

YDUQS



DIVULGAÇÃO RESULTADOS 2T26

13 DE AGOSTO, 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 | Score 88% | For more info, visit www.ftse4good.com/industry-mover



FTSE4Good





Sumário

Aviso Legal	03
Mensagem da Administração	04
Destaques	05
Dados Operacionais	06
Dados Financeiros	11
Receita Líquida	13
Custos e Despesas	14
EBITDA e Margem	17
Resultado Financeiro	18
Lucro Líquido	19
Contas a Receber	20
Prazo Médio de Recebimento	21
Capex	22
Fluxo de Caixa	23
Endividamento	24
ESG	26
Anexos	28



Rio de Janeiro, 13 de agosto de 2026 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao **segundo trimestre de 2026 (2T26)**.

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

14/08/2026 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

Na Medicina, 2026 começou com alguma desconfiança, pelo aumento de concorrência. O IDOMED respondeu com a captação recorde em toda sua história, com mais de 2.000 novos ingressantes. O Ibmecc, que deu um salto de 70% em seu EBITDA de 2024 a hoje, cresce organicamente em suas praças tradicionais e terá, a partir de 2027, sua sétima unidade, em Fortaleza. A ambição é de fazer da capital cearense o epicentro de ensino executivo para as regiões Nordeste e Norte. Estácio e Wyden avançam em EBITDA ajustado, com maior engajamento e menor PDD – exatamente como projetado. O primeiro semestre de 2026 foi (mais uma) demonstração da solidez dos fundamentos da Yduqs.

Em qualquer ambiente, e em todos os segmentos, nossas marcas esbanjam saúde, estão entre as líderes em seus campos e são fortes geradoras de resultados e de caixa.

Essa dinâmica de portfólio levou a resultados, em termos comparáveis entre semestres de 2026 e 2025 (ex-DIS), de +4% na ROL, de +7% no EBITDA e de +25% no lucro líquido. Os cursos premium protagonizam esse crescimento, com 48% de participação no EBITDA total, margens de destaque e ótima dinâmica de preços. Estácio e Wyden, apesar de fatores externos como eleições e o altíssimo endividamento das famílias, conseguem performar bem, puxadas pela expansão continuada do formato semipresencial, que já registra 170% de crescimento em dois anos.

Essa base operacional inabalável, somada a uma gestão financeira muito rigorosa (melhoria na PDD, no prazo médio de recebimento e na conversão de caixa) nos permite continuar com a abordagem disciplinada e sustentável de alocação de capital que nos caracteriza. Desde 2024, já devolvemos R\$ 780 milhões aos acionistas através de dividendos e recompra de ações – ou 37% do valor de mercado da companhia no fechamento do período. Esse retorno se dá paralelamente ao alvo de 1x Dívida Líquida/EBITDA, que projetamos para 2027.

Esse conjunto de resultados nos dá total segurança para reafirmar o *guidance* informado ao mercado em maio 2026. Para o segundo semestre, enxergamos a normalização dos impactos do DIS sobre a receita, e evolução dos resultados operacionais, além da queda da Selic, aliviando o resultado financeiro.

Temos, hoje, um negócio de alto retorno que se mostra imune a intempéries. E, talvez mais importante, leve e pronto para capturar as melhores oportunidades que surgirão em nosso setor.

Muito obrigado pela confiança de sempre, e uma boa leitura.

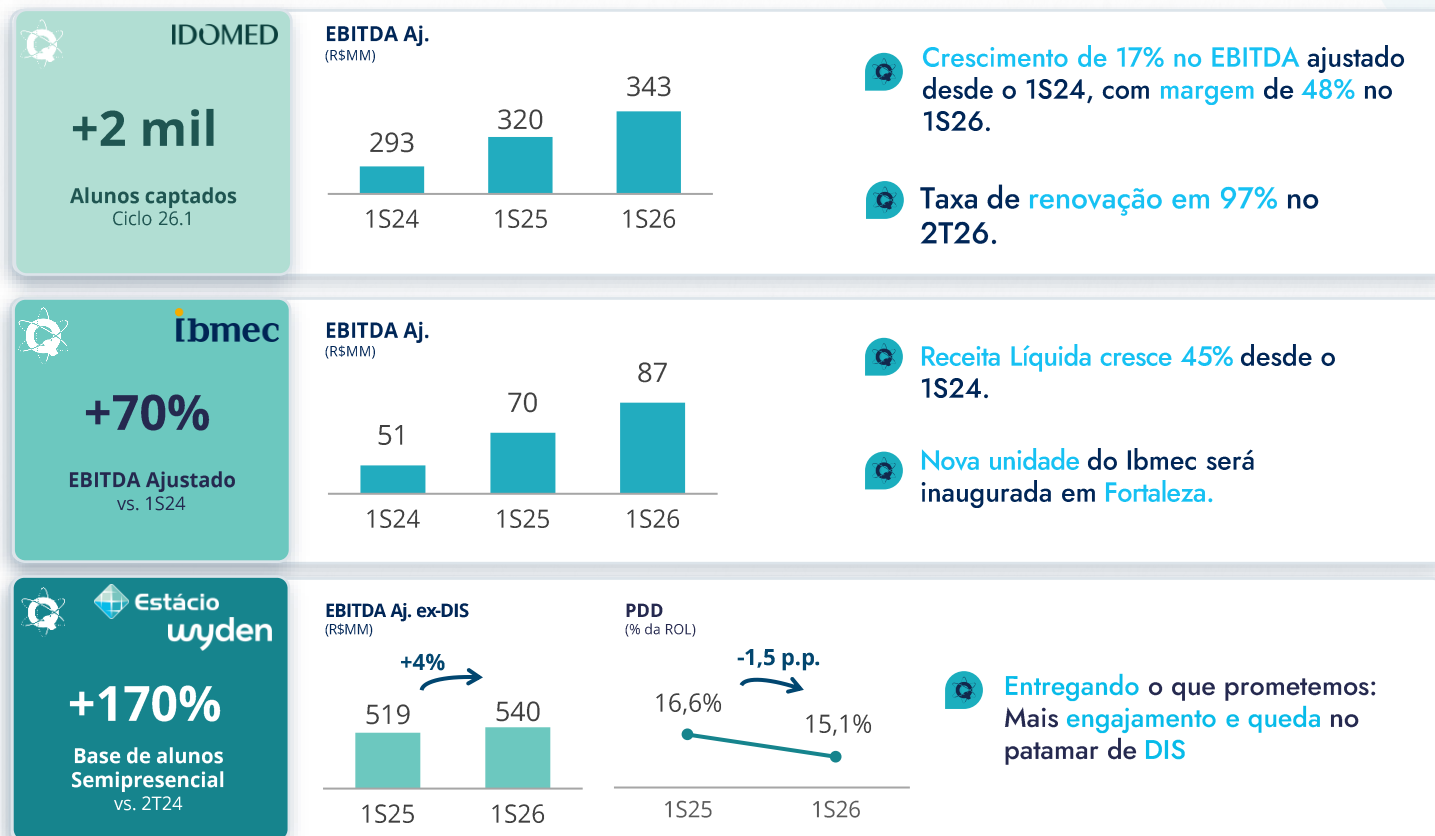


Desde 2024, já devolvemos R\$ 780 milhões aos acionistas através de dividendos e recompra de ações – ou 37% do valor de mercado da Companhia.”

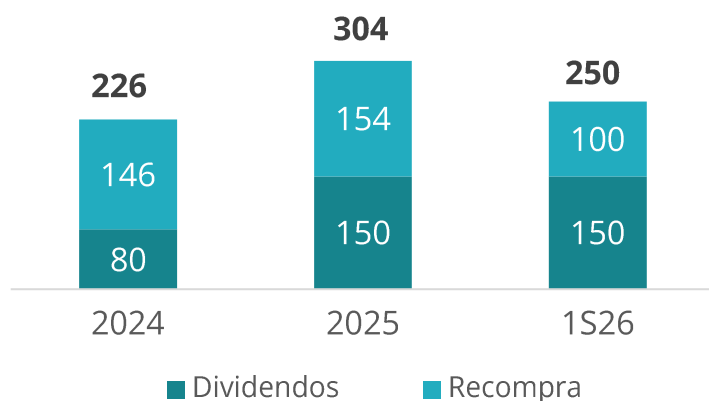
Rossano Marques



Q Destaques

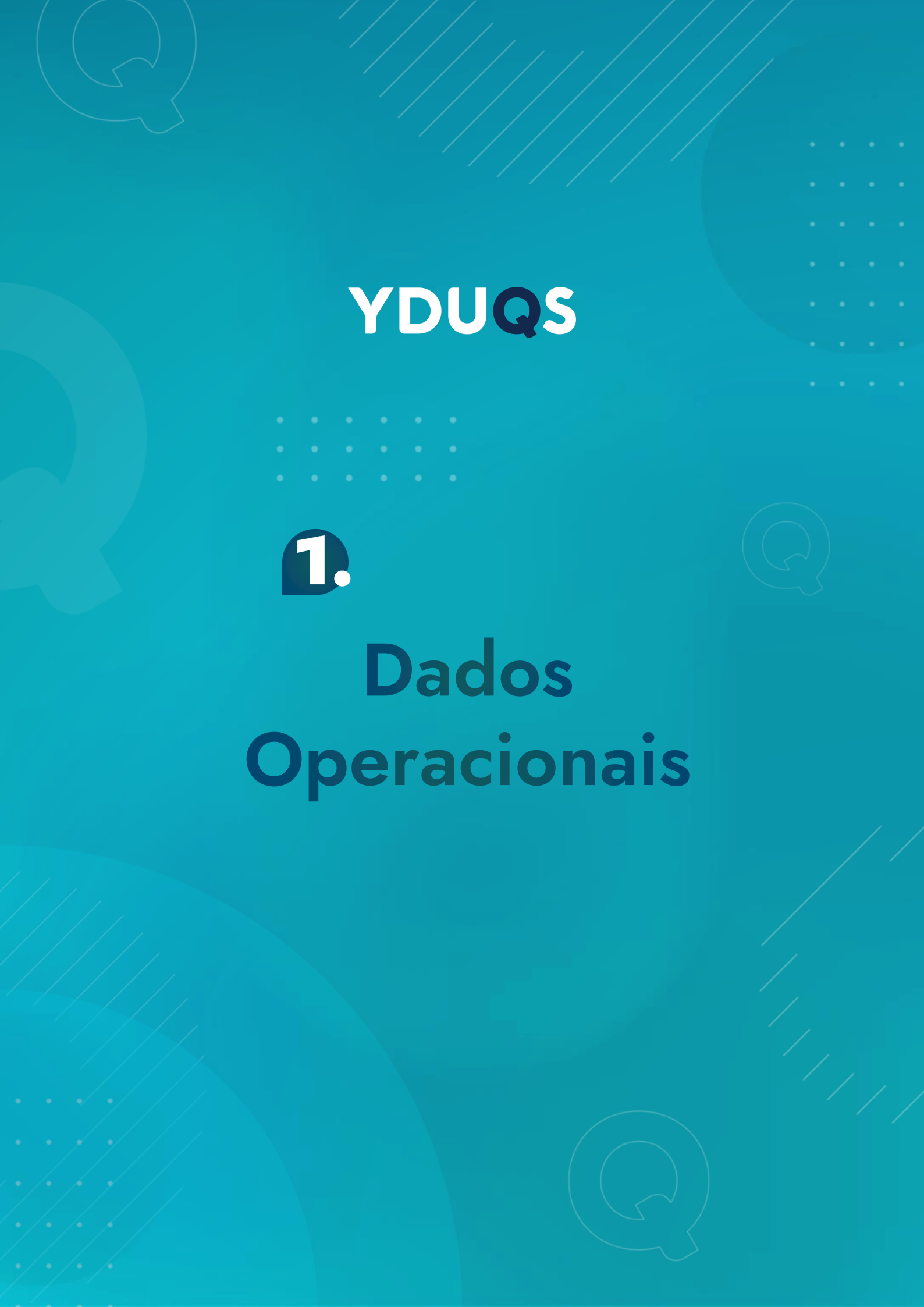


Dividendos e Recompra (R\$MM)



- 📈 R\$780MM devolvidos desde 2024: 37% do valor de mercado atual¹
- 📈 Seguimos estritamente a política de alocação de capital sustentável, com foco no alcance de 1,0x dívida líquida/EBITDA.
- 📈 Geração de valor ao acionista: dividendos recorrentes e recompras de ações oportunísticas.

