YDUQS

DIVULGAÇÃO RESULTADOS 3T26

NOVEMBRO, 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 ISEB3 ITAG B3 ICO2 B3 IGC B3

Pacto Global Rede Brasil

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Corporate ESG Performance Prime
RATED BY ISS ESG

Industry Mover
Corporate Sustainability Assessment (CSA) 2025
51/100

FTSE4Good



Sumário

Aviso Legal ---- 03

Mensagem da Administração ---- 04

Destaques ---- 05

Indicadores Financeiros ---- 06

Estácio & Wyden – Dados Operacionais e Financeiros ---- 08

Idomed – Dados Operacionais e Financeiros ---- 13

Ibmec – Dados Operacionais e Financeiros ---- 16

Demonstração de Resultado Consolidado ---- 20

Resultado Financeiro ---- 21

Lucro Líquido ---- 22

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento ---- 23

Capex ---- 24

Fluxo de Caixa ---- 25

Endividamento ---- 26

ESG ---- 29

Anexos ---- 30

Aviso

YDUQS

Rio de Janeiro, 12 de novembro de 2026 - **A YDUQS Participações S.A.,** uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os resultados referentes ao **terceiro trimestre de 2026 (3T26).**

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), inclusive as regras do IFRS-16.

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.



Videoconferência de Resultados

13/11/2026 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

YDUQS

Mensagem da Administração

O terceiro trimestre de 2026 confirmou a força do nosso modelo de negócio. Geramos caixa recorde, com Fluxo de Caixa do Acionista (FCA) de R$ 364 milhões no trimestre, alta de 23% sobre o mesmo período do ano anterior. Entregamos, uma vez mais, um trimestre de fundamentos sólidos e de disciplina na alocação de capital.

Nossas marcas premium seguem conferindo força ao negócio. Juntos, IDOMED e Ibmec já respondem por 45% do EBITDA e por 32% da receita líquida (visão LTM). Nos primeiros nove meses do ano, o IDOMED aumentou a receita em 7% e o EBITDA em 4%, com renovação de 97% e captação de mais de 3 mil novos alunos em 2026, graças à excelente reputação da marca hoje no mercado. O Ibmec, que em 27.1 iniciará as atividades do novo campus em Fortaleza, de onde os sinais de intenção de inscrição são muito fortes, apresentou captação 14% maior comparada ao 3T25. Na visão acumulada dos primeiros nove meses do ano, o Ibmec avançou 14% na receita e 15% no EBITDA. São marcas líderes, com captação e dinâmica de preços protegidos pela percepção de qualidade que desfrutam em seus respectivos segmentos.

Estácio e Wyden mostraram resiliência, mas a grande notícia do trimestre foi o aumento de 8% na captação do formato presencial, versus 3T25. A Yduqs sempre defendeu a tese de retomada de tração para o presencial e, nos últimos anos, reestruturou completamente essa operação. Os resultados do tri são animadores, no sentido de indicar um 2027 bem mais vigoroso nessa frente. O semipresencial continua crescendo. A captação da modalidade cresceu 18% no trimestre (versus 3T25), mesmo considerando a descontinuidade do curso de Enfermagem nesse formato. Desconsiderando o efeito da mudança regulatória para o curso de Enfermagem, o crescimento foi de 58% na mesma comparação.

Apoiado nesse portfolio vencedor, tivemos mais um trimestre de forte geração de valor. No 3T26, convertemos 138% do EBITDA em caixa e reduzimos em 16 dias o prazo médio de recebimento. Seguimos com a desalavancagem do negócio, que é parte central da nossa estratégia de alocação de capital. Encerramos o período com R$ 1.521 milhões em caixa e dívida líquida (ex-IFRS 16) de R$ 2.642 milhões. Conseguimos reduzir ainda mais o custo médio da dívida (para CDI + 0,90%) e ampliamos o prazo médio de vencimento para 3,5 anos. Aproveitamos condições de mercado para alongar ainda mais o perfil da dívida.

O trimestre também marcou o anúncio da operação que pode ser transformacional para todos o setor de Educação superior. Em 23 de setembro, assinamos o acordo para a combinação de negócios com a Afya. Convocamos a Assembleia Geral Extraordinária para 25 de novembro. O fechamento depende da aprovação do CADE e deve ocorrer em até 12 meses após a assinatura. Já estruturamos o Escritório de Gestão da Integração (IMO), com executivos seniores das duas companhias dedicados em regime de *clean team*, e os estudos iniciais confirmam, ou até melhoram, a tese de negócio e as expectativas de geração de valor para a companhia combinada.

Esse conjunto de resultados nos dá segurança para reafirmar o *guidance* de 2026, com FCA entre R$ 520 milhões e R$ 620 milhões e LPA entre R$ 1,4 e R$ 2,0. Para o quarto trimestre, projetamos uma base comparável mais favorável com relação à Selic e a manutenção das trajetórias positivas que vemos tanto em nossas operações quanto no aspecto financeiro.

Temos um negócio de alto retorno, resiliente e pronto para capturar as melhores oportunidades do setor. Obrigado pela confiança de sempre, e uma boa leitura.

> “O terceiro trimestre de 2026 confirmou a força do nosso modelo de negócio. Geramos caixa recorde, com FCA de R$ 364MM no trimestre, alta de 23% sobre o mesmo período do ano anterior”
>
> **Rossano Marques**





Destaques

Estácio wyden

- **+8%** Captação Grad. Presencial (vs. 3T25)
- **+8%** TM Veterano Presencial (vs. 3T25)
- **+58%** Captação Semi ex-enfermagem (vs. 3T25)

IDOMED

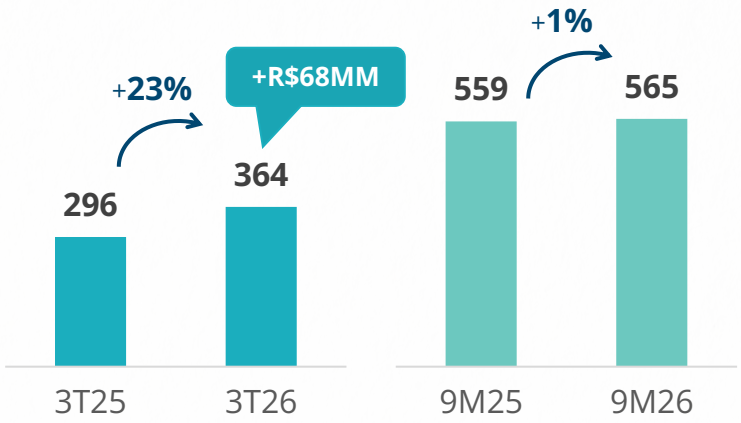
- **+3k** Alunos Grad. Captados (Nos 9M25)
- **+8%** ROL Graduação (vs. 9M25)

Ibmec

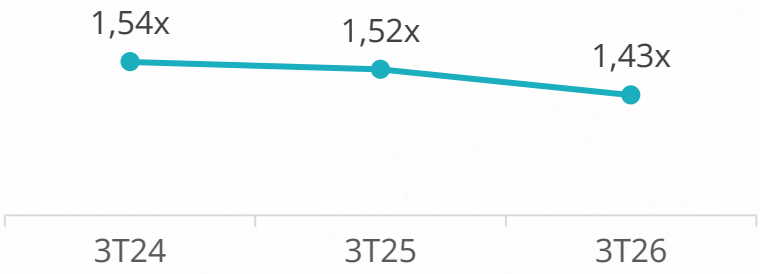
- **+9%** Captação Graduação (vs. 9M25)
- **+17%** ROL Graduação (vs. 9M25)

FCA recorde de R$363MM no 3T26 reforça confiança no *guidance* 2026

FCA
(R$MM)



Alavancagem[1]



Guidance 2026

FCA entre R$520MM e R$620MM

LPA entre R$1,40 e R$2,0

Compromisso mantido

[1] Dívida líquida ex-IFRS 16 / EBITDA ajustado (últimos 12 meses, considerando IFRS 16).

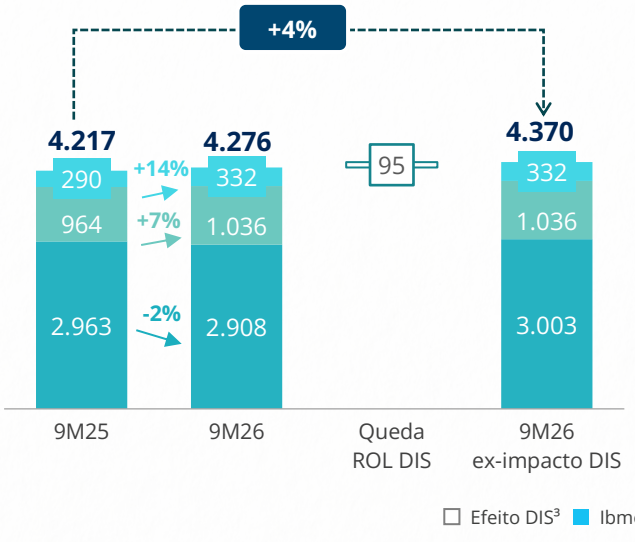
Indicadores Financeiros – Consolidado

Neste material, a **YDUQS** apresenta os resultados operacionais e financeiros de suas marcas, como objetivo de facilitar o entendimento de cada negócio.

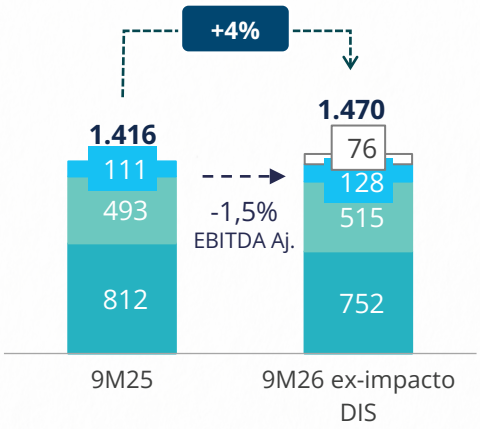
Abaixo, alguns dos principais indicadores financeiros consolidados, referentes ao **terceiro trimestre** e aos **nove meses** de **2026.**

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Receita Líquida	**1.351,6**	**1.374,8**	**+1,7%**	**4.217,0**	**4.275,7**	**+1,4%**
EBITDA ajustado[1]	**507,7**	**490,3**	**-3,4%**	**1.416,1**	**1.394,5**	**-1,5%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*37,6%*	*35,7%*	*-1,9 p.p.*	*33,6%*	*32,6%*	*-1,0 p.p.*
Lucro Líquido ajustado[1]	**154,5**	**138,9**	**-10,1%**	**338,9**	**303,0**	**-10,6%**
Margem Líquida Ajustada (%)	*11,4%*	*10,1%*	*-1,3 p.p.*	*8,0%*	*7,1%*	*-0,9 p.p.*
Geração de Caixa Operacional (FCO)	**469,3**	**511,8**	**+9,1%**	**1.232,4**	**1.267,8**	**+2,9%**
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	*130,6%*	*137,6%*	*+6,9 p.p.*	*118,9%*	*120,5%*	*+1,6 p.p.*
Fluxo de Caixa do Acionistas (FCA)	**295,8**	**364,2**	**+23,1%**	**559,5**	**564,9**	**+1,0%**
FCA/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	*130,6%*	*137,6%*	*+6,9 p.p.*	*118,9%*	*120,5%*	*+1,6 p.p.*
Dívida Líquida	**2.745,6**	**2.641,5**	**-3,8%**	**-**	**-**	**-**
Alavancagem[2]	*1,52x*	*1,43x*	*-0,09x*	-	-	-

Receita Líquida Total
(R$MM)



EBITDA Ajustado
(R$MM)



Efeito DIS[3] | Ibmec | Idomed | Estácio & Wyden

[1] Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui. | [2] Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses. | [3] Considera a menor receita DIS vs. 9M25, deduzida de 20% de PDD.



Fusão YDUQS e Afya

23 Set - 26

Assinatura e Anúncio da Transação

04 Nov - 26

Edital de Convocação da Assembleia Geral Extraordinária

25 Nov - 26

Realização da Assembleia Geral Extraordinária[1]

Até 12 meses após a assinatura

Fechamento Esperado, após aprovação do CADE

Iniciamos o planejamento da integração *pós-closing*, com apoio de consultoria internacional de primeira linha

Criação do Escritório de Gestão da Integração (IMO), com foco no planejamento[2] das frentes abaixo:

- **Plano de integração**
- **Arquitetura acadêmica**
- **Captura de valor**
- **Talento, cultura e mudança**
- **Organização e remuneração**
- **Arquitetura de TI**

YDUQS + Afya

Governança

Estrutura de planejamento da integração, com 12 executivos da YDUQS e da Afya dedicados integralmente em regime de *clean team*.

Foco na geração de valor

Planejamento orientado à continuidade operacional e à futura captura das sinergias previstas.

[1] Primeira convocação. | [2] As atividades de gestão da integração são realizadas em conformidade com a legislação e regulamentação concorrencial aplicáveis.

Estácio & wyden

1. Dados Operacionais e Financeiros

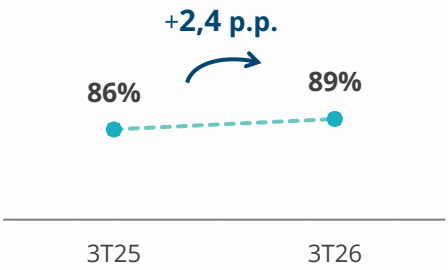
Dados Operacionais – Estácio & Wyden (1/3)

Base de Alunos (em mil)	3T25	3T26	Δ%
Estácio & Wyden	**1.358,8**	**1.290,3**	**-5,0%**
Graduação	**789,7**	**737,7**	**-6,6%**
Presencial	190,0	187,4	-1,4%
Semipresencial	105,9	158,6	+49,7%
Digital[1]	493,8	391,7	-20,7%
Pós graduação e outros	**569,1**	**552,6**	**-2,9%**
Pós graduação[2]	54,0	73,8	+36,6%
Qconcurso	515,1	478,8	-7,0%

Ticket Veterano[3] Graduação (R$/mês)	3T25	3T26	Δ%
Presencial	927	1.001	+8,0%
Semipresencial	467	438	-6,2%
Digital	247	244	-1,2%

Captação Graduação (em mil)	3T25	3T26	Δ%
Presencial	27,0	29,2	+8,1%
Semipresencial	38,3	45,0	+17,5%
Digital	95,7	53,2	-44,4%

Renovação Presencial
(%)



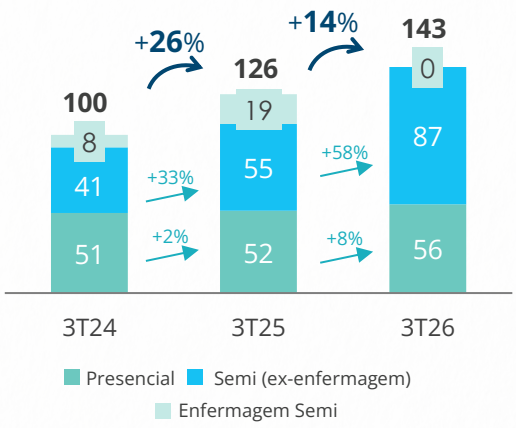
A marca **Estácio & Wyden** encerrou o 3T26 com uma **base 1.290,3 mil alunos,** o que representa uma redução de 5% vs. 3T25, principalmente impactada pela performance da modalidade Digital.

Presencial

A graduação **Presencial,** no 3T26, registrou aumento de 8,1% na captação – o patamar mais elevado para um terceiro trimestre desde 2019, período pré-pandemia. Adicionalmente, a taxa de renovação registrou incremento de 2,4 p.p. vs. o 3T25. Tais movimentos contribuíram para a desaceleração na queda da base de alunos da graduação (-1,4% vs. 3T25).

A performance do ticket dos veteranos também foi um destaque no trimestre. A busca por uma base de alunos saudável aliada à uma estratégia de proteção do ticket, com a redução do nível de descontos ao longo das campanhas de renovação, resultaram no incremento de **8,0% no ticket médio dos alunos veteranos** (vs. 3T25).

Captação Graduação
(Quantidade de alunos | base 100 em 2024)



[1] Graduação engloba os alunos do Digital e antigo Flex. | [2] Incluí pós graduação, Mestrado e Doutorado. | [3] Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.

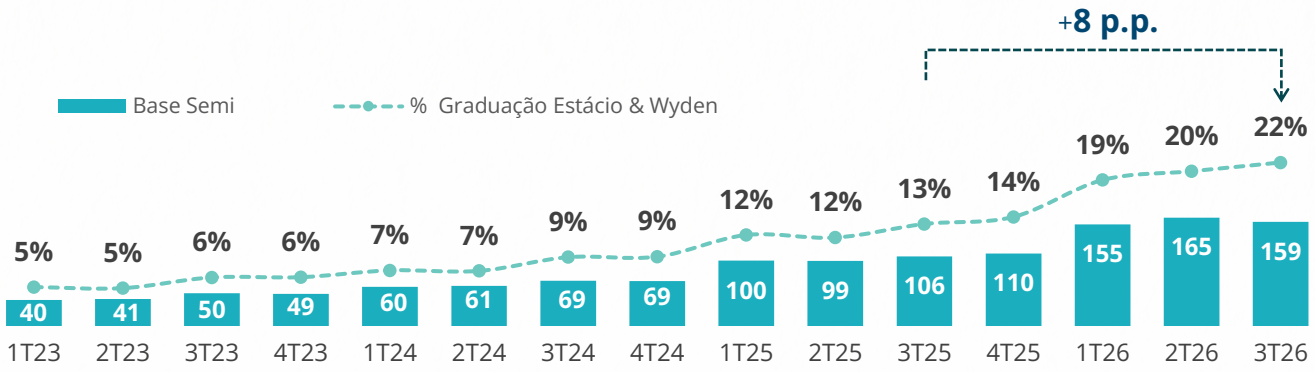
Dados Operacionais – Estácio & Wyden (2/3)

Semipresencial

No **Semipresencial,** a base de alunos manteve forte ritmo de expansão, **crescendo 49,7% vs. 3T25,** com taxa de renovação estável na comparação anual. A captação, que superou em 17,5% o 3T25, foi impactada positivamente por efeitos do marco regulatório: (i) campanhas de "última chance" para o curso de enfermagem na modalidade Semipresencial no 3T25, que resultaram em uma captação recorde naquele trimestre (+49,6% vs. 3T24); e (ii) migração dos cursos vedados na modalidade Digital, que beneficiaram a captação do Semipresencial no 3T26.

O **ticket médio dos alunos veteranos** recuou 6,2% vs. 3T25, esse desempenho foi impactado, principalmente, pela mudança no mix de cursos – decorrente da descontinuidade de Enfermagem e da migração de cursos do Digital para o Semipresencial – e pela expansão da oferta nos polos, que operam com uma precificação inferior à das unidades presenciais.

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



Semipresencial
Novas estruturas preparadas para nossos alunos



Fachada


Laboratórios físicos


Laboratórios físicos


Laboratórios físicos



Encantamento



Encantamento



Espaço de convivência

Dados Operacionais – Estácio & Wyden (3/3)

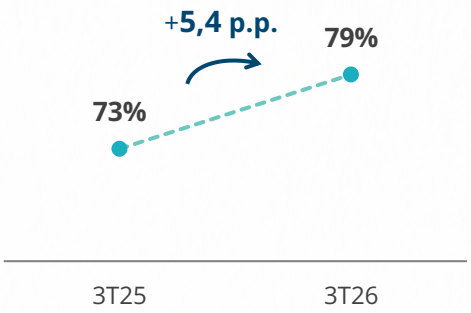
Digital

A performance negativa da **base de alunos da graduação do Ensino Digital** reflete os efeitos das restrições trazidas pelo Novo Marco regulatório, em especial a vedação da captação de novos alunos no formato Digital para os cursos das áreas de Engenharia, Saúde e Licenciatura, vigente desde setembro de 2025. Somado a isso, o resultado deste formato de entrega tem sido impactado pela estratégia de ampliação da oferta de cursos Semipresenciais nos polos parceiros, o que gerou um movimento de *trade-up* de alunos para o formato híbrido.

Por outro lado, o modelo Digital registrou mais um trimestre de **expansão em sua taxa de renovação (+5,4% vs. 3T25),** reflexo dos esforços da Companhia no fortalecimento da qualidade acadêmica e na retenção por meio da melhoria da experiência dos alunos.

No 3T26, o **ticket médio dos alunos veteranos da graduação** retraiu 1,2% vs. 3T25. As mudanças impostas pelo marco regulatório, como vedação de cursos, que levaram à campanhas promocionais no 3T25, e a oferta do Semipresencial nos polos parceiros contribuíram para este resultado.

Renovação Digital[1]
(%)



Dados Financeiros – Estácio & Wyden

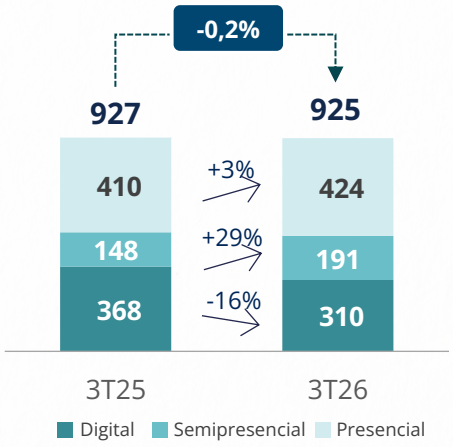
No 3T26, a **Receita líquida total** ficou em linha com o 3T25 (-0,2%), resultado alinhado com a expectativa da Companhia após arrefecimento do impacto da queda da receita DIS (-R$13MM vs. 3T25), patamar inferior ao reportado no 1S26 (-R$82MM vs. 1S25).

A ROL do formato **Presencial expandiu 3,3% vs. 3T25,** impulsionada pelo crescimento da captação no período e pela sólida performance de renovação de sua base de alunos.

O **Semipresencial** segue em forte expansão (+29,0% vs. 3T25), reflexo direto da ampliação desse formato de entrega nos polos parceiros e da migração de cursos que passaram a ter oferta restrita no formato Digital.

O desempenho do **Digital** (-15,9% vs. 3T25) foi impactado, majoritariamente, por dois fatores: (i) restrições do Novo Marco Regulatório conforme mencionado acima; e (ii) movimento de *trade-up* para o formato Semipresencial.

Receita Líquida
(R$MM)

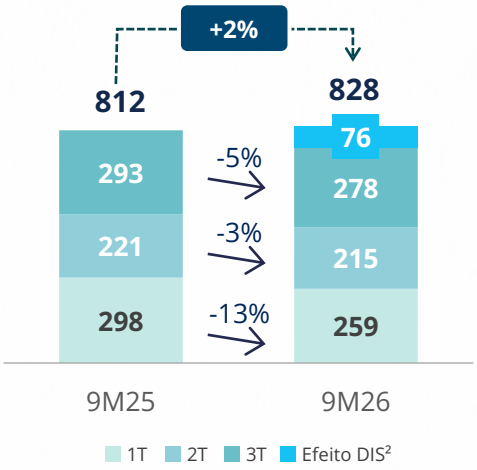


[1] Considera a renovação dos alunos que ingressaram nos ciclos ímpares (1T e 3T).

