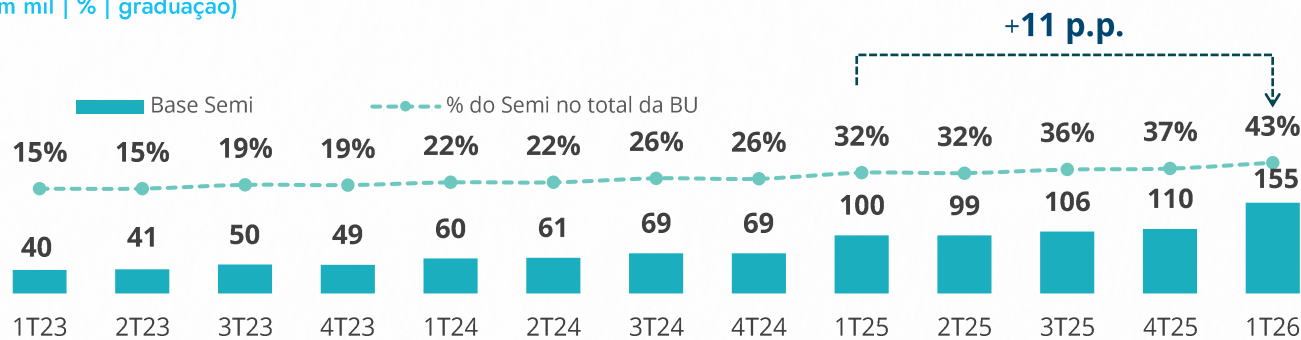
No 1T26, mais uma vez, a performance do **Semipresencial** foi um destaque: a base de alunos expandiu 55,5% na comparação com o 1T25, beneficiada não apenas pelo incremento de 63,6% na captação do período, como também pelos desempenhos positivos nos ciclos de captação de 2025. Estes resultados são fruto (i) da oferta deste formato de entrega nos polos parceiros iniciada no segundo semestre de 2024; (ii) da campanha de “última chance” para o curso de enfermagem no formato Semipresencial; e (iii) pela migração de cursos vedados no formato Digital ao final de 2025 para o formato Semipresencial.

O **ticket médio do Semipresencial** no 1T26 registrou queda de 21,8% na comparação anual. Essa variação é explicada por dois fatores principais: o primeiro é a expansão do formato nos polos parceiros, que praticam tickets inferiores aos das unidades próprias; o segundo é a mudança no mix, já que os cursos migrados do Digital para o Semipresencial possuem ticket médio inferior a média do Semipresencial.

O **ticket médio** do Presencial ficou em linha com o 1T25 (+0,6%). É importante destacar que a redução da receita DIS no Presencial no 1T26 (-9% vs. 1T25) impacta negativamente o ticket médio. Considerando o mesmo patamar de receita DIS do 1T25, o ticket médio teria subido 2,3% no período.

Como resultado da estratégia de proteção do ticket da redução no nível de descontos aplicados nas campanhas de renovação, o **ticket dos alunos veteranos** mensalistas da graduação Presencial **cresceu 5,6%** vs. o 1T25.

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



(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos.
(2) Ticket do aluno veterano com mais de um ano, não considera alunos ProUni e bolsistas.
(3) Em 2026, considera também o ciclo de captação 25.4.

YDUQS

2.

Dados Financeiros

Evolução na qualidade da informação

A Yduqs apresentava seus resultados segmentados nas BU's Presencial, Digital e Premium. Com o aumento da representatividade do segmento Premium, a Companhia passou a disponibilizar o resultado aberto entre as marcas Idomed e Ibmec. Somado a isso, com o advento do marco regulatório do EAD em 2025, que dentre as diversas mudanças oficializou o formato de entrega Semipresencial, a Companhia entendeu ser necessária a nova mudança no modelo de divulgação de informações, sempre buscando evoluir na qualidade dos dados disponibilizados aos seus investidores.

Com o objetivo de apresentar uma visão mais conectada às últimas mudanças que ocorreram no setor, além de oferecer informações ainda mais transparentes, **a YDUQS inicia uma mudança na forma de reporte de seus resultados, apresentando-os por marcas: Estácio & Wyden, Idomed e Ibmec.** Com essa nova estrutura, a Companhia acredita que o resultado irá refletir de forma ainda mais clara a performance dos diferentes tipos de negócio que compõem o portfólio YDUQS.

Por fim, vale ressaltar que, ao longo de 2026, faremos uma transição mantendo o reporte das BU's Presencial, Digital e Premium na planilha de apoio que se encontra no website de relações com investidores da Companhia (<https://www.yduqs.com.br/>).

DRE Ajustada (R\$MM)	Idomed			Ibmec		
	1T25	1T26	Δ %	1T25	1T26	Δ %
Receita Líquida	322	354	10%	95	117	23%
Custo dos Serviços Prestados	(104)	(107)	3%	(44)	(46)	5%
Pessoal	(83)	(84)	1%	(29)	(32)	9%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(2)	(3)	9%	(1)	(1)	11%
Serviços de Terceiros e Outros	(5)	(6)	13%	(2)	(3)	30%
Depreciação e Amortização	(14)	(15)	10%	(12)	(11)	-9%
Lucro Bruto	218	247	13%	51	71	38%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>68%</i>	<i>70%</i>	<i>2 p.p.</i>	<i>54%</i>	<i>61%</i>	<i>7 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(75)	(89)	19%	(29)	(35)	22%
Pessoal	(18)	(19)	5%	(7)	(7)	10%
Vendas & Marketing ¹	(3)	(7)	105%	(10)	(13)	35%
PDD	0	(6)	n.a.	(1)	(1)	-31%
Outras despesas	(35)	(39)	10%	(6)	(8)	21%
Outras receitas/despesas	1	0	-75%	0	0	-4%
Depreciação e Amortização	(20)	(19)	-5%	(6)	(7)	23%
(+) Depreciação e amortização	33	34	1%	17	17	1%
EBITDA Ajustado	177	192	8%	40	53	34%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>55%</i>	<i>54%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>42%</i>	<i>46%</i>	<i>4 p.p.</i>

(1) Na visão por BU, as despesas com Vendas e Marketing (V&M) eram alocadas proporcionalmente à participação de cada BU na receita consolidada da YDUQS, com exceção do Premium que era de 3% da ROL. Na visão por marcas, o V&M é alocado de acordo com as despesas efetivamente incorridas por cada marca.

Evolução na qualidade da informação

DRE Ajustada	Estácio & Wyden ¹			Consolidado		
(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %	1T25	1T26	Δ %
Receita Líquida	1.070	1.038	-3%	1.487	1.509	1%
Custo dos Serviços Prestados	(369)	(380)	3%	(517)	(532)	3%
Pessoal	(188)	(197)	5%	(300)	(312)	4%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(7)	(7)	4%	(10)	(11)	6%
Serviços de Terceiros e Outros	(91)	(100)	10%	(98)	(108)	11%
Depreciação e Amortização	(83)	(75)	-9%	(108)	(101)	-7%
Lucro Bruto	701	658	-6%	971	976	1%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>66%</i>	<i>63%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>65%</i>	<i>65%</i>	<i>-1 p.p.</i>
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(560)	(545)	-3%	(664)	(669)	1%
Pessoal	(69)	(70)	2%	(93)	(96)	3%
Vendas & Marketing ²	(147)	(146)	-1%	(160)	(166)	4%
PDD	(172)	(159)	-8%	(173)	(165)	-4%
Outras despesas	(104)	(103)	-1%	(146)	(150)	3%
Outras receitas/despesas	6	3	-52%	7	3	-54%
Depreciação e Amortização	(74)	(70)	-5%	(99)	(96)	-4%
(+) Depreciação e amortização	157	145	-7%	208	197	-5%
EBITDA Ajustado	298	259	-13%	514	504	-2%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>28%</i>	<i>25%</i>	<i>-3 p.p.</i>	<i>35%</i>	<i>33%</i>	<i>-1 p.p.</i>

IDOMED

Escola de **Medicina** do grupo, com mais de **2 mil vagas** anuais autorizadas e cerca de **11 mil alunos**.

ibmec

Escola de **negócios premium** com mais de 50 anos de tradição. São **6 unidades** nas **principais capitais** do país.



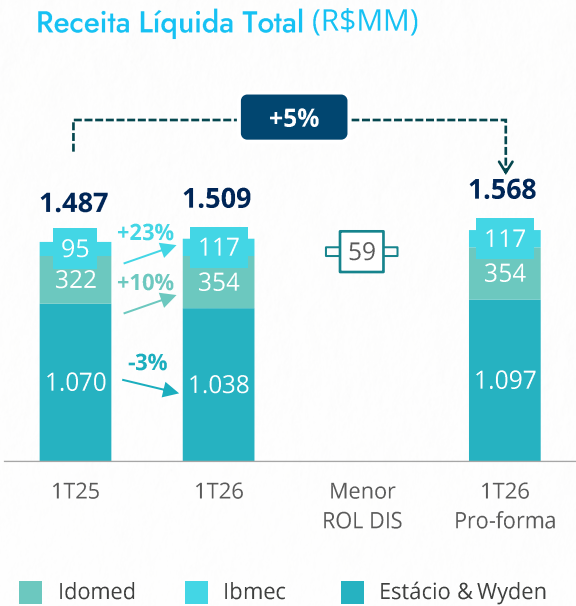
Com presença nacional, as marcas consolidam os formatos de entrega **Presencial, Semipresencial e Digital**.

(1) Considera também o grupo Q.

(2) Na visão por BU, as despesas com Vendas e Marketing (V&M) eram alocadas proporcionalmente à participação de cada BU na receita consolidada da YDUQS, com exceção do Premium que era de 3% da ROL. Na visão por marcas, o V&M é alocado de acordo com as despesas efetivamente incorridas por cada marca.

Receita Líquida

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Receita Líquida	1.487,1	1.508,8	1,5%
Idomed	322,5	354,0	9,8%
Ibmec	95,0	116,8	22,9%
Estácio & Wyden	1.069,7	1.038,0	-3,0%
Presencial	465,8	458,3	-1,6%
Digital	440,5	381,0	-13,5%
Semipresencial	163,4	198,8	21,7%
Receita Líquida DIS ¹	259,8	200,3	-22,9%
Graduação Digital	108,5	34,9	-67,8%
Graduação Presencial	81,3	74,0	-9,0%
Graduação Semipresencial	69,9	91,4	30,7%
Receita DIS (% da Rol Graduação) ²	25,9%	20,8%	-5,1 p.p.



Observa-se que ao longo das ultimas captações a adesão ao DIS por parte do aluno tem reduzido. Este movimento provoca forte impacto no reconhecimento da Receita e, consequentemente, no resultado contábil de curto prazo, ainda que seja positivo para geração de caixa, para previsibilidade dos resultados e para redução da PDD no médio prazo.

A **Receita líquida (ROL)** da Companhia no 1T26 cresceu 1,5% vs. 1T25. Caso não houvesse o efeito da redução de R\$59,4MM da receita DIS, a ROL consolidada teria registrado um aumento de 5% vs. 1T25.

1T26 vs. 1T25 - ROL:

- O crescimento de 9,8% na ROL do **Idomed** é reflexo dos ciclos de captação bem-sucedidos em 2025 e no primeiro trimestre de 2026, da maturação das unidades Mais Médicos, e da aquisição da Unifametro em fevereiro de 2026.
- O **Ibmec** manteve sua trajetória de forte crescimento, com uma expansão de 22,9% na ROL. Esse desempenho é resultado do avanço em suas múltiplas frentes de crescimento. Na graduação, todas as unidade registraram expansão de receita, com destaque para os campi de Brasília e Faria Lima – ambos em maturação – que juntos registraram crescimento de aproximadamente 50% na ROL da graduação. A unidade de Botafogo, que anteriormente operava no centro do Rio de Janeiro, também apresentou uma crescimento impulsionado pela melhora do ticket médio após a mudança de localização.
- A ROL da **Estácio & Wyden** foi de R\$1.038,0MM no 1T26, com os seguintes movimentos entre os formatos de entrega:
 - Digital** apresentou uma redução de 13,5%. O desempenho reflete, principalmente, as mudanças no marco regulatório, que restringiu a oferta de cursos de educação, saúde e engenharias no formato Digital. Além disso, a expansão bem-sucedida do Semipresencial para os polos parceiros desde o segundo semestre de 2024 – com consequente *trade-up* para este formato de entrega vs. o Digital, impactou negativamente a receita. Por fim, a queda na adesão ao DIS (-R\$73,6MM), também impactou o desempenho da receita do período.
 - A ROL do formato **Presencial** reduziu em 1,6%, enquanto o formato **Semipresencial** registrou incremento de 21,7% na ROL. O desempenho do Semipresencial é reflexo direto da ampliação de sua oferta nos polos e da migração de cursos com oferta atualmente restrita no formato Digital.

(1) Receita líquida parcelada.
(2) Considera as receitas de graduação do Presencial, Semipresencial e Digital.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(518,5)	(536,9)	3,5%
Pessoal	(302,3)	(316,9)	4,8%
Aluguel, condomínio, IPTU	(10,3)	(10,7)	4,6%
Repassé de polos	(67,9)	(75,6)	11,5%
Custo com Serviço de Terceiros	(16,7)	(19,3)	15,8%
Energia, água, gás e Telefone	(10,6)	(11,1)	4,2%
Outros custos	(2,5)	(2,2)	-12,2%
Depreciação e amortização	(108,2)	(101,0)	-6,7%
Arrendamento - Direito de uso Imóveis	(61,2)	(60,7)	-0,7%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(4,2)	(1,3)	-69,6%
Benfeitorias em Bens de Terceiros	(17,8)	(17,4)	-2,1%
Equipamentos de Informática	(2,3)	(1,8)	-24,0%
Máquinas e Equipamentos	(3,0)	(3,1)	6,0%
Outros D&A custo	(19,7)	(16,6)	-15,9%
Lucro Bruto	968,7	971,9	0,3%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>65,1%</i>	<i>64,4%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>
<i>Custos não recorrentes¹</i>	<i>1,9</i>	<i>4,4</i>	<i>125,7%</i>
Custo ajustado (ex-D&A)¹	(408,3)	(431,5)	5,7%
<i>% da receita líquida</i>	<i>27,5%</i>	<i>28,6%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
Idomed	(90,4)	(92,3)	2,0%
Ibmec	(31,8)	(35,0)	10,1%
Estácio & Wyden	(286,1)	(304,2)	6,4%
Custo de pessoal ajustado¹	(300,3)	(312,4)	4,0%
<i>% da receita líquida</i>	<i>20,2%</i>	<i>20,7%</i>	<i>0,5 p.p.</i>

O **Custo dos Serviços Prestados** registrou um aumento de 3,5% no trimestre, uma variação concentrada principalmente no custo de pessoal e no repasse a polos.

Os custos com pessoal aumentaram 4,8% no trimestre. Como percentual da ROL, o indicador teve um acréscimo de 0,7 p.p. vs. o 1T25, refletindo principalmente a menor participação da unidade de negócios Digital, que possui uma estrutura de custos com baixa alocação de pessoal comprada ao restante do mix.

Os custos com **repassé aos polos** aumentaram 11,5% vs. 1T25, passando a representar 5% da ROL (+0,4 p.p. vs. 1T25). Esse resultado reflete o maior volume de repasses aos polos em função da forte captação do Semipresencial e ao apoio aos polos parceiros associado aos ajustes de estrutura para adaptação ao novo Marco Regulatório.

O **Custo ajustado dos Serviços Prestados (ex-D&A)**, apresentou um aumento de 5,7% vs. 1T25. Como percentual da receita líquida, o aumento foi de 1,1 p.p. vs. 1T25.

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

Despesas comerciais

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Despesas Comerciais	(332,6)	(331,3)	-0,4%
PDD	(172,7)	(165,2)	-4,3%
Mensalista	(56,5)	(54,7)	-3,2%
Acordos	(17,1)	(16,7)	-2,5%
PAR ¹	(0,6)	(1,2)	117,7%
DIS ¹	(98,6)	(92,6)	-6,0%
Vendas e Marketing	(160,0)	(166,2)	3,9%
Publicidade	(124,3)	(137,6)	10,7%
Outras	(35,7)	(28,6)	-19,8%
% da receita líquida			
<i>Despesas comerciais</i>	<i>22,4%</i>	<i>22,0%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
<i>PDD</i>	<i>11,6%</i>	<i>10,9%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>
<i>Idomed</i>	<i>0,1%</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
<i>Ibmec</i>	<i>1,1%</i>	<i>0,6%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<i>Estácio & Wyden</i>	<i>16,1%</i>	<i>15,3%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
<i>Vendas e Marketing</i>	<i>10,8%</i>	<i>11,0%</i>	<i>0,3 p.p.</i>

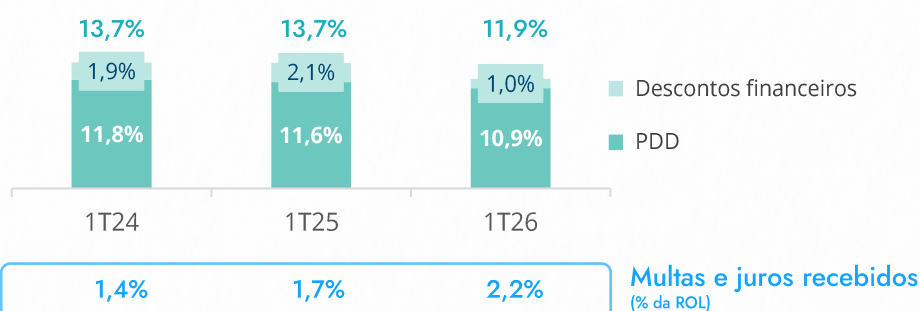
No 1T26, as **despesas comerciais** apresentaram uma queda de 0,4% vs. 1T25, principalmente, pela redução da PDD (-4,3% vs. 1T25).

No trimestre, a **PDD** registrou uma queda de 0,7 p.p. como percentual da receita líquida, contribuindo positivamente para a margem EBITDA da Companhia. Os principais movimentos que influenciaram a queda da PDD no período foram: (i) o impacto positivo relacionado à isenção dos calouros não engajados; e (ii) a redução de 22,9% na receita DIS, o que beneficia a PDD em razão do patamar de provisão de 20% da ROL DIS na captação.

Importante mencionar os esforços da Companhia voltados para a qualidade da receita. A queda na adesão ao DIS pelo aluno, a maior eficiência no processo de negociação no período de renovação e a implementação, em 2025, do programa de isenção de cobrança aos alunos não engajados, contribuíram para uma consistente melhora nos níveis de PDD, descontos financeiros e recebimento de multas e juros. A performance destes indicadores reflete a evolução na saúde da base de alunos da Companhia e foco na geração de caixa para o acionista.

As despesas com **Vendas e Marketing** representaram 11,0% da ROL, levemente acima do 1T25 (+0,3 p.p.), resultado alinhado à estratégia da Companhia.

PDD + Descontos financeiros (% da ROL)



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

Despesas gerais, administrativas e outras

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Despesas Gerais e Administrativas	(342,2)	(344,4)	0,6%
Pessoal	(93,5)	(95,8)	2,5%
Serviços de terceiros	(53,4)	(47,0)	-12,1%
Provisão para contingências	(34,3)	(40,1)	16,9%
Manutenção e reparos	(25,1)	(25,3)	0,6%
Outras despesas	(36,6)	(40,6)	11,0%
Depreciação e amortização	(99,3)	(95,6)	-3,7%
Mais valia das aquisições	(13,9)	(8,1)	-41,5%
Sistemas, Aplicativos e Softwares	(67,4)	(63,2)	-6,3%
Outros D&A despesas	(17,9)	(24,3)	35,3%
Outras receitas/despesas	2,0	(65,1)	n.a.
G&A e outras não recorrentes ¹	9,2	72,1	683,8%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)¹	(231,7)	(241,9)	4,4%
% da receita líquida	15,6%	16,0%	0,4 p.p.
Idomed	(51,9)	(57,0)	9,9%
Ibmec	(12,8)	(14,8)	15,5%
Estácio & Wyden	(167,0)	(170,1)	1,8%
Despesas com pessoal ajustadas¹	(93,1)	(95,6)	2,7%
% da receita líquida	6,3%	6,3%	0,1 p.p.