¹ Valor de Mercado em 31 de julho de 2026.



YDUQS

1.

Dados Operacionais

Unidade de Negócio – Idomed

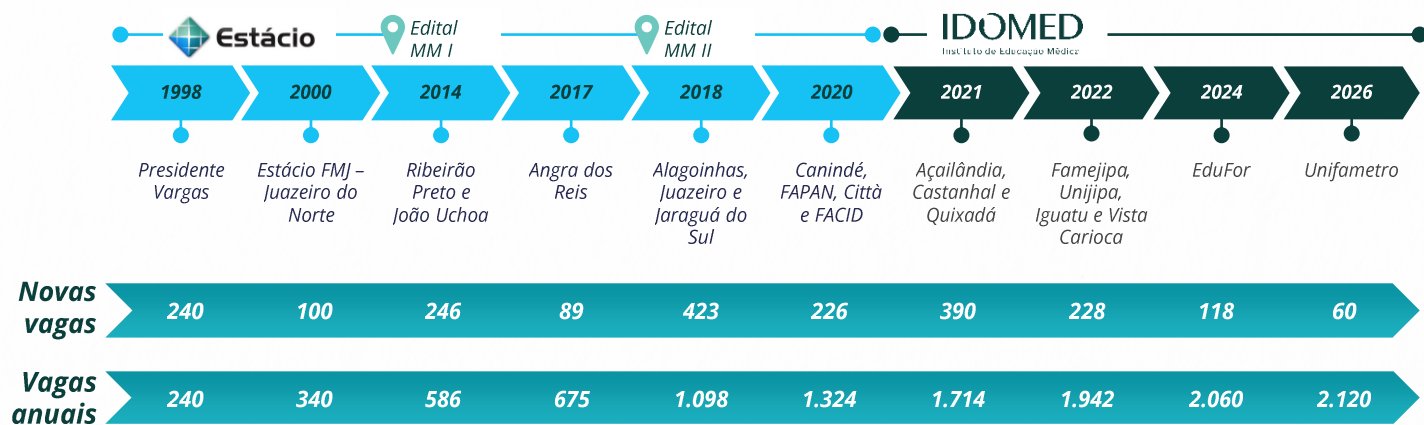
Base de Alunos (em mil)	2T25	2T26	Δ%
Idomed (Medicina)	10,5	11,8	12,0%
Graduação	10,2	11,4	11,8%
Pós Graduação	0,3	0,4	19,5%
Ticket Veterano¹ (R\$/mês)	1S25	1S26	Δ%
Graduação Medicina	12.419	13.037	5,0%
Captação (em mil)	1S25	1S26	Δ%
Graduação Medicina	1,9	2,1	13,2%

Idomed (Medicina)

No 2T26, o crescimento de 12,0% na **base de alunos do Idomed** foi impulsionado pelos últimos ciclos de captação – com destaque para os mais de 2 mil novos alunos captados no ciclo 26.1 – e pelos altos índices de renovação de matrícula.

O crescimento do **ticket médio dos alunos veteranos da graduação de Medicina** superou a inflação acumulada, mesmo sob o efeito da maturação dos cursos do programa Mais Médicos, que apresentam ticket médio inferior ao praticado nas outras unidades. Excluindo o efeito de mix gerado pelo aumento de alunos FIES no ticket inicial, o resultado comprova a capacidade da Companhia de reajustar preços anualmente, com base nos atributos diferenciados dos nossos cursos.

Desenvolvimento da Medicina na Companhia ao longo dos anos



¹ Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.

Unidade de Negócio – Ibmec

Base de Alunos (em mil)	2T25	2T26	Δ%
Ibmec	10,8	11,6	7,4%
Graduação	6,8	7,7	13,0%
Pós Graduação	3,9	3,9	-2,4%
Ticket Veterano¹ (R\$/mês)	1S25	1S26	Δ%
Graduação Ibmec	4.045	4.295	6,2%
Captação (em mil)	1S25	1S26	Δ%
Graduação Ibmec	2,1	2,3	7,2%

Ibmec

O **Ibmec** segue a trajetória de expansão da base de alunos (+7,4%), com destaque para a graduação (+13,0%), resultado do bom ciclo de captação e da maturação das unidades Faria Lima (SP) e Brasília (DF).

Neste semestre, consolidou-se a excelente performance da nova unidade de Botafogo (RJ), transferida do Centro (RJ) no início de 2026. Um dos exemplos que comprova o sucesso da mudança estratégica de localização foi o ajuste no ticket médio de captação da unidade, que já se encontra no mesmo patamar da outra unidade da marca no Rio de Janeiro, localizada na Barra da Tijuca.

O desempenho do **ticket médio dos alunos veteranos da graduação** que no semestre cresceu acima da inflação acumulada do período, reflete a consistência da política de reajustes anuais da Companhia e a sólida trajetória de crescimento da marca Ibmec.

Neste trimestre, a Companhia anunciou o **novo campus do Ibmec em Fortaleza (CE)**, o primeiro na região Nordeste do país, programado para ter sua primeira turma no 1º semestre de 2027. A expansão está alinhada à estratégia da YDUQS de crescimento e fortalecimento de suas marcas de excelência.

Ibmec no Nordeste: Novo campus em Fortaleza programado para o 1º semestre de 2027

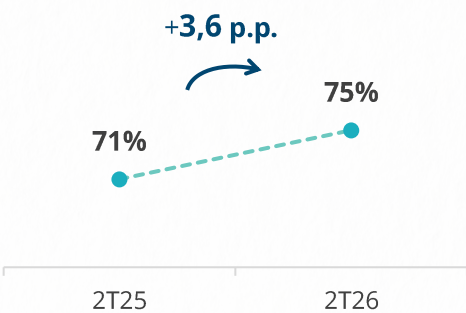


¹ Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.

Unidade de Negócio – Ensino Digital

Base de Alunos (em mil)	2T25	2T26	Δ%
Ensino Digital Total	1.091,9	1.016,1	-6,9%
Graduação ¹	542,1	443,0	-18,3%
Vida Toda	549,8	573,1	4,2%
Qconcursos	504,2	510,0	1,2%
Ticket Veterano ² (R\$/mês)	2T25	2T26	Δ%
Graduação ¹	252	252	0,0%
Captação (em mil)	2T25	2T26	Δ%
Graduação ¹	71,9	36,2	-49,6%

Taxa de Renovação³ (%)



A **base de alunos da graduação do Ensino Digital** segue refletindo o impacto das restrições regulatórias impostas pelo Novo Marco Regulatório, em vigor desde setembro de 2025, que veda a captação de novos alunos no formato EAD para os cursos das áreas de Engenharia, Saúde e Licenciatura. Adicionalmente, o desempenho deste formato de entrega foi influenciado pela estratégia da expansão dos cursos no formato Semipresencial nos polos parceiros, o que gerou um movimento de *trade-up* dos alunos para o formato híbrido.

Os esforços contínuos da Companhia, direcionados à retenção por meio da melhoria da experiência dos alunos e do fortalecimento da qualidade acadêmica, se refletem em mais um trimestre de **expansão na taxa de renovação do Ensino Digital** (+3,6 p.p. vs. 2T25).

A estabilidade do **ticket médio dos alunos veteranos da graduação** reflete o ambiente ainda competitivo da educação digital. A expectativa é que as alterações no marco regulatório tragam uma dinâmica de mercado mais saudável à frente, à medida que as companhias precisarem se adequar às novas determinações.

¹ Graduação engloba os alunos do Digital e antigo Flex.
² Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.
³ Considera a renovação dos alunos que ingressaram nos ciclos pares (2T e 4T).

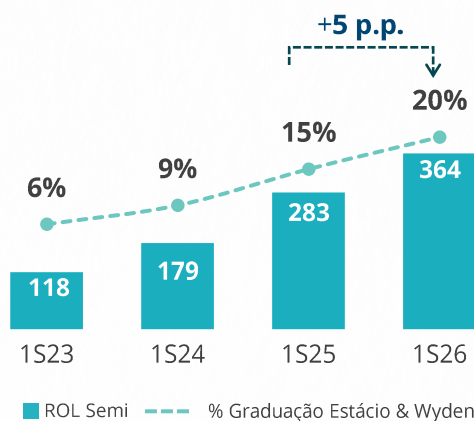
Unidade de Negócio – Presencial

Base de Alunos (em mil)	2T25	2T26	Δ%
Presencial Total	319,1	380,0	19,1%
Graduação	311,0	369,4	18,8%
Presencial	211,8	204,0	-3,6%
Semipresencial	99,2	165,3	66,6%
Mestrado/Doutorado e Pós	8,1	10,6	31,6%

Ticket Veterano ¹ (R\$/mês)	1S25	1S26	Δ%
Graduação Presencial	927	973	5,0%
Graduação Semipresencial	481	454	-5,6%

Semipresencial - ROL

(R\$MM | % graduação Estácio & Wyden)

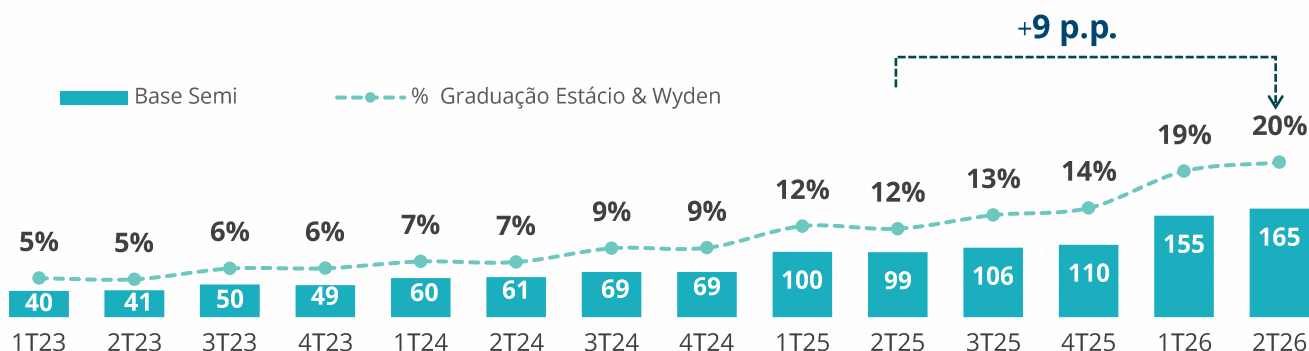


O formato de entrega **Semipresencial** registrou mais um trimestre de forte expansão da base de alunos (+66,6% vs. 2T25). Esse desempenho é explicado pelo sólido resultado dos últimos ciclos de captação, influenciados positivamente por: (i) oferta deste formato de entrega nos polos parceiros (iniciada no 2S24); (ii) campanha de “última chance” realizada no 2S25 para os cursos de Enfermagem; e (iii) migração dos cursos vedados no formato Digital para o Semipresencial.

