



RESULTADOS 2T25



Videoconferência

15 de agosto de 2025
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

Recife, 14 de agosto de 2025 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do segundo trimestre de 2025 (2T25). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao segundo trimestre de 2024 (2T24), exceto se especificado de outra forma.

Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Alunos de Graduação de Ensino Híbrido	186.837	164.186	13,8%	186.837	164.186	13,8%
Receita Líquida	589.237	532.279	10,7%	1.129.226	982.993	14,9%
EBITDA	185.201	158.287	17,0%	355.467	269.189	32,1%
Margem EBITDA	31,4%	29,7%	1,7 p.p.	31,5%	27,4%	4,1 p.p.
EBITDA Ajustado	163.176	130.583	25,0%	306.828	221.544	38,5%
Margem EBITDA Ajustada	27,7%	24,5%	3,2 p.p.	27,2%	22,5%	4,6 p.p.
Lucro Líquido	81.326	48.881	66,4%	124.959	31.357	298,5%
Margem Líquida	13,8%	9,2%	4,6 p.p.	11,1%	3,2%	7,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	86.520	46.204	87,3%	138.323	43.388	218,8%
Margem Líquida Ajustada	14,7%	8,7%	6,0 p.p.	12,2%	4,4%	7,8 p.p.
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	34.405	4.146	729,8%	109.916	45.691	140,6%
GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado	21,1%	3,2%	17,9 p.p.	35,8%	20,6%	15,2 p.p.
Dívida Líquida	(647.104)	(756.333)	-14,4%	(647.104)	(756.333)	-14,4%
Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM	1,24	1,93	-35,8%	1,24	1,93	-68,9 p.p.

✳ **Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido cresceu 14,7%** em comparação ao 1S24, enquanto a **base de alunos** dessa mesma modalidade de oferta **atingiu 186,8 mil alunos**, crescimento de 13,8%. Trata-se do 4º ano consecutivo de crescimento de captação e base de alunos de Ensino Híbrido para o primeiro semestre.

✳ A **Receita Líquida registrou crescimento de 10,7%** e atingiu R\$589,2 milhões no 2T25, em função principalmente do crescimento da base de alunos de Ensino Híbrido e da captação de alunos de medicina após a expansão do número de vagas credenciadas nos últimos 12 meses.

✳ O **EBITDA Ajustado do 2T25 atingiu R\$163,2 milhões, o que representa um crescimento de 25,0%** na comparação com o 2T24, atingindo, pelo segundo trimestre consecutivo, o maior resultado nominal desde o IPO. Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 27,7%, expansão de 3,2 pontos percentuais.

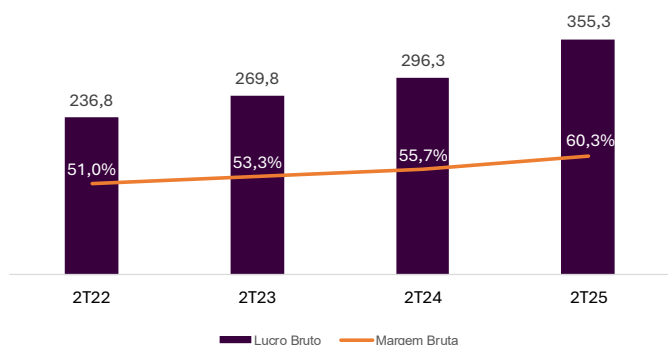
✳ A **Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex atingiu R\$34,4 milhões, o que representa um aumento de 729,8%** em comparação ao 2T24. A conversão de caixa operacional líquido (GOC) pós-CAPEX atingiu 21,1% do EBITDA Ajustado no mesmo período, 17,9 pontos percentuais superior ao 2T24.

✳ A melhoria do resultado operacional associada à melhoria do resultado financeiro, propiciou um **Lucro Líquido Ajustado de R\$86,5 milhões** no 2T25, o que representa um crescimento de 87,3% na comparação com o 2T24, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$46,2 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$81,3 milhões**, ante um Lucro Líquido de R\$48,9 milhões, correspondendo a um aumento de 66,4% na comparação entre esses períodos.

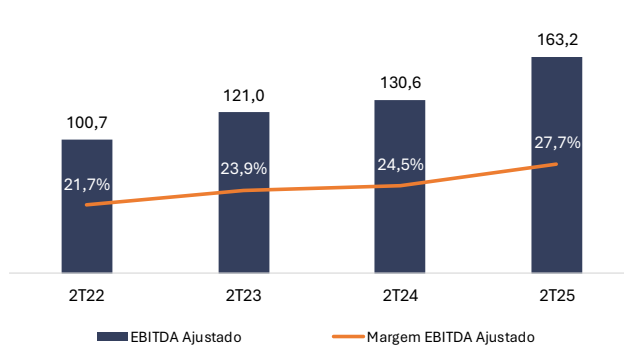
✳ A **dívida líquida teve redução de 14,4%** em comparação ao 2T24 e totalizou R\$647,1 milhões e a **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** reduziu pelo 10º trimestre consecutivo e passou de 1,93x no 2T24 para **1,24x no 2T25**.

✳ **Prazo médio de contas a receber (PMR) ex-FIES** apresentou redução de 1 dia, passando de 93 dias no 2T24 para 92 dias no 2T25, em função da redução da inadimplência, mesmo após a implantação do programa Ser Solidário na comparação entre os dois períodos, que isoladamente impacta o PMR em 2 dias.

Lucro Bruto (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$MM)

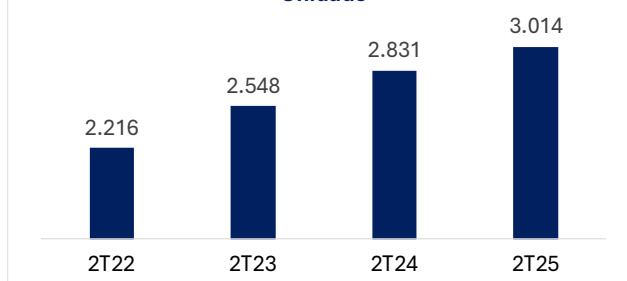


Mensagem da Administração

No segundo trimestre de 2025, a Ser Educacional registrou mais um trimestre com sólida evolução em seus resultados operacionais e financeiros, em continuidade ao desempenho positivo apresentado no 1T25.

Este melhor desempenho em 2025 reflete ganhos de eficiência operacional, maior ocupação de seus campi e uma campanha de captação de alunos bem-sucedida, concluída neste primeiro semestre, que resultou em crescimento de 14,8% nas matrículas de novos alunos para o ensino híbrido e aumento de 13,4% na base de alunos desta modalidade. Outro destaque importante do período foi a expansão de vagas dos cursos de medicina que ocorreu nos últimos trimestres, que proporcionou a oferta de 1.001 vagas, ante 521 no mesmo período de 2024, o que permitiu crescimento dessa base de alunos em 27,1%, atingindo 4,2 mil alunos no 2T25.

Alunos de Graduação de Ensino Híbrido por Unidade



Para alcançar estes resultados, a empresa priorizou a otimização de suas operações e a oferta de cursos com alta demanda no mercado, como saúde e direito. Esta estratégia, combinada com uma proposta de valor diferenciada integrando marcas prestigiadas, o Ubíqua – modelo acadêmico inovador da Companhia, campi posicionados em localizações estratégicas e preços competitivos, possibilitou maior ocupação das salas de aula e expansão da base de alunos nos cursos híbridos.

A Companhia segue explorando novas oportunidades de crescimento, evidenciadas pela inauguração de cinco novas unidades entre 2024 e 2025, incluindo (i) três sob a marca UNIFAEL em Curitiba, Porto Alegre e Florianópolis; (ii) uma expansão para a Zona Leste de Manaus com a marca UNINORTE e (iii) uma em Bragança com a marca UNAMA, que demonstram a capacidade da empresa de combinar eficiência com crescimento orgânico. Para o segundo semestre de 2025, a Companhia está iniciando operações em sua 6ª nova unidade, localizada em Patos (PB).

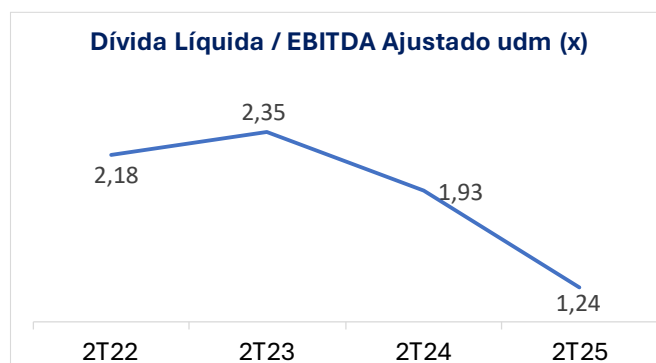
Estes foram os principais fatores que impulsionaram um crescimento expressivo da receita líquida e ampliação da alavancagem operacional, com aumento relevante do EBITDA e da margem EBITDA ajustados em comparação ao ano anterior. Em apenas 6 meses, a Companhia alcançou lucro líquido de R\$125,0 milhões, 26,1% superior ao lucro líquido ajustado de R\$99,1 milhões registrado em todo o ano de 2024.

Outro destaque no semestre foi o expressivo aumento na geração de caixa operacional, que possibilitou a redução de 14,4% no endividamento líquido, comparado com o 2T24, e avanços importantes no processo de desalavancagem

financeira, com índice de dívida líquida/EBITDA ajustado de 1,24x, posicionando a Ser Educacional entre as instituições de ensino superior com menor alavancagem no mercado.

Os resultados do segundo trimestre de 2025 fortalecem a confiança da Administração na capacidade da empresa de gerar valor contínuo para acionistas, alunos, docentes e colaboradores. Este êxito é fruto do empenho e dedicação de todos que integram esta trajetória e a Administração expressa sua sincera gratidão a alunos, professores, colaboradores, acionistas e parceiros.

A Companhia reafirma seu compromisso com um Brasil com mais educação, empreendedor e socialmente responsável. Com a certeza de que a educação é fundamental para um futuro promissor, a Ser Educacional dedica-se a desenvolver soluções que atendam às necessidades do mercado e contribuam para o crescimento sustentável do País.



DESEMPENHO OPERACIONAL

Resultados da Captação de Alunos 1S25

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Segmento	1S25	1S24	% Δ
Captação de graduação	121,8	119,7	1,8%
Graduação Híbrida	65,6	57,2	14,7%
Graduação Digital	56,3	62,5	-10,0%
Captação de pós-graduação	10,4	10,8	-3,6%
Pós-graduação Híbrida	0,3	0,2	40,8%
Pós-graduação Digital	10,1	10,6	-4,5%
Captação Total	132,3	130,5	1,4%

Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido (presencial) – 1S25

A captação cresceu 14,7% na comparação entre o 1S25 e o 1S24, em função principalmente da estratégia de focar esforços na oferta de cursos de saúde, visando melhor aproveitar seus diferenciais competitivos relativos à estrutura de laboratórios, clínicas e reconhecimento de suas marcas regionais e do aumento da quantidade de campi de 58 para 62 na comparação entre os dois períodos.

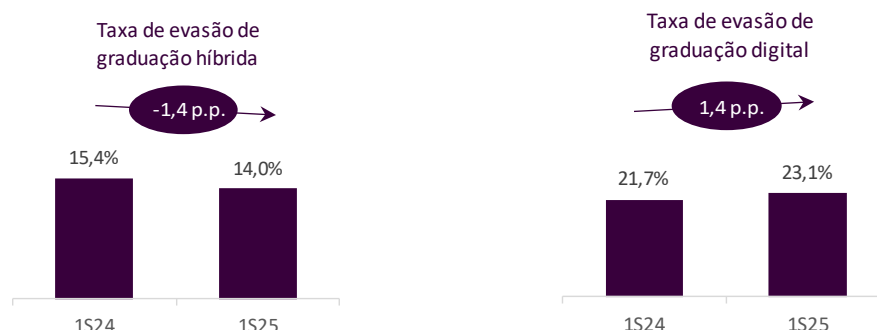
Captação de alunos de graduação de Ensino Digital – 1S25

A captação caiu 10,0%, na comparação 1S25 x 1S24, em função do foco da Companhia em manter o crescimento do ticket médio, que aumentou 2,9% na comparação entre os dois períodos, em um ambiente de mercado ainda em expansão de oferta de cursos.

Captação de alunos de pós-graduação Híbrida e Digital – 1S25

A captação de alunos do 1S25 nessas modalidades de ensino apresentou uma redução de 3,6% em comparação com a captação do 1S24, em função da reorganização do portfólio de oferta, em decorrência da implantação do plano de otimização operacional.

Taxa de evasão¹



(1) Taxa de evasão = evasão do período / (matriculados ao final do semestre anterior – egressos + captação + aquisições)

A taxa de evasão da graduação híbrida ficou em 14,0% no 1S25 ante 15,4% no 1S24, em função principalmente da redução da evasão por questões financeiras, refletida pelo aumento da pontualidade de pagamento de mensalidades dos alunos. Vale destacar que a Companhia manteve nesse ciclo de 2025.1 sua estratégia de aumentar a geração de caixa operacional, reduzindo a concessão de descontos nas negociações financeiras para mensalidades vencidas, mas aumentando o portfólio de opções para os alunos pagarem dívidas em atraso.

Na modalidade de oferta de graduação digital, a taxa de evasão ficou em 23,1% no 1S25, um aumento de 1,4% em comparação ao 1S24, devido principalmente à política financeira mais restritiva comentada acima, bem como em função da captação mais elevada observada durante o segundo semestre de 2024.

Evolução da Base de Alunos

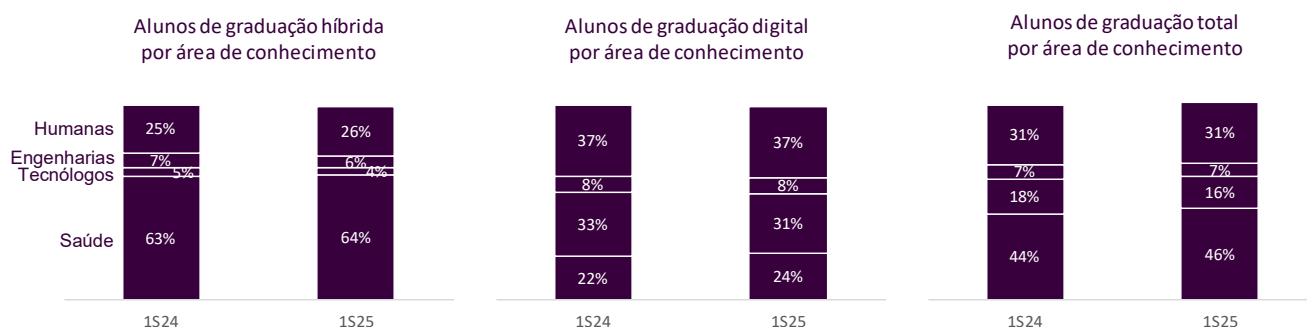
Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
2025.1	Híbrida (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
Base Dez24	164.879	142.951	786	20.363	828	477	330.284
Captação	65.575	56.268	283	10.127	328	-	132.581
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(13.227)	(10.602)	(458)	(8.257)	(150)	(393)	(33.087)
Evasão	(30.390)	(43.590)	(7)	(1.544)	(181)	-	(75.712)
Base Jun25	186.837	145.027	604	20.689	825	84	354.066
% Base Jun25 / Base Dez24	13,3%	1,5%	-23,2%	1,6%	-0,4%	-82,4%	7,2%
% Base Jun25 / Base Jun24	13,8%	1,9%	-44,8%	-22,2%	-20,5%	-81,3%	5,5%

O aumento de 13,4% da base de alunos na modalidade de oferta de Ensino Híbrido ocorreu em virtude do foco na oferta de um portfólio de cursos mais enxuto e dedicado às áreas de conhecimento da saúde, visando maximizar os diferenciais competitivos da Companhia, relativos à sua estrutura diferenciada de laboratórios e clínicas, bem como à localização privilegiada de suas unidades e posicionamento das marcas nas cidades em que opera. Outro fator que contribuiu marginalmente para esse crescimento foi a expansão da quantidade de campi na comparação com o 2T24, passando de 58 para 62.

Como resultado, se destaca mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 64% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 46% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, os cursos de saúde aumentaram sua participação em 2 p.p., passando de 22% para 24% da base de alunos de graduação e reflete os resultados da estratégia da Companhia.

O crescimento orgânico no Ensino Híbrido fez com que a base de alunos dessa modalidade passasse de 49,2% para 52,9% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos, o que se refletirá em aumento do ticket médio geral, conforme será observado mais adiante.



Dados Operacionais	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24
Vagas anuais de medicina*	1.001	521	92,1%
Alunos de medicina	4.188	3.296	27,1%
Campi em operação	62	58	6,9%
Polos em operação	771	805	-4,2%

* Considera 120 vagas em operação por meio de decisões judiciais para abertura de vestibular ainda sem decisão em trânsito e julgado, tendo novos vestibulares sido suspensos a partir de fev/25.

Financiamento Estudantil

A base de alunos FIES do 2T25 apresentou uma redução de 1,6% em comparação ao 2T24. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 34,7% na comparação 2T25 x 2T24, em correlação com o crescimento da captação na comparação aos mesmos períodos. A base de alunos do PRAVALER cresceu em função da redução da oferta do EDUCRED, programa de financiamento próprio que reduziu suas atividades desde 2023, quando parte da sua carteira foi vendida para o PRAVALER.

FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	2T24	Dez/24	1T25	2T25
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	164.186	164.879	185.287	186.837
Alunos FIES	14.666	14.959	13.683	14.431
% de Alunos FIES	8,9%	9,1%	7,4%	7,7%
Alunos PRAVALER	2.513	3.068	3.271	3.695
% de Alunos PRAVALER	1,5%	1,9%	1,8%	2,0%
Total de Alunos com Financiamento	17.179	18.027	16.954	18.126
% de Alunos com Financiamento	10,5%	10,9%	9,2%	9,7%
Alunos de Graduação Digital	142.276	142.951	161.000	145.027
PROUNI Graduação Híbrida	14.890	17.033	20.441	21.779
PROUNI Graduação Digital	4.975	5.116	5.241	4.982
Total de Alunos com PROUNI	19.865	22.149	25.682	26.761
% de Alunos PROUNI	6,5%	7,2%	7,4%	8,1%

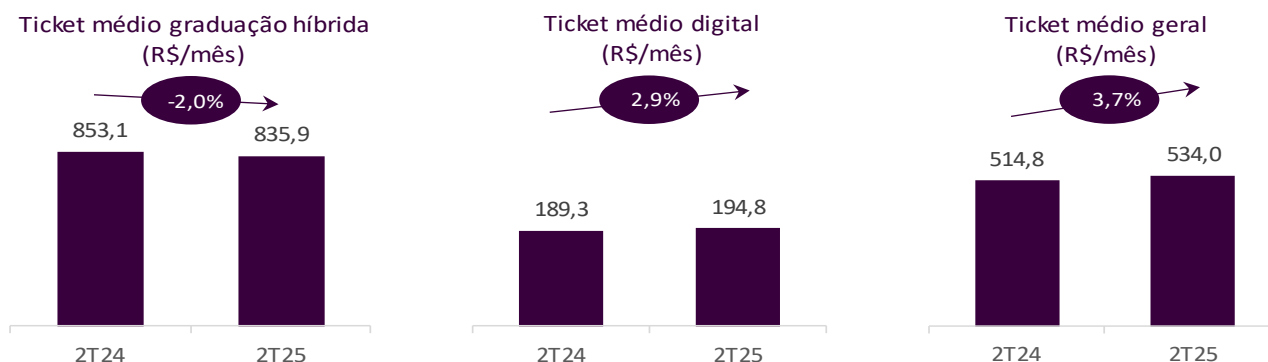
Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24
Ensino Híbrido (Graduação)	835,85	853,08	-2,0%
<i>Medicina</i>	<i>9.857,18</i>	<i>9.098,43</i>	<i>8,3%</i>
<i>Ex-Medicina</i>	<i>629,00</i>	<i>684,17</i>	<i>-8,1%</i>
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	835,83	850,77	-1,8%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	194,77	189,33	2,9%
Ticket Médio Líquido Total	533,97	514,77	3,7%

O ticket médio líquido total cresceu 3,7% em função principalmente do crescimento da participação da base de alunos de ensino presencial que passou de 49,2% para 52,9% da base total de alunos de graduação e do aumento do ticket médio dos alunos de Ensino Digital que cresceu 2,9% em função da política comercial da Companhia adotada nos últimos semestres.

O ticket médio de Ensino Híbrido apresentou queda de 2,0%, em função dos seguintes fatores: (i) crescimento de 34,7% da base de alunos PROUNI, que aumentou sua dedução na receita líquida em 41,7%. Excluindo esse efeito, o ticket médio cresceu 0,9% na mesma base de comparação; (ii) aumento da pontualidade dos pagamentos dos alunos, que passaram a realizar mais quitações com desconto de pontualidade em função do pagamento ter ocorrido com maior frequência dentro dos prazos de pagamento na comparação com o 2T24. Esse aumento de pontualidade de pagamento gera um impacto de aproximadamente 10% no valor das mensalidades; e (iii) antecipação do ciclo de matrículas e rematrículas que impactou a consolidação da base de alunos no 1T25 e, por isso, teve um volume menor de reconhecimento de mensalidades para o semestre inteiro durante o 2T25, o que reduz o ticket médio.

Com relação ao ticket médio do curso de medicina, o aumento foi de 8,3% na comparação com o 2T24. A redução do ritmo de crescimento do ticket médio desse curso, em comparação ao 1T25, deve-se principalmente ao reconhecimento do PROUNI, que ocorreu a maior parte apenas no segundo trimestre, do maior volume de rematrículas no 1T25 e melhoria na pontualidade de pagamentos, conforme comentado no parágrafo acima.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Receita Operacional Bruta	1.321.060	1.145.555	15,3%	2.579.659	2.213.677	16,5%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.182.756	1.010.810	17,0%	2.305.108	1.953.655	18,0%
Mensalidades de Ensino Digital	113.600	118.421	-4,1%	230.320	228.379	0,8%
Outras	24.704	16.324	51,3%	44.231	31.643	39,8%
Deduções da Receita Bruta	(731.823)	(613.276)	19,3%	(1.450.433)	(1.230.684)	17,9%
Descontos e Bolsas	(591.697)	(510.735)	15,9%	(1.194.094)	(1.035.192)	15,4%
PROUNI	(116.437)	(82.146)	41,7%	(210.813)	(158.526)	33,0%
FGEDUC e encargos FIES	(809)	(833)	-2,9%	(1.484)	(1.241)	19,6%
Impostos	(22.880)	(19.562)	17,0%	(44.042)	(35.725)	23,3%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	44,8%	44,6%	0,2 p.p.	46,3%	46,8%	-0,5 p.p.
Receita Operacional Líquida	589.237	532.279	10,7%	1.129.226	982.993	14,9%
Mensalidades de Ensino Híbrido	470.009	421.848	11,4%	898.997	766.867	17,2%
Mensalidades de Ensino Digital	96.880	96.178	0,7%	190.030	187.701	1,2%
Outras	22.347	14.253	56,8%	40.198	28.424	41,4%

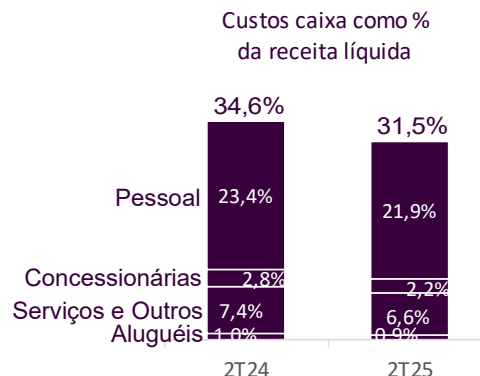
- a) O aumento da receita bruta em 15,3% ocorreu em virtude (i) do aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função do aumento da captação e redução da taxa de evasão; (ii) do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; (iii) da implementação do programa Ser Solidário; e (iv) do repasse da inflação;
- b) O aumento de 10,7% na receita líquida foi inferior ao crescimento da receita bruta na comparação entre os mesmos períodos, em função principalmente do reconhecimento dos alunos do PROUNI no período, que gerou um aumento nessa linha de descontos de 41,7% na comparação entre os dois períodos.

Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Custos dos Serviços Prestados	(233.962)	(235.982)	-0,9%	(446.240)	(445.416)	0,2%
Pessoal e encargos	(128.850)	(124.567)	3,4%	(244.100)	(235.126)	3,8%
Aluguéis	(5.145)	(5.271)	-2,4%	(9.409)	(9.385)	0,3%
Concessionárias	(12.759)	(14.729)	-13,4%	(23.148)	(25.544)	-9,4%
Serviços de terceiros e outros	(38.642)	(39.566)	-2,3%	(72.751)	(71.047)	2,4%
Depreciação e Amortização	(48.566)	(51.849)	-6,3%	(96.832)	(104.314)	-7,2%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram crescimento de 3,4% na comparação com o 2T24, principalmente devido ao dissídio salarial anual, um aumento em ritmo inferior ao crescimento de 13,4% da base de alunos de Ensino Híbrido, denotando que a Companhia obteve ganhos de eficiência operacional com aumento de ensalamento e ocupação de imóveis;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$5,1 milhões no 2T25, contra R\$5,3 milhões no 2T24, representando uma redução de 2,4% em função da redução dos contratos de aluguel que não se enquadram no IFRS16, parcialmente compensado pela inflação no período;

- c) A linha de concessionárias apresentou uma redução de 13,4%, em função principalmente da devolução de imóveis de maior tamanho e menor taxa de ocupação e do aumento da eficiência operacional nas demais unidades;
- d) A linha de serviços de terceiros e outros reduziu 2,3% na comparação 2T25 x 2T24, principalmente em virtude da otimização operacional da Companhia.



Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Receita Operacional Líquida	589.237	532.279	10,7%	1.129.226	982.993	14,9%
Custos dos serviços prestados	(233.962)	(235.982)	-0,9%	(446.240)	(445.416)	0,2%
Lucro Bruto	355.275	296.297	19,9%	682.986	537.577	27,0%
Margem Bruta	60,3%	55,7%	4,6 p.p.	60,5%	54,7%	5,8 p.p.
(-) Depreciação	48.566	51.849	-6,3%	96.832	104.314	-7,2%
Lucro Bruto Caixa	403.841	348.146	16,0%	779.818	641.891	21,5%
Margem Bruta Caixa	68,5%	65,4%	3,1 p.p.	69,1%	65,3%	3,8 p.p.

- a) O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Híbrido e otimização dos custos operacionais, o que propiciou um crescimento de 3,1 pontos percentuais na margem bruta caixa;
- b) A linha depreciação e amortização apresentou redução de 6,3%, em função do plano de otimização operacional, que realizou a devolução de imóveis e a renegociação de aluguéis durante o ano de 2024 e que também impactou na amortização dos direitos de uso da Companhia.

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Despesas Gerais e Administrativas	(210.863)	(191.706)	10,0%	(416.139)	(374.592)	11,1%
Pessoal e encargos	(65.230)	(60.351)	8,1%	(132.311)	(122.564)	8,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(19.654)	(19.689)	-0,2%	(38.849)	(36.204)	7,3%
Publicidade	(39.577)	(40.375)	-2,0%	(71.112)	(76.336)	-6,8%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.830)	(4.323)	-11,4%	(7.621)	(8.655)	-11,9%
PDD	(58.291)	(43.692)	33,4%	(118.230)	(87.143)	35,7%
Outros	(17.136)	(18.880)	-9,2%	(33.907)	(35.187)	-3,6%
Depreciação e Amortização	(7.145)	(4.396)	62,5%	(14.109)	(8.503)	65,9%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(14.922)	(2.549)	485,4%	(22.321)	(6.613)	237,5%
Resultado Operacional	129.490	102.042	26,9%	244.526	156.372	56,4%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(203.718)	(187.310)	8,8%	(402.030)	(366.089)	9,8%

a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 8,1%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento do bônus e do Plano de Concessão de Ações e da internalização de algumas atividades terceirizadas. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$1,2 milhão relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;

b) As despesas com serviços prestados ficaram em linha em relação ao 2T24;

c) As despesas com publicidade tiveram uma redução de 2,0% em relação ao 2T24, em decorrência da conclusão de projetos de ganho de eficiência em marketing e redução do custo de aquisição de alunos, em linha com o plano de otimização operacional. Como percentual da receita líquida, passaram de 7,6% para 6,7%;

d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou um aumento de 33,4% na comparação com o 2T24, representando 9,9% da receita líquida, no 2T25, em comparação a 8,2%, no 2T24. Esse aumento deveu-se principalmente a provisões adicionais referentes à maior evasão de alunos do ensino digital, aumento do provisionamento do FG-FIES e do programa Ser Solidário. Adicionalmente, em função de alterações no processo de cobrança de alunos realizadas nos últimos trimestres, houve uma migração de despesas que anteriormente eram incorridas como despesas financeiras, na linha de 'descontos concedidos', para a PDD, gerando um efeito contábil em ambas as linhas nesse semestre, sem impacto no lucro líquido, mas com impacto positivo na geração de caixa;

e) Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas passou de R\$2,5 milhões, no 2T24, para R\$14,9 milhões, no 2T25, devido principalmente à baixa de imobilizado e de direitos de uso, líquidos das obrigações de arrendamento, relativas aos imóveis formalmente devolvidos no período, e a processos trabalhistas relacionados ao curso normal da operação.

Despesas operacionais como % da receita líquida

	2T24	2T25
Pessoal	11,3%	11,1%
Serviços	3,7%	3,3%
Publicidade	7,6%	6,7%
Materiais	0,8%	0,6%
PDD	8,2%	9,9%
Outros	3,2%	2,9%

EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Lucro Líquido (Prejuízo)	81.326	48.881	66,4%	124.959	31.357	298,5%
(+) Resultado financeiro líquido ²	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%
EBITDA¹	185.201	158.287	17,0%	355.467	269.189	32,1%
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 ²	2.167	1.914	13,2%	4.580	8.891	-48,5%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	11.195	4.996	124,1%	18.053	11.699	54,3%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(35.387)	(34.613)	2,2%	(71.272)	(68.235)	4,5%
EBITDA Ajustado⁵	163.176	130.583	25,0%	306.828	221.544	38,5%
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.

O aumento do EBITDA e EBITDA ajustado na comparação entre os dois períodos refletem o crescimento orgânico da Companhia, em especial no Ensino Híbrido, e da base de alunos do curso de medicina, associado ao controle de custos e despesas em função da implantação com sucesso do programa de otimização operacional realizado nos últimos anos. Esses fatores geraram um efeito combinado de aumento da alavancagem operacional uma vez que houve aumento da taxa de alunos por campus e alunos por turma, propiciando maior diluição dos custos fixos.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES (R\$ '000)	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	11.195	4.996	124,1%	18.053	11.699	54,3%
Aluguel	-	315	-100,0%	-	541	-100,0%
Pessoal	1.232	2.125	-42,0%	3.772	5.310	-29,0%
Custo	-	181	-100,0%	-	644	-100,0%
Despesa	1.232	1.944	-36,6%	3.772	4.667	-19,2%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	2.451	4.285	-42,8%	6.769	7.024	-3,6%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	7.512	(1.730)	N.M.	7.512	(1.176)	N.M.
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	(6.001)	(7.673)	-21,8%	(4.689)	331	N.M.
Despesas Financeiras - Outros	-	334	-100,0%	-	2.724	-100,0%
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	(6.500)	(7.420)	-12,4%	(3.820)	(1.753)	117,9%
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	499	(587)	N.M.	(869)	(639)	35,8%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	5.194	(2.677)	N.M.	13.364	12.031	11,1%

* Utilização da mesma base de cálculo de IR sobre os resultados não-recorrentes para melhor refletir o lucro líquido ajustado.

Indicadores Ser Solidário

O programa Ser Solidário (SS) foi introduzido no 3T24, em substituição ao programa de descontos comerciais oferecidos para matrículas de novos alunos. Com isso, os valores que eram ofertados como desconto da mensalidade efetiva passaram a ser parcelados em valores iguais ao longo do curso, conforme detalhado na tabela abaixo:

Participação do Ser Solidário nos Resultados	1T25	2T25	1S25	2S24
Captação Graduação Híbrida* ('000)	47,4	1,9	49,3	15,5
Receita Bruta Total (R\$mm)	30,5	5,2	35,6	14,9
Ajuste a Valor Presente - AVP	7,3	1,3	8,6	3,7
Receita Líquida Total (R\$mm)	23,2	3,8	27,0	11,2
PCLD (R\$mm)	8,9	1,5	10,3	4,3
EBITDA Ajustado (R\$mm)	14,3	2,4	16,7	6,9
Contas a Receber Bruto (R\$mm)	43,1	44,8	44,8	14,9
Contas a Receber Líquido (R\$mm)	20,3	20,7	20,7	6,4

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
(+) Receita Financeira	22.378	25.616	-12,6%	48.754	41.729	16,8%
Juros sobre Acordos e Outros	2.167	1.914	13,2%	4.580	8.891	-48,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	7.309	5.852	24,9%	15.607	11.269	38,5%
Ajuste de marcação ao mercado	6.500	7.420	-12,4%	10.304	7.420	38,9%
Variação cambial ativa	4.845	10.220	-52,6%	15.869	14.094	12,6%
Outros	1.557	210	641,4%	2.394	55	4252,7%
(-) Despesa Financeira	(69.070)	(73.469)	-6,0%	(157.291)	(160.199)	-1,8%
Despesas de Juros	(28.477)	(22.048)	29,2%	(56.592)	(44.120)	28,3%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(19.605)	(20.237)	-3,1%	(39.639)	(39.188)	1,2%
Descontos Concedidos	(5.956)	(11.978)	-50,3%	(19.996)	(37.071)	-46,1%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(455)	(955)	-52,4%	(1.389)	(2.865)	-51,5%
Ajuste de marcação ao mercado	-	-	0,0%	(6.483)	(5.667)	14,4%
Variação cambial passiva - Swap	(8.717)	(14.948)	-41,7%	(23.603)	(23.792)	-0,8%
Outros	(5.860)	(3.303)	77,4%	(9.589)	(7.496)	27,9%
Resultado Financeiro	(46.692)	(47.853)	-2,4%	(108.537)	(118.470)	-8,4%

- a) A Receita Financeira apresentou uma redução de 12,6% em razão principalmente da redução na linha de variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira (com *swap*) contratado junto ao Banco Itaú e ao efeito não-recorrente de R\$6,5 milhões referente a ajuste de marcação a mercado de derivativos financeiros que passou a ser registrada pela Companhia a partir do 4T23, conforme dispõe o CPC 46, representando um efeito contábil, sem efeito caixa. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo aumento nas linhas de Juros sobre Acordos e Outros e de rendimentos de aplicações financeiras;
- b) No 2T25, a linha de Juros sobre Acordos e Outros ficou em R\$2,2 milhões, representando um crescimento de 13,2% em relação ao 2T24, quando alcançou R\$1,9 milhão, relativamente em linha com o crescimento da receita líquida na comparação entre os dois períodos;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$7,3 milhões no 2T25, o que representa um aumento de 24,9% na comparação com o 2T24, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$5,9 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados e aumento do CDI médio, na comparação 2T25 versus 2T24;
- d) A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, representou uma redução de 18,1% da despesa financeira combinada, passando de R\$4,7 milhões no 2T24 para R\$3,9 milhões no 2T25, em função do aumento do Euro e da redução do saldo médio, parcialmente compensado pelo aumento da taxa média de juros no Brasil;
- e) As Despesas Financeiras atingiram R\$69,1 milhões no 2T25, ante R\$73,5 milhões no 2T24, o que representa uma queda de 6,0% na comparação entre os dois períodos, decorrente principalmente da redução nas linhas Juros de Arrendamentos Mercantis e Descontos Concedidos, parcialmente compensado pelo aumento nas Despesas de Juros e Outros;
- f) As Despesas de Juros apresentaram um crescimento de 29,2%, passando de R\$22,0 milhões no 2T24 para R\$28,5 milhões no 2T25, em virtude do aumento da taxa média de juros na comparação entre os dois períodos;
- g) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$19,6 milhões no 2T25, ante R\$20,2 milhões no 2T24, uma redução de 3,1%, em função das devoluções de imóveis e renegociação de aluguéis ocorridas no período, parcialmente compensadas pelos reajustes dos contratos remanescentes e dos novos contratos para novas unidades e expansões de campi existentes;

- h) Os Descontos Concedidos atingiram R\$6,0 milhões no 2T25, ante R\$12,0 milhões no 2T24, correspondendo a uma redução de 50,3% na comparação entre os dois períodos, em função das alterações nos processos de cobrança, conforme comentado em 'PDD' e da redução do volume de acordos para recuperação de créditos de mensalidades antigas, principalmente entre 361 e 720 dias.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Lucro Operacional	129.490	102.042	26,9%	244.526	156.372	56,4%
(+) Resultado Financeiro	(46.692)	(47.853)	-2,4%	(108.537)	(118.470)	-8,4%
(+) IR / CS do Exercício	(1.632)	(2.775)	-41,2%	(11.611)	(9.490)	22,3%
(+) IR / CS Diferidos	160	(2.533)	N.M.	581	2.945	-80,3%
Lucro Líquido	81.326	48.881	66,4%	124.959	31.357	298,5%
Margem Líquida	13,8%	9,2%	4,6 p.p.	11,1%	3,2%	7,9 p.p.

