ser educacional

RESULTADOS
3T26



Videoconferência

12 de novembro de 2026
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 8h00 (NY)
Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

Ser Educacional tem crescimento de 145,1% no lucro líquido no 3T26, enquanto a dívida líquida cai 36,5% na comparação com o 3T25

Recife, 11 de novembro de 2026 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2026 (3T26). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R$), e as comparações referem-se ao terceiro trimestre de 2025 (3T25), 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))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Alunos de Graduação de Ensino Presencial	185.379	182.244	1,7%	185.379	182.244	1,7%
Receita Líquida	530.978	514.451	3,2%	1.736.777	1.643.677	5,7%
EBITDA	136.451	128.622	6,1%	536.457	484.089	10,8%
Margem EBITDA	*25,7%*	*25,0%*	*0,7 p.p.*	*30,9%*	*29,5%*	*1,4 p.p.*
EBITDA Ajustado	109.119	102.301	6,7%	448.063	409.129	9,5%
Margem EBITDA Ajustada	*20,6%*	*19,9%*	*0,7 p.p.*	*25,8%*	*24,9%*	*0,9 p.p.*
Lucro Líquido	36.566	14.919	145,1%	218.754	139.878	56,4%
Margem Líquida	*6,9%*	*2,9%*	*4,0 p.p.*	*12,6%*	*8,5%*	*4,1 p.p.*
Lucro Líquido Ajustado	39.244	24.169	62,4%	236.496	162.492	45,5%
Margem Líquida Ajustada	*7,4%*	*4,7%*	*2,7 p.p.*	*13,6%*	*9,9%*	*3,7 p.p.*
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	119.215	104.635	13,9%	286.827	214.551	33,7%
GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado	*109,3%*	*102,3%*	*7,0 p.p.*	*64,0%*	*52,4%*	*11,6 p.p.*
Dívida Líquida	(366.044)	(576.523)	-36,5%	(366.044)	(576.523)	-36,5%
Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM	*0,61*	*1,08*	*(0,47)*	*0,61*	*1,08*	*(0,47)*

- **A base de alunos de graduação** do Ensino Presencial **atingiu 185,4 mil alunos**, crescimento de 1,7%. Trata-se do 8º ano consecutivo de crescimento da base de alunos de graduação de Ensino Presencial para o terceiro trimestre.

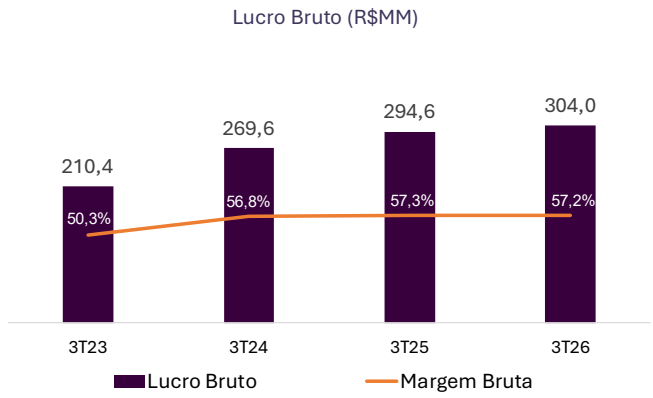
- A **Receita Líquida registrou crescimento de 3,2%** e atingiu R$531,0 milhões no 3T26, em função principalmente do crescimento da base de alunos de Ensino Presencial, parcialmente compensado pela menor base de alunos do EAD + Semipresencial.

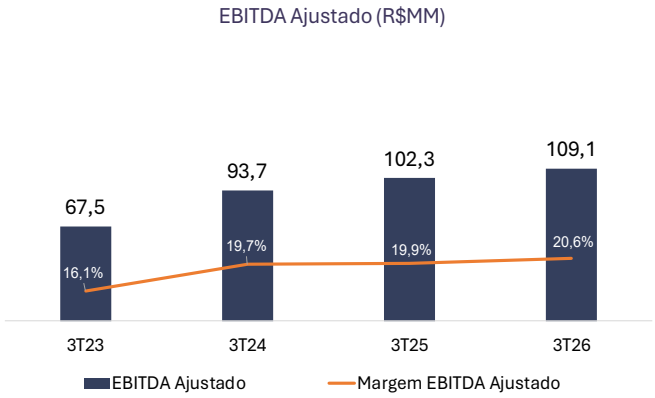
- **O EBITDA Ajustado do 3T26 atingiu R$109,1 milhões, crescimento de 6,7%**. Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 20,6%, **expansão de 0,7 ponto percentual quando** comparado com o 3T25.

- O **Lucro Líquido Ajustado atingiu R$39,2 milhões** no 3T26, o que representa um **crescimento de 62,4%** na comparação com o 3T25, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R$24,2 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R$36,6 milhões**, apresentando um **aumento de 145,1%** na comparação com o 3T25, quando o Lucro Líquido atingiu R$14,9 milhões.

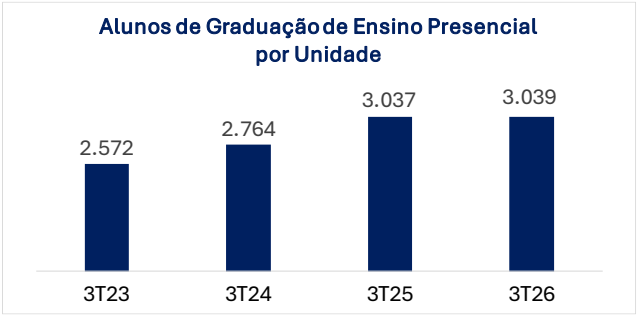
- A **Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex** atingiu **R$119,2 milhões, o que representa um aumento de 13,9%** em comparação ao 3T25. A GOC pós-CAPEX atingiu 109,3% do EBITDA Ajustado no mesmo período, **7,0 pontos percentuais** superior ao 3T25.

- A **Dívida Líquida teve redução de 36,5%** em comparação ao 3T25 e totalizou R$366,0 milhões e a **Dívida Líquida/EBITDA Ajustado dos últimos** 12 meses passou de 1,08x no 3T25 para **0,61x no 3T26**.



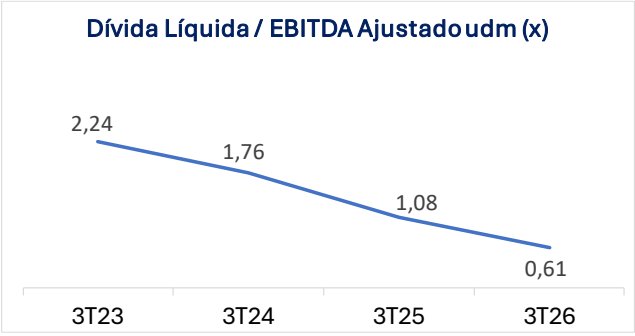


Mensagem da Administração



A Ser Educacional encerrou o 3T26 com resultados sólidos, refletindo o contínuo crescimento de sua base de alunos no ensino presencial, a maturação progressiva das vagas dos cursos de Medicina e a manutenção de uma gestão disciplinada de custos e despesas. Esses fatores contribuíram para que a Companhia seguisse avançando em eficiência e ampliando sua margem operacional.

A evolução operacional vem acompanhada de uma estrutura de capital cada vez mais sólida. A estratégia de redução consistente do endividamento financeiro adotada nos últimos anos tem se traduzido em resultados financeiros substancialmente melhores em 2026. A relação dívida líquida/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses recuou de 1,08x para 0,61x, enquanto a dívida líquida encerrou o trimestre em R$ 366,0 milhões, redução de 36,5%. Essa evolução ganha especial relevância diante de um ambiente ainda marcado por taxas de juros elevadas, reforçando os benefícios da disciplina financeira e da menor exposição da Companhia à alavancagem.



Importante destacar que a redução do endividamento ocorreu simultaneamente a um aumento expressivo da remuneração aos acionistas. Até o encerramento do 3T26, a Ser Educacional distribuiu R$ 87,1 milhões em dividendos, ante R$ 19,6 milhões no mesmo período do ano anterior, crescimento de 344%. Adicionalmente, a Companhia pagará R$ 26,0 milhões em dividendos durante o 4T26. Considerando os dividendos referentes ao lucro líquido de 2025 e ao primeiro semestre de 2026, a remuneração total alcançará R$ 113,0 milhões, equivalente a R$ 0,8831 por ação, em linha com a Política de Dividendos da Companhia, que prevê a distribuição semestral de 30% do lucro líquido.

A combinação entre desalavancagem e maior remuneração aos acionistas é sustentada pela evolução consistente da geração de caixa. A geração de caixa operacional cresceu 11,2% na comparação com o 3T25 e 26,8% no acumulado do ano. Como consequência, a conversão do EBITDA ajustado em caixa após Capex alcançou 64,0% nos 9M26, frente a 52,4% no mesmo período do ano anterior.

Os resultados do 3T26 reforçam a consistência da estratégia da Ser Educacional, baseada em uma proposta de valor que combina ensino superior acessível e de qualidade, portfólio alinhado às demandas do mercado de trabalho e formação de profissionais preparados para atuar em um ambiente em constante transformação. Ao mesmo tempo, o crescimento do ensino presencial e a maturação dos cursos de Medicina fortalecem o mix acadêmico da Companhia, enquanto a disciplina de custos, a crescente geração de caixa e a redução da alavancagem ampliam sua capacidade de investir no crescimento e remunerar seus acionistas de forma sustentável.

A Ser Educacional reafirma, assim, 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 principais vetores de inclusão social, mobilidade econômica e desenvolvimento.

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 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 3T26

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Modalidade de Ensino	**3T26**	**3T25**	**% Δ**
Graduação Presencial	23,8	25,3	-5,8%
Graduação Presencial (Ex-PROUNI)	22,6	22,1	2,2%
EAD + Semipresencial	25,1	36,5	-31,1%
Graduação EAD	11,9	36,5	-67,3%
Graduação Semipresencial	13,2	-	N.M.
Pós-graduação	6,2	7,7	-19,6%

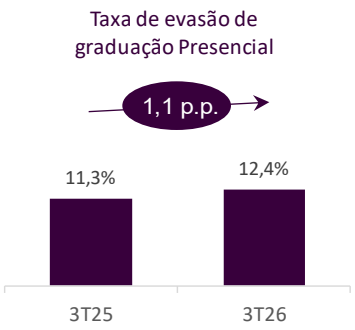
Captação de alunos de graduação de Ensino Presencial – 3T26

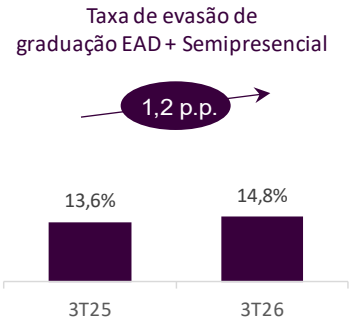
A captação de alunos de graduação presencial ex-PROUNI apresentou um crescimento de 2,2% na comparação 3T26 x 3T25, enquanto a captação total de graduação presencial apresentou retração de 5,8% na comparação entre o 3T26 e o 3T25. Esse movimento decorre, principalmente do aumento do ticket médio de captação em função de uma política de preços mais conservadora e mix de cursos com ticket médio mais elevado.

Captação de alunos de graduação de Ensino Semipresencial e EAD – 3T26

O somatório da captação de Ensino Semipresencial e EAD apresentou queda de 31,1%, em função da redução da demanda por essas modalidades de oferta no mercado.

Taxa de evasão[1]





(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 12,4% no 3T26, contra 11,3% no 3T25, representando um aumento de 1,1 p.p na comparação entre os dois períodos, em função da adoção de uma política mais conservadora de renegociação de mensalidades com atraso, que propiciou por outro lado aumento da geração de caixa operacional de 11,2% no mesmo período.