A estratégia de proteção do ticket, com a redução do nível de descontos aplicados nas campanhas de renovação, tem contribuído positivamente para o **ticket médio dos alunos veteranos mensalistas da graduação Presencial**, que segue com trajetória de crescimento (+5,0% no semestre).

Semipresencial - Base de alunos

(em mil | % graduação Estácio & Wyden)



¹ Ticket do aluno veterano com mais de um ano, não considera alunos ProUni e bolsistas.

YDUQS

2.

Dados Financeiros

Evolução na qualidade da informação

DRE Ajustada				Idomed			Ibmec		
(R\$MM)	1S25	1S26	Δ%	1S25	1S26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Receita Líquida	639	694	9%	190	223	18%			
Custo dos Serviços Prestados	(210)	(227)	8%	(93)	(98)	5%			
Pessoal	(167)	(179)	7%	(63)	(69)	9%			
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(5)	(5)	5%	(2)	(2)	-4%			
Serviços de Terceiros e Outros	(10)	(12)	19%	(4)	(6)	40%			
Depreciação e Amortização	(28)	(30)	9%	(24)	(22)	-12%			
Lucro Bruto	429	467	9%	97	126	30%			
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>67%</i>	<i>67%</i>	<i>0 p.p.</i>	<i>51%</i>	<i>56%</i>	<i>5 p.p.</i>			
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(177)	(192)	8%	(63)	(74)	18%			
Pessoal	(39)	(42)	7%	(14)	(16)	16%			
Vendas & Marketing ¹	(10)	(14)	30%	(21)	(24)	18%			
PDD	(17)	(18)	3%	(2)	(3)	71%			
Outras despesas	(72)	(82)	14%	(14)	(16)	15%			
Outras receitas/despesas	1	1	-49%	(0)	0	-218%			
Depreciação e Amortização	(40)	(38)	-5%	(11)	(14)	21%			
(+) Depreciação e amortização	68	68	1%	36	35	-1%			
EBITDA Ajustado	320	343	7%	70	87	24%			
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>50%</i>	<i>49%</i>	<i>-1 p.p.</i>	<i>37%</i>	<i>39%</i>	<i>2 p.p.</i>			

DRE Ajustada				Estácio & Wyden ²			Consolidado		
(R\$MM)	1S25	1S26	Δ%	1S25	1S26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Receita Líquida	2.036	1.983	-3%	2.865	2.901	1%			
Custo dos Serviços Prestados	(792)	(824)	4%	(1.095)	(1.149)	5%			
Pessoal	(417)	(437)	5%	(647)	(685)	6%			
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(16)	(15)	-3%	(23)	(22)	-2%			
Serviços de Terceiros e Outros	(194)	(206)	6%	(209)	(224)	7%			
Depreciação e Amortização	(165)	(166)	1%	(217)	(218)	0%			
Lucro Bruto	1.244	1.159	-7%	1.770	1.752	-1%			
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>61%</i>	<i>58%</i>	<i>-3 p.p.</i>	<i>62%</i>	<i>60%</i>	<i>-1 p.p.</i>			
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(1.033)	(974)	-6%	(1.273)	(1.240)	-3%			
Pessoal	(143)	(148)	4%	(197)	(207)	5%			
Vendas & Marketing ¹	(213)	(212)	-1%	(244)	(250)	2%			
PDD	(338)	(299)	-11%	(357)	(320)	-10%			
Outras despesas	(207)	(202)	-3%	(293)	(300)	2%			
Outras receitas/despesas	11	10	-7%	12	11	-8%			
Depreciação e Amortização	(143)	(123)	-14%	(194)	(174)	-10%			
(+) Depreciação e amortização	308	289	-6%	412	392	-5%			
EBITDA Ajustado	519	474	-9%	908	904	0%			
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>25%</i>	<i>24%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>32%</i>	<i>31%</i>	<i>-1 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.

² Considera também o grupo Q.

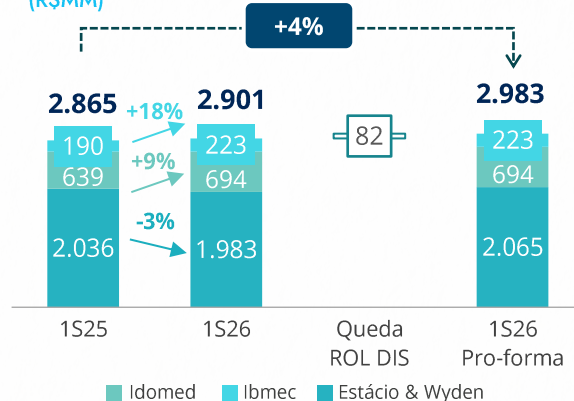
Receita Líquida

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Receita Líquida	1.378,3	1.392,1	1,0%	2.865,4	2.900,9	1,2%
Idomed	316,7	340,1	7,4%	639,1	694,1	8,6%
Ibmec	94,8	106,7	12,5%	189,8	223,4	17,7%
Estácio & Wyden	966,8	945,3	-2,2%	2.036,5	1.983,3	-2,6%
Presencial	441,5	436,0	-1,2%	907,3	894,3	-1,4%
Digital	405,4	343,6	-15,2%	845,8	724,5	-14,3%
Semipresencial	119,9	165,7	38,2%	283,3	364,5	28,7%
Receita Líquida DIS¹	58,2	35,7	-38,7%	317,9	236,0	-25,8%
Graduação Digital	50,1	18,1	-63,9%	158,6	53,0	-66,6%
Graduação Presencial	3,9	3,8	-3,4%	85,2	77,8	-8,7%
Graduação Semipresencial	4,2	13,8	228,7%	74,1	105,2	41,9%
Receita DIS (% da Rol Graduação)²	6,5%	4,1%	-2,4 p.p.	16,7%	12,9%	-3,8 p.p.

Observa-se que, ao longo dos últimos ciclos de captação, a adesão ao DIS por parte dos alunos tem diminuído. Este movimento provoca forte impacto no reconhecimento da Receita e, consequentemente, no resultado contábil de curto prazo, ainda que seja positivo para a geração de caixa, para previsibilidade dos resultados e para redução da PDD no médio/longo prazos.

No 2T26, a **Receita Líquida (ROL)** cresceu 1,0% vs. 2T25, mesmo influenciada pela queda na adesão ao DIS (-R\$23MM vs. 2T25). Desconsiderando o efeito da redução da receita DIS, a ROL consolidada teria registrado um aumento de 2,6% no trimestre e de 4,1% no semestre.

Receita Líquida Total (R\$MM)



- No **Idomed**, o crescimento de 7,4% vs. 2T25 é resultado do bom desempenho dos últimos ciclos de captação e da maturação das unidades Mais Médicos. É importante mencionar que, comparada ao 1S25, a penetração de alunos FIES na base aumentou no último ano. Como o modelo FIES prevê uma retenção de até 27,5% da mensalidade para o fundo garantido (FG-FIES), o ticket líquido resultante é inferior ao do mensalista padrão. Vale ressaltar que o modelo se equilibra no longo prazo com um VPL similar ao do mensalista, principalmente em função de não ocorrer a necessidade de PDD e pela menor evasão do alunos FIES.
- O desempenho do **Ibmec** (+17,7% vs. 1S25) reflete a sólida evolução de suas diversas avenidas de crescimento. Na graduação, todas as unidades vêm apresentando expansão de receita, lideradas pela performance dos campi localizados em São Paulo. Vale mencionar que a performance do 2T26 foi impactada pela diferença de curva de reconhecimento de receita entre trimestres, sem efeito na visão semestral.
- Na **Estácio & Wyden** a redução de 2,2% vs. 2T25 pode ser explicada pelos seguintes fatores:
 - O **Presencial** apresentou uma retração de 1,2% vs. 2T25, impactado pela menor captação no período (vs. 1S25).
 - O **Semipresencial** segue com forte expansão (+38,2% vs. 2T25), reflexo direto da ampliação deste formato de entrega nos polos parceiros e da migração de cursos com oferta restrita no formato Digital.
 - O desempenho do **Digital** (-15,2% vs. 2T25) reflete, principalmente: (i) as mudanças no marco regulatório, que restringiu a oferta de cursos das áreas de Educação, Saúde e Engenharias no formato Digital; (ii) a expansão do Semipresencial para os polos parceiros, com consequente *trade-up* para este formato de entrega vs. o Digital; e (iii) a queda na receita DIS (-R\$32MM vs. 2T25), que também impactou o desempenho da receita no período.

¹ Receita líquida parcelada.

² Considera as receitas de graduação do Presencial, Semipresencial e Digital.

