

# ser

educacional

## RESULTADOS

### IT26



### **Videoconferência**

14 de maio de 2026  
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

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

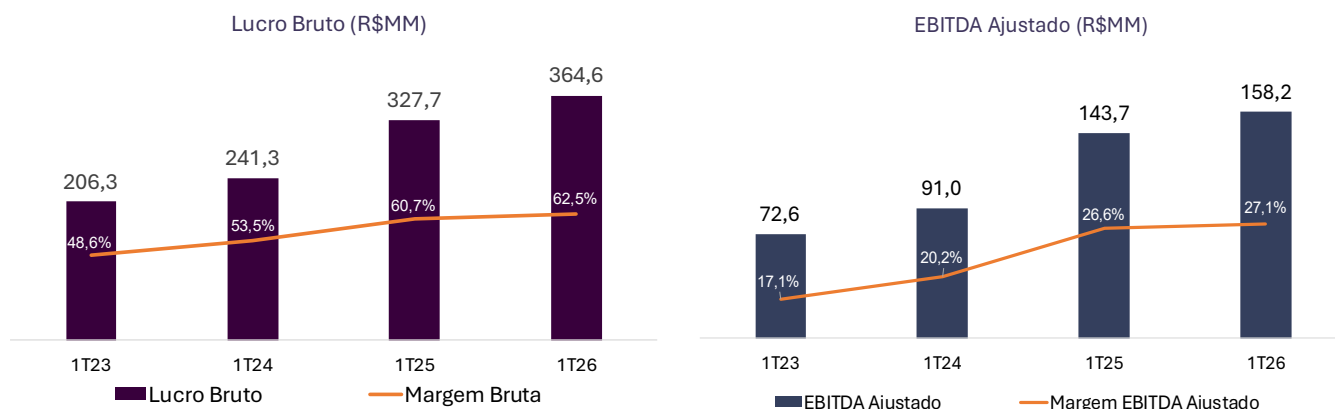
**Recife, 13 de maio de 2026** – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2025 (1T25), exceto se especificado de outra forma.

Em consonância com o Novo Marco Regulatório do Ensino a Distância (EAD), estabelecido pelo Decreto nº 12.456/2025 e pelas Portarias MEC nº 379/2025 e nº 381/2025, a partir do 1T26 a base de alunos passou a ser classificada da seguinte forma: (i) a modalidade anteriormente denominada Ensino Híbrido foi alterada para Ensino Presencial; e (ii) segregação do Ensino Digital entre Ensino a Distância (EAD) e Semipresencial.

<b>Destques Financeiros</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
Alunos de Graduação de Ensino Presencial	196.827	185.287	6,2%
Receita Líquida	583.763	539.989	8,1%
EBITDA	192.109	170.266	12,8%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,9%</i>	<i>31,5%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	158.205	143.652	10,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>27,1%</i>	<i>26,6%</i>	<i>0,5 p.p.</i>
Lucro Líquido	75.903	43.633	74,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>8,1%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	81.878	51.803	58,1%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>14,0%</i>	<i>9,6%</i>	<i>4,4 p.p.</i>
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	109.620	75.511	45,2%
<i>GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado</i>	<i>69,3%</i>	<i>52,6%</i>	<i>16,7 p.p.</i>
Dívida Líquida	(427.982)	(662.749)	-35,4%
<i>Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM</i>	<i>0,75</i>	<i>1,35</i>	<i>(0,61)</i>

- ✦ **A base de alunos de graduação** do Ensino Presencial, **atingiu 196,8 mil alunos**, crescimento de 6,2%. Trata-se do 5º ano consecutivo de crescimento da base de alunos de graduação de Ensino Presencial para o primeiro trimestre.
- ✦ A **Receita Líquida registrou crescimento de 8,1%** e atingiu R\$583,8 milhões no 1T26, em função principalmente do crescimento da base de alunos de Ensino Presencial e da captação de alunos de medicina após a expansão do número de vagas credenciadas nos últimos 18 meses.
- ✦ O **EBITDA Ajustado do 1T26 atingiu R\$158,2 milhões, o que representa um crescimento de 10,1%**. Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 27,1%, expansão de 0,5 ponto percentual quando comparado com o 1T25.
- ✦ O **Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$81,9 milhões** no 1T26, o que representa um crescimento de 58,1% na comparação com o 1T25, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$51,8 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$75,9 milhões**, apresentando um crescimento de 74,0% na comparação com o 1T25, quando o Lucro Líquido atingiu R\$43,6 milhões.
- ✦ A **Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex atingiu R\$109,6 milhões, o que representa um aumento de 45,2%** em comparação ao 1T25. A GOC pós-CAPEX atingiu 69,3% do EBITDA Ajustado no mesmo período, 16,7 pontos percentuais superior ao 1T25.
- ✦ A **dívida líquida teve redução de 35,4%** em comparação ao 1T25 e totalizou R\$428,0 milhões e a **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses reduziu pelo 13º trimestre consecutivo e passou de 1,35x no 1T25 para 0,75x no 1T26, melhor índice desde o 1T21.**

✦ Em 02 de março de 2026, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a realização de sua **7ª emissão de debêntures simples**, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em série única, no montante de R\$250 milhões. As Debêntures terão vencimento final em 15/09/2029, amortização semestral a partir do 18º mês (inclusive) contado da Data de Emissão, em 5 parcelas, sendo a última parcela devida na Data de Vencimento e serão remuneradas a CDI+1,10% a.a., sendo que a remuneração será paga semestralmente, sem carência. Os recursos da Emissão serão utilizados para o pré-pagamento de dívidas das debêntures simples da 3ª emissão da Companhia, emitidas em 15 de agosto de 2022, pela taxa original de Taxa DI + 2,0%, e das debêntures simples da 4ª emissão da Companhia, emitidas em 10 de outubro de 2023, pela taxa original de Taxa DI + 2,0%, sendo certo que o eventual excedente será utilizado para reforço do capital de giro da Companhia.

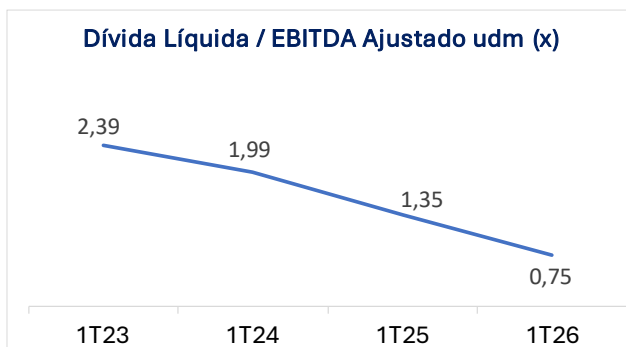


## Mensagem da Administração

A Ser Educacional apresentou no 1T26 resultados que refletem a evolução de seu desempenho operacional e financeiro, com destaque para o crescimento sequencial da margem EBITDA ajustada e do lucro líquido pelo quarto ano consecutivo. Esse desempenho evidencia a consistência da estratégia da Companhia e tem se traduzido em maior geração operacional de caixa líquida, além da redução sequencial do endividamento líquido.

A melhoria consistente dos resultados decorre, principalmente, do crescimento da base de alunos do ensino presencial e da maturação das vagas de medicina credenciadas nos últimos anos. Esses fatores vêm impulsionando, de forma gradual, a alavancagem operacional da Companhia, que, combinada à redução de 35,4% no endividamento líquido em relação ao 1T25, resultou em uma expansão de 58,1% do lucro líquido ajustado, totalizando R\$ 81,9 milhões no trimestre.

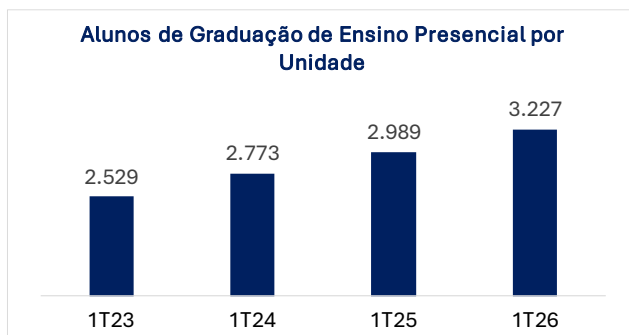
Esse avanço ocorre em paralelo à maturação de unidades, com foco na expansão da oferta de cursos em cidades onde as principais marcas da Companhia (UNINASSAU, UNAMA e UNIFAEL) possuem forte reconhecimento, como Patos (PB), Imperatriz (MA), Bragança (PA), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR) e Florianópolis (SC). Essas unidades ainda se encontram em fase de maturação, por estarem em operação há menos de três anos, ao mesmo tempo em que a Companhia avança no planejamento de novas unidades e expansões, com início de captação previsto para 2027.



Do ponto de vista operacional, a Ser Educacional concluiu o ciclo de captação do 1T26 com resultados favoráveis. A estratégia de aumento do ticket médio dos cursos ofertados está se mostrando bem-sucedida, permitiu melhor aproveitamento das elevadas taxas de ocupação das unidades existentes, especialmente no ensino presencial. Ainda assim, a Companhia manteve uma base sólida de alunos pagantes, relativamente estável em relação ao 1T25, com crescimento de 9,7% no ticket médio.

Nas modalidades EAD e Semipresencial, a Companhia atravessa um período de adaptação à nova regulamentação do setor, mantendo o foco na rentabilidade operacional. Nesse contexto, houve uma racionalização da oferta de cursos de menor ticket médio, priorizando cursos com maior presencialidade e maior rentabilidade por aluno, ainda que isso implique uma redução mais acentuada de volume no curto prazo.

Como resultado, observou-se crescimento da base de alunos presenciais e do ticket médio dessa modalidade, que representa aproximadamente 81,2% da receita líquida da Companhia. Esse desempenho mais do que compensou a retração observada nas modalidades EAD e Semipresencial, reforçando a estratégia da Ser Educacional de crescer com rentabilidade e gerar valor de forma sustentável.



A Companhia segue comprometida com sua proposta única de valor, que consiste em oferecer ensino superior acessível, de qualidade e alinhado às demandas do mercado de trabalho, com foco em empregabilidade, flexibilidade acadêmica e transformação pessoal e profissional de seus alunos.

Por fim, a Ser Educacional reafirma seu compromisso com a educação de qualidade, o empreendedorismo, a responsabilidade social e o 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

Em decorrência da implementação do Novo Marco Regulatório do Ensino a Distância (EAD), a partir do 1T26 a base de alunos da Companhia passou a ser classificada de acordo com a nova estrutura regulatória. Nesse contexto, a modalidade anteriormente denominada Ensino Híbrido passou a ser reportada como Ensino Presencial.

Adicionalmente, a base de alunos do Ensino Digital passou a ser segregada entre Ensino a Distância (EAD), contemplando os cursos com carga horária presencial mínima de 10% e Semipresencial, aplicável aos cursos com carga horária presencial mínima de 50% (30% de aulas presenciais e/ou 20% de carga horária síncrona mediada ou presencial, a depender do curso), incluindo licenciaturas, engenharias e cursos da área da saúde.

A base de alunos da modalidade Semipresencial não apresenta comparabilidade com períodos anteriores, uma vez que, no entendimento da Companhia, trata-se de uma nova modalidade de oferta. Ressalta-se que esse modelo encontra-se integralmente implantado já a partir do ciclo acadêmico 2026.1, cujo início da captação ocorreu a partir de outubro de 2025, refletindo a capacidade de adaptação e execução da Ser Educacional diante do novo ambiente regulatório.

## Resultados da Captação de Alunos 1T26

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Modalidade de Ensino	1T26	1T25	% Δ
Graduação Presencial	55,6	59,2	-6,1%
Graduação Presencial (Ex-PROUNI)	54,6	54,3	0,6%
EAD + Semipresencial	30,1	48,0	-37,3%
Graduação EAD	13,2	48,0	-72,6%
Graduação Semipresencial	16,9	-	N.M.
Pós-graduação	6,8	9,0	-24,8%

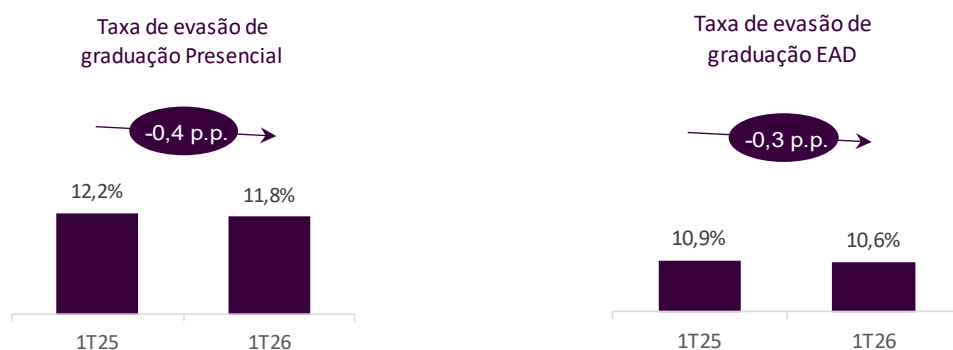
### Captação de alunos de graduação de Ensino Presencial – 1T26

A captação de alunos de graduação presencial ex-PROUNI cresceu 0,6%, enquanto a captação total apresentou retração de 6,1% na comparação entre o 1T26 e o 1T25. Esse movimento decorre, principalmente: (i) da redução deliberada da oferta de vagas do PROUNI, em função da base de alunos já ter atingido níveis considerados adequados para a otimização da carga tributária da Companhia; e (ii) do foco comercial na elevação do ticket médio de captação, em um contexto em que as taxas de ocupação dos imóveis se encontram mais próximas dos níveis desejados, enquanto as novas unidades ainda não iniciaram sua fase de *ramp-up*.

### Captação de alunos de graduação de Ensino Semipresencial e EAD – 1T26

O somatório da captação de Ensino Semipresencial e EAD apresentou queda de 37,3% em função da redução da demanda por essas modalidades de oferta no mercado, bem como pela decisão da Companhia em aumentar o ticket médio visando elevar a rentabilidade por aluno dessas modalidades de oferta.

## 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 presencial ficou em 11,8% no 1T26 ante 12,2% no 1T25, redução de 0,4 p.p. 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 EAD, a taxa de evasão ficou em 10,6% no 1T26, uma redução de 0,3 p.p. em comparação ao 1T25.

## Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação				Pós-graduação	Cursos Técnicos	Total
	1T26	Presencial	Semipresencial	EAD			
<b>Base Dez25</b>	<b>182.040</b>	-	<b>139.859</b>	<b>321.899</b>	<b>20.795</b>	<b>762</b>	<b>343.456</b>
Captação	55.627	16.917	13.152	85.696	6.776	87	92.559
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(14.610)	-	(8.811)	(23.421)	(4.721)	(224)	(28.366)
Evasão	(26.230)	(1.517)	(15.263)	(43.010)	(605)	(81)	(43.696)
<b>Base Mar26</b>	<b>196.827</b>	<b>15.400</b>	<b>128.937</b>	<b>341.164</b>	<b>22.245</b>	<b>544</b>	<b>363.953</b>
% Base Mar26 / Base Dez25	8,1%	N.M.	-7,8%	6,0%	7,0%	-28,6%	6,0%
% Base Mar26 / Base Mar25	6,2%	N.M.	-19,9%	-1,5%	-10,9%	-61,1%	-2,3%

O aumento de 6,2% da base de alunos na modalidade de oferta de Ensino Presencial ocorreu em função da redução da captação ter sido mais do que compensada pela redução da taxa de evasão e de egressos, em função da melhoria das taxas de adimplência e da elevada quantidade de alunos na base com ciclo inferior a 2 anos, em virtude do crescimento sequencial de captação nos últimos anos.

O somatório da base de alunos Semipresencial e EAD apresentou queda de 10,3% em relação ao 1T25, em virtude principalmente da redução da captação de novos alunos e aumento da quantidade de alunos egressos.