Nas modalidades de oferta de graduação EAD e Semipresencial somadas, a taxa de evasão ficou em 14,8% no 3T26, um aumento de 1,2 p.p. em comparação ao 3T25, 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
3T26	**Presencial**	**Semipresencial**	**EAD**	**Total**	**Total**	**Total**	
Base Jun26	**195.106**	**14.086**	**104.341**	**313.533**	**20.120**	**441**	**334.094**
Captação	23.833	13.206	11.929	48.968	6.210	286	55.464
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(7.321)	-	(7.615)	(14.936)	(3.596)	(50)	(18.582)
Evasão	(26.239)	(5.598)	(14.569)	(46.406)	(602)	(36)	(47.044)
Base Set26	**185.379**	**21.694**	**94.086**	**301.159**	**22.132**	**641**	**323.932**
% Base Set26 / Base Jun26	*-5,0%*	*54,0%*	*-9,8%*	*-3,9%*	*10,0%*	*45,4%*	*-3,0%*
% Base Set26 / Base Set25	*1,7%*	*N.M.*	*-36,6%*	*-8,9%*	*-3,5%*	*-29,4%*	*-8,6%*

O aumento de 1,7% 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 durante o ano.

O somatório da base de alunos Semipresencial e EAD apresentou queda de 22,0% em relação ao 3T25, em virtude principalmente da redução da captação de novos alunos, aumento da evasão, em função da adoção de uma régua de negociação de mensalidades em atraso mais conservadora no período 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 51% da base total de graduação.

A base de alunos de Ensino Presencial passou de 51,6% para 57,4% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos.

Dados Operacionais	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25
Vagas anuais de medicina*	1.001	1.001	0,0%
Alunos de medicina	4.137	3.981	3,9%
Campi em operação	61	60	1,7%
Polos em operação	664	752	-11,7%

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

Financiamento Estudantil

A base de alunos FIES do 3T26 apresentou uma redução de 8,7% em comparação ao 3T25. Já a base de alunos PROUNI apresentou uma redução de 12,1% na comparação 3T26 x 3T25. 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	3T25	Dez/25	1T26	2T26	3T26
Alunos de Graduação Presencial	**182.244**	**182.040**	**196.827**	**195.106**	**185.379**
Alunos FIES	14.334	13.324	11.316	12.114	13.093
% de Alunos FIES	7,9%	7,3%	5,7%	6,2%	7,1%
Alunos PRAVALER	3.405	3.638	3.489	3.997	4.529
% de Alunos PRAVALER	1,9%	2,0%	1,8%	2,0%	2,4%
Total de Alunos com Financiamento	**17.739**	**16.962**	**14.805**	**16.111**	**17.622**
% de Alunos com Financiamento	**9,7%**	**9,3%**	**7,5%**	**8,3%**	**9,5%**
Alunos de Graduação EAD	**148.346**	**139.859**	**144.337**	**118.427**	**115.780**
PROUNI Graduação Presencial	23.977	22.900	22.669	22.346	22.334
PROUNI Graduação EAD	5.033	4.196	4.043	3.348	3.160
Total de Alunos com PROUNI	**29.010**	**27.096**	**26.712**	**25.694**	**25.494**
% de Alunos PROUNI	**8,8%**	**8,4%**	**7,8%**	**8,2%**	**8,5%**

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	U6M26*	U6M25*	Var. (%) U6M26 x U6M25
Ensino Presencial (Graduação)	772,22	728,74	6,0%	828,44	782,96	5,8%
Medicina	*9.539,48*	*9.724,39*	*-1,9%*	*9.592,24*	*9.792,47*	*-2,0%*
Ex-Medicina	*572,10*	*527,84*	*8,4%*	*626,71*	*579,04*	*8,2%*
Ensino Presencial (Graduação + Pós)	772,16	728,77	6,0%	828,17	782,97	5,8%
EAD + Semipresencial	176,59	181,75	-2,8%	182,74	188,16	-2,9%
EAD (Graduação + Pós)	*173,56*	*181,75*	*-4,5%*	*177,95*	*188,16*	*-5,4%*
Ensino Semipresencial (Graduação)	*192,71*	-	*N.M.*	*214,77*	-	*N.M.*
Ticket Médio Líquido Total	518,44	463,78	11,8%	538,14	490,37	9,7%

* Últimos 6 meses.

Ticket Médio Líquido (Ex-PROUNI)	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	U6M26*	U6M25*	Var. (%) U6M26 x U6M25
Ensino Presencial (Graduação)	878,00	839,14	4,6%	938,67	893,76	5,0%
Medicina	*10.184,47*	*10.494,12*	*-3,0%*	*10.248,24*	*10.552,00*	*-2,9%*
Ex-Medicina	*651,43*	*608,72*	*7,0%*	*711,09*	*661,87*	*7,4%*
Ensino Presencial (Graduação + Pós)	877,50	838,76	4,6%	937,90	893,36	5,0%
EAD + Semipresencial	180,75	187,27	-3,5%	187,17	193,94	-3,5%
EAD (Graduação + Pós)	*178,44*	*187,27*	*-4,7%*	*182,93*	*193,94*	*-5,7%*
Ensino Semipresencial (Graduação)	*192,71*	*-*	*N.M.*	*214,77*	*-*	*0,0%*
Ticket Médio Líquido Total	562,72	505,12	11,4%	581,86	531,49	9,5%

* Últimos 6 meses.

O ticket médio geral cresceu 11,8% na comparação entre o 3T26 e 3T25 e 11,4% 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 51,6% no 3T25 para 57,4% da base total de alunos da Companhia.

O ticket médio do Ensino Presencial aumentou 6,0% no 3T26 em relação ao 3T25, 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 1,9% no ticket médio de Medicina na mesma base de comparação. Essa redução ocorreu por conta da maior participação de alunos beneficiados pelo desconto de pontualidade de 10%, além dos impactos recorrentes associados às campanhas de captação durante o ano 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 desse período capturam melhor tanto os impactos pontuais quanto os fatores recorrentes.

No segmento de EAD e Semipresencial, o ticket médio apresentou redução de 2,8% na comparação anual do trimestre e de 2,9% 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))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Receita Operacional Bruta	**1.303.343**	**1.236.088**	**5,4%**	**4.083.002**	**3.815.747**	**7,0%**
Mensalidades de Ensino Presencial	1.185.465	1.103.757	7,4%	3.711.824	3.408.865	8,9%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	74.539	108.675	-31,4%	253.944	338.995	-25,1%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	14.178	-	N.M.	34.278	-	N.M.
Outras	29.161	23.656	23,3%	82.956	67.887	22,2%
Deduções da Receita Bruta	**(772.365)**	**(721.637)**	**7,0%**	**(2.346.225)**	**(2.172.070)**	**8,0%**
Descontos	(668.675)	(603.686)	10,8%	(2.013.347)	(1.797.780)	12,0%
PROUNI	(79.882)	(96.199)	-17,0%	(255.420)	(307.012)	-16,8%
Encargos FIES	(828)	(782)	5,9%	(2.571)	(2.266)	13,5%
Impostos	(22.980)	(20.970)	9,6%	(74.887)	(65.012)	15,2%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	*51,3%*	*48,8%*	*2,5 p.p.*	*49,3%*	*47,1%*	*2,2 p.p.*
Receita Operacional Líquida	**530.978**	**514.451**	**3,2%**	**1.736.777**	**1.643.677**	**5,7%**
Mensalidades de Ensino Presencial	430.947	399.748	7,8%	1.422.860	1.298.745	9,6%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	60.193	93.110	-35,4%	206.056	283.141	-27,2%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	12.542	-	N.M.	30.028	-	N.M.
Outras	27.296	21.593	26,4%	77.834	61.791	26,0%

O aumento da receita bruta em 5,4% 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 menor base de alunos de medicina, em virtude das restrições do ENAMED, dos alunos egressos no trimestre, e pela redução da receita da modalidade de oferta EAD+Semipresencial. Pelos mesmos motivos, a receita líquida cresceu 3,2% nas mesmas bases de comparação.

Custos dos Serviços Prestados

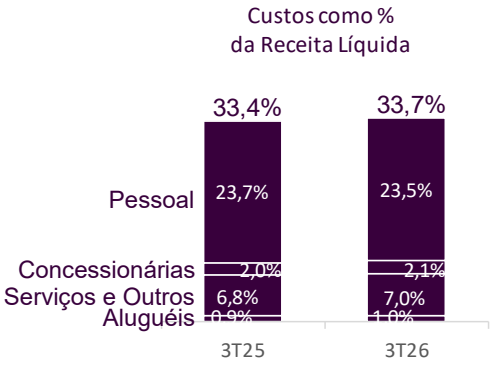
Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Custos dos Serviços Prestados	**(226.997)**	**(219.821)**	**3,3%**	**(686.359)**	**(666.061)**	**3,0%**
Pessoal e encargos	(125.043)	(121.996)	2,5%	(379.003)	(366.096)	3,5%
Aluguéis	(5.268)	(4.787)	10,0%	(15.013)	(14.196)	5,8%
Concessionárias	(11.017)	(10.182)	8,2%	(34.109)	(33.330)	2,3%
Serviços de terceiros e outros	(37.369)	(34.936)	7,0%	(113.861)	(107.687)	5,7%
Depreciação e Amortização	(48.300)	(47.920)	0,8%	(144.373)	(144.752)	-0,3%

a) Os custos de pessoal e encargos atingiram R$125,0 milhões no 3T26, com um aumento de 2,5% na comparação com o 3T25, em função principalmente da atuação da Companhia em otimizar suas operações, mitigando o impacto do dissídio;

b) Os custos com aluguéis totalizaram R$ 5,3 milhões no 3T26, ante R$ 4,8 milhões no 3T25, representando um crescimento de 10,0% na comparação anual. 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 totalizou R$11,0 milhões no 3T26, ante R$10,2 milhões registrados no 3T25, o que corresponde a um aumento de 8,2% na comparação 3T26 versus 3T25, principalmente em função da inflação e da expansão da quantidade de imóveis locados da Companhia;

d) A linha de Serviços de Terceiros e Outros apresentou crescimento de 7,0% no 3T26, totalizando R$ 37,4 milhões, ante R$ 34,9 milhões no 3T25. 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))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Receita Operacional Líquida	**530.978**	**514.451**	**3,2%**	**1.736.777**	**1.643.677**	**5,7%**
Custos dos serviços prestados	(226.997)	(219.821)	3,3%	(686.359)	(666.061)	3,0%
Lucro Bruto	**303.981**	**294.630**	**3,2%**	**1.050.418**	**977.616**	**7,4%**
Margem Bruta	57,2%	57,3%	0,0 p.p.	60,5%	59,5%	1,0 p.p.
(-) Depreciação	48.300	47.920	0,8%	144.373	144.752	-0,3%
Lucro Bruto Caixa	**352.281**	**342.550**	**2,8%**	**1.194.791**	**1.122.368**	**6,5%**
Margem Bruta Caixa	66,3%	66,6%	-0,2 p.p.	68,8%	68,3%	0,5 p.p.

O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita líquida em 3,2%, em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Presencial, em comparação aos custos operacionais que por sua vez cresceram 3,3%. Como resultado, a margem bruta caixa alcançou 57,2%, com uma redução de 0,1 p.p. quando comparada com o 3T25.

