

ser

educacional

RESULTADOS

2T26



Videoconferência

13 de agosto de 2026
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

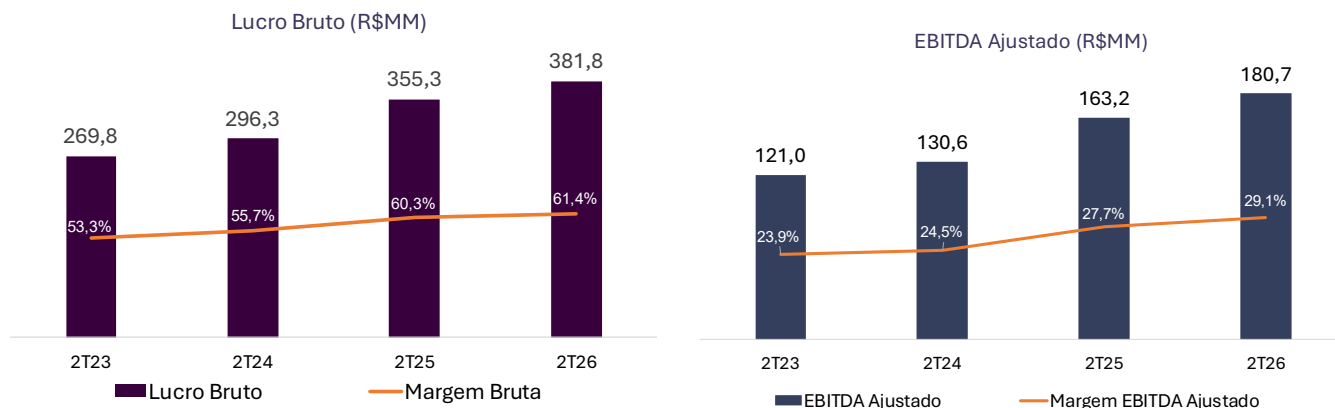
Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

Recife, 12 de agosto de 2026 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao segundo trimestre de 2025 (2T25), 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.

Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Alunos de Graduação de Ensino Presencial	195.106	186.837	4,4%	195.106	186.837	4,4%
Receita Líquida	622.036	589.237	5,6%	1.205.799	1.129.226	6,8%
EBITDA	207.897	185.201	12,3%	400.006	355.467	12,5%
Margem EBITDA	33,4%	31,4%	2,0 p.p.	33,2%	31,5%	1,7 p.p.
EBITDA Ajustado	180.739	163.176	10,8%	338.944	306.828	10,5%
Margem EBITDA Ajustada	29,1%	27,7%	1,4 p.p.	28,1%	27,2%	0,9 p.p.
Lucro Líquido	106.285	81.326	30,7%	182.188	124.959	45,8%
Margem Líquida	17,1%	13,8%	3,3 p.p.	15,1%	11,1%	4,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	115.373	86.520	33,3%	197.251	138.323	42,6%
Margem Líquida Ajustada	18,5%	14,7%	3,9 p.p.	16,4%	12,2%	4,1 p.p.
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	57.992	34.405	68,6%	167.612	109.916	52,5%
GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado	32,1%	21,1%	11,0 p.p.	49,5%	35,8%	13,6 p.p.
Dívida Líquida	(443.037)	(647.104)	-31,5%	(443.037)	(647.104)	-31,5%
Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM	0,75	1,24	(0,49)	0,75	1,24	(0,49)

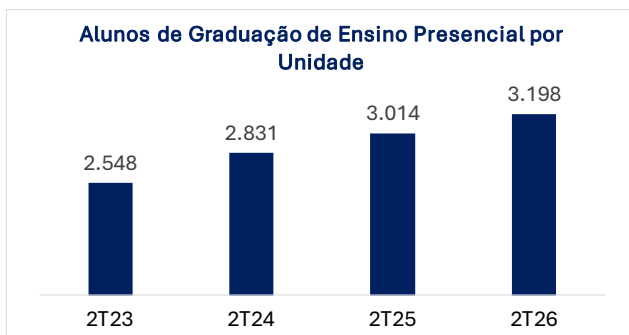
- ✳ **A base de alunos de graduação** do Ensino Presencial **atingiu 195,1 mil alunos**, crescimento de 4,4%. Trata-se do 5º ano consecutivo de crescimento da base de alunos de graduação de Ensino Presencial para o segundo trimestre.
- ✳ **A Receita Líquida registrou crescimento de 5,6%** e atingiu R\$622,0 milhões no 2T26, 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 2 anos.
- ✳ **O EBITDA Ajustado do 2T26 atingiu R\$180,7 milhões, crescimento de 10,8%**. Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 29,1%, **expansão de 1,4 ponto percentual quando** comparado com o 2T25.
- ✳ **O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$115,4 milhões** no 2T26, o que representa um **crescimento de 33,3%** na comparação com o 2T25, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$86,5 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$106,3 milhões**, apresentando um **aumento de 30,7%** na comparação com o 2T25, quando o Lucro Líquido atingiu R\$81,3 milhões.
- ✳ **A Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex atingiu R\$58,0 milhões, o que representa um aumento de 68,6%** em comparação ao 2T25. A GOC pós-CAPEX atingiu 32,1% do EBITDA Ajustado no mesmo período, **11,0 pontos percentuais superior** ao 2T25.
- ✳ **A dívida líquida teve redução de 31,5%** em comparação ao 2T25 e totalizou R\$443,0 milhões e a **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** passou de 1,24x no 2T25 para **0,75x no 2T26**.



Mensagem da Administração

A Ser Educacional encerrou o 2T26 com um conjunto de resultados que reafirma a solidez de seu modelo de negócios, a consistência de sua execução operacional e sua capacidade de transformar crescimento em rentabilidade.

O desempenho observado no trimestre reflete não apenas o crescimento das receitas, mas, principalmente, os ganhos de eficiência operacional, a disciplina na gestão de custos e o aumento das taxas de ocupação dos campi. Adicionalmente, a crescente participação dos cursos das áreas de Saúde e Direito na oferta acadêmica da Companhia tem impulsionado a expansão da base de alunos, especialmente na modalidade presencial, segmento de maior relevância para a composição das receitas. Destaca-se ainda a maturação das vagas de Medicina credenciadas nos últimos dois anos, que seguem contribuindo de forma relevante para o crescimento e para a melhoria do mix de receitas.

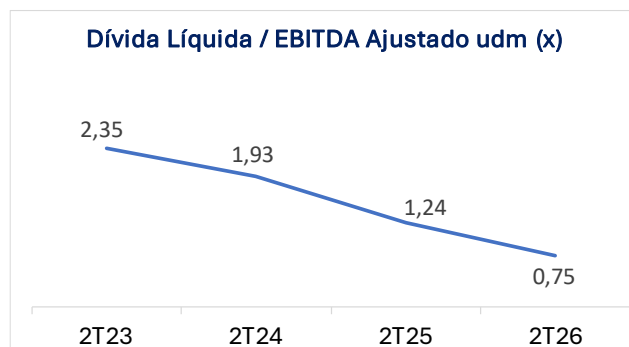


A combinação desses fatores tem ampliado a alavancagem operacional da Companhia e sustentado uma expansão consistente da rentabilidade, refletida no avanço da margem bruta, da margem EBITDA ajustada e do lucro líquido ajustado, mesmo em um trimestre historicamente favorável para a Companhia e que, naturalmente, apresenta bases de comparação mais exigentes.

Em paralelo, a evolução da geração de caixa e a gestão disciplinada dos recursos financeiros seguem sustentando a trajetória de fortalecimento da estrutura de capital. Nesse contexto, a Ser Educacional concluiu, durante o trimestre, uma importante iniciativa de otimização de seu passivo financeiro, realizando o pagamento antecipado de dívidas originalmente contratadas a uma taxa média de CDI + 2,0% a.a. e substituindo-as por financiamentos com custo de CDI + 1,1% a.a.

A operação representa mais um passo na estratégia de redução do custo de capital da Companhia e deverá gerar benefícios financeiros recorrentes nos próximos trimestres, contribuindo para a ampliação da rentabilidade, da geração de caixa e da criação de valor para os acionistas.

A robusta geração de caixa também permitiu ampliar significativamente a remuneração aos acionistas sem comprometer a contínua melhoria dos indicadores financeiros da Companhia. Durante o trimestre, foram realizados pagamentos que totalizaram R\$ 61,1 milhões, frente a R\$ 19,6 milhões no mesmo período do ano anterior. Mesmo diante de uma distribuição superior a três vezes a observada na base de comparação, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado manteve sua trajetória de redução, evidenciando a capacidade da Companhia de combinar remuneração aos acionistas, redução do custo da dívida e fortalecimento de sua posição financeira.



A forte presença da Companhia em seus mercados de atuação, aliada a um portfólio acadêmico alinhado às necessidades do mercado de trabalho, ao foco em trabalhabilidade e à expansão gradual dos cursos de Medicina, continua representando um importante diferencial competitivo. Esses atributos contribuem para a resiliência do negócio, para a qualidade do crescimento e para o fortalecimento da proposta de valor da Ser Educacional em seus mercados de atuação.

A Companhia segue comprometida com sua proposta única de valor, baseada na oferta de ensino superior acessível e de qualidade, alinhado às demandas do mercado e à formação de profissionais preparados para os desafios de um ambiente em constante transformação. Por meio da combinação entre excelência acadêmica, flexibilidade, inovação e foco em empregabilidade, a Ser Educacional busca promover a transformação pessoal e profissional de seus alunos e gerar impacto positivo nas comunidades em que atua.

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 permanece como um dos mais importantes vetores de inclusão social, mobilidade econômica e desenvolvimento. Com uma estratégia pautada em crescimento rentável, disciplina financeira e geração consistente de valor, a Companhia segue bem posicionada para capturar oportunidades de expansão e continuar entregando resultados sustentáveis para seus alunos, colaboradores, parceiros e acionistas.

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 se encontra 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 1S26

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Modalidade de Ensino	1S26	1S25	% Δ
Graduação Presencial	60,2	65,6	-8,2%
Graduação Presencial (Ex-PROUNI)	58,6	58,7	-0,1%
EAD + Semipresencial	37,2	56,3	-33,9%
Graduação EAD	16,7	56,3	-70,2%
Graduação Semipresencial	20,5	-	N.M.
Pós-graduação	9,5	10,4	-9,0%

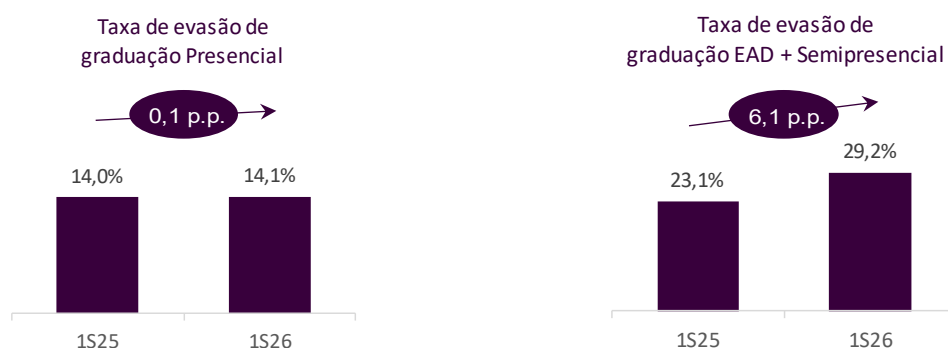
Captação de alunos de graduação de Ensino Presencial – 1S26

A captação de alunos de graduação presencial ex-PROUNI ficou em linha na comparação 1S26 x 1S25, com uma redução de 0,1%, enquanto a captação total apresentou retração de 19,2% na comparação entre o 1S26 e o 1S25. 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 – 1S26

O somatório da captação de Ensino Semipresencial e EAD apresentou queda de 33,9% 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 evasão¹



(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 14,1% no 2T26, em linha com o 2T25, quando a taxa de evasão ficou em 14,0%, representando um aumento de 0,1 p.p. na comparação entre os dois períodos.

Nas modalidades de oferta de graduação EAD e Semipresencial somadas, a taxa de evasão ficou em 29,2% no 2T26, um aumento de 6,1 p.p. em comparação ao 2T25, em virtude da queda de captação nos últimos ciclos associada à adoção de uma régua de comunicação financeira mais restritiva.

Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação				Pós-graduação	Cursos Técnicos	Total
2026.1	Presencial	Semipresencial	EAD	Total	Total	Total	
Base Dez25	182.040	-	139.859	321.899	20.795	762	343.456
Captação	60.213	20.451	16.745	97.409	9.471	141	107.021
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(15.108)	-	(9.715)	(24.823)	(9.091)	(334)	(34.248)
Evasão	(32.039)	(6.365)	(42.548)	(80.952)	(1.055)	(128)	(82.135)
Base Jun26	195.106	14.086	104.341	313.533	20.120	441	334.094
% Base Jun26 / Base Dez25	7,2%	N.M.	-25,4%	-2,6%	-3,2%	-42,1%	-2,7%
% Base Jun26 / Base Jun25	4,4%	N.M.	-28,1%	-5,5%	-5,5%	-51,5%	-5,6%

O aumento de 4,4% da base de alunos na modalidade de oferta de Ensino Presencial ocorreu em função da maior base inicial, a despeito da redução da captação apresentada no semestre.

O somatório da base de alunos Semipresencial e EAD apresentou queda de 16,9% em relação ao 2T25, 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 50% da base total de graduação.

O crescimento orgânico no Ensino Presencial fez com que a base de alunos dessa modalidade passasse de 52,9% para 58,6% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos.

Dados Operacionais	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25
Vagas anuais de medicina*	1.001	1.001	0,0%
Alunos de medicina	4.424	4.188	5,6%
Campi em operação	61	62	-1,6%
Polos em operação	689	771	-10,6%

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

Financiamento Estudantil

A base de alunos FIES do 2T26 apresentou uma redução de 16,1% em comparação ao 2T25. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 4,0% na comparação 2T26 x 2T25. A base de alunos do PRAVALER cresceu em função da redução da oferta do EDUCRED, programa de financiamento próprio que reduziu suas atividades desde 2023, quando parte da sua carteira foi vendida para o PRAVALER.

FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	2T25	Dez/25	1T26	2T26
Alunos de Graduação Presencial	186.837	182.040	196.827	195.106
Alunos FIES	14.431	13.324	11.316	12.114
% de Alunos FIES	7,7%	7,3%	5,7%	6,2%
Alunos PRAVALER	3.695	3.638	3.489	3.997
% de Alunos PRAVALER	2,0%	2,0%	1,8%	2,0%
Total de Alunos com Financiamento	18.126	16.962	14.805	16.111
% de Alunos com Financiamento	9,7%	9,3%	7,5%	8,3%
Alunos de Graduação EAD	145.027	139.859	144.337	118.427
PROUNI Graduação Presencial	21.779	22.900	22.669	22.346
PROUNI Graduação EAD	4.982	4.196	4.043	3.348
Total de Alunos com PROUNI	26.761	27.096	26.712	25.694
% de Alunos PROUNI	8,1%	8,4%	7,8%	8,2%

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	U6M26 *	U6M25 *	Var. (%) U6M26 x U6M25
Ensino Presencial (Graduação)	881,86	835,85	5,5%	840,90	802,69	4,8%
Medicina	9.641,57	9.857,18	-2,2%	9.464,96	10.311,18	-8,2%
Ex-Medicina	678,63	629,00	7,9%	643,60	586,14	9,8%
Ensino Presencial (Graduação + Pós)	881,38	835,83	5,4%	840,35	802,70	4,7%
EAD + Semipresencial	188,88	194,77	-3,0%	179,30	180,13	-0,5%
EAD (Graduação + Pós)	182,06	194,77	-6,5%	177,33	180,13	-1,6%
Ensino Semipresencial (Graduação)	248,76	-	N.M.	197,67	-	N.M.
Ticket Médio Líquido Total	594,77	533,97	11,4%	594,77	533,97	11,4%

* Últimos 6 meses.

Ticket Médio Líquido (Ex-PROUNI)	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	U6M26 *	U6M25 *	Var. (%) U6M26 x U6M25
Ensino Presencial (Graduação)	995,92	946,14	5,3%	950,02	905,41	4,9%
Medicina	10.307,96	10.606,86	-2,8%	10.115,80	11.078,64	-8,7%
Ex-Medicina	767,41	712,84	7,7%	728,07	661,91	10,0%
Ensino Presencial (Graduação + Pós)	994,88	945,72	5,2%	948,92	905,06	4,8%
EAD + Semipresencial	193,58	200,81	-3,6%	183,78	185,53	-0,9%
EAD (Graduação + Pós)	187,12	200,81	-6,8%	182,24	185,53	-1,8%
Ensino Semipresencial (Graduação)	248,76	-	N.M.	197,67	-	0,0%
Ticket Médio Líquido Total	644,32	577,63	11,5%	596,61	538,64	10,8%

* Últimos 6 meses.