Custos dos serviços prestados e lucro bruto

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Custo dos Serviços Prestados	(579,9)	(613,0)	5,7%	(1.098,3)	(1.157,1)	5,3%
Pessoal	(347,4)	(376,2)	8,3%	(649,7)	(693,1)	6,7%
Aluguel, condomínio, IPTU	(12,3)	(11,4)	-7,2%	(22,6)	(22,2)	-1,9%
Repasse de polos	(74,8)	(75,7)	1,3%	(142,6)	(151,4)	6,1%
Custo com Serviço de Terceiros	(17,6)	(20,4)	16,2%	(34,3)	(39,8)	16,0%
Energia, água, gás e Telefone	(15,5)	(16,2)	5,0%	(26,1)	(27,3)	4,7%
Outros custos	(3,3)	(3,5)	3,8%	(5,8)	(5,7)	-3,1%
Depreciação e amortização	(109,0)	(109,6)	0,6%	(217,2)	(217,7)	0,2%
Lucro Bruto	798,4	779,0	-2,4%	1.767,1	1.743,8	-1,3%
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>57,9%</i>	<i>56,0%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>61,7%</i>	<i>60,1%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>
<i>Custos não recorrentes¹</i>	<i>1,0</i>	<i>3,9</i>	<i>311,2%</i>	<i>2,9</i>	<i>8,3</i>	<i>187,0%</i>
Custo ajustado (ex-D&A)¹	(469,9)	(499,5)	6,3%	(878,3)	(931,0)	6,0%
<i>% da receita líquida</i>	<i>34,1%</i>	<i>35,9%</i>	<i>1,8 p.p.</i>	<i>30,7%</i>	<i>32,1%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Idomed	(91,6)	(104,0)	13,6%	(182,0)	(196,3)	7,8%
Ibmec	(37,0)	(41,3)	11,6%	(68,8)	(76,3)	10,9%
Estácio & Wyden	(341,5)	(354,2)	3,7%	(627,5)	(658,5)	4,9%
Custo de pessoal ajustado¹	(346,5)	(372,2)	7,4%	(646,8)	(684,6)	5,9%
<i>% da receita líquida</i>	<i>25,1%</i>	<i>26,7%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>22,6%</i>	<i>23,6%</i>	<i>1,0 p.p.</i>

O aumento de 5,7% vs. 2T25 no **Custo dos Serviços Prestados** se deu, principalmente, em função do crescimento dos custos com pessoal.

O incremento de 8,3% vs. 2T25 na linha de **pessoal** reflete, sobretudo, (i) o aumento da base de alunos tanto no Idomed quanto no Ibmec; (ii) a maturação natural das turmas de Medicina, que implica um aumento gradual dos custos com pessoal ao longo do curso, especialmente nos anos finais com o internato e as práticas clínicas, exigindo médicos preceptores; e (iii) a mudança no mix da Estácio e Wyden, que passa a demandar maior presencialidade devido à expansão do formato Semipresencial frente ao Digital.

O **Custo ajustado dos Serviços Prestados (ex-D&A)** aumentou 6,3% vs. 2T25, o que representa uma expansão de 1,8 p.p. como percentual da receita líquida em relação ao 2T25. Essa variação pressionou a margem bruta em 2,0 p.p. vs. 2T25, refletindo diretamente a dinâmica de receita e custos detalhada anteriormente.

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

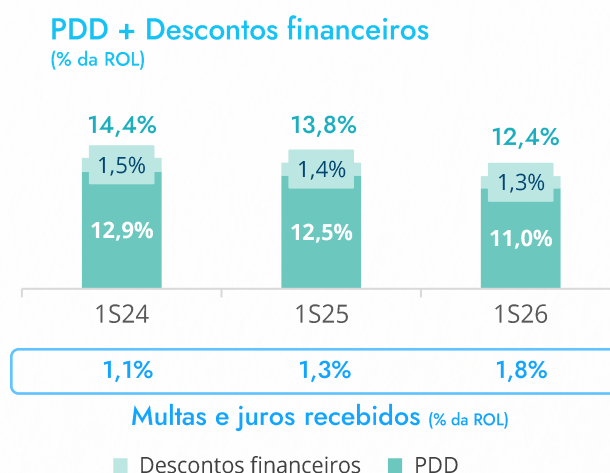
Despesas comerciais

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Despesas Comerciais	(268,5)	(238,9)	-11,0%	(601,2)	(570,3)	-5,1%
PDD	(184,1)	(155,1)	-15,8%	(356,8)	(320,2)	-10,3%
Mensalista	(113,0)	(100,1)	-11,4%	(169,5)	(154,8)	-8,6%
Acordos	(30,7)	(20,4)	-33,7%	(47,8)	(37,0)	-22,5%
PAR ¹	(1,1)	0,4	n.a.	(1,7)	(0,8)	-50,9%
DIS ¹	(39,3)	(35,0)	-11,1%	(137,9)	(127,6)	-7,5%
Vendas e Marketing	(84,4)	(83,9)	-0,6%	(244,4)	(250,0)	2,3%
Publicidade	(62,1)	(64,9)	4,5%	(186,4)	(202,5)	8,6%
Outras	(22,3)	(18,9)	-15,0%	(58,0)	(47,6)	-18,0%
% da receita líquida						
Despesas comerciais	19,5%	17,2%	-2,3 p.p.	21,0%	19,7%	-1,3 p.p.
PDD	13,4%	11,1%	-2,2 p.p.	12,5%	11,0%	-1,4 p.p.
Idomed	5,6%	3,5%	-2,0 p.p.	2,7%	2,6%	-0,1 p.p.
Ibmec	0,9%	2,4%	1,5 p.p.	1,0%	1,5%	0,5 p.p.
Estácio & Wyden	17,1%	14,9%	-2,3 p.p.	16,6%	15,1%	-1,5 p.p.
Vendas e Marketing	6,1%	6,0%	-0,1 p.p.	8,5%	8,6%	0,1 p.p.

A redução de 11,0% vs. 2T25 nas **despesas comerciais** está diretamente ligada à forte queda de 15,8% da PDD, ou 2,2 p.p. como percentual da receita líquida, contribuindo para a margem EBITDA no período.

A redução na **PDD** pode ser explicada, principalmente: (i) pelo impacto positivo da isenção dos calouros não engajados, que vem beneficiando essa linha nas marcas Estácio & Wyden desde a implementação do programa em 2025; (ii) pela redução de 38,7% vs. 2T25 na receita DIS, com impacto positivo na PDD Estácio & Wyden; (iii) pelo melhor desempenho de cobrança, neste trimestre (detalhes na página 18); (iv) pelo sucesso no processo de renovação dos alunos em todas as marcas; e (v) maior participação das marcas premium na ROL no trimestre.

Cabe destacar as iniciativas estratégicas da Companhia direcionadas à qualidade da receita. A menor adesão dos alunos ao DIS, somada à maior eficiência nas negociações durante o ciclo de rematriculas e à introdução, em 2025, do programa de isenção de cobrança para alunos não engajados, vem resultando em uma melhora consistente nas linhas de PDD, descontos financeiros e multas e juros, conforme apresentado no gráfico ao lado. O desempenho destes indicadores reflete diretamente o avanço na saúde da base de alunos e o foco na sustentabilidade da geração de caixa da Companhia.



¹ Considera a PDD dos alunos ativos e inativos.

Despesas gerais, administrativas e outras

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	(362,8)	(350,6)	-3,4%	(705,0)	(687,8)	-2,4%
Pessoal	(104,4)	(111,4)	6,7%	(197,8)	(207,2)	4,7%
Serviços de terceiros	(41,8)	(45,1)	8,0%	(95,2)	(92,1)	-3,3%
Provisão para contingências	(51,1)	(33,4)	-34,6%	(85,4)	(73,5)	-13,9%
Manutenção e reparos	(26,0)	(26,4)	1,5%	(51,2)	(51,7)	1,1%
Outras despesas	(44,5)	(48,2)	8,3%	(81,1)	(88,8)	9,5%
Depreciação e amortização	(95,1)	(86,0)	-9,5%	(194,3)	(174,5)	-10,2%
Outras receitas/despesas	4,7	7,7	63,9%	6,7	(57,4)	n.a.
G&A e outras não recorrentes ¹	17,2	3,4	-80,3%	26,4	75,5	186,2%
G&A e outras ajustadas (ex-D&A)¹	(245,9)	(253,5)	3,1%	(477,6)	(495,3)	3,7%
% da receita líquida	17,8%	18,2%	0,4 p.p.	16,7%	17,1%	0,4 p.p.
Idomed	(57,8)	(66,0)	14,2%	(109,7)	(123,0)	12,1%
Ibmec	(15,9)	(17,9)	12,4%	(28,7)	(32,7)	13,8%
Estácio & Wyden	(172,1)	(169,5)	-1,5%	(339,1)	(339,6)	0,2%
Despesas com pessoal ajustadas¹	(103,5)	(111,1)	7,4%	(196,5)	(206,7)	5,2%
% da receita líquida	7,5%	8,0%	0,5 p.p.	6,9%	7,1%	0,3 p.p.

As **despesas gerais e administrativas** registraram uma redução de 3,4% vs. 2T25. As principais variações que explicam esse desempenho são detalhadas a seguir:

No 2T26, as despesas com **pessoal** apresentaram uma leve expansão de 0,4 p.p. vs. 2T25 como percentual da receita líquida.

Também no 2T26, as despesas com **provisão para contingências** registraram redução de 34,6% vs. 2T25, encerrando o trimestre em um patamar mais alinhado com as estimativas da Companhia. A redução nesta linha reflete o efeito base do 2T25, período em que ocorreu um incremento de provisão em grande parte relacionado a um processo tributário de exercícios anteriores (conforme detalhado no [release do 2T25](#)). Excluindo este efeito não recorrente, a linha teria apresentado queda de 13,5% na comparação trimestral e de 1,2% no acumulado do semestre.

Cabe destacar que a linha de provisão para contingências vem sendo pressionada por processos trabalhistas decorrentes dos ajustes estruturais realizados entre 2017 e 2022. Contudo, com a redução dos desligamentos desde 2023 e com a queda do número de entrada de novos processos a partir de 2024, a expectativa é de redução dessa linha nos próximos anos.

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

EBITDA e Margem

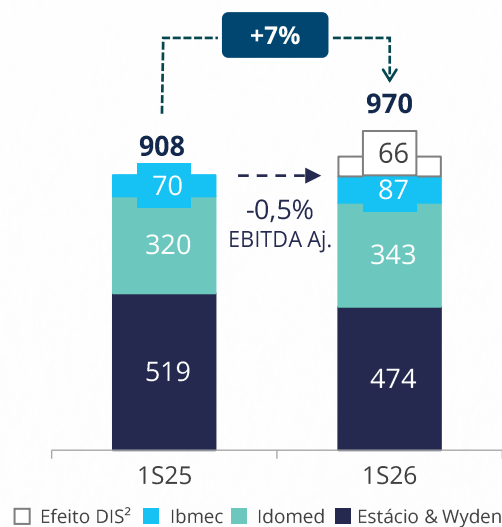
(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
EBITDA	375,8	392,9	4,5%	879,1	820,5	-6,7%
Margem EBITDA (%)	27,3%	28,2%	1,0 p.p.	30,7%	28,3%	-2,4 p.p.
Itens não recorrentes	18,1	7,3	-59,6%	29,3	83,8	186,3%
EBITDA Ajustado	393,9	400,2	1,6%	908,4	904,2	-0,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,6%	28,7%	0,2 p.p.	31,7%	31,2%	-0,5 p.p.
Idomed (Medicina)	142,7	151,6	6,2%	319,7	343,4	7,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	45,1%	44,6%	-0,5 p.p.	50,0%	49,5%	-0,5 p.p.
Ibmec	30,1	33,8	12,0%	69,8	86,9	24,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	31,8%	31,6%	-0,1 p.p.	36,8%	38,9%	2,1 p.p.
Estácio & Wyden	221,0	214,8	-2,8%	518,8	473,9	-8,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,9%	22,7%	-0,1 p.p.	25,5%	23,9%	-1,6 p.p.
Efeito IFRS 16 ¹	100,7	105,1	4,3%	201,9	208,5	3,3%
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	293,2	295,1	0,6%	706,5	695,7	-1,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,3%	21,2%	-0,1 p.p.	24,7%	24,0%	-0,7 p.p.
EBITDA ex-IFRS 16	275,1	287,8	4,6%	677,2	612,0	-9,6%
Margem EBITDA (%)	20,0%	20,7%	0,7 p.p.	23,6%	21,1%	-2,5 p.p.

