

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



Industry Mover

Corporate Sustainability
Assessment (CSA) 2025

51/100 | [View more](#) | [For more details, visit \[www.sdg.com/industry-mover\]\(https://www.sdg.com/industry-mover\)](#)



FTSE4Good





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 — Ibmecc 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 Ibmecc 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 Ibmecc 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.



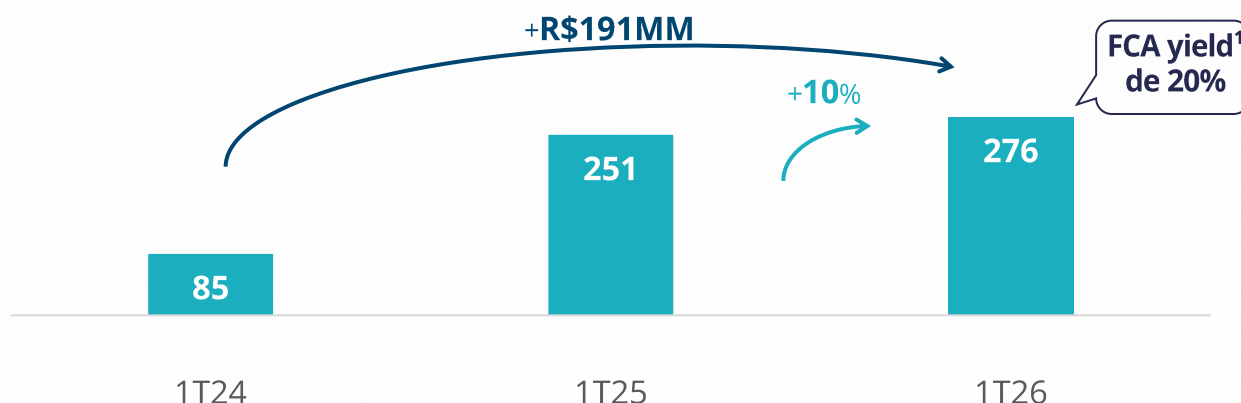
Encerramos o trimestre com a mesma convicção com que iniciamos o ano: temos um portfólio que permite crescer com qualidade, um negócio bem-preparado para qualquer cenário que se apresente e uma cultura cada vez mais focada em geração de caixa e em valor para o acionista. ”

Rossano Marques



Q Destaques

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 Idomecc

+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

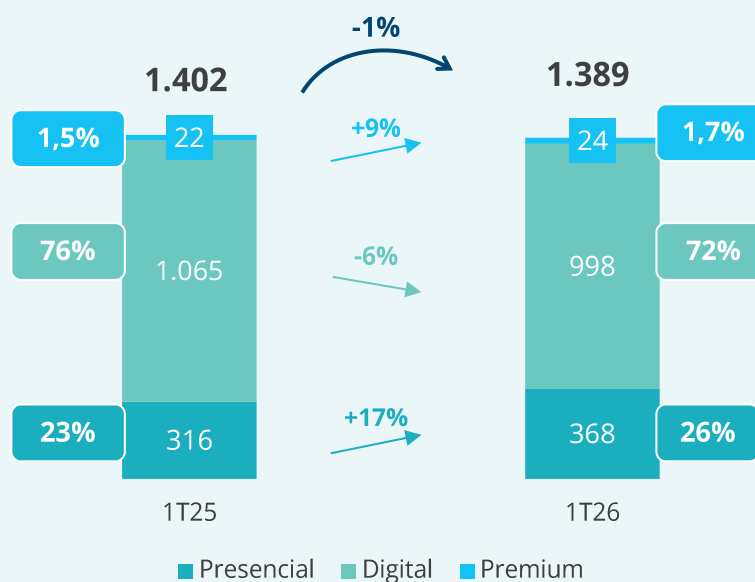
1.

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



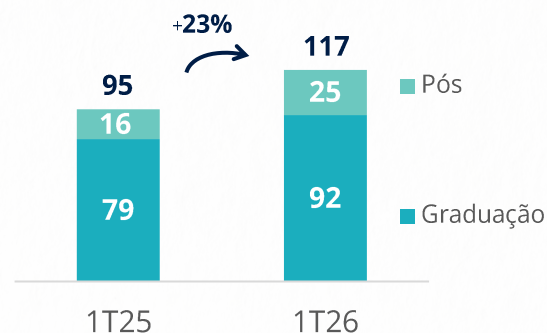
(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos mensalistas, incluindo aluno FIES.