Como resultado, destaca-se mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 65% da base de alunos de graduação de Ensino Presencial e 48% da base total de graduação.

O crescimento orgânico no Ensino Presencial fez com que a base de alunos dessa modalidade passasse de 49,9% para 54,3% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos.

Dados Operacionais	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Vagas anuais de medicina*	1.001	1.001	0,0%
Alunos de medicina	4.342	4.098	6,0%
Campi em operação	61	62	-1,6%
Polos em operação	721	808	-10,8%

\* 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 1T26 apresentou uma redução de 17,3% em comparação ao 1T25. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 4,0% na comparação 1T26 x 1T25. 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.

<b>FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS</b>	<b>1T25</b>	<b>Dez/25</b>	<b>1T26</b>
<b>Alunos de Graduação Presencial</b>	<b>185.287</b>	<b>182.040</b>	<b>196.827</b>
Alunos FIES	13.683	13.324	11.316
% de Alunos FIES	7,4%	7,3%	5,7%
Alunos PRAVALER	3.271	3.638	3.489
% de Alunos PRAVALER	1,8%	2,0%	1,8%
<b>Total de Alunos com Financiamento</b>	<b>16.954</b>	<b>16.962</b>	<b>14.805</b>
% de Alunos com Financiamento	9,2%	9,3%	7,5%
<b>Alunos de Graduação EAD</b>	<b>161.000</b>	<b>139.859</b>	<b>128.937</b>
PROUNI Graduação Presencial	20.441	22.900	22.669
PROUNI Graduação EAD	5.241	4.196	4.043
<b>Total de Alunos com PROUNI</b>	<b>25.682</b>	<b>27.096</b>	<b>26.712</b>
% de Alunos PROUNI	7,4%	8,4%	8,2%

## Ticket Médio Líquido

<b>Ticket Médio Líquido</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> 1T26 x 1T25	<b>U6M26*</b>	<b>U6M25*</b>	<b>Var. (%)</b> U6M26 x U6M25
Ensino Presencial (Graduação)	800,31	769,25	4,0%	822,39	798,74	3,0%
<i>Medicina</i>	9.285,00	10.775,15	-13,8%	9.166,99	10.079,46	-9,1%
<i>Ex-Medicina</i>	608,91	542,94	12,2%	633,79	590,40	7,3%
Ensino Presencial (Graduação + Pós)	799,68	769,30	3,9%	822,11	798,26	3,0%
EAD + Semipresencial	171,35	167,07	2,6%	175,00	176,84	-1,0%
<i>EAD (Graduação + Pós)</i>	173,44	167,07	3,8%	185,39	176,84	4,8%
<i>Ensino Semipresencial (Graduação)</i>	150,95	-	N.M.	-	-	0,0%
<b>Ticket Médio Líquido Total</b>	<b>512,39</b>	<b>467,28</b>	<b>9,7%</b>	<b>522,69</b>	<b>487,44</b>	<b>7,2%</b>

\* Últimos 6 meses.

<b>Ticket Médio Líquido</b> <b>(Ex-PROUNI)</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> 1T26 x 1T25	<b>U6M26*</b>	<b>U6M25*</b>	<b>Var. (%)</b> U6M26 x U6M25
Ensino Presencial (Graduação)	904,48	864,64	4,6%	934,83	894,46	4,5%
<i>Medicina</i>	9.920,15	11.559,31	-14,2%	9.823,95	10.812,18	-9,1%
<i>Ex-Medicina</i>	689,07	610,93	12,8%	721,43	661,81	9,0%
Ensino Presencial (Graduação + Pós)	903,32	864,35	4,5%	934,07	893,50	4,5%
EAD + Semipresencial	175,63	171,92	2,2%	179,54	182,24	-1,5%
<i>EAD (Graduação + Pós)</i>	178,23	171,92	3,7%	190,71	182,24	4,7%
<i>Ensino Semipresencial (Graduação)</i>	150,95	-	N.M.	-	-	0,0%
<b>Ticket Médio Líquido Total</b>	<b>552,98</b>	<b>501,86</b>	<b>10,2%</b>	<b>565,72</b>	<b>523,03</b>	<b>8,2%</b>

\* 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 U6M26, o ticket médio líquido total Ex-PROUNI cresceu 8,2% em comparação com os U6M25, em função principalmente do crescimento da participação da base de alunos de graduação de Ensino Presencial que passou de

49,7% para 54,1% da base total de alunos, do repasse de preços, do crescimento da base de alunos dos cursos de Medicina e da participação do programa Ser Solidário.

O ticket médio de graduação ex-PROUNI cresceu 4,5% no U6M26 em função do aumento da política comercial mais restritiva para descontos, repasse da inflação e maior participação dos parcelamentos do Ser Solidário.

O ticket médio dos cursos de Medicina apresentou queda de 9,1% na comparação dos últimos seis meses e 13,8% na comparação trimestral. Essa variação negativa é reflexo de uma base de comparação elevada no 1T25 versus a média trimestral histórica dos últimos 24 meses de R\$9,539/mês versus os R\$10.775/mês calculados para o 1T25, em função de fatores entre recorrentes e pontuais: (i) a partir do segundo semestre de 2025, houve aumento da proporção de alunos beneficiados pelo desconto de pontualidade de 10%, aplicável aos pagamentos realizados até o dia 10 de cada mês, em decorrência da mudança na política comercial da Companhia, que resultou em elevação significativa da geração de caixa na comparação entre o 1T26 e os dois anos anteriores; (ii) no 1T25, observou-se pontualmente menor alocação de descontos do PROUNI, os quais foram concentrados no 2T25; (iii) no 1T25, foram matriculados alunos nos novos cursos de Medicina do Rio de Janeiro e de Belo Horizonte, com ticket médio mais elevado, porém, esse efeito não se repetiu no 1T26, uma vez que essas vagas são judicializadas e encontram-se atualmente com novos vestibulares suspensos; (iv) o 1T25 havia sido marcado como o primeiro semestre de captação completa das novas vagas credenciadas no 3T24 e no 1T25 e a partir do 1T26 esse efeito passou a ser diluído; (v) por outro lado, no 1T26 a Companhia ofereceu desconto de captação para o 1º semestre em praças específicas; e (vi) no 1T25 versus 1T24 (que teve ticket médio de R\$8.947/mês), houve maior volume de alunos avançando do 4º para o 5º ano do curso, etapa que implica aumento médio no ticket em função do internato, efeito que também contribuiu para a base comparativa elevada daquele trimestre.

O ticket médio do Semipresencial ficou menor do que o EAD no 1T26, em função do Semipresencial ainda não possuir base de alunos veteranos e o ticket médio do período reflete apenas o ticket médio de captação que possui descontos de 1ª matrícula.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Receita dos Serviços Prestados

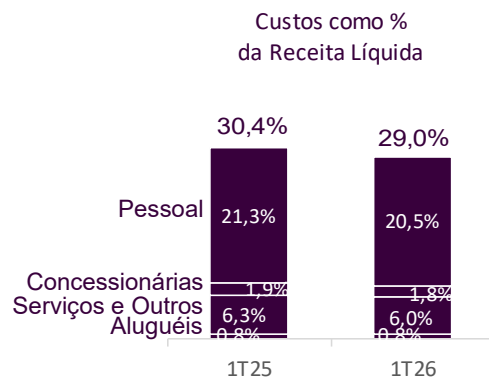
<b>Receita Bruta - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>1.358.664</b>	<b>1.258.599</b>	<b>8,0%</b>
Mensalidades de Ensino Presencial	1.228.519	1.122.352	9,5%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	96.157	116.720	-17,6%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	7.872	-	N.M.
Outras	26.116	19.527	33,7%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(774.901)</b>	<b>(718.610)</b>	<b>7,8%</b>
Descontos	(663.023)	(602.397)	10,1%
PROUNI	(85.685)	(94.376)	-9,2%
Encargos FIES	(750)	(675)	11,1%
Impostos	(25.443)	(21.162)	20,2%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	48,8%	47,9%	0,9 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>583.763</b>	<b>539.989</b>	<b>8,1%</b>
Mensalidades de Ensino Presencial	474.003	428.988	10,5%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	78.287	93.150	-16,0%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	6.974	-	N.M.
Outras	24.499	17.852	37,2%

- a) O aumento da receita bruta em 8,0% ocorreu em virtude (i) do aumento do volume de alunos matriculados na graduação presencial, especialmente do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; (ii) da implementação do programa Ser Solidário; e (iii) do repasse da inflação. Pelos mesmos motivos, a receita líquida cresceu 8,1% nas mesmas bases de comparação.

## Custos dos Serviços Prestados

<b>Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(219.147)</b>	<b>(212.278)</b>	<b>3,2%</b>
Pessoal e encargos	(119.450)	(115.250)	3,6%
Aluguéis	(4.801)	(4.264)	12,6%
Concessionárias	(10.375)	(10.389)	-0,1%
Serviços de terceiros e outros	(34.748)	(34.109)	1,9%
Depreciação e Amortização	(49.773)	(48.266)	3,1%

- a) Os custos de pessoal e encargos atingiram R\$119,5 milhões no 1T26, com um aumento de 3,6% na comparação com o 1T25, em virtude do dissídio salarial anual e pelo incremento da base dos cursos de saúde;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,8 milhões no 1T26, contra R\$4,3 milhões no 1T25, representando um aumento de 12,6% na comparação entre os dois períodos, em virtude principalmente do repasse da inflação;
- c) A linha de concessionárias ficou em linha na comparação 1T26 versus 1T25, com uma redução de 0,1%, principalmente em função da devolução de imóveis de maior tamanho e do aumento da eficiência operacional nas demais unidades;
- d) A linha de serviços de terceiros e outros aumentou 1,9%, ficando relativamente estável na comparação 1T26 x 1T25.



## Lucro Bruto

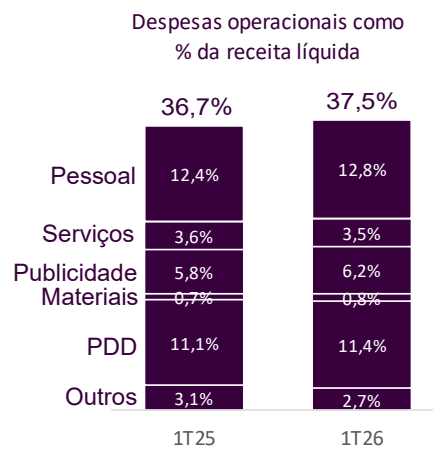
<b>Lucro Bruto - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>583.763</b>	<b>539.989</b>	<b>8,1%</b>
Custos dos serviços prestados	(219.147)	(212.278)	3,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>364.616</b>	<b>327.711</b>	<b>11,3%</b>
Margem Bruta	62,5%	60,7%	1,8 p.p.
(-) Depreciação	49.773	48.266	3,1%
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>414.389</b>	<b>375.977</b>	<b>10,2%</b>
Margem Bruta Caixa	71,0%	69,6%	1,4 p.p.

O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita em 8,1%, em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Presencial em comparação aos custos operacionais que por sua vez cresceram 3,2%. Como resultado, a margem bruta caixa alcançou 71,0%, com um aumento de 1,4 p.p. quando comparada com o 1T25.

## Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

<b>Despesas Operacionais - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(224.794)</b>	<b>(205.276)</b>	<b>9,5%</b>
Pessoal e encargos	(74.844)	(67.081)	11,6%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(20.302)	(19.195)	5,8%
Publicidade	(36.333)	(31.535)	15,2%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.713)	(3.791)	24,3%
PDD	(66.437)	(59.939)	10,8%
Outros	(16.041)	(16.771)	-4,4%
Depreciação e Amortização	(6.124)	(6.964)	-12,1%
<b>Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas</b>	<b>(3.610)</b>	<b>(7.399)</b>	<b>-51,2%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>136.212</b>	<b>115.036</b>	<b>18,4%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(218.670)</b>	<b>(198.312)</b>	<b>10,3%</b>

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 11,6%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento do bônus e dos encargos sobre o Plano de Concessão de Ações. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$2,1 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;
- b) As despesas com serviços prestados apresentaram um crescimento de 5,8% em relação ao 1T25, em virtude do reajuste de contratos de serviços pela inflação e aumento na terceirização de serviços;
- c) As despesas com publicidade tiveram um crescimento de 15,2% em relação ao 1T25, em decorrência da antecipação de determinadas atividades de marketing durante o semestre, em função principalmente do carnaval 2026 ter ocorrido antes do 2025. Como percentual da receita líquida essas despesas passaram de 5,8% para 6,2%;
- d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou um aumento de 10,8% na comparação com o 1T25, representando 11,4% da receita líquida, no 1T26, em comparação a 11,1%, no 1T25, em função principalmente do aumento da captação de alunos por meio do programa SER Solidário.



## EBITDA e EBITDA Ajustado

<b>EBITDA (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%) 1T26 x 1T25</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>75.903</b>	<b>43.633</b>	<b>74,0%</b>
(+) Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>	54.022	61.845	-12,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	6.287	9.558	-34,2%
(+) Depreciação e Amortização	55.897	55.230	1,2%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>192.109</b>	<b>170.266</b>	<b>12,8%</b>
Margem EBITDA	32,9%	31,5%	1,4 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos <sup>2</sup>	3.950	2.413	63,7%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>3</sup>	453	6.858	-93,4%
(-) Aluguéis mínimos pagos <sup>4</sup>	(38.307)	(35.885)	6,7%
<b>EBITDA Ajustado<sup>5</sup></b>	<b>158.205</b>	<b>143.652</b>	<b>10,1%</b>
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	26,6%	0,5 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 Presencial, e da base de alunos do curso de medicina, associado ao controle de custos e despesas. 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.

<b>RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES R\$ ('000)</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%) 1T26 x 1T25</b>
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>453</b>	<b>6.858</b>	<b>-93,4%</b>
Pessoal	2.140	2.540	-15,7%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	540	4.319	-87,5%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	(2.227)	-	N.M.
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>5.522</b>	<b>1.312</b>	<b>320,9%</b>
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	5.557	2.679	107,4%
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(35)	(1.367)	-97,5%
<b>Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes</b>	<b>5.975</b>	<b>8.170</b>	<b>-26,9%</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 de mensalidades efetivas passaram a ser parcelados em valores iguais ao longo do curso, conforme detalhado na tabela abaixo.

O aumento da receita líquida e EBITDA ajustado referente ao programa ocorreu em função do efeito combinado do (i) aumento da base de alunos captados; (ii) crescimento do ticket médio bruto; e (iii) maior valor total parcelado no 1T26 em comparação ao 1T25.