O ticket médio geral cresceu 11,4% na comparação entre o 2T26 e 2T25 e 10,8% na comparação entre o U6M26 e U6M25, excluindo os efeitos do PROUNI. Em ambos os casos, esse aumento é decorrente principalmente da maior participação da base de alunos do Ensino Presencial na base total de alunos, que passou de 52,7% no 2T25 para 58,4% da base total de alunos da Companhia.

O ticket médio do Ensino Presencial aumentou 5,5% no 2T26 em relação ao 2T25, refletindo principalmente a capacidade da Companhia de repassar a inflação à sua base de alunos, tanto veteranos quanto ingressantes. Além disso, o desempenho foi beneficiado pelo aumento da participação dos cursos da área da saúde no mix de oferta,

bem como pelo reajuste de mensalidades em determinados cursos ofertados em campi com maiores níveis de ocupação.

Esses efeitos foram parcialmente compensados pela redução de 2,2% no ticket médio de Medicina na mesma base de comparação. Conforme destacado no release de resultados do 1T26, quando a queda foi mais acentuada (-9,1%), esse movimento decorreu principalmente de fatores pontuais, como a não recorrência dos vestibulares realizados no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte para vagas judicializadas, cujos novos processos seletivos permanecem suspensos. Adicionalmente, observou-se uma maior participação de alunos beneficiados pelo desconto de pontualidade de 10%, além dos impactos recorrentes associados às campanhas de captação do primeiro semestre em praças específicas.

Esses efeitos podem ser observados de forma ainda mais clara na evolução do ticket médio ex-Prouni. Na comparação entre o U6M26 e o U6M25, as variações acumuladas ao longo do semestre capturam melhor tanto os impactos pontuais quanto os fatores recorrentes.

No segmento de EAD e Semipresencial, o ticket médio apresentou redução de 3,0% na comparação anual do trimestre e de 0,9% na comparação entre o U6M26 e o U6M25, refletindo um ambiente competitivo mais desafiador nessas modalidades.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Receita Operacional Bruta	1.420.995	1.321.060	7,6%	2.779.659	2.579.659	7,8%
Mensalidades de Ensino Presencial	1.297.840	1.182.756	9,7%	2.526.359	2.305.108	9,6%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	83.248	113.600	-26,7%	179.405	230.320	-22,1%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	12.228	-	N.M.	20.100	-	N.M.
Outras	27.679	24.704	12,0%	53.795	44.231	21,6%
Deduções da Receita Bruta	(798.959)	(731.823)	9,2%	(1.573.860)	(1.450.433)	8,5%
Descontos	(681.649)	(591.697)	15,2%	(1.344.672)	(1.194.094)	12,6%
PROUNI	(89.853)	(116.437)	-22,8%	(175.538)	(210.813)	-16,7%
Encargos FIES	(993)	(809)	22,7%	(1.743)	(1.484)	17,5%
Impostos	(26.464)	(22.880)	15,7%	(51.907)	(44.042)	17,9%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	48,0%	44,8%	3,2 p.p.	48,4%	46,3%	2,1 p.p.
Receita Operacional Líquida	622.036	589.237	5,6%	1.205.799	1.129.226	6,8%
Mensalidades de Ensino Presencial	517.909	470.009	10,2%	991.913	898.997	10,3%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	67.577	96.880	-30,2%	145.864	190.030	-23,2%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	10.512	-	N.M.	17.486	-	N.M.
Outras	26.038	22.347	16,5%	50.538	40.198	25,7%

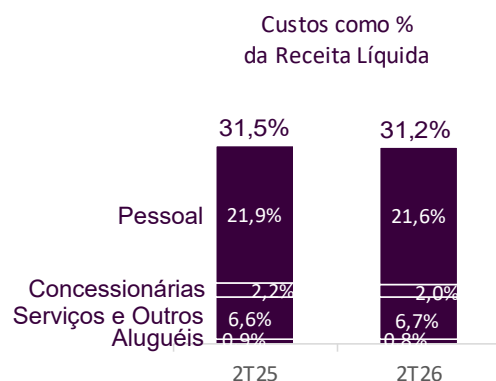
O aumento da receita bruta em 7,6% ocorreu em virtude do aumento do volume de alunos matriculados e do aumento do ticket médio para a base de alunos da graduação presencial, tendo sido parcialmente compensado pela redução da receita da modalidade de oferta EAD+Semipresencial. Pelos mesmos motivos, a receita líquida cresceu 5,6% nas mesmas bases de comparação.

Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Custos dos Serviços Prestados	(240.215)	(233.962)	2,7%	(459.362)	(446.240)	2,9%
Pessoal e encargos	(134.510)	(128.850)	4,4%	(253.960)	(244.100)	4,0%
Aluguéis	(4.944)	(5.145)	-3,9%	(9.745)	(9.409)	3,6%
Concessionárias	(12.717)	(12.759)	-0,3%	(23.092)	(23.148)	-0,2%
Serviços de terceiros e outros	(41.744)	(38.642)	8,0%	(76.492)	(72.751)	5,1%
Depreciação e Amortização	(46.300)	(48.566)	-4,7%	(96.073)	(96.832)	-0,8%

a) Os custos de pessoal e encargos atingiram R\$134,5 milhões no 2T26, com um aumento de 4,4% na comparação com o 2T25, em virtude do dissídio salarial anual e pelo incremento da base dos cursos de saúde;

b) Os custos com aluguéis totalizaram R\$ 4,9 milhões no 2T26, ante R\$ 5,1 milhões no 2T25, representando uma redução de 3,9% na comparação anual. Esse desempenho reflete principalmente a diminuição da quantidade de contratos que não se enquadram nos critérios de reconhecimento do IFRS 16. Sob a ótica do desembolso total com ocupação, considerando os custos com aluguéis somados à rubrica de "aluguéis mínimos pagos" apresentada na tabela EBITDA Ajustado, as despesas totalizaram R\$43,2 milhões no 2T26, um aumento de 6,6% em relação aos R\$40,5 milhões registrados no 2T25. Essa evolução decorre principalmente do repasse inflacionário previsto nos contratos de locação, combinado à expansão da base de imóveis locados em função da abertura de novas unidades e da ampliação da operação da Companhia;



c) A linha de concessionárias ficou em linha na comparação 2T26 versus 2T25, com uma redução de 0,3%, principalmente em função da devolução de imóveis de maior tamanho e do aumento da eficiência operacional nas demais unidades;

d) A linha de Serviços de Terceiros e Outros apresentou crescimento de 8,0% no 2T26, totalizando R\$ 41,7 milhões, ante R\$ 38,6 milhões no 2T25. Esse aumento decorre principalmente da expansão da base de alunos dos cursos da área da Saúde, o que resultou em maior demanda por aulas práticas e, consequentemente, pela contratação de preceptores, além da provisão para o repasse aos municípios que tiveram o incremento de vagas de medicina.

Lucro Bruto

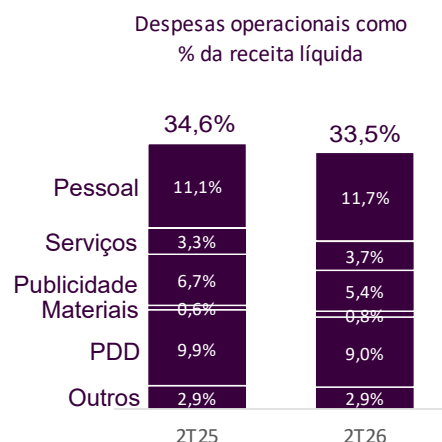
Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Receita Operacional Líquida	622.036	589.237	5,6%	1.205.799	1.129.226	6,8%
Custos dos serviços prestados	(240.215)	(233.962)	2,7%	(459.362)	(446.240)	2,9%
Lucro Bruto	381.821	355.275	7,5%	746.437	682.986	9,3%
Margem Bruta	61,4%	60,3%	1,1 p.p.	61,9%	60,5%	1,4 p.p.
(-) Depreciação	46.300	48.566	-4,7%	96.073	96.832	-0,8%
Lucro Bruto Caixa	428.121	403.841	6,0%	842.510	779.818	8,0%
Margem Bruta Caixa	68,8%	68,5%	0,3 p.p.	69,9%	69,1%	0,8 p.p.

O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita líquida em 5,6%, em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Presencial, em comparação aos custos operacionais que por sua vez cresceram 2,7%. Como resultado, a margem bruta caixa alcançou 61,4%, com um aumento de 1,1 p.p. quando comparada com o 2T25.

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Despesas Gerais e Administrativas	(215.908)	(210.863)	2,4%	(440.702)	(416.139)	5,9%
Pessoal e encargos	(72.608)	(65.230)	11,3%	(147.452)	(132.311)	11,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.062)	(19.654)	17,3%	(43.364)	(38.849)	11,6%
Publicidade	(33.831)	(39.577)	-14,5%	(70.164)	(71.112)	-1,3%
Materiais de Expediente e Aplicados	(5.200)	(3.830)	35,8%	(9.913)	(7.621)	30,1%
PDD	(55.776)	(58.291)	-4,3%	(122.213)	(118.230)	3,4%
Outros	(17.932)	(17.136)	4,6%	(33.973)	(33.907)	0,2%
Depreciação e Amortização	(7.499)	(7.145)	5,0%	(13.623)	(14.109)	-3,4%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(11.815)	(14.922)	-20,8%	(15.425)	(22.321)	-30,9%
Resultado Operacional	154.098	129.490	19,0%	290.310	244.526	18,7%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(208.409)	(203.718)	2,3%	(427.079)	(402.030)	6,2%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 11,3%, em decorrência do dissídio coletivo, associado ao aumento salarial e da contratação de diretores e gerentes para atividades-chave da Companhia. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$1,9 milhão relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;
- b) As despesas com serviços prestados apresentaram um crescimento de 17,3% em relação ao 2T25, em virtude do reajuste de contratos de serviços pela inflação e contratação de prestadores de serviços para projetos de automação, bem como para dar suporte às atividades da Companhia;
- c) As despesas com publicidade tiveram uma redução de 14,5% em relação ao 2T25, em decorrência da antecipação das atividades de marketing para captação entre o 1T26 e o 2T26, em função principalmente do carnaval 2026 ter ocorrido antes do 2025. Como percentual da receita líquida essas despesas passaram de 6,7% para 5,4%. No acumulado no semestre, houve redução de 1,3% e como % da receita líquida, houve queda de 6,3% em 2025 para 5,8% em 2026, devido à implantação de novas formas de comunicação com o mercado, privilegiando marketing online e internalização de atividades;
- d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou redução de 4,3% na comparação anual, passando de 9,9% para 9,0% da receita líquida entre o 2T25 e o 2T26. A melhora observada decorre da evolução do mix de alunos, com menor participação das modalidades EAD e Semipresencial, que apresentam níveis estruturalmente mais elevados de evasão e inadimplência, além dos avanços obtidos na gestão da carteira de recebíveis. Nesse contexto, a implantação da nova régua de comunicação financeira tem contribuído para elevar os índices de recuperação e adimplência no Ensino Presencial.



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Lucro Líquido	106.285	81.326	30,7%	182.188	124.959	45,8%
(+) Resultado financeiro líquido ²	46.610	46.692	-0,2%	100.632	108.537	-7,3%
(+) Imposto de renda e contribuição social	1.203	1.472	-18,3%	7.490	11.030	-32,1%
(+) Depreciação e Amortização	53.799	55.711	-3,4%	109.696	110.941	-1,1%
EBITDA¹	207.897	185.201	12,3%	400.006	355.467	12,5%
Margem EBITDA	33,4%	31,4%	2,0 p.p.	33,2%	31,5%	1,7 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos ²	4.116	2.167	89,9%	8.066	4.580	76,1%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	6.973	11.195	-37,7%	7.426	18.053	-58,9%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(38.247)	(35.387)	8,1%	(76.553)	(71.272)	7,4%
EBITDA Ajustado⁵	180.739	163.176	10,8%	338.944	306.828	10,5%
Margem EBITDA Ajustada	29,1%	27,7%	1,4 p.p.	28,1%	27,2%	0,9 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.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES R\$ ('000)	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	6.973	11.195	-37,7%	7.426	18.053	-58,9%
Pessoal	1.904	1.232	54,5%	4.044	3.772	7,2%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	674	2.451	-72,5%	1.214	6.769	-82,1%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	4.395	7.512	-41,5%	2.168	7.512	-71,1%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	2.115	(6.001)	N.M.	7.638	(4.689)	N.M.
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	2.356	(6.500)	N.M.	7.913	(3.820)	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(241)	499	N.M.	(275)	(869)	-68,3%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	9.088	5.194	75,0%	15.063	13.364	12,7%

* 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 no acumulado em 2026 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. Como o volume de novas matrículas é sazonalmente concentrado nos trimestres ímpares o impacto no 2T26 versus o 2T25 é pouco significativo.

Participação do Ser Solidário nos Resultados	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	1S26	1S25	Var. (%) 1S26 x 1S25
Captação Graduação Presencial* ('000)	2,5	1,9	35,4%	50,5	49,3	2,5%
Receita Bruta Total (R\$mm)	5,0	5,2	-2,6%	76,2	35,6	113,9%
Ajuste a Valor Presente - AVP	1,4	1,3	6,0%	21,6	8,6	150,6%
Receita Líquida Total (R\$mm)	3,6	3,8	-5,5%	54,6	27,0	102,2%
PCLD (R\$mm)	1,1	1,5	-22,9%	17,0	10,3	65,0%
EBITDA Ajustado (R\$mm)	2,5	2,4	5,2%	37,6	16,7	125,3%
Contas a Receber Bruto (R\$mm)	117,5	44,8	162,4%	117,5	44,8	162,4%
Contas a Receber Líquido de AVP e PDD (R\$mm)	58,3	20,7	181,4%	58,3	20,7	181,4%

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
(+) Receita Financeira	20.283	22.378	-9,4%	50.588	48.754	3,8%
Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.116	2.167	89,9%	8.066	4.580	76,1%
Rendimentos de aplicações financeiras	10.061	7.309	37,7%	19.053	15.607	22,1%
Ajuste de marcação ao mercado	96	6.500	-98,5%	591	10.304	-94,3%
Variação cambial ativa - Swap	2.268	4.845	-53,2%	16.128	15.869	1,6%
Outros	3.742	1.557	140,3%	6.750	2.394	182,0%
(-) Despesa Financeira	(66.893)	(69.070)	-3,2%	(151.220)	(157.291)	-3,9%
Despesas de Juros	(25.307)	(28.477)	-11,1%	(51.618)	(56.592)	-8,8%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.498)	(19.605)	-5,6%	(37.420)	(39.639)	-5,6%
Descontos Concedidos	(10.513)	(5.956)	76,5%	(24.128)	(19.996)	20,7%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(899)	(455)	97,6%	(1.069)	(1.389)	-23,0%
Ajuste de marcação ao mercado	(2.452)	-	0,0%	(8.504)	(6.483)	31,2%
Variação cambial passiva - Swap	(4.332)	(8.717)	-50,3%	(20.303)	(23.603)	-14,0%
Outros	(4.892)	(5.860)	-16,5%	(8.178)	(9.589)	-14,7%
Resultado Financeiro	(46.610)	(46.692)	-0,2%	(100.632)	(108.537)	-7,3%

O resultado financeiro do 2T26 representou uma despesa de R\$46,6 milhões no 2T26, em linha com o 2T25, quando totalizou uma despesa de R\$46,7 milhões, uma redução de 0,2% na comparação 2T26 x 2T25, com uma redução de 9,4% na receita financeira e uma redução de 3,2% na despesa financeira, em função dos seguintes principais fatores:

- A linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R\$4,1 milhões, representando um aumento de 89,9% em relação ao 2T25, quando alcançou R\$2,2 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\$10,1 milhões no 2T26, o que representa um aumento de 37,7% na comparação com o 2T25, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$7,3 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados, na comparação 2T26 versus 2T25;
- A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap e ajuste de marcação a mercado, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, passou de uma receita de R\$2,6 milhões no 2T25 para uma despesa de R\$4,4 milhões no 2T26, 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 11,1%, passando de R\$28,5 milhões no 2T25 para R\$25,3 milhões no 2T26, em virtude da redução do endividamento financeiro da Companhia;

- e) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$18,5 milhões no 2T26, ante R\$19,6 milhões no 2T25, 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;
- f) Os Descontos Concedidos atingiram R\$10,5 milhões no 2T26, ante R\$6,0 milhões no 2T25, correspondendo a um aumento de 76,5% na comparação entre os dois períodos. O aumento ocorreu em função da ocorrência de campanhas para recuperar créditos de alunos já evadidos que ocorreu no 2T26, mas não ocorreu no 2T25 na mesma proporção, o que de um lado aumentou a geração de caixa, mas por outro lado refletiu no aumento dos descontos concedidos no trimestre.