Dados Financeiros – Estácio & Wyden

(R$MM | % da ROL)	3T25	3T26	Δ p.p.	9M25	9M26	Δ p.p.
Receita líquida	**926,6**	**924,6**	**-0,2%**	**2.963,1**	**2.907,9**	**-1,9%**
Custo (ex-D&A) ajustado[1]	32,2%	33,3%	+1,1 p.p.	31,2%	33,2%	+2,0 p.p.
PDD	10,8%	11,8%	+1,0 p.p.	14,8%	14,0%	-0,7 p.p.
Vendas e Marketing	8,1%	9,6%	+1,5 p.p.	9,7%	10,3%	+0,6 p.p.
G&A e Outras (ex-D&A) ajustados[1]	17,3%	15,3%	-2,0 p.p.	16,8%	16,5%	-0,3 p.p.
Margem EBITDA ajustada	**31,6%**	**30,1%**	**-1,5 p.p.**	**27,4%**	**25,9%**	**-1,5 p.p.**

EBITDA Ajustado
(R$MM)



O aumento nos **custos** decorre, principalmente, do incremento nos custos com pessoal, reflexo da mudança no mix da Estácio & Wyden, fruto da necessidade de maior presencialidade (seja por demanda, pela expansão do Semipresencial, ou por mudanças relacionadas ao Marco Regulatório).

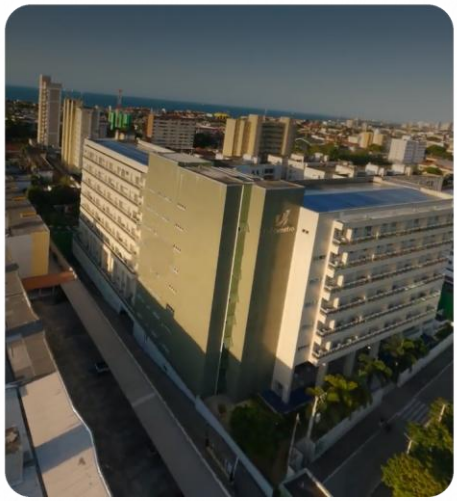
O incremento na **PDD** está associado à base comparativa. O 3T25 foi beneficiado pela operação de venda de recebíveis 100% provisionados (R$16,7MM), mais detalhes clique aqui. Tal movimento deverá ocorrer no 4T26, normalizando o comportamento anual da PDD. Além disso, a PDD segue se beneficiando de avanços estruturais de melhoria na qualidade da receita (menor DIS e provisão de alunos não engajados), além das melhores taxas de renovação e eficiência no processo de cobrança.

A linha de **V&M** refletiu, principalmente, o aumento do custo de mídia digital, pressionado pela Copa do Mundo e pelo período eleitoral, além de iniciativas para reforço da captação no trimestre.

A redução de 2,0 p.p. na linha de **G&A e outras** reflete o melhor desempenho no trimestre na linha de provisões para contingências liquida de reembolsos.

A **Demonstração de Resultados completa** está disponível no anexo, para acessar **clique aqui**.










[1] Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui. | [2] Considera a menor receita DIS vs. 9M25, deduzida de 20% de PDD.

IDOMED

2. Dados Operacionais e Financeiros

Dados Operacionais – Idomed

Base de Alunos (em mil)	3T25	3T26	Δ%
Idomed (Medicina)	**10,8**	**11,6**	**+7,5%**
Graduação	10,5	11,3	+7,4%
Pós Graduação	0,3	0,4	+11,4%

Ticket Veterano[1] (R$/mês)	3T25	3T26	Δ%
Graduação Medicina	12.689	13.184	+3,9%

Captação (em mil)	3T25	3T26	Δ%
Graduação Medicina	1,2	1,0	-14,7%



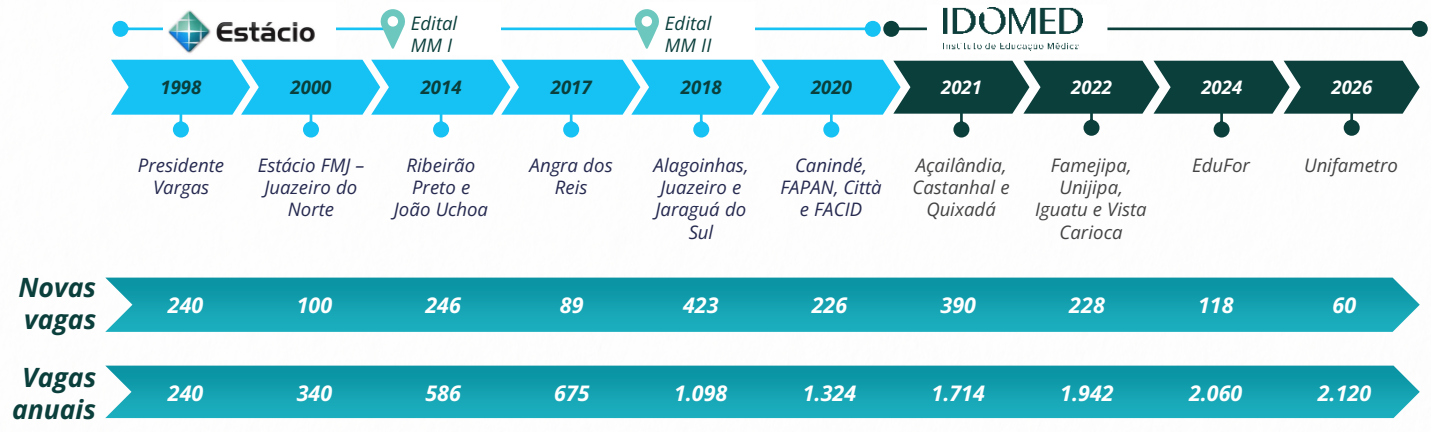
Idomed (Medicina)

A **base de alunos do Idomed** encerrou o 3T26 com expansão de 7,5%, desempenho impulsionado pela solidez dos últimos ciclos de captação e pelos elevados índices de renovação de matrícula. Cabe destacar que, no primeiro semestre do ano, a Companhia realizou uma antecipação estratégica de captação, registrando o ingresso de mais de 2 mil alunos. Tal movimento teve o objetivo de mitigar os impactos nas instituições afetadas pelo resultado do ENAMED. No acumulado dos primeiros nove meses do ano (9M26), o IDOMED já totaliza a captação de mais de 3 mil novos alunos.

O incremento do **ticket médio dos alunos veteranos da graduação de Medicina**, em linha com a inflação dos últimos 12 meses, mostra que apesar de um cenário mais competitivo o posicionamento de marca do Idomed tem permitido a manutenção dos tickets em termos reais.

Já o **ticket médio** reflete o efeito do processo de maturação dos cursos do programa Mais Médicos, que apresentam ticket médio inferior ao praticado nas outras unidades. Adicionalmente, o indicador foi influenciado pelo aumento da participação de alunos com FIES na base, o que gera uma redução no ticket devido à retenção de 27,5% da receita para o FG-FIES. É importante ressaltar que os alunos FIES apresentam taxas de evasão historicamente inferiores às dos alunos mensalistas, dinâmica que assegura um VPL equivalente ao longo do ciclo de vida acadêmica.

Desenvolvimento da Medicina na Companhia ao longo dos anos



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

Dados Financeiros – Idomed

No 3T26, a **receita líquida** cresceu 5,3% vs. 3T25, impactada pelas restrições resultantes do ENAMED, que reduziu o número de vagas disponíveis para captação no 2S26.

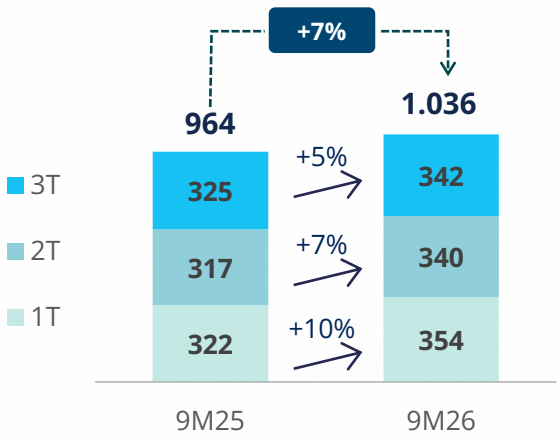
O incremento de 2,7 p.p. vs. 3T25 nos **custos** está associado à linha de pessoal, impactada (i) pelo processo natural de maturação das turmas, que eleva gradualmente as despesas com pessoal em razão das despesas com internato e práticas clínicas; e (ii) por gastos relacionados à preparação dos alunos, incluindo suporte de tutorias focadas para a prova do ENAMED, que ocorreu em setembro deste ano.

A retração de 1,1 p.p. na **PDD** vs. 3T25 (como percentual da ROL) reflete a contínua evolução no processo de renovação de matrícula dos alunos, aos ganhos de eficiência e assertividade nos processos de cobrança da Companhia e ao aumento de participação do FIES na base.

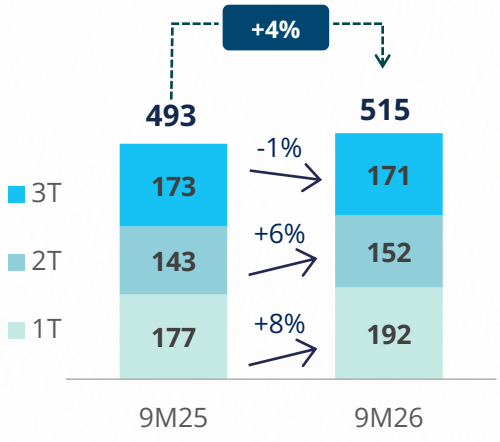
A linha de **G&A e outra,** que registrou +1,2 p.p. vs. 3T25, foi impactada, principalmente, pelo incremento nos gastos com convênios educacionais, efeito da maturação dos cursos de Medicina.

(R$MM | % da ROL)	3T25	3T26	Δ p.p.	9M25	9M26	Δ p.p.
Receita líquida	**324,6**	**341,9**	**+5,3%**	**963,8**	**1.036,0**	**+7,5%**
Custo (ex-D&A) ajustado[1]	26,0%	28,7%	+2,7 p.p.	27,6%	28,4%	+0,8 p.p.
PDD	1,6%	0,5%	-1,1 p.p.	2,3%	1,9%	-0,5 p.p.
Vendas e Marketing	2,0%	2,5%	+0,5 p.p.	1,7%	2,1%	+0,4 p.p.
G&A e Outras (ex-D&A) ajustados[1]	17,1%	18,3%	+1,2 p.p.	17,1%	17,9%	+0,8 p.p.
Margem EBITDA ajustada	**53,4%**	**50,1%**	**-3,3 p.p.**	**51,2%**	**49,7%**	**-1,5 p.p.**

Receita Líquida
(R$MM)



EBITDA Ajustado
(R$MM)



A **Demonstração de Resultados completa** está disponível no anexo, para acessar **clique aqui**.

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

ibmec

3. Dados Operacionais e Financeiros

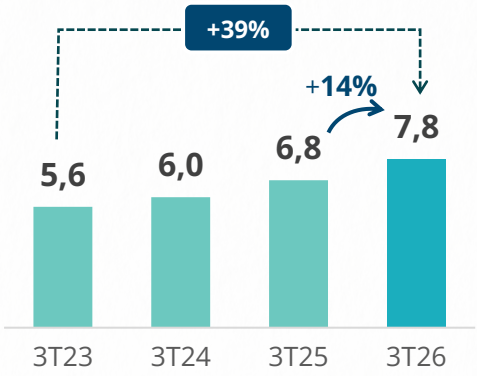
Dados Operacionais – Ibmec

Base de Alunos (em mil)	3T25	3T26	Δ%
Ibmec	**11,1**	**11,8**	**+6,3%**
Graduação	6,8	7,8	+14,1%
Pós Graduação	4,3	4,0	-6,2%

Ticket Veterano[1] (R$/mês)	3T25	3T26	Δ%
Graduação Ibmec	4.127	4.308	+4,4%

Captação (em mil)	3T25	3T26	Δ%
Graduação Ibmec	0,9	1,0	+14,1%

Base de Graduação
(em mil)



Ibmec

No 3T26, o **Ibmec** manteve sua trajetória de expansão na base de alunos (+6,3%), com **destaque para o segmento de graduação (+14,1%).** Esse desempenho é reflexo do **sólido ciclo de captação observado tanto no 1S26 quanto no 3T26,** impulsionado pela maturação das unidade Faria Lima (SP) e Brasília (DF), além da consistente performance das praças já maturadas.

Alinhado à política de reajustes anuais da Companhia e impulsionado pelo consistente posicionamento da marca Ibmec, o **ticket médio dos alunos veteranos na graduação cresceu 4,4% vs. 3T25**, superando a inflação acumulada do ano. Adicionalmente, é importante destacar que, assim como ocorreu no 1S26, o **ticket de captação** da marca, no 3T26, também **superou em mais de 10% àquele registrado no 3T25**. Tal movimento sinaliza uma evolução positiva dos ticket médio do Ibmec à medida que essa nova base siga maturando.

Neste trimestre, o segmento de pós graduação apresentou uma retração em relação ao 3T25, reflexo do menor volume de contratações corporativas nos modelos B2B e B2G. Os eventos da Copa do Mundo e, principalmente, as Eleições, influenciaram negativamente este modelo de contratação. A Companhia entende que tal movimento foi pontual, com tendencia de normalização da demanda ao longo do quarto trimestre.

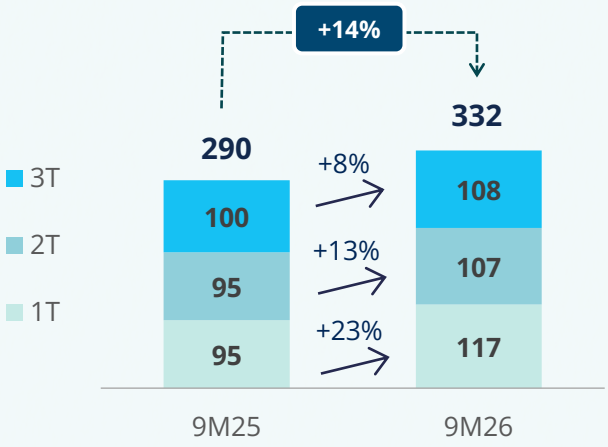
Ibmec Fortaleza já conta com **grande volume de inscrições** para 2027.1, reforçando o **valor da marca.**



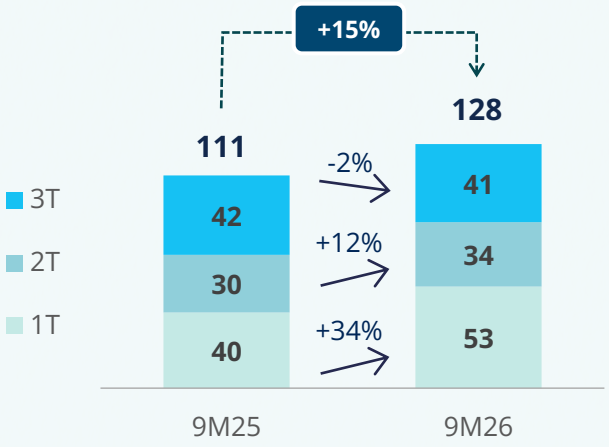
[1] Ticket do aluno veterano com mais de um ano, apenas os alunos mensalistas.

Dados Financeiros – Ibmec

Receita Líquida
(R$MM)



EBITDA Ajustado
(R$MM)



A receita líquida do **Ibmec** registrou expansão de 8,0% vs. 3T25. Embora o ritmo tenha sido inferior frente ao desempenho do 1S26 – reflexo pontual do menor volume de contratações nos segmentos B2B e B2G, conforme detalhado na página anterior –, as perspectivas para a marca seguem positivas tanto para a graduação quanto para as modalidades de pós graduação e cursos livres. Demostrando a resiliência do *core business*, **o segmento de graduação mantém uma trajetória de forte aceleração, com avanço de 15,2% na receita vs. 3T25**.

Nos **custos**, observou-se uma expansão de 2,4 p.p. vs. 3T25 (% da ROL), principalmente na linha de pessoal. Essa variação decorre, principalmente, da menor diluição de custos em função da oscilação pontual da receita no período, conforme destacado anteriormente. Vale reforçar que a estrutura de custos do Ibmec permanece dimensionada de forma eficiente, de modo que a normalização do ritmo de receita, que deve acontecer já no próximo trimestre, tende a restabelecer os ganhos de escala, com consequente impacto positivo sobre a margem EBITDA da marca.

A linha de **Vendas e Marketing** (+1,0 p.p. vs. 3T25) também refletiu a menor diluição da receita no trimestre, somada ao aumento conjuntural nos custos de mídia, inflacionados pela forte concorrência por espaço publicitário durante a Copa do Mundo e o período eleitoral.

(R$MM | % da ROL)	3T25	3T26	Δ p.p.	9M25	9M26	Δ p.p.
Receita líquida	**100,4**	**108,4**	**+8,0%**	**290,2**	**331,8**	**+14,4%**
Custo (ex-D&A) ajustado[1]	34,4%	36,8%	+2,4 p.p.	35,6%	35,0%	-0,6 p.p.
PDD	0,2%	0,8%	+0,5 p.p.	0,7%	1,3%	+0,5 p.p.
Vendas e Marketing	10,0%	11,0%	+1,0 p.p.	10,5%	10,9%	+0,4 p.p.
G&A e Outras (ex-D&A) ajustados[1]	14,0%	13,8%	-0,2 p.p.	14,8%	14,4%	-0,4 p.p.
Margem EBITDA ajustada	**41,4%**	**37,6%**	**-3,8 p.p.**	**38,4%**	**38,5%**	**+0,1 p.p.**

A **Demonstração de Resultados completa** está disponível no anexo, para acessar **clique aqui.**

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

YDUQS

4. Dados Financeiros Consolidados

Demonstração de Resultado Ajustada[1] - Consolidado

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Receita Bruta	**3.121,0**	**3.260,1**	**+4,5%**	**9.511,3**	**10.070,5**	**+5,9%**
Mensalidades e outras	3.121,0	3.260,1	+4,5%	9.511,3	10.070,5	+5,9%
Deduções da Receita Bruta	**(1.769,3)**	**(1.885,2)**	**+6,6%**	**(5.294,2)**	**(5.794,8)**	**+9,5%**
Descontos e bolsas	(1.673,0)	(1.778,9)	+6,3%	(5.012,6)	(5.499,3)	+9,7%
Impostos	(51,2)	(54,1)	+5,8%	(158,3)	(164,3)	+3,8%
Outras deduções	(45,1)	(52,3)	+15,8%	(123,3)	(131,3)	+6,5%
Receita Líquida	**1.351,6**	**1.374,8**	**+1,7%**	**4.217,0**	**4.275,7**	**+1,4%**
Custo dos Serviços Prestados	**(526,5)**	**(557,9)**	**+6,0%**	**(1.621,9)**	**(1.699,5)**	**+4,8%**
Pessoal	(302,1)	(327,0)	+8,3%	(948,9)	(1.011,7)	+6,6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(9,7)	(11,6)	+19,1%	(32,3)	(33,9)	+4,8%
Serviços de Terceiros e Outros	(104,8)	(107,1)	+2,2%	(313,6)	(331,2)	+5,6%
Repasse a polos	(72,5)	(68,9)	-4,9%	(215,1)	(220,3)	+2,4%
Depreciação e Amortização	(109,9)	(112,2)	+2,1%	(327,1)	(322,7)	-1,3%
Lucro Bruto	**825,2**	**816,9**	**-1,0%**	**2.595,1**	**2.576,2**	**-0,7%**
Margem Bruta (%)	*61,0%*	*59,4%*	*-1,6 p.p.*	*61,5%*	*60,3%*	*-1,3 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(522,4)**	**(529,9)**	**+1,4%**	**(1.795,5)**	**(1.774,4)**	**-1,2%**
Despesas Comerciais	**(197,4)**	**(220,2)**	**+11,6%**	**(798,5)**	**(790,5)**	**-1,0%**
PDD	(105,8)	(111,4)	+5,3%	(462,6)	(431,6)	-6,7%
Vendas & Marketing	(91,6)	(108,9)	+18,8%	(336,0)	(358,9)	+6,8%
G&A e outras	**(329,5)**	**(317,9)**	**-3,5%**	**(1.013,4)**	**(1.003,1)**	**-1,0%**
Pessoal	(88,2)	(94,6)	+7,2%	(284,7)	(301,3)	+5,8%
Serviço de Terceiros	(52,3)	(40,8)	-21,9%	(146,4)	(130,5)	-10,9%
Manutenção e Reparos	(23,2)	(28,3)	+22,1%	(74,3)	(80,0)	+7,6%
Provisão para contingências liquida de reembolsos	(28,1)	(14,8)	-47,3%	(96,1)	(85,7)	-10,9%
Outras	(42,7)	(48,4)	+13,4%	(122,4)	(135,7)	+10,9%
Depreciação e Amortização	(95,1)	(91,0)	-9,5%	(289,4)	(269,9)	-9,5%
Outras receitas/despesas	**4,4**	**8,3**	**+86,9%**	**16,4**	**19,2**	**+17,3%**
(+) Depreciação e amortização	**205,0**	**203,2**	**-0,9%**	**616,5**	**592,7**	**-3,9%**
EBITDA Ajustado[1]	**507,7**	**490,3**	**-3,4%**	**1.416,1**	**1.394,5**	**-1,5%**
Margem EBITDA (%)	*37,6%*	*35,7%*	*-1,9 p.p.*	*33,6%*	*32,6%*	*-1,0 p.p.*
Resultado Financeiro	(172,5)	(168,5)	-2,3%	(548,2)	(555,1)	+1,3%
Depreciação e amortização	(194,0)	(193,3)	-0,3%	(582,3)	(569,2)	-2,2%
Imposto de renda	11,5	8,2	-28,6%	40,4	24,7	-38,7%
Contribuição social	1,9	2,3	+23,5%	12,8	8,1	-36,7%
Lucro Líquido Ajustado[1]	**154,5**	**138,9**	**-10,1%**	**338,9**	**303,0**	**-10,6%**
Margem Líquida Ajustada (%)	*11,4%*	*10,1%*	*-1,3 p.p.*	*8,0%*	*7,1%*	*-0,9 p.p.*

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

Resultado financeiro

No 3T26, o **resultado financeiro foi mais favorável em 2,3% na comparação anual**. As principais variações registradas ao longo do trimestre foram:

Receita Financeira:

- Incremento na linha de atualização monetária, decorrente do processo de atualização de créditos fiscais relativos à restituição de tributos federais junto à Receita Federal.