<b>Participação do Ser Solidário nos Resultados</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%) 1T26 x 1T25</b>
Captação Graduação Presencial* ('000)	48,0	47,4	1,2%
Receita Bruta Total (R\$m)	71,2	30,5	133,7%
Ajuste a Valor Presente - AVP	20,2	7,3	176,5%
Receita Líquida Total (R\$m)	51,0	23,2	120,1%
PCLD (R\$m)	15,9	8,9	79,6%
EBITDA Ajustado (R\$m)	35,1	14,3	145,2%
Contas a Receber Bruto (R\$m)	120,5	43,1	179,3%
Contas a Receber Líquido de AVP e PDD (R\$m)	59,7	20,3	193,9%

\*captação Ex-prouni e FIES

## Resultado Financeiro

<b>Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%) 1T26 x 1T25</b>
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>30.305</b>	<b>26.376</b>	<b>14,9%</b>
Juros sobre Mensalidades e Acordos	3.950	2.413	63,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.992	8.298	8,4%
Ajuste de marcação ao mercado	495	3.804	-87,0%
Varição cambial ativa - Swap	13.860	11.024	25,7%
Outros	3.008	837	259,4%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(84.327)</b>	<b>(88.221)</b>	<b>-4,4%</b>
Despesas de Juros	(26.311)	(28.115)	-6,4%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.922)	(20.034)	-5,6%
Descontos Concedidos	(13.615)	(14.040)	-3,0%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(170)	(934)	-81,8%
Ajuste de marcação ao mercado	(6.052)	(6.483)	-6,6%
Varição cambial passiva - Swap	(15.971)	(14.886)	7,3%
Outros	(3.286)	(3.729)	-11,9%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(54.022)</b>	<b>(61.845)</b>	<b>-12,6%</b>

O resultado financeiro do 1T26 representou uma despesa de R\$54,0 milhões no 1T26 ante R\$61,8 milhões no 1T25, uma redução de 12,6% na comparação 1T26 x 1T25, com um crescimento de 14,9% na receita financeira e uma redução de 4,4% na despesa financeira, em função dos seguintes principais fatores:

- A linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R\$4,0 milhões, representando um aumento de 63,7% em relação ao 1T25, quando alcançou R\$2,4 milhões, devido principalmente ao crescimento da base de alunos de Ensino Presencial e do menor desconto para quitação de mensalidades em atraso nas negociações de acordos;
- Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$9,0 milhões no 1T26, o que representa um aumento de 8,4% na comparação com o 1T25, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$8,3 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados e aumento do CDI médio, na comparação 1T26 versus 1T25;
- 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 despesa de R\$6,5 milhões no 1T25 para uma despesa de R\$7,7 milhões no 1T26, 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 uma redução de 6,4%, passando de R\$28,1 milhões no 1T25 para R\$26,3 milhões no 1T26, em virtude da redução do endividamento financeiro da Companhia;
- Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$18,9 milhões no 1T26, ante R\$20,0 milhões no 1T25, uma redução de 5,6%, 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\$13,6 milhões no 1T26, ante R\$14,0 milhões no 1T25, correspondendo a uma redução de 3,0% na comparação entre os dois períodos, em função das alterações nos processos de cobrança.

## Lucro Líquido

<b>Lucro Líquido - Contábil</b> <b>(Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Lucro Operacional</b>	<b>136.212</b>	<b>115.036</b>	<b>18,4%</b>
(+) Resultado Financeiro	(54.022)	(61.845)	-12,6%
(+) IR / CS do Exercício	(6.630)	(9.979)	-33,6%
(+) IR / CS Diferidos	343	421	-18,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>75.903</b>	<b>43.633</b>	<b>74,0%</b>
Margem Líquida	13,0%	8,1%	4,9 p.p.

Para o 1T26, o IR/CSLL registrou uma despesa de R\$6,3 milhões, ante uma despesa de R\$9,6 milhões, decorrente da implementação de ajustes de adição e exclusão na apuração do IR/CSLL, como resultado de revisão realizada por consultoria especializada.

No 1T26, o lucro líquido foi de R\$75,9 milhões, o que representa um crescimento de 74,0% na comparação com o 1T25, quando o lucro líquido foi de R\$43,6 milhões no 1T25, decorrente principalmente da recuperação da base de receitas do Ensino Presencial e melhoria da eficiência da Companhia. Nesse contexto, o lucro líquido ajustado foi de R\$81,9 milhões e corresponde a um crescimento de 58,1% quando comparado aos R\$51,8 milhões no 1T25.

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>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>75.903</b>	<b>43.633</b>	<b>74,0%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>8,1%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	<i>5.975</i>	<i>8.170</i>	<i>-26,9%</i>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>81.878</b>	<b>51.803</b>	<b>58,1%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>14,0%</i>	<i>9,6%</i>	<i>4,4 p.p.</i>
<b>Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:</b>	<b>10.229</b>	<b>13.120</b>	<b>-22,0%</b>
<b>Impacto IFRS 16</b>	<b>3.869</b>	<b>5.560</b>	<b>-30,4%</b>
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.327)	(29.662)	9,0%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.935	20.134	4,0%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.582	16.306	-4,4%
<b>Goodwill de aquisições</b>	<b>6.360</b>	<b>7.560</b>	<b>-15,9%</b>
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(320)	(1.218)	-73,7%
<b>Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill</b>	<b>92.107</b>	<b>64.923</b>	<b>41,9%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>	<i>15,8%</i>	<i>12,0%</i>	<i>3,8 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>1T25</b>	<b>4T25</b>	<b>1T26</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>808.547</b>	<b>847.420</b>	<b>901.686</b>
Mensalidades de alunos	543.157	574.339	589.896
FIES	71.694	80.052	78.697
Acordos a receber	90.316	96.109	111.202
Créditos Educativos a Receber	67.163	64.184	79.156
Cartão de Crédito e Outros	36.217	32.736	42.735
Saldo PDD	(239.395)	(250.475)	(280.273)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>569.152</b>	<b>596.945</b>	<b>621.413</b>
<b>Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)</b>	<b>2.070.629</b>	<b>2.216.531</b>	<b>2.260.305</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	99	97	99
<b>Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)</b>	<b>122.922</b>	<b>140.404</b>	<b>133.597</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	210	205	212
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Ex-FIES) (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	85	84	85

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES ficou em linha na comparação 1T26 x 1T25, atingindo 85 dias nos dois trimestres, em função principalmente da melhoria da assiduidade e pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia. O PMR FIES apresentou um aumento de 2 dias, praticamente estável com o 1T25.

<b>Aging de Mensalidades de Alunos</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T25</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T25</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>1T26</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	123.493	22,3%	116.110	19,8%	169.444	27,4%
Vencidas de 1 a 90 dias	107.491	19,4%	143.821	24,6%	106.237	17,2%
Vencidas de 91 a 180 dias	78.819	14,3%	58.197	9,9%	76.529	12,4%
Vencidas de 181 a 360 dias	93.436	16,9%	107.749	18,4%	105.063	17,0%
Vencidas de 361 a 540 dias	77.407	14,0%	85.233	14,6%	87.006	14,1%
Vencidas de 541 a 720 dias	72.195	13,1%	74.541	12,7%	74.223	12,0%
<b>TOTAL</b>	<b>552.841</b>	<b>100,0%</b>	<b>585.651</b>	<b>100,0%</b>	<b>618.502</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>68,4%</b>		<b>69,1%</b>		<b>68,6%</b>	

<b>Aging dos Acordos a Receber</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T25</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T25</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>1T26</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	31.414	34,8%	17.755	18,5%	38.817	34,9%
Vencidas de 1 a 90 dias	13.978	15,5%	25.022	26,0%	15.736	14,2%
Vencidas de 91 a 180 dias	10.344	11,5%	11.996	12,5%	13.654	12,3%
Vencidas de 181 a 360 dias	12.856	14,2%	16.934	17,6%	18.130	16,3%
Vencidas de 361 a 540 dias	11.379	12,6%	12.710	13,2%	13.328	12,0%
Vencidas de 541 a 720 dias	10.345	11,5%	11.692	12,2%	11.537	10,4%
<b>TOTAL</b>	<b>90.316</b>	<b>100,0%</b>	<b>96.109</b>	<b>100,0%</b>	<b>111.202</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>11,2%</b>		<b>11,3%</b>		<b>12,3%</b>	

A tabela abaixo mostra a evolução da PCLD no período de 31 de dezembro de 2025 a 31 de março de 2026. A partir do 2T24, foi realizada uma reclassificação de saldos da parcela da PCLD FIES para o FG-FIES, conforme pode ser observado abaixo:

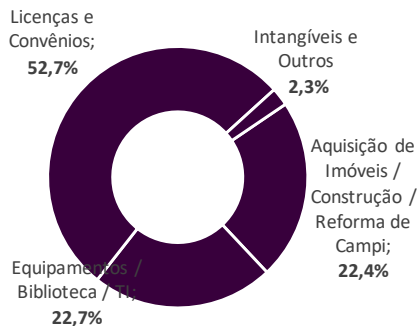
<b>Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/12/2025</b>	<b>Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)</b>	<b>Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES</b>	<b>Baixa</b>	<b>31/03/2026</b>
Total	336.769	65.918	519	(36.120)	367.086
<i>FG-FIES Não Circulante</i>					<i>86.813</i>
<i>Contas a Receber</i>					<i>280.273</i>

## Investimento (CAPEX)

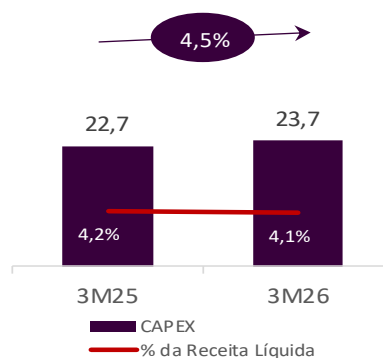
CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M26	A.V.	3M25	A.V.	Var. (%) 3M26 x 3M25
<b>CAPEX Ex-Aquisições</b>	<b>23.665</b>	<b>100,0%</b>	<b>22.654</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,5%</b>
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	5.303	22,4%	6.765	29,9%	-21,6%
Equipamentos / Biblioteca / TI	5.365	22,7%	6.093	26,9%	-11,9%
Licenças e Convênios	12.464	52,7%	8.717	38,5%	43,0%
Intangíveis e Outros	533	2,3%	1.079	4,8%	-50,6%
<b>Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)</b>	<b>16.289</b>		<b>43.577</b>		<b>-62,6%</b>
<b>Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições</b>	<b>39.954</b>		<b>66.231</b>		<b>-39,7%</b>

No 1T26, a Companhia investiu R\$23,7 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$10,7 milhões, uma redução de 17,0% na comparação com o 1T25. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$12,5 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$0,5 milhão. Essa redução ocorreu porque no 1T26 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



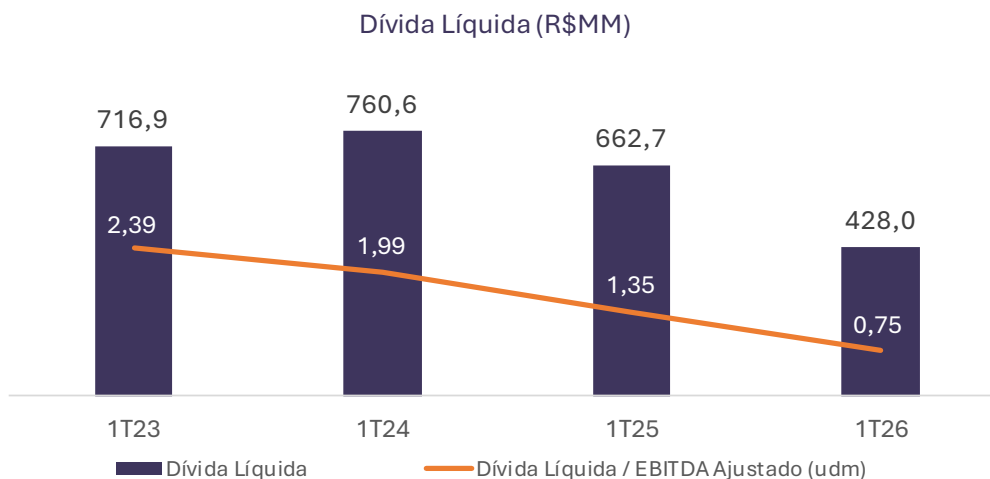
CAPEX (R\$MM)



## Endividamento

<b>Endividamento</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/03/2026</b>	<b>31/12/2025</b>	<b>31/03/2025</b>	<b>Var. (%)</b> Mar26 x Dez25	<b>Var. (%)</b> Mar26 x Mar25
<b>Caixa Total</b>	<b>719.617</b>	<b>452.505</b>	<b>485.827</b>	<b>59,0%</b>	<b>48,1%</b>
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(80.637)	(77.953)	(73.725)	3,4%	9,4%
Depósitos e bloqueios judiciais	(23.715)	(24.453)	(21.840)	-3,0%	8,6%
Fundo garantidor FG-FIES	(86.814)	(87.333)	(72.545)	-0,6%	19,7%
<b>Disponibilidades</b>	<b>528.451</b>	<b>262.766</b>	<b>317.717</b>	<b>101,1%</b>	<b>66,3%</b>
Caixa e disponibilidades	527.617	261.932	316.936	101,4%	66,5%
Títulos e valores mobiliários	834	834	781	0,0%	6,8%
<b>Endividamento bruto</b>	<b>(956.433)</b>	<b>(767.479)</b>	<b>(980.466)</b>	<b>24,6%</b>	<b>-2,5%</b>
Empréstimos e Financiamentos	(118.986)	(145.211)	(248.332)	-18,1%	-52,1%
Curto prazo	(93.986)	(91.087)	(188.968)	3,2%	-50,3%
Longo prazo	(25.000)	(54.124)	(59.364)	-53,8%	-57,9%
Debêntures	(813.654)	(578.173)	(667.438)	40,7%	21,9%
Curto prazo	(181.715)	(167.527)	(133.937)	8,5%	35,7%
Longo prazo	(631.939)	(410.646)	(533.501)	53,9%	18,5%
Compromissos a pagar *	(23.793)	(44.095)	(64.696)	-46,0%	-63,2%
Curto prazo	(22.115)	(42.956)	(61.678)	-48,5%	-64,1%
Longo prazo	(1.678)	(1.139)	(3.018)	47,3%	-44,4%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(427.982)</b>	<b>(504.713)</b>	<b>(662.749)</b>	<b>-15,2%</b>	<b>-35,4%</b>
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	0,75	0,90	1,35		

\*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\$528,5 milhões, um aumento de 101,1% quando comparado a dezembro de 2025, em virtude do aumento da geração operacional de caixa líquida decorrente da melhoria do resultado operacional no período, além da 7ª emissão de debêntures da Companhia, aprovada pelo Conselho de Administração em 2 de março de 2026, no valor de R\$250 milhões, para a liquidação antecipada das 3ª e 4ª emissões de debêntures, cuja liquidação ocorreu em abril de 2026. Esse efeito foi compensado principalmente pela amortização de dívidas no valor de R\$94,8 milhões, e pelo investimento em CAPEX de R\$23,7 milhões.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$428,0 milhões, com uma redução de 35,4% na comparação com o 1T25, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 0,75x, 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>93.986</b>	<b>79,0%</b>	<b>85.092</b>	<b>81,5%</b>	<b>181.715</b>	<b>22,3%</b>	<b>360.793</b>	<b>34,8%</b>
<b>Longo Prazo</b>	<b>25.000</b>	<b>21,0%</b>	<b>19.338</b>	<b>18,5%</b>	<b>631.939</b>	<b>77,7%</b>	<b>676.277</b>	<b>65,2%</b>
Entre um e dois anos	25.000	21,0%	19.338	18,5%	272.511	33,5%	316.849	30,6%
Entre dois e três anos	-	0,0%	-	0,0%	229.521	28,2%	229.521	22,1%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	129.907	16,0%	129.907	12,5%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
<b>Total da Dívida</b>	<b>118.986</b>	<b>100,0%</b>	<b>104.430</b>	<b>100,0%</b>	<b>813.654</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.037.070</b>	<b>100,0%</b>
Escrow FAEL	-		(80.637)		-		(80.637)	
<b>Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)</b>	<b>118.986</b>		<b>23.793</b>		<b>813.654</b>		<b>956.433</b>	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/03/2026
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	52.984
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,16 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	66.002
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	86.958
Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	160.874
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	158.051
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	93.672
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	62.419
Debêntures	Escritura de emissão de 7a debêntures - data de 02/03/2026	250.000	CDI + 1,10% a.a.	251.680
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	82.844
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
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	1.711
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	924
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	1.125
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.326
<b>Total da Dívida Bruta</b>				<b>1.037.070</b>
Escrow FAEL				(80.637)
<b>Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)</b>				<b>956.433</b>

## Fluxo de Caixa

<b>Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%) 1T26 x 1T25</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>			
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	133.285	98.165	35,8%
(-) Fluxo de caixa atividades de investimento	(39.954)	(66.231)	-39,7%
(+)/(-) Fluxo de caixa atividades de financiamento	182.947	(85.726)	N.M.
<b>Diminuição de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>276.278</b>	<b>(53.792)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>			
No início do período	261.932	370.728	-29,3%
No fim do período	527.617	316.936	66,5%
<b>Aumento (Redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>265.685</b>	<b>(53.792)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Variação das Disponibilidades Financeiras</b>			
Disponibilidades Financeiras no início do período	262.766	371.509	-29,3%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	528.451	317.717	66,3%
CAPEX	23.665	22.654	4,5%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	109.620	75.511	45,2%
GCO Pós-Capex / EBITDA Ajustado (%)	69,3%	52,6%	16,7 p.p.

