



# ser

## educacional

### **RESULTADOS**

# **2T25**

*Agosto, 2025*

# Disclaimer

O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Ser Educacional não será responsável por quaisquer decisões de investimentos, operações ou alterações nas posições dos investidores tomadas com base nas informações e dados aqui divulgados. Da mesma forma, fica claro que o material ora divulgado poderá sofrer alterações sem prévio aviso.

O presente material foi elaborado pela Ser Educacional S.A. ("Ser Educacional" ou a "Companhia") de acordo com as mais rígidas normas nacionais e internacionais aplicáveis ao setor e inclui determinadas declarações prospectivas que se baseiam, principalmente, nas atuais expectativas e nas previsões da Ser Educacional quanto a acontecimentos futuros e tendências financeiras que atualmente afetam ou poderiam vir a afetar o negócio da Ser Educacional, não representando, no entanto, garantias de desempenho no futuro. Elas estão fundamentadas nas expectativas da administração, envolvendo uma série de riscos e incertezas em função dos quais a situação financeira real e os resultados operacionais podem vir a diferir de maneira relevante dos resultados expressos nas declarações prospectivas. A Ser Educacional não assume nenhuma obrigação no sentido de atualizar ou revisar publicamente qualquer declaração prospectiva.

Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra ou venda de ações ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada como se a oferecesse. Ela não diz respeito a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de nenhuma pessoa. Tampouco oferece declaração ou garantia, quer expressa, quer implícita, em relação à exatidão, abrangência ou confiabilidade das informações nela contidas. Esta apresentação não deve ser considerada pelos destinatários como elemento que substitua a opção de exercer seu próprio julgamento. Quaisquer opiniões expressas nesta apresentação estão sujeitas a alteração sem aviso e a Ser Educacional não têm a obrigação de atualizar e manter em dia as informações nela contidas.

**ser**  
educacional

**DESTAQUES**



# Sólido desempenho permitiu aumento de 66,4% no lucro líquido no 2T25



Lucro Líquido de R\$81,3mm no 2T25: maior desde o 1T16  
Margem Líquida de 13,8%: +4,6pp x 2T24



EBITDA Ajustado R\$163,2mm no 2T25: +25,0%  
Margem EBITDA Ajustada 27,7%: +3,2p.p.



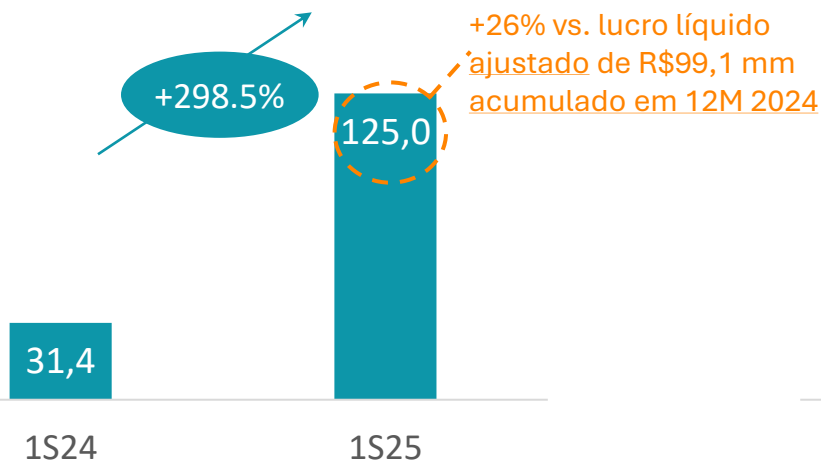
4 anos consecutivos de crescimento na graduação de ensino híbrido no 1S25:

Captação:  
+14,7%

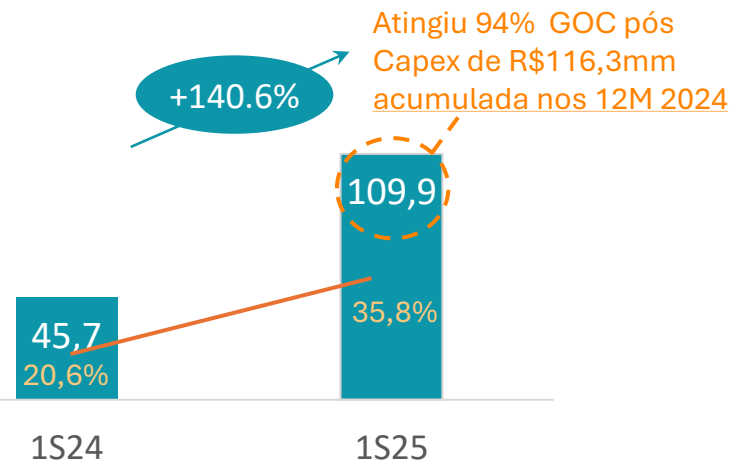
Base de alunos  
+13,8%

*Desempenho do 6 meses de 2025 são superiores ou comparáveis aos resultados acumulados do exercício de 2024*

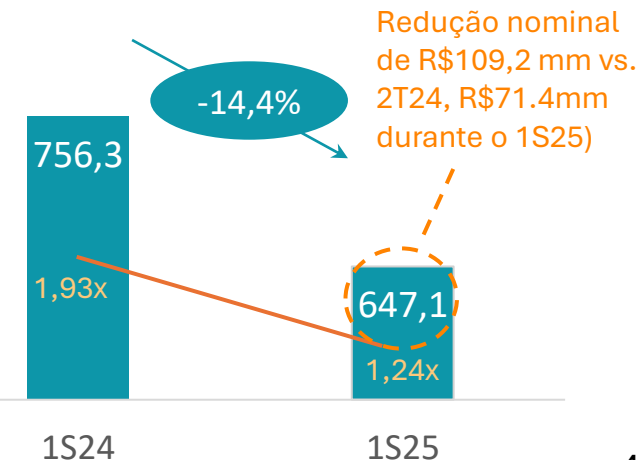
Lucro Líquido  
(R\$ MM)



GOC pós-Capex (R\$MM) e conversão de EBITDA Ajustado em caixa (%)

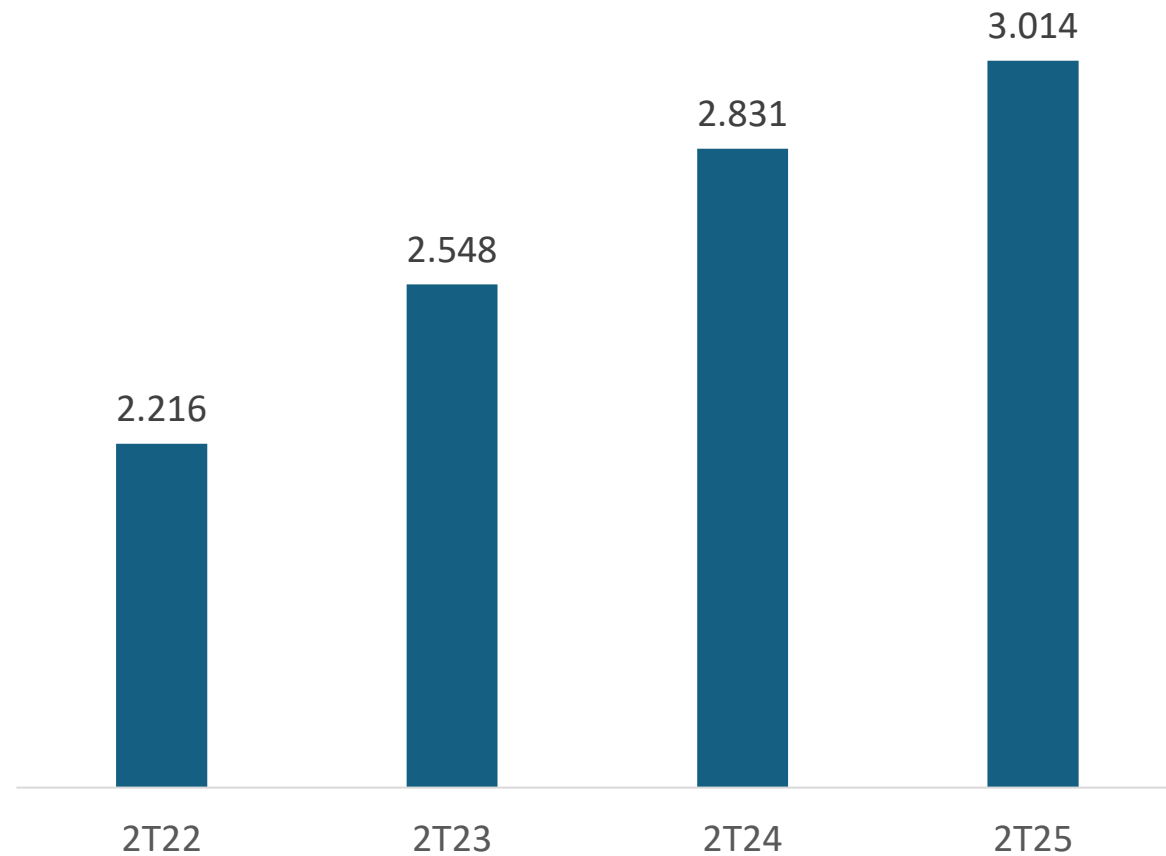


Dívida Líquida R\$MM e Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12 meses (%)

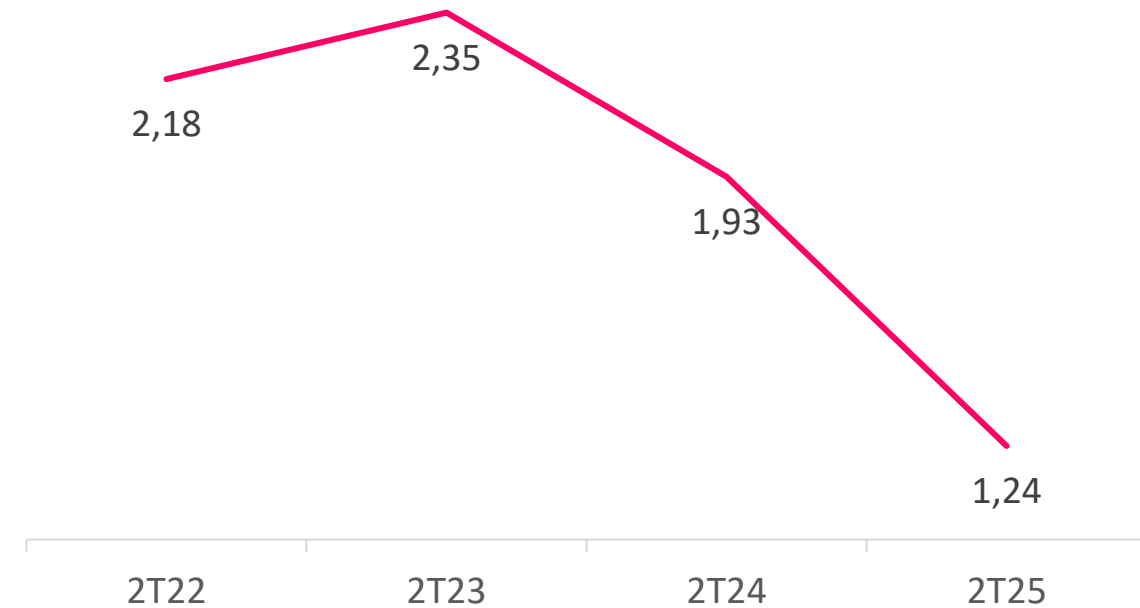


# Aumento relevante da eficiência operacional e desalavancagem financeira

Alunos de Graduação de Ensino Híbrido por Unidade



Dívida Líquida / EBITDA Ajustado 12 meses (x)



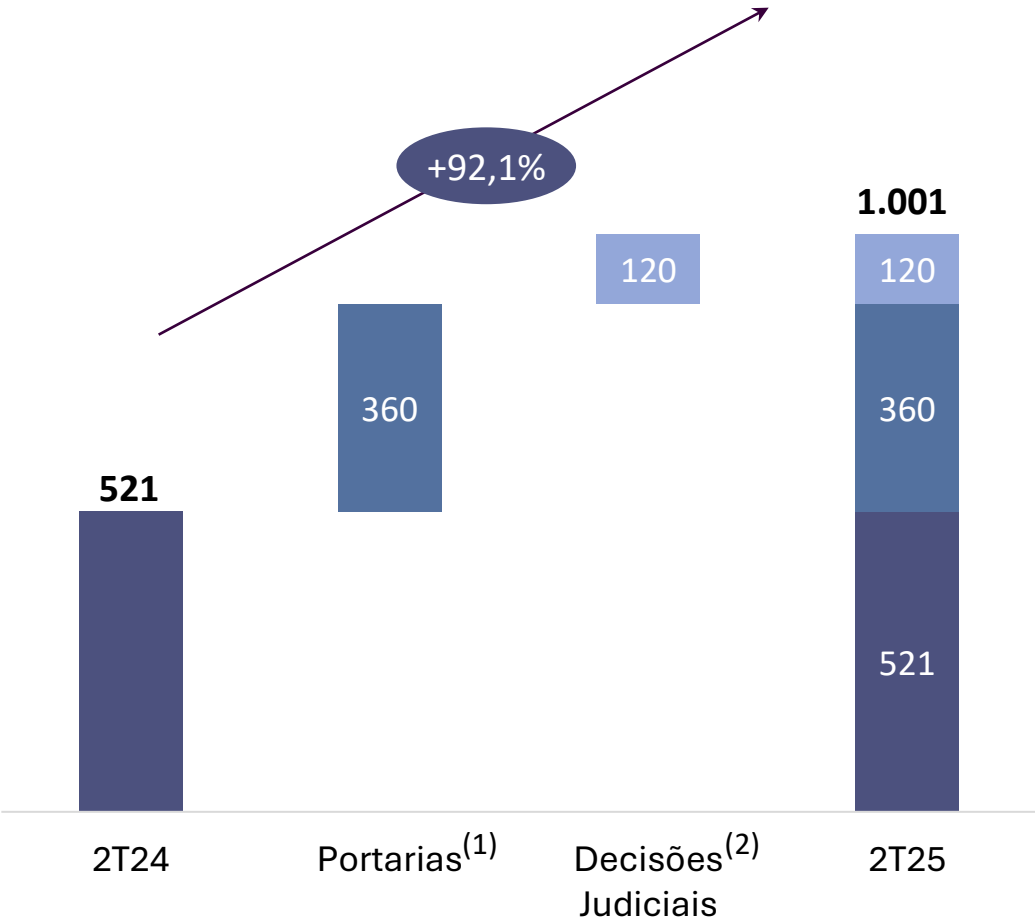
# Expansão recente do portfólio de cursos de medicina

## Abertura das vagas de medicina

| #     | Cidade                             | Vagas Anuais de Medicina | Ano de Entrada <sup>3</sup> |
|-------|------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1     | Recife (PE)                        | 268                      | 2012 / 2018                 |
| 2     | Vilhena (RO)                       | 98                       | 2020 / 2022                 |
| 3     | Barreiras (BA)                     | 80                       | 2021                        |
| 4     | Cacoal (RO)                        | 75                       | 2021                        |
| 5     | Santarém (PA) <sup>(1)</sup>       | 60                       | 2024                        |
| 6     | Teresina (PI) <sup>(1)</sup>       | 60                       | 2024                        |
| 7     | Caruaru (PE) <sup>(1)</sup>        | 60                       | 2024                        |
| 8     | Campina Grande (PB) <sup>(1)</sup> | 60                       | 2024                        |
| 9     | Belo Horizonte (BH) <sup>(2)</sup> | 60                       | 2024                        |
| 10    | Rio de Janeiro (RJ) <sup>(2)</sup> | 60                       | 2024                        |
| 11    | São Luis (MA) <sup>(1)</sup>       | 60                       | 2024                        |
| 12    | Maracanaú (CE) <sup>(1)</sup>      | 60                       | 2025                        |
| Total |                                    | 1.001                    |                             |

480 vagas (48% do total) em 1º ou 2º safra de captação

## Expansão de vagas anuais de Cursos de Medicina em 2024 e 2025



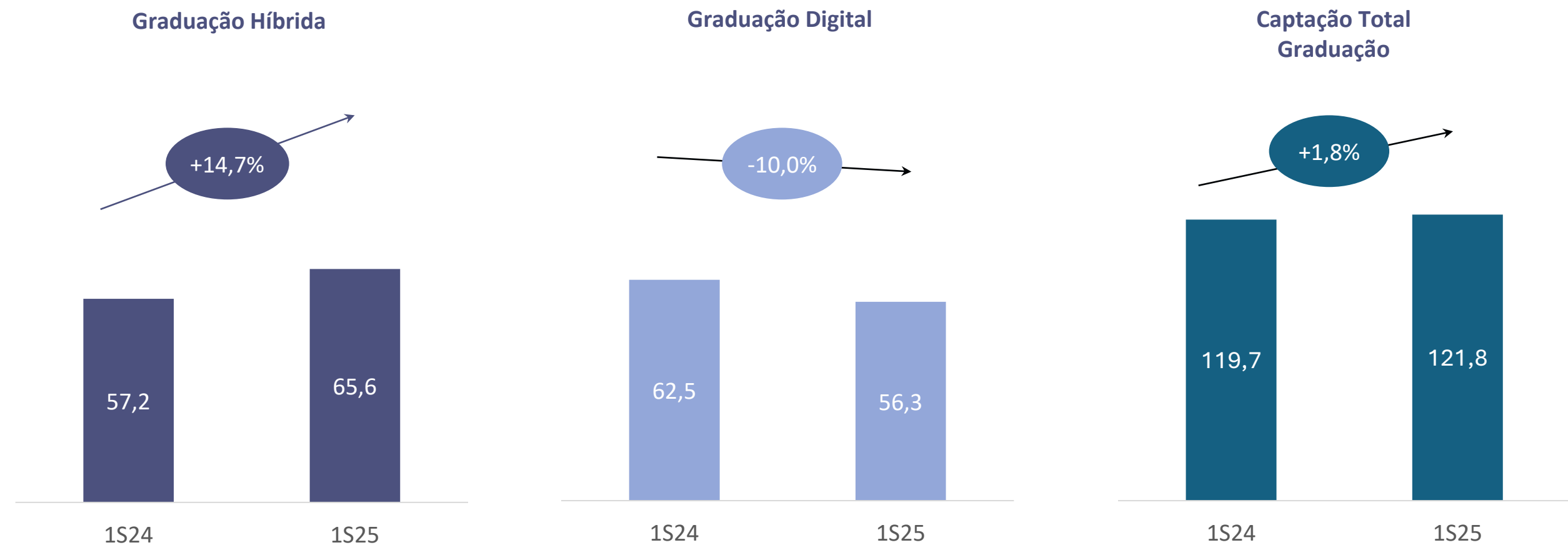
<sup>(1)</sup> Processos administrados com tramitação definitiva por emissão de Portaria MEC. <sup>(2)</sup> Decisões judiciais para abertura de vestibular ainda sem decisão em trânsito e julgado e novos vestibulares suspensos a partir de fev/25 <sup>(3)</sup> Ano da aquisição ou do credenciamento do curso de medicina. No Recife, o credenciamento ocorreu em 2012 e a expansão de 100 vagas em 2018. Em Vilhena, a aquisição ocorreu em 2020 e houve uma expansão de 48 vagas em 2022.