(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 médio¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Ibmec	3.766	3.887	3,2%
Ticket Veterano² (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%

ROL Ibmec
(R\$ MM)



Ibmec

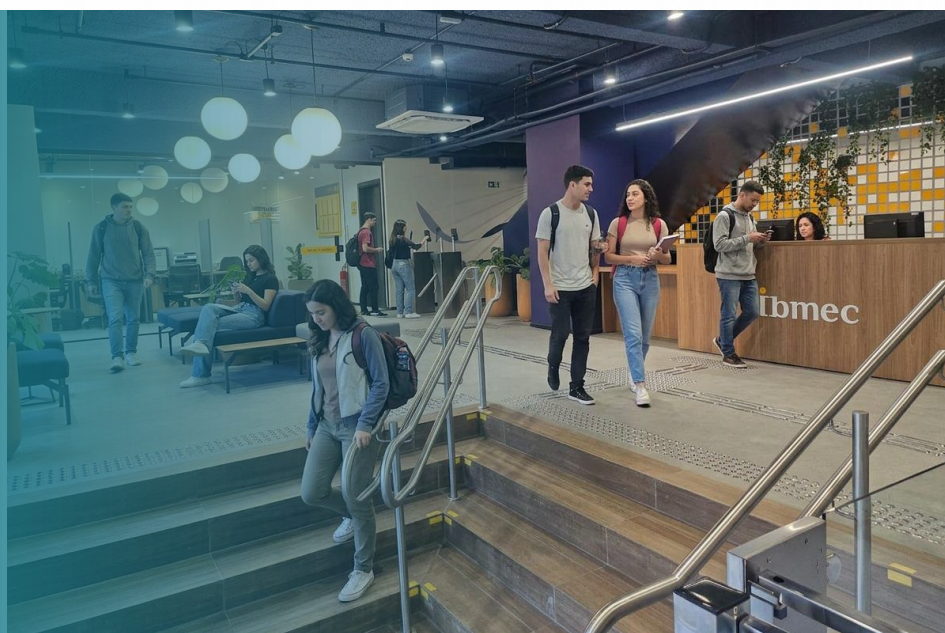
O **Ibmec** encerrou o 1T26 com uma base de 12,3 mil alunos, um **crescimento de 9,0% em sua base total** vs. 1T25.

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.



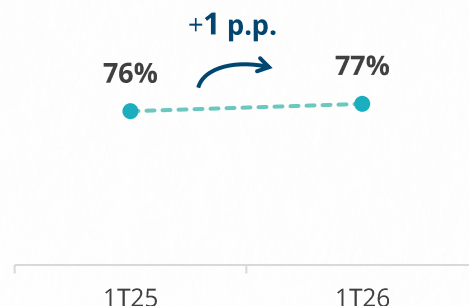
(1) Ticket médio = Receita líquida mensal (trimestre/6) dividida pela base média de alunos.

(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 %
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%
Ticket médio¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Total	246	237	-3,5%
Ticket Veterano² (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Total	246	246	0,0%
Captação (em mil)	25.1	26.1	Δ %
Graduação Digital	172,3	100,8	-41,5%

Taxa de Renovação³ (%)



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 médio¹ (R\$/mês)	1T25	1T26	Δ %
Graduação Total	670	601	-10,3%
Graduação Presencial	729	733	0,6%
Graduação Semipresencial	547	428	-21,8%
Ticket Veterano² (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%

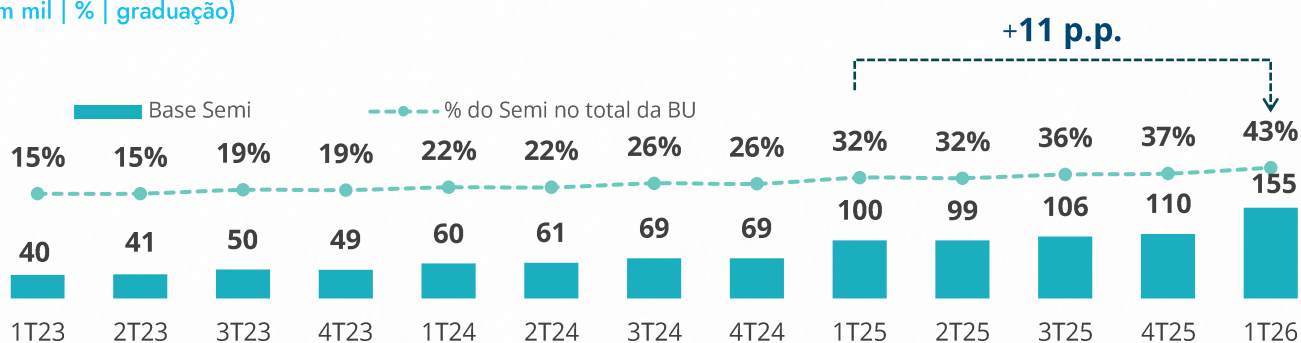
No 1T26, mais uma vez, a performance do **Semipresencial** foi um destaque: a base de alunos expandiu 55,5% na comparação com o 1T25, beneficiada não apenas pelo incremento de 63,6% na captação do período, como também pelos desempenhos positivos nos ciclos de captação de 2025. Estes resultados são fruto (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 (R\$MM)	Estácio & Wyden ¹			Consolidado		
	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**.