No 1T26, as **despesas gerais, administrativas e outras ajustadas (ex-D&A)** registraram um aumento de 4,4% em relação ao 1T25, totalizando 16,0% da receita líquida (+0,4p.p. vs. 1T25).

As despesas com **Pessoal** ficaram em linha como percentual da receita líquida, totalizando 6,3% no trimestre, resultado em linha com as estimativas da Companhia.

A linha de **provisão para contingências** apresentou um aumento de 16,9% vs. 1T25, decorrente de flutuações entre os trimestres.

O aumento de 11,0% na linha de **outras despesas** pode ser explicado, principalmente, pelos gastos com convênios educacionais, impulsionado pela maturação dos cursos de Medicina e de outras áreas da saúde.

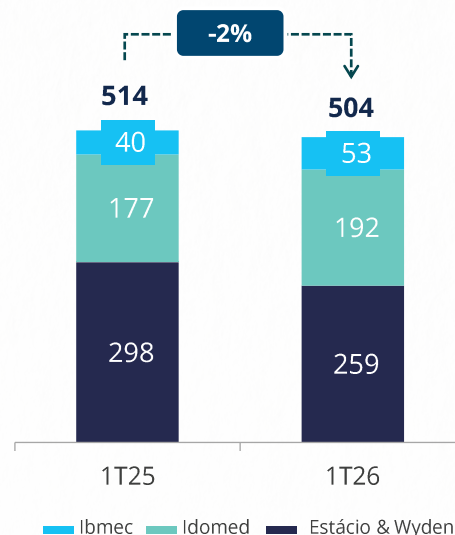
A variação registrada na linha de **outras receitas/despesas** decorre, principalmente, do reconhecimento da baixa do valor contábil relacionada à venda de um imóvel no montante de R\$68MM, conforme detalhado na Nota Explicativa 25 das Demonstrações Financeiras da Companhia. Para fins de análise da performance recorrente, a Companhia classifica esse montante como não recorrente. É importante reforçar que essa baixa foi puramente contábil e não representa desembolso de caixa.

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

EBITDA e Margem

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
EBITDA	503,3	427,6	-15,0%
Margem EBITDA (%)	33,8%	28,3%	-5,5 p.p.
Itens não recorrentes	11,1	76,4	586,8%
EBITDA Ajustado	514,5	504,1	-2,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	34,6%	33,4%	-1,2 p.p.
Idomed (Medicina)	177,0	191,8	8,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	54,9%	54,2%	-0,7 p.p.
Ibmec	39,7	53,1	33,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	41,8%	45,5%	3,7 p.p.
Estácio & Wyden	297,8	259,1	-13,0%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,8%	25,0%	-2,9 p.p.
Efeito IFRS 16 ¹	101,2	103,5	2,2%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	413,2	400,6	-3,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,8%	26,6%	-1,2 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	402,1	324,2	-19,4%
Margem EBITDA (%)	27,0%	21,5%	-5,6 p.p.

EBITDA Ajustado (R\$MM)



O **EBITDA ajustado** apresentou uma queda de 2,0% vs. 1T25, com uma retração de 1,2 p.p. na margem ajustada. Tal resultado foi impactado pela menor adesão ao DIS em R\$48MM² vs. 1T25. Não fosse esse impacto, o EBITDA ajustado teria apresentado um crescimento de 7% frente ao 1T25, com uma margem ajustada de 35%, (+0,6 p.p. vs. 1T25).

O **Idomed (Medicina)** registrou um aumento de 8,4% em seu EBITDA na comparação com o 1T25, enquanto a margem ajustada foi de 54,2% (-0,7 p.p.).

O **Ibmec** demonstrou um forte desempenho operacional, com uma expansão de 33,9% no EBITDA ajustado e um ganho de 3,7 p.p. na margem, que atingiu 45,5% no 1T26. Este resultado foi impulsionado pelo crescimento de 22,9% da receita no período (detalhado na [página 16](#)), aliado à disciplina de custos. Vale destacar que, juntos, Idomed e Ibmecc representam 48,6% do EBITDA Ajustado consolidado da Companhia no 1T26.

EBITDA Ajustado **Estácio & Wyden** foi impactado pela menor adesão ao DIS, pelo aumento dos repasses aos polos e incremento nos custos de pessoal, conforme detalhado na [página 17](#).

¹ Considera todos os aluguéis arrendáveis.

² Considera a menor receita DIS vs. 1T25, deduzida de 20% de PDD.

Resultado financeiro

No 1T26, houve uma melhora no **resultado financeiro** de R\$7,6MM na comparação anual, reflexo do incremento de 46,5% da receita financeira e da redução de 51,4% no patamar de descontos financeiros vs. o 1T25.

A **expansão de R\$23,9MM da receita** vs. 1T25 foi impactada positivamente, por: (i) pelo aumento de 53,2% na linha de aplicações financeiras – beneficiada pelo aumento do caixa médio e pelo patamar da Selic no período, e (ii) pelo incremento de 31,1% na linha de multas e juros recebidos, evidenciando a eficiência dos modelos de arrecadação e cobrança aos alunos.

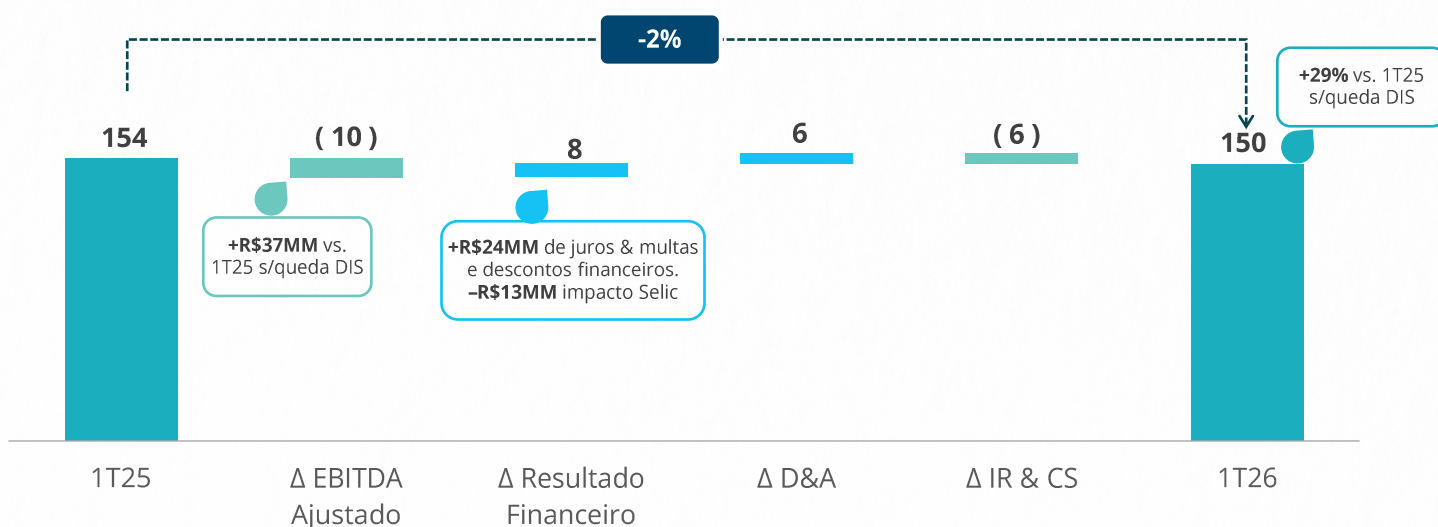
As **despesas financeiras totalizaram R\$255,5MM**, registrando o leve aumento de 6,8% vs. 1T25. Os incrementos de R\$19,8MM na linha de juros e encargos e de R\$7,2MM nas despesas com financiamentos privados (impactada pela mudança no modelo de recebimento aplicada no início de 2025), foram suavizados pela performance nas negociações com alunos durante o período de renovação. A linha de descontos concedidos, que já vem apresentando resultados positivos ao longo dos últimos trimestres, registrou queda de R\$15,9MM na comparação anual, comprovando a evolução na saúde da base de alunos da Companhia e a maior eficiência nos processos de renovação.

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Resultado Financeiro	(187,7)	(180,2)	-4,0%
Receitas Financeiras	51,4	75,3	46,5%
Multas e juros recebidos	24,8	32,5	31,1%
Aplicações financeiras	25,3	38,7	53,2%
(-) PIS e COFINS ¹	(6,9)	(3,8)	-44,7%
Atualização monetária	6,6	4,3	-34,5%
Outras	1,6	3,6	118,2%
Despesas Financeiras	(239,2)	(255,5)	6,8%
Juros e encargos	(120,7)	(140,6)	16,4%
Descontos financeiros	(31,0)	(15,1)	-51,4%
Despesas bancárias	(1,5)	(2,0)	35,3%
Juros de arrendamento mercantil	(43,5)	(44,5)	2,2%
Despesas com Financiamentos Privados	(24,1)	(31,3)	30,0%
Outras	(18,4)	(22,0)	20,1%
Efeito Líquido Swap	0,1	(0,0)	n.a.

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

Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)



O **lucro líquido ajustado** da Companhia atingiu R\$150,4MM no 1T26, representando uma contração de 2,1% quando comparado ao 1T25. A performance foi negativamente influenciada pela redução na receita líquida DIS em relação ao ano anterior, que impactou o lucro em R\$48MM¹.

É importante notar que, embora o resultado financeiro tenha apresentado melhora, mesmo com o incremento da taxa Selic na comparação anual, ele não foi suficiente para compensar integralmente a queda do EBITDA ajustado decorrente da menor adesão ao DIS. Excluindo-se o impacto do DIS, a Companhia teria registrado um aumento de 29% em seu lucro líquido ajustado.

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Lucro antes de impostos	108,1	50,9	-52,9%
Imposto de Renda	15,6	10,9	-30,0%
Contribuição Social	5,0	3,7	-26,0%
Lucro Líquido	128,7	65,5	-49,1%
Margem líquida (%)	8,7%	4,3%	-4,3 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	136,2	71,6	-47,4%
Margem líquida (%)	9,2%	4,7%	-4,4 p.p.
Lucro Líquido ajustado²	153,7	150,4	-2,1%
Margem líquida ajustada (%)	10,3%	10,0%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido ajustado² ex-IFRS 16	161,2	156,5	-2,9%
Margem líquida ajustada (%)	10,8%	10,4%	-0,5 p.p.
Lucro por ação (R\$)³	0,59	0,57	-2,0%

(1) Considera a menor receita DIS vs. 1T25, deduzida de 20% de PDD.

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

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

Nota: O ex-IFRS 16 considera todos os aluguéis arrendáveis.

Contas a Receber

(R\$MM)	1T25	4T25	1T26	Δ % vs. 1T25	Δ % vs. 4T25
Mensalidades	1.791,2	1.476,2	1.521,0	-15,1%	3,0%
Mensalistas	1.113,6	1.040,3	941,0	-15,5%	-9,5%
DIS (Inativo)	309,9	303,6	295,4	-4,7%	-2,7%
PAR	18,4	10,1	8,7	-52,7%	-13,8%
DIS	659,3	425,8	571,3	-13,3%	34,2%
Convênios e permutas	55,2	41,7	51,9	-6,0%	24,4%
FIES	59,4	61,9	68,4	15,1%	10,4%
Outros	461,3	406,5	433,8	-6,0%	6,7%
Cartões de Crédito a receber	196,9	162,2	179,5	-8,8%	10,7%
Acordos	264,4	244,3	254,3	-3,8%	4,1%
Contas a Receber Bruto	2.367,1	1.986,3	2.075,0	-12,3%	4,5%
PDD	(847,6)	(703,1)	(769,4)	-9,2%	9,4%
Mensalistas ¹	(721,2)	(623,4)	(663,0)	-8,1%	6,3%
DIS (Inativo)	(249,3)	(195,0)	(240,2)	-3,6%	23,2%
Acordos	(103,1)	(102,9)	(99,2)	-3,8%	-3,6%
PAR (50%)	(7,7)	(4,0)	(3,6)	-53,0%	-9,2%
DIS Ativo (20%)	(118,7)	(75,7)	(102,8)	-13,4%	35,8%
Valores a identificar	(11,7)	(12,3)	(6,9)	-40,9%	-43,7%
Ajuste a valor presente (AVP)²	(68,8)	(53,3)	(63,6)	-7,6%	19,2%
AVP DIS	(65,8)	(51,2)	(62,1)	-5,7%	21,3%
Contas a Receber Líquido	1.439,0	1.217,6	1.235,1	-14,2%	1,4%

O **contas a receber bruto** da Companhia, no 1T26, apresentou uma **redução de 12,3% vs. 1T25**. Essa variação é explicada, principalmente, por dois fatores: (i) a migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo do curso, que elimina o reconhecimento de parcelas futuras; e (ii) a queda na penetração da receita DIS ao longo das últimas captações.

O **contas a receber líquido** encerrou o 1T26 com um saldo **14,2% inferior ao registrado no 1T25**. Além da queda no saldo bruto, a redução de 9,2% da PDD no período contribuiu para o resultado. A performance da PDD foi beneficiada pela menor penetração da receita DIS, por otimizações no processo de cobrança, pela melhora na taxa de renovação e pelo programa de isenção de cobrança de calouros não engajados.

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

Prazo Médio de Recebimento

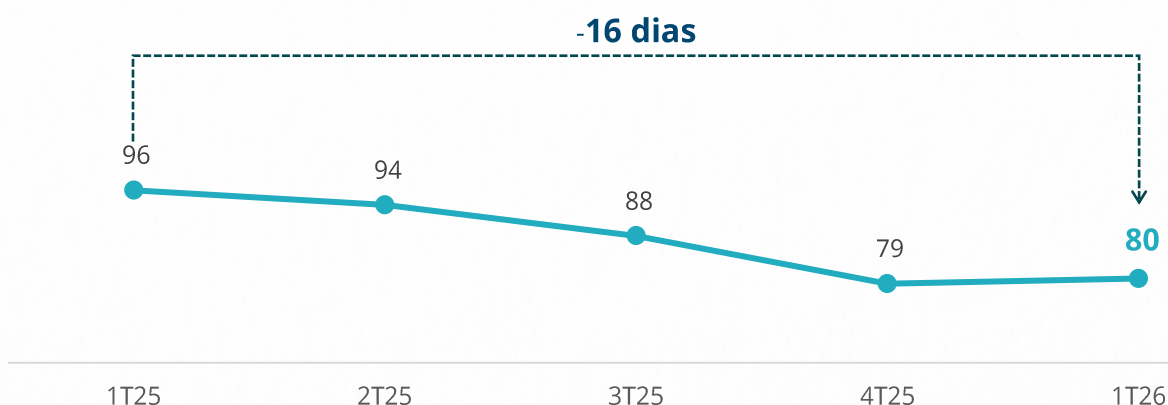
(R\$MM)	1T25	4T25	1T26	Δ % vs. 1T25	Δ % vs. 4T25
Contas a receber líquido	1.439,0	1.217,6	1.235,1	-14,2%	1,4%
Receita líquida anualizada	5.374,6	5.521,7	5.535,7	3,0%	0,3%
PMR	96	79	80	-16,7%	1,2%
Contas a receber líquido FIES	59,4	61,9	68,4	15,1%	10,4%
Receita FIES (12M)	241,8	276,6	310,5	28,4%	12,2%
Deduções FG-Fies (12M)	(77,0)	(87,4)	(97,6)	26,7%	11,7%
Impostos (12M)	(8,4)	(9,8)	(11,0)	30,4%	11,8%
Receita FIES (12M)	156,4	179,4	201,9	29,1%	12,5%
PMR FIES	137	124	122	-10,8%	-1,8%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.379,5	1.155,7	1.166,7	-15,4%	1,0%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.218,2	5.342,3	5.333,9	2,2%	-0,2%
PMR ex-FIES	95	78	79	-17,3%	1,1%

A Companhia encerrou o 1T26 com um **PMR de 80 dias**, uma **redução expressiva de 16 dias** em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo dos esforços contínuos voltados para a evolução na geração de caixa.

O avanço é resultado, principalmente, da migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo do curso (o que elimina o reconhecimento de parcelas futuras) e uma menor representatividade da receita DIS ao longo dos últimos trimestres.

A otimização do processo de novos contratos e aditamentos, impulsionada pela automação, resultou na **redução de 15 dias** do **PMR FIES** em relação ao 1T25 e garantiu mais agilidade na formalização dos contratos.

Prazo Médio de Recebimento (PMR) (# dias)



Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total¹

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %	Análise Vertical	
				1T25 (%)	1T26 (%)
FIES	59,4	68,4	15,1%	3%	3%
A vencer	1.118,3	935,7	-16,3%	47%	45%
Vencidas até 30 dias	177,7	179,5	1,0%	8%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	101,1	69,5	-31,2%	4%	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	33,1	27,2	-17,6%	1%	1%
Vencidas de 91 a 180 dias	383,9	337,9	-12,0%	16%	16%
Vencidas há mais de 180 dias	493,7	456,7	-7,5%	21%	22%
Contas a receber bruto	2.367,1	2.075,0	-12,3%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber²

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %	Análise Vertical	
				1T25 (%)	1T26 (%)
A vencer	119,3	103,0	-13,7%	45%	40%
Vencidas até 30 dias	22,9	22,9	0,2%	9%	9%
Vencidas de 31 a 60 dias	15,7	14,4	-8,6%	6%	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	11,3	11,3	0,5%	4%	4%
Vencidas de 91 a 180 dias	38,0	41,6	9,3%	14%	16%
Vencidas há mais de 180 dias	57,3	61,2	6,8%	22%	24%
Acordos a receber	264,4	254,3	-3,8%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Saldo inicial	64,8	61,9	-4,5%
Receita FIES	39,5	63,4	60,5%
Recompra	(44,9)	(57,0)	26,9%
Saldo final	59,4	68,3	15,0%

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

CAPEX

No 1T26, o **Capex** totalizou **R\$113,6MM**, o que representou uma redução de 0,6% vs. 1T25 e 7,5% da ROL no trimestre.

A Companhia acredita que a manutenção do investimento em tecnologia – mantendo o compromisso do patamar de Capex entre 7,5% e 8% da ROL – é uma importante ferramenta para a sustentabilidade do negócio. Em um cenário de grandes avanços tecnológicos, a YDUQS entende que precisa estar bem posicionada no setor de educação.

Tal premissa está refletida na representatividade da linha Transformação Digital + TI: 75% do Capex no 1T26. Dentre os investimentos aqui agrupados estão os gastos com TI, que contribuem para o aumento da produtividade da Companhia, os investimentos relacionados à experiência do aluno, novos produtos e àqueles focados na produção de conteúdo. No 1T26, dentre as principais variações no grupo de Transformação Digital + TI estão associados a concentração de pagamentos no período, referente à projetos de CRM, sistemas de faturamento e os investimentos ligados a novos produtos e experiência do aluno. É importante destacar os esforços em torno da entrega de um produto de alta qualidade e à constante evolução na satisfação do aluno devem ser considerados como um dos fatores para a entrega de índices de renovação tão positivos. O foco no aluno sem dúvida continua sendo uma das chaves para a sustentação do negócio.

A redução de R\$9,5MM (vs. 1T25) na linha de Manutenção e Eficiência se deu, principalmente, em razão de maiores gastos com ganhos de eficiência ligados a imóveis no 1T25 e busca por otimizações no 1T26.

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Capex Total	114,3	113,6	-0,6%
Transformação Digital + TI	77,7	85,6	10,2%
Manutenção e Eficiência	29,0	19,4	-32,9%
Expansão	7,6	8,5	11,7%
% da Receita Líquida			
Capex Total	7,7%	7,5%	-0,2 p.p.
Transformação Digital + TI	5,2%	5,7%	0,4 p.p.
Manutenção e Eficiência	1,9%	1,3%	-0,7 p.p.
Expansão	0,5%	0,6%	0,1 p.p.

