

# ser

educacional

## RESULTADOS

### 4T25



### **Videoconferência**

26 de março de 2026  
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

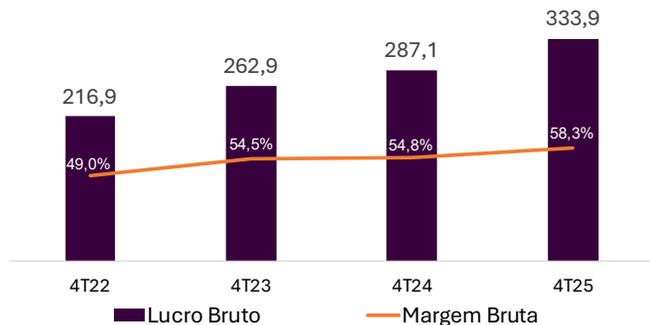
Link dos participantes:  
[ri.sereducacional.com](http://ri.sereducacional.com)

**Recife, 25 de março de 2026** – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do quarto trimestre de 2025 (4T25). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao quarto trimestre de 2024 (4T24), exceto se especificado de outra forma.

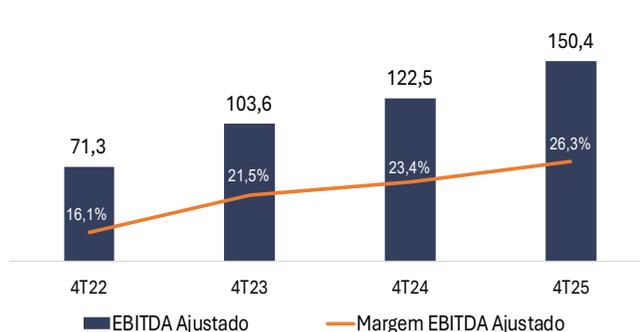
<b>Destques Financeiros</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> 4T25 x 4T24	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> 12M25 x 12M24
Alunos de Graduação de Ensino Híbrido	182.040	164.879	10,4%	182.040	164.879	10,4%
Receita Líquida	572.854	523.762	9,4%	2.216.531	1.981.354	11,9%
EBITDA	185.212	79.074	134,2%	669.301	461.363	45,1%
<i>Margem EBITDA</i>	32,3%	15,1%	17,2 p.p.	30,2%	23,3%	6,9 p.p.
EBITDA Ajustado	150.448	122.500	22,8%	559.578	437.699	27,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	26,3%	23,4%	2,9 p.p.	25,2%	22,1%	3,2 p.p.
Lucro Líquido	74.558	(30.208)	N.M.	214.436	(1.162)	N.M.
<i>Margem Líquida</i>	13,0%	-5,8%	18,8 p.p.	9,7%	-0,1%	9,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	76.900	36.261	112,1%	239.392	99.058	141,7%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	13,4%	6,9%	6,5 p.p.	10,8%	5,0%	5,8 p.p.
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	74.484	22.714	227,9%	289.035	116.327	148,5%
<i>GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado</i>	49,5%	18,5%	31,0 p.p.	51,7%	26,6%	25,1 p.p.
Dívida Líquida	(504.713)	(718.546)	-29,8%	(504.713)	(718.546)	-29,8%
<i>Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM</i>	0,90	1,64	(0,74)	0,90	1,64	(0,74)

- ✦ **A base de alunos de graduação do Ensino Híbrido, atingiu 182,0 mil alunos**, crescimento de 10,4%. Trata-se do 5º ano consecutivo de crescimento da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido para o segundo semestre.
- ✦ **A Receita Líquida registrou crescimento de 9,4%** e atingiu R\$572,9 milhões no 4T25, 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 18 meses.
- ✦ **O EBITDA Ajustado do 4T25 atingiu R\$150,4 milhões, o que representa um crescimento de 22,8%**. Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 26,3%, expansão de 2,9 pontos percentuais.
- ✦ **A Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex atingiu R\$74,5 milhões, o que representa um aumento de 227,9%** em comparação ao 4T24. A GOC pós-CAPEX atingiu 49,5% do EBITDA Ajustado no mesmo período, 31,0 pontos percentuais superior ao 4T24.
- ✦ **A dívida líquida teve redução de 29,8%** em comparação ao 4T24 e totalizou R\$504,7 milhões e a **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** reduziu pelo 12º trimestre consecutivo e passou de 1,64x no 4T24 para **0,90x no 4T25, melhor índice desde o 1T21**.
- ✦ **O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$76,9 milhões** no 4T25, o que representa um crescimento de 112,1% na comparação com o 4T24, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$36,3 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$74,6 milhões**, ante um prejuízo de R\$30,2 milhões no 4T24.
- ✦ **Prazo médio de contas a receber (PMR) ex-FIES** apresentou redução de 7 dias, passando de 91 dias no 4T24 para 84 dias no 4T25, em função da redução da inadimplência.
- ✦ O Conselho de Administração aprovou **o pagamento de dividendos, ad referendum** da próxima Assembleia Geral de Acionistas (AGO). Os dividendos são correspondentes a R\$61.114.276,00 ou 0,478897072 por ação. A data Ex-Dividendos será o dia 07/04/2026 e os pagamentos serão realizados em 2 parcelas de R\$30.557.138,00, ou seja, R\$0,239448536 por ação, sendo o pagamento da primeira parcela em 30/04/2026 e a segunda parcela em 29/05/2026.

Lucro Bruto (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$MM)



## Mensagem da Administração

O exercício de 2025 confirmou o sucesso do posicionamento estratégico da Ser Educacional, cujo foco na otimização operacional, crescimento orgânico e disciplina financeira resultou em uma robusta geração de caixa, na significativa redução do endividamento e na apresentação de lucro líquido consistente em todos os trimestres do ano.

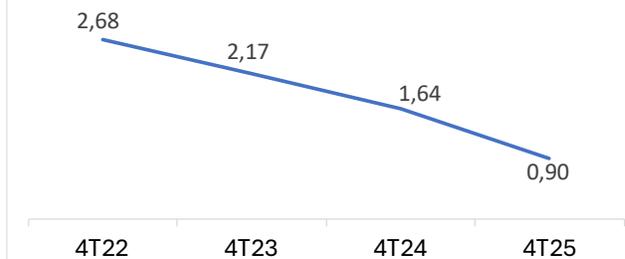
A disciplina da Companhia na execução estratégica manifestou-se na oferta de cursos de alta demanda, com destaque para as áreas de saúde e direito. Aliado a campanhas de captação e matrícula bem-sucedidas, esse foco impulsionou a ocupação dos seus campi e fortaleceu sua base de alunos, que cresceu 4,6% na graduação, impulsionada pela notável expansão do Ensino Híbrido.

Este desempenho é um reflexo direto da proposta de valor diferenciada da Ser Educacional. Sustentada por marcas de grande reconhecimento e pelo sucesso do seu inovador modelo acadêmico Ubíqua, a Companhia oferece uma aprendizagem dinâmica, focada no ensino por competências, aulas práticas e alinhada às exigências do mercado. O portfólio de cursos é constantemente atualizado e ofertado a preços competitivos em campi estrategicamente localizados.

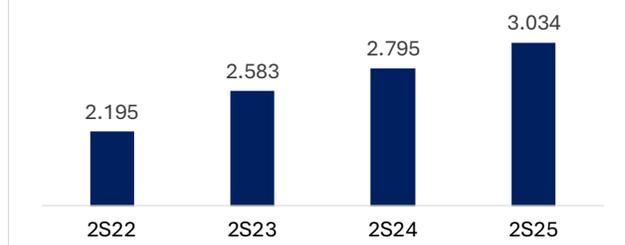
A expansão dos cursos de medicina consolidou-se como um dos principais vetores de crescimento da Companhia. A conquista de novos credenciamentos em 2024 e 2025 permitiu uma ampliação expressiva no número de vagas e de alunos, reforçando seu papel como uma instituição de relevância nacional na formação de médicos, especialmente nas regiões Norte e Nordeste, onde a carência desses profissionais é mais acentuada.

O programa Ser Solidário, outra iniciativa estratégica de destaque, demonstrou ser um sucesso em seu primeiro ano. Ao facilitar o acesso ao Ensino Híbrido por meio de parcelamento, o programa não apenas impulsionou a receita, o EBITDA ajustado e a base de alunos, mas também reforçou o compromisso da Companhia com a inclusão e a fidelização de seus estudantes.

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado udm (x)



Alunos de Graduação de Ensino Híbrido por Unidade



A Companhia avançou em sua expansão orgânica de forma disciplinada, com a inauguração de seis novas unidades nos dois exercícios, demonstrando sua capacidade de ampliar a presença geográfica com eficiência e criar avenidas de crescimento sustentável.

A Companhia apresentou sólida evolução financeira em 2025, evidenciada pela melhoria nos processos de cobrança, que resultou no aumento da geração operacional de caixa e consequente redução do prazo médio de recebimento. Essa eficiência foi fundamental para diminuir as despesas financeiras, fortalecer a estrutura de capital e ampliar a flexibilidade financeira da Ser Educacional para os desafios e oportunidades futuras.

Os sólidos resultados operacionais e financeiros de 2025 confirmam a capacidade da Ser Educacional de gerar valor de forma consistente e sustentável para seus acionistas, alunos, docentes e colaboradores. Este desempenho é fruto direto do empenho, da dedicação e do alinhamento estratégico de todas as equipes que compõem a Companhia.

A Administração agradece a todos os alunos, professores, colaboradores, acionistas e parceiros pela confiança e contribuição ao longo do ano e conta com a mesma dedicação para os desafios de 2026.

Por fim, a Ser Educacional reafirma seu compromisso com a oferta de uma educação de qualidade, com foco no empreendedorismo, na responsabilidade social e no desenvolvimento sustentável do País, convicta de que a educação é um vetor essencial para a construção de um futuro mais próspero e inclusivo para o Brasil.

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### Resultados da Captação de Alunos 2S25

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Modalidade de Ensino	2S25	2S24	% $\Delta$
Captação de graduação	70,1	75,1	-6,6%
Graduação Híbrida	27,3	30,6	-10,7%
Graduação Digital	42,8	44,5	-3,7%
Captação de pós-graduação	9,5	8,2	16,4%
Pós-graduação Híbrida	0,2	0,1	127,2%
Pós-graduação Digital	9,3	8,1	15,2%
<b>Captação Total</b>	<b>79,6</b>	<b>83,2</b>	<b>-4,3%</b>

#### Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido (presencial) – 2S25

A captação reduziu 10,7% na comparação entre o 2S25 e o 2S24, 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 face ao 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 2S24 é elevada, dado que na comparação entre esse período com o 2S23, a captação havia crescido 16,7%.

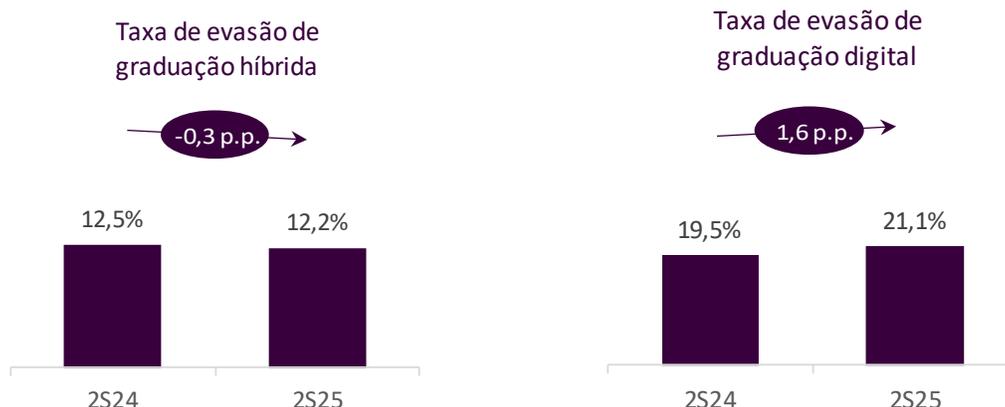
#### Captação de alunos de graduação de Ensino Digital – 2S25

A captação caiu 3,7%, na comparação 2S25 x 2S24, em função do ambiente de mercado mais adverso encontrado nesse período.

## Captação de alunos de pós-graduação Híbrida e Digital – 2S25

A captação de alunos do 2S25 nessas modalidades de ensino apresentou um crescimento de 16,4% em comparação com a captação do 2S24, em função da alteração do portfólio desses cursos ocorrida recentemente, aumentando a oferta de cursos de pós-graduação digitais com aulas síncronas (pós ao vivo).

## Taxa de evasão<sup>1</sup>



(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 12,2% no 2S25 ante 12,5% no 2S24, ficando praticamente estável na comparação entre os dois períodos, mesmo considerando que a Companhia adotou uma nova regra de comunicação financeira com alunos que resultou em aumento da pontualidade de pagamentos e da geração operacional de caixa.

Na modalidade de oferta de graduação digital, a taxa de evasão ficou em 21,1% no 2S25, um aumento de 1,6 p.p. em comparação ao 2S24.

## Evolução da Base de Alunos

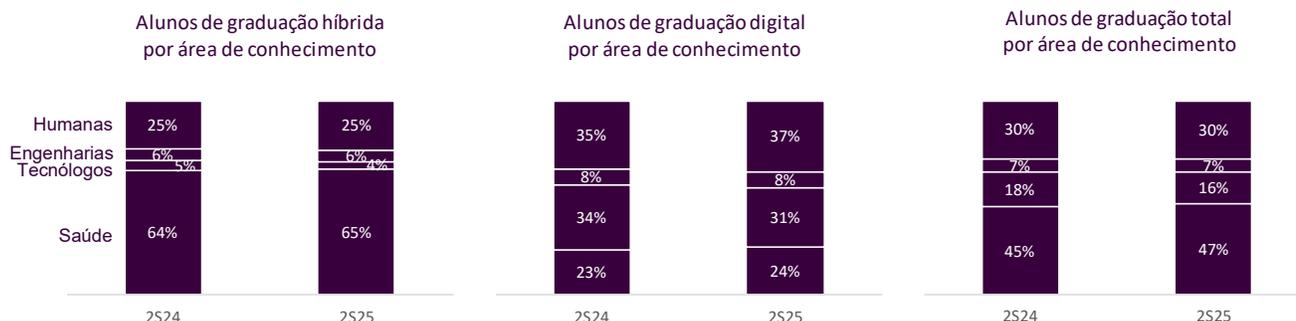
Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Híbrida (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
<b>2025.2</b>							
<b>Base Jun25</b>	<b>186.837</b>	<b>145.027</b>	<b>604</b>	<b>20.689</b>	<b>825</b>	<b>84</b>	<b>354.066</b>
Captação	27.327	42.792	184	9.343	117	-	79.763
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(6.821)	(10.535)	(204)	(8.309)	(72)	(84)	(26.025)
Evasão	(25.303)	(37.425)	(22)	(1.490)	(108)	-	(64.348)
<b>Base Dez25</b>	<b>182.040</b>	<b>139.859</b>	<b>562</b>	<b>20.233</b>	<b>762</b>	<b>-</b>	<b>343.456</b>
% Base Dez25 / Base Jun25	-2,6%	-3,6%	-7,0%	-2,2%	-7,6%	-100,0%	-3,0%
% Base Dez25 / Base Dez24	10,4%	-2,2%	-28,5%	-0,6%	-8,0%	-100,0%	4,0%

O aumento de 10,2% 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 4T24, 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 47% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, os cursos de saúde aumentaram sua participação em 1,0 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 50,2% para 53,2% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos.



Dados Operacionais	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24
Vagas anuais de medicina*	1.001	941	6,4%
Alunos de medicina	4.032	3.590	12,3%
Campi em operação	60	59	1,7%
Polos em operação	736	814	-9,6%

\* 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 4T25 apresentou uma redução de 10,9% em comparação ao 4T24. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 22,3% na comparação 4T25 x 4T24. 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	Dez/24	1T25	2T25	3T25	Dez/25
<b>Alunos de Graduação Híbrida (presencial)</b>	<b>164.879</b>	<b>185.287</b>	<b>186.837</b>	<b>182.244</b>	<b>182.040</b>
Alunos FIES	14.959	13.683	14.431	14.334	13.324
% de Alunos FIES	9,1%	7,4%	7,7%	7,9%	7,3%
Alunos PRAVALER	3.068	3.271	3.695	3.405	3.638
% de Alunos PRAVALER	1,9%	1,8%	2,0%	1,9%	2,0%
<b>Total de Alunos com Financiamento</b>	<b>18.027</b>	<b>16.954</b>	<b>18.126</b>	<b>17.739</b>	<b>16.962</b>
% de Alunos com Financiamento	10,9%	9,2%	9,7%	9,7%	9,3%
<b>Alunos de Graduação Digital</b>	<b>142.951</b>	<b>161.000</b>	<b>145.027</b>	<b>148.346</b>	<b>139.859</b>
PROUNI Graduação Híbrida	17.033	20.441	21.779	23.977	22.900
PROUNI Graduação Digital	5.116	5.241	4.982	5.033	4.196
<b>Total de Alunos com PROUNI</b>	<b>22.149</b>	<b>25.682</b>	<b>26.761</b>	<b>29.010</b>	<b>27.096</b>
% de Alunos PROUNI	7,2%	7,4%	8,1%	8,8%	8,4%

## Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	U6M25 *	U6M24 *	Var. (%) U6M25 x U6M24
Ensino Híbrido (Graduação)	846,28	831,87	1,7%	787,47	785,80	0,2%
<i>Medicina</i>	9.039,89	9.285,33	-2,6%	9.379,96	9.294,39	0,9%
<i>Ex-Medicina</i>	660,69	643,72	2,6%	594,22	596,52	-0,4%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	846,39	830,75	1,9%	788,06	780,66	0,9%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	178,79	187,92	-4,9%	186,33	189,43	-1,6%
Ticket Médio Líquido Total	533,60	510,19	4,6%	506,10	485,80	4,2%

\* Últimos 6 meses.