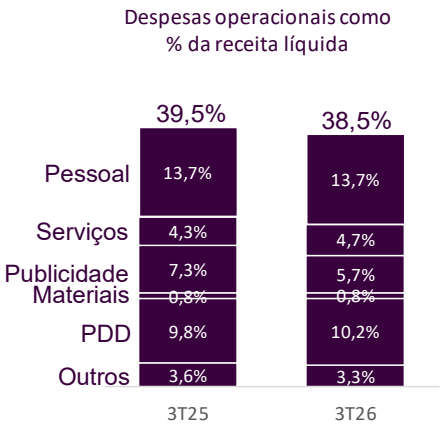
Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Despesas Gerais e Administrativas	**(212.100)**	**(209.387)**	**1,3%**	**(652.802)**	**(625.526)**	**4,4%**
Pessoal e encargos	(72.916)	(70.300)	3,7%	(220.368)	(202.611)	8,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(24.785)	(22.127)	12,0%	(68.149)	(60.976)	11,8%
Publicidade	(30.250)	(37.469)	-19,3%	(100.414)	(108.581)	-7,5%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.434)	(4.264)	4,0%	(14.347)	(11.885)	20,7%
PDD	(54.085)	(50.209)	7,7%	(176.298)	(168.439)	4,7%
Outros	(17.699)	(18.729)	-5,5%	(51.672)	(52.636)	-1,8%
Depreciação e Amortização	(7.931)	(6.289)	26,1%	(21.554)	(20.398)	5,7%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	**(11.661)**	**(10.830)**	**7,7%**	**(27.086)**	**(33.151)**	**-18,3%**
Resultado Operacional	**80.220**	**74.413**	**7,8%**	**370.530**	**318.939**	**16,2%**
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	**(204.169)**	**(203.098)**	**0,5%**	**(631.248)**	**(605.128)**	**4,3%**

a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 3,7%, 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$3,4 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;

b) As despesas com serviços prestados apresentaram um crescimento de 12,0% em relação ao 3T25, 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 19,3% em relação ao 3T25. Como percentual da receita líquida essas despesas passaram de 7,3% para 5,7%. No acumulado no semestre, houve redução de 7,5% e como % da receita líquida, houve queda de 6,6% em 2025 para 5,8% em 2026. Essa redução é 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 um crescimento de 7,7% na comparação anual, passando de 9,8% para 10,2% da receita líquida entre o 3T25 e o 3T26. Esse aumento é decorrente da evasão no EAD e do avanço do programa Ser Solidário no volume total de alunos captados, que por sua vez possui um percentual mais elevado de provisionamento.

EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Lucro Líquido	**36.566**	**14.919**	**145,1%**	**218.754**	**139.878**	**56,4%**
(+) Resultado financeiro líquido[2]	37.756	55.218	-31,6%	138.388	163.755	-15,5%
(+) Imposto de renda e contribuição social	5.898	4.276	37,9%	13.388	15.306	-12,5%
(+) Depreciação e Amortização	56.231	54.209	3,7%	165.927	165.150	0,5%
EBITDA[1]	**136.451**	**128.622**	**6,1%**	**536.457**	**484.089**	**10,8%**
Margem EBITDA	25,7%	25,0%	0,7 p.p.	30,9%	29,5%	1,4 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos[2]	4.201	2.692	56,1%	12.267	7.272	68,7%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes[3]	8.273	7.554	9,5%	15.698	25.608	-38,7%
(-) Aluguéis mínimos pagos[4]	(39.806)	(36.567)	8,9%	(116.359)	(107.839)	7,9%
EBITDA Ajustado[5]	**109.119**	**102.301**	**6,7%**	**448.063**	**409.129**	**9,5%**
Margem EBITDA Ajustada	20,6%	19,9%	0,7 p.p.	25,8%	24,9%	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)	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	**8.273**	**7.554**	**9,5%**	**15.698**	**25.608**	**-38,7%**
Pessoal	3.391	3.640	-6,8%	7.435	7.412	0,3%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	2.827	738	283,2%	4.041	7.507	-46,2%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	2.055	3.177	-35,3%	4.223	10.689	-60,5%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	**(5.594)**	**1.696**	**N.M.**	**2.043**	**(2.993)**	**N.M.**
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	(5.392)	3.353	N.M.	2.520	(468)	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(202)	(1.657)	-87,8%	(477)	(2.526)	-81,1%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	**2.678**	**9.250**	**-71,0%**	**17.742**	**22.614**	**-21,5%**

* 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.

Participação do Ser Solidário nos Resultados	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Captação Graduação Presencial* ('000)	18,7	17,8	4,8%	69,2	67,1	3,1%
Receita Bruta Total (R$mm)	34,2	15,9	114,6%	110,4	51,5	114,2%
Ajuste a Valor Presente - AVP	9,7	4,2	132,2%	31,3	12,8	144,6%
Receita Líquida Total (R$mm)	24,5	11,8	108,4%	79,1	38,8	104,1%
PCLD (R$mm)	7,7	1,0	681,8%	24,7	11,3	118,4%
EBITDA Ajustado (R$mm)	16,9	10,8	56,4%	54,4	27,5	98,2%
Contas a Receber Bruto (R$mm)	140,5	57,7	143,3%	140,5	57,7	143,3%
Contas a Receber Líquido de AVP e PDD (R$mm)	68,5	29,9	128,9%	68,5	29,9	128,9%

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
(+) Receita Financeira	**34.501**	**28.470**	**21,2%**	**85.089**	**77.224**	**10,2%**
Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.201	2.692	56,1%	12.267	7.272	68,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.364	7.837	6,7%	27.417	23.444	16,9%
Ajuste de marcação ao mercado	6.384	2.545	150,8%	6.975	12.849	-45,7%
Variação cambial ativa - Swap	11.165	13.388	-16,6%	27.293	29.257	-6,7%
Outros	4.387	2.008	118,5%	11.137	4.402	153,0%
(-) Despesa Financeira	**(72.257)**	**(83.688)**	**-13,7%**	**(223.477)**	**(240.979)**	**-7,3%**
Despesas de Juros	(23.564)	(29.894)	-21,2%	(75.182)	(86.486)	-13,1%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.780)	(19.234)	-2,4%	(56.200)	(58.873)	-4,5%
Descontos Concedidos	(12.904)	(9.424)	36,9%	(37.032)	(29.420)	25,9%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(95)	(258)	-63,2%	(1.164)	(1.647)	-29,3%
Ajuste de marcação ao mercado	(992)	(5.898)	-83,2%	(9.496)	(12.381)	-23,3%
Variação cambial passiva - Swap	(12.286)	(16.811)	-26,9%	(32.589)	(40.414)	-19,4%
Outros	(3.636)	(2.169)	67,6%	(11.814)	(11.758)	0,5%
Resultado Financeiro	**(37.756)**	**(55.218)**	**-31,6%**	**(138.388)**	**(163.755)**	**-15,5%**

O resultado financeiro do 3T26 representou uma despesa de R$37,8 milhões no 3T26, contra R$55,2 milhões registrados 3T25, uma redução de 31,6% na comparação 3T26 x 3T25, com um aumento de 21,2% na receita financeira e uma redução de 13,7% na despesa financeira, em função dos seguintes principais fatores:

a) A linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R$4,2 milhões, representando um aumento de 56,1% em relação ao 3T25, quando alcançou R$2,7 milhões, devido principalmente ao crescimento da base de alunos de Ensino Presencial;

b) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R$8,4 milhões no 3T26, o que representa um aumento de 6,7% na comparação com o 3T25, quando esta linha encerrou o trimestre em R$7,8 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados, na comparação 3T26 versus 3T25;

c) A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap e ajuste de marcação a mercado, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, passou de uma despesa de R$6,8 milhões no 3T25 para uma receita de R$4,3 milhões no 3T26.

d) As Despesas de Juros apresentaram uma redução de 21,2%, passando de R$29,9 milhões no 3T25 para R$23,6 milhões no 3T26, em virtude da redução do endividamento financeiro da Companhia;

e) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R$18,8 milhões no 3T26, ante R$19,2 milhões no 3T25, uma redução de 2,4%, 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$12,9 milhões no 3T26, ante R$9,4 milhões no 3T25, correspondendo a um aumento de 36,9% 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 3T26, mas não ocorreu na mesma proporção no 3T25, que ajudou no aumento da geração de caixa.

Lucro Líquido

Lucro Líquido - Contábil (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Lucro Operacional	**80.220**	**74.413**	**7,8%**	**370.530**	**318.939**	**16,2%**
(+) Resultado Financeiro	(37.756)	(55.218)	-31,6%	(138.388)	(163.755)	-15,5%
(+) IR / CS do Exercício	(6.014)	(4.605)	30,6%	(14.091)	(16.216)	-13,1%
(+) IR / CS Diferidos	116	329	-64,7%	703	910	-22,7%
Lucro Líquido	**36.566**	**14.919**	**145,1%**	**218.754**	**139.878**	**56,4%**
Margem Líquida	6,9%	2,9%	4,0 p.p.	12,6%	8,5%	4,1 p.p.

Para o 3T26, o IR/CSLL registrou uma despesa de R$5,9 milhões, ante uma despesa de R$4,3 milhões no 3T25, decorrente da dinâmica natural de ajustes de adição e exclusão na apuração do IR/CSLL.

No 3T26, o lucro líquido foi de R$36,6 milhões, o que representa um crescimento de 145,1% na comparação com o 3T25, quando o lucro líquido foi de R$14,9 milhões, decorrente principalmente da recuperação da base de receitas do Ensino Presencial e melhoria da eficiência da Companhia, associado à melhoria do resultado financeiro, principalmente em função da redução do endividamento líquido e do custo da dívida. Nesse contexto, o lucro líquido ajustado foi de R$39,2 milhões e corresponde a um crescimento de 62,4% quando comparado aos R$24,2 milhões no 3T25.

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))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Lucro Líquido	**36.566**	**14.919**	**145,1%**	**218.754**	**139.878**	**56,4%**
Margem Líquida	*6,9%*	*2,9%*	*4,0 p.p.*	*12,6%*	*8,5%*	*4,1 p.p.*
Itens não-recorrentes do período	2.678	9.250	-71,0%	17.742	22.614	*-21,5%*
Lucro Líquido Ajustado	**39.244**	**24.169**	**62,4%**	**236.496**	**162.492**	**45,5%**
Margem Líquida Ajustada	*7,4%*	*4,7%*	*2,7 p.p.*	*13,6%*	*9,9%*	*3,7 p.p.*
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	***6.807***	***12.051***	***-43,5%***	***24.292***	***39.293***	***-38,2%***
Impacto IFRS 16	***2.888***	***4.879***	***-40,8%***	***9.989***	***17.084***	***-41,5%***
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(33.826)	(30.343)	11,5%	(98.421)	(89.167)	10,4%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	21.288	20.096	5,9%	62.618	60.686	3,2%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.603	15.660	-0,4%	46.422	47.919	-3,1%
Goodwill de aquisições	***3.919***	***7.172***	***-45,4%***	***14.303***	***22.209***	***-35,6%***
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(177)	(534)	-66,9%	(630)	(2.354)	-73,2%
Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	**46.051**	**36.220**	**27,1%**	**260.787**	**201.785**	**29,2%**
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)	*8,7%*	*7,0%*	*1,6 p.p.*	*15,0%*	*12,3%*	*2,7 p.p.*

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R$ ('000))	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Contas a Receber Bruto	**860.729**	**847.420**	**901.686**	**966.325**	**955.017**
Mensalidades de alunos	527.871	574.339	589.896	624.558	576.000
FIES	78.135	80.052	78.697	89.564	87.445
Acordos a receber	98.751	96.109	111.202	110.751	122.422
Créditos Educativos a Receber	89.088	64.184	79.156	97.796	120.647
Cartão de Crédito e Outros	66.884	32.736	42.735	43.656	48.503
Saldo PDD	(254.549)	(250.475)	(280.273)	(276.989)	(295.574)
Contas a Receber Líquido	**606.180**	**596.945**	**621.413**	**689.336**	**659.443**
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	**2.167.439**	**2.216.531**	**2.260.305**	**2.293.104**	**2.309.631**
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	101	97	99	108	103
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	**134.352**	**140.404**	**133.597**	**129.982**	**122.888**
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	209	205	212	248	256
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Ex-FIES) (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	82	84	85	93	86