**ser**  
educacional

**RESULTADOS  
OPERACIONAIS**

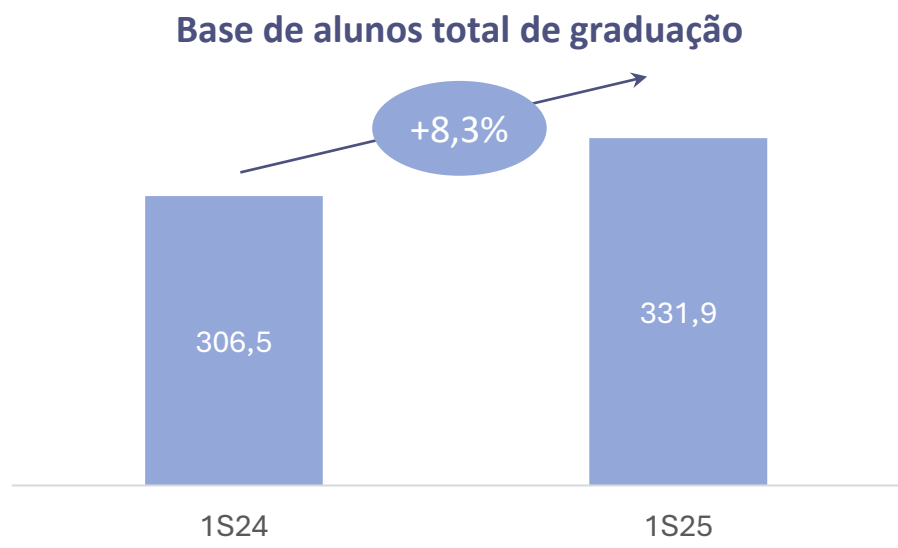
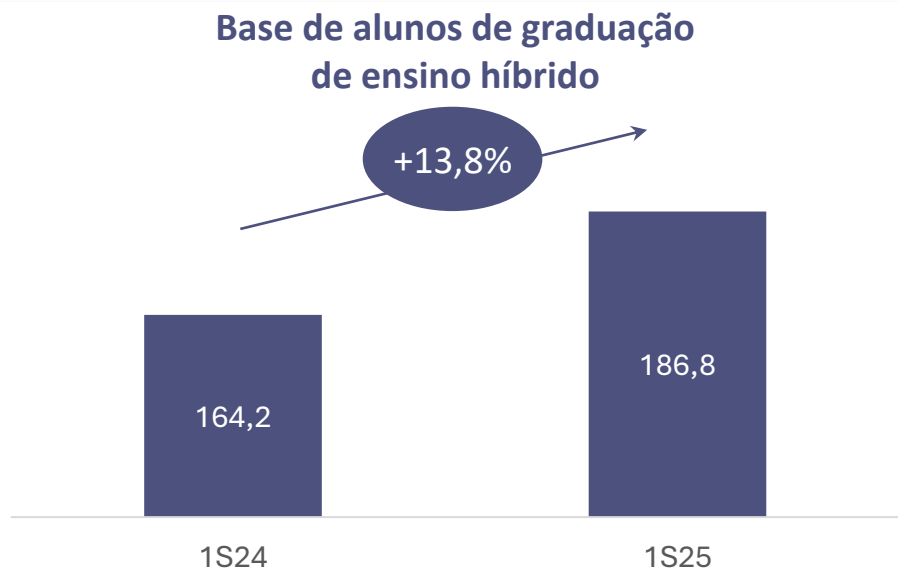


# Captação de alunos de graduação 2025.1 ('000)



# Evolução da base de alunos de ensino regulado ('000)

| Evolução da base de alunos               | 1S25         | 1S24         | Var (%)       |
|------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| Graduação de ensino híbrido              | 186,8        | 164,2        | +13,8%        |
| <i>Graduação de medicina</i>             | <i>4,2</i>   | <i>3,3</i>   | <i>+27,1%</i> |
| Graduação de ensino digital              | 145,0        | 142,3        | +1,9%         |
| <b>Base de alunos total de graduação</b> | <b>331,9</b> | <b>306,5</b> | <b>+8,3%</b>  |
| Pós-Graduação (híbrido + digital)        | 21,3         | 27,7         | -23,1%        |
| Cursos Técnicos (híbrido + digital)      | 0,9          | 1,5          | -38,9%        |
| <b>Base total de alunos</b>              | <b>354,1</b> | <b>335,6</b> | <b>+5,5%</b>  |



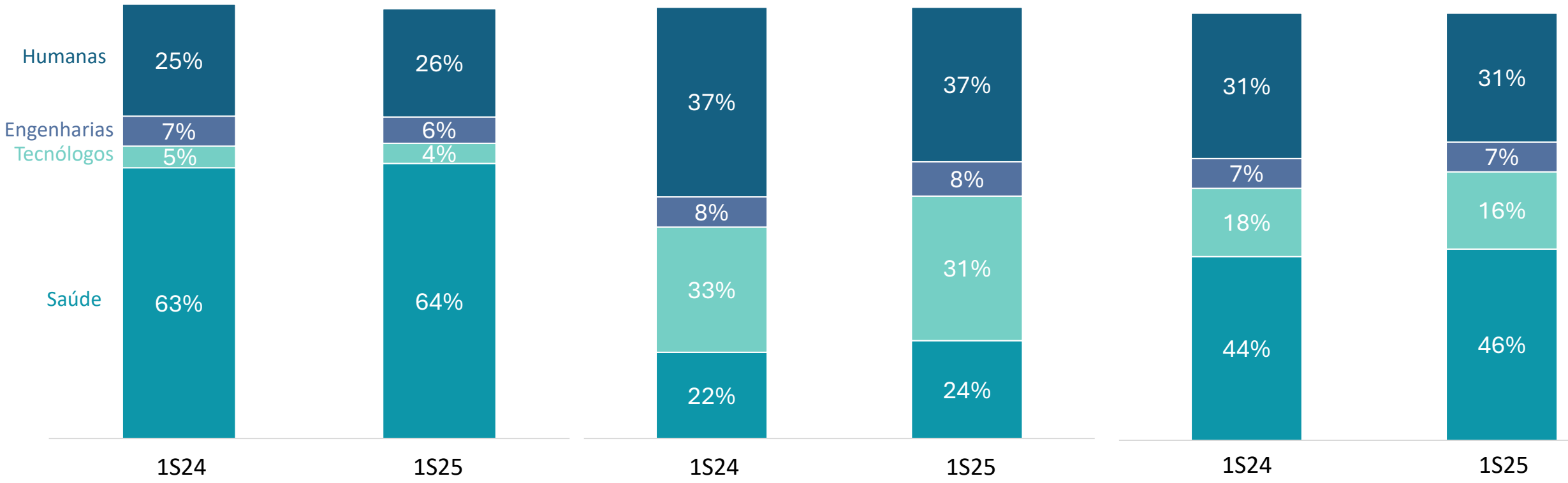
# Alunos de graduação por área do conhecimento



Ensino Híbrido

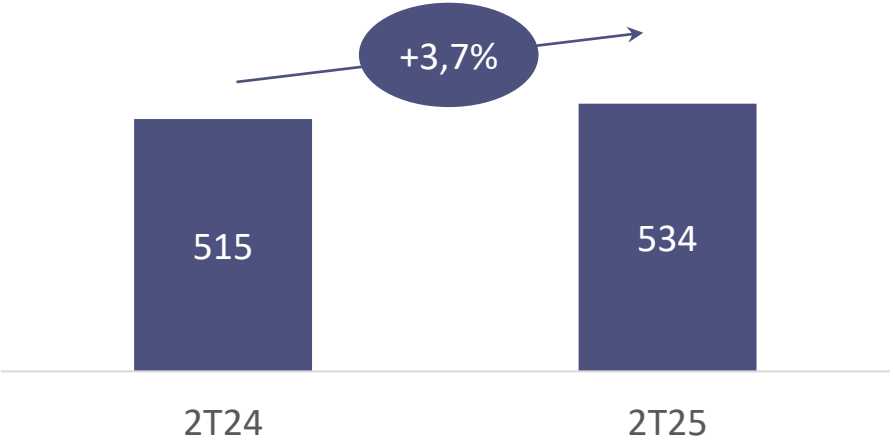
Ensino Digital

Total

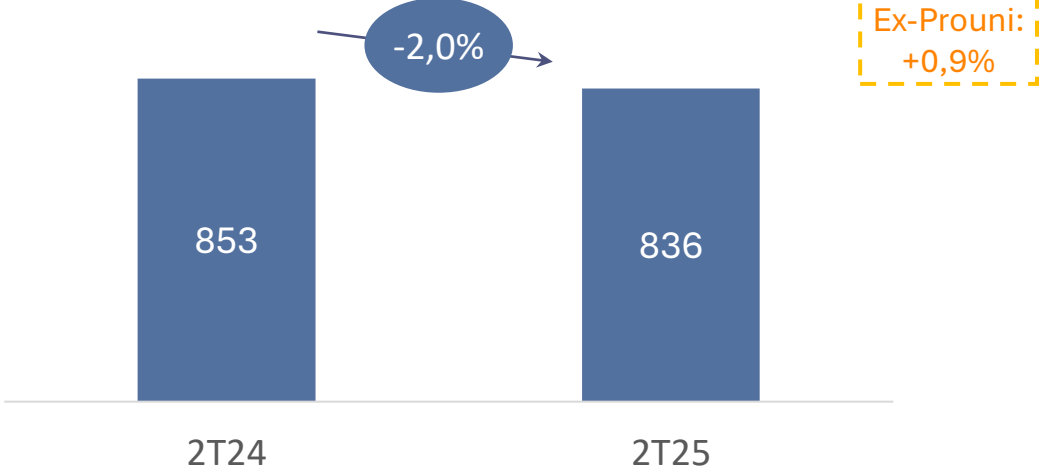


# Ticket médio (R\$/mês)

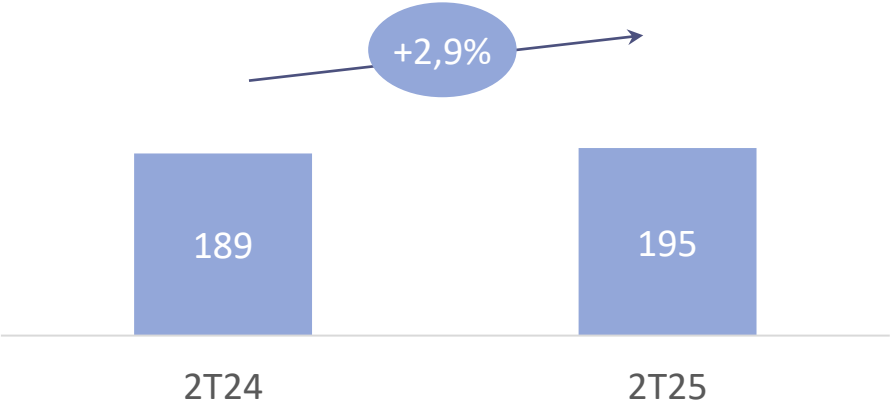
Ticket médio geral



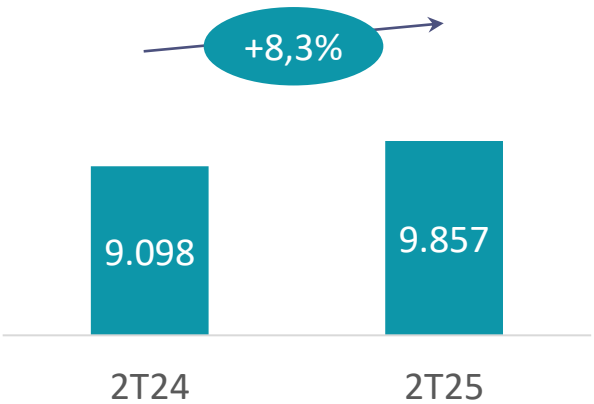
Graduação Híbrida



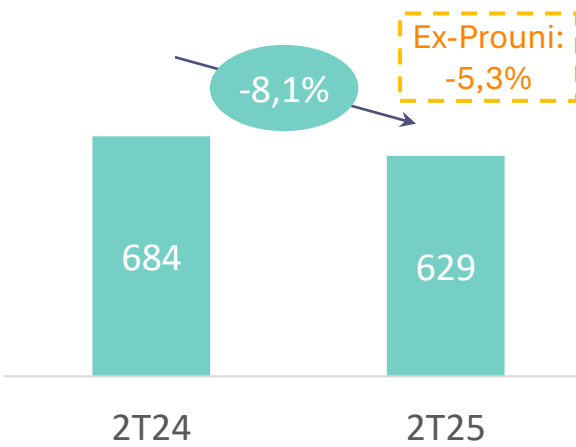
Ensino Digital (graduação + pós)