Ticket Médio Líquido (Ex-PROUNI)	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	U6M25 *	U6M24 *	Var. (%) U6M25 x U6M24
Ensino Híbrido (Graduação)	968,05	927,71	4,3%	903,77	876,69	3,1%
<i>Medicina</i>	9.719,69	9.959,47	-2,4%	10.103,73	9.982,55	1,2%
<i>Ex-Medicina</i>	759,61	720,94	5,4%	682,98	666,08	2,5%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	967,75	925,95	4,5%	904,11	869,93	3,9%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	183,60	193,98	-5,4%	191,86	195,74	-2,0%
Ticket Médio Líquido Total	579,30	546,86	5,9%	551,12	520,95	5,8%

\* Últimos 6 meses.

Para melhor comparabilidade dos efeitos do PROUNI e flutuações de reconhecimento de receitas trimestrais, as análises a seguir são feitas com base no ticket médio ex-PROUNI e acumulado no semestre, embora para manutenção do histórico de ticket médio mantem-se a apresentação da tabela tradicional em bases trimestrais.

Nos U6M25, o ticket médio líquido total Ex-Prouni cresceu 5,8% em comparação com os U6M24, em função principalmente do crescimento da participação da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido que passou de 49,9% para 53,0% da base total de alunos e do repasse de preços, conforme pode ser observado pelo crescimento do ticket médio da mesma modalidade de ensino, excluindo os cursos de medicina. O ticket médio dos cursos de medicina aumentou 1,2% na comparação entre os mesmos períodos. O aumento do ticket médio do semestre para cursos de Ensino Híbrido ainda foi mitigado pelo aumento da quantidade de alunos pagando com desconto de pontualidade, o que gera aumento na linha de descontos financeiros, e mesmo assim apresentou crescimento na comparação semestral. Já o Ensino Digital teve queda de 2,0% nas mesmas bases de comparação.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Receita dos Serviços Prestados

<b>Receita Bruta - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> 4T25 x 4T24	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> 12M25 x 12M24
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>1.263.088</b>	<b>1.122.446</b>	<b>12,5%</b>	<b>5.078.835</b>	<b>4.432.039</b>	<b>14,6%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.132.971	988.508	14,6%	4.541.836	3.905.993	16,3%
Mensalidades de Ensino Digital	104.189	113.578	-8,3%	443.184	454.124	-2,4%
Outras	25.928	20.360	27,3%	93.815	71.922	30,4%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(690.234)</b>	<b>(598.684)</b>	<b>15,3%</b>	<b>(2.862.304)</b>	<b>(2.450.685)</b>	<b>16,8%</b>
Descontos e Bolsas	(575.058)	(488.184)	17,8%	(2.372.838)	(2.043.782)	16,1%
PROUNI	(91.741)	(89.537)	2,5%	(398.753)	(330.181)	20,8%
FGEDUC e encargos FIES	(757)	(704)	7,5%	(3.023)	(2.570)	17,6%
Impostos	(22.678)	(20.259)	11,9%	(87.690)	(74.152)	18,3%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	45,5%	43,5%	2,0 p.p.	46,7%	46,1%	0,6 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>572.854</b>	<b>523.762</b>	<b>9,4%</b>	<b>2.216.531</b>	<b>1.981.354</b>	<b>11,9%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	463.656	412.878	12,3%	1.762.401	1.542.836	14,2%
Mensalidades de Ensino Digital	85.867	92.339	-7,0%	369.008	373.860	-1,3%
Outras	23.331	18.547	25,8%	85.123	64.658	31,6%

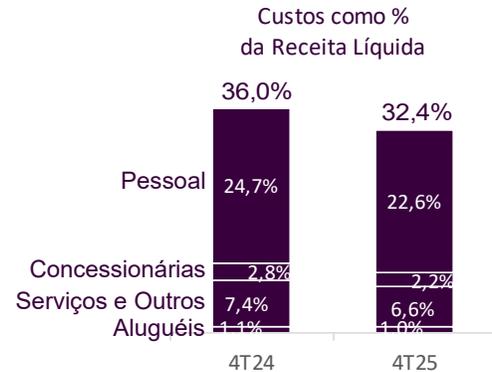
- a) O aumento da receita bruta em 12,5% ocorreu em virtude (i) do aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função da alta na captação no 2025.1 e redução da taxa de evasão, que promoveram elevação da base média de alunos para o 2S25; (ii) do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; (iii) da implementação do programa Ser Solidário; e (iv) do repasse da inflação;
- b) O aumento de 9,4% na receita líquida foi inferior ao crescimento da receita bruta na comparação entre os mesmos trimestres, em função principalmente do maior volume de descontos e bolsas na comparação com o 4T24, em virtude principalmente da melhoria da pontualidade de pagamentos de mensalidades que aumenta o reconhecimento de descontos dessa natureza.

### Custos dos Serviços Prestados

<b>Composição dos Custos dos Serviços</b> <b>Prestados - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> 4T25 x 4T24	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> 12M25 x 12M24
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(238.932)</b>	<b>(236.690)</b>	<b>0,9%</b>	<b>(904.993)</b>	<b>(887.127)</b>	<b>2,0%</b>
Pessoal e encargos	(129.515)	(129.596)	-0,1%	(495.611)	(474.211)	4,5%
Aluguéis	(5.629)	(5.661)	-0,6%	(19.825)	(21.144)	-6,2%
Concessionárias	(12.471)	(14.747)	-15,4%	(45.801)	(51.765)	-11,5%
Serviços de terceiros e outros	(37.967)	(38.504)	-1,4%	(145.654)	(138.311)	5,3%
Depreciação e Amortização	(53.350)	(48.182)	10,7%	(198.102)	(201.696)	-1,8%

- a) Os custos de pessoal e encargos ficaram em linha na comparação 4T25 x 4T24, com uma redução de 0,1%, resultado das sinergias obtidas com o sucesso do plano de otimização operacional da Companhia, parcialmente compensado pelo dissídio salarial anual e pelo incremento da base dos cursos de saúde;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$5,6 milhões no 4T25, contra R\$5,7 milhões no 4T24, praticamente estável na comparação entre os dois períodos;

- c) A linha de concessionárias apresentou uma redução de 15,4%, 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 reduziu 1,4%, ficando relativamente estável na comparação 4T25 x 4T24.



## Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>572.854</b>	<b>523.762</b>	<b>9,4%</b>	<b>2.216.531</b>	<b>1.981.354</b>	<b>11,9%</b>
Custos dos serviços prestados	(238.932)	(236.690)	0,9%	(904.993)	(887.127)	2,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>333.922</b>	<b>287.072</b>	<b>16,3%</b>	<b>1.311.538</b>	<b>1.094.227</b>	<b>19,9%</b>
Margem Bruta	58,3%	54,8%	3,5 p.p.	59,2%	55,2%	3,9 p.p.
(-) Depreciação	53.350	48.182	10,7%	198.102	201.696	-1,8%
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>387.272</b>	<b>335.254</b>	<b>15,5%</b>	<b>1.509.640</b>	<b>1.295.923</b>	<b>16,5%</b>
Margem Bruta Caixa	67,6%	64,0%	3,6 p.p.	68,1%	65,4%	2,7 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 em comparação aos custos operacionais que por sua vez ficaram praticamente estáveis. Como resultado, a margem bruta caixa alcançou 67,6%, com um aumento de 3,6 p.p. quando comparada com o 4T24;
- b) A linha depreciação e amortização apresentou um aumento de 10,7%, em função do aumento do número de campi operacionais de 59, no 4T24, para 60, no 4T25, bem como do aumento de clínicas para os cursos de saúde e do reajuste de aluguel de campi existentes pela inflação. Além disso, houve um incremento pontual de R\$4,8 milhões no trimestre, em função de recálculo de amortização de ativos intangíveis.

## Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(203.717)</b>	<b>(212.022)</b>	<b>-3,9%</b>	<b>(829.243)</b>	<b>(791.721)</b>	<b>4,7%</b>
Pessoal e encargos	(69.254)	(65.367)	5,9%	(271.865)	(254.457)	6,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.271)	(19.798)	17,5%	(84.247)	(78.317)	7,6%
Publicidade	(31.541)	(33.042)	-4,5%	(140.122)	(151.262)	-7,4%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.936)	(4.096)	-3,9%	(15.821)	(18.425)	-14,1%
PDD	(48.993)	(65.553)	-25,3%	(217.432)	(197.746)	10,0%
Outros	(20.582)	(17.799)	15,6%	(73.218)	(70.776)	3,5%
Depreciação e Amortização	(6.140)	(6.367)	-3,6%	(26.538)	(20.738)	28,0%
<b>Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas</b>	<b>(4.483)</b>	<b>(50.525)</b>	<b>-91,1%</b>	<b>(37.634)</b>	<b>(63.577)</b>	<b>-40,8%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>125.722</b>	<b>24.525</b>	<b>412,6%</b>	<b>444.661</b>	<b>238.929</b>	<b>86,1%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(197.577)</b>	<b>(205.655)</b>	<b>-3,9%</b>	<b>(802.705)</b>	<b>(770.983)</b>	<b>4,1%</b>

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 5,9%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento do bônus e dos encargos sobre o Plano de Concessão de Ações e da internalização de algumas atividades terceirizadas. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$3,0 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;
- b) As despesas com serviços prestados apresentaram um crescimento de 17,5% em relação ao 4T24, em virtude do reajuste de contratos de serviços pela inflação e aumento na terceirização de serviços;
- c) As despesas com publicidade tiveram uma redução de 4,5% em relação ao 4T24, 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 6,3% para 5,5%;
- d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou uma redução de 25,3% na comparação com o 4T24, representando 8,6% da receita líquida, no 4T25, em comparação a 12,5%, no 4T24. Essa redução deveu-se principalmente ao aumento do provisionamento do FG-FIES registrado no 4T24. Excluindo esse efeito, o aumento foi de 9,3%, relativamente em linha com o crescimento da receita líquida. Adicionalmente, em função de alterações no processo de comunicação financeira com 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\$50,5 milhões, no 4T24, para R\$4,5 milhões, no 4T25, devido principalmente aos eventos não-recorrentes registrados no 4T24 que totalizaram R\$43,6 milhões. Excluindo esse efeito, a variação entre os dois períodos reflete o curso normal dos negócios que se refletem nessa linha da demonstração de resultados, tendo ocorrido no 4T25 um único efeito não-recorrente referente à baixa de imobilizados e provisão para contingências de R\$2,1 milhões.



## EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>74.558</b>	<b>(30.208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214.436</b>	<b>(1.162)</b>	<b>N.M.</b>
(+) Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>	50.166	42.954	16,8%	213.921	225.298	-5,0%
(+) Imposto de renda e contribuição social	998	11.779	-91,5%	16.304	14.793	10,2%
(+) Depreciação e Amortização	59.490	54.549	9,1%	224.640	222.434	1,0%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>185.212</b>	<b>79.074</b>	<b>134,2%</b>	<b>669.301</b>	<b>461.363</b>	<b>45,1%</b>
Margem EBITDA	32,3%	15,1%	17,2 p.p.	30,2%	23,3%	6,9 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos <sup>2</sup>	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>3</sup>	910	70.072	-98,7%	26.518	96.054	-72,4%
(-) Aluguéis mínimos pagos <sup>4</sup>	(38.084)	(34.964)	8,9%	(145.923)	(139.283)	4,8%
<b>EBITDA Ajustado<sup>5</sup></b>	<b>150.448</b>	<b>122.500</b>	<b>22,8%</b>	<b>559.578</b>	<b>437.699</b>	<b>27,8%</b>
Margem EBITDA Ajustada	26,3%	23,4%	2,9 p.p.	25,2%	22,1%	3,2 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.

Os aumentos 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)	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>910</b>	<b>70.072</b>	<b>-98,7%</b>	<b>26.518</b>	<b>96.054</b>	<b>-72,4%</b>
Aluguel	-	124	-100,0%	-	2.107	-100,0%
Pessoal	3.008	3.216	-6,5%	10.420	12.558	-17,0%
Custo	-	306	-100,0%	-	1.239	-100,0%
Despesa	3.008	2.910	3,4%	10.420	11.319	-7,9%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	-	5.090	-100,0%	7.507	19.194	-60,9%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	(2.098)	61.642	N.M.	8.591	62.196	-86,2%
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>1.432</b>	<b>(3.604)</b>	<b>N.M.</b>	<b>(1.561)</b>	<b>4.165</b>	<b>N.M.</b>
Despesas Financeiras - Outros	-	1.526	-100,0%	-	9.938	-100,0%
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	780	(6.683)	N.M.	312	(6.638)	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	652	1.554	-58,0%	(1.874)	866	N.M.
<b>Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes</b>	<b>2.342</b>	<b>66.469</b>	<b>-96,5%</b>	<b>24.956</b>	<b>100.220</b>	<b>-75,1%</b>

\* 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	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	2S25	2S24	Var. (%) 2S25 x 2S24
Captação Graduação Híbrida* ('000)	1,7	2,0	-13,7%	19,6	15,5	26,5%
Receita Bruta Total (R\$mm)	3,0	2,9	4,1%	19,0	14,9	27,1%
Ajuste a Valor Presente - AVP	0,8	0,8	0,4%	5,0	3,7	34,8%
Receita Líquida Total (R\$mm)	2,2	2,1	5,5%	14,0	11,2	24,5%
PCLD (R\$mm)	0,7	1,3	-46,8%	1,7	4,3	-61,1%
EBITDA Ajustado (R\$mm)	1,5	0,8	90,6%	12,3	6,9	77,6%
Contas a Receber Bruto (R\$mm)	57,6	14,9	286,4%	57,6	14,9	286,4%
Contas a Receber Líquido de AVP e PDD (R\$mm)	30,0	7,3	308,7%	30,0	7,3	308,7%

\*captação Ex-prouni e FIES

## Resultado Financeiro

<b>Resultado Financeiro - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> 4T25 x 4T24	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> 12M25 x 12M24
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>26.177</b>	<b>25.681</b>	<b>1,9%</b>	<b>103.401</b>	<b>92.181</b>	<b>12,2%</b>
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	11.746	6.414	83,1%	35.190	24.600	43,0%
Ajuste de marcação ao mercado	4.586	6.683	-31,4%	17.435	19.007	-8,3%
Variação cambial ativa - Swap	4.867	4.218	15,4%	34.124	28.928	18,0%
Outros	2.568	48	5250,0%	6.970	81	8504,9%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(76.343)</b>	<b>(68.635)</b>	<b>11,2%</b>	<b>(317.322)</b>	<b>(317.479)</b>	<b>0,0%</b>
Despesas de Juros	(26.916)	(23.026)	16,9%	(113.402)	(91.562)	23,9%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(19.301)	(19.848)	-2,8%	(78.174)	(79.399)	-1,5%
Descontos Concedidos	(9.734)	(10.300)	-5,5%	(39.154)	(61.438)	-36,3%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(340)	(1.226)	-72,3%	(1.987)	(4.684)	-57,6%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.366)	-	N.M.	(17.747)	(12.368)	43,5%
Variação cambial passiva - Swap	(8.231)	(8.346)	-1,4%	(48.645)	(46.864)	3,8%
Outros	(6.455)	(5.889)	9,6%	(18.213)	(21.164)	-13,9%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(50.166)</b>	<b>(42.954)</b>	<b>16,8%</b>	<b>(213.921)</b>	<b>(225.298)</b>	<b>-5,0%</b>

O resultado financeiro do 4T25 apresentou um crescimento de 16,8% em relação ao 4T24, sendo 1,9% na receita financeira e 11,2% na despesa financeira, em função dos seguintes principais fatores:

- A linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R\$2,4 milhões, representando uma redução de 71,0% em relação ao 4T24, quando alcançou R\$8,3 milhões, devido principalmente ao aumento da pontualidade de pagamento das mensalidades dos alunos
- Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$11,7 milhões no 4T25, o que representa um aumento de 83,1% na comparação com o 4T24, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$6,4 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados e aumento do CDI médio, na comparação 4T25 versus 4T24;
- A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap e ajuste de marcação a mercado, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, passou de uma receita de R\$2,6 milhões no 4T24 para uma despesa de R\$4,1 milhões no 4T25, em função da variação do Euro e da redução do saldo médio, parcialmente compensado pela taxa média de juros no Brasil;
- As Despesas de Juros apresentaram um crescimento de 16,9%, passando de R\$23,0 milhões no 4T24 para R\$26,9 milhões no 4T25, em virtude do aumento da taxa média de juros na comparação entre os dois períodos e do impacto das debêntures emitidas no final de 2024 para reforço do caixa e reestruturação do endividamento bruto ex-aquisições da Companhia, que reduziu em 25,6%;
- Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$19,3 milhões no 4T25, ante R\$19,8 milhões no 4T24, uma redução de 2,8%, 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;
- Os Descontos Concedidos atingiram R\$9,7 milhões no 4T25, ante R\$10,3 milhões no 4T24, correspondendo a uma redução de 5,5% na comparação entre os dois períodos, em função das alterações nos processos de cobrança, conforme comentado em 'PDD'.

## Lucro Líquido

<b>Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> <b>4T25 x 4T24</b>	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> <b>12M25 x 12M24</b>
<b>Lucro Operacional</b>	<b>125.722</b>	<b>24.525</b>	<b>412,6%</b>	<b>444.661</b>	<b>238.929</b>	<b>86,1%</b>
(+) Resultado Financeiro	(50.166)	(42.954)	16,8%	(213.921)	(225.298)	-5,0%
(+) IR / CS do Exercício	(1.472)	(6.242)	-76,4%	(17.688)	(13.842)	27,8%
(+) IR / CS Diferidos	474	(5.537)	N.M.	1.384	(951)	N.M.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>74.558</b>	<b>(30.208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214.436</b>	<b>(1.162)</b>	<b>N.M.</b>
Margem Líquida	13,0%	-5,8%	18,8 p.p.	9,7%	-0,1%	9,7 p.p.

Para o 4T25, o IR/CSLL registrou uma despesa de R\$1,0 milhão, ante uma despesa de R\$11,8 milhões, decorrente da implementação de ajustes de adição e exclusão na apuração do IR/CSLL, como resultado de revisão realizada por consultoria especializada. No acumulado no ano, o montante de IR/CSLL é maior em função do lucro líquido apresentando no exercício 2025, com impacto no lucro tributável, ante o prejuízo apresentado no exercício 2024.