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 82 para 86 dias, um aumento de 4 dias em relação ao ano passado, em virtude do aumento da participação dos programas estudantis e acordos a receber. Já o prazo médio de recebimento geral, teve aumento de 101 para 103 dias, em função da dilatação do prazo médio de pagamento do FIES que passou de 209 para 256 dias.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R$ ('000))	3T25	A.V. (%)	4T25	A.V. (%)	3T26	A.V. (%)
A vencer	121.089	22,4%	116.110	19,8%	167.304	27,6%
Vencidas de 1 a 90 dias	83.892	15,5%	143.821	24,6%	81.444	13,4%
Vencidas de 91 a 180 dias	80.647	14,9%	58.197	9,9%	82.341	13,6%
Vencidas de 181 a 360 dias	100.442	18,6%	107.749	18,4%	102.565	16,9%
Vencidas de 361 a 540 dias	82.037	15,2%	85.233	14,6%	92.996	15,3%
Vencidas de 541 a 720 dias	71.960	13,3%	74.541	12,7%	80.312	13,2%
TOTAL	**540.067**	**100,0%**	**585.651**	**100,0%**	**606.962**	**100,0%**
% sobre o Contas a Receber Bruto	62,7%		69,1%		63,6%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R$ ('000))	3T25	A.V. (%)	4T25	A.V. (%)	3T26	A.V. (%)
A vencer	33.658	34,1%	17.755	18,5%	42.843	35,0%
Vencidas de 1 a 90 dias	14.715	14,9%	25.022	26,0%	18.266	14,9%
Vencidas de 91 a 180 dias	12.052	12,2%	11.996	12,5%	13.426	11,0%
Vencidas de 181 a 360 dias	14.677	14,9%	16.934	17,6%	18.656	15,2%
Vencidas de 361 a 540 dias	12.116	12,3%	12.710	13,2%	16.209	13,2%
Vencidas de 541 a 720 dias	11.533	11,7%	11.692	12,2%	13.022	10,6%
TOTAL	**98.751**	**100,0%**	**96.109**	**100,0%**	**122.422**	**100,0%**
% sobre o Contas a Receber Bruto	11,5%		11,3%		12,8%	

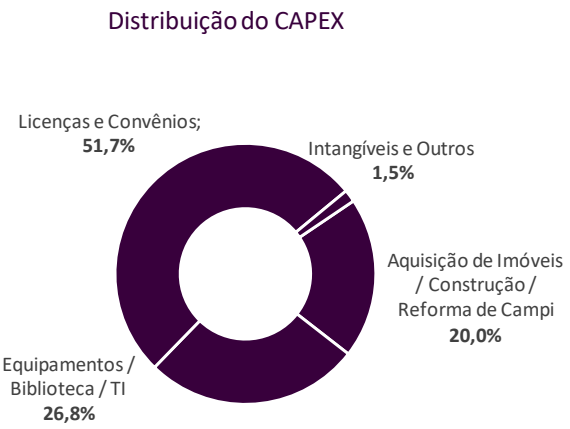
A tabela abaixo mostra a evolução da PCLD no período de 31 de dezembro de 2025 a 30 de setembro de 2026, com a abertura do saldo final entre a PCLD do FG-FIES e do Contas a Receber:

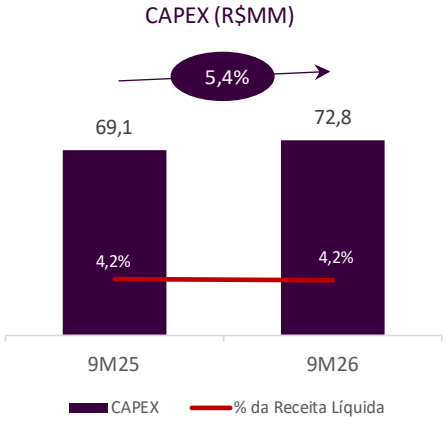
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R$ ('000))	31/12/2025	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	30/09/2026
Total	336.769	175.779	519	(130.680)	382.387
FG-FIES Não Circulante					*86.813*
Contas a Receber					*295.574*

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R$ ('000))	3T26	A.V.	3T25	A.V.	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	A.V.	9M25	A.V.	Var. (%) 9M26 x 9M25
CAPEX Ex-Aquisições	**25.321**	**100,0%**	**25.316**	**100,0%**	**0,0%**	**72.824**	**100,0%**	**69.087**	**100,0%**	**5,4%**
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	5.167	20,4%	7.592	30,0%	-31,9%	14.536	20,0%	20.220	29,3%	-28,1%
Equipamentos / Biblioteca / TI	6.363	25,1%	4.586	18,1%	38,7%	19.495	26,8%	14.716	21,3%	32,5%
Licenças e Convênios	13.506	53,3%	12.472	49,3%	8,3%	37.680	51,7%	31.101	45,0%	21,2%
Intangíveis e Outros	285	1,1%	666	2,6%	-57,2%	1.113	1,5%	3.050	4,4%	-63,5%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	**720**		**720**		0,0%	**17.009**		**44.226**		-61,5%
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	**26.041**		**26.036**		0,0%	**89.833**		**113.313**		-20,7%

No 3T26, a Companhia investiu R$25,3 milhões, em linha com o 3T25, quando também atingiu R$25,3 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R$11,5 milhões, apresentando uma redução de 5,3% na comparação com o 3T25. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R$13,5 milhões e intangíveis e outros totalizaram R$0,3 milhão.

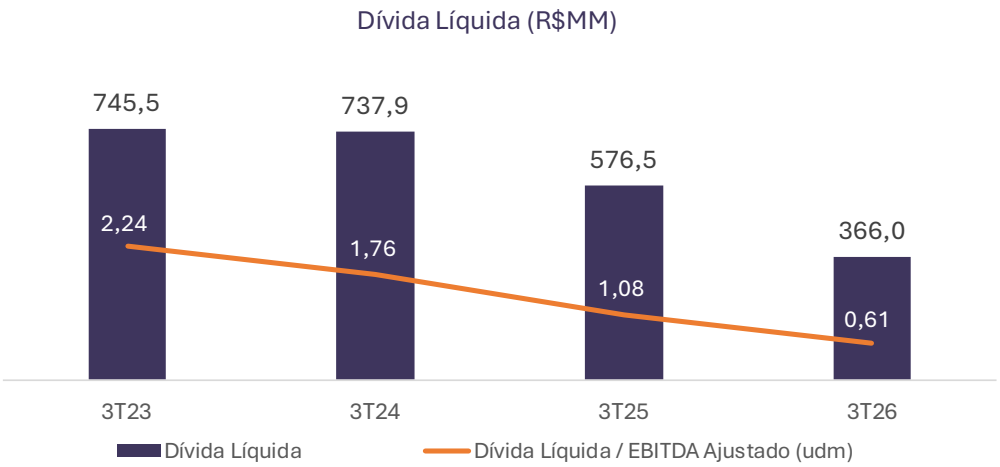




Endividamento

Endividamento (Valores em R$ ('000))	30/09/2026	31/12/2025	30/09/2025	Var. (%) Set26 x Dez25	Var. (%) Set26 x Set25
Caixa Total	**492.207**	**452.505**	**466.454**	**8,8%**	**5,5%**
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(66.208)	(77.953)	(78.851)	-15,1%	-16,0%
Depósitos e bloqueios judiciais	(26.499)	(24.453)	(24.387)	8,4%	8,7%
Fundo garantidor FG-FIES	(86.814)	(87.333)	(81.820)	-0,6%	6,1%
Disponibilidades	**312.686**	**262.766**	**281.396**	**19,0%**	**11,1%**
Caixa e disponibilidades	311.969	261.932	280.612	19,1%	11,2%
Títulos e valores mobiliários	717	834	784	-14,0%	-8,5%
Endividamento bruto	**(678.730)**	**(767.479)**	**(857.919)**	**-11,6%**	**-20,9%**
Empréstimos e Financiamentos	(90.391)	(145.211)	(175.100)	-37,8%	-48,4%
Curto prazo	(65.391)	(91.087)	(146.344)	-28,2%	-55,3%
Longo prazo	(25.000)	(54.124)	(28.756)	-53,8%	-13,1%
Debêntures	(565.052)	(578.173)	(618.711)	-2,3%	-8,7%
Curto prazo	(161.264)	(167.527)	(138.304)	-3,7%	16,6%
Longo prazo	(403.788)	(410.646)	(480.407)	-1,7%	-15,9%
Compromissos a pagar *	(23.287)	(44.095)	(64.108)	-47,2%	-63,7%
Curto prazo	(5.381)	(42.956)	(62.413)	-87,5%	-91,4%
Longo prazo	(17.906)	(1.139)	(1.695)	1472,1%	956,4%
Dívida Líquida	**(366.044)**	**(504.713)**	**(576.523)**	**-27,5%**	**-36,5%**
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	0,61	0,90	1,08		

*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$ 312,7 milhões ao final do 3T26, representando um aumento de 19,0% 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$ 423,0 milhões e pelos investimentos em CAPEX de R$ 25,3 milhões realizados no período.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R$366,0 milhões, com uma redução de 36,5% na comparação com o 3T25, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 0,61x, 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	**65.391**	**72,3%**	**58.571**	**65,4%**	**161.264**	**28,5%**	**285.226**	**38,3%**
Longo Prazo	**25.000**	**27,7%**	**30.924**	**34,6%**	**403.788**	**71,5%**	**459.712**	**61,7%**
Entre um e dois anos	25.000	27,7%	13.727	15,3%	194.344	34,4%	233.071	31,3%
Entre dois e três anos	-	0,0%	-	0,0%	179.463	31,8%	179.463	24,1%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	29.981	5,3%	29.981	4,0%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	17.197	19,2%	-	0,0%	17.197	2,3%
Total da Dívida	**90.391**	**100,0%**	**89.495**	**100,0%**	**565.052**	**100,0%**	**744.938**	**100,0%**
Escrow FAEL	-		(66.208)		-		(66.208)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	**90.391**		**23.287**		**565.052**		**678.730**	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 30/09/2026
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 1,15% a.a.	56.952
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2.16 a,a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	33.439
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	158.233
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1º Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	93.781
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2º Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	62.468
Debêntures	Escritura de emissão de 7a debêntures - data de 02/03/2026	250.000	CDI + 1,10% a.a.	250.570
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	68.415
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	17.197
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R$10.000 (R$5.000 à vista + R$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	1.871
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	593
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.419
Total da Dívida Bruta				**744.938**
Escrow FAEL				(66.208)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				**678.730**

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Fluxos de caixa das atividades operacionais						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	144.536	129.951	11,2%	359.651	283.638	26,8%
(-) Fluxo de caixa atividades de investimento	(26.041)	(26.036)	0,0%	(89.833)	(113.313)	-20,7%
(+) / (-) Fluxo de caixa atividades de financiamento	(75.560)	(74.286)	1,7%	(219.781)	(260.441)	-15,6%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	**42.935**	**29.629**	**44,9%**	**50.037**	**(90.116)**	**N.M.**
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa						
No início do período	269.034	250.983	7,2%	261.932	370.728	-29,3%
No fim do período	311.969	280.612	11,2%	311.969	280.612	11,2%
Aumento (Redução) de caixa e equivalentes de caixa	**42.935**	**29.629**	**44,9%**	**50.037**	**(90.116)**	**N.M.**
Variação das Disponibilidades Financeiras	**42.935**	**29.629**	**44,9%**	**50.037**	**(90.116)**	**N.M.**
Disponibilidades Financeiras no início do período	269.812	251.767	7,2%	262.766	371.512	-29,3%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	312.686	281.396	11,1%	312.686	281.396	11,1%
CAPEX	25.321	25.316	0,0%	72.824	69.087	5,4%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	119.215	104.635	13,9%	286.827	214.551	33,7%
GCO Pós-Capex / EBITDA Ajustado (%)	109,3%	102,3%	7,0 p.p.	64,0%	52,4%	11,6 p.p.