Despesas Financeiras:

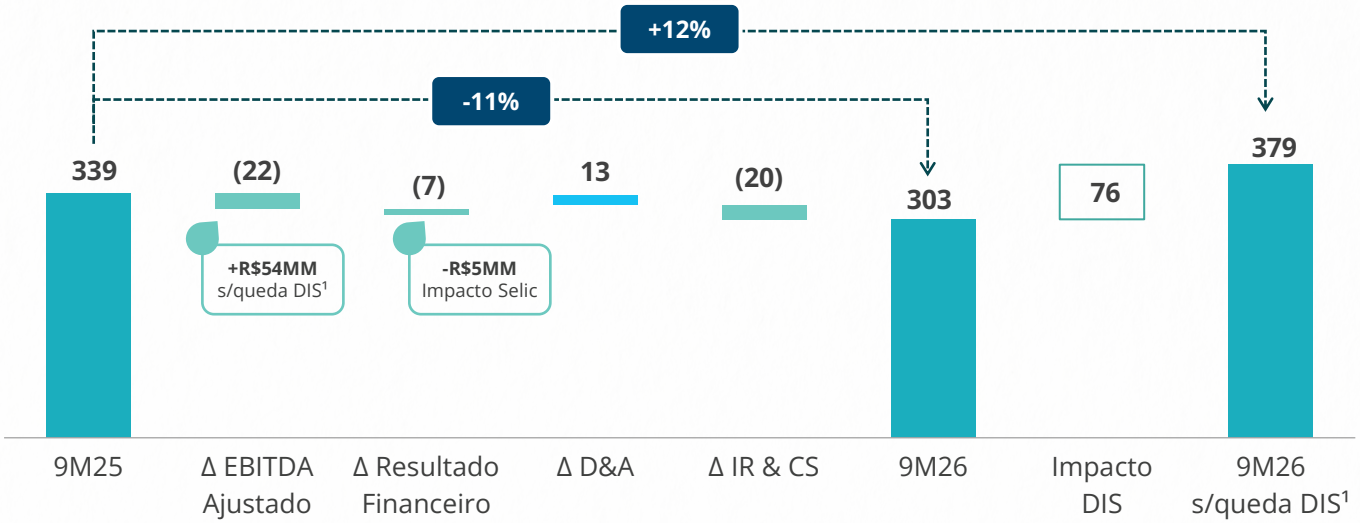
- Redução de R$11,7MM, vs. 3T25, na linha de juros e encargos, beneficiada pelo menor patamar da taxa Selic; e
- Incremento na linha de despesas com financiamentos privados ocasionado, principalmente, pelo processo de maturação desses contratos. Cabe ressaltar que tais financiamentos estão associados, sobretudo, aos cursos de Medicina.

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Resultado Financeiro	**(172,5)**	**(168,5)**	**-2,3%**	**(548,2)**	**(555,1)**	**+1,3%**
Receitas Financeiras	**77,7**	**77,6**	**-0,2%**	**166,7**	**203,4**	**+22,0%**
Multas e juros recebidos	44,3	34,7	-21,6%	82,9	85,8	+3,5%
Aplicações financeiras	32,9	35,7	+8,7%	83,2	101,7	+22,3%
(-) PIS e COFINS[1]	(5,3)	(6,4)	+21,1%	(19,9)	(18,7)	-5,7%
Atualização monetária	4,0	12,5	+210,4%	14,7	28,7	+95,6%
Outras	1,8	1,0	-43,0%	5,8	5,9	+2,6%
Despesas Financeiras	**(250,2)**	**(246,2)**	**-1,6%**	**(715,0)**	**(758,6)**	**+6,1%**
Juros e encargos	(146,4)	(134,7)	-8,0%	(398,0)	(404,8)	+1,7%
Descontos financeiros	(12,2)	(11,7)	-4,6%	(52,2)	(49,9)	-4,3%
Despesas bancárias	(1,3)	(1,8)	+37,0%	(4,1)	(5,6)	+35,8%
Juros de arrendamento mercantil	(43,8)	(44,6)	+1,9%	(131,0)	(133,6)	+2,0%
Despesas com Financiamentos Privados	(28,2)	(32,3)	+14,6%	(75,8)	(96,1)	+26,8%
Outras	(18,3)	(21,1)	+15,6%	(53,9)	(68,6)	+27,3%
Efeito Líquido Swap	**(0,0)**	**0,1**	**n.a.**	**0,2**	**0,1**	**-45,8%**

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

Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado
(R$MM)



No acumulado dos 9M26, o **lucro líquido ajustado** foi impactado, principalmente, pela queda na receita DIS. Excluindo este efeito (R$-76MM[1]), o lucro líquido ajustado teria apresentado crescimento de 12% em relação aos 9M25.

Adicionalmente, o resultado consolidado do período foi influenciado pela menor realização de imposto diferido (sem impacto caixa) ao longo do ano e pelo efeito da taxa Selic.

No trimestre, o lucro líquido acompanhou a variação do EBITDA no período, refletindo os impactos operacionais já detalhados anteriormente.

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Lucro antes de impostos	**84,5**	**107,1**	**+26,7%**	**176,5**	**148,8**	**-15,7%**
Imposto de Renda	11,5	8,2	-28,6%	40,4	24,7	-38,7%
Contribuição Social	1,9	2,3	+23,5%	12,8	8,1	-36,7%
Lucro Líquido	**97,9**	**117,6**	**+20,1%**	**229,7**	**181,6**	**-20,9%**
Margem líquida (%)	*7,2%*	*8,6%*	*+1,3 p.p.*	*5,4%*	*4,2%*	*-1,2 p.p.*
Lucro Líquido ex-IFRS 16	**104,5**	**123,8**	**+18,5%**	**252,5**	**199,4**	**-21,0%**
Margem líquida (%)	*7,7%*	*9,0%*	*+1,3 p.p.*	*6,0%*	*4,7%*	*-1,3 p.p.*
Lucro Líquido ajustado[2]	**154,5**	**138,9**	**-10,1%**	**338,9**	**303,0**	**-10,6%**
Margem líquida ajustada (%)	*11,4%*	*10,1%*	*-1,3 p.p.*	*8,0%*	*7,1%*	*-0,9 p.p.*
Lucro Líquido ajustado[2] ex-IFRS 16	**161,1**	**145,1**	**-9,9%**	**361,7**	**320,8**	**-11,3%**
Margem líquida ajustada (%)	*11,9%*	*10,6%*	*-1,4 p.p.*	*8,6%*	*7,5%*	*-1,1 p.p.*
Lucro por ação (R$)[3]	**0,59**	**0,55**	**-6,9%**	**1,29**	**1,19**	**-7,6%**

[1] Considera a menor receita DIS vs. 9M25, 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 e Prazo Médio de Recebimento

(R$MM)	3T25	2T26	3T26	Δ% vs. 3T25	Δ% vs. 2T26
Contas a Receber Bruto	**2.218,6**	**1.964,1**	**1.899,7**	**-14,4%**	**-3,3%**
Mensalidades	1.638,6	1.406,4	1.333,3	-18,6%	-5,2%
Convênios e permutas	43,4	73,4	77,5	+78,6%	+5,5%
FIES	58,5	74,1	62,6	+6,9%	-15,6%
Cartões de Crédito a receber	201,1	182,7	177,6	-11,7%	-2,8%
Acordos	277,0	227,5	248,8	-10,2%	+9,4%
PDD	**(793,2)**	**(699,9)**	**(718,1)**	**-9,5%**	**+2,6%**
Valores a identificar	**(9,9)**	**(5,8)**	**(9,7)**	**-2,0%**	**+67,9%**
Ajuste a valor presente (AVP)[1]	**(73,6)**	**(49,6)**	**(55,5)**	**-24,6%**	**+11,9%**
Contas a Receber Líquido	**1.341,9**	**1.208,8**	**1.116,3**	**-16,8%**	**-7,6%**
Receita líquida anualizada	5.483,3	5.549,5	5.572,7	+1,6%	+0,4%
PMR	**88**	**78**	**72**	**-18,1%**	**-8,0%**
Contas a receber líquido FIES	58,5	74,1	62,6	+6,9%	-15,6%
Receita FIES (12M)	267,5	354,6	391,3	+46,3%	+10,3%
Deduções FG-Fies (12M)	(84,2)	(111,3)	(122,1)	+45,0%	+9,7%
Impostos (12M)	(9,5)	(12,7)	(14,1)	+48,3%	+11,3%
Receita FIES (12M)	173,8	230,7	255,2	+46,8%	+10,6%
PMR FIES	**121**	**116**	**88**	**-27,2%**	**-23,7%**

No 3T26, a exemplo dos trimestre anteriores, a **redução de 16,8% do contas a receber líquido** frente ao 3T25 foi influenciado pela queda na penetração da receita DIS nos ciclos recentes de captação e pela migração da base de alunos de financiamentos privados para o modelo de recebimento ao longo do curso (o que elimina o reconhecimento contábil de parcelas futuras).

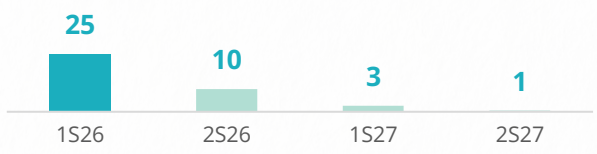
Esse desempenho também foi impulsionado por ganhos estruturais nos processos de cobrança, pela evolução da taxa de renovação e pela implementação do programa de isenção de cobrança para calouros não engajados, em 2025.

Como consequência da maior eficiência na gestão de recebíveis, a Companhia encerrou o trimestre com **redução de 16 dias no PMR vs. 3T25 e de 6 dias vs. 2T26**. Esse resultado consolida a trajetória de queda na comparação anual observada desde o 2T24.

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)



Uma **abertura mais completa do contas a receber** está disponível na planilha de apoio, para acessar **clique aqui.**

[1] Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTNB-2029.

CAPEX

Nos 9M26, o **Capex** representou 7,9% da ROL, patamar **alinhado ao compromisso de manter o Capex entre 7% e 8% da ROL.** Abaixo as principais variações do período:

No 3T26, os investimentos dedicados à Transformação Digital e TI representaram 4,6% da ROL, reforçando o papel essencial da tecnologia para a sustentabilidade do negócio. A busca constante pela excelência do serviço educacional e pelo engajamento dos alunos segue gerando resultados consistentes, atuando como motor essencial para a estabilidade e evolução das taxas de renovação do grupo.

O incremento de R$15,4MM na linha de Expansão, vs. 3T25, reflete a rigorosa alocação de capital, com recursos direcionados estrategicamente para frentes de alto retorno. Destacam-se as obras da nova unidade do Ibmec em Fortaleza (com inauguração prevista para o 1º semestre de 2027) e o fortalecimento das avenidas de crescimento das marcas Estácio e Wyden nos segmentos Presencial e Semipresencial.

A redução de R$10,2MM vs. 3T25 na linha de Manutenção e Eficiência reflete o foco contínuo na captura de otimizações operacionais – além de um efeito de base comparativa, dado que o terceiro trimestre de 2025 concentrou desembolsos pontuais relacionados a processos de desmobilização de ativos.

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Capex Total	**119,2**	**120,8**	**+1,4%**	**339,1**	**339,5**	**+0,1%**
Transformação Digital + TI	66,6	62,9	-5,4%	201,9	212,7	+5,3%
Manutenção e Eficiência	42,4	32,3	-23,9%	112,1	78,8	-29,7%
Expansão	10,2	25,6	+150,5%	25,0	47,9	+91,4%
% da Receita Líquida						
Capex Total	**8,8%**	**8,8%**	**-0,0 p.p.**	**8,0%**	**7,9%**	**-0,1 p.p.**
Transformação Digital + TI	4,9%	4,6%	-0,3 p.p.	4,8%	5,0%	+0,2 p.p.
Manutenção e Eficiência	3,1%	2,3%	-0,8 p.p.	2,7%	1,8%	-0,8 p.p.
Expansão	0,8%	1,9%	+1,1 p.p.	0,6%	1,1%	+0,5 p.p.

Fluxo de Caixa

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26[1]	Δ%
EBITDA ex-IFRS 16	**359,2**	**372,1**	**+3,6%**	**1.036,4**	**1.052,4**	**+1,5%**
Variação Capital de giro	114,3	147,4	+29,0%	230,4	251,0	+8,9%
Recebíveis	152,6	195,2	+27,9%	137,8	164,0	+19,0%
Contas a pagar	(39,8)	(31,3)	-21,3%	32,1	69,1	+115,4%
Outros	1,5	(16,5)	n.a.	60,5	17,9	-70,4%
Impostos (IR/CS)	(4,2)	(7,6)	+81,9%	(34,4)	(35,6)	+3,3%
Fluxo de caixa operacional (FCO)	**469,3**	**511,8**	**+9,1%**	**1.232,4**	**1.267,8**	**+2,9%**
Capex	(119,2)	(120,8)	+1,4%	(339,1)	(339,5)	+0,1%
(=) Fluxo de caixa livre	**350,1**	**391,0**	**+11,7%**	**893,3**	**928,4**	**+3,9%**
Resultado financeiro	(54,3)	(26,8)	-50,6%	(333,8)	(363,4)	+8,9%
(=) Fluxo de caixa do acionista	**295,8**	**364,2**	**+23,1%**	**559,5**	**564,9**	**+1,0%**
Captação/amortização de dívidas	1,6	445,7	+27587,9%	(211,5)	(180,9)	-14,4%
M&A	(34,3)	(11,0)	-68,0%	(34,6)	(91,0)	+163,5%
Dividendos pagos	0,0	(0,0)	n.a.	(150,0)	(150,0)	+0,0%
Recompra de ações e outras	(0,0)	-	n.a.	(154,4)	(99,9)	-35,3%
(=) Geração de caixa líquida	**263,1**	**798,9**	**+203,7%**	**9,1**	**43,0**	**+374,7%**
Caixa no início do exercício	792,9	721,9	-9,0%	1.046,9	1.477,8	+41,2%
Caixa no final do exercício	1.056,0	1.520,8	+44,0%	1.056,0	1.520,8	+44,0%
FCO/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	***130,6%***	***137,6%***	***+6,9 p.p.***	***118,9%***	***120,5%***	***+1,6 p.p.***

Sazonalmente, o terceiro trimestre apresenta forte geração de caixa, beneficiado pelo ciclo de renovação de matrículas e pelo fluxo de recebimento de mensalidades dos financiamentos privados. No 3T26, essa dinâmica não foi diferente, o **Fluxo de caixa operacional** (FCO) atingiu **R$511,8MM (+9,1% vs. 3T25)** – o maior patamar registrado em um trimestre na série histórica, acompanhado por uma expansão de 6,9 p.p. na taxa de conversão de caixa em relação ao 3T25.

O crescimento do FCO, somado à queda de R$27,5MM no resultado financeiro – impulsionada pela redução de R$33,1MM no pagamento de juros da dívida após a mudança no cronograma de amortização (mais detalhes na página 23 do release do 2T26) –, levou o **Fluxo de Caixa do Acionista** (FCA) a alcançar **R$364,2MM (+23,1% vs. 3T25)**, estabelecendo um recorde histórico para a Companhia.

Como resultado do sólido desempenho operacional e da disciplina financeira, a **geração de caixa líquida encerrou o trimestre em R$798,9MM** (+203,7% vs. 3T25), refletindo a expansão do FCA combinada aos recursos remanescentes da 13ª emissão de debênture, captada no 2T26.

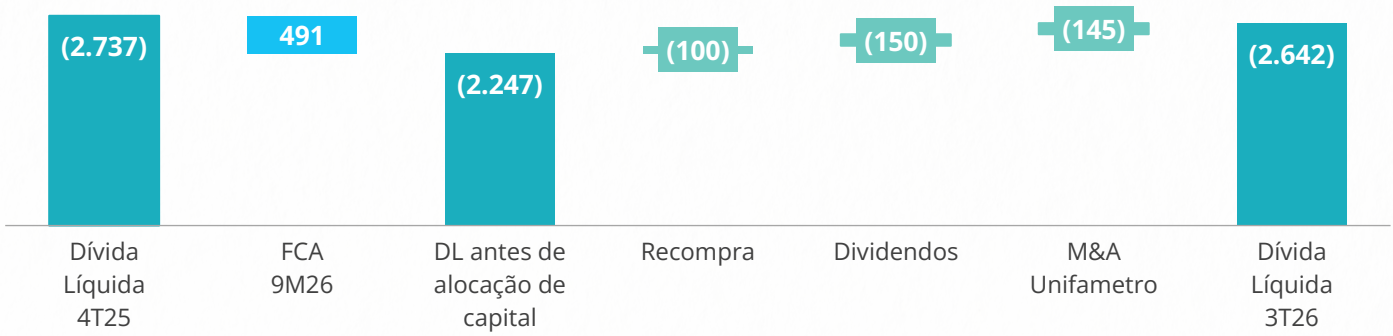
Na visão do **método indireto, o FCA totalizou R$266MM, uma expansão de 17% vs. 3T25** e totalizando R$491MM no acumulado do ano.

FCA método Indireto	1T26	2T26	3T26	9M26
Saldo inicial dívida líquida (ex-IFRS 16)	(2.737)	(2.848)	(2.908)	(2.737)
Saldo final dívida líquida (ex-IFRS 16)	(2.848)	(2.908)	(2.642)	(2.642)
Variação Dívida Líquida	**(111)**	**(60)**	**266**	**96**
(+) Recompra	19	81	-	100
(+) Dividendos	150	-	-	150
(+) M&A (Unifametro)	145	-	-	145
Δ DL antes de alocação de capital	**204**	**21**	**266**	**491**

[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

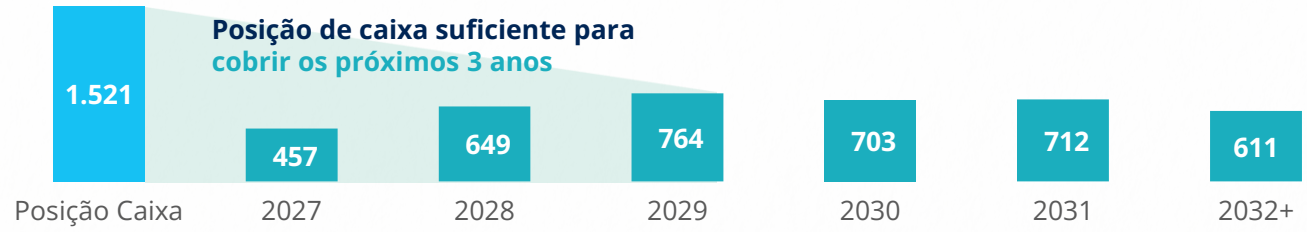
Reconciliação Dívida Líquida – 9M26
(R$MM)



No 3T26 **a posição de caixa encerrou em R$1.520,8MM** (+111% vs. 2T26), impulsionada pelo período de renovação de matriculas, pelo fluxo de recebimento de mensalidades dos financiamentos privados e pelo saldo remanescente (R$450MM) oriundos da 13ª emissão de debênture. Vale destacar que, desconsiderando o saldo dessa emissão, a posição de caixa seria 48% superior à registrada no 2T26. Adicionalmente, o cronograma de amortização da Companhia prevê novos desembolsos somente no segundo semestre de 2027.

A sólida posição de caixa resultou em uma **dívida líquida de R$2.641,5MM**, o que representa uma **redução de R$266,2MM vs. 2T26.** No acumulado do ano, desconsiderando os efeitos de alocação de capital destinados à recompra de ações, ao pagamento de dividendos e à aquisição da Unifametro, a dívida liquida seria R$491MM inferior à do 4T25, conforme detalhado no gráfico acima.

Cronograma de amortização
(R$MM; principal)

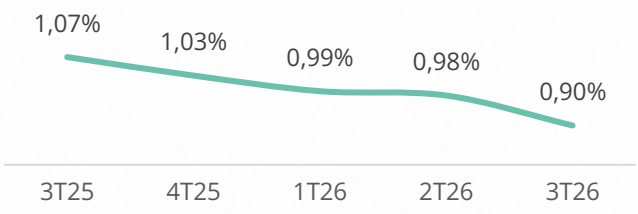


A relação **dívida líquida/EBITDA**[1] encerrou o trimestre em **1,43x**, registrando uma redução de 0,09x vs. 3T25. Com esse resultado, a Companhia reafirma seu compromisso contínuo com o processo de desalavancagem.

Se considerados o EBITDA e a dívida líquida ex-IFRS 16, a alavancagem ao final do 3T26 foi de 1,84x (-0,11x vs. 3T25).

Por fim, cabe destacar o esforço contínuo da Companhia para a redução do **custo médio da dívida.** Ao final do 3T26, o indicador **atingiu o patamar de CDI + 0,90%** (vs. CDI + 1,07% no 3T25).

Spread médio da Dívida
(%)



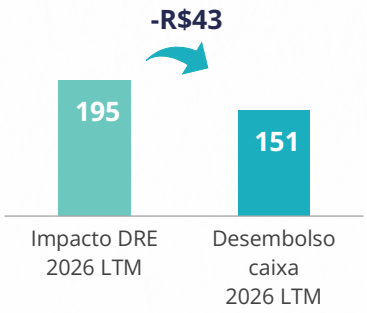
[1] Excluindo da dívida bruta os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA ajustado pelos efeitos não recorrentes, acumulado dos últimos 12 meses.

Lucro Líquido e Geração de Caixa

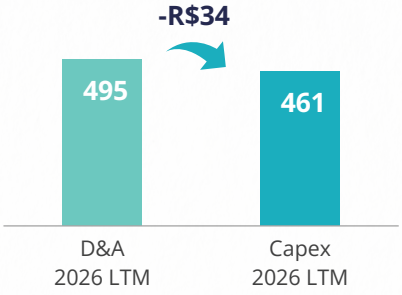
É importante mencionar que, quando comparados, o Lucro Líquido e o Fluxo de Caixa para o Acionista (FCA) registram uma **descorrelação decorrente de efeitos temporários**.

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, **na visão dos últimos doze meses, uma desconexão de aproximadamente R$100MM 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 Caixa[1]
(R$MM)



Delta D&A e Capex[2]
(R$MM)

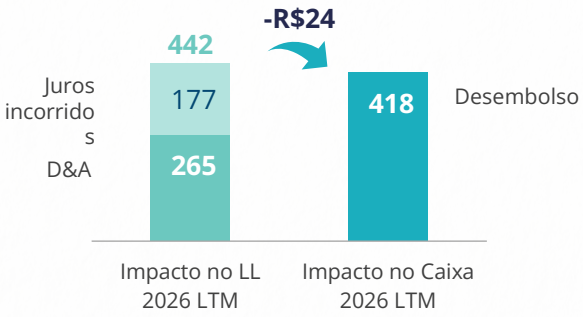


As **diferenças entre a provisão para contingências e os desembolsos efetivos geram um descorrelação entre o lucro líquido e o fluxo de caixa do acionista**. Cerca de 80% dessas contingências referem-se a processos trabalhistas. Atualmente, o provisionamento supera as saídas de caixa, mas a tendência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

Nos últimos doze meses, o impacto combinado dessas duas linhas (provisões e depreciação excedente ao Capex) **totalizou R$ 77MM, pressionando a DRE sem efeito correspondente no FCA**. No longo prazo, ambas as linhas devem convergir para os respectivos desembolsos efetivos.

