



RESULTADOS 3T25



Videoconferência

17 de novembro de 2025
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 8h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

Recife, 14 de novembro de 2025 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao terceiro trimestre de 2024 (3T24), exceto se especificado de outra forma.

Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Alunos de Graduação de Ensino Híbrido	182.244	163.076	11,8%	182.244	163.076	11,8%
Receita Líquida	514.451	474.599	8,4%	1.643.677	1.457.592	12,8%
EBITDA	128.622	113.100	13,7%	484.089	382.289	26,6%
Margem EBITDA	25,0%	23,8%	1,2 p.p.	29,5%	26,2%	3,2 p.p.
EBITDA Ajustado	102.301	93.655	9,2%	409.129	315.199	29,8%
Margem EBITDA Ajustada	19,9%	19,7%	0,2 p.p.	24,9%	21,6%	3,3 p.p.
Lucro Líquido	14.919	(2.311)	N.M.	139.878	29.046	381,6%
Margem Líquida	2,9%	-0,5%	3,4 p.p.	8,5%	2,0%	6,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	24.169	19.409	24,5%	162.492	62.797	158,8%
Margem Líquida Ajustada	4,7%	4,1%	0,6 p.p.	9,9%	4,3%	5,6 p.p.
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	104.635	47.922	118,3%	214.551	93.613	129,2%
GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado	102,3%	51,2%	51,1 p.p.	52,4%	29,7%	22,7 p.p.
Dívida Líquida	(576.523)	(737.861)	-21,9%	(576.523)	(737.861)	-21,9%
Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM	1,08	1,76	-38,5%	1,08	1,76	-67,7 p.p.

✳ **A base de alunos de graduação** do Ensino Híbrido, **atingiu 182,2 mil alunos**, crescimento de 11,8%. Trata-se do 8º ano consecutivo de crescimento da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido para o segundo semestre.

✳ **A Receita Líquida registrou crescimento de 8,4%** e atingiu R\$514,5 milhões no 3T25, 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 3T25 atingiu R\$102,3 milhões, o que representa um crescimento de 9,2%.** Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 19,9%, expansão de 0,2 ponto percentual.

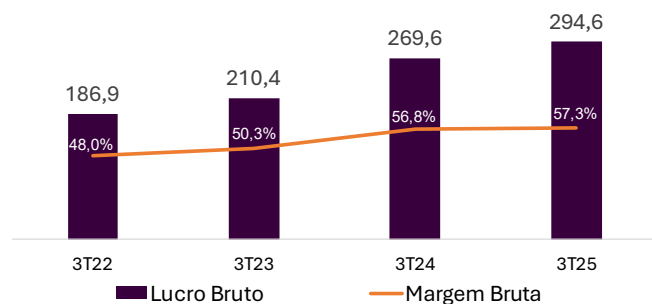
✳ **A Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex atingiu R\$104,6 milhões, o que representa um aumento de 118,3%** em comparação ao 3T24. A GOC pós-CAPEX atingiu 102,3% do EBITDA Ajustado no mesmo período, 51,1 pontos percentuais superior ao 3T24.

✳ **A dívida líquida teve redução de 21,9%** em comparação ao 3T24 e totalizou R\$576,5 milhões e a **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** reduziu pelo 11º trimestre consecutivo e passou de 1,76x no 3T24 para **1,08x no 3T25**.

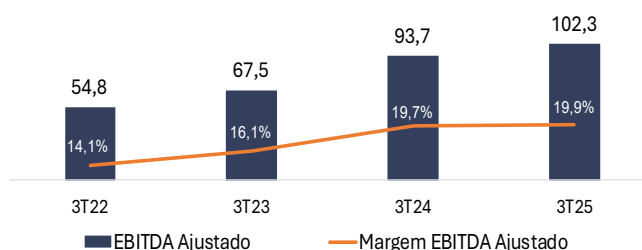
✳ **O Lucro Líquido Ajustado de R\$24,2 milhões** no 3T25, o que representa um crescimento de 24,5% na comparação com o 3T24, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$19,4 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$14,9 milhões**, ante um prejuízo de R\$2,3 milhões no 3T24.

✳ **Prazo médio de contas a receber (PMR) ex-FIES** apresentou redução de 4 dias, passando de 86 dias no 3T24 para 82 dias no 3T25, em função da redução da inadimplência.

Lucro Bruto (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$MM)

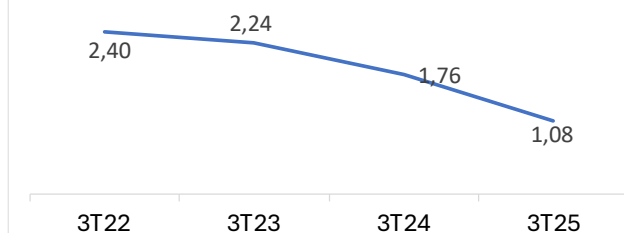


Mensagem da Administração

Os resultados do 3T25 confirmam a eficácia do posicionamento estratégico da Ser Educacional, pautado pelo crescimento orgânico, pela geração de valor e pela disciplina financeira.

As iniciativas destinadas a aumentar a rentabilidade e a reforçar a geração de caixa vêm apresentando resultados consistentes. No 3T25, a geração operacional de caixa líquida pós-CAPEX atingiu R\$104,6 milhões, avanço de 118,3% em relação ao 3T24. Paralelamente, a taxa de conversão do EBITDA ajustado em caixa evoluiu de 51,2% para 102,3%, evidenciando a efetividade das ações de eficiência operacional e de controle de custos. No acumulado, a geração de caixa pós-CAPEX somou R\$214,6 milhões, 129,2% acima do mesmo período de 2024, reforçando a melhora na qualidade de geração de caixa versus o EBITDA ajustado reportado.

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado udm (x)



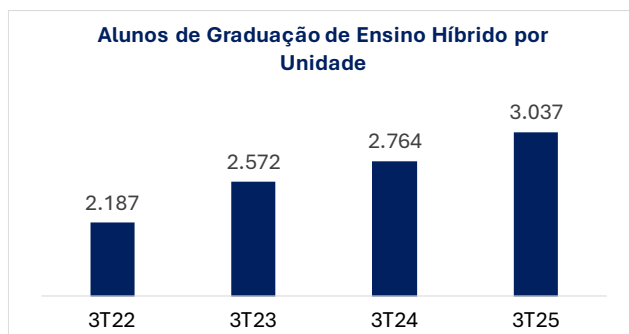
Como consequência, a Ser Educacional manteve a trajetória de desalavancagem financeira observada nos trimestres anteriores. Com isso, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado nos últimos 12 meses situou-se em 1,08x, ante 1,76x no 3T24, contribuindo para a redução das despesas financeiras recorrentes. No período, a dívida líquida foi reduzida em R\$161,3 milhões, equivalente a 21,9%.

A queda do endividamento e a menor necessidade de Descontos Concedidos para regularização de mensalidades em atraso resultaram em redução de despesas financeiras de R\$ 5,0 milhões na comparação trimestral. A diminuição desses descontos decorreu diretamente das melhorias nos processos de cobrança implementadas, como o aperfeiçoamento das notificações, melhoria nas datas de pagamentos e robotização dos processos e da renegociação de mensalidades em atraso, que elevaram a recuperação de contas a receber, reduziram o prazo médio de recebimentos ex-FIES para 82 dias (ante 86 dias no 3T24) e favoreceram a geração de caixa da Companhia desde sua implantação.

O desempenho financeiro do trimestre também reflete os avanços operacionais reportados ao longo do ano, especialmente no processo de captação de alunos de 2025.1, que ampliou a base estudantil e aumentou a receita líquida. Com essa base mais sólida, a Companhia concentrou esforços no segundo semestre para maximizar a conversão de receita em caixa e reduzir a alavancagem, alcançando também aumento do ticket médio de captação e do ticket médio geral, movimento importante para dar sustentabilidade à estratégia da Companhia de seguir otimizando suas operações e capacidade de expandir sua oferta. Como resultado, no 3T25, a base de alunos de

Ensino Híbrido apresentou aumento de 11,3%, com destaque para o crescimento da base de alunos do curso de Medicina em 12,2% e para o sucesso do programa Ser Solidário, que completou seu primeiro ano de operação.

A estratégia de expansão orgânica manteve-se disciplinada e alinhada às metas de eficiência: nos últimos dois anos foram inauguradas cinco unidades — três sob a marca UNIFAEL (Curitiba/PR, Porto Alegre/RS e Florianópolis/SC), a expansão da UNINORTE na Zona Leste de Manaus e uma unidade UNAMA em Bragança/PA — demonstrando capacidade de crescimento com eficiência operacional. No 3T25, iniciou-se também a operação da sexta unidade, em Patos/PB, ampliando a presença regional e as oportunidades de captação.



Esses resultados reforçam a convicção da Administração de que a Companhia está no caminho correto para gerar valor sustentável a acionistas, estudantes, docentes e colaboradores. A Administração reconhece o empenho das equipes, agradece o apoio de parceiros e demais stakeholders e reafirma o compromisso com uma educação de qualidade, pautada no empreendedorismo e na responsabilidade social, em prol do desenvolvimento sustentável do País.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Resultados da Captação de Alunos 3T25

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Modalidade de Ensino	3T25	3T24	% Δ
Captação de graduação	61,8	66,2	-6,7%
Graduação Híbrida	25,3	27,5	-7,9%
Graduação Digital	36,5	38,8	-5,9%
Captação de pós-graduação	7,7	7,1	8,7%
Pós-graduação Híbrida	0,1	0,1	74,7%
Pós-graduação Digital	7,6	7,0	8,0%
Captação Total	69,5	73,3	-5,2%

Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido (presencial) – 3T25

A captação reduziu 7,9% na comparação entre o 3T25 e o 3T24, em função principalmente do foco em elevar o ticket médio de captação nesse segundo semestre, uma vez que as taxas de ocupação dos imóveis atingiram os níveis desejados em função do elevado volume de alunos captados no 2025.1 e da rematrícula da base para 2025.2. Vale notar também que a base de comparação com a captação do 3T24 é elevada, dado que na comparação entre esse período com o 3T23, a captação havia crescido 11,2%.

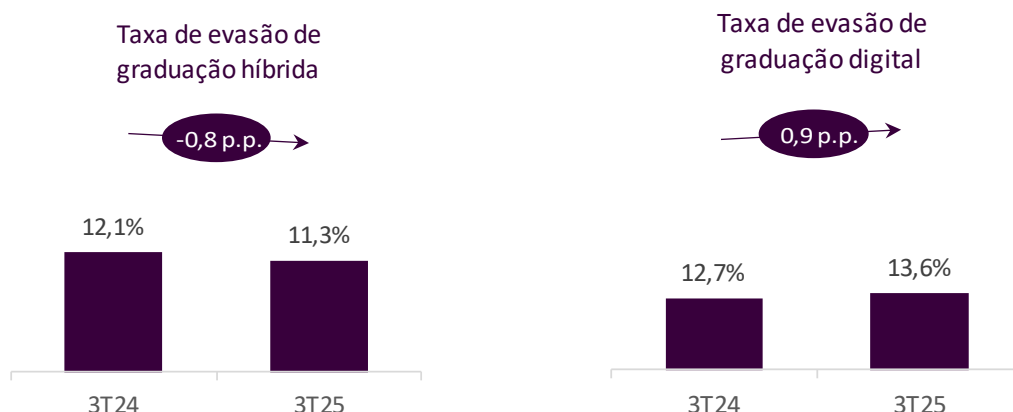
Captação de alunos de graduação de Ensino Digital – 3T25

A captação caiu 5,9%, na comparação 3T25 x 3T24, em função do foco da Companhia em manter o crescimento do ticket médio, que aumentou 2,5% 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 – 3T25

A captação de alunos do 3T25 nessas modalidades de ensino apresentou um crescimento de 8,7% em comparação com a captação do 3T24, em função da alteração do portfólio desses cursos ocorrida durante o ano, aumentando a oferta da cursos de pós-graduação digitais com aulas síncronas (pós ao vivo).

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 11,3% no 3T25 ante 12,1% no 3T24, 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 2025.2 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 13,6% no 3T25, um aumento de 0,9 p.p. em comparação ao 3T24, 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

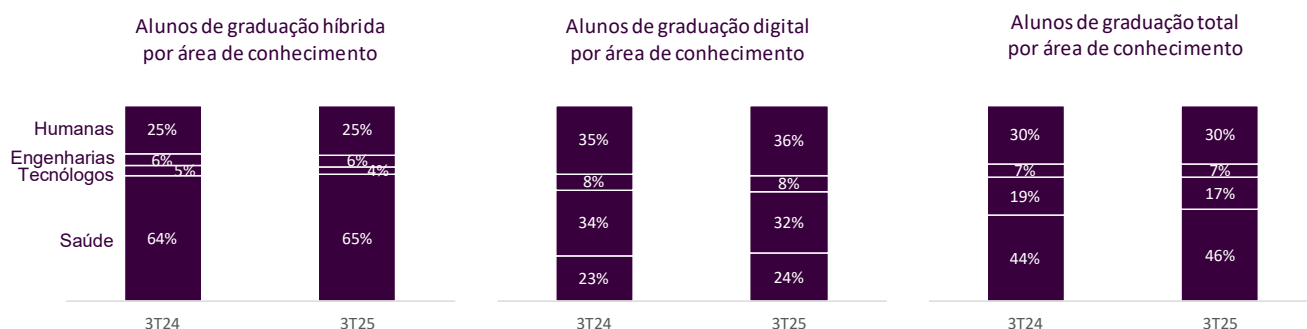
Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
3T25	Híbrido (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
Base Jun25	186.837	145.027	604	20.689	825	84	354.066
Captação	25.296	36.489	138	7.586	111	-	69.620
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(6.634)	(9.783)	(140)	(5.023)	(53)	(4)	(21.637)
Evasão	(23.255)	(23.387)	(5)	(910)	(55)	-	(47.612)
Base Set25	182.244	148.346	597	22.342	828	80	354.437
% Base Set25 / Base Jun25	-2,5%	2,3%	-1,2%	8,0%	0,4%	-4,8%	0,1%
% Base Set25 / Base Set24	11,8%	-1,4%	-47,1%	-12,0%	-14,6%	-83,4%	3,8%

O aumento de 11,3% 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 3T24, passando de 59 para 60.

Como resultado, se destaca mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 65% 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 1 p.p., passando de 23% 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 48,1% para 51,6% 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	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24
Vagas anuais de medicina*	1.001	941	6,4%
Alunos de medicina	3.981	3.547	12,2%
Campi em operação	60	59	1,7%
Polos em operação	752	833	-9,7%

* 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 3T25 apresentou uma redução de 2,3% em comparação ao 3T24. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 41,3% na comparação 3T25 x 3T24, em correlação com o crescimento da captação na comparação entre os 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	3T24	Dez/24	1T25	2T25	3T25
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	163.076	164.879	185.287	186.837	182.244
Alunos FIES	14.670	14.959	13.683	14.431	14.334
% de Alunos FIES	9,0%	9,1%	7,4%	7,7%	7,9%
Alunos PRAVALER	2.782	3.068	3.271	3.695	3.405
% de Alunos PRAVALER	1,7%	1,9%	1,8%	2,0%	1,9%
Total de Alunos com Financiamento	17.452	18.027	16.954	18.126	17.739
% de Alunos com Financiamento	10,7%	10,9%	9,2%	9,7%	9,7%
Alunos de Graduação Digital	150.474	142.951	161.000	145.027	148.346
PROUNI Graduação Híbrida	16.967	17.033	20.441	21.779	23.977
PROUNI Graduação Digital	5.450	5.116	5.241	4.982	5.033
Total de Alunos com PROUNI	22.417	22.149	25.682	26.761	29.010
% de Alunos PROUNI	7,1%	7,2%	7,4%	8,1%	8,8%

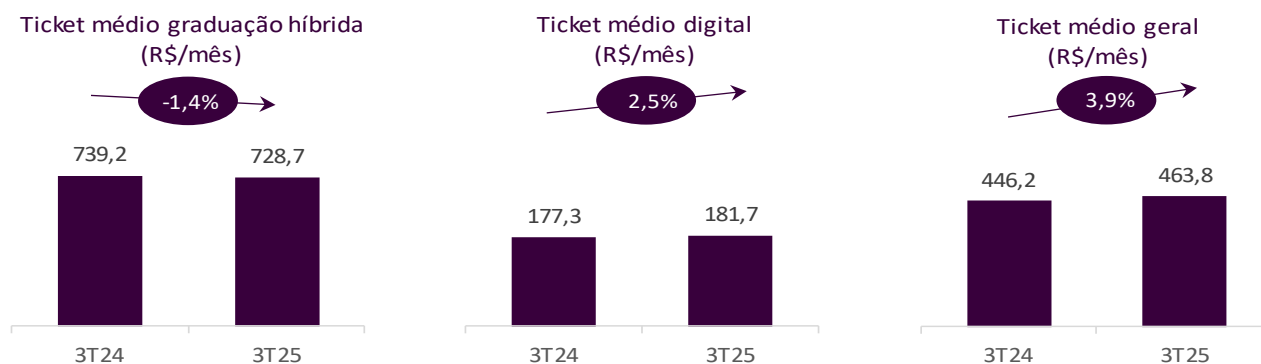
Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24
Ensino Híbrido (Graduação)	728,74	739,21	-1,4%
<i>Medicina</i>	9.724,39	9.303,55	4,5%
<i>Ex-Medicina</i>	527,84	548,79	-3,8%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	728,77	737,07	-1,1%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	181,75	177,33	2,5%
Ticket Médio Líquido Total	463,78	446,23	3,9%

O ticket médio líquido total cresceu 3,9% em função principalmente do crescimento da participação da base de alunos de ensino presencial que passou de 48,1% para 51,6% da base total de alunos e do aumento do ticket médio dos alunos de Ensino Digital que cresceu 2,5% em função da política comercial da Companhia adotada nos últimos semestres.