A geração de caixa operacional líquida atingiu R$144,5 milhões, representando um crescimento de 11,2% na comparação com o 3T25, 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 13,9% na comparação 3T26 x 3T25 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 109,3% contra 102,3% no 3T25, um crescimento de 7,0 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 323,9 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEL e Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Contatos Relações com Investidores

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

Contato Imprensa

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

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

ANEXOS - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados - Contábil (Valores em R$ ('000))	3T26	3T25	Var. (%) 3T26 x 3T25	9M26	9M25	Var. (%) 9M26 x 9M25
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	**1.303.343**	**1.236.088**	**5,4%**	**4.083.002**	**3.815.747**	**7,0%**
Mensalidades de Ensino Presencial	1.185.465	1.103.757	7,4%	3.711.824	3.408.865	8,9%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	74.539	108.675	-31,4%	253.944	338.995	-25,1%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	14.178	-	N.M.	34.278	-	N.M.
Outras	29.161	23.656	23,3%	82.956	67.887	22,2%
Deduções sobre vendas	**(772.365)**	**(721.637)**	**7,0%**	**(2.346.225)**	**(2.172.070)**	**8,0%**
Descontos e Bolsas	(668.675)	(603.686)	10,8%	(2.013.347)	(1.797.780)	12,0%
PROUNI	(79.882)	(96.199)	-17,0%	(255.420)	(307.012)	-16,8%
Encargos FIES	(828)	(782)	5,9%	(2.571)	(2.266)	13,5%
Impostos	(22.980)	(20.970)	9,6%	(74.887)	(65.012)	15,2%
Receita Líquida	**530.978**	**514.451**	**3,2%**	**1.736.777**	**1.643.677**	**5,7%**
Custos dos serviços prestados	**(226.997)**	**(219.821)**	**3,3%**	**(686.359)**	**(666.061)**	**3,0%**
Pessoal e encargos	(125.043)	(121.996)	2,5%	(379.003)	(366.096)	3,5%
Aluguéis	(5.268)	(4.787)	10,0%	(15.013)	(14.196)	5,8%
Concessionárias	(11.017)	(10.182)	8,2%	(34.109)	(33.330)	2,3%
Serviços de terceiros e Outros	(37.369)	(34.936)	7,0%	(113.861)	(107.687)	5,7%
Depreciação e amortização	(48.300)	(47.920)	0,8%	(144.373)	(144.752)	-0,3%
Lucro bruto	**303.981**	**294.630**	**3,2%**	**1.050.418**	**977.616**	**7,4%**
Margem Bruta	*57,2%*	*57,3%*	*0,0 p.p.*	*60,5%*	*59,5%*	*1,0 p.p.*
Despesas/Receitas Operacionais	**(223.761)**	**(220.217)**	**1,6%**	**(679.888)**	**(658.677)**	**3,2%**
Despesas gerais e administrativas	(212.100)	(209.387)	1,3%	(652.802)	(625.526)	4,4%
Pessoal e encargos	(72.916)	(70.300)	3,7%	(220.368)	(202.611)	8,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(24.785)	(22.127)	12,0%	(68.149)	(60.976)	11,8%
Publicidade	(30.250)	(37.469)	-19,3%	(100.414)	(108.581)	-7,5%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.434)	(4.264)	4,0%	(14.347)	(11.885)	20,7%
PDD	(54.085)	(50.209)	7,7%	(176.298)	(168.439)	4,7%
Outros	(17.699)	(18.729)	-5,5%	(51.672)	(52.636)	-1,8%
Depreciação e amortização	(7.931)	(6.289)	26,1%	(21.554)	(20.398)	5,7%
Outras despesas operacionais, líquidas	(11.661)	(10.830)	7,7%	(27.086)	(33.151)	-18,3%
Lucro operacional	**80.220**	**74.413**	**7,8%**	**370.530**	**318.939**	**16,2%**
Margem Operacional	*15,1%*	*14,5%*	*0,6 p.p.*	*21,3%*	*19,4%*	*1,9 p.p.*
(+) Depreciação e Amortização	56.231	54.209	3,7%	165.927	165.150	0,5%
EBITDA	**136.451**	**128.622**	**6,1%**	**536.457**	**484.089**	**10,8%**
Margem EBITDA	*25,7%*	*25,0%*	*0,7 p.p.*	*30,9%*	*29,5%*	*1,4 p.p.*
(+) Despesas Não-Recorrentes	8.273	7.554	9,5%	15.698	25.608	-38,7%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.201	2.692	56,1%	12.267	7.272	68,7%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(39.806)	(36.567)	8,9%	(116.359)	(107.839)	7,9%
EBITDA Ajustado	**109.119**	**102.301**	**6,7%**	**448.063**	**409.129**	**9,5%**
Margem EBITDA Ajustado	*20,6%*	*19,9%*	*0,7 p.p.*	*25,8%*	*24,9%*	*0,9 p.p.*
(-) Depreciação e Amortização	(56.231)	(54.209)	3,7%	(165.927)	(165.150)	0,5%
EBIT Ajustado	**52.888**	**48.092**	**10,0%**	**282.136**	**243.979**	**15,6%**
Margem EBIT Ajustado	*10,0%*	*9,3%*	*0,6 p.p.*	*16,2%*	*14,8%*	*1,4 p.p.*
Resultado Financeiro	(37.756)	(55.218)	-31,6%	(138.388)	(163.755)	-15,5%
(+) Receita Financeira	34.501	28.470	21,2%	85.089	77.224	10,2%
Juros sobre mensalidades e acordos	4.201	2.692	56,1%	12.267	7.272	68,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.364	7.837	6,7%	27.417	23.444	16,9%
Ajuste de marcação ao mercado	6.384	2.545	150,8%	6.975	12.849	-45,7%
Variação cambial ativa - Swap	11.165	13.388	-16,6%	27.293	29.257	-6,7%
Outros	4.387	2.008	118,5%	11.137	4.402	153,0%
(-) Despesa Financeira	(72.257)	(83.688)	-13,7%	(223.477)	(240.979)	-7,3%
Despesas de juros	(23.564)	(29.894)	-21,2%	(75.182)	(86.486)	-13,1%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.780)	(19.234)	-2,4%	(56.200)	(58.873)	-4,5%
Descontos concedidos	(12.904)	(9.424)	36,9%	(37.032)	(29.420)	25,9%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(95)	(258)	-63,2%	(1.164)	(1.647)	-29,3%
Ajuste de marcação ao mercado	(992)	(5.898)	-83,2%	(9.496)	(12.381)	-23,3%
Variação cambial passiva - Swap	(12.286)	(16.811)	-26,9%	(32.589)	(40.414)	-19,4%
Outros	(3.636)	(2.169)	67,6%	(11.814)	(11.758)	0,5%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	**42.464**	**19.195**	**121,2%**	**232.142**	**155.184**	**49,6%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(5.898)	(4.276)	37,9%	(13.388)	(15.306)	-12,5%
Imposto de renda e contribuição social	(6.014)	(4.605)	30,6%	(14.091)	(16.216)	-13,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	116	329	-64,7%	703	910	-22,7%
Lucro Líquido	**36.566**	**14.919**	**145,1%**	**218.754**	**139.878**	**56,4%**
Margem Líquida	*6,9%*	*2,9%*	*4,0 p.p.*	*12,6%*	*8,5%*	*4,1 p.p.*

ser educacional

Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R$ ('000))	3T26	Ajustes	3T26 Ajustado	9M26	Ajustes	9M26 Ajustado
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	**1.303.343**	**-**	**1.303.343**	**4.083.002**	**-**	**4.083.002**
Mensalidades de Ensino Presencial	1.185.465	-	1.185.465	3.711.824	-	3.711.824
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	74.539	-	74.539	253.944	-	253.944
Mensalidades de Ensino Semipresencial	14.178	-	14.178	34.278	-	34.278
Outras	29.161	-	29.161	82.956	-	82.956
Deduções sobre vendas	**(772.365)**	**-**	**(772.365)**	**(2.346.225)**	**-**	**(2.346.225)**
Descontos e Bolsas	(668.675)	-	(668.675)	(2.013.347)	-	(2.013.347)
PROUNI	(79.882)	-	(79.882)	(255.420)	-	(255.420)
Encargos FIES	(828)	-	(828)	(2.571)	-	(2.571)
Impostos	(22.980)	-	(22.980)	(74.887)	-	(74.887)
Receita Líquida	**530.978**	**-**	**530.978**	**1.736.777**	**-**	**1.736.777**
Custos dos serviços prestados	**(226.997)**	**-**	**(226.997)**	**(686.359)**	**-**	**(686.359)**
Pessoal e encargos	(125.043)	-	(125.043)	(379.003)	-	(379.003)
Aluguéis	(5.268)	-	(5.268)	(15.013)	-	(15.013)
Concessionárias	(11.017)	-	(11.017)	(34.109)	-	(34.109)
Serviços de terceiros e Outros	(37.369)	-	(37.369)	(113.861)	-	(113.861)
Depreciação e amortização	(48.300)	-	(48.300)	(144.373)	-	(144.373)
Lucro bruto Ajustado	**303.981**	**-**	**303.981**	**1.050.418**	**-**	**1.050.418**
Margem Bruta Gerencial	***57,2%***		***57,2%***	***60,5%***		***60,5%***
Despesas/Receitas Operacionais	**(223.761)**	**8.273**	**(215.488)**	**(679.888)**	**15.698**	**(664.190)**
Despesas gerais e administrativas	(212.100)	4.232	(207.868)	(652.802)	9.490	(643.312)
Pessoal e encargos	(72.916)	3.391	(69.525)	(220.368)	7.435	(212.933)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(24.785)	2.827	(21.958)	(68.149)	4.041	(64.108)
Publicidade	(30.250)	-	(30.250)	(100.414)	-	(100.414)
Materiais de expediente e Aplicados	(4.434)	-	(4.434)	(14.347)	-	(14.347)
PDD	(54.085)	-	(54.085)	(176.298)	-	(176.298)
Outros	(17.699)	(1.986)	(19.685)	(51.672)	(1.986)	(53.658)
Depreciação e amortização	(7.931)	-	(7.931)	(21.554)	-	(21.554)
Outras despesas operacionais, líquidas	(11.661)	4.040	(7.621)	(27.086)	6.209	(20.877)
Lucro operacional Gerencial	**80.220**	**8.273**	**88.493**	**370.530**	**15.698**	**386.228**
Margem Operacional Gerencial	***15,1%***		***16,7%***	***21,3%***		***22,2%***
(+) Depreciação e Amortização	56.231	-	56.231	165.927	-	165.927
EBITDA	**136.451**	**8.273**	**144.724**	**536.457**	**15.698**	**552.155**
(+) Despesas Não-Recorrentes	8.273	(8.273)	-	15.698	(15.698)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	4.201		4.201	12.267		12.267
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(39.806)		(39.806)	(116.359)		(116.359)
EBITDA Ajustado	**109.119**	**-**	**109.119**	**448.063**	**-**	**448.063**
Margem EBITDA Ajustada	***20,6%***		***20,6%***	***25,8%***		***25,8%***
(-) Depreciação e Amortização	(56.231)	-	(56.231)	(165.927)	-	(165.927)
EBIT Ajustado	**52.888**	**-**	**52.888**	**282.136**	**-**	**282.136**
Margem EBIT Ajustada	***10,0%***		***10,0%***	***16,2%***		***16,2%***
Resultado Financeiro	(37.756)	(5.392)	(43.148)	(138.388)	2.520	(135.868)
(+) Receita Financeira	34.501	(6.384)	28.117	85.089	(6.975)	78.114
Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.201	-	4.201	12.267	-	12.267
Rendimentos de aplicações financeiras	8.364	-	8.364	27.417	-	27.417
Ajuste de marcação ao mercado	6.384	(6.384)	(0)	6.975	(6.975)	(0)
Variação cambial ativa - Swap	11.165	-	11.165	27.293	-	27.293
Outros	4.387	-	4.387	11.137	-	11.137
(-) Despesa Financeira	(72.257)	992	(71.265)	(223.477)	9.496	(213.981)
Despesas de juros	(23.564)	-	(23.564)	(75.182)	-	(75.182)
Juros de arrendamentos mercantis	(18.780)	-	(18.780)	(56.200)	-	(56.200)
Descontos concedidos	(12.904)	-	(12.904)	(37.032)	-	(37.032)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(95)	-	(95)	(1.164)	-	(1.164)
Ajuste de marcação ao mercado	(992)	992	(0)	(9.496)	9.496	(0)
Variação cambial passiva - Swap	(12.286)	-	(12.286)	(32.589)	-	(32.589)
Outros	(3.636)	-	(3.636)	(11.814)	-	(11.814)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	**42.464**	**2.880**	**45.344**	**232.142**	**18.219**	**250.361**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(5.898)	(202)	(6.100)	(13.388)	(477)	(13.865)
Imposto de renda e contribuição social	(6.014)	(202)	(6.216)	(14.091)	(477)	(14.568)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	116	-	116	703	-	703
Lucro Líquido Ajustado	**36.566**	**2.678**	**39.244**	**218.754**	**17.742**	**236.496**
Margem Líquida Ajustada	***6,9%***		***7,4%***	***12,6%***		***13,6%***