Graduação Medicina



Graduação Ensino Híbrido ex-medicina



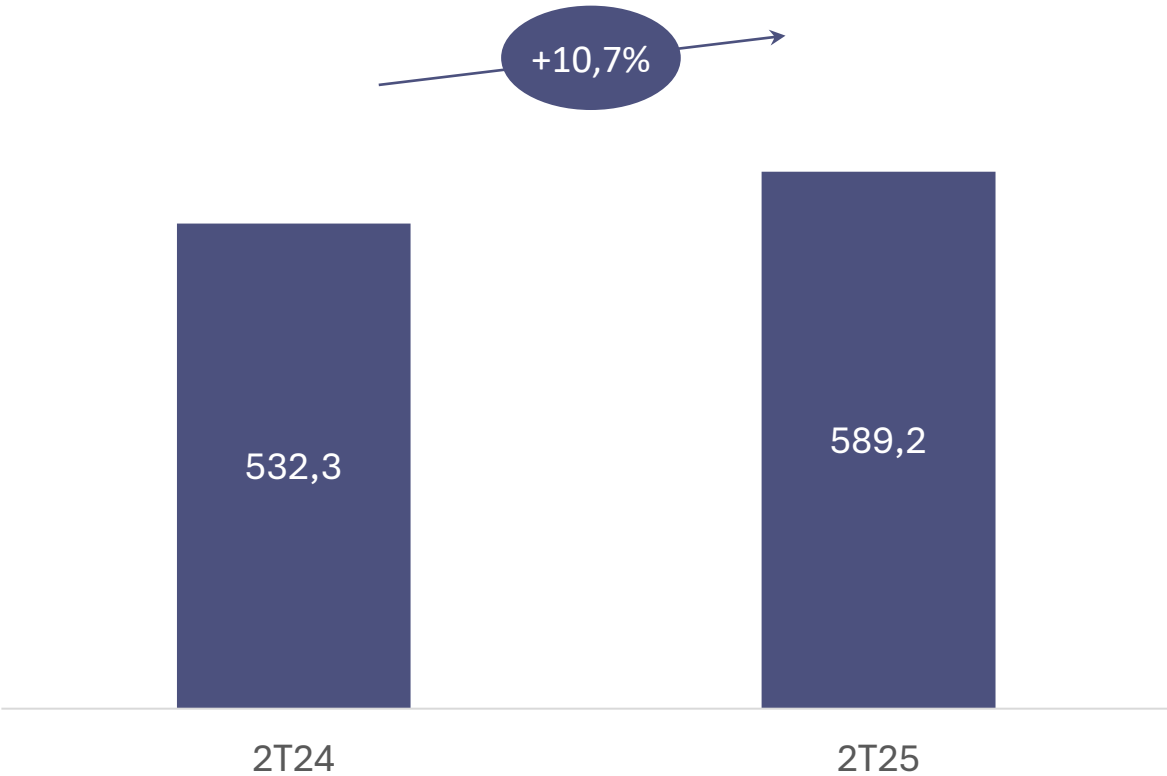


**ser**  
educacional

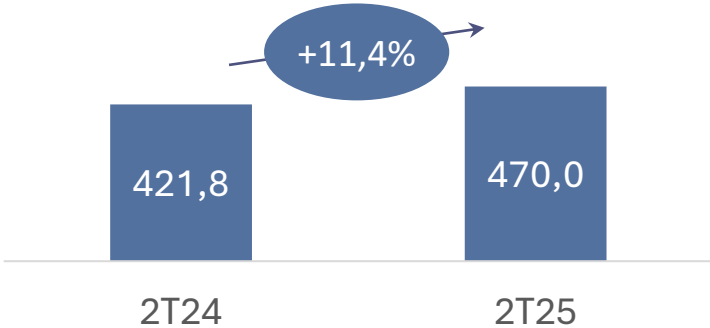
**RESULTADOS  
FINANCEIROS**

# Receita líquida (R\$MM)

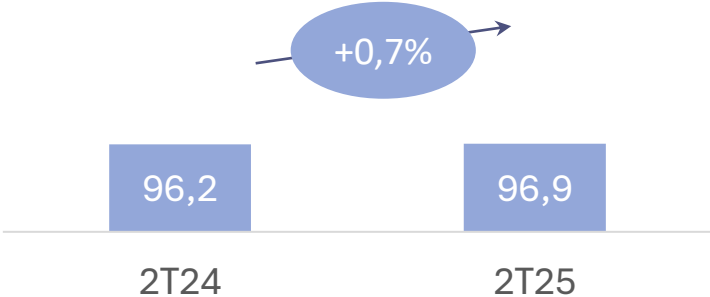
Receita Líquida Consolidada



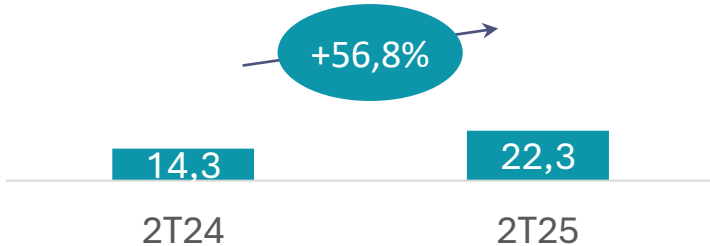
Ensino Híbrido



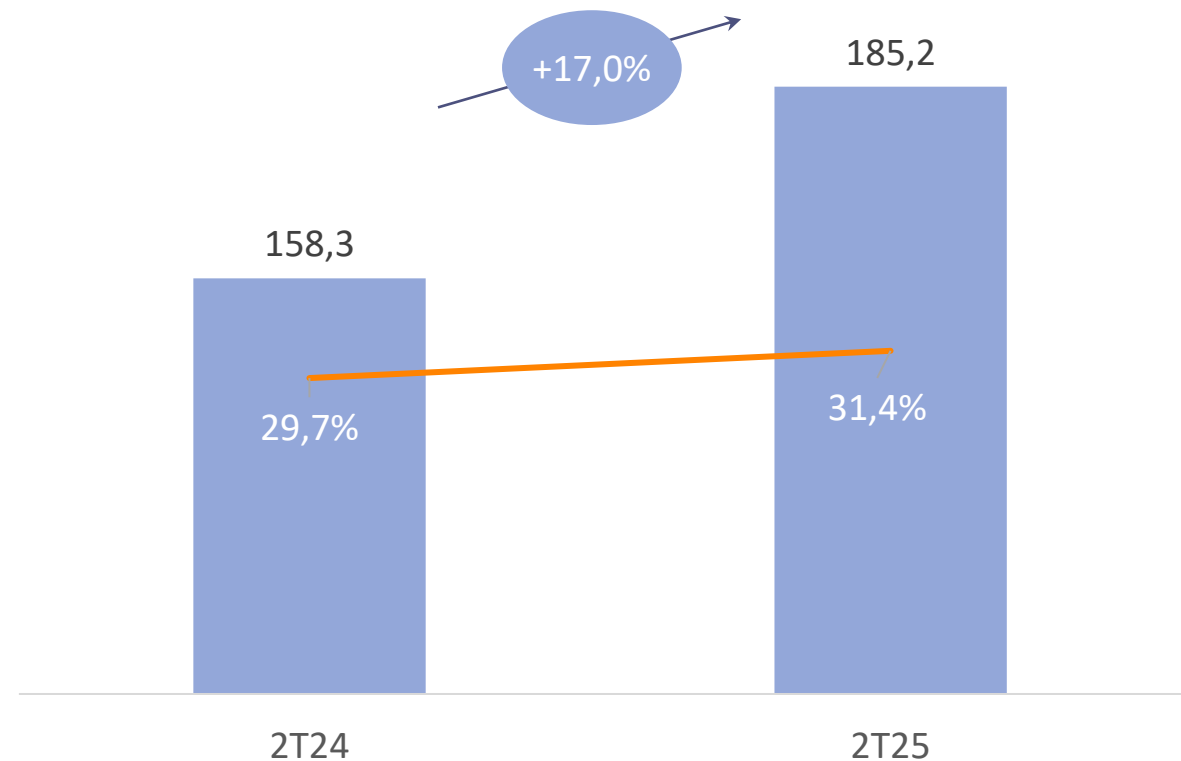
Ensino Digital



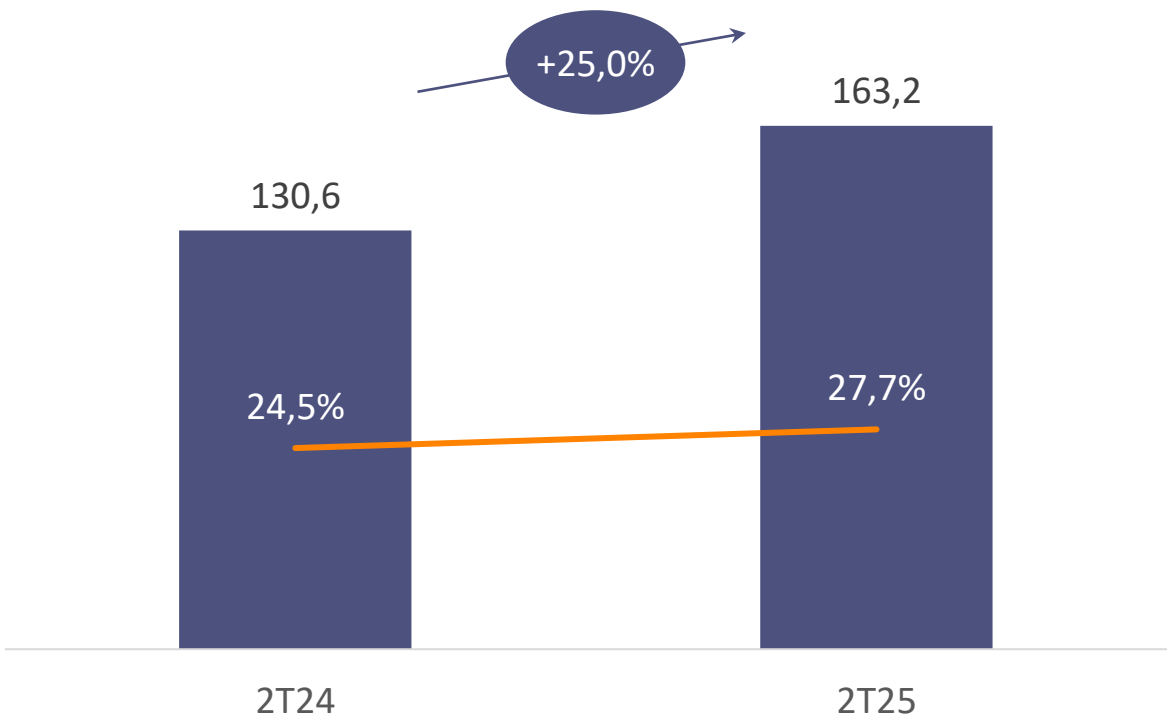
Outras Receitas



EBITDA (R\$MM) e Margem EBITDA (%)



EBITDA ajustado (R\$MM)\* e Margem EBITDA Ajustado (%)



\* Ajustado por eventos não-recorrentes, juros de mensalidades e aluguéis mínimos pagos



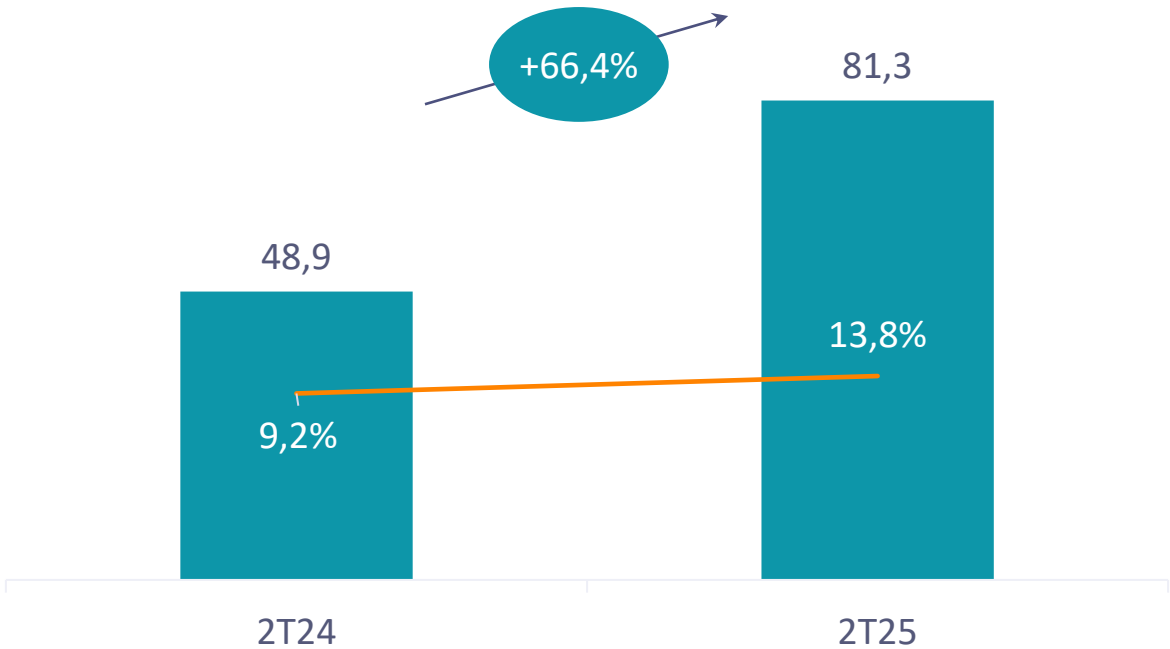
## Programa Ser Solidário (SS)

- Implantado a partir do 3T24
- Parcelamento da matrícula para novos alunos de Ensino Híbrido
- O montante parcelado varia de acordo com o mês de matrícula efetiva, sendo no máximo 3 meses
- Pagamento das parcelas é diluído no decorrer do curso, sendo mantido o valor à vista de pagamento mínimo de R\$129,00.
- Reconhecimento de receitas de novos alunos passa a ser feito de acordo com a mensalidade contratada para o curso.

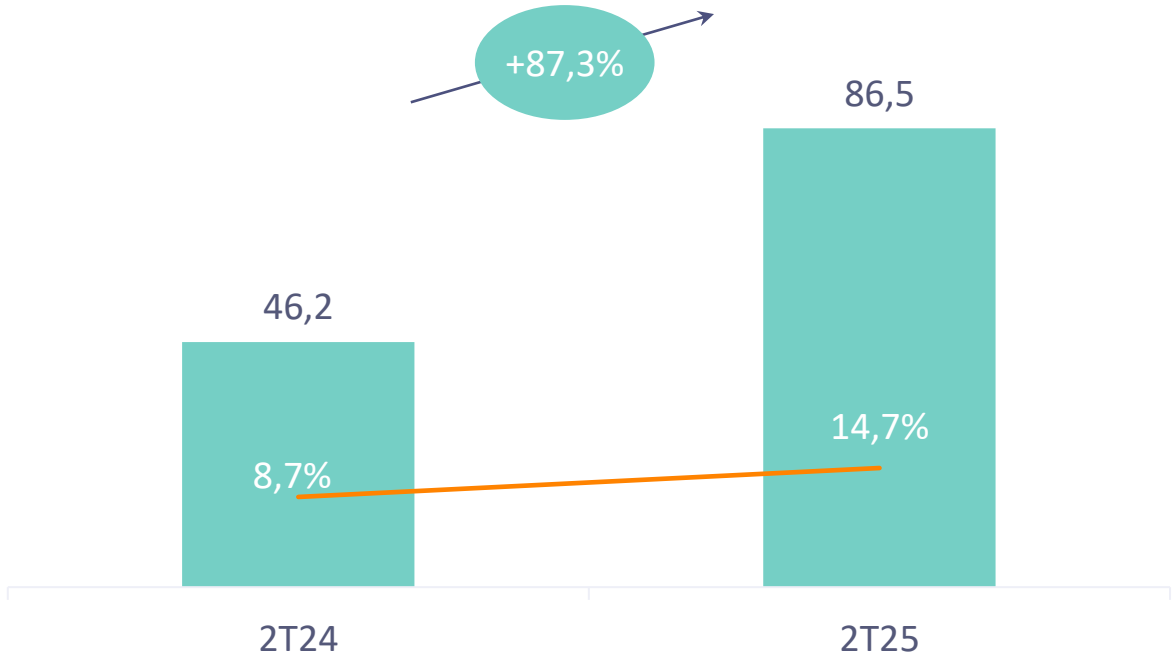
| Impacto SS nos Resultados                      | 2T25 | 1S25 | 2S24 |
|------------------------------------------------|------|------|------|
| Captação de Graduação de Ensino Híbrido ('000) | 1,9  | 49,3 | 15,5 |
| Receita Bruta (R\$MM)                          | 5,2  | 35,6 | 14,9 |
| Ajuste a Valor Presente – AVP (R\$MM)          | 1,3  | 8,6  | 3,7  |
| Receita Líquida (R\$MM)                        | 3,8  | 27,0 | 11,2 |
| PCLD (R\$MM)                                   | 1,5  | 10,3 | 4,3  |
| EBITDA Ajustado (R\$MM)                        | 2,4  | 16,7 | 6,9  |
| Contas a Receber (R\$MM)                       | 44,8 | 44,8 | 14,9 |
| Contas a Receber Líquido (R\$MM)               | 20,7 | 20,7 | 6,4  |

# Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)

Lucro Líquido



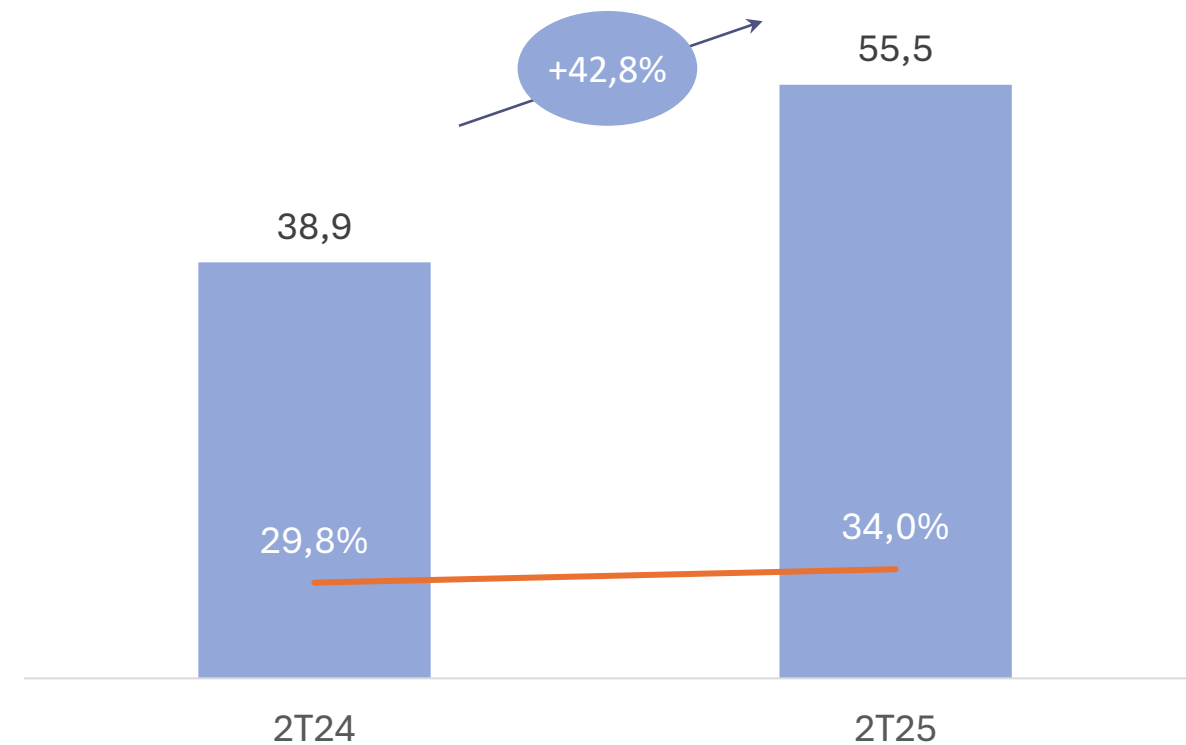
Lucro Líquido Ajustado\*



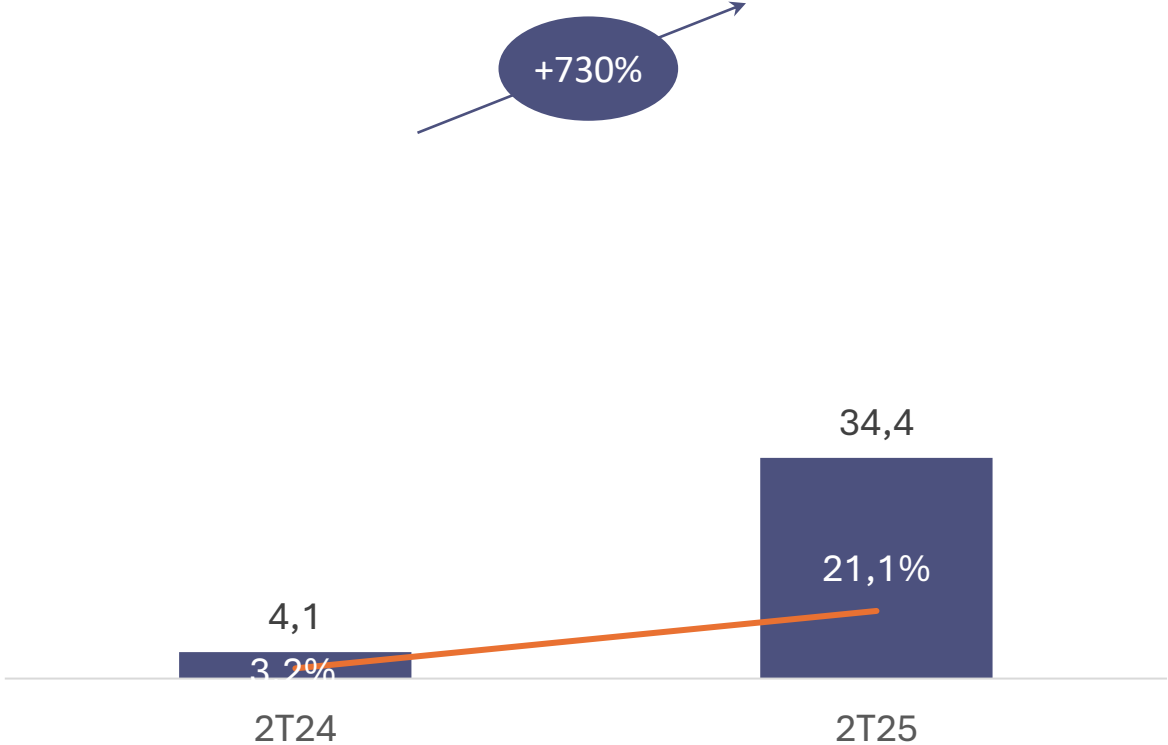
\* Ajustado por eventos não-recorrentes.