O ticket médio de Ensino Híbrido apresentou queda de 1,4%, em função dos seguintes fatores: (i) crescimento de 41,3% da base de alunos PROUNI, que aumentou sua dedução na receita líquida em 17,1%. Excluindo esse efeito, o ticket médio cresceu 1,7% 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 3T24. 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 3T25, o que reduz o ticket médio.

Com relação ao ticket médio do curso de medicina, o aumento foi de 4,5% na comparação com o 3T24, em função do repasse de preços na comparação com o mesmo período do ano anterior.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Receita Operacional Bruta	1.236.088	1.095.916	12,8%	3.815.747	3.309.593	15,3%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.103.757	963.830	14,5%	3.408.865	2.917.485	16,8%
Mensalidades de Ensino Digital	108.675	112.167	-3,1%	338.995	340.546	-0,5%
Outras	23.656	19.919	18,8%	67.887	51.562	31,7%
Deduções da Receita Bruta	(721.637)	(621.317)	16,1%	(2.172.070)	(1.852.001)	17,3%
Descontos e Bolsas	(603.686)	(520.406)	16,0%	(1.797.780)	(1.555.598)	15,6%
PROUNI	(96.199)	(82.118)	17,1%	(307.012)	(240.644)	27,6%
FGEDUC e encargos FIES	(782)	(625)	25,1%	(2.266)	(1.866)	21,4%
Impostos	(20.970)	(18.168)	15,4%	(65.012)	(53.893)	20,6%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	48,8%	47,5%	1,4 p.p.	47,1%	47,0%	0,1 p.p.
Receita Operacional Líquida	514.451	474.599	8,4%	1.643.677	1.457.592	12,8%
Mensalidades de Ensino Híbrido	399.748	363.091	10,1%	1.298.745	1.129.958	14,9%
Mensalidades de Ensino Digital	93.110	93.819	-0,8%	283.141	281.521	0,6%
Outras	21.593	17.689	22,1%	61.791	46.113	34,0%

- a) O aumento da receita bruta em 12,8% ocorreu em virtude (i) do aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função da alta na captação no 2025.1 e redução da taxa de evasão, que promoveram elevação da base média de alunos para o 3T25; (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 8,4% na receita líquida foi inferior ao crescimento da receita bruta na comparação entre os mesmos trimestres, em função principalmente do reconhecimento dos alunos do PROUNI no 3T25, que gerou um aumento nessa linha de descontos de 17,1% na comparação entre os dois períodos, além do impacto do maior volume de descontos e bolsas na comparação com o 3T24, em virtude principalmente da melhoria da pontualidade de pagamentos de mensalidades que aumenta o reconhecimento de descontos dessa natureza.

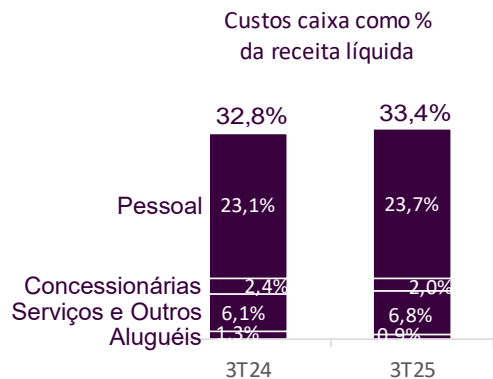
Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Custos dos Serviços Prestados	(219.821)	(205.021)	7,2%	(666.061)	(650.437)	2,4%
Pessoal e encargos	(121.996)	(109.489)	11,4%	(366.096)	(344.615)	6,2%
Aluguéis	(4.787)	(6.098)	-21,5%	(14.196)	(15.483)	-8,3%
Concessionárias	(10.182)	(11.474)	-11,3%	(33.330)	(37.018)	-10,0%
Serviços de terceiros e outros	(34.936)	(28.760)	21,5%	(107.687)	(99.807)	7,9%
Depreciação e Amortização	(47.920)	(49.200)	-2,6%	(144.752)	(153.514)	-5,7%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram crescimento de 11,4% na comparação com o 3T24, principalmente devido ao dissídio salarial anual e ao incremento da base dos cursos de saúde;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,8 milhões no 3T25, contra R\$6,1 milhões no 3T24, representando uma redução de 21,5% 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 11,3%, principalmente em função da devolução de imóveis de maior tamanho e do aumento da eficiência operacional nas demais unidades;

d) A linha de serviços de terceiros e outros aumentou 21,5% na comparação 3T25 x 3T24, principalmente em virtude do aumento dos valores pagos para preceptores em função do reajuste dos contratos de prestação de serviços e do maior número de alunos de cursos de saúde em períodos mais avançados de seus respectivos cursos, bem como o aumento da quantidade de alunos nos cursos de medicina. Vale também notar que nessa conta são registrados os custos de repasse aos municípios relativos aos cursos de medicina credenciados dentro da Lei dos Mais Médicos (via portaria MEC 531/24), em função das vagas adicionais desse curso que foram credenciadas nos últimos 12 meses.



Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Receita Operacional Líquida	514.451	474.599	8,4%	1.643.677	1.457.592	12,8%
Custos dos serviços prestados	(219.821)	(205.021)	7,2%	(666.061)	(650.437)	2,4%
Lucro Bruto	294.630	269.578	9,3%	977.616	807.155	21,1%
Margem Bruta	57,3%	56,8%	0,5 p.p.	59,5%	55,4%	4,1 p.p.
(-) Depreciação	47.920	49.200	-2,6%	144.752	153.514	-5,7%
Lucro Bruto Caixa	342.550	318.778	7,5%	1.122.368	960.669	16,8%
Margem Bruta Caixa	66,6%	67,2%	-0,6 p.p.	68,3%	65,9%	2,4 p.p.

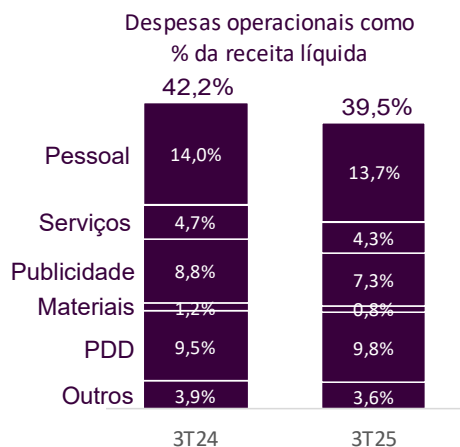
a) O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Híbrido, parcialmente compensado pelo aumento dos custos operacionais, com a margem bruta caixa ficando em 66,6%;

b) A linha depreciação e amortização apresentou redução de 2,6%, 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))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Despesas Gerais e Administrativas	(209.387)	(205.107)	2,1%	(625.526)	(579.699)	7,9%
Pessoal e encargos	(70.300)	(66.526)	5,7%	(202.611)	(189.090)	7,2%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(22.127)	(22.315)	-0,8%	(60.976)	(58.519)	4,2%
Publicidade	(37.469)	(41.884)	-10,5%	(108.581)	(118.220)	-8,2%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.264)	(5.674)	-24,9%	(11.885)	(14.329)	-17,1%
PDD	(50.209)	(45.050)	11,5%	(168.439)	(132.193)	27,4%
Outros	(18.729)	(17.790)	5,3%	(52.636)	(52.977)	-0,6%
Depreciação e Amortização	(6.289)	(5.868)	7,2%	(20.398)	(14.371)	41,9%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(10.830)	(6.439)	68,2%	(33.151)	(13.052)	154,0%
Resultado Operacional	74.413	58.032	28,2%	318.939	214.404	48,8%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(203.098)	(199.239)	1,9%	(605.128)	(565.328)	7,0%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 5,7%, 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\$3,6 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;
- b) As despesas com serviços prestados ficaram em linha em relação ao 3T24, com uma redução de 0,8%;
- c) As despesas com publicidade tiveram uma redução de 10,5% em relação ao 3T24, 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 8,8% para 7,3%;
- d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou um aumento de 11,5% na comparação com o 3T24, representando 9,8% da receita líquida, no 3T25, em comparação a 9,5%, no 3T24. 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\$6,4 milhões, no 3T24, para R\$10,8 milhões, no 3T25, devido principalmente às baixas de imobilizado e de direitos de uso, líquidos das obrigações de arrendamento, relativas aos imóveis formalmente devolvidos no período que geraram um efeito não-recorrente de R\$3,1 milhões, e a processos trabalhistas relacionados ao curso normal da operação.



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Lucro Líquido (Prejuízo)	14.919	(2.311)	N.M.	139.878	29.046	381,6%
(+) Resultado financeiro líquido ²	55.218	63.874	-13,6%	163.755	182.344	-10,2%
(+) Imposto de renda e contribuição social	4.276	(3.531)	N.M.	15.306	3.014	407,8%
(+) Depreciação e Amortização	54.209	55.068	-1,6%	165.150	167.885	-1,6%
EBITDA¹	128.622	113.100	13,7%	484.089	382.289	26,6%
Margem EBITDA	25,0%	23,8%	1,2 p.p.	29,5%	26,2%	3,2 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros ²	2.692	2.356	14,3%	7.272	11.247	-35,3%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	7.554	14.283	-47,1%	25.608	25.982	-1,4%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(36.567)	(36.084)	1,3%	(107.839)	(104.319)	3,4%
EBITDA Ajustado⁵	102.301	93.655	9,2%	409.129	315.199	29,8%
Margem EBITDA Ajustada	19,9%	19,7%	0,2 p.p.	24,9%	21,6%	3,3 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)	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	7.554	14.283	-47,1%	25.608	25.982	-1,4%
Aluguel	-	1.442	-100,0%	-	1.983	-100,0%
Pessoal	3.640	4.031	-9,7%	7.412	9.342	-20,7%
Custo	-	289	-100,0%	-	933	-100,0%
Despesa	3.640	3.742	-2,7%	7.412	8.409	-11,9%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	738	7.079	-89,6%	7.507	14.103	-46,8%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	3.177	1.730	83,6%	10.689	554	1830,1%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	1.696	7.437	-77,2%	(2.993)	7.769	N.M.
Despesas Financeiras - Outros	-	5.688	-100,0%	-	8.412	-100,0%
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	3.353	1.798	86,5%	(468)	45	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(1.657)	(49)	3316,4%	(2.526)	(688)	267,4%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	9.250	21.720	-57,4%	22.614	33.751	-33,0%

* 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	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	1S25	2S24	Var. (%) 1S25 x 2S24
Captação Graduação Híbrida* ('000)	17,9	13,5	32,5%	49,3	15,5	218,8%
Receita Bruta Total (R\$mm)	15,9	12,0	32,8%	35,6	14,9	138,8%
Ajuste a Valor Presente - AVP	4,2	2,9	43,4%	8,6	3,7	134,2%
Receita Líquida Total (R\$mm)	11,8	9,1	29,4%	27,0	11,2	140,3%
PCLD (R\$mm)	1,0	3,0	-67,4%	10,3	4,3	140,3%
EBITDA Ajustado (R\$mm)	10,8	6,1	76,9%	16,7	6,9	140,3%
Contas a Receber Bruto (R\$mm)	57,7	12,0	379,9%	44,8	14,9	200,2%
Contas a Receber Líquido (R\$mm)	29,9	6,1	390,8%	20,7	6,4	224,8%

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
(+) Receita Financeira	28.470	24.771	14,9%	77.224	66.500	16,1%
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.692	2.356	14,3%	7.272	11.247	-35,3%
Rendimentos de aplicações financeiras	7.837	6.917	13,3%	23.444	18.186	28,9%
Ajuste de marcação ao mercado	2.545	4.904	-48,1%	12.849	12.324	4,3%
Variação cambial ativa - Swap	13.388	10.616	26,1%	29.257	24.710	18,4%
Outros	2.008	(22)	N.M.	4.402	33	13239,4%
(-) Despesa Financeira	(83.688)	(88.645)	-5,6%	(240.979)	(248.844)	-3,2%
Despesas de Juros	(29.894)	(24.416)	22,4%	(86.486)	(68.536)	26,2%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(19.234)	(20.363)	-5,5%	(58.873)	(59.551)	-1,1%
Descontos Concedidos	(9.424)	(14.067)	-33,0%	(29.420)	(51.138)	-42,5%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(258)	(593)	-56,5%	(1.647)	(3.458)	-52,4%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.898)	(6.701)	-12,0%	(12.381)	(12.368)	0,1%
Variação cambial passiva - Swap	(16.811)	(14.726)	14,2%	(40.414)	(38.518)	4,9%
Outros	(2.169)	(7.779)	-72,1%	(11.758)	(15.275)	-23,0%
Resultado Financeiro	(55.218)	(63.874)	-13,6%	(163.755)	(182.344)	-10,2%

- a) A Receita Financeira apresentou um crescimento de 14,9% em razão principalmente do aumento nas linhas de Juros sobre Mensalidades e Acordos, de rendimentos de aplicações financeiras, de variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira (com *swap*) contratado junto ao Banco Itaú e ao efeito não-recorrente de R\$2,5 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;
- b) No 3T25, a linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R\$2,7 milhões, representando um crescimento de 14,3% em relação ao 3T24, quando alcançou R\$2,4 milhões, devido principalmente ao crescimento da base de alunos na comparação entre os dois períodos;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$7,8 milhões no 3T25, o que representa um aumento de 13,3% na comparação com o 3T24, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$6,9 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados e aumento do CDI médio, na comparação 3T25 versus 3T24;
- 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 16,7% da despesa financeira combinada, passando de R\$4,1 milhões no 3T24 para R\$3,4 milhões no 3T25, 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\$83,7 milhões no 3T25, ante R\$88,6 milhões no 3T24, o que representa uma queda de 5,6% na comparação entre os dois períodos, decorrente principalmente da redução nas linhas Juros de Arrendamentos Mercantis, Descontos Concedidos e Outros, parcialmente compensado pelo aumento nas Despesas de Juros;
- f) As Despesas de Juros apresentaram um crescimento de 22,4%, passando de R\$24,4 milhões no 3T24 para R\$29,9 milhões no 3T25, em virtude do aumento da taxa média de juros na comparação entre os dois períodos, efeito que foi parcialmente compensado pela redução do endividamento líquido em 21,9%;
- g) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$19,2 milhões no 3T25, ante R\$20,4 milhões no 3T24, uma redução de 5,5%, 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\$9,4 milhões no 3T25, ante R\$14,1 milhões no 3T24, correspondendo a uma redução de 33,0% 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))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Lucro Operacional	74.413	58.032	28,2%	318.939	214.404	48,8%
(+) Resultado Financeiro	(55.218)	(63.874)	-13,6%	(163.755)	(182.344)	-10,2%
(+) IR / CS do Exercício	(4.605)	1.890	N.M.	(16.216)	(7.600)	113,4%
(+) IR / CS Diferidos	329	1.641	-80,0%	910	4.586	-80,2%
Lucro Líquido	14.919	(2.311)	N.M.	139.878	29.046	381,6%
Margem Líquida	2,9%	-0,5%	3,4 p.p.	8,5%	2,0%	6,5 p.p.