Impacto IFRS 16[3]
(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	2026 LTM
D&A[2] pós IFRS 16	825	816	794
IFRS 16[3]	(263)	(262)	(265)
Mais valia (ágio)[4]	(60)	(43)	(35)
D&A ex-IFRS 16 e ágio	**502**	**511**	**495**

[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

5.

ESG

ESG | Resultados traduzidos em impactos

A YDUQS promove iniciativas que conectam educação, inclusão, empregabilidade e sustentabilidade, ampliando oportunidades para alunos, colaboradores e comunidades.

Os resultados refletem a atuação integrada das instituições de ensino, do Instituto YDUQS e de parceiros estratégicos na formação de pessoas, no desenvolvimento profissional e na geração de impacto positivo na sociedade.



Reconhecimentos e geração de valor

Destaque em experiência do aluno com o Prêmio CONAREC 2026. A YDUQS venceu na categoria Educação, reforçando seu compromisso com a **excelência no atendimento e no relacionamento com os estudantes.**

Reconhecimento em integridade ESG pelo terceiro ano consecutivo. A YDUQS foi reconhecida entre as 100 empresas de destaque do Anuário Integridade ESG 2026, **como a única representante do setor de Educação.** O reconhecimento reflete o fortalecimento da governança ESG e a transparência com o mercado.

Liderança nacional em inclusão de pessoas com deficiência. A YDUQS conquistou o 1º lugar nacional em Inclusão de PcD na Pesquisa Ethos e foi destaque em Educação pelo quarto ano consecutivo. O resultado reflete iniciativas como o programa Incluir para Transformar e o grupo de afinidade Yguais, voltado para pessoas com deficiência física ou intelectuais. Em 2025, **o eNPS de Diversidade subiu de 76,1 para 78,8.**

Quatro anos consecutivos no IDIVERSA B3. A YDUQS permaneceu no índice e reforça seu compromisso com a diversidade por meio de metas públicas de inclusão de mulheres e pessoas negras na liderança e alta liderança, assumidas nos **compromissos Elas Lideram 2030 e Raça é Prioridade, do Pacto Global da ONU.**



Parcerias e experiências que ampliam oportunidades

Impactando comunidades do em torno: Ações do **Instituto Yduqs** em parceria com nossas instituições de ensino e esfera privada e pública **somaram mais de 200 mil atendimentos nesse trimestre**. As iniciativas incluem atendimento jurídico, clínico e odontológico, entre outros. Tratam-se de atividades extensionistas que permitem que nossos alunos apliquem os conhecimentos adquiridos em sala de aula em prol da **geração de valor e impacto socioambiental positivo nas comunidades em que operamos**, enriquecendo suas experiências acadêmica e profissionais.

Hackathon AWS + NFL: tecnologia e empregabilidade na prática. **A Estácio foi a única universidade na iniciativa internacional** que reuniu **mais de 500 inscritos** e levou **80 estudantes** à etapa presencial. Nesse ano, parcerias com grandes empresas **promoveram 5 mil vagas exclusivas para os nossos alunos.** Além disso, nossa Feira de Emprego e Estágio e demais iniciativas de empregabilidade **alcançaram 876 mil participações de estudantes.**

Campanha Gemini + Santander: tecnologia a serviço da aprendizagem. A parceria oferece aos alunos acesso ao Gemini Plus, NotebookLM e 400 GB de armazenamento em nuvem, apoiando a jornada acadêmica. A página de benefícios digitais no App do Aluno, aplicativo de gestão acadêmica próprio, **ultrapassou 100 mil visualizações e mais de 1.000.000 alunos inscritos.**

Rock in Rio: 15 anos conectando educação e mercado de trabalho. Nesse trimestre, a parceria com a Estácio e o Instituto YDUQS ofereceu experiências práticas a estudantes, com 150 alunos no staff, 40 em vivências profissionais e 37 na produção audiovisual da Rock World. O Desafio Sua Estampa, que une prática acadêmica e experiência profissional, reuniu 527 inscritos. A iniciativa **impactou mais de 340 mil contas** nas redes da YDUQS. **Ao todo, mais 3 mil alunos foram contemplados com essa parceria.**

YDUQS

6. Anexos

Base de alunos: visão consolidada

(Em mil)	3T25	3T26	Δ%
Base total de Alunos	**1.380,7**	**1.313,7**	**-4,8%**
Graduação	**807,0**	**756,8**	**-6,2%**
FIES	9,8	10,8	+10,1%
DIS	380,4	292,5	-23,1%
Ensino Digital	*258,3*	*168,9*	*-34,6%*
Presencial	*122,1*	*123,6*	*+1,2%*
PAR	0,2	0,2	+5,3%
Pós graduação e outros	**573,7**	**556,9**	**-2,9%**
Campi (ex-compartilhados)[1]	111	118	+6,3%
Presencial	93	100	+7,5%
Premium	24	25	+4,2%
Compartilhado com Presencial	*6*	*7*	*+16,7%*
Polos	2.415	2.118	-12,3%

Detalhamento da Oferta de Vagas de Medicina (Graduação)

				Pleno Potencial[2]	
Unidades	**UF**	**Vagas Autorizadas/ Habilitadas**	**Base de Alunos 3T26** (em mil)	**Vagas Autorizadas/ Habilitadas**	**Base de Alunos** (em mil)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1,5	240	1,7
Città	RJ	170	1,4	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	0,7	150	1,1
Juazeiro	BA	155	1,0	155	1,1
Angra dos Reis	RJ	89	0,4	89	0,6
Canindé	CE	66	0,4	66	0,5
Cáceres	MT	50	0,3	50	0,4
Castanhal	PA	150	0,6	150	1,1
Quixadá	CE	150	0,6	150	1,1
Açailândia	MA	90	0,4	90	0,6
Iguatu	CE	150	0,5	150	1,1
Ji-Paraná	RO	50	0,2	50	0,4
Unijipa	RO	28	0,1	28	0,2
Edufor	MA	118	0,5	118	0,8
Unifametro	CE	60	0,1	60	0,4
Total		**2.120**	**11,3**	**2.120**	**15,2**

[1] 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. | [2] Base de alunos Inclui ProUni e FIES.

Demonstração de Resultado Ajustada[1] por Marca - Trimestre

DRE Ajustada	Idomed			Ibmec		
(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	3T25	3T26	Δ%
Receita Líquida	**324,6**	**341,9**	**+5,3%**	**100,4**	**108,4**	**+8,0%**
Custo dos Serviços Prestados	**(99,1)**	**(114,1)**	**+15,2%**	**(47,5)**	**(50,7)**	**+6,8%**
Pessoal	(75,8)	(87,9)	+15,9%	(31,4)	(35,5)	+13,1%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(2,4)	(2,6)	+10,1%	(1,0)	(1,2)	+13,1%
Serviços de Terceiros e Outros	(6,1)	(7,6)	+25,3%	(2,0)	(3,2)	+55,6%
Depreciação e Amortização	(14,8)	(16,1)	+8,4%	(12,9)	(10,8)	-16,4%
Lucro Bruto	**225,6**	**227,8**	**+1,0%**	**52,9**	**57,7**	**+9,0%**
Margem Bruta (%)	*69,5%*	*66,6%*	*-2,9 p.p.*	*52,7%*	*53,2%*	*+0,5 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(87,8)**	**(93,4)**	**+6,3%**	**(31,0)**	**(36,0)**	**+15,9%**
Pessoal	(18,7)	(20,1)	+7,3%	(6,6)	(7,5)	+14,7%
Vendas & Marketing[3]	(6,4)	(8,4)	+31,3%	(10,0)	(12,0)	+19,2%
PDD	(5,2)	(1,6)	-68,6%	(0,2)	(0,8)	+290,6%
Outras despesas	(37,1)	(44,3)	+19,4%	(7,3)	(7,1)	-3,5%
Outras receitas/despesas	0,4	1,8	+416,0%	(0,2)	(0,4)	+84,9%
Depreciação e Amortização	(20,8)	(20,8)	+0,1%	(6,7)	(8,2)	+22,7%
(+) Depreciação e amortização	**35,6**	**36,9**	**+3,6%**	**19,6**	**19,0**	**-3,1%**
EBITDA Ajustado	**173,3**	**171,3**	**-1,2%**	**41,5**	**40,7**	**-1,9%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*53,4%*	*50,1%*	*-3,3 p.p.*	*41,4%*	*37,6%*	*-3,8 p.p.*

DRE Ajustada	Estácio & Wyden[2]			Consolidado		
(R$MM)	3T25	3T26	Δ%	3T25	3T26	Δ%
Receita Líquida	**926,6**	**924,6**	**-0,2%**	**1.351,6**	**1.374,8**	**+1,7%**
Custo dos Serviços Prestados	**(380,4)**	**(393,1)**	**+3,3%**	**(526,9)**	**(557,9)**	**+5,9%**
Pessoal	(195,2)	(203,7)	+4,3%	(302,4)	(327,0)	+8,1%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(6,3)	(7,8)	+23,0%	(9,8)	(11,6)	+18,8%
Serviços de Terceiros e Outros	(96,7)	(96,3)	-0,4%	(104,8)	(107,1)	+2,2%
Depreciação e Amortização	(82,1)	(85,3)	+3,9%	(109,9)	(112,2)	+2,1%
Lucro Bruto	**546,2**	**531,5**	**-2,7%**	**824,7**	**816,9**	**-1,0%**
Margem Bruta (%)	*58,9%*	*57,5%*	*-1,5 p.p.*	*61,0%*	*59,4%*	*-1,6 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(403,2)**	**(400,5)**	**-0,7%**	**(522,0)**	**(529,9)**	**+1,5%**
Pessoal	(62,9)	(67,0)	+6,4%	(88,2)	(94,6)	+7,2%
Vendas & Marketing[3]	(75,2)	(88,5)	+17,7%	(91,6)	(108,9)	+18,8%
PDD	(100,3)	(108,9)	+8,5%	(105,8)	(111,4)	+5,3%
Outras despesas	(101,3)	(80,9)	-20,1%	(145,8)	(132,3)	-9,2%
Outras receitas/despesas	4,3	6,8	+59,8%	4,4	8,3	+86,9%
Depreciação e Amortização	(67,7)	(62,0)	-8,3%	(95,1)	(91,0)	-4,3%
(+) Depreciação e amortização	**149,8**	**147,3**	**-1,6%**	**205,0**	**203,2**	**-0,9%**
EBITDA Ajustado	**292,8**	**278,3**	**-5,0%**	**507,7**	**490,3**	**-3,4%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*31,6%*	*30,1%*	*-1,5 p.p.*	*37,6%*	*35,7%*	*-1,9 p.p.*

[1] Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui. | [2] Considera também o grupo Q. | [3] 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.

Demonstração de Resultado Ajustada[1] por Marca - Acumulado

DRE Ajustada	Idomed			Ibmec		
(R$MM)	9M25	9M26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Receita Líquida	**963,8**	**1.036,0**	**+7,5%**	**290,2**	**331,8**	**+14,4%**
Custo dos Serviços Prestados	**(308,9)**	**(340,7)**	**+10,3%**	**(140,6)**	**(148,5)**	**+5,6%**
Pessoal	(242,7)	(266,8)	+9,9%	(94,2)	(104,2)	+10,7%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(7,1)	(7,6)	+6,6%	(3,0)	(3,0)	+1,8%
Serviços de Terceiros e Outros	(16,5)	(20,0)	+21,2%	(6,1)	(8,9)	+45,5%
Depreciação e Amortização	(42,6)	(46,4)	+8,8%	(37,4)	(32,3)	-13,5%
Lucro Bruto	**654,9**	**695,2**	**+6,2%**	**149,5**	**183,3**	**+22,6%**
Margem Bruta (%)	*68,0%*	*67,1%*	*-0,8 p.p.*	*51,5%*	*55,2%*	*+3,7 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(265,1)**	**(285,7)**	**+7,8%**	**(93,7)**	**(110,1)**	**+17,5%**
Pessoal	(58,0)	(62,2)	+7,3%	(20,8)	(24,0)	+15,3%
Vendas & Marketing[3]	(16,7)	(21,9)	+30,8%	(30,6)	(36,2)	+18,3%
PDD	(22,5)	(19,5)	-13,6%	(2,2)	(4,2)	+92,7%
Outras despesas	(108,8)	(125,8)	+15,6%	(21,6)	(23,5)	+8,6%
Outras receitas/despesas	1,6	2,5	+50,0%	(0,4)	(0,2)	-52,3%
Depreciação e Amortização	(60,7)	(58,8)	-3,1%	(18,1)	(22,1)	+21,6%
(+) Depreciação e amortização	**103,3**	**105,1**	**+1,8%**	**55,5**	**54,4**	**-2,0%**
EBITDA Ajustado	**493,1**	**514,7**	**+4,4%**	**111,3**	**127,6**	**+14,6%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*51,2%*	*49,7%*	*-1,5 p.p.*	*38,4%*	*38,5%*	*+0,1 p.p.*

DRE Ajustada	Estácio & Wyden[2]			Consolidado		
(R$MM)	9M25	9M26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Receita Líquida	**2.963,1**	**2.907,9**	**-1,9%**	**4.217,0**	**4.275,7**	**+1,4%**
Custo dos Serviços Prestados	**(1.172,9)**	**(1.217,5)**	**+3,8%**	**(1.622,4)**	**(1.706,7)**	**+5,2%**
Pessoal	(612,4)	(640,7)	+4,6%	(949,2)	(1.011,7)	+6,6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(22,3)	(23,2)	+4,3%	(32,4)	(33,9)	+4,6%
Serviços de Terceiros e Outros	(291,1)	(302,3)	+3,9%	(313,7)	(331,2)	+5,6%
Depreciação e Amortização	(247,1)	(251,2)	+1,7%	(327,1)	(329,9)	+0,9%
Lucro Bruto	**1.790,2**	**1.690,4**	**-5,6%**	**2.594,6**	**2.569,0**	**-1,0%**
Margem Bruta (%)	*60,4%*	*58,1%*	*-2,3 p.p.*	*61,5%*	*60,1%*	*-1,4 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(1.436,3)**	**(1.374,1)**	**-4,3%**	**(1.795,1)**	**(1.769,9)**	**-1,4%**
Pessoal	(205,9)	(215,1)	+4,5%	(284,7)	(301,3)	+5,8%
Vendas & Marketing[3]	(288,7)	(300,8)	+4,2%	(336,0)	(358,9)	+6,8%
PDD	(437,9)	(407,9)	-6,8%	(462,6)	(431,6)	-6,7%
Outras despesas	(308,3)	(282,6)	-8,4%	(438,8)	(431,9)	-1,6%
Outras receitas/despesas	15,1	17,0	+12,0%	16,4	19,2	+17,3%
Depreciação e Amortização	(210,7)	(184,7)	-12,3%	(289,4)	(265,5)	-8,3%
(+) Depreciação e amortização	**457,7**	**435,9**	**-4,8%**	**616,5**	**595,4**	**-3,4%**
EBITDA Ajustado	**811,6**	**752,2**	**-7,3%**	**1.416,1**	**1.394,5**	**-1,5%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*27,4%*	*25,9%*	*-1,5 p.p.*	*33,6%*	*32,6%*	*-1,0 p.p.*

[1] Ajustado por efeitos não recorrentes, para mais detalhes clique aqui. | [2] Considera também o grupo Q. | [3] 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.

Efeitos não recorrentes (R$MM)

Classificação	Conta	Linha	Descrição	3T25	3T26	9M25	9M26
Reestruturação	Custo	Pessoal	Reestruturação do corpo docente	13,6	7,2	16,5	15,5
	Despesa	Pessoal	Reestruturação do administrativo	20,6	-	21,9	0,5
	Despesa	Outras despesas	M&A, Multas contratuais em função da entrega de imóveis e outras	5,6	4,3	16,8	76,4
	Despesa	Provisão para Contingências	Adesão ao programa de pagamento incentivado de débitos tributário (Município de Caruaru) e outros	5,8	-	19,7	2,9
			IMPACTO NO EBITDA *(R$MM)*	**45,7**	**11,5**	**74,9**	**95,2**
	D&A	-	Mais valia das aquisições	11,0	9,9	34,2	26,2
			IMPACTO NO LUCRO LÍQUIDO *(R$MM)*	**56,6**	**21,3**	**109,1**	**121,4**

Endividamento

(R$MM)	3T25	3T26	Δ %
Dívida Bruta [b]	**5.401,4**	**5.712,8**	**+5,8%**
Empréstimos bancários[2]	3.700,7	4.004,0	+8,2%
Arrendamento mercantil	1.599,9	1.550,5	-3,1%
Compromissos a pagar (M&A)	100,8	158,4	+57,1%
Dívida Bruta (ex-IFRS 16) [c]	**3.801,6**	**4.162,3**	**+9,5%**
(-) Caixa e disponibilidades [a]	**(1.056,0)**	**(1.520,8)**	**+44,0%**
Dívida líquida [a+b]	**4.345,5**	**4.192,0**	**-3,5%**
Dívida líquida (ex-IFRS 16) [a+c]	**2.745,6**	**2.641,5**	**-3,8%**
Dívida líquida (ex-IFRS 16)/EBITDA ajustado (LTM)[1]	**1,52x**	**1,43x**	**-0,09x**
EBITDA Ajustado LTM	1.811,2	1.853,4	+2,3%

Tipo de dívida (R$$MM)	Prazo Médio (em anos)	Custo	Saldo a pagar (principal + juros)	% do total
Debentures VII (Unica)	1,2	CDI +0,78%	314,6	8%
Debentures VIII (Unica)	3,7	CDI +0,85%	501,4	12%
Debentures IX (CRI - 1ª série)	2,0	CDI +0,82%	299,2	7%
Debentures IX (CRI - 2ª série)	1,5	CDI +0,90%	335,3	8%
Debentures IX (CRI - 3ª série)	3,5	CDI +0,98%	112,5	3%
Debentures X (Unica)	2,0	CDI +1,25%	453,3	11%
Debentures XI (Unica)	4,7	CDI +1,05%	314,9	8%
Debentures XII (Unica)	3,2	CDI +0,70%	517,7	13%
Debentures XIII (1ª série)	4,9	CDI +0,80%	569,0	14%
Debentures XIII (2ª série)	5,9	CDI +0,95%	162,9	4%
Debentures XIII (3ª série)	5,9	CDI +0,95%	456,0	11%
Empréstimos bancários	**3,5**	**CDI + 0,90%**	**4.036,7**	**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)	3T25	3T26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Receita líquida	**1.351,6**	**1.374,8**	**1,7%**	**4.217,0**	**4.275,7**	**1,4%**
(-) Impostos	51,2	54,1	5,8%	158,3	164,3	3,8%
(+) PDD	(105,8)	(111,4)	5,3%	(462,6)	(431,6)	-6,7%
(+) Descontos concedidos/ multas	32,1	23,1	-28,1%	30,7	35,9	17,0%
(+) Atualização financeira DIS/PAR	0,6	2,2	272,6%	3,8	9,7	155,9%
Geração de CAR total	**1.329,7**	**1.342,8**	**1,0%**	**3.947,2**	**4.054,0**	**2,7%**
Arrecadação Total	**1.481,8**	**1.538,0**	**3,8%**	**4.085,0**	**4.219,7**	**3,3%**
Receita FIES	50,6	79,3	56,7%	133,5	218,0	63,3%
Arrecadação FIES	**56,9**	**90,9**	**59,8%**	**139,8**	**217,3**	**55,4%**
Receita líquida ex-FIES	1.301,0	1.295,5	-0,4%	4.083,6	4.057,7	-0,6%
Geração de CAR ex-FIES	1.279,1	1.263,5	-1,2%	3.813,8	3.836,0	0,6%
Arrecadação ex-FIES	**1.424,9**	**1.447,1**	**1,6%**	**3.945,2**	**4.002,4**	**1,4%**
% Arrecadação/Geração de CAR (ex-FIES)	***111,4%***	***114,5%***	***3,1 p.p.***	***103,4%***	***104,3%***	***0,9 p.p.***

Aging e Movimentação do Contas a Receber

Aging do Contas a Receber Bruto Total[1]

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%
FIES	58,5	62,6	+6,9%
A vencer	1.014,9	796,1	-21,6%
Vencidas até 30 dias	179,8	158,3	-12,0%
Vencidas de 31 a 60 dias	70,2	74,1	+5,6%
Vencidas de 61 a 90 dias	32,3	24,3	-24,6%
Vencidas de 91 a 180 dias	320,0	277,8	-13,2%
Vencidas há mais de 180 dias	542,9	506,4	-6,7%
Contas a receber bruto	**2.218,6**	**1.899,6**	**-14,4%**

Aging dos Acordos a Receber[2]

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%
A vencer	126,7	106,3	-16,1%
Vencidas até 30 dias	26,1	25,6	-1,9%
Vencidas de 31 a 60 dias	13,9	14,7	+5,1%
Vencidas de 61 a 90 dias	9,7	8,6	-10,7%
Vencidas de 91 a 180 dias	36,9	32,3	-12,5%
Vencidas há mais de 180 dias	63,6	61,4	-3,5%
Acordos a receber	**276,9**	**248,8**	**-10,2%**

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(R$MM)	3T25	3T26	Δ%
Saldo inicial	**64,7**	**74,1**	**+14,5%**
Receita FIES	50,6	79,3	+56,7%
Recompra	(56,8)	(90,8)	+59,9%
Saldo final	**58,5**	**62,5**	**+6,9%**

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

Balanço Patrimonial – Ativo

(R$MM)	3T25	2T26	3T26
Ativo Circulante	**2.417,2**	**2.018,0**	**2.699,3**
Caixa e equivalentes	625,2	348,1	831,6
Títulos e valores mobiliários	430,8	373,8	689,2
Contas a receber	1.096,7	1.020,1	905,5
Estoque	2,8	3,0	2,8
Adiantamentos a funcionários/terceiros	21,6	15,5	24,3
Despesas antecipadas	58,3	48,1	74,7
Impostos e contribuições	156,6	189,0	151,1
Instrumentos financeiros derivativos	12,0	1,4	-
Outros	13,2	19,1	20,1
Ativo Não-Circulante	**7.295,3**	**7.227,1**	**7.268,4**
Realizável a Longo Prazo	1.214,0	1.212,4	1.306,7
Instrumentos financeiros derivativos LP	-	-	3,3
Contas a receber LP	245,2	188,7	210,8
Despesas antecipadas LP	5,7	5,4	9,3
Depósitos judiciais LP	79,1	82,1	82,1
Impostos e contribuições LP	238,6	286,3	303,7
Impostos diferidos LP	614,5	611,2	638,8
Outros LP	30,9	38,7	58,6
Permanente	6.081,3	6.014,7	5.961,7
Investimentos	0,5	0,5	0,5
Imobilizado	2.407,0	2.279,1	2.244,9
Intangível	3.673,8	3.735,1	3.716,3
Total do Ativo	**9.712,5**	**9.245,1**	**9.967,7**

Balanço Patrimonial – Passivo e Patrimônio Líquido

(R$MM)	3T25	2T26	3T26
Passivo Circulante	**2.050,1**	**1.253,1**	**1.168,7**
Empréstimos e financiamentos	1.000,3	256,7	91,7
Arrendamento Mercantil	254,3	269,8	273,6
Fornecedores	210,6	243,6	222,2
Swap a pagar	29,4	21,6	19,9
Salários e encargos sociais	274,4	251,2	272,3
Obrigações tributárias	71,3	83,6	64,1
Mensalidades recebidas antecipadamente	144,5	59,5	162,2
Adiantamento de convênio circulante	5,1	5,1	5,1
Parcelamento de tributos	3,8	1,9	1,9
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Preço de aquisição a pagar	37,1	50,7	40,9
Dividendos a Pagar	0,1	0,2	0,2
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	7,7	8,4
Outros passivos	19,0	1,4	5,9
Exigível a Longo Prazo	**4.503,9**	**5.052,5**	**5.738,5**
Empréstimos e financiamentos LP	2.683,0	3.185,9	3.895,7
Contingências	278,1	314,4	321,3
Arrendamento Mercantil LP	1.345,6	1.308,2	1.276,9
Adiantamento de convênio	18,1	15,1	13,8
Parcelamento de tributos LP	5,1	4,8	4,2
Provisão para desmobilização de ativos	99,8	98,5	99,6
Preço de aquisição a pagar LP	63,8	116,2	117,5
Passivo Financeiro - Opções	9,4	7,9	7,9
Outros LP	1,0	1,6	1,6
Patrimônio Líquido	**3.158,5**	**2.939,4**	**3.060,5**
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	701,7	703,0	706,4
Reservas de lucros	1.231,1	1.262,6	1.262,6
Lucros Acumulados	229,9	64,2	181,3
Ações em Tesouraria	(124,0)	(218,4)	(218,3)
Ajuste de avaliação Patrimonial	(17,3)	(7,9)	(7,9)
Participação dos Acionistas Não Controladores	24,2	22,9	23,3
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**9.712,5**	**9.245,1**	**9.967,7**

YDUQS

Relações com Investidores

ri@yduqs.com.br

(www.yduqs.com.br)

YDUQS

EARNINGS RELEASE 3Q26

NOVEMBER, 2026

YDUQ
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 ISEB3 ITAG B3 ICO2 B3 IGC B3

Pacto Global Rede Brasil

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Corporate ESG Performance Prime ISS ESG

Industry Mover
Corporate Sustainability Assessment (CSA) 2025
51/100

FTSE4Good



Summary

Disclaimer ---- 03

Message from Management ---- 04

Highlights ---- 05

Financial Indicators ---- 06

Estácio & Wyden – Operational and Financial Data ---- 08

Idomed – Operational and Financial Data ---- 13

Ibmec – Operational and Financial Data ---- 16

Consolidated Income Statement ---- 20

Financial Results ---- 21

Net Income ---- 22

Accounts Receivable and Days Sales Outstanding ---- 23

Capex ---- 24

Cash Flow Statement ---- 25

Debt ---- 26

ESG ---- 29

Appendix ---- 30

Disclaimer

YDUQS

Rio de Janeiro, November 12, 2026 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the higher education sector in Brazil, presents its **results for the 3Q26.**

The Company's financial information is presented based on consolidated figures, in reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), in compliance with international accounting standards (IFRS), including the IFRS-16 rules.