# Geração de caixa operacional líquida (GCO)

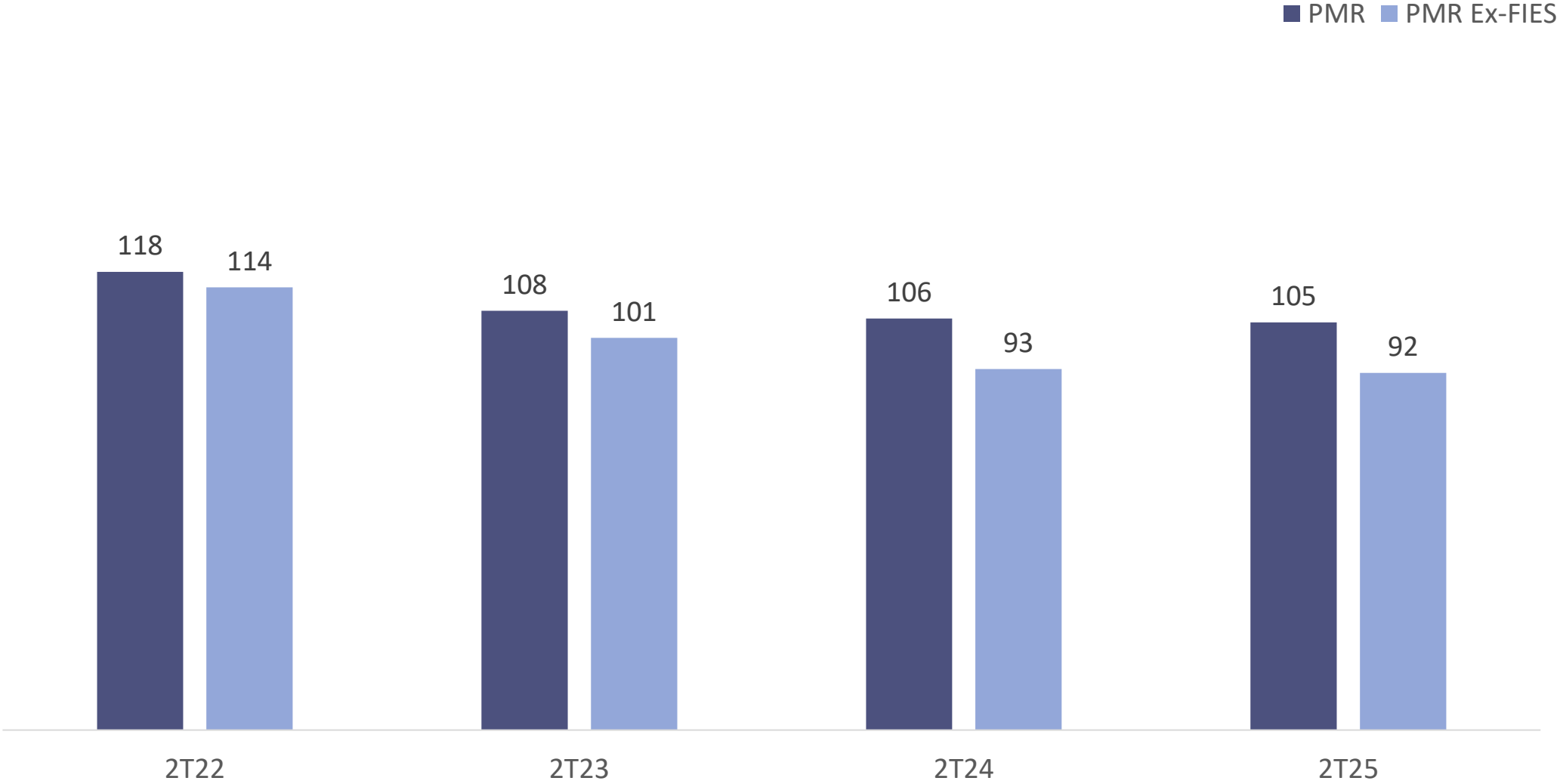
GCO (R\$MM) e GCO / EBITDA Ajustado (%)



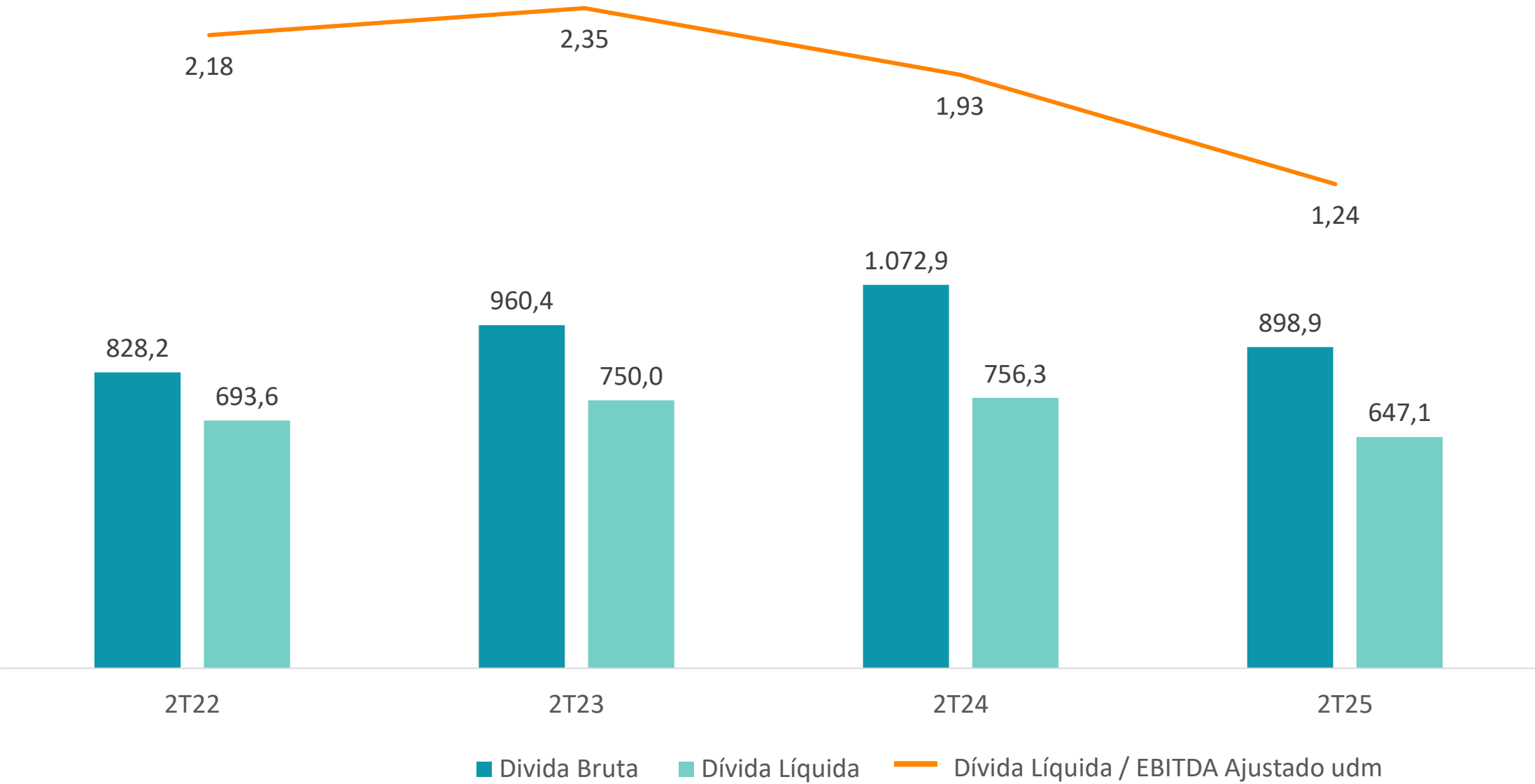
GCO Pós-Capex (R\$MM) e GCO Pós-Capex / EBITDA Ajustado (%)

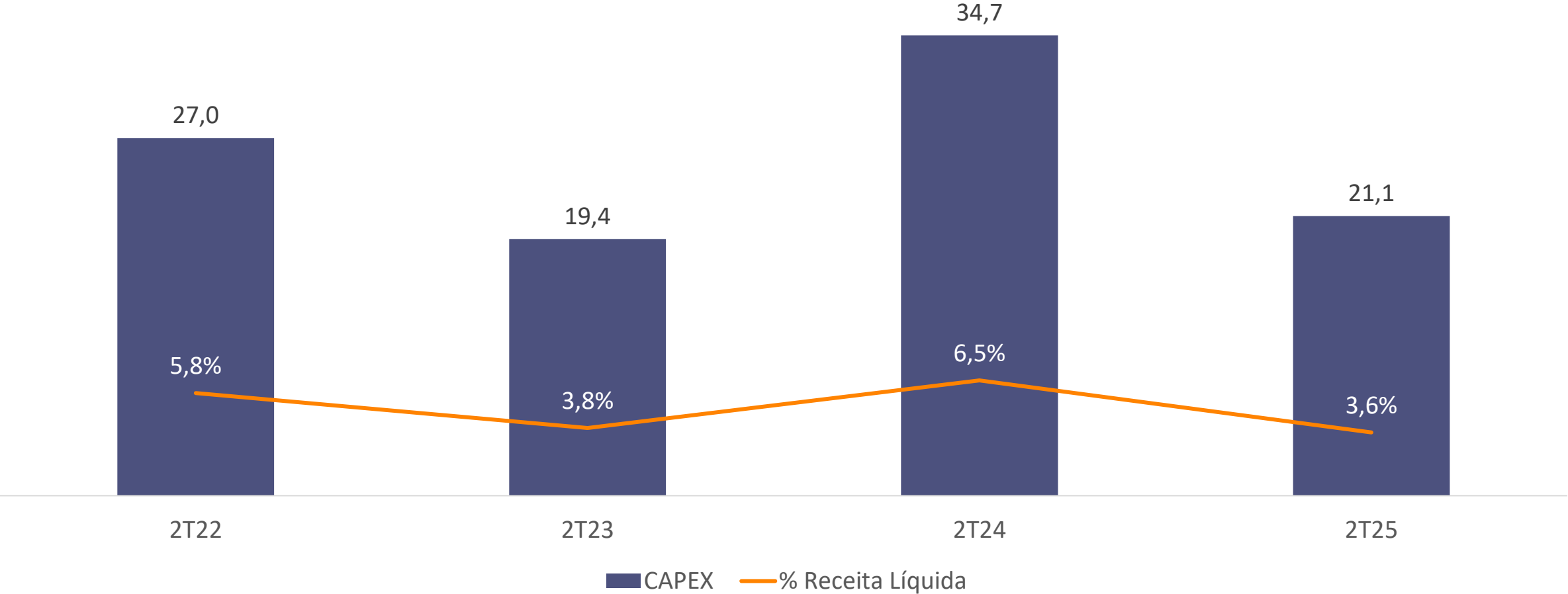


# Prazo médio do contas a receber líquido (PMR) (Dias)



# Endividamento e Alavancagem Financeira (R\$MM)





# ser

educacional

## **OBJETIVOS** **2025**



# Nova Unidade 2025.2: Patos (PB)

- Super-polo de sucesso na oferta de cursos de Ensino Digital
- **Novos cursos presenciais de alta demanda no mercado:** Odontologia, Enfermagem, Direito e Psicologia
- **Localização privilegiada** no shopping da cidade
- **6ª nova unidade nos últimos 2 anos:** Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), Bragança (PA), Manaus (AM) e Patos (PB)

NEW



**AGORA É OFICIAL:**  
**A UNINASSAU**  
**PATOS** OFERECE  
**CURSOS PRESENCIAIS**

- ✓ **4 CURSOS PRESENCIAIS:**  
Odontologia, Enfermagem,  
Direito e Psicologia.
- ✓ **CORPO DOCENTE QUALIFICADO**
- ✓ **CONCEITO 5 NO MEC\***
- 📍 **PATOS SHOPPING**

\*Conceito Institucional do MEC

**UNINASSAU**

# Geração de valor consistente via maximização dos ativos educacionais

## Busca contínua de ganhos de eficiência e rentabilidade

- Alta utilização do parque imobiliário
- Foco na automação de processos
- Disciplina financeira para expansão e geração de novos negócios
- Ganho de sinergias entre os negócios existentes

## Investimento em experiência do aluno, ecossistema, tecnologia e empreendedorismo da educação

- Desenvolvimento de tecnologias educacionais e modelo acadêmico
- Investimento em novos negócios para maturação do ecossistema de educação continuada
- Melhoria de sistemas, processos e matrizes curriculares



## Crescimento orgânico Ensino Híbrido e Digital

- Novas unidades e polos em mercados que já possuem reconhecimento das marcas regionais
- Foco na oferta de cursos com maior demanda de mercado (ex. saúde e direito)

## Expansão dos Cursos de Medicina

- Aprovação de novos cursos via ADC 81
- Participação nos chamamentos públicos para novas vagas (ex. Edital Mais Médicos 3)
- Desenvolvimento do ecossistema e geração de sinergias com cursos de saúde, educação continuada, policlínicas e clínicas

# ser educacional

JÂNYO DINIZ (CEO) | JOÃO AGUIAR (CFO)

RODRIGO ALVES (IRO) | GERALDO SOARES

[WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI](http://WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI)

+55 (11) 97093-2225



[ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)



<http://sereduc.com/08hk2P>



[@ser\\_educacional](https://twitter.com/ser_educacional)



# Reconciliação do EBITDA e EBITDA Ajustado



| EBITDA (Valores em R\$ ('000))                           | 2T25           | 2T24           | Var. (%)<br>2T25 x 2T24 | 6M25           | 6M24           | Var. (%)<br>6M25 x 6M24 |
|----------------------------------------------------------|----------------|----------------|-------------------------|----------------|----------------|-------------------------|
| <b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>                          | <b>81.326</b>  | <b>48.881</b>  | <b>66,4%</b>            | <b>124.959</b> | <b>31.357</b>  | <b>298,5%</b>           |
| (+) Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>            | 46.692         | 47.853         | -2,4%                   | 108.537        | 118.470        | -8,4%                   |
| (+) Imposto de renda e contribuição social               | 1.472          | 5.308          | -72,3%                  | 11.030         | 6.545          | 68,5%                   |
| (+) Depreciação e Amortização                            | 55.711         | 56.245         | -0,9%                   | 110.941        | 112.817        | -1,7%                   |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                                | <b>185.201</b> | <b>158.287</b> | <b>17,0%</b>            | <b>355.467</b> | <b>269.189</b> | <b>32,1%</b>            |
| Margem EBITDA                                            | 31,4%          | 29,7%          | 1,7 p.p.                | 31,5%          | 27,4%          | 4,1 p.p.                |
| (+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros <sup>2</sup> | 2.167          | 1.914          | 13,2%                   | 4.580          | 8.891          | -48,5%                  |
| (+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>3</sup>       | 11.195         | 4.996          | 124,1%                  | 18.053         | 11.699         | 54,3%                   |
| (-) Aluguéis mínimos pagos <sup>4</sup>                  | (35.387)       | (34.613)       | 2,2%                    | (71.272)       | (68.235)       | 4,5%                    |
| <b>EBITDA Ajustado<sup>5</sup></b>                       | <b>163.176</b> | <b>130.583</b> | <b>25,0%</b>            | <b>306.828</b> | <b>221.544</b> | <b>38,5%</b>            |
| Margem EBITDA Ajustada                                   | 27,7%          | 24,5%          | 3,2 p.p.                | 27,2%          | 22,5%          | 4,6 p.p.                |

1. EBITDA não é uma medida contábil.  
2. Receita de juros sobre acordos e outros são compostas pelo nosso resultado financeiro, líquido, oriundo da receita de juros e de multas sobre mensalidades correspondentes aos encargos financeiros sobre as mensalidades negociadas e mensalidades pagas em atraso.  
3. Os custos e despesas não-recorrentes são compostos principalmente por gastos ligados a fusões e aquisições de empresas, despesas relativas a multas rescisórias em processos de otimizações de quadros de funcionários, os quais não impactariam a geração usual de caixa.  
4. Os aluguéis mínimos são compostos pelos contratos de aluguel registrados como arrendamentos financeiros pelo IFRS 16. Os gastos destes arrendamentos não transitam pelo nosso EBITDA, compondo o EBITDA ajustado.  
5. O EBITDA Ajustado corresponde à soma do EBITDA com (a) resultado financeiro das receitas com multas e juros sobre as mensalidades, (b) custos e despesas não-recorrentes e (c) os aluguéis mínimos pagos.

| Reconciliações ao Lucro Líquido<br>(Valores em R\$ ('000))                      | 2T25           | 2T24          | Var. (%)<br>2T25 x 2T24 | 6M25           | 6M24          | Var. (%)<br>6M25 x 6M24 |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|-------------------------|----------------|---------------|-------------------------|
| <b>Lucro Líquido</b>                                                            | <b>81.326</b>  | <b>48.881</b> | <b>66,4%</b>            | <b>124.959</b> | <b>31.357</b> | <b>298,5%</b>           |
| <i>Margem Líquida</i>                                                           | <i>13,8%</i>   | <i>9,2%</i>   | <i>4,6 p.p.</i>         | <i>11,1%</i>   | <i>3,2%</i>   | <i>7,9 p.p.</i>         |
| <i>Itens não-recorrentes do período</i>                                         | 5.194          | (2.677)       | N.M.                    | 13.364         | 12.031        | 11,1%                   |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>                                                   | <b>86.520</b>  | <b>46.204</b> | <b>87,3%</b>            | <b>138.323</b> | <b>43.388</b> | <b>218,8%</b>           |
| <i>Margem Líquida Ajustada</i>                                                  | <i>14,7%</i>   | <i>8,7%</i>   | <i>6,0 p.p.</i>         | <i>12,2%</i>   | <i>4,4%</i>   | <i>7,8 p.p.</i>         |
| <b>Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:</b> | <b>14.122</b>  | <b>16.242</b> | <b>-13,1%</b>           | <b>27.242</b>  | <b>31.750</b> | <b>-14,2%</b>           |
| <b>Impacto IFRS 16</b>                                                          | <b>6.645</b>   | <b>8.640</b>  | <b>-23,1%</b>           | <b>12.205</b>  | <b>16.408</b> | <b>-25,6%</b>           |
| Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)                                              | (29.163)       | (28.389)      | 2,7%                    | (58.825)       | (55.787)      | 5,4%                    |
| Depreciação e Amortização (IFRS 16)                                             | 20.457         | 21.714        | -5,8%                   | 40.590         | 41.999        | -3,4%                   |
| Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)                                             | 15.953         | 16.296        | -2,1%                   | 32.259         | 31.238        | 3,3%                    |
| <b>Goodwill de aquisições</b>                                                   | <b>7.477</b>   | <b>7.602</b>  | <b>-1,6%</b>            | <b>15.037</b>  | <b>15.342</b> | <b>-2,0%</b>            |
| IR/CS (IFRS 16+goodwill)                                                        | (602)          | (980)         | -38,6%                  | (1.820)        | (1.042)       | 74,7%                   |
| <b>Lucro líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill</b>                             | <b>100.642</b> | <b>62.446</b> | <b>61,2%</b>            | <b>165.565</b> | <b>75.138</b> | <b>120,3%</b>           |
| <i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>                          | <i>17,1%</i>   | <i>11,7%</i>  | <i>5,3 p.p.</i>         | <i>14,7%</i>   | <i>7,6%</i>   | <i>7,0 p.p.</i>         |



# ser

educacional

## 2Q25

### RESULTS

*August, 2025*

This material reflects management's expectations and may contain estimates related to future events. Any information, data, forecasts or future plans herein refer to estimates, and therefore cannot be taken as concrete evidence or a promise to the market. Ser Educacional is not responsible for investment operations or decisions taken based on the information herein. These estimates are subject to change without prior notice.

This material has been prepared by Ser Educacional S.A. ("Ser Educacional" or the "Company") in accordance with the highest national and international standards and includes certain forward-looking statements that are primarily based on Ser Educacional's current expectations and projections of future events and financial trends that currently affect or may affect the Company's business. and therefore they are not guarantees of future performance. They are based on management's expectations and involve a number of risks and uncertainties that could lead the Company's financial situation and operating results to differ materially from those expressed in said forward-looking statements. Ser Educacional assumes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements.