No 2T25, o lucro líquido ajustado foi de R\$86,5 milhões e corresponde a um crescimento de 87,3% quando comparado com o lucro líquido ajustado de R\$46,2 milhões no 2T24, decorrente principalmente da recuperação da base de receitas do Ensino Híbrido, combinada com o início das sinergias geradas pela execução do plano de otimização operacional finalizado em 2024.

Para o 2T25, o IR/CSLL registrou R\$1,5 milhão, ante R\$5,3 milhões registrado no 2T24, em função da implantação do projeto de consultoria tributária durante o 3T24. No acumulado no ano, o montante de IR/CSLL é maior em função do aumento de 298,5% no lucro líquido na comparação entre os dois períodos.

A tabela abaixo apresenta a reconciliação entre o lucro líquido e o lucro líquido ajustado utilizado para essa divulgação de resultados e uma análise do lucro líquido ajustado versus os efeitos contábeis gerados pelo IFRS-16 e a amortização de ágio de aquisições "goodwill de aquisições".

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

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T24	4T24	1T25	2T25
Contas a Receber Bruto	762.383	782.266	808.547	864.279
Mensalidades de alunos	508.503	539.225	543.157	587.343
FIES	68.471	67.951	71.694	83.267
Acordos a receber	91.429	81.373	90.316	84.599
Créditos Educativos a Receber	65.435	63.552	67.163	80.299
Cartão de Crédito e Outros	28.545	30.165	36.217	28.771
Saldo PDD	(207.804)	(213.645)	(239.395)	(241.563)
Contas a Receber Líquido	554.579	568.621	569.152	622.716
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.883.331	1.981.354	2.070.629	2.127.587
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	106	103	99	105
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	120.984	116.417	122.922	127.472
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	204	210	210	235
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	93	91	85	92

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 106 para 105 dias, em função principalmente da melhoria da assiduidade e pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia. O aumento do PMR FIES ocorreu principalmente em função da queda no fluxo de recebimento das mensalidades do FIES em 2025 versus 2024.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	2T24	A.V. (%)	4T24	A.V. (%)	2T25	A.V. (%)
A vencer	56.364	11,1%	87.431	16,1%	129.496	21,7%
Vencidas de 1 a 90 dias	145.784	28,7%	140.053	25,8%	154.124	25,8%
Vencidas de 91 a 180 dias	58.430	11,5%	57.042	10,5%	60.789	10,2%
Vencidas de 181 a 360 dias	94.022	18,5%	99.760	18,4%	99.700	16,7%
Vencidas de 361 a 540 dias	85.633	16,8%	79.405	14,6%	82.357	13,8%
Vencidas de 541 a 720 dias	68.270	13,4%	78.805	14,5%	70.325	11,8%
TOTAL	508.503	100,0%	542.496	100,0%	596.791	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	66,7%		69,3%		69,1%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	2T24	A.V. (%)	4T24	A.V. (%)	2T25	A.V. (%)
A vencer	17.352	19,0%	15.666	19,3%	16.139	19,1%
Vencidas de 1 a 90 dias	22.438	24,5%	19.983	24,6%	23.636	27,9%
Vencidas de 91 a 180 dias	10.266	11,2%	9.401	11,6%	9.908	11,7%
Vencidas de 181 a 360 dias	15.421	16,9%	13.740	16,9%	13.250	15,7%
Vencidas de 361 a 540 dias	12.766	14,0%	11.796	14,5%	11.337	13,4%
Vencidas de 541 a 720 dias	13.186	14,4%	10.787	13,3%	10.329	12,2%
TOTAL	91.429	100,0%	81.373	100,0%	84.599	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	12,0%		10,4%		9,8%	

A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PCLD no período de 31 de dezembro de 2024 a 30 de junho de 2025. A partir do 2T24, foi realizada uma reclassificação de saldos da parcela da PCLD FIES para o FG FIES, conforme pode ser observado abaixo:

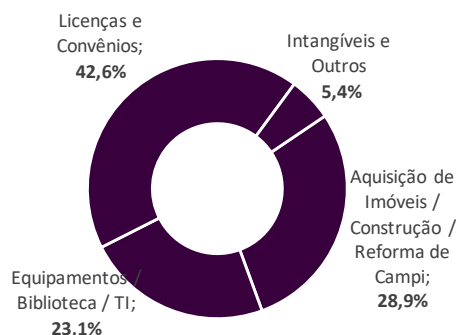
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2024	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	30/06/2025
Total	282.139	110.370	7.860	(82.452)	317.917
<i>FG-FIES Não Circulante</i>					76.354
<i>Contas a Receber</i>					241.563

Investimento (CAPEX)

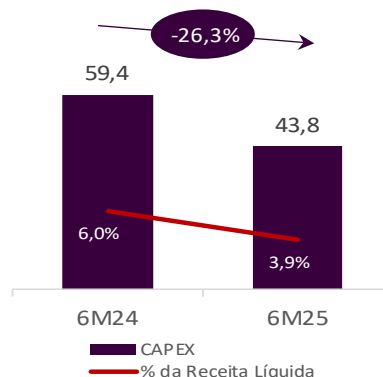
CAPEX (Valores em R\$ ('000))	2T25	A.V.	2T24	A.V.	6M25	A.V.	6M24	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	21.117	100,0%	34.748	100,0%	43.771	100,0%	59.393	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	5.863	27,8%	9.145	26,3%	12.628	28,9%	18.131	30,5%
Equipamentos / Biblioteca / TI	4.037	19,1%	11.551	33,2%	10.130	23,1%	19.267	32,4%
Licenças e Convênios	9.912	46,9%	14.052	40,4%	18.629	42,6%	21.995	37,0%
Intangíveis e Outros	1.305	6,2%	-	0,0%	2.384	5,4%	-	0,0%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	(71)		-		43.506		56.102	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	21.046		34.748		87.277		115.495	

No 2T25, a Companhia investiu R\$21,1 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$9,9 milhões, uma redução de 52,2% na comparação com o 2T24. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$9,9 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$1,3 milhão. Essa redução ocorreu porque nesse ano não houve obras relevantes para credenciamento de cursos de medicina ou para preparação de imóveis novos para receber alunos e colaboradores, em virtude do processo de devolução de imóveis maiores e com baixa ocupação, como ocorreu no ano passado, bem como a postergação de alguns projetos de expansão em função do foco da Companhia em manter sua eficiência operacional.

Distribuição do CAPEX



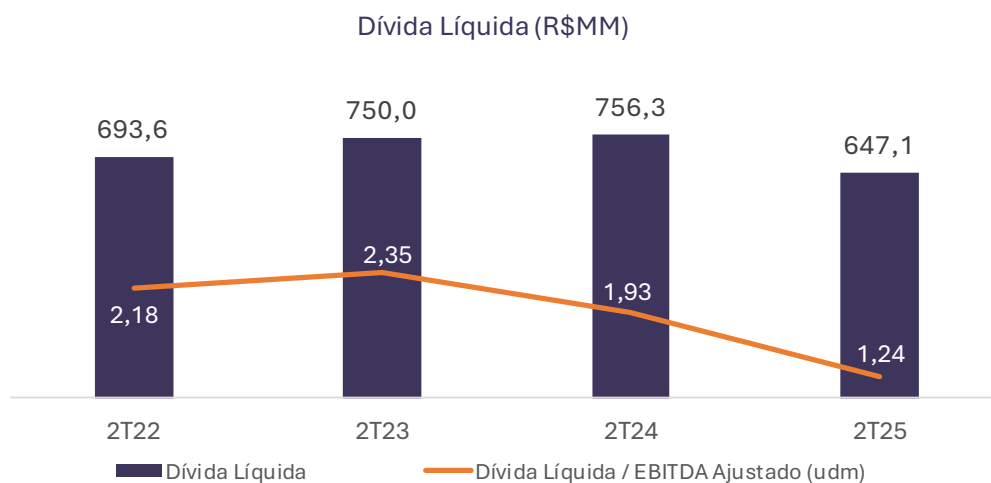
CAPEX (R\$MM)



Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	30/06/2025	31/12/2024	30/06/2024	Var. (%) Jun25 x Dez24	Var. (%) Jun25 x Jun24
Caixa Total	428.537	533.283	482.658	-19,6%	-11,2%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(76.108)	(71.578)	(67.987)	6,3%	11,9%
Depósitos e bloqueios judiciais	(24.308)	(21.720)	(22.894)	11,9%	6,2%
Fundo garantidor FG-FIES	(76.354)	(68.494)	(75.194)	11,5%	1,5%
Disponibilidades	251.767	371.491	316.583	-32,2%	-20,5%
Caixa e disponibilidades	250.983	370.728	315.851	-32,3%	-20,5%
Títulos e valores mobiliários	784	763	732	2,8%	7,1%
Endividamento bruto	(898.871)	(1.090.037)	(1.072.916)	-17,5%	-16,2%
Empréstimos e Financiamentos	(201.843)	(288.393)	(391.279)	-30,0%	-48,4%
Curto prazo	(144.870)	(176.984)	(193.264)	-18,1%	-25,0%
Longo prazo	(56.973)	(111.409)	(198.015)	-48,9%	-71,2%
Debêntures	(632.325)	(684.182)	(563.320)	-7,6%	12,2%
Curto prazo	(123.585)	(122.349)	(97.583)	1,0%	26,6%
Longo prazo	(508.740)	(561.833)	(465.737)	-9,4%	9,2%
Compromissos a pagar *	(64.703)	(117.462)	(118.317)	-44,9%	-45,3%
Curto prazo	(62.204)	(91.624)	(89.630)	-32,1%	-30,6%
Longo prazo	(2.499)	(25.838)	(28.687)	-90,3%	-91,3%
Dívida Líquida	(647.104)	(718.546)	(756.333)	-9,9%	-14,4%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	1,24	1,64	1,93		

*Compromissos a pagar são referentes a aquisições realizadas e ainda não liquidadas, líquidos da escrow na compra da FAEL.



A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$251,8 milhões, uma redução de 32,2% quando comparado a dezembro de 2024, em virtude do aumento da geração operacional de caixa líquida decorrente da melhoria do resultado operacional no período, compensada principalmente pela amortização de dívidas no valor de R\$178,6 milhões, responsável pela redução de 17,5% no endividamento bruto, e pelo investimento em CAPEX de R\$43,8 milhões.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$647,1 milhões, com uma redução de 9,9% na comparação com o 4T24, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 1,24x, em função principalmente da melhoria da geração de caixa operacional.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Debêntures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
Curto Prazo	144.870	71,8%	79.999	56,8%	123.585	19,5%	348.454	35,7%
Longo Prazo	56.973	28,2%	60.812	43,2%	508.740	80,5%	626.525	64,3%
Entre um e dois anos	56.973	28,2%	44.491	31,6%	201.187	31,8%	302.651	31,0%
Entre dois e três anos	-	0,0%	16.321	11,6%	172.939	27,3%	189.260	19,4%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	104.653	16,6%	104.653	10,7%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	29.961	4,7%	29.961	3,1%
Total da Dívida	201.843	100,0%	140.811	100,0%	632.325	100,0%	974.979	100,0%
Escrow FAEL	-		(76.108)		-		(76.108)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	201.843		64.703		632.325		898.871	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 30/06/2025
Santander	Capital de Giro	100.000	CDI + 2,70% a.a.	30.875
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	51.205
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2.15 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	119.763
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1ª Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	150.218
Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1ª Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	180.059
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures de 1ª Série - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	152.056
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	90.008
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	59.984
UNIFAEL	Contrato de Cessão e Transferência de Ações	R\$280.000 (sujeito a um ajuste de capital de giro e dívida líquida da FAEL, bem como ao pagamento de um earn-out de até R\$17.500)	IPCA	78.315
UNESC	Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças	R\$120.000 (R\$70.000 à vista + R\$50.000 em 4 parcelas anuais + Earn out: R\$52.800)	IPCA	33.000
UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	19.073
UNIJUAZEIRO	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$24.000 (R\$12.000 + R\$12.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	3.220
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	2.639
CDMV / Hospital Veterinário DOK	Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças	R\$12.000 (R\$8.400 à vista + R\$3.600 em 5 parcelas anuais)	IPCA	1.788
Plantão Veterinário Hospital Ltda e Pet Shop Kero Kolo Ltda.	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$4.000 à vista + R\$1.000, após cumprimento de determinadas condições previstas no Contrato + R\$5.000 em 6 parcelas anuais, sendo a 1.a de R\$1.000 e 5 parcelas R\$800)	IPCA	985
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.791
Total da Dívida Bruta				974.979
Escrow FAEL				(76.108)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				898.871

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Fluxos de caixa das atividades operacionais						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	55.522	38.894	42,8%	153.687	105.084	46,3%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(21.046)	(34.991)	-39,9%	(87.277)	(115.738)	-24,6%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	-	85.264	-100,0%	-	81.621	-100,0%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(100.429)	85.889	N.M.	(186.155)	29.617	N.M.
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(65.953)	175.056	N.M.	(119.745)	100.584	N.M.
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa						
No início do período	316.936	140.795	125,1%	370.728	215.267	72,2%
No fim do período	250.983	315.851	-20,5%	250.983	315.851	-20,5%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(65.953)	175.056	N.M.	(119.745)	100.584	N.M.
Variação das Disponibilidades Financeiras						
(65.953)	91.111	N.M.	(119.745)	22.263	N.M.	
Disponibilidades Financeiras no início do período	317.720	225.472	40,9%	371.512	294.320	26,2%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	251.767	316.583	-20,5%	251.767	316.583	-20,5%
CAPEX	21.117	34.748	-39,2%	43.771	59.393	-26,3%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	34.405	4.146	729,8%	109.916	45.691	140,6%

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$55,5 milhões, representando um crescimento de 42,8% na comparação com o 2T24, principalmente em função da melhoria do resultado operacional da Companhia, advindo das sinergias do plano de otimização operacional, redução de inadimplência e crescimento da base de alunos de cursos de saúde e direito no Ensino Híbrido e da expansão de vagas do curso de medicina. Já a Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX cresceu 729,8% na comparação 2T25 x 2T24 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 21,1% contra 3,2% no 2T24.