No 4T25, o lucro líquido foi de R\$74,6 milhões ante ao prejuízo de R\$30,2 milhões no 4T24, 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, compensados pelo aumento das despesas financeiras líquidas. Nesse contexto, o lucro líquido ajustado foi de R\$76,9 milhões e corresponde a um crescimento de 112,1% quando comparado aos R\$36,3 milhões no 4T24.

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”.

<b>Reconciliações ao Lucro Líquido</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> <b>4T25 x 4T24</b>	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> <b>12M25 x 12M24</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>74.558</b>	<b>(30.208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214.436</b>	<b>(1.162)</b>	<b>N.M.</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>-5,8%</i>	<i>18,8 p.p.</i>	<i>9,7%</i>	<i>-0,1%</i>	<i>9,7 p.p.</i>
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	<i>2.342</i>	<i>66.469</i>	<i>-96,5%</i>	<i>24.956</i>	<i>100.220</i>	<i>-75,1%</i>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>76.900</b>	<b>36.261</b>	<b>112,1%</b>	<b>239.392</b>	<b>99.058</b>	<b>141,7%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>13,4%</i>	<i>6,9%</i>	<i>6,5 p.p.</i>	<i>10,8%</i>	<i>5,0%</i>	<i>5,8 p.p.</i>
<b>Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:</b>	<b>10.628</b>	<b>14.559</b>	<b>-27,0%</b>	<b>49.921</b>	<b>60.703</b>	<b>-17,8%</b>
<b>Impacto IFRS 16</b>	<b>4.171</b>	<b>6.958</b>	<b>-40,1%</b>	<b>21.255</b>	<b>30.158</b>	<b>-29,5%</b>
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.104)	(28.740)	11,7%	(121.272)	(114.387)	6,0%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.710	19.935	3,9%	81.396	82.280	-1,1%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.883	16.046	-1,0%	63.802	63.775	0,0%
<b>Goodwill de aquisições</b>	<b>6.457</b>	<b>7.601</b>	<b>-15,1%</b>	<b>28.666</b>	<b>30.545</b>	<b>-6,2%</b>
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(317)	(283)	12,1%	(2.671)	(1.510)	76,9%
<b>Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill</b>	<b>87.528</b>	<b>50.820</b>	<b>72,2%</b>	<b>289.313</b>	<b>159.761</b>	<b>81,1%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>	<i>15,3%</i>	<i>9,7%</i>	<i>5,6 p.p.</i>	<i>13,1%</i>	<i>8,1%</i>	<i>5,0 p.p.</i>

## Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

<b>Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T24</b>	<b>1T25</b>	<b>2T25</b>	<b>3T25</b>	<b>4T25</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>782.266</b>	<b>808.547</b>	<b>864.279</b>	<b>860.729</b>	<b>847.420</b>
Mensalidades de alunos	539.225	543.157	587.343	527.871	574.339
FIES	67.951	71.694	83.267	78.135	80.052
Acordos a receber	81.373	90.316	84.599	98.751	96.109
Créditos Educativos a Receber	63.552	67.163	80.299	89.088	64.184
Cartão de Crédito e Outros	30.165	36.217	28.771	66.884	32.736
Saldo PDD	(213.645)	(239.395)	(241.563)	(254.549)	(250.475)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>568.621</b>	<b>569.152</b>	<b>622.716</b>	<b>606.180</b>	<b>596.945</b>
<b>Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)</b>	<b>1.981.354</b>	<b>2.070.629</b>	<b>2.127.587</b>	<b>2.167.439</b>	<b>2.216.531</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	103	99	105	101	97
<b>Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)</b>	<b>116.417</b>	<b>122.922</b>	<b>127.472</b>	<b>134.352</b>	<b>140.404</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	210	210	235	209	205
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	91	85	92	82	84

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 91 para 84 dias, em função principalmente da melhoria da assiduidade e pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia. A redução do PMR FIES ocorreu principalmente em função da normalização do fluxo de pagamentos do programa nos últimos meses.

<b>Aging de Mensalidades de Alunos</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T24</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T25</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	87.431	16,1%	116.110	19,8%
Vencidas de 1 a 90 dias	140.053	25,8%	143.821	24,6%
Vencidas de 91 a 180 dias	57.042	10,5%	58.197	9,9%
Vencidas de 181 a 360 dias	99.760	18,4%	107.749	18,4%
Vencidas de 361 a 540 dias	79.405	14,6%	85.233	14,6%
Vencidas de 541 a 720 dias	78.805	14,5%	74.541	12,7%
<b>TOTAL</b>	<b>542.496</b>	<b>100,0%</b>	<b>585.651</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	69,3%		68,0%	

<b>Aging dos Acordos a Receber</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T24</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T25</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	15.666	19,3%	17.755	18,5%
Vencidas de 1 a 90 dias	19.983	24,6%	25.022	26,0%
Vencidas de 91 a 180 dias	9.401	11,6%	11.996	12,5%
Vencidas de 181 a 360 dias	13.740	16,9%	16.934	17,6%
Vencidas de 361 a 540 dias	11.796	14,5%	12.710	13,2%
Vencidas de 541 a 720 dias	10.787	13,3%	11.692	12,2%
<b>TOTAL</b>	<b>81.373</b>	<b>100,0%</b>	<b>96.109</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	10,4%		11,2%	

A tabela abaixo mostra a evolução da PCLD no período de 31 de dezembro de 2024 a 31 de dezembro 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:

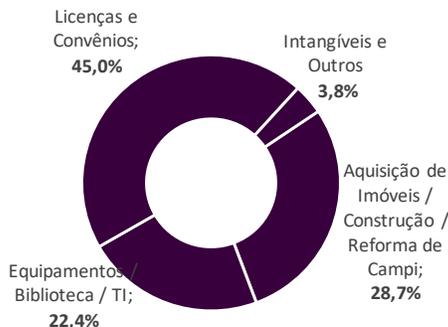
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2024	Baixa por Antecipação de recebíveis	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	31/12/2025
<b>Total</b>	282.140	(2.557)	199.632	17.800	(160.246)	336.769
<i>FG-FIES Não Circulante</i>						86.294
<i>Contas a Receber</i>						250.475

## Investimento (CAPEX)

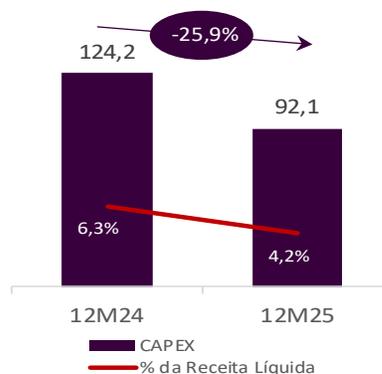
CAPEX (Valores em R\$ ('000))	4T25	A.V.	4T24	A.V.	12M25	A.V.	12M24	A.V.
<b>CAPEX Ex-Aquisições</b>	<b>22.996</b>	<b>100,0%</b>	<b>27.415</b>	<b>100,0%</b>	<b>92.083</b>	<b>100,0%</b>	<b>124.193</b>	<b>100,0%</b>
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	6.252	27,2%	8.721	31,8%	26.472	28,7%	36.948	29,8%
Equipamentos / Biblioteca / TI	5.901	25,7%	10.800	39,4%	20.617	22,4%	39.906	32,1%
Licenças e Convênios	10.371	45,1%	7.294	26,6%	41.472	45,0%	43.724	35,2%
Intangíveis e Outros	472	2,1%	600	2,2%	3.522	3,8%	3.615	2,9%
<b>Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)</b>	<b>19.300</b>		<b>2.189</b>		<b>63.526</b>		<b>59.300</b>	
<b>Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições</b>	<b>42.296</b>		<b>29.604</b>		<b>155.609</b>		<b>183.493</b>	

No 4T25, a Companhia investiu R\$23,0 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$12,2 milhões, uma redução de 37,7% na comparação com o 4T24. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$10,3 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$0,5 milhão. Essa redução ocorreu porque nesse ano não houve obras relevantes para credenciamento de cursos de medicina ou para preparação de imóveis novos para receber alunos e colaboradores, em virtude do processo de devolução de imóveis maiores e com baixa ocupação, como ocorreu no ano passado, bem como a postergação de alguns projetos de expansão em função do foco da Companhia em manter sua eficiência operacional.

Distribuição do CAPEX



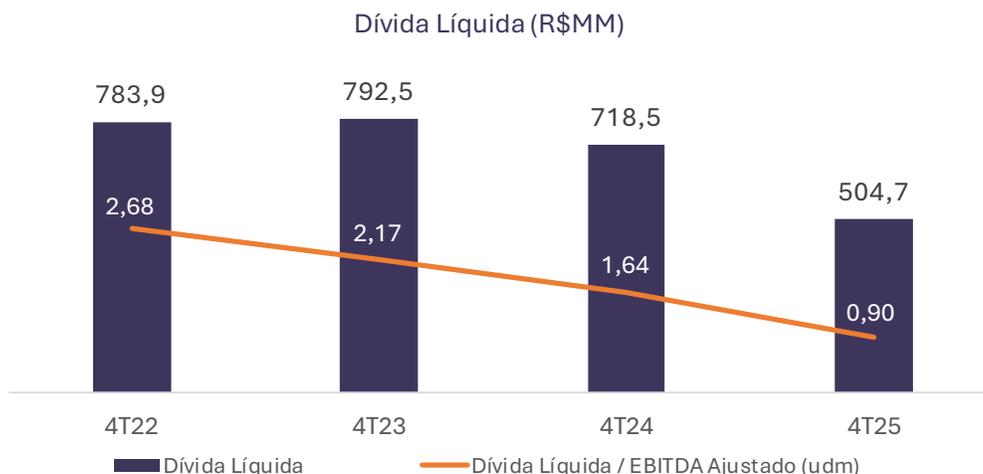
CAPEX (R\$MM)



## Endividamento

<b>Endividamento</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/12/2025</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>Var. (%)</b> <b>Dez25 x Dez24</b>
<b>Caixa Total</b>	<b>452.505</b>	<b>533.283</b>	<b>-15,1%</b>
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(77.953)	(71.578)	8,9%
Depósitos e bloqueios judiciais	(24.453)	(21.720)	12,6%
Fundo garantidor FG-FIES	(87.333)	(68.494)	27,5%
<b>Disponibilidades</b>	<b>262.766</b>	<b>371.491</b>	<b>-29,3%</b>
Caixa e disponibilidades	261.932	370.728	-29,3%
Títulos e valores mobiliários	834	763	9,3%
<b>Endividamento bruto</b>	<b>(767.479)</b>	<b>(1.090.037)</b>	<b>-29,6%</b>
Empréstimos e Financiamentos	(145.211)	(288.393)	-49,6%
Curto prazo	(91.087)	(176.984)	-48,5%
Longo prazo	(54.124)	(111.409)	-51,4%
Debêntures	(578.173)	(684.182)	-15,5%
Curto prazo	(167.527)	(122.349)	36,9%
Longo prazo	(410.646)	(561.833)	-26,9%
Compromissos a pagar *	(44.095)	(117.462)	-62,5%
Curto prazo	(42.956)	(91.624)	-53,1%
Longo prazo	(1.139)	(25.838)	-95,6%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(504.713)</b>	<b>(718.546)</b>	<b>-29,8%</b>
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	0,90	1,64	

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



A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$262,8 milhões, uma redução de 29,3% 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\$453,7 milhões, responsável pela redução de 29,6% no endividamento bruto, e pelo investimento em CAPEX de R\$92,1 milhões.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$504,7 milhões, com uma redução de 29,8% na comparação com o 4T24, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 0,90x, 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. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>91.087</b>	<b>62,7%</b>	<b>61.832</b>	<b>50,7%</b>	<b>167.527</b>	<b>29,0%</b>	<b>320.446</b>	<b>37,9%</b>
<b>Longo Prazo</b>	<b>54.124</b>	<b>37,3%</b>	<b>60.216</b>	<b>49,3%</b>	<b>410.646</b>	<b>71,0%</b>	<b>524.986</b>	<b>62,1%</b>
Entre um e dois anos	54.124	37,3%	45.891	37,6%	201.290	34,8%	301.305	35,6%
Entre dois e três anos	-	0,0%	14.325	11,7%	129.522	22,4%	143.847	17,0%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	79.834	13,8%	79.834	9,4%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
<b>Total da Dívida</b>	<b>145.211</b>	<b>100,0%</b>	<b>122.048</b>	<b>100,0%</b>	<b>578.173</b>	<b>100,0%</b>	<b>845.432</b>	<b>100,0%</b>
Escrow FAEL	-		(77.953)		-		(77.953)	
<b>Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)</b>	<b>145.211</b>		<b>44.095</b>		<b>578.173</b>		<b>767.479</b>	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/12/2025
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	51.090
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,16 a.a. com Swap CDI + 2,70 a.a.	94.121
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1ª Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	121.015
Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1ª Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	154.743
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures de 1ª Série - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	152.100
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	90.217
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	60.098
UNIFAEL	Contrato de Cessão e Transferência de Ações	R\$280.000 (sujeito a um ajuste de capital de giro e dívida líquida da FAEL, bem como ao pagamento de um earn-out de até R\$17.500)	IPCA	80.159
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	16.500
UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	19.291
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	2.832
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	912
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	1.072
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.282
<b>Total da Dívida Bruta</b>				<b>845.432</b>
Escrow FAEL				(77.953)
<b>Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)</b>				<b>767.479</b>

## Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	97.480	50.129	94,5%	381.118	240.520	58,5%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(42.296)	(29.604)	42,9%	(155.609)	(183.493)	-15,2%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	-	(31)	-100,0%	-	81.590	-100,0%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(73.864)	80.730	N.M.	(334.305)	16.844	N.M.
<b>Diminuição de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(18.680)</b>	<b>101.224</b>	<b>N.M.</b>	<b>(108.796)</b>	<b>155.461</b>	<b>N.M.</b>
<b>Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>						
No início do período	280.612	269.504	4,1%	370.728	215.267	72,2%
No fim do período	261.932	370.728	-29,3%	261.932	370.728	-29,3%
<b>Diminuição de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(18.680)</b>	<b>101.224</b>	<b>N.M.</b>	<b>(108.796)</b>	<b>155.461</b>	<b>N.M.</b>
<b>Variação das Disponibilidades Financeiras</b>						
Disponibilidades Financeiras no início do período	281.396	270.236	4,1%	371.491	294.320	26,2%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	262.716	371.491	-29,3%	262.695	371.491	-29,3%
CAPEX	22.996	27.415	-16,1%	92.083	124.193	-25,9%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	74.484	22.714	227,9%	289.035	116.327	148,5%

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$97,5 milhões, representando um crescimento de 94,5% na comparação com o 4T24, 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, da expansão de vagas do curso de medicina e da redução do endividamento líquido.

No trimestre a Companhia também promoveu a antecipação de recebíveis do Pravalor em R\$31,5 milhões, com objetivo de acelerar a redução do endividamento financeiro da Companhia que encerrou o exercício de 2025 ao menor nível desde o 1T21. Excluindo esse efeito, a geração de caixa operacional líquida cresceu 31,7%, ritmo superior ao crescimento do EBITDA ajustado de 22,8%.

Como resultado, a Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX cresceu 227,9% na comparação 4T25 x 4T24 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 49,5% contra 18,5% no 4T24.

## 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 343,5 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 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 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](mailto:ri@sereducacional.com) | [www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

### Contato Imprensa

(+55 81) 3413-4643 | [imprensa@sereducacional.com](mailto: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