Fluxo de Caixa

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %	1T26 Pro-forma ¹	Δ % Vs. 1T25
EBITDA ex-IFRS 16	402,1	324,2	-19,4%	392,5	-2,4%
Variação Capital de giro	70,8	142,7	101,4%	74,3	4,9%
Recebíveis	31,5	37,7	19,5%	37,7	19,5%
Contas a pagar	(5,3)	4,8	n.a.	4,8	n.a.
Outros	44,6	100,3	124,9%	31,9	-28,5%
Impostos (IR/CS)	(11,8)	(8,9)	-24,3%	(8,9)	-24,3%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	461,2	457,9	-0,7%	457,9	-0,7%
Capex	(114,3)	(113,6)	-0,6%	(113,6)	-0,6%
Aquisição de imobilizado	(21,4)	(15,2)	-28,9%	(15,2)	-28,9%
Aquisição de intangível	(92,9)	(98,4)	5,9%	(98,4)	5,9%
(=) Fluxo de caixa livre	346,9	344,3	-0,7%	344,3	-0,7%
Resultado financeiro	(95,5)	(68,2)	-28,6%	(68,2)	-28,6%
(=) Fluxo de caixa do acionista	251,4	276,2	9,9%	276,2	9,9%
Captação/amortização de dívidas	(211,6)	(428,2)	102,4%	(428,2)	102,4%
M&A	(0,1)	(75,5)	94248,8%	(75,5)	94248,8%
Dividendos pagos	-	(150,0)	n.a.	(150,0)	n.a.
Recompra de ações e outras	(154,4)	(19,1)	-87,6%	(19,1)	-87,6%
(=) Geração de caixa líquida	(114,7)	(396,5)	245,6%	(396,5)	245,6%
Caixa no início do exercício	1.046,9	1.477,8	41,2%	1.477,8	41,2%
Caixa no final do exercício	932,2	1.081,3	16,0%	1.081,3	16,0%
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	114,7%	141,3%	26,6 p.p.	116,7%	2,0 p.p.
FCA/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	62,5%	85,2%	22,7 p.p.	70,4%	7,8 p.p.

No 1T26, o EBITDA ex-IFRS 16 foi impactado negativamente em R\$68MM em função da venda de um imóvel (detalhes na página 19) que resultou em uma baixa contábil no trimestre. O mesmo montante, impactou positivamente a linha de Outros no capital de giro.

O **Fluxo de Caixa Operacional**, no 1T26, ficou em linha com o mesmo período em 2025 (-0,7%). A variação positiva no capital de giro (1T26 pro-forma vs. 1T25) foi beneficiada pela linha de fornecedores e pela performance positiva nos recebíveis. As antecipações de fornecedores realizadas no 4T25, conforme reportadas, foram parcialmente compensadas por novas antecipações negociadas no 1T26. Adicionalmente, vale destacar o efeito da redução do saldo a receber do antigo modelo de recebimento das mensalidades de alunos que adotam financiamentos privados – o efeito no primeiro semestre de 2025 foi de R\$50MM enquanto o primeiro semestre de 2026 contabilizará R\$25MM.

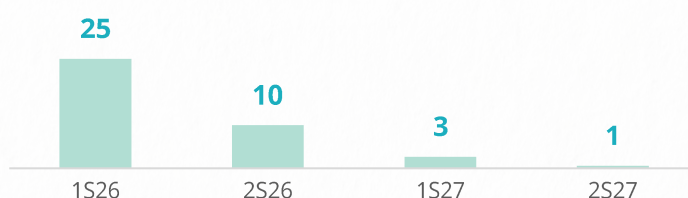
O **Fluxo de Caixa do Acionista**, no 1T26, foi de R\$276,2MM (+9,9% vs. 1T25). Este resultado reflete a redução de 28,6% no Resultado Financeiro, que contou com o resultado positivo de R\$23,6MM das linhas de Multas & Juros e de Descontos Concedidos (detalhes na página 21).

A linha de M&A foi impactada pelo pagamento da parcela à vista referente à aquisição da Unifametro, aprovada no primeiro trimestre deste ano. A variação na linha de dividendos pagos é resultado do pagamento realizado no 1T26 vs. 1T25.

Com a migração do modelo de recebimento das mensalidades de alunos que adotam financiamentos privados, em 2025, a Companhia optou por divulgar o saldo ainda a receber do modelo antigo.

O gráfico ao lado apresenta os recebimentos previstos para 2026 e 2027.

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



(1) Desconsidera o impacto da venda do imóvel no montante de R\$68MM (detalhes na página 19)
Nota: Ex-IFRS 16 considera todos os aluguéis arrendáveis.

Fluxo de Caixa

Recomposição do FCA 1T26 (R\$MM)



Recomposição do FCA 12 meses (R\$MM)



(1) Nota: Dívida líquida exclui "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamento Mercantil".

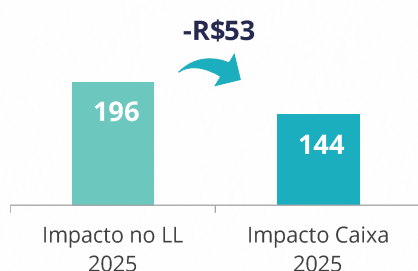
(2) A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$65MM no 1T26 e R\$23MM nos últimos 12 meses) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Lucro Líquido e Geração de Caixa

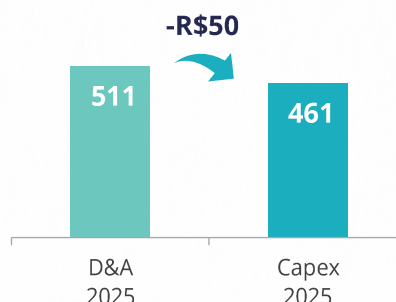
É importante mencionar que quando comparamos o Lucro Líquido com a Fluxo de Caixa para o Acionista (FCA), há uma **descorrelação decorrente de efeitos temporários**.

As diferenças entre a provisão para contingências e o desembolso efetivo, entre a depreciação e o Capex, bem como entre impacto do IFRS 16 no Lucro Líquido e o efeito no caixa, indicaram, ao final de 2025, uma desconexão de aproximadamente R\$133MM entre o FCA e o Lucro Líquido. Essa assimetria tende a diminuir ao longo do tempo, com o Lucro Líquido convergindo para o patamar do FCA.

Saldo Contingências¹
(R\$MM)



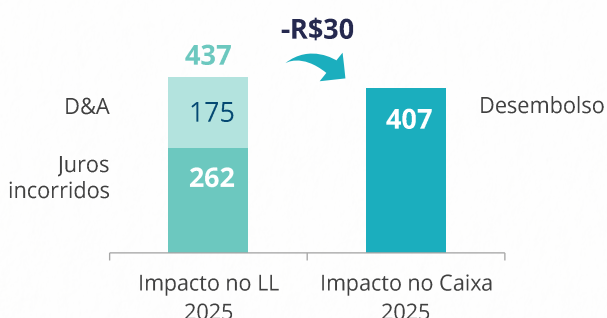
Delta D&A e Capex²
(R\$MM)



As provisões para contingências estão acima dos desembolsos, resultado de uma política de provisionamento mais conservadora que aumentou a formação de provisão nos últimos dois anos. A expectativa é de convergência para o nível dos desembolsos a partir do próximo ano.

A mudança no perfil de investimentos, com maior concentração em tecnologia, criou um descompasso temporário entre o CAPEX e a despesa de depreciação. Isso ocorre porque a depreciação atual ainda é impactada por ativos fixos de ciclos de investimento anteriores. A tendência é que essa diferença diminua ao longo do tempo.

Impacto IFRS 16³
(R\$MM)



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

A atual assimetria entre a despesa IFRS 16 e o caixa de aluguéis é explicada pela celebração de novos contratos, que têm impacto acelerado no resultado. Espera-se que essa diferença diminua com a maturação dos contratos, até o ponto em que o efeito contábil poderá ser menor que o desembolso de caixa. O impacto financeiro real do aluguel é melhor observado na visão de caixa (ex-IFRS 16).

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

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

Endividamento (1/2)

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.464,4	5.532,0	0,4%
Empréstimos bancários ²	3.672,5	3.766,7	2,6%
Arrendamento mercantil [c]	1.651,4	1.602,9	-2,9%
Compromissos a pagar (M&A)	140,5	162,5	15,6%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(932,2)	(1.081,2)	16,0%
Dívida Líquida [a+b]	4.532,2	4.450,8	-1,8%
Dívida Líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.880,8	2.847,9	-1,1%
Dívida Líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)¹	1,59x	1,53x	-0,06x
EBITDA Ajustado LTM	1.814,3	1.864,6	2,8%

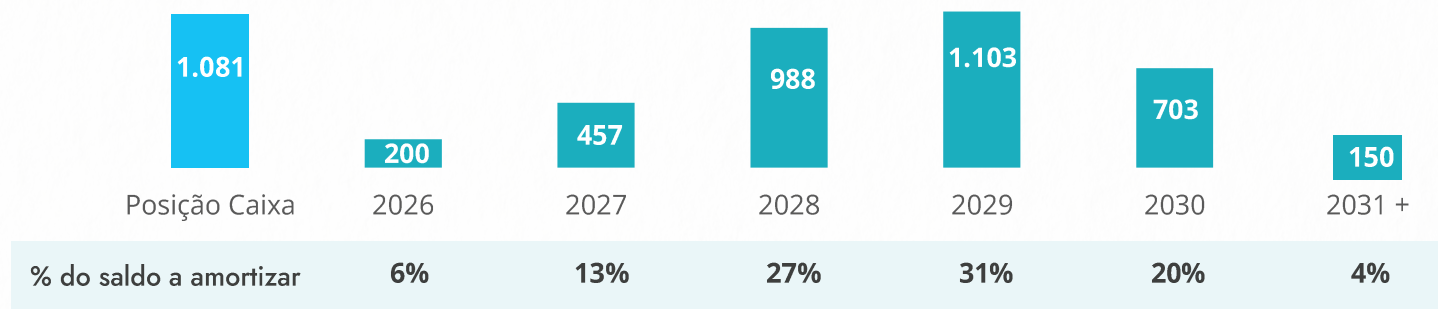
Tipo de dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
CCB - Itau	0,2	CDI +1,15%	210,2	6%
Debentures VII (Unica)	1,7	CDI +0,78%	314,6	8%
Debentures VIII (Unica)	4,2	CDI +0,85%	501,7	13%
Debentures IX (1ª série)	2,5	CDI +0,82%	299,7	8%
Debentures IX (2ª série)	2,0	CDI +0,90%	335,9	9%
Debentures IX (3ª série)	4,0	CDI +0,98%	112,7	3%
Debentures X (Unica)	2,5	CDI +1,25%	1.180,0	31%
Debentures XI (Unica)	5,2	CDI +1,05%	314,9	8%
Debentures XII (Unica)	3,7	CDI +0,70%	519,4	14%
Empréstimos bancários	2,9	CDI + 0,99%	3.789,2	100%

1T26 encerra com **dívida líquida/EBITDA em 1,53x** e de **1,19x ex-recompra e dividendos**, com redução na comparação anual e sequencial.

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

Endividamento (2/2)

Cronograma de amortização (R\$MM; principal)



A Companhia encerrou o 1T26 com posição de caixa de R\$1.081,2MM, um aumento de 16,0% em relação ao 1T25, mesmo com o aumento da Selic e com um patamar de recompra de ações e dividendos superior ao mesmo período em 2025 (+R\$169,1MM no 1T26 vs. R\$154,4MM no 1T25).

Assim como no último trimestre divulgado, a Companhia manteve o **cronograma de amortização**, com as principais torres de vencimento concentradas entre 2028 e 2029.

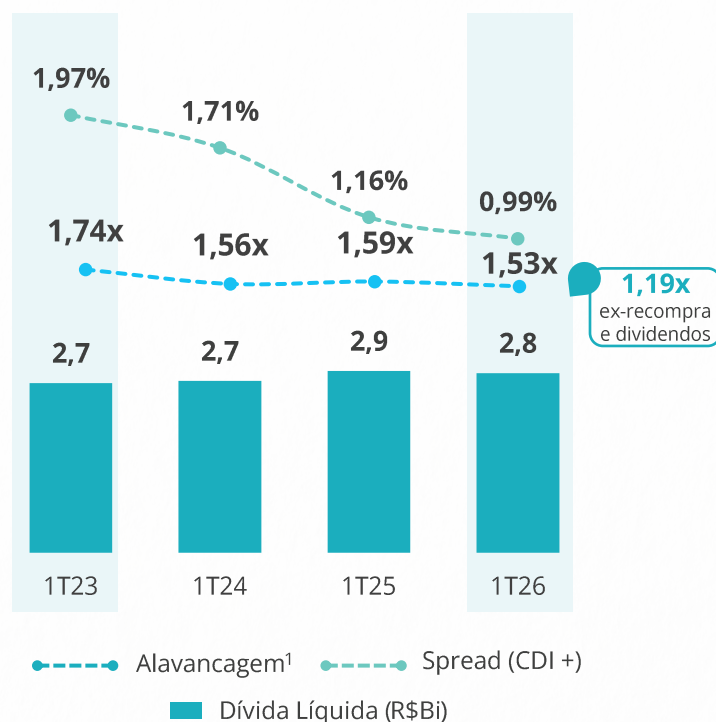
A sólida geração de caixa no trimestre refletiu uma **dívida líquida** (ex-IFRS 16) de R\$2.847,9MM no 1T26 (-1,1% vs. 1T25).

A relação **dívida líquida/EBITDA**¹ foi de 1,53x no 1T26, uma redução de 0,06x vs. 1T25. Considerando o EBITDA e a dívida líquida, ambos ex-IFRS 16, a alavancagem ao final do 1T26 foi de 1,96x.

Desconsiderando o montante destinado para recompra de ações e o pagamento de dividendos desde o 3T24, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado seria de 1,19x no 1T26.

O **custo médio da dívida** ao final do 1T26 foi de CDI + 0,99%, redução de 0,17 p.p. vs. 1T25, reforçando o compromisso da Companhia com a gestão eficiente de passivos.

Gestão da dívida



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

YDUQS

3.

ESG

ESG



Divulgação do Relatório Integrado 2025

No final do mês de abril a Yduqs divulgou o **Relatório Integrado 2025**, reforçando seu compromisso com a transparência e evidenciando a evolução e a consolidação da estratégia ESG da companhia.

Para acessar o Relatório, clique [aqui](#).

RELATÓRIO INTEGRADO 2025

YDUQS



Educação, Representatividade e Empregabilidade

O programa de **Alfabetização e Letramento do Instituto Yduqs** foi ampliado, com a implementação de turmas exclusivas em novas praças — Goiânia, Maceió, Macapá, Ananindeua (PA) e Teresina — expandindo significativamente seu alcance. Com essa evolução, a iniciativa passou a estar presente em mais de **dez estados e alcançou mais de 400 inscritos** em 2026, fortalecendo o impacto social da atuação do Instituto e reafirmando o compromisso da companhia com a educação.

A agenda de **representatividade do Instituto Yduqs** contou com a participação de Cláudia Romano, presidente do Instituto, no **3º Fórum Mulher no Esporte**, promovido pelo **Comitê Olímpico do Brasil (COB)**. Durante painel dedicado aos temas de igualdade e inclusão, Cláudia destacou o papel da educação como um motor essencial de transformação social no esporte.

Expansão do programa de **vivências profissionais** promoveram a conexão entre teoria e prática ao proporcionar experiências em diferentes setores, **ampliando a formação dos alunos para além da sala de aula**. As ações incluíram atividades em eventos, indústria, audiovisual e pesquisa científica, com destaque para experiências realizadas na Bodega do Pablo, Estúdios Globo, Coca-Cola e no INPE. Ao todo, **mais de 90 alunos foram impactados**, fortalecendo seu repertório, ampliando o networking e contribuindo para uma visão mais ampla de carreira.

A Yduqs teve sua atuação em **empregabilidade com Inovação e Tecnologia** reconhecida ao ser premiada no **AWS Tech Alliance Symposium 2026**, em 08 de maio, na categoria Think Big. Entre os principais destaques está o hackathon realizado na **Wyden Nordeste**, que promoveu a descentralização de oportunidades em tecnologia e inteligência artificial, ampliando o acesso fora dos grandes centros.



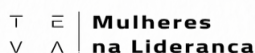
Avanços que se traduzem em reconhecimento do mercado

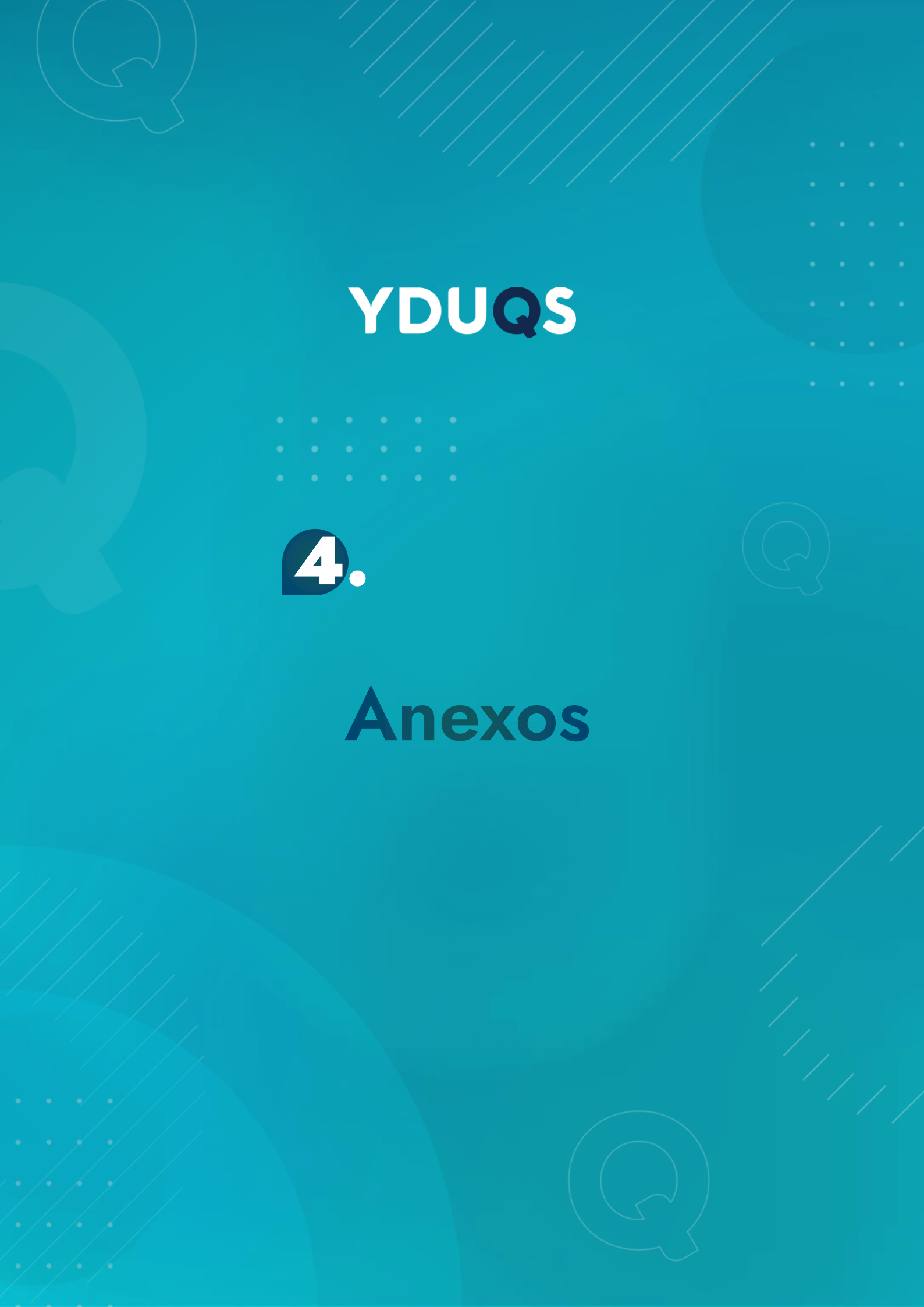
Em 2025, a Yduqs lançou sua **Estratégia de Sustentabilidade 2025–2030**, estabelecendo uma agenda estruturada em quatro pilares fundamentais: **Educação e Trabalhabilidade, Social, Ambiental e Governança**. Essa estratégia orienta as iniciativas da companhia rumo à geração de impacto positivo e valor de longo prazo.