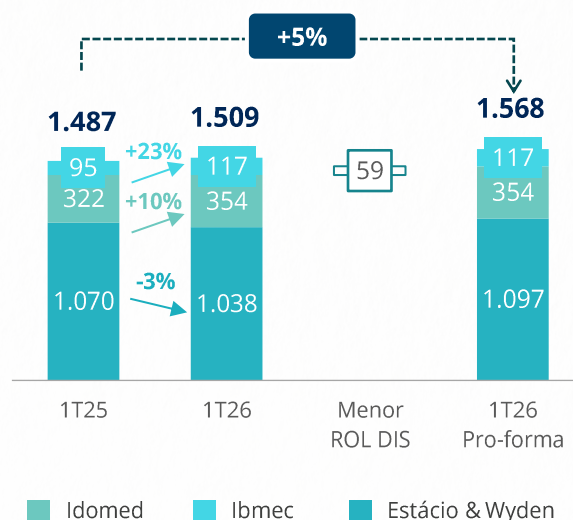
(1) Considera também o grupo Q.

(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 DIS¹	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.

Receita Líquida Total (R\$MM)



Observa-se que ao longo das últimas captações a adesão ao DIS por parte do aluno tem reduzido. Este movimento provoca forte impacto no reconhecimento da Receita e, conseqüentemente, 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 unidades 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 um 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 conseqüente *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%
Repasso 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 **repasso 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

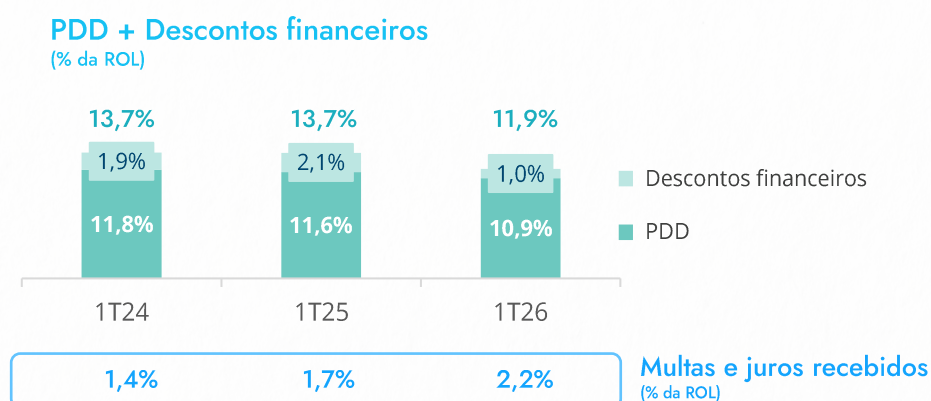
(R\$MM)	1T25	1T26	Δ %
Despesas Comerciais	(332,6)	(331,3)	-0,4%
PDD	(172,7)	(165,2)	-4,3%
Mensalista	(56,5)	(54,7)	-3,2%
Acordos	(17,1)	(16,7)	-2,5%
PAR ¹	(0,6)	(1,2)	117,7%
DIS ¹	(98,6)	(92,6)	-6,0%
Vendas e Marketing	(160,0)	(166,2)	3,9%
Publicidade	(124,3)	(137,6)	10,7%
Outras	(35,7)	(28,6)	-19,8%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

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.



(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.