SOBRE A SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede no Recife, a Ser Educacional (B3 SEER3) é um dos maiores grupos privados de educação do Brasil e líder nas regiões Nordeste e Norte em alunos matriculados. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 26 estados e no Distrito Federal, em uma base consolidada de aproximadamente 354,1 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEEL e Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Contatos Relações com Investidores

Rodrigo de Macedo Alves e Geraldo Soares de Oliveira Júnior
(+55 11) 97093-2225 | ri@sereducacional.com | www.sereducacional.com/ri

Contato Imprensa

(+55 81) 3413-4643 | imprensa@sereducacional.com

Este comunicado pode conter considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento do Grupo Ser Educacional. Estas são apenas projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração do Grupo Ser Educacional. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de fatores externos, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pelo Grupo Ser Educacional e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

ANEXOS - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	2T24	Var. (%) 2T25 x 2T24	6M25	6M24	Var. (%) 6M25 x 6M24
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.321.060	1.145.555	15,3%	2.579.659	2.213.677	16,5%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.182.756	1.010.810	17,0%	2.305.108	1.953.655	18,0%
Mensalidades de Ensino Digital	113.600	118.421	-4,1%	230.320	228.379	0,8%
Outras	24.704	16.324	51,3%	44.231	31.643	39,8%
Deduções sobre vendas	(731.823)	(613.276)	19,3%	(1.450.433)	(1.230.684)	17,9%
Descontos e Bolsas	(591.697)	(510.735)	15,9%	(1.194.094)	(1.035.192)	15,4%
PROUNI	(116.437)	(82.146)	41,7%	(210.813)	(158.526)	33,0%
FGEDUC e encargos FIES	(809)	(833)	-2,9%	(1.484)	(1.241)	19,6%
Impostos	(22.880)	(19.562)	17,0%	(44.042)	(35.725)	23,3%
Receita Líquida	589.237	532.279	10,7%	1.129.226	982.993	14,9%
Custos dos serviços prestados	(233.962)	(235.982)	-0,9%	(446.240)	(445.416)	0,2%
Pessoal e encargos	(128.850)	(124.567)	3,4%	(244.100)	(235.126)	3,8%
Aluguéis	(5.145)	(5.271)	-2,4%	(9.409)	(9.385)	0,3%
Concessionárias	(12.759)	(14.729)	-13,4%	(23.148)	(25.544)	-9,4%
Serviços de terceiros e Outros	(38.642)	(39.566)	-2,3%	(72.751)	(71.047)	2,4%
Depreciação e amortização	(48.566)	(51.849)	-6,3%	(96.832)	(104.314)	-7,2%
Lucro bruto	355.275	296.297	19,9%	682.986	537.577	27,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,3%</i>	<i>55,7%</i>	<i>4,6 p.p.</i>	<i>60,5%</i>	<i>54,7%</i>	<i>5,8 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(225.785)	(194.255)	16,2%	(438.460)	(381.205)	15,0%
Despesas gerais e administrativas	(210.863)	(191.706)	10,0%	(416.139)	(374.592)	11,1%
Pessoal e encargos	(65.230)	(60.351)	8,1%	(132.311)	(122.564)	8,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(19.654)	(19.689)	-0,2%	(38.849)	(36.204)	7,3%
Publicidade	(39.577)	(40.375)	-2,0%	(71.112)	(76.336)	-6,8%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.830)	(4.323)	-11,4%	(7.621)	(8.655)	-11,9%
PDD	(58.291)	(43.692)	33,4%	(118.230)	(87.143)	35,7%
Outros	(17.136)	(18.880)	-9,2%	(33.907)	(35.187)	-3,6%
Depreciação e amortização	(7.145)	(4.396)	62,5%	(14.109)	(8.503)	65,9%
Outras despesas operacionais, líquidas	(14.922)	(2.549)	485,4%	(22.321)	(6.613)	237,5%
Lucro operacional	129.490	102.042	26,9%	244.526	156.372	56,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>22,0%</i>	<i>19,2%</i>	<i>2,8 p.p.</i>	<i>21,7%</i>	<i>15,9%</i>	<i>5,7 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.711	56.245	-0,9%	110.941	112.817	-1,7%
EBITDA	185.201	158.287	17,0%	355.467	269.189	32,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>31,4%</i>	<i>29,7%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>31,5%</i>	<i>27,4%</i>	<i>4,1 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	11.195	4.996	124,1%	18.053	11.699	54,3%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.167	1.914	13,2%	4.580	8.891	-48,5%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(35.387)	(34.613)	2,2%	(71.272)	(68.235)	4,5%
EBITDA Ajustado	163.176	130.583	25,0%	306.828	221.544	38,5%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>27,7%</i>	<i>24,5%</i>	<i>3,2 p.p.</i>	<i>27,2%</i>	<i>22,5%</i>	<i>4,6 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.711)	(56.245)	-0,9%	(110.941)	(112.817)	-1,7%
EBIT Ajustado	107.465	74.338	44,6%	195.887	108.727	80,2%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>18,2%</i>	<i>14,0%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>17,3%</i>	<i>11,1%</i>	<i>6,3 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(46.692)	(47.853)	-2,4%	(108.537)	(118.470)	-8,4%
(+) Receita Financeira	22.378	25.616	-12,6%	48.754	41.729	16,8%
Juros sobre mensalidades e acordos	2.167	1.914	13,2%	4.580	8.891	-48,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	7.309	5.852	24,9%	15.607	11.269	38,5%
Ajuste de marcação ao mercado	6.500	7.420	-12,4%	10.304	7.420	38,9%
Variação cambial ativa	4.845	10.220	-52,6%	15.869	14.094	12,6%
Outros	1.557	210	641,4%	2.394	55	4252,7%
(-) Despesa Financeira	(69.070)	(73.469)	-6,0%	(157.291)	(160.199)	-1,8%
Despesas de juros	(28.477)	(22.048)	29,2%	(56.592)	(44.120)	28,3%
Juros de arrendamentos mercantis	(19.605)	(20.237)	-3,1%	(39.639)	(39.188)	1,2%
Descontos concedidos	(5.956)	(11.978)	-50,3%	(19.996)	(37.071)	-46,1%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(455)	(955)	-52,4%	(1.389)	(2.865)	-51,5%
Ajuste de marcação ao mercado	-	-	-100,0%	(6.483)	(5.667)	14,4%
Variação cambial passiva - Swap	(8.717)	(14.948)	-41,7%	(23.603)	(23.792)	-0,8%
Outros	(5.860)	(3.303)	77,4%	(9.589)	(7.496)	27,9%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	82.798	54.189	52,8%	135.989	37.902	258,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.472)	(5.308)	-72,3%	(11.030)	(6.545)	68,5%
Imposto de renda e contribuição social	(1.632)	(2.775)	-41,2%	(11.611)	(9.490)	22,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	160	(2.533)	N.M.	581	2.945	-80,3%
Lucro Líquido (Prejuízo)	81.326	48.881	66,4%	124.959	31.357	298,5%
<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>

Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	2T25	Ajustes	2T25 Ajustado	6M25	Ajustes	6M25 Ajustado
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.321.060	-	1.321.060	2.579.659	-	2.579.659
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.182.756	-	1.182.756	2.305.108	-	2.305.108
Mensalidades de Ensino Digital	113.600	-	113.600	230.320	-	230.320
Outras	24.704	-	24.704	44.231	-	44.231
Deduções sobre vendas	(731.823)	-	(731.823)	(1.450.433)	-	(1.450.433)
Descontos e Bolsas	(591.697)	-	(591.697)	(1.194.094)	-	(1.194.094)
PROUNI	(116.437)	-	(116.437)	(210.813)	-	(210.813)
FGEDUC e encargos FIES	(809)	-	(809)	(1.484)	-	(1.484)
Impostos	(22.880)	-	(22.880)	(44.042)	-	(44.042)
Receita Líquida	589.237	-	589.237	1.129.226	-	1.129.226
Custos dos serviços prestados	(233.962)	-	(233.962)	(446.240)	-	(446.240)
Pessoal e encargos	(128.850)	-	(128.850)	(244.100)	-	(244.100)
Aluguéis	(5.145)	-	(5.145)	(9.409)	-	(9.409)
Concessionárias	(12.759)	-	(12.759)	(23.148)	-	(23.148)
Serviços de terceiros e Outros	(38.642)	-	(38.642)	(72.751)	-	(72.751)
Depreciação e amortização	(48.566)	-	(48.566)	(96.832)	-	(96.832)
Lucro bruto Ajustado	355.275	-	355.275	682.986	-	682.986
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>60,3%</i>		<i>60,3%</i>	<i>60,5%</i>		<i>60,5%</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(225.785)	11.195	(214.590)	(438.460)	18.053	(420.407)
Despesas gerais e administrativas	(210.863)	3.683	(207.180)	(416.139)	10.541	(405.598)
Pessoal e encargos	(65.230)	1.232	(63.998)	(132.311)	3.772	(128.539)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(19.654)	2.451	(17.203)	(38.849)	6.769	(32.080)
Publicidade	(39.577)	-	(39.577)	(71.112)	-	(71.112)
Materiais de expediente e Aplicados	(3.830)	-	(3.830)	(7.621)	-	(7.621)
PDD	(58.291)	-	(58.291)	(118.230)	-	(118.230)
Outros	(17.136)	-	(17.136)	(33.907)	-	(33.907)
Depreciação e amortização	(7.145)	-	(7.145)	(14.109)	-	(14.109)
Outras despesas operacionais, líquidas	(14.922)	7.512	(7.410)	(22.321)	7.512	(14.809)
Lucro operacional Gerencial	129.490	11.195	140.685	244.526	18.053	262.579
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>22,0%</i>		<i>23,9%</i>	<i>21,7%</i>		<i>23,3%</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.711	-	55.711	110.941	-	110.941
EBITDA	185.201	11.195	196.396	355.467	18.053	373.520
(+) Despesas Não-Recorrentes	11.195	(11.195)	-	18.053	(18.053)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	2.167	-	2.167	4.580	-	4.580
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(35.387)	-	(35.387)	(71.272)	-	(71.272)
EBITDA Ajustado	163.176	-	163.176	306.828	-	306.828
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>27,7%</i>		<i>27,7%</i>	<i>27,2%</i>		<i>27,2%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.711)	-	(55.711)	(110.941)	-	(110.941)
EBIT Ajustado	107.465	-	107.465	195.887	-	195.887
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>18,2%</i>		<i>18,2%</i>	<i>17,3%</i>		<i>17,3%</i>
Resultado Financeiro	(46.692)	(6.500)	(53.192)	(108.537)	(3.820)	(112.357)
(+) Receita Financeira	22.378	(6.500)	15.878	48.754	(10.304)	38.450
Juros sobre acordos e Outros	2.167	-	2.167	4.580	-	4.580
Rendimentos de aplicações financeiras	7.309	-	7.309	15.607	-	15.607
Ajuste de marcação ao mercado	6.500	(6.500)	0	10.304	(10.304)	0
Variação cambial ativa	4.845	-	4.845	15.869	-	15.869
Outros	1.557	-	1.557	2.394	-	2.394
(-) Despesa Financeira	(69.070)	-	(69.070)	(157.291)	6.483	(150.808)
Despesas de juros	(28.477)	-	(28.477)	(56.592)	-	(56.592)
Juros de arrendamentos mercantis	(19.605)	-	(19.605)	(39.639)	-	(39.639)
Descontos concedidos	(5.956)	-	(5.956)	(19.996)	-	(19.996)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(455)	-	(455)	(1.389)	-	(1.389)
Ajuste de marcação ao mercado	-	-	-	(6.483)	6.483	0
Variação cambial passiva - Swap	(8.717)	-	(8.717)	(23.603)	-	(23.603)
Outros	(5.860)	-	(5.860)	(9.589)	-	(9.589)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	82.798	4.695	87.493	135.989	14.233	150.222
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.472)	499	(973)	(11.030)	(869)	(11.899)
Imposto de renda e contribuição social	(1.632)	499	(1.133)	(11.611)	(869)	(12.480)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	160	-	160	581	-	581
Lucro Líquido Ajustado	81.326	5.194	86.520	124.959	13.364	138.323
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>13,8%</i>		<i>14,7%</i>	<i>11,1%</i>		<i>12,2%</i>

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	30/06/2025	31/12/2024	Var. (%) Jun25 x Dez24
Ativo Total	3.377.912	3.456.087	-2,3%
Ativo Circulante	952.940	986.134	-3,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	250.983	370.728	-32,3%
Caixa Restrito	17.795	7.615	133,7%
Contas a receber de clientes	592.120	545.054	8,6%
Tributos a recuperar	51.479	42.053	22,4%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Outros Ativos	40.563	20.521	97,7%
Ativo Não Circulante	2.424.972	2.469.953	-1,8%
Ativo Realizável a Longo Prazo	233.776	220.836	5,9%
Contas a receber de clientes	30.596	23.567	29,8%
Títulos e valores mobiliários	784	763	2,8%
Outros Ativos	29.790	27.202	9,5%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	76.354	68.494	11,5%
Outras Contas a Receber	28.621	27.529	4,0%
Caixa Restrito	58.313	63.963	-8,8%
Intangível	1.144.435	1.158.595	-1,2%
Direito de Uso	600.833	634.547	-5,3%
Imobilizado	445.928	455.975	-2,2%
Balanco Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	30/06/2025	31/12/2024	Var. (%) Jun25 x Dez24
Passivo Total	2.063.456	2.247.623	-8,2%
Passivo Circulante	705.944	730.864	-3,4%
Fornecedores	42.016	41.799	0,5%
Compromissos a Pagar	79.999	99.239	-19,4%
Empréstimos e financiamentos	140.450	170.134	-17,4%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	4.420	6.850	-35,5%
Debêntures	123.585	122.349	1,0%
Salários e encargos sociais	160.688	132.704	21,1%
Tributos a recolher	29.212	24.662	18,4%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	73.590	66.511	10,6%
Outros Passivos	51.984	66.616	-22,0%
Passivo Não Circulante	1.357.512	1.516.759	-10,5%
Empréstimos e financiamentos	56.973	110.017	-48,2%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	-	1.392	-100,0%
Debêntures	508.740	561.833	-9,4%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	694.572	717.996	-3,3%
Compromissos a pagar	60.812	89.801	-32,3%
Tributos a recolher	782	1.049	-25,5%
Provisão para contingências	27.562	34.671	-20,5%
Outros Passivos	8.071	-	N.M.
Patrimônio Líquido Consolidado	1.314.456	1.208.464	8,8%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Capital	6.889	10.088	-31,7%
Reservas de Lucros	210.815	224.174	-6,0%
Lucros (Prejuízos) acumulados	118.711	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(9.508)	(13.347)	-28,8%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	3.377.912	3.456.087	-2,3%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	30/06/2025	30/06/2024	Var. (%) Jun25 x Jun24
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	135.989	37.902	258,8%
Depreciações e Amortizações	110.941	112.817	-1,7%
Provisão (Reversão) para Contingências	(168)	195	N.M.
Ajuste a valor presente do contas a receber	7.404	3.711	99,5%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	277	2.606	-89,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	118.230	87.143	35,7%
Plano de concessão de ações	1.733	-	N.M.
Baixa de ativos e passivos não circulantes	6.040	146	4037,0%
Baixa de compromissos a pagar	(567)	(2.167)	-73,8%
Rendimentos de aplicações financeiras	-	(3.300)	-100,0%
Ajuste de marcação a mercado	(3.821)	(1.753)	118,0%
Juros e Variação Cambial Líquida	105.954	96.259	10,1%
Lucro Líquido Ajustado	482.012	333.559	44,5%
Variações nos Ativos e Passivos	(211.363)	(115.372)	83,2%
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(126.693)	(137.764)	-8,0%
Contas a receber - Fies	(15.316)	26.100	-158,7%
Contas a receber - Ser Solidário	(29.858)	-	N.M.
Tributos a Recuperar	(9.426)	(12.307)	-23,4%
Outros ativos	(38.882)	(4.379)	787,9%
Fornecedores	217	2.659	-91,8%
Salários e encargos sociais	27.984	25.838	8,3%
Tributos a recolher	(12.812)	(3.650)	251,0%
Tributos a recolher - combinação de negócios	-	(14.500)	-100,0%
Outros passivos	(6.577)	2.631	N.M.
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	270.649	218.187	24,0%
Outros	(116.962)	(113.103)	3,4%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(64.435)	(62.941)	2,4%
Juros pagos sobre arrendamentos	(39.639)	(39.188)	1,2%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(10.338)	(8.312)	24,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.550)	(2.662)	-4,2%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	153.687	105.084	46,3%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(87.277)	(34.117)	155,8%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	-	(432.687)	-100,0%
Resgate de títulos e valores mobiliários	-	514.308	-100,0%
Adições ao imobilizado	(24.438)	(37.398)	-34,7%
Adições ao intangível	(19.333)	(21.995)	-12,1%
Pagamento de aquisição de controladas	(43.506)	(56.345)	-22,8%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(186.155)	29.617	N.M.
Captação de Debêntures	-	148.939	-100,0%
Amortização de debêntures	(53.571)	-	N.M.
Amortização de empréstimos e financiamentos	(81.506)	(90.972)	-10,4%
Amortização de arrendamentos mercantis	(31.634)	(29.488)	7,3%
Pagamento de partes relacionadas	163	1.138	-85,7%
Dividendos	(19.607)	-	N.M.
Redução de Caixa e Equivalentes	(119.745)	100.584	N.M.
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	370.728	215.267	72,2%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	250.983	315.851	-20,5%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(119.745)	22.263	N.M.



2Q25

RESULTS



Video conference

August 15, 2025
(Simultaneous translation)

10:00 am (Brasilia) / 09:00 am (NY)

Participants link:
ri.sereducacional.com

Recife, August 14, 2025 - Ser Educacional S.A. (B3 SEER3), announces the results for the second quarter of 2025 (2Q25). Information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian reais (R\$) and comparisons refer to the second quarter of 2024 (2Q24), unless otherwise specified.