Vale citar que, pelo terceiro ano consecutivo, a companhia conquistou o **selo ouro no GHG Protocol**, reforçando a consistência e a transparência de sua gestão.

Além disso, a Yduqs ampliou sua parceria estratégica com o **Pacto Global das Nações Unidas** por meio da renovação de seu papel como embaixadora do Movimento Educa 2030 por mais dois anos, reafirmando seu compromisso com a educação de qualidade. Adicionalmente, passou a atuar como apoiadora institucional do Pacto Global, fortalecendo a agenda ESG por meio de parceria estratégica e de impacto social.

A companhia foi a única do seu setor a ser reconhecida como **Industry Mover no Sustainability Yearbook 2026**, da S&P Global, distinção concedida às empresas que apresentaram a maior evolução em suas práticas de sustentabilidade em relação ao ano anterior. Esse reconhecimento destaca o avanço consistente da empresa em critérios ambientais, sociais e de governança (ESG), reforçando seu compromisso com a geração de valor sustentável e sua posição de liderança no setor.





YDUQS

4.

Anexos

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

				Pleno Potencial ¹	
Unidades	UF	Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos 1T26 (em mil)	Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	170	1,2
Juazeiro do Norte	CE	100	0,7	100	0,7
Ribeirão Preto	SP	76	0,5	76	0,5
Teresina	PI	110	0,8	110	0,8
Alagoinhas	BA	118	0,6	118	0,8
Jaraguá do Sul	SC	150	0,8	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,0	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,5	89	0,6
Canindé	CE	66	0,4	66	0,5
Cáceres	MT	50	0,4	50	0,4
Castanhal	PA	150	0,5	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,5	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,4	90	0,6
Iguatu	CE	150	0,4	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,2	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,1	28	0,2
Edufor	MA	118	0,4	118	0,8
Unifametro	CE	60	0,1	60	0,4
Total		2.120	10,9	2.120	15,2

(1) Base de alunos inclui ProUni e FIES.

Efeitos não recorrentes (R\$MM)

Classificação	Conta	Linha	Descrição	1T25	1T26
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	1,9	4,4
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	0,4	0,2
	Despesa	Outras despesas	Baixa contábil de imóvel vendido	-	68,4
	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	8,8	3,4
			IMPACTO NO EBITDA (R\$MM)	11,1	76,4
	D&A	-	Mais valia das aquisições	13,9	8,5
			IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$MM)	25,0	84,9

Demonstração de Resultados - Consolidado

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Receita Bruta	3.149	3.390	8%
Mensalidades	3.081	3.307	7%
Outras	68	84	23%
Deduções da Receita Bruta	(1.662)	(1.881)	13%
Descontos e bolsas	(1.579)	(1.816)	15%
Impostos	(54)	(55)	2%
AVP e outras deduções	(28)	(10)	-64%
Receita Líquida	1.487	1.509	1%
Custo dos Serviços Prestados	(518)	(537)	4%
Pessoal	(302)	(317)	5%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(10)	(11)	5%
Serviços de Terceiros e Outros	(98)	(108)	11%
Repasse a polos	(68)	(76)	11%
Depreciação e Amortização	(108)	(101)	-7%
Lucro Bruto	969	972	0%
Margem Bruta (%)	65%	64%	-1%
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(673)	(741)	10%
Pessoal	(93)	(96)	3%
Vendas	(160)	(166)	4%
PDD	(173)	(165)	-4%
Outras despesas	(149)	(153)	2%
Serviço de Terceiros	(53)	(47)	-12%
Manutenção e Reparos	(25)	(25)	1%
Provisão para contingências	(34)	(40)	17%
Outras	(37)	(41)	11%
Outras receitas/despesas	2	(65)	n.a.
Depreciação e Amortização	(99)	(96)	-4%
(+) Depreciação e amortização	208	197	-5%
EBITDA	503	428	-15%
Margem EBITDA (%)	34%	28%	-6 p.p.
Resultado Financeiro	(188)	(180)	-4%
Depreciação e amortização	(208)	(197)	-5%
Imposto de renda	16	11	-30%
Contribuição social	5	4	-26%
Lucro Líquido	129	65	-49%
Margem Líquida (%)	9%	4%	-4 p.p.
EBITDA Ajustado¹	514	504	-2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	35%	33%	-1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	154	150	-2%
Margem Líquida Ajustada (%)	10%	10%	0 p.p.

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

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Receita líquida	1.487,1	1.508,8	1,5%
(-) Impostos	54,4	55,4	1,8%
(+) PDD	(172,7)	(165,2)	-4,3%
(+) Descontos concedidos/ multas	(6,3)	17,4	n.a.
(+) Atualização financeira DIS/PAR	2,7	1,4	-47,9%
Geração de CAR total	1.365,3	1.417,9	3,9%
Arrecadação Total	1.396,8	1.457,3	4,3%
Receita FIES	39,5	63,4	60,5%
Arrecadação FIES	44,9	57,0	26,9%
Receita líquida ex-FIES	1.447,6	1.445,4	-0,2%
Geração de CAR ex-FIES	1.325,8	1.354,5	2,2%
Arrecadação ex-FIES	1.351,9	1.400,3	3,6%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	102,0%	103,4%	1,4 p.p.

Balanço Patrimonial – Ativo

(R\$MM)	1T25	4T25	1T26
Ativo Circulante	2.408,3	2.768,7	2.361,2
Caixa e equivalentes	586,4	982,3	571,4
Títulos e valores mobiliários	345,8	495,8	509,8
Contas a receber	1.158,6	1.051,3	993,7
Estoque	2,6	3,8	3,0
Adiantamentos a funcionários/terceiros	8,0	10,7	7,4
Despesas antecipadas	72,7	39,7	97,8
Impostos e contribuições	170,0	152,6	156,0
Instrumentos financeiros derivativos – SWAP	45,9	15,4	-
Outros	18,4	17,3	22,0
Ativo Não-Circulante	7.427,7	7.150,4	7.351,6
Realizável a Longo Prazo	1.229,1	1.148,9	1.278,9
Contas a receber LP	280,4	166,3	241,4
Despesas antecipadas LP	5,0	5,4	5,4
Depósitos judiciais LP	83,8	79,0	80,2
Impostos e contribuições LP	237,0	277,7	283,7
Impostos diferidos LP	589,8	589,5	628,5
Outros LP	33,0	31,0	39,7
Permanente	6.198,6	6.001,5	6.072,7
Investimentos	0,5	0,5	140,0
Imobilizado	2.480,6	2.401,2	2.319,0
Intangível	3.717,5	3.599,8	3.753,2
Total do Ativo	9.836,0	9.919,2	9.712,8

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R\$MM)	1T25	4T25	1T26
Passivo Circulante	1.769,0	1.969,2	1.611,0
Empréstimos e financiamentos	597,4	941,5	557,5
Arrendamento Mercantil	264,2	254,6	264,6
Fornecedores	225,1	214,3	231,1
Swap a pagar	37,3	20,8	24,7
Salários e encargos sociais	233,7	153,9	209,5
Obrigações tributárias	110,7	71,4	104,8
Mensalidades recebidas antecipadamente	135,3	97,7	154,6
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,1	5,1
Parcelamento de tributos	4,1	3,2	2,7
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	53,3	34,4	49,6
Dividendos a Pagar	81,2	150,1	0,2
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	2,4	-
Outros passivos	21,2	19,4	6,2
Exigível a Longo Prazo	4.949,0	4.981,9	5.081,1
Empréstimos e financiamentos LP	3.083,6	3.183,1	3.184,4
Contingências	255,0	284,5	308,0
Arrendamento Mercantil LP	1.387,2	1.326,2	1.338,3
Adiantamento de convênio	19,8	17,3	16,4
Parcelamento de tributos LP	5,8	5,0	4,9
Provisão para desmobilização de ativos	100,0	102,0	103,4
Preço de aquisição a pagar LP	87,2	51,0	112,9
Passivo Financeiro - Opções	9,4	7,9	7,9
Outros LP	1,0	5,0	5,0
Patrimônio Líquido	3.118,1	2.968,0	3.020,6
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	724,1	701,0	706,5
Reservas de lucros	1.231,0	1.081,1	1.262,6
Lucros Acumulados	128,6	181,5	65,7
Dividendos acima do mínimo obrigatório	68,9	-	-
Ações em Tesouraria	(140,1)	(123,0)	(142,1)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(21,7)	(8,6)	(7,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	14,1	23,0	22,8
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.836,0	9.919,2	9.712,8

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br

YDUQS



Q

EARNINGS RELEASE 1Q26

MAY 07, 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 ISEB3 ITAG B3 ICO2 B3 IGC B3



Pacto Global
Rede Brasil





Summary

Disclaimer	03
Message from Management	04
Highlights	05
Operational Data	07
Financial Data	13
Net Revenue	16
Cost and Expenses	17
EBITDA and Margin	20
Financial Results	21
Net Income	22
Accounts Receivable	23
Days Sales Outstanding	24
Aging	25
Capex	26
Cash Flow Statement	27
Debt	30
ESG	32
Appendix	34



Disclaimer

Rio de Janeiro, May 07, 2026 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its **results for the 1Q26**.

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 8, 2026 | 09:00 a.m.
(BRT) video conference with
simultaneous translation to
English.

[Click here for the webinar](#)

IR Contact

ri@YDUQS.com.br

Visit our site:

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

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

Message from The Management

We opened 2026 with the highest cash generation ever recorded by Yduqs in the first quarter. The Free Cash Flow to Equity (FCFE) reached BRL276 million in 1Q26, a 10% increase compared to 1Q25 and BRL190 million more compared to the same period in 2024. This acceleration in cash generation is anything but episodic. This is a concrete demonstration, which we have been highlighting to the market, of a structural characteristic of our business. Over the past 12 months, Yduqs recorded BRL525 million in FCFE, representing a yield of 20%.

This ability to generate cash is based, first and foremost, on the strengths of our portfolio. The diversification we have built over the past few years continues to protect the business against sectoral and macroeconomic fluctuations. The two premium verticals — Ibmec and IDOMED — are the Company's highest-margin, fastest-growing, most promising for additional growth in the coming years, and have reduced exposure to the high volatility of the macroeconomic environment. In 1Q26, together they already represent 49% of Yduqs' EBITDA.

This reliance in the business's cash generation potential, combined with the strength of our internal levers, allows us to announce FCFE guidance between BRL520 million and BRL620 million for 2026. This is a significant step forward compared to the BRL500 million delivered in 2025. We believe this is the indicator that most accurately reflects the quality and prospects of our business. Combined with our capital allocation discipline, this demonstrates the company's intense focus on generating shareholder returns.

“FCFE guidance between BRL520 million and BRL620 million for 2026”

Ibmec once again had an outstanding quarter: NOR grew 23%, EBITDA advanced 34%, and the adjusted margin gained 3.7 p.p., reaching 46%. We opened a new unit in Botafogo (Rio de Janeiro), and the intake ticket increased by 10% above 1Q25, demonstrating the market's consistent appreciation of the brand. IDOMED, in turn, recorded a record intake of more than 2,000 students in the first cycle of 2026 (+8%), with NOR +10%, EBITDA +8%, adjusted margin of 54% and renewal rate at 96%. We continue to defend the brand's central thesis — quality — in an increasingly competitive medical sector. The market share we've gained is fundamental. In all the locations where they are present, both Ibmec and IDOMED are among the top choices for a qualified and demanding student body.

In the access segments, with Estácio & Wyden, what we saw was a demonstration of resilience in the face of a market limited by macroeconomic constraints — especially the very high level of household indebtedness, around 30% — and which is still going through a period of operational and market transition due to the regulatory framework for distance learning from last year. Nevertheless, the measures we have already taken and those we are implementing are yielding good results. The Semi on-campus product saw a 67% increase in intake in one year, outperforming the market, with a 43% expansion in its student base.

Renewal rates remained high — 88% for On-campus at Estácio & Wyden — and ticket sales also reflect this trend. The On-campus upperclassmen ticket increased by 6%, while the Distance Learning remained stable. In comparable terms, adjusting for the impact on NOR from the decline in DIS revenue levels, Estácio & Wyden grew 3% in revenue and EBITDA, with an adjusted margin of 28% — which reinforces that the economic outlook for this segment is better than it appears at first glance.

Message from The Management

Based on this solid cash reserve, our capital allocation follows the disciplined pattern for which we are known in the market. We maintain our goal of achieving 1x Net Debt/EBITDA: We closed 1Q26 at 1.53x and, disregarding the effects of share buybacks (always opportunistic) and dividends, the indicator would already be at 1.19x. We paid out BRL150 million in dividends in February 2026 and initiated a new share buyback program of BRL100 million for the year, of which BRL39 million had already been executed by April. In the M&A area, we completed the acquisition of Unifametro, with the upfront payment (BRL75 million) disbursed in the quarter, in line with our strategy of targeted acquisitions. And, importantly, to reiterate: Yduqs has paid dividends every year, without interruption, since its IPO in 2007.

Among the highlights of the quarter, it is worth noting two relevant movements in Technology and ESG. In March 2026, we launched PLAY — the YDUQS Agent Platform, in partnership with Google Gemini, available to all employees. In just one month, more than 365 AI agents have already been created on the platform. We already have 36 AI Champions in training, conducted jointly by IbmeC and our Technology team, and use cases with measurable returns such as a 38% reduction in the total cost of developing Distance Learning products, or a halving of the time spent on financial analyses, such as those for Bad Debt. In ESG, we published the Integrated Report 2025 and our Sustainability Strategy 2025–2030, organized into four pillars: Education and Workability, Social, Environmental and Governance. For the third consecutive year, we received the Gold Seal from the GHG Protocol, were reappointed as an Ambassador Organization of the Global Compact's Educa 2030 Movement and remain the only company in our sector recognized as an Industry Mover in S&P Global's Sustainability Yearbook 2026.

We end the quarter with the same conviction with which we began the year: We have a portfolio that allows for quality growth, a business well-prepared for any scenario that may arise, and a culture increasingly focused on cash generation and shareholder value. 1Q26 confirms this interpretation. The trajectory continues — with discipline, results, and reliance in what lies ahead. For all the support and continued partnership, we extend our sincere thanks.



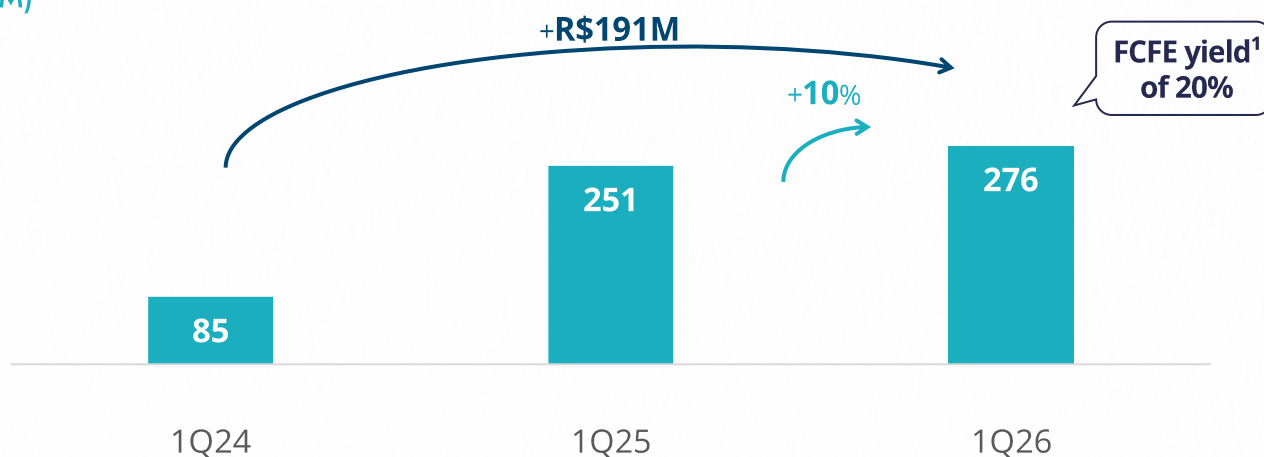
We end the quarter with the same conviction with which we began the year: We have a portfolio that enables quality growth, a business well-prepared for any scenario that may arise, and a culture increasingly focused on cash generation and shareholder value. ”

Rossano Marques



Highlights

Free Cash Flow to Equity (FCFE) (R\$M)



Guidance



FCFE between R\$520MM and R\$620MM in 2026.



EPS between R\$1.4 and R\$2.0 in 2026, and between R\$2.0 and R\$3.5 from 2027 to 2030.



-16 days

DSO vs. 1Q25



+4 p.p.

Ibmec EBITDA Margin



>2k

Idomed student intake

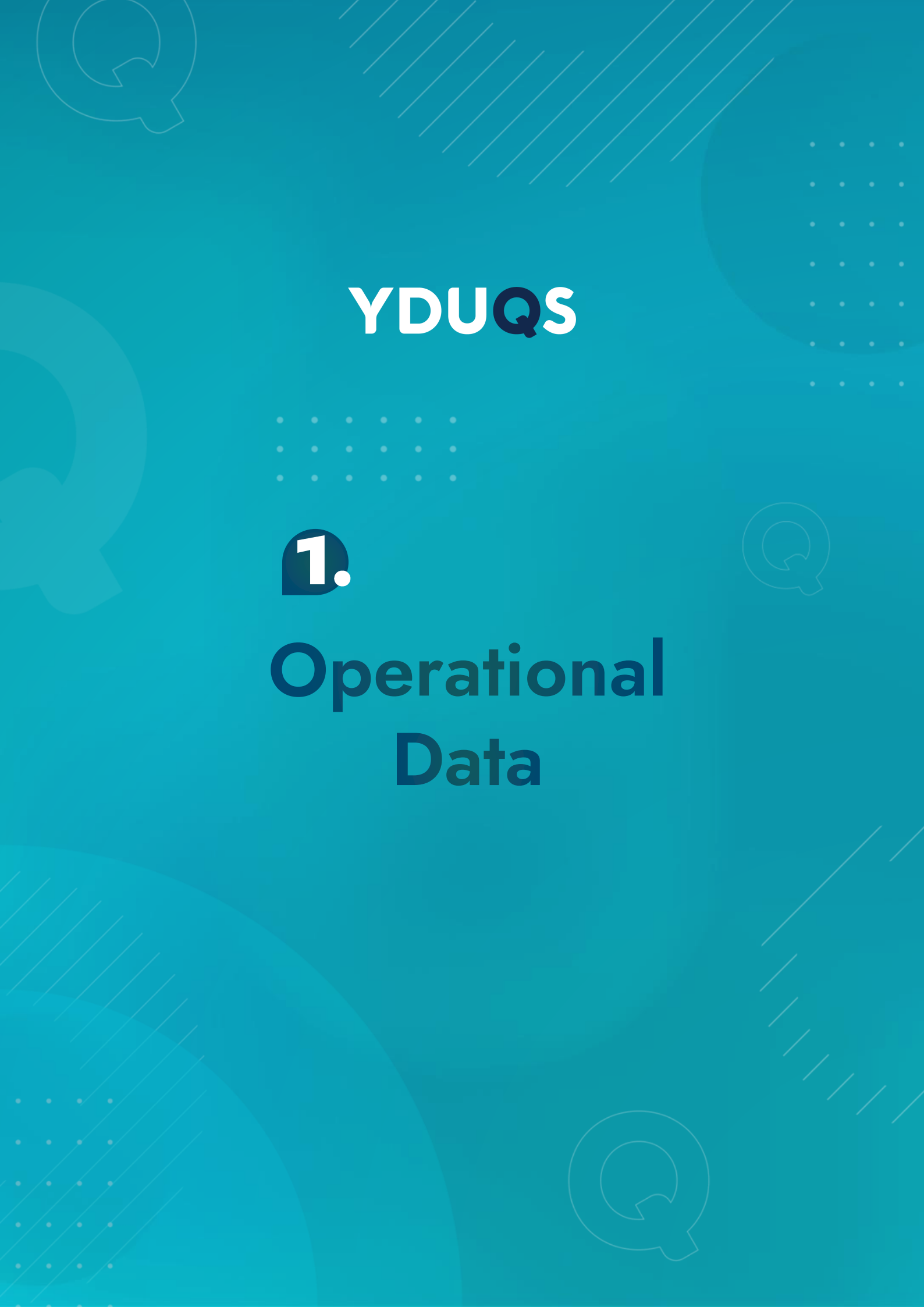


+10%

Ibmec intake ticket

(1) Calculated using the closing share price of April 30, 2026. Considers the accumulated FCFE of the last twelve months R\$525M.