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$133,3 milhões, representando um crescimento de 35,8% na comparação com o 1T25, 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 Presencial, da expansão de vagas do curso de medicina e da redução do endividamento líquido.

Como resultado, a Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX cresceu 45,2% na comparação 1T26 x 1T25 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 69,3% contra 52,6% no 1T25, um crescimento de 16,7 p.p.

## 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 364,0 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> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T26 x 1T25</b>
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>1.358.664</b>	<b>1.258.599</b>	<b>8,0%</b>
Mensalidades de Ensino Presencial	1.228.519	1.122.352	9,5%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	96.157	116.720	-17,6%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	7.872	-	N.M.
Outras	26.116	19.527	33,7%
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(774.901)</b>	<b>(718.610)</b>	<b>7,8%</b>
Descontos e Bolsas	(663.023)	(602.397)	10,1%
PROUNI	(85.685)	(94.376)	-9,2%
Encargos FIES	(750)	(675)	11,1%
Impostos	(25.443)	(21.162)	20,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>583.763</b>	<b>539.989</b>	<b>8,1%</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(219.147)</b>	<b>(212.278)</b>	<b>3,2%</b>
Pessoal e encargos	(119.450)	(115.250)	3,6%
Aluguéis	(4.801)	(4.264)	12,6%
Concessionárias	(10.375)	(10.389)	-0,1%
Serviços de terceiros e Outros	(34.748)	(34.109)	1,9%
Depreciação e amortização	(49.773)	(48.266)	3,1%
<b>Lucro bruto</b>	<b>364.616</b>	<b>327.711</b>	<b>11,3%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>62,5%</i>	<i>60,7%</i>	<i>1,8 p.p.</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(228.404)</b>	<b>(212.675)</b>	<b>7,4%</b>
Despesas gerais e administrativas	(224.794)	(205.276)	9,5%
Pessoal e encargos	(74.844)	(67.081)	11,6%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(20.302)	(19.195)	5,8%
Publicidade	(36.333)	(31.535)	15,2%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.713)	(3.791)	24,3%
PDD	(66.437)	(59.939)	10,8%
Outros	(16.041)	(16.771)	-4,4%
Depreciação e amortização	(6.124)	(6.964)	-12,1%
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.610)	(7.399)	-51,2%
<b>Lucro operacional</b>	<b>136.212</b>	<b>115.036</b>	<b>18,4%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>23,3%</i>	<i>21,3%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.897	55.230	1,2%
<b>EBITDA</b>	<b>192.109</b>	<b>170.266</b>	<b>12,8%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,9%</i>	<i>31,5%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	453	6.858	-93,4%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	3.950	2.413	63,7%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.307)	(35.885)	6,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>158.205</b>	<b>143.652</b>	<b>10,1%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>27,1%</i>	<i>26,6%</i>	<i>0,5 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.897)	(55.230)	1,2%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>102.308</b>	<b>88.422</b>	<b>15,7%</b>
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>17,5%</i>	<i>16,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(54.022)</b>	<b>(61.845)</b>	<b>-12,6%</b>
(+) Receita Financeira	30.305	26.376	14,9%
Juros sobre mensalidades e acordos	3.950	2.413	63,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.992	8.298	8,4%
Ajuste de marcação ao mercado	495	3.804	-87,0%
Variação cambial ativa - Swap	13.860	11.024	25,7%
Outros	3.008	837	259,4%
(-) Despesa Financeira	(84.327)	(88.221)	-4,4%
Despesas de juros	(26.311)	(28.115)	-6,4%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.922)	(20.034)	-5,6%
Descontos concedidos	(13.615)	(14.040)	-3,0%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(170)	(934)	-81,8%
Ajuste de marcação ao mercado	(6.052)	(6.483)	-6,6%
Variação cambial passiva - Swap	(15.971)	(14.886)	7,3%
Outros	(3.286)	(3.729)	-11,9%
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>82.190</b>	<b>53.191</b>	<b>54,5%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.287)	(9.558)	-34,2%
Imposto de renda e contribuição social	(6.630)	(9.979)	-33,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	343	421	-18,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>75.903</b>	<b>43.633</b>	<b>74,0%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>8,1%</i>	<i>4,9 p.p.</i>

## Reconciliação dos ajustes nos resultados

<b>Demonstração de Resultados - Ajustado</b> <b>(Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T26</b>	<b>Ajustes</b>	<b>1T26</b> <b>Ajustado</b>
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>1.358.664</b>	-	<b>1.358.664</b>
Mensalidades de Ensino Presencial	1.228.519	-	1.228.519
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	96.157	-	96.157
Mensalidades de Ensino Semipresencial	7.872	-	7.872
Outras	26.116	-	26.116
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(774.901)</b>	-	<b>(774.901)</b>
Descontos e Bolsas	(663.023)	-	(663.023)
PROUNI	(85.685)	-	(85.685)
Encargos FIES	(750)	-	(750)
Impostos	(25.443)	-	(25.443)
<b>Receita Líquida</b>	<b>583.763</b>	-	<b>583.763</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(219.147)</b>	-	<b>(219.147)</b>
Pessoal e encargos	(119.450)	-	(119.450)
Aluguéis	(4.801)	-	(4.801)
Concessionárias	(10.375)	-	(10.375)
Serviços de terceiros e Outros	(34.748)	-	(34.748)
Depreciação e amortização	(49.773)	-	(49.773)
<b>Lucro bruto Ajustado</b>	<b>364.616</b>	-	<b>364.616</b>
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>62,5%</i>		<i>62,5%</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(228.404)</b>	<b>453</b>	<b>(227.951)</b>
Despesas gerais e administrativas	(224.794)	2.680	(222.114)
Pessoal e encargos	(74.844)	2.140	(72.704)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(20.302)	540	(19.762)
Publicidade	(36.333)	-	(36.333)
Materiais de expediente e Aplicados	(4.713)	-	(4.713)
PDD	(66.437)	-	(66.437)
Outros	(16.041)	-	(16.041)
Depreciação e amortização	(6.124)	-	(6.124)
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.610)	(2.227)	(5.837)
<b>Lucro operacional Gerencial</b>	<b>136.212</b>	<b>453</b>	<b>136.665</b>
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>23,3%</i>		<i>23,4%</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.897	-	55.897
<b>EBITDA</b>	<b>192.109</b>	<b>453</b>	<b>192.562</b>
(+) Despesas Não-Recorrentes	453	(453)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	3.950	-	3.950
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.307)	-	(38.307)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>158.205</b>	-	<b>158.205</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>27,1%</i>		<i>27,1%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.897)	-	(55.897)
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>102.308</b>	-	<b>102.308</b>
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>17,5%</i>		<i>17,5%</i>
Resultado Financeiro	(54.022)	5.557	(48.465)
(+) Receita Financeira	30.305	(495)	29.810
Juros sobre Mensalidades e Acordos	3.950	-	3.950
Rendimentos de aplicações financeiras	8.992	-	8.992
Ajuste de marcação ao mercado	13.860	(495)	13.365
Variação cambial ativa - Swap	(602)	-	(602)
Outros	4.105	-	4.105
(-) Despesa Financeira	(84.327)	6.052	(78.275)
Despesas de juros	(26.311)	-	(26.311)
Juros de arrendamentos mercantis	(18.922)	-	(18.922)
Descontos concedidos	(13.615)	-	(13.615)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(170)	-	(170)
Ajuste de marcação ao mercado	(6.052)	6.052	(0)
Variação cambial passiva - Swap	(15.971)	-	(15.971)
Outros	(3.286)	-	(3.286)
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>82.190</b>	<b>6.010</b>	<b>88.200</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.287)	(35)	(6.322)
Imposto de renda e contribuição social	(6.630)	(35)	(6.665)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	343	-	343
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>75.903</b>	<b>5.975</b>	<b>81.878</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>13,0%</i>		<i>14,0%</i>

## Balanço Patrimonial

<b>Balanço Patrimonial - ATIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/03/2026</b>	<b>31/12/2025</b>	<b>Var. (%)</b> Mar26 x Dez25
<b>Ativo Total</b>	<b>3.567.953</b>	<b>3.299.058</b>	<b>8,2%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.239.410</b>	<b>915.478</b>	<b>35,4%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	527.617	261.932	101,4%
Caixa Restrito	62.977	18.876	233,6%
Contas a receber de clientes	564.082	564.165	0,0%
Tributos a recuperar	45.282	34.663	30,6%
Outros Ativos	39.452	35.842	10,1%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>2.328.543</b>	<b>2.383.580</b>	<b>-2,3%</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	230.224	248.504	-7,4%
Contas a receber de clientes	57.331	32.780	74,9%
Títulos e valores mobiliários	834	834	0,0%
Outros Ativos	29.197	29.935	-2,5%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	86.814	87.333	-0,6%
Outras Contas a Receber	29.070	29.227	-0,5%
Caixa Restrito	17.660	59.077	-70,1%
Intangível	1.128.266	1.130.551	-0,2%
Direito de Uso	547.282	570.886	-4,1%
Imobilizado	422.771	433.639	-2,5%
<b>Balanço Patrimonial - PASSIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/03/2026</b>	<b>31/12/2025</b>	<b>Var. (%)</b> Mar26 x Dez25
<b>Passivo Total</b>	<b>2.150.359</b>	<b>1.956.206</b>	<b>9,9%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>795.275</b>	<b>725.246</b>	<b>9,7%</b>
Fornecedores	35.361	28.706	23,2%
Compromissos a Pagar	85.092	61.832	37,6%
Empréstimos e financiamentos	81.660	84.138	-2,9%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	12.326	6.949	77,4%
Debêntures	181.715	167.527	8,5%
Salários e encargos sociais	150.302	139.911	7,4%
Tributos a recolher	32.558	25.248	29,0%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	82.078	81.272	1,0%
Dividendos a pagar	61.114	61.114	N.M.
Outros Passivos	73.069	68.549	6,6%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.355.084</b>	<b>1.230.960</b>	<b>10,1%</b>
Empréstimos e financiamentos	25.000	54.124	-53,8%
Debêntures	631.939	410.646	53,9%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	635.393	666.032	-4,6%
Compromissos a pagar	19.338	60.216	-67,9%
Tributos a recolher	323	539	-40,1%
Provisão para contingências	26.072	25.984	0,3%
Outros Passivos	17.019	13.419	26,8%
<b>Patrimônio Líquido Consolidado</b>	<b>1.417.594</b>	<b>1.342.852</b>	<b>5,6%</b>
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Capital	1.074	4.446	-75,8%
Reservas de Lucros	361.684	357.889	1,1%
Lucros (Prejuízos) acumulados	72.108	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(4.821)	(7.032)	-31,4%
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>3.567.953</b>	<b>3.299.058</b>	<b>8,2%</b>

## Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/03/2026	31/03/2025	Var. (%) Mar26 x Mar25
<b>Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social</b>	<b>82.190</b>	<b>53.191</b>	<b>54,5%</b>
Depreciações e Amortizações	55.897	55.230	1,2%
Provisão (Reversão) para Contingências	88	(911)	N.M.
Ajuste a valor presente do contas a receber	19.418	7.049	175,5%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	37	216	-82,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	66.437	59.939	10,8%
Plano de concessão de ações	394	867	-54,6%
Baixa de ativos e passivos não circulantes	(5.922)	450	N.M.
Ajuste de marcação a mercado	5.557	2.679	107,4%
Juros e Variação Cambial Líquida	48.225	53.255	-9,4%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>272.321</b>	<b>231.965</b>	<b>17,4%</b>
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>(97.087)</b>	<b>(80.087)</b>	<b>21,2%</b>
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(48.549)	(31.501)	54,1%
Contas a receber - Fies	1.355	(3.743)	N.M.
Contas a receber - Ser Solidário	(62.842)	(28.224)	122,7%
Tributos a Recuperar	(10.619)	(3.751)	183,1%
Outros ativos	(2.140)	(18.225)	-88,3%
Fornecedores	6.655	(2.283)	N.M.
Salários e encargos sociais	10.391	2.732	280,3%
Tributos a recolher	540	663	-18,6%
Outros passivos	8.122	4.245	91,3%
<b>Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações</b>	<b>175.234</b>	<b>151.878</b>	<b>15,4%</b>
<b>Outros</b>	<b>(41.949)</b>	<b>(53.713)</b>	<b>-21,9%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(17.174)	(21.734)	-21,0%
Juros pagos sobre arrendamentos	(18.922)	(20.034)	-5,6%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(4.221)	(10.338)	-59,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.632)	(1.607)	1,6%
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>133.285</b>	<b>98.165</b>	<b>35,8%</b>
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(39.954)</b>	<b>(66.231)</b>	<b>-39,7%</b>
Adições ao imobilizado	(10.668)	(13.757)	-22,5%
Adições ao intangível	(12.997)	(8.897)	46,1%
Pagamento de aquisição de controladas	(16.289)	(43.577)	-62,6%
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>182.947</b>	<b>(85.726)</b>	<b>N.M.</b>
Captação de Debêntures	248.886	-	N.M.
Amortização de debêntures	(28.571)	(28.571)	0,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(28.575)	(41.466)	-31,1%
Amortização de arrendamentos mercantis	(8.793)	(15.852)	-44,5%
Recebimento de partes relacionadas	-	163	-100,0%
<b>Redução de Caixa e Equivalentes</b>	<b>276.278</b>	<b>(53.792)</b>	<b>N.M.</b>
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	261.932	370.728	-29,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	527.617	316.936	66,5%
<b>Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários</b>	<b>265.685</b>	<b>(53.792)</b>	<b>N.M.</b>

# ser

educacional

1Q26

RESULTS



**Video conference**

May 14, 2026

(Simultaneous translation)

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

Participants link:

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

## Ser Educacional recorded 74,0% growth in Net Income and 35.4% drop in Net Debt compared to 1Q25

**Recife, May 13, 2026** - Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) announces its results for the first quarter of 2026 (1Q26). Information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian Reais (R\$), and comparisons refer to the first quarter of 2025 (1Q25), unless otherwise specified.