Financial Highlights (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Hybrid Learning Undergraduate Students	186,837	164,186	13.8%	186,837	164,186	13.8%
Net Revenue	589,237	532,279	10.7%	1,129,226	982,993	14.9%
EBITDA	185,201	158,287	17.0%	355,467	269,189	32.1%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>31.4%</i>	<i>29.7%</i>	<i>1.7 p.p.</i>	<i>31.5%</i>	<i>27.4%</i>	<i>4.1 p.p.</i>
Adjusted EBITDA	163,176	130,583	25.0%	306,828	221,544	38.5%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>27.7%</i>	<i>24.5%</i>	<i>3.2 p.p.</i>	<i>27.2%</i>	<i>22.5%</i>	<i>4.6 p.p.</i>
Net Income	81,326	48,881	66.4%	124,959	31,357	298.5%
<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>
Adjusted Net Income	86,520	46,204	87.3%	138,323	43,388	218.8%
<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>
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	34,405	4,146	729.8%	109,916	45,691	140.6%
<i>OCG, Net After CAPEX / Adjusted EBITDA</i>	<i>21.1%</i>	<i>3.2%</i>	<i>17.9 p.p.</i>	<i>35.8%</i>	<i>20.6%</i>	<i>15.2 p.p.</i>
Net Debt	(647,104)	(756,333)	-14.4%	(647,104)	(756,333)	-14.4%
<i>Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)</i>	<i>1.24</i>	<i>1.93</i>	<i>-35.8%</i>	<i>1.24</i>	<i>1.93</i>	<i>-6889.2%</i>

✦ **Intake of Hybrid Learning undergraduate students grew 14.7%** compared to 1H24, while **student base** of this same type of offer **reached 186.8 thousand students**, growth of 13.8%. This is the 4th consecutive year of growth in intake and student base for Hybrid Learning for the first half-year period.

✦ **Net Revenue recorded 10.7% growth** and reached R\$589.2 million in 2Q25, mainly due to the growth in Hybrid Learning student base and the intake of students for medical schools after the expansion of the number of accredited seats in the last 12 months.

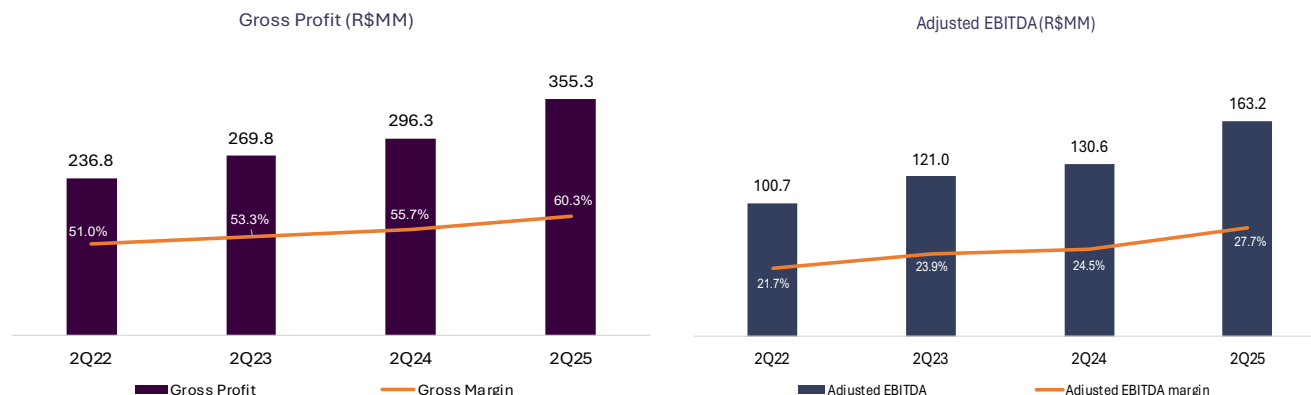
✦ **2Q25 Adjusted EBITDA reached R\$163.2 million, representing 25.0% growth** compared to 2Q24, achieving, for the second consecutive quarter, the highest nominal result since the IPO. Adjusted EBITDA margin reached 27.7%, expanding 3.2 percentage points.

✦ **Net Operating Cash Generation (OCG) post-capex reached R\$34.4 million, representing an increase of 729.8%** compared to 2Q24. Net operating cash flow (OCG) conversion post-CAPEX reached 21.1% of Adjusted EBITDA in the same period, 17.9 percentage points higher than in 2Q24.

✦ The improvement in operating income associated with the improvement in financial results provided **Adjusted Net Income of R\$86.5 million** in 2Q25, representing 87.3% growth compared do 2Q24, when Adjusted Net Income reached R\$46.2 million. **Net Income reached R\$81.3 million**, compared to a Net Income of R\$48.9 million, corresponding to an increase of 66.4% comparing these periods.

✦ **Net debt dropped 14.4%** compared to 2Q24 and totaled R\$647.1 million and **net debt/Adjusted EBITDA of the last 12 months reduced** for the 10th consecutive quarter, from 1.93x in 2Q24 to **1.24x in 2Q25**.

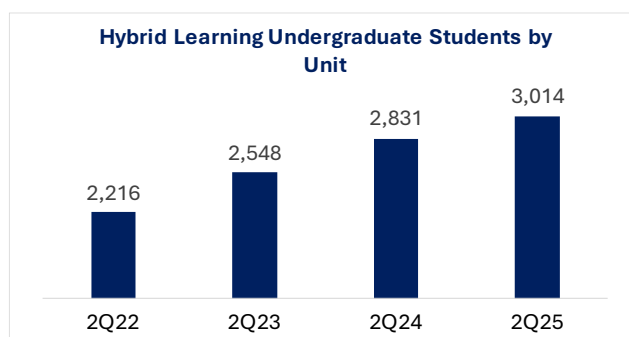
✦ **Average Net Receivable Days (NRD) ex-FIES** showed a reduction of 1 day, from 93 days in 2Q24 to 92 days in 2Q25, due to the reduction in default, even after the implementation of Ser Solidário program when comparing the periods, which alone impacts NRD by 2 days.



Message from Management

In the second quarter of 2025, Ser Educacional recorded one more quarter with solid progress in its operating and financial results, continuing the positive performance recorded in 1Q25.

This improved performance in 2025 reflects gains in operational efficiency, increased occupancy of its campuses and a successful student intake campaign, concluded this first semester, which resulted in a 14.8% increase in new student enrollments for hybrid learning and a 13.4% increase in the student base for this modality. Another important highlight of the period was the expansion of seats in medical schools in the last quarters, which provided the offer of 1,001 seats, compared to 521 in the same period of 2024, which allowed growth of this student base by 27.1%, reaching 4.2 thousand students in 2Q25.



The Company achieved these results by prioritizing the optimization of its operations and offering courses with high demand in the market, such as health and law. This strategy, combined with a distinctive value proposition integrating prestigious brands, Ubíqua – the Company's innovative academic model, strategically located campuses, and competitive prices – enabled higher classroom occupancy and an expansion of the student base in hybrid courses.

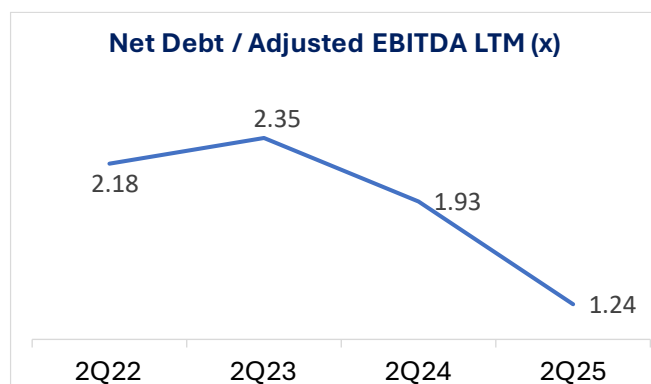
The company continues to explore new growth opportunities, evidenced by the opening of five new units between 2024 and 2025, including (i) three under UNIFAEL brand in Curitiba, Porto Alegre and Florianópolis; (ii) an expansion to East Zone of Manaus under UNINORTE brand and (iii) one in Bragança under UNAMA brand, showing the company's ability to combine efficiency with organic growth. For the second half of 2025, the Company is starting operations in its 6th new unit, located in Patos (PB).

These were the main factors that drove significant growth in net revenue and increased operating leverage, with a significant increase in EBITDA and adjusted EBITDA margin compared to the previous year. In just 6 months, the Company achieved net income of R\$125.0 million, 26.1% higher than the adjusted net income of R\$99.1 million recorded in full year 2024.

Another highlight in the first half was the significant increase in operating cash generation, which enabled a 14.4% reduction in net debt compared to 2Q24, and important progress in the financial deleveraging process, with an adjusted net debt/EBITDA ratio of 1.24x, positioning Ser Educacional among the higher education institutions with the lowest leverage in the market.

The results achieved in the second quarter of 2025 reinforce Management's confidence in the Company's ability to generate continuous value for shareholders, students, teachers and employees. This success is the result of the commitment and dedication of all those involved in this process, and Management sincerely thanks the students, teachers, employees, shareholders and partners.

The company reaffirms its commitment to a more educated, entrepreneurial and socially responsible Brazil. Convinced that education is fundamental to a promising future, Ser Educacional is dedicated to developing solutions that meet market needs and contribute to the country's sustainable growth.



OPERATIONAL PERFORMANCE

1H25 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Segment	1H25	1H24	% Chg
Undergraduate Intake	121.8	119.7	1.8%
Hybrid (On-campus) Undergraduate	65.6	57.2	14.7%
Digital Undergraduate	56.3	62.5	-10.0%
Graduate Intake	10.4	10.8	-3.6%
Hybrid (On-campus) Graduate	0.3	0.2	40.8%
Digital Graduate	10.1	10.6	-4.5%
Total Enrollment	132.3	130.5	1.4%

Undergraduate Hybrid Learning (on-campus) student intake – 1H25

Intake recorded 14.7% growth when comparing 1H25 versus 1H24, mainly due to the strategy of focusing efforts on offering health courses, aiming to better capitalize on its competitive hedges related to the structure of laboratories, clinics, and recognition of its regional brands and the increase in the number of campuses from 58 to 62 when comparing the periods.

Undergraduate Digital Learning student intake – 1H25

Intake fell 10.0%, when comparing 1H25 x 1H24, due to the Company's focus on maintaining the growth of average ticket, which grew 2.9% when comparing the periods, in a market environment still expanding the offer of courses.

Intake of Hybrid and Digital Graduate Students – 1H25

Student intake in 1H25 for these types of education fell 3.6% versus 1H24, because of the reorganization of the portfolio offered due to the implementation of the operational optimization plan.

Dropout Rate¹



(1) Dropout rate = dropout of the period / (enrolled students at the end of the previous semester - graduates + intake + acquisitions)

The hybrid undergraduate dropout rate was 14.0% in 1H25 versus 15.4% in 1H24, mainly due to the reduction in dropouts for financial reasons as a result of the increase in on time payment of monthly tuition fees by students. It is worth noting that in this 2025.1 cycle, the company has maintained its strategy of increasing operating cash generation by reducing discounts in financial negotiations for overdue monthly tuition fees, but increasing the portfolio of options for students to pay off overdue debts.

In the digital undergraduate offer, dropout rate stood at 23.1% in 1H25, up 1.4% compared to 1H24, mainly due to the more restrictive financial policy mentioned above, as well as the higher intake during the second half of 2024.

Evolution of the Student Base

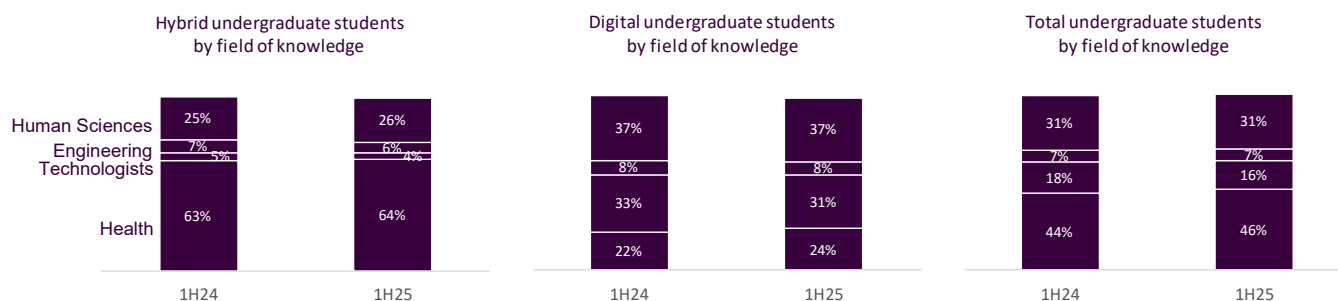
Number of Students	Undergraduate		Graduate		Vocational		Total
2025.1	Hybrid (On Campus)	Digital	On Campus	Digital	On Campus	Digital	Total
Dec24 Base	164,879	142,951	786	20,363	828	477	330,284
Enrollments	65,575	56,268	283	10,127	328	-	132,581
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(13,227)	(10,602)	(458)	(8,257)	(150)	(393)	(33,087)
Dropouts	(30,390)	(43,590)	(7)	(1,544)	(181)	-	(75,712)
Jun25 Base	186,837	145,027	604	20,689	825	84	354,066
% Jun25 Base / Dec24 Base	13.3%	1.5%	-23.2%	1.6%	-0.4%	-82.4%	7.2%
% Jun25 Base / Jun24 Base	13.8%	1.9%	-44.8%	-22.2%	-20.5%	-81.3%	5.5%

The 13.4% increase in the student base in Hybrid Learning segment was due to the focus on offering a leaner portfolio of courses dedicated to health knowledge areas, aiming to maximize the Company's competitive edges in terms of its distinctive structure of laboratories and clinics, as well as the privileged location of its units and brand positioning in the cities where it operates. Another factor that marginally contributed to this growth was the expansion in the number of campuses compared to 2Q24, rising from 58 to 62.

As a result, the increase in the health student base stands out again, now accounting for 64% of the Hybrid Learning undergraduate student base and 46% of the total undergraduate base.

In Digital Learning, health courses increased their share by 2 p.p., rising from 22% to 24% of the undergraduate student base, reflecting the results of the Company's strategy.

The organic growth in Hybrid Learning meant that the student base for this modality increased from 49.2% to 52.9% of the total undergraduate student base, when comparing the two periods, which will be reflected in an increase in global average ticket, as will be seen ahead.



Operational Data	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24
Annual medicine vacancies*	1,001	521	92.1%
Medical students	4,188	3,296	27.1%
Operational campuses	62	58	6.9%
Operational Centers	771	805	-4.2%

* Includes 120 seats in operation as a result of court decisions to open entrance exams, with no final decision yet, and new entrance exams have been suspended since Feb/25.

Student Financing

FIES student base in 2Q25 dropped 1.6% compared to 2Q24. PROUNI student base showed an increase of 34.7% when comparing 2Q25 x 2Q24, in correlation with the growth in intake comparing the same periods. PRAVALER student base grew due to lower offer of EDUCRED, a proprietary financing program that reduced its activities since 2023, when its part of its portfolio was sold to PRAVALER.

STUDENT LOANS	2Q24	Dec/24	1Q25	2Q25
Hybrid (on campus) Undergraduate Students	164,186	164,879	185,287	186,837
FIES Students	14,666	14,959	13,683	14,431
% of FIES Students	8.9%	9.1%	7.4%	7.7%
PRAVALER Students	2,513	3,068	3,271	3,695
% of PRAVALER Students	1.5%	1.9%	1.8%	2.0%
Total Students Loans	17,179	18,027	16,954	18,126
% of Total Students Loans	10.5%	10.9%	9.2%	9.7%
Digital Undergraduate Students	142,276	142,951	161,000	145,027
PROUNI - Hybrid Undergraduate	14,890	17,033	20,441	21,779
PROUNI - Digital Undergraduate	4,975	5,116	5,241	4,982
Total PROUNI Students	19,865	22,149	25,682	26,761
% of PROUNI Students	6.5%	7.2%	7.4%	8.1%

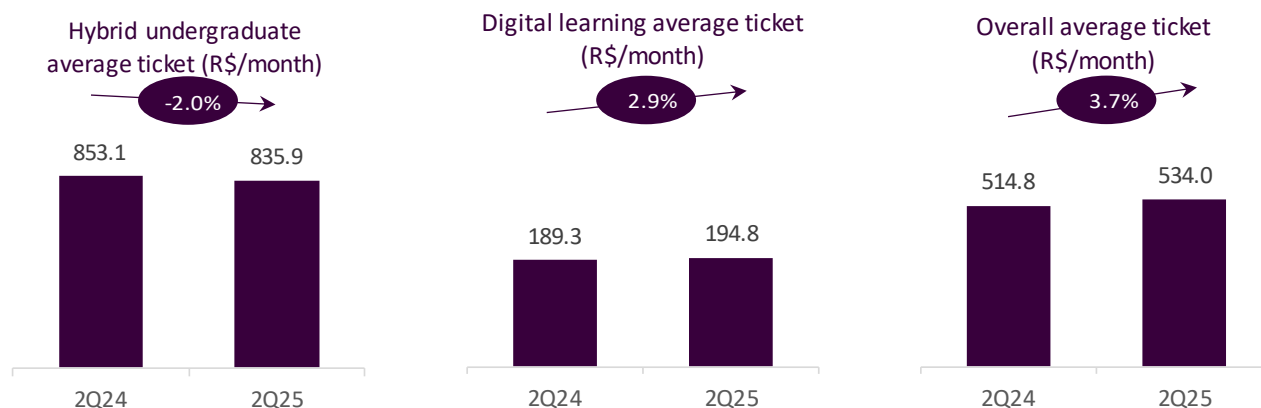
Average Net Ticket

Average Ticket (R\$)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24
Hybrid Teaching (Undergraduate)	835.85	853.08	-2.0%
<i>Medicine</i>	<i>9,857.18</i>	<i>9,098.43</i>	<i>8.3%</i>
<i>Ex-Medicine</i>	<i>629.00</i>	<i>684.17</i>	<i>-8.1%</i>
Hybrid Teaching (Undergraduate + graduate)	835.83	850.77	-1.8%
Digital Learning (Undergraduate + graduate)	194.77	189.33	2.9%
Total Net Average Ticket	533.97	514.77	3.7%

Total average net ticket grew 3.7%, mainly due to the growth in the share of the on-campus student base, from 49.2% to 52.9% of the total undergraduate student base, and the increase in the average ticket of Digital Learning students, which grew 2.9% as a result of the company's commercial policy adopted in recent semesters.