Note: Free cash flow to equity is defined as the change in cash, excluding M&A payment, dividends paid, share buybacks, and debt issuances and repayments. | Adjusted net income for non-recurring effects and amortization of goodwill from acquisitions, divided by the number of company shares, excluding treasury shares.



YDUQS

1.

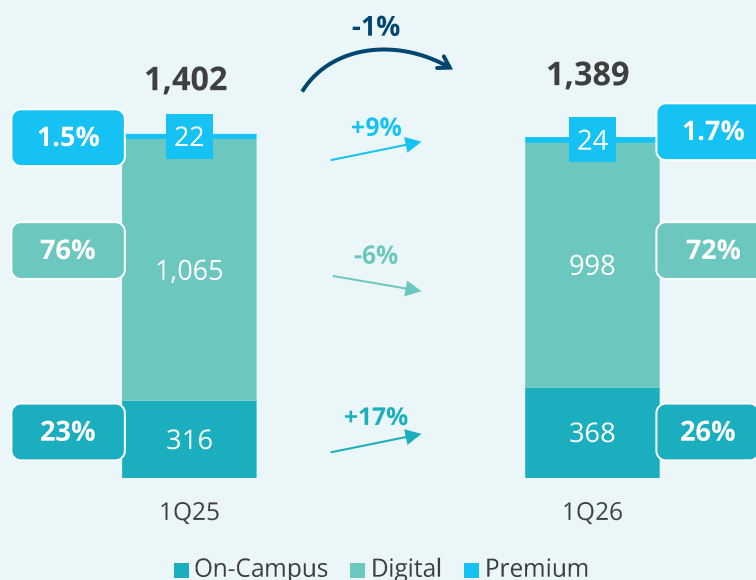
Operational Data

Student base: Overview

(thousand students)	1Q25	1Q26	Δ %
Total base	1,402.3	1,389.5	-0.9%
On-Campus	315.5	368.1	16.7%
Digital Learning ¹	1,065.0	997.6	-6.3%
Premium	21.7	23.7	9.3%
FIES	8.3	9.6	15.7%
DIS	442.4	354.3	-19.9%
<i>Digital Learning</i>	301.4	208.0	-31.0%
<i>On-Campus</i>	141.0	146.3	3.8%
PAR	0.2	0.2	2.6%
Campi (ex-shared) ²	107	107	0.0%
On-Campus	91	91	0.0%
Premium	22	23	4.5%
<i>Shared with On-Campus</i>	6	7	16.7%
DL Centers	2,475	2,366	-4.4%

Evolution of total student base

(thousand students | % of total)



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

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

(3) In the earnings results presentation, the intake data refers to financial registration.

Business Unit – Idomed

Student Base (thousand students)	1Q25	1Q26	Δ %
Idomed (Medicine)	10.4	11.4	9.6%
Undergraduate	10.2	11.1	9.5%
FIES	1.1	2.0	84.8%
Graduate	0.3	0.3	13.6%
Average Ticket¹ (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Medicine Undergraduate	12,644	12,883	1.9%
AT of Upperclassmen² (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Medicine Undergraduate ²	12,451	13,085	5.1%
Intake (thousand students)	25.1	26.1	Δ %
Medicine Undergraduate	1.9	2.0	7.7%

Idomed (Medicina)

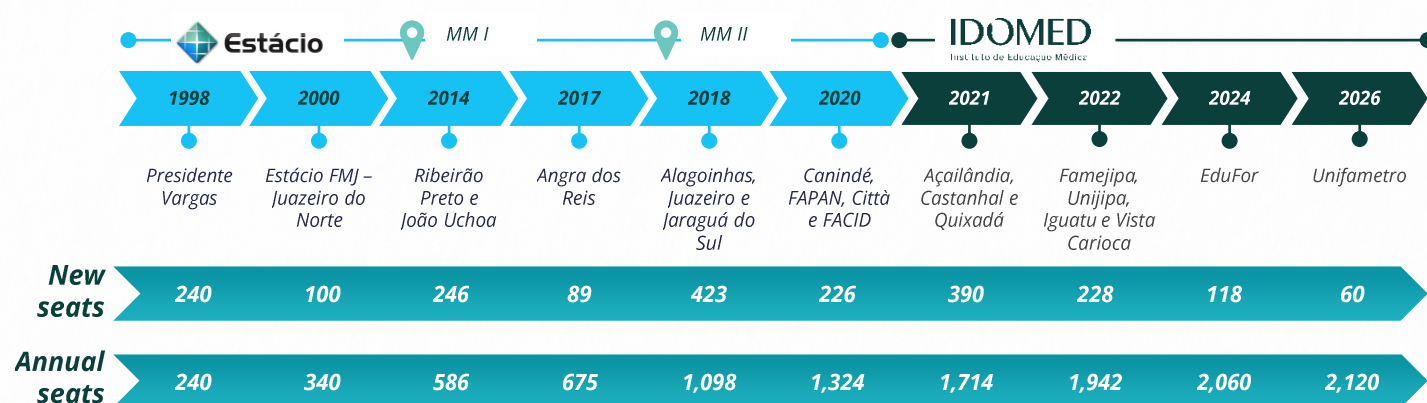
Idomed's students base registered a 9.6% increase compared to 1Q25, benefiting from the positive performances of the last intake cycles and the high renewal rate.

In the 26.1 intake cycle, Idomed brought in more than 2,000 new students to its database. Another factor that influenced the intake in this cycle was FIES (Student Financing Fund). Since increasing the funding ceiling from BRL10,000 to BRL13,000/month in July 2025, the Company has been increasing student's intake through the program. It is important to note that part of the FIES student's tuition (27.5%) is allocated to the program's guarantee fund (FG-FIES), resulting in a lower net number than that of a standard paying student — which initially impacts Idomed's average ticket. On the other hand, it should be considered that the retention of FG-FIES eliminates the need for Bad Debt and that, historically, FIES students have lower dropout rates than monthly students, conditions that lead to a similar NPV to that of the monthly student over time. Additionally, with the goal of mitigating the impact on institutions affected by the ENAMED (National Exam of Medical Students' Performance) results, the Company brought forward its intake for the second half of the year.

In addition to intake units that were already part of Idomed's portfolio in 2025, the maturation of the Mais Médicos program courses and the recent acquisition of Unifametro (approved in Feb/26) contributed to the performance of the undergraduate student base, which grew 9.5% vs. 1Q25.

The average ticket for upperclassmen undergraduate Medicine students showed an increase of 5.1% vs. 1Q25, growth above accumulated inflation, even with the mixed effect of the maturation of courses in the Mais Médicos program, which have a lower average ticket price than that applied in other units.

Development of Medicine in the Company over the years



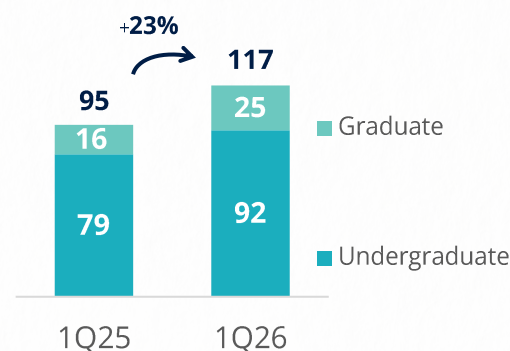
(1) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/6) / divided by the average student base. Consider only students on a monthly payment.

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

Business Unit – Ibmec

Student Base (thousand students)	1Q25	1Q26	Δ %
Ibmec	11.3	12.3	9.0%
Undergraduate	7.0	7.9	13.2%
FIES	0.1	0.1	5.5%
Graduate	4.3	4.4	2.2%
Average Ticket¹ (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Ibmec Undergraduate	3,766	3,887	3.2%
AT Upperclassmen² (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Ibmec Undergraduate	4,051	4,299	6.1%
Intake (thousand students)	1Q25	1Q26	Δ %
Ibmec Undergraduate	2.1	2.2	7.0%

Ibmec Net Revenue (R\$M)



Ibmec

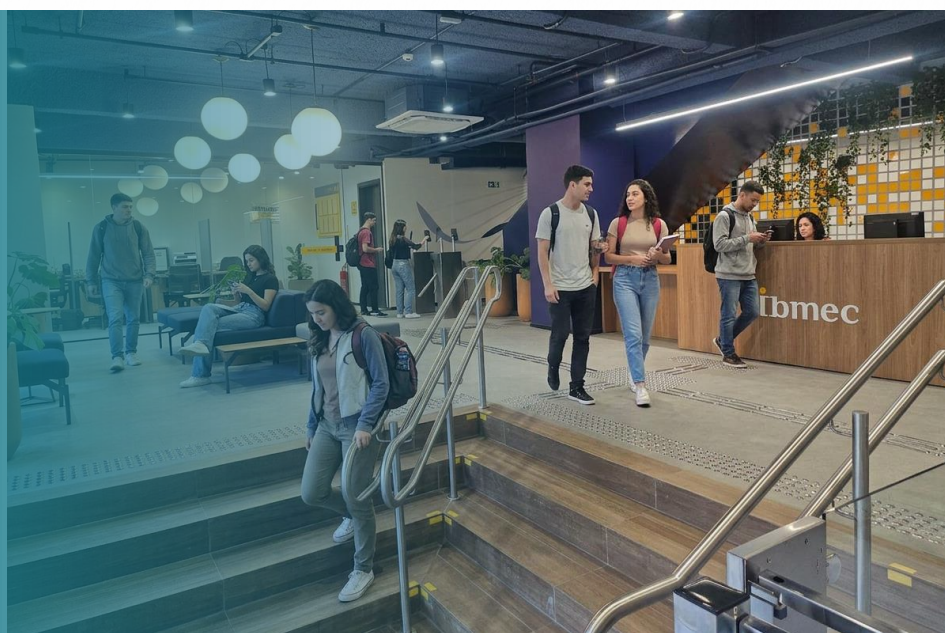
Ibmec ended 1Q26 with a student base of 12,300, a growth of 9.0% in its total base vs. 1Q25.

The **undergraduate student base** grew 13.2% compared to 1Q25, reflecting the strong intake cycle and the maturation of the Faria Lima (São Paulo) and Brasília (Federal District) campuses, which together already represent an increase of more than 45% in the undergraduate student base during the period.

This quarter, the performance of the new unit located in the Botafogo neighborhood (Rio de Janeiro), which was transferred from the city center at the beginning of 2026, was a highlight. The first quarter of intake for the new unit already reflected the success of the strategic relocation: The ticket applied to the intake has already converged to the ticket of the other unit in Rio, in Barra da Tijuca.

The **average ticket** registered a **growth of 9.5%** compared to 1Q25, a performance significantly higher than the accumulated inflation for the period. It is important to highlight that the intake number in 1Q26 exceeded that of 1Q25 by 10%, reflecting the recognition of the brand's quality and its potential as a growth driver for the Company.

New unit in **Botafogo**, Rio de Janeiro, with **intake ticket Higher than in 1Q25.**

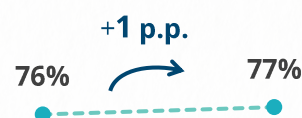


(1) Average ticket = Net Revenue monthly (quarter/6) / divided by the average student base
 (2) Upperclassmen ticket with more than one year.

Business Unit – Digital Learning

Student Base (thousand students)	1Q25	1Q26	Δ %
Total Digital Learning	1,065.0	997.6	-6.3%
Undergraduate	523.8	449.2	-14.2%
Lifelong	541.2	548.4	1.3%
Qconcursos	497.7	505.6	1.6%
Average Ticket¹ (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Total Undergraduate	246	237	-3.5%
AT Upperclassmen² (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Total Undergraduate	246	246	0.0%
Intake (thousand students)	25.1	26.1	Δ %
Digital Undergraduate	172.3	100.8	-41.5%

Renewal rate³
(%)



The **undergraduate student base in Distance Learning** declined by 14.2% compared to 1Q25, reflecting the restriction on offering certain programs in this delivery format as of September 2025.

The 26.1 **undergraduate intake cycle** showed a reduction vs. 25.1, impacted, (i) by the prohibition of offering courses in the areas of Engineering, Health and Teacher Training in the distance learning format in September 2025, in accordance with the new regulatory framework; and (ii) offering courses in a Semi on-campus format at partner units with a student trade-up program. It is important to note that this latter effect is positive for the consolidated Estácio & Wyden group, considering that the average ticket for returning students in the Semi on-campus program in 1Q26 was 79% higher than that of the Distance Learning program.

The **renewal rate for Distance Learning** reached 77%³ in 1Q26, registering an increase of 1 p.p. compared to 1Q25. This result stems from the continued improvement observed in the last year and reflects efforts directed towards retention through enhancing student experience and strengthening academic quality.

The **average ticket for undergraduate courses** in 1Q26 was heavily impacted by lower DIS revenue during the period (-67.8% vs. 1Q25) ending 1Q26 with a negative variation of 3.5% compared to 1Q25.

The **ticket for upperclassmen undergraduate students** remained in line with 1Q25, reflecting the group mix and the pricing strategy applied to the ticket in the seventh month of the program, implemented in the second half of 2024. This strategy has been contributing to slowing the decline in ticket prices compared to the previous year.

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

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

(3) Considers the renewal of students who enrolled in the even intake cycles (1Q and 3Q).

Business Unit – On-campus

Student Base (thousand students)	1Q25	1Q26	Δ %
Total On-Campus	315.5	368.1	16.7%
Undergraduate	307.7	357.2	16.1%
On-Campus	208.2	202.3	-2.8%
FIES	7.1	7.4	4.7%
Semi on-campus	99.6	154.8	55.5%
Masters/Doctorate and others	7.8	11.0	40.1%
Average Ticket¹ (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
Total Undergraduate	670	601	-10.3%
On-Campus	729	733	0.6%
Semi on-campus	547	428	-21.8%
AT Upperclassmen² (R\$/month)	1Q25	1Q26	Δ %
On-Campus Undergraduate	899	949	5.6%
Semi On-Campus Undergraduate	468	441	-5.8%
Intake Out-of-pocket (thousand students)	25.1	26.1	Δ %
On-campus Undergraduate	54.0	53.1	-1.6%
Semi on-campus Undergraduate ³	53.0	86.8	63.6%

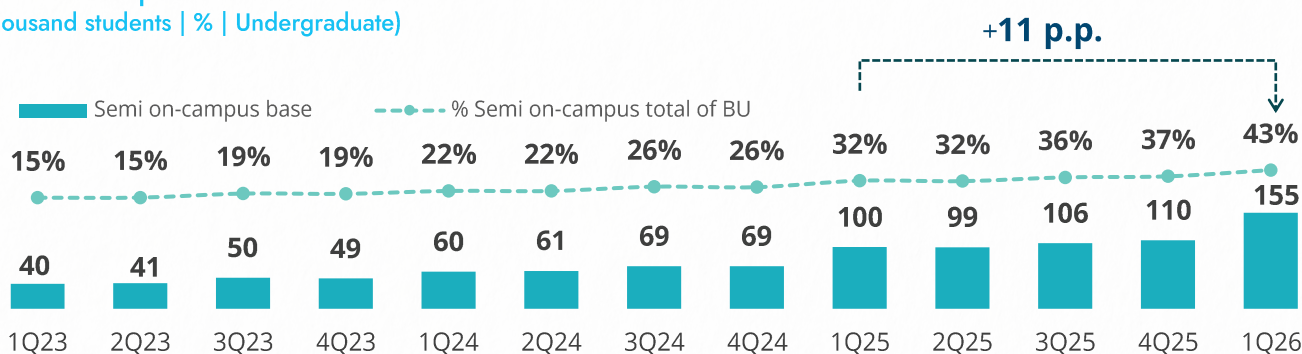
In 1Q26, once again, the performance of the **Semi on-campus** program was a highlight: The students base expanded by 55.5% compared to 1Q25, benefiting not only from a 63.6% increase in intake during the period, but also from positive performances in the 2025 intake cycles. These results are a consequence of (i) offering this delivery format at partner units, which began in the second half of 2024; (ii) the "last chance" campaign for the Semi on-campus nursing course; and (iii) by migrating courses banned from the Distance Learning format to the Semi on-campus format by the end of 2025.

The **average ticket for the Semi on-campus** program in 1Q26 registered a 21.8% decrease compared to the same period last year. This variation is explained by two main factors: The first is the expansion of the format in partner locations, which offer lower ticket prices than the company-owned units; The second is the change in the course mix, since the courses migrated from Distance Learning to Semi on-campus have a lower average ticket per student than the average for Semi on-campus.

The **average ticket** for On-campus remained in line with 1Q25 (+0.6%). It is important to highlight that the reduction in DIS revenue in the On-campus segment in 1Q26 (-9% vs. 1Q25) negatively impacts the average ticket. Considering the same level of DIS revenue as in 1Q25, the average ticket would have increased by 2.3% during the period.

As a result of the number protection strategy through a reduction in discount levels applied in renewal campaigns, the **ticket for upperclassmen** On-campus students **increased by 5.6%** vs. 1Q25.

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



- (1) Average ticket = Monthly net revenue (quarter/6) divided by the average student base.
 (2) Average ticket for upperclassmen for more than one year, does not consider ProUni and scholarship students.
 (3) In 2026, it also considers the 25.4 intake cycle.

YDUQS

2.

Financial Data

Evolution of information quality

Yduqs reported its results segmented by the On-campus, Digital, and Premium business units. As the Premium segment gained greater relevance, the Company began disclosing results separately for the Idomed and Ibmed brands. In addition, with the advent of the 2025 distance learning regulatory framework, which, among other several changes, formalized the Semi on-campus teaching model, the Company determined that a further change in its disclosure model was necessary, always seeking to improve the quality of data made available to its investors.

With the goal of presenting a more connected perspective on the latest changes in the sector, as well as offering even more transparent information, **YDUQS is initiating a change in the way it reports its results, presenting them by brand: Estácio & Wyden, Idomed and Ibmed.** With this new structure, the Company believes that the result will reflect even more clearly the performance of the different types of businesses that make up the YDUQS portfolio.

Finally, it is worth noting that throughout 2026 we will undergo a transition period, maintaining the reporting of the On-campus, Digital, and Premium business units or in the supporting spreadsheet found on the Company's investor relations website (<https://www.yduqs.com.br/>).

Finally, it is worth noting that, throughout 2026, information regarding the On-campus, Distance Learning, and Premium BU will continue to be disclosed in this material and/or in the supporting spreadsheet found on the Company's investor relations website (<https://www.yduqs.com.br/>).

Adjusted Income Statement			Idomed			Ibmed		
(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %	1Q25	1Q26	Δ %	1Q25	1Q26
Net Revenue	322	354	10%	95	117	23%		
Cost of Services	(104)	(107)	3%	(44)	(46)	5%		
Personnel	(83)	(84)	1%	(29)	(32)	9%		
Rent. Municipal Property Tax and Others	(2)	(3)	9%	(1)	(1)	11%		
Third-party services	(5)	(6)	13%	(2)	(3)	30%		
Depreciation and amortization	(14)	(15)	10%	(12)	(11)	-9%		
Gross profit	218	247	13%	51	71	38%		
<i>Gross margin (%)</i>	<i>68%</i>	<i>70%</i>	<i>2 p.p.</i>	<i>54%</i>	<i>61%</i>	<i>7 p.p.</i>		
G&A Expenses	(75)	(89)	19%	(29)	(35)	22%		
Personnel	(18)	(19)	5%	(7)	(7)	10%		
Marketing & Sales	(3)	(7)	105%	(10)	(13)	35%		
Bad Debt	0	(6)	n.a.	(1)	(1)	-31%		
Other expenses	(35)	(39)	10%	(6)	(8)	21%		
Other revenue/expenses	1	0	-75%	0	0	-4%		
Depreciation and Amortization	(20)	(19)	-5%	(6)	(7)	23%		
(+) Depreciation and Amortization	33	34	1%	17	17	1%		
Adjusted EBITDA	177	192	8%	40	53	34%		
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>55%</i>	<i>54%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>42%</i>	<i>46%</i>	<i>4 p.p.</i>		

(1) In the BU view, Marketing and Sales (M&S) expenses were allocated proportionally to each BU's share of YDUQS's consolidated revenue, with the exception of Premium, which represented 3% of NOR. In the brand-based view, S&M is allocated according to the expenses actually incurred by each brand.