Lucro Líquido

Lucro Líquido - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Lucro Operacional	154.098	129.490	19,0%	290.310	244.526	18,7%
(+) Resultado Financeiro	(46.610)	(46.692)	-0,2%	(100.632)	(108.537)	-7,3%
(+) IR / CS do Exercício	(1.447)	(1.632)	-11,3%	(8.077)	(11.611)	-30,4%
(+) IR / CS Diferidos	244	160	52,5%	587	581	1,0%
Lucro Líquido	106.285	81.326	30,7%	182.188	124.959	45,8%
Margem Líquida	17,1%	13,8%	3,3 p.p.	15,1%	11,1%	4,0 p.p.

Para o 2T26, o IR/CSLL registrou uma despesa de R\$1,2 milhão, ante uma despesa de R\$1,5 milhão no 2T25, decorrente da dinâmica natural de ajustes de adição e exclusão na apuração do IR/CSLL.

No 2T26, o lucro líquido foi de R\$106,3 milhões, o que representa um crescimento de 30,7% na comparação com o 2T25, quando o lucro líquido foi de R\$81,3 milhões, 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\$115,4 milhões e corresponde a um crescimento de 33,3% quando comparado aos R\$86,5 milhões no 2T25.

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

Reconciliações ao Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Lucro Líquido	106.285	81.326	30,7%	182.188	124.959	45,8%
Margem Líquida	17,1%	13,8%	3,3 p.p.	15,1%	11,1%	4,0 p.p.
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	9.088	5.194	75,0%	15.063	13.364	12,7%
Lucro Líquido Ajustado	115.373	86.520	33,3%	197.251	138.323	42,6%
Margem Líquida Ajustada	18,5%	14,7%	3,9 p.p.	16,4%	12,2%	4,1 p.p.
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	7.256	14.122	-48,6%	17.485	27.242	-35,8%
Impacto IFRS 16	3.232	6.645	-51,4%	7.101	12.205	-41,8%
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.268)	(29.163)	10,6%	(64.595)	(58.825)	9,8%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.395	20.457	-0,3%	41.330	40.590	1,8%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.237	15.953	-4,5%	30.819	32.259	-4,5%
Goodwill de aquisições	4.024	7.477	-46,2%	10.384	15.037	-30,9%
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(133)	(602)	-77,9%	(453)	(1.820)	-75,1%
Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	122.629	100.642	21,8%	214.736	165.565	29,7%
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)	19,7%	17,1%	2,6 p.p.	17,8%	14,7%	3,1 p.p.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T25	4T25	1T26	2T26
Contas a Receber Bruto	864.279	847.420	901.686	966.325
Mensalidades de alunos	587.343	574.339	589.896	624.558
FIES	83.267	80.052	78.697	89.564
Acordos a receber	84.599	96.109	111.202	110.751
Créditos Educativos a Receber	80.299	64.184	79.156	97.796
Cartão de Crédito e Outros	28.771	32.736	42.735	43.656
Saldo PDD	(241.563)	(250.475)	(280.273)	(276.989)
Contas a Receber Líquido	622.716	596.945	621.413	689.336
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	2.127.587	2.216.531	2.260.305	2.293.104
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	105	97	99	108
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	127.472	140.404	133.597	129.982
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	235	205	212	248
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Ex-FIES) (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	92	84	85	93

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 92 para 93 dias, praticamente estável em relação ao ano passado, mesmo com o aumento da participação dos programas estudantis e acordos a receber. Já o prazo médio de recebimento geral, teve aumento de 105 para 108 dias, em função da dilatação do prazo médio de pagamento do FIES que passou de 235 para 248 dias.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	2T25	A.V. (%)	4T25	A.V. (%)	2T26	A.V. (%)
A vencer	129.496	21,7%	116.110	19,8%	156.788	24,1%
Vencidas de 1 a 90 dias	154.124	25,8%	143.821	24,6%	159.718	24,6%
Vencidas de 91 a 180 dias	60.789	10,2%	58.197	9,9%	61.901	9,5%
Vencidas de 181 a 360 dias	99.700	16,7%	107.749	18,4%	101.321	15,6%
Vencidas de 361 a 540 dias	82.357	13,8%	85.233	14,6%	95.453	14,7%
Vencidas de 541 a 720 dias	70.325	11,8%	74.541	12,7%	75.289	11,6%
TOTAL	596.791	100,0%	585.651	100,0%	650.470	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	69,1%		69,1%		67,3%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	2T25	A.V. (%)	4T25	A.V. (%)	2T26	A.V. (%)
A vencer	16.139	19,1%	17.755	18,5%	24.013	21,7%
Vencidas de 1 a 90 dias	23.636	27,9%	25.022	26,0%	28.209	25,5%
Vencidas de 91 a 180 dias	9.908	11,7%	11.996	12,5%	12.109	10,9%
Vencidas de 181 a 360 dias	13.250	15,7%	16.934	17,6%	19.137	17,3%
Vencidas de 361 a 540 dias	11.337	13,4%	12.710	13,2%	15.219	13,7%
Vencidas de 541 a 720 dias	10.329	12,2%	11.692	12,2%	12.064	10,9%
TOTAL	84.599	100,0%	96.109	100,0%	110.751	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	9,8%		11,3%		11,5%	

A tabela abaixo mostra a evolução da PCLD no período de 31 de dezembro de 2025 a 30 de junho 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:

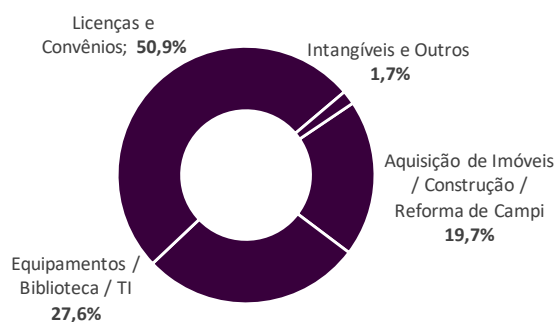
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	30/06/2026
Total	336.769	121.694	519	(95.180)	363.802
<i>FG-FIES Não Circulante</i>					<i>86.813</i>
<i>Contas a Receber</i>					<i>276.989</i>

Investimento (CAPEX)

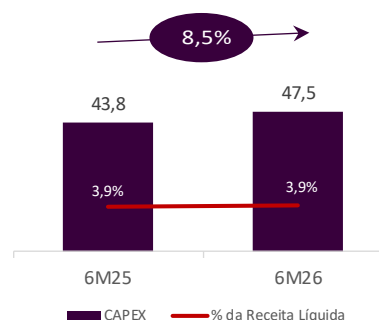
CAPEX (Valores em R\$ ('000))	2T26	A.V.	2T25	A.V.	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	A.V.	6M25	A.V.	Var. (%) 6M26 x 6M25
CAPEX Ex-Aquisições	23.839	100,0%	21.117	100,0%	12,9%	47.504	100,0%	43.771	100,0%	8,5%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	4.067	17,1%	5.863	27,8%	-30,6%	9.370	19,7%	12.628	28,9%	-25,8%
Equipamentos / Biblioteca / TI	7.767	32,6%	4.037	19,1%	92,4%	13.132	27,6%	10.130	23,1%	29,6%
Licenças e Convênios	11.710	49,1%	9.912	46,9%	18,1%	24.174	50,9%	18.629	42,6%	29,8%
Intangíveis e Outros	295	1,2%	1.305	6,2%	-77,4%	828	1,7%	2.384	5,4%	-65,3%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	-		(71)		-100,0%	16.289		43.506		-62,6%
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	23.839		21.046		13,3%	63.793		87.277		-26,9%

No 2T26, a Companhia investiu R\$23,8 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$11,8 milhões, um aumento de 19,5% na comparação com o 2T25. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$11,7 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$0,3 milhão. Esse aumento no 2T26 foi decorrente a aquisição de equipamentos e bibliotecas.

Distribuição do CAPEX



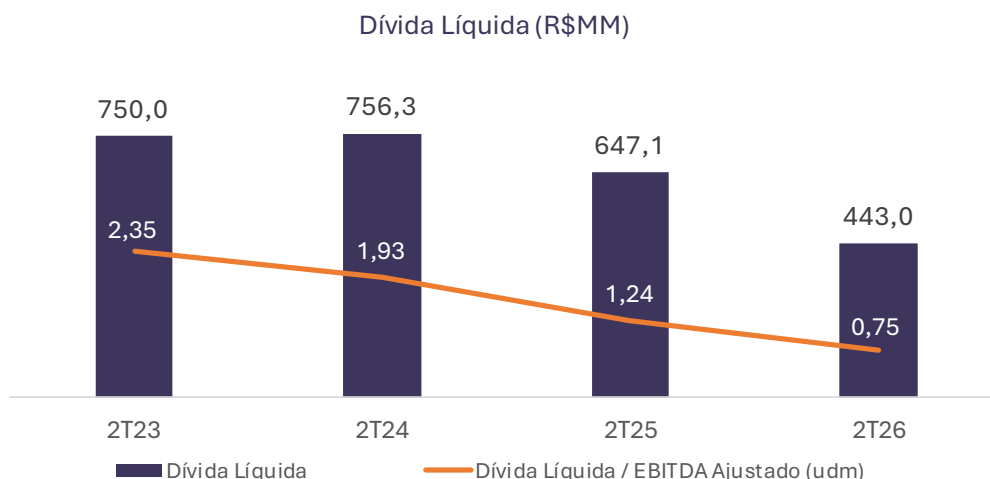
CAPEX (R\$MM)



Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2025	Var. (%) Jun26 x Dez25	Var. (%) Jun26 x Jun25
Caixa Total	445.492	452.505	428.537	-1,5%	4,0%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(64.053)	(77.953)	(76.108)	-17,8%	-15,8%
Depósitos e bloqueios judiciais	(24.813)	(24.453)	(24.308)	1,5%	2,1%
Fundo garantidor FG-FIES	(86.814)	(87.333)	(76.354)	-0,6%	13,7%
Disponibilidades	269.812	262.766	251.767	2,7%	7,2%
Caixa e disponibilidades	269.034	261.932	250.983	2,7%	7,2%
Títulos e valores mobiliários	778	834	784	-6,7%	-0,8%
Endividamento bruto	(712.849)	(767.479)	(898.871)	-7,1%	-20,7%
Empréstimos e Financiamentos	(125.682)	(145.211)	(201.843)	-13,4%	-37,7%
Curto prazo	(100.682)	(91.087)	(144.870)	10,5%	-30,5%
Longo prazo	(25.000)	(54.124)	(56.973)	-53,8%	-56,1%
Debêntures	(563.030)	(578.173)	(632.325)	-2,6%	-11,0%
Curto prazo	(109.441)	(167.527)	(123.585)	-34,7%	-11,4%
Longo prazo	(453.589)	(410.646)	(508.740)	10,5%	-10,8%
Compromissos a pagar *	(24.137)	(44.095)	(64.703)	-45,3%	-62,7%
Curto prazo	(6.239)	(42.956)	(62.204)	-85,5%	-90,0%
Longo prazo	(17.898)	(1.139)	(2.499)	1471,4%	616,2%
Dívida Líquida	(443.037)	(504.713)	(647.104)	-12,2%	-31,5%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	0,75	0,90	1,24		

*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\$ 269,8 milhões ao final do 2T26, representando um aumento de 2,7% em relação a dezembro de 2025. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pela maior geração operacional de caixa, refletindo a evolução dos resultados operacionais e os avanços na eficiência financeira observados ao longo do período. Adicionalmente, em março de 2026, a Companhia concluiu sua 7ª emissão de debêntures, no montante de R\$ 250 milhões, reforçando sua estratégia de otimização da estrutura de capital. A operação foi realizada a uma taxa média de CDI + 1,1% a.a. e viabilizou a liquidação antecipada das 3ª e 4ª emissões de debêntures, que possuíam custo médio de CDI + 2,0% a.a., concluída em abril de 2026. Como resultado, a Companhia reduziu de forma relevante o custo médio de seu endividamento, fortalecendo sua posição financeira e ampliando sua capacidade de geração de valor aos acionistas.

Os efeitos positivos da geração operacional de caixa e da operação de refinanciamento foram parcialmente compensados pela amortização de dívidas no montante de R\$ 369,2 milhões e pelos investimentos em CAPEX de R\$ 23,8 milhões realizados no período.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$443,0 milhões, com uma redução de 31,5% na comparação com o 2T25, 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. (%)
Curto Prazo	100.682	80,1%	57.705	65,4%	109.441	19,4%	267.828	34,5%
Longo Prazo	25.000	19,9%	30.485	34,6%	453.589	80,6%	509.074	65,5%
Entre um e dois anos	25.000	19,9%	13.273	15,1%	194.297	34,5%	232.570	29,9%
Entre dois e três anos	-	0,0%	-	0,0%	179.410	31,9%	179.410	23,1%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	79.882	14,2%	79.882	10,3%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	17.212	19,5%	-	0,0%	17.212	2,2%
Total da Dívida	125.682	100,0%	88.190	100,0%	563.030	100,0%	776.902	100,0%
Escrow FAEL	-		(64.053)		-		(64.053)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	125.682		24.137		563.030		712.849	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 30/06/2026
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	54.902
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,16 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	70.780
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	152.208
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	90.290
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	60.121
Debêntures	Escritura de emissão de 7a debêntures - data de 02/03/2026	250.000	CDI + 1,10% a.a.	260.411
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	66.260
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	17.212
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	1.809
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	944
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	594
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.371
Total da Dívida Bruta				776.902
Escrow FAEL				(64.053)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				712.849

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Fluxos de caixa das atividades operacionais						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	81.830	55.522	47,4%	215.115	153.687	40,0%
(-) Fluxo de caixa atividades de investimento	(23.838)	(21.046)	13,3%	(63.792)	(87.277)	-26,9%
(+) / (-) Fluxo de caixa atividades de financiamento	(316.575)	(100.429)	215,2%	(144.221)	(186.155)	-22,5%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(258.583)	(65.953)	292,1%	7.102	(119.745)	N.M.
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa						
No início do período	527.617	316.936	66,5%	261.932	370.728	-29,3%
No fim do período	269.034	250.983	7,2%	269.034	250.983	7,2%
Aumento (Redução) de caixa e equivalentes de caixa	(258.583)	(65.953)	292,1%	7.102	(119.745)	N.M.
Variação das Disponibilidades Financeiras						
Disponibilidades Financeiras no início do período	528.451	317.720	66,3%	262.766	371.512	-29,3%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	269.812	251.767	7,2%	269.812	251.767	7,2%
CAPEX	23.838	21.117	12,9%	47.503	43.771	8,5%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	57.992	34.405	68,6%	167.612	109.916	52,5%
GCO Pós-Capex / EBITDA Ajustado (%)	32,1%	21,1%	11,0 p.p.	49,5%	35,8%	13,6 p.p.