This document may contain forecasts about future events, which are subject to risks and uncertainties that may cause such expectations not to be realized or to be substantially different from what was expected. These forecasts express an opinion only on the date they were made, and the Company is not required to update them should any new information arise.

Results Video Conference

November 13, 2026 | 09:00 a.m. (BRT) video conference with simultaneous translation to English.

Click here for the webinar



IR Contact

ri@YDUQS.com.br
Visit our site:
https://www.YDUQS.com.br

YDUQS

Message from The Management

The third quarter of 2026 confirmed the strength of our business model. We generated record cash, with Free Cash Flow to Equity (FCFE) reaching R$ 364 million in the quarter, up 23% over the same period of the previous year. Once again, we delivered a quarter of solid fundamentals and discipline in capital allocation.

Our premium brands continue to drive business strength. Together, IDOMED and Ibmec already account for 45% of EBITDA and 32% of net revenue (on an LTM basis). In the first nine months of the year, IDOMED increased revenue by 7% and EBITDA by 4%, with a 97% renewal rate and the intake of over 3 thousand new students in 2026, driven by the brand's excellent reputation in the market. Ibmec, which will begin operations at a new campus in Fortaleza in 27.1, where application intent signals are very strong, reported a 14% increase in intake compared to 3Q25. In the year-to-date analysis for the first nine months, Ibmec grew revenue by 14% and EBITDA by 15%. These are leading brands, with intake and pricing dynamics sustained by the strong quality perception they benefit from in their respective segments.

Estácio and Wyden showed resilience, but the highlight of the quarter was the 8% increase in on-campus intake compared to 3Q25. Yduqs has always defended the investment thesis of a return to traction for on-campus education and, over the last few years, has completely restructured this operation. The quarter's results are encouraging, indicating a much stronger 2027 on this front. The hybrid segment continues to grow. Intake for this model grew by 18% in the quarter (compared to 3Q25), even when factoring in the discontinuation of the Nursing program in this format. Excluding the impact of the regulatory change on the Nursing program, growth was 58% on the same comparison.

Sustained by this winning portfolio, we achieved another quarter of strong value creation. In 3Q26, we converted 138% of EBITDA into cash and reduced our average collection period by 16 days. We continue to deleverage the business, which is a core pillar of our capital allocation strategy. We ended the period with R$ 1,521 million in cash and net debt (ex-IFRS 16) of R$ 2,642 million. We managed to further reduce the average cost of debt (to CDI + 0.90%) and extended the average maturity to 3.5 years. We took advantage of market conditions to further extend our debt profile.

The quarter was also marked by the announcement of a transaction that could be transformational for the entire higher education sector. On September 23, we signed the agreement for the business combination with Afya. We have called the Extraordinary General Meeting for November 25. Closing is subject to CADE approval and is expected to occur within 12 months from signing. We have already structured the Integration Management Office (IMO), with senior executives from both companies working under a clean team structure, and initial studies confirm, or even improve, the business case and expectations for value creation for the combined company.

This set of results gives us the confidence to reaffirm our 2026 guidance, with FCFE between R$ 520 million and R$ 620 million, and EPS between R$ 1.4 and R$ 2.0. For the fourth quarter, we project a more favorable comparable base regarding the Selic rate and the maintenance of the positive trajectories we see in both our operations and our financial performance.

We have a high-return, resilient business that is well-positioned to capture the best opportunities in the sector. Thank you for your continued trust and enjoy your reading.

> "The third quarter of 2026 confirmed the strength of our business model. We generated record cash, with FCFE reaching R$ 364 million in the quarter, up 23% over the same period of the previous year."

Rossano Marques



YDUQS



Highlights

Estácio wyden

- +8% On-campus Undergrad Intake (vs. 3Q25)
- +8% On-campus AT Upperclassmen (vs. 3Q25)
- +58% Semi Undergrad ex-nursing (vs. 3Q25)

IDOMED

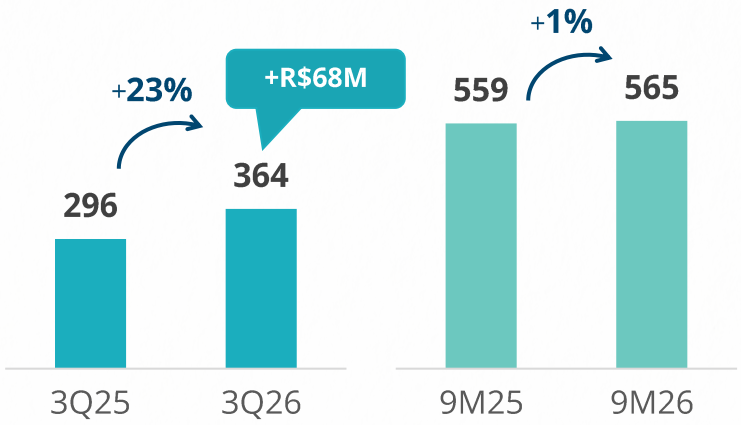
- +3k Undergraduate Intake (In 9M25)
- +8% Undergraduate NOR (vs. 9M25)

Ibmec

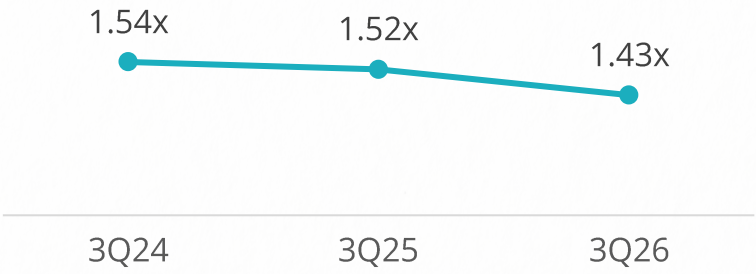
- +9% Undergraduate Intake (vs. 9M25)
- +17% Undergraduate NOR (vs. 9M25)

Record FCFE of R$363MM in 3Q26 reinforces confidence in the 2026 guidance

FCFE (R$MM)



Leverage[1]



Guidance 2026

FCFE between R$520MM and R$620MM

EPS between R$1.40 and R$2.0

Commitment Reaffirmed

[1] Net debt ex-IFRS 16 / Adjusted EBITDA (last 12 months, considering IFRS 16).

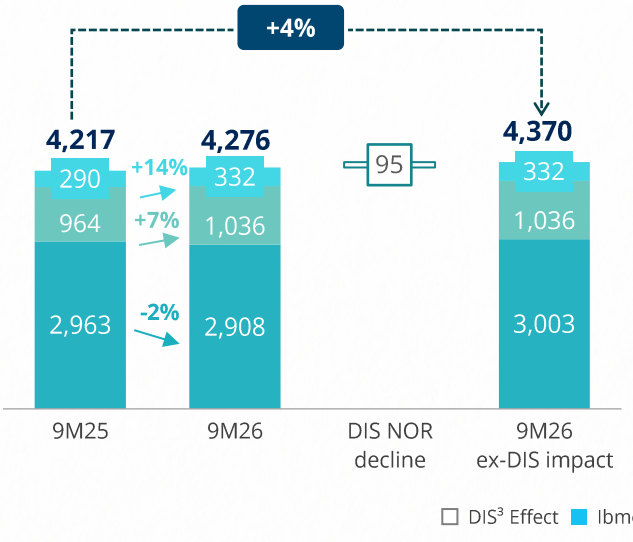
Financial Indicators – Consolidated

In this material, **YDUQS** presents the operating and financial results of its brands, with the aim of facilitating the understanding of each business.

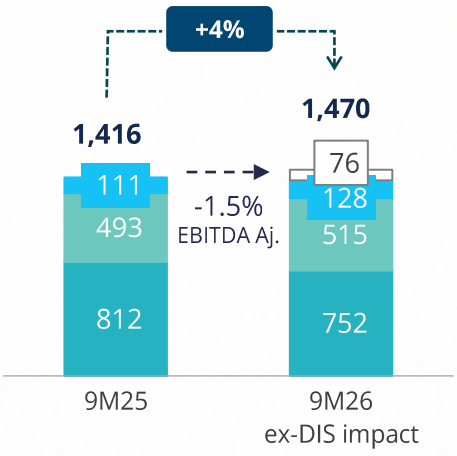
Below are some of the main consolidated financial indicators for the **third quarter** and the **nine months** of **2026**.

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Net Revenue	**1,351.6**	**1,374.8**	**+1.7%**	**4,217.0**	**4,275.7**	**+1.4%**
Adjusted EBITDA[1]	**507.7**	**490.3**	**-3.4%**	**1,416.1**	**1,394.5**	**-1.5%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	*37.6%*	*35.7%*	*-1.9 p.p.*	*33.6%*	*32.6%*	*-1.0 p.p.*
Adjusted Net Income[1]	**154.5**	**138.9**	**-10.1%**	**338.9**	**303.0**	**-10.6%**
Adjusted net margin (%)	*11.4%*	*10.1%*	*-1.3 p.p.*	*8.0%*	*7.1%*	*-0.9 p.p.*
Operating Cash Flow (OCF)	**469.3**	**511.8**	**+9.1%**	**1,232.4**	**1,267.8**	**+2.9%**
OCF/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	*130.6%*	*137.6%*	*+6.9 p.p.*	*118.9%*	*120.5%*	*+1.6 p.p.*
Free cash flow to equity (FCFE)	**295.8**	**364.2**	**+23.1%**	**559.5**	**564.9**	**+1.0%**
FCFE/EBITDA ex-IFRS 16 (%)	*130.6%*	*137.6%*	*+6.9 p.p.*	*118.9%*	*120.5%*	*+1.6 p.p.*
Net Debt	**2,745.6**	**2,641.5**	**-3.8%**	**-**	**-**	**-**
Leverage[2]	*1.52x*	*1.43x*	*-0.09x*	-	-	-

Total Net Revenue
(R$M)



Adjusted EBITDA
(R$M)



DIS[3] Effect | Ibmec | Idomed | Estácio & Wyden

[1] Adjusted for non-recurring effects, for more details click here. | [2] Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items. accumulated in the last twelve months. | [3] Consider the lower DIS revenue vs 9M25, less 20% of Bad Debt.



Merger YDUQS and Afya

Sep 23rd 2026	Nov 4th 2026	Nov 25th 2026	up to 12 months after signing
Signing and Deal Announcement	Call Notice for Extraordinary General Meeting	Extraordinary General Meeting[1]	Expected Closing, subject to CADE approval

We have begun post-closing integration planning, supported by a top-tier international consulting firm.

Establishment of the Integration Management Office (IMO), focused on planning[2] the following workstreams:

- Integration Plan
- Academic Architecture
- Value Capture
- Talent, Culture & Change
- Organization & Compensation
- IT Architecture

YDUQS + Afya

Governance

Integration planning structure, with 12 executives from YDUQS and Afya fully dedicated on a clean team basis.

Focus on Value Creation

Planning focused on business continuity and capturing the future realization of the expected synergies.

[1] First Call. | [2] Integration management activities are conducted in compliance with applicable antitrust regulations.

Estácio & wyden

1. Operational and Financial Data

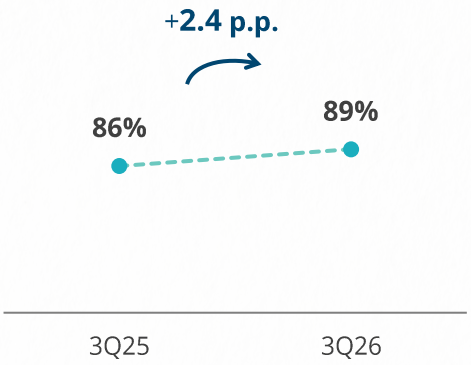
Operational Data – Estácio & Wyden (1/3)

Student Base (thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
Estácio & Wyden	**1,358.8**	**1,290.3**	**-5.0%**
Undergraduate	**789.7**	**737.7**	**-6.6%**
On-campus	190.0	187.4	-1.4%
Semi on-campus	105.9	158.6	+49.7%
Digital Learning[1]	493.8	391.7	-20.7%
Graduate and others	**569.1**	**552.6**	**-2.9%**
Graduate[2]	54.0	73.8	+36.6%
Qconcursos	515.1	478.8	-7.0%

AT Upperclassmen[3] (R$/month)	3Q25	3Q26	Δ%
On-Campus	927	1,001	+8.0%
Semi on-campus	467	438	-6.2%
Digital Learning	247	244	-1.2%

Intake (thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
On-Campus	27.0	29.2	+8.1%
Semi on-campus	38.3	45.0	+17.5%
Digital Learning	95.7	53.2	-44.4%

On-Campus Renewal rate[3]
(%)



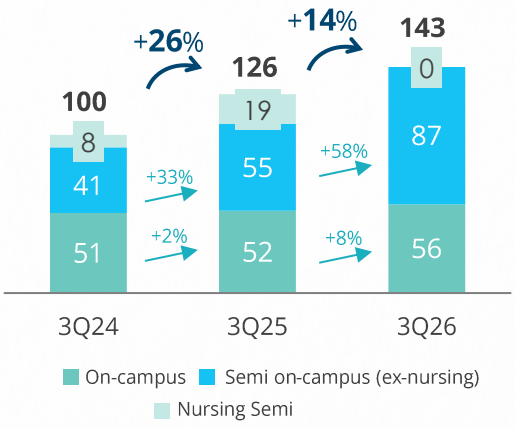
The **Estácio & Wyden** brand ended 3Q26 with a **base of 1,290.3 thousand students**, a reduction of 5% vs. 3Q25, mainly impacted by the performance of the Digital modality.

On-campus

The **On-campus** undergraduate programs recorded an 8.1% increase in intake in 3Q26 – the highest level for a third quarter since 2019, the pre-pandemic period. In addition, the renewal rate increased by 2.4 p.p. vs. 3Q25. These movements contributed to the slowdown in the decline of the undergraduate student base (-1.4% vs. 3Q25).

The behavior of the upperclassmen ticket was also a highlight in the quarter. The pursuit of a healthy student base, combined with a ticket protection strategy through the reduction of discount levels during renewal campaigns, resulted in an **8.0% increase in the average ticket for upperclassmen** (vs. 3Q25).

Undergraduate Intake
(Number of students | base 100 in 2024)



[1] Undergraduate includes Digital and Flex students. | [2] Includes graduate, Master's and Doctorate. | [3]Upperclassmen ticket with more than one year, only out-of-pocket students.

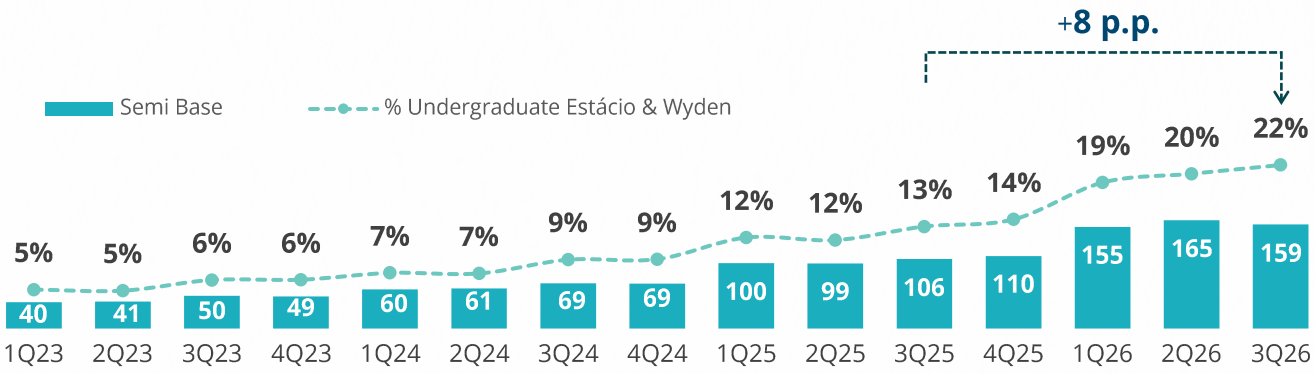
Operational Data – Estácio & Wyden (2/3)

Semi on-campus

The Semi on-campus student base maintained a strong pace of expansion, **growing 49.7% vs. 3Q25**, with a stable renewal rate year over year. Intake, which exceeded 3Q25 by 17.5%, was positively impacted by effects of the regulatory framework: (i) "last chance" campaigns for the nursing program in the Semi on-campus modality in 3Q25, which resulted in record intake in that quarter (+49.6% vs. 3Q24); and (ii) the migration of courses restricted in the Digital modality, which benefited Semi on-campus intake in 3Q26.

The **average ticket for upperclassmen** declined 6.2% vs. 3Q25. This performance was mainly impacted by the change in the mix of the course – resulting from the discontinuation of Nursing and the migration of courses from Digital to Semi on-campus – and by the expansion of the offering at distance learning hubs, which operate at lower price points than on-campus units.

Semi on-campus – Student Base
(thousand students | % undergraduate Estácio & Wyden)



Semi on-campus
New facilities designed for our students



Operational Data – Estácio & Wyden (3/3)

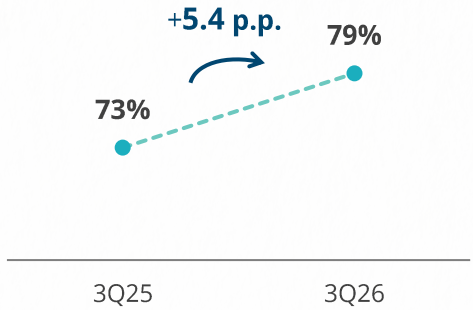
Digital

The negative performance of the **Digital Learning undergraduate student base** reflects the effects of the restrictions introduced by the New Regulatory Framework, especially the prohibition of new student intake in the Digital format for courses in the Engineering, Health, and Teacher Training areas, in effect since September 2025. In addition, the result of this delivery format has been impacted by the strategy of expanding the Semi on-campus course offering in partner centers, which generated a trade-up movement of students to the hybrid format.

On the other hand, the Digital model recorded another quarter of **expansion in its renewal rate (+5.4% vs. 3Q25),** reflecting the Company's efforts to strengthen academic quality and retention through the improvement of the student experience.

In 3Q26, **the average ticket for undergraduate upperclassmen** declined 1.2% vs. 3Q25. The changes imposed by the regulatory framework, such as course restrictions, which led to promotional campaigns in 3Q25, and the Semi on-campus offering at distance learning hubs contributed to this result.

Digital Renewal rate[1]
(%)



Financial Data – Estácio & Wyden

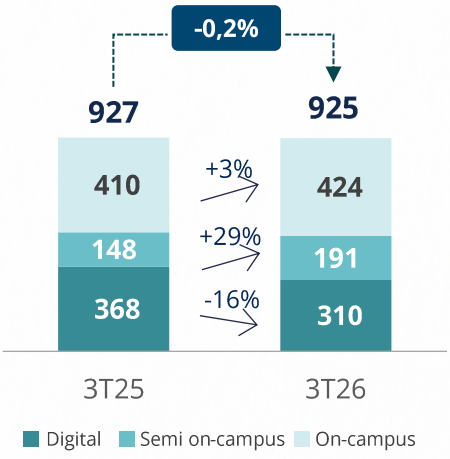
In 3Q26, **total Net Revenue** was in line with 3Q25 (-0.2%), consistent with the Company's expectations, following the easing of the impact from the decline in DIS revenue (-R$13M vs. 3Q25), a lower level than that reported in 1H26 (-R$82M vs. 1H25).

NOR for the **On-campus format expanded 3.3% vs. 3Q25**, driven by intake growth in the period and by the solid renewal performance of its student base.

Semi on-campus continues to expand strongly (+29.0% vs. 3Q25), a direct reflection of the expansion of this delivery format in partner centers and of the migration of courses that became restricted in the Digital format.

The performance of **Digital** (-15.9% vs. 3Q25) was mainly impacted by two factors: (i) restrictions from the New Regulatory Framework, as mentioned above; and (ii) the trade-up movement to the Semi on-campus format.