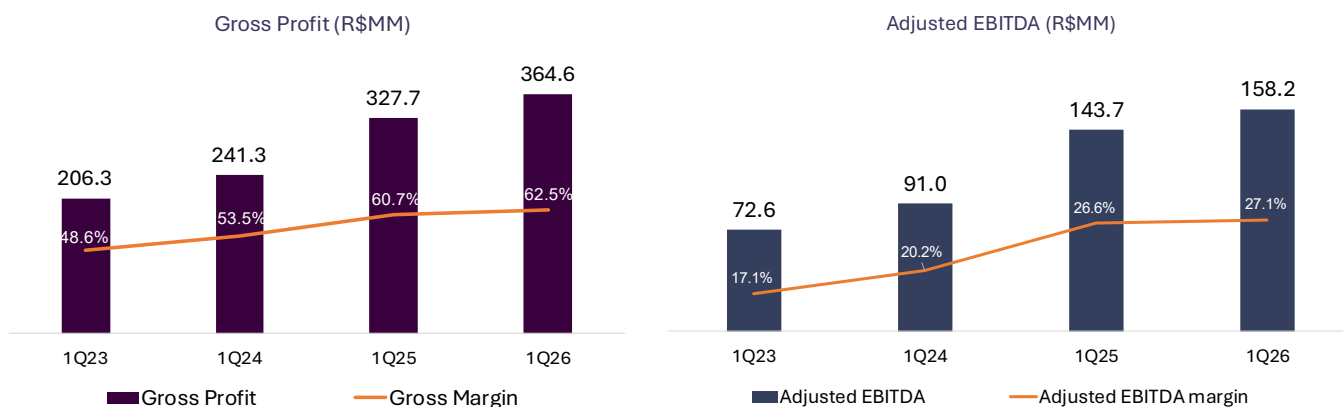
Pursuant to the New Regulatory Framework for Distance Learning (DL) established by Decree No. 12.456/2025 and MEC Ordinances No. 379/2025 and No. 381/2025, starting in 1Q26, the student base began to be classified as follows: (i) the format previously referred to as Hybrid Learning was changed to On-Campus Learning; and the segregation of Digital Learning into Distance Learning (DL) and Semi On-Campus Learning.

<b>Financial Highlights</b> (R\$ '000)	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg.</b> <b>1Q26 x 1Q25</b>
On Campus Learning Undergraduate Students	196,827	185,287	6.2%
Net Revenue	583,763	539,989	8.1%
EBITDA	192,109	170,266	12.8%
<i>EBITDA Margin</i>	32.9%	31.5%	1.4 p.p.
Adjusted EBITDA	158,205	143,652	10.1%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	27.1%	26.6%	0.5 p.p.
Net Income	75,903	43,633	74.0%
<i>Net Margin</i>	13.0%	8.1%	4.9 p.p.
Adjusted Net Income	81,878	51,803	58.1%
<i>Adjusted Net Margin</i>	14.0%	9.6%	4.4 p.p.
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	109,620	75,511	45.2%
<i>OCG, Net After CAPEX / Adjusted EBITDA</i>	69.3%	52.6%	16.7 p.p.
Net Debt	(427,982)	(662,749)	-35.4%
<i>Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)</i>	0.75	1.35	(0.61)

- ✦ **The total base of On-Campus Learning undergraduate students reached 196.8 thousand students**, with 6.2% growth. This is the 5th consecutive year of growth in the undergraduate student base for On-Campus Learning for the first quarter.
- ✦ **Net Revenue recorded 8.1% growth** and reached R\$583.8 million in 1Q26, mainly due to the growth in On-Campus 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 1Q26 reached R\$158.2 million, representing a growth of 10.1%**. Adjusted EBITDA margin reached 27.1%, expanding 0.5 percentage point versus 1Q25.
- ✦ **Adjusted Net Income reached R\$81.9 million** in 1Q26, representing 58.1% growth compared to 1Q25, when Adjusted Net Income reached R\$51.8 million. **Net Income reached R\$75.9 million**, representing 74.0% growth compared to 1Q25, when Net Income reached R\$43.6 million.
- ✦ **Net Operating Cash Generation (OCG), post-capex, reached R\$109.6 million, representing an increase of 45.2%** compared to 1Q25. OGC, post-CAPEX, reached 69.3% of Adjusted EBITDA in the same period, 16.7 percentage points higher than in 1Q25.

✦ **Net debt dropped 35.4%** compared to 1Q25 and totaled R\$428.0 million and **net debt/Adjusted EBITDA for the last 12 months reduced** for the 13th consecutive quarter, from 1.35x in 1Q25 to **0.75x no 1Q26, best figure since 1Q21**.

✦ On March 02, 2026, the company's Board of Directors approved the Company's **7th issue of simple, non-convertible, unsecured debentures**, in a single series, in the amount of R\$250 million. The Debentures will mature on 09/15/2029 from the Issue Date, with semi-annual amortization beginning on the 18th month (inclusive) from the Issue Date, in 5 installments, with the final installment due on the Maturity Date, and will bear interest at CDI + 1.10% per annum, with interest payable semiannually, with no grace period. The proceeds from the Issue will be used to prepay the debt on the Company's third series of simple debentures, issued on August 15, 2022, at the original rate of DI Rate + 2.0%, and on the Company's fourth series of simple debentures, issued on October 10, 2023, at the original rate of DI Rate + 2.0%, any remaining proceeds will be used to reinforce the Company's working capital.

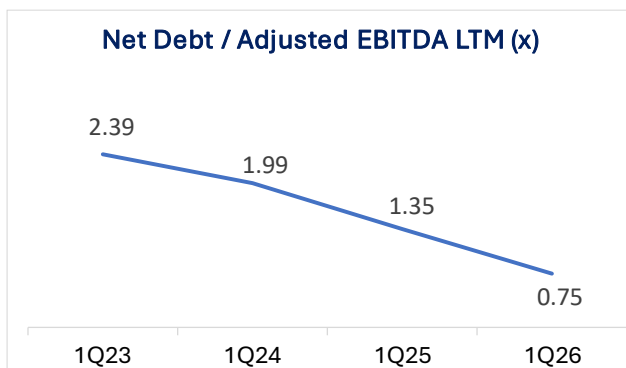


## Message from Management

In 1Q26, Ser Educacional reported results reflecting the progress of its operating and financial performance, notably the sequential growth in adjusted EBITDA margin and net income for the fourth consecutive year. This performance underscores the consistency of the Company's strategy and has resulted in higher net operating cash flow, as well as a sequential decrease in net debt.

The consistent improvement in results stems primarily from the growth in the number of students in on-campus programs and the expansion of accredited medical school seats in recent years. These factors have been gradually driving the Company's operating leverage, which, combined with a 35.4% decrease in net debt compared to 1Q25, resulted in a 58.1% increase in adjusted net income, totaling R\$81.9 million for the quarter.

This progress is occurring in tandem with the maturation of our campuses, with a focus on expanding course offerings in cities where the Company's main brands (UNINASSAU, UNAMA, and UNIFAEL) enjoy strong recognition, such as Patos (PB), Imperatriz (MA), Bragança (PA), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), and Florianópolis (SC). These units are

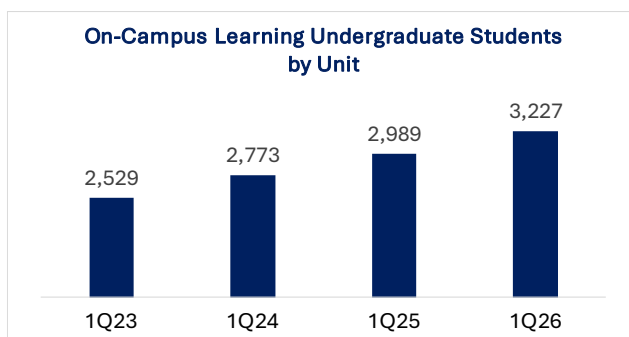


still in the maturation phase, as they have been in operation for less than three years; at the same time, the Company is moving forward with plans for new units and expansions, with intake expected to begin in 2027.

From an operational perspective, Ser Educacional concluded its 1Q26 intake cycle with favorable results. The strategy to increase the average ticket for the courses offered is proving successful; it has allowed for better utilization of the high occupancy rates at existing campuses, especially for on-campus learning. Even so, the Company maintained a solid base of paying students, which remained relatively flat compared to 1Q25, with a 9.7% increase in average ticket.

In its Distance Learning and Semi On-Campus programs, the Company is currently adapting to new sector regulations while maintaining its focus on operational profitability. In this context, there has been a streamline of the offering of courses with lower average tickets, prioritizing courses with more on-campus classes and higher profitability per student, even if this entails a more pronounced decline in enrollment volume in the short term.

As a result, this segment showed an increase in the number of on-campus students and in the average ticket per student, which accounts for approximately 81,2% of the Company's net revenue. This performance more than offset the decline seen in the distance learning and hybrid learning programs, reinforcing Ser Educacional's strategy of growing profitably and creating value on a sustainable basis.



The Company remains committed to its unique value proposition, which consists of offering affordable, high-quality higher education tailored to the demands of the job market, with a focus on employability, academic flexibility, and the personal and professional development of its students.

Finally, Ser Educacional reaffirms its commitment to quality education, 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

As a result of the implementation of the New Regulatory Framework for Distance Learning (DL), starting in 1Q26, the Company's student base is now classified according to the new regulatory framework. In this context, the format previously referred to as "Hybrid Learning" is now referred to as "On-Campus Learning"

In addition, the Digital Learning student base is now segregated into Distance Learning (DL), comprising programs with minimum on-campus learning hours of 10%; and Semi On-Campus Learning, applicable to courses with a minimum of 50% on-site learning hours (30% on-campus classes and/or 20% synchronous learning hours, either mediated or on-campus, depending on the course), including teacher education programs, engineering programs, and health-related programs.

The Semi On-Campus Learning student base cannot be compared to previous periods, as the Company understands that this is a new offering format. It should be noted that this model has been fully implemented as of the 2026.1 academic cycle, for which student intake began in October 2025, reflecting Ser Educacional's ability to adapt and execute in the face of the new regulatory environment.

## 1Q26 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Teaching Modality	1Q26	1Q25	% Chg
On-campus Undergraduate	55.6	59.2	-6.1%
On-campus Undergraduate (Ex-PROUNI)	54.6	54.3	0.6%
DL + Semi On-campus	30.1	48.0	-37.3%
DL Undergraduate	13.2	48.0	-72.6%
Semi On-campus Undergraduate	16.9	-	N.M.
Graduate	6.8	9.0	-24.8%

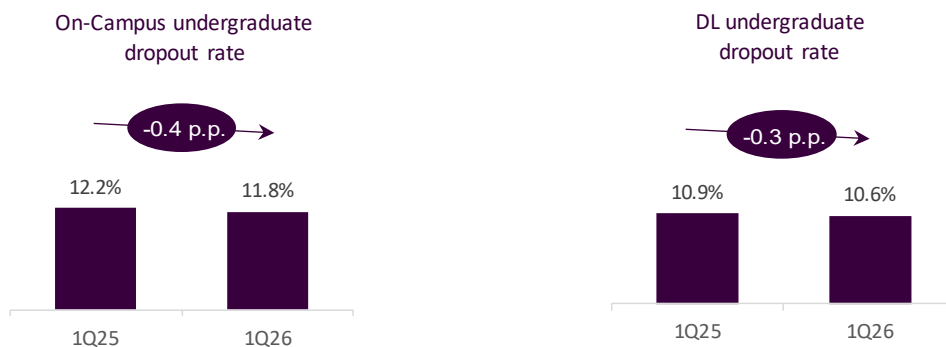
### On-Campus Learning Undergraduate Student Intake – 1Q26

Student intake for on-campus undergraduate programs (ex-PROUNI) reached 0.6%, while total student intake declined 6.1% when comparing 1Q26 x 1Q25. This change is mainly due to (i) the intentional reduction in the number of PROUNI seats, because the student base has already reached levels considered adequate for optimizing the Company's tax burden; and (ii) the business focus on increasing the average ticket on intake, in a scenario where property occupancy rates are closer to target levels, while new units have not yet begun their ramp-up phase.

### Semi On-Campus and Distance Learning Undergraduate Student Intake - 1Q26

The sum of Semi On-Campus and Distance Learning student intake dropped 37.3% due to reduced market demand for these program formats, as well as the Company's decision to raise the average ticket to boost profitability per student for these program formats.

## 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 on-campus undergraduate courses reached 11.8% in 1Q26, versus 12.2% in 1Q25, down 0.4 p.p. 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 DL undergraduate offer modality, the dropout rate was 10.6% in 1Q26, down 0.3 p.p. versus 1Q25.

## Evolution of the Student Base

Number of Students	Undergraduate				Graduate	Vocational	Total
	1Q26	On-Campus	Semi On-Campus	DL	Total	Total	Total
<b>Dec25 Base</b>	<b>182,040</b>	-	<b>139,859</b>	<b>321,899</b>	<b>20,795</b>	<b>762</b>	<b>343,456</b>
Enrollments	55,627	16,917	13,152	85,696	6,776	87	92,559
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(14,610)	-	(8,811)	(23,421)	(4,721)	(224)	(28,366)
Dropouts	(26,230)	(1,517)	(15,263)	(43,010)	(605)	(81)	(43,696)
<b>Mar26 Base</b>	<b>196,827</b>	<b>15,400</b>	<b>128,937</b>	<b>341,164</b>	<b>22,245</b>	<b>544</b>	<b>363,953</b>
% Mar26 Base / Dec25 Base	8.1%	N.M.	-7.8%	6.0%	7.0%	-28.6%	6.0%
% Mar26 Base / Mar25 Base	6.2%	N.M.	-19.9%	-1.5%	-10.9%	-61.1%	-2.3%

The 6.2% increase in the student base in On-Campus 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.

The combined student base for semi on-campus learning and distance learning decreased by 10.3% compared to 1Q25, mainly due to a reduction in new student enrollment and an increase in the number of graduating students.

As a result, the increase in the health student base stands out again, now accounting for 65% of the On-Campus Learning undergraduate student base and 48% of the total undergraduate base.

The organic growth in On-Campus Learning meant that the student base for this type of education increased from 49.9% to 54.3% of the total undergraduate student base, when comparing the two periods.

Operational Data	1Q26	1Q25	% Chg. 1Q26 x 1Q25
Annual medicine vacancies*	1,001	1,001	0.0%
Medical students	4,342	4,098	6.0%
Operational campuses	61	62	-1.6%
Operational Centers	721	808	-10.8%

\* 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 1Q26 dropped 17.3% compared to 1Q25. PROUNI student base increased 4.0% when comparing 1Q26 x 1Q25. PRAVALER student base grew due to lower offer of EDUCRED, a proprietary financing program that reduced its activities since 2023, when its part of its portfolio was sold to PRAVALER.

STUDENT LOANS	1Q25	Dec/25	1Q26
<b>On-campus Undergraduate Students</b>	<b>185,287</b>	<b>182,040</b>	<b>196,827</b>
FIES Students	13,683	13,324	11,316
% of FIES Students	7.4%	7.3%	5.7%
PRAVALER Students	3,271	3,638	3,489
% of PRAVALER Students	1.8%	2.0%	1.8%
<b>Total Students Loans</b>	<b>16,954</b>	<b>16,962</b>	<b>14,805</b>
% of Total Students Loans	9.2%	9.3%	7.5%
<b>DL Undergraduate Students</b>	<b>161,000</b>	<b>139,859</b>	<b>128,937</b>
PROUNI On-Campus Undergraduate	20,441	22,900	22,669
PROUNI DL Undergraduate	5,241	4,196	4,043
<b>Total PROUNI Students</b>	<b>25,682</b>	<b>27,096</b>	<b>26,712</b>
% of PROUNI Students	7.4%	8.4%	8.2%

## Average Net Ticket

Average Ticket (R\$)	1Q26	1Q25	% Chg. 1Q26 x 1Q25	L6M26*	L6M25*	% Chg. L6M26 x L6M25
On-campus Teaching (Undergraduate)	800.31	769.25	4.0%	822.39	798.74	3.0%
<i>Medicine</i>	9,285.00	10,775.15	-13.8%	9,166.99	10,079.46	-9.1%
<i>Ex-Medicine</i>	608.91	542.94	12.2%	633.79	590.40	7.3%
On-campus Teaching (Undergraduate + graduate)	799.68	769.30	3.9%	822.11	798.26	3.0%
Distance Learning + Semi On-campus	171.35	167.07	2.6%	175.00	176.84	-1.0%
<i>Distance Learning (Undergraduate + graduate)</i>	173.44	167.07	3.8%	185.39	176.84	4.8%
<i>Semi On-campus Teaching (Undergraduate)</i>	150.95	-	N.M.	-	-	0.0%
Total Net Average Ticket	512.39	467.28	9.7%	522.69	487.44	7.2%

\* Last 6 months

Average Ticket (R\$) (Ex-PROUNI)	1Q26	1Q25	% Chg. 1Q26 x 1Q25	L6M26*	L6M25*	% Chg. L6M26 x L6M25
On-campus Teaching (Undergraduate)	904.48	864.64	4.6%	934.83	894.46	4.5%
<i>Medicine</i>	9,920.15	11,559.31	-14.2%	9,823.95	10,812.18	-9.1%
<i>Ex-Medicine</i>	689.07	610.93	12.8%	721.43	661.81	9.0%
On-campus Teaching (Undergraduate + graduate)	903.32	864.35	4.5%	934.07	893.50	4.5%
Distance Learning + Semi On-campus	175.63	171.92	2.2%	179.54	182.24	-1.5%
<i>Distance Learning (Undergraduate + graduate)</i>	178.23	171.92	3.7%	190.71	182.24	4.7%
<i>Semi On-campus Teaching (Undergraduate)</i>	150.95	-	N.M.	-	-	0.0%
Total Net Average Ticket	552.98	501.86	10.2%	565.72	523.03	8.2%

\* 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 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.