No 3T25, o lucro líquido foi de R\$14,9 milhões ante ao prejuízo de R\$2,3 milhões no 3T24, 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. Nesse contexto, o lucro líquido ajustado foi de R\$24,2 milhões e corresponde a um crescimento de 24,5% quando comparado aos R\$19,4 milhões no 3T24.

Para o 3T25, o IR/CSLL registrou uma despesa de R\$4,3 milhões, ante um saldo positivo de R\$3,5 milhões, decorrente da implementação de ajustes de adição e exclusão na apuração do IR/CSLL do ano de 2024, como resultado de revisão realizada por consultoria especializada, completada no 3T24. No acumulado no ano, o montante de IR/CSLL é maior em função do aumento de 381,6% no lucro líquido na comparação entre os dois períodos, com impacto no lucro tributável.

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))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Lucro Líquido	14.919	(2.311)	N.M.	139.878	29.046	381,6%
<i>Margem Líquida</i>	<i>2,9%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>3,4 p.p.</i>	<i>8,5%</i>	<i>2,0%</i>	<i>6,5 p.p.</i>
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	<i>9.250</i>	<i>21.720</i>	<i>-57,4%</i>	<i>22.614</i>	<i>33.751</i>	<i>-33,0%</i>
Lucro Líquido Ajustado	24.169	19.409	24,5%	162.492	62.797	158,8%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>4,7%</i>	<i>4,1%</i>	<i>0,6 p.p.</i>	<i>9,9%</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,6 p.p.</i>
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	12.051	14.394	-16,3%	39.293	46.144	-14,8%
Impacto IFRS 16	4.879	6.792	-28,2%	17.084	23.200	-26,4%
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(30.343)	(29.860)	1,6%	(89.167)	(85.647)	4,1%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.096	20.346	-1,2%	60.686	62.345	-2,7%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.660	16.491	-5,0%	47.919	47.729	0,4%
Goodwill de aquisições	7.172	7.602	-5,7%	22.209	22.944	-3,2%
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(534)	(185)	189,2%	(2.354)	(1.226)	91,9%
Lucro líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	36.220	33.803	7,1%	201.785	108.941	85,2%
<i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>	<i>7,0%</i>	<i>7,1%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>12,3%</i>	<i>7,5%</i>	<i>4,8 p.p.</i>

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Contas a Receber Bruto	754.821	782.266	808.547	864.279	860.729
Mensalidades de alunos	485.473	539.225	543.157	587.343	527.871
FIES	62.277	67.951	71.694	83.267	78.135
Acordos a receber	91.873	81.373	90.316	84.599	98.751
Créditos Educativos a Receber	77.351	63.552	67.163	80.299	89.088
Cartão de Crédito e Outros	37.847	30.165	36.217	28.771	66.884
Saldo PDD	(218.978)	(213.645)	(239.395)	(241.563)	(254.549)
Contas a Receber Líquido	535.843	568.621	569.152	622.716	606.180
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.939.639	1.981.354	2.070.629	2.127.587	2.167.439
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	99	103	99	105	101
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	117.935	116.417	122.922	127.472	134.352
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	190	210	210	235	209
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	86	91	85	92	82

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 86 para 82 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 do fluxo de pagamentos do FIES não ter ainda acompanhado integralmente o recente aumento no ritmo de receitas do programa em 2025.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	3T24	A.V. (%)	4T24	A.V. (%)	3T25	A.V. (%)
A vencer	77.158	15,9%	87.431	16,1%	121.089	22,4%
Vencidas de 1 a 90 dias	84.145	17,3%	140.053	25,8%	83.892	15,5%
Vencidas de 91 a 180 dias	77.172	15,9%	57.042	10,5%	80.647	14,9%
Vencidas de 181 a 360 dias	93.218	19,2%	99.760	18,4%	100.442	18,6%
Vencidas de 361 a 540 dias	81.666	16,8%	79.405	14,6%	82.037	15,2%
Vencidas de 541 a 720 dias	72.114	14,9%	78.805	14,5%	71.960	13,3%
TOTAL	485.473	100,0%	542.496	100,0%	540.067	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	64,3%		69,3%		62,7%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	3T24	A.V. (%)	4T24	A.V. (%)	3T25	A.V. (%)
A vencer	29.790	32,4%	15.666	19,3%	33.658	34,1%
Vencidas de 1 a 90 dias	12.877	14,0%	19.983	24,6%	14.715	14,9%
Vencidas de 91 a 180 dias	10.813	11,8%	9.401	11,6%	12.052	12,2%
Vencidas de 181 a 360 dias	14.179	15,4%	13.740	16,9%	14.677	14,9%
Vencidas de 361 a 540 dias	12.030	13,1%	11.796	14,5%	12.116	12,3%
Vencidas de 541 a 720 dias	12.184	13,3%	10.787	13,3%	11.533	11,7%
TOTAL	91.873	100,0%	81.373	100,0%	98.751	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	12,2%		10,4%		11,5%	

A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PCLD no período de 31 de dezembro de 2024 a 30 de setembro 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:

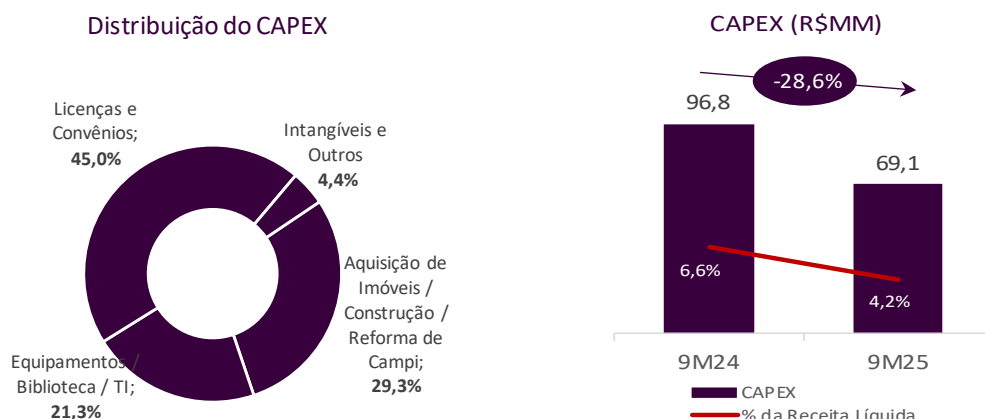
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2024	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	30/09/2025
Total	282.140	155.113	13.326	(114.210)	336.369
<i>FG-FIES Não Circulante</i>					<i>81.820</i>
<i>Contas a Receber</i>					<i>254.549</i>

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3T25	A.V.	3T24	A.V.	9M25	A.V.	9M24	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	25.316	100,0%	37.385	100,0%	69.087	100,0%	96.778	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	7.592	30,0%	10.096	27,0%	20.220	29,3%	28.227	29,2%
Equipamentos / Biblioteca / TI	4.586	18,1%	9.839	26,3%	14.716	21,3%	29.106	30,1%
Licenças e Convênios	12.472	49,3%	14.435	38,6%	31.101	45,0%	36.430	37,6%
Intangíveis e Outros	666	2,6%	3.015	8,1%	3.050	4,4%	3.015	3,1%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	720		1.009		44.226		57.111	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	26.036		38.394		113.313		153.889	

No 3T25, a Companhia investiu R\$25,3 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$12,2 milhões, uma redução de 38,9% na comparação com o 3T24. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$12,5 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$0,7 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.

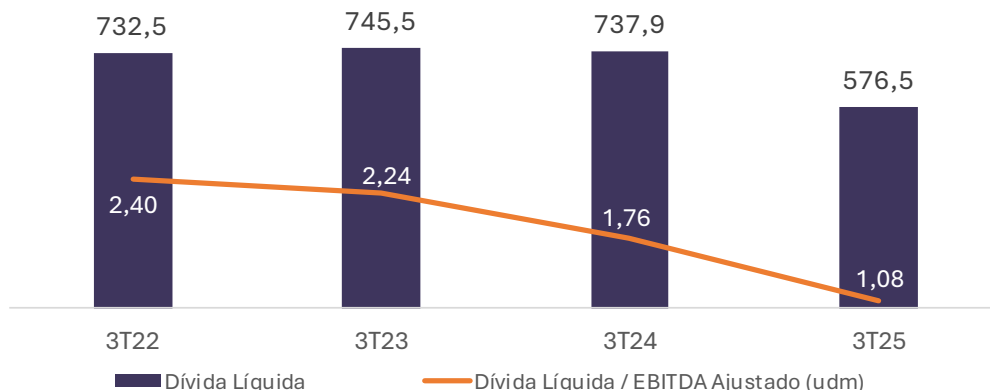


Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	30/09/2025	31/12/2024	30/09/2024	Var. (%) Set25 x Dez24	Var. (%) Set25 x Set24
Caixa Total	466.454	533.283	444.392	-12,5%	5,0%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(78.851)	(71.578)	(69.769)	10,2%	13,0%
Depósitos e bloqueios judiciais	(24.387)	(21.720)	(23.086)	12,3%	5,6%
Fundo garantidor FG-FIES	(81.820)	(68.494)	(81.301)	19,5%	0,6%
Disponibilidades	281.396	371.491	270.236	-24,3%	4,1%
Caixa e disponibilidades	280.612	370.728	269.504	-24,3%	4,1%
Títulos e valores mobiliários	784	763	732	2,8%	7,1%
Endividamento bruto	(857.919)	(1.090.037)	(1.008.097)	-21,3%	-14,9%
Empréstimos e Financiamentos	(175.100)	(288.393)	(349.850)	-39,3%	-49,9%
Curto prazo	(146.344)	(176.984)	(179.104)	-17,3%	-18,3%
Longo prazo	(28.756)	(111.409)	(170.746)	-74,2%	-83,2%
Debêntures	(618.711)	(684.182)	(539.611)	-9,6%	14,7%
Curto prazo	(138.304)	(122.349)	(102.256)	13,0%	35,3%
Longo prazo	(480.407)	(561.833)	(437.355)	-14,5%	9,8%
Compromissos a pagar *	(64.108)	(117.462)	(118.636)	-45,4%	-46,0%
Curto prazo	(62.413)	(91.624)	(90.129)	-31,9%	-30,8%
Longo prazo	(1.695)	(25.838)	(28.507)	-93,4%	-94,1%
Dívida Líquida	(576.523)	(718.546)	(737.861)	-19,8%	-21,9%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	1,08	1,64	1,76		

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

Dívida Líquida (R\$MM)



A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$281,4 milhões, uma redução de 24,3% 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\$287,4 milhões, responsável pela redução de 21,3% no endividamento bruto, e pelo investimento em CAPEX de R\$69,1 milhões.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$576,5 milhões, com uma redução de 19,8% na comparação com o 4T24, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 1,08x, 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	146.344	83,6%	80.760	56,5%	138.304	22,4%	365.408	39,0%
Longo Prazo	28.756	16,4%	62.199	43,5%	480.407	77,6%	571.362	61,0%
Entre um e dois anos	28.756	16,4%	44.771	31,3%	201.228	32,5%	274.755	29,3%
Entre dois e três anos	-	0,0%	17.428	12,2%	144.436	23,3%	161.864	17,3%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	104.763	16,9%	104.763	11,2%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	29.980	4,8%	29.980	3,2%
Total da Dívida	175.100	100,0%	142.959	100,0%	618.711	100,0%	936.770	100,0%
Escrow FAEL	-		(78.851)		-		(78.851)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	175.100		64.108		618.711		857.919	

Empresa	Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 30/09/2025
Ser Educacional S.A.	Santander	Capital de Giro	100.000	CDI + 2,70% a.a.	32.206
Ser Educacional S.A.	Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	53.438
Ser Educacional S.A.	Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2.15 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	89.456
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1º Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	116.158
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1º Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	187.789
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures de 1º Série - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	158.515
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1º Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	93.751
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2º Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	62.498
Ser Educacional S.A.	UNIFAEEL	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	81.058
Ser Educacional S.A.	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
Ser Educacional S.A.	UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	19.147
Ser Educacional S.A.	UNIJUAZEIRO	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$24.000 (R\$12.000 + R\$12.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	3.232
Ser Educacional S.A.	UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	2.734
Ser Educacional S.A.	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	905
Ser Educacional S.A.	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	1.027
	Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.856
	Total da Dívida Bruta				936.770
	Escrow FAEL				(78.851)
	Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				857.919

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Fluxos de caixa das atividades operacionais						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	129.951	85.307	52,3%	283.638	190.391	49,0%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(26.036)	(38.151)	-31,8%	(113.313)	(153.889)	-26,4%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	-	-	0,0%	-	81.621	-100,0%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(74.286)	(93.503)	-20,6%	(260.441)	(63.886)	307,7%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	29.629	(46.347)	N.M.	(90.116)	54.237	N.M.
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa						
No início do período	250.983	315.851	-20,5%	370.728	215.267	72,2%
No fim do período	280.612	269.504	4,1%	280.612	269.504	4,1%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	29.629	(46.347)	N.M.	(90.116)	54.237	N.M.
Variação das Disponibilidades Financeiras	29.629	(46.347)	N.M.	(90.116)	(24.084)	274,2%
Disponibilidades Financeiras no início do período	251.767	316.583	-20,5%	371.512	294.320	26,2%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	281.396	270.236	4,1%	281.396	270.236	4,1%
CAPEX	25.316	37.385	-32,3%	69.087	96.778	-28,6%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	104.635	47.922	118,3%	214.551	93.613	129,2%

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$130,0 milhões, representando um crescimento de 52,3% na comparação com o 3T24, principalmente em função da melhoria do resultado operacional da Companhia, advindo das sinergias do plano de otimização operacional e financeira em função da 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 e redução do endividamento líquido. Já a Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX cresceu 118,3% na comparação 3T25 x 3T24 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 102,3% contra 51,2% no 3T24.