ser educacional

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R$ ('000))	30/09/2026	31/12/2025	Var. (%) Set26 x Dez25
Ativo Total	**3.362.397**	**3.299.058**	**1,9%**
Ativo Circulante	**1.034.604**	**915.478**	**13,0%**
Caixa e Equivalentes de Caixa	311.969	261.932	19,1%
Caixa Restrito	53.190	18.876	181,8%
Contas a receber de clientes	586.136	564.165	3,9%
Tributos a recuperar	46.645	34.663	34,6%
Outros Ativos	36.664	35.842	2,3%
Ativo Não Circulante	**2.327.793**	**2.383.580**	**-2,3%**
Ativo Realizável a Longo Prazo	241.212	248.504	-2,9%
Contas a receber de clientes	73.307	32.780	123,6%
Títulos e valores mobiliários	717	834	-14,0%
Outros Ativos	28.952	29.935	-3,3%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	86.814	87.333	-0,6%
Outras Contas a Receber	29.086	29.227	-0,5%
Caixa Restrito	13.018	59.077	-78,0%
Intangível	1.122.595	1.130.551	-0,7%
Direito de Uso	557.125	570.886	-2,4%
Imobilizado	406.861	433.639	-6,2%

Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R$ ('000))	30/09/2026	31/12/2025	Var. (%) Set26 x Dez25
Passivo Total	**1.854.042**	**1.956.206**	**-5,2%**
Passivo Circulante	**701.049**	**725.246**	**-3,3%**
Fornecedores	33.918	28.706	18,2%
Compromissos a Pagar	58.571	61.832	-5,3%
Empréstimos e financiamentos	58.251	84.138	-30,8%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	7.140	6.949	2,7%
Debêntures	161.264	167.527	-3,7%
Salários e encargos sociais	169.558	139.911	21,2%
Tributos a recolher	26.630	25.248	5,5%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	88.516	81.272	8,9%
Dividendos a pagar	25.962	61.114	-57,5%
Antecipação de mensalidades	38.045	36.310	4,8%
Outros Passivos	33.194	32.239	3,0%
Passivo Não Circulante	**1.152.993**	**1.230.960**	**-6,3%**
Empréstimos e financiamentos	25.000	54.124	-53,8%
Debêntures	403.788	410.646	-1,7%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	643.929	666.032	-3,3%
Compromissos a pagar	30.924	60.216	-48,6%
Tributos a recolher	138	539	-74,4%
Provisão para contingências	24.370	25.984	-6,2%
Outros Passivos	24.844	13.419	85,1%
Patrimônio Líquido Consolidado	**1.508.355**	**1.342.852**	**12,3%**
Capital Social Realizado	1.000.000	987.549	1,3%
Reservas de Capital	355	4.446	-92,0%
Reservas de Lucros	356.376	357.889	-0,4%
Lucros (Prejuízos) acumulados	155.892	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(4.268)	(7.032)	-39,3%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	**3.362.397**	**3.299.058**	**1,9%**

ser educacional

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R$ ('000))	30/09/2026	30/09/2025	Var. (%) Set26 x Set25
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	**232.142**	**155.184**	**49,6%**
Depreciações e Amortizações	165.927	165.150	0,5%
Provisão (Reversão) para Contingências	(1.614)	(628)	157,0%
Ajuste a valor presente do contas a receber	27.640	13.634	102,7%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	74	330	-77,6%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	176.298	168.439	4,7%
Plano de concessão de ações	229	2.280	-90,0%
Baixa por impairment	3.009	-	N.M.
Baixa de compromissos a pagar	(594)	(567)	4,8%
(Ganho) perda com baixa de ativos e passivos	(2.318)	8.870	N.M.
Ajuste de marcação a mercado	2.521	(468)	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	139.579	159.050	-12,2%
Lucro Líquido Ajustado	**742.893**	**671.274**	**10,7%**
Variações nos Ativos e Passivos	**(238.987)**	**(229.834)**	**4,0%**
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(176.311)	(153.302)	15,0%
Contas a receber - Fies	(7.393)	(10.184)	-27,4%
Contas a receber - Ser Solidário	(82.831)	(42.819)	93,4%
Tributos a Recuperar	(8.953)	(3.950)	126,7%
Outros ativos	(1.289)	(43.820)	-97,1%
Fornecedores	5.212	(9.236)	N.M.
Salários e encargos sociais	29.647	37.919	-21,8%
Tributos a recolher	(11.188)	(12.279)	-8,9%
Outros passivos	14.119	7.837	80,2%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	**503.906**	**441.440**	**14,2%**
Outros	**(144.255)**	**(157.802)**	**-8,6%**
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(80.130)	(84.796)	-5,5%
Juros pagos sobre arrendamentos	(56.200)	(58.873)	-4,5%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(4.447)	(10.525)	-57,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.478)	(3.608)	-3,6%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	**359.651**	**283.638**	**26,8%**
Caixa Líquido Atividades de Investimento	**(89.833)**	**(113.313)**	**-20,7%**
Adições ao imobilizado	(34.051)	(36.796)	-7,5%
Adições ao intangível	(38.773)	(32.291)	20,1%
Pagamento de aquisição de controladas	(17.009)	(44.226)	-61,5%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	**(219.781)**	**(260.441)**	**-15,6%**
Captação de Debêntures	248.886	-	N.M.
Amortização de debêntures	(264.285)	(82.142)	221,7%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(57.148)	(109.888)	-48,0%
Amortização de arrendamentos mercantis	(60.158)	(48.967)	22,9%
Recebimento de partes relacionadas	-	163	-100,0%
Dividendos	(87.076)	(19.607)	344,1%
Redução de Caixa e Equivalentes	**50.037**	**(90.116)**	**N.M.**
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	261.932	370.728	-29,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	311.969	280.612	11,2%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	**50.037**	**(90.116)**	**N.M.**

ser educacional

3Q26 RESULTS



Videoconference

November 12, 2026
(Simultaneous translation)

10:00 am (Brasilia) / 08:00 am (NY)
Participants link:
ri.sereducacional.com

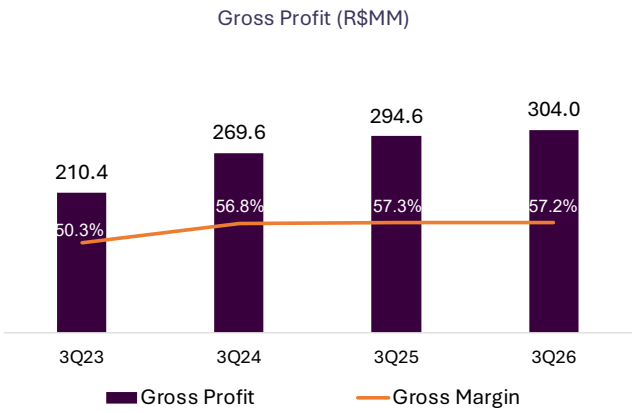
Ser reports a net income growth of 145.1% in 3Q26, and net debt down 36.5% compared to 3Q25

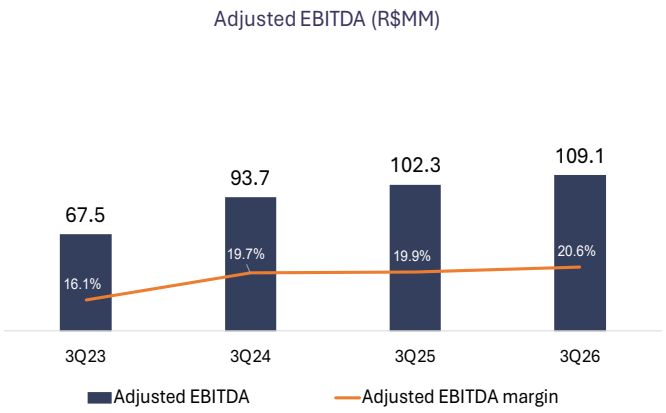
Recife, November 11, 2026 – Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) announces its results for the third quarter of 2026 (3Q26). Information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian Reais (R$), and comparisons refer to the third quarter of 2025 (3Q25), unless otherwise specified.

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)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
On Campus Learning Undergraduate Students	185,379	182,244	1.7%	185,379	182,244	1.7%
Net Revenue	530,978	514,451	3.2%	1,736,777	1,643,677	5.7%
EBITDA	136,451	128,622	6.1%	536,457	484,089	10.8%
EBITDA Margin	*25.7%*	*25.0%*	*0.7 p.p.*	*30.9%*	*29.5%*	*1.4 p.p.*
Adjusted EBITDA	109,119	102,301	6.7%	448,063	409,129	9.5%
Adjusted EBITDA Margin	*20.6%*	*19.9%*	*0.7 p.p.*	*25.8%*	*24.9%*	*0.9 p.p.*
Net Income	36,566	14,919	145.1%	218,754	139,878	56.4%
Net Margin	*6.9%*	*2.9%*	*4.0 p.p.*	*12.6%*	*8.5%*	*4.1 p.p.*
Adjusted Net Income	39,244	24,169	62.4%	236,496	162,492	45.5%
Adjusted Net Margin	*7.4%*	*4.7%*	*2.7 p.p.*	*13.6%*	*9.9%*	*3.7 p.p.*
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	119,242	104,635	14.0%	286,854	214,551	33.7%
OCG, Net After CAPEX / Adjusted EBITDA	*109.3%*	*102.3%*	*7.0 p.p.*	*64.0%*	*52.4%*	*11.6 p.p.*
Net Debt	(366,044)	(576,523)	-36.5%	(366,044)	(576,523)	-36.5%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	*0.61*	*1.08*	*(0.47)*	*0.61*	*1.08*	*(0.47)*

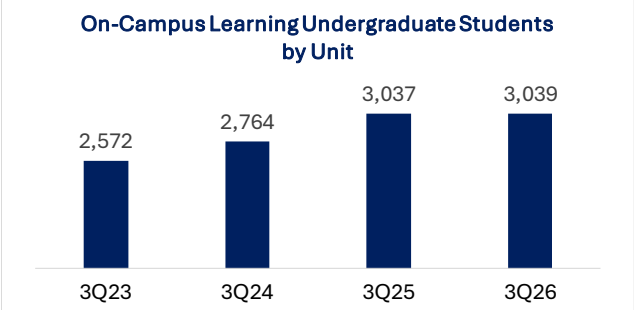
- **The total base of On-Campus Learning undergraduate students reached 185.4 thousand students**, with 1.7% growth. This is the 8th consecutive year of growth in the undergraduate student base for On-Campus Learning for the third quarter.
- **Net Revenue recorded 3.2% growth** and reached R$ 531.0 million in 3Q26, mainly due to the growth in On-Campus Learning student base, partially offset by a smaller student base in distance learning (DL) and semi on-campus programs.
- **Adjusted EBITDA for 3Q26 reached R$ 109.1 million, representing a growth of 6.7%.** Adjusted EBITDA margin reached 20.6%, **expanding by 0.7 percentage points** versus 3Q25.
- **Adjusted Net Income reached R$ 39.2 million** in 3Q26, representing **62.4% growth** compared to 3Q25, when Adjusted Net Income reached R$ 24.2 million. **Net Income reached R$ 36.6 million**, representing 145.1% growth compared to 3Q25, when Net Income reached R$ 14.9 million.
- **Net Operating Cash Generation (OCG), post-capex,** reached **R$ 119.2 million, representing an increase of 13.9%** compared to 3Q25. OGC, post-CAPEX, reached 109.3% of Adjusted EBITDA in the same period, **7.0 percentage points** higher than in 3Q25.
- **Net debt dropped 36.5%** compared to 3Q25, totaling R$ 366.0 million and **net debt/Adjusted** EBITDA for the last 12 months reduced from 1.08x in 3Q25 to **0.61x in 3Q26**.