O **EBITDA ajustado** consolidado cresceu 1,6% no trimestre, com margem estável na comparação anual. Os custos e despesas (ex-D&A) ficaram em linha na comparação com o 2T25 (+0,8%), abaixo da inflação acumulada no período. Por outro lado, a queda na receita DIS vs. 2T25, impactou negativamente o EBITDA ajustado em R\$18MM² no trimestre. Excluindo este efeito, o EBITDA ajustado teria avançado 6,2% no trimestre e 6,8% no semestre, o que representaria uma expansão de margem de 1,0 p.p. e 0,8 p.p., respectivamente. **À partir do 2S26, a base de comparação de adesão ao DIS passa a ser neutra.**

Marcas:

- As variações trimestrais e semestrais na margem EBITDA do **Idomed** (-0,5 p.p. vs. 2T25 e -0,5 p.p. vs. 1S25), podem ser explicadas, principalmente, pelo incremento nos custos com pessoal, associados à maturação natural das turmas (página 14).
- A participação do **Ibmec** no EBITDA consolidado vem aumentando progressivamente. No 1S26, a participação da marca chegou a 10% (+2 p.p. vs. 1S25). Adicionalmente, ao fim do semestre, o Ibmecc registrou expansão de 2,1 p.p. na margem EBITDA vs. 1S25. O movimento foi impulsionado, principalmente, pelo forte crescimento na receita (página 13).
- No 2T26, as marcas **Estácio & Wyden** reportaram margem em linha com o 2T25, resultado da performance positiva nos custos e despesas, em especial a PDD (página 15). Não fosse o efeito da queda na receita DIS (detalhes na página 13), a margem EBITDA teria apresentado expansão de 1,2 p.p. no trimestre.

EBITDA Ajustado (R\$MM)



¹ Considera todos os aluguéis arrendáveis.

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

Resultado financeiro

O **resultado financeiro** líquido foi mais negativo em 9,8% vs. o 2T25 e 2,9% vs. o 1S25. Os principais impactos registrados ao longo do 1S26 foram:

- o Patamar da taxa Selic em comparação com o 1S25, que resultou em um impacto negativo de R\$14MM no resultado financeiro;
- o Incremento na linha de despesas com financiamentos privados ocasionado, principalmente, pela maturação destes contratos. Cabe ressaltar que esses financiamentos estão associados, sobretudo, aos cursos de Medicina.
- o No 2T26, efeito pontual de um maior patamar de descontos associado à estratégia da Companhia para se alinhar ao momento favorável do país para recuperação de crédito com iniciativas do governo, implementando um modelo com foco em vencimentos acima de 180 dias.
- o Vale destacar que, ao longo do 1S26, a Companhia reduziu o patamar de descontos concedidos nos processos de renovação/renegociação de forma consistente, além de ter evoluído no processo de cobrança de multas e juros. A variação positiva em R\$14,2MM, vs. 1S25, nas linhas de Multas e juros recebidos + Descontos financeiros comprova esta evolução – que compensou o impacto negativo da Selic no semestre.
- o A linha de Outras despesas financeiras, que registrou incremento de R\$8,1MM vs. o 2T25, foi impactada, principalmente, pela atualização financeira de contingências.

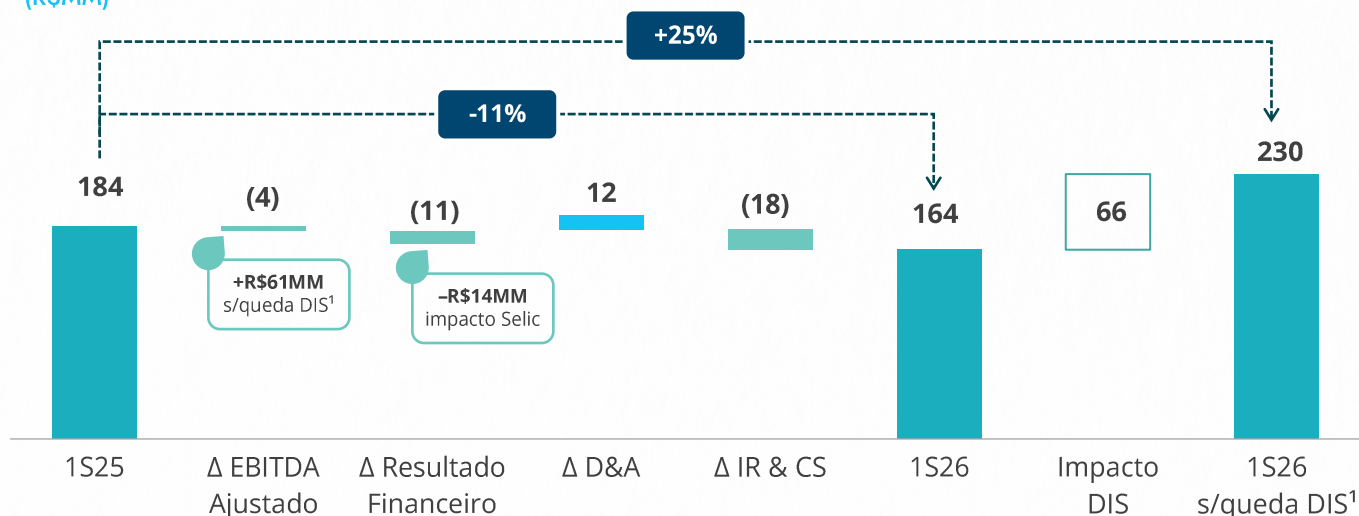
(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Resultado Financeiro	(187,9)	(206,4)	9,8%	(375,7)	(386,6)	2,9%
Receitas Financeiras	37,5	50,5	34,6%	89,0	125,8	41,4%
Multas e juros recebidos	13,8	18,6	34,6%	38,6	51,1	32,3%
Aplicações financeiras	25,0	27,2	8,9%	50,3	66,0	31,2%
(-) PIS e COFINS ¹	(7,7)	(8,5)	10,6%	(14,6)	(12,3)	-15,5%
Atualização monetária	4,1	11,9	191,8%	10,6	16,2	52,1%
Outras	2,3	1,3	-43,1%	4,0	4,9	23,3%
Despesas Financeiras	(225,6)	(256,9)	13,9%	(464,8)	(512,4)	10,2%
Juros e encargos	(130,9)	(129,6)	-1,0%	(251,6)	(270,1)	7,4%
Descontos financeiros	(8,9)	(23,2)	160,0%	(39,9)	(38,3)	-4,2%
Despesas bancárias	(1,3)	(1,8)	35,3%	(2,8)	(3,8)	35,3%
Juros de arrendamento mercantil	(43,7)	(44,5)	1,8%	(87,2)	(89,0)	2,0%
Despesas com Financiamentos Privados	(23,5)	(32,5)	38,1%	(47,6)	(63,8)	34,0%
Outras	(17,2)	(25,4)	47,4%	(35,6)	(47,4)	33,3%
Efeito Líquido Swap	0,1	(0,0)	n.a.	0,2	(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 foi impactado pela menor adesão ao DIS e pela base de comparação desfavorável da Selic. Não fosse o impacto da queda na adesão ao DIS (-R\$66MM¹), o lucro líquido ajustado teria registrado incremento de 24,6% na comparação com o 1S25. É importante reforçar que a comparação do 2S26 com o 2S25 tende a ser mais favorável, tanto em razão do patamar mais estável de adesão ao DIS quanto pela redução da Selic.

Adicionalmente, a performance da taxa Selic e uma menor realização de imposto diferido (sem impacto caixa) ao longo do semestre também influenciaram negativamente o resultado do 1S26.

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Lucro antes de impostos	(16,2)	(9,2)	-43,2%	91,9	41,7	-54,6%
Imposto de Renda	13,3	5,6	-57,7%	28,9	16,5	-42,7%
Contribuição Social	5,9	2,1	-64,9%	11,0	5,8	-47,1%
Lucro Líquido	3,1	(1,5)	n.a.	131,8	64,0	-51,4%
Margem líquida (%)	0,2%	n.a.	n.a.	4,6%	2,2%	-2,4 p.p.
Lucro Líquido ex-IFRS 16	11,9	4,1	-65,7%	148,0	75,6	-48,9%
Margem líquida (%)	0,9%	0,3%	-0,6 p.p.	5,2%	2,6%	-2,6 p.p.
Lucro Líquido ajustado²	30,6	14,0	-54,2%	184,3	164,1	-11,0%
Margem líquida ajustada (%)	2,2%	1,0%	-1,2 p.p.	6,4%	5,7%	-0,8 p.p.
Lucro Líquido ajustado² ex-IFRS 16	39,4	19,5	-50,3%	200,5	175,7	-12,4%
Margem líquida ajustada (%)	2,9%	1,4%	-1,5 p.p.	7,0%	6,1%	-0,9 p.p.
Lucro por ação (R\$)³	0,12	0,06	-52,6%	0,70	0,64	-8,0%

¹ Considera a menor receita DIS vs. 1S25, 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)	2T25	1T26	2T26	Δ% vs. 2T25	Δ% vs. 1T26
Mensalidades	1.731,2	1.521,0	1.406,4	-18,8%	-7,5%
Mensalistas	1.159,4	941,0	941,9	-18,8%	0,1%
DIS (Inativo)	310,8	295,4	293,9	-5,5%	-0,5%
PAR	17,3	8,7	7,3	-57,9%	-16,2%
DIS	554,5	571,3	457,2	-17,5%	-20,0%
Convênios e permutas	57,6	51,9	73,4	27,5%	41,5%
FIES	64,7	68,4	74,1	14,6%	8,4%
Outros	423,0	433,8	410,1	-3,0%	-5,4%
Cartões de Crédito a receber	182,1	179,5	182,7	0,3%	1,8%
Acordos	240,9	254,3	227,5	-5,6%	-10,6%
Contas a Receber Bruto	2.276,5	2.075,0	1.964,1	-13,7%	-5,3%
PDD	(787,1)	(769,4)	(699,9)	-11,1%	-9,0%
Mensalistas ¹	(680,7)	(663,0)	(614,2)	-9,8%	-7,4%
DIS (Inativo)	(222,4)	(240,2)	(207,8)	-6,6%	-13,5%
Acordos	(111,3)	(99,2)	(101,4)	-8,9%	2,2%
PAR (50%)	(7,0)	(3,6)	(3,0)	-57,4%	-17,8%
DIS Ativo (20%)	(99,4)	(102,8)	(82,8)	-16,7%	-19,5%
Valores a identificar	(12,0)	(6,9)	(5,8)	-51,8%	-16,5%
Ajuste a valor presente (AVP)²	(61,9)	(63,6)	(49,6)	-19,8%	-21,9%
AVP DIS	(58,7)	(62,1)	(48,3)	-17,7%	-22,2%
Contas a Receber Líquido	1.415,5	1.235,1	1.208,8	-14,6%	-2,1%

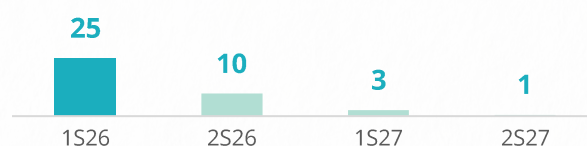
No 2T26, a **redução de 13,7% do contas a receber bruto** (vs. 2T25) é explicada, principalmente, por: (i) migração da base de alunos de financiamento privados para o modelo de recebimento ao longo do curso (que elimina o reconhecimento de parcelas futuras); (ii) redução de R\$25MM do saldo referente ao antigo modelo de financiamento privado; e (iii) queda na penetração da receita DIS nos últimos ciclos de captação.