<b>Demonstração de Resultados - Contábil</b> <b>(Valores em R\$ ('000))</b>	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. (%)</b> <b>4T25 x 4T24</b>	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>Var. (%)</b> <b>12M25 x 12M24</b>
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>1.263.088</b>	<b>1.122.446</b>	<b>12,5%</b>	<b>5.078.835</b>	<b>4.432.039</b>	<b>14,6%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.132.971	988.508	14,6%	4.541.836	3.905.993	16,3%
Mensalidades de Ensino Digital	104.189	113.578	-8,3%	443.184	454.124	-2,4%
Outras	25.928	20.360	27,3%	93.815	71.922	30,4%
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(690.234)</b>	<b>(598.684)</b>	<b>15,3%</b>	<b>(2.862.304)</b>	<b>(2.450.685)</b>	<b>16,8%</b>
Descontos e Bolsas	(575.058)	(488.184)	17,8%	(2.372.838)	(2.043.782)	16,1%
PROUNI	(91.741)	(89.537)	2,5%	(398.753)	(330.181)	20,8%
FGEDUC e encargos FIES	(757)	(704)	7,5%	(3.023)	(2.570)	17,6%
Impostos	(22.678)	(20.259)	11,9%	(87.690)	(74.152)	18,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>572.854</b>	<b>523.762</b>	<b>9,4%</b>	<b>2.216.531</b>	<b>1.981.354</b>	<b>11,9%</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(238.932)</b>	<b>(236.690)</b>	<b>0,9%</b>	<b>(904.993)</b>	<b>(887.127)</b>	<b>2,0%</b>
Pessoal e encargos	(129.515)	(129.596)	-0,1%	(495.611)	(474.211)	4,5%
Aluguéis	(5.629)	(5.661)	-0,6%	(19.825)	(21.144)	-6,2%
Concessionárias	(12.471)	(14.747)	-15,4%	(45.801)	(51.765)	-11,5%
Serviços de terceiros e Outros	(37.967)	(38.504)	-1,4%	(145.654)	(138.311)	5,3%
Depreciação e amortização	(53.350)	(48.182)	10,7%	(198.102)	(201.696)	-1,8%
<b>Lucro bruto</b>	<b>333.922</b>	<b>287.072</b>	<b>16,3%</b>	<b>1.311.538</b>	<b>1.094.227</b>	<b>19,9%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>58,3%</i>	<i>54,8%</i>	<i>3,5 p.p.</i>	<i>59,2%</i>	<i>55,2%</i>	<i>3,9 p.p.</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(208.200)</b>	<b>(262.547)</b>	<b>-20,7%</b>	<b>(866.877)</b>	<b>(855.298)</b>	<b>1,4%</b>
Despesas gerais e administrativas	(203.717)	(212.022)	-3,9%	(829.243)	(791.721)	4,7%
Pessoal e encargos	(69.254)	(65.367)	5,9%	(271.865)	(254.457)	6,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.271)	(19.798)	17,5%	(84.247)	(78.317)	7,6%
Publicidade	(31.541)	(33.042)	-4,5%	(140.122)	(151.262)	-7,4%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.936)	(4.096)	-3,9%	(15.821)	(18.425)	-14,1%
PDD	(48.993)	(65.553)	-25,3%	(217.432)	(197.746)	10,0%
Outros	(20.582)	(17.799)	15,6%	(73.218)	(70.776)	3,5%
Depreciação e amortização	(6.140)	(6.367)	-3,6%	(26.538)	(20.738)	28,0%
Outras despesas operacionais, líquidas	(4.483)	(50.525)	-91,1%	(37.634)	(63.577)	-40,8%
<b>Lucro operacional</b>	<b>125.722</b>	<b>24.525</b>	<b>412,6%</b>	<b>444.661</b>	<b>238.929</b>	<b>86,1%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>21,9%</i>	<i>4,7%</i>	<i>17,3 p.p.</i>	<i>20,1%</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,0 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	59.490	54.549	9,1%	224.640	222.434	1,0%
<b>EBITDA</b>	<b>185.212</b>	<b>79.074</b>	<b>134,2%</b>	<b>669.301</b>	<b>461.363</b>	<b>45,1%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,3%</i>	<i>15,1%</i>	<i>17,2 p.p.</i>	<i>30,2%</i>	<i>23,3%</i>	<i>6,9 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	910	70.072	-98,7%	26.518	96.054	-72,4%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.084)	(34.964)	8,9%	(145.923)	(139.283)	4,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>150.448</b>	<b>122.500</b>	<b>22,8%</b>	<b>559.578</b>	<b>437.699</b>	<b>27,8%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>26,3%</i>	<i>23,4%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>25,2%</i>	<i>22,1%</i>	<i>3,2 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(59.490)	(54.549)	9,1%	(224.640)	(222.434)	1,0%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>90.958</b>	<b>67.951</b>	<b>33,9%</b>	<b>334.938</b>	<b>215.265</b>	<b>55,6%</b>
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>15,9%</i>	<i>13,0%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>15,1%</i>	<i>10,9%</i>	<i>4,2 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(50.166)	(42.954)	16,8%	(213.921)	(225.298)	-5,0%
(+) Receita Financeira	26.177	25.681	1,9%	103.401	92.181	12,2%
Juros sobre mensalidades e acordos	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	11.746	6.414	83,1%	35.190	24.600	43,0%
Ajuste de marcação ao mercado	4.586	6.683	-31,4%	17.435	19.007	-8,3%
Variação cambial ativa - Swap	4.867	4.218	15,4%	34.124	28.928	18,0%
Outros	2.568	48	5250,0%	6.970	81	8504,9%
(-) Despesa Financeira	(76.343)	(68.635)	11,2%	(317.322)	(317.479)	0,0%
Despesas de juros	(26.916)	(23.026)	16,9%	(113.402)	(91.562)	23,9%
Juros de arrendamentos mercantis	(19.301)	(19.848)	-2,8%	(78.174)	(79.399)	-1,5%
Descontos concedidos	(9.734)	(10.300)	-5,5%	(39.154)	(61.438)	-36,3%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(340)	(1.226)	-72,3%	(1.987)	(4.684)	-57,6%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.366)	-	N.M.	(17.747)	(12.368)	43,5%
Variação cambial passiva - Swap	(8.231)	(8.346)	-1,4%	(48.645)	(46.864)	3,8%
Outros	(6.455)	(5.889)	9,6%	(18.213)	(21.164)	-13,9%
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>75.556</b>	<b>(18.429)</b>	<b>N.M.</b>	<b>230.740</b>	<b>13.631</b>	<b>1592,8%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(998)	(11.779)	-91,5%	(16.304)	(14.793)	10,2%
Imposto de renda e contribuição social	(1.472)	(6.242)	-76,4%	(17.688)	(13.842)	27,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	474	(5.537)	N.M.	1.384	(951)	N.M.
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>74.558</b>	<b>(30.208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214.436</b>	<b>(1.162)</b>	<b>N.M.</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>-5,8%</i>	<i>18,8 p.p.</i>	<i>9,7%</i>	<i>-0,1%</i>	<i>9,7 p.p.</i>

## Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	4T25	Ajustes	4T25 Ajustado	12M25	Ajustes	12M25 Ajustado
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>1.263.088</b>	-	<b>1.263.088</b>	<b>5.078.835</b>	-	<b>5.078.835</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.132.971	-	1.132.971	4.541.836	-	4.541.836
Mensalidades de Ensino Digital	104.189	-	104.189	443.184	-	443.184
Outras	25.928	-	25.928	93.815	-	93.815
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(690.234)</b>	-	<b>(690.234)</b>	<b>(2.862.304)</b>	-	<b>(2.862.304)</b>
Descontos e Bolsas	(575.058)	-	(575.058)	(2.372.838)	-	(2.372.838)
PROUNI	(91.741)	-	(91.741)	(398.753)	-	(398.753)
FGEDUC e encargos FIES	(757)	-	(757)	(3.023)	-	(3.023)
Impostos	(22.678)	-	(22.678)	(87.690)	-	(87.690)
<b>Receita Líquida</b>	<b>572.854</b>	-	<b>572.854</b>	<b>2.216.531</b>	-	<b>2.216.531</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(238.932)</b>	-	<b>(238.932)</b>	<b>(904.993)</b>	-	<b>(904.993)</b>
Pessoal e encargos	(129.515)	-	(129.515)	(495.611)	-	(495.611)
Aluguéis	(5.629)	-	(5.629)	(19.825)	-	(19.825)
Concessionárias	(12.471)	-	(12.471)	(45.801)	-	(45.801)
Serviços de terceiros e Outros	(37.967)	-	(37.967)	(145.654)	-	(145.654)
Depreciação e amortização	(53.350)	-	(53.350)	(198.102)	-	(198.102)
<b>Lucro bruto Ajustado</b>	<b>333.922</b>	-	<b>333.922</b>	<b>1.311.538</b>	-	<b>1.311.538</b>
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>58,3%</i>		<i>58,3%</i>	<i>59,2%</i>		<i>59,2%</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(208.200)</b>	<b>910</b>	<b>(207.290)</b>	<b>(866.877)</b>	<b>26.518</b>	<b>(840.359)</b>
Despesas gerais e administrativas	(203.717)	3.008	(200.709)	(829.243)	17.927	(811.316)
Pessoal e encargos	(69.254)	3.008	(66.246)	(271.865)	10.420	(261.445)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.271)	-	(23.271)	(84.247)	7.507	(76.740)
Publicidade	(31.541)	-	(31.541)	(140.122)	-	(140.122)
Materiais de expediente e Aplicados	(3.936)	-	(3.936)	(15.821)	-	(15.821)
PDD	(48.993)	-	(48.993)	(217.432)	-	(217.432)
Outros	(20.582)	-	(20.582)	(73.218)	-	(73.218)
Depreciação e amortização	(6.140)	-	(6.140)	(26.538)	-	(26.538)
Outras despesas operacionais, líquidas	(4.483)	(2.098)	(6.581)	(37.634)	8.591	(29.043)
<b>Lucro operacional Gerencial</b>	<b>125.722</b>	<b>910</b>	<b>126.632</b>	<b>444.661</b>	<b>26.518</b>	<b>471.179</b>
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>21,9%</i>		<i>22,1%</i>	<i>20,1%</i>		<i>21,3%</i>
(+) Depreciação e Amortização	59.490	-	59.490	224.640	-	224.640
<b>EBITDA</b>	<b>185.212</b>	<b>910</b>	<b>186.122</b>	<b>669.301</b>	<b>26.518</b>	<b>695.819</b>
(+) Despesas Não-Recorrentes	910	(910)	-	26.518	(26.518)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	2.410	-	2.410	9.682	-	9.682
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.084)	-	(38.084)	(145.923)	-	(145.923)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>150.448</b>	-	<b>150.448</b>	<b>559.578</b>	-	<b>559.578</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>26,3%</i>		<i>26,3%</i>	<i>25,2%</i>		<i>25,2%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(59.490)	-	(59.490)	(224.640)	-	(224.640)
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>90.958</b>	-	<b>90.958</b>	<b>334.938</b>	-	<b>334.938</b>
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>15,9%</i>		<i>15,9%</i>	<i>15,1%</i>		<i>15,1%</i>
Resultado Financeiro	(50.166)	780	(49.386)	(213.921)	312	(213.609)
(+) Receita Financeira	26.177	(4.586)	21.591	103.401	(17.435)	85.966
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.410	-	2.410	9.682	-	9.682
Rendimentos de aplicações financeiras	11.746	-	11.746	35.190	-	35.190
Ajuste de marcação ao mercado	4.586	(4.586)	0	17.435	(17.435)	0
Variação cambial ativa - Swap	4.867	-	4.867	34.124	-	34.124
Outros	2.568	-	2.568	6.970	-	6.970
(-) Despesa Financeira	(76.343)	5.366	(70.977)	(317.322)	17.747	(299.575)
Despesas de juros	(26.916)	-	(26.916)	(113.402)	-	(113.402)
Juros de arrendamentos mercantis	(19.301)	-	(19.301)	(78.174)	-	(78.174)
Descontos concedidos	(9.734)	-	(9.734)	(39.154)	-	(39.154)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(340)	-	(340)	(1.987)	-	(1.987)
Ajuste de marcação ao mercado	(5.366)	5.366	(0)	(17.747)	17.747	(0)
Variação cambial passiva - Swap	(8.231)	-	(8.231)	(48.645)	-	(48.645)
Outros	(6.455)	-	(6.455)	(18.213)	-	(18.213)
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>75.556</b>	<b>1.690</b>	<b>77.246</b>	<b>230.740</b>	<b>26.830</b>	<b>257.570</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(998)	652	(346)	(16.304)	(1.874)	(18.178)
Imposto de renda e contribuição social	(1.472)	652	(820)	(17.688)	(1.874)	(19.562)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	474	-	474	1.384	-	1.384
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>74.558</b>	<b>2.342</b>	<b>76.900</b>	<b>214.436</b>	<b>24.956</b>	<b>239.392</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>13,0%</i>		<i>13,4%</i>	<i>9,7%</i>		<i>10,8%</i>

## Balanço Patrimonial

<b>Balanço Patrimonial - ATIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/12/2025</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>Var. (%)</b> Dez25 x Dez24
<b>Ativo Total</b>	<b>3.299.058</b>	<b>3.456.087</b>	<b>-4,5%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>915.478</b>	<b>986.134</b>	<b>-7,2%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	261.932	370.728	-29,3%
Caixa Restrito	18.876	7.615	147,9%
Contas a receber de clientes	564.165	545.054	3,5%
Tributos a recuperar	34.663	42.053	-17,6%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Outros Ativos	35.842	20.521	74,7%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>2.383.580</b>	<b>2.469.953</b>	<b>-3,5%</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	248.504	220.836	12,5%
Contas a receber de clientes	32.780	23.567	39,1%
Títulos e valores mobiliários	834	763	9,3%
Outros Ativos	29.935	27.202	10,0%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	87.333	68.494	27,5%
Outras Contas a Receber	29.227	27.529	6,2%
Caixa Restrito	59.077	63.963	-7,6%
Intangível	1.130.551	1.158.595	-2,4%
Direito de Uso	570.886	634.547	-10,0%
Imobilizado	433.639	455.975	-4,9%
<b>Balanço Patrimonial - PASSIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/12/2025</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>Var. (%)</b> Dez25 x Dez24
<b>Passivo Total</b>	<b>1.956.206</b>	<b>2.247.623</b>	<b>-13,0%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>725.246</b>	<b>730.864</b>	<b>-0,8%</b>
Fornecedores	28.706	41.799	-31,3%
Compromissos a Pagar	61.832	99.239	-37,7%
Empréstimos e financiamentos	84.138	170.134	-50,5%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	6.949	6.850	1,4%
Debêntures	167.527	122.349	36,9%
Salários e encargos sociais	139.911	132.704	5,4%
Tributos a recolher	25.248	24.662	2,4%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	81.272	66.511	22,2%
Dividendos a pagar	61.114	-	N.M.
Outros Passivos	68.549	66.616	2,9%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.230.960</b>	<b>1.516.759</b>	<b>-18,8%</b>
Empréstimos e financiamentos	54.124	110.017	-50,8%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	-	1.392	-100,0%
Debêntures	410.646	561.833	-26,9%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	666.032	717.996	-7,2%
Compromissos a pagar	60.216	89.801	-32,9%
Tributos a recolher	539	1.049	-48,6%
Provisão para contingências	25.984	34.671	-25,1%
Outros Passivos	13.419	-	N.M.
<b>Patrimônio Líquido Consolidado</b>	<b>1.342.852</b>	<b>1.208.464</b>	<b>11,1%</b>
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Capital	4.446	10.088	-55,9%
Reservas de Lucros	357.889	224.174	59,6%
Ações em Tesouraria	(7.032)	(13.347)	-47,3%
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>3.299.058</b>	<b>3.456.087</b>	<b>-4,5%</b>

## Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	31/12/2024	Var. (%) Dez25 x Dez24
<b>Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social</b>	<b>230.740</b>	<b>13.631</b>	<b>1592,8%</b>
Depreciações e Amortizações	224.640	222.434	1,0%
Provisão (Reversão) para Contingências	(1.745)	7.915	N.M.
Ajuste a valor presente do contas a receber	13.887	582	2286,1%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	367	3.837	-90,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	217.432	197.746	10,0%
Plano de concessão de ações	2.760	10.088	-72,6%
Baixa de ativos e passivos não circulantes	12.030	17.068	-29,5%
Baixa por impairment	-	20.562	-100,0%
Baixa de compromissos a pagar	(567)	(2.167)	-73,8%
Rendimentos de aplicações financeiras	-	(3.300)	-100,0%
Ajuste de marcação a mercado	312	(6.639)	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	209.261	194.508	7,6%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>909.117</b>	<b>676.265</b>	<b>34,4%</b>
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>(302.177)</b>	<b>(220.942)</b>	<b>36,8%</b>
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(238.551)	(261.835)	-8,9%
Contas a receber - Fies	(12.101)	26.503	N.M.
Contas a receber - Ser Solidário	(22.674)	(7.347)	208,6%
Contas a receber - venda de carteira	31.482	16.199	94,3%
Tributos a Recuperar	7.390	(15.106)	N.M.
Outros ativos	(55.078)	19.329	N.M.
Fornecedores	(13.093)	1.125	N.M.
Salários e encargos sociais	7.207	11.133	-35,3%
Tributos a recolher	(22.098)	(15.450)	43,0%
Tributos a recolher - combinação de negócios	-	(14.500)	-100,0%
Outros passivos	15.339	19.007	-19,3%
<b>Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações</b>	<b>606.940</b>	<b>455.323</b>	<b>33,3%</b>
<b>Outros</b>	<b>(225.822)</b>	<b>(214.803)</b>	<b>5,1%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(131.491)	(123.058)	6,9%
Juros pagos sobre arrendamentos	(78.174)	(79.399)	-1,5%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(11.613)	(9.263)	25,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.544)	(3.083)	47,4%
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>381.118</b>	<b>240.520</b>	<b>58,5%</b>
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(155.609)</b>	<b>(101.903)</b>	<b>52,7%</b>
Aplicações de títulos e valores mobiliários	-	(432.687)	-100,0%
Resgate de títulos e valores mobiliários	-	514.277	-100,0%
Adições ao imobilizado	(48.965)	(76.859)	-36,3%
Adições ao intangível	(43.118)	(47.334)	-8,9%
Pagamento de aquisição de controladas	(63.526)	(59.300)	7,1%
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(334.305)</b>	<b>16.844</b>	<b>N.M.</b>
Captação de Debêntures	-	297.975	-100,0%
Amortização de debêntures	(107.143)	(28.571)	275,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(139.969)	(184.677)	-24,2%
Amortização de arrendamentos mercantis	(67.749)	(59.885)	13,1%
Recebimento de partes relacionadas	163	1.951	-91,6%
Ações em Tesouraria	-	(9.949)	-100,0%
Dividendos	(19.607)	-	N.M.
<b>Redução de Caixa e Equivalentes</b>	<b>(108.796)</b>	<b>155.461</b>	<b>N.M.</b>
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	370.728	215.267	72,2%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	261.932	370.728	-29,3%
<b>Varição de caixa e Títulos e Valores Mobiliários</b>	<b>(108.796)</b>	<b>77.171</b>	<b>N.M.</b>



# 4Q25 RESULTS



## Video conference

March 26, 2026  
(Simultaneous translation)

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

Participants link:  
[ri.sereducacional.com](https://ri.sereducacional.com)

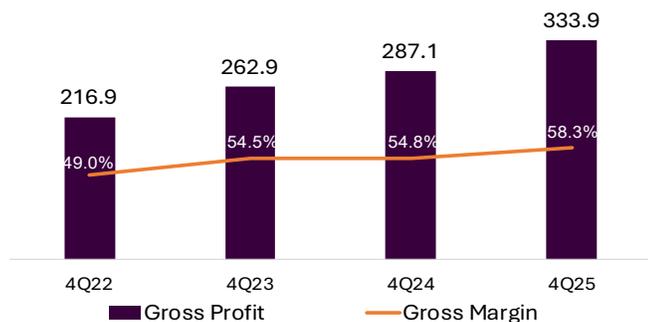
## Ser Educacional recorded 112.1% growth in Adjusted Net Income and 29.8% drop in Net Debt compared to 4Q24

**Recife, March 25, 2026** - Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) announces its results for the fourth quarter of 2025 (4Q25). Information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian Reais (R\$), and comparisons refer to the fourth quarter of 2024 (4Q24), unless otherwise specified.