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$81,8 milhões, representando um crescimento de 47,4% na comparação com o 2T25, 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 68,6% na comparação 2T26 x 2T25 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 32,1% contra 21,1% no 2T25, um crescimento de 11,0 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 334,1 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário 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 | www.sereducacional.com/ri

Contato Imprensa

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

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

ANEXOS - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T26	2T25	Var. (%) 2T26 x 2T25	6M26	6M25	Var. (%) 6M26 x 6M25
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.420.995	1.321.060	7,6%	2.779.659	2.579.659	7,8%
Mensalidades de Ensino Presencial	1.297.840	1.182.756	9,7%	2.526.359	2.305.108	9,6%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	83.248	113.600	-26,7%	179.405	230.320	-22,1%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	12.228	-	N.M.	20.100	-	N.M.
Outras	27.679	24.704	12,0%	53.795	44.231	21,6%
Deduções sobre vendas	(798.959)	(731.823)	9,2%	(1.573.860)	(1.450.433)	8,5%
Descontos e Bolsas	(681.649)	(591.697)	15,2%	(1.344.672)	(1.194.094)	12,6%
PROUNI	(89.853)	(116.437)	-22,8%	(175.538)	(210.813)	-16,7%
Encargos FIES	(993)	(809)	22,7%	(1.743)	(1.484)	17,5%
Impostos	(26.464)	(22.880)	15,7%	(51.907)	(44.042)	17,9%
Receita Líquida	622.036	589.237	5,6%	1.205.799	1.129.226	6,8%
Custos dos serviços prestados	(240.215)	(233.962)	2,7%	(459.362)	(446.240)	2,9%
Pessoal e encargos	(134.510)	(128.850)	4,4%	(253.960)	(244.100)	4,0%
Aluguéis	(4.944)	(5.145)	-3,9%	(9.745)	(9.409)	3,6%
Concessionárias	(12.717)	(12.759)	-0,3%	(23.092)	(23.148)	-0,2%
Serviços de terceiros e Outros	(41.744)	(38.642)	8,0%	(76.492)	(72.751)	5,1%
Depreciação e amortização	(46.300)	(48.566)	-4,7%	(96.073)	(96.832)	-0,8%
Lucro bruto	381.821	355.275	7,5%	746.437	682.986	9,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,4%</i>	<i>60,3%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>61,9%</i>	<i>60,5%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(227.723)	(225.785)	0,9%	(456.127)	(438.460)	4,0%
Despesas gerais e administrativas	(215.908)	(210.863)	2,4%	(440.702)	(416.139)	5,9%
Pessoal e encargos	(72.608)	(65.230)	11,3%	(147.452)	(132.311)	11,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.062)	(19.654)	17,3%	(43.364)	(38.849)	11,6%
Publicidade	(33.831)	(39.577)	-14,5%	(70.164)	(71.112)	-1,3%
Materiais de expediente e Aplicados	(5.200)	(3.830)	35,8%	(9.913)	(7.621)	30,1%
PDD	(55.776)	(58.291)	-4,3%	(122.213)	(118.230)	3,4%
Outros	(17.932)	(17.136)	4,6%	(33.973)	(33.907)	0,2%
Depreciação e amortização	(7.499)	(7.145)	5,0%	(13.623)	(14.109)	-3,4%
Outras despesas operacionais, líquidas	(11.815)	(14.922)	-20,8%	(15.425)	(22.321)	-30,9%
Lucro operacional	154.098	129.490	19,0%	290.310	244.526	18,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>24,8%</i>	<i>22,0%</i>	<i>2,8 p.p.</i>	<i>24,1%</i>	<i>21,7%</i>	<i>2,4 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	53.799	55.711	-3,4%	109.696	110.941	-1,1%
EBITDA	207.897	185.201	12,3%	400.006	355.467	12,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>33,4%</i>	<i>31,4%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>33,2%</i>	<i>31,5%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	6.973	11.195	-37,7%	7.426	18.053	-58,9%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.116	2.167	89,9%	8.066	4.580	76,1%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.247)	(35.387)	8,1%	(76.553)	(71.272)	7,4%
EBITDA Ajustado	180.739	163.176	10,8%	338.944	306.828	10,5%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>29,1%</i>	<i>27,7%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	<i>28,1%</i>	<i>27,2%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(53.799)	(55.711)	-3,4%	(109.696)	(110.941)	-1,1%
EBIT Ajustado	126.940	107.465	18,1%	229.248	195.887	17,0%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>20,4%</i>	<i>18,2%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>19,0%</i>	<i>17,3%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(46.610)	(46.692)	-0,2%	(100.632)	(108.537)	-7,3%
(+) Receita Financeira	20.283	22.378	-9,4%	50.588	48.754	3,8%
Juros sobre mensalidades e acordos	4.116	2.167	89,9%	8.066	4.580	76,1%
Rendimentos de aplicações financeiras	10.061	7.309	37,7%	19.053	15.607	22,1%
Ajuste de marcação ao mercado	96	6.500	-98,5%	591	10.304	-94,3%
Variação cambial ativa - Swap	2.268	4.845	-53,2%	16.128	15.869	1,6%
Outros	3.742	1.557	140,3%	6.750	2.394	182,0%
(-) Despesa Financeira	(66.893)	(69.070)	-3,2%	(151.220)	(157.291)	-3,9%
Despesas de juros	(25.307)	(28.477)	-11,1%	(51.618)	(56.592)	-8,8%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.498)	(19.605)	-5,6%	(37.420)	(39.639)	-5,6%
Descontos concedidos	(10.513)	(5.956)	76,5%	(24.128)	(19.996)	20,7%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(899)	(455)	97,6%	(1.069)	(1.389)	-23,0%
Ajuste de marcação ao mercado	(2.452)	-	-100,0%	(8.504)	(6.483)	31,2%
Variação cambial passiva - Swap	(4.332)	(8.717)	-50,3%	(20.303)	(23.603)	-14,0%
Outros	(4.892)	(5.860)	-16,5%	(8.178)	(9.589)	-14,7%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	107.488	82.798	29,8%	189.678	135.989	39,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.203)	(1.472)	-18,3%	(7.490)	(11.030)	-32,1%
Imposto de renda e contribuição social	(1.447)	(1.632)	-11,3%	(8.077)	(11.611)	-30,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	244	160	52,5%	587	581	1,0%
Lucro Líquido	106.285	81.326	30,7%	182.188	124.959	45,8%
<i>Margem Líquida</i>	<i>17,1%</i>	<i>13,8%</i>	<i>3,3 p.p.</i>	<i>15,1%</i>	<i>11,1%</i>	<i>4,0 p.p.</i>

Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	2T26	Ajustes	2T26 Ajustado	6M26	Ajustes	6M26 Ajustado
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.420.995	-	1.420.995	2.779.659	-	2.779.659
Mensalidades de Ensino Presencial	1.297.840	-	1.297.840	2.526.359	-	2.526.359
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	83.248	-	83.248	179.405	-	179.405
Mensalidades de Ensino Semipresencial	12.228	-	12.228	20.100	-	20.100
Outras	27.679	-	27.679	53.795	-	53.795
Deduções sobre vendas	(798.959)	-	(798.959)	(1.573.860)	-	(1.573.860)
Descontos e Bolsas	(681.649)	-	(681.649)	(1.344.672)	-	(1.344.672)
PROUNI	(89.853)	-	(89.853)	(175.538)	-	(175.538)
Encargos FIES	(993)	-	(993)	(1.743)	-	(1.743)
Impostos	(26.464)	-	(26.464)	(51.907)	-	(51.907)
Receita Líquida	622.036	-	622.036	1.205.799	-	1.205.799
Custos dos serviços prestados	(240.215)	-	(240.215)	(459.362)	-	(459.362)
Pessoal e encargos	(134.510)	-	(134.510)	(253.960)	-	(253.960)
Aluguéis	(4.944)	-	(4.944)	(9.745)	-	(9.745)
Concessionárias	(12.717)	-	(12.717)	(23.092)	-	(23.092)
Serviços de terceiros e Outros	(41.744)	-	(41.744)	(76.492)	-	(76.492)
Depreciação e amortização	(46.300)	-	(46.300)	(96.073)	-	(96.073)
Lucro bruto Ajustado	381.821	-	381.821	746.437	-	746.437
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>61,4%</i>		<i>61,4%</i>	<i>61,9%</i>		<i>61,9%</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(227.723)	6.973	(220.750)	(456.127)	7.426	(448.701)
Despesas gerais e administrativas	(215.908)	2.578	(213.330)	(440.702)	5.258	(435.444)
Pessoal e encargos	(72.608)	1.904	(70.704)	(147.452)	4.044	(143.408)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.062)	674	(22.388)	(43.364)	1.214	(42.150)
Publicidade	(33.831)	-	(33.831)	(70.164)	-	(70.164)
Materiais de expediente e Aplicados	(5.200)	-	(5.200)	(9.913)	-	(9.913)
PDD	(55.776)	-	(55.776)	(122.213)	-	(122.213)
Outros	(17.932)	-	(17.932)	(33.973)	-	(33.973)
Depreciação e amortização	(7.499)	-	(7.499)	(13.623)	-	(13.623)
Outras despesas operacionais, líquidas	(11.815)	4.395	(7.420)	(15.425)	2.168	(13.257)
Lucro operacional Gerencial	154.098	6.973	161.071	290.310	7.426	297.736
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>24,8%</i>		<i>25,9%</i>	<i>24,1%</i>		<i>24,7%</i>
(+) Depreciação e Amortização	53.799	-	53.799	109.696	-	109.696
EBITDA	207.897	6.973	214.870	400.006	7.426	407.432
(+) Despesas Não-Recorrentes	6.973	(6.973)	-	7.426	(7.426)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	4.116	-	4.116	8.066	-	8.066
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.247)	-	(38.247)	(76.553)	-	(76.553)
EBITDA Ajustado	180.739	-	180.739	338.944	-	338.944
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>29,1%</i>		<i>29,1%</i>	<i>28,1%</i>		<i>28,1%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(53.799)	-	(53.799)	(109.696)	-	(109.696)
EBIT Ajustado	126.940	-	126.940	229.248	-	229.248
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>20,4%</i>		<i>20,4%</i>	<i>19,0%</i>		<i>19,0%</i>
Resultado Financeiro	(46.610)	2.356	(44.254)	(100.632)	7.913	(92.719)
(+) Receita Financeira	20.283	(96)	20.187	50.588	(591)	49.997
Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.116	-	4.116	8.066	-	8.066
Rendimentos de aplicações financeiras	10.061	-	10.061	19.053	-	19.053
Ajuste de marcação ao mercado	96	(96)	0	591	(591)	0
Variação cambial ativa - Swap	2.268	-	2.268	16.128	-	16.128
Outros	3.742	-	3.742	6.750	-	6.750
(-) Despesa Financeira	(66.893)	2.452	(64.441)	(151.220)	8.504	(142.716)
Despesas de juros	(25.307)	-	(25.307)	(51.618)	-	(51.618)
Juros de arrendamentos mercantis	(18.498)	-	(18.498)	(37.420)	-	(37.420)
Descontos concedidos	(10.513)	-	(10.513)	(24.128)	-	(24.128)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(899)	-	(899)	(1.069)	-	(1.069)
Ajuste de marcação ao mercado	(2.452)	2.452	(0)	(8.504)	8.504	(0)
Variação cambial passiva - Swap	(4.332)	-	(4.332)	(20.303)	-	(20.303)
Outros	(4.892)	-	(4.892)	(8.178)	-	(8.178)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	107.488	9.329	116.817	189.678	15.339	205.017
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.203)	(241)	(1.444)	(7.490)	(275)	(7.765)
Imposto de renda e contribuição social	(1.447)	(241)	(1.688)	(8.077)	(275)	(8.352)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	244	-	244	587	-	587
Lucro Líquido Ajustado	106.285	9.088	115.373	182.188	15.063	197.251
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>17,1%</i>		<i>18,5%</i>	<i>15,1%</i>		<i>16,4%</i>

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	30/06/2026	31/12/2025	Var. (%) Jun26 x Dez25
Ativo Total	3.359.945	3.299.058	1,8%
Ativo Circulante	1.046.331	915.478	14,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	269.034	261.932	2,7%
Caixa Restrito	51.466	18.876	172,7%
Contas a receber de clientes	634.859	564.165	12,5%
Tributos a recuperar	43.444	34.663	25,3%
Outros Ativos	47.528	35.842	32,6%
Ativo Não Circulante	2.313.614	2.383.580	-2,9%
Ativo Realizável a Longo Prazo	220.447	248.504	-11,3%
Contas a receber de clientes	54.477	32.780	66,2%
Títulos e valores mobiliários	778	834	-6,7%
Outros Ativos	27.266	29.935	-8,9%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	86.814	87.333	-0,6%
Outras Contas a Receber	29.207	29.227	-0,1%
Caixa Restrito	12.587	59.077	-78,7%
Intangível	1.126.732	1.130.551	-0,3%
Direito de Uso	553.211	570.886	-3,1%
Imobilizado	413.224	433.639	-4,7%
Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	30/06/2026	31/12/2025	Var. (%) Jun26 x Dez25
Passivo Total	1.836.240	1.956.206	-6,1%
Passivo Circulante	638.542	725.246	-12,0%
Fornecedores	32.990	28.706	14,9%
Compromissos a Pagar	57.705	61.832	-6,7%
Empréstimos e financiamentos	83.011	84.138	-1,3%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	17.671	6.949	154,3%
Debêntures	109.441	167.527	-34,7%
Salários e encargos sociais	163.506	139.911	16,9%
Tributos a recolher	22.453	25.248	-11,1%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	84.996	81.272	4,6%
Dividendos a pagar	-	61.114	-100,0%
Antecipação de mensalidades	33.094	36.310	-8,9%
Outros Passivos	33.675	32.239	4,5%
Passivo Não Circulante	1.197.698	1.230.960	-2,7%
Empréstimos e financiamentos	25.000	54.124	-53,8%
Debêntures	453.589	410.646	10,5%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	641.211	666.032	-3,7%
Compromissos a pagar	30.485	60.216	-49,4%
Tributos a recolher	218	539	-59,6%
Provisão para contingências	26.125	25.984	0,5%
Outros Passivos	21.070	13.419	57,0%
Patrimônio Líquido Consolidado	1.523.705	1.342.852	13,5%
Capital Social Realizado	1.000.000	987.549	1,3%
Reservas de Capital	406	4.446	-90,9%
Reservas de Lucros	354.547	357.889	-0,9%
Lucros (Prejuízos) acumulados	173.079	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(4.327)	(7.032)	-38,5%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	3.359.945	3.299.058	1,8%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	30/06/2026	30/06/2025	Var. (%) Jun26 x Jun25
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	189.678	135.989	39,5%
Depreciações e Amortizações	109.696	110.941	-1,1%
Provisão (Reversão) para Contingências	141	(168)	N.M.
Ajuste a valor presente do contas a receber	18.345	7.404	147,8%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	74	277	-73,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	122.213	118.230	3,4%
Plano de concessão de ações	221	1.733	-87,2%
Baixa de compromissos a pagar	(594)	(567)	4,8%
(Ganho) perda com baixa de ativos e passivos	(2.248)	6.040	N.M.
Ajuste de marcação a mercado	7.913	(3.821)	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	95.738	105.954	-9,6%
Lucro Líquido Ajustado	541.177	482.012	12,3%
Variações nos Ativos e Passivos	(225.926)	(211.363)	6,9%
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(163.557)	(126.693)	29,1%
Contas a receber - Fies	(9.512)	(15.316)	-37,9%
Contas a receber - Ser Solidário	(59.874)	(29.858)	100,5%
Tributos a Recuperar	(5.752)	(9.426)	-39,0%
Outros ativos	(10.870)	(38.882)	-72,0%
Fornecedores	4.284	217	1874,2%
Salários e encargos sociais	23.595	27.984	-15,7%
Tributos a recolher	(10.114)	(12.812)	-21,1%
Outros passivos	5.874	(6.577)	N.M.
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	315.251	270.649	16,5%
Outros	(100.136)	(116.962)	-14,4%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(55.860)	(64.435)	-13,3%
Juros pagos sobre arrendamentos	(37.420)	(39.639)	-5,6%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(4.221)	(10.338)	-59,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.635)	(2.550)	3,3%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	215.115	153.687	40,0%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(63.792)	(87.277)	-26,9%
Adições ao imobilizado	(22.501)	(24.438)	-7,9%
Adições ao intangível	(25.002)	(19.333)	29,3%
Pagamento de aquisição de controladas	(16.289)	(43.506)	-62,6%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(144.221)	(186.155)	-22,5%
Captação de Debêntures	248.886	-	N.M.
Amortização de debêntures	(264.285)	(53.571)	393,3%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(28.575)	(81.506)	-64,9%
Amortização de arrendamentos mercantis	(39.133)	(31.634)	23,7%
Recebimento de partes relacionadas	-	163	-100,0%
Dividendos	(61.114)	(19.607)	211,7%
Redução de Caixa e Equivalentes	7.102	(119.745)	N.M.
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	261.932	370.728	-29,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	269.034	250.983	7,2%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	7.102	(119.745)	N.M.

ser educacional

2Q26 RESULTS



Videoconference

August 13, 2026
(Simultaneous translation)

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

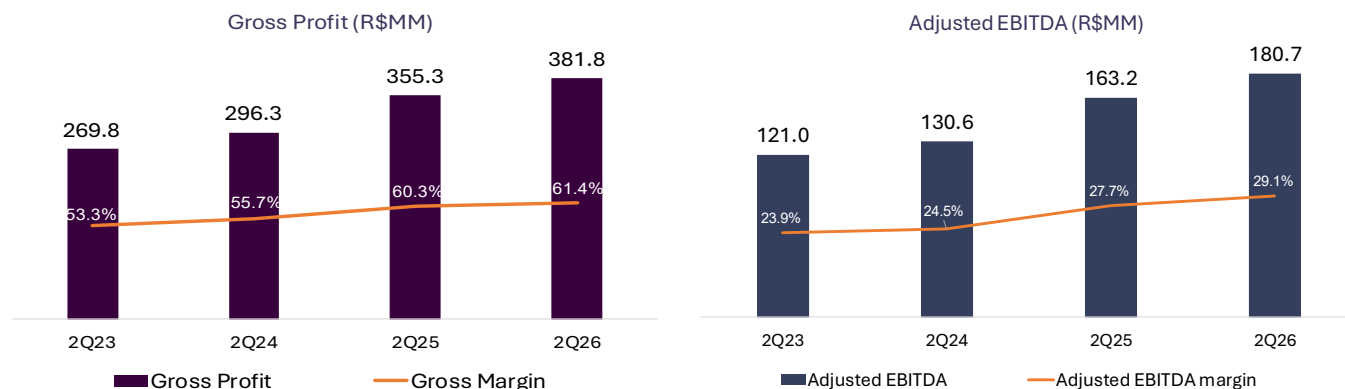
Participants link:
ri.sereducacional.com

Recife, August 12, 2026 - Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) announces its results for the second quarter of 2026 (2Q26). Information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian Reais (R\$), and comparisons refer to the second quarter of 2025 (2Q25), 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.