Net Revenue
(R$MM)

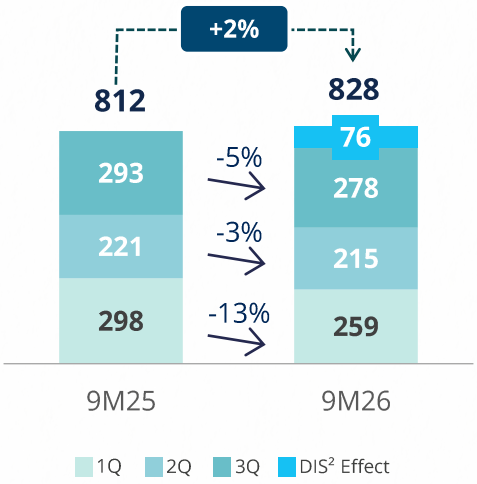


[1] Considers the renewal of students who entered the odd-numbered cycles (1Q and 3Q).

Financial Data – Estácio & Wyden

(R$M | % of net revenue)	3Q25	3Q26	Δ p.p.	9M25	9M26	Δ p.p.
Net Revenue	**926.6**	**924.6**	**-0.2%**	**2,963.1**	**2,907.9**	**-1.9%**
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)[1]	32.2%	33.3%	+1.1 p.p.	31.2%	33.2%	+2.0 p.p.
Bad Debt	10.8%	11.8%	+1.0 p.p.	14.8%	14.0%	-0.7 p.p.
Marketing and Sales (M&S)	8.1%	9.6%	+1.5 p.p.	9.7%	10.3%	+0.6 p.p.
Adjusted G&A and other expenses (ex-D&A)[1]	17.3%	15.3%	-2.0 p.p.	16.8%	16.5%	-0.3 p.p.
Adjusted EBITDA margin (%)	**31.6%**	**30.1%**	**-1.5 p.p.**	**27.4%**	**25.9%**	**-1.5 p.p.**

Adjusted EBITDA
(R$M)



The increase in **costs** stems mainly from the increase in personnel costs, reflecting the change in the Estácio & Wyden mix, driven by the need for greater on-campus presence (whether due to demand, the expansion of Semi on-campus, or changes related to the Regulatory Framework).

The increase in **Bad Debt** is associated with the comparative base. 3Q25 benefited from the sale of 100% provisioned receivables (R$16.7M); for more details, click here. This movement should occur in 4Q26, normalizing the annual behavior of Bad Debt. Furthermore, the Bad Debt continues to benefit from structural enhancements in revenue quality (lower delinquency rates (DIS) and reduced provisions for non-engaged students) alongside improved renewal rates and greater efficiency in collection processes.

The **M&S** line mainly reflected the increase in digital media costs, pressured by the World Cup and the electoral period, as well as initiatives to further support student intake during the quarter.

The 2.0 p.p. reduction in the **G&A and other** line directly reflects improved performance during the quarter in provisions for contingencies, net of reimbursements

The **complete Income Statement** is available in the attachment, to access **click here.**



[1] Adjusted by non-recurring items, for more detail click here. | [2] Considers the lower DIS vs. 9M25 revenue, deducted from 20% of Bad debt.

IDOMED

2.

Operational and Financial Data

Operational Data – Idomed

Student Base (thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
Idomed (Medicine)	**10.8**	**11.6**	**+7.5%**
Undergraduate	10.5	11.3	+7.4%
Graduate	0.3	0.4	+11.4%

AT Upperclassmen[1] (R$/month)	3Q25	3Q26	Δ%
Medicine Undergraduate	12,689	13,184	+3.9%

Intake (thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
Medicine Undergraduate	1.2	1.0	-14.7%



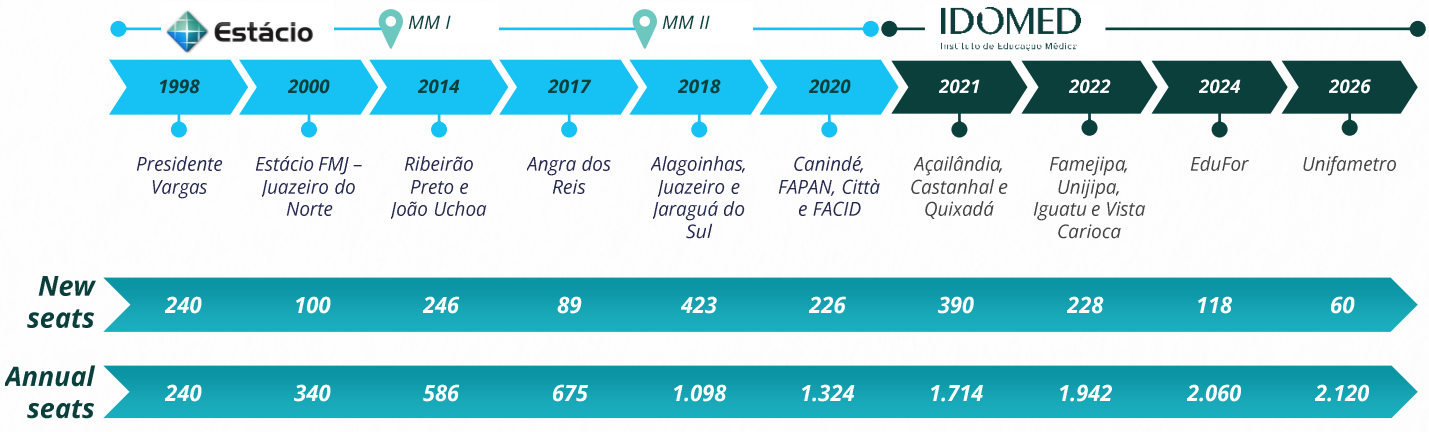
Idomed (Medicine)

Idomed's **student base** ended 3Q26 with 7.5% expansion, driven by the strength of recent intake cycles and high re-enrollment rates. It is worth noting that, in the first half of the year, the Company carried out a strategic anticipation of intake, registering the enrollment of more than 2 thousand students. This movement, whose objective was to mitigate the impacts on institutions affected by the ENAMED result. In the accumulated nine months of the year (9M26), IDOMED has already totaled intake of more than 3 thousand new students.

The increase in the **average ticket of upperclassmen in Medicine undergraduate students**, in line with inflation over the last 12 months, demonstrates that, despite a more competitive environment, Idomed's strong brand positioning has enabled the maintenance of tickets levels in real terms.

The **average ticket** reflects the maturation process of courses in *the Mais Médicos* Program, which have a lower average ticket than that practiced in other units. In addition, the indicator was influenced by the increased participation of FIES students in the base, which generates a reduction in the ticket due to the retention of 27.5% of revenue for FG-FIES. It is important to emphasize that FIES students have historically lower dropout rates than out-of-pocket students, a dynamic that ensures an equivalent NPV throughout the academic life cycle.

Development of Medicine in the Company over the years



[1] Upperclassmen ticket with more than one year, only out-of-pocket students.

Financial Data – Idomed

In 3Q26, **net revenue** grew 5.3% year-over-year, impacted by the restrictions resulting from ENAMED, which reduced the number of seats available for student intake in 2H26.

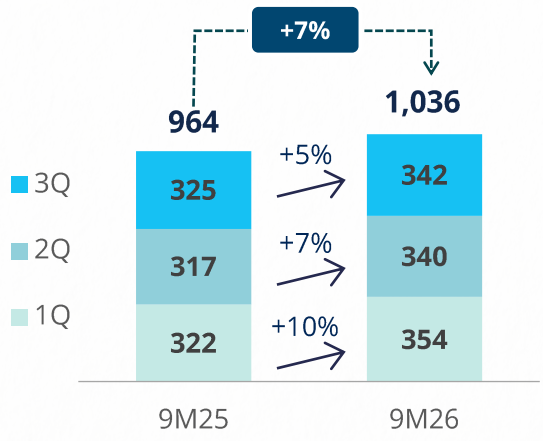
The 2.7 p.p. increase vs. 3Q25 in **costs** is associated with the personnel line, impacted (i) by the natural maturation process of classes, which gradually increases with personnel expenses due to internship and clinical practices; and (ii) by expenses related to student preparation, including tutoring support specifically designed for the ENAMED exam, which took place in September this year.

The 1.1 p.p. contraction in **Bad Debt** vs. 3Q25 (as a percentage of NOR) reflects the continuous evolution in the student re-enrollment process, gains in efficiency and assertiveness in the Company's collection processes, and to the increased share of FIES students in the student base.

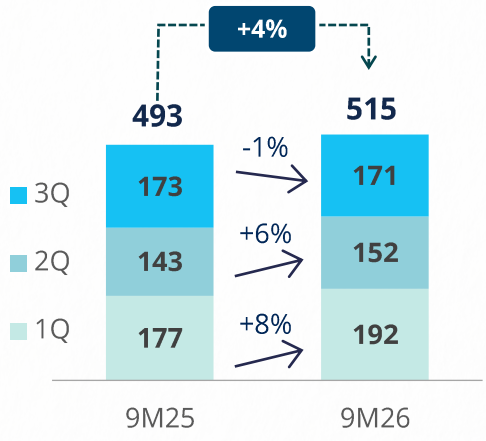
The **G&A and other line**, which recorded +1.2 p.p. vs. 3Q25, was mainly impacted by the increase in spending on educational agreements, an effect of the maturation of Medicine courses.

(R$M | % of net revenue)	3Q25	3Q26	Δ p.p.	9M25	9M26	Δ p.p.
Net Revenue	**324.6**	**341.9**	**+5.3%**	**963.8**	**1.036.0**	**+7.5%**
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)[1]	26.0%	28.7%	+2.7 p.p.	27.6%	28.4%	+0.8 p.p.
Bad Debt	1.6%	0.5%	-1.1 p.p.	2.3%	1.9%	-0.5 p.p.
Marketing and Sales (M&S)	2.0%	2.5%	+0.5 p.p.	1.7%	2.1%	+0.4 p.p.
Adjusted G&A and other expenses (ex-D&A)[1]	17.1%	18.3%	+1.2 p.p.	17.1%	17.9%	+0.8 p.p.
Adjusted EBITDA margin (%)	**53.4%**	**50.1%**	**-3.3 p.p.**	**51.2%**	**49.7%**	**-1.5 p.p.**

Net Revenue
(R$M)



Adjusted EBITDA
(R$M)



The **complete Income Statement** is available in the attachment, to access **click here.**

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

ibmec

3. Operational and Financial Data

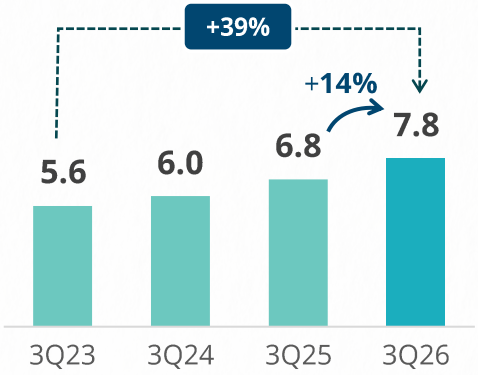
Operational Data – Ibmec

Student Base (thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
Ibmec	**11.1**	**11.8**	**+6.3%**
Undergraduate	6.8	7.8	+14.1%
Graduate	4.3	4.0	-6.2%

AT Upperclassmen[1] (R$/month)	3Q25	3Q26	Δ%
Ibmec Undergraduate	4,127	4,308	+4.4%

Intake (thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
Ibmec Undergraduate	0.9	1.0	+14.1%

Undergraduate Student base
(thousand)



Ibmec

In 3Q26, **Ibmec** maintained its student base expansion trajectory (+6.3%), with a **highlight on the undergraduate segment (+14.1%)**. This performance reflects the solid intake cycle observed both in 1H26 and in 3Q26, driven by the maturation of the Faria Lima (SP) and Brasília (DF) campuses, in addition to the consistent performance of already matured locations.

Aligned with the Company's annual price adjustment policy and driven by the consistent positioning of the Ibmec brand, the **average ticket for undergraduate upperclassmen grew 4.4% vs. 3Q25**, outpacing the year's accumulated inflation. Additionally, it is worth highlighting that, as in 1H26, **the brand's intake ticket in 3Q26** also **exceeded the one recorded in 3Q25 by more than 10%.** This trend signals a positive evolution in Ibmec's average ticket as this new student base continues to mature.

In this quarter, the graduate segment showed a contraction compared to 3Q25, reflecting the lower volume of corporate hiring in the B2B and B2G models. The World Cup events and, mainly, the elections, negatively influenced this hiring model. The Company understands that this movement was one-off, with a trend of demand normalization throughout the fourth quarter.

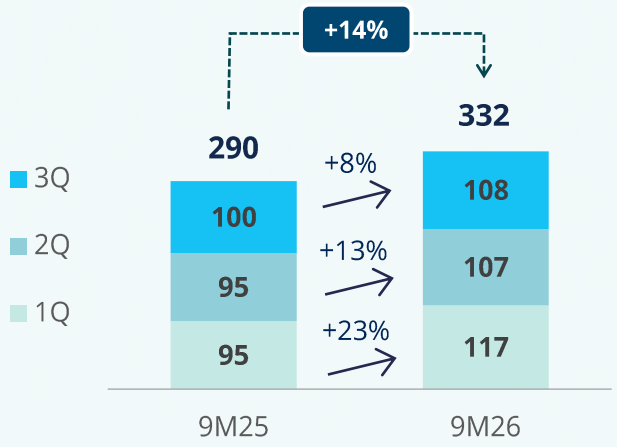
Ibmec Fortaleza is already seeing a **strong volume of applications** for the 2027.1 intake, further reinforcing **the strength** of its brand.



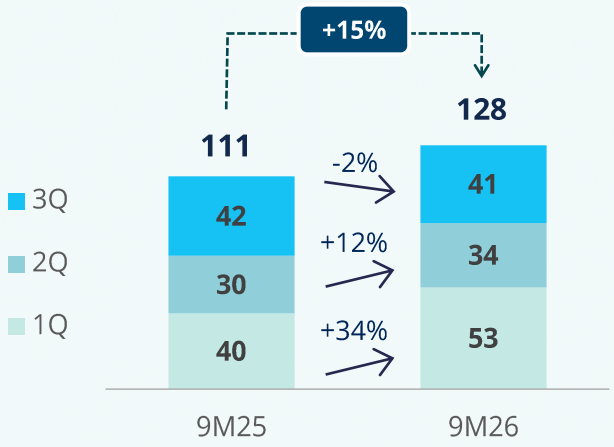
[1] Upperclassmen ticket with more than one year, only out-of-pocket students.

Financial Data – Ibmec

Net Revenue
(R$M)



Adjusted EBITDA
(R$M)



The net revenue of **Ibmec** expanded 8.0% vs. 3Q25. Although the pace was lower than the 1H26 performance – a one-off reflection of the lower volume of hiring in the B2B and B2G segments, as detailed on the previous page –, the prospects for the brand remain positive for both undergraduate and graduate programs and open courses. Demonstrating the resilience of the core business, **the undergraduate segment maintains a trajectory of strong acceleration, with revenue growth of 15.2% vs. 3Q25.**

In **costs**, a 2.4 p.p. expansion vs. 3Q25 was observed (% of NOR), mainly in personnel expenses. This variation stems mainly from lower cost dilution due to the one-off revenue fluctuation in the period, as highlighted above. It is worth reinforcing that Ibmec's cost structure remains efficiently dimensioned, so that the normalization of the revenue pace, which should materialize in the next quarter, tends to restore economies of scale, with a consequent positive impact on the brand's EBITDA margin.

The **Marketing and Sales line** (+1.0 p.p. vs. 3Q25) also reflected the lower revenue dilution in the quarter, combined with the cyclical increase in media costs, inflated by strong competition for advertising space during the World Cup and the electoral period.

(R$M | NOR %)	3Q25	3Q26	Δ p.p.	9M25	9M26	Δ p.p.
Net Revenue	**100.4**	**108.4**	**+8.0%**	**290.2**	**331.8**	**+14.4%**
Adjusted Cost of Services (ex-D&A)[1]	34.4%	36.8%	+2.4 p.p.	35.6%	35.0%	-0.6 p.p.
Bad Debt	0.2%	0.8%	+0.5 p.p.	0.7%	1.3%	+0.5 p.p.
Marketing and Sales (M&S)	10.0%	11.0%	+1.0 p.p.	10.5%	10.9%	+0.4 p.p.
Adjusted G&A and other expenses (ex-D&A)[1]	14.0%	13.8%	-0.2 p.p.	14.8%	14.4%	-0.4 p.p.
Adjusted EBITDA margin (%)	**41.4%**	**37.6%**	**-3.8 p.p.**	**38.4%**	**38.5%**	**+0.1 p.p.**

The **complete Income Statement** is available in the attachment, to access **click here.**

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

YDUQS

4.

Consolidated Financial Data

Adjusted Income Statement[1] - Consolidated

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Gross Revenue	**3,121.0**	**3,260.1**	**+4.5%**	**9,511.3**	**10,070.5**	**+5.9%**
Monthly tuition fees and Others	3,121.0	3,260.1	+4.5%	9,511.3	10,070.5	+5.9%
Deductions from Gross Revenue	**(1,769.3)**	**(1,885.2)**	**+6.6%**	**(5,294.2)**	**(5,794.8)**	**+9.5%**
Discounts and scholarships	(1,673.0)	(1,778.9)	+6.3%	(5,012.6)	(5,499.3)	+9.7%
Taxes	(51.2)	(54.1)	+5.8%	(158.3)	(164.3)	+3.8%
AVP and other deductions	(45.1)	(52.3)	+15.8%	(123.3)	(131.3)	+6.5%
Net revenue	**1,351.6**	**1,374.8**	**+1.7%**	**4,217.0**	**4,275.7**	**+1.4%**
Cost of Services	**(526.5)**	**(557.9)**	**+6.0%**	**(1,621.9)**	**(1,699.5)**	**+4.8%**
Personnel	(302.1)	(327.0)	+8.3%	(948.9)	(1,011.7)	+6.6%
Rent. municipal property tax and other	(9.7)	(11.6)	+19.1%	(32.3)	(33.9)	+4.8%
Third-party services and other	(104.8)	(107.1)	+2.2%	(313.6)	(331.2)	+5.6%
Transfer to Centers (Revenue share)	(72.5)	(68.9)	-4.9%	(215.1)	(220.3)	+2.4%
Depreciation and amortization	(109.9)	(112.2)	+2.1%	(327.1)	(322.7)	-1.3%
Gross Profit	**825.2**	**816.9**	**-1.0%**	**2,595.1**	**2,576.2**	**-0.7%**
Gross margin (%)	*61.0%*	*59.4%*	*-1.6 p.p.*	*61.5%*	*60.3%*	*-1.3 p.p.*
Selling. G&A and Other Expenses	**(522.4)**	**(529.9)**	**+1.4%**	**(1,795.5)**	**(1,774.4)**	**-1.2%**
Selling	**(197.4)**	**(220.2)**	**+11.6%**	**(798.5)**	**(790.5)**	**-1.0%**
Bad Debt	(105.8)	(111.4)	+5.3%	(462.6)	(431.6)	-6.7%
Marketing and Sales (M&S)	(91.6)	(108.9)	+18.8%	(336.0)	(358.9)	+6.8%
G&A and Other Expenses	**(329.5)**	**(317.9)**	**-3.5%**	**(1,013.4)**	**(1,003.1)**	**-1.0%**
Personnel	(88.2)	(94.6)	+7.2%	(284.7)	(301.3)	+5.8%
Third-party services	(52.3)	(40.8)	-21.9%	(146.4)	(130.5)	-10.9%
Maintenance and repairs	(23.2)	(28.3)	+22.1%	(74.3)	(80.0)	+7.6%
Provision for Contingencies. Net of Reimbursements	(28.1)	(14.8)	-47.3%	(96.1)	(85.7)	-10.9%
Other	(42.7)	(48.4)	+13.4%	(122.4)	(135.7)	+10.9%
Depreciation and amortization	(95.1)	(91.0)	-9.5%	(289.4)	(269.9)	-9.5%
Other income/expenses	**4.4**	**8.3**	**+86.9%**	**16.4**	**19.2**	**+17.3%**
(+) Depreciation and amortization	**205.0**	**203.2**	**-0.9%**	**616.5**	**592.7**	**-3.9%**
Adjusted EBITDA[1]	**507.7**	**490.3**	**-3.4%**	**1,416.1**	**1,394.5**	**-1.5%**
EBITDA Margin (%)	*37.6%*	*35.7%*	*-1.9 p.p.*	*33.6%*	*32.6%*	*-1.0 p.p.*
Financial Result	(172.5)	(168.5)	-2.3%	(548.2)	(555.1)	+1.3%
Depreciation and amortization	(194.0)	(193.3)	-0.3%	(582.3)	(569.2)	-2.2%
Income Tax	11.5	8.2	-28.6%	40.4	24.7	-38.7%
Social contribution	1.9	2.3	+23.5%	12.8	8.1	-36.7%
Adjusted Net Income[1]	**154.5**	**138.9**	**-10.1%**	**338.9**	**303.0**	**-10.6%**
Adjusted Net Margin (%)	*11.4%*	*10.1%*	*-1.3 p.p.*	*8.0%*	*7.1%*	*-0.9 p.p.*

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

Financial Result

In 3Q26, the **financial result improved by 2.3% year-over-year.** The main variations recorded during the quarter were:

Financial Revenue:

- Increase in the inflation adjustment line, resulting from the process of updating tax credits related to the refund of federal taxes with the Brazilian Federal Revenue.

Financial Expenses:

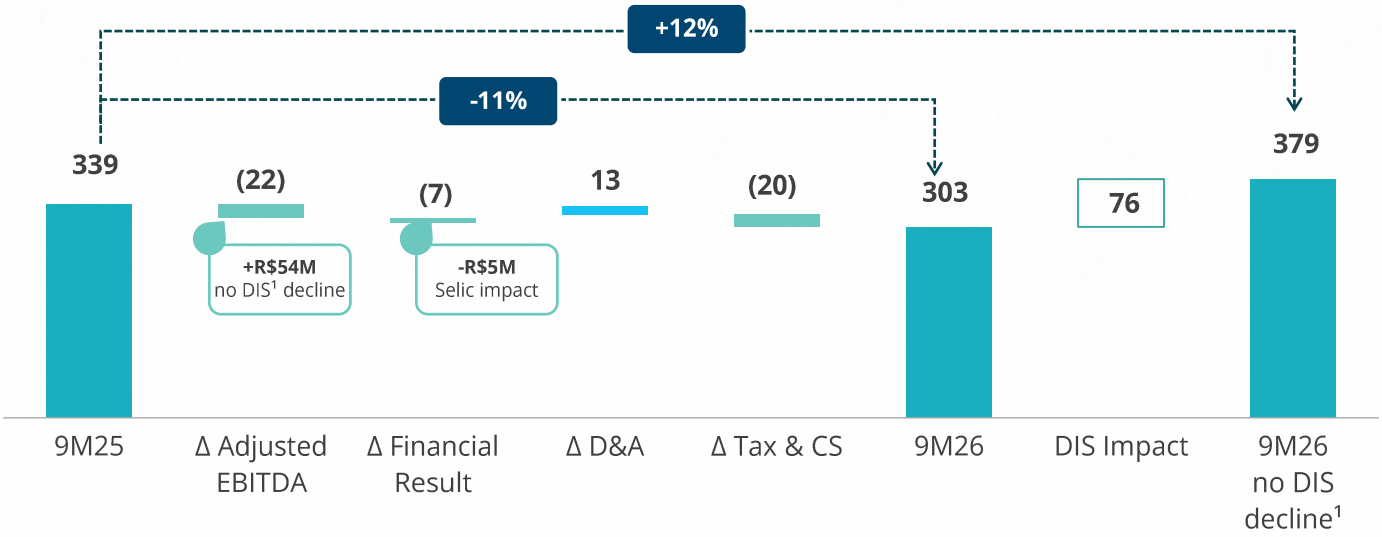
- Reduction of R$11.7M vs. 3Q25 in the interest and charges line, benefited by the lower Selic rate level; and
- Increase in the expenses with private financing line, caused mainly by the maturation process of these contracts. It is worth noting that such financing is mainly associated with Medicine courses.