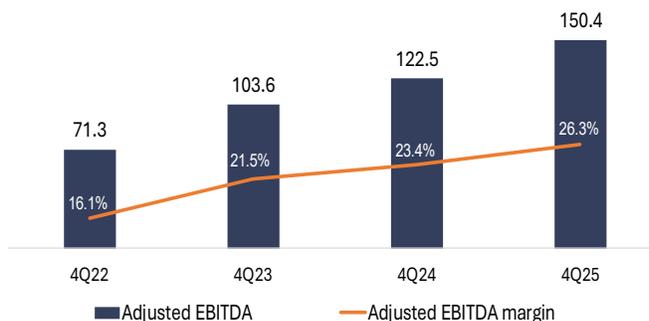
Financial Highlights (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
Hybrid Learning Undergraduate Students	182,040	164,879	10.4%	182,040	164,879	10.4%
Net Revenue	572,854	523,762	9.4%	2,216,531	1,981,354	11.9%
EBITDA	185,212	79,074	134.2%	669,301	461,363	45.1%
<i>EBITDA Margin</i>	32.3%	15.1%	17.2 p.p.	30.2%	23.3%	6.9 p.p.
Adjusted EBITDA	150,448	122,500	22.8%	559,578	437,699	27.8%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	26.3%	23.4%	2.9 p.p.	25.2%	22.1%	3.2 p.p.
Net Income	74,558	(30,208)	N.M.	214,436	(1,162)	N.M.
<i>Net Margin</i>	13.0%	-5.8%	18.8 p.p.	9.7%	-0.1%	9.7 p.p.
Adjusted Net Income	76,900	36,261	112.1%	239,392	99,058	141.7%
<i>Adjusted Net Margin</i>	13.4%	6.9%	6.5 p.p.	10.8%	5.0%	5.8 p.p.
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	74,484	22,714	227.9%	289,035	116,327	148.5%
<i>OCG, Net After CAPEX / Adjusted EBITDA</i>	49.5%	18.5%	31.0 p.p.	51.7%	26.6%	25.1 p.p.
Net Debt	(504,713)	(718,546)	-29.8%	(504,713)	(718,546)	-29.8%
<i>Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)</i>	0.90	1.64	(0.74)	0.90	1.64	(0.74)

- ✦ **The total base of Hybrid Learning undergraduate students reached 182.0 thousand students**, with 10.4% growth. This is the 5th consecutive year of growth in the student base for Hybrid Learning for the second half-year period.
- ✦ **Net Revenue recorded 9.4% growth** and reached R\$ 572.9 million in 4Q25, 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 18 months.
- ✦ **Adjusted EBITDA for 4Q25 reached R\$ 150.4 million, representing a growth of 22.8%**. Adjusted EBITDA margin reached 26.3%, expanding 2.9 percentage points.
- ✦ **Net Operating Cash Generation (OCG), post-capex, reached R\$ 74.5 million, representing an increase of 227.9%** compared to 4Q24. OGC, post-CAPEX, reached 49.5% of Adjusted EBITDA in the same period, 31.0 percentage points higher than in 4Q24.
- ✦ **Net debt dropped 29.8%** compared to 4Q24 and totaled R\$ 504.7 million and **net debt/Adjusted EBITDA of the last 12 months reduced** for the 12th consecutive quarter, from 1.64x in 4Q24 to **0.90x in 4Q25, best figure since 1Q21**.
- ✦ **Adjusted Net Income of R\$ 76.9 million** in 4Q25, representing 112.1% growth compared to 4Q24, when Adjusted Net Income reached R\$ 36.3 million. **Net Income reached R\$ 74.6 million**, compared to a loss of R\$ 30.2 million in 4Q24.
- ✦ **Average net receivable days (NRD) ex-FIES** showed a reduction of 7 days, dropping from 91 in 4Q24 to 84 days in 4Q25, due to the lower default.
- ✦ The Board of Directors approved **the payment of dividends, ad referendum** of the next Annual Shareholders' Meeting (ASM). Dividends correspond to R\$ 61,114,276.00, or R\$ 0.478897072 per share. The ex-dividend date will be April 7, 2026, and payments will be made in two installments of R\$ 30,557,138.00, i.e., R\$ 0.239448536 per share, with the first installment to be paid on April 30, 2026, and the second installment on May 29, 2026.

Gross Profit (R\$MM)



Adjusted EBITDA (R\$MM)



## Message from Management

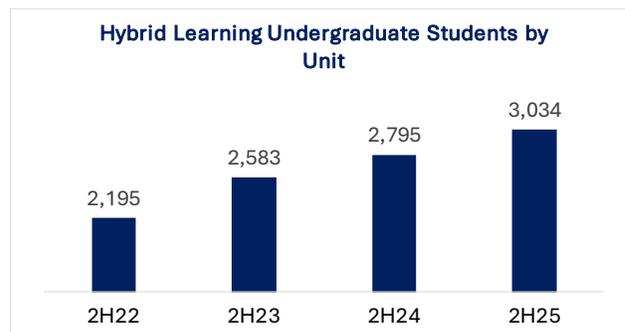
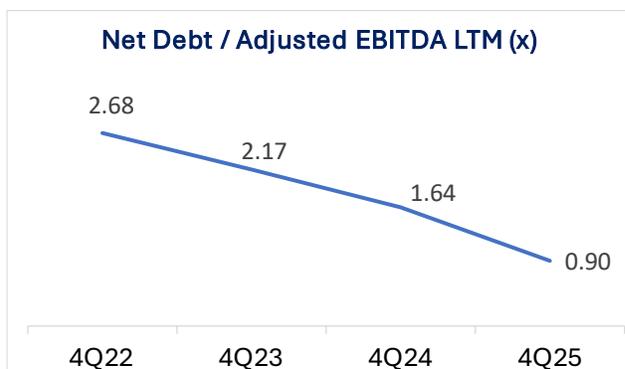
2025 confirmed the success of Ser Educacional’s strategic positioning, as its focus on operational optimization, organic growth, and financial discipline resulted in robust cash generation, a significant reduction in debt, and consistent net income across all quarters of the year.

The Company’s discipline in strategic execution was shown in the offer of high-demand programs, particularly in Health and Law areas. Combined with successful recruitment and re-enrollment campaigns, this focus boosted enrollment at its campuses and strengthened its student base, which grew by 4.6% in undergraduate programs, driven by the remarkable expansion of Hybrid Learning.

This performance directly reflects Ser Educacional’s value proposal. Supported by well-known brands and the success of its innovative Ubíqua academic model, the Company offers a dynamic learning experience focused on skills-based teaching and hands-on classes, aligned with market demands. The portfolio of courses is updated on an ongoing basis and offered at competitive prices at strategically located campuses.

The expansion of medical schools was consolidated as one of the main growth levers for the Company. The attainment of new accreditations in 2024 and 2025 has led to a significant increase in the number of seats and students, reinforcing its role as a leading nation-wide institution in the education of physicians, particularly in the North and Northeast regions, where the shortage of these professionals is most pronounced.

Ser Solidário program is another outstanding strategic initiative, which proved to be a success in its first year. By making hybrid education more accessible through installment payment plans, the program not only boosted revenue, adjusted EBITDA, and the student base, but also reinforced the Company’s commitment to inclusion and student retention.



The Company has made disciplined progress in its organic expansion, opening six new facilities over the past two years, proving its ability to efficiently expand its geographic footprint and create avenues for sustainable growth.

The Company showed solid financial progress in 2025, evidenced by the improvement in its collection processes, resulting in increased operating cash generation and consequent decrease in net receivable days. This efficiency was key to reducing financial expenses, strengthening Ser Educacional’s capital structure, and increasing its financial flexibility to address future challenges and opportunities.

Ser Educacional’s strong operating and financial results for 2025 confirm the company’s ability to create consistent and sustainable value for its shareholders, students, faculty, and employees. This performance is a direct result of the commitment, dedication, and strategic alignment of all the teams that make up the Company.

Management would like to thank all students, faculty, employees, shareholders, and partners for their trust and contributions throughout the year and looks forward to the same level of dedication as we tackle the challenges of 2026.

Finally, Ser Educacional reaffirms its commitment to providing a quality education, with a focus on entrepreneurship, social responsibility, and the country’s sustainable development, firmly believing that education is an essential driver for building a more prosperous and inclusive future for Brazil.

## OPERATIONAL PERFORMANCE

### 2H25 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Teaching Modality	2H25	2H24	% Chg
Undergraduate Intake	70.1	75.1	-6.6%
Hybrid (On-campus) Undergraduate	27.3	30.6	-10.7%
Digital Undergraduate	42.8	44.5	-3.7%
Graduate Intake	9.5	8.2	16.4%
Hybrid (On-campus) Graduate	0.2	0.1	127.2%
Digital Graduate	9.3	8.1	15.2%
<b>Total Enrollment</b>	<b>79.6</b>	<b>83.2</b>	<b>-4.3%</b>

#### *Undergraduate Hybrid Learning (on-campus) student intake – 2H25*

Intake was down 10.7% when comparing 2H25 to 2H24, 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 and undergraduate enrollment for 2025.2. It is also worth noting that 2H24 represents a high comparison base, since compared to 2H23’s intake it grew by 16.7%.

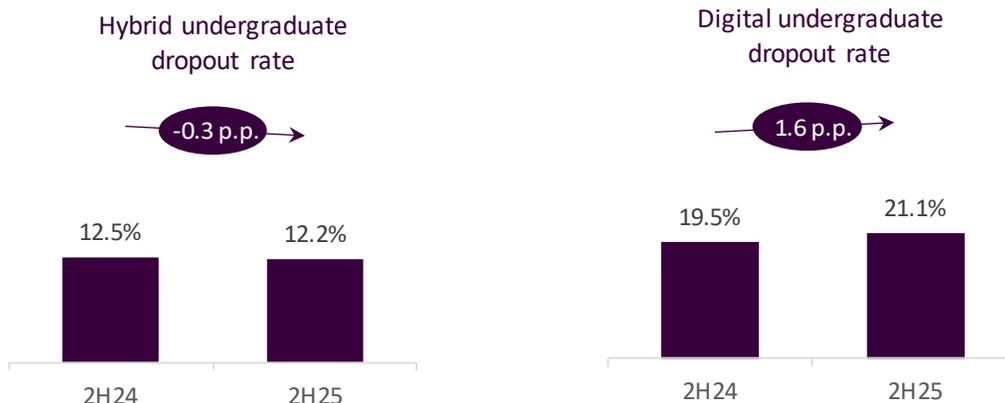
#### *Undergraduate Digital Learning student intake – 2H25*

Intake dropped 3.7% when comparing 2H25 x 2H24, due to the more adverse market experienced in this period.

## Intake of Hybrid and Digital Graduate Students – 2H25

Student intake for 2H25 in these educational formats grew 16.4% compared to 2H24, due to recent changes in the portfolio of these courses, increasing the offer of digital postgraduate courses with synchronous classes (live postgraduate courses).

## Dropout Rate<sup>1</sup>



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

Dropout rate in hybrid undergraduate courses reached 12.2% in 2H25, versus 12.5% in 2S24, virtually flat when comparing the periods, even considering that the Company adopted a new financial communication rule with students, resulting in increased timely payments and operating cash generation.

In the digital undergraduate offer model, the dropout rate was 21.1% in 2H25, a marginal increase of 1.6 p.p. compared to 2H24.

## Evolution of the Student Base

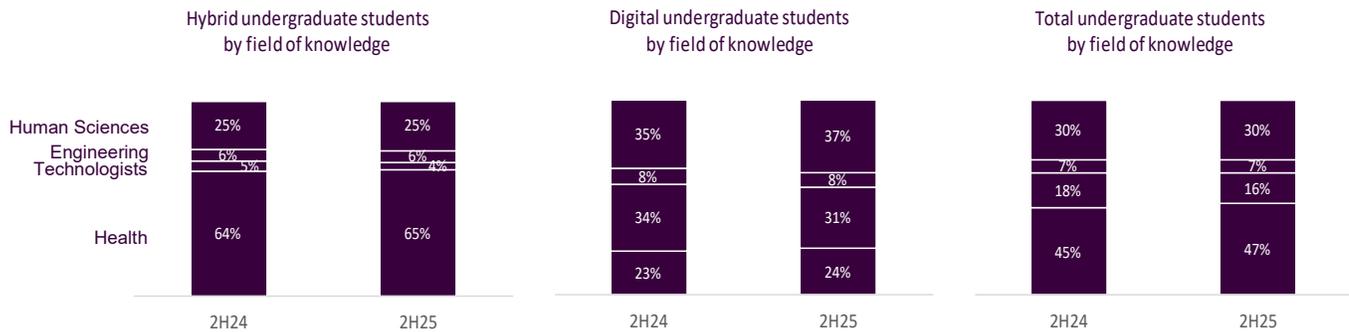
Number of Students	Undergraduate		Graduate		Vocational		Total
	Hybrid (On Campus)	Digital	On Campus	Digital	On Campus	Digital	Total
<b>2025.2</b>							
<b>Jun25 Base</b>	<b>186,837</b>	<b>145,027</b>	<b>604</b>	<b>20,689</b>	<b>825</b>	<b>84</b>	<b>354,066</b>
Enrollments	27,327	42,792	184	9,343	117	-	79,763
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(6,821)	(10,535)	(204)	(8,309)	(72)	(84)	(26,025)
Dropouts	(25,303)	(37,425)	(22)	(1,490)	(108)	-	(64,348)
<b>Dec25 Base</b>	<b>182,040</b>	<b>139,859</b>	<b>562</b>	<b>20,233</b>	<b>762</b>	<b>-</b>	<b>343,456</b>
% Dec25 Base / Jun25 Base	-2.6%	-3.6%	-7.0%	-2.2%	-7.6%	-100.0%	-3.0%
% Dec25 Base / Dec24 Base	10.4%	-2.2%	-28.5%	-0.6%	-8.0%	-100.0%	4.0%

The 10.2% 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 4Q24, 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 47% of the total undergraduate base.

In Digital Learning, health courses increased their share by 1.0 p.p., rising from 23% to 24% of the undergraduate student base, reflecting the results of the Company's strategy.

The organic growth of Hybrid Learning meant that the student base for this type of education increased from 50.2% to 53.2% of the total undergraduate student base, when comparing the two periods.



Operational Data	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24
Annual medicine vacancies*	1,001	941	6.4%
Medical students	4,032	3,590	12.3%
Operational campuses	60	59	1.7%
Operational Centers	736	814	-9.6%

\* 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 4Q25 dropped 10.9% compared to 4Q24. PROUNI student base increased 22.3% when comparing 4Q25 x 4Q24. 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	Dec/24	1Q25	2Q25	3Q25	Dec/25
<b>Hybrid (on campus) Undergraduate Students</b>	<b>164,879</b>	<b>185,287</b>	<b>186,837</b>	<b>182,244</b>	<b>182,040</b>
FIES Students	14,959	13,683	14,431	14,334	13,324
% of FIES Students	9.1%	7.4%	7.7%	7.9%	7.3%
PRAVALER Students	3,068	3,271	3,695	3,405	3,638
% of PRAVALER Students	1.9%	1.8%	2.0%	1.9%	2.0%
<b>Total Students Loans</b>	<b>18,027</b>	<b>16,954</b>	<b>18,126</b>	<b>17,739</b>	<b>16,962</b>
% of Total Students Loans	<b>10.9%</b>	<b>9.2%</b>	<b>9.7%</b>	<b>9.7%</b>	<b>9.3%</b>
<b>Digital Undergraduate Students</b>	<b>142,951</b>	<b>161,000</b>	<b>145,027</b>	<b>148,346</b>	<b>139,859</b>
PROUNI - Hybrid Undergraduate	17,033	20,441	21,779	23,977	22,900
PROUNI - Digital Undergraduate	5,116	5,241	4,982	5,033	4,196
<b>Total PROUNI Students</b>	<b>22,149</b>	<b>25,682</b>	<b>26,761</b>	<b>29,010</b>	<b>27,096</b>
% of PROUNI Students	<b>7.2%</b>	<b>7.4%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8.8%</b>	<b>8.4%</b>

## Average Net Ticket

Average Ticket (R\$)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	L6M25 *	L6M24 *	% Chg. L6M25 x L6M24
Hybrid Teaching (Undergraduate)	846.28	831.87	1.7%	787.47	785.80	0.2%
<i>Medicine</i>	9,039.89	9,285.33	-2.6%	9,379.96	9,294.39	0.9%
<i>Ex-Medicine</i>	660.69	643.72	2.6%	594.22	596.52	-0.4%
Hybrid Teaching (Undergraduate + graduate)	846.39	830.75	1.9%	788.06	780.66	0.9%
Digital Learning (Undergraduate + graduate)	178.79	187.92	-4.9%	186.33	189.43	-1.6%
Total Net Average Ticket	533.60	510.19	4.6%	506.10	485.80	4.2%

\* Last 6 months

Average Ticket (R\$) (Ex-PROUNI)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	L6M25 *	L6M24 *	% Chg. L6M25 x L6M24
Hybrid Teaching (Undergraduate)	968.05	927.71	4.3%	903.77	876.69	3.1%
<i>Medicine</i>	9,719.69	9,959.47	-2.4%	10,103.73	9,982.55	1.2%
<i>Ex-Medicine</i>	759.61	720.94	5.4%	682.98	666.08	2.5%
Hybrid Teaching (Undergraduate + graduate)	967.75	925.95	4.5%	904.11	869.93	3.9%
Digital Learning (Undergraduate + graduate)	183.60	193.98	-5.4%	191.86	195.74	-2.0%
Total Net Average Ticket	579.30	546.86	5.9%	551.12	520.95	5.8%

\* Last 6 months

To better compare the effects of PROUNI and fluctuations in quarterly revenue recognition, the following analyses are based on the average ticket price excluding PROUNI and the cumulative average for the half-year period, although the traditional table is still presented on a quarterly basis to maintain the historical trend of the average ticket price.

Total net average ticket Ex-Prouni grew 5.8% compared to 1H24, mainly due to the increased share of Hybrid Learning undergraduate student base, which rose from 49.9% to 53.0% of the total student base, and to price pass-through, as evidenced by the growth in the average ticket for the same learning format, excluding medical schools. The average ticket for medical schools showed 1.2% increase when comparing the periods. The increase in the average ticket for Hybrid Learning courses during the half-year period was mitigated by the rise in the number of students paying with the on-time payment discount, which led to an increase in commercial discounts; nevertheless, revenue still grew compared to the previous half-year period. Digital Education saw a 2.0% decline on the same comparative basis.