Financial Highlights (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
On Campus Learning Undergraduate Students	195,106	186,837	4.4%	195,106	186,837	4.4%
Net Revenue	622,036	589,237	5.6%	1,205,799	1,129,226	6.8%
EBITDA	207,897	185,201	12.3%	400,006	355,467	12.5%
EBITDA Margin	33.4%	31.4%	2.0 p.p.	33.2%	31.5%	1.7 p.p.
Adjusted EBITDA	180,739	163,176	10.8%	338,944	306,828	10.5%
Adjusted EBITDA Margin	29.1%	27.7%	1.4 p.p.	28.1%	27.2%	0.9 p.p.
Net Income	106,285	81,326	30.7%	182,188	124,959	45.8%
Net Margin	17.1%	13.8%	3.3 p.p.	15.1%	11.1%	4.0 p.p.
Adjusted Net Income	115,373	86,520	33.3%	197,251	138,323	42.6%
Adjusted Net Margin	18.5%	14.7%	3.9 p.p.	16.4%	12.2%	4.1 p.p.
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	57,992	34,405	68.6%	167,612	109,916	52.5%
OCG, Net After CAPEX / Adjusted EBITDA	32.1%	21.1%	11.0 p.p.	49.5%	35.8%	13.6 p.p.
Net Debt	(443,037)	(647,104)	-31.5%	(443,037)	(647,104)	-31.5%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	0.75	1.24	(0.49)	0.75	1.24	(0.49)

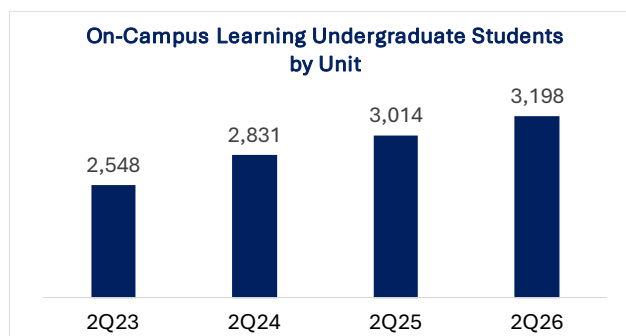
- ✦ **The total base of On-Campus Learning undergraduate students reached 195.1 thousand students**, with 4.4% growth. This is the 5th consecutive year of growth in the undergraduate student base for On-Campus Learning for the second quarter.
- ✦ **Net Revenue recorded 5.6% growth** and reached R\$ 622.0 million in 2Q26, 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 2 years.
- ✦ **Adjusted EBITDA for 2Q26 reached R\$ 180.7 million, representing a growth of 10.8%.** Adjusted EBITDA margin reached 29.1%, **expanding by 1.4 percentage points** versus 2Q25.
- ✦ **Adjusted Net Income reached R\$ 115.4 million** in 2Q26, representing **33.3% growth** compared to 2Q25, when Adjusted Net Income reached R\$ 86.5 million. **Net Income reached R\$ 106.3 million**, representing 30.7% growth compared to 2Q25, when Net Income reached R\$ 81.3 million.
- ✦ **Net Operating Cash Generation (OCG), post-capex, reached R\$ 58.0 million, representing an increase of 68.6%** compared to 2Q25. OGC, post-CAPEX, reached 32.1% of Adjusted EBITDA in the same period, **11.0 percentage points** higher than in 2Q25.
- ✦ **Net debt dropped 31.5%** compared to 2Q25, totaling R\$ 443.0 million and **net debt/Adjusted EBITDA** for the last 12 months reduced from 1.24x in 2Q25 to **0.75x in 2Q26**.



Message from Management

Ser Educacional ended 2Q26 with a set of results that reaffirm the strength of its business model, the consistency of its operational execution, and its ability to translate growth into profitability.

The performance recorded in the quarter reflects not only revenue growth but, above all, gains in operational efficiency, disciplined cost management, and higher occupancy rates at the campuses. Additionally, the growing share of courses in the areas of Health and Law in the Company's academic offerings has driven the expansion of the student base, especially in the on-campus category, the most relevant segment for revenue generation. Also noteworthy is the maturation of accredited medical school seats over the past two years, which continue to make a significant contribution to growth and to improving the revenue mix.

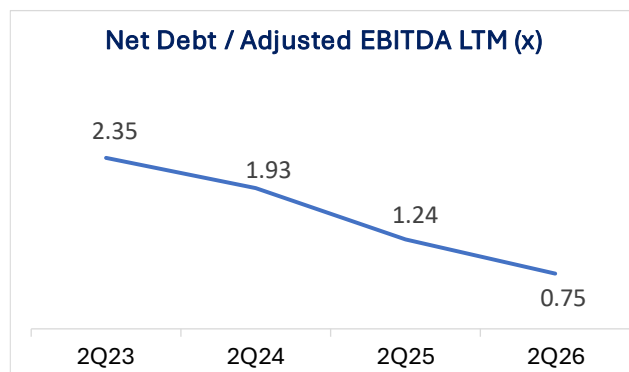


The combination of these factors has increased the Company's operational leverage and sustained consistent profitability growth, reflected in the improvement of gross margin, adjusted EBITDA margin, and adjusted net income, even in a historically favorable quarter for the Company, which naturally has a more demanding comparison bases.

Concurrently, the improvement of cash generation and the disciplined management of financial resources continue to support the path of strengthening the capital structure. In this context, Ser Educacional completed a major initiative during the quarter to optimize its financial liabilities, and prepaid originally contracted debentures at an average rate of CDI + 2.0% p.a. and replacing them new debentures with financing at a cost of CDI + 1.1% p.a.

This transaction represents another step in the Company's strategy to reduce the cost of capital and is expected to give rise to recurring financial benefits in the coming quarters, contributing to increased profitability, cash generation, and shareholder value creation.

The robust cash generation also enabled a significant increase in shareholder returns without undermining the continued improvement in the Company's financial indicators. During the quarter, payments totaling R\$ 61.1 million were made, compared to R\$ 19.6 million in the same period last year. Even with payments more than three times higher than those in the comparable period, net debt-to-adjusted EBITDA ratio continued to decline, highlighting the Company's ability to balance shareholder returns, reduce the cost of debt, and strengthen its financial position.



The Company's strong presence in its operating markets, coupled with an academic portfolio aligned with the needs of the job market, a focus on employability, and the gradual expansion of its medical schools, continues to represent an important competitive edge. These attributes contribute to business resilience, quality of its growth, and the strengthening of Ser Educacional's value proposition in its operating markets.

The Company remains committed to its unique value proposition, based on offering accessible, high-quality higher education, aligned with market demands and training professionals prepared for the challenges of a constantly changing environment. Through a combination of academic excellence, flexibility, innovation, and a focus on employability, Ser Educacional seeks to promote the personal and professional transformation of its students and generate a positive impact on the communities in which it operates.

Finally, Ser Educacional reaffirms its commitment to quality education, entrepreneurship, social responsibility, and the country's sustainable development, firmly believing that education remains as an important driver for social inclusion, economic mobility and development. With a strategy based on profitable growth, financial discipline, and consistent value creation, the Company remains well-positioned to seize expansion opportunities and continue delivering sustainable results for its students, employees, partners, and shareholders.

OPERATIONAL PERFORMANCE

As a result of the implementation of the New Regulatory Framework for Distance Learning (EAD), 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.

1H26 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Teaching Modality	1H26	1H25	% Chg
On-campus Undergraduate	60.2	65.6	-8.2%
On-campus Undergraduate (Ex-PROUNI)	58.6	58.7	-0.1%
DL + Semi On-campus	37.2	56.3	-33.9%
DL Undergraduate	16.7	56.3	-70.2%
Semi On-campus Undergraduate	20.5	-	N.M.
Graduate	9.5	10.4	-9.0%

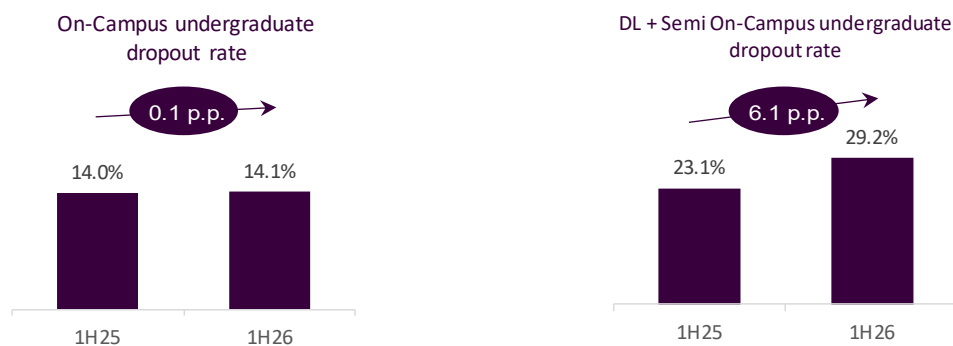
On-Campus Learning Undergraduate Student Intake – 1H26

Student intake for on-campus undergraduate programs (ex-PROUNI) was in line when comparing 1H26 x 1H25, down 0.1%, while total student intake declined 19.2% when comparing 1H26 x 1H25. 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 – 1H26

The sum of Semi On-Campus Learning and Distance Learning student intake dropped 33.9% 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 Rate¹



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

Dropout rate for on-campus undergraduate programs was 14.1% in 2Q26, in line with 2Q25, when the dropout rate was 14.0%, representing an increase of 0.1 p.p. when comparing the periods.

Combined, the dropout rate for Distance Learning and Semi On-Campus programs was 29.2% in 2Q26, up 6.1 p.p. compared to 2Q25, due to a drop in intake in recent cycles related to the adoption of a more restrictive financial communication strategy.

Evolution of the Student Base

Number of Students	Undergraduate				Graduate	Vocational	Total
2026.1	On-Campus	Semi On-Campus	DL	Total	Total	Total	Total
Dec25 Base	182,040	-	139,859	321,899	20,795	762	343,456
Enrollments	60,213	20,451	16,745	97,409	9,471	141	107,021
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(15,108)	-	(9,715)	(24,823)	(9,091)	(334)	(34,248)
Dropouts	(32,039)	(6,365)	(42,548)	(80,952)	(1,055)	(128)	(82,135)
Jun26 Base	195,106	14,086	104,341	313,533	20,120	441	334,094
% Jun26 Base / Dec25 Base	7.2%	N.M.	-25.4%	-2.6%	-3.2%	-42.1%	-2.7%
% Jun26 Base / Jun25 Base	4.4%	N.M.	-28.1%	-5.5%	-5.5%	-51.5%	-5.6%

The 4.4% increase in the student base in On-Campus Learning was driven by the larger starting base, despite the decline in student intake observed during the semester.

The combined total of students in the Semi On-Campus Learning and DL programs showed a 16.9% decline compared to 2Q25, primarily due to a decrease in new student intake 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 50% of the total undergraduate base.

The organic growth in On-Campus Learning meant that the student base for this type of education increased from 52.9% to 58.6% of the total undergraduate student base, when comparing the two periods.

Operational Data	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25
Annual medicine vacancies*	1,001	1,001	0.0%
Medical students	4,424	4,188	5.6%
Operational campuses	61	62	-1.6%
Operational Centers	689	771	-10.6%

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

Student Financing

FIES student base in 2Q26 dropped 16.1% compared to 2Q25. PROUNI student base increased 4.0% when comparing 2Q26 x 2Q25. PRAVALER student base grew due to lower offer of EDUCRED, a proprietary financing program that reduced its activities since 2023, when part of its portfolio was sold to PRAVALER.

STUDENT LOANS	2Q25	Dec/25	1Q26	2Q26
On-campus Undergraduate Students	186,837	182,040	196,827	195,106
FIES Students	14,431	13,324	11,316	12,114
% of FIES Students	7.7%	7.3%	5.7%	6.2%
PRAVALER Students	3,695	3,638	3,489	3,997
% of PRAVALER Students	2.0%	2.0%	1.8%	2.0%
Total Students Loans	18,126	16,962	14,805	16,111
% of Total Students Loans	9.7%	9.3%	7.5%	8.3%
DL Undergraduate Students	145,027	139,859	144,337	118,427
PROUNI On-Campus Undergraduate	21,779	22,900	22,669	22,346
PROUNI DL Undergraduate	4,982	4,196	4,043	3,348
Total PROUNI Students	26,761	27,096	26,712	25,694
% of PROUNI Students	8.1%	8.4%	7.8%	8.2%

Average Net Ticket

Average Ticket (R\$)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	L6M26 *	L6M25 *	% Chg. L6M26 x L6M25
On-campus Teaching (Undergraduate)	881.86	835.85	5.5%	840.90	802.69	4.8%
<i>Medicine</i>	9,641.57	9,857.18	-2.2%	9,464.96	10,311.18	-8.2%
<i>Ex-Medicine</i>	678.63	629.00	7.9%	643.60	586.14	9.8%
On-campus Teaching (Undergraduate + graduate)	881.38	835.83	5.4%	840.35	802.70	4.7%
Distance Learning + Semi On-campus	188.88	194.77	-3.0%	179.30	180.13	-0.5%
<i>Distance Learning (Undergraduate + graduate)</i>	182.06	194.77	-6.5%	177.33	180.13	-1.6%
<i>Semi On-campus Teaching (Undergraduate)</i>	248.76	-	N.M.	197.67	-	N.M.
Total Net Average Ticket	594.77	533.97	11.4%	594.77	533.97	11.4%

* Last 6 months.

Average Ticket (R\$) (Ex-PROUNI)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	L6M26 *	L6M25 *	% Chg. L6M26 x L6M25
On-campus Teaching (Undergraduate)	995.92	946.14	5.3%	950.02	905.41	4.9%
<i>Medicine</i>	10,307.96	10,606.86	-2.8%	10,115.80	11,078.64	-8.7%
<i>Ex-Medicine</i>	767.41	712.84	7.7%	728.07	661.91	10.0%
On-campus Teaching (Undergraduate + graduate)	994.88	945.72	5.2%	948.92	905.06	4.8%
Distance Learning + Semi On-campus	193.58	200.81	-3.6%	183.78	185.53	-0.9%
<i>Distance Learning (Undergraduate + graduate)</i>	187.12	200.81	-6.8%	182.24	185.53	-1.8%
<i>Semi On-campus Teaching (Undergraduate)</i>	248.76	-	N.M.	197.67	-	N.M.
Total Net Average Ticket	644.32	577.63	11.5%	596.61	538.64	10.8%

* Last 6 months.

The overall average ticket grew 11.4% when comparing 2Q26 to 2Q25 and 10.8% when comparing L6M26 to L6M25, excluding the effects of PROUNI. In both cases, this increase is mainly due to the increased share of On-Campus Learning student base in the total student base, which increased from 52.7% in 2Q25 to 58.4% of the Company's total student base.

The average ticket for On-Campus Learning increased 5.5% in 2Q26 compared to 2Q25, mainly reflecting the company's ability to pass on inflation to its student base, both upperclassmen and freshmen students. In addition, performance was boosted by the increased share of health-related programs in the mix of offerings, as well as by tuition adjustments for certain programs offered at campuses with higher occupancy rates.

These effects were partially offset by a 2.2% reduction in the average ticket for medical schools on the same comparative basis. As highlighted in 1Q26 earnings release, when the decline was most pronounced (-9.1%), this trend was primarily due to one-time factors, such as the non-recurrence of entrance exams held in Rio de Janeiro and Belo Horizonte for court-ordered seats, for which new selection processes remain suspended. Furthermore, the share of students benefiting from the 10% punctuality discount increased, in addition to the recurring impacts associated with the intake campaigns held in the first half of the year in specific markets.

These effects can be seen even more clearly in the trend in the average ticket (excluding Prouni). When comparing L6M26 and L6M25, the cumulative changes over the six-month period better capture both one-off impacts and recurring factors.

In the DL and Semi On-Campus Learning segments, the average ticket dropped 3.0% year-on-year in the quarter and 0.9% when comparing L6M26) to L6M25, reflecting a more challenging competitive environment in these segments.