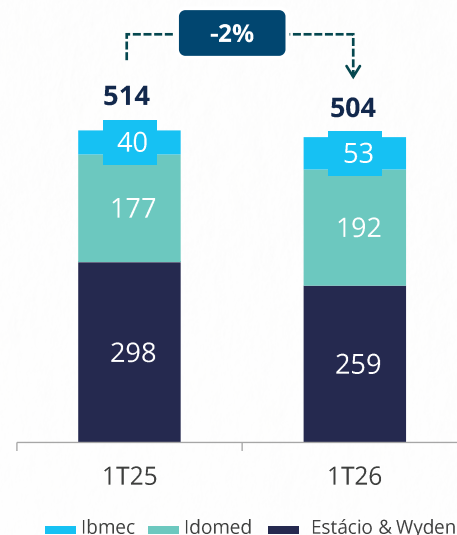
A variação registrada na linha de **outras receitas/despesas** decorre, principalmente, do reconhecimento da baixa do valor contábil relacionada à venda de um imóvel no montante de R\$68MM, conforme detalhado na Nota Explicativa 25 das Demonstrações Financeiras da Companhia. Para fins de análise da performance 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 Ibmec 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.

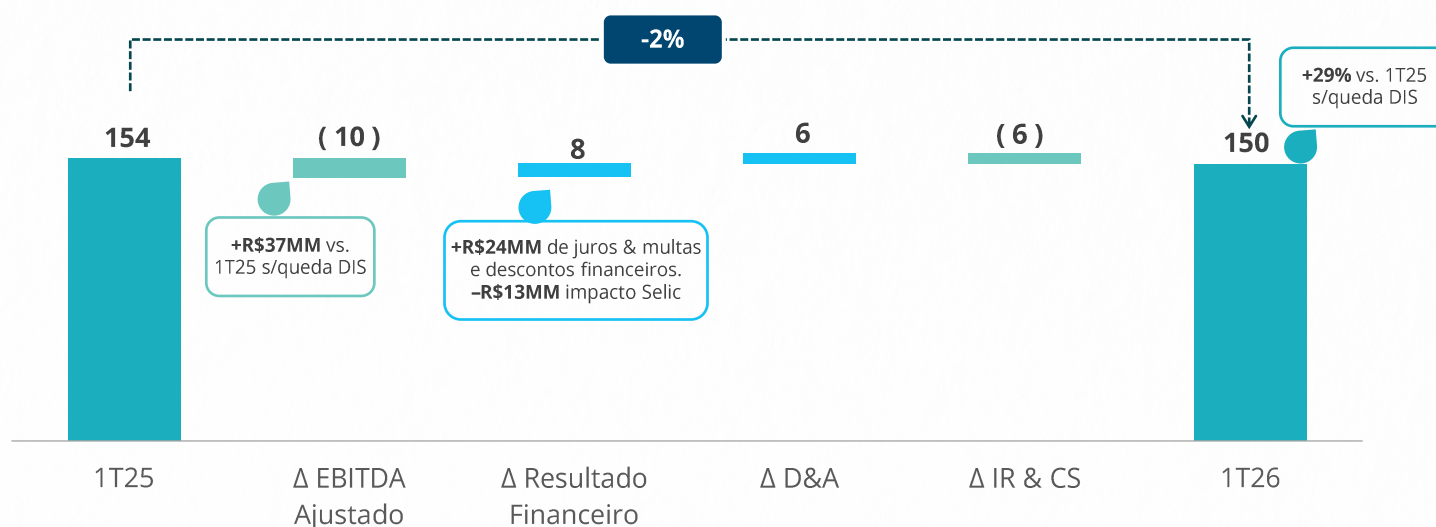
As **despesas financeiras totalizaram R\$255,5MM**, registrando o leve aumento de 6,8% vs. 1T25. Os incrementos de R\$19,8MM na linha de juros e encargos e de R\$7,2MM nas despesas com financiamentos privados (impactada pela mudança no modelo de recebimento aplicada no início de 2025), foram suavizados 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