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 354,4 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 – UNIFAEL 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))	3T25	3T24	Var. (%) 3T25 x 3T24	9M25	9M24	Var. (%) 9M25 x 9M24
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.236.088	1.095.916	12,8%	3.815.747	3.309.593	15,3%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.103.757	963.830	14,5%	3.408.865	2.917.485	16,8%
Mensalidades de Ensino Digital	108.675	112.167	-3,1%	338.995	340.546	-0,5%
Outras	23.656	19.919	18,8%	67.887	51.562	31,7%
Deduções sobre vendas	(721.637)	(621.317)	16,1%	(2.172.070)	(1.852.001)	17,3%
Descontos e Bolsas	(603.686)	(520.406)	16,0%	(1.797.780)	(1.555.598)	15,6%
PROUNI	(96.199)	(82.118)	17,1%	(307.012)	(240.644)	27,6%
FGEDUC e encargos FIES	(782)	(625)	25,1%	(2.266)	(1.866)	21,4%
Impostos	(20.970)	(18.168)	15,4%	(65.012)	(53.893)	20,6%
Receita Líquida	514.451	474.599	8,4%	1.643.677	1.457.592	12,8%
Custos dos serviços prestados	(219.821)	(205.021)	7,2%	(666.061)	(650.437)	2,4%
Pessoal e encargos	(121.996)	(109.489)	11,4%	(366.096)	(344.615)	6,2%
Aluguéis	(4.787)	(6.098)	-21,5%	(14.196)	(15.483)	-8,3%
Concessionárias	(10.182)	(11.474)	-11,3%	(33.330)	(37.018)	-10,0%
Serviços de terceiros e Outros	(34.936)	(28.760)	21,5%	(107.687)	(99.807)	7,9%
Depreciação e amortização	(47.920)	(49.200)	-2,6%	(144.752)	(153.514)	-5,7%
Lucro bruto	294.630	269.578	9,3%	977.616	807.155	21,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>57,3%</i>	<i>56,8%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>59,5%</i>	<i>55,4%</i>	<i>4,1 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(220.217)	(211.546)	4,1%	(658.677)	(592.751)	11,1%
Despesas gerais e administrativas	(209.387)	(205.107)	2,1%	(625.526)	(579.699)	7,9%
Pessoal e encargos	(70.300)	(66.526)	5,7%	(202.611)	(189.090)	7,2%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(22.127)	(22.315)	-0,8%	(60.976)	(58.519)	4,2%
Publicidade	(37.469)	(41.884)	-10,5%	(108.581)	(118.220)	-8,2%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.264)	(5.674)	-24,9%	(11.885)	(14.329)	-17,1%
PDD	(50.209)	(45.050)	11,5%	(168.439)	(132.193)	27,4%
Outros	(18.729)	(17.790)	5,3%	(52.636)	(52.977)	-0,6%
Depreciação e amortização	(6.289)	(5.868)	7,2%	(20.398)	(14.371)	41,9%
Outras despesas operacionais, líquidas	(10.830)	(6.439)	68,2%	(33.151)	(13.052)	154,0%
Lucro operacional	74.413	58.032	28,2%	318.939	214.404	48,8%
<i>Margem Operacional</i>	<i>14,5%</i>	<i>12,2%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>19,4%</i>	<i>14,7%</i>	<i>4,7 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	54.209	55.068	-1,6%	165.150	167.885	-1,6%
EBITDA	128.622	113.100	13,7%	484.089	382.289	26,6%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>25,0%</i>	<i>23,8%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>29,5%</i>	<i>26,2%</i>	<i>3,2 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	7.554	14.283	-47,1%	25.608	25.982	-1,4%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.692	2.356	14,3%	7.272	11.247	-35,3%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(36.567)	(36.084)	1,3%	(107.839)	(104.319)	3,4%
EBITDA Ajustado	102.301	93.655	9,2%	409.129	315.199	29,8%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>19,9%</i>	<i>19,7%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>24,9%</i>	<i>21,6%</i>	<i>3,3 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(54.209)	(55.068)	-1,6%	(165.150)	(167.885)	-1,6%
EBIT Ajustado	48.092	38.587	24,6%	243.979	147.314	65,6%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>9,3%</i>	<i>8,1%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>14,8%</i>	<i>10,1%</i>	<i>4,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(55.218)	(63.874)	-13,6%	(163.755)	(182.344)	-10,2%
(+) Receita Financeira	28.470	24.771	14,9%	77.224	66.500	16,1%
Juros sobre mensalidades e acordos	2.692	2.356	14,3%	7.272	11.247	-35,3%
Rendimentos de aplicações financeiras	7.837	6.917	13,3%	23.444	18.186	28,9%
Ajuste de marcação ao mercado	2.545	4.904	-48,1%	12.849	12.324	4,3%
Variação cambial ativa - Swap	13.388	10.616	26,1%	29.257	24.710	18,4%
Outros	2.008	(22)	N.M.	4.402	33	13239,4%
(-) Despesa Financeira	(83.688)	(88.645)	-5,6%	(240.979)	(248.844)	-3,2%
Despesas de juros	(29.894)	(24.416)	22,4%	(86.486)	(68.536)	26,2%
Juros de arrendamentos mercantis	(19.234)	(20.363)	-5,5%	(58.873)	(59.551)	-1,1%
Descontos concedidos	(9.424)	(14.067)	-33,0%	(29.420)	(51.138)	-42,5%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(258)	(593)	-56,5%	(1.647)	(3.458)	-52,4%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.898)	(6.701)	-12,0%	(12.381)	(12.368)	0,1%
Variação cambial passiva - Swap	(16.811)	(14.726)	14,2%	(40.414)	(38.518)	4,9%
Outros	(2.169)	(7.779)	-72,1%	(11.758)	(15.275)	-23,0%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	19.195	(5.842)	N.M.	155.184	32.060	384,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.276)	3.531	N.M.	(15.306)	(3.014)	407,8%
Imposto de renda e contribuição social	(4.605)	1.890	N.M.	(16.216)	(7.600)	113,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	329	1.641	-80,0%	910	4.586	-80,2%
Lucro Líquido (Prejuízo)	14.919	(2.311)	N.M.	139.878	29.046	381,6%
<i>Margem Líquida</i>	<i>2,9%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>3,4 p.p.</i>	<i>8,5%</i>	<i>2,0%</i>	<i>6,5 p.p.</i>

Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	3T25	Ajustes	3T25 Ajustado	9M25	Ajustes	9M25 Ajustado
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.236.088	-	1.236.088	3.815.747	-	3.815.747
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.103.757	-	1.103.757	3.408.865	-	3.408.865
Mensalidades de Ensino Digital	108.675	-	108.675	338.995	-	338.995
Outras	23.656	-	23.656	67.887	-	67.887
Deduções sobre vendas	(721.637)	-	(721.637)	(2.172.070)	-	(2.172.070)
Descontos e Bolsas	(603.686)	-	(603.686)	(1.797.780)	-	(1.797.780)
PROUNI	(96.199)	-	(96.199)	(307.012)	-	(307.012)
FGEDUC e encargos FIES	(782)	-	(782)	(2.266)	-	(2.266)
Impostos	(20.970)	-	(20.970)	(65.012)	-	(65.012)
Receita Líquida	514.451	-	514.451	1.643.677	-	1.643.677
Custos dos serviços prestados	(219.821)	-	(219.821)	(666.061)	-	(666.061)
Pessoal e encargos	(121.996)	-	(121.996)	(366.096)	-	(366.096)
Aluguéis	(4.787)	-	(4.787)	(14.196)	-	(14.196)
Concessionárias	(10.182)	-	(10.182)	(33.330)	-	(33.330)
Serviços de terceiros e Outros	(34.936)	-	(34.936)	(107.687)	-	(107.687)
Depreciação e amortização	(47.920)	-	(47.920)	(144.752)	-	(144.752)
Lucro bruto Ajustado	294.630	-	294.630	977.616	-	977.616
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>57,3%</i>		<i>57,3%</i>	<i>59,5%</i>		<i>59,5%</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(220.217)	7.554	(212.663)	(658.677)	25.608	(633.069)
Despesas gerais e administrativas	(209.387)	4.378	(205.009)	(625.526)	14.919	(610.607)
Pessoal e encargos	(70.300)	3.640	(66.660)	(202.611)	7.412	(195.199)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(22.127)	738	(21.389)	(60.976)	7.507	(53.469)
Publicidade	(37.469)	-	(37.469)	(108.581)	-	(108.581)
Materiais de expediente e Aplicados	(4.264)	-	(4.264)	(11.885)	-	(11.885)
PDD	(50.209)	-	(50.209)	(168.439)	-	(168.439)
Outros	(18.729)	-	(18.729)	(52.636)	-	(52.636)
Depreciação e amortização	(6.289)	-	(6.289)	(20.398)	-	(20.398)
Outras despesas operacionais, líquidas	(10.830)	3.177	(7.653)	(33.151)	10.689	(22.462)
Lucro operacional Gerencial	74.413	7.554	81.967	318.939	25.608	344.547
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>14,5%</i>		<i>15,9%</i>	<i>19,4%</i>		<i>21,0%</i>
(+) Depreciação e Amortização	54.209	-	54.209	165.150	-	165.150
EBITDA	128.622	7.554	136.176	484.089	25.608	509.697
(+) Despesas Não-Recorrentes	7.554	(7.554)	-	25.608	(25.608)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	2.692	-	2.692	7.272	-	7.272
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(36.567)	-	(36.567)	(107.839)	-	(107.839)
EBITDA Ajustado	102.301	-	102.301	409.129	-	409.129
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>19,9%</i>		<i>19,9%</i>	<i>24,9%</i>		<i>24,9%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(54.209)	-	(54.209)	(165.150)	-	(165.150)
EBIT Ajustado	48.092	-	48.092	243.979	-	243.979
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>9,3%</i>		<i>9,3%</i>	<i>14,8%</i>		<i>14,8%</i>
Resultado Financeiro	(55.218)	3.353	(51.865)	(163.755)	(468)	(164.223)
(+) Receita Financeira	28.470	(2.545)	25.925	77.224	(12.849)	64.375
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.692	-	2.692	7.272	-	7.272
Rendimentos de aplicações financeiras	7.837	-	7.837	23.444	-	23.444
Ajuste de marcação ao mercado	2.545	(2.545)	0	12.849	(12.849)	0
Variação cambial ativa - Swap	13.388	-	13.388	29.257	-	29.257
Outros	2.008	-	2.008	4.402	-	4.402
(-) Despesa Financeira	(83.688)	5.898	(77.790)	(240.979)	12.381	(228.598)
Despesas de juros	(29.894)	-	(29.894)	(86.486)	-	(86.486)
Juros de arrendamentos mercantis	(19.234)	-	(19.234)	(58.873)	-	(58.873)
Descontos concedidos	(9.424)	-	(9.424)	(29.420)	-	(29.420)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(258)	-	(258)	(1.647)	-	(1.647)
Ajuste de marcação ao mercado	(5.898)	5.898	(0)	(12.381)	12.381	0
Variação cambial passiva - Swap	(16.811)	-	(16.811)	(40.414)	-	(40.414)
Outros	(2.169)	-	(2.169)	(11.758)	-	(11.758)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	19.195	10.907	30.102	155.184	25.140	180.324
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.276)	(1.657)	(5.933)	(15.306)	(2.526)	(17.832)
Imposto de renda e contribuição social	(4.605)	(1.657)	(6.262)	(16.216)	(2.526)	(18.742)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	329	-	329	910	-	910
Lucro Líquido Ajustado	14.919	9.250	24.169	139.878	22.614	162.492
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>2,9%</i>		<i>4,7%</i>	<i>8,5%</i>		<i>9,9%</i>

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	30/09/2025	31/12/2024	Var. (%) Set25 x Dez24
Ativo Total	3.358.031	3.456.087	-2,8%
Ativo Circulante	948.585	986.134	-3,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	280.612	370.728	-24,3%
Caixa Restrito	18.347	7.615	140,9%
Contas a receber de clientes	568.923	545.054	4,4%
Tributos a recuperar	46.003	42.053	9,4%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Outros Ativos	34.700	20.521	69,1%
Ativo Não Circulante	2.409.446	2.469.953	-2,4%
Ativo Realizável a Longo Prazo	248.292	220.836	12,4%
Contas a receber de clientes	37.257	23.567	58,1%
Títulos e valores mobiliários	784	763	2,8%
Outros Ativos	29.869	27.202	9,8%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	81.820	68.494	19,5%
Outras Contas a Receber	28.740	27.529	4,4%
Caixa Restrito	60.504	63.963	-5,4%
Intangível	1.142.091	1.158.595	-1,4%
Direito de Uso	580.180	634.547	-8,6%
Imobilizado	438.883	455.975	-3,7%
Balanco Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	30/09/2025	31/12/2024	Var. (%) Set25 x Dez24
Passivo Total	2.029.103	2.247.623	-9,7%
Passivo Circulante	744.819	730.864	1,9%
Fornecedores	32.563	41.799	-22,1%
Compromissos a Pagar	80.760	99.239	-18,6%
Empréstimos e financiamentos	141.475	170.134	-16,8%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	4.869	6.850	-28,9%
Debêntures	138.304	122.349	13,0%
Salários e encargos sociais	170.623	132.704	28,6%
Tributos a recolher	34.411	24.662	39,5%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	78.088	66.511	17,4%
Outros Passivos	63.726	66.616	-4,3%
Passivo Não Circulante	1.284.284	1.516.759	-15,3%
Empréstimos e financiamentos	27.753	110.017	-74,8%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	1.003	1.392	-27,9%
Debêntures	480.407	561.833	-14,5%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	674.422	717.996	-6,1%
Compromissos a pagar	62.199	89.801	-30,7%
Tributos a recolher	659	1.049	-37,2%
Provisão para contingências	27.101	34.671	-21,8%
Outros Passivos	10.740	-	N.M.
Patrimônio Líquido Consolidado	1.328.928	1.208.464	10,0%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Capital	3.966	10.088	-60,7%
Reservas de Lucros	211.561	224.174	-5,6%
Lucros (Prejuízos) acumulados	132.884	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(7.032)	(13.347)	-47,3%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	3.358.031	3.456.087	-2,8%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	30/09/2025	30/09/2024	Var. (%) Set25 x Set24
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	155.184	32.060	384,0%
Depreciações e Amortizações	165.150	167.885	-1,6%
Provisão (Reversão) para Contingências	(628)	(787)	-20,2%
Ajuste a valor presente do contas a receber	13.634	4.012	239,8%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	330	3.239	-89,8%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	168.439	132.193	27,4%
Plano de concessão de ações	2.280	-	N.M.
Baixa de ativos e passivos não circulantes	8.870	1.021	768,8%
Baixa de compromissos a pagar	(567)	(2.167)	-73,8%
Rendimentos de aplicações financeiras	-	(3.300)	-100,0%
Ajuste de marcação a mercado	(468)	44	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	159.050	146.025	8,9%
Lucro Líquido Ajustado	671.274	480.225	39,8%
Variações nos Ativos e Passivos	(229.834)	(128.890)	78,3%
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(153.302)	(177.478)	-13,6%
Contas a receber - Fies	(10.184)	32.294	N.M.
Contas a receber - Ser Solidário	(42.819)	(12.031)	255,9%
Contas a receber - venda de carteira	-	12.829	-100,0%
Tributos a Recuperar	(3.950)	(25.097)	-84,3%
Outros ativos	(43.820)	8.740	N.M.
Fornecedores	(9.236)	2.131	N.M.
Salários e encargos sociais	37.919	34.343	10,4%
Tributos a recolher	(12.279)	(2.434)	404,5%
Tributos a recolher - combinação de negócios	-	(14.500)	-100,0%
Outros passivos	7.837	12.313	-36,4%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	441.440	351.335	25,6%
Outros	(157.802)	(160.944)	-2,0%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(84.796)	(90.088)	-5,9%
Juros pagos sobre arrendamentos	(58.873)	(59.551)	-1,1%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(10.525)	(8.453)	24,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.608)	(2.852)	26,5%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	283.638	190.391	49,0%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(113.313)	(72.268)	56,8%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	-	(432.687)	-100,0%
Resgate de títulos e valores mobiliários	-	514.308	-100,0%
Adições ao imobilizado	(36.796)	(57.338)	-35,8%
Adições ao intangível	(32.291)	(39.440)	-18,1%
Pagamento de aquisição de controladas	(44.226)	(57.111)	-22,6%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(260.441)	(63.886)	307,7%
Captação de Debêntures	-	148.939	-100,0%
Amortização de debêntures	(82.142)	(28.571)	187,5%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(109.888)	(130.999)	-16,1%
Amortização de arrendamentos mercantis	(48.967)	(44.769)	9,4%
Recebimento de partes relacionadas	163	1.463	-88,9%
Ações em Tesouraria	-	(9.949)	-100,0%
Dividendos	(19.607)	-	N.M.
Redução de Caixa e Equivalentes	(90.116)	54.237	N.M.
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	370.728	215.267	72,2%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	280.612	269.504	4,1%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(90.116)	(24.084)	274,2%



3Q25

RESULTS



Video conference

November 17, 2025
(Simultaneous translation)

10:00 am (Brasilia) / 08:00 am (NY)

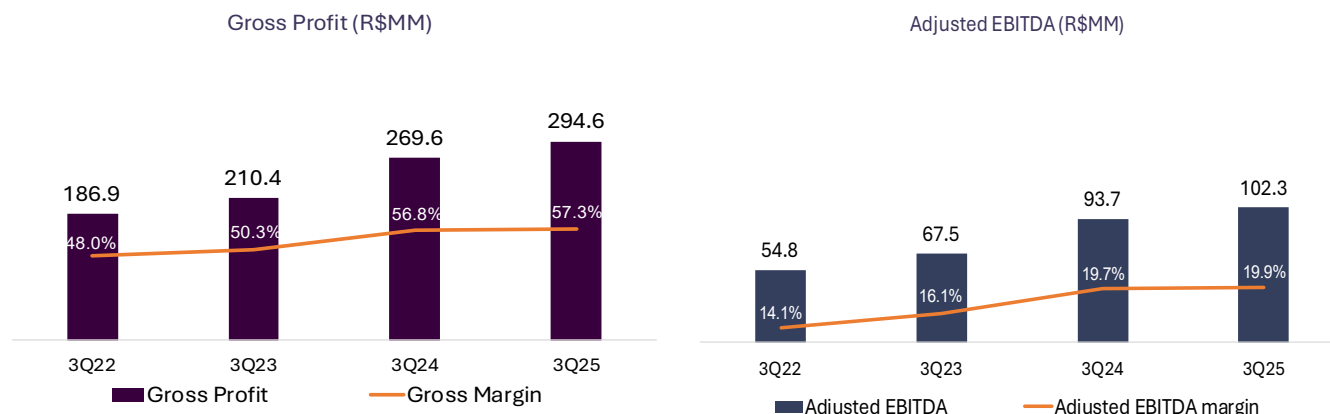
Participants link:
ri.sereducacional.com

Ser Educacional recorded a 24.5% growth in Adjusted Net Income and a 21.9% drop in Net Debt compared to 3Q24

Recife, November 14, 2025 - Ser Educacional S.A. (B3 SEER3), announces the results for the third quarter of 2025 (3Q25). Information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian reais (R\$) and comparisons refer to the third quarter of 2024 (3Q24), unless otherwise specified.