This material is disclosed solely for information purposes and should not be construed as a request or an offer to buy or sell any shares or related financial instruments. Accordingly, this presentation is not a recommendation of investment and should not be considered as such. It is not related to the specific investment objectives, financial situation or particular needs of any recipient, neither does it make a statement or provide a guarantee, either expressly or implicitly, related to the accuracy, completeness or reliability of the information herein. This presentation should not be regarded as a substitute to the recipients' judgment. Any opinion expressed herein is subject to change without prior notice and Ser Educacional does not assume the obligation to update or revise them.

**ser**  
educacional

**HIGHLIGHTS**



# Solid performance allowed an increase in 66.4% in net income in 2Q25



Net Income of R\$ 81.3mm in 2Q25: highest since 1Q16  
Net Margin of 13.8%: +4.6pp x 2Q24



Adjusted EBITDA of R\$163.2mm in 2Q25: +25.0%  
Adjusted EBITDA margin 27.7%: +3.2p.p.



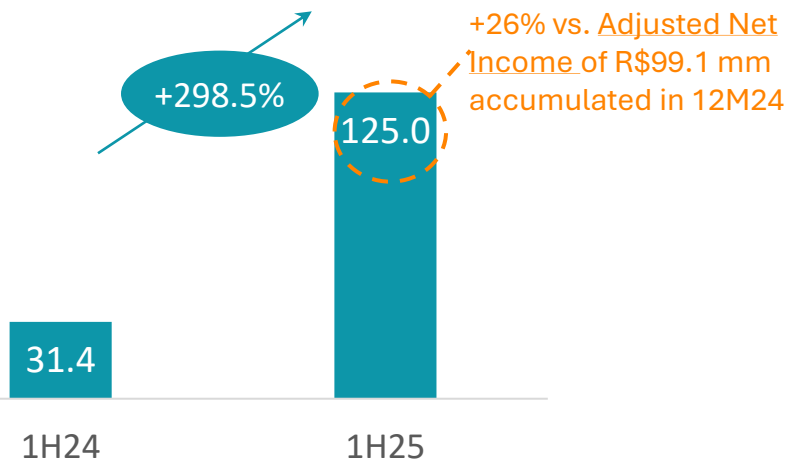
4 consecutive years of growth in hybrid education undergraduate at 1H25:

Intake:  
+14.7%

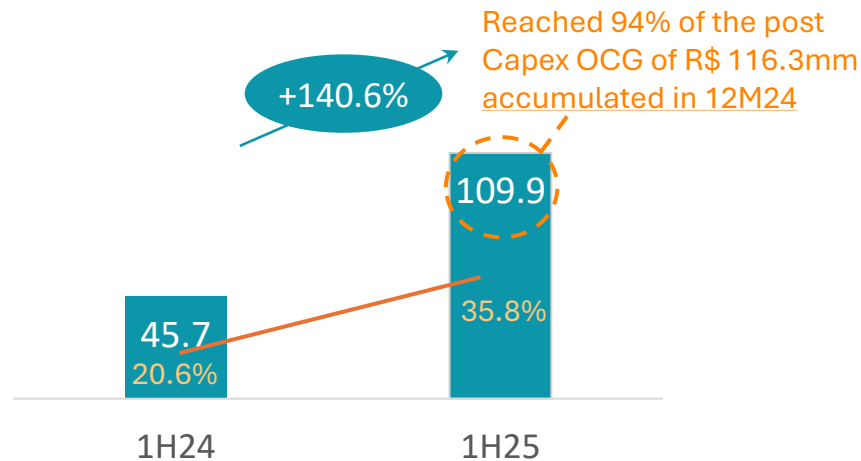
Student Base  
+13.8%

*Performance of first semester 2025 is better or comparable to the accumulated results of the 2024 fiscal year*

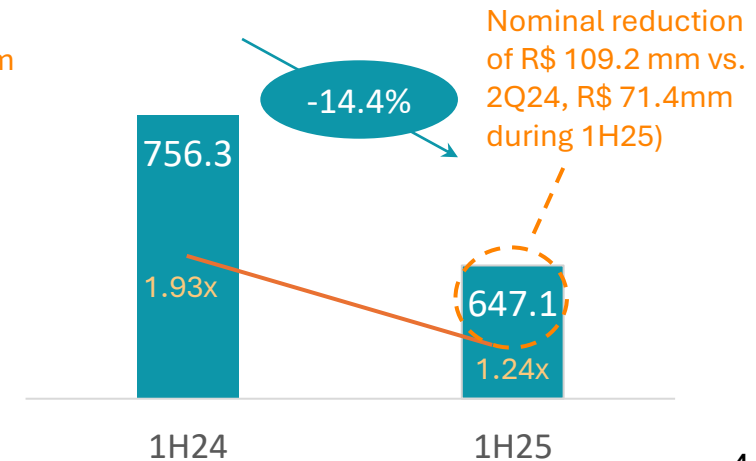
Net Income  
(R\$ MM)



OCG Post Capex (R\$MM) and  
Cash Adjusted EBITDA conversion (%)

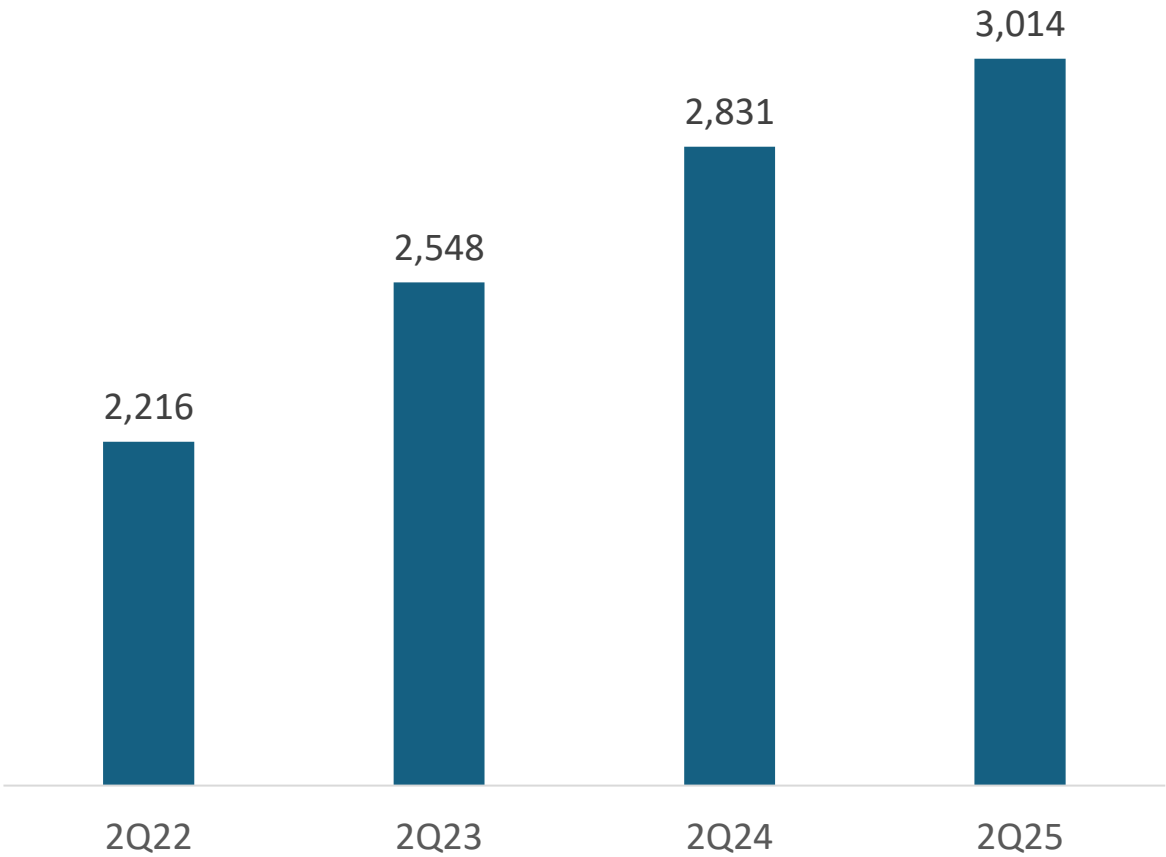


Net Debt R\$MM and Net Debt/Adjusted EBITDA LTM (%)

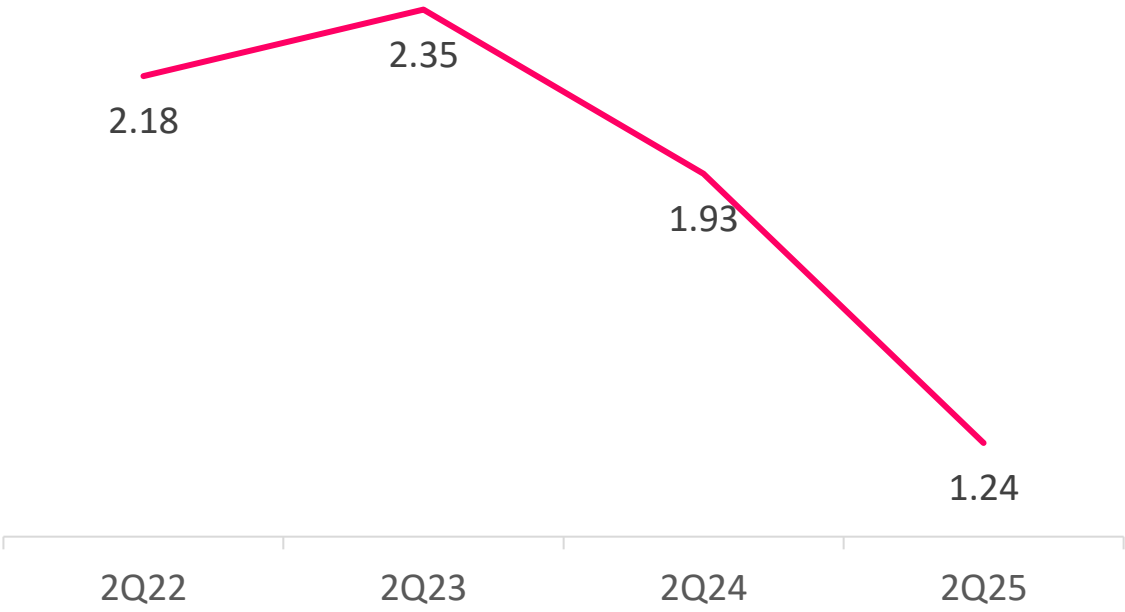


# Significant increase in operational efficiency and financial deleveraging

Hybrid Learning Undergraduate Students by Unit



Net Debt / Adjusted EBITDA 12 months (x)



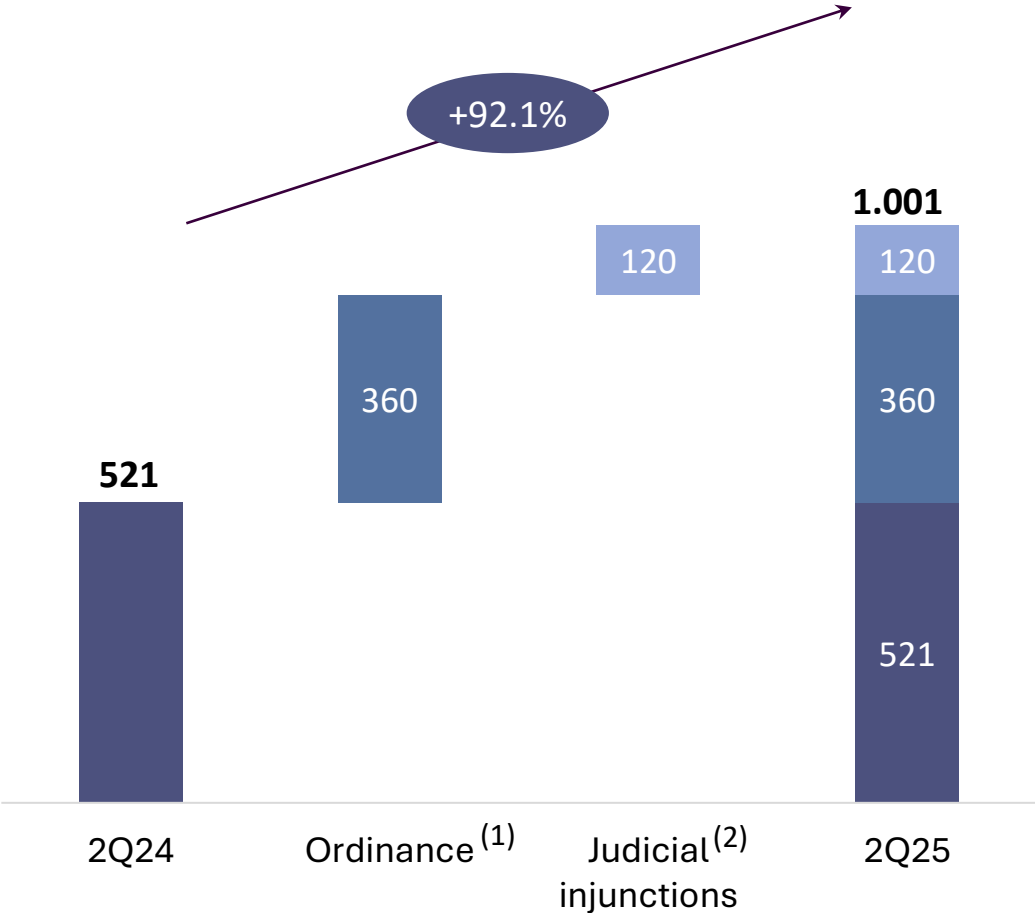
# Recent expansion of the portfolio of medical courses

## Opening of medical seats

| #     | City                               | Annual Med Seats | Start year <sup>3</sup> |
|-------|------------------------------------|------------------|-------------------------|
| 1     | Recife (PE) <sup>(4)</sup>         | 268              | 2012 / 2018             |
| 2     | Vilhena (RO)                       | 98               | 2020 / 2022             |
| 3     | Barreiras (BA)                     | 80               | 2021                    |
| 4     | Cacoal (RO)                        | 75               | 2021                    |
| 5     | Santarém (PA) <sup>(1)</sup>       | 60               | 2024                    |
| 6     | Teresina (PI) <sup>(1)</sup>       | 60               | 2024                    |
| 7     | Caruaru (PE) <sup>(1)</sup>        | 60               | 2024                    |
| 8     | Campina Grande (PB) <sup>(1)</sup> | 60               | 2024                    |
| 9     | Belo Horizonte (BH) <sup>(2)</sup> | 60               | 2024                    |
| 10    | Rio de Janeiro (RJ) <sup>(2)</sup> | 60               | 2024                    |
| 11    | São Luis (MA) <sup>(1)</sup>       | 60               | 2024                    |
| 12    | Maracanaú (CE) <sup>(1)</sup>      | 60               | 2025                    |
| Total |                                    | 1.001            |                         |

480 seats (48% of the total) in 1st or 2nd recruitment season

## Expansion of annual vacancies for Medical Courses in 2024 and 2025



<sup>(1)</sup> Cases managed with final processing by issuance of MEC Ordinance. <sup>(2)</sup> Court decisions to open entrance exams with no final and binding decision yet and new entrance exams suspended as of Feb/25 <sup>(3)</sup> year of acquisition or accreditation of the medical course. In Recife, accreditation took place in 2012 and the expansion of 100 vacancies in 2018. In Vilhena, the acquisition took place in 2020 and there was an expansion of 48 seats in 2022.