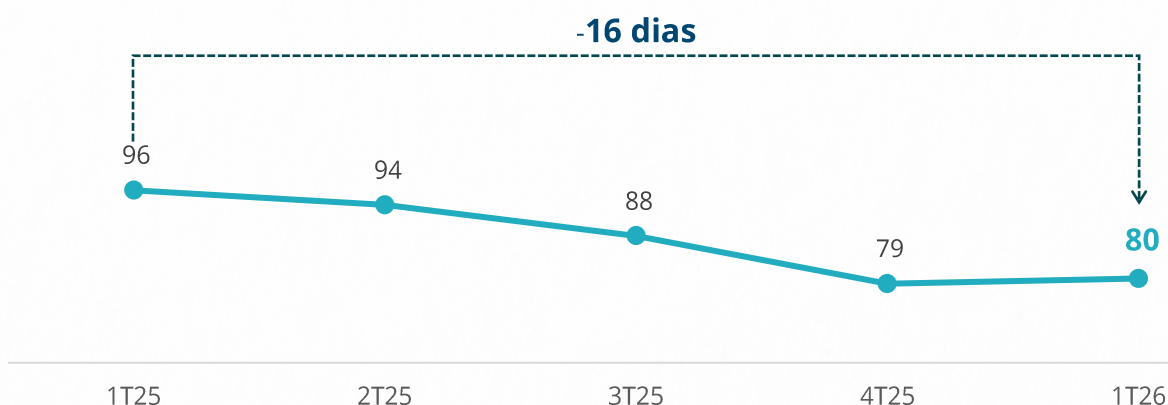
(R\$MM)	1T25	4T25	1T26	Δ % vs. 1T25	Δ % vs. 4T25
Contas a receber líquido	1.439,0	1.217,6	1.235,1	-14,2%	1,4%
Receita líquida anualizada	5.374,6	5.521,7	5.535,7	3,0%	0,3%
PMR	96	79	80	-16,7%	1,2%
Contas a receber líquido FIES	59,4	61,9	68,4	15,1%	10,4%
Receita FIES (12M)	241,8	276,6	310,5	28,4%	12,2%
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%
Varição 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.

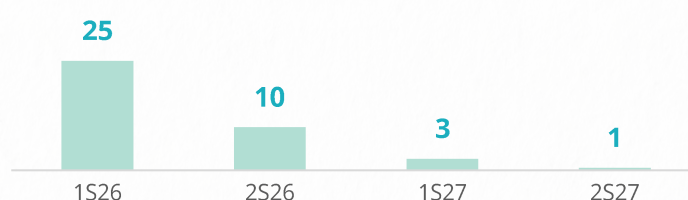
O **Fluxo de Caixa do Acionista**, no 1T26, foi de R\$276,2MM (+9,9% vs. 1T25). Este resultado reflete a redução de 28,6% no Resultado Financeiro, que contou com o resultado positivo de R\$23,6MM das linhas de Multas & Juros e de Descontos Concedidos (detalhes na página 21).

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".

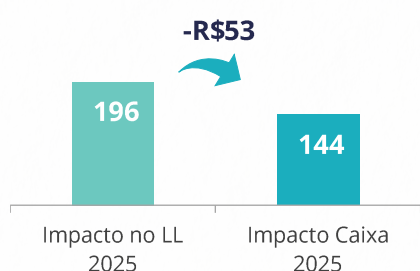
(2) A dívida líquida, para efeitos comparativos de uso de caixa, está excluindo (R\$65MM no 1T26 e R\$23MM nos últimos 12 meses) referentes a juros bancários contabilizados e ainda não desembolsados.

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**.

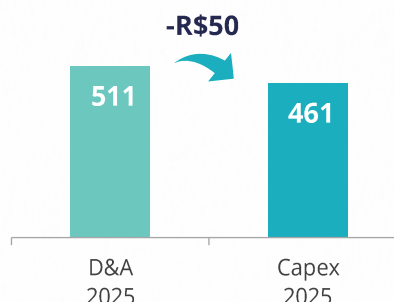
As diferenças entre a provisão para contingências e o desembolso efetivo, entre a depreciação e o Capex, bem como entre impacto do IFRS 16 no Lucro Líquido e o efeito no caixa, indicaram, ao final de 2025, uma desconexão de aproximadamente R\$133MM entre o FCA e o Lucro Líquido. Essa assimetria tende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

Saldo Contingências¹
(R\$MM)



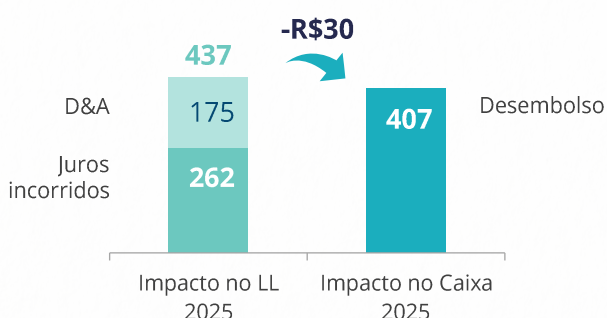
As provisões para contingências estão acima dos desembolsos, resultado de uma política de provisionamento mais conservadora que aumentou a formação de provisão nos últimos dois anos. A expectativa é de convergência para o nível dos desembolsos a partir do próximo ano.