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Financial Result	**(172.5)**	**(168.5)**	**-2.3%**	**(548.2)**	**(555.1)**	**+1.3%**
Financial Revenue	**77.7**	**77.6**	**-0.2%**	**166.7**	**203.4**	**+22.0%**
Fines and interest charged	44.3	34.7	-21.6%	82.9	85.8	+3.5%
Financial Investments	32.9	35.7	+8.7%	83.2	101.7	+22.3%
(-) PIS and COFINS[1]	(5.3)	(6.4)	+21.1%	(19.9)	(18.7)	-5.7%
Inflation adjustments	4.0	12.5	+210.4%	14.7	28.7	+95.6%
Others	1.8	1.0	-43.0%	5.8	5.9	+2.6%
Financial Expenses	**(250.2)**	**(246.2)**	**-1.6%**	**(715.0)**	**(758.6)**	**+6.1%**
Fines and interest received	(146.4)	(134.7)	-8.0%	(398.0)	(404.8)	+1.7%
Financial discounts	(12.2)	(11.7)	-4.6%	(52.2)	(49.9)	-4.3%
Bank expenses	(1.3)	(1.8)	+37.0%	(4.1)	(5.6)	+35.8%
Interest on leasing	(43.8)	(44.6)	+1.9%	(131.0)	(133.6)	+2.0%
Private Financing Expenses	(28.2)	(32.3)	+14.6%	(75.8)	(96.1)	+26.8%
Others	(18.3)	(21.1)	+15.6%	(53.9)	(68.6)	+27.3%
Swap Net Effect	**(0.0)**	**0.1**	**n.a.**	**0.2**	**0.1**	**-45.8%**

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

Net Income

Adjusted Net Income
(R$M)



In the accumulated 9M26, **Adjusted Net Income** was mainly impacted by the decline in DIS revenue. Excluding this effect (R$-76M[1]), Adjusted Net Income would have shown growth of 12% compared to 9M25.

In addition, the consolidated result for the period was influenced by the lower realization of deferred tax (no cash impact) throughout the year and by the effect of the Selic rate.

In the quarter, net income followed the EBITDA variation in the period, reflecting the operational impacts already detailed above.

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Profit before taxes	**84.5**	**107.1**	**+26.7%**	**176.5**	**148.8**	**-15.7%**
Income tax	11.5	8.2	-28.6%	40.4	24.7	-38.7%
Social Contribution	1.9	2.3	+23.5%	12.8	8.1	-36.7%
Net Income	**97.9**	**117.6**	**+20.1%**	**229.7**	**181.6**	**-20.9%**
Net margin (%)	*7.2%*	*8.6%*	*+1.3 p.p.*	*5.4%*	*4.2%*	*-1.2 p.p.*
Net Income ex-IFRS 16	**104.5**	**123.8**	**+18.5%**	**252.5**	**199.4**	**-21.0%**
Net margin (%)	*7.7%*	*9.0%*	*+1.3 p.p.*	*6.0%*	*4.7%*	*-1.3 p.p.*
Adjusted Net Income[2]	**154.5**	**138.9**	**-10.1%**	**338.9**	**303.0**	**-10.6%**
Adjusted net margin (%)	*11.4%*	*10.1%*	*-1.3 p.p.*	*8.0%*	*7.1%*	*-0.9 p.p.*
Adjusted Net Income[2] ex-IFRS 16	**161.1**	**145.1**	**-9.9%**	**361.7**	**320.8**	**-11.3%**
Adjusted net margin (%)	*11.9%*	*10.6%*	*-1.4 p.p.*	*8.6%*	*7.5%*	*-1.1 p.p.*
EPS (R$)[3]	**0.59**	**0.55**	**-6.9%**	**1.29**	**1.19**	**-7.6%**

[1] Consider the lower DIS revenue vs 9M25, less 20% of Bad Debt. | [2] Adjusted by non-recurring items. for more details click here.
[3] EPS: (Adjusted Net Income)/(Number of shares outstanding). | Note: Ex-IFRS 16 considers all leasing's to be rentable.

Accounts Receivable and Days Sales Outstanding

(R$M)	3Q25	2Q26	3Q26	Δ% vs. 3Q25	Δ% vs. 2Q26
Gross Accounts Receivable	**2,218.6**	**1,964.1**	**1,899.7**	**-14.4%**	**-3.3%**
Monthly tuition fees received	1,638.6	1,406.4	1,333.3	-18.6%	-5.2%
Exchange Deals	43.4	73.4	77.5	+78.6%	+5.5%
FIES	58.5	74.1	62.6	+6.9%	-15.6%
Credit Cards to be received	201.1	182.7	177.6	-11.7%	-2.8%
Agreements	277.0	227.5	248.8	-10.2%	+9.4%
Bad Debt	**(793.2)**	**(699.9)**	**(718.1)**	**-9.5%**	**+2.6%**
Amounts to be identified	**(9.9)**	**(5.8)**	**(9.7)**	**-2.0%**	**+67.9%**
Adjustment to present value (APV)[1]	**(73.6)**	**(49.6)**	**(55.5)**	**-24.6%**	**+11.9%**
Net Accounts Receivable	**1,341.9**	**1,208.8**	**1,116.3**	**-16.8%**	**-7.6%**
Annualized net revenue	5,483.3	5,549.5	5,572.7	+1.6%	+0.4%
Days Sales Outstanding DSO (days)	**88**	**78**	**72**	**-18.1%**	**-8.0%**
FIES net accounts receivable	58.5	74.1	62.6	+6.9%	-15.6%
FIES Revenue (12 months)	267.5	354.6	391.3	+46.3%	+10.3%
FGEDUC Deductions (12 months)	(84.2)	(111.3)	(122.1)	+45.0%	+9.7%
Taxes (12 months)	(9.5)	(12.7)	(14.1)	+48.3%	+11.3%
FIES Net Revenue (12 months)	173.8	230.7	255.2	+46.8%	+10.6%
FIES DSO (days)	**121**	**116**	**88**	**-27.2%**	**-23.7%**

In 3Q26, as in previous quarters, **the 16.8% reduction in net accounts receivable** compared to 3Q25 was influenced by the decline in DIS revenue penetration in recent intake cycles and by the migration of the student base from private financing to the payment model throughout the course (which eliminates the accounting recognition of future installments).

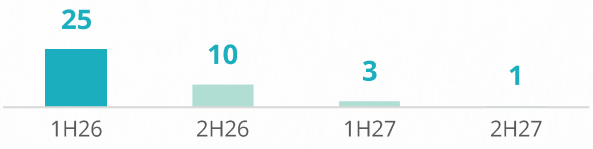
This performance was also driven by structural gains in collection processes, by the evolution of the renewal rate, and by the implementation of the fee waiver program for non-engaged freshmen in 2025.

As a consequence of greater efficiency in receivables management, the Company ended the quarter with a **16-day reduction in DSO vs. 3Q25 and 6 days vs. 2Q26.** This result consolidates the annual decline trajectory observed since 2Q24.

The chart on the side represents the expected receipts for 2026 and 2027 related to the former payment model for tuition fees of students who use private financing.

Considering the new model adopted at the beginning of 2025, receipts now occur in the semester in which the student is enrolled.

Balance from pre-2025 periods
(R$M)



A more detailed **breakdown of accounts receivable** is available in the supporting spreadsheet, to access it **click here.**

[1] Correction of installments based on IPCA and brought to present value on NTNB-2029.

CAPEX

In 9M26, **Capex** represented 7.9% of NOR, a level **aligned with the commitment to keep Capex between 7% and 8% of NOR**. Below are the main variations of the period:

In 3Q26, investments dedicated to Digital Transformation and IT represented 4.6% of NOR, reinforcing the essential role of technology for business sustainability. The constant pursuit of excellence in educational services and student engagement continues to generate consistent results, acting as an essential driver for the stability and evolution of the group's renewal rates.

The R$15.4M increase in the Expansion line vs. 3Q25 reflects rigorous capital allocation, with resources strategically directed to high-return fronts. Highlights include the construction of the new Ibmec unit in Fortaleza (with inauguration expected in 1H27) and the strengthening of the growth avenues of the Estácio and Wyden brands in the On-campus and Semi on-campus segments.

The R$10.2M reduction vs. 3Q25 in the Maintenance and Efficiency line reflects the continuous focus on capturing operational optimizations – in addition to a comparative base effect, given that the third quarter of 2025 concentrated one-off disbursements related to asset demobilization processes.

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Total Capex	**119.2**	**120.8**	**+1.4%**	**339.1**	**339.5**	**+0.1%**
Digital Transformation + IT	66.6	62.9	-5.4%	201.9	212.7	+5.3%
Maintenance and Efficiency	42.4	32.3	-23.9%	112.1	78.8	-29.7%
Expansion	10.2	25.6	+150.5%	25.0	47.9	+91.4%
% of Net Revenue						
Total Capex	**8.8%**	**8.8%**	**-0.0 p.p.**	**8.0%**	**7.9%**	**-0.1 p.p.**
Digital Transformation + IT	4.9%	4.6%	-0.3 p.p.	4.8%	5.0%	+0.2 p.p.
Maintenance and Efficiency	3.1%	2.3%	-0.8 p.p.	2.7%	1.8%	-0.8 p.p.
Expansion	0.8%	1.9%	+1.1 p.p.	0.6%	1.1%	+0.5 p.p.

Cash Flow Statement

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26[1]	Δ%
EBITDA ex-IFRS 16	**359.2**	**372.1**	**+3.6%**	**1,036.4**	**1,052.4**	**+1.5%**
Working capital variation	114.3	147.4	+29.0%	230.4	251.0	+8.9%
Receivables	152.6	195.2	+27.9%	137.8	164.0	+19.0%
Accounts payable	(39.8)	(31.3)	-21.3%	32.1	69.1	+115.4%
Others	1.5	(16.5)	n.a.	60.5	17.9	-70.4%
Taxes (IT/SC)	(4.2)	(7.6)	+81.9%	(34.4)	(35.6)	+3.3%
Operating Cash Flow (OCF)	**469.3**	**511.8**	**+9.1%**	**1,232.4**	**1,267.8**	**+2.9%**
Capex	(119.2)	(120.8)	+1.4%	(339.1)	(339.5)	+0.1%
(=) Free Cash Flow	**350.1**	**391.0**	**+11.7%**	**893.3**	**928.4**	**+3.9%**
Financial results	(54.3)	(26.8)	-50.6%	(333.8)	(363.4)	+8.9%
(=) Free cash flow to equity (FCFE)	**295.8**	**364.2**	**+23.1%**	**559.5**	**564.9**	**+1.0%**
Capitation / debt amortization	1.6	445.7	+27587.9%	(211.5)	(180.9)	-14.4%
M&A	(34.3)	(11.0)	-68.0%	(34.6)	(91.0)	+163.5%
Dividends paid	0.0	(0.0)	n.a.	(150.0)	(150.0)	+0.0%
Buyback and Others	(0.0)	-	n.a.	(154.4)	(99.9)	-35.3%
(=) Net cash generation	**263.1**	**798.9**	**+203.7%**	**9.1**	**43.0**	**+374.7%**
Cash at the beginning of the year	792.9	721.9	-9.0%	1,046.9	1,477.8	+41.2%
Cash at the end of the year	1,056.0	1,520.8	+44.0%	1,056.0	1,520.8	+44.0%
OCF/EBITDA ex-IFRS 16	***130.6%***	***137.6%***	***+6.9 p.p.***	***118.9%***	***120.5%***	***+1.6 p.p.***

Seasonally, the third quarter presents strong cash generation, benefited by the re-enrollment cycle and by the flow of tuition receipts from private financing. In 3Q26, this dynamic was no different: **Operating Cash Flow** (OCF) reached **R$511.8M (+9.1% vs. 3Q25),** the highest quarterly level on record, accompanied by a 6.9 p.p. expansion in the cash conversion rate compared to 3Q25.

The growth in OCF, combined with the R$27.5M decline in the financial result – driven by the R$33.1M reduction in debt interest payments after the change in the amortization schedule (more details on page 23 of the 2Q26 Earnings Release) –, led **Adjusted Free Cash Flow to Equity (FCFE)** to reach **R$364.2M (+23.1% vs. 3Q25),** setting a new all-time record for the company.

As a result of solid operational performance and financial discipline, **net cash generation ended the quarter at R$798.9M** (+203.7% vs. 3Q25), reflecting the expansion of FCFE combined with the remaining proceeds from the 13th debenture issuance, raised in 2Q26.

Under the **indirect method, FCFE totaled R$266M, a 17% expansion vs. 3Q25** and totaling R$491M in the accumulated year.

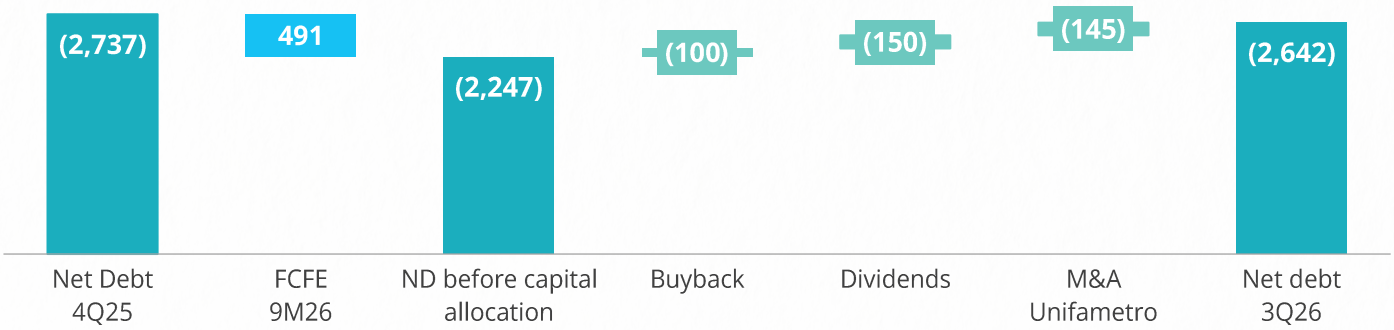
FCFE Indirect Method	1Q26	2Q26	3Q26	9M26
Opening net debt balance (ex-IFRS 16)	(2,737)	(2,848)	(2,908)	(2,737)
Closing net debt balance (ex-IFRS 16)	(2,848)	(2,908)	(2,642)	(2,642)
Net Debt Variation	**(111)**	**(60)**	**266**	**96**
(+) Buyback	19	81	-	100
(+) Dividends	150	-	-	150
(+) M&A (Unifametro)	145	-	-	145
Δ ND before capital allocation	**204**	**21**	**266**	**491**

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

Debt

Net Debt Reconciliation – 9M26

(R$M)

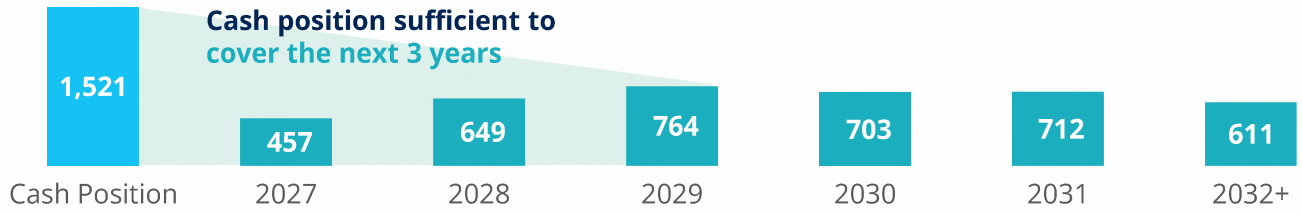


In 3Q26, the **cash position ended at R$1,520.8M** (+111% vs. 2Q26), driven by the re-enrollment period, by the flow of tuition receipts from private financing, and by the remaining balance (R$450M) from the 13th debenture issuance. It is worth noting that, excluding the balance of this issuance, the cash position would be 48% higher than that recorded in 2Q26. In addition, the Company's amortization schedule provides for new disbursements only in the second half of 2027.

The solid cash position resulted in **net debt of R$2,641.5M**, which represents a **reduction of R$266.2M vs. 2Q26**. In the accumulated year, excluding the capital allocation effects destined for share buyback, dividend payments, and the acquisition of Unifametro, net debt would be R$491M lower than that of 4Q25, as detailed in the chart above).

Amortization schedule

(R$M; principal only)



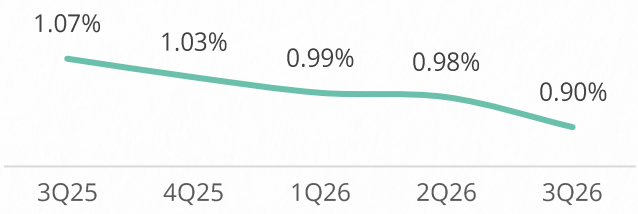
The **net debt/EBITDA**[1] ratio ended the quarter at **1.43x,** recording a reduction of 0.09x vs. 3Q25. With this result, the Company reaffirms its continuous commitment to the deleveraging process.

Considering EBITDA and net debt ex-IFRS 16, leverage at the end of 3Q26 was 1.84x (-0.11x vs. 3Q25).

Finally, it is worth highlighting the Company's continuous effort to reduce the **average cost of debt.** At the end of 3Q26, the indicator **reached the level of CDI + 0.90%** (vs. CDI + 1.07% in 3Q25).

Average Debt Spread

(%)



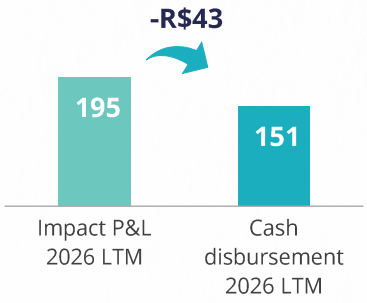
[1] Excluding IFRS 16 leasing amounts from gross debt; adjusted EBITDA for non-recurring items. accumulated in the last twelve months.

Net Income and Cash Generation

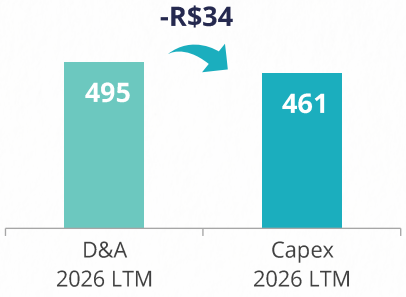
It is important to mention that, when compared, Net Income and Cash Flow to Shareholders (FCA) register a **decorrelation due to temporary effects**.

The differences between the provision for contingencies and the actual disbursement, between depreciation and Capex, as well as between the impact of IFRS 16 on Net Income and the effect on cash flow, indicated, **in the view of the last twelve months, a mismatch of approximately R$100 million between FCFE and Net Income. This asymmetry tends to decrease over time, with Net Income converging towards the FCFE level.**

Contingency: variation Income Statement Cash[1]
(R$M)



Variation D&A and Capex[2]
(R$M)

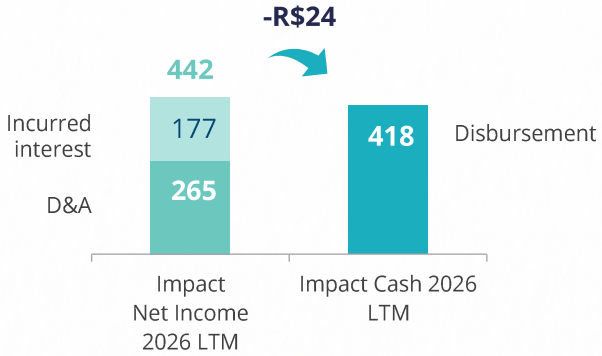


Differences between contingency provisions and actual cash disbursements create a disconnect between net income and free cash flow to equity. Approximately 80% of these contingencies are related to labor claims. Currently, the provisioning amount exceeds the cash disbursements, but **the trend is a convergence towards the cash disbursements level starting next year.**

Additionally, the change in the investment profile — now more concentrated in technology — has created a mismatch between **depreciation and capex.** This **gap is expected to gradually decrease** as depreciation converges towards the current investment level, estimated to be between 7% and 8% of Net Operating Revenue (NOR) in the medium and long term.

In the last twelve months, the combined impact of these two lines (provisions and depreciation exceeding Capex) **totaled R$77M, pressuring the income statement without a corresponding effect on the FCFE**. In the long term, both lines are expected to converge with their respective actual disbursements.

IFRS 16[3] Impact
(R$M)



The current **asymmetry between IFRS 16 expense and rental disbursement** is explained by the signing of new agreements, which the accounting dynamic concentrates the recognition of financial expenses in the early years. As the contracts mature, **this difference tends to decrease and eventually reverse**, a scenario in which the expense on the Income Statement will be lower than the cash outlay. For liquidity analysis, **the ex-IFRS 16 view more accurately reflects the Company's actual disbursement.**

D&A (R$M)	2024	2025	2026 LTM
Post-IFRS 16 D&A[2]	825	816	794
IFRS 16[3]	(263)	(262)	(265)
Capital gain (goodwill)[4]	(60)	(43)	(35)
D&A ex-IFRS 16 and goodwill	**502**	**511**	**495**

[1] Considers the composition of the result: additions, reversals, and monetary restatement of contingencies. Explanatory Note 17 to the Financial Statements.
[2] Available in the statement of cash flows in the financial statements and on page 40 of this document. | [3] Available in Note 12 of the financial statements. | [4] The amount is disclosed in Note 9b to the financial statements

YDUQS

5.

ESG

ESG | Results translated into impact

YDUQS promotes initiatives that connect education, inclusion, employability, and sustainability, and expanding opportunities for students, employees, and communities.

The results reflect the integrated action of the educational institutions, Instituto Yduqs, and strategic partners in training people, professional development, and generating positive impact on society.



Recognition and value generation

Highlight in student experience with the CONAREC Award 2026. YDUQS won in the Education category, reinforcing its commitment to **excellence in service and relationships with students.**

Recognition in ESG integrity for the third consecutive year. YDUQS was recognized among the 100 outstanding companies in the Integridade ESG Yearbook 2026, **as the only representative of the Education sector.** The recognition reflects the strengthening of ESG governance and transparency with the market.