FINANCIAL PERFORMANCE

Revenue from Services Provided

Gross Revenue - Accounting R\$ ('000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Gross Operating Revenue	1,420,995	1,321,060	7.6%	2,779,659	2,579,659	7.8%
On-campus Teaching Monthly Tuition	1,297,840	1,182,756	9.7%	2,526,359	2,305,108	9.6%
Digital Learning Monthly Tuition	83,248	113,600	-26.7%	179,405	230,320	-22.1%
Semi On-campus Monthly Tuition	12,228	-	N.M.	20,100	-	N.M.
Others	27,679	24,704	12.0%	53,795	44,231	21.6%
Deductions from Gross Revenue	(798,959)	(731,823)	9.2%	(1,573,860)	(1,450,433)	8.5%
Discounts	(681,649)	(591,697)	15.2%	(1,344,672)	(1,194,094)	12.6%
PROUNI	(89,853)	(116,437)	-22.8%	(175,538)	(210,813)	-16.7%
FIES charges	(993)	(809)	22.7%	(1,743)	(1,484)	17.5%
Taxes	(26,464)	(22,880)	15.7%	(51,907)	(44,042)	17.9%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	48.0%	44.8%	3.2 p.p.	48.4%	46.3%	2.1 p.p.
Net Operating Revenue	622,036	589,237	5.6%	1,205,799	1,129,226	6.8%
On-campus Teaching Monthly Tuition	517,909	470,009	10.2%	991,913	898,997	10.3%
Digital Learning Revenues	67,577	96,880	-30.2%	145,864	190,030	-23.2%
Semi On-campus Monthly Tuition	10,512	-	N.M.	17,486	-	N.M.
Others	26,038	22,347	16.5%	50,538	40,198	25.7%

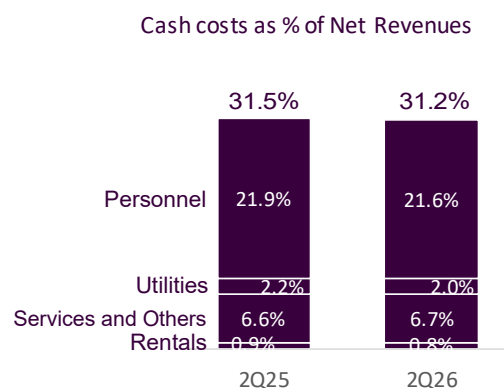
The 7.6% increase in gross revenue was due to the increased the number of enrolled students and the higher average ticket for the on-campus undergraduate student base, and was partially offset by the reduction in revenue from the DL+Semi On-Campus Learning segment. For the same reasons, net revenue grew 5.6% on the same comparative basis.

Costs of Services Provided

Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Cost of Services Rendered	(240,215)	(233,962)	2.7%	(459,362)	(446,240)	2.9%
Payroll and Charges	(134,510)	(128,850)	4.4%	(253,960)	(244,100)	4.0%
Rent	(4,944)	(5,145)	-3.9%	(9,745)	(9,409)	3.6%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,717)	(12,759)	-0.3%	(23,092)	(23,148)	-0.2%
Third-Party Services and Others	(41,744)	(38,642)	8.0%	(76,492)	(72,751)	5.1%
Depreciation and Amortization	(46,300)	(48,566)	-4.7%	(96,073)	(96,832)	-0.8%

a) Personnel costs and charges reached R\$ 134.5 million in 2Q26, up 4.4% versus 2Q25, due to the annual collective bargaining agreement and the expansion of the base of health courses;

b) Rental costs totaled R\$ 4.9 million in 2Q26, compared to R\$ 5.1 million in 2Q25, representing a 3.9% year-over-year reduction. This performance primarily reflects the decrease in the number of agreements that do not meet the recognition criteria under IFRS 16. From the perspective of total occupancy-related expenses, considering rental costs combined with “minimum rent paid” shown in Adjusted EBITDA table, expenses totaled R\$ 43.2 million in 2Q26, representing a 6.6% increase compared to R\$ 40.5 million recorded in 2Q25. This increase stems mainly from the inflationary pass-through provided for in the rental agreements, combined with the expansion of the base of leased properties due to the opening of new units and the expansion of the Company's operations;



c) Utilities remained stable when comparing 2Q26 to 2Q25, with a 0.3% decrease, primarily due to the return of larger properties and increased operational efficiency at the remaining locations;

d) Third-Party and Other Services showed 8.0% growth in 2Q26, totaling R\$ 41.7 million, compared to R\$ 38.6 million in 2Q25. This increase stems mainly from the expansion of the student base in health-related courses, which has resulted in an increased demand for practical classes and, consequently, for the hiring of preceptors, as well as the provision for payments to municipalities that saw an increase in medical school seats.

Gross Profit

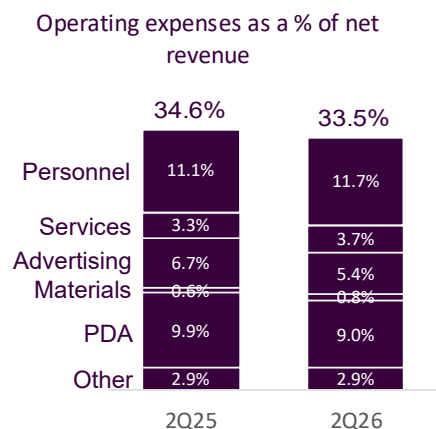
Gross Profit - Accounting (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Net Operating Revenue	622,036	589,237	5.6%	1,205,799	1,129,226	6.8%
Cost of Services Rendered	(240,215)	(233,962)	2.7%	(459,362)	(446,240)	2.9%
Gross Profit	381,821	355,275	7.5%	746,437	682,986	9.3%
Gross Margin	61.4%	60.3%	1.1 p.p.	61.9%	60.5%	1.4 p.p.
(-) Depreciation	46,300	48,566	-4.7%	96,073	96,832	-0.8%
Cash Gross Profit	428,121	403,841	6.0%	842,510	779,818	8.0%
Cash Gross Margin	68.8%	68.5%	0.3 p.p.	69.9%	69.1%	0.8 p.p.

The growth in gross cash profit reflects the combined effect of 5.6% increase in net revenue resulting from the organic growth of On-Campus Learning, compared to operating costs, which increased 2.7%. As a result, cash gross margin reached 61.4%, up 1.1 p.p. when compared to 2Q25.

Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
General and Administrative Expenses	(215,908)	(210,863)	2.4%	(440,702)	(416,139)	5.9%
Payroll and Charges	(72,608)	(65,230)	11.3%	(147,452)	(132,311)	11.4%
Third-Party Services	(23,062)	(19,654)	17.3%	(43,364)	(38,849)	11.6%
Advertising	(33,831)	(39,577)	-14.5%	(70,164)	(71,112)	-1.3%
Materials	(5,200)	(3,830)	35.8%	(9,913)	(7,621)	30.1%
PDA	(55,776)	(58,291)	-4.3%	(122,213)	(118,230)	3.4%
Others	(17,932)	(17,136)	4.6%	(33,973)	(33,907)	0.2%
Depreciation and Amortization	(7,499)	(7,145)	5.0%	(13,623)	(14,109)	-3.4%
Other Net Operating Expenses/Revenue	(11,815)	(14,922)	-20.8%	(15,425)	(22,321)	-30.9%
Operating Income	154,098	129,490	19.0%	290,310	244,526	18.7%
General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)	(208,409)	(203,718)	2.3%	(427,079)	(402,030)	6.2%

- a) Personnel expenses and charges increased 11.3%, due to the collective bargaining agreement, associated with salary increases and the hiring of officers and managers for key company activities. There was also a non-recurring expense of R\$ 1.9 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure;
- b) Expenses for services rendered showed a growth of 17.3% compared to 2Q25, due to the inflation adjustments of service agreements and the hiring of service providers for automation projects, as well as to support the Company's activities;
- c) Advertising expenses were down 14.5% compared to 2Q25, due to bringing forward intake marketing activities between 1Q26 and 2Q26, mainly because Carnival 2026 came before Carnival 2025. As a percentage of net revenue, these expenses dropped from 6.7% to 5.4%. Accumulated figures for the half-year period showed a drop of 1.3%, and as a percentage of net revenue, decreased from 6.3% in 2025 to 5.8% in 2026, due to the implementation of new forms of communication with the market, prioritizing online marketing and the onboarding of activities;
- d) Provision for Expected Credit Losses (PECL) and Actual Losses showed a 4.3% decrease year-on-year, from 9.9% to 9.0% of net revenue between 2Q25 and 2Q26. This improvement results from the student mix, with lower share of DL and Semi On-Campus Learning segments, which have structurally higher dropout and default rates, in addition to the progress made in the management of accounts receivable. In this context, the implementation of the new financial communication strategy has contributed to increasing recovery and payment compliance rates in On-Campus Learning.



EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Net Income	106,285	81,326	30.7%	182,188	124,959	45.8%
(+) Net financial expense ²	46,610	46,692	-0.2%	100,632	108,537	-7.3%
(+) Income and social contribution taxes	1,203	1,472	-18.3%	7,490	11,030	-32.1%
(+) Depreciation and amortization	53,799	55,711	-3.4%	109,696	110,941	-1.1%
EBITDA¹	207,897	185,201	12.3%	400,006	355,467	12.5%
EBITDA Margin	33.4%	31.4%	2.0 p.p.	33.2%	31.5%	1.7 p.p.
(+) Revenue from Interest on monthly tuitions and agreements ²	4,116	2,167	89.9%	8,066	4,580	76.1%
(+) Non-recurring costs and expenses ³	6,973	11,195	-37.7%	7,426	18,053	-58.9%
(-) Minimum rent paid ⁴	(38,247)	(35,387)	8.1%	(76,553)	(71,272)	7.4%
Adjusted EBITDA⁵	180,739	163,176	10.8%	338,944	306,828	10.5%
Adjusted EBITDA Margin	29.1%	27.7%	1.4 p.p.	28.1%	27.2%	0.9 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. 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)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA	6,973	11,195	-37.7%	7,426	18,053	-58.9%
Payroll	1,904	1,232	54.5%	4,044	3,772	7.2%
Third-Party Services	674	2,451	-72.5%	1,214	6,769	-82.1%
Other Expenses / Other Net Operating Expenses	4,395	7,512	-41.5%	2,168	7,512	-71.1%
Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA	2,115	(6,001)	N.M.	7,638	(4,689)	N.M.
Net adjustment of mark-to-market of financial derivatives	2,356	(6,500)	N.M.	7,913	(3,820)	N.M.
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	(241)	499	N.M.	(275)	(869)	-68.3%
Total Non Recurring Costs and Expenses	9,088	5,194	75.0%	15,063	13,364	12.7%

* 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 fees are now divided into equal amounts throughout the course, as detailed in the table below.

The accumulated increase in net revenue and adjusted EBITDA in 2026 related to the program occurred due to the combined effect of (i) increase in the student base; (ii) growth in the average gross ticket; and (iii) a higher total amount paid in installments. Since the volume of new enrollments is seasonally concentrated in odd-numbered quarters, the impact on 2Q26 versus 2Q25 is negligible.

Ser Solidário's Participation in Results	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	1H26	1H25	% Chg. 1H26 x 1H25
Hybrid Undergraduate Intake* ('000)	2.5	1.9	35.4%	50.5	49.3	2.5%
Gross Revenue (R\$mm)	5.0	5.2	-2.6%	76.2	35.6	113.9%
Adjustment to Present Value - APV	1.4	1.3	6.0%	21.6	8.6	150.6%
Net Revenue (R\$mm)	3.6	3.8	-5.5%	54.6	27.0	102.2%
Provision for Doubtful Accounts (R\$mm)	1.1	1.5	-22.9%	17.0	10.3	65.0%
Adjusted EBITDA (R\$mm)	2.5	2.4	5.2%	37.6	16.7	125.3%
Gross Accounts Receivable (R\$mm)	117.5	44.8	162.4%	117.5	44.8	162.4%
APV and PDA Net Accounts Receivable (R\$mm)	58.3	20.7	181.4%	58.3	20.7	181.4%

*Ex-prouni and FIES intake

Financial Result

Financial Result - Accounting (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
(+) Financial Revenue	20,283	22,378	-9.4%	50,588	48,754	3.8%
Interest on monthly tuitions and agreements	4,116	2,167	89.9%	8,066	4,580	76.1%
Returns on Financial Investments	10,061	7,309	37.7%	19,053	15,607	22.1%
Mark-to-market adjustment	96	6,500	-98.5%	591	10,304	-94.3%
Exchange variation on assets (SWAP)	2,268	4,845	-53.2%	16,128	15,869	1.6%
Others	3,742	1,557	140.3%	6,750	2,394	182.0%
(-) Financial Expenses	(66,893)	(69,070)	-3.2%	(151,220)	(157,291)	-3.9%
Interest Expenses	(25,307)	(28,477)	-11.1%	(51,618)	(56,592)	-8.8%
Interest on Leasing	(18,498)	(19,605)	-5.6%	(37,420)	(39,639)	-5.6%
Discounts Granted	(10,513)	(5,956)	76.5%	(24,128)	(19,996)	20.7%
Interest on Aquisitions Payables	(899)	(455)	97.6%	(1,069)	(1,389)	-23.0%
Mark-to-market adjustment	(2,452)	-	0.0%	(8,504)	(6,483)	31.2%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(4,332)	(8,717)	-50.3%	(20,303)	(23,603)	-14.0%
Others	(4,892)	(5,860)	-16.5%	(8,178)	(9,589)	-14.7%
Financial Result	(46,610)	(46,692)	-0.2%	(100,632)	(108,537)	-7.3%

Financial results for 2Q26 showed an expense of R\$ 46.6 million in line with 2Q25, when the result was an expense of R\$ 46.7 million, down 0.2% when comparing 2Q26 versus 2Q25, with a 9.4% decrease in financial income and a 3.2% decrease in financial expenses, due to the following main factors:

- Interest on Monthly Tuition Fees and Settlement Agreements reached R\$4.1 million, representing 89.9% increase compared to 2Q25, when it reached R\$ 2.2 million, mainly due to the growth in the student base for On-Campus Learning and the lower discount for settling overdue tuition fees in settlement agreements;
- Income from Financial Investments reached R\$ 10.1 million in 2Q26, representing 37.7% increase when compared to 2Q25, when this line item ended the quarter at R\$ 7.3 million, due to the higher average balance of funds invested when comparing 2Q26 versus 2Q25;
- 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, went from a revenue of R\$ 2.6 million in 2Q25 to an expense of R\$ 4.4 million in 2Q26, due to fluctuations in the euro and a decrease in the average balance, partially offset by the average interest rate in Brazil;
- Interest Expenses decreased 11.1%, from R\$ 28.5 million in 2Q25 to R\$ 25.3 million in 2Q26, due to the Company's lower debt.

- e) Interest on Leases was R\$ 18.5 million in 2Q26, versus R\$ 19.6 million in 2Q25, 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 reached R\$ 10.5 million in 2Q26, versus R\$ 6.0 million in 2Q25, representing a 76.5% increase when comparing the periods. The increase was due to campaigns to recover receivables from students who had already dropped out, which were held in 2Q26 but were not conducted to the same extent in 2Q25. While this boosted cash flow, it also led to an increase in the discounts granted during the quarter.

Net Income

Net Income - Accounting (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Operating Income	154,098	129,490	19.0%	290,310	244,526	18.7%
(+) Financial Result	(46,610)	(46,692)	-0.2%	(100,632)	(108,537)	-7.3%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(1,447)	(1,632)	-11.3%	(8,077)	(11,611)	-30.4%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	244	160	52.5%	587	581	1.0%
Consolidated Net Income	106,285	81,326	30.7%	182,188	124,959	45.8%
Net Margin	17.1%	13.8%	3.3 p.p.	15.1%	11.1%	4.0 p.p.

For 2Q26, IR/CSLL recorded an expense of R\$ 1.2 million, compared to an expense of R\$ 1.5 million in 2Q25, resulting from additions and exclusions adjustments procedures in the calculation of IR/CSLL.

In 2Q26, net income was R\$ 106.3 million, representing 30.7% growth compared to 2Q25, when net income was R\$ 81.3 million, mainly due to the recovery of the revenue base from On-Campus Learning and improved efficiency of the Company. In this context, adjusted net income reached R\$ 115.4 million, corresponding to 33.3% growth when compared to R\$ 86.5 million in 2Q25.