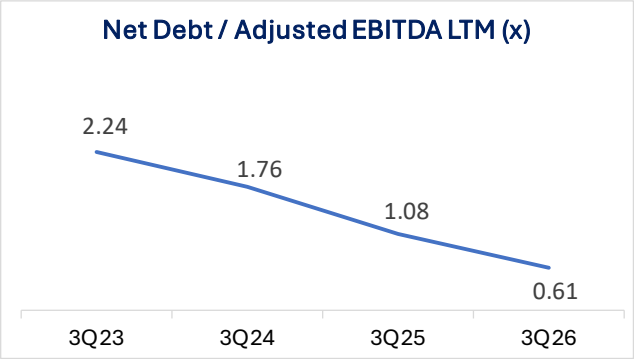
Message from Management

Ser Educacional delivered solid results in 3Q26, reflecting the continued expansion of its on-campus student base, the ongoing maturation of its Medical School programs, and the maintenance of disciplined cost and expense management. These factors enabled the Company to further enhance operational efficiency and expand operating margins.



This operational performance has been accompanied by an increasingly robust capital structure. The Company's consistent deleveraging strategy implemented over recent years has translated into substantially improved financial results in 2026. Net Debt to Adjusted EBITDA over the last twelve months decreased from 1.08x to 0.61x, while net debt totaled BRL 366.0 million at quarter-end, representing a 36.5% reduction. This achievement is particularly relevant in an environment that continues to be characterized by elevated interest rates, reinforcing the benefits of financial discipline and the Company's reduced leverage exposure.

It is important to highlight that the reduction in indebtedness occurred simultaneously with a significant increase in shareholder remuneration. Through the end of 3Q26, Ser Educacional distributed BRL 87.1 million in dividends, compared to BRL 19.6 million during the same period of the previous year, representing growth of 344%. In addition, the Company will distribute BRL 26.0 million in dividends during 4Q26. Considering the dividends related to 2025 net income and the first half of 2026, total shareholder remuneration will reach BRL 113.0 million, equivalent to BRL 0.8831 per share, in line with the Company's Dividend Policy, which provides for the semiannual distribution of 30% of net income.



The combination of deleveraging and increased shareholder returns is supported by the continued strength of cash generation. Operating cash flow increased by 11.2% compared to 3Q25 and by 26.8% year-to-date. As a result, Adjusted EBITDA cash conversion after Capex reached 64.0% in 9M26, compared to 52.4% in the same period of the previous year.

The 3Q26 results further reinforce the consistency of Ser Educacional's strategy, which is built upon a value proposition that combines affordable, high-quality higher education, an academic portfolio aligned with labor market demands, and the development of professionals prepared to succeed in an increasingly dynamic environment. At the same time, the growth of on-campus education and the maturation of Medical School programs continue to strengthen the Company's academic mix, while disciplined cost management, growing cash generation, and lower leverage enhance its ability to invest in future growth opportunities and deliver sustainable returns to shareholders.

Ser Educacional therefore reaffirms its commitment to educational excellence, entrepreneurship, social responsibility, and the country's sustainable development, supported by the conviction that education remains one of the most important drivers for social inclusion, economic mobility and development.

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.

3Q26 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Teaching Modality	**3Q26**	**3Q25**	**% Chg**
On-campus Undergraduate	23.8	25.3	-5.8%
On-campus Undergraduate (Ex-PROUNI)	22.6	22.1	2.2%
DL + Semi On-campus	25.1	36.5	-31.1%
DL Undergraduate	11.9	36.5	-67.3%
Semi On-campus Undergraduate	13.2	-	N.M.
Graduate	6.2	7.7	-19.6%

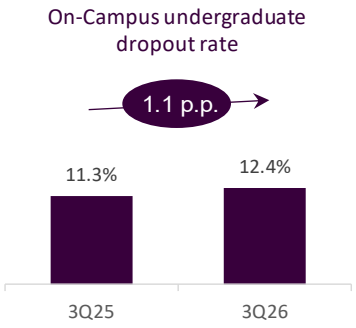
On-Campus Learning Undergraduate Student Intake – 3Q26

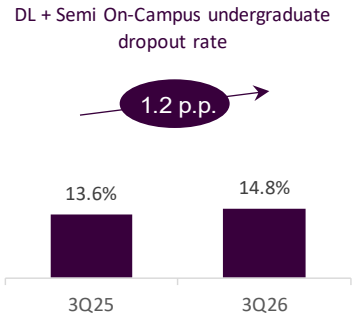
Ex-PROUNI on-campus undergraduate student intake increased by 2.2% in the comparison between 3Q26 and 3Q25, while total undergraduate student intake decreased by 5.8% year-over-year. This performance was primarily driven by higher average enrollment ticket levels, resulting from a more disciplined pricing strategy and a greater share of programs with higher average tuition fees.

Semi On-Campus and Distance Learning Undergraduate Student Intake – 3Q26

Combined student intake in the Semi On-Campus and Distance Learning (DL) modalities declined by 31.1% compared to 3Q25. This performance reflects lower demand for these delivery formats across the market.

Dropout Rate[1]





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

The dropout rate in the on-campus undergraduate modality was 12.4% in 3Q26, compared to 11.3% in 3Q25, representing an increase of 1.1 percentage points. This movement reflects the adoption of a more conservative policy for the renegotiation of overdue tuition receivables, which, in turn, contributed to an 11.2% increase in operating cash generation during the same period.

Across the combined Distance Learning (DL) and Semi On-Campus undergraduate modalities, the dropout rate reached 14.8% in 3Q26, representing an increase of 1.2 percentage points compared to 3Q25. This result was primarily driven by lower student intake in recent enrollment cycles, combined with the implementation of a more restrictive financial communication and collections policy.

Evolution of the Student Base

Number of Students	Undergraduate				Graduate	Vocational	Total
3Q26	**On-Campus**	**Semi On-Campus**	**DL**	**Total**	**Total**	**Total**	
Jun26 Base	**195,106**	**14,086**	**104,341**	**313,533**	**20,120**	**441**	**334,094**
Enrollments	23,833	13,206	11,929	48,968	6,210	286	55,464
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(7,321)	-	(7,615)	(14,936)	(3,596)	(50)	(18,582)
Dropouts	(26,239)	(5,598)	(14,569)	(46,406)	(602)	(36)	(47,044)
Sep26 Base	**185,379**	**21,694**	**94,086**	**301,159**	**22,132**	**641**	**323,932**
% Sep26 Base / Jun26 Base	*-5.0%*	*54.0%*	*-9.8%*	*-3.9%*	*10.0%*	*45.4%*	*-3.0%*
% Sep26 Base / Sep25 Base	*1.7%*	*N.M.*	*-36.6%*	*-8.9%*	*-3.5%*	*-29.4%*	*-8.6%*

The 1.7% 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 year.

The combined total of students in the Semi On-Campus Learning and DL programs showed a 22.0% decline compared to 3Q25, primarily due to a decrease in new student intake, an increase in dropout, driven by the adoption of a more conservative approach to negotiating overdue tuition payments during the period, 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 51% of the total undergraduate base.

The On-Campus Learning student base increased from 51.6% to 57.4% of the total higher education student base, when comparing the two periods.

Operational Data	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25
Annual medicine vacancies*	1,001	1,001	0.0%
Medical students	4,137	3,981	3.9%
Operational campuses	61	60	1.7%
Operational Centers	664	752	-11.7%

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

Student Financing

FIES student base in 3Q26 dropped 8.7% compared to 3Q25. PROUNI student base decreased 12.1% when comparing 3Q26 x 3Q25. 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	3Q25	Dec/25	1Q26	2Q26	3Q26
On-campus Undergraduate Students	**182,244**	**182,040**	**196,827**	**195,106**	**185,379**
FIES Students	14,334	13,324	11,316	12,114	13,093
% of FIES Students	7.9%	7.3%	5.7%	6.2%	7.1%
PRAVALER Students	3,405	3,638	3,489	3,997	4,529
% of PRAVALER Students	1.9%	2.0%	1.8%	2.0%	2.4%
Total Students Loans	**17,739**	**16,962**	**14,805**	**16,111**	**17,622**
% of Total Students Loans	**9.7%**	**9.3%**	**7.5%**	**8.3%**	**9.5%**
DL Undergraduate Students	**148,346**	**139,859**	**144,337**	**118,427**	**115,780**
PROUNI On-Campus Undergraduate	23,977	22,900	22,669	22,346	22,334
PROUNI DL Undergraduate	5,033	4,196	4,043	3,348	3,160
Total PROUNI Students	**29,010**	**27,096**	**26,712**	**25,694**	**25,494**
% of PROUNI Students	**8.8%**	**8.4%**	**7.8%**	**8.2%**	**8.5%**

Average Net Ticket

Average Ticket (R$)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	L6M26 *	L6M25 *	% Chg. L6M26 x L6M25
On-campus Teaching (Undergraduate)	772.22	728.74	6.0%	828.44	782.96	5.8%
Medicine	*9,539.48*	*9,724.39*	*-1.9%*	*9,592.24*	*9,792.47*	*-2.0%*
Ex-Medicine	*572.10*	*527.84*	*8.4%*	*626.71*	*579.04*	*8.2%*
On-campus Teaching (Undergraduate + graduate)	772.16	728.77	6.0%	828.17	782.97	5.8%
Distance Learning + Semi On-campus	176.59	181.75	-2.8%	182.74	188.16	-2.9%
Distance Learning (Undergraduate + graduate)	*173.56*	*181.75*	*-4.5%*	*177.95*	*188.16*	*-5.4%*
Semi On-campus Teaching (Undergraduate)	*192.71*	*-*	*N.M.*	*214.77*	*-*	*N.M.*
Total Net Average Ticket	518.44	463.78	11.8%	538.14	490.37	9.7%

* Last 6 months.

Average Ticket (R$) (Ex-PROUNI)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	L6M26*	L6M25*	% Chg. L6M26 x L6M25
On-campus Teaching (Undergraduate)	878.00	839.14	4.6%	938.67	893.76	5.0%
Medicine	*10,184.47*	*10,494.12*	*-3.0%*	*10,248.24*	*10,552.00*	*-2.9%*
Ex-Medicine	*651.43*	*608.72*	*7.0%*	*711.09*	*661.87*	*7.4%*
On-campus Teaching (Undergraduate + graduate)	877.50	838.76	4.6%	937.90	893.36	5.0%
Distance Learning + Semi On-campus	180.75	187.27	-3.5%	187.17	193.94	-3.5%
Distance Learning (Undergraduate + graduate)	*178.44*	*187.27*	*-4.7%*	*182.93*	*193.94*	*-5.7%*
Semi On-campus Teaching (Undergraduate)	*192.71*	*-*	*N.M.*	*214.77*	*-*	*N.M.*
Total Net Average Ticket	562.72	505.12	11.4%	581.86	531.49	9.5%

* Last 6 months.