Financial Highlights (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Hybrid Learning Undergraduate Students	182,244	163,076	11.8%	182,244	163,076	11.8%
Net Revenue	514,451	474,599	8.4%	1,643,677	1,457,592	12.8%
EBITDA	128,622	113,100	13.7%	484,089	382,289	26.6%
EBITDA Margin	25.0%	23.8%	1.2 p.p.	29.5%	26.2%	3.2 p.p.
Adjusted EBITDA	102,301	93,655	9.2%	409,129	315,199	29.8%
Adjusted EBITDA Margin	19.9%	19.7%	0.2 p.p.	24.9%	21.6%	3.3 p.p.
Net Income	14,919	(2,311)	N.M.	139,878	29,046	381.6%
Net Margin	2.9%	-0.5%	3.4 p.p.	8.5%	2.0%	6.5 p.p.
Adjusted Net Income	24,169	19,409	24.5%	162,492	62,797	158.8%
Adjusted Net Margin	4.7%	4.1%	0.6 p.p.	9.9%	4.3%	5.6 p.p.
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	104,635	47,922	118.3%	214,551	93,613	129.2%
OCG, Net After CAPEX / Adjusted EBITDA	102.3%	51.2%	51.1 p.p.	52.4%	29.7%	22.7 p.p.
Net Debt	(576,523)	(737,861)	-21.9%	(576,523)	(737,861)	-21.9%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	1.08	1.76	-38.5%	1.08	1.76	-677.4%

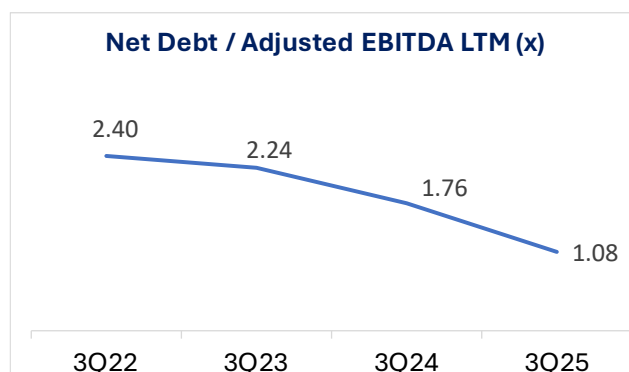
- ✦ **The base** of Hybrid Learning undergraduate **students reached 182.2 thousand students**, with 11.8% growth. This is the 8th consecutive year of growth in undergraduate student base for Hybrid Learning for the second half-year period.
- ✦ **Net Revenue recorded 8.4% growth** and reached R\$ 514.5 million in 3Q25, 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.
- ✦ **Adjusted EBITDA for 3Q25 reached R\$ 102.3 million, representing a growth of 9.2%.** Adjusted EBITDA margin reached 19.9%, expanding 0.2 percentage point.
- ✦ **Net Operating Cash Generation (OCG), post-capex, reached R\$ 104.6 million, representing an increase of 118.3%** compared to 3Q24. OGC, post-CAPEX, reached 102.3% of Adjusted EBITDA in the same period, 51.1 percentage points higher than in 3Q24.
- ✦ **Net debt dropped 21.9%** compared to 3Q24 and totaled R\$ 576.5 million and **net debt/Adjusted EBITDA of the last 12 months reduced** for the 11th consecutive quarter, from 1.76x in 3Q24 to **1.08x in 3Q25**.
- ✦ **Adjusted Net Income of R\$ 24.2 million** in 3Q25, representing a 24.5% growth compared to 3Q24, when Adjusted Net Income reached R\$ 19.4 million. **Net Income reached R\$ 14.9 million**, compared to a loss of R\$ 2.3 million in 3Q24.
- ✦ **Average net receivable days (NRD) ex-FIES** showed a reduction of 4 days, dropping from 86 in 3Q24 to 82 days in 3Q25, due to the lower default.



Message from Management

3Q25 confirm the effectiveness of Ser Educacional's strategic position, based on organic growth, value creation, and financial discipline.

Initiatives aimed at increasing profitability and strengthening cash flow generation have been showing consistent results. In 3Q25, net operating cash flow, post-CAPEX, reached R\$ 104.6 million, up 118.3% compared to 3Q24. Concurrently, the conversion rate of adjusted EBITDA into cash improved from 51.2% to 102.3%, evidencing the effectiveness of actions aimed at operational efficiency and cost control. Year-to-date, cash generation, post-CAPEX, reached R\$ 214.6 million, 129.2% higher than the same period in 2024, reinforcing the improvement in the quality of cash generation versus reported adjusted EBITDA.



As a result, Ser Educacional continued the financial deleveraging trend witnessed in previous quarters. Thus, net debt/adjusted EBITDA ratio for the last 12 months reached 1.08x, compared to 1.76x in 3Q24, contributing to a decline in recurring financial expenses. During this period, net debt was down R\$ 161.3 million, equivalent to 21.9%.

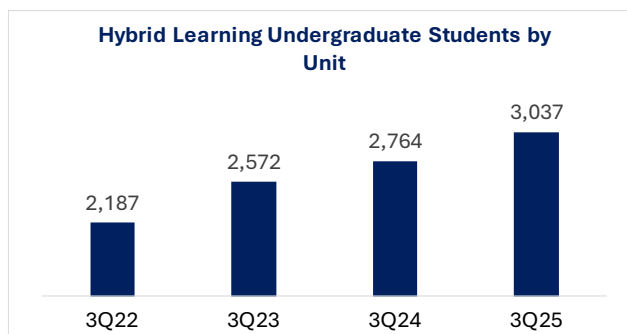
The decrease in debt and the reduced need for discounts granted to settle overdue monthly tuition fees resulted in a R\$ 5.0 million drop in financial expenses compared to the previous quarter. The lower discounts was a direct result of improvements in the collection processes implemented—such as improved notices, better payment dates, robotic processes, and renegotiation of overdue monthly tuition fees — which increased the recovery of accounts receivable, reduced net receivable days for ex-FIES loans to 82 days (compared to 86 days in 3Q24), and favored the Company's cash generation since its implementation.

The quarter's financial performance also reflects the operational improvements reported throughout the year, especially in the student intake process for the 2025.1 cycle, expanding the student base and increasing net revenue. With this more solid foundation, the Company focused its efforts in the second half of the year on maximizing the conversion of revenue into cash and reducing leverage, also achieving an increase in the average ticket on student intake and the overall average ticket, an important move to provide sustainability to the Company's strategy of continuing to optimize its operations and ability to expand its offering. As a result, in 3Q25, the Hybrid Learning student

base grew by 11.3%, with a notable 12.2% increase in the number of students enrolled in medical schools and the success of the Ser Solidário program, which completed its first year of operation.

The organic expansion strategy remained disciplined and aligned with efficiency goals: in the last two years, five units were opened — three under UNIFAEL brand (Curitiba - PR, Porto Alegre - RS and Florianópolis - SC), the expansion of UNINORTE in the East Zone of Manaus and a UNAMA unit in Bragança (PA) — evidencing the ability for growth with operational efficiency. In 3Q25, the sixth unit also began operating in Patos (PB), expanding regional footprint and opportunities for student intake.

These results reinforce Management's conviction that the Company is on the right track to generate sustainable value for shareholders, students, faculty, and employees. Management acknowledges the dedication of the teams, thanks partners and other stakeholders for their support, and reaffirms its commitment to quality education, grounded in entrepreneurship and social responsibility, for the sustainable development of the country.



OPERATIONAL PERFORMANCE

3Q25 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Teaching Modality	3Q25	3Q24	% Chg
Undergraduate Intake	61.8	66.2	-6.7%
Hybrid (On-campus) Undergraduate	25.3	27.5	-7.9%
Digital Undergraduate	36.5	38.8	-5.9%
Graduate Intake	7.7	7.1	8.7%
Hybrid (On-campus) Graduate	0.1	0.1	74.7%
Digital Graduate	7.6	7.0	8.0%
Total Enrollment	69.5	73.3	-5.2%

Undergraduate Hybrid Learning (on-campus) student intake – 3Q25

Intake was down 7.9% when comparing 3Q25 to 3Q24, mainly due to the focus on increasing the average ticket on intake in the second half of the year, since property occupancy rates reached the desired levels due to the high volume of students enrolled in 2025.1 cycle. It is also worth noting that the comparison base with 3Q24 intake is high, as when comparing this period with 3Q23, intake had grown 11.2%.

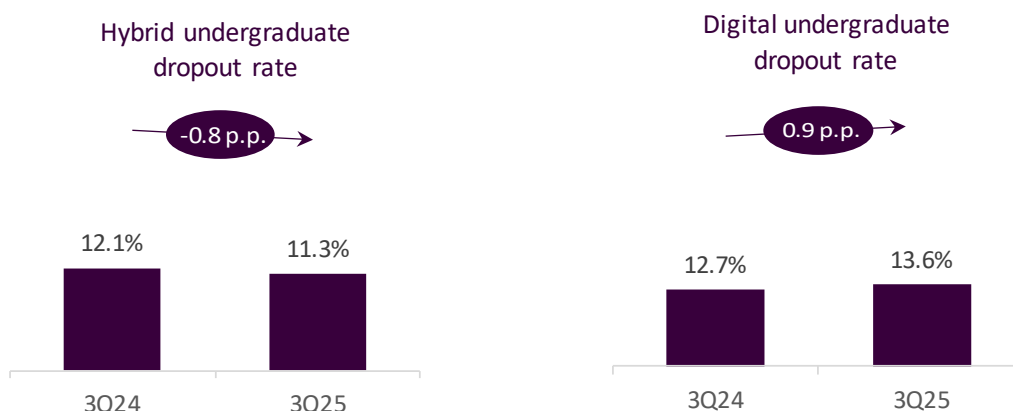
Undergraduate Digital Learning student intake – 3Q25

Intake fell 5.9%, when comparing 3Q25 x 3Q24, due to the Company's focus on maintaining the growth of average ticket, which grew 2.5% when comparing the periods, in a market environment still expanding the offer of courses.

Intake of Hybrid and Digital Graduate Students – 3Q25

Student intake for 3Q25 in these educational formats grew 8.7% compared to 3Q24, due to changes in the portfolio of these courses during the year, increasing the offer of digital postgraduate courses with synchronous classes (live postgraduate courses).

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 11.3% in 3Q25 versus 12.1% in 3Q24, 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 2025.2 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 13.6% in 3Q25, up 0.9 p.p. compared to 3Q24, 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

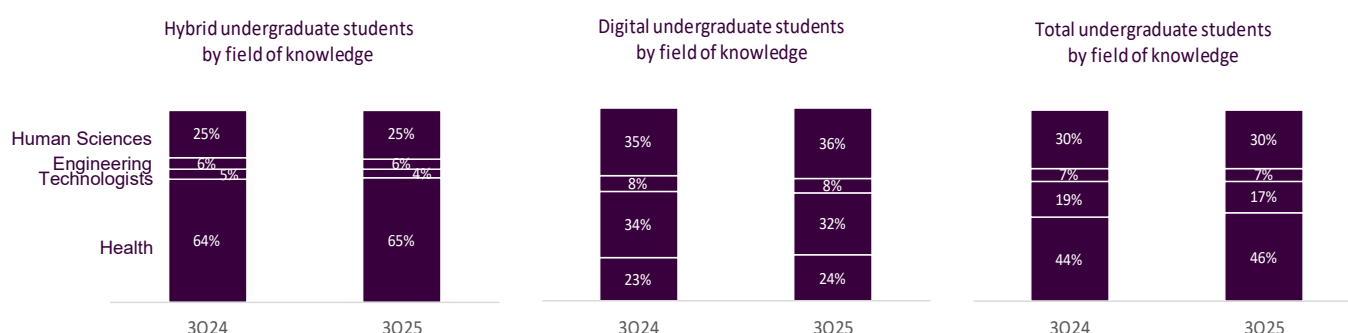
Number of Students	Undergraduate		Graduate		Vocational		Total
3Q25	Hybrid (On Campus)	Digital	On Campus	Digital	On Campus	Digital	Total
Jun25 Base	186,837	145,027	604	20,689	825	84	354,066
Enrollments	25,296	36,489	138	7,586	111	-	69,620
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(6,634)	(9,783)	(140)	(5,023)	(53)	(4)	(21,637)
Dropouts	(23,255)	(23,387)	(5)	(910)	(55)	-	(47,612)
Sep25 Base	182,244	148,346	597	22,342	828	80	354,437
% Sep25 Base / Jun25 Base	-2.5%	2.3%	-1.2%	8.0%	0.4%	-4.8%	0.1%
% Sep25 Base / Sep24 Base	11.8%	-1.4%	-47.1%	-12.0%	-14.6%	-83.4%	3.8%

The 11.3% 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 3Q24, rising from 59 to 60.

As a result, the increase in the health student base stands out again, now accounting for 65% of the Hybrid Learning undergraduate student base and 46% of the total undergraduate base.

In Digital Learning, health courses increased their share by 1 p.p., rising from 23% 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 48.1% to 51.6% 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	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24
Annual medicine vacancies*	1,001	941	6.4%
Medical students	3,981	3,547	12.2%
Operational campuses	60	59	1.7%
Operational Centers	752	833	-9.7%

* 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 3Q25 dropped 2.3% compared to 3Q24. PROUNI student base showed an increase of 41.3% when comparing 3Q25 x 3Q24, 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 part of its portfolio was sold to PRAVALER.

STUDENT LOANS	3Q24	Dec/24	1Q25	2Q25	3Q25
Hybrid (on campus) Undergraduate Students	163,076	164,879	185,287	186,837	182,244
FIES Students	14,670	14,959	13,683	14,431	14,334
% of FIES Students	9.0%	9.1%	7.4%	7.7%	7.9%
PRAVALER Students	2,782	3,068	3,271	3,695	3,405
% of PRAVALER Students	1.7%	1.9%	1.8%	2.0%	1.9%
Total Students Loans	17,452	18,027	16,954	18,126	17,739
% of Total Students Loans	10.7%	10.9%	9.2%	9.7%	9.7%
Digital Undergraduate Students	150,474	142,951	161,000	145,027	148,346
PROUNI - Hybrid Undergraduate	16,967	17,033	20,441	21,779	23,977
PROUNI - Digital Undergraduate	5,450	5,116	5,241	4,982	5,033
Total PROUNI Students	22,417	22,149	25,682	26,761	29,010
% of PROUNI Students	7.1%	7.2%	7.4%	8.1%	8.8%

Average Net Ticket

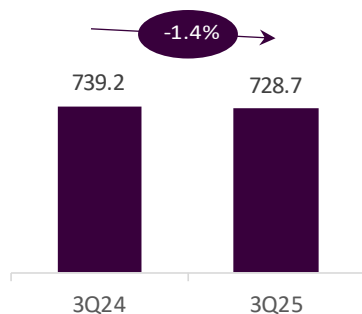
Average Ticket (R\$)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24
Hybrid Teaching (Undergraduate)	728.74	739.21	-1.4%
<i>Medicine</i>	9,724.39	9,303.55	4.5%
<i>Ex-Medicine</i>	527.84	548.79	-3.8%
Hybrid Teaching (Undergraduate + graduate)	728.77	737.07	-1.1%
Digital Learning (Undergraduate + graduate)	181.75	177.33	2.5%
Total Net Average Ticket	463.78	446.23	3.9%

Total average net ticket grew 3.9%, mainly due to the growth in the share of the on-campus student base, from 48.1% to 51.6% of the total student base, and the increase in the average ticket of Digital Learning students, which grew 2.5% as a result of the company's commercial policy adopted in recent semesters.