Average Hybrid Learning ticket was down 2.0%, due to the following factors: (i) 34.7% growth in PROUNI student base, which increased its deduction from net revenue by 41.7%. Excluding this effect, average ticket grew 0.9% on the same comparison basis; (ii) increase in timely payments by students who began settling more frequently within the payment deadlines, compared to 2Q24, to enjoy the timely payment discount. This increase in timely payment gives rise to an impact of approximately 10% on the amount of monthly tuition fees; and (iii) anticipation of the cycle of undergraduate enrollment for new and existing students that impacted the consolidation of the student base in 1Q25 and, therefore, had a lower volume of tuition recognition for the entire semester during 2Q25, reducing the average ticket.

The average ticket for medical schools increased 8.3% compared to 2Q24. The slower pace of growth in average ticket for this course, compared to 1Q25, is mainly due to the recognition of PROUNI, which mostly only took place in the second quarter, and the higher volume of undergraduate enrollment in 1Q25 and improved timeliness of payments, as mentioned in the paragraph above.



FINANCIAL PERFORMANCE

Revenue from Services Provided

Gross Revenue - Accounting (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Gross Operating Revenue	1,321,060	1,145,555	15.3%	2,579,659	2,213,677	16.5%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,182,756	1,010,810	17.0%	2,305,108	1,953,655	18.0%
Digital Learning Monthly Tuition	113,600	118,421	-4.1%	230,320	228,379	0.8%
Others	24,704	16,324	51.3%	44,231	31,643	39.8%
Deductions from Gross Revenue	(731,823)	(613,276)	19.3%	(1,450,433)	(1,230,684)	17.9%
Discounts and Scholarships	(591,697)	(510,735)	15.9%	(1,194,094)	(1,035,192)	15.4%
PROUNI	(116,437)	(82,146)	41.7%	(210,813)	(158,526)	33.0%
FGEDUC And FIES charges	(809)	(833)	-2.9%	(1,484)	(1,241)	19.6%
Taxes	(22,880)	(19,562)	17.0%	(44,042)	(35,725)	23.3%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	44.8%	44.6%	0.2 p.p.	46.3%	46.8%	-0.5 p.p.
Net Operating Revenue	589,236	532,279	10.7%	1,129,226	982,993	14.9%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	470,009	421,848	11.4%	898,997	766,867	17.2%
Digital Learning Revenues	96,880	96,178	0.7%	190,030	187,701	1.2%
Others	22,347	14,253	56.8%	40,198	28,424	41.4%

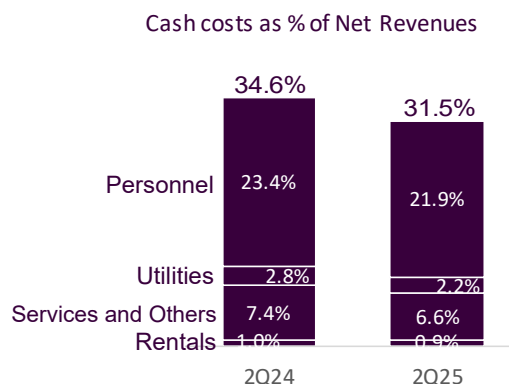
- a) The 15.3% increase in gross revenue is due to (i) the higher volume of students enrolled in hybrid and digital undergraduate, as a result of the increased intake and lower dropout rate; (ii) growth in the student base of the Medical schools; (iii) implementation of Ser Solidário program; and (iv) the passing on of inflation;
- b) The 10.7% increase in net revenue was lower than the growth in gross revenue when comparing the same periods, mainly due to the recognition of PROUNI students in the period, which generated a 41.7% increase in this line of discounts when comparing the two periods.

Costs of Services Provided

Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Cost of Services Rendered	(233,962)	(235,982)	-0.9%	(446,240)	(445,416)	0.2%
Payroll and Charges	(128,850)	(124,567)	3.4%	(244,100)	(235,126)	3.8%
Rent	(5,145)	(5,271)	-2.4%	(9,409)	(9,385)	0.3%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,759)	(14,729)	-13.4%	(23,148)	(25,544)	-9.4%
Third-Party Services and Others	(38,642)	(39,566)	-2.3%	(72,751)	(71,047)	2.4%
Depreciation and Amortization	(48,566)	(51,849)	-6.3%	(96,832)	(104,314)	-7.2%

- a) Personnel costs and charges grew 3.4% compared to 2Q24, mainly due to the annual collective bargaining, an increase at a slower pace than the 13.4% growth in the Hybrid Learning student base, indicating that the Company achieved operational efficiency gains with increased class formation and property occupancy;
- b) Rental costs amounted to R\$5.1 million in 2Q25, compared to R\$5.3 million in 2Q24, representing a drop of 2.4% due to the reduction in rental agreements that do not comply with IFRS16, partially offset by inflation in the period;

- c) The Concessionaries line showed was down 13.4%, mainly due to the return of larger properties with lower occupancy rates and the increased operational efficiency in other units;
- d) Third-party services and others decreased 2.3% when comparing 2Q25 versus 2Q24, mainly due to the Company's operational optimization.



Gross Profit

Gross Profit - Accounting (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Net Operating Revenue	589,237	532,279	10.7%	1,129,226	982,993	14.9%
Cost of Services Rendered	(233,962)	(235,982)	-0.9%	(446,240)	(445,416)	0.2%
Gross Profit	355,275	296,297	19.9%	682,986	537,577	27.0%
Gross Margin	60.3%	55.7%	4.6 p.p.	60.5%	54.7%	5.8 p.p.
(-) Depreciation	48,566	51,849	-6.3%	96,832	104,314	-7.2%
Cash Gross Profit	403,841	348,146	16.0%	779,818	641,891	21.5%
Cash Gross Margin	68.5%	65.4%	3.1 p.p.	69.1%	65.3%	3.8 p.p.

- a) The growth in cash gross profit reflects the combined effect of the increase in revenue, resulting from the organic development of Hybrid Learning and cost optimization, which led to a growth of 3.1 percentage points in cash gross margin;
- b) Depreciation and amortization showed a reduction of 6.3%, due to the operational optimization plan that returned properties and the renegotiation of rents during 2024, which also impacted the amortization of the Company's rights-of-use.

Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
General and Administrative Expenses	(210,863)	(191,706)	10.0%	(416,139)	(374,592)	11.1%
Payroll and Charges	(65,230)	(60,351)	8.1%	(132,311)	(122,564)	8.0%
Third-Party Services	(19,654)	(19,689)	-0.2%	(38,849)	(36,204)	7.3%
Advertising	(39,577)	(40,375)	-2.0%	(71,112)	(76,336)	-6.8%
Materials	(3,830)	(4,323)	-11.4%	(7,621)	(8,655)	-11.9%
PDA	(58,291)	(43,692)	33.4%	(118,230)	(87,143)	35.7%
Others	(17,136)	(18,880)	-9.2%	(33,907)	(35,187)	-3.6%
Depreciation and Amortization	(7,145)	(4,396)	62.5%	(14,109)	(8,503)	65.9%
Other Net Operating Expenses/Revenue	(14,922)	(2,549)	485.4%	(22,321)	(6,613)	237.5%
Operating Income	129,490	102,042	26.9%	244,526	156,372	56.4%
General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)	(203,718)	(187,310)	8.8%	(402,030)	(366,089)	9.8%

a) Personnel expenses and charges showed 8.1% increase, due to the collective bargaining agreement, an increase in the provisioning for bonus and the Share Granting Plan and the insourcing of some outsourced activities. There was also a non-recurring expense of R\$1.2 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure;

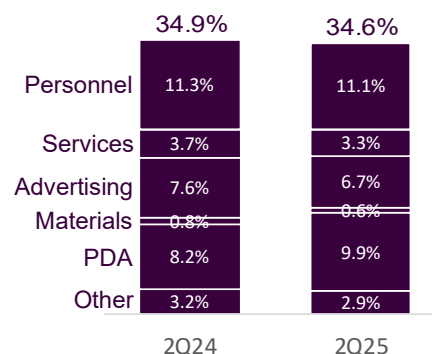
b) Expenses for services provided remained in line with 2Q24;

c) Advertising expenses fell 2.0% compared to 2Q24, due to the completion of marketing efficiency gain projects and drop in student acquisition costs, in line with the operational optimization plan. As a percentage of net revenue, these expenses reduced from 7.6% to 6.7%;

d) Provision for Doubtful Accounts (PDA) and Actual Losses showed an increase of 33.4% compared to 2Q24, representing 9.9% of net revenue, compared to 8.2% in 2Q24. This increase was mainly due to additional provisions related to the increased dropout rate of students in digital learning, increased provisioning of FG-FIES and Ser Solidário program. In addition, as a result of changes in the student collection process made in recent quarters, expenses that were previously incurred as financial expenses in the 'discounts granted' line were migrated to PDA, creating an accounting effect in both lines in this half-year period, with no impact on net income, but with a positive impact on cash generation;

e) Other Net Operating Income (Expenses) increased from R\$2.5 million in 2Q24 to R\$14.9 million in 2Q25, mainly due to the write-off of property, plant and equipment and right-of-use, net of lease obligations, related to properties formally returned in the period and labor proceedings related to the normal course of operations.

Operating expenses as a % of net revenue



EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Net Income (Loss)	81,326	48,881	66.4%	124,959	31,357	298.5%
(+) Net financial expense ²	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%
EBITDA¹	185,201	158,287	17.0%	355,467	269,189	32.1%
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 ²	2,167	1,914	13.2%	4,580	8,891	-48.5%
(+) Non-recurring costs and expenses ³	11,195	4,996	124.1%	18,053	11,699	54.3%
(-) Minimum rent paid ⁴	(35,387)	(34,613)	2.2%	(71,272)	(68,235)	4.5%
Adjusted EBITDA⁵	163,176	130,583	25.0%	306,828	221,544	38.5%
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. Revenue from interest on agreements and others comprises our net financial result arising from revenue from interest and fines on tuitions corresponding to financial charges on renegotiated and overdue tuition fees.

3. Non-recurring costs and expenses are mainly related to expenses related to mergers and acquisitions of companies, severance expenses arising from the workforce optimization process, which would not affect normal cash flow.

4. Minimum rent refers to rental agreements recorded under financial leasing in accordance with IFRS 16. The expenses from such leasing are not recorded under EBITDA, but are part of adjusted EBITDA.

5. Adjusted EBITDA corresponds to EBITDA plus (a) financial revenue from fines and interest on tuition, (b) non-recurring costs and expenses, and (c) minimum rent paid.

The higher EBITDA and adjusted EBITDA when comparing the periods reflect the company's organic growth, especially in Hybrid Learning and the student base of medical schools, combined with control of costs and expenses as a result of the successful implementation of the operational optimization program implemented in recent years. These factors gave rise to a combined effect of higher operating leverage as a result of the increase in the rate of students per campus and students per class, leading to increased dilution of fixed costs.

SUMMARY OF NON-RECURRING ITEMS (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA	11,195	4,996	124.1%	18,053	11,699	54.3%
Rent	-	315	-100.0%	-	541	-100.0%
Payroll	1,232	2,125	-42.0%	3,772	5,310	-29.0%
Cost	-	181	-100.0%	-	644	-100.0%
Expense	1,232	1,944	-36.6%	3,772	4,667	-19.2%
Third-Party Services	2,451	4,285	-42.8%	6,769	7,024	-3.6%
Other	7,512	(1,730)	N.M.	7,512	(1,176)	N.M.
Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA	(6,001)	(7,673)	-21.8%	(4,689)	331	N.M.
Financial Expenses - Other	-	334	-100.0%	-	2,724	-100.0%
Net adjustment of mark-to-market of financial derivatives	(6,500)	(7,420)	-12.4%	(3,820)	(1,753)	117.9%
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	499	(587)	N.M.	(869)	(639)	35.8%
Total Non Recurring Costs and Expenses	5,194	(2,677)	N.M.	13,364	12,031	11.1%

* The same Income Tax (IR) calculation base was used on non-recurring results to better reflect adjusted net income.

Ser Solidário Key Indicators

Ser Solidário (SS) program was introduced in 3Q24, replacing the commercial discount program offered for new student enrollments. As a result, the amounts that were offered as a discount on the effective monthly tuition fee are now divided into equal amounts throughout the course, as detailed in the table below:

Ser Solidário's Participation in Results	1Q25	2Q25	1H25	2H24
Hybrid Undergraduate Intake* ('000)	47.4	1.9	49.3	15.5
Gross Revenue (R\$mm)	30.5	5.2	35.6	14.9
Adjustment to Present Value - APV	7.3	1.3	8.6	3.7
Net Revenue (R\$mm)	23.2	3.8	27.0	11.2
Provision for Doubtful Accounts (R\$mm)	8.9	1.5	10.3	4.3
Adjusted EBITDA (R\$mm)	14.3	2.4	16.7	6.9
Gross Accounts Receivable (R\$mm)	43.1	44.8	44.8	14.9
Net Accounts Receivable (R\$mm)	20.3	20.7	20.7	6.4

*Ex-prouni and FIES intake

Financial Result

Financial Result - Accounting (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
(+) Financial Revenue	22,378	25,616	-12.6%	48,754	41,729	16.8%
Interest on Agreements and Others	2,167	1,914	13.2%	4,580	8,891	-48.5%
Returns on Financial Investments	7,309	5,852	24.9%	15,607	11,269	38.5%
Mark-to-market adjustment	6,500	7,420	-12.4%	10,304	7,420	38.9%
Exchange variation on assets	4,845	10,220	-52.6%	15,869	14,094	12.6%
Others	1,557	210	641.4%	2,394	55	4252.7%
(-) Financial Expenses	(69,070)	(73,469)	-6.0%	(157,291)	(160,199)	-1.8%
Interest Expenses	(28,477)	(22,048)	29.2%	(56,592)	(44,120)	28.3%
Interest on Leasing	(19,605)	(20,237)	-3.1%	(39,639)	(39,188)	1.2%
Discounts Granted	(5,956)	(11,978)	-50.3%	(19,996)	(37,071)	-46.1%
Interest on Acquisitions Payables	(455)	(955)	-52.4%	(1,389)	(2,865)	-51.5%
Mark-to-market adjustment	-	-	0.0%	(6,483)	(5,667)	14.4%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,717)	(14,948)	-41.7%	(23,603)	(23,792)	-0.8%
Others	(5,860)	(3,303)	77.4%	(9,589)	(7,496)	27.9%
Financial Result	(46,692)	(47,853)	-2.4%	(108,537)	(118,470)	-8.4%

- Financial Income showed a 12.6% drop, mainly due to the decrease in the line of exchange variation on the foreign currency loan (with swap) contracted with Banco Itaú and the non-recurring effect of R\$6.5 million referring to the mark-to-market adjustment of financial derivatives, which began to be recorded by the company as of 4Q23, in accordance with CPC 46, representing an accounting effect, with no cash effect. These effects were partially offset by the increase in Interest on Agreements and Others and income from financial investments;
- In 2Q25, Interest on Agreements and Others was R\$2.2 million, representing 13.2% growth compared to 2Q24, when it reached R\$1.9 million, relatively in line with the growth in net revenue when comparing the periods;
- Income from Financial Investments reached R\$7.3 million in 2Q25, representing 24.9% increase when compared to 2Q24, when this line ended the quarter at R\$5.9 million, due to the higher average balance of funds invested and higher average CDI when comparing 2Q25 versus 2Q24;
- The sum of Foreign Exchange Gains and Foreign Exchange Losses Swap, referring to the contracting of the credit facility in modality 4131 with Banco Itaú, represented a 18.1% drop in the combined financial expense, from R\$4.7 million in 2Q24 to R\$3.9 million in 2Q25, due to Euro appreciation and lower average balance, partially offset by the higher average interest rate in Brazil;
- Financial Expenses reached R\$69.1 million in 2Q25, compared to R\$73.5 million in 2Q24, representing a 6.0% drop when comparing the two periods, mainly due to the lower Interest on Leases and Discounts Granted, partially offset by the increase in Interest and Other Expenses;
- Interest Expenses grew 29.2%, from R\$22.0 million in 2Q24 to R\$28.5 million in 2Q25, as a result of the increase in the average interest rate, partially when comparing both periods;
- Interest on Leases was R\$19.6 million in 2Q25, compared to R\$20.2 million in 2Q24, down 3.1%, due to the returns of properties and renegotiation of rents during the period, partially offset by adjustments to remaining contracts and new contracts for new units and expansions of existing campuses;
- Discounts granted amounted to R\$6.0 million in 2Q25, compared to R\$12.0 million in 2Q24, corresponding to a reduction of 50.3% when comparing the two periods, due to changes in the collection processes, as mentioned in 'PDA, and the lower volume of agreements for recovering old credit for monthly fees, mainly between 361 and 720 days.

Net Income

Net Income (Loss) - Accounting (R\$ 000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Operating Income	129,490	102,042	26.9%	244,526	156,372	56.4%
(+) Financial Result	(46,692)	(47,853)	-2.4%	(108,537)	(118,470)	-8.4%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(1,632)	(2,775)	-41.2%	(11,611)	(9,490)	22.3%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	160	(2,533)	N.M.	581	2,945	-80.3%
Consolidated Net Income	81,326	48,881	66.4%	124,959	31,357	298.5%
Net Margin	13.8%	9.2%	4.6 p.p.	11.1%	3.2%	7.9 p.p.

In 2Q25, the Company recorded an adjusted net income of R\$86.5 million, an increase of 87,3% versus an adjusted net income of R\$46.2 million in 2Q24, mainly due to the recovery of the Hybrid Learning revenue base, combined with the beginning of synergies generated by the execution of the operational optimization plan completed in 2024.