## FINANCIAL PERFORMANCE

### Revenue from Services Provided

Gross Revenue - Accounting (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>1,263,088</b>	<b>1,122,446</b>	<b>12.5%</b>	<b>5,078,835</b>	<b>4,432,039</b>	<b>14.6%</b>
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,132,971	988,508	14.6%	4,541,836	3,905,993	16.3%
Digital Learning Monthly Tuition	104,189	113,578	-8.3%	443,184	454,124	-2.4%
Others	25,928	20,360	27.3%	93,815	71,922	30.4%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(690,234)</b>	<b>(598,684)</b>	<b>15.3%</b>	<b>(2,862,304)</b>	<b>(2,450,685)</b>	<b>16.8%</b>
Discounts and Scholarships	(575,058)	(488,184)	17.8%	(2,372,838)	(2,043,782)	16.1%
PROUNI	(91,741)	(89,537)	2.5%	(398,753)	(330,181)	20.8%
FGEDUC And FIES charges	(757)	(704)	7.5%	(3,023)	(2,570)	17.6%
Taxes	(22,678)	(20,259)	11.9%	(87,690)	(74,152)	18.3%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	45.5%	43.5%	2.0 p.p.	46.7%	46.1%	0.6 p.p.
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>572,854</b>	<b>523,762</b>	<b>9.4%</b>	<b>2,216,531</b>	<b>1,981,354</b>	<b>11.9%</b>
Hybrid Teaching Monthly Tuition	463,656	412,878	12.3%	1,762,401	1,542,836	14.2%
Digital Learning Revenues	85,867	92,339	-7.0%	369,008	373,860	-1.3%
Others	23,331	18,547	25.8%	85,123	64,658	31.6%

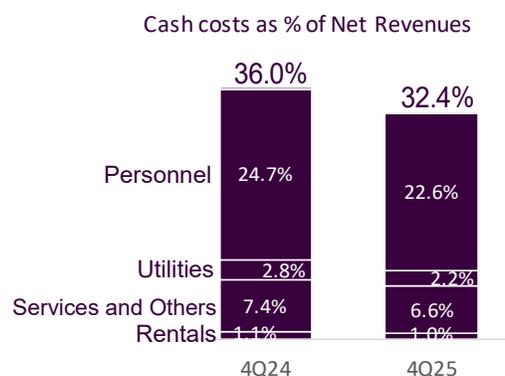
- a) The 12.5% increase in gross revenue is due to (i) the higher volume of students enrolled in hybrid and digital undergraduate, as a result of the increased intake in 2025.1 cycle and lower dropout rate, resulting in higher average student base for 2H25; (ii) growth in the student base of the Medical schools; (iii) implementation of Ser Solidário program; and (iv) the passing on of inflation;
- b) The 9.4% increase in net revenue was lower than the growth in gross revenue when comparing the same quarters, mainly due to the higher volume of discounts and scholarships compared to 4Q24, mainly due to improved on time of tuition payments, which increases recognition of this type of discounts.

### Costs of Services Provided

Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Cost of Services Rendered</b>	<b>(238,932)</b>	<b>(236,690)</b>	<b>0.9%</b>	<b>(904,993)</b>	<b>(887,127)</b>	<b>2.0%</b>
Payroll and Charges	(129,515)	(129,596)	-0.1%	(495,611)	(474,211)	4.5%
Rent	(5,629)	(5,661)	-0.6%	(19,825)	(21,144)	-6.2%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,471)	(14,747)	-15.4%	(45,801)	(51,765)	-11.5%
Third-Party Services and Others	(37,967)	(38,504)	-1.4%	(145,654)	(138,311)	5.3%
Depreciation and Amortization	(53,350)	(48,182)	10.7%	(198,102)	(201,696)	-1.8%

- a) Personnel costs and related expenses were in line with the comparison between 4Q25 and 4Q24, with a reduction of 0.1%, resulting from synergies obtained with the success of the Company's operational optimization plan, partially offset by the annual salary adjustment and the increase in the base of health courses;
- b) Rental costs reached R\$ 5.6 million in 4Q25, versus R\$ 5.7 million in 4Q24, virtually flat when comparing the periods.

- c) Utilities item was down 15.4%, mainly due to the return of larger properties with lower occupancy rates and increased operational efficiency in other units.
- d) Third-party services and others showed 1.4% drop, relatively flat when comparing 4Q25 x 4Q24.



## Gross Profit

Gross Profit - Accounting (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>572,854</b>	<b>523,762</b>	<b>9.4%</b>	<b>2,216,531</b>	<b>1,981,354</b>	<b>11.9%</b>
Cost of Services Rendered	(238,932)	(236,690)	0.9%	(904,993)	(887,127)	2.0%
<b>Gross Profit</b>	<b>333,922</b>	<b>287,072</b>	<b>16.3%</b>	<b>1,311,538</b>	<b>1,094,227</b>	<b>19.9%</b>
Gross Margin	58.3%	54.8%	3.5 p.p.	59.2%	55.2%	3.9 p.p.
(-) Depreciation	53,350	48,182	10.7%	198,102	201,696	-1.8%
<b>Cash Gross Profit</b>	<b>387,272</b>	<b>335,254</b>	<b>15.5%</b>	<b>1,509,640</b>	<b>1,295,923</b>	<b>16.5%</b>
Cash Gross Margin	67.6%	64.0%	3.6 p.p.	68.1%	65.4%	2.7 p.p.

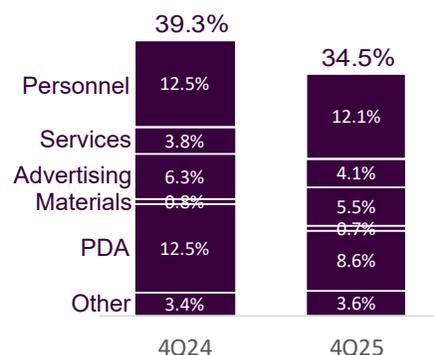
- a) The growth in gross cash profit reflects the combined effect of increased revenue resulting from the organic growth of Hybrid Learning, compared to operating costs, which remained virtually flat. As a result, cash gross margin reached 67.6%, up 3.6 p.p. when compared to 4Q24.
- b) Depreciation and amortization expenses showed 10.7% increase, driven by the rise in the number of operational campuses from 59 in 4Q24 to 60 in 4Q25, as well as an increase in the number of clinics for health-related programs and inflation-adjusted rentals for existing campuses. In addition, a one-off increase of R\$4.8 million was recorded in the quarter, due to a recalculation of the amortization of intangible assets.

## Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(203,717)</b>	<b>(212,022)</b>	<b>-3.9%</b>	<b>(829,243)</b>	<b>(791,721)</b>	<b>4.7%</b>
Payroll and Charges	(69,254)	(65,367)	5.9%	(271,865)	(254,457)	6.8%
Third-Party Services	(23,271)	(19,798)	17.5%	(84,247)	(78,317)	7.6%
Advertising	(31,541)	(33,042)	-4.5%	(140,122)	(151,262)	-7.4%
Materials	(3,936)	(4,096)	-3.9%	(15,821)	(18,425)	-14.1%
PDA	(48,993)	(65,553)	-25.3%	(217,432)	(197,746)	10.0%
Others	(20,582)	(17,799)	15.6%	(73,218)	(70,776)	3.5%
Depreciation and Amortization	(6,140)	(6,367)	-3.6%	(26,538)	(20,738)	28.0%
<b>Other Net Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(4,483)</b>	<b>(50,525)</b>	<b>-91.1%</b>	<b>(37,634)</b>	<b>(63,577)</b>	<b>-40.8%</b>
<b>Operating Income</b>	<b>125,722</b>	<b>24,525</b>	<b>412.6%</b>	<b>444,661</b>	<b>238,929</b>	<b>86.1%</b>
<b>General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)</b>	<b>(197,577)</b>	<b>(205,655)</b>	<b>-3.9%</b>	<b>(802,705)</b>	<b>(770,983)</b>	<b>4.1%</b>

- a) Personnel expenses and charges showed 5.9% increase, due to the collective bargaining agreement, an increase in the provisioning for bonus and social benefits related to the Share Granting Plan and the insourcing of some outsourced activities. There was also a non-recurring expense of R\$ 3.0 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure;
- b) Expenses on services provided rose 17.5% compared to 4Q24, due to inflation-adjusted service agreements and increased outsourcing of services.
- c) Advertising expenses fell 4.5% compared to 4Q24, 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 6.3% to 5.5%;
- d) Provision for Doubtful Accounts (PDA) showed a 25.3% decrease compared to 4Q24, representing 8.6% of net revenue in 4Q25, compared to 12.5% in 4Q24. This decrease was due mainly to the increased provisioning for FG-FIES recorded in 4Q24. Excluding this effect, the increase was 9.3%, relatively in line the growth in net revenue. In addition, as a result of changes in the financial communication process with students 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 Operating Revenues (Expenses), Net dropped from R\$ 50.5 million in 4Q24 to R\$ 4.5 million in 4Q25, mainly due to non-recurring events recorded in 4Q24 in the amount of R\$ 43.6 million. Excluding this effect, the change between the two periods reflects the normal course of business as reflected in this line of the income statement; in 4Q25, there was a single non-recurring item related to the write-off on property and equipment and provision for contingencies, in the amount of R\$ 2.1 million.

Operating expenses as a % of net revenue



## EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>74,558</b>	<b>(30,208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214,436</b>	<b>(1,162)</b>	<b>N.M.</b>
(+) Net financial expense <sup>2</sup>	50,166	42,954	16.8%	213,921	225,298	-5.0%
(+) Income and social contribution taxes	998	11,779	-91.5%	16,304	14,793	10.2%
(+) Depreciation and amortization	59,490	54,549	9.1%	224,640	222,434	1.0%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>185,212</b>	<b>79,074</b>	<b>134.2%</b>	<b>669,301</b>	<b>461,363</b>	<b>45.1%</b>
EBITDA Margin	32.3%	15.1%	17.2 p.p.	30.2%	23.3%	6.9 p.p.
(+) Revenue from Interest on monthly tuitions and agreements <sup>2</sup>	2,410	8,318	-71.0%	9,682	19,565	-50.5%
(+) Non-recurring costs and expenses <sup>3</sup>	910	70,072	-98.7%	26,518	96,054	-72.4%
(-) Minimum rent paid <sup>4</sup>	(38,084)	(34,964)	8.9%	(145,923)	(139,283)	4.8%
<b>Adjusted EBITDA<sup>5</sup></b>	<b>150,448</b>	<b>122,500</b>	<b>22.8%</b>	<b>559,578</b>	<b>437,699</b>	<b>27.8%</b>
Adjusted EBITDA Margin	26.3%	23.4%	2.9 p.p.	25.2%	22.1%	3.2 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 fees, (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

because 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)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA</b>	<b>910</b>	<b>70,072</b>	<b>-98.7%</b>	<b>26,518</b>	<b>96,054</b>	<b>-72.4%</b>
Rent	-	124	-100.0%	-	2,107	-100.0%
Payroll	3,008	3,216	-6.5%	10,420	12,558	-17.0%
Cost	-	306	-100.0%	-	1,239	-100.0%
Expense	3,008	2,910	3.4%	10,420	11,319	-7.9%
Third-Party Services	-	5,090	-100.0%	7,507	19,194	-60.9%
Other Expenses / Other Net Operating Expenses	(2,098)	61,642	N.M.	8,591	62,196	-86.2%
<b>Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA</b>	<b>1,432</b>	<b>(3,604)</b>	<b>N.M.</b>	<b>(1,561)</b>	<b>4,165</b>	<b>N.M.</b>
Financial Expenses - Other	-	1,526	-100.0%	-	9,938	-100.0%
Net adjustment of mark-to-market of financial derivatives	780	(6,683)	N.M.	312	(6,638)	N.M.
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	652	1,554	-58.0%	(1,874)	866	N.M.
<b>Total Non Recurring Costs and Expenses</b>	<b>2,342</b>	<b>66,469</b>	<b>-96.5%</b>	<b>24,956</b>	<b>100,220</b>	<b>-75.1%</b>

\* 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	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	2H25	2H24	% Chg. 2H25 x 2H24
Hybrid Undergraduate Intake* ('000)	1.7	2.0	-13.7%	19.6	15.5	26.5%
Gross Revenue (R\$m)	3.0	2.9	4.1%	19.0	14.9	27.1%
Adjustment to Present Value - APV	0.8	0.8	0.4%	5.0	3.7	34.8%
Net Revenue (R\$m)	2.2	2.1	5.5%	14.0	11.2	24.5%
Provision for Doubtful Accounts (R\$m)	0.7	1.3	-46.8%	1.7	4.3	-61.1%
Adjusted EBITDA (R\$m)	1.5	0.8	90.6%	12.3	6.9	77.6%
Gross Accounts Receivable (R\$m)	57.6	14.9	286.4%	57.6	14.9	286.4%
APV and PDA Net Accounts Receivable (R\$m)	30.0	7.3	308.7%	30.0	7.3	308.7%

\*Ex-prouni and FIES intake

## Financial Result

<b>Financial Result - Accounting</b> (R\$ '000)	<b>4Q25</b>	<b>4Q24</b>	<b>% Chg.</b> 4Q25 x 4Q24	<b>12M25</b>	<b>12M24</b>	<b>% Chg.</b> 12M25 x 12M24
<b>(+) Financial Revenue</b>	<b>26,177</b>	<b>25,681</b>	<b>1.9%</b>	<b>103,401</b>	<b>92,181</b>	<b>12.2%</b>
Interest on monthly tuitions and agreements	2,410	8,318	-71.0%	9,682	19,565	-50.5%
Returns on Financial Investments	11,746	6,414	83.1%	35,190	24,600	43.0%
Mark-to-market adjustment	4,586	6,683	-31.4%	17,435	19,007	-8.3%
Exchange variation on assets (SWAP)	4,867	4,218	15.4%	34,124	28,928	18.0%
Others	2,568	48	5250.0%	6,970	81	8504.9%
<b>(-) Financial Expenses</b>	<b>(76,343)</b>	<b>(68,635)</b>	<b>11.2%</b>	<b>(317,322)</b>	<b>(317,479)</b>	<b>0.0%</b>
Interest Expenses	(26,916)	(23,026)	16.9%	(113,402)	(91,562)	23.9%
Interest on Leasing	(19,301)	(19,848)	-2.8%	(78,174)	(79,399)	-1.5%
Discounts Granted	(9,734)	(10,300)	-5.5%	(39,154)	(61,438)	-36.3%
Interest on Aquisitions Payables	(340)	(1,226)	-72.3%	(1,987)	(4,684)	-57.6%
Mark-to-market adjustment	(5,366)	-	N.M.	(17,747)	(12,368)	43.5%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,231)	(8,346)	-1.4%	(48,645)	(46,864)	3.8%
Others	(6,455)	(5,889)	9.6%	(18,213)	(21,164)	-13.9%
<b>Financial Result</b>	<b>(50,166)</b>	<b>(42,954)</b>	<b>16.8%</b>	<b>(213,921)</b>	<b>(225,298)</b>	<b>-5.0%</b>

4Q25 financial results showed 16.8% increase compared to 4Q24, with a 1.9% increase in financial revenue and an 11.2% increase in financial expenses, due to the following main factors:

- Interest on Tuition Fees and Agreements totaled R\$2.4 million, representing a 71.0% reduction compared to 4Q24, when it reached R\$8.3 million, mainly due to increased punctuality in tuition payments by students;
- Income from Financial Investments reached R\$ 11.7 million in 4Q25, representing 83.1% increase when compared to 4Q24, when this line item ended the quarter at R\$ 6.4 million, due to the higher average balance of funds invested and higher average CDI when comparing 4Q25 x 4Q24;
- The sum of the Exchange Rate Variation and mark-to-market adjustment on assets and liabilities, related to the credit line in modality 4131 with Banco Itaú, went from a revenue of R\$2.6 million in 4Q24 to an expense of R\$4.1 million in 4Q25, due to the variation of the Euro and the reduction in the average balance, partially offset by the average interest rate in Brazil;
- Interest expenses saw a 16.9% increase, rising from R\$ 23.0 million in 4Q24 to R\$ 26.9 million in 4Q25, due to the higher average interest rate between the two periods, as well as the prepayment of credit card and Educured receivables during the quarter, with the aim of accelerating the reduction of the Company's financial debt. These effects were partially offset by the 25.6% drop in net debt;
- Interest on Leases was R\$ 19.3 million in 4Q25, versus R\$ 19.8 million in 4Q24, down 2.8%, due to the returns of properties and renegotiation of rents during the period, partially offset by adjustments to remaining contracts and new contracts for new units and expansions of existing campuses;
- Discounts Granted amounted to R\$ 9.7 million in 4Q25, versus R\$ 10.3 million in 4Q24, corresponding to a 5.5% reduction when comparing the two periods, due to changes in the collection processes, as mentioned in 'PDA'.

## Net Income

Net Income (Loss) - Accounting (R\$ 000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Operating Income</b>	<b>125,722</b>	<b>24,525</b>	<b>412.6%</b>	<b>444,661</b>	<b>238,929</b>	<b>86.1%</b>
(+) Financial Result	(50,166)	(42,954)	16.8%	(213,921)	(225,298)	-5.0%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(1,472)	(6,242)	-76.4%	(17,688)	(13,842)	27.8%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	474	(5,537)	N.M.	1,384	(951)	N.M.
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>74,558</b>	<b>(30,208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214,436</b>	<b>(1,162)</b>	<b>N.M.</b>
Net Margin	13.0%	-5.8%	18.8 p.p.	9.7%	-0.1%	9.7 p.p.

For 4Q25, Income and Social Contribution Taxes recorded an expense of R\$ 1.0 million, compared to an expense of R\$ 11.8 million, resulting from the implementation of adjustments of additions and exclusions in the calculation of Income and Social Contribution Taxes, because of a review performed by a specialized consulting firm. The amount of Income and Social Contribution Taxes for the year is higher due to the net income recorded in 2025, impacting taxable profit, versus the loss recorded in 2024.

In 4Q25, net income reached R\$ 74.6 million, versus a loss of R\$ 30.2 million in 4Q24, 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, adjusted net income reached R\$ 76.9 million, corresponding to 112.1% growth when compared to R\$ 36.3 million in 4Q24.