Acompanhando a contração do saldo bruto, a redução de 11,1% na PDD (vs. 2T25) contribuiu para um **contas a receber líquido 14,6% inferior** ao patamar do 2T25. O desempenho da PDD foi positivamente influenciado pela menor exposição à receita do DIS, por otimizações estruturais no processo de cobrança, pela evolução na taxa de renovação e pela implantação do programa de isenção de cobrança para calouros não engajados em 2025.

O gráfico ao lado representa os recebimentos previstos para 2026 e 2027 relacionados ao antigo modelo de recebimento das mensalidades de alunos que adotam financiamentos privados.

Considerando o novo modelo adotado no início de 2025, os recebimentos passaram a ocorrer no semestre cursado pelo aluno.

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



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 NTNB-2029.

Prazo Médio de Recebimento

O 2T26 encerrou com **uma redução expressiva de 15 dias no PMR** em comparação com o 2T25. Essa melhora é resultado da queda na receita DIS, do programa de isenção dos calouros não engajados, da melhor taxa de retenção e da maior penetração das marcas Ibmecc e Idomed no negócio.

(R\$MM)	2T25	1T26	2T26	Δ% vs. 2T25	Δ% vs. 1T26
Contas a receber líquido	1.415,5	1.235,1	1.208,8	-14,6%	-2,1%
Receita líquida anualizada	5.437,2	5.535,7	5.549,5	2,1%	0,2%
PMR	94	80	78	-16,3%	-2,4%
Contas a receber líquido FIES	64,7	68,4	74,1	14,6%	8,4%
Receita FIES (12M)	250,4	310,5	354,6	41,6%	14,2%
Deduções FG-Fies (12M)	(77,8)	(97,6)	(111,3)	43,0%	14,0%
Impostos (12M)	(8,8)	(11,0)	(12,7)	43,8%	15,5%
Receita FIES (12M)	163,8	201,9	230,7	40,8%	14,3%
PMR FIES	142	122	116	-18,6%	-5,1%
Contas a receber líquido ex-FIES	1.350,8	1.166,7	1.134,6	-16,0%	-2,8%
Receita líquida ex-FIES anualizada	5.273,4	5.333,9	5.318,8	0,9%	-0,3%
PMR ex-FIES	92	79	77	-16,7%	-2,5%

Prazo Médio de Recebimento

(PMR) (# dias)



CAPEX

O **Capex** encerrou o 2T26 representando 7,5% da receita líquida, patamar estável em relação ao 2T25 e alinhado ao **compromisso de manter o Capex entre 7% e 8% da ROL**.

A Companhia mantém o investimento em tecnologia como ferramenta essencial para a sustentabilidade do negócio, com os investimentos em Transformação Digital + TI representando 4,6% da ROL no 2T26. É importante destacar que o foco contínuo na entrega de um produto de alta qualidade e na evolução da satisfação dos alunos tem se provado um vetor fundamental para a manutenção de índices de renovação das marcas YDUQS.

A redução de R\$13,6MM vs. 2T25 na linha de Manutenção e Eficiência pode ser explicada pela busca contínua por otimizações e pela base comparativa de 2025, que contou com desembolsos relacionados a desmobilizações naquele ano.

O aumento de R\$6,6MM (vs. 2T25) nos investimentos em Expansão reflete uma rigorosa alocação de capital voltada ao fortalecimento da marca Ibmecc e à consolidação de cursos de saúde, com recursos destinados estrategicamente para as avenidas de maior rentabilidade do portfólio.

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Capex Total	105,6	105,1	-0,5%	219,9	218,6	-0,6%
Transformação Digital + TI	57,7	64,2	11,3%	135,4	149,8	10,6%
Manutenção e Eficiência	40,7	27,1	-33,5%	69,7	46,5	-33,2%
Expansão	7,2	13,8	91,8%	14,8	22,3	50,6%
% da Receita Líquida						
Capex Total	7,7%	7,5%	-0,1 p.p.	7,7%	7,5%	-0,1 p.p.
Transformação Digital + TI	4,2%	4,6%	0,4 p.p.	4,7%	5,2%	0,4 p.p.
Manutenção e Eficiência	3,0%	1,9%	-1,0 p.p.	2,4%	1,6%	-0,8 p.p.
Expansão	0,5%	1,0%	0,5 p.p.	0,5%	0,8%	0,3 p.p.

Fluxo de Caixa

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26 ¹	Δ%
EBITDA ex-IFRS 16	275,1	287,8	4,6%	677,2	680,3	0,5%
Variação Capital de giro	45,3	29,3	-35,3%	116,2	103,6	-10,8%
Receíveis	(46,3)	(68,8)	48,8%	(14,7)	(31,2)	111,4%
Contas a pagar	77,2	95,6	24,0%	71,9	100,4	39,7%
Outros	14,4	2,5	-82,4%	59,0	34,4	-41,7%
Impostos (IR/CS)	(18,5)	(19,0)	3,1%	(30,3)	(28,0)	-7,6%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	302,0	298,1	-1,3%	763,1	756,0	-0,9%
Capex	(105,6)	(105,1)	-0,5%	(219,9)	(218,6)	-0,6%
(=) Fluxo de caixa livre	196,4	193,0	-1,7%	543,2	537,4	-1,1%
Resultado financeiro	(184,1)	(268,5)	45,9%	(279,5)	(336,6)	20,4%
(=) Fluxo de caixa do acionista	12,3	(75,4)	n.a.	263,7	200,7	-23,9%
Captação/amortização de dívidas	(1,5)	(198,5)	13102,5%	(213,1)	(626,7)	194,1%
M&A	(0,1)	(4,6)	3097,0%	(0,2)	(80,1)	35797,2%
Dividendos pagos	(150,0)	(0,0)	-100,0%	(150,0)	(150,0)	0,0%
Recompra de ações e outras	-	(80,9)	n.a.	(154,4)	(99,9)	-35,3%
(=) Geração de caixa líquida	(139,3)	(359,3)	158,0%	(254,0)	(755,8)	197,6%
Caixa no início do exercício	932,2	1.081,3	16,0%	1.046,9	1.477,8	41,2%
Caixa no final do exercício	792,9	721,9	-8,9%	792,9	721,9	-9,0%
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	109,8%	103,2%	-6,6 p.p.	112,7%	111,2%	-1,5 p.p.

No 2T26, o capital de giro apresentou uma retração de R\$16,0MM vs. 2T25, principalmente, pela linha de recebíveis. Este resultado tem como principal influência a sazonalidade típica dos trimestres pares, período marcado pela redução do passivo de mensalidades antecipadas associado aos financiamentos privados (cujos recebimentos das mensalidades se concentram nos trimestres ímpares). Com isso, o **Fluxo de Caixa Operacional** apresentou uma leve redução de 1,3% vs. 2T25.

O Fluxo de Caixa do Acionista foi negativo em R\$75,4MM no 2T26, fortemente impactado pela sazonalidade de juros nos trimestres pares. O resultado financeiro foi mais negativo em R\$84,4MM (vs. 2T25), impulsionado por maiores descontos financeiros e pelo acréscimo de R\$63,8MM nas despesas de juros. Destaca-se que R\$36,1MM desse aumento referem-se à 12ª emissão de debêntures, cujo cronograma de pagamento antecipou juros que, na antiga dívida Citi-4131, seriam pagos apenas em julho (efeito calendário positivo esperado no 3T26).

Adicionalmente, sob a ótica de variação da dívida líquida, excluindo o efeito da recompra de ações no período (R\$80,9MM), a Companhia teria registrado uma geração de caixa positiva de R\$21MM no 2T26, conforme detalhado na tabela abaixo. Adicionalmente, considerando os efeitos do pagamento de dividendos e da aquisição da Unifametro no 1T26, a geração de caixa no 1S26 seria de R\$225MM.

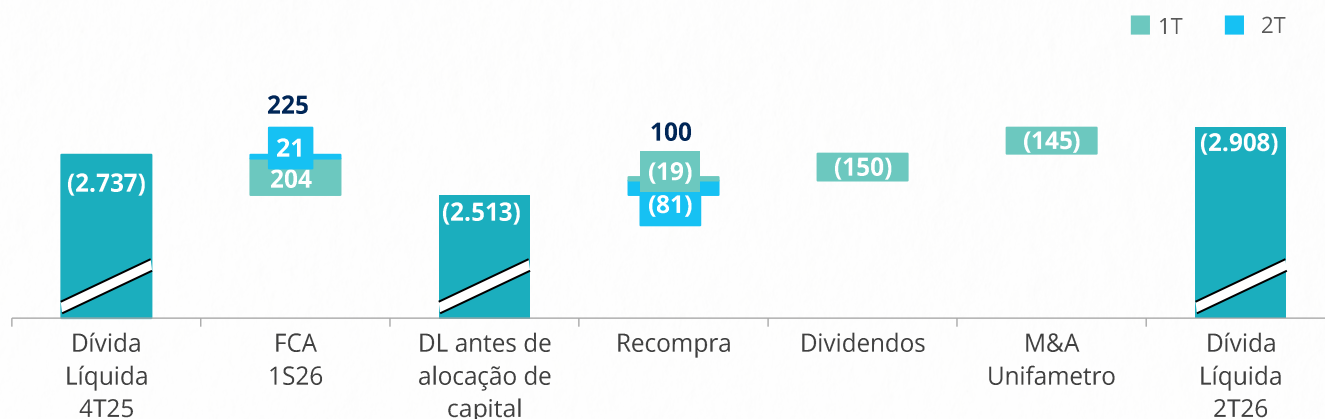
FCA método Indireto	1T26	2T26	1S26
Saldo inicial dívida líquida (ex-IFRS 16)	(2.737)	(2.848)	(2.737)
Saldo final dívida líquida (ex-IFRS 16)	(2.848)	(2.908)	(2.908)
Variação Dívida Líquida	(111)	(60)	(170)
(+) Recompra	19	81	100
(+) Dividendos	150	-	150
(+) M&A (Unifametro)	145	-	145
Δ DL antes de alocação de capital	204	21	225

¹ Desconsidera o impacto da venda do imóvel no montante de R\$68MM (detalhes no release do 1T26, [página 19](#))
Nota: Ex-IFRS 16 considera todos os aluguéis arrendáveis.