National leadership in the inclusion of persons with disabilities. YDUQS achieved 1st place nationally in PwD Inclusion in the Ethos Survey and was highlighted in Education for the fourth consecutive year. The result reflects initiatives such as the Incluir para Transformar program and the Yguais affinity group, focused on people with physical or intellectual disabilities. In 2025, **the Diversity eNPS rose from 76.1 to 78.8.**

Four consecutive years in IDIVERSA B3. YDUQS remained in the index and reinforces its commitment to diversity through public targets for the inclusion of women and Black people in leadership and senior leadership, assumed in the **Elas Lideram 2030 and Raça é Prioridade commitments of the UN Global Compact.**



Partnerships and experiences that expand opportunities

Impacting surrounding communities: Instituto Yduqs actions in partnership with our educational institutions and the private and public spheres **totaled more than 200 thousand services this quarter.** The initiatives include legal, clinical, and dental assistance, among others. These are extension activities that allow our students to apply the knowledge acquired in the classroom toward **generating value and positive socio-environmental impact in the communities where we operate,** enriching their academic and professional experiences.

Hackathon AWS + NFL: technology and employability in practice. **Estácio was the only university in the international initiative** which brought together more than **500 registrants** and took **80 students** to the in-person stage. This year, partnerships with major companies **promoted 5 thousand exclusive positions for our students.** In addition, our Job and Internship Fair and other employability initiatives **reached 876 thousand student participations.**

Gemini + Santander campaign: technology at the service of learning. The partnership offers students access to Gemini Plus, NotebookLM, and 400 GB of cloud storage, supporting the academic journey. The digital benefits page in the Student App, our proprietary academic management application, **surpassed 100 thousand views and more than 1,000,000 enrolled students.**

Rock in Rio: 15 years connecting education and the job market. This quarter, the partnership with Estácio and Instituto Yduqs offered practical experiences to students, with 150 students on staff, 40 in professional experiences, and 37 in Rock World's audiovisual production. The Desafio Sua Estampa, which combines academic practice and professional experience, gathered 527 registrants. The initiative **impacted more than 340 thousand accounts** on YDUQS's social networks. **In total, more than 3 thousand students benefited from this partnership.**

YDUQS

6.

Appendix

Student base: consolidated overview

(thousand students)	3Q25	3Q26	Δ%
Total Student Base	**1,380.7**	**1,313.7**	**-4.8%**
Undergraduate	**807.0**	**756.8**	**-6.2%**
FIES	9.8	10.8	+10.1%
DIS	380.4	292.5	-23.1%
Digital Learning	*258.3*	*168.9*	*-34.6%*
On-Campus	*122.1*	*123.6*	*+1.2%*
PAR	0.2	0.2	+5.3%
Graduate and others	**573.7**	**556.9**	**-2.9%**
Campi (ex-shared)[1]	111	118	+6.3%
On-Campus	93	100	+7.5%
Premium	24	25	+4.2%
Shared with On-Campus	*6*	*7*	*+16.7%*
DL Centers	2.415	2.118	-12.3%

Medicine Seats Offering By Unit (Undergraduate)

Units	State	Authorized Seats	Student Base 3Q26 (thousand)	Full Potencial[2] Authorized Seats	Full Potencial[2] Student Base (thousand)
Vista Carioca (Presidente Vargas)	RJ	240	1.5	240	1.7
Città	RJ	170	1.4	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	0.7	150	1.1
Juazeiro	BA	155	1.0	155	1.1
Angra dos Reis	RJ	89	0.4	89	0.6
Canindé	CE	66	0.4	66	0.5
Cáceres	MT	50	0.3	50	0.4
Castanhal	PA	150	0.6	150	1.1
Quixadá	CE	150	0.6	150	1.1
Açailândia	MA	90	0.4	90	0.6
Iguatu	CE	150	0.5	150	1.1
Ji-Paraná	RO	50	0.2	50	0.4
Unijipa	RO	28	0.1	28	0.2
Edufor	MA	118	0.5	118	0.8
Unifametro	CE	60	0.1	60	0.4
Total		**2,120**	**11.3**	**2,120**	**15.2**

[1] Consider campi with individual management. that is, if there are 2 campi nearly or with complement operating, that have the seme management. is considered only one campi. | [2] Student base Includes ProUni and FIES

Adjusted Income Statement[1] by Brand - Quarter

Adjusted Income Statement	Idomed			Ibmec		
(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	3Q25	3Q26	Δ%
Net Revenue	**324.6**	**341.9**	**+5.3%**	**100.4**	**108.4**	**+8.0%**
Cost of Services	**(99.1)**	**(114.1)**	**+15.2%**	**(47.5)**	**(50.7)**	**+6.8%**
Personnel	(75.8)	(87.9)	+15.9%	(31.4)	(35.5)	+13.1%
Rent, Municipal Property Tax and Others	(2.4)	(2.6)	+10.1%	(1.0)	(1.2)	+13.1%
Third-party services	(6.1)	(7.6)	+25.3%	(2.0)	(3.2)	+55.6%
Depreciation and amortization	(14.8)	(16.1)	+8.4%	(12.9)	(10.8)	-16.4%
Gross profit	**225.6**	**227.8**	**+1.0%**	**52.9**	**57.7**	**+9.0%**
Gross margin (%)	*69.5%*	*66.6%*	*-2.9 p.p.*	*52.7%*	*53.2%*	*+0.5 p.p.*
Selling. G&A and Other Expenses	**(87.8)**	**(93.4)**	**+6.3%**	**(31.0)**	**(36.0)**	**+15.9%**
Personnel	(18.7)	(20.1)	+7.3%	(6.6)	(7.5)	+14.7%
Marketing & Sales[3]	(6.4)	(8.4)	+31.3%	(10.0)	(12.0)	+19.2%
Bad Debt	(5.2)	(1.6)	-68.6%	(0.2)	(0.8)	+290.6%
Other expenses	(37.1)	(44.3)	+19.4%	(7.3)	(7.1)	-3.5%
Other revenue/expenses	0.4	1.8	+416.0%	(0.2)	(0.4)	+84.9%
Depreciation and Amortization	(20.8)	(20.8)	+0.1%	(6.7)	(8.2)	+22.7%
(+) Depreciation and Amortization	**35.6**	**36.9**	**+3.6%**	**19.6**	**19.0**	**-3.1%**
Adjusted EBITDA	**173.3**	**171.3**	**-1.2%**	**41.5**	**40.7**	**-1.9%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	*53.4%*	*50.1%*	*-3.3 p.p.*	*41.4%*	*37.6%*	*-3.8 p.p.*

Adjusted Income Statement	Estácio & Wyden[2]			Consolidated		
(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	3Q25	3Q26	Δ%
Net Revenue	**926.6**	**924.6**	**-0.2%**	**1,351.6**	**1,374.8**	**+1.7%**
Cost of Services	**(380.4)**	**(393.1)**	**+3.3%**	**(526.9)**	**(557.9)**	**+5.9%**
Personnel	(195.2)	(203.7)	+4.3%	(302.4)	(327.0)	+8.1%
Rent, Municipal Property Tax and Others	(6.3)	(7.8)	+23.0%	(9.8)	(11.6)	+18.8%
Third-party services	(96.7)	(96.3)	-0.4%	(104.8)	(107.1)	+2.2%
Depreciation and amortization	(82.1)	(85.3)	+3.9%	(109.9)	(112.2)	+2.1%
Gross profit	**546.2**	**531.5**	**-2.7%**	**824.7**	**816.9**	**-1.0%**
Gross margin (%)	*58.9%*	*57.5%*	*-1.5 p.p.*	*61.0%*	*59.4%*	*-1.6 p.p.*
Selling. G&A and Other Expenses	**(403.2)**	**(400.5)**	**-0.7%**	**(522.0)**	**(529.9)**	**+1.5%**
Personnel	(62.9)	(67.0)	+6.4%	(88.2)	(94.6)	+7.2%
Marketing & Sales[3]	(75.2)	(88.5)	+17.7%	(91.6)	(108.9)	+18.8%
Bad Debt	(100.3)	(108.9)	+8.5%	(105.8)	(111.4)	+5.3%
Other expenses	(101.3)	(80.9)	-20.1%	(145.8)	(132.3)	-9.2%
Other revenue/expenses	4.3	6.8	+59.8%	4.4	8.3	+86.9%
Depreciation and Amortization	(67.7)	(62.0)	-8.3%	(95.1)	(91.0)	-4.3%
(+) Depreciation and Amortization	**149.8**	**147.3**	**-1.6%**	**205.0**	**203.2**	**-0.9%**
Adjusted EBITDA	**292.8**	**278.3**	**-5.0%**	**507.7**	**490.3**	**-3.4%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	*31.6%*	*30.1%*	*-1.5 p.p.*	*37.6%*	*35.7%*	*-1.9 p.p.*

[1] Adjusted for non-recurring effects, for more details click here. | [2] Also consider group Q. | [3] In the BU view, Marketing and Sales (M&S) expenses were allocated proportionally to each BU's share of YDUQS's consolidated revenue, with the exception of Premium, which represented 3% of NOR. In the brand-based view, M&S is allocated according to the expenses actually incurred by each brand.

Adjusted Income Statement[1] by Brand - Cumulative

Adjusted Income Statement	Idomed			Ibmec		
(R$M)	9M25	9M26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Net Revenue	**963.8**	**1,036.0**	**+7.5%**	**290.2**	**331.8**	**+14.4%**
Cost of Services	**(308.9)**	**(340.7)**	**+10.3%**	**(140.6)**	**(148.5)**	**+5.6%**
Personnel	(242.7)	(266.8)	+9.9%	(94.2)	(104.2)	+10.7%
Rent, Municipal Property Tax and Others	(7.1)	(7.6)	+6.6%	(3.0)	(3.0)	+1.8%
Third-party services	(16.5)	(20.0)	+21.2%	(6.1)	(8.9)	+45.5%
Depreciation and amortization	(42.6)	(46.4)	+8.8%	(37.4)	(32.3)	-13.5%
Gross profit	**654.9**	**695.2**	**+6.2%**	**149.5**	**183.3**	**+22.6%**
Gross margin (%)	*68.0%*	*67.1%*	*-0.8 p.p.*	*51.5%*	*55.2%*	*+3.7 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(265.1)**	**(285.7)**	**+7.8%**	**(93.7)**	**(110.1)**	**+17.5%**
Personnel	(58.0)	(62.2)	+7.3%	(20.8)	(24.0)	+15.3%
Marketing & Sales[3]	(16.7)	(21.9)	+30.8%	(30.6)	(36.2)	+18.3%
Bad Debt	(22.5)	(19.5)	-13.6%	(2.2)	(4.2)	+92.7%
Other expenses	(108.8)	(125.8)	+15.6%	(21.6)	(23.5)	+8.6%
Other revenue/expenses	1.6	2.5	+50.0%	(0.4)	(0.2)	-52.3%
Depreciation and Amortization	(60.7)	(58.8)	-3.1%	(18.1)	(22.1)	+21.6%
(+) Depreciation and Amortization	**103.3**	**105.1**	**+1.8%**	**55.5**	**54.4**	**-2.0%**
Adjusted EBITDA	**493.1**	**514.7**	**+4.4%**	**111.3**	**127.6**	**+14.6%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	*51.2%*	*49.7%*	*-1.5 p.p.*	*38.4%*	*38.5%*	*+0.1 p.p.*

Adjusted Income Statement	Estácio & Wyden[2]			Consolidated		
(R$M)	9M25	9M26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Net Revenue	**2,963.1**	**2,907.9**	**-1.9%**	**4,217.0**	**4,275.7**	**+1.4%**
Cost of Services	**(1,172.9)**	**(1,217.5)**	**+3.8%**	**(1,622.4)**	**(1,706.7)**	**+5.2%**
Personnel	(612.4)	(640.7)	+4.6%	(949.2)	(1,011.7)	+6.6%
Rent, Municipal Property Tax and Others	(22.3)	(23.2)	+4.3%	(32.4)	(33.9)	+4.6%
Third-party services	(291.1)	(302.3)	+3.9%	(313.7)	(331.2)	+5.6%
Depreciation and amortization	(247.1)	(251.2)	+1.7%	(327.1)	(329.9)	+0.9%
Gross profit	**1,790.2**	**1,690.4**	**-5.6%**	**2,594.6**	**2,569.0**	**-1.0%**
Gross margin (%)	*60.4%*	*58.1%*	*-2.3 p.p.*	*61.5%*	*60.1%*	*-1.4 p.p.*
Selling, G&A and Other Expenses	**(1,436.3)**	**(1,374.1)**	**-4.3%**	**(1,795.1)**	**(1,769.9)**	**-1.4%**
Personnel	(205.9)	(215.1)	+4.5%	(284.7)	(301.3)	+5.8%
Marketing & Sales[3]	(288.7)	(300.8)	+4.2%	(336.0)	(358.9)	+6.8%
Bad Debt	(437.9)	(407.9)	-6.8%	(462.6)	(431.6)	-6.7%
Other expenses	(308.3)	(282.6)	-8.4%	(438.8)	(431.9)	-1.6%
Other revenue/expenses	15.1	17.0	+12.0%	16.4	19.2	+17.3%
Depreciation and Amortization	(210.7)	(184.7)	-12.3%	(289.4)	(265.5)	-8.3%
(+) Depreciation and Amortization	**457.7**	**435.9**	**-4.8%**	**616.5**	**595.4**	**-3.4%**
Adjusted EBITDA	**811.6**	**752.2**	**-7.3%**	**1,416.1**	**1,394.5**	**-1.5%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	*27.4%*	*25.9%*	*-1.5 p.p.*	*33.6%*	*32.6%*	*-1.0 p.p.*

[1] Adjusted for non-recurring effects, for more details click here. | [2] Also consider group Q. | [3] In the BU view, Marketing and Sales (M&S) expenses were allocated proportionally to each BU's share of YDUQS's consolidated revenue, with the exception of Premium, which represented 3% of NOR. In the brand-based view, M&S is allocated according to the expenses actually incurred by each brand.

Non-recurring Effects (R$M)

Classification	Account	Line	Description	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Restructuring	Cost	Personnel	Faculty restructuring	13.6	7.2	16.5	15.5
	G&A	Personnel	Restructuring of corporate	20.6	-	21.9	0.5
	G&A	Others G&A	M&A. Contractual fines due to the return of properties and others	5.6	4.3	16.8	76.4
	G&A	Provision for contingencies	Adhesion to the tax debt incentive payment program (Municipality of Caruaru) and others	5.8	-	19.7	2.9
			IMPACT ON EBITDA *(R$M*	**45.7**	**11.5**	**74.9**	**95.2**
	D&A	-	Capital gain from acquisitions	11.0	9.9	34.2	26.2
			IMPACTO ON NET INCOME *(R$M)*	**56.6**	**21.3**	**109.1**	**121.4**

Debt

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ %
Gross Debt [b]	**5,401.4**	**5,712.8**	**+5.8%**
Bank loans[2]	3,700.7	4,004.0	+8.2%
Leasing	1,599.9	1,550.5	-3.1%
Commitments payable (M&A)	100.8	158.4	+57.1%
Gross Debt (Ex-IFRS 16) [c]	**3,801.6**	**4,162.3**	**+9.5%**
(-) Cash and cash equivalents [a]	**(1,056.0)**	**(1,520.8)**	**+44.0%**
Net Debt [a+b]	**4,345.5**	**4,192.0**	**-3.5%**
Net Debt (ex-IFRS 16) [a+b]	**2,745.6**	**2,641.5**	**-3.8%**
Net debt (Ex-IFRS 16)/ adjusted EBITDA (LTM)[1]	**1.52x**	**1.43x**	**-0.09x**
Adjusted EBITDA LTM	1,811.2	1,853.4	+2.3%

Debt Type (R$M)	Average term (in years)	Cost	Balance payable (principal + interest)	% of total
7th Debentures (unique)	1.2	CDI +0.78%	314.6	8%
8th Debentures (unique)	3.7	CDI +0.85%	501.4	12%
9th Debentures (CRI -1st series)	2.0	CDI +0.82%	299.2	7%
9th Debentures (CRI - 2nd series)	1.5	CDI +0.90%	335.3	8%
9th Debentures (CRI - 3rd series)	3.5	CDI +0.98%	112.5	3%
10th Debentures (unique)	2.0	CDI +1.25%	453.3	11%
11th Debentures (unique)	4.7	CDI +1.05%	314.9	8%
12th Debentures (unique)	3.2	CDI +0.70%	517.7	13%
13th Debentures (1st series)	4.9	CDI +0.80%	569.0	14%
13th Debentures (2nd series)	5.9	CDI +0.95%	162.9	4%
13th Debentures (3rd series)	5.9	CDI +0.95%	456.0	11%
Bank loans	**3.5**	**CDI + 0.90%**	**4,036.7**	**100%**

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

Collection / Accounts Receivable

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%	9M25	9M26	Δ%
Net Revenue	**1,351.6**	**1,374.8**	**1.7%**	**4,217.0**	**4,275.7**	**1.4%**
(-) Taxes	51.2	54.1	5.8%	158.3	164.3	3.8%
(+) Bad Debt	(105.8)	(111.4)	5.3%	(462.6)	(431.6)	-6.7%
(+) Financial discounts/ fines	32.1	23.1	-28.1%	30.7	35.9	17.0%
(+) Inflation adjustments DIS/PAR	0.6	2.2	272.6%	3.8	9.7	155.9%
Total Generation of accounts receivable	**1,329.7**	**1,342.8**	**1.0%**	**3,947.2**	**4,054.0**	**2.7%**
Total collection	**1,481.8**	**1,538.0**	**3.8%**	**4,085.0**	**4,219.7**	**3.3%**
FIES Net Revenue	50.6	79.3	56.7%	133.5	218.0	63.3%
FIES collection	**56.9**	**90.9**	**59.8%**	**139.8**	**217.3**	**55.4%**
Net revenue ex-FIES	1,301.0	1,295.5	-0.4%	4,083.6	4,057.7	-0.6%
Generation of accounts receivable ex-FIES	1,279.1	1,263.5	-1.2%	3,813.8	3,836.0	0.6%
Collection ex-FIES	**1,424.9**	**1,447.1**	**1.6%**	**3,945.2**	**4,002.4**	**1.4%**
% Collection/Generation of accounts receivable (ex-FIES)	***111.4%***	***114.5%***	***3.1 p.p.***	***103.4%***	***104.3%***	***0.9 p.p.***

Aging and Changes in Accounts Receivable

Aging of Total Gross Accounts Receivable[1]

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%
FIES	58.5	62.6	+6.9%
Not yet due	1,014.9	796.1	-21.6%
Overdue up to 30 days	179.8	158.3	-12.0%
Overdue from 31 to 60 days	70.2	74.1	+5.6%
Overdue from 61 to 90 days	32.3	24.3	-24.6%
Overdue from 91 to 180 days	320.0	277.8	-13.2%
Overdue more than 180 days	542.9	506.4	-6.7%
Gross accounts receivables	**2,218.6**	**1,899.6**	**-14.4%**

Aging of Agreements Receivable[2]

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%
Not yet due	126.7	106.3	-16.1%
Overdue up to 30 days	26.1	25.6	-1.9%
Overdue from 31 to 60 days	13.9	14.7	+5.1%
Overdue from 61 to 90 days	9.7	8.6	-10.7%
Overdue from 91 to 180 days	36.9	32.3	-12.5%
Overdue more than 180 days	63.6	61.4	-3.5%
Agreements receivable	**276.9**	**248.8**	**-10.2%**

FIES: Changes in Accounts Receivable

(R$M)	3Q25	3Q26	Δ%
Opening balance	**64.7**	**74.1**	**+14.5%**
FIES revenue	50.6	79.3	+56.7%
Buyback	(56.8)	(90.8)	+59.9%
Closing balance	**58.5**	**62.5**	**+6.9%**

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

Balance Sheet – Assets

(R$M)	3Q25	2Q26	3Q26
Current Assets	**2,417.2**	**2,018.0**	**2,699.3**
Cash and cash equivalents	625.2	348.1	831.6
Securities	430.8	373.8	689.2
Accounts receivable	1,096.7	1,020.1	905.5
Inventory	2.8	3.0	2.8
Advancements to employees/third parties	21.6	15.5	24.3
Prepaid expenses	58.3	48.1	74.7
Taxes and contributions	156.6	189.0	151.1
Derivative financial instruments	12.0	1.4	-
Other	13.2	19.1	20.1
Non-Current Assets	**7,295.3**	**7,227.1**	**7,268.4**
Long-term assets	1,214.0	1,212.4	1,306.7
LT accounts receivable	-	-	3.3
LT prepaid expenses	245.2	188.7	210.8
LT Judicial deposits	5.7	5.4	9.3
LT taxes and contributions	79.1	82.1	82.1
LT deferred taxes	238.6	286.3	303.7
Other LT items	614.5	611.2	638.8
Permanent assets	30.9	38.7	58.6
Investments	6,081.3	6,014.7	5,961.7
Property and equipment	0.5	0.5	0.5
Intangible assets	2,407.0	2,279.1	2,244.9
Total Assets	3,673.8	3,735.1	3,716.3
Non-Current Assets	**9,712.5**	**9,245.1**	**9,967.7**

Balance Sheet – Liabilities and Shareholders' Equity

(R$M)	3Q25	2Q26	3Q26
Current Liabilities	**2,050.1**	**1,253.1**	**1,168.7**
Loans and financing	1,000.3	256.7	91.7
Leasing	254.3	269.8	273.6
Suppliers	210.6	243.6	222.2
Swap payable	29.4	21.6	19.9
Salaries and payroll charges	274.4	251.2	272.3
Tax liabilities	71.3	83.6	64.1
Prepaid monthly tuition fees	144.5	59.5	162.2
Advancement of current agreement	5.1	5.1	5.1
Taxes paid in installments	3.8	1.9	1.9
Related Parties	0.3	0.3	0.3
Acquisition price payable	37.1	50.7	40.9
Dividends payable	0.1	0.2	0.2
Provision for obligations demobilization of Assets	-	7.7	8.4
Other liabilities	19.0	1.4	5.9
Long-term liabilities	**4,503.9**	**5,052.5**	**5,738.5**
LT Loans and financing	2,683.0	3,185.9	3,895.7
Contingencies	278.1	314.4	321.3
LT leasing	1,345.6	1,308.2	1,276.9
Agreement advances	18.1	15.1	13.8
LT taxes paid in installments	5.1	4.8	4.2
Provision for asset demobilization	99.8	98.5	99.6
LT acquisition price payable	63.8	116.2	117.5
Financial Liabilities – Options	9.4	7.9	7.9
Other LT items	1.0	1.6	1.6
Shareholders' Equity	**3,158.5**	**2,939.4**	**3,060.5**
Capital Stock	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issuance costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	701.7	703.0	706.4
Earnings reserves	1,231.1	1,262.6	1,262.6
Income for the period	229.9	64.2	181.3
Treasury shares	(124.0)	(218.4)	(218.3)
Equity valuation adjustment	(17.3)	(7.9)	(7.9)
Participation of –non-controlling shareholders	24.2	22.9	23.3
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**9,712.5**	**9,245.1**	**9,967.7**

YDUQS

Investor Relations

ri@yduqs.com.br

(www.yduqs.com.br)