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))	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>74,558</b>	<b>(30,208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214,436</b>	<b>(1,162)</b>	<b>N.M.</b>
Net Margin	13.0%	-5.8%	18.8 p.p.	9.7%	-0.1%	9.7 p.p.
<i>Non-recurring items for the period</i>	2,342	66,469	-96.5%	24,956	100,220	-75.1%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>76,900</b>	<b>36,261</b>	<b>112.1%</b>	<b>239,392</b>	<b>99,058</b>	<b>141.7%</b>
Adjusted Net Margin	13.4%	6.9%	6.5 p.p.	10.8%	5.0%	5.8 p.p.
<b>Other accounting effects not considered as adjustments to net income:</b>	<b>10,628</b>	<b>14,559</b>	<b>-27.0%</b>	<b>49,921</b>	<b>60,703</b>	<b>-17.8%</b>
<b>IFRS 16 Impact</b>	<b>4,171</b>	<b>6,958</b>	<b>-40.1%</b>	<b>21,255</b>	<b>30,158</b>	<b>-29.5%</b>
Rent (IFRS 16)	(32,104)	(28,740)	11.7%	(121,272)	(114,387)	6.0%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	20,710	19,935	3.9%	81,396	82,280	-1.1%
Interest on Leasing (IFRS 16)	15,883	16,046	-1.0%	63,802	63,775	0.0%
<b>Goodwill from acquisitions</b>	<b>6,457</b>	<b>7,601</b>	<b>-15.1%</b>	<b>28,666</b>	<b>30,545</b>	<b>-6.2%</b>
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(317)	(283)	12.1%	(2,671)	(1,510)	76.9%
<b>Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)</b>	<b>87,528</b>	<b>50,820</b>	<b>72.2%</b>	<b>289,313</b>	<b>159,761</b>	<b>81.1%</b>
Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)	15.3%	9.7%	5.6 p.p.	13.1%	8.1%	5.0 p.p.

## Accounts Receivable and Net Receivable Days

<b>Accounts Receivable and Average Receivable Days</b> R\$ ('000)	<b>4Q24</b>	<b>1Q25</b>	<b>2Q25</b>	<b>3Q25</b>	<b>4Q25</b>
<b>Gross Accounts Receivable</b>	<b>782,266</b>	<b>808,547</b>	<b>864,279</b>	<b>860,729</b>	<b>847,420</b>
Monthly tuition fees	539,225	543,157	587,343	527,871	574,339
FIES	67,951	71,694	83,267	78,135	80,052
Negotiated agreements receivable	81,373	90,316	84,599	98,751	96,109
Education credits receivable	63,552	67,163	80,299	89,088	64,184
Credit Card and Others	30,165	36,217	28,771	66,884	32,736
PDA balance	(213,645)	(239,395)	(241,563)	(254,549)	(250,475)
<b>Net Accounts Receivable</b>	<b>568,621</b>	<b>569,152</b>	<b>622,716</b>	<b>606,180</b>	<b>596,945</b>
<b>Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)</b>	<b>1,981,354</b>	<b>2,070,629</b>	<b>2,127,587</b>	<b>2,167,439</b>	<b>2,216,531</b>
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	103	99	105	101	97
<b>Net Revenue FIES (Last 12 Months)</b>	<b>116,417</b>	<b>122,922</b>	<b>127,472</b>	<b>134,352</b>	<b>140,404</b>
Net Receivable Days (FIES)	210	210	235	209	205
Net Receivable Days (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	91	85	92	82	84

Net Receivable Days ex-FIES dropped from 91 to 84 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 lower FIES NRD was mainly due to the normalization of the payment transfers from the program in recent months.

<b>Aging of Monthly tuition fees</b> (R\$ '000)	<b>4Q24</b>	<b>% Chg.</b>	<b>4Q25</b>	<b>% Chg.</b>
Not yet due	87,431	16.1%	116,110	19.8%
Overdue from 1 to 90 days	140,053	25.8%	143,821	24.6%
Overdue from 91 to 180 days	57,042	10.5%	58,197	9.9%
Overdue from 181 to 360 days	99,760	18.4%	107,749	18.4%
Overdue from 361 to 540 days	79,405	14.6%	85,233	14.6%
Overdue from 541 to 720 days	78,805	14.5%	74,541	12.7%
<b>TOTAL</b>	<b>542,496</b>	<b>100.0%</b>	<b>585,651</b>	<b>100.0%</b>
<b>% of Gross Accounts Receivable</b>	69.3%		69.1%	

<b>Aging of Negotiated Agreements</b> (R\$ '000)	<b>4Q24</b>	<b>% Chg.</b>	<b>4Q25</b>	<b>% Chg.</b>
Not yet due	15,666	19.3%	17,755	18.5%
Overdue from 1 to 90 days	19,983	24.6%	25,022	26.0%
Overdue from 91 to 180 days	9,401	11.6%	11,996	12.5%
Overdue from 181 to 360 days	13,740	16.9%	16,934	17.6%
Overdue from 361 to 540 days	11,796	14.5%	12,710	13.2%
Overdue from 541 to 720 days	10,787	13.3%	11,692	12.2%
<b>TOTAL</b>	<b>81,373</b>	<b>100.0%</b>	<b>96,109</b>	<b>100.0%</b>
<b>% of Gross Accounts Receivable</b>	10.4%		11.3%	

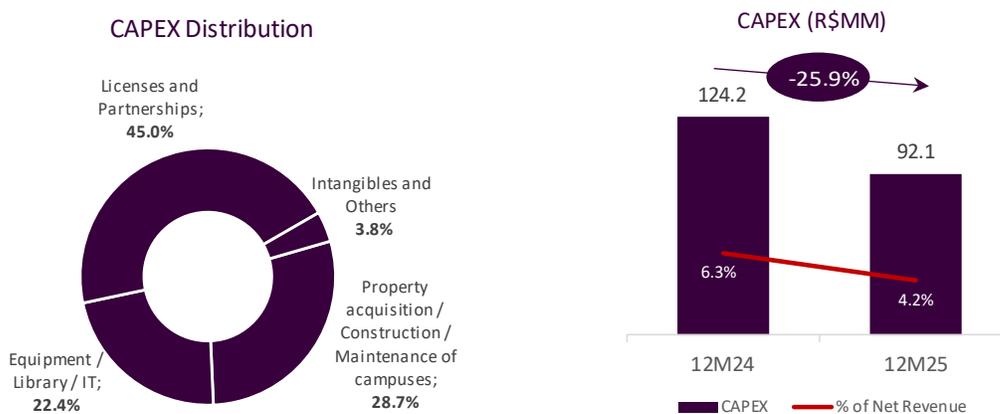
The table below shows the evolution of PDA from December 31, 2024 to December 31, 2025. As from 2Q24, a reclassification of balances from FIES PDA portion to FG-FIES was carried out, as can be seen below:

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	12/31/2025
Total	282,140	199,632	17,800	(160,246)	336,769
<i>Non-Current FG-FIES</i>					86,294
<i>Accounts Receivable</i>					250,475

## Investment (CAPEX)

CAPEX (R\$ ('000))	4Q25	% of Total	4Q24	% of Total	12M25	% of Total	12M24	% of Total
<b>CAPEX Total</b>	<b>22,996</b>	<b>100.0%</b>	<b>27,415</b>	<b>100.0%</b>	<b>92,083</b>	<b>100.0%</b>	<b>124,193</b>	<b>100.0%</b>
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	6,252	27.2%	8,721	31.8%	26,472	28.7%	36,948	29.8%
Equipment / Library / IT	5,901	25.7%	10,800	39.4%	20,617	22.4%	39,906	32.1%
Licenses and Partnerships	10,371	45.1%	7,294	26.6%	41,472	45.0%	43,724	35.2%
Intangibles and Others	472	2.1%	600	2.2%	3,522	3.8%	3,615	2.9%
<b>Acquisitions Debt Payment</b>	<b>19,300</b>		<b>2,189</b>		<b>63,526</b>		<b>59,300</b>	
<b>Total CAPEX + Acquisitions Payables</b>	<b>42,296</b>		<b>29,604</b>		<b>155,609</b>		<b>183,493</b>	

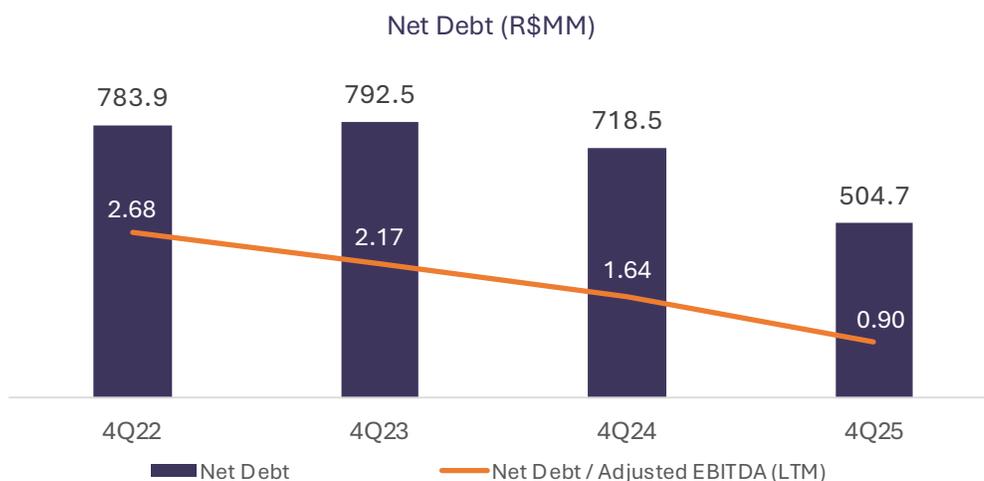
In 4Q25, the Company invested R\$ 23.0 million, and investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R\$ 12.2 million, down 37.7% versus 4Q24. Investments in licenses and agreements totaled R\$ 10.3 million and intangible assets and others totaled R\$ 0.5 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

<b>Indebtedness</b> (R\$ ('000))	<b>12/31/2025</b>	<b>12/31/2024</b>	<b>% Chg.</b> <b>Dec25 x Dec24</b>
<b>Total Cash</b>	<b>452,505</b>	<b>533,283</b>	<b>-15.1%</b>
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(77,953)	(71,578)	8.9%
Judicial deposits	(24,453)	(21,720)	12.6%
FG-FIES Guarantee Fund	(87,333)	(68,494)	27.5%
<b>Cash, Cash equivalents and Securities</b>	<b>262,766</b>	<b>371,491</b>	<b>-29.3%</b>
Cash and cash equivalents	261,932	370,728	-29.3%
Securities	834	763	9.3%
<b>Gross debt</b>	<b>(767,479)</b>	<b>(1,090,037)</b>	<b>-29.6%</b>
Loans and financing	(145,211)	(288,393)	-49.6%
Short term	(91,087)	(176,984)	-48.5%
Long term	(54,124)	(111,409)	-51.4%
Debentures	(578,173)	(684,182)	-15.5%
Short term	(167,527)	(122,349)	36.9%
Long term	(410,646)	(561,833)	-26.9%
Aquisitions Payables*	(44,095)	(117,462)	-62.5%
Short term	(42,956)	(91,624)	-53.1%
Long term	(1,139)	(25,838)	-95.6%
<b>Net Debt</b>	<b>(504,713)</b>	<b>(718,546)</b>	<b>-29.8%</b>
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	0.90	1.64	

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



The Company's cash and cash equivalents totaled R\$ 262.8 million, down 29.3% 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\$ 453.7 million, which led to a 29.6% decrease in gross debt, and the R\$ 92.1 million CAPEX investment.

As a result, the Company recorded a net debt of R\$ 504.7 million, a 29.8% drop compared to 4Q24, representing a net debt / adjusted EBITDA of 0.90x, 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. (%)
<b>Short Term</b>	<b>91,087</b>	<b>62.7%</b>	<b>61,832</b>	<b>50.7%</b>	<b>167,527</b>	<b>29.0%</b>	<b>320,446</b>	<b>37.9%</b>
<b>Total Long Term</b>	<b>54,124</b>	<b>37.3%</b>	<b>60,216</b>	<b>49.3%</b>	<b>410,646</b>	<b>71.0%</b>	<b>524,986</b>	<b>62.1%</b>
1-2 years	54,124	37.3%	45,891	37.6%	201,290	34.8%	301,305	35.6%
2-3 years	-	0.0%	14,325	11.7%	129,522	22.4%	143,847	17.0%
3-4 years	-	0.0%	-	0.0%	79,834	13.8%	79,834	9.4%
4-5 years	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
<b>Total Loans, Financing and Acquisitions payables</b>	<b>145,211</b>	<b>100.0%</b>	<b>122,048</b>	<b>100.0%</b>	<b>578,173</b>	<b>100.0%</b>	<b>845,432</b>	<b>100.0%</b>
Escrow FAEL	-		(77,953)		-		(77,953)	
<b>Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)</b>	<b>145,211</b>		<b>44,095</b>		<b>578,173</b>		<b>767,479</b>	

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R\$ '0000)	Rate	12/31/2025
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 2.30% per year	51,090
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	94,121
Debentures	Public offering of the third (3rd) issue of debentures - Issue date 08/15/22	200,000	CDI + 2,00% a.a.	121,015
Debentures	Public offering of the fourth (4th) issue of debentures - Issue date 10/10/23	200,000	CDI + 2,00% a.a.	154,743
Debentures	Public offering of the fifth (5th) issue of debentures - Issue date 05/15/2024	200,000	CDI + 1,80% a.a.	152,100
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	90,000	CDI + 1,40% a.a.	90,217
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	60,000	CDI + 1,60% a.a.	60,098
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	80,159
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	16,500
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	19,291
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	2,832
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	912
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	1,072
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		1,282
<b>Total Gross Debt</b>				<b>845,432</b>
Escrow FAEL				(77,953)
<b>Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)</b>				<b>767,479</b>

## Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Cash flow from operating activities</b>						
Net cash from operating activities	97,480	50,129	94.5%	381,118	240,520	58.5%
(-) Cash flow allocated to investing activities	(42,296)	(29,604)	42.9%	(155,609)	(183,493)	-15.2%
(+)/(-) Securities	-	(31)	-100.0%	-	81,590	-100.0%
(+)/(-) Cash flow allocated to financing activities	(73,864)	80,730	N.M.	(334,305)	16,844	N.M.
<b>Decrease in cash and cash equivalents</b>	<b>(18,680)</b>	<b>101,224</b>	<b>N.M.</b>	<b>(108,796)</b>	<b>155,461</b>	<b>N.M.</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>						
Beginning of period	280,612	269,504	4.1%	370,728	215,267	72.2%
End of period	261,932	370,728	-29.3%	261,932	370,728	-29.3%
<b>Decrease in cash and cash equivalents</b>	<b>(18,680)</b>	<b>101,224</b>	<b>N.M.</b>	<b>(108,796)</b>	<b>155,461</b>	<b>N.M.</b>
<b>Cash and Securities changes</b>						
Beginning of period	281,396	270,236	4.1%	371,491	294,320	26.2%
End of period	262,716	371,491	-29.3%	262,695	371,491	-29.3%
CAPEX	22,996	27,415	-16.1%	92,083	124,193	-25.9%
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	74,484	22,714	227.9%	289,035	116,327	148.5%

Net operating cash generation reached R\$ 97.5 million, representing a 94.5% increase compared to 4Q24, 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.

During the quarter, the Company also brought forward R\$ 31.5 million in receivables from Pravalier, with the aim of accelerating the reduction of the Company's financial debt, which ended 2025 at its lowest level since 1Q21. Excluding this effect, net operating cash flow generation grew 31.7%, a rate higher than the 22.8% growth in adjusted EBITDA.

Net Operating Cash Generation (OCG) Post-CAPEX grew 227.9% when comparing 4Q25 x 4Q24 and reached a conversion rate to adjusted EBITDA of 49.5% versus 18.5% in 4Q24.