Evolution of information quality

Adjusted Income Statement			Estácio & Wyden ¹			Consolidated		
(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %	1Q25	1Q26	Δ %	1Q25	1Q26
Net Revenue	1,070	1,038	-3%	1,487	1,509	1%	1,487	1,509
Cost of Services	(369)	(380)	3%	(517)	(532)	3%	(517)	(532)
Personnel	(188)	(197)	5%	(300)	(312)	4%	(300)	(312)
Rent. Municipal Property Tax and Others	(7)	(7)	4%	(10)	(11)	6%	(10)	(11)
Third-party services	(91)	(100)	10%	(98)	(108)	11%	(98)	(108)
Depreciation and amortization	(83)	(75)	-9%	(108)	(101)	-7%	(108)	(101)
Gross profit	701	658	-6%	971	976	1%	971	976
<i>Gross margin (%)</i>	<i>66%</i>	<i>63%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>65%</i>	<i>65%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>65%</i>	<i>65%</i>
G&A Expenses	(560)	(545)	-3%	(664)	(669)	1%	(664)	(669)
Personnel	(69)	(70)	2%	(93)	(96)	3%	(93)	(96)
Marketing & Sales ²	(147)	(146)	-1%	(160)	(166)	4%	(160)	(166)
Bad Debt	(172)	(159)	-8%	(173)	(165)	-4%	(173)	(165)
Other expenses	(104)	(103)	-1%	(146)	(150)	3%	(146)	(150)
Other revenue/expenses	6	3	-52%	7	3	-54%	7	3
Depreciation and Amortization	(74)	(70)	-5%	(99)	(96)	-4%	(99)	(96)
(+) Depreciation and Amortization	157	145	-7%	208	197	-5%	208	197
Adjusted EBITDA	298	259	-13%	514	504	-2%	514	504
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>28%</i>	<i>25%</i>	<i>-3 p.p.</i>	<i>35%</i>	<i>33%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>35%</i>	<i>33%</i>

IDOMED

The group's **Medicine School**, with more than **2,000** authorized annual **seats** and approximately **11,000 students**.

ibmec

Premium business school with over 50 years of tradition. There are **6 units** in the country's **major capitals**.



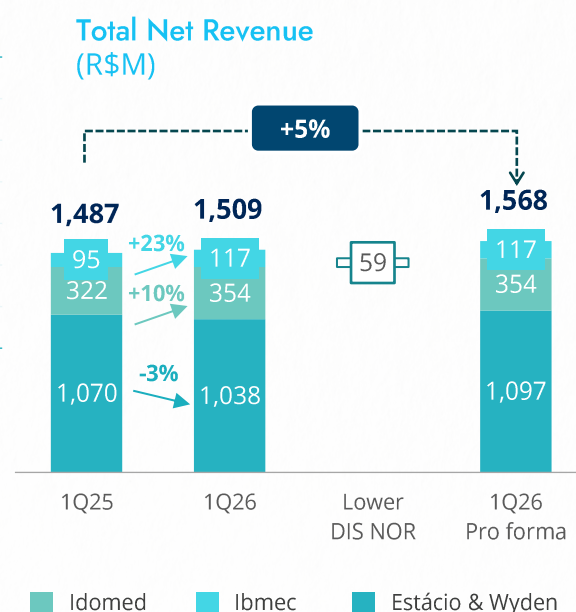
With a national presence, the brands consolidate the **On-campus**, **Semi on-campus**, and **Digital learning** delivery formats.

(1) Also consider group Q.

(2) In the BU view, Marketing and Sales (M&S) expenses were allocated proportionally to each BU's share of YDUQS's consolidated revenue, with the exception of Premium, which represented 3% of NOR. In the brand-based view, S&M is allocated according to the expenses actually incurred by each brand.

Net Revenue

(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Net Revenue	1,487.1	1,508.8	1.5%
Idomed	322.5	354.0	9.8%
Ibmec	95.0	116.8	22.9%
Estácio & Wyden	1,069.7	1,038.0	-3.0%
On-campus	465.8	458.3	-1.6%
Digital	440.5	381.0	-13.5%
Semi on-campus	163.4	198.8	21.7%
DIS Net Revenue¹	259.8	200.3	-22.9%
Digital undergraduate	108.5	34.9	-67.8%
On-Campus undergraduate	81.3	74.0	-9.0%
Semi on-campus undergraduate	69.9	91.4	30.7%
DIS Net Revenue (% of total NOR)²	25.9%	20.8%	-5.1 p.p.



It has been observed that student participation in the DIS program has decreased over the last few intakes. This movement has a strong impact on revenue recognition and, consequently, on short-term accounting results, even though it is positive for cash generation, earnings predictability, and the reduction of bad debt provisions (PDD) in the medium term.

The **Company's net revenue (NOR)** in 1Q26 grew 1.5% vs. 1Q25. If the BRL59.4 million reduction in DIS revenue had not occurred, consolidated NOR would have registered a 5% increase vs. 1Q25.

1Q26 vs. 1Q25 - NOR:

- The 9.8% growth in **Idomed's** NOR reflects successful intake cycles in 2025 and the first quarter of 2026, the maturation of the Mais Médicos units, and the acquisition of Unifametro in February 2026.
- Ibmec** maintained its strong growth trajectory, with a 22.9% expansion in NOR. This performance is the result of progress on multiple fronts of its growth. In undergraduate programs, all units recorded revenue growth, with highlights for the Brasília and Faria Lima campuses — both in the maturation phase — which together posted a growth of approximately 50% in undergraduate NOR. The Botafogo unit, which previously operated in downtown Rio de Janeiro, also showed growth driven by an improvement in the average ticket price after the relocation.
- Estácio & Wyden's** NOR reached R\$1,038.0 million in 1Q26, with the following movements across delivery formats:
 - Distance Learning's** NOR showed a reduction of 13.5%. The performance reflects changes in the regulatory framework, which restricted the offering of education, health, and engineering courses in a Distance Learning format. Furthermore, the successful expansion of the Semi on-campus model to partner units since the second half of 2024 – with the consequent trade-up to this delivery format versus the Distance Learning one – negatively impacted revenue. Finally, the drop in DIS subscriptions (-BRL73.6MM) also impacted revenue performance for the period.
 - The NOR of the **On-campus** format decreased by 1.6%, while the Semi on-campus format recorded a 21.7% increase in NOR. The Semi on-campus format's performance is a direct reflection of the expansion of its offerings at the learning units and the migration of courses currently restricted to the Digital format.

(1) Net revenue in installments.

(2) Consider the undergraduate revenue for On-Campus, Semi On-Campus and Digital.

Cost of Service and Gross Profit

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Cost of Services	(518.5)	(536.9)	3.5%
Personnel	(302.3)	(316.9)	4.8%
Rent. Municipal Property Tax and Others	(10.3)	(10.7)	4.6%
Transfer to Centers (Revenue share)	(67.9)	(75.6)	11.5%
Third-party services	(16.7)	(19.3)	15.8%
Utilities	(10.6)	(11.1)	4.2%
Other costs	(2.5)	(2.2)	-12.2%
Depreciation and amortization	(108.2)	(101.0)	-6.7%
Leasing - right of use of properties	(61.2)	(60.7)	-0.7%
Systems. apps and Software	(4.2)	(1.3)	-69.6%
Improvement to third-party assets	(17.8)	(17.4)	-2.1%
IT equipment	(2.3)	(1.8)	-24.0%
Machinery and equipment	(3.0)	(3.1)	6.0%
Other D&A costs	(19.7)	(16.6)	-15.9%
Gross profit	968.7	971.9	0.3%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>65.1%</i>	<i>64.4%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>
<i>Non-recurring Cost¹</i>	<i>1.9</i>	<i>4.4</i>	<i>125.7%</i>
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)¹	(408.3)	(431.5)	5.7%
<i>% of net revenue</i>	<i>27.5%</i>	<i>28.6%</i>	<i>1.1 p.p.</i>
Idomed	(90.4)	(92.3)	2.0%
Ibmec	(31.8)	(35.0)	10.1%
Estácio & Wyden	(286.1)	(304.2)	6.4%
Adjusted Cost of Personnel¹	(300.3)	(312.4)	4.0%
<i>% of net revenue</i>	<i>20.2%</i>	<i>20.7%</i>	<i>0.5 p.p.</i>

The **Cost of Services** registered an increase of 3.5% in the quarter, a variation concentrated mainly in personnel costs and the transfer to centers.

Personnel costs increased by 4.8% in the quarter. As a percentage of NOR, the indicator increased by 0.7 p.p. compared to 1Q25, reflecting the lower participation of the Distance Learning business unit, which has a cost structure with low personnel allocation compared to the rest of the mix.

Costs associated with **transfer to centers** increased by 11.5% vs. 1Q25, now representing 5% of NOR (+0.4 p.p. vs. 1Q25). This result reflects the higher volume of funds transferred to the learning units due to the strong intake in the Semi on-campus program and the support provided to partner units, coupled with structural adjustments to adapt to the new Regulatory Framework.

The **adjusted Cost of Services (excluding D&A)** showed an increase of 5.7% vs. 1Q25. As a percentage of net revenue, the increase was 1.1 p.p. vs. 1Q25.

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

Selling Expenses

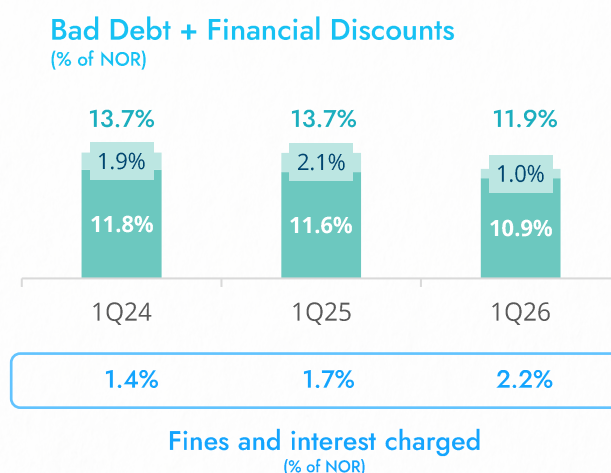
(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Selling Expenses	(332.6)	(331.3)	-0.4%
Bad Debt	(172.7)	(165.2)	-4.3%
Out-of-pocket	(56.5)	(54.7)	-3.2%
Agreements	(17.1)	(16.7)	-2.5%
PAR ¹	(0.6)	(1.2)	117.7%
DIS ¹	(98.6)	(92.6)	-6.0%
Marketing and Sales (M&S)	(160.0)	(166.2)	3.9%
Advertising	(124.3)	(137.6)	10.7%
Others	(35.7)	(28.6)	-19.8%
% of net revenue			
<i>Selling Expenses</i>	22.4%	22.0%	-0.4 p.p.
<i>Bad Debt by BU</i>	11.6%	10.9%	-0.7 p.p.
<i>Idomed</i>	0.1%	1.7%	1.7 p.p.
<i>Ibmec</i>	1.1%	0.6%	-0.5 p.p.
<i>Estácio & Wyden</i>	16.1%	15.3%	-0.8 p.p.
<i>Marketing and Sales (M&S)</i>	10.8%	11.0%	0.3 p.p.

In 1Q26, **Selling expenses** showed a decrease of 0.4% vs. 1Q25, mainly due to the reduction in Bad debt (-4.3% vs. 1Q25).

In the quarter, the provision for **Bad debt** decreased by 0.7 p.p. as a percentage of net revenue, contributing positively to the Company's EBITDA margin. The main factors that influenced the decrease in the Bad debt during the period were: (i) the positive impact related to the exemption for non-engaged freshmen; and (ii) a 22.9% reduction in DIS revenue, which benefits the Bad debt due to the 20% provision level of DIS NOR in enrollment.

It is important to mention the Company's efforts focused on revenue quality. The decline in student participation in the DIS program, the increased efficiency in the negotiation process during the renewal period, and the implementation, in 2025, of the fee waiver program for non-engaged students, contributed to a consistent improvement in Bad debt levels, financial discounts, and the collection of fines and interest. The performance of these indicators reflects the progress in the health of the Company's student base and its focus on generating cash for shareholders.

Marketing and Sales expenses represented 11.0% of NOR, slightly above 1Q25 (+0.3 p.p.), results aligned with the Company's strategy.



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

General, Administrative and Other Expenses

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
G&A Expenses	(342.2)	(344.4)	0.6%
Personnel	(93.5)	(95.8)	2.5%
Third-party services	(53.4)	(47.0)	-12.1%
Provision for contingencies	(34.3)	(40.1)	16.9%
Maintenance and repairs	(25.1)	(25.3)	0.6%
Other	(36.6)	(40.6)	11.0%
Depreciation and amortization	(99.3)	(95.6)	-3.7%
Capital gain	(13.9)	(8.1)	-41.5%
Systems, applications and software	(67.4)	(63.2)	-6.3%
Other D&A expenses	(17.9)	(24.3)	35.3%
Other revenue/ expenses	2.0	(65.1)	n.a.
<i>Non-recurring G&A and other¹</i>	<i>9.2</i>	<i>72.1</i>	<i>683.8%</i>
Adjusted G&A and other expenses¹	(231.7)	(241.9)	4.4%
<i>% of net revenue</i>	<i>15.6%</i>	<i>16.0%</i>	<i>0.4 p.p.</i>
Idomed	(51.9)	(57.0)	9.9%
Ibmec	(12.8)	(14.8)	15.5%
Estácio & Wyden	(167.0)	(170.1)	1.8%
Adjusted Personnel expenses¹	(93.1)	(95.6)	2.7%
<i>% of net revenue</i>	<i>6.3%</i>	<i>6.3%</i>	<i>0.1 p.p.</i>

In 1Q26, **adjusted general, administrative and other expenses (excluding D&A)** increased by 4.4% compared to 1Q25, totaling 16.0% of net revenue (+0.4 p.p. vs. 1Q25).

Personnel expenses were in line with the percentage of net revenue, totaling 6.3% in the quarter, a result in line with the Company's estimates.

The **provision for contingencies** line increased by 16.9% compared to 1Q25, driven by quarter-to-quarter fluctuations.

The 11.0% increase in the **other expenses** line can be explained mainly by spending on educational agreements, driven by the maturation of Medicine courses and other health-related departments.

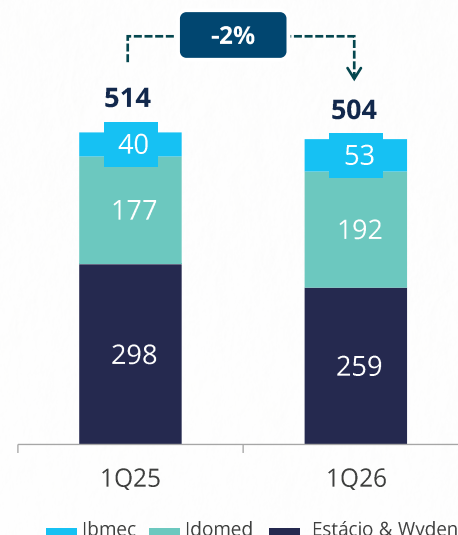
The variation recorded in the **other revenues/expenses** line-item stems mainly from the recognition of the write-down of the book value related to the sale of a property in the amount of BRL68 million, as detailed in Note 25 of the Company's Financial Statements. For the purposes of recurring performance analysis, the Company classifies this amount as non-recurring. It is important to emphasize that this write-down was purely accounting-related and does not represent a cash outflow.

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

EBITDA and Margin

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
EBITDA	503.3	427.6	-15.0%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	33.8%	28.3%	-5.5 p.p.
Non-recurring items	11.1	76.4	586.8%
Adjusted EBITDA	514.5	504.1	-2.0%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	34.6%	33.4%	-1.2 p.p.
Idomed (Medicine)	177.0	191.8	8.4%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	54.9%	54.2%	-0.7 p.p.
Ibmec	39.7	53.1	33.9%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	41.8%	45.5%	3.7 p.p.
Estácio & Wyden	297.8	259.1	-13.0%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	27.8%	25.0%	-2.9 p.p.
IFRS 16 Effect ¹	101.2	103.5	2.2%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	413.2	400.6	-3.1%
<i>Adjusted EBITDA margin(%)</i>	27.8%	26.6%	-1.2 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	402.1	324.2	-19.4%
<i>EBITDA margin (%)</i>	27.0%	21.5%	-5.6 p.p.

Adjusted EBITDA (R\$MM)



Adjusted EBITDA showed a decrease of 2.0% vs. 1Q25, with a 1.2 p.p. contraction in the adjusted margin. These result was impacted by lower DIS participation by BRL48 million² vs. 1Q25. Without this impact, adjusted EBITDA would have shown growth of 7% compared to 1Q25, with an adjusted margin of 35%, (+0.6 p.p. vs. 1Q25).

Idomed (Medicine) recorded an 8.4% increase in its EBITDA compared to 1Q25, while the adjusted margin was 54.2% (-0.7% p.p.).

Ibmec demonstrated strong operational performance, with a 33.9% expansion in adjusted EBITDA and a 3.7 p.p. gain in margin, which reached 45.5% in 1Q26. This result was driven by 22.9% revenue growth in the period (detailed on [page 16](#)), combined with cost discipline. It is noteworthy that, together, Iomed and Ibmecc account for 48.6% of the Company's consolidated Adjusted EBITDA in 1Q26.

Estácio & Wyden Adjusted EBITDA was impacted by lower DIS adoption, increased transfers to learning centers, and an increase in personnel costs, as detailed on [page 17](#).

¹ Considers all leasing rentable.

² Considers the lower DIS vs. 1Q25 revenue, deducted from 20% of Bad debt.

Financial Result

In 1Q26, there was an improvement in **financial results** of BRL7.6 million compared to the same period last year, reflecting a 46.5% increase in financial revenue and a 51.4% reduction in the level of financial discounts compared to 1Q25.

The **expansion of BRL23.9 million** in revenue vs. 1Q25 was positively impacted by: (i) by the 53.2% increase in the financial investments line – benefiting from the increase in average cash and the Selic rate level during the period, and (ii) by the 31.1% increase in the fines and interest received line, demonstrating the efficiency of the collection and payment models for students.