In L6M26, total net average ticket Ex-Prouni grew 8.2% compared to L6M25, mainly due to the increased share of On-Campus Learning undergraduate student base, which rose from 49.7% to 54.1% of the total student base, and to price pass-through, growth in the student base of medical schools and the share of Ser Solidário program.

The undergraduate average ticket ex-PROUNI grew 4.5% in L6M26, due to the implementation of a more restrictive commercial policy regarding discounts, the passing on of inflation, and an increase in the use of Ser Solidário installment plan.

The average ticket for medical schools dropped 9.1% when comparing the last six months and 13.8% QoQ. This negative change reflects a high basis of comparison in 1Q25 versus the historical quarterly average of the past 24 months of R\$9,539/month, compared to R\$10,775/month calculated for 1Q25, due to a combination of recurring and one-time factors: (i) starting in the second half of 2025, there was an increase in the share of students benefiting from the 10% early payment discount, applicable to payments made by the 10th of each month, due to a change in the Company's commercial policy, which resulted in a significant increase in cash generation when comparing 1Q26 to the two preceding years; (ii) In 1Q25, there was a temporary decrease in the allocation of PROUNI discounts, which were concentrated in 2Q25; (iii) In 1Q25, students were enrolled in the new medical programs in Rio de Janeiro and Belo Horizonte, which have a higher average tuition fee; however, this effect did not recur in 1Q26, as these programs are subject to legal challenges and new admissions exams have currently been suspended; (iv) 1Q25 had been identified as the first half-year period for the full intake of new seats accredited in 3Q24 and 1Q25, and starting in 1Q26, this effect began to be diluted; (v) on the other hand, in 1Q26, the Company offered an intake discount for the first half-year period in specific markets; and (vi) In 1Q25 versus 1Q24 (which had an average ticket of R\$8,947/month), there was a higher number of students advancing from the 4th to the 5th year of the course, a stage that entails an average increase in ticket due to the internship, an effect that also contributed to the high comparative base for that quarter.

In DL + Semi On-Campus Learning, the increase in the average ticket is mainly due to the pass-through of inflation, which was partially offset by discounts on intake, resulting from adverse market conditions.

## FINANCIAL PERFORMANCE

### Revenue from Services Provided

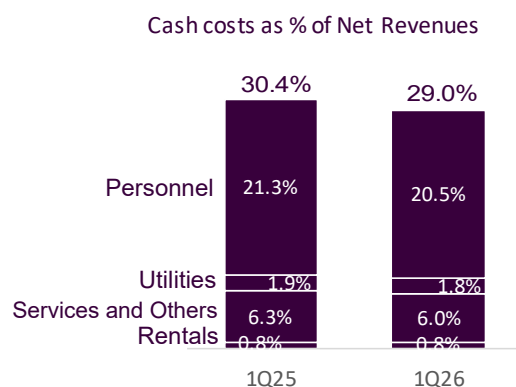
<b>Gross Revenue - Accounting</b> R\$ ('000)	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg.</b> <b>1Q26 x 1Q25</b>
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>1,358,664</b>	<b>1,258,599</b>	<b>8.0%</b>
On-campus Teaching Monthly Tuition	1,228,519	1,122,352	9.5%
Digital Learning Monthly Tuition	96,157	116,720	-17.6%
Semi On-campus Monthly Tuition	7,872	-	N.M.
Others	26,116	19,527	33.7%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(774,901)</b>	<b>(718,610)</b>	<b>7.8%</b>
Discounts	(663,023)	(602,397)	10.1%
PROUNI	(85,685)	(94,376)	-9.2%
FIES charges	(750)	(675)	11.1%
Taxes	(25,443)	(21,162)	20.2%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	48.8%	47.9%	0.9 p.p.
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>583,763</b>	<b>539,989</b>	<b>8.1%</b>
On-campus Teaching Monthly Tuition	474,003	428,988	10.5%
Digital Learning Revenues	78,287	93,150	-16.0%
Semi On-campus Monthly Tuition	6,974	-	N.M.
Others	24,499	17,852	37.2%

The 8.0% increase in gross revenue is due to (i) the higher volume of students enrolled in on-campus undergraduate, especially the growth in the student base of Medical schools; (ii) implementation of Ser Solidário program; and (iii) the passing on of inflation. For the same reasons, net revenue grew 8.1% on the same basis of comparison.

## Costs of Services Provided

<b>Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R\$ '000)</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg. 1Q26 x 1Q25</b>
<b>Cost of Services Rendered</b>	<b>(219,147)</b>	<b>(212,278)</b>	<b>3.2%</b>
Payroll and Charges	(119,450)	(115,250)	3.6%
Rent	(4,801)	(4,264)	12.6%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,375)	(10,389)	-0.1%
Third-Party Services and Others	(34,748)	(34,109)	1.9%
Depreciation and Amortization	(49,773)	(48,266)	3.1%

- a) Personnel costs and charges reached R\$119.5 million in 1Q26, up 3.6% from 1Q25, due to the annual collective bargaining agreement and the expansion of the base of health courses;
- b) Rental costs reached R\$4.8 million in 1Q26, versus R\$4.3 million in 1Q25, representing a 12.6% increase when comparing the two periods, mainly due to the pass-through of inflation;
- c) Utilities were in line with 1Q26 compared to 1Q25, with a 0.1% decrease, mainly due to the return of larger properties and increased operational efficiency at the other units;
- d) Third-party services and others showed 1.9% increase, relatively flat when comparing 1Q26 x 1Q25.



## Gross Profit

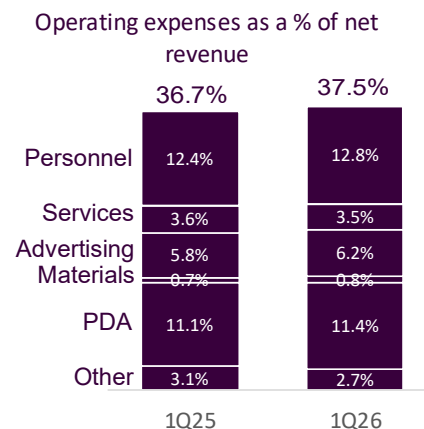
<b>Gross Profit - Accounting (R\$ '000)</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg. 1Q26 x 1Q25</b>
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>583,763</b>	<b>539,989</b>	<b>8.1%</b>
Cost of Services Rendered	(219,147)	(212,278)	3.2%
<b>Gross Profit</b>	<b>364,616</b>	<b>327,711</b>	<b>11.3%</b>
Gross Margin	62.5%	60.7%	1.8 p.p.
(-) Depreciation	49,773	48,266	3.1%
<b>Cash Gross Profit</b>	<b>414,389</b>	<b>375,977</b>	<b>10.2%</b>
Cash Gross Margin	71.0%	69.6%	1.4 p.p.

The growth in gross cash profit reflects the combined effect of an 8.1% increase in revenue, resulting from the organic growth of face-to-face teaching, compared to operating costs, which grew by 3.2%. As a result, the gross cash margin reached 71.0%, an increase of 1.4 percentage points compared to 1Q25;

## Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

<b>Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg. 1Q26 x 1Q25</b>
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(224,794)</b>	<b>(205,276)</b>	<b>9.5%</b>
Payroll and Charges	(74,844)	(67,081)	11.6%
Third-Party Services	(20,302)	(19,195)	5.8%
Advertising	(36,333)	(31,535)	15.2%
Materials	(4,713)	(3,791)	24.3%
PDA	(66,437)	(59,939)	10.8%
Others	(16,041)	(16,771)	-4.4%
Depreciation and Amortization	(6,124)	(6,964)	-12.1%
<b>Other Net Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(3,610)</b>	<b>(7,399)</b>	<b>-51.2%</b>
<b>Operating Income</b>	<b>136,212</b>	<b>115,036</b>	<b>18.4%</b>
<b>General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)</b>	<b>(218,670)</b>	<b>(198,312)</b>	<b>10.3%</b>

- a) Personnel expenses and charges showed 11.6% increase, due to the collective bargaining agreement, an increase in the provision for bonus and charges related to the Share Granting Plan. There was also a non-recurring expense of R\$2.1 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure;
- b) Expenses on services provided rose 5.8% compared to 1Q25, due to inflation-adjusted service agreements and increased outsourcing of services;
- c) Advertising expenses grew by 15.2% compared to Q1 2025, due to the anticipation of certain marketing activities during the semester, mainly because Carnival 2026 occurred before Carnival 2025. As a percentage of net revenue, these expenses increased from 5.8% to 6.2%.



- d) The Provision for Doubtful Accounts (PDA) and Actual Losses line item showed an increase of 10.8% compared to 1Q25, representing 11.4% of net revenue in 1Q26, compared to 11.1% in 1Q25, mainly due to the increase in student enrollment through the SER Solidário program.

## EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	1 Q26	1 Q25	% Chg. 1 Q26 x 1 Q25
<b>Net Income</b>	<b>75,903</b>	<b>43,633</b>	<b>74.0%</b>
(+) Net financial expense <sup>2</sup>	54,022	61,845	-12.6%
(+) Income and social contribution taxes	6,287	9,558	-34.2%
(+) Depreciation and amortization	55,897	55,230	1.2%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>192,109</b>	<b>170,266</b>	<b>12.8%</b>
EBITDA Margin	32.9%	31.5%	1.4 p.p.
(+) Revenue from Interest on monthly tuitions and agreements <sup>2</sup>	3,950	2,413	63.7%
(+) Non-recurring costs and expenses <sup>3</sup>	453	6,858	-93.4%
(-) Minimum rent paid <sup>4</sup>	(38,307)	(35,885)	6.7%
<b>Adjusted EBITDA<sup>5</sup></b>	<b>158,205</b>	<b>143,652</b>	<b>10.1%</b>
Adjusted EBITDA Margin	27.1%	26.6%	0.5 p.p.

1. EBITDA is not an accounting measure.

2. Revenue from interest on agreements and others comprises our net financial result arising from revenue from interest and fines on tuitions corresponding to financial charges on renegotiated and overdue tuition fees.

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

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

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

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

SUMMARY OF NON-RECURRING ITEMS (R\$ '000)	1 Q26	1 Q25	% Chg. 1 Q26 x 1 Q25
<b>Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA</b>	<b>453</b>	<b>6,858</b>	<b>-93.4%</b>
Payroll	2,140	2,540	-15.7%
Third-Party Services	540	4,319	-87.5%
Other Expenses / Other Net Operating Expenses	(2,227)	-	N.M.
<b>Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA</b>	<b>5,522</b>	<b>1,312</b>	<b>320.9%</b>
Net adjustment of mark-to-market of financial derivatives	5,557	2,679	107.4%
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	(35)	(1,367)	-97.5%
<b>Total Non Recurring Costs and Expenses</b>	<b>5,975</b>	<b>8,170</b>	<b>-26.9%</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.

The increase in net revenue and adjusted EBITDA related to the program occurred due to the combined effect of (i) an increase in the student base, (ii) growth in the average gross ticket price, and (iii) a higher total value of installments in 1Q26 compared to 1Q25.

<b>Ser Solidário's Participation in Results</b>	<b>1Q25</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg. 1Q26 x 1Q25</b>
Hybrid Undergraduate Intake* ('000)	48.0	47.4	1.2%
Gross Revenue (R\$m)	71.2	30.5	133.7%
Adjustment to Present Value - APV	20.2	7.3	176.5%
Net Revenue (R\$m)	51.0	23.2	120.1%
Provision for Doubtful Accounts (R\$m)	15.9	8.9	79.6%
Adjusted EBITDA (R\$m)	35.1	14.3	145.2%
Gross Accounts Receivable (R\$m)	120.5	43.1	179.3%
APV and PDA Net Accounts Receivable (R\$m)	59.7	20.3	193.9%

\*Ex-prouni and FIES intake

## Financial Result

<b>Financial Result - Accounting (R\$ '000)</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg. 1Q26 x 1Q25</b>
<b>(+) Financial Revenue</b>	<b>30,305</b>	<b>26,376</b>	<b>14.9%</b>
Interest on monthly tuitions and agreements	3,950	2,413	63.7%
Returns on Financial Investments	8,992	8,298	8.4%
Mark-to-market adjustment	495	3,804	-87.0%
Exchange variation on assets (SWAP)	13,860	11,024	25.7%
Others	3,008	837	259.4%
<b>(-) Financial Expenses</b>	<b>(84,327)</b>	<b>(88,221)</b>	<b>-4.4%</b>
Interest Expenses	(26,311)	(28,115)	-6.4%
Interest on Leasing	(18,922)	(20,034)	-5.6%
Discounts Granted	(13,615)	(14,040)	-3.0%
Interest on Aquisitions Payables	(170)	(934)	-81.8%
Mark-to-market adjustment	(6,052)	(6,483)	-6.6%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(15,971)	(14,886)	7.3%
Others	(3,286)	(3,729)	-11.9%
<b>Financial Result</b>	<b>(54,022)</b>	<b>(61,845)</b>	<b>-12.6%</b>

Financial results for 1Q26 showed an expense of R\$54.0 million in 1Q26 compared to R\$61.8 million in 1Q25, down 12.6% year-over-year, with a 14.9% increase in financial income and a 4.4% decrease in financial expenses, due to the following main factors:

- a) Interest on Monthly Tuition Payments and Agreements totaled R\$4.0 million, representing a 63.7% increase compared to 1Q25, when it reached R\$2.4 million, mainly due to the growth of the student base in On Campus education and the smaller discounts for settling overdue tuition fees in payment agreements;
- b) Income from Financial Investments reached R\$9.0 million in 1Q26, representing 8.4% increase when compared to 1Q25, when this line item ended the quarter at R\$8.3 million, due to the higher average balance of funds invested and higher average CDI rate when comparing 1Q26 x 1Q25;
- c) The sum of Foreign Exchange Gains and Foreign Exchange Losses Swap and mark-to-market adjustments, referring to the contracting of the credit facility in modality 4131 with Banco Itaú, increased from R\$6.5 million in 1Q25 to R\$7.7 million in 1Q26, due to fluctuations in the euro and a decrease in the average balance, partially offset by the average interest rate in Brazil;
- d) Interest expenses decreased by 6.4%, from R\$28.1 million in 1Q25 to R\$26.3 million in 1Q26, due to a reduction in the Company's financial debt;
- e) Interest on Leases was R\$18.9 million in 1Q26, versus R\$20.0 million in 1Q25, down 5.6%, 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;
- f) Discounts Granted amounted to R\$13.6 million in 1Q26, versus R\$14.0 million in 1Q25, corresponding to a 3.0% decrease when comparing the periods, due to changes in the collection processes, as mentioned in 'PDA'.