## 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 343.5 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](mailto:ri@sereducacional.com) | [www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

### Press Contact

(+55 81) 3413-4643 | [imprensa@sereducacional.com](mailto: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 RS ('000)	4Q25	4Q24	% Chg. 4Q25 x 4Q24	12M25	12M24	% Chg. 12M25 x 12M24
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>1,263,088</b>	<b>1,122,446</b>	<b>12.5%</b>	<b>5,078,835</b>	<b>4,432,039</b>	<b>14.6%</b>
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,132,971	988,508	14.6%	4,541,836	3,905,993	16.3%
Digital Learning Monthly Tuition	104,189	113,578	-8.3%	443,184	454,124	-2.4%
Others	25,928	20,360	27.3%	93,815	71,922	30.4%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(690,234)</b>	<b>(598,684)</b>	<b>15.3%</b>	<b>(2,862,304)</b>	<b>(2,450,685)</b>	<b>16.8%</b>
Discounts and Scholarships	(575,058)	(488,184)	17.8%	(2,372,838)	(2,043,782)	16.1%
PROUNI	(91,741)	(89,537)	2.5%	(398,753)	(330,181)	20.8%
FGEDUC And FIES charges	(757)	(704)	7.5%	(3,023)	(2,570)	17.6%
Taxes	(22,678)	(20,259)	11.9%	(87,690)	(74,152)	18.3%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>572,854</b>	<b>523,762</b>	<b>9.4%</b>	<b>2,216,531</b>	<b>1,981,354</b>	<b>11.9%</b>
<b>Cash Cost of Services Rendered</b>	<b>(238,932)</b>	<b>(236,690)</b>	<b>0.9%</b>	<b>(904,993)</b>	<b>(887,127)</b>	<b>2.0%</b>
Payroll and Charges	(129,515)	(129,596)	-0.1%	(495,611)	(474,211)	4.5%
Rent	(5,629)	(5,661)	-0.6%	(19,825)	(21,144)	-6.2%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,471)	(14,747)	-15.4%	(45,801)	(51,765)	-11.5%
Third-Party Services	(37,967)	(38,504)	-1.4%	(145,654)	(138,311)	5.3%
Depreciation and Amortization	(53,350)	(48,182)	10.7%	(198,102)	(201,696)	-1.8%
<b>Gross Profit</b>	<b>333,922</b>	<b>287,072</b>	<b>16.3%</b>	<b>1,311,538</b>	<b>1,094,227</b>	<b>19.9%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>58.3%</i>	<i>54.8%</i>	<i>3.5 p.p.</i>	<i>59.2%</i>	<i>55.2%</i>	<i>3.9 p.p.</i>
<b>Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(208,200)</b>	<b>(262,547)</b>	<b>-20.7%</b>	<b>(866,877)</b>	<b>(855,298)</b>	<b>1.4%</b>
General and Administrative Expenses	(203,717)	(212,022)	-3.9%	(829,243)	(791,721)	4.7%
Payroll and Charges	(69,254)	(65,367)	5.9%	(271,865)	(254,457)	6.8%
Third-Party Services	(23,271)	(19,798)	17.5%	(84,247)	(78,317)	7.6%
Advertising	(31,541)	(33,042)	-4.5%	(140,122)	(151,262)	-7.4%
Materials	(3,936)	(4,096)	-3.9%	(15,821)	(18,425)	-14.1%
PDA	(48,993)	(65,553)	-25.3%	(217,432)	(197,746)	10.0%
Others	(20,582)	(17,799)	15.6%	(73,218)	(70,776)	3.5%
Depreciation and Amortization	(6,140)	(6,367)	-3.6%	(26,538)	(20,738)	28.0%
Other Operating Expenses/Revenue	(4,483)	(50,525)	-91.1%	(37,634)	(63,577)	-40.8%
<b>Operating Income</b>	<b>125,722</b>	<b>24,525</b>	<b>412.6%</b>	<b>444,661</b>	<b>238,929</b>	<b>86.1%</b>
<i>Operating Margin</i>	<i>21.9%</i>	<i>4.7%</i>	<i>17.3 p.p.</i>	<i>20.1%</i>	<i>12.1%</i>	<i>8.0 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	59,490	54,549	9.1%	224,640	222,434	1.0%
<b>EBITDA</b>	<b>185,212</b>	<b>79,074</b>	<b>134.2%</b>	<b>669,301</b>	<b>461,363</b>	<b>45.1%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>32.3%</i>	<i>15.1%</i>	<i>17.2 p.p.</i>	<i>30.2%</i>	<i>23.3%</i>	<i>6.9 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	910	70,072	-98.7%	26,518	96,054	-72.4%
(+) Interest on tuition and agreements	2,410	8,318	-71.0%	9,682	19,565	-50.5%
(-) Minimum rent paid	(38,084)	(34,964)	8.9%	(145,923)	(139,283)	4.8%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>150,448</b>	<b>122,500</b>	<b>22.8%</b>	<b>559,578</b>	<b>437,699</b>	<b>27.8%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>26.3%</i>	<i>23.4%</i>	<i>2.9 p.p.</i>	<i>25.2%</i>	<i>22.1%</i>	<i>3.2 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(59,490)	(54,549)	9.1%	(224,640)	(222,434)	1.0%
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>90,958</b>	<b>67,951</b>	<b>33.9%</b>	<b>334,938</b>	<b>215,265</b>	<b>55.6%</b>
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>15.9%</i>	<i>13.0%</i>	<i>2.9 p.p.</i>	<i>15.1%</i>	<i>10.9%</i>	<i>4.2 p.p.</i>
Financial Result	(50,166)	(42,954)	16.8%	(213,921)	(225,298)	-5.0%
(+) Financial Revenue	26,177	25,681	1.9%	103,401	92,181	12.2%
Interest on Agreements and Others	2,410	8,318	-71.0%	9,682	19,565	-50.5%
Returns on Financial Investments	11,746	6,414	83.1%	35,190	24,600	43.0%
Mark-to-market adjustment	4,586	6,683	-31.4%	17,435	19,007	N.M.
Exchange variation on assets	4,867	4,218	15.4%	34,124	28,928	18.0%
Others	2,568	48	N.M.	6,970	81	N.M.
(-) Financial Expenses	(76,343)	(68,635)	11.2%	(317,322)	(317,479)	0.0%
Interest Expenses	(26,916)	(23,026)	16.9%	(113,402)	(91,562)	23.9%
Interest on Leasing	(19,301)	(19,848)	-2.8%	(78,174)	(79,399)	-1.5%
Discounts Granted	(9,734)	(10,300)	-5.5%	(39,154)	(61,438)	-36.3%
Interest on Acquisitions Payables	(340)	(1,226)	-72.3%	(1,987)	(4,684)	-57.6%
Mark-to-market adjustment	(5,366)	-	-100.0%	(17,747)	(12,368)	N.M.
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,231)	(8,346)	-1.4%	(48,645)	(46,864)	3.8%
Others	(6,455)	(5,889)	9.6%	(18,213)	(21,164)	-13.9%
<b>Income Before Income Taxes</b>	<b>75,556</b>	<b>(18,429)</b>	<b>N.M.</b>	<b>230,740</b>	<b>13,631</b>	<b>1592.8%</b>
Income and Social Contribution Taxes	(998)	(11,779)	-91.5%	(16,304)	(14,793)	10.2%
Current	(1,472)	(6,242)	-76.4%	(17,688)	(13,842)	27.8%
Deferred	474	(5,537)	N.M.	1,384	(951)	N.M.
<b>Consolidated Net Income (Loss)</b>	<b>74,558</b>	<b>(30,208)</b>	<b>N.M.</b>	<b>214,436</b>	<b>(1,162)</b>	<b>N.M.</b>
<i>Net Margin</i>	<i>13.0%</i>	<i>-5.8%</i>	<i>18.8 p.p.</i>	<i>9.7%</i>	<i>-0.1%</i>	<i>9.7 p.p.</i>

## Reconciliation of Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income

Income Statement - Adjusted R\$ ('000)	4Q25	Adjustments	Adjusted 4Q25	12M25	Adjustments	Adjusted 12M25
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>1,263,088</b>	-	<b>1,263,088</b>	<b>5,078,835</b>	-	<b>5,078,835</b>
Hybrid Teaching Monthly Tuition	1,132,971	-	1,132,971	4,541,836	-	4,541,836
Digital Learning Monthly Tuition	104,189	-	104,189	443,184	-	443,184
Others	25,928	-	25,928	93,815	-	93,815
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(690,234)</b>	-	<b>(690,234)</b>	<b>(2,862,304)</b>	-	<b>(2,862,304)</b>
Discounts and Scholarships	(575,058)	-	(575,058)	(2,372,838)	-	(2,372,838)
FGEDUC And FIES charges	(91,741)	-	(91,741)	(398,753)	-	(398,753)
Ajuste a valor presente	(757)	-	(757)	(3,023)	-	(3,023)
Taxes	(22,678)	-	(22,678)	(87,690)	-	(87,690)
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>572,854</b>	-	<b>572,854</b>	<b>2,216,531</b>	-	<b>2,216,531</b>
<b>Cost of Services Rendered</b>	<b>(238,932)</b>	-	<b>(238,932)</b>	<b>(904,993)</b>	-	<b>(904,993)</b>
Payroll and Charges	(129,515)	-	(129,515)	(495,611)	-	(495,611)
Rent	(5,629)	-	(5,629)	(19,825)	-	(19,825)
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,471)	-	(12,471)	(45,801)	-	(45,801)
Third-Party Services	(37,967)	-	(37,967)	(145,654)	-	(145,654)
Depreciation and Amortization	(53,350)	-	(53,350)	(198,102)	-	(198,102)
<b>Managerial Gross Profit</b>	<b>333,922</b>	-	<b>333,922</b>	<b>1,311,538</b>	-	<b>1,311,538</b>
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>58.3%</i>		<i>58.3%</i>	<i>59.2%</i>		<i>59.2%</i>
<b>Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(208,200)</b>	<b>910</b>	<b>(207,290)</b>	<b>(866,877)</b>	<b>26,518</b>	<b>(840,359)</b>
General and Administrative Expenses	(203,717)	3,008	(200,709)	(829,243)	17,927	(811,316)
Payroll and Charges	(69,254)	3,008	(66,246)	(271,865)	10,420	(261,445)
Third-Party Services	(23,271)	-	(23,271)	(84,247)	7,507	(76,740)
Advertising	(31,541)	-	(31,541)	(140,122)	-	(140,122)
Materials	(3,936)	-	(3,936)	(15,821)	-	(15,821)
PDA	(48,993)	-	(48,993)	(217,432)	-	(217,432)
Others	(20,582)	-	(20,582)	(73,218)	-	(73,218)
Depreciation and Amortization	(6,140)	-	(6,140)	(26,538)	-	(26,538)
Other Operating Expenses/Revenue	(4,483)	(2,098)	(6,581)	(37,634)	8,591	(29,043)
<b>Operating Income</b>	<b>125,722</b>	<b>910</b>	<b>126,632</b>	<b>444,661</b>	<b>26,518</b>	<b>471,179</b>
<i>Operating Margin</i>	<i>21.9%</i>		<i>21.9%</i>	<i>20.1%</i>		<i>21.3%</i>
(+) Depreciation and Amortization	59,490	-	59,490	224,640	-	224,640
<b>EBITDA</b>	<b>185,212</b>	<b>910</b>	<b>186,122</b>	<b>669,301</b>	<b>26,518</b>	<b>695,819</b>
(+) Non-recurring costs and expenses	910	(910)	-	<b>26,518</b>	<b>(26,518)</b>	-
(+) Interest on tuition and agreements	2,410	-	2,410	9,682	-	9,682
(-) Minimum rent paid	(38,084)	-	(38,084)	(145,923)	-	(145,923)
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>150,448</b>	-	<b>150,448</b>	<b>559,578</b>	-	<b>559,578</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>26.3%</i>		<i>26.3%</i>	<i>25.2%</i>		<i>25.2%</i>
(-) Depreciation and Amortization	(59,490)	-	(59,490)	(224,640)	-	(224,640)
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>90,958</b>	-	<b>90,958</b>	<b>334,938</b>	-	<b>334,938</b>
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>15.9%</i>		<i>15.9%</i>	<i>15.1%</i>		<i>15.1%</i>
Financial Result	(50,166)	780	(49,386)	(213,921)	312	(213,609)
(+) Financial Revenue	26,177	(4,586)	21,591	103,401	(17,435)	85,966
Interest on Agreements and Others	2,410	-	2,410	9,682	-	9,682
Returns on Financial Investments	11,746	-	11,746	35,190	-	35,190
Mark-to-market adjustment	4,586	(4,586)	0	17,435	(17,435)	0
Exchange variation on assets (SWAP)	4,867	-	4,867	34,124	-	34,124
Others	2,568	-	2,568	6,970	-	6,970
(-) Financial Expenses	(76,343)	5,366	(70,977)	(317,322)	17,747	(299,575)
Interest Expenses	(26,916)	-	(26,916)	(113,402)	-	(113,402)
Interest on Leasing	(19,301)	-	(19,301)	(78,174)	-	(78,174)
Discounts Granted	(9,734)	-	(9,734)	(39,154)	-	(39,154)
Interest on Aquisitions Payables	(340)	-	(340)	(1,987)	-	(1,987)
Mark-to-market adjustment	(5,366)	5,366	(0)	(17,747)	17,747	(0)
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,231)	-	(8,231)	(48,645)	-	(48,645)
Others	(6,455)	-	(6,455)	(18,213)	-	(18,213)
<b>Income Before Income Taxes</b>	<b>75,556</b>	<b>1,690</b>	<b>77,246</b>	<b>230,740</b>	<b>26,830</b>	<b>257,570</b>
Income and Social Contribution Taxes	(998)	652	(346)	(16,304)	(1,874)	(18,178)
Current	(1,472)	652	(820)	(17,688)	(1,874)	(19,562)
Deferred	474	-	474	1,384	-	1,384
<b>Adjusted Consolidated Net Income</b>	<b>74,558</b>	<b>2,342</b>	<b>76,900</b>	<b>214,436</b>	<b>24,956</b>	<b>239,392</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>13.0%</i>		<i>13.4%</i>	<i>9.7%</i>		<i>10.8%</i>

## Balance Sheet

<b>Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)</b>	<b>12/31/2025</b>	<b>12/31/2024</b>	<b>% Chg. Dec25 x Dec24</b>
<b>Total Assets</b>	<b>3,299,058</b>	<b>3,456,087</b>	<b>-4.5%</b>
<b>Current Assets</b>	<b>915,478</b>	<b>986,134</b>	<b>-7.2%</b>
Cash and cash equivalents	261,932	370,728	-29.3%
Restricted Cash	18,876	7,615	147.9%
Accounts receivable	564,165	545,054	3.5%
Taxes recoverable	34,663	42,053	-17.6%
Related parties	-	163	-100.0%
Other assets	35,842	20,521	74.7%
<b>Non-Current Assets</b>	<b>2,383,580</b>	<b>2,469,953</b>	<b>-3.5%</b>
Long-Term Assets	248,504	220,836	12.5%
Accounts receivable	32,780	23,567	39.1%
Securities	834	763	9.3%
Other assets	29,935	27,202	10.0%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	87,333	68,494	27.5%
Other Accounts receivable	29,227	27,529	6.2%
Restricted Cash	59,077	63,963	-7.6%
Intangible assets	1,130,551	1,158,595	-2.4%
Right-of-Use Assets	570,886	634,547	-10.0%
Property, plant and equipment	433,639	455,975	-4.9%
<b>Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)</b>	<b>12/31/2025</b>	<b>12/31/2024</b>	<b>% Chg. Dec25 x Dec24</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>1,956,206</b>	<b>2,247,623</b>	<b>-13.0%</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>725,246</b>	<b>730,864</b>	<b>-0.8%</b>
Suppliers	28,706	41,799	-31.3%
Accounts payable	61,832	99,239	-37.7%
Loans and financing	84,138	170,134	-50.5%
Derivative financial instruments - swap	6,949	6,850	1.4%
Debentures	167,527	122,349	36.9%
Payroll and charges	139,911	132,704	5.4%
Taxes payable	25,248	24,662	2.4%
Leasing	81,272	66,511	22.2%
Dividends payable	61,114	-	N.M.
Other liabilities	68,549	66,616	2.9%
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>1,230,960</b>	<b>1,516,759</b>	<b>-18.8%</b>
Loans and financing	54,124	110,017	-50.8%
Derivative financial instruments - swap	-	1,392	-100.0%
Debentures	410,646	561,833	-26.9%
Leasing	666,032	717,996	-7.2%
Accounts payable	60,216	89,801	-32.9%
Taxes payable	539	1,049	-48.6%
Provision for contingencies	25,984	34,671	-25.1%
Other liabilities	13,419	-	N.M.
<b>Consolidated Shareholders' Equity</b>	<b>1,342,852</b>	<b>1,208,464</b>	<b>11.1%</b>
Capital Realized	987,549	987,549	0.0%
Capital Reserve	4,446	10,088	-55.9%
Income Reserve	357,889	224,174	59.6%
Treasury shares	(7,032)	(13,347)	-47.3%
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>3,299,058</b>	<b>3,456,087</b>	<b>-4.5%</b>

## Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	% Chg. Dec25 x Dec24
<b>Consolidated Net Income for the Period before Income Taxes</b>	<b>230,740</b>	<b>13,631</b>	<b>1592.8%</b>
Depreciation and amortization	224,640	222,434	1.0%
Provisions	(1,745)	7,915	N.M.
Adjustment present value of accounts receivable	13,887	582	2286.1%
Adjustment present value of Payables	367	3,837	-90.4%
Provision for doubtful accounts	217,432	197,746	10.0%
Share-based Compensation Plan	2,760	10,088	-72.6%
Sale of Non-Current Assets and Liabilities	12,030	17,068	-29.5%
Impairment	-	20,562	-100.0%
Write-off of commitments payable	(567)	(2,167)	-73.8%
Income from financial investments	-	(3,300)	-100.0%
Mark-to-market adjustment	312	(6,639)	N.M.
Interest and exchange variation, net	209,261	194,508	7.6%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>909,117</b>	<b>676,265</b>	<b>34.4%</b>
<b>Changes in Assets and Liabilities</b>	<b>(302,177)</b>	<b>(220,942)</b>	<b>36.8%</b>
Accounts receivable - Ex Fies and Ex Ser Solidário	(238,551)	(261,835)	-8.9%
Accounts receivable - Fies	(12,101)	26,503	N.M.
Accounts receivable - Ser Solidário	(22,674)	(7,347)	208.6%
Accounts receivable - portfolio sale	31,482	16,199	94.3%
Taxes recoverable	7,390	(15,106)	N.M.
Other assets	(55,078)	19,329	N.M.
Suppliers	(13,093)	1,125	N.M.
Payroll and charges	7,207	11,133	-35.3%
Taxes payable	(22,098)	(15,450)	43.0%
Taxes payable - business combination	-	(14,500)	-100.0%
Other liabilities	15,339	19,007	-19.3%
<b>Cash generated from operations</b>	<b>606,940</b>	<b>455,323</b>	<b>33.3%</b>
<b>Other</b>	<b>(225,822)</b>	<b>(214,803)</b>	<b>5.1%</b>
Interest on loans and debentures	(131,491)	(123,058)	6.9%
Interest on leases	(78,174)	(79,399)	-1.5%
Interest on acquisition of subsidiaries	(11,613)	(9,263)	25.4%
Income and social contribution taxes paid	(4,544)	(3,083)	47.4%
<b>Net Cash from Operating Activities</b>	<b>381,118</b>	<b>240,520</b>	<b>58.5%</b>
<b>Net Cash from Investing Activities</b>	<b>(155,609)</b>	<b>(101,903)</b>	<b>52.7%</b>
Securities investments	-	(432,687)	-100.0%
Redemption of securities	-	514,277	-100.0%
Additions to property, plant and equipment	(48,965)	(76,859)	-36.3%
Additions to intangible assets	(43,118)	(47,334)	-8.9%
Acquisition of subsidiaries Payments	(63,526)	(59,300)	7.1%
<b>Net Cash from Financing Activities</b>	<b>(334,305)</b>	<b>16,844</b>	<b>N.M.</b>
Debentures	-	297,975	-100.0%
Amortization of Debentures	(107,143)	(28,571)	275.0%
Amortization of loans and financing	(139,969)	(184,677)	-24.2%
Amortization of leasing	(67,749)	(59,885)	13.1%
Receipt from Related parties	163	1,951	-91.6%
Treasury Shares	-	(9,949)	-100.0%
Dividends	(19,607)	-	N.M.
<b>Decrease in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(108,796)</b>	<b>155,461</b>	<b>N.M.</b>
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	370,728	215,267	72.2%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	261,932	370,728	-29.3%
<b>Cash changes and Securities</b>	<b>(108,796)</b>	<b>77,171</b>	<b>N.M.</b>