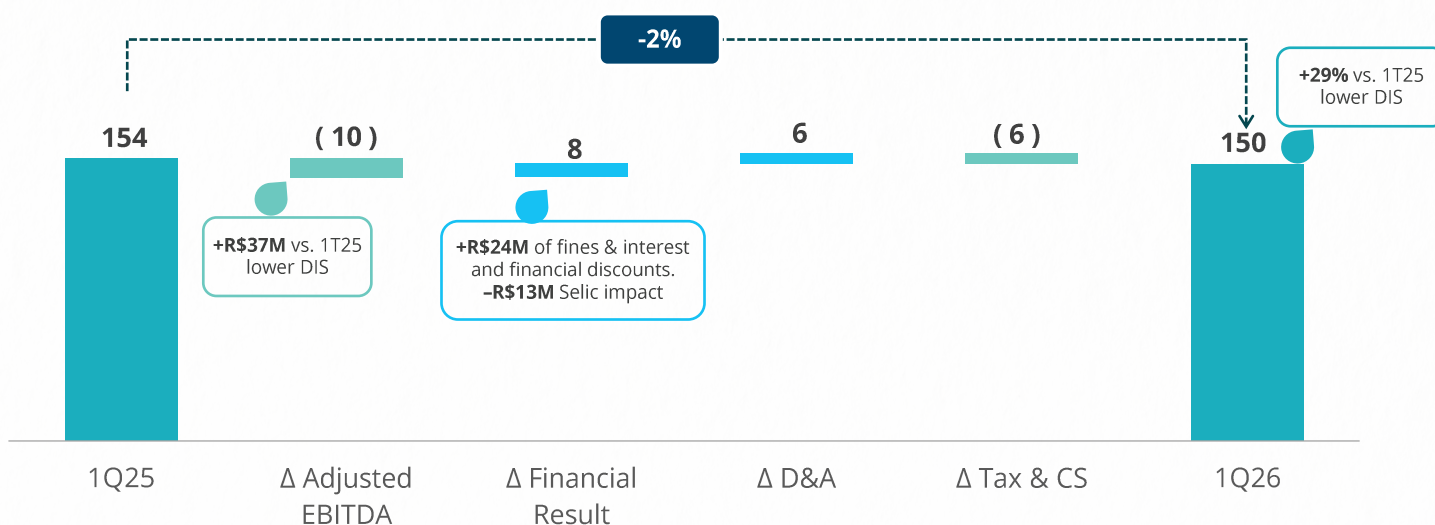
Financial expenses totaled BRL255.5 million, registering a slight increase of 6.8% vs. 1Q25. The increases of BRL19.8 million in interest and charges and BRL7.2 million in expenses with private financing (impacted by the change in the payment model applied at the beginning of 2025) were mitigated by the performance in negotiations with students during the renewal period. The line of discounts granted, which has already been showing positive results over the last few quarters, recorded a decrease of BRL15.9 million compared to the previous year, demonstrating the improved health of the Company's student base and greater efficiency in renewal processes.

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Financial Result	(187.7)	(180.2)	-4.0%
Financial Revenue	51.4	75.3	46.5%
Fines and interest charged	24.8	32.5	31.1%
Financial Investments	25.3	38.7	53.2%
(-) PIS and COFINS ¹	(6.9)	(3.8)	-44.7%
Inflation adjustments	6.6	4.3	-34.5%
Others	1.6	3.6	118.2%
Financial Expenses	(239.2)	(255.5)	6.8%
Interest and financial charges	(120.7)	(140.6)	16.4%
Financial discounts	(31.0)	(15.1)	-51.4%
Bank expenses	(1.5)	(2.0)	35.3%
Interest on leasing	(43.5)	(44.5)	2.2%
Private Financing Expenses	(24.1)	(31.3)	30.0%
Others	(18.4)	(22.0)	20.1%
Swap Net Effect	0.1	(0.0)	n.a.

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

Net Income

Adjusted Net Income (R\$M)



The Company's **adjusted net income** reached BRL150.4 million in 1Q26, representing a contraction of 2.1% compared to 1Q25. Performance was negatively impacted by a reduction in DIS net revenue compared to the previous year, which affected profit by BRL48MM¹.

It is important to note that, although the financial result showed improvement, even with the increase in the Selic rate compared to the previous year, it was not enough to fully offset the drop in adjusted EBITDA resulting from lower participation in the DIS program. Excluding the impact of DIS, the Company recorded a 29% increase in its adjusted net profit.

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Profit before taxes	108.1	50.9	-52.9%
Income tax	15.6	10.9	-30.0%
Social Contribution	5.0	3.7	-26.0%
Net Income	128.7	65.5	-49.1%
Net margin (%)	8.7%	4.3%	-4.3 p.p.
Net Income ex-IFRS 16	136.2	71.6	-47.4%
Net margin (%)	9.2%	4.7%	-4.4 p.p.
Adjusted Net Income²	153.7	150.4	-2.1%
Adjusted net margin (%)	10.3%	10.0%	-0.4 p.p.
Adjusted Net Income² ex-IFRS 16	161.2	156.5	-2.9%
Adjusted net margin (%)	10.8%	10.4%	-0.5 p.p.
EPS (R\$)²	0.59	0.57	-2.0%

(1) Consider the lower DIS revenue vs 1Q25, less 20% of Bad Debt.

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

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

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

Accounts Receivable

(R\$M)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ % vs. 1Q25	Δ % vs. 4Q25
Monthly tuition fees received	1,791.2	1,476.2	1,521.0	-15.1%	3.0%
Out-of-Pocket	1,113.6	1,040.3	941.0	-15.5%	-9.5%
DIS (Inactive)	309.9	303.6	295.4	-4.7%	-2.7%
PAR	18.4	10.1	8.7	-52.7%	-13.8%
DIS	659.3	425.8	571.3	-13.3%	34.2%
Exchange Deals	55.2	41.7	51.9	-6.0%	24.4%
FIES	59.4	61.9	68.4	15.1%	10.4%
Other	461.3	406.5	433.8	-6.0%	6.7%
Credit Cards to be received	196.9	162.2	179.5	-8.8%	10.7%
Agreements	264.4	244.3	254.3	-3.8%	4.1%
Gross Accounts Receivable	2,367.1	1,986.3	2,075.0	-12.3%	4.5%
Bad Debt	(847.6)	(703.1)	(769.4)	-9.2%	9.4%
Out-of-Pocket ¹	(721.2)	(623.4)	(663.0)	-8.1%	6.3%
DIS (Inactive)	(249.3)	(195.0)	(240.2)	-3.6%	23.2%
Agreements	(103.1)	(102.9)	(99.2)	-3.8%	-3.6%
PAR (50%)	(7.7)	(4.0)	(3.6)	-53.0%	-9.2%
DIS Active (20%)	(118.7)	(75.7)	(102.8)	-13.4%	35.8%
Amounts to be identified	(11.7)	(12.3)	(6.9)	-40.9%	-43.7%
Adjustment to present value (APV)²	(68.8)	(53.3)	(63.6)	-7.6%	19.2%
DIS APV	(65.8)	(51.2)	(62.1)	-5.7%	21.3%
Net Accounts Receivable	1,439.0	1,217.6	1,235.1	-14.2%	1.4%

The Company's **gross accounts receivables** in 1Q26 showed a **reduction of 12.3% vs. 1Q25**. This variation is mainly explained by two factors: (i) the migration of the student base from private funding to the course-long payment model, which eliminates the recognition of future installments; and (ii) the decline in DIS revenue penetration over the last few fundraising periods.

Net accounts receivables ended 1Q26 with a balance **14.2% lower than that recorded in 1Q25**. In addition to the drop in gross balance, the 9.2% reduction in Bad debt during the period contributed to the result. Bad debt's performance benefited from lower DIS revenue penetration, optimizations in the billing process, an improved renewal rate, and a program to waive fees for unengaged freshmen.

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

Days Sales Outstanding

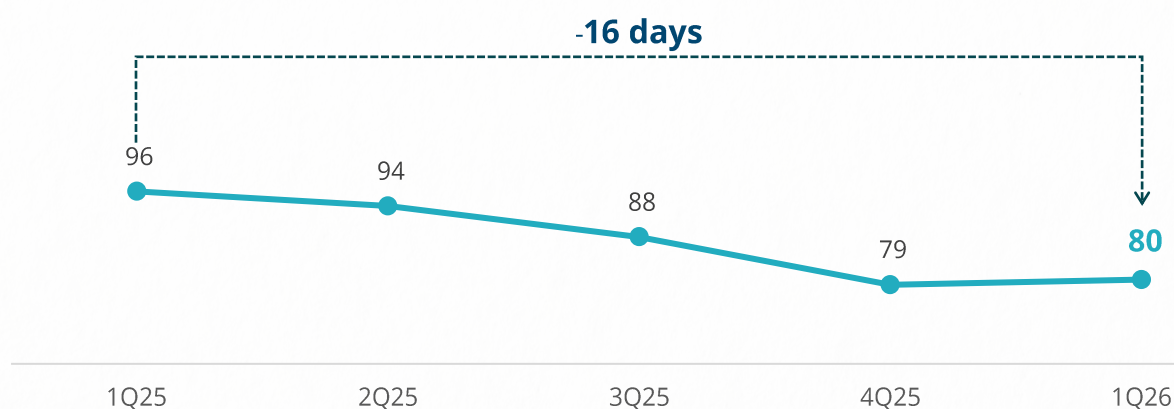
(R\$M)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ % vs. 1Q25	Δ % vs. 4Q25
Net accounts receivables	1,439.0	1,217.6	1,235.1	-14.2%	1.4%
Net Revenue Annualized	5,374.6	5,521.7	5,535.7	3.0%	0.3%
Days Sales Outstanding DSO (days)	96	79	80	-16.7%	1.2%
FIES net accounts receivable	59.4	61.9	68.4	15.1%	10.4%
FIES Revenue (12 months)	241.8	276.6	310.5	28.4%	12.2%
FGEDUC Deductions (12 months)	(77.0)	(87.4)	(97.6)	26.7%	11.7%
Taxes (12 months)	(8.4)	(9.8)	(11.0)	30.4%	11.8%
FIES Net Revenue (12 months)	156.4	179.4	201.9	29.1%	12.5%
FIES DSO (days)	137	124	122	-10.8%	-1.8%
Ex-FIES net accounts receivable	1,379.5	1,155.7	1,166.7	-15.4%	1.0%
Ex-FIES net revenue (12 months)	5,218.2	5,342.3	5,333.9	2.2%	-0.2%
Ex-FIES DSO (days)	95	78	79	-17.3%	1.1%

The Company ended 1Q26 with **DSO of 80 days**, a significant **reduction of 16 days** compared to the same period of the previous year, reflecting continuous efforts aimed at improving cash generation.

The increase is mainly a result of the migration of students from private financing to the course-based payment model (which eliminates the recognition of future installments) and a lower representativeness of DIS revenue over the last few quarters.

The optimization of the new contracts and amendments process, driven by automation, **resulted in a 15-day reduction in the FIES DSO** compared to 1Q25 and ensured greater agility in contract formalization.

Days Sales Outstanding (DSO) (# days)



Aging and Changes in Accounts Receivable

Aging of Total Gross Accounts Receivable¹

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %	Vertical Analysis	
				1Q25 (%)	1Q26 (%)
FIES	59.4	68.4	15.1%	3%	3%
Not yet due	1,118.3	935.7	-16.3%	47%	45%
Overdue up to 30 days	177.7	179.5	1.0%	8%	9%
Overdue from 31 to 60 days	101.1	69.5	-31.2%	4%	3%
Overdue from 61 to 90 days	33.1	27.2	-17.6%	1%	1%
Overdue from 91 to 180 days	383.9	337.9	-12.0%	16%	16%
Overdue more than 180 days	493.7	456.7	-7.5%	21%	22%
Gross accounts receivables	2,367.1	2,075.0	-12.3%	100%	100%

Aging of Agreements Receivable²

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %	Vertical Analysis	
				1Q25 (%)	1Q26 (%)
Not yet due	119.3	103.0	-13.7%	45%	40%
Overdue up to 30 days	22.9	22.9	0.2%	9%	9%
Overdue from 31 to 60 days	15.7	14.4	-8.6%	6%	6%
Overdue from 61 to 90 days	11.3	11.3	0.5%	4%	4%
Overdue from 91 to 180 days	38.0	41.6	9.3%	14%	16%
Overdue more than 180 days	57.3	61.2	6.8%	22%	24%
Agreements receivable	264.4	254.3	-3.8%	100%	100%

FIES: Changes in Accounts Receivable

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Opening balance	64.8	61.9	-4.5%
FIES revenue	39.5	63.4	60.5%
Buyback FIES	(44.9)	(57.0)	26.9%
Closing balance	59.4	68.3	15.0%

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

CAPEX

In 1Q26, **Capex** totaled **BRL113.6 million**, representing a decrease of 0.6% vs. 1Q25 and 7.5% of NOR in the quarter.

The Company believes that maintaining investment in technology – upholding its commitment to keeping Capex between 7.5% and 8% of NOR – is an important tool for the sustainability of the business. In a landscape of significant technological advancements, YDUQS understands that it needs to be well-positioned in the education sector.

This premise is reflected in the representativeness of the Digital Transformation + IT line: 75% of Capex in 1Q26. Among the investments grouped here are IT expenditures, which contribute to increasing the Company's productivity, investments related to student experience, new products, and those focused on content production. In 1Q26, among the main variations in the Digital Transformation + IT group are those associated with the concentration of payments in the period, related to CRM projects, billing systems, and investments linked to new products and student experience. It is important to highlight that efforts focused on delivering a high-quality product and constantly improving student satisfaction should be considered key factors in achieving such positive renewal rates. Focusing on the student undoubtedly remains one of the keys to sustaining the business.

The BR9.5 million reduction (vs. 1Q25) in the Maintenance and Efficiency line was mainly driven by higher expenses related to efficiency gains tied to real estate in 1Q25 and a focus on optimizations in 1Q26.

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Total Capex	114.3	113.6	-0.6%
Digital Transformation + IT	77.7	85.6	10.2%
Maintenance and Efficiency	29.0	19.4	-32.9%
Expansion	7.6	8.5	11.7%
% of Net Revenue			
Total Capex	7.7%	7.5%	-0.2 p.p.
Digital Transformation + IT	5.2%	5.7%	0.4 p.p.
Maintenance and Efficiency	1.9%	1.3%	-0.7 p.p.
Expansion	0.5%	0.6%	0.1 p.p.

Cash Flow Statement

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %	1Q26 Pro forma ¹	Δ % Vs. 1Q25
EBITDA ex-IFRS 16	402.1	324.2	-19.4%	392.5	-2.4%
Working capital variation	70.8	142.7	101.4%	74.3	4.9%
Receivables	31.5	37.7	19.5%	37.7	19.5%
Accounts payable	(5.3)	4.8	n.a.	4.8	n.a.
Others	44.6	100.3	124.9%	31.9	-28.5%
Taxes (IT/SC)	(11.8)	(8.9)	-24.3%	(8.9)	-24.3%
Operating Cash Flow (OCF)	461.2	457.9	-0.7%	457.9	-0.7%
Capex	(114.3)	(113.6)	-0.6%	(113.6)	-0.6%
Acquisition of property and equipment	(21.4)	(15.2)	-28.9%	(15.2)	-28.9%
Acquisition of intangible assets	(92.9)	(98.4)	5.9%	(98.4)	5.9%
(=) Free Cash Flow	346.9	344.3	-0.7%	344.3	-0.7%
Financial results	(95.5)	(68.2)	-28.6%	(68.2)	-28.6%
(=) Free cash flow to equity (FCFE)	251.4	276.2	9.9%	276.2	9.9%
Capitation / debt amortization	(211.6)	(428.2)	102.4%	(428.2)	102.4%
M&A	(0.1)	(75.5)	94248.8%	(75.5)	94248.8%
Dividends paid	-	(150.0)	n.a.	(150.0)	n.a.
Buyback and Others	(154.4)	(19.1)	-87.6%	(19.1)	-87.6%
(=) Net cash generation	(114.7)	(396.5)	245.6%	(396.5)	245.6%
Cash at the beginning of the year	1,046.9	1,477.8	41.2%	1,477.8	41.2%
Cash at the end of the year	932.2	1,081.3	16.0%	1,081.3	16.0%
OCF/EBITDA ex-IFRS 16	114.7%	141.3%	26.6 p.p.	116.7%	2.0 p.p.
FCFE/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	62.5%	85.2%	22.7 p.p.	70.4%	7.8 p.p.

In 1Q26, EBITDA excluding IFRS 16 was negatively impacted by BRL68 million due to the sale of property (details on [page 19](#)), which resulted in an accounting write-down for the quarter. The same amount positively impacted the Other line item in working capital.

Operating Cash Flow (OCF) in 1Q26 was in line with the same period in 2025 (-0.7%). The positive in working capital (1Q26 pro-forma vs. 1Q25) was benefited by the supplier line and by the positive performance in receivables. The supplier prepayments made in 4Q25, as reported, were partially offset by new prepayments negotiated in 1Q26. Additionally, it is worth highlighting the effect of the reduction in the outstanding balance from the old model of receiving tuition fees from students who adopt private financing – the effect in the first half of 2025 was BRL50 million, while the first half of 2026 will account for BRL25 million.

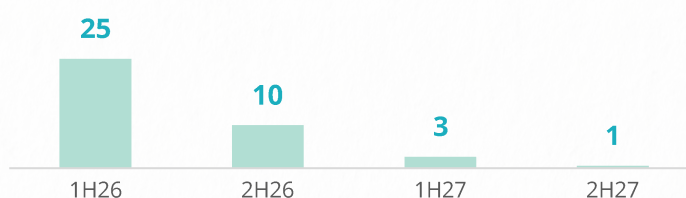
Free cash flow to equity (FCFE) in 1Q26 was BRL276.2 million (+9.9% vs. 1Q25). This result reflects a 28.6% reduction in Financial Results, which included a positive result of BRL23.6 million from the Fines & Interest and Discounts Granted lines (details on [page 21](#)).

The M&A line was impacted by the upfront payment for the acquisition of Unifametro, approved in the first quarter of this year. The variation in the dividends paid line is a result of the payment made in 1Q26 vs. 1Q25.

With the migration of the tuition payment model for students who opt for private financing in 2025, the Company has chosen to disclose the outstanding balance from the old model.

The chart on the side shows the projected receipts for 2026 and 2027.

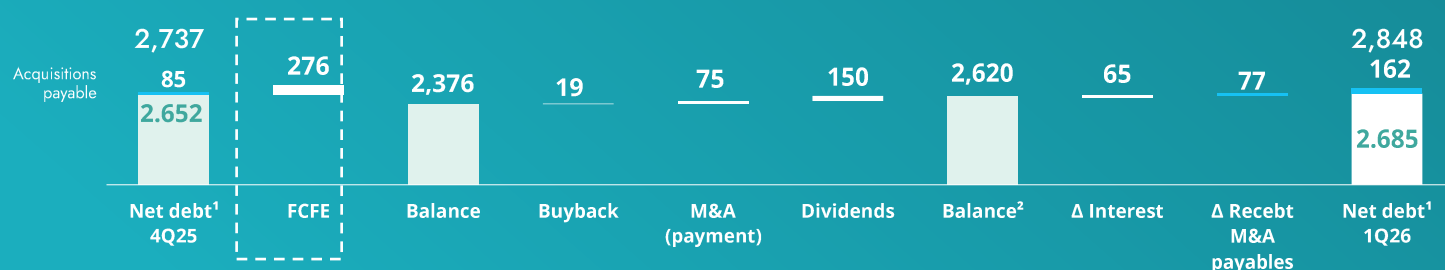
Balance from pre-2025 periods
(R\$M)



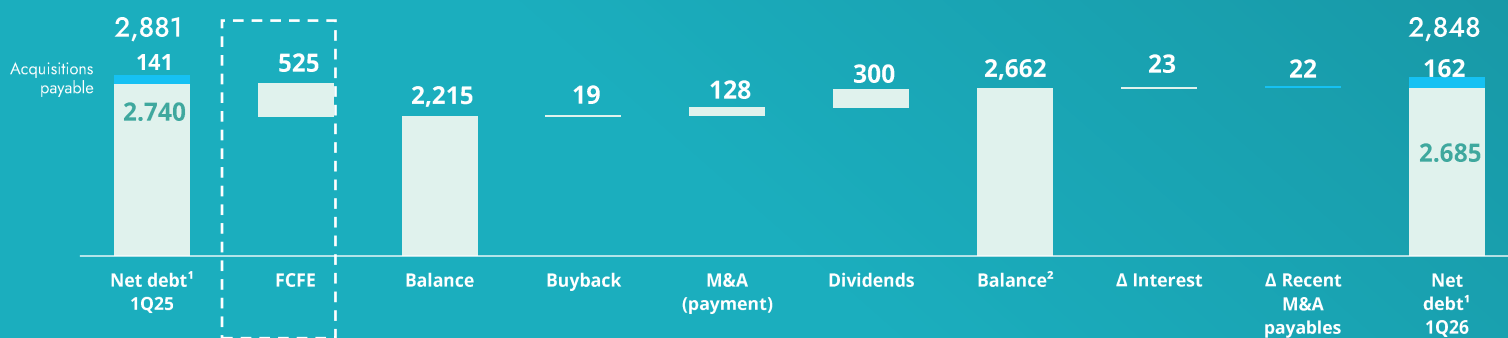
(1) Disregards the impact of the property sale amounting to R\$68M (more detail [page 19](#))
Note: Ex-IFRS 16 considers all leasing's to be rentable.