For 2Q25, IR/CSLL was R\$1.5 million, compared to R\$5.3 million in 2Q24, due to the implementation of the tax consultancy project during 3Q24. Year-to-date, the amount of IR/CSLL is higher due to the 298.5% increase in net income when comparing the two periods.

The table below shows the reconciliation between net income and adjusted net income used for this earnings release and an analysis of adjusted net income versus the accounting effects generated by IFRS-16 and the amortization of "acquisition goodwill".

Net Income Reconciliations (R\$ ('000))	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Consolidated Net Income	81,326	48,881	66.4%	124,959	31,357	298.5%
Net Margin	13.8%	9.2%	4.6 p.p.	11.1%	3.2%	7.9 p.p.
Non-recurring items for the period	5,194	(2,677)	N.M.	13,364	12,031	11.1%
Adjusted Net Income	86,520	46,204	87.3%	138,323	43,388	218.8%
Adjusted Net Margin	14.7%	8.7%	6.0 p.p.	12.2%	4.4%	7.8 p.p.
Other accounting effects not considered as adjustments to net income:	14,122	16,242	-13.1%	27,242	31,750	-14.2%
IFRS 16 Impact	6,645	8,640	-23.1%	12,205	16,408	-25.6%
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%
Goodwill from acquisitions	7,477	7,602	-1.6%	15,037	15,342	-2.0%
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(602)	(980)	-38.6%	(1,820)	(1,042)	74.7%
Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)	100,642	62,446	61.2%	165,565	75,138	120.3%
Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)	17.1%	11.7%	5.3 p.p.	14.7%	7.6%	7.0 p.p.

Accounts Receivable and Net Receivable Days

Accounts Receivable and Average Receivable Days R\$ ('000)	2Q24	4Q24	1Q25	2Q25
Gross Accounts Receivable	762,383	782,266	808,547	864,279
Monthly tuition fees	508,503	539,225	543,157	587,343
FIES	68,471	67,951	71,694	83,267
Negotiated agreements receivable	91,429	81,373	90,316	84,599
Education credits receivable	65,435	63,552	67,163	80,299
Credit Card and Others	28,545	30,165	36,217	28,771
PDA balance	(207,804)	(213,645)	(239,395)	(241,563)
Net Accounts Receivable	554,579	568,621	569,152	622,716
Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	1,883,331	1,981,354	2,070,629	2,127,587
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	106	103	99	105
Net Revenue FIES (Last 12 Months)	120,984	116,417	122,922	127,472
Net Receivable Days (FIES)	204	210	210	235
Net Receivable Days (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	93	91	85	92

Net Receivable Days ex-FIES dropped from 106 to 105 days, mainly due to the improvement in the timeliness and regularity of payments of monthly tuition fees by students from vintages generated after the pandemic and the increase in PDA. The increase in NRD FIES is mainly explained by the drop in the flow of FIES monthly payments in 2025 versus 2024.

Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)	2Q24	% Chg.	4Q24	% Chg.	2Q25	% Chg.
Not yet due	56,364	11.1%	87,431	16.1%	129,496	21.7%
Overdue from 1 to 90 days	145,784	28.7%	140,053	25.8%	154,124	25.8%
Overdue from 91 to 180 days	58,430	11.5%	57,042	10.5%	60,789	10.2%
Overdue from 181 to 360 days	94,022	18.5%	99,760	18.4%	99,700	16.7%
Overdue from 361 to 540 days	85,633	16.8%	79,405	14.6%	82,357	13.8%
Overdue from 541 to 720 days	68,270	13.4%	78,805	14.5%	70,325	11.8%
TOTAL	508,503	100.0%	542,496	100.0%	596,791	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	66.7%		69.3%		69.1%	

Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)	2Q24	% Chg.	4Q24	% Chg.	2Q25	% Chg.
Not yet due	17,352	19.0%	15,666	19.3%	16,139	19.1%
Overdue from 1 to 90 days	22,438	24.5%	19,983	24.6%	23,636	27.9%
Overdue from 91 to 180 days	10,266	11.2%	9,401	11.6%	9,908	11.7%
Overdue from 181 to 360 days	15,421	16.9%	13,740	16.9%	13,250	15.7%
Overdue from 361 to 540 days	12,766	14.0%	11,796	14.5%	11,337	13.4%
Overdue from 541 to 720 days	13,186	14.4%	10,787	13.3%	10,329	12.2%
TOTAL	91,429	100.0%	81,373	100.0%	84,599	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	12.0%		10.4%		9.8%	

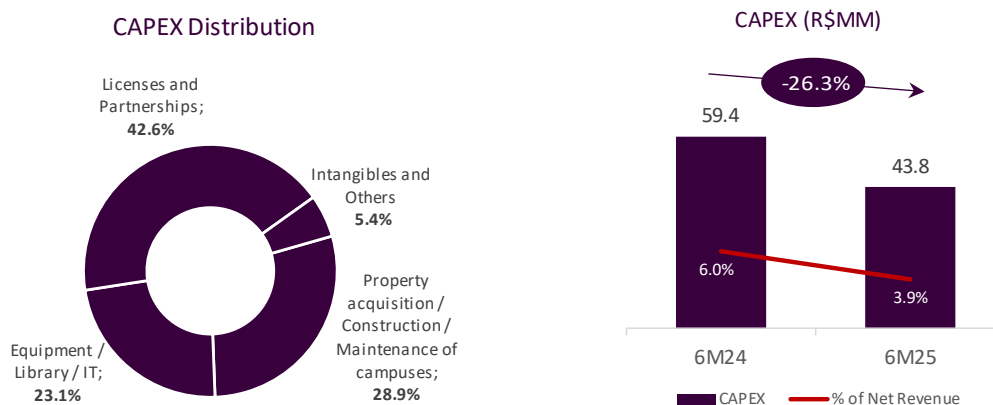
The table below shows the evolution of our provision for ECL (PECL) from December 31, 2024 to June 30, 2025. As from 2Q24, a reclassification of balances from FIES PDA portion to FG FIES was carried out, as can be seen below:

Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R\$ '000)	12/31/2024	Provision for Doubtful Accounts (ex-FG FIES)	Provision for Doubtful Accounts (FG FIES)	Write-off	06/30/2025
Total	282,139	110,370	7,860	(82,452)	317,917
<i>Non-Current FG-FIES</i>					76,354
<i>Accounts Receivable</i>					241,563

Investment (CAPEX)

CAPEX (R\$ ('000))	2Q25	% of Total	2Q24	% of Total	6M25	% of Total	6M24	% of Total
CAPEX Total	21,117	100.0%	34,748	100.0%	43,771	100.0%	59,393	100.0%
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	5,863	27.8%	9,145	26.3%	12,628	28.9%	18,131	30.5%
Equipment / Library / IT	4,037	19.1%	11,551	33.2%	10,130	23.1%	19,267	32.4%
Licenses and Partnerships	9,912	46.9%	14,052	40.4%	18,629	42.6%	21,995	37.0%
Intangibles and Others	1,305	6.2%	-	0.0%	2,384	5.4%	-	0.0%
Acquisitions Debt Payment	(71)		-		43,506		56,102	
Total CAPEX + Acquisitions Payables	21,046		34,748		87,277		115,495	

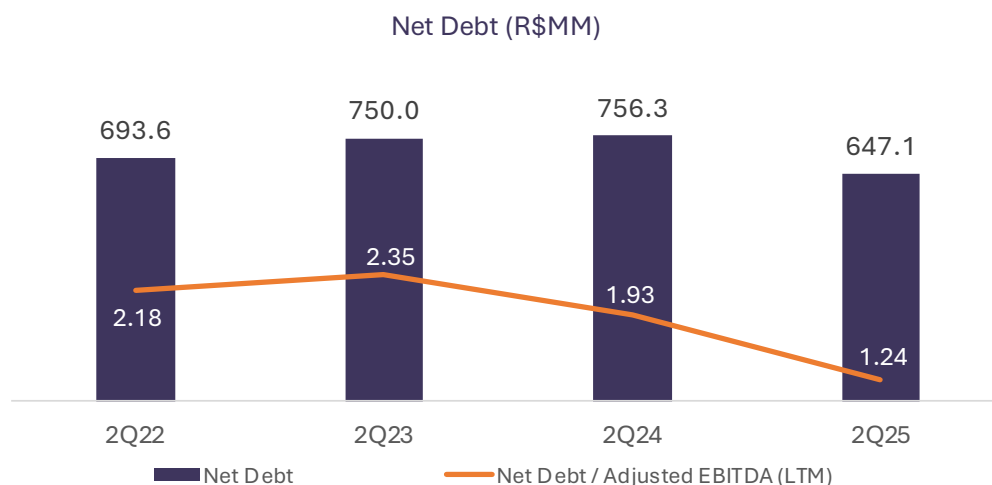
In 2Q25, the Company invested R\$21.1 million, and investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R\$9.9 million, down 52.2% versus 2Q24. Investments in licenses and agreements totaled R\$9.9 million and intangible assets and others totaled R\$1.3 million. This reduction was due to the fact that this year there was no significant construction work to accredit medical schools or prepare new properties to receive students and employees in the process of returning larger properties with low occupancy, as happened last year, as well as the postponement of some expansion projects due to the company's focus on maintaining its operational efficiency.



Indebtedness

Indebtedness (R\$ ('000))	06/30/2025	12/31/2024	06/30/2024	% Chg. Jun25 x Dec24	% Chg. Jun25 x Jun24
Total Cash	428,537	533,283	482,658	-19.6%	-11.2%
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(76,108)	(71,578)	(67,987)	6.3%	11.9%
Judicial deposits	(24,308)	(21,720)	(22,894)	11.9%	6.2%
FG-FIES Guarantee Fund	(76,354)	(68,494)	(75,194)	11.5%	1.5%
Cash, Cash equivalents and Securities	251,767	371,491	316,583	-32.2%	-20.5%
Cash and cash equivalents	250,983	370,728	315,851	-32.3%	-20.5%
Securities	784	763	732	2.8%	7.1%
Gross debt	(898,871)	(1,090,037)	(1,072,916)	-17.5%	-16.2%
Loans and financing	(201,843)	(288,393)	(391,279)	-30.0%	-48.4%
Long term	(56,973)	(111,409)	(198,015)	-48.9%	-71.2%
Debentures	(632,325)	(684,182)	(563,320)	-7.6%	12.2%
Short term	(123,585)	(122,349)	(97,583)	1.0%	26.6%
Long term	(508,740)	(561,833)	(465,737)	-9.4%	9.2%
Aquisitions Payables*	(64,703)	(117,462)	(118,317)	-44.9%	-45.3%
Short term	(62,204)	(91,624)	(89,630)	-32.1%	-30.6%
Long term	(2,499)	(25,838)	(28,687)	-90.3%	-91.3%
Net Debt	(647,104)	(718,546)	(756,333)	-9.9%	-14.4%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	1.24	1.64	1.93		

* Acquisitions payables refer to acquisition scheduled payments and not yet settled, net of escrow on the purchase of FAEL.



The Company's cash and cash equivalents totaled R\$251.8 million, down 32.2% when compared to December 2024, due to the increase in net operating cash generation resulting from the improvement in operating income in the period, mainly offset by repayment of debts in the amount of R\$178.6 million, which led to a 17.5% reduction in gross debt, and the investment in CAPEX of R\$43.8 million.

As a result, the Company reported a net debt of R\$647.1 million, a 9.9% drop compared to 4Q24, representing a net debt / adjusted EBITDA of 1.24x, mainly due to the improvement in operating cash generation.

Debt Amortization Schedule (R\$ '000)	Loans and Financing	A.V. (%)	Aquisitions Payables	A.V. (%)	Debentures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
Short Term	144,870	71.8%	79,999	56.8%	123,585	19.5%	348,454	35.7%
Total Long Term	56,973	28.2%	60,812	43.2%	508,740	80.5%	626,525	64.3%
1-2 years	56,973	28.2%	44,491	31.6%	201,187	31.8%	302,651	31.0%
2-3 years	-	0.0%	16,321	11.6%	172,939	27.3%	189,260	19.4%
3-4 years	-	0.0%	-	0.0%	104,653	16.6%	104,653	10.7%
4-5 years	-	0.0%	-	0.0%	29,961	4.7%	29,961	3.1%
Total Loans, Financing and Acquisitions payables	201,843	100.0%	140,811	100.0%	632,325	100.0%	974,979	100.0%
Escrow FAEL	-		(76,108)		-		(76,108)	
Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)	201,843		64,703		632,325		898,871	

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R\$ ('000))	Rate	06/30/2025
Santander	Working capital	100,000	CDI + 2.70% per year	30,875
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 2.30% per year	51,205
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	119,763
Debentures	Public offering of the third (3rd) issue of debentures - Issue date 08/15/22	200,000	CDI + 2,00% a.a.	150,218
Debentures	Public offering of the fourth (4th) issue of debentures - Issue date 10/10/23	200,000	CDI + 2,00% a.a.	180,059
Debentures	Public offering of the fifth (5th) issue of debentures - Issue date 05/15/2024	200,000	CDI + 1,80% a.a.	152,056
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	90,000	CDI + 1,40% a.a.	90,008
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	60,000	CDI + 1,60% a.a.	59,984
UNIFAEL	Agreement for the Assignment and Transfer of Shares and Other Covenants	R\$280,000 (subject to an adjustment based on FAEL's net debt and working capital, as well as the payment of an earn-out of up to R\$ 17,500)	IPCA	78,315
UNESC	Share Purchase and Sale Agreement and Other Covenants	R\$120,000 (R\$70,000 paid in cash on the closing date + R\$50,000 in 4 annual installments + Earn out: R\$52,800)	IPCA	33,000
UNIFASB	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$210,000 (R\$130,000 paid in cash on the closing date + R\$80,000 in 5 annual installments)	IPCA	19,073
UNIJUAZEIRO	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$24,000 (R\$12,000 + R\$12,000 in 5 annual installments)	IPCA	3,220
UNI7	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$10,000 (R\$5,000 paid in cash on the closing date + R\$5,000 in 3 annual installments)	CDI	2,639
CDMV / Hospital Veterinário DOK	Share Purchase and Sale Agreement and Other Covenants	R\$12,000 (R\$8,400 paid in cash on the closing date + R\$3,600 in 5 annual installments)	IPCA	1,788
Plantão Veterinário Hospital Ltda / Pet Shop Kero Kolo Ltda.	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$10,000 (R\$4,000 in cash on the closing date + R\$1,000 after the fulfillment of certain conditions provided for in the Agreement + R\$5,000 in 6 annual installments, to be paid as follows: R\$ 1,000 on the 1st anniversary of the closing date of the Transaction + 5 installments of R\$800 in the years following the anniversary.	IPCA	985
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		1,791
Total Gross Debt				974,979
Escrow FAEL				(76,108)
Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)				898,871

Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Cash flow from operating activities						
Net cash from operating activities	55,522	38,894	42.8%	153,687	105,084	46.3%
(-) Cash flow allocated to investing activities	(21,046)	(34,991)	-39.9%	(87,277)	(115,738)	-24.6%
(+)/(-) Securities	-	85,264	-100.0%	-	81,621	-100.0%
(+)/(-) Cash flow allocated to financing activities	(100,429)	85,889	N.M.	(186,155)	29,617	N.M.
Decrease in cash and cash equivalents	(65,953)	175,056	N.M.	(119,745)	100,584	N.M.
Net increase in cash and cash equivalents						
Beginning of period	316,936	140,795	125.1%	370,728	215,267	72.2%
End of period	250,983	315,851	-20.5%	250,983	315,851	-20.5%
Decrease in cash and cash equivalents	(65,953)	175,056	N.M.	(119,745)	100,584	N.M.
Cash and Securities changes	(65,953)	91,111	N.M.	(119,745)	22,263	N.M.
Beginning of period	317,720	225,472	40.9%	371,512	294,320	26.2%
End of period	251,767	316,583	-20.5%	251,767	316,583	-20.5%
CAPEX	21,117	34,748	-39.2%	43,771	59,393	-26.3%
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	34,405	4,146	729.8%	109,916	45,691	140.6%

Net operating cash generation reached R\$55.5 million, representing a 42.8% increase compared to 2Q24, mainly due to the improvement in the company's operating income, resulting from the synergies of the operational optimization plan, the drop in defaults and the growth in the student base of health and law courses in Hybrid Learning and the expansion of seats in medical schools. Net Operating Cash Generation (OCG) Post-CAPEX grew 729.8% when comparing 2Q25 x 2Q24 and reached a conversion rate to adjusted EBITDA of 21.1% versus 3.2% in 2Q24.

ABOUT SER EDUCACIONAL

Founded in 2003 and headquartered in Recife, Grupo Ser Educacional (B3 SEER3) is one of the largest private education groups in Brazil and the leader in the Northeast and North regions in terms of number of students enrolled. It offers undergraduate, graduate, vocational and digital learning courses in 26 states and the Federal District, with a consolidated base of approximately 354.1 thousand students. The Company operates under the following brands: UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEL and Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Investor Relations Contact

Rodrigo de Macedo Alves and Geraldo Soares de Oliveira Júnior

(+55 11) 97093-2225 | ri@sereducacional.com | www.sereducacional.com/ri

Press Contact

(+55 81) 3413-4643 | imprensa@sereducacional.com

This release may contain forward-looking statements related to business prospects, estimates of operating and financial results and the growth prospects of Grupo Ser Educacional. These are merely projections, and as such, are solely based on the expectations of Management of Grupo Ser Educacional. Such forward-looking statements are substantially dependent on external factors, in addition to the risks presented in the disclosure documents filed by Grupo Ser Educacional and are therefore subject to change without prior notice.