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

Net Income Reconciliations (R\$ ('000))	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Consolidated Net Income	106,285	81,326	30.7%	182,188	124,959	45.8%
<i>Net Margin</i>	<i>17.1%</i>	<i>13.8%</i>	<i>3.3 p.p.</i>	<i>15.1%</i>	<i>11.1%</i>	<i>4.0 p.p.</i>
<i>Non-recurring items for the period</i>	<i>9,088</i>	<i>5,194</i>	<i>75.0%</i>	<i>15,063</i>	<i>13,364</i>	<i>12.7%</i>
Adjusted Net Income	115,373	86,520	33.3%	197,251	138,323	42.6%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>18.5%</i>	<i>14.7%</i>	<i>3.9 p.p.</i>	<i>16.4%</i>	<i>12.2%</i>	<i>4.1 p.p.</i>
Other accounting effects not considered as adjustments to net income:	7,256	14,122	-48.6%	17,485	27,242	-35.8%
IFRS 16 Impact	3,232	6,645	-51.4%	7,101	12,205	-41.8%
Rent (IFRS 16)	(32,268)	(29,163)	10.6%	(64,595)	(58,825)	9.8%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	20,395	20,457	-0.3%	41,330	40,590	1.8%
Interest on Leasing (IFRS 16)	15,237	15,953	-4.5%	30,819	32,259	-4.5%
Goodwill from acquisitions	4,024	7,477	-46.2%	10,384	15,037	-30.9%
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(133)	(602)	-77.9%	(453)	(1,820)	-75.1%
Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)	122,629	100,642	21.8%	214,736	165,565	29.7%
<i>Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)</i>	<i>19.7%</i>	<i>17.1%</i>	<i>2.6 p.p.</i>	<i>17.8%</i>	<i>14.7%</i>	<i>3.1 p.p.</i>

Accounts Receivable and Net Receivable Days

Accounts Receivable and Average Receivable Days R\$ ('000)	2Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Gross Accounts Receivable	864,279	847,420	901,686	966,325
Monthly tuition fees	587,343	574,339	589,896	624,558
FIES	83,267	80,052	78,697	89,564
Negotiated agreements receivable	84,599	96,109	111,202	110,751
Education credits receivable	80,299	64,184	79,156	97,796
Credit Card and Others	28,771	32,736	42,735	43,656
PDA balance	(241,563)	(250,475)	(280,273)	(276,989)
Net Accounts Receivable	622,716	596,945	621,413	689,336
Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	2,127,587	2,216,531	2,260,305	2,293,104
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	105	97	99	108
Net Revenue FIES (Last 12 Months)	127,472	140,404	133,597	129,982
Net Receivable Days (FIES)	235	205	212	248
Net Receivable Days (Ex-FIES) (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	92	84	85	93

Net receivable days ex-FIES went from 92 to 93 days, virtually flat as compared to last year, even with the increased share of student programs and agreements receivable. Overall net receivable days increased from 105 to 108 days, due to the extension of the average payment term for FIES, which increased from 235 to 248 days.

Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)	2Q25	% Chg.	4Q25	% Chg.	2Q26	% Chg.
Not yet due	129,496	21.7%	116,110	19.8%	156,788	24.1%
Overdue from 1 to 90 days	154,124	25.8%	143,821	24.6%	159,718	24.6%
Overdue from 91 to 180 days	60,789	10.2%	58,197	9.9%	61,901	9.5%
Overdue from 181 to 360 days	99,700	16.7%	107,749	18.4%	101,321	15.6%
Overdue from 361 to 540 days	82,357	13.8%	85,233	14.6%	95,453	14.7%
Overdue from 541 to 720 days	70,325	11.8%	74,541	12.7%	75,289	11.6%
TOTAL	596,791	100.0%	585,651	100.0%	650,470	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	69.1%		69.1%		67.3%	

Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)	2Q25	% Chg.	4Q25	% Chg.	2Q26	% Chg.
Not yet due	16,139	19.1%	17,755	18.5%	24,013	21.7%
Overdue from 1 to 90 days	23,636	27.9%	25,022	26.0%	28,209	25.5%
Overdue from 91 to 180 days	9,908	11.7%	11,996	12.5%	12,109	10.9%
Overdue from 181 to 360 days	13,250	15.7%	16,934	17.6%	19,137	17.3%
Overdue from 361 to 540 days	11,337	13.4%	12,710	13.2%	15,219	13.7%
Overdue from 541 to 720 days	10,329	12.2%	11,692	12.2%	12,064	10.9%
TOTAL	84,599	100.0%	96,109	100.0%	110,751	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	9.8%		11.3%		11.5%	

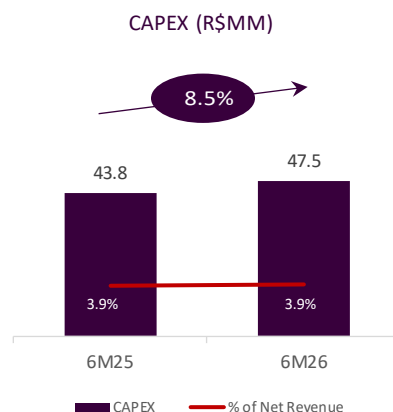
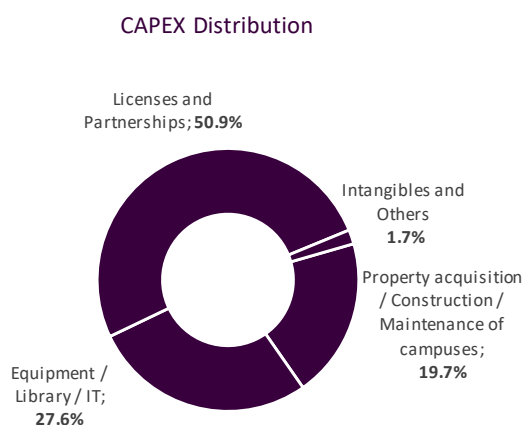
The table below shows the evolution of the provision for ECL from December 31, 2025 to June 30, 2026. As from 2Q24, a reclassification of balances from FIES PECL portion to FG-FIES was carried out, as can be seen below:

Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R\$ '000)	12/31/2025	Provision for Doubtful Accounts (ex-FG FIES)	Provision for Doubtful Accounts (FG FIES)	Write-off	06/30/2026
Total	336,769	121,694	519	(95,180)	363,802
<i>Non-Current FG-FIES</i>					<i>86,813</i>
<i>Accounts Receivable</i>					<i>276,989</i>

Investment (CAPEX)

CAPEX (R\$ ('000))	2Q26	% of Total	2Q25	% of Total	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	% of Total	6M25	% of Total	% Chg. 6M26 x 6M25
CAPEX Total	23,838	100.0%	21,117	100.0%	12.9%	47,503	100.0%	43,771	100.0%	8.5%
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	4,066	17.1%	5,863	27.8%	-30.6%	9,369	19.7%	12,628	28.9%	-25.8%
Equipment / Library / IT	7,767	32.6%	4,037	19.1%	92.4%	13,132	27.6%	10,130	23.1%	29.6%
Licenses and Partnerships	11,710	49.1%	9,912	46.9%	18.1%	24,174	50.9%	18,629	42.6%	29.8%
Intangibles and Others	295	1.2%	1,305	6.2%	-77.4%	828	1.7%	2,384	5.4%	-65.3%
Acquisitions Debt Payment	-		(71)		-100.0%	16,289		43,506		-62.6%
Total CAPEX + Acquisitions Payables	23,838		21,046		13.3%	63,792		87,277		-26.9%

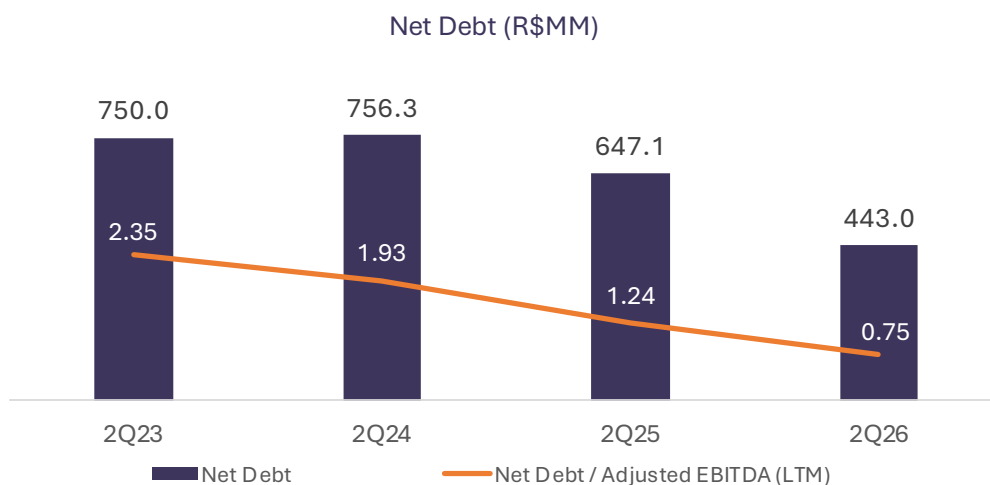
In 2Q26, the Company invested R\$ 23.8 million, and investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R\$ 11.8 million, up 19.5% versus 2Q25. Investments in licenses and agreements totaled R\$ 11.7 million and intangible assets and others totaled R\$ 0.3 million. This increase in 2Q26 was due to the acquisition of equipment and libraries.



Indebtedness

Indebtedness (R\$ ('000))	06/30/2026	12/31/2025	06/30/2025	% Chg. Jun26 x Dec25	% Chg. Jun26 x Jun25
Total Cash	445,492	452,505	428,537	-1.5%	4.0%
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(64,053)	(77,953)	(76,108)	-17.8%	-15.8%
Judicial deposits	(24,813)	(24,453)	(24,308)	1.5%	2.1%
FG-FIES Guarantee Fund	(86,814)	(87,333)	(76,354)	-0.6%	13.7%
Cash, Cash equivalents and Securities	269,812	262,766	251,767	2.7%	7.2%
Cash and cash equivalents	269,034	261,932	250,983	2.7%	7.2%
Securities	778	834	784	-6.7%	-0.8%
Gross debt	(712,849)	(767,479)	(898,871)	-7.1%	-20.7%
Loans and financing	(125,682)	(145,211)	(201,843)	-13.4%	-37.7%
Short term	(100,682)	(91,087)	(144,870)	10.5%	-30.5%
Long term	(25,000)	(54,124)	(56,973)	-53.8%	-56.1%
Debentures	(563,030)	(578,173)	(632,325)	-2.6%	-11.0%
Short term	(109,441)	(167,527)	(123,585)	-34.7%	-11.4%
Long term	(453,589)	(410,646)	(508,740)	10.5%	-10.8%
Aquisitions Payables*	(24,137)	(44,095)	(64,703)	-45.3%	-62.7%
Short term	(6,239)	(42,956)	(62,204)	-85.5%	-90.0%
Long term	(17,898)	(1,139)	(2,499)	1471.4%	616.2%
Net Debt	(443,037)	(504,713)	(647,104)	-12.2%	-31.5%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	0.75	0.90	1.24		

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



The Company's cash and cash equivalents amounted to R\$ 269.8 at the end of 2Q26 million, a 2.7% increase as compared to December 2025. This performance was primarily driven by higher operating cash flow generation, reflecting the improvement of operating income and the progress in financial efficiency throughout the period. Additionally, in March 2026, the Company completed its 7th issue of debentures, totaling R\$ 250 million, reinforcing the strategy of optimizing its capital structure. The transaction was implemented at an average rate of CDI + 1.1% p.a. and enabled the early settlement of the 3rd and 4th issues of debenture, which had an average cost of CDI + 2.0% p.a., completed in April 2026. As a result, the company significantly reduced the average cost of its debt, strengthening its financial position and expanding its ability to generate value for shareholders.

The positive effects of operating cash generation and the refinancing transaction were partially offset by debt repayment amounting to R\$ 369.2 million and by CAPEX investments of R\$ 23.8 million made during the period.

As a result, the Company recorded a net debt of R\$ 443.0 million, a 31.5% drop compared to 2Q25, 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. (%)
Short Term	100,682	80.1%	57,705	65.4%	109,441	19.4%	267,828	34.5%
Total Long Term	25,000	19.9%	30,485	34.6%	453,589	80.6%	509,074	65.5%
1-2 years	25,000	19.9%	13,273	15.1%	194,297	34.5%	232,570	29.9%
2-3 years	-	0.0%	-	0.0%	179,410	31.9%	179,410	23.1%
3-4 years	-	0.0%	-	0.0%	79,882	14.2%	79,882	10.3%
4-5 years	-	0.0%	17,212	19.5%	-	0.0%	17,212	2.2%
Total Loans, Financing and Acquisitions payables	125,682	100.0%	88,190	100.0%	563,030	100.0%	776,902	100.0%
Escrow FAEL	-		(64,053)		-		(64,053)	
Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)	125,682		24,137		563,030		712,849	

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R\$ ('000))	Rate	06/30/2026
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 2.30% per year	54,902
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	70,780
Debentures	Public offering of the fifth (5th) issue of debentures - Issue date 05/15/2024	200,000	CDI + 1,80% a.a.	152,208
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	90,000	CDI + 1,40% a.a.	90,290
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	60,000	CDI + 1,60% a.a.	60,121
Debentures	Public offering of the sixth (7th) issue of debentures - Issue date 03/2/2026	250,000	CDI + 1,10% a.a.	260,411
UNIFAEL	Agreement for the Assignment and Transfer of Shares and Other Covenants	R\$280,000 (subject to an adjustment based on FAEL's net debt and working capital, as well as the payment of an earn-out of up to R\$ 17,500)	IPCA	66,260
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	17,212
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	1,809
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	944
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	594
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		1,371
Total Gross Debt				776,902
Escrow FAEL				(64,053)
Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)				712,849

Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Cash flow from operating activities						
Net cash from operating activities	81,830	55,522	47.4%	215,115	153,687	40.0%
(-) Cash flow investing activities	(23,838)	(21,046)	13.3%	(63,792)	(87,277)	-26.9%
(+) / (-) Cash flow financing activities	(316,575)	(100,429)	215.2%	(144,221)	(186,155)	-22.5%
Decrease in cash and cash equivalents	(258,583)	(65,953)	292.1%	7,102	(119,745)	N.M.
Net increase in cash and cash equivalents						
Beginning of period	527,617	316,936	66.5%	261,932	370,728	-29.3%
End of period	269,034	250,983	7.2%	269,034	250,983	7.2%
Increase (Decrease) in cash and cash equivalents	(258,583)	(65,953)	292.1%	7,102	(119,745)	N.M.
Cash and Securities changes	(258,583)	(65,953)	292.1%	7,102	(119,745)	N.M.
Beginning of period	528,451	317,720	66.3%	262,766	371,512	-29.3%
End of period	269,812	251,767	7.2%	269,812	251,767	7.2%
CAPEX	23,838	21,117	12.9%	47,503	43,771	8.5%
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	57,992	34,405	68.6%	167,612	109,916	52.5%
OCG Post Capex / Adjusted EBITDA (%)	32.1%	21.1%	11.0 p.p.	49.5%	35.8%	13.6 p.p.