Cash Flow Statement

Recomposition of FCFE 1Q26 (R\$M)



Recomposition of FCFE 12 months (R\$M)



(1) Nota: Dívida líquida exclui "Preço de aquisição a pagar" e "Arrendamento Mercantil".

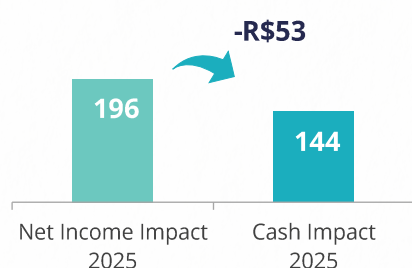
(2) A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$65MM no 1T26 e R\$23MM nos últimos 12 meses) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

Net Income and Cash Generation

It is important to mention that when comparing Net Income with Free cash flow to equity (FCFE), there is a **decorrelation due to temporary effects**.

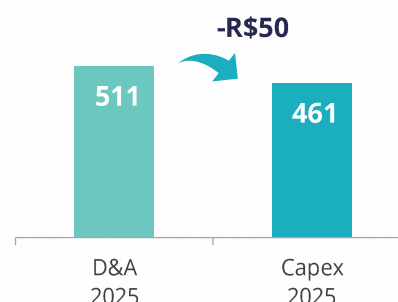
The differences between the provision for contingencies and the actual disbursement, between depreciation and Capex, as well as between the impact of IFRS 16 on Net Income and the effect on cash flow, indicated, at the end of 2025, a mismatch of approximately BRL133 million between FCFE and Net Income. This asymmetry tends to decrease over time, with Net Income converging towards the FCFE level.

Contingency Balance¹
(R\$M)



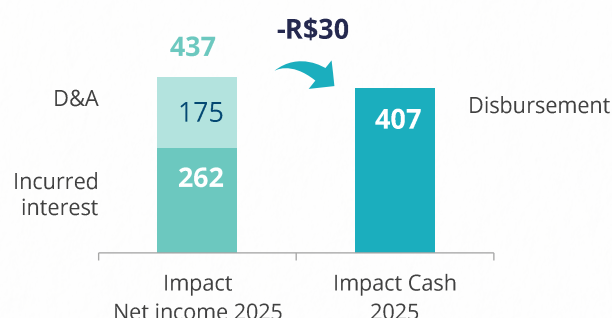
Provisions for contingencies are higher than disbursements, a result of a more conservative provisioning policy that has increased provision formation over the last two years. The expectation is that disbursements will converge to the previous level starting next year.

Variation in D&A and Capex²
(R\$M)



The shift in investment profile, with a greater focus on technology, created a temporary mismatch between CAPEX and depreciation expense. This is because the current depreciation is still impacted by fixed assets from previous investment cycles. The trend is for this difference to decrease over time.

IFRS 16 Impact³
(R\$M)



The current asymmetry between IFRS 16 expense and rental cash flow is explained by the signing of new agreements, which have an accelerated impact on the result. This difference is expected to decrease as the agreements mature, to the point where the accounting effect may be less than the cash outlay. The real financial impact of rent is better observed on a cash basis (excluding IFRS 16).

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

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

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

Debt (1/2)

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Gross Debt [b]	5,464.4	5,532.0	0.4%
Bank loans ²	3,672.5	3,766.7	2.6%
Leasing [c]	1,651.4	1,602.9	-2.9%
Commitments payable (M&A)	140.5	162.5	15.6%
(-) Cash and cash equivalents [a]	(932.2)	(1,081.2)	16.0%
Net Debt [a+b]	4,532.2	4,450.8	-1.8%
Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2,880.8	2,847.9	-1.1%
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)¹	1.59x	1.53x	-0.06x
Adjusted EBITDA LTM	1,814.3	1,864.6	2.8%

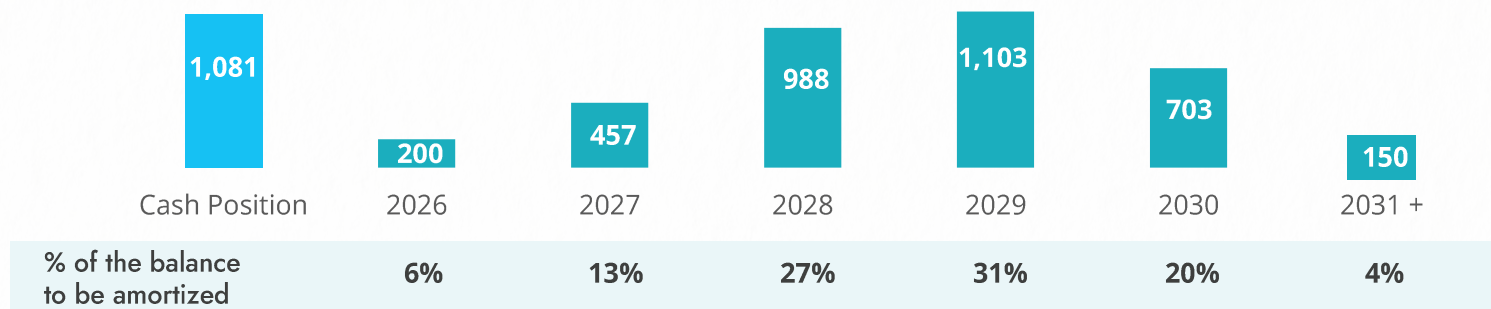
Debt Type (R\$M)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
CCB - Itau	0.2	CDI +1.15%	210.2	6%
7 th Debentures (unique)	1.7	CDI +0.78%	314.6	8%
8 th Debentures (unique)	4.2	CDI +0.85%	501.7	13%
9 th Debentures (1 st series)	2.5	CDI +0.82%	299.7	8%
9 th Debentures (1 nd series)	2.0	CDI +0.90%	335.9	9%
9 th Debentures (1 rd series)	4.0	CDI +0.98%	112.7	3%
10 th Debentures (unique)	2.5	CDI +1.25%	1,180.0	31%
11 th Debentures (unique)	5.2	CDI +1.05%	314.9	8%
12 th Debentures (unique)	3.7	CDI +0.70%	519.4	14%
Bank loans	2.9	CDI + 0.99%	3,789.2	100%

1Q26 closed with **net debt/EBITDA at 1.53x** and **1.19x ex-buybacks and dividends**, showing a reduction on both a year-over-year and sequential basis.

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

Debt (2/2)

Amortization schedule (R\$M; principal only)



The Company ended 1Q26 with a cash position of BRL1,081.2MM, an increase of 16.0% compared to 1Q25, even with the increase in the Selic rate and with a level of share buybacks and dividends higher than the same period in 2025 (+BRL169.1MM in 1Q26 vs. BRL154.4MM in 1Q25).

As in the last reported quarter, the Company maintained its **amortization schedule**, with the main towers maturing between 2028 and 2029.

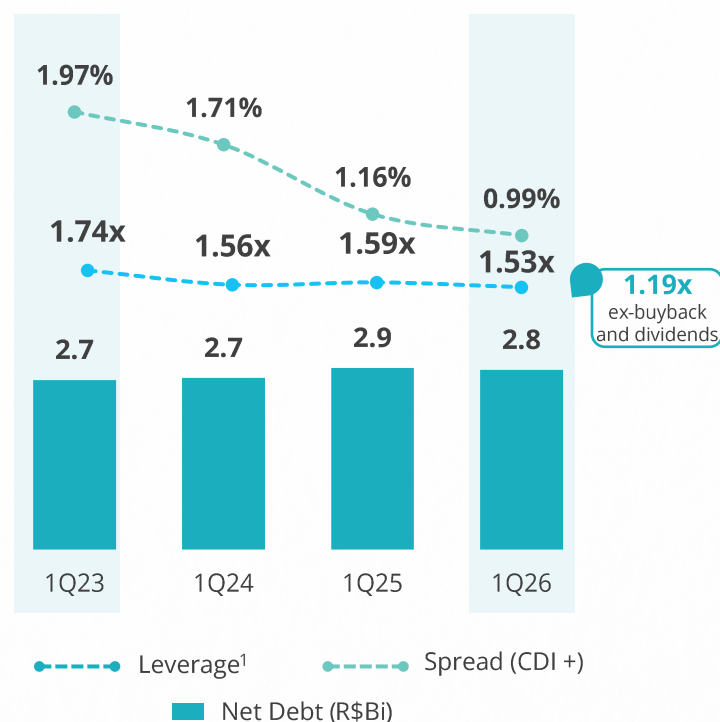
Solid cash generation in the quarter reflected **net debt** (excluding IFRS 16) of BRL2,847.9 million in 1Q26 (-1.1% vs. 1Q25).

The **net debt/EBITDA** ratio was 1.53x in 1Q26, a decrease of 0.06x vs. 1Q25. Considering EBITDA and net debt, both excluding IFRS 16, leverage at the end of 1Q26 was 1.96x.

Excluding the amount allocated for share buybacks and dividend payments since 3Q24, the net debt/adjusted EBITDA ratio would be 1.19x in 1Q26.

The **average cost of debt** at the end of 1Q26 was CDI + 0.99%, a decrease of 0.17 p.p. compared to the previous year. 1Q25, reinforcing the Company's commitment to efficient liability management.

Debt management



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

YDUQS

3.

ESG

ESG



Disclosure of the 2025 Integrated Report

At the end of April, Yduqs released its 2025 Integrated Report, reinforcing its commitment to transparency and showcasing the evolution and consolidation of the company's ESG strategy.

To access the report, click [here](#).

RELATÓRIO INTEGRADO
2025

YDUQS



Education, Representation and Employability

The **Yduqs Institute's Literacy Program** was expanded with the launch of exclusive classes in new locations — Goiânia, Maceió, Macapá, Ananindeua (PA), and Teresina — significantly increasing its reach. With this expansion, the initiative is now present in more than **ten states and has enrolled over 400 participants** in 2026, strengthening the Institute's social impact and reaffirming the company's commitment to education.

The **Yduqs Institute's representation** agenda featured the participation of Cláudia Romano, the Institute's president, at the **3rd Women in Sports Forum**, organized by the **Brazilian Olympic Committee (COB)**. During a panel dedicated to equality and inclusion, Cláudia highlighted the role of education as a key driver of social transformation in sports.

The expansion of the **professional experience** program fostered the connection between theory and practice by providing students with hands-on experiences across different sectors, **broadening their education beyond the classroom**. The initiatives included activities in events, industry, audiovisual production, and scientific research, with highlights such as experiences at Bodega do Pablo, Estúdios Globo, Coca-Cola, and INPE. In total, **more than 90 students were impacted**, strengthening their skill sets, expanding their networks, and contributing to a more comprehensive career perspective.

Yduqs' efforts in **employability through Innovation and Technology** were recognized with an award at the **AWS Tech Alliance Symposium 2026**, held on May 8, in the "Think Big" category. Among the key highlights is the hackathon held at **Wyden Nordeste**, which promoted the decentralization of opportunities in technology and artificial intelligence, expanding access beyond major urban centers.



Progress that translates into market recognition

In 2025, Yduqs launched its **2025–2030 Sustainability Strategy**, establishing an agenda structured around four key pillars: **Education and Employability**, **Social**, **Environmental**, and **Governance**. This strategy guides the company's initiatives toward generating positive impact and long-term value.

It is worth noting that, for the third consecutive year, the company achieved the **GHG Protocol gold seal**, reinforcing the consistency and transparency management.

In addition, Yduqs strengthened its strategic partnership with the **United Nations Global Compact** by renewing its role as an ambassador for the **Educa 2030 Movement** for another two years, reaffirming its commitment to quality education. Furthermore, the company became an institutional supporter of the **Global Compact**, reinforcing its ESG agenda through a strategic partnership focused on social impact.

The company was the only one in its sector to be recognized as an **Industry Mover** in the **S&P Global Sustainability Yearbook 2026**, a distinction awarded to companies that demonstrated the greatest improvement in their sustainability practices compared to the previous year. This recognition highlights the company's consistent progress across environmental, social, and governance (ESG) criteria, reinforcing its commitment to sustainable value creation and its leadership position within the sector.



YDUQS

4.

Appendix

Medicine Seats Offering By Unit (Undergraduate)

				Full Potencial ¹	
Units	State	Authorized Seats	Student Base 1Q26 (thousand)	Authorized Seats	Student Base (thousand)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1.5	240	1.7
Città	RJ	170	1.1	170	1.2
Juazeiro do Norte	CE	100	0.7	100	0.7
Ribeirão Preto	SP	76	0.5	76	0.5
Teresina	PI	110	0.8	110	0.8
Alagoinhas	BA	118	0.6	118	0.8
Jaraguá do Sul	SC	150	0.8	150	1.1
Juazeiro	BA	155	1.0	155	1.1
Angra dos Reis	RJ	89	0.5	89	0.6
Canindé	CE	66	0.4	66	0.5
Cáceres	MT	50	0.4	50	0.4
Castanhal	PA	150	0.5	150	1.1
Quixadá	CE	150	0.5	150	1.1
Açailândia	MA	90	0.4	90	0.6
Iguatu	CE	150	0.4	150	1.1
Ji-Paraná	RO	50	0.2	50	0.4
Unijipa	RO	28	0.1	28	0.2
Edufor	MA	118	0.4	118	0.8
Unifametro	CE	60	0.1	60	0.4
Total		2,120	10.9	2,120	15.2

(1) Student base Includes ProUni and FIES.

Non-recurring Effects (R\$M)

Classification	Account	Line	Description	1Q25	1Q26
Restructuring	Cost	Personnel	Faculty restructuring	1.9	4.4
	G&A	Personnel	Restructuring of corporate	0.4	0.2
	G&A	Others G&A	Accounting write-off of a sold property	-	68.4
	G&A	Others G&A	Contractual fines due to the return of properties and others	8.8	3.4
			IMPACT ON EBITDA (R\$M)	11.1	76.4
	D&A	-	Capital gain from acquisitions	13.9	8.5
			IMPACTO ON NET INCOME (R\$M)	25.0	84.9

Income Statement By Business Unit - Consolidated

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Gross Revenue	3,149	3,390	8%
Monthly tuition fees	3,081	3,307	7%
Others	68	84	23%
Deductions from Gross Revenue	(1,662)	(1,881)	13%
Discounts and scholarships	(1,579)	(1,816)	15%
Taxes	(54)	(55)	2%
AVP and other deductions	(28)	(10)	-64%
Net revenue	1,487	1,509	1%
Cost of Services	(518)	(537)	4%
Personnel	(302)	(317)	5%
Rent, municipal property tax and other	(10)	(11)	5%
Third-party services and other	(98)	(108)	11%
Transfer to Centers (Revenue share)	(68)	(76)	11%
Depreciation and amortization	(108)	(101)	-7%
Gross Profit	969	972	0%
<i>Gross margin (%)</i>	<i>65%</i>	<i>64%</i>	<i>-1%</i>
Selling, G&A and Other Expenses	(673)	(741)	10%
Personnel	(93)	(96)	3%
Advertising	(160)	(166)	4%
Bad Debt	(173)	(165)	-4%
Other Expenses	(149)	(153)	2%
Third-party services	(53)	(47)	-12%
Maintenance and repairs	(25)	(25)	1%
Provision for contingencies	(34)	(40)	17%
Other	(37)	(41)	11%
Other Revenue	2	(65)	n.a.
Depreciation and amortization	(99)	(96)	-4%
(+) Depreciation and amortization	208	197	-5%
EBITDA	503	428	-15%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>34%</i>	<i>28%</i>	<i>-6 p.p.</i>
Financial Result	(188)	(180)	-4%
Depreciation and amortization	(208)	(197)	-5%
Income Tax	16	11	-30%
Social contribution	5	4	-26%
Net Income	129	65	-49%
<i>Net Margin (%)</i>	<i>9%</i>	<i>4%</i>	<i>-4 p.p.</i>
Adjusted EBITDA¹	514	504	-2%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>35%</i>	<i>33%</i>	<i>-1 p.p.</i>
Adjusted Net Income¹	154	150	-2%
<i>Adjusted Net Margin (%)</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>0 p.p.</i>

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

Collection / Accounts Receivable

(R\$M)	1Q25	1Q26	Δ %
Net Revenue	1,487.1	1,508.8	1.5%
(-) Taxes	54.4	55.4	1.8%
(+) Bad Debt	(172.7)	(165.2)	-4.3%
(+) Financial discounts/ fines	(6.3)	17.4	n.a.
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	2.7	1.4	-47.9%
Total Generation of accounts receivable	1,365.3	1,417.9	3.9%
Total collection	1,396.8	1,457.3	4.3%
FIES Net Revenue	39.5	63.4	60.5%
FIES collection	44.9	57.0	26.9%
Net revenue ex-FIES	1,447.6	1,445.4	-0.2%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,325.8	1,354.5	2.2%
Collection ex-FIES	1,351.9	1,400.3	3.6%
% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)	102.0%	103.4%	1.4 p.p.

Balance Sheet – Assets

(R\$M)	1Q25	4Q25	1Q26
Current Assets	2,408.3	2,768.7	2,361.2
Cash and cash equivalents	586.4	982.3	571.4
Securities	345.8	495.8	509.8
Accounts receivable	1,158.6	1,051.3	993.7
Inventory	2.6	3.8	3.0
Advancements to employees/third parties	8.0	10.7	7.4
Prepaid expenses	72.7	39.7	97.8
Taxes and contributions	170.0	152.6	156.0
Derivative financial instruments– SWAP	45.9	15.4	-
Other	18.4	17.3	22.0
Non-Current Assets	7,427.7	7,150.4	7,351.6
Long-term assets	1,229.1	1,148.9	1,278.9
LT accounts receivable	280.4	166.3	241.4
LT prepaid expenses	5.0	5.4	5.4
LT Judicial deposits	83.8	79.0	80.2
LT taxes and contributions	237.0	277.7	283.7
LT deferred taxes	589.8	589.5	628.5
Other LT items	33.0	31.0	39.7
Permanent assets	6,198.6	6,001.5	6,072.7
Investments	0.5	0.5	140.0
Property and equipment	2,480.6	2,401.2	2,319.0
Intangible assets	3,717.5	3,599.8	3,753.2
Total Assets	9,836.0	9,919.2	9,712.8

Balance Sheet – Liabilities and Shareholders' Equity

(R\$M)	1Q25	4Q25	1Q26
Current Liabilities	1,769.0	1,969.2	1,611.0
Loans and financing	597.4	941.5	557.5
Leasing	264.2	254.6	264.6
Suppliers	225.1	214.3	231.1
Swap payable	37.3	20.8	24.7
Salaries and payroll charges	233.7	153.9	209.5
Tax liabilities	110.7	71.4	104.8
Prepaid monthly tuition fees	135.3	97.7	154.6
Advancement of current agreement	5.0	5.1	5.1
Taxes paid in installments	4.1	3.2	2.7
Related Parties	0.3	0.3	0.3
Acquisition price payable	53.3	34.4	49.6
Dividends payable	81.2	150.1	0.2
Provision for obligations demobilization of Assets	-	2.4	-
Other liabilities	21.2	19.4	6.2
Long-term liabilities	4,949.0	4,981.9	5,081.1
LT Loans and financing	3,083.6	3,183.1	3,184.4
Contingencies	255.0	284.5	308.0
LT leasing	1,387.2	1,326.2	1,338.3
Agreement advances	19.8	17.3	16.4
LT taxes paid in installments	5.8	5.0	4.9
Provision for asset demobilization	100.0	102.0	103.4
LT acquisition price payable	87.2	51.0	112.9
Financial Liabilities – Options	9.4	7.9	7.9
Other LT items	1.0	5.0	5.0
Shareholders' Equity	3,118.1	2,968.0	3,020.6
Capital Stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	724.1	701.0	706.5
Earnings reserves	1,231.0	1,081.1	1,262.6
Income for the period	128.6	181.5	65.7
Dividends above the mandatory minimum	68.9	-	-
Treasury shares	(140.1)	(123.0)	(142.1)
Equity valuation adjustment	(21.7)	(8.6)	(7.9)
Participation of –non-controlling shareholders	14.1	23.0	22.8
Total Liabilities and Shareholders' Equity	9,836.0	9,919.2	9,712.8

YDUQS



Investor Relations

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br