## Net Income

Net Income - Accounting (R\$ 000)	1Q26	1Q25	% Chg. 1Q26 x 1Q25
<b>Operating Income</b>	<b>136,212</b>	<b>115,036</b>	<b>18.4%</b>
(+) Financial Result	(54,022)	(61,845)	-12.6%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(6,630)	(9,979)	-33.6%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	343	421	-18.5%
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>75,903</b>	<b>43,633</b>	<b>74.0%</b>
Net Margin	13.0%	8.1%	4.9 p.p.

For 1Q26, IR/CSLL recorded an expense of R\$6.3 million, compared to an expense of R\$9.6 million, resulting from the implementation of adjustments of additions and exclusions in the calculation of IR/CSLL, as a result of a review performed by a specialized consulting firm.

In 1Q26, net income was R\$75.9 million, representing a 74.0% increase compared to 1Q25, when net income was R\$43.6 million, mainly due to the recovery of the On-Campus Learning revenue base and the Company's higher operational efficiency. In this context, adjusted net income reached R\$81.9 million, corresponding to 58.1% growth when compared to R\$51.8 million in 1Q25.

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".

<b>Net Income Reconciliations (R\$ ('000))</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg. 1Q26 x 1Q25</b>
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>75,903</b>	<b>43,633</b>	<b>74.0%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>13.0%</i>	<i>8.1%</i>	<i>4.9 p.p.</i>
<i>Non-recurring items for the period</i>	<i>5,975</i>	<i>8,170</i>	<i>-26.9%</i>
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>81,878</b>	<b>51,803</b>	<b>58.1%</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>14.0%</i>	<i>9.6%</i>	<i>4.4 p.p.</i>
<b>Other accounting effects not considered as adjustments to net income:</b>	<b>10,229</b>	<b>13,120</b>	<b>-22.0%</b>
<b>IFRS 16 Impact</b>	<b>3,869</b>	<b>5,560</b>	<b>-30.4%</b>
Rent (IFRS 16)	(32,327)	(29,662)	9.0%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	20,935	20,134	4.0%
Interest on Leasing (IFRS 16)	15,582	16,306	-4.4%
<b>Goodwill from acquisitions</b>	<b>6,360</b>	<b>7,560</b>	<b>-15.9%</b>
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(320)	(1,218)	-73.7%
<b>Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)</b>	<b>92,107</b>	<b>64,923</b>	<b>41.9%</b>
<i>Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)</i>	<i>15.8%</i>	<i>12.0%</i>	<i>3.8 p.p.</i>

## Accounts Receivable and Net Receivable Days

<b>Accounts Receivable and Average Receivable Days R\$ ('000)</b>	<b>1Q25</b>	<b>4Q25</b>	<b>1Q26</b>
<b>Gross Accounts Receivable</b>	<b>808,547</b>	<b>847,420</b>	<b>901,686</b>
Monthly tuition fees	543,157	574,339	589,896
FIES	71,694	80,052	78,697
Negotiated agreements receivable	90,316	96,109	111,202
Education credits receivable	67,163	64,184	79,156
Credit Card and Others	36,217	32,736	42,735
PDA balance	(239,395)	(250,475)	(280,273)
<b>Net Accounts Receivable</b>	<b>569,152</b>	<b>596,945</b>	<b>621,413</b>
<b>Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)</b>	<b>2,070,629</b>	<b>2,216,531</b>	<b>2,260,305</b>
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	99	97	99
<b>Net Revenue FIES (Last 12 Months)</b>	<b>122,922</b>	<b>140,404</b>	<b>133,597</b>
Net Receivable Days (FIES)	210	205	212
Net Receivable Days (Ex-FIES) (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	85	84	85

Net Receivable Days ex-FIES was in line when comparing 1Q26 x 1Q25, reaching 85 days in both quarters, mainly due to the improvement in the timeliness and regularity of payments of monthly tuition fees by students from vintages generated after the pandemic. FIES NRD increased 2 days, stable versus 1Q25.

<b>Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg.</b>	<b>4Q25</b>	<b>% Chg.</b>	<b>1Q26</b>	<b>% Chg.</b>
Not yet due	123,493	22.3%	116,110	19.8%	169,444	27.4%
Overdue from 1 to 90 days	107,491	19.4%	143,821	24.6%	106,237	17.2%
Overdue from 91 to 180 days	78,819	14.3%	58,197	9.9%	76,529	12.4%
Overdue from 181 to 360 days	93,436	16.9%	107,749	18.4%	105,063	17.0%
Overdue from 361 to 540 days	77,407	14.0%	85,233	14.6%	87,006	14.1%
Overdue from 541 to 720 days	72,195	13.1%	74,541	12.7%	74,223	12.0%
<b>TOTAL</b>	<b>552,841</b>	<b>100.0%</b>	<b>585,651</b>	<b>100.0%</b>	<b>618,502</b>	<b>100.0%</b>
<b>% of Gross Accounts Receivable</b>	68.4%		69.1%		68.6%	

<b>Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)</b>	<b>1Q25</b>	<b>% Chg.</b>	<b>4Q25</b>	<b>% Chg.</b>	<b>1Q26</b>	<b>% Chg.</b>
Not yet due	31,414	34.8%	17,755	18.5%	38,817	34.9%
Overdue from 1 to 90 days	13,978	15.5%	25,022	26.0%	15,736	14.2%
Overdue from 91 to 180 days	10,344	11.5%	11,996	12.5%	13,654	12.3%
Overdue from 181 to 360 days	12,856	14.2%	16,934	17.6%	18,130	16.3%
Overdue from 361 to 540 days	11,379	12.6%	12,710	13.2%	13,328	12.0%
Overdue from 541 to 720 days	10,345	11.5%	11,692	12.2%	11,537	10.4%
<b>TOTAL</b>	<b>90,316</b>	<b>100.0%</b>	<b>96,109</b>	<b>100.0%</b>	<b>111,202</b>	<b>100.0%</b>
<b>% of Gross Accounts Receivable</b>	11.2%		11.3%		12.3%	

The table below shows the evolution of the provision for ECL from December 31, 2025 to March 31, 2026. As from 2Q24, a reclassification of balances from FIES PECL portion to FG-FIES was carried out, as can be seen below:

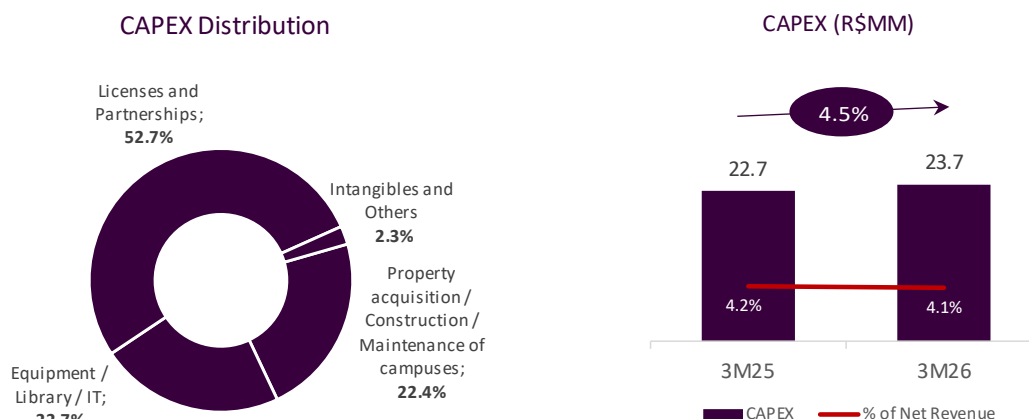
<b>Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R\$ '000)</b>	<b>12/31/2025</b>	<b>Provision for Doubtful Accounts (ex-FG FIES)</b>	<b>Provision for Doubtful Accounts (FG FIES)</b>	<b>Write-off</b>	<b>03/31/2026</b>
Total	336,769	65,918	519	(36,120)	367,086
<i>Non-Current FG-FIES</i>					<i>86,813</i>
<i>Accounts Receivable</i>					<i>280,273</i>

## Investment (CAPEX)

<b>CAPEX (R\$ ('000))</b>	<b>3M26</b>	<b>% of Total</b>	<b>3M25</b>	<b>% of Total</b>	<b>% Chg. 3M26 x 3M25</b>
<b>CAPEX Total</b>	<b>23,665</b>	<b>100.0%</b>	<b>22,654</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.5%</b>
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	5,303	22.4%	6,765	29.9%	-21.6%
Equipment / Library / IT	5,365	22.7%	6,093	26.9%	-11.9%
Licenses and Partnerships	12,464	52.7%	8,717	38.5%	43.0%
Intangibles and Others	533	2.3%	1,079	4.8%	-50.6%
<b>Acquisitions Debt Payment</b>	<b>16,289</b>		<b>43,577</b>		<b>-62.6%</b>
<b>Total CAPEX + Acquisitions Payables</b>	<b>39,954</b>		<b>66,231</b>		<b>-39.7%</b>

In 1Q26, the Company invested R\$23.7 million, and investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R\$10.7 million, down 17.0% versus 1Q25. Investments in licenses and

agreements totaled R\$12.5 million and intangible assets and others totaled R\$0.5 million. This decrease occurred because there were no significant works related to the accreditation of medical schools in 1Q26 or to prepare new properties to receive students and employees, due to the process of returning larger properties with low occupancy, as happened last year, as well as the postponement of some expansion projects due to the company's focus on maintaining its operational efficiency.

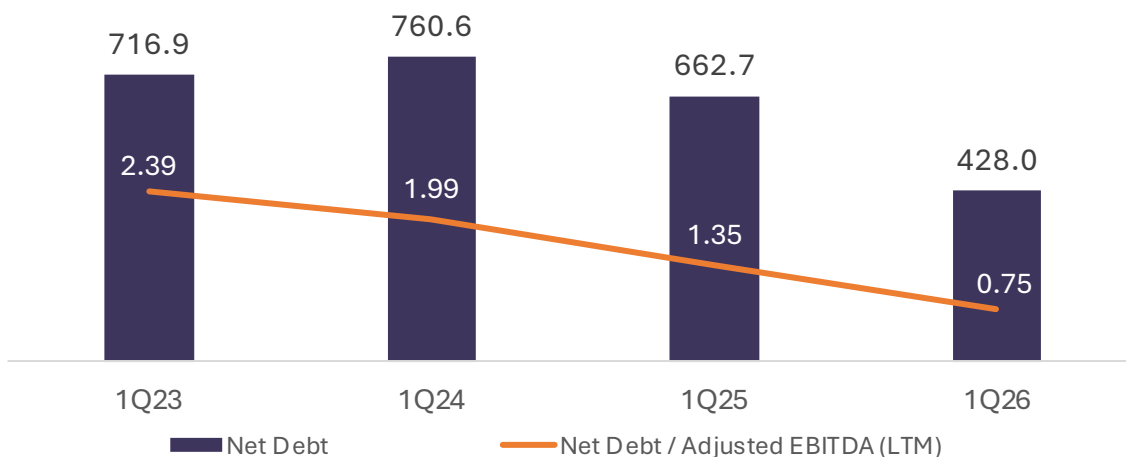


## Indebtedness

Indebtedness (R\$ ('000))	03/31/2026	12/31/2025	03/31/2025	% Chg. Mar26 x Dec25	% Chg. Mar26 x Mar25
<b>Total Cash</b>	<b>719,617</b>	<b>452,505</b>	<b>485,827</b>	<b>59.0%</b>	<b>48.1%</b>
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(80,637)	(77,953)	(73,725)	3.4%	9.4%
Judicial deposits	(23,715)	(24,453)	(21,840)	-3.0%	8.6%
FG-FIES Guarantee Fund	(86,814)	(87,333)	(72,545)	-0.6%	19.7%
<b>Cash, Cash equivalents and Securities</b>	<b>528,451</b>	<b>262,766</b>	<b>317,717</b>	<b>101.1%</b>	<b>66.3%</b>
Cash and cash equivalents	527,617	261,932	316,936	101.4%	66.5%
Securities	834	834	781	0.0%	6.8%
<b>Gross debt</b>	<b>(956,433)</b>	<b>(767,479)</b>	<b>(980,466)</b>	<b>24.6%</b>	<b>-2.5%</b>
Loans and financing	(118,986)	(145,211)	(248,332)	-18.1%	-52.1%
Short term	(93,986)	(91,087)	(188,968)	3.2%	-50.3%
Long term	(25,000)	(54,124)	(59,364)	-53.8%	-57.9%
Debentures	(813,654)	(578,173)	(667,438)	40.7%	21.9%
Short term	(181,715)	(167,527)	(133,937)	8.5%	35.7%
Long term	(631,939)	(410,646)	(533,501)	53.9%	18.5%
Acquisitions Payables*	(23,793)	(44,095)	(64,696)	-46.0%	-63.2%
Short term	(22,115)	(42,956)	(61,678)	-48.5%	-64.1%
Long term	(1,678)	(1,139)	(3,018)	47.3%	-44.4%
<b>Net Debt</b>	<b>(427,982)</b>	<b>(504,713)</b>	<b>(662,749)</b>	<b>-15.2%</b>	<b>-35.4%</b>
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	0.75	0.90	1.35		

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

### Net Debt (R\$MM)



The Company's cash availability totaled R\$528.5 million, an increase of 101.1% compared to December 2025, due to the increase in net operating cash flow resulting from the improved operating result during the period, in addition to the Company's 7th debenture issuance, approved by the Board of Directors on March 2, 2026, in the amount of R\$250 million, for the early settlement of the 3rd and 4th debenture issuances, which were settled in April 2026. This effect was mainly offset by debt amortization in the amount of R\$94.8 million, and by CAPEX investment of R\$23.7 million.

As a result, the Company recorded a net debt of R\$428.0 million, a 35.4% drop compared to 1Q25, representing a net debt / adjusted EBITDA ratio of 0.75x, mainly due to the improved 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>	93,986	79.0%	85,092	81.5%	181,715	22.3%	360,793	34.8%
<b>Total Long Term</b>	25,000	21.0%	19,338	18.5%	631,939	77.7%	676,277	65.2%
1-2 years	25,000	21.0%	19,338	18.5%	272,511	33.5%	316,849	30.6%
2-3 years	-	0.0%	-	0.0%	229,521	28.2%	229,521	22.1%
3-4 years	-	0.0%	-	0.0%	129,907	16.0%	129,907	12.5%
4-5 years	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
<b>Total Loans, Financing and Acquisitions payables</b>	118,986	100.0%	104,430	100.0%	813,654	100.0%	1,037,070	100.0%
Escrow FAEL	-		(80,637)		-		(80,637)	
<b>Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)</b>	118,986		23,793		813,654		956,433	

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R\$ ('000))	Rate	03/31/2026
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 2.30% per year	52,984
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	66,002
Debentures	Public offering of the third (3rd) issue of debentures - Issue date 08/15/22	200,000	CDI + 2,00% a.a.	86,958
Debentures	Public offering of the fourth (4th) issue of debentures - Issue date 10/10/23	200,000	CDI + 2,00% a.a.	160,874
Debentures	Public offering of the fifth (5th) issue of debentures - Issue date 05/15/2024	200,000	CDI + 1,80% a.a.	158,051
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	90,000	CDI + 1,40% a.a.	93,672
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	60,000	CDI + 1,60% a.a.	62,419
Debentures	Public offering of the sixth (7th) issue of debentures - Issue date 03/2/2026	250,000	CDI + 1,10% a.a.	251,680
UNIFAEAL	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	82,844
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
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	1,711
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	924
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	1,125
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		1,326
<b>Total Gross Debt</b>				<b>1,037,070</b>
Escrow FAEL				(80,637)
<b>Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)</b>				<b>956,433</b>

## Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	1Q26	1Q25	% Chg. 1Q26 x 1Q25
<b>Cash flow from operating activities</b>			
Net cash from operating activities	133,285	98,165	35.8%
(-) Cash flow investing activities	(39,954)	(66,231)	-39.7%
(+) / (-) Cash flow financing activities	182,947	(85,726)	N.M.
<b>Decrease in cash and cash equivalents</b>	<b>276,278</b>	<b>(53,792)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>			
Beginning of period	261,932	370,728	-29.3%
End of period	527,617	316,936	66.5%
<b>Increase (Decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>265,685</b>	<b>(53,792)</b>	<b>N.M.</b>
<b>Cash and Securities changes</b>	<b>265,685</b>	<b>(53,792)</b>	<b>N.M.</b>
Beginning of period	262,766	371,509	-29.3%
End of period	528,451	317,717	66.3%
CAPEX	23,665	22,654	4.5%
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	109,620	75,511	45.2%
OCG Post Capex / Adjusted EBITDA (%)	69.3%	52.6%	16.7 p.p.