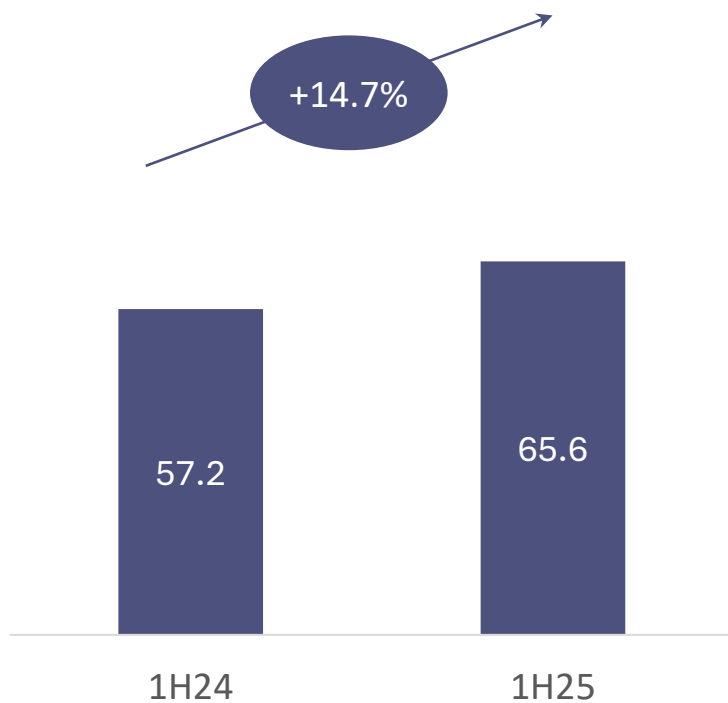
**ser**  
educacional

**OPERATING  
RESULTS**

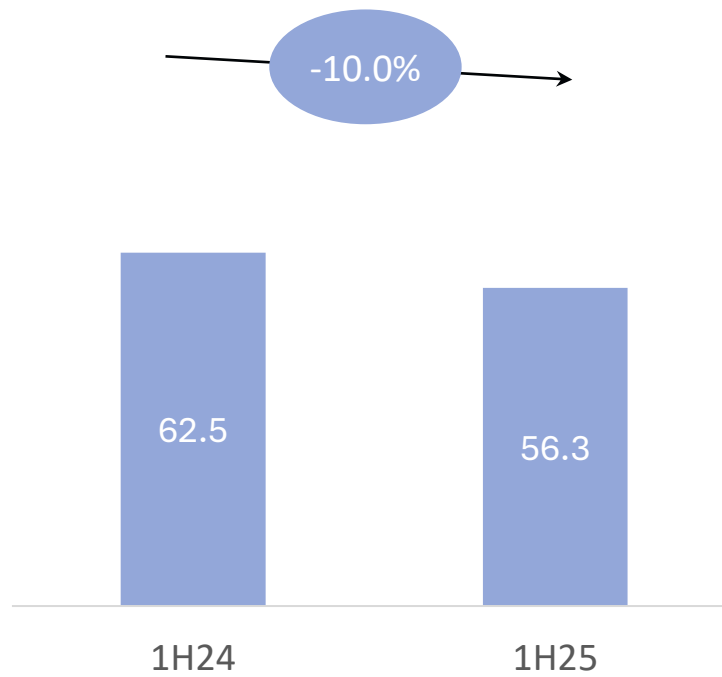


# Undergraduate students intake 1H25 ('000)

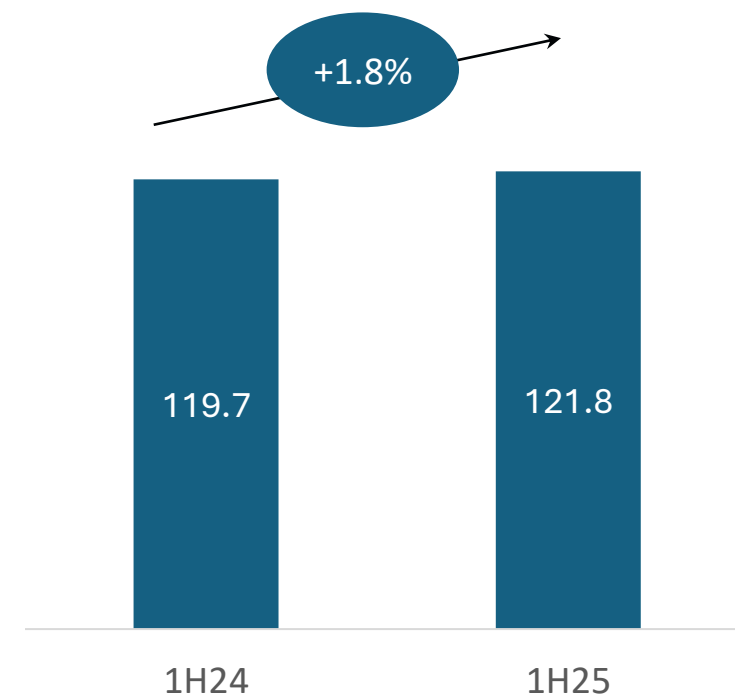
Hybrid Learning Undergraduate



Digital Learning Undergraduate

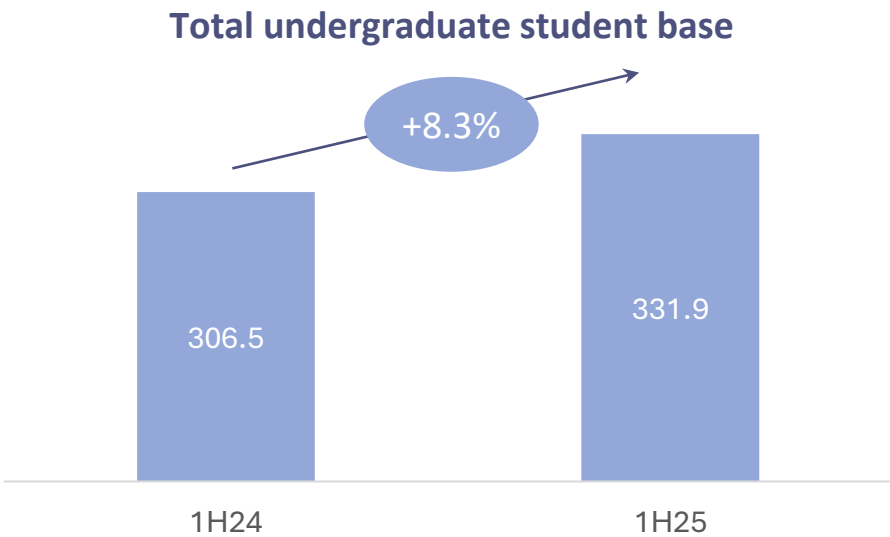
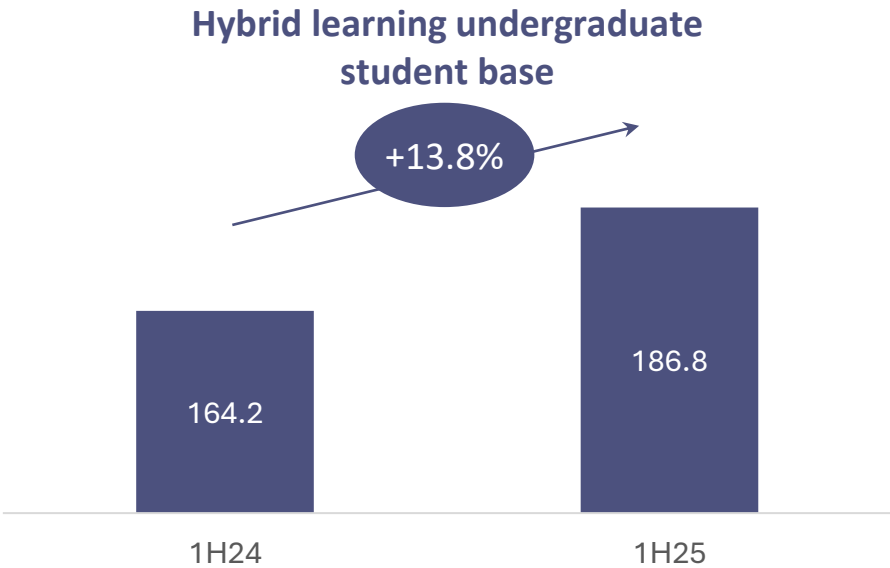


Total Undergraduate Intake



# Evolution of the regulated education student base ('000)

| Student base evolution                  | 1H25         | 1H24         | Var (%)       |
|-----------------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| Hybrid learning undergraduate           | 186.8        | 164.2        | +13.8%        |
| <i>Medical school undergraduate</i>     | <i>4.2</i>   | <i>3.3</i>   | <i>+27.1%</i> |
| Digital learning undergraduate          | 145.0        | 142.3        | +1.9%         |
| <b>Total undergraduate student base</b> | <b>331.9</b> | <b>306.5</b> | <b>+8.3%</b>  |
| Graduate (hybrid + digital)             | 21.3         | 27.7         | -23.1%        |
| Technical courses (hybrid + digital)    | 0.9          | 1.5          | -38.9%        |
| <b>Total student base</b>               | <b>354.1</b> | <b>335.6</b> | <b>+5.5%</b>  |

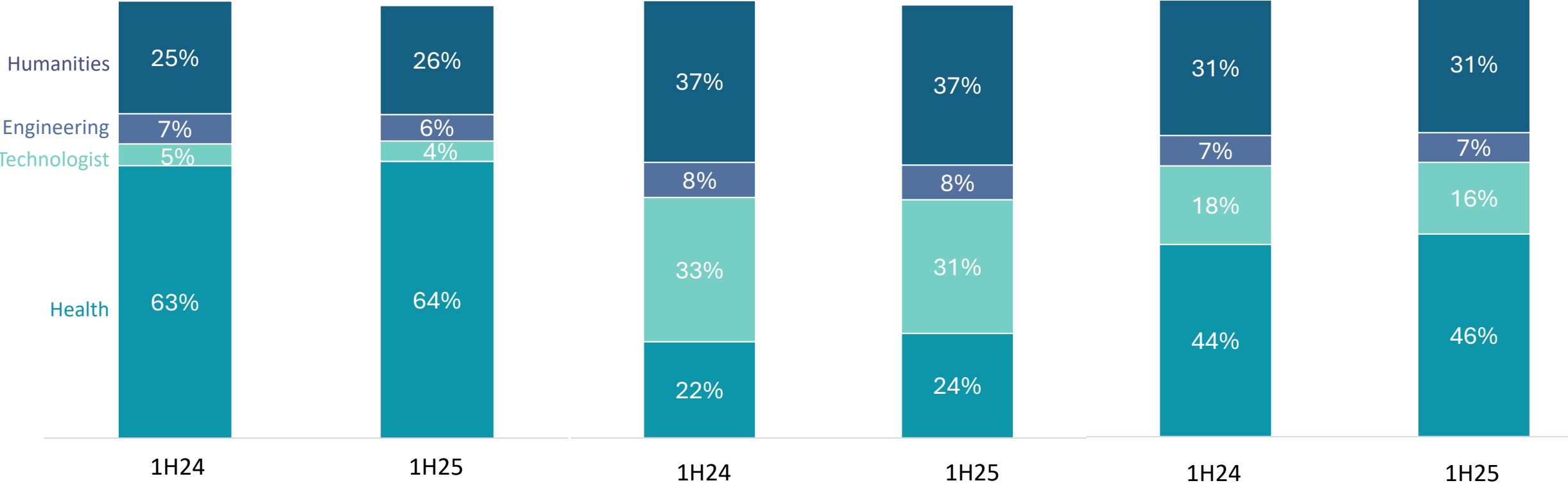


# Undergraduate students by area of knowledge

Hybrid learning

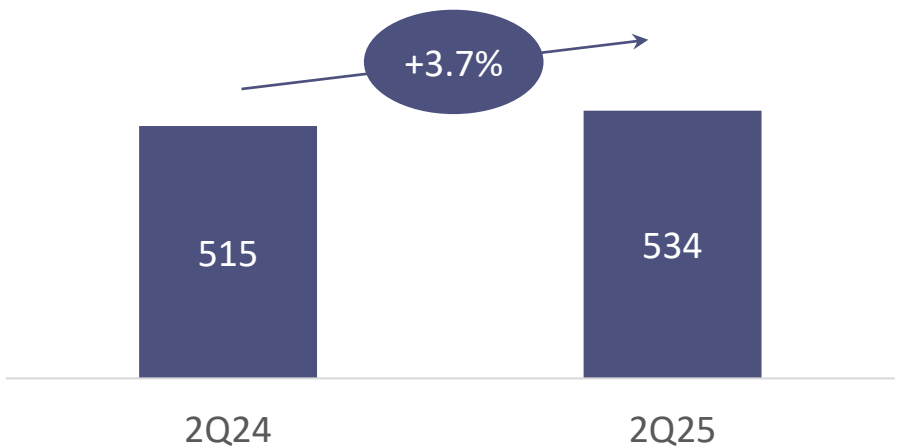
Digital Learning

Total

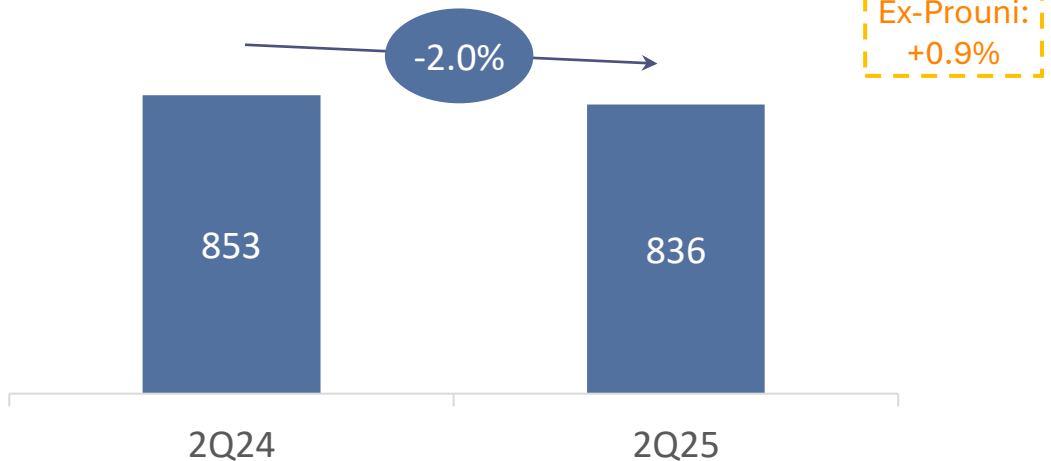


# Average ticket (R\$/month)

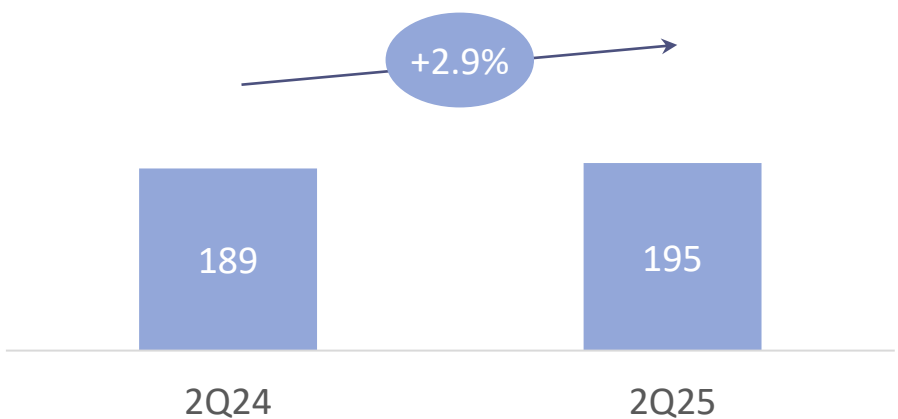
Average Ticket



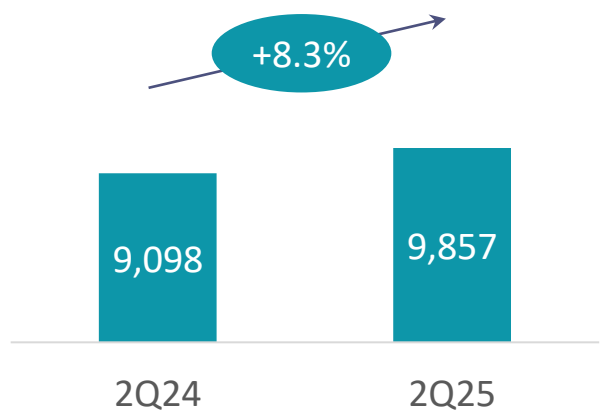
Hybrid Learning Undergraduate



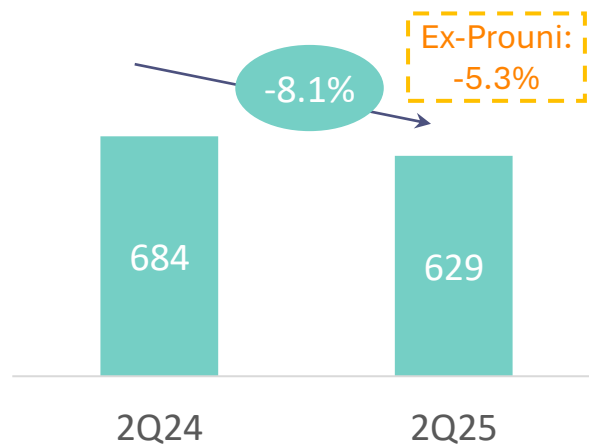
Digital Learning (undergraduate + graduate)