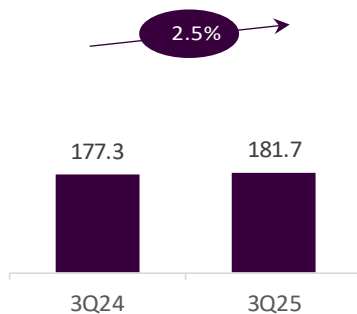
Average Hybrid Learning ticket was down 1.4%, due to the following factors: (i) 41.3% growth in PROUNI student base, which increased its deduction from net revenue by 17.1%. Excluding this effect, average ticket grew 1.7% on the same comparison basis; (ii) increase in timely payments by students who began settling more frequently within the payment deadlines, compared to 3Q24, 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 3Q25, reducing the average ticket.

Regarding the average ticket for medical schools, there was a 4.5% increase compared to 3Q24, due to pass on of prices compared to the same period of the previous year.

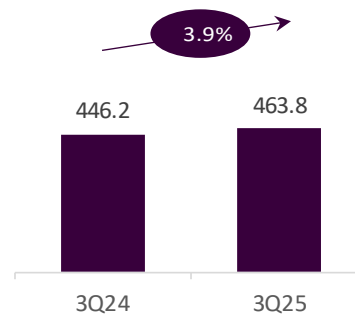
Hybrid undergraduate average ticket (R\$/month)



Digital learning average ticket (R\$/month)



Overall average ticket (R\$/month)



FINANCIAL PERFORMANCE

Revenue from Services Provided

Gross Revenue - Accounting (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Gross Operating Revenue	1,236,088	1,095,916	12.8%	3,815,747	3,309,593	15.3%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,103,757	963,830	14.5%	3,408,865	2,917,485	16.8%
Digital Learning Monthly Tuition	108,675	112,167	-3.1%	338,995	340,546	-0.5%
Others	23,656	19,919	18.8%	67,887	51,562	31.7%
Deductions from Gross Revenue	(721,637)	(621,317)	16.1%	(2,172,070)	(1,852,001)	17.3%
Discounts and Scholarships	(603,686)	(520,406)	16.0%	(1,797,780)	(1,555,598)	15.6%
PROUNI	(96,199)	(82,118)	17.1%	(307,012)	(240,644)	27.6%
FGEDUC And FIES charges	(782)	(625)	25.1%	(2,266)	(1,866)	21.4%
Taxes	(20,970)	(18,168)	15.4%	(65,012)	(53,893)	20.6%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	48.8%	47.5%	1.4 p.p.	47.1%	47.0%	0.1 p.p.
Net Operating Revenue	514,451	474,599	8.4%	1,643,677	1,457,592	12.8%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	399,748	363,091	10.1%	1,298,745	1,129,958	14.9%
Digital Learning Revenues	93,110	93,819	-0.8%	283,141	281,521	0.6%
Others	21,593	17,689	22.1%	61,791	46,113	34.0%

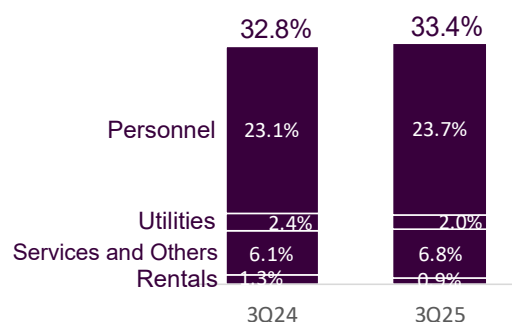
- a) The 12.8% increase in gross revenue is due to (i) the higher volume of students enrolled in hybrid and digital undergraduate, as a result of the increased intake in 2025.1 cycle and lower dropout rate, resulting in higher average student base for 3Q25; (ii) growth in the student base of the Medical schools; (iii) implementation of Ser Solidário program; and (iv) the passing on of inflation;
- b) The 8.4% increase in net revenue was lower than the growth in gross revenue when comparing the same quarters, mainly due to the recognition of PROUNI students in 3Q25, which generated a 17.1% increase in this line of discounts when comparing the two periods, in addition to the impact of the higher volume of discounts and scholarships compared to 3Q24, mainly due to improved timeliness of tuition payments, which increases recognition of this type of discounts.

Costs of Services Provided

Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Cost of Services Rendered	(219,821)	(205,021)	7.2%	(666,061)	(650,437)	2.4%
Payroll and Charges	(121,996)	(109,489)	11.4%	(366,096)	(344,615)	6.2%
Rent	(4,787)	(6,098)	-21.5%	(14,196)	(15,483)	-8.3%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,182)	(11,474)	-11.3%	(33,330)	(37,018)	-10.0%
Third-Party Services and Others	(34,936)	(28,760)	21.5%	(107,687)	(99,807)	7.9%
Depreciation and Amortization	(47,920)	(49,200)	-2.6%	(144,752)	(153,514)	-5.7%

- a) Personnel costs and charges grew 11.4% compared to 3Q24, mainly due to the annual collective bargaining and the increase in the enrollment base for health courses;
- b) Rental costs amounted to R\$ 4.8 million in 3Q25, compared to R\$ 6.1 million in 3Q24, representing a drop of 21.5% due to the reduction in rental agreements that do not comply with IFRS16, partially offset by inflation in the period;
- c) The concessionaires line showed was down 11.3%, mainly due to the return of larger properties with lower occupancy rates and increased operational efficiency in other units;
- d) Third-party and other services were up 21.5% when comparing 3Q25 to 3Q24, mainly due to higher payments to preceptors as a result of adjustments to service agreements and a larger number of health students in more advanced stages of their respective courses, as well as an increase in the number of students enrolled in medical schools. It is also worth noting that this account records the costs related to medical schools accredited under Mais Médicos Law (via MEC Ordinance 531/24), due to the additional seats in this course that were accredited in the last 12 months.

Cash costs as % of Net Revenues



Gross Profit

Gross Profit - Accounting (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Net Operating Revenue	514,451	474,599	8.4%	1,643,677	1,457,592	12.8%
Cost of Services Rendered	(219,821)	(205,021)	7.2%	(666,061)	(650,437)	2.4%
Gross Profit	294,630	269,578	9.3%	977,616	807,155	21.1%
Gross Margin	57.3%	56.8%	0.5 p.p.	59.5%	55.4%	4.1 p.p.
(-) Depreciation	47,920	49,200	-2.6%	144,752	153,514	-5.7%
Cash Gross Profit	342,550	318,778	7.5%	1,122,368	960,669	16.8%
Cash Gross Margin	66.6%	67.2%	-0.6 p.p.	68.3%	65.9%	2.4 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, partially offset by the increase in operating costs, and cash gross margin reached 66.6%;

- b) Depreciation and amortization showed a reduction of 2.6%, due to the operational optimization plan that returned properties and the renegotiation of rents during 2024 and also impacted the amortization of the Company's rights-of-use.

Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
General and Administrative Expenses	(209,387)	(205,107)	2.1%	(625,526)	(579,699)	7.9%
Payroll and Charges	(70,300)	(66,526)	5.7%	(202,611)	(189,090)	7.2%
Third-Party Services	(22,127)	(22,315)	-0.8%	(60,976)	(58,519)	4.2%
Advertising	(37,469)	(41,884)	-10.5%	(108,581)	(118,220)	-8.2%
Materials	(4,264)	(5,674)	-24.9%	(11,885)	(14,329)	-17.1%
PDA	(50,209)	(45,050)	11.5%	(168,439)	(132,193)	27.4%
Others	(18,729)	(17,790)	5.3%	(52,636)	(52,977)	-0.6%
Depreciation and Amortization	(6,289)	(5,868)	7.2%	(20,398)	(14,371)	41.9%
Other Net Operating Expenses/Revenue	(10,830)	(6,439)	68.2%	(33,151)	(13,052)	154.0%
Operating Income	74,413	58,032	28.2%	318,939	214,404	48.8%
General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)	(203,098)	(199,239)	1.9%	(605,128)	(565,328)	7.0%

- a) Personnel expenses and charges showed 5.7% 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\$ 3.6 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure;

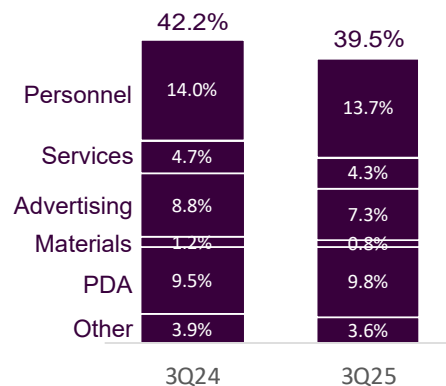
- b) Expenses for services provided remained in line with 3Q24, down 0.8%;

- c) Advertising expenses fell 10.5% compared to 3Q24, 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 dropped from 8.8% to 7.3%;

- d) Provision for Doubtful Accounts (PDA) showed an increase of 11.5% compared to 3Q24, representing 9.8% of net revenue in 3Q25, compared to 9.5% in 3Q24. 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\$ 6.4 million in 3Q24 to R\$ 10.8 million in 3Q25, 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, giving rise to a non-recurring effect of R\$ 3.1 million, and labor proceedings related to the normal course of operations.

Operating expenses as a % of net revenue



EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Net Income (Loss)	14,919	(2,311)	N.M.	139,878	29,046	381.6%
(+) Net financial expense ²	55,218	63,874	-13.6%	163,755	182,344	-10.2%
(+) Income and social contribution taxes	4,276	(3,531)	N.M.	15,306	3,014	407.8%
(+) Depreciation and amortization	54,209	55,068	-1.6%	165,150	167,885	-1.6%
EBITDA¹	128,622	113,100	13.7%	484,089	382,289	26.6%
EBITDA Margin	25.0%	23.8%	1.2 p.p.	29.5%	26.2%	3.2 p.p.
(+) Revenue from Interest on Agreements and Others ²	2,692	2,356	14.3%	7,272	11,247	-35.3%
(+) Non-recurring costs and expenses ³	7,554	14,283	-47.1%	25,608	25,982	-1.4%
(-) Minimum rent paid ⁴	(36,567)	(36,084)	1.3%	(107,839)	(104,319)	3.4%
Adjusted EBITDA⁵	102,301	93,655	9.2%	409,129	315,199	29.8%
Adjusted EBITDA Margin	19.9%	19.7%	0.2 p.p.	24.9%	21.6%	3.3 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)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA	7,554	14,283	-47.1%	25,608	25,982	-1.4%
Rent	-	1,442	-100.0%	-	1,983	-100.0%
Payroll	3,640	4,031	-9.7%	7,412	9,342	-20.7%
Cost	-	289	-100.0%	-	933	-100.0%
Expense	3,640	3,742	-2.7%	7,412	8,409	-11.9%
Third-Party Services	738	7,079	-89.6%	7,507	14,103	-46.8%
Other	3,177	1,730	83.6%	10,689	554	1830.1%
Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA	1,696	7,437	-77.2%	(2,993)	7,769	N.M.
Financial Expenses - Other	-	5,688	-100.0%	-	8,412	-100.0%
Net adjustment of mark-to-market of financial derivatives	3,353	1,798	86.5%	(468)	45	N.M.
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	(1,657)	(49)	3316.4%	(2,526)	(688)	267.4%
Total Non Recurring Costs and Expenses	9,250	21,720	-57.4%	22,614	33,751	-33.0%

* 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	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	1H25	2H24	% Chg. 1S25 x 2S24
Hybrid Undergraduate Intake* ('000)	17.9	13.5	32.5%	49.3	15.5	218.8%
Gross Revenue (R\$m)	15.9	12.0	32.8%	35.6	14.9	138.8%
Adjustment to Present Value - APV	4.2	2.9	43.4%	8.6	3.7	134.2%
Net Revenue (R\$m)	11.8	9.1	29.4%	27.0	11.2	140.3%
Provision for Doubtful Accounts (R\$m)	1.0	3.0	-67.4%	10.3	4.3	140.3%
Adjusted EBITDA (R\$m)	10.8	6.1	76.9%	16.7	6.9	140.3%
Gross Accounts Receivable (R\$m)	57.7	12.0	379.9%	44.8	14.9	200.2%
Net Accounts Receivable (R\$m)	29.9	6.1	390.8%	20.7	6.4	224.8%

*Ex-prouni and FIES intake

Financial Result

Financial Result - Accounting (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
(+) Financial Revenue	28,470	24,771	14.9%	77,224	66,500	16.1%
Interest on monthly tuitions and agreements	2,692	2,356	14.3%	7,272	11,247	-35.3%
Returns on Financial Investments	7,837	6,917	13.3%	23,444	18,186	28.9%
Mark-to-market adjustment	2,545	4,904	-48.1%	12,849	12,324	4.3%
Exchange variation on assets (SWAP)	13,388	10,616	26.1%	29,257	24,710	18.4%
Others	2,008	(22)	N.M.	4,402	33	13239.4%
(-) Financial Expenses	(83,688)	(88,645)	-5.6%	(240,979)	(248,844)	-3.2%
Interest Expenses	(29,894)	(24,416)	22.4%	(86,486)	(68,536)	26.2%
Interest on Leasing	(19,234)	(20,363)	-5.5%	(58,873)	(59,551)	-1.1%
Discounts Granted	(9,424)	(14,067)	-33.0%	(29,420)	(51,138)	-42.5%
Interest on Aquisitions Payables	(258)	(593)	-56.5%	(1,647)	(3,458)	-52.4%
Mark-to-market adjustment	(5,898)	(6,701)	-12.0%	(12,381)	(12,368)	0.1%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(16,811)	(14,726)	14.2%	(40,414)	(38,518)	4.9%
Others	(2,169)	(7,779)	-72.1%	(11,758)	(15,275)	-23.0%
Financial Result	(55,218)	(63,874)	-13.6%	(163,755)	(182,344)	-10.2%

- Financial Income showed a 14.9% growth, mainly due to the decrease in Interest on Monthly Tuitions and Agreements, Returns on Financial Investments, Exchange Variation on the Foreign Currency Loan (with swap) contracted with Banco Itaú and the non-recurring effect of R\$ 2.5 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;
- In 3Q25, Interest on Monthly Tuitions and Agreements reached R\$ 2.7 million, showing 14.3% growth as compared to 3Q24, when it reached R\$ 2.4 million, mainly due to the growth of the student base when comparing the two periods;
- Income from Financial Investments reached R\$ 7.8 million in 3Q25, representing 13.3% increase when compared to 3Q24, when this line ended the quarter at R\$ 6.9 million, due to the higher average balance of funds invested and higher average CDI when comparing 3Q25 x 3Q24;
- 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 16.7% drop in the combined financial expense, from

R\$ 4.1 million in 3Q24 to R\$ 3.4 million in 3Q25, due to Euro appreciation and lower average balance, partially offset by the higher average interest rate in Brazil;

- e) Financial Expenses reached R\$ 83.7 million in 3Q25, compared to R\$ 88.6 million in 3Q24, representing a 5.6% 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;
- f) Interest Expenses grew 22.4%, from R\$ 24.4 million in 3Q24 to R\$ 29.9 million in 3Q25, as a result of the increase in the average interest rate in Brazil when comparing the periods, partially offset by the 21.9% reduction in debt;
- g) Interest on Leases was R\$ 19.2 million in 3Q25, compared to R\$ 20.4 million in 3Q24, down 5.5%, 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;
- h) Discounts granted amounted to R\$ 9.4 million in 3Q25, compared to R\$ 14.1 million in 3Q24, corresponding to a reduction of 33.0% 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)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Operating Income	74,413	58,032	28.2%	318,939	214,404	48.8%
(+) Financial Result	(55,218)	(63,874)	-13.6%	(163,755)	(182,344)	-10.2%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(4,605)	1,890	N.M.	(16,216)	(7,600)	113.4%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	329	1,641	-80.0%	910	4,586	-80.2%
Consolidated Net Income	14,919	(2,311)	N.M.	139,878	29,046	381.6%
Net Margin	2.9%	-0.5%	3.4 p.p.	8.5%	2.0%	6.5 p.p.