Endividamento

Reconciliação Dívida Líquida – 1S26

(R\$MM)



A Companhia encerrou o 2T26 com uma posição de caixa de R\$721,9MM, após o pagamento de juros no montante de R\$232,8MM no trimestre (+37,7% vs. 2T25). É importante destacar o cronograma de amortização, que prevê novos desembolsos somente em 2027.

A posição de caixa no trimestre, aliada à queda de R\$127,2MM (vs. 2T25) no endividamento bruto (ex-IFRS 16), resultou em uma dívida líquida de R\$2.907,7MM no 2T26 (-1,9% vs. 2T25).

Ao longo do 1S26 a Companhia pagou dividendos (R\$150MM), executou o programa de recompra de ações (R\$100MM) e adquiriu a Unifametro (R\$145MM). Não fosse o efeito da alocação de capital no semestre, focada no retorno para o acionista, o patamar da dívida líquida ao final de junho seria inferior, conforme detalhado no gráfico acima.

Cronograma de amortização

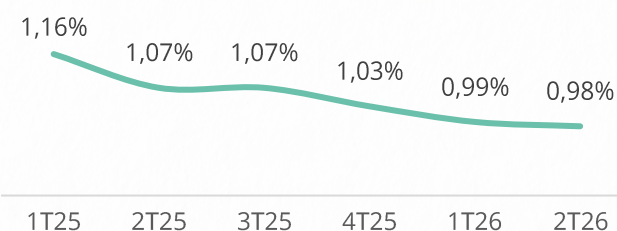
(R\$MM; principal)



A relação **dívida líquida/EBITDA**¹ foi de **1,55x no 2T26**, uma redução de 0,11x vs. 2T25. A Companhia segue em sua trajetória de desalavancagem, reafirmando o foco em atingir o patamar de 1,0x dívida líquida/EBITDA. Se considerados o EBITDA e a dívida líquida ex-IFRS 16, a alavancagem ao final do 2T26 foi de 2,00x (-0,14x vs. 2T25).

Adicionalmente, vale destacar o contínuo esforço da Companhia para a redução do **custo médio da dívida**. Ao final do 2T26 o indicador ficou em CDI + 0,98% (vs. CDI + 1,07% no 2T25).

Spread médio da Dívida (%)



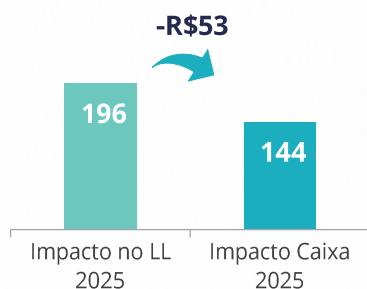
¹ Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.

Lucro Líquido e Geração de Caixa

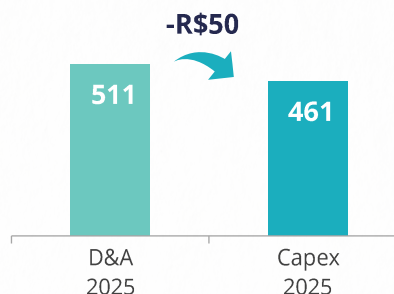
É importante mencionar que, quando comparados, o Lucro Líquido e o Fluxo de Caixa para o Acionista (FCA) registram uma **descorrelação decorrente de efeitos temporários**.

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.

Contingências: delta DRE e Caixa¹
(R\$MM)



Delta D&A e Capex²
(R\$MM)

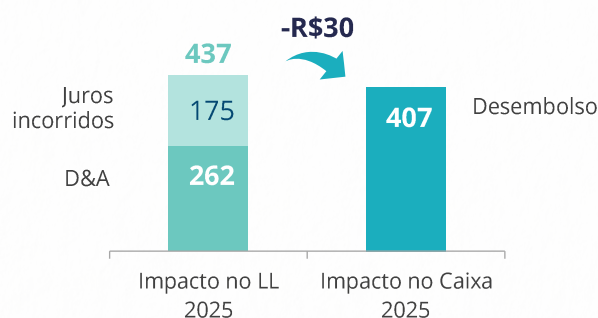


As diferenças entre a provisão para contingências e os desembolsos efetivos geram um **descorrelação entre o lucro líquido e o fluxo de caixa do acionista**. Cerca de 80% dessas contingências referem-se a processos trabalhistas. Atualmente, o provisionamento supera as saídas de caixa, mas a tendência é de **convergência para o patamar de desembolso a partir do próximo ano**.

Adicionalmente, a mudança no perfil de investimentos – hoje mais concentrado em tecnologia – gerou um desalinhamento entre a **depreciação e o Capex**. Esse **gap deve diminuir gradualmente** à medida que a depreciação convirja para o atual patamar de investimentos, estimado entre 7% e 8% da Receita Operacional Líquida (ROL) no médio e longo prazos.

Em 2025, o impacto combinado dessas duas linhas (provisões e depreciação excedente ao Capex) **totalizou R\$ 103MM, pressionando a DRE sem efeito correspondente no FCA**. No longo prazo, ambas as linhas devem convergir para os respectivos desembolsos efetivos.

Impacto IFRS 16³
(R\$MM)



A atual assimetria entre a **despesa contábil (IFRS 16) e o desembolso de aluguéis** reflete a assinatura de novos contratos, cuja dinâmica contábil concentra o reconhecimento das despesas financeiras nos primeiros anos. Com a maturação dos contratos, **essa diferença tende a se reduzir e inverter**, cenário em que a despesa na DRE será inferior à saída de caixa. Para análise de liquidez, **a visão ex-IFRS 16 reflete com maior precisão o desembolso efetivo da Companhia**.

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.

YDUQS

3.

ESG

ESG | Educação, Inovação e Impacto Social

A estratégia de sustentabilidade da YDUQS segue gerando reconhecimento, fortalecendo a empregabilidade dos estudantes e ampliando o impacto positivo da Companhia na sociedade.

No segundo trimestre, importantes reconhecimentos nacionais e internacionais evidenciaram a evolução das práticas sustentáveis da Companhia, reforçando seu compromisso com a geração de valor de longo prazo para a comunidade acadêmica, colaboradores e investidores.



Reconhecimentos e geração de valor

Destaque internacional para o *Nigrum Corpus*. Em junho, o Livro *Nigrum Corpus*, desenvolvido pelo IDOMED e Instituto YDUQS, conquistou reconhecimento global ao receber o **Grand Prix in Glass: The Lion for Change** e o **Bronze Lion em Creative Data no Festival de Cannes Lions 2026**. A iniciativa amplia o debate sobre desigualdades raciais na formação médica e reforça o papel da educação como agente de transformação social.

Liderança na “Agenda 2030” da ONU. A YDUQS foi homenageada por sua atuação como **Embaixadora do Movimento Educa 2030**, iniciativa do Pacto Global da ONU voltada ao avanço da educação no país. A companhia se destacou por causa de iniciativas em educação e empregabilidade, como por exemplo, sediou a Jornada de Conhecimento do Jovem Aprendiz, reunindo empresas, organizações da sociedade civil e poder público para discutir caminhos para ampliar o impacto do programa público Jovem Aprendiz.

Formação conectada ao mercado

Copa do Mundo FIFA 2026. A parceria entre Estácio, Instituto YDUQS e CBF proporcionou a estudantes de diferentes áreas de formação, como Administração e Comunicação, uma experiência profissional conectada a um dos maiores eventos esportivos do mundo. **Estudantes foram selecionados para atuar na cobertura e produção de conteúdo da Seleção Brasileira**, ampliando a vivência prática e a conexão entre formação acadêmica e mercado de trabalho. Como parte da iniciativa, **parte desses estudantes viajou para os Estados Unidos para acompanhar a seleção**, vivenciando de perto a rotina e os bastidores de uma competição. Os **conteúdos produzidos pelos alunos alcançaram mais de 20 milhões de visualizações nas redes sociais da Companhia**.

Governança e execução da estratégia ESG

A YDUQS avançou na execução da Estratégia de Sustentabilidade 2025–2030, com compromissos ESG acompanhados por metas e indicadores de desempenho. Como evidência dessa evolução, **a Companhia conquistou o Selo Empresa Amiga da Mulher – categoria Ouro, concedido pelo Governo do Estado do Rio de Janeiro**, após ter recebido a categoria Bronze em 2024. O reconhecimento reflete a evolução das práticas de equidade de gênero, tema integrante do pilar Social da estratégia. **Desde 2025, a participação de mulheres na alta liderança avançou de 30% para 33%.** Para mais informações, acesse o [Relatório Integrado 2025](#).



T E Mulheres
V A na Liderança



ISE B3



YDUQS

4.

Anexos

Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	2T25	2T26	Δ%
Base total de Alunos	1.432,2	1.419,4	-0,9%
FIES	9,5	10,8	13,1%
DIS	434,8	356,1	-18,1%
<i>Ensino Digital</i>	298,5	210,2	-29,6%
<i>Presencial</i>	136,3	145,9	7,1%
PAR	0,2	0,2	0,5%
Campi (ex-compartilhados) ²	112	113	0,9%
Presencial	95	95	0,0%
Premium	23	25	8,7%
<i>Compartilhado com Presencial</i>	6	7	16,7%
Polos	2.439	2.199	-9,8%

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

Pleno Potencial ¹					
Unidades	UF	Vagas Autorizadas/ Habilitadas	Base de Alunos 2T26 (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.

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.