Medical School Undergraduate



Hybrid Learning Undergraduate ex-Medical School



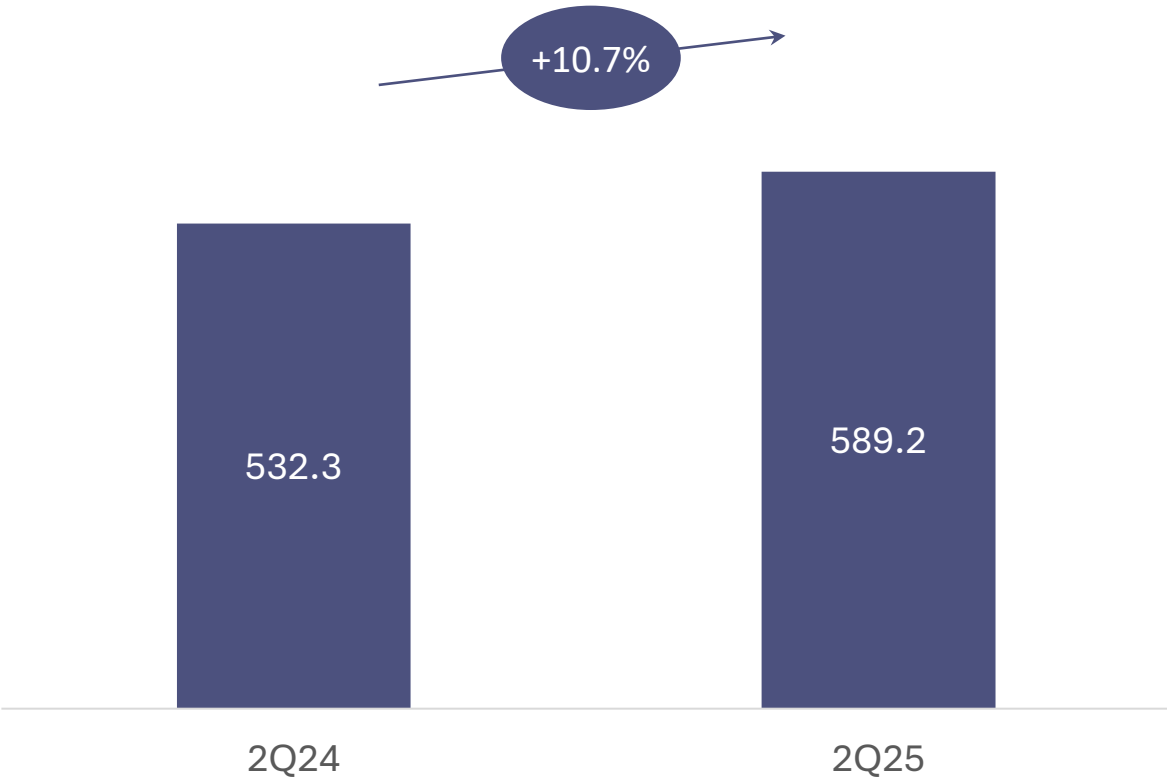


**ser**  
educacional

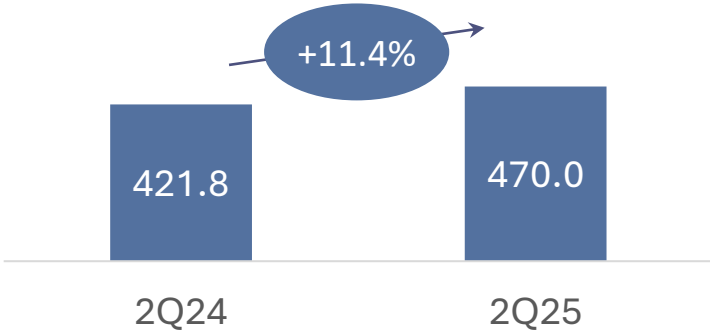
**FINANCIAL  
RESULTS**

# Net Revenues (R\$MM)

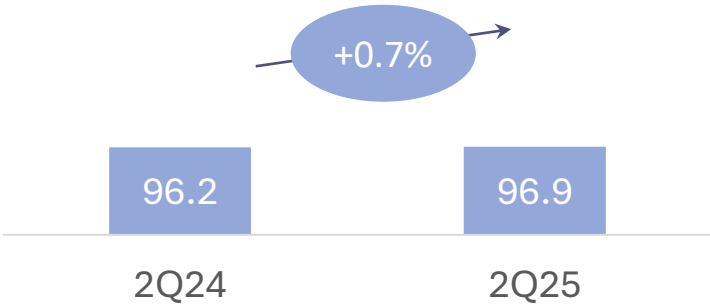
Consolidated Net Revenue



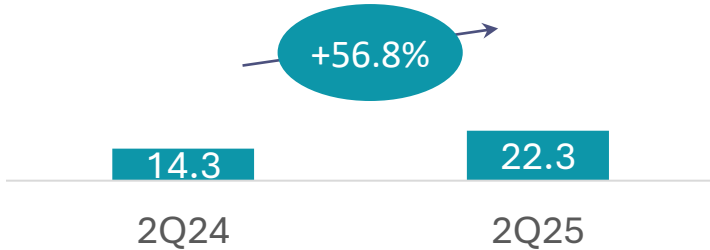
Hybrid learning



Digital Learning

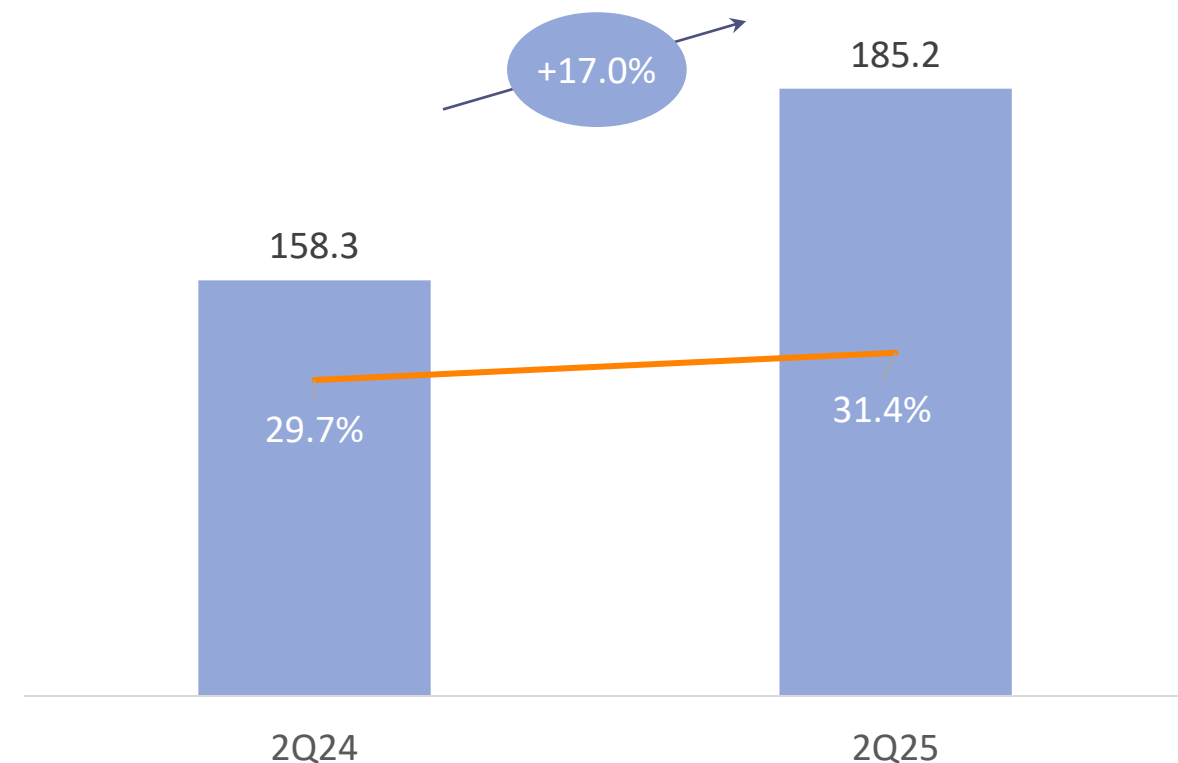


Other Revenues

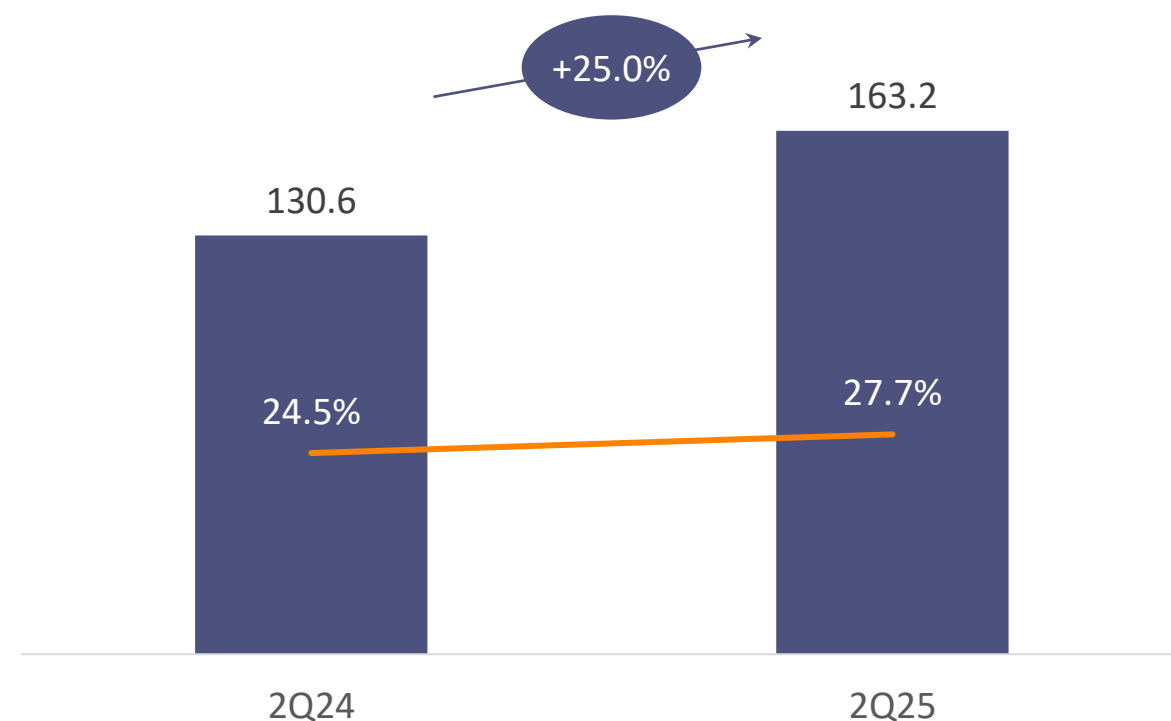


# EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$MM) and EBITDA Margin (%)



Adjusted EBITDA (R\$MM)\* and Adjusted EBITDA Margin (%)



\* Adjusted for non-recurring events, interest income from contracts/others and minimum rents paid

# Ser Solidário Program Summary (SS)



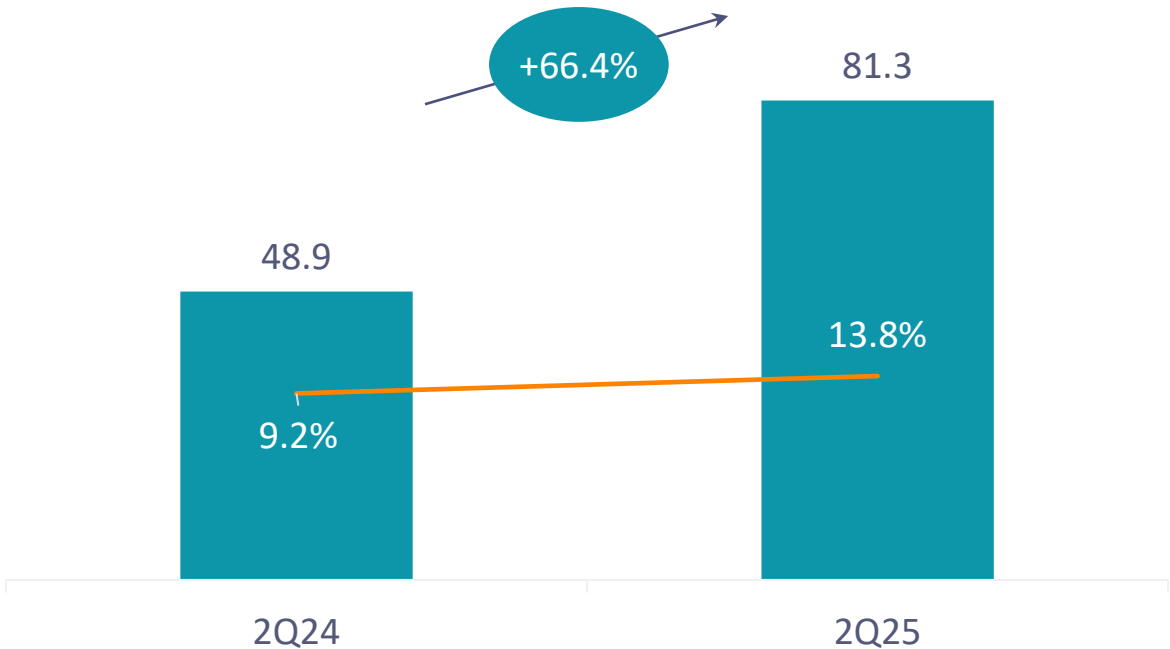
## Ser Solidário Program (SS)

- Implemented as of 3Q24
- Installment of enrollment for new Hybrid Education students
- The amount to be paid in installments varies according to the month of effective enrollment, with a maximum of 3 months
- Payment of installments is spread over the course of the course, with the minimum upfront payment amount of R\$129.00 being maintained.
- Revenue recognition for new students is now made according to the monthly fee contracted for the course.

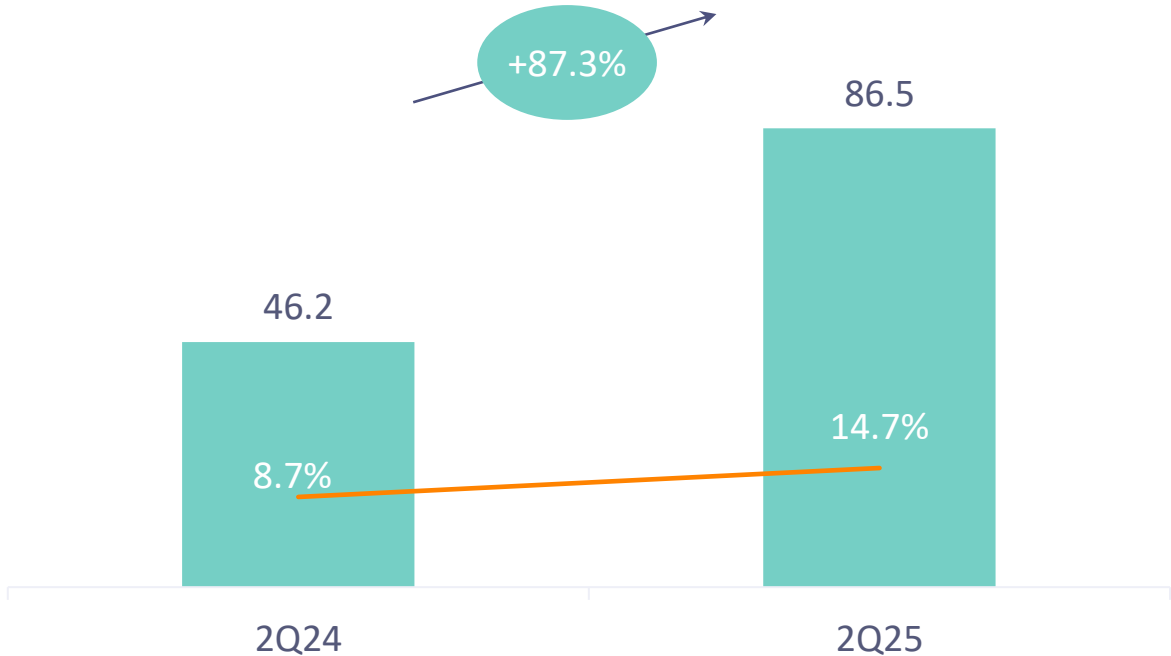
| SS impact on results                            | 2Q25 | 1H25 | 2H24 |
|-------------------------------------------------|------|------|------|
| Hybrid Education Undergraduate Enrollment('000) | 1.9  | 49.3 | 15.5 |
| Gross Revenues (R\$MM)                          | 5.2  | 35.6 | 14.9 |
| Present Value Adjustment – PVA (R\$MM)          | 1.3  | 8.6  | 3.7  |
| Net Income(R\$MM)                               | 3.8  | 27.0 | 11.2 |
| Provision for losses (PDA) (R\$MM)              | 1.5  | 10.3 | 4.3  |
| Adjusted EBITDA (R\$MM)                         | 2.4  | 16.7 | 6.9  |
| Accounts Receivables (R\$MM)                    | 44.8 | 44.8 | 14.9 |
| Net Account Receivables (PVA + PDA) (R\$MM)     | 20.7 | 20.7 | 6.4  |

# Net Income and Adjusted Net Income (R\$MM)

Net Income



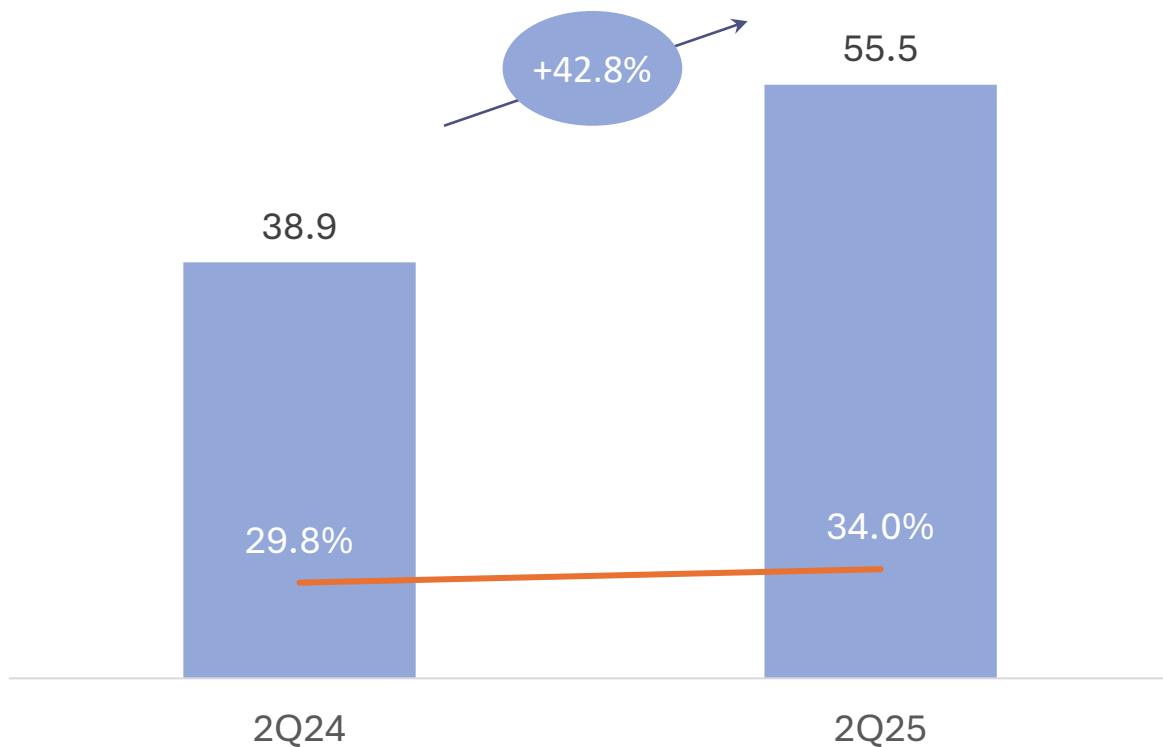
Adjusted Net Income\*



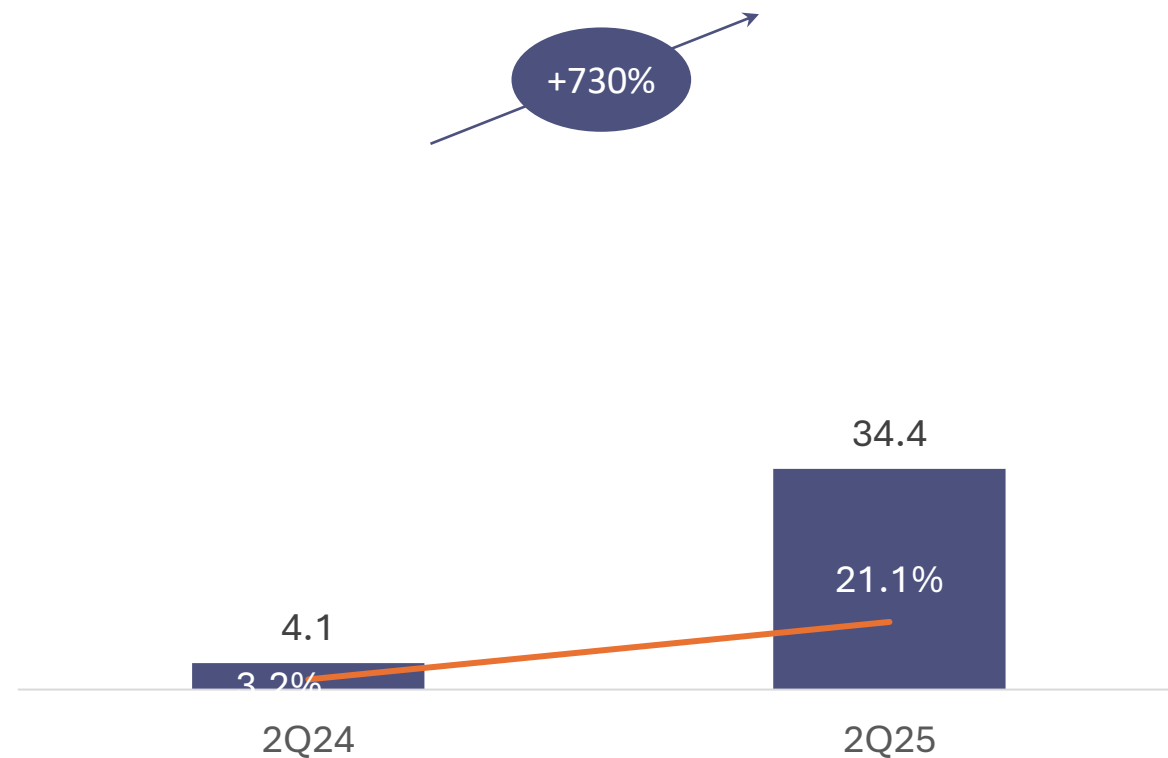
\*Adjusted for non-recurring events.