Net operating cash generation reached R\$ 81.8 million, representing a 47.4% increase compared to 2Q25, 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 68.6% quarter-on-quarter and reached a conversion rate to adjusted EBITDA of 32.1% versus 21.1% in 2Q25, up 11.0 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 334.1 thousand students. The Company operates under the following brands: UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEL and Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Investor Relations Contact

Rodrigo de Macedo Alves and Geraldo Soares de Oliveira Júnior

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

Press Contact

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

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

ANNEXES - Income Statement

Income Statement - Accounting R\$ ('000)	2Q26	2Q25	% Chg. 2Q26 x 2Q25	6M26	6M25	% Chg. 6M26 x 6M25
Gross Operating Revenue	1,420,995	1,321,060	7.6%	2,779,659	2,579,659	7.8%
On-Campus Teaching Monthly Tuition	1,297,840	1,182,756	9.7%	2,526,359	2,305,108	9.6%
Distance Learning Monthly Tuition	83,248	113,600	-26.7%	179,405	230,320	-22.1%
Semi On-Campus Learning Monthly Tuition	12,228	-	N.M.	20,100	-	N.M.
Others	27,679	24,704	12.0%	53,795	44,231	21.6%
Deductions from Gross Revenue	(798,959)	(731,823)	9.2%	(1,573,860)	(1,450,433)	8.5%
Discounts and Scholarships	(681,649)	(591,697)	15.2%	(1,344,672)	(1,194,094)	12.6%
PROUNI	(89,853)	(116,437)	-22.8%	(175,538)	(210,813)	-16.7%
FIES charges	(993)	(809)	22.7%	(1,743)	(1,484)	17.5%
Taxes	(26,464)	(22,880)	15.7%	(51,907)	(44,042)	17.9%
Net Operating Revenue	622,036	589,237	5.6%	1,205,799	1,129,226	6.8%
Cash Cost of Services Rendered	(240,215)	(233,962)	2.7%	(459,362)	(446,240)	2.9%
Payroll and Charges	(134,510)	(128,850)	4.4%	(253,960)	(244,100)	4.0%
Rent	(4,944)	(5,145)	-3.9%	(9,745)	(9,409)	3.6%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,717)	(12,759)	-0.3%	(23,092)	(23,148)	-0.2%
Third-Party Services	(41,744)	(38,642)	8.0%	(76,492)	(72,751)	5.1%
Depreciation and Amortization	(46,300)	(48,566)	-4.7%	(96,073)	(96,832)	-0.8%
Gross Profit	381,821	355,275	7.5%	746,437	682,986	9.3%
<i>Gross Margin</i>	<i>61.4%</i>	<i>60.3%</i>	<i>1.1 p.p.</i>	<i>61.9%</i>	<i>60.5%</i>	<i>1.4 p.p.</i>
Operating Expenses/Revenue	(227,723)	(225,785)	0.9%	(456,127)	(438,460)	4.0%
General and Administrative Expenses	(215,908)	(210,863)	2.4%	(440,702)	(416,139)	5.9%
Payroll and Charges	(72,608)	(65,230)	11.3%	(147,452)	(132,311)	11.4%
Third-Party Services	(23,062)	(19,654)	17.3%	(43,364)	(38,849)	11.6%
Advertising	(33,831)	(39,577)	-14.5%	(70,164)	(71,112)	-1.3%
Materials	(5,200)	(3,830)	35.8%	(9,913)	(7,621)	30.1%
PDA	(55,776)	(58,291)	-4.3%	(122,213)	(118,230)	3.4%
Others	(17,932)	(17,136)	4.6%	(33,973)	(33,907)	0.2%
Depreciation and Amortization	(7,499)	(7,145)	5.0%	(13,623)	(14,109)	-3.4%
Other Operating Expenses/Revenue	(11,815)	(14,922)	-20.8%	(15,425)	(22,321)	-30.9%
Operating Income	154,098	129,490	19.0%	290,310	244,526	18.7%
<i>Operating Margin</i>	<i>24.8%</i>	<i>22.0%</i>	<i>2.8 p.p.</i>	<i>24.1%</i>	<i>21.7%</i>	<i>2.4 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	53,799	55,711	-3.4%	109,696	110,941	-1.1%
EBITDA	207,897	185,201	12.3%	400,006	355,467	12.5%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>33.4%</i>	<i>31.4%</i>	<i>2.0 p.p.</i>	<i>33.2%</i>	<i>31.5%</i>	<i>1.7 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	6,973	11,195	-37.7%	7,426	18,053	-58.9%
(+) Interest on tuition and agreements	4,116	2,167	89.9%	8,066	4,580	76.1%
(-) Minimum rent paid	(38,247)	(35,387)	8.1%	(76,553)	(71,272)	7.4%
Adjusted EBITDA	180,739	163,176	10.8%	338,944	306,828	10.5%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>29.1%</i>	<i>27.7%</i>	<i>1.4 p.p.</i>	<i>28.1%</i>	<i>27.2%</i>	<i>0.9 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(53,799)	(55,711)	-3.4%	(109,696)	(110,941)	-1.1%
Adjusted EBIT	126,940	107,465	18.1%	229,248	195,887	17.0%
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>20.4%</i>	<i>18.2%</i>	<i>2.2 p.p.</i>	<i>19.0%</i>	<i>17.3%</i>	<i>1.7 p.p.</i>
Financial Result	(46,610)	(46,692)	-0.2%	(100,632)	(108,537)	-7.3%
(+) Financial Revenue	20,283	22,378	-9.4%	50,588	48,754	3.8%
Interest on Agreements and Others	4,116	2,167	89.9%	8,066	4,580	76.1%
Returns on Financial Investments	10,061	7,309	37.7%	19,053	15,607	22.1%
Mark-to-market adjustment	96	6,500	-98.5%	591	10,304	-94.3%
Exchange variation on assets	2,268	4,845	-53.2%	16,128	15,869	1.6%
Others	3,742	1,557	140.3%	6,750	2,394	182.0%
(-) Financial Expenses	(66,893)	(69,070)	-3.2%	(151,220)	(157,291)	-3.9%
Interest Expenses	(25,307)	(28,477)	-11.1%	(51,618)	(56,592)	-8.8%
Interest on Leasing	(18,498)	(19,605)	-5.6%	(37,420)	(39,639)	-5.6%
Discounts Granted	(10,513)	(5,956)	76.5%	(24,128)	(19,996)	20.7%
Interest on Acquisitions Payables	(899)	(455)	97.6%	(1,069)	(1,389)	-23.0%
Mark-to-market adjustment	(2,452)	-	N.M.	(8,504)	(6,483)	31.2%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(4,332)	(8,717)	-50.3%	(20,303)	(23,603)	-14.0%
Others	(4,892)	(5,860)	-16.5%	(8,178)	(9,589)	-14.7%
Income Before Income Taxes	107,488	82,798	29.8%	189,678	135,989	39.5%
Income and Social Contribution Taxes	(1,203)	(1,472)	-18.3%	(7,490)	(11,030)	-32.1%
Current	(1,447)	(1,632)	-11.3%	(8,077)	(11,611)	-30.4%
Deferred	244	160	52.5%	587	581	1.0%
Consolidated Net Income	106,285	81,326	30.7%	182,188	124,959	45.8%
<i>Net Margin</i>	<i>17.1%</i>	<i>13.8%</i>	<i>3.3 p.p.</i>	<i>15.1%</i>	<i>11.1%</i>	<i>4.0 p.p.</i>

Reconciliation of Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income

Income Statement - Adjusted R\$ ('000)	2Q26	Adjustments	Adjusted 2Q26	6M26	Adjustments	Adjusted 6M26
Gross Operating Revenue	1,420,995	-	1,420,995	2,779,659	-	2,779,659
On-Campus Teaching Monthly Tuition	1,297,840	-	1,297,840	2,526,359	-	2,526,359
Distance Learning Monthly Tuition	83,248	-	83,248	179,405	-	179,405
Semi On-Campus Learning Monthly Tuition	12,228	-	12,228	20,100	-	20,100
Others	27,679	-	27,679	53,795	-	53,795
Deductions from Gross Revenue	(798,959)	-	(798,959)	(1,573,860)	-	(1,573,860)
Discounts and Scholarships	(681,649)	-	(681,649)	(1,344,672)	-	(1,344,672)
FIES charges	(89,853)	-	(89,853)	(175,538)	-	(175,538)
Ajuste a valor presente	(993)	-	(993)	(1,743)	-	(1,743)
Taxes	(26,464)	-	(26,464)	(51,907)	-	(51,907)
Net Operating Revenue	622,036	-	622,036	1,205,799	-	1,205,799
Cost of Services Rendered	(240,215)	-	(240,215)	(459,362)	-	(459,362)
Payroll and Charges	(134,510)	-	(134,510)	(253,960)	-	(253,960)
Rent	(4,944)	-	(4,944)	(9,745)	-	(9,745)
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(12,717)	-	(12,717)	(23,092)	-	(23,092)
Third-Party Services	(41,744)	-	(41,744)	(76,492)	-	(76,492)
Depreciation and Amortization	(46,300)	-	(46,300)	(96,073)	-	(96,073)
Managerial Gross Profit	381,821	-	381,821	746,437	-	746,437
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>61.4%</i>		<i>61.4%</i>	<i>61.9%</i>		<i>61.9%</i>
Operating Expenses/Revenue	(227,723)	6,973	(220,750)	(456,127)	7,426	(448,701)
General and Administrative Expenses	(215,908)	2,578	(213,330)	(440,702)	5,258	(435,444)
Payroll and Charges	(72,608)	1,904	(70,704)	(147,452)	4,044	(143,408)
Third-Party Services	(23,062)	674	(22,388)	(43,364)	1,214	(42,150)
Advertising	(33,831)	-	(33,831)	(70,164)	-	(70,164)
Materials	(5,200)	-	(5,200)	(9,913)	-	(9,913)
PDA	(55,776)	-	(55,776)	(122,213)	-	(122,213)
Others	(17,932)	-	(17,932)	(33,973)	-	(33,973)
Depreciation and Amortization	(7,499)	-	(7,499)	(13,623)	-	(13,623)
Other Operating Expenses/Revenue	(11,815)	4,395	(7,420)	(15,425)	2,168	(13,257)
Operating Income	154,098	6,973	161,071	290,310	7,426	297,736
<i>Operating Margin</i>	<i>24.8%</i>		<i>25.9%</i>	<i>24.1%</i>		<i>24.7%</i>
(+) Depreciation and Amortization	53,799	-	53,799	109,696	-	109,696
EBITDA	207,897	6,973	214,870	400,006	7,426	407,432
(+) Non-recurring costs and expenses	6,973	(6,973)	-	7,426	(7,426)	-
(+) Interest on tuition and agreements	4,116	-	4,116	8,066	-	8,066
(-) Minimum rent paid	(38,247)	-	(38,247)	(76,553)	-	(76,553)
Adjusted EBITDA	180,739	-	180,739	338,944	-	338,944
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>29.1%</i>		<i>29.1%</i>	<i>28.1%</i>		<i>28.1%</i>
(-) Depreciation and Amortization	(53,799)	-	(53,799)	(109,696)	-	(109,696)
Adjusted EBIT	126,940	-	126,940	229,248	-	229,248
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>20.4%</i>		<i>20.4%</i>	<i>19.0%</i>		<i>19.0%</i>
Financial Result	(46,610)	2,356	(44,254)	(100,632)	7,913	(92,719)
(+) Financial Revenue	20,283	(96)	20,187	50,588	(591)	49,997
Interest on Agreements and Others	4,116	-	4,116	8,066	-	8,066
Returns on Financial Investments	10,061	-	10,061	19,053	-	19,053
Mark-to-market adjustment	96	(96)	0	591	(591)	0
Exchange variation on assets (SWAP)	2,268	-	2,268	16,128	-	16,128
Others	3,742	-	3,742	6,750	-	6,750
(-) Financial Expenses	(66,893)	2,452	(64,441)	(151,220)	8,504	(142,716)
Interest Expenses	(25,307)	-	(25,307)	(51,618)	-	(51,618)
Interest on Leasing	(18,498)	-	(18,498)	(37,420)	-	(37,420)
Discounts Granted	(10,513)	-	(10,513)	(24,128)	-	(24,128)
Interest on Acquisitions Payables	(899)	-	(899)	(1,069)	-	(1,069)
Mark-to-market adjustment	(2,452)	2,452	(0)	(8,504)	8,504	(0)
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(4,332)	-	(4,332)	(20,303)	-	(20,303)
Others	(4,892)	-	(4,892)	(8,178)	-	(8,178)
Income Before Income Taxes	107,488	9,329	116,817	189,678	15,339	205,017
Income and Social Contribution Taxes	(1,203)	(241)	(1,444)	(7,490)	(275)	(7,765)
Current	(1,447)	(241)	(1,688)	(8,077)	(275)	(8,352)
Deferred	244	-	244	587	-	587
Adjusted Consolidated Net Income	106,285	9,088	115,373	182,188	15,063	197,251
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>17.1%</i>		<i>18.5%</i>	<i>15.1%</i>		<i>16.4%</i>

Balance Sheet

Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)	06/30/2026	12/31/2025	% Chg. Jun26 x Dec25
Total Assets	3,359,945	3,299,058	1.8%
Current Assets	1,046,331	915,478	14.3%
Cash and cash equivalents	269,034	261,932	2.7%
Restricted Cash	51,466	18,876	172.7%
Accounts receivable	634,859	564,165	12.5%
Taxes recoverable	43,444	34,663	25.3%
Other assets	47,528	35,842	32.6%
Non-Current Assets	2,313,614	2,383,580	-2.9%
Long-Term Assets	220,447	248,504	-11.3%
Accounts receivable	54,477	32,780	66.2%
Securities	778	834	-6.7%
Other assets	27,266	29,935	-8.9%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	86,814	87,333	-0.6%
Other Accounts receivable	29,207	29,227	-0.1%
Restricted Cash	12,587	59,077	-78.7%
Intangible assets	1,126,732	1,130,551	-0.3%
Right-of-Use Assets	553,211	570,886	-3.1%
Property, plant and equipment	413,224	433,639	-4.7%
Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)	06/30/2026	12/31/2025	% Chg. Jun26 x Dec25
Total Liabilities	1,836,240	1,956,206	-6.1%
Current Liabilities	638,542	725,246	-12.0%
Suppliers	32,990	28,706	14.9%
Accounts payable	57,705	61,832	-6.7%
Loans and financing	83,011	84,138	-1.3%
Derivative financial instruments - swap	17,671	6,949	154.3%
Debentures	109,441	167,527	-34.7%
Payroll and charges	163,506	139,911	16.9%
Taxes payable	22,453	25,248	-11.1%
Leasing	84,996	81,272	4.6%
Dividends payable	-	61,114	-100.0%
Advance payment of tuition fees	33,094	36,310	-8.9%
Other liabilities	33,675	32,239	4.5%
Non-Current Liabilities	1,197,698	1,230,960	-2.7%
Loans and financing	25,000	54,124	-53.8%
Debentures	453,589	410,646	10.5%
Leasing	641,211	666,032	-3.7%
Accounts payable	30,485	60,216	-49.4%
Taxes payable	218	539	-59.6%
Provision for contingencies	26,125	25,984	0.5%
Other liabilities	21,070	13,419	57.0%
Consolidated Shareholders' Equity	1,523,705	1,342,852	13.5%
Capital Realized	1,000,000	987,549	1.3%
Capital Reserve	406	4,446	-90.9%
Income Reserve	354,547	357,889	-0.9%
Retained income	173,079	-	N.M.
Treasury shares	(4,327)	(7,032)	-38.5%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,359,945	3,299,058	1.8%

Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	06/30/2026	06/30/2025	% Chg. Jun26 x Jun25
Consolidated Net Income for the Period before Income Taxes	189,678	135,989	39.5%
Depreciation and amortization	109,696	110,941	-1.1%
Provisions	141	(168)	N.M.
Adjustment present value of accounts receivable	18,345	7,404	147.8%
Adjustment present value of Payables	74	277	-73.3%
Provision for doubtful accounts	122,213	118,230	3.4%
Share-based Compensation Plan	221	1,733	-87.2%
Write-off of commitments payable	(594)	(567)	4.8%
(Profit) Loss on Write-off of Assets and Liabilities	(2,248)	6,040	N.M.
Mark-to-market adjustment	7,913	(3,821)	N.M.
Interest and exchange variation, net	95,738	105,954	-9.6%
Adjusted Net Income	541,177	482,012	12.3%
Changes in Assets and Liabilities	(225,926)	(211,363)	6.9%
Accounts receivable - Ex Fies and Ex Ser Solidário	(163,557)	(126,693)	29.1%
Accounts receivable - Fies	(9,512)	(15,316)	-37.9%
Accounts receivable - Ser Solidário	(59,874)	(29,858)	100.5%
Taxes recoverable	(5,752)	(9,426)	-39.0%
Other assets	(10,870)	(38,882)	-72.0%
Suppliers	4,284	217	1874.2%
Payroll and charges	23,595	27,984	-15.7%
Taxes payable	(10,114)	(12,812)	-21.1%
Other liabilities	5,874	(6,577)	N.M.
Cash generated from operations	315,251	270,649	16.5%
Other	(100,136)	(116,962)	-14.4%
Interest on loans and debentures	(55,860)	(64,435)	-13.3%
Interest on leases	(37,420)	(39,639)	-5.6%
Interest on acquisition of subsidiaries	(4,221)	(10,338)	-59.2%
Income and social contribution taxes paid	(2,635)	(2,550)	3.3%
Net Cash from Operating Activities	215,115	153,687	40.0%
Net Cash from Investing Activities	(63,792)	(87,277)	-26.9%
Additions to property, plant and equipment	(22,501)	(24,438)	-7.9%
Additions to intangible assets	(25,002)	(19,333)	29.3%
Acquisition of subsidiaries Payments	(16,289)	(43,506)	-62.6%
Net Cash from Financing Activities	(144,221)	(186,155)	-22.5%
Debentures	248,886	-	N.M.
Amortization of Debentures	(264,285)	(53,571)	393.3%
Amortization of loans and financing	(28,575)	(81,506)	-64.9%
Amortization of leasing	(39,133)	(31,634)	23.7%
Receipt from Related parties	-	163	-100.0%
Dividends	(61,114)	(19,607)	211.7%
Decrease in Cash and Cash Equivalents	7,102	(119,745)	N.M.
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	261,932	370,728	-29.3%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	269,034	250,983	7.2%
Cash changes and Securities	7,102	(119,745)	N.M.