Net operating cash generation reached R\$133.3 million, representing a 35.8% increase compared to 1Q25, 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 On-Campus Learning, the expansion of seats in medical schools and lower net debt.

As a result, Net Operating Cash Generation (OCG) Post-CAPEX grew 45.2% quarter-on-quarter and reached a conversion rate to adjusted EBITDA of 69.3% versus 52.6% in 1Q25, with 16.7 p.p.

## 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 364.0 thousand students. The Company operates under the following brands: UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEL and Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.



## Investor Relations Contact

Rodrigo de Macedo Alves and Geraldo Soares de Oliveira Júnior  
(+55 11) 97093-2225 | [ri@sereducacional.com](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 R\$ ('000)	1Q26	1Q25	% Chg. 1Q26 x 1Q25
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>1,358,664</b>	<b>1,258,599</b>	<b>8.0%</b>
On-Campus Teaching Monthly Tuition	1,228,519	1,122,352	9.5%
Distance Learning Monthly Tuition	96,157	116,720	-17.6%
Semi On-Campus Learning Monthly Tuition	7,872	-	-100.0%
Others	26,116	19,527	33.7%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(774,901)</b>	<b>(718,610)</b>	<b>7.8%</b>
Discounts and Scholarships	(663,023)	(602,397)	10.1%
PROUNI	(85,685)	(94,376)	-9.2%
FIES charges	(750)	(675)	11.1%
Taxes	(25,443)	(21,162)	20.2%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>583,763</b>	<b>539,989</b>	<b>8.1%</b>
<b>Cash Cost of Services Rendered</b>	<b>(219,147)</b>	<b>(212,278)</b>	<b>3.2%</b>
Payroll and Charges	(119,450)	(115,250)	3.6%
Rent	(4,801)	(4,264)	12.6%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,375)	(10,389)	-0.1%
Third-Party Services	(34,748)	(34,109)	1.9%
Depreciation and Amortization	(49,773)	(48,266)	3.1%
<b>Gross Profit</b>	<b>364,616</b>	<b>327,711</b>	<b>11.3%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>62.5%</i>	<i>60.7%</i>	<i>1.8 p.p.</i>
<b>Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(228,404)</b>	<b>(212,675)</b>	<b>7.4%</b>
General and Administrative Expenses	(224,794)	(205,276)	9.5%
Payroll and Charges	(74,844)	(67,081)	11.6%
Third-Party Services	(20,302)	(19,195)	5.8%
Advertising	(36,333)	(31,535)	15.2%
Materials	(4,713)	(3,791)	24.3%
PDA	(66,437)	(59,939)	10.8%
Others	(16,041)	(16,771)	-4.4%
Depreciation and Amortization	(6,124)	(6,964)	-12.1%
Other Operating Expenses/Revenue	(3,610)	(7,399)	-51.2%
<b>Operating Income</b>	<b>136,212</b>	<b>115,036</b>	<b>18.4%</b>
<i>Operating Margin</i>	<i>23.3%</i>	<i>21.3%</i>	<i>2.0 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	55,897	55,230	1.2%
<b>EBITDA</b>	<b>192,109</b>	<b>170,266</b>	<b>12.8%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>32.9%</i>	<i>31.5%</i>	<i>1.4 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	453	6,858	-93.4%
(+) Interest on tuition and agreements	3,950	2,413	63.7%
(-) Minimum rent paid	(38,307)	(35,885)	6.7%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>158,205</b>	<b>143,652</b>	<b>10.1%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>27.1%</i>	<i>26.6%</i>	<i>0.5 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(55,897)	(55,230)	1.2%
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>102,308</b>	<b>88,422</b>	<b>15.7%</b>
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>17.5%</i>	<i>16.4%</i>	<i>1.2 p.p.</i>
Financial Result	(54,022)	(61,845)	-12.6%
(+) Financial Revenue	30,305	26,376	14.9%
Interest on Agreements and Others	3,950	2,413	63.7%
Returns on Financial Investments	8,992	8,298	8.4%
Mark-to-market adjustment	495	3,804	-87.0%
Exchange variation on assets	13,860	11,024	25.7%
Others	3,008	837	N.M.
(-) Financial Expenses	(84,327)	(88,221)	-4.4%
Interest Expenses	(26,311)	(28,115)	-6.4%
Interest on Leasing	(18,922)	(20,034)	-5.6%
Discounts Granted	(13,615)	(14,040)	-3.0%
Interest on Aquisitions Payables	(170)	(934)	-81.8%
Mark-to-market adjustment	(6,052)	(6,483)	-6.6%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(15,971)	(14,886)	7.3%
Others	(3,286)	(3,729)	-11.9%
<b>Income Before Income Taxes</b>	<b>82,190</b>	<b>53,191</b>	<b>54.5%</b>
Income and Social Contribution Taxes	(6,287)	(9,558)	-34.2%
Current	(6,630)	(9,979)	-33.6%
Deferred	343	421	-18.5%
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>75,903</b>	<b>43,633</b>	<b>74.0%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>13.0%</i>	<i>8.1%</i>	<i>4.9 p.p.</i>

## Reconciliation of Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income

Income Statement - Adjusted R\$ ('000)	1Q26	Adjustments	Adjusted 1Q26
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>1,358,664</b>	-	<b>1,358,664</b>
On-Campus Teaching Monthly Tuition	1,228,519	-	1,228,519
Distance Learning Monthly Tuition	96,157	-	96,157
Semi On-Campus Learning Monthly Tuition	7,872	-	7,872
Others	26,116	-	26,116
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(774,901)</b>	-	<b>(774,901)</b>
Discounts and Scholarships	(663,023)	-	(663,023)
FIES charges	(85,685)	-	(85,685)
Ajuste a valor presente	(750)	-	(750)
Taxes	(25,443)	-	(25,443)
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>583,763</b>	-	<b>583,763</b>
<b>Cost of Services Rendered</b>	<b>(219,147)</b>	-	<b>(219,147)</b>
Payroll and Charges	(119,450)	-	(119,450)
Rent	(4,801)	-	(4,801)
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,375)	-	(10,375)
Third-Party Services	(34,748)	-	(34,748)
Depreciation and Amortization	(49,773)	-	(49,773)
<b>Managerial Gross Profit</b>	<b>364,616</b>	-	<b>364,616</b>
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>62.5%</i>		<i>62.5%</i>
<b>Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(228,404)</b>	<b>453</b>	<b>(227,951)</b>
General and Administrative Expenses	(224,794)	2,680	(222,114)
Payroll and Charges	(74,844)	2,140	(72,704)
Third-Party Services	(20,302)	540	(19,762)
Advertising	(36,333)	-	(36,333)
Materials	(4,713)	-	(4,713)
PDA	(66,437)	-	(66,437)
Others	(16,041)	-	(16,041)
Depreciation and Amortization	(6,124)	-	(6,124)
Other Operating Expenses/Revenue	(3,610)	(2,227)	(5,837)
<b>Operating Income</b>	<b>136,212</b>	<b>453</b>	<b>136,665</b>
<i>Operating Margin</i>	<i>23.3%</i>		<i>23.3%</i>
(+) Depreciation and Amortization	55,897	-	55,897
<b>EBITDA</b>	<b>192,109</b>	<b>453</b>	<b>192,562</b>
(+) Non-recurring costs and expenses	453	(453)	-
(+) Interest on tuition and agreements	3,950	-	3,950
(-) Minimum rent paid	(38,307)	-	(38,307)
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>158,205</b>	-	<b>158,205</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>27.1%</i>		<i>27.1%</i>
(-) Depreciation and Amortization	(55,897)	-	(55,897)
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>102,308</b>	-	<b>102,308</b>
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>17.5%</i>		<i>17.5%</i>
Financial Result	(54,022)	5,557	(48,465)
(+) Financial Revenue	30,305	(495)	29,810
Interest on Agreements and Others	3,950	-	3,950
Returns on Financial Investments	8,992	-	8,992
Mark-to-market adjustment	13,860	(495)	13,365
Exchange variation on assets (SWAP)	(602)	-	(602)
Others	4,105	-	4,105
(-) Financial Expenses	(84,327)	6,052	(78,275)
Interest Expenses	(26,311)	-	(26,311)
Interest on Leasing	(18,922)	-	(18,922)
Discounts Granted	(13,615)	-	(13,615)
Interest on Aquisitions Payables	(170)	-	(170)
Mark-to-market adjustment	(6,052)	6,052	(0)
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(15,971)	-	(15,971)
Others	(3,286)	-	(3,286)
<b>Income Before Income Taxes</b>	<b>82,190</b>	<b>6,010</b>	<b>88,200</b>
Income and Social Contribution Taxes	(6,287)	(35)	(6,322)
Current	(6,630)	(35)	(6,665)
Deferred	343	-	343
<b>Adjusted Consolidated Net Income</b>	<b>75,903</b>	<b>5,975</b>	<b>81,878</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>13.0%</i>		<i>14.0%</i>

## Balance Sheet

<b>Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)</b>	<b>03/31/2026</b>	<b>12/31/2025</b>	<b>% Chg. Mar26 x Dec25</b>
<b>Total Assets</b>	<b>3,567,953</b>	<b>3,299,058</b>	<b>8.2%</b>
<b>Current Assets</b>	<b>1,239,410</b>	<b>915,478</b>	<b>35.4%</b>
Cash and cash equivalents	527,617	261,932	101.4%
Restricted Cash	62,977	18,876	233.6%
Accounts receivable	564,082	564,165	0.0%
Taxes recoverable	45,282	34,663	30.6%
Other assets	39,452	35,842	10.1%
<b>Non-Current Assets</b>	<b>2,328,543</b>	<b>2,383,580</b>	<b>-2.3%</b>
Long-Term Assets	230,224	248,504	-7.4%
Accounts receivable	57,331	32,780	74.9%
Securities	834	834	0.0%
Other assets	29,197	29,935	-2.5%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	86,814	87,333	-0.6%
Other Accounts receivable	29,070	29,227	-0.5%
Restricted Cash	17,660	59,077	-70.1%
Intangible assets	1,128,266	1,130,551	-0.2%
Right-of-Use Assets	547,282	570,886	-4.1%
Property, plant and equipment	422,771	433,639	-2.5%
<b>Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)</b>	<b>03/31/2026</b>	<b>12/31/2025</b>	<b>% Chg. Mar26 x Dec25</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>2,150,359</b>	<b>1,956,206</b>	<b>9.9%</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>795,275</b>	<b>725,246</b>	<b>9.7%</b>
Suppliers	35,361	28,706	23.2%
Accounts payable	85,092	61,832	37.6%
Loans and financing	81,660	84,138	-2.9%
Derivative financial instruments - swap	12,326	6,949	77.4%
Debentures	181,715	167,527	8.5%
Payroll and charges	150,302	139,911	7.4%
Taxes payable	32,558	25,248	29.0%
Leasing	82,078	81,272	1.0%
Dividends payable	61,114	61,114	N.M.
Other liabilities	73,069	68,549	6.6%
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>1,355,084</b>	<b>1,230,960</b>	<b>10.1%</b>
Loans and financing	25,000	54,124	-53.8%
Debentures	631,939	410,646	53.9%
Leasing	635,393	666,032	-4.6%
Accounts payable	19,338	60,216	-67.9%
Taxes payable	323	539	-40.1%
Provision for contingencies	26,072	25,984	0.3%
Other liabilities	17,019	13,419	26.8%
<b>Consolidated Shareholders' Equity</b>	<b>1,417,594</b>	<b>1,342,852</b>	<b>5.6%</b>
Capital Realized	987,549	987,549	0.0%
Capital Reserve	1,074	4,446	-75.8%
Income Reserve	361,684	357,889	1.1%
Retained income	72,108	-	N.M.
Treasury shares	(4,821)	(7,032)	-31.4%
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>3,567,953</b>	<b>3,299,058</b>	<b>8.2%</b>

## Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	03/31/2026	03/31/2025	% Chg. Mar26 x Mar25
<b>Consolidated Net Income for the Period before Income Taxes</b>	<b>82,190</b>	<b>53,191</b>	<b>54.5%</b>
Depreciation and amortization	55,897	55,230	1.2%
Provisions	88	(911)	N.M.
Adjustment present value of accounts receivable	19,418	7,049	175.5%
Adjustment present value of Payables	37	216	-82.9%
Provision for doubtful accounts	66,437	59,939	10.8%
Share-based Compensation Plan	394	867	-54.6%
Sale of Non-Current Assets and Liabilities	(5,922)	450	N.M.
Mark-to-market adjustment	5,557	2,679	107.4%
Interest and exchange variation, net	48,225	53,255	-9.4%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>272,321</b>	<b>231,965</b>	<b>17.4%</b>
<b>Changes in Assets and Liabilities</b>	<b>(97,087)</b>	<b>(80,087)</b>	<b>21.2%</b>
Accounts receivable - Ex Fies and Ex Ser Solidário	(48,549)	(31,501)	54.1%
Accounts receivable - Fies	1,355	(3,743)	N.M.
Accounts receivable - Ser Solidário	(62,842)	(28,224)	122.7%
Taxes recoverable	(10,619)	(3,751)	183.1%
Other assets	(2,140)	(18,225)	-88.3%
Suppliers	6,655	(2,283)	N.M.
Payroll and charges	10,391	2,732	280.3%
Taxes payable	540	663	-18.6%
Other liabilities	8,122	4,245	91.3%
<b>Cash generated from operations</b>	<b>175,234</b>	<b>151,878</b>	<b>15.4%</b>
<b>Other</b>	<b>(41,949)</b>	<b>(53,713)</b>	<b>-21.9%</b>
Interest on loans and debentures	(17,174)	(21,734)	-21.0%
Interest on leases	(18,922)	(20,034)	-5.6%
Interest on acquisition of subsidiaries	(4,221)	(10,338)	-59.2%
Income and social contribution taxes paid	(1,632)	(1,607)	1.6%
<b>Net Cash from Operating Activities</b>	<b>133,285</b>	<b>98,165</b>	<b>35.8%</b>
<b>Net Cash from Investing Activities</b>	<b>(39,954)</b>	<b>(66,231)</b>	<b>-39.7%</b>
Additions to property, plant and equipment	(10,668)	(13,757)	-22.5%
Additions to intangible assets	(12,997)	(8,897)	46.1%
Acquisition of subsidiaries Payments	(16,289)	(43,577)	-62.6%
<b>Net Cash from Financing Activities</b>	<b>182,947</b>	<b>(85,726)</b>	<b>N.M.</b>
Debentures	248,886	-	N.M.
Amortization of Debentures	(28,571)	(28,571)	0.0%
Amortization of loans and financing	(28,575)	(41,466)	-31.1%
Amortization of leasing	(8,793)	(15,852)	-44.5%
Receipt from Related parties	-	163	-100.0%
<b>Decrease in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>276,278</b>	<b>(53,792)</b>	<b>N.M.</b>
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	261,932	370,728	-29.3%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	527,617	316,936	66.5%
<b>Cash changes and Securities</b>	<b>265,685</b>	<b>(53,792)</b>	<b>N.M.</b>