ANNEXES - Income Statement

Income Statement - Accounting R\$ ('000)	2Q25	2Q24	% Chg. 2Q25 x 2Q24	6M25	6M24	% Chg. 6M25 x 6M24
Gross Operating Revenue	1,321,060	1,145,555	15.3%	2,579,659	2,213,677	16.5%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,182,756	1,010,810	17.0%	2,305,108	1,953,655	18.0%
Digital Learning Monthly Tuition	113,600	118,421	-4.1%	230,320	228,379	0.8%
Others	24,704	16,324	51.3%	44,231	31,643	39.8%
Deductions from Gross Revenue	(731,823)	(613,276)	19.3%	(1,450,433)	(1,230,684)	17.9%
Discounts and Scholarships	(591,697)	(510,735)	15.9%	(1,194,094)	(1,035,192)	15.4%
PROUNI	(116,437)	(82,146)	41.7%	(210,813)	(158,526)	33.0%
FGEDUC And FIES charges	(809)	(833)	-2.9%	(1,484)	(1,241)	19.6%
Taxes	(22,880)	(19,562)	17.0%	(44,042)	(35,725)	23.3%
Net Operating Revenue	589,237	532,279	10.7%	1,129,226	982,993	14.9%
Cash Cost of Services Rendered	(233,962)	(235,982)	-0.9%	(446,240)	(445,416)	0.2%
Payroll and Charges	(128,850)	(124,567)	3.4%	(244,100)	(235,126)	3.8%
Rent	(5,145)	(5,271)	-2.4%	(9,409)	(9,385)	0.3%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,759)	(14,729)	-13.4%	(23,148)	(25,544)	-9.4%
Third-Party Services	(38,642)	(39,566)	-2.3%	(72,751)	(71,047)	2.4%
Depreciation and Amortization	(48,566)	(51,849)	-6.3%	(96,832)	(104,314)	-7.2%
Gross Profit	355,275	296,297	19.9%	682,986	537,577	27.0%
<i>Gross Margin</i>	<i>60.3%</i>	<i>55.7%</i>	<i>4.6 p.p.</i>	<i>60.5%</i>	<i>54.7%</i>	<i>5.8 p.p.</i>
Operating Expenses/Revenue	(225,785)	(194,255)	16.2%	(438,460)	(381,205)	15.0%
General and Administrative Expenses	(210,863)	(191,706)	10.0%	(416,139)	(374,592)	11.1%
Payroll and Charges	(65,230)	(60,351)	8.1%	(132,311)	(122,564)	8.0%
Third-Party Services	(19,654)	(19,689)	-0.2%	(38,849)	(36,204)	7.3%
Advertising	(39,577)	(40,375)	-2.0%	(71,112)	(76,336)	-6.8%
Materials	(3,830)	(4,323)	-11.4%	(7,621)	(8,655)	-11.9%
PDA	(58,291)	(43,692)	33.4%	(118,230)	(87,143)	35.7%
Others	(17,136)	(18,880)	-9.2%	(33,907)	(35,187)	-3.6%
Depreciation and Amortization	(7,145)	(4,396)	62.5%	(14,109)	(8,503)	65.9%
Other Operating Expenses/Revenue	(14,922)	(2,549)	485.4%	(22,321)	(6,613)	237.5%
Operating Income	129,490	102,042	26.9%	244,526	156,372	56.4%
<i>Operating Margin</i>	<i>22.0%</i>	<i>19.2%</i>	<i>2.8 p.p.</i>	<i>21.7%</i>	<i>15.9%</i>	<i>5.7 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	55,711	56,245	-0.9%	110,941	112,817	-1.7%
EBITDA	185,201	158,287	17.0%	355,467	269,189	32.1%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>31.4%</i>	<i>29.7%</i>	<i>1.7 p.p.</i>	<i>31.5%</i>	<i>27.4%</i>	<i>4.1 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	11,195	4,996	124.1%	18,053	11,699	54.3%
(+) Interest on tuition and agreements	2,167	1,914	13.2%	4,580	8,891	-48.5%
(-) Minimum rent paid	(35,387)	(34,613)	2.2%	(71,272)	(68,235)	4.5%
Adjusted EBITDA	163,176	130,583	25.0%	306,828	221,544	38.5%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>27.7%</i>	<i>24.5%</i>	<i>3.2 p.p.</i>	<i>27.2%</i>	<i>22.5%</i>	<i>4.6 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(55,711)	(56,245)	-0.9%	(110,941)	(112,817)	-1.7%
Adjusted EBIT	107,465	74,338	44.6%	195,887	108,727	80.2%
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>18.2%</i>	<i>14.0%</i>	<i>4.3 p.p.</i>	<i>17.3%</i>	<i>11.1%</i>	<i>6.3 p.p.</i>
Financial Result	(46,692)	(47,853)	-2.4%	(108,537)	(118,470)	-8.4%
(+) Financial Revenue	22,378	25,616	-12.6%	48,754	41,729	16.8%
Interest on Agreements and Others	2,167	1,914	13.2%	4,580	8,891	-48.5%
Returns on Financial Investments	7,309	5,852	24.9%	15,607	11,269	38.5%
Mark-to-market adjustment	6,500	7,420	-12.4%	10,304	7,420	38.9%
Exchange variation on assets	4,845	10,220	-52.6%	15,869	14,094	12.6%
Others	1,557	210	641.4%	2,394	55	4252.7%
(-) Financial Expenses	(69,070)	(73,469)	-6.0%	(157,291)	(160,199)	-1.8%
Interest Expenses	(28,477)	(22,048)	29.2%	(56,592)	(44,120)	28.3%
Interest on Leasing	(19,605)	(20,237)	-3.1%	(39,639)	(39,188)	1.2%
Discounts Granted	(5,956)	(11,978)	-50.3%	(19,996)	(37,071)	-46.1%
Interest on Acquisitions Payables	(455)	(955)	-52.4%	(1,389)	(2,865)	-51.5%
Mark-to-market adjustment	-	-	-100.0%	(6,483)	(5,667)	14.4%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,717)	(14,948)	-41.7%	(23,603)	(23,792)	-0.8%
Others	(5,860)	(3,303)	77.4%	(9,589)	(7,496)	27.9%
Income Before Income Taxes	82,798	54,189	52.8%	135,989	37,902	258.8%
Income and Social Contribution Taxes	(1,472)	(5,308)	-72.3%	(11,030)	(6,545)	68.5%
Current	(1,632)	(2,775)	-41.2%	(11,611)	(9,490)	22.3%
Deferred	160	(2,533)	N.M.	581	2,945	-80.3%
Consolidated Net Income (Loss)	81,326	48,881	66.4%	124,959	31,357	298.5%
<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>

Reconciliation of Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income

Income Statement - Adjusted R\$ ('000)	2Q25	Adjustments	Adjusted 2Q25	6M25	Adjustments	Adjusted 6M25
Gross Operating Revenue	1,321,060	-	1,321,060	2,579,659	-	2,579,659
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,182,756	-	1,182,756	2,305,108	-	2,305,108
Digital Learning Monthly Tuition	113,600	-	113,600	230,320	-	230,320
Others	24,704	-	24,704	44,231	-	44,231
Deductions from Gross Revenue	(731,823)	-	(731,823)	(1,450,433)	-	(1,450,433)
Discounts and Scholarships	(591,697)	-	(591,697)	(1,194,094)	-	(1,194,094)
FGEDUC And FIES charges	(116,437)	-	(116,437)	(210,813)	-	(210,813)
Ajuste a valor presente	(809)	-	(809)	(1,484)	-	(1,484)
Taxes	(22,880)	-	(22,880)	(44,042)	-	(44,042)
Net Operating Revenue	589,237	-	589,237	1,129,226	-	1,129,226
Cost of Services Rendered	(233,962)	-	(233,962)	(446,240)	-	(446,240)
Payroll and Charges	(128,850)	-	(128,850)	(244,100)	-	(244,100)
Rent	(5,145)	-	(5,145)	(9,409)	-	(9,409)
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,759)	-	(12,759)	(23,148)	-	(23,148)
Third-Party Services	(38,642)	-	(38,642)	(72,751)	-	(72,751)
Depreciation and Amortization	(48,566)	-	(48,566)	(96,832)	-	(96,832)
Managerial Gross Profit	355,275	-	355,275	682,986	-	682,986
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>60.3%</i>		<i>60.3%</i>	<i>60.5%</i>		<i>60.5%</i>
Operating Expenses/Revenue	(225,785)	11,195	(214,590)	(438,460)	18,053	(420,407)
General and Administrative Expenses	(210,863)	3,683	(207,180)	(416,139)	10,541	(405,598)
Payroll and Charges	(65,230)	1,232	(63,998)	(132,311)	3,772	(128,539)
Third-Party Services	(19,654)	2,451	(17,203)	(38,849)	6,769	(32,080)
Advertising	(39,577)	-	(39,577)	(71,112)	-	(71,112)
Materials	(3,830)	-	(3,830)	(7,621)	-	(7,621)
PDA	(58,291)	-	(58,291)	(118,230)	-	(118,230)
Others	(17,136)	-	(17,136)	(33,907)	-	(33,907)
Depreciation and Amortization	(7,145)	-	(7,145)	(14,109)	-	(14,109)
Other Operating Expenses/Revenue	(14,922)	7,512	(7,410)	(22,321)	7,512	(14,809)
Operating Income	129,490	11,195	140,685	244,526	18,053	262,579
<i>Operating Margin</i>	<i>22.0%</i>		<i>22.0%</i>	<i>21.7%</i>		<i>23.3%</i>
(+) Depreciation and Amortization	55,711	-	55,711	110,941	-	110,941
EBITDA	185,201	11,195	196,396	355,467	18,053	373,520
(+) Non-recurring costs and expenses	11,195	(11,195)	-	18,053	(18,053)	-
(+) Interest on tuition and agreements	2,167	-	2,167	4,580	-	4,580
(-) Minimum rent paid	(35,387)	-	(35,387)	(71,272)	-	(71,272)
Adjusted EBITDA	163,176	-	163,176	306,828	-	306,828
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>27.7%</i>		<i>27.7%</i>	<i>27.2%</i>		<i>27.2%</i>
(-) Depreciation and Amortization	(55,711)	-	(55,711)	(110,941)	-	(110,941)
Adjusted EBIT	107,465	-	107,465	195,887	-	195,887
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>18.2%</i>		<i>18.2%</i>	<i>17.3%</i>		<i>17.3%</i>
Financial Result	(46,692)	(6,500)	(53,192)	(108,537)	(3,820)	(112,357)
(+) Financial Revenue	22,378	(6,500)	15,878	48,754	(10,304)	38,450
Interest on Agreements and Others	2,167	-	2,167	4,580	-	4,580
Returns on Financial Investments	7,309	-	7,309	15,607	-	15,607
Mark-to-market adjustment	6,500	(6,500)	0	10,304	(10,304)	0
Exchange variation on assets	4,845	-	4,845	15,869	-	15,869
Others	1,557	-	1,557	2,394	-	2,394
(-) Financial Expenses	(69,070)	-	(69,070)	(157,291)	6,483	(150,808)
Interest Expenses	(28,477)	-	(28,477)	(56,592)	-	(56,592)
Interest on Leasing	(19,605)	-	(19,605)	(39,639)	-	(39,639)
Discounts Granted	(5,956)	-	(5,956)	(19,996)	-	(19,996)
Interest on Acquisitions Payables	(455)	-	(455)	(1,389)	-	(1,389)
Mark-to-market adjustment	-	-	-	(6,483)	6,483	0
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,717)	-	(8,717)	(23,603)	-	(23,603)
Others	(5,860)	-	(5,860)	(9,589)	-	(9,589)
Income Before Income Taxes	82,798	4,695	87,493	135,989	14,233	150,222
Income and Social Contribution Taxes	(1,472)	499	(973)	(11,030)	(869)	(11,899)
Current	(1,632)	499	(1,133)	(11,611)	(869)	(12,480)
Deferred	160	-	160	581	-	581
Adjusted Consolidated Net Income	81,326	5,194	86,520	124,959	13,364	138,323
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>13.8%</i>		<i>14.7%</i>	<i>11.1%</i>		<i>12.2%</i>

Balance Sheet

Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)	06/30/2025	12/31/2024	% Chg. Jun25 x Dec24
Total Assets	3,377,912	3,456,087	-2.3%
Current Assets	952,940	986,134	-3.4%
Cash and cash equivalents	250,983	370,728	-32.3%
Restricted Cash	17,795	7,615	133.7%
Accounts receivable	592,120	545,054	8.6%
Taxes recoverable	51,479	42,053	22.4%
Related parties	-	163	-100.0%
Other assets	40,563	20,521	97.7%
Non-Current Assets	2,424,972	2,469,953	-1.8%
Long-Term Assets	233,776	220,836	5.9%
Accounts receivable	30,596	23,567	29.8%
Securities	784	763	2.8%
Other assets	29,790	27,202	9.5%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	76,354	68,494	11.5%
Other Accounts receivable	28,621	27,529	4.0%
Restricted Cash	58,313	63,963	-8.8%
Intangible assets	1,144,435	1,158,595	-1.2%
Right-of-Use Assets	600,833	634,547	-5.3%
Property, plant and equipment	445,928	455,975	-2.2%
Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)	06/30/2025	12/31/2024	% Chg. Jun25 x Dec24
Total Liabilities	2,063,456	2,247,623	-8.2%
Current Liabilities	705,944	730,864	-3.4%
Suppliers	42,016	41,799	0.5%
Accounts payable	79,999	99,239	-19.4%
Loans and financing	140,450	170,134	-17.4%
Derivative financial instruments - swap	4,420	6,850	-35.5%
Debentures	123,585	122,349	1.0%
Payroll and charges	160,688	132,704	21.1%
Taxes payable	29,212	24,662	18.4%
Leasing	73,590	66,511	10.6%
Other liabilities	51,984	66,616	-22.0%
Non-Current Liabilities	1,357,512	1,516,759	-10.5%
Loans and financing	56,973	110,017	-48.2%
Derivative financial instruments - swap	-	1,392	-100.0%
Debentures	508,740	561,833	-9.4%
Leasing	694,572	717,996	-3.3%
Accounts payable	60,812	89,801	-32.3%
Taxes payable	782	1,049	-25.5%
Provision for contingencies	27,562	34,671	-20.5%
Other liabilities	8,071	-	N.M.
Consolidated Shareholders' Equity	1,314,456	1,208,464	8.8%
Capital Realized	987,549	987,549	0.0%
Capital Reserve	6,889	10,088	-31.7%
Income Reserve	210,815	224,174	-6.0%
Retained income	118,711	-	N.M.
Treasury shares	(9,508)	(13,347)	-28.8%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,377,912	3,456,087	-2.3%

Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	06/30/2025	06/30/2024	% Chg. Jun25 x Jun24
Consolidated Net Income for the Period before Income Taxes	135,989	37,902	258.8%
Depreciation and amortization	110,941	112,817	-1.7%
Provisions	(168)	195	N.M.
Adjustment present value of accounts receivable	7,404	3,711	99.5%
Adjustment present value of Payables	277	2,606	-89.4%
Provision for doubtful accounts	118,230	87,143	35.7%
Share-based Compensation Plan	1,733	-	N.M.
Sale of Non-Current Assets and Liabilities	6,040	146	4037.0%
Write-off of commitments payable	(567)	(2,167)	-73.8%
Income from financial investments	-	(3,300)	-100.0%
Mark-to-market adjustment	(3,821)	(1,753)	118.0%
Interest and exchange variation, net	105,954	96,259	10.1%
Adjusted Net Income	482,012	333,559	44.5%
Changes in Assets and Liabilities	(211,363)	(115,372)	83.2%
Accounts receivable - Ex Fies and Ex Ser Solidário	(126,693)	(137,764)	-8.0%
Accounts receivable - Fies	(15,316)	26,100	-158.7%
Accounts receivable - Ser Solidário	(29,858)	-	N.M.
Taxes recoverable	(9,426)	(12,307)	-23.4%
Other assets	(38,882)	(4,379)	787.9%
Suppliers	217	2,659	-91.8%
Payroll and charges	27,984	25,838	8.3%
Taxes payable	(12,812)	(3,650)	251.0%
Taxes payable - business combination	-	(14,500)	-100.0%
Other liabilities	(6,577)	2,631	N.M.
Cash generated from operations	270,649	218,187	24.0%
Other	(116,962)	(113,103)	3.4%
Interest on loans and debentures	(64,435)	(62,941)	2.4%
Interest on leases	(39,639)	(39,188)	1.2%
Interest on acquisition of subsidiaries	(10,338)	(8,312)	24.4%
Income and social contribution taxes paid	(2,550)	(2,662)	-4.2%
Net Cash from Operating Activities	153,687	105,084	46.3%
Net Cash from Investing Activities	(87,277)	(34,117)	155.8%
Securities investments	-	(432,687)	-100.0%
Redemption of securities	-	514,308	-100.0%
Additions to property, plant and equipment	(24,438)	(37,398)	-34.7%
Additions to intangible assets	(19,333)	(21,995)	-12.1%
Acquisition of subsidiaries Payments	(43,506)	(56,345)	-22.8%
Net Cash from Financing Activities	(186,155)	29,617	N.M.
Debentures	-	148,939	-100.0%
Amortization of Debentures	(53,571)	-	N.M.
Amortization of loans and financing	(81,506)	(90,972)	-10.4%
Amortization of leasing	(31,634)	(29,488)	7.3%
Related parties	163	1,138	-85.7%
Dividends	(19,607)	-	N.M.
Decrease in Cash and Cash Equivalents	(119,745)	100,584	N.M.
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	370,728	215,267	72.2%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	250,983	315,851	-20.5%
Cash changes and Securities	(119,745)	22,263	N.M.