In 3Q25, net income recorded R\$14.9 million compared to a loss of R\$2.3 million in 3Q24, 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. In this context, the Company recorded an adjusted net income of R\$ 24.2 million, representing a 24.5% increase versus an adjusted net income of R\$ 19.4 million in 3Q24;

For 3Q25, IR/CSLL recorded an expense of R\$ 4.3 million, compared to a positive balance of R\$ 3.5 million, resulting from the implementation of additions and exclusions in the calculation of IR/CSLL for 2024, as a result of a review performed by a specialized consulting firm, completed in 3Q24. Year-to-date, the amount of IR/CSLL is higher due to the 381.6% 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))	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Consolidated Net Income	14,919	(2,311)	N.M.	139,878	29,046	381.6%
<i>Net Margin</i>	<i>2.9%</i>	<i>-0.5%</i>	<i>3.4 p.p.</i>	<i>8.5%</i>	<i>2.0%</i>	<i>6.5 p.p.</i>
<i>Non-recurring items for the period</i>	<i>9,250</i>	<i>21,720</i>	<i>-57.4%</i>	<i>22,614</i>	<i>33,751</i>	<i>-33.0%</i>
Adjusted Net Income	24,169	19,409	24.5%	162,492	62,797	158.8%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.1%</i>	<i>0.6 p.p.</i>	<i>9.9%</i>	<i>4.3%</i>	<i>5.6 p.p.</i>
Other accounting effects not considered as adjustments to net income:	12,051	14,394	-16.3%	39,293	46,144	-14.8%
IFRS 16 Impact	4,879	6,792	-28.2%	17,084	23,200	-26.4%
Rent (IFRS 16)	(30,343)	(29,860)	1.6%	(89,167)	(85,647)	4.1%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	20,096	20,346	-1.2%	60,686	62,345	-2.7%
Interest on Leasing (IFRS 16)	15,660	16,491	-5.0%	47,919	47,729	0.4%
Goodwill from acquisitions	7,172	7,602	-5.7%	22,209	22,944	-3.2%
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(534)	(185)	189.2%	(2,354)	(1,226)	91.9%
Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)	36,220	33,803	7.1%	201,785	108,941	85.2%
<i>Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)</i>	<i>7.0%</i>	<i>7.1%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>	<i>12.3%</i>	<i>7.5%</i>	<i>4.8 p.p.</i>

Accounts Receivable and Net Receivable Days

Accounts Receivable and Average Receivable Days R\$ ('000)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Gross Accounts Receivable	754,821	782,266	808,547	864,279	860,729
Monthly tuition fees	485,473	539,225	543,157	587,343	527,871
FIES	62,277	67,951	71,694	83,267	78,135
Negotiated agreements receivable	91,873	81,373	90,316	84,599	98,751
Education credits receivable	77,351	63,552	67,163	80,299	89,088
Credit Card and Others	37,847	30,165	36,217	28,771	66,884
PDA balance	(218,978)	(213,645)	(239,395)	(241,563)	(254,549)
Net Accounts Receivable	535,843	568,621	569,152	622,716	606,180
Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	1,939,639	1,981,354	2,070,629	2,127,587	2,167,439
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	99	103	99	105	101
Net Revenue FIES (Last 12 Months)	117,935	116,417	122,922	127,472	134,352
Net Receivable Days (FIES)	190	210	210	235	209
Net Receivable Days (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	86	91	85	92	82

Net Receivable Days ex-FIES dropped from 86 to 82 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. The higher FIES NRD was mainly because FIES payments haven't fully matched the recent increase in the program's revenue growth in 2025.

Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)	3Q24	% Chg.	4Q24	% Chg.	3Q25	% Chg.
Not yet due	77,158	15.9%	87,431	16.1%	121,089	22.4%
Overdue from 1 to 90 days	84,145	17.3%	140,053	25.8%	83,892	15.5%
Overdue from 91 to 180 days	77,172	15.9%	57,042	10.5%	80,647	14.9%
Overdue from 181 to 360 days	93,218	19.2%	99,760	18.4%	100,442	18.6%
Overdue from 361 to 540 days	81,666	16.8%	79,405	14.6%	82,037	15.2%
Overdue from 541 to 720 days	72,114	14.9%	78,805	14.5%	71,960	13.3%
TOTAL	485,473	100.0%	542,496	100.0%	540,067	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	64.3%		69.3%		62.7%	

Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)	3Q24	% Chg.	4Q24	% Chg.	3Q25	% Chg.
Not yet due	29,790	32.4%	15,666	19.3%	33,658	34.1%
Overdue from 1 to 90 days	12,877	14.0%	19,983	24.6%	14,715	14.9%
Overdue from 91 to 180 days	10,813	11.8%	9,401	11.6%	12,052	12.2%
Overdue from 181 to 360 days	14,179	15.4%	13,740	16.9%	14,677	14.9%
Overdue from 361 to 540 days	12,030	13.1%	11,796	14.5%	12,116	12.3%
Overdue from 541 to 720 days	12,184	13.3%	10,787	13.3%	11,533	11.7%
TOTAL	91,873	100.0%	81,373	100.0%	98,751	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	12.2%		10.4%		11.5%	

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

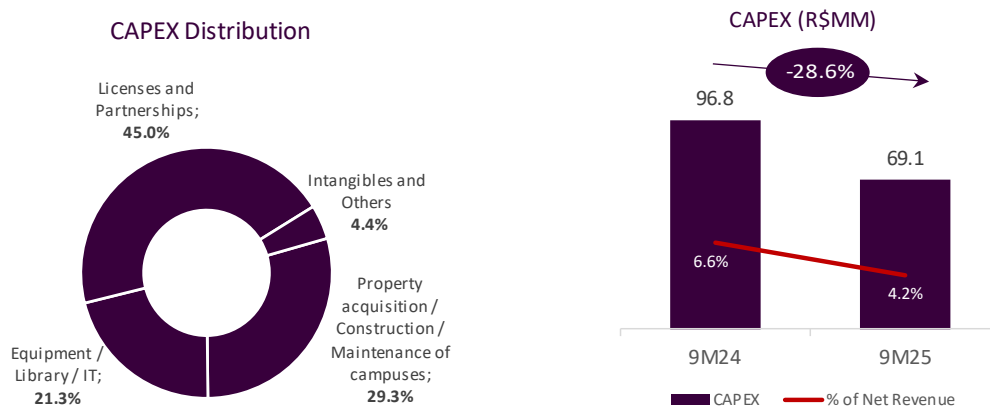
Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R\$ '000)	12/31/2024	Provision for Doubtful Accounts (ex-FG FIES)	Provision for Doubtful Accounts (FG FIES)	Write-off	09/30/2025
Total	282,140	155,113	13,326	(114,210)	336,369
<i>Non-Current FG-FIES</i>					<i>81,820</i>
<i>Accounts Receivable</i>					<i>254,549</i>

Investment (CAPEX)

CAPEX (R\$ ('000))	3Q25	% of Total	3Q24	% of Total	9M25	% of Total	9M24	% of Total
CAPEX Total	25,316	100.0%	37,385	100.0%	69,087	100.0%	96,778	100.0%
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	7,592	30.0%	10,096	27.0%	20,220	29.3%	28,227	29.2%
Equipment / Library / IT	4,586	18.1%	9,839	26.3%	14,716	21.3%	29,106	30.1%
Licenses and Partnerships	12,472	49.3%	14,435	38.6%	31,101	45.0%	36,430	37.6%
Intangibles and Others	666	2.6%	3,015	8.1%	3,050	4.4%	3,015	3.1%
Acquisitions Debt Payment	720		1,009		44,226		57,111	
Total CAPEX + Acquisitions Payables	26,036		38,394		113,313		153,889	

In 3Q25, the Company invested R\$ 25.3 million, and investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R\$ 12.2 million, down 38.9% versus 3Q24. Investments in licenses and agreements totaled R\$ 12.5 million and intangible assets and others totaled R\$ 0.7 million. This reduction was due to

the fact that this year there was no significant construction work to accredit medical schools or to prepare new properties to receive students and employees, due to 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.

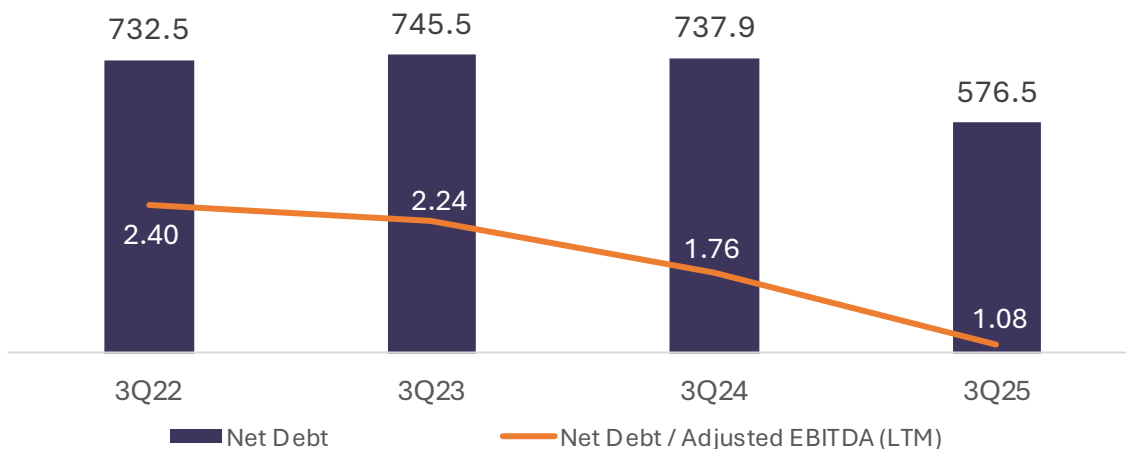


Indebtedness

Indebtedness (R\$ ('000))	09/30/2025	12/31/2024	09/30/2024	% Chg. Sep25 x Dec24	% Chg. Sep25 x Sep24
Total Cash	466,454	533,283	444,392	-12.5%	5.0%
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(78,851)	(71,578)	(69,769)	10.2%	13.0%
Judicial deposits	(24,387)	(21,720)	(23,086)	12.3%	5.6%
FG-FIES Guarantee Fund	(81,820)	(68,494)	(81,301)	19.5%	0.6%
Cash, Cash equivalents and Securities	281,396	371,491	270,236	-24.3%	4.1%
Cash and cash equivalents	280,612	370,728	269,504	-24.3%	4.1%
Securities	784	763	732	2.8%	7.1%
Gross debt	(857,919)	(1,090,037)	(1,008,097)	-21.3%	-14.9%
Loans and financing	(175,100)	(288,393)	(349,850)	-39.3%	-49.9%
Short term	(146,344)	(176,984)	(179,104)	-17.3%	-18.3%
Long term	(28,756)	(111,409)	(170,746)	-74.2%	-83.2%
Debentures	(618,711)	(684,182)	(539,611)	-9.6%	14.7%
Short term	(138,304)	(122,349)	(102,256)	13.0%	35.3%
Long term	(480,407)	(561,833)	(437,355)	-14.5%	9.8%
Aquisitions Payables*	(64,108)	(117,462)	(118,636)	-45.4%	-46.0%
Short term	(62,413)	(91,624)	(90,129)	-31.9%	-30.8%
Long term	(1,695)	(25,838)	(28,507)	-93.4%	-94.1%
Net Debt	(576,523)	(718,546)	(737,861)	-19.8%	-21.9%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	1.08	1.64	1.76		

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

Net Debt (R\$MM)



The Company's cash and cash equivalents totaled R\$ 281.4 million, down 24.3% 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\$287.4 million, which led to a 21.3% decrease in gross debt, and the investment in CAPEX of R\$ 69.1 million.

As a result, the Company recorded a net debt of R\$ 576.5 million, a 19.8% drop compared to 4Q24, representing a net debt / adjusted EBITDA of 1.08x, 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	146,344	83.6%	80,760	56.5%	138,304	22.4%	365,408	39.0%
Total Long Term	28,756	16.4%	62,199	43.5%	480,407	77.6%	571,362	61.0%
1-2 years	28,756	16.4%	44,771	31.3%	201,228	32.5%	274,755	29.3%
2-3 years	-	0.0%	17,428	12.2%	144,436	23.3%	161,864	17.3%
3-4 years	-	0.0%	-	0.0%	104,763	16.9%	104,763	11.2%
4-5 years	-	0.0%	-	0.0%	29,980	4.8%	29,980	3.2%
Total Loans, Financing and Acquisitions payables	175,100	100.0%	142,959	100.0%	618,711	100.0%	936,770	100.0%
Escrow FAEL	-		(78,851)		-		(78,851)	
Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)	175,100		64,108		618,711		857,919	

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R\$ '000)	Rate	09/30/2025
Santander	Working capital	100,000	CDI + 2.70% per year	32,206
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 2.30% per year	53,438
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	89,456
Debentures	Public offering of the third (3rd) issue of debentures - Issue date 08/15/22	200,000	CDI + 2,00% a.a.	116,158
Debentures	Public offering of the fourth (4th) issue of debentures - Issue date 10/10/23	200,000	CDI + 2,00% a.a.	187,789
Debentures	Public offering of the fifth (5th) issue of debentures - Issue date 05/15/2024	200,000	CDI + 1,80% a.a.	158,515
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	90,000	CDI + 1,40% a.a.	93,751
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	60,000	CDI + 1,60% a.a.	62,498
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	81,058
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	19,147
UNIJUAZEIRO	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$24,000 (R\$12,000 + R\$12,000 in 5 annual installments)	IPCA	3,232
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	2,734
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	905
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	1,027
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		1,856
Total Gross Debt				936,770
Escrow FAEL				(78,851)
Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)				857,919

Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Cash flow from operating activities						
Net cash from operating activities	129,951	85,307	52.3%	283,638	190,391	49.0%
(-) Cash flow allocated to investing activities	(26,036)	(38,151)	-31.8%	(113,313)	(153,889)	-26.4%
(+)/(-) Securities	-	-	0.0%	-	81,621	-100.0%
(+)/(-) Cash flow allocated to financing activities	(74,286)	(93,503)	-20.6%	(260,441)	(63,886)	307.7%
Decrease in cash and cash equivalents	29,629	(46,347)	N.M.	(90,116)	54,237	N.M.
Net increase in cash and cash equivalents						
Beginning of period	250,983	315,851	-20.5%	370,728	215,267	72.2%
End of period	280,612	269,504	4.1%	280,612	269,504	4.1%
Decrease in cash and cash equivalents	29,629	(46,347)	N.M.	(90,116)	54,237	N.M.
Cash and Securities changes	29,629	(46,347)	N.M.	(90,116)	(24,084)	274.2%
Beginning of period	251,767	316,583	-20.5%	371,512	294,320	26.2%
End of period	281,396	270,236	4.1%	281,396	270,236	4.1%
CAPEX	25,316	37,385	-32.3%	69,087	96,778	-28.6%
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	104,635	47,922	118.3%	214,551	93,613	129.2%

Net operating cash generation reached R\$ 130.0 million, representing a 52.3% increase compared to 3Q24, mainly due to the improvement in the company's operating income, resulting from the synergies of the operational and financial optimization plan, due to 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 and lower gross debt. Net Operating Cash Generation (OCG) Post-CAPEX grew 118.3% when comparing 3Q25 x 3Q24 and reached a conversion rate to adjusted EBITDA of 102.3% versus 51.2% in 3Q24.