Delta D&A e Capex²
(R\$MM)



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)



A atual assimetria entre a despesa IFRS 16 e o caixa de alugueis 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).

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

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

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

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%

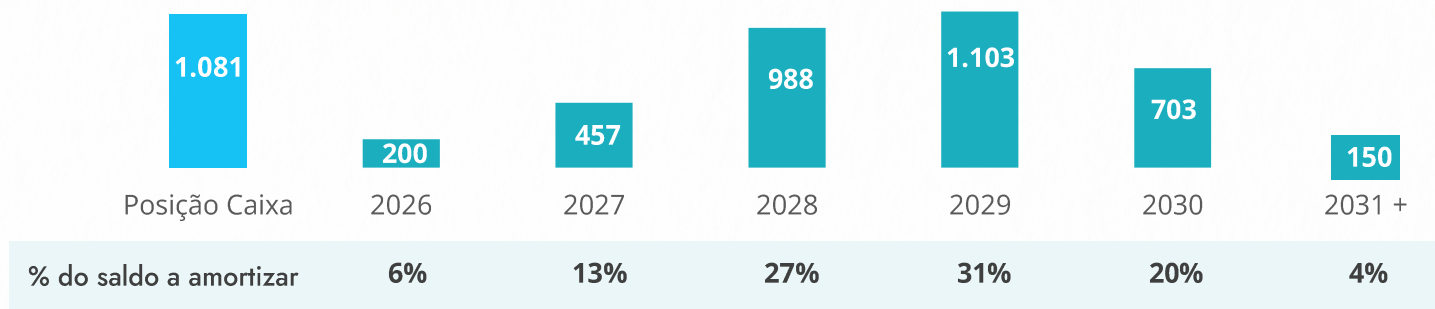
1T26 encerra com **dívida líquida/EBITDA em 1,53x** e de **1,19x ex-recompra e dividendos**, com redução na comparação anual e sequencial.

(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.

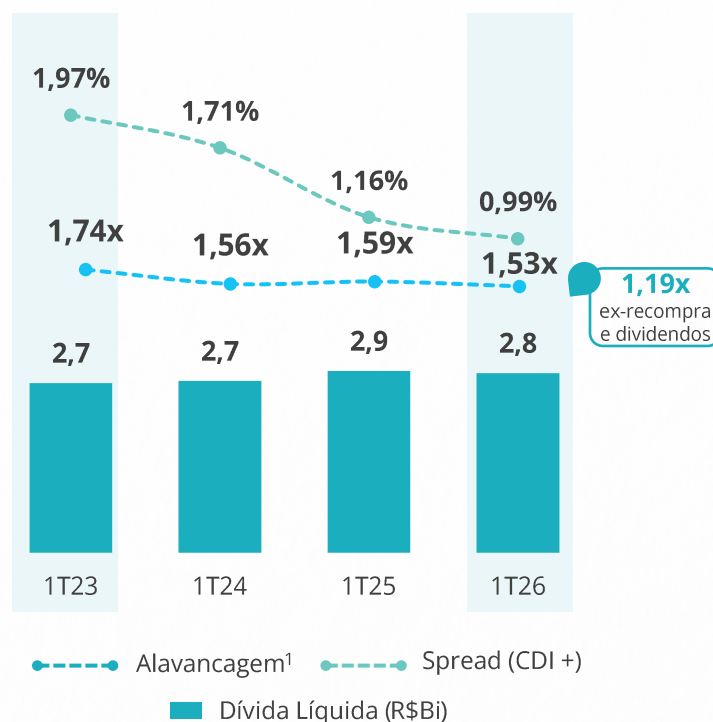
A sólida geração de caixa no trimestre refletiu uma **dívida líquida** (ex-IFRS 16) de R\$2.847,9MM no 1T26 (-1,1% vs. 1T25).

A relação **dívida líquida/EBITDA¹** 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.



T E | **Mulheres**
V A | **na Liderança**



ISE B3



YDUQS

4.

Anexos

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

Unidades	UF	Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos 1T26 (em mil)	Pleno Potencial ¹	
				Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,1	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%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>65%</i>	<i>64%</i>	<i>-1%</i>
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%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>34%</i>	<i>28%</i>	<i>-6 p.p.</i>
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%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>9%</i>	<i>4%</i>	<i>-4 p.p.</i>
EBITDA Ajustado¹	514	504	-2%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>35%</i>	<i>33%</i>	<i>-1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado¹	154	150	-2%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>0 p.p.</i>

(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.

Balço 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