# Net operating cash generation (OCG) (R\$MM)

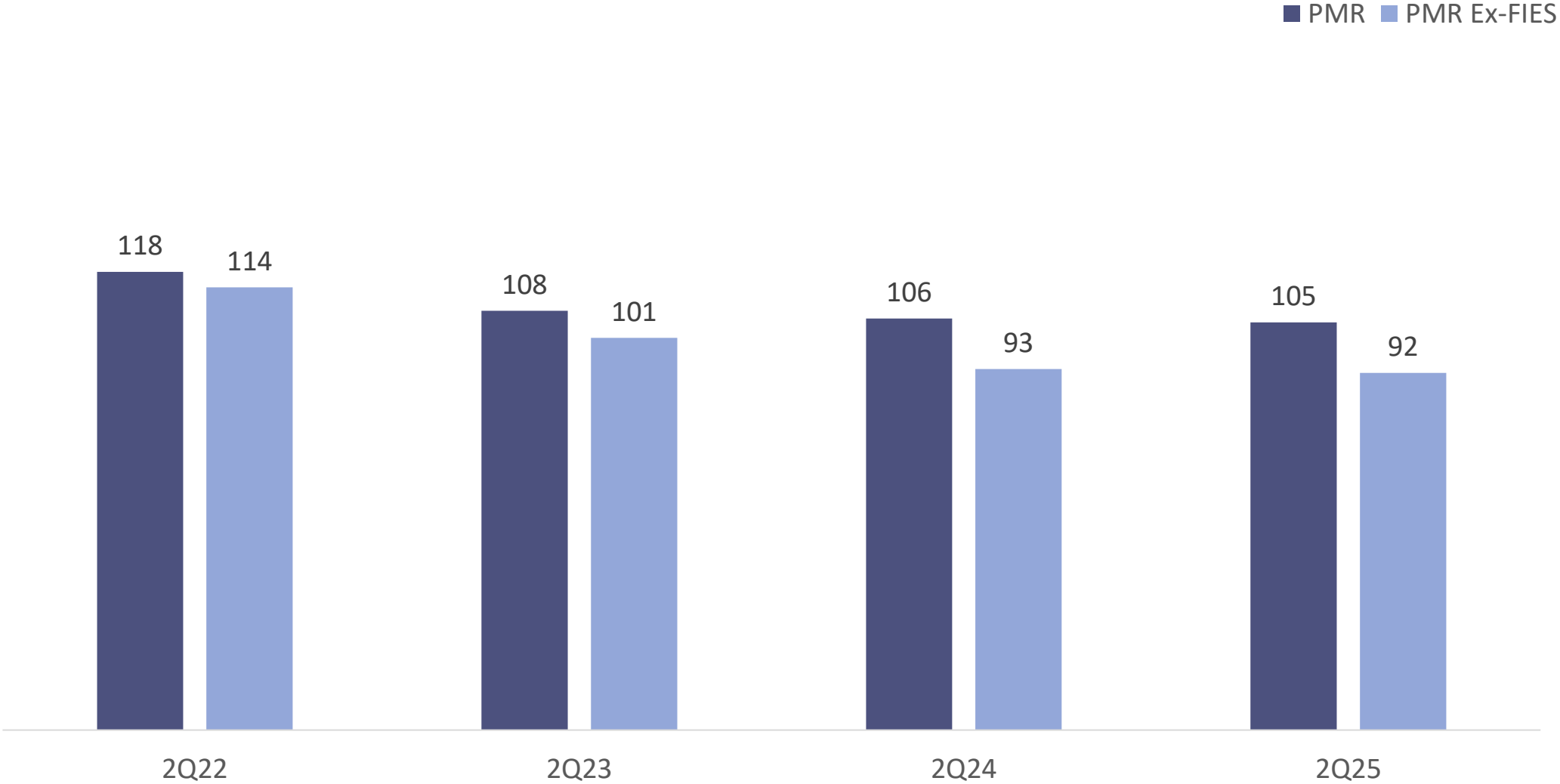
OCG (R\$MM) and OCG / Adjusted EBITDA (%)



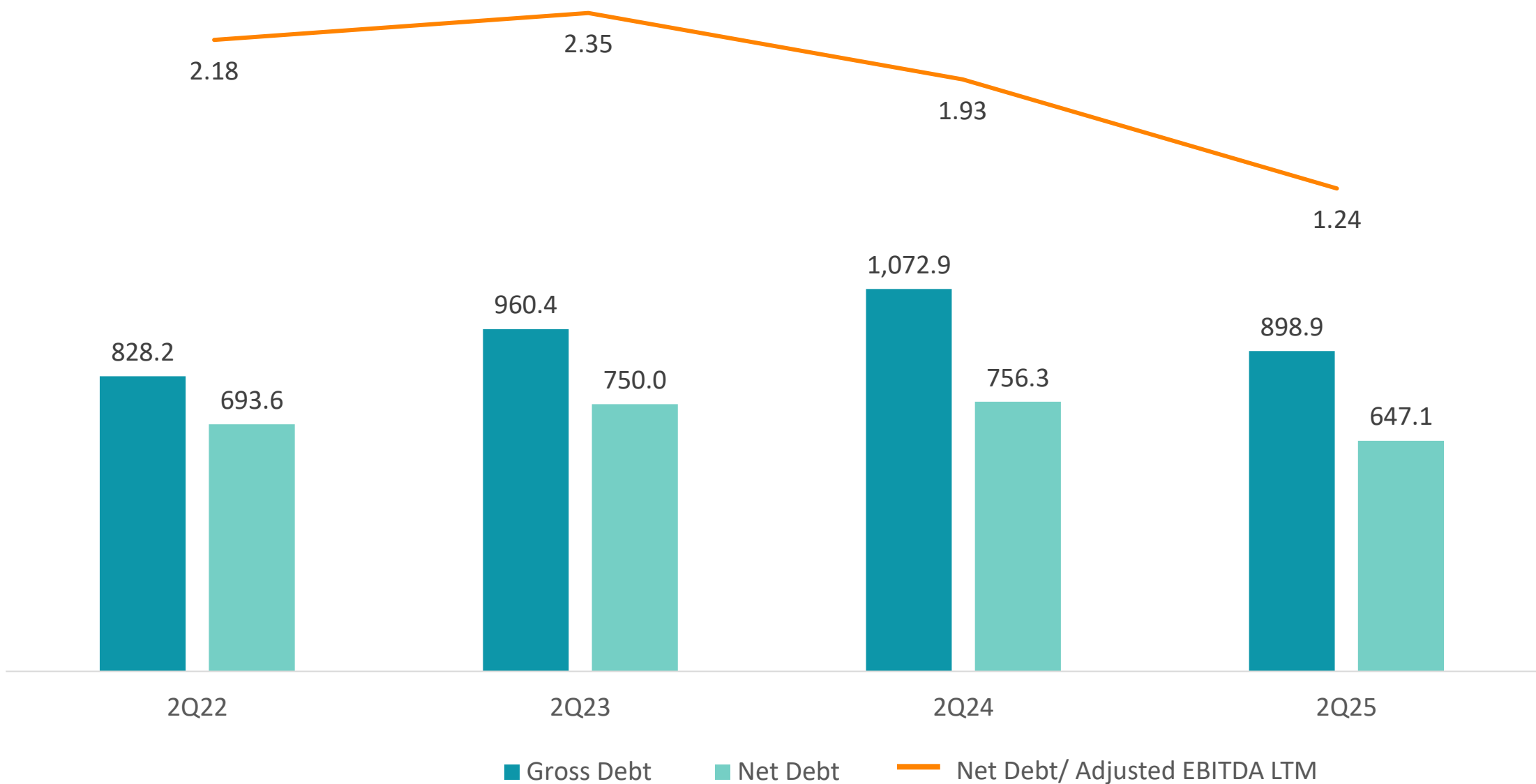
OCG Post Capex (R\$MM) and OCG Post Capex / Adjusted EBITDA (%)

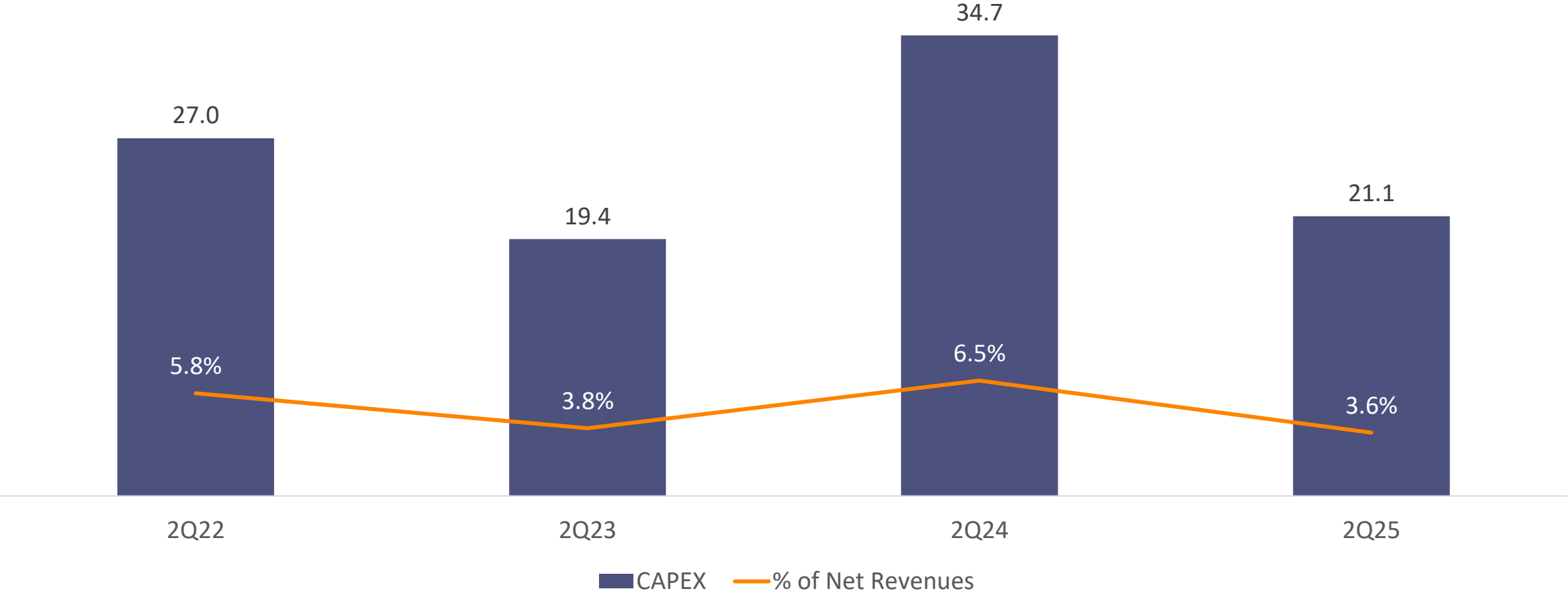


# Average term of net accounts receivable (NRD) (Days)



# Debt and Financial Leverage (R\$MM)





# ser

educacional

**2025**  
**OBJECTIVES**



## 2025.2 New Unit: Patos (PB)

- A successful super-center for offering digital learning courses
- **New on campus courses in high demand in the market:** Dentistry, Nursing, Law, and Psychology
- **Privileged location** in the city's shopping mall
- 6<sup>th</sup> new unit in the last 2 years:: Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), Bragança (PA), Manaus (AM) e Patos (PB)

NEW



**AGORA É OFICIAL:**  
**A UNINASSAU**  
**PATOS** OFERECE  
NOVOS  
**CURSOS PRESENCIAIS**

- ✓ **4 CURSOS PRESENCIAIS:**  
Odontologia, Enfermagem,  
Direito e Psicologia.
- ✓ **CORPO DOCENTE QUALIFICADO**
- ✓ **CONCEITO 5 NO MEC\***
- 📍 **PATOS SHOPPING**

\*Conceito Institucional do MEC

**UNINASSAU**

# Consistent value generation through maximization of educational assets

## Continuous search for efficiency and profitability gains

- High utilization of real estate
- Focus on process automation
- Financial discipline for expansion and generation of new business
- Gaining synergies between existing businesses

## Investment in student experience, ecosystem, technology and education entrepreneurship

- Development of educational technologies and academic model
- Investment in new businesses to mature the continuing education ecosystem
- Improvement of systems, processes and curricular matrices



## Organic Growth Hybrid and Digital Education

- New units and hubs in markets that already have recognition of regional brands
- Focus on offering courses with greater market demand (e.g. health and law)

## Expansion of Medical Courses

- Approval of new courses via ADC 81
- Participation in public calls for new vacancies (e.g. Mais Médicos 3 Notice)
- Development of the ecosystem and generation of synergies with health courses, continuing education, polyclinics and clinics

The logo for ser educacional, featuring the word "ser" in a large, bold, white sans-serif font, and the word "educacional" in a smaller, white sans-serif font below it. The background is a teal gradient with a faint image of a library.

JÂNYO DINIZ (CEO) | JOÃO AGUIAR (CFO)

RODRIGO ALVES (IRO) | GERALDO SOARES

[WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI](http://WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI)

+55 (11) 97093-2225



[ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)



<http://sereduc.com/08hk2P>



[@ser\\_educacional](https://twitter.com/ser_educacional)



# Reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA

| EBITDA (R\$ '000)                                               | 2Q25           | 2Q24           | % Chg.<br>2Q25 x 2Q24 | 6M25           | 6M24           | % Chg.<br>6M25 x 6M24 |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|----------------|----------------|-----------------------|
| <b>Net Income (Loss)</b>                                        | <b>81,326</b>  | <b>48,881</b>  | <b>66.4%</b>          | <b>124,959</b> | <b>31,357</b>  | <b>298.5%</b>         |
| (+) Net financial expense <sup>2</sup>                          | 46,692         | 47,853         | -2.4%                 | 108,537        | 118,470        | -8.4%                 |
| (+) Income and social contribution taxes                        | 1,472          | 5,308          | -72.3%                | 11,030         | 6,545          | 68.5%                 |
| (+) Depreciation and amortization                               | 55,711         | 56,245         | -0.9%                 | 110,941        | 112,817        | -1.7%                 |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                                       | <b>185,201</b> | <b>158,287</b> | <b>17.0%</b>          | <b>355,467</b> | <b>269,189</b> | <b>32.1%</b>          |
| EBITDA Margin                                                   | 31.4%          | 29.7%          | 1.7 p.p.              | 31.5%          | 27.4%          | 4.1 p.p.              |
| (+) Revenue from Interest on Agreements and Others <sup>2</sup> | 2,167          | 1,914          | 13.2%                 | 4,580          | 8,891          | -48.5%                |
| (+) Non-recurring costs and expenses <sup>3</sup>               | 11,195         | 4,996          | 124.1%                | 18,053         | 11,699         | 54.3%                 |
| (-) Minimum rent paid <sup>4</sup>                              | (35,387)       | (34,613)       | 2.2%                  | (71,272)       | (68,235)       | 4.5%                  |
| <b>Adjusted EBITDA<sup>5</sup></b>                              | <b>163,176</b> | <b>130,583</b> | <b>25.0%</b>          | <b>306,828</b> | <b>221,544</b> | <b>38.5%</b>          |
| Adjusted EBITDA Margin                                          | 27.7%          | 24.5%          | 3.2 p.p.              | 27.2%          | 22.5%          | 4.6 p.p.              |

1. EBITDA is not an accounting measure.

2. Interest income on agreements and others is comprised of our net financial result, arising from interest income and fines on monthly payments corresponding to financial charges on negotiated monthly payments and monthly payments paid in arrears.

3. Non-recurring costs and expenses are mainly comprised of expenses related to mergers and acquisitions of companies, expenses related to termination fines in processes of workforce optimization, which would not impact the usual cash generation.

4. Minimum rents are comprised of rental contracts recorded as financial leases under IFRS 16. The expenses of these leases are not reflected in our EBITDA, but are part of the adjusted EBITDA.

5. Adjusted EBITDA corresponds to the sum of EBITDA with (a) financial result of revenues from fines and interest on monthly payments, (b) non-recurring costs and expenses and (c) minimum rents paid.

This disclosure is an integral part of the quarterly results disclosure. For further reference on the reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA, access the full results available on the website <https://ri.sereducacional.com/informacoes-financeiras/resultados/>

| Net Income Reconciliations<br>(R\$ ('000))                                   | 2Q25           | 2Q24           | % Chg.<br>2Q25 x 2Q24 | 6M25           | 6M24          | % Chg.<br>6M25 x 6M24 |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|----------------|---------------|-----------------------|
| <b>Consolidated Net Income</b>                                               | <b>81,326</b>  | <b>48,881</b>  | <b>66.4%</b>          | <b>124,959</b> | <b>31,357</b> | <b>298.5%</b>         |
| <i>Net Margin</i>                                                            | <i>13.8%</i>   | <i>9.2%</i>    | <i>4.6 p.p.</i>       | <i>11.1%</i>   | <i>3.2%</i>   | <i>7.9 p.p.</i>       |
| <i>Non-recurring items for the period</i>                                    | <i>5,194</i>   | <i>(2,677)</i> | <i>N.M.</i>           | <i>13,364</i>  | <i>12,031</i> | <i>11.1%</i>          |
| <b>Adjusted Net Income</b>                                                   | <b>86,520</b>  | <b>46,204</b>  | <b>87.3%</b>          | <b>138,323</b> | <b>43,388</b> | <b>218.8%</b>         |
| <i>Adjusted Net Margin</i>                                                   | <i>14.7%</i>   | <i>8.7%</i>    | <i>6.0 p.p.</i>       | <i>12.2%</i>   | <i>4.4%</i>   | <i>7.8 p.p.</i>       |
| <b>Other accounting effects not considered as adjustments to net income:</b> | <b>14,122</b>  | <b>16,242</b>  | <b>-13.1%</b>         | <b>27,242</b>  | <b>31,750</b> | <b>-14.2%</b>         |
| <b>IFRS 16 Impact</b>                                                        | <b>6,645</b>   | <b>8,640</b>   | <b>-23.1%</b>         | <b>12,205</b>  | <b>16,408</b> | <b>-25.6%</b>         |
| Rent (IFRS 16)                                                               | (29,163)       | (28,389)       | 2.7%                  | (58,825)       | (55,787)      | 5.4%                  |
| Depreciation and Amortization (IFRS 16)                                      | 20,457         | 21,714         | -5.8%                 | 40,590         | 41,999        | -3.4%                 |
| Interest on Leasing (IFRS 16)                                                | 15,953         | 16,296         | -2.1%                 | 32,259         | 31,238        | 3.3%                  |
| <b>Goodwill from acquisitions</b>                                            | <b>7,477</b>   | <b>7,602</b>   | <b>-1.6%</b>          | <b>15,037</b>  | <b>15,342</b> | <b>-2.0%</b>          |
| Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)                               | (602)          | (980)          | -38.6%                | (1,820)        | (1,042)       | 74.7%                 |
| <b>Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)</b>                       | <b>100,642</b> | <b>62,446</b>  | <b>61.2%</b>          | <b>165,565</b> | <b>75,138</b> | <b>120.3%</b>         |
| <i>Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)</i>                           | <i>17.1%</i>   | <i>11.7%</i>   | <i>5.3 p.p.</i>       | <i>14.7%</i>   | <i>7.6%</i>   | <i>7.0 p.p.</i>       |