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 354.4 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 Universitas 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)	3Q25	3Q24	% Chg. 3Q25 x 3Q24	9M25	9M24	% Chg. 9M25 x 9M24
Gross Operating Revenue	1,236,088	1,095,916	12.8%	3,815,747	3,309,593	15.3%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,103,757	963,830	14.5%	3,408,865	2,917,485	16.8%
Digital Learning Monthly Tuition	108,675	112,167	-3.1%	338,995	340,546	-0.5%
Others	23,656	19,919	18.8%	67,887	51,562	31.7%
Deductions from Gross Revenue	(721,637)	(621,317)	16.1%	(2,172,070)	(1,852,001)	17.3%
Discounts and Scholarships	(603,686)	(520,406)	16.0%	(1,797,780)	(1,555,598)	15.6%
PROUNI	(96,199)	(82,118)	17.1%	(307,012)	(240,644)	27.6%
FGEDUC And FIES charges	(782)	(625)	25.1%	(2,266)	(1,866)	21.4%
Taxes	(20,970)	(18,168)	15.4%	(65,012)	(53,893)	20.6%
Net Operating Revenue	514,451	474,599	8.4%	1,643,677	1,457,592	12.8%
Cash Cost of Services Rendered	(219,821)	(205,021)	7.2%	(666,061)	(650,437)	2.4%
Payroll and Charges	(121,996)	(109,489)	11.4%	(366,096)	(344,615)	6.2%
Rent	(4,787)	(6,098)	-21.5%	(14,196)	(15,483)	-8.3%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,182)	(11,474)	-11.3%	(33,330)	(37,018)	-10.0%
Third-Party Services	(34,936)	(28,760)	21.5%	(107,687)	(99,807)	7.9%
Depreciation and Amortization	(47,920)	(49,200)	-2.6%	(144,752)	(153,514)	-5.7%
Gross Profit	294,630	269,578	9.3%	977,616	807,155	21.1%
<i>Gross Margin</i>	<i>57.3%</i>	<i>56.8%</i>	<i>0.5 p.p.</i>	<i>59.5%</i>	<i>55.4%</i>	<i>4.1 p.p.</i>
Operating Expenses/Revenue	(220,217)	(211,546)	4.1%	(658,677)	(592,751)	11.1%
General and Administrative Expenses	(209,387)	(205,107)	2.1%	(625,526)	(579,699)	7.9%
Payroll and Charges	(70,300)	(66,526)	5.7%	(202,611)	(189,090)	7.2%
Third-Party Services	(22,127)	(22,315)	-0.8%	(60,976)	(58,519)	4.2%
Advertising	(37,469)	(41,884)	-10.5%	(108,581)	(118,220)	-8.2%
Materials	(4,264)	(5,674)	-24.9%	(11,885)	(14,329)	-17.1%
PDA	(50,209)	(45,050)	11.5%	(168,439)	(132,193)	27.4%
Others	(18,729)	(17,790)	5.3%	(52,636)	(52,977)	-0.6%
Depreciation and Amortization	(6,289)	(5,868)	7.2%	(20,398)	(14,371)	41.9%
Other Operating Expenses/Revenue	(10,830)	(6,439)	68.2%	(33,151)	(13,052)	154.0%
Operating Income	74,413	58,032	28.2%	318,939	214,404	48.8%
<i>Operating Margin</i>	<i>14.5%</i>	<i>12.2%</i>	<i>2.2 p.p.</i>	<i>19.4%</i>	<i>14.7%</i>	<i>4.7 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	54,209	55,068	-1.6%	165,150	167,885	-1.6%
EBITDA	128,622	113,100	13.7%	484,089	382,289	26.6%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>25.0%</i>	<i>23.8%</i>	<i>1.2 p.p.</i>	<i>29.5%</i>	<i>26.2%</i>	<i>3.2 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	7,554	14,283	-47.1%	25,608	25,982	-1.4%
(+) Interest on tuition and agreements	2,692	2,356	14.3%	7,272	11,247	-35.3%
(-) Minimum rent paid	(36,567)	(36,084)	1.3%	(107,839)	(104,319)	3.4%
Adjusted EBITDA	102,301	93,655	9.2%	409,129	315,199	29.8%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>19.9%</i>	<i>19.7%</i>	<i>0.2 p.p.</i>	<i>24.9%</i>	<i>21.6%</i>	<i>3.3 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(54,209)	(55,068)	-1.6%	(165,150)	(167,885)	-1.6%
Adjusted EBIT	48,092	38,587	24.6%	243,979	147,314	65.6%
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>9.3%</i>	<i>8.1%</i>	<i>1.2 p.p.</i>	<i>14.8%</i>	<i>10.1%</i>	<i>4.7 p.p.</i>
Financial Result	(55,218)	(63,874)	-13.6%	(163,755)	(182,344)	-10.2%
(+) Financial Revenue	28,470	24,771	14.9%	77,224	66,500	16.1%
Interest on Agreements and Others	2,692	2,356	14.3%	7,272	11,247	-35.3%
Returns on Financial Investments	7,837	6,917	13.3%	23,444	18,186	28.9%
Mark-to-market adjustment	2,545	4,904	-48.1%	12,849	12,324	4.3%
Exchange variation on assets (SWAP)	13,388	10,616	26.1%	29,257	24,710	18.4%
Others	2,008	(22)	N.M.	4,402	33	13239.4%
(-) Financial Expenses	(83,688)	(88,645)	-5.6%	(240,979)	(248,844)	-3.2%
Interest Expenses	(29,894)	(24,416)	22.4%	(86,486)	(68,536)	26.2%
Interest on Leasing	(19,234)	(20,363)	-5.5%	(58,873)	(59,551)	-1.1%
Discounts Granted	(9,424)	(14,067)	-33.0%	(29,420)	(51,138)	-42.5%
Interest on Acquisitions Payables	(258)	(593)	-56.5%	(1,647)	(3,458)	-52.4%
Mark-to-market adjustment	(5,898)	(6,701)	-12.0%	(12,381)	(12,368)	0.1%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(16,811)	(14,726)	14.2%	(40,414)	(38,518)	4.9%
Others	(2,169)	(7,779)	-72.1%	(11,758)	(15,275)	-23.0%
Income Before Income Taxes	19,195	(5,842)	N.M.	155,184	32,060	384.0%
Income and Social Contribution Taxes	(4,276)	3,531	N.M.	(15,306)	(3,014)	407.8%
Current	(4,605)	1,890	N.M.	(16,216)	(7,600)	113.4%
Deferred	329	1,641	-80.0%	910	4,586	-80.2%
Consolidated Net Income (Loss)	14,919	(2,311)	N.M.	139,878	29,046	381.6%
<i>Net Margin</i>	<i>2.9%</i>	<i>-0.5%</i>	<i>3.4 p.p.</i>	<i>8.5%</i>	<i>2.0%</i>	<i>6.5 p.p.</i>

Reconciliation of Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income

Income Statement - Adjusted R\$ ('000)	3Q25	Adjustments	Adjusted 3Q25	9M25	Adjustments	Adjusted 9M25
Gross Operating Revenue	1,236,088	-	1,236,088	3,815,747	-	3,815,747
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,103,757	-	1,103,757	3,408,865	-	3,408,865
Digital Learning Monthly Tuition	108,675	-	108,675	338,995	-	338,995
Others	23,656	-	23,656	67,887	-	67,887
Deductions from Gross Revenue	(721,637)	-	(721,637)	(2,172,070)	-	(2,172,070)
Discounts and Scholarships	(603,686)	-	(603,686)	(1,797,780)	-	(1,797,780)
FGEDUC And FIES charges	(96,199)	-	(96,199)	(307,012)	-	(307,012)
Ajuste a valor presente	(782)	-	(782)	(2,266)	-	(2,266)
Taxes	(20,970)	-	(20,970)	(65,012)	-	(65,012)
Net Operating Revenue	514,451	-	514,451	1,643,677	-	1,643,677
Cost of Services Rendered	(219,821)	-	(219,821)	(666,061)	-	(666,061)
Payroll and Charges	(121,996)	-	(121,996)	(366,096)	-	(366,096)
Rent	(4,787)	-	(4,787)	(14,196)	-	(14,196)
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,182)	-	(10,182)	(33,330)	-	(33,330)
Third-Party Services	(34,936)	-	(34,936)	(107,687)	-	(107,687)
Depreciation and Amortization	(47,920)	-	(47,920)	(144,752)	-	(144,752)
Managerial Gross Profit	294,630	-	294,630	977,616	-	977,616
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>57.3%</i>		<i>57.3%</i>	<i>59.5%</i>		<i>59.5%</i>
Operating Expenses/Revenue	(220,217)	7,554	(212,663)	(658,677)	25,608	(633,069)
General and Administrative Expenses	(209,387)	4,378	(205,009)	(625,526)	14,919	(610,607)
Payroll and Charges	(70,300)	3,640	(66,660)	(202,611)	7,412	(195,199)
Third-Party Services	(22,127)	738	(21,389)	(60,976)	7,507	(53,469)
Advertising	(37,469)	-	(37,469)	(108,581)	-	(108,581)
Materials	(4,264)	-	(4,264)	(11,885)	-	(11,885)
PDA	(50,209)	-	(50,209)	(168,439)	-	(168,439)
Others	(18,729)	-	(18,729)	(52,636)	-	(52,636)
Depreciation and Amortization	(6,289)	-	(6,289)	(20,398)	-	(20,398)
Other Operating Expenses/Revenue	(10,830)	3,177	(7,653)	(33,151)	10,689	(22,462)
Operating Income	74,413	7,554	81,967	318,939	25,608	344,547
<i>Operating Margin</i>	<i>14.5%</i>		<i>14.5%</i>	<i>19.4%</i>		<i>21.0%</i>
(+) Depreciation and Amortization	54,209	-	54,209	165,150	-	165,150
EBITDA	128,622	7,554	136,176	484,089	25,608	509,697
(+) Non-recurring costs and expenses	7,554	(7,554)	-	25,608	(25,608)	-
(+) Interest on tuition and agreements	2,692	-	2,692	7,272	-	7,272
(-) Minimum rent paid	(36,567)	-	(36,567)	(107,839)	-	(107,839)
Adjusted EBITDA	102,301	-	102,301	409,129	-	409,129
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>19.9%</i>		<i>19.9%</i>	<i>24.9%</i>		<i>24.9%</i>
(-) Depreciation and Amortization	(54,209)	-	(54,209)	(165,150)	-	(165,150)
Adjusted EBIT	48,092	-	48,092	243,979	-	243,979
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>9.3%</i>		<i>9.3%</i>	<i>14.8%</i>		<i>14.8%</i>
Financial Result	(55,218)	3,353	(51,865)	(163,755)	(468)	(164,223)
(+) Financial Revenue	28,470	(2,545)	25,925	77,224	(12,849)	64,375
Interest on Agreements and Others	2,692	-	2,692	7,272	-	7,272
Returns on Financial Investments	7,837	-	7,837	23,444	-	23,444
Mark-to-market adjustment	2,545	(2,545)	0	12,849	(12,849)	0
Exchange variation on assets (SWAP)	13,388	-	13,388	29,257	-	29,257
Others	2,008	-	2,008	4,402	-	4,402
(-) Financial Expenses	(83,688)	5,898	(77,790)	(240,979)	12,381	(228,598)
Interest Expenses	(29,894)	-	(29,894)	(86,486)	-	(86,486)
Interest on Leasing	(19,234)	-	(19,234)	(58,873)	-	(58,873)
Discounts Granted	(9,424)	-	(9,424)	(29,420)	-	(29,420)
Interest on Aquisitions Payables	(258)	-	(258)	(1,647)	-	(1,647)
Mark-to-market adjustment	(5,898)	5,898	(0)	(12,381)	12,381	0
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(16,811)	-	(16,811)	(40,414)	-	(40,414)
Others	(2,169)	-	(2,169)	(11,758)	-	(11,758)
Income Before Income Taxes	19,195	10,907	30,102	155,184	25,140	180,324
Income and Social Contribution Taxes	(4,276)	(1,657)	(5,933)	(15,306)	(2,526)	(17,832)
Current	(4,605)	(1,657)	(6,262)	(16,216)	(2,526)	(18,742)
Deferred	329	-	329	910	-	910
Adjusted Consolidated Net Income	14,919	9,250	24,169	139,878	22,614	162,492
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>2.9%</i>		<i>4.7%</i>	<i>8.5%</i>		<i>9.9%</i>

Balance Sheet

Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)	09/30/2025	12/31/2024	% Chg. Sep25 x Dec24
Total Assets	3,358,031	3,456,087	-2.8%
Current Assets	948,585	986,134	-3.8%
Cash and cash equivalents	280,612	370,728	-24.3%
Restricted Cash	18,347	7,615	140.9%
Accounts receivable	568,923	545,054	4.4%
Taxes recoverable	46,003	42,053	9.4%
Related parties	-	163	-100.0%
Other assets	34,700	20,521	69.1%
Non-Current Assets	2,409,446	2,469,953	-2.4%
Long-Term Assets	248,292	220,836	12.4%
Accounts receivable	37,257	23,567	58.1%
Securities	784	763	2.8%
Other assets	29,869	27,202	9.8%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	81,820	68,494	19.5%
Other Accounts receivable	28,740	27,529	4.4%
Restricted Cash	60,504	63,963	-5.4%
Intangible assets	1,142,091	1,158,595	-1.4%
Right-of-Use Assets	580,180	634,547	-8.6%
Property, plant and equipment	438,883	455,975	-3.7%
Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)	09/30/2025	12/31/2024	% Chg. Sep25 x Dec24
Total Liabilities	2,029,103	2,247,623	-9.7%
Current Liabilities	744,819	730,864	1.9%
Suppliers	32,563	41,799	-22.1%
Accounts payable	80,760	99,239	-18.6%
Loans and financing	141,475	170,134	-16.8%
Derivative financial instruments - swap	4,869	6,850	-28.9%
Debentures	138,304	122,349	13.0%
Payroll and charges	170,623	132,704	28.6%
Taxes payable	34,411	24,662	39.5%
Leasing	78,088	66,511	17.4%
Other liabilities	63,726	66,616	-4.3%
Non-Current Liabilities	1,284,284	1,516,759	-15.3%
Loans and financing	27,753	110,017	-74.8%
Derivative financial instruments - swap	1,003	1,392	-27.9%
Debentures	480,407	561,833	-14.5%
Leasing	674,422	717,996	-6.1%
Accounts payable	62,199	89,801	-30.7%
Taxes payable	659	1,049	-37.2%
Provision for contingencies	27,101	34,671	-21.8%
Other liabilities	10,740	-	N.M.
Consolidated Shareholders' Equity	1,328,928	1,208,464	10.0%
Capital Realized	987,549	987,549	0.0%
Capital Reserve	3,966	10,088	-60.7%
Income Reserve	211,561	224,174	-5.6%
Retained income	132,884	-	N.M.
Treasury shares	(7,032)	(13,347)	-47.3%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,358,031	3,456,087	-2.8%

Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	09/30/2025	09/30/2024	% Chg. Sep25 x Sep24
Consolidated Net Income for the Period before IncomeTaxes	155,184	32,060	384.0%
Depreciation and amortization	165,150	167,885	-1.6%
Provisions	(628)	(787)	-20.2%
Adjustment present value of accounts receivable	13,634	4,012	239.8%
Adjustment present value of Payables	330	3,239	-89.8%
Provision for doubtful accounts	168,439	132,193	27.4%
Share-based Compensation Plan	2,280	-	N.M.
Sale of Non-Current Assets and Liabilities	8,870	1,021	768.8%
Write-off of commitments payable	(567)	(2,167)	-73.8%
Income from financial investments	-	(3,300)	-100.0%
Mark-to-market adjustment	(468)	44	N.M.
Interest and exchange variation, net	159,050	146,025	8.9%
Adjusted Net Income	671,274	480,225	39.8%
Changes in Assets and Liabilities	(229,834)	(128,890)	78.3%
Accounts receivable - Ex Fies and Ex Ser Solidário	(153,302)	(177,478)	-13.6%
Accounts receivable - Fies	(10,184)	32,294	N.M.
Accounts receivable - Ser Solidário	(42,819)	(12,031)	255.9%
Accounts receivable - portfolio sale	-	12,829	-100.0%
Taxes recoverable	(3,950)	(25,097)	-84.3%
Other assets	(43,820)	8,740	N.M.
Suppliers	(9,236)	2,131	N.M.
Payroll and charges	37,919	34,343	10.4%
Taxes payable	(12,279)	(2,434)	404.5%
Taxes payable - business combination	-	(14,500)	-100.0%
Other liabilities	7,837	12,313	-36.4%
Cash generated from operations	441,440	351,335	25.6%
Other	(157,802)	(160,944)	-2.0%
Interest on loans and debentures	(84,796)	(90,088)	-5.9%
Interest on leases	(58,873)	(59,551)	-1.1%
Interest on acquisition of subsidiaries	(10,525)	(8,453)	24.5%
Income and social contribution taxes paid	(3,608)	(2,852)	26.5%
Net Cash from Operating Activities	283,638	190,391	49.0%
Net Cash from Investing Activities	(113,313)	(72,268)	56.8%
Securities investments	-	(432,687)	-100.0%
Redemption of securities	-	514,308	-100.0%
Additions to property, plant and equipment	(36,796)	(57,338)	-35.8%
Additions to intangible assets	(32,291)	(39,440)	-18.1%
Acquisition of subsidiaries Payments	(44,226)	(57,111)	-22.6%
Net Cash from Financing Activities	(260,441)	(63,886)	307.7%
Debentures	-	148,939	-100.0%
Amortization of Debentures	(82,142)	(28,571)	187.5%
Amortization of loans and financing	(109,888)	(130,999)	-16.1%
Amortization of leasing	(48,967)	(44,769)	9.4%
Receipt from Related parties	163	1,463	-88.9%
Treasury Shares	-	(9,949)	-100.0%
Dividends	(19,607)	-	N.M.
Decrease in Cash and Cash Equivalents	(90,116)	54,237	N.M.
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	370,728	215,267	72.2%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	280,612	269,504	4.1%
Cash changes and Securities	(90,116)	(24,084)	274.2%