Efeitos não recorrentes (R\$MM)

Classificação	Conta	Linha	Descrição	2T25	2T26	1S25	1S26
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	1,0	3,9	2,9	8,3
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo/M&A	0,9	0,3	1,3	0,5
	Despesa	Outras despesas	Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	2,4	1,9	11,2	72,1
	Despesa	Provisão para Contingências	Adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributário (Município de Caruaru) e outros	13,9	1,2	13,9	2,9
			IMPACTO NO EBITDA (R\$MM)	18,1	7,3	29,3	83,8
	D&A	-	Mais valia das aquisições	9,4	8,2	23,3	16,3
			IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO (R\$MM)	27,5	15,5	52,5	100,1

Demonstração de Resultados - Consolidado

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Receita Bruta	3.241,5	3.420,2	5,5%	6.390,3	6.810,4	6,6%
Mensalidades	3.173,5	3.349,4	5,5%	6.254,2	6.656,0	6,4%
Outras	68,0	70,8	4,2%	136,1	154,4	13,4%
Deduções da Receita Bruta	(1.863,2)	(2.028,2)	8,9%	(3.524,9)	(3.909,5)	10,9%
Descontos e bolsas	(1.817,4)	(1.987,4)	9,4%	(3.396,4)	(3.803,1)	12,0%
Impostos	(52,7)	(54,7)	3,8%	(107,1)	(110,1)	2,8%
AVP e outras deduções	6,9	13,9	102,0%	(21,3)	3,7	n.a.
Receita Líquida	1.378,3	1.392,1	1,0%	2.865,4	2.900,9	1,2%
Custo dos Serviços Prestados	(579,9)	(613,0)	5,7%	(1.098,3)	(1.157,1)	5,3%
Pessoal	(347,4)	(376,2)	8,3%	(649,7)	(693,1)	6,7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(12,3)	(11,4)	-7,2%	(22,6)	(22,2)	-1,9%
Serviços de Terceiros e Outros	(111,1)	(115,8)	4,2%	(208,8)	(224,1)	7,3%
Repasse a polos	(74,8)	(75,7)	1,3%	(142,6)	(151,4)	6,1%
Depreciação e Amortização	(109,0)	(109,6)	0,6%	(217,2)	(217,7)	0,2%
Lucro Bruto	798,4	779,0	-2,4%	1.767,1	1.743,8	-1,3%
Margem Bruta (%)	57,9%	56,0%	-2,0 p.p.	61,7%	60,1%	-1,6 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(626,6)	(581,8)	-7,2%	(1.299,5)	(1.315,5)	1,2%
Pessoal	(104,4)	(111,4)	6,7%	(197,8)	(207,2)	4,7%
Vendas	(84,4)	(83,9)	-0,6%	(244,4)	(250,0)	2,3%
PDD	(184,1)	(155,1)	-15,8%	(356,8)	(320,2)	-10,3%
Outras despesas	(163,4)	(153,1)	-6,3%	(312,9)	(306,1)	-2,2%
Serviço de Terceiros	(41,8)	(45,1)	8,0%	(95,2)	(92,1)	-3,3%
Manutenção e Reparos	(26,0)	(26,4)	1,5%	(51,2)	(51,7)	1,1%
Provisão para contingências	(51,1)	(33,4)	-34,6%	(85,4)	(73,5)	-13,9%
Outras	(44,5)	(48,2)	8,3%	(81,1)	(88,8)	9,5%
Outras receitas/despesas	4,7	7,7	63,9%	6,7	(57,4)	-951,3%
Depreciação e Amortização	(95,1)	(86,0)	-9,5%	(194,3)	(174,5)	-10,2%
(+) Depreciação e amortização	204,0	195,6	-4,1%	411,5	392,2	-4,7%
EBITDA	375,8	392,9	4,5%	879,1	820,5	-6,7%
Margem EBITDA (%)	27,3%	28,2%	1,0 p.p.	30,7%	28,3%	-2,4 p.p.
Resultado Financeiro	(187,9)	(206,4)	9,8%	(375,7)	(386,6)	2,9%
Depreciação e amortização	(204,0)	(195,6)	-4,1%	(411,5)	(392,2)	-4,7%
Imposto de renda	13,3	5,6	-57,7%	28,9	16,5	-42,7%
Contribuição social	5,9	2,1	-64,9%	11,0	5,8	-47,1%
Lucro Líquido	3,1	(1,5)	n.a.	131,8	64,0	-51,4%
Margem Líquida (%)	0,2%	n.a.	n.a.	4,6%	2,2%	-2,4 p.p.
EBITDA Ajustado¹	393,9	400,2	1,6%	908,4	904,2	-0,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,6%	28,7%	0,2 p.p.	31,7%	31,2%	-0,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	30,6	14,0	-54,2%	184,3	164,1	-11,0%
Margem Líquida Ajustada (%)	2,2%	1,0%	-1,2 p.p.	6,4%	5,7%	-0,8 p.p.

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

Endividamento

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ %
Dívida Bruta [b]	5.400,0	5.207,6	-3,6%
Empréstimos bancários ²	3.627,6	3.462,8	-4,5%
Arrendamento mercantil [c]	1.643,2	1.578,0	-4,0%
Compromissos a pagar (M&A)	129,2	166,8	29,1%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(792,9)	(721,9)	-9,0%
Dívida líquida [a+b]	4.607,1	4.485,7	-2,6%
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+b-c]	2.963,9	2.907,7	-1,9%
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)¹	1,66x	1,55x	-0,11x
EBITDA Ajustado LTM	1.783,5	1.870,9	4,9%

Tipo de dívida (R\$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
Debentures VII (Unica)	1,4	CDI +0,78%	303,6	9%
Debentures VIII (Unica)	3,9	CDI +0,85%	519,5	15%
Debentures IX (1ª série)	2,3	CDI +0,82%	288,7	8%
Debentures IX (2ª série)	1,8	CDI +0,90%	323,5	9%
Debentures IX (3ª série)	3,8	CDI +0,98%	108,5	3%
Debentures X (Unica)	2,3	CDI +1,25%	1.135,2	33%
Debentures XI (Unica)	4,9	CDI +1,05%	303,6	9%
Debentures XII (Unica)	3,5	CDI +0,70%	501,3	14%
Empréstimos bancários	2,9	CDI + 0,98%	3.483,7	100%

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.

Arrecadação / Contas a Receber (CAR)

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%	1S25	1S26	Δ%
Receita líquida	1.378,3	1.392,1	1,0%	2.865,4	2.900,9	1,2%
(-) Impostos	52,7	54,7	3,8%	107,1	110,1	2,8%
(+) PDD	(184,1)	(155,1)	-15,8%	(356,8)	(320,2)	-10,3%
(+) Descontos concedidos/ multas	4,9	(4,6)	n.a.	(1,4)	12,8	n.a.
(+) Atualização financeira DIS/PAR	0,5	6,2	1076,6%	3,2	7,6	134,9%
Geração de CAR total	1.252,2	1.293,3	3,3%	2.617,5	2.711,1	3,6%
Arrecadação Total	1.206,5	1.224,4	1,5%	2.603,3	2.681,7	3,0%
Receita FIES	43,4	75,3	73,6%	82,9	138,7	67,3%
Arrecadação FIES	38,1	69,5	82,6%	83,0	126,5	52,4%
Receita líquida ex-FIES	1.334,9	1.316,8	-1,4%	2.782,5	2.762,2	-0,7%
Geração de CAR ex-FIES	1.208,9	1.218,0	0,8%	2.534,6	2.572,5	1,5%
Arrecadação ex-FIES	1.168,4	1.154,9	-1,2%	2.520,3	2.555,3	1,4%
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	96,7%	94,8%	-1,8 p.p.	99,4%	99,3%	-0,1 p.p.

Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total¹

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%
FIES	64,7	74,1	14,6%
A vencer	946,1	718,2	-24,1%
Vencidas até 30 dias	256,7	244,0	-4,9%
Vencidas de 31 a 60 dias	126,8	117,1	-7,7%
Vencidas de 61 a 90 dias	116,9	110,9	-5,1%
Vencidas de 91 a 180 dias	225,6	170,2	-24,6%
Vencidas há mais de 180 dias	539,8	529,6	-1,9%
Contas a receber bruto	2.276,6	1.964,1	-13,7%

Aging dos Acordos a Receber²

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%
A vencer	75,3	65,7	-12,7%
Vencidas até 30 dias	21,0	18,0	-14,1%
Vencidas de 31 a 60 dias	20,9	19,6	-6,1%
Vencidas de 61 a 90 dias	20,8	20,5	-1,6%
Vencidas de 91 a 180 dias	41,2	39,1	-5,2%
Vencidas há mais de 180 dias	61,7	64,5	4,6%
Acordos a receber	240,9	227,5	-5,6%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R\$MM)	2T25	2T26	Δ%
Saldo inicial	59,4	68,3	15,0%
Receita FIES	43,4	75,3	73,5%
Recompra	(38,1)	(69,5)	82,4%
Saldo final	64,7	74,1	14,5%

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.

Balanço Patrimonial – Ativo

(R\$MM)	2T25	1T26	2T26
Ativo Circulante	2.244,9	2.361,2	2.018,0
Caixa e equivalentes	490,8	571,4	348,1
Títulos e valores mobiliários	302,1	509,8	373,8
Contas a receber	1.188,0	993,7	1.020,1
Estoque	3,0	3,0	3,0
Adiantamentos a funcionários/terceiros	9,7	7,4	15,5
Despesas antecipadas	36,6	97,8	48,1
Impostos e contribuições	185,3	156,0	189,0
Instrumentos financeiros derivativos	13,6	-	1,4
Outros	15,9	22,0	19,1
Ativo Não-Circulante	7.304,8	7.351,6	7.227,1
Realizável a Longo Prazo	1.169,3	1.278,9	1.212,4
Contas a receber LP	227,6	241,4	188,7
Despesas antecipadas LP	5,0	5,4	5,4
Depósitos judiciais LP	81,4	80,2	82,1
Impostos e contribuições LP	238,9	283,7	286,3
Impostos diferidos LP	585,0	628,5	611,2
Outros LP	31,4	39,7	38,7
Permanente	6.135,5	6.072,7	6.014,7
Investimentos	0,5	0,5	0,5
Imobilizado	2.456,6	2.319,0	2.279,1
Intangível	3.678,4	3.753,2	3.735,1
Total do Ativo	9.549,7	9.712,8	9.245,1

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R\$MM)	2T25	1T26	2T26
Passivo Circulante	1.747,3	1.611,0	1.253,1
Empréstimos e financiamentos	736,5	557,5	256,7
Arrendamento Mercantil	259,6	264,6	269,8
Fornecedores	245,1	231,1	243,6
Swap a pagar	23,2	24,7	21,6
Salários e encargos sociais	256,1	209,5	251,2
Obrigações tributárias	78,1	104,8	83,6
Mensalidades recebidas antecipadamente	65,7	154,6	59,5
Adiantamento de convênio circulante	5,0	5,1	5,1
Parcelamento de tributos	4,0	2,7	1,9
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	56,9	49,6	50,7
Dividendos a Pagar	0,1	0,2	0,2
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	-	7,7
Outros passivos	16,7	6,2	1,4
Exigível a Longo Prazo	4.747,6	5.081,1	5.052,5
Empréstimos e financiamentos LP	2.881,4	3.184,4	3.185,9
Contingências	275,2	308,0	314,4
Arrendamento Mercantil LP	1.383,6	1.338,3	1.308,2
Adiantamento de convênio	18,6	16,4	15,1
Parcelamento de tributos LP	5,5	4,9	4,8
Provisão para desmobilização de ativos	100,6	103,4	98,5
Preço de aquisição a pagar LP	72,3	112,9	116,2
Passivo Financeiro - Opções	9,4	7,9	7,9
Outros LP	1,0	5,0	1,6
Patrimônio Líquido	3.054,7	3.020,6	2.939,4
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	716,0	706,5	703,0
Reservas de lucros	1.231,1	1.262,6	1.262,6
Lucros Acumulados	132,1	65,7	64,2
Ações em Tesouraria	(131,2)	(142,1)	(218,4)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(20,0)	(7,9)	(7,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	13,7	22,8	22,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.549,7	9.712,8	9.245,1

YDUQS



Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br