The overall average ticket grew 11.8% when comparing 3Q26 to 3Q25 and 11.4% 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 51.6% in 3Q25 to 57.4% of the Company's total student base.

The average ticket for On-Campus Learning increased 6.0% in 3Q26 compared to 3Q25, 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 1.9% reduction in the average ticket for medical schools on the same comparative basis. Furthermore, the share of students benefiting from the 10% punctuality discount increased, in addition to the recurring impacts associated with the intake campaigns held throughout 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 modalities, the average ticket dropped 2.8% year-on-year in the quarter and 2.9% when comparing L6M26 to L6M25, reflecting a more challenging competitive environment in these modalities.

FINANCIAL PERFORMANCE

Revenue from Services Provided

Gross Revenue - Accounting R$ ('000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Gross Operating Revenue	**1,303,343**	**1,236,088**	**5.4%**	**4,083,002**	**3,815,747**	**7.0%**
On-campus Teaching Monthly Tuition	1,185,465	1,103,757	7.4%	3,711,824	3,408,865	8.9%
Digital Learning Monthly Tuition	74,539	108,675	-31.4%	253,944	338,995	-25.1%
Semi On-campus Monthly Tuition	14,178	-	N.M.	34,278	-	N.M.
Others	29,161	23,656	23.3%	82,956	67,887	22.2%
Deductions from Gross Revenue	**(772,365)**	**(721,637)**	**7.0%**	**(2,346,225)**	**(2,172,070)**	**8.0%**
Discounts	(668,675)	(603,686)	10.8%	(2,013,347)	(1,797,780)	12.0%
PROUNI	(79,882)	(96,199)	-17.0%	(255,420)	(307,012)	-16.8%
FIES charges	(828)	(782)	5.9%	(2,571)	(2,266)	13.5%
Taxes	(22,980)	(20,970)	9.6%	(74,887)	(65,012)	15.2%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	*51.3%*	*48.8%*	*2.5 p.p.*	*49.3%*	*47.1%*	*2.2 p.p.*
Net Operating Revenue	**530,978**	**514,451**	**3.2%**	**1,736,777**	**1,643,677**	**5.7%**
On-campus Teaching Monthly Tuition	430,947	399,748	7.8%	1,422,860	1,298,745	9.6%
Digital Learning Revenues	60,193	93,110	-35.4%	206,056	283,141	-27.2%
Semi On-campus Monthly Tuition	12,542	-	N.M.	30,028	-	N.M.
Others	27,296	21,593	26.4%	77,834	61,791	26.0%

The 5.4% 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 a smaller student base in medicine programs, due to ENAMED-related restrictions, the student graduations during the quarter, as well as the reduction in revenue from the DL+Semi On-Campus Learning modalities. For the same reasons, net revenue grew 3.2% on the same comparative basis.

Costs of Services Provided

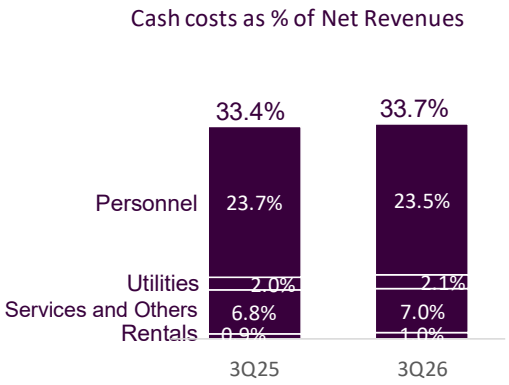
Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R$ '000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Cost of Services Rendered	**(226,997)**	**(219,821)**	**3.3%**	**(686,359)**	**(666,061)**	**3.0%**
Payroll and Charges	(125,043)	(121,996)	2.5%	(379,003)	(366,096)	3.5%
Rent	(5,268)	(4,787)	10.0%	(15,013)	(14,196)	5.8%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(11,017)	(10,182)	8.2%	(34,109)	(33,330)	2.3%
Third-Party Services and Others	(37,369)	(34,936)	7.0%	(113,861)	(107,687)	5.7%
Depreciation and Amortization	(48,300)	(47,920)	0.8%	(144,373)	(144,752)	-0.3%

a) Personnel costs and charges reached R$ 125.0 million in 3Q26, up 2.5% versus 3Q25, primarily as a result of the Company's efforts to optimize its operations, which mitigated the impact of the collective bargaining agreement;

b) Rental costs totaled R$ 5.3 million in 3Q26, compared to R$ 4.8 million in 3Q25, representing a 10.0% year-over-year increase. This trend is primarily driven by the inflationary adjustments 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 totaled R$11.0 million in 3Q26, compared to R$10.2 million recorded in 3Q25, an increase of 8.2%, driven primarily by an expansion in the number of properties leased by the Company and inflation passthrough in current contracts;

d) Third-Party and Other Services showed 7.0% growth in 3Q26, totaling R$ 37.4 million, compared to R$ 34.9 million in 3Q25. 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)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Net Operating Revenue	**530,978**	**514,451**	**3.2%**	**1,736,777**	**1,643,677**	**5.7%**
Cost of Services Rendered	(226,997)	(219,821)	3.3%	(686,359)	(666,061)	3.0%
Gross Profit	**303,981**	**294,630**	**3.2%**	**1,050,418**	**977,616**	**7.4%**
Gross Margin	57.2%	57.3%	0.0 p.p.	60.5%	59.5%	1.0 p.p.
(-) Depreciation	48,300	47,920	0.8%	144,373	144,752	-0.3%
Cash Gross Profit	**352,281**	**342,550**	**2.8%**	**1,194,791**	**1,122,368**	**6.5%**
Cash Gross Margin	66.3%	66.6%	-0.2 p.p.	68.8%	68.3%	0.5 p.p.

The growth in gross cash profit reflects the combined effect of 3.2% increase in net revenue resulting from the organic growth of On-Campus Learning, compared to operating costs, which increased 3.3%. As a result, cash gross margin reached 57.2%, down 0.1 p.p. when compared to 3Q25.

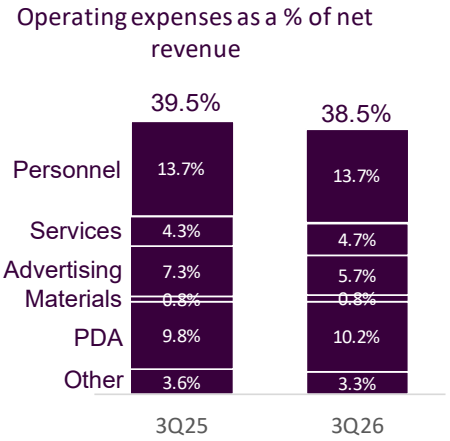
Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

Operating Expenses - Accounting (R$ '000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
General and Administrative Expenses	**(212,100)**	**(209,387)**	**1.3%**	**(652,802)**	**(625,526)**	**4.4%**
Payroll and Charges	(72,916)	(70,300)	3.7%	(220,368)	(202,611)	8.8%
Third-Party Services	(24,785)	(22,127)	12.0%	(68,149)	(60,976)	11.8%
Advertising	(30,250)	(37,469)	-19.3%	(100,414)	(108,581)	-7.5%
Materials	(4,434)	(4,264)	4.0%	(14,347)	(11,885)	20.7%
PDA	(54,085)	(50,209)	7.7%	(176,298)	(168,439)	4.7%
Others	(17,699)	(18,729)	-5.5%	(51,672)	(52,636)	-1.8%
Depreciation and Amortization	(7,931)	(6,289)	26.1%	(21,554)	(20,398)	5.7%
Other Net Operating Expenses/Revenue	**(11,661)**	**(10,830)**	**7.7%**	**(27,086)**	**(33,151)**	**-18.3%**
Operating Income	**80,220**	**74,413**	**7.8%**	**370,530**	**318,939**	**16.2%**
General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)	**(204,169)**	**(203,098)**	**0.5%**	**(631,248)**	**(605,128)**	**4.3%**

a) Personnel expenses and charges increased 3.7%, 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$ 3.4 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure;

b) Expenses for services rendered showed a growth of 12.0% compared to 3Q25, 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 19.3% compared to 3Q25. As a percentage of net revenue, these expenses dropped from 7.3% to 5.7%. Accumulated figures for the half-year period showed a drop of 7.5%, and as a percentage of net revenue, decreased from 6.6% 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 Doubtful Accounts (PDA) showed a 7.7% year-over-year increase, rising from 9.8% to 10.2% of net revenue between 3Q25 and 3Q26. This growth is driven by an increase in student dropout within the distance learning (EAD) modality, as well as the expansion of the "Ser Solidário" program, which accounts for a larger share of total student enrollment and carries a higher provisioning rate.

EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R$ '000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Net Income	**36,566**	**14,919**	**145.1%**	**218,754**	**139,878**	**56.4%**
(+) Net financial expense[2]	37,756	55,218	-31.6%	138,388	163,755	-15.5%
(+) Income and social contribution taxes	5,898	4,276	37.9%	13,388	15,306	-12.5%
(+) Depreciation and amortization	56,231	54,209	3.7%	165,927	165,150	0.5%
EBITDA[1]	**136,451**	**128,622**	**6.1%**	**536,457**	**484,089**	**10.8%**
EBITDA Margin	25.7%	25.0%	0.7 p.p.	30.9%	29.5%	1.4 p.p.
(+) Revenue from Interest on monthly tuitions and agreements[2]	4,201	2,692	56.1%	12,267	7,272	68.7%
(+) Non-recurring costs and expenses[3]	8,273	7,554	9.5%	15,698	25,608	-38.7%
(-) Minimum rent paid[4]	(39,806)	(36,567)	8.9%	(116,359)	(107,839)	7.9%
Adjusted EBITDA[5]	**109,119**	**102,301**	**6.7%**	**448,063**	**409,129**	**9.5%**
Adjusted EBITDA Margin	20.6%	19.9%	0.7 p.p.	25.8%	24.9%	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)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA	**8,273**	**7,554**	**9.5%**	**15,698**	**25,608**	**-38.7%**
Payroll	3,391	3,640	-6.8%	7,435	7,412	0.3%
Third-Party Services	2,827	738	283.2%	4,041	7,507	-46.2%
Other Expenses / Other Net Operating Expenses	2,055	3,177	-35.3%	4,223	10,689	-60.5%
Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA	**(5,594)**	**1,696**	**N.M.**	**2,043**	**(2,993)**	**N.M.**
Net adjustment of mark-to-market of financial derivatives	(5,392)	3,353	N.M.	2,520	(468)	N.M.
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	(202)	(1,657)	-87.8%	(477)	(2,526)	-81.1%
Total Non Recurring Costs and Expenses	**2,678**	**9,250**	**-71.0%**	**17,742**	**22,614**	**-21.5%**

* 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.

Ser Solidário's Participation in Results	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Hybrid Undergraduate Intake* ('000)	18.7	17.8	4.8%	69.2	67.1	3.1%
Gross Revenue (R$mm)	34.2	15.9	114.6%	110.4	51.5	114.2%
Adjustment to Present Value - APV	9.7	4.2	132.2%	31.3	12.8	144.6%
Net Revenue (R$mm)	24.5	11.8	108.4%	79.1	38.8	104.1%
Provision for Doubtful Accounts (R$mm)	7.7	1.0	681.8%	24.7	11.3	118.4%
Adjusted EBITDA (R$mm)	16.9	10.8	56.4%	54.4	27.5	98.2%
Gross Accounts Receivable (R$mm)	140.5	57.7	143.3%	140.5	57.7	143.3%
APV and PDA Net Accounts Receivable (R$mm)	68.5	29.9	128.9%	68.5	29.9	128.9%

*Ex-prouni and FIES intake

Financial Result

Financial Result - Accounting (R$ '000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
(+) Financial Revenue	**34,501**	**28,470**	**21.2%**	**85,089**	**77,224**	**10.2%**
Interest on monthly tuitions and agreements	4,201	2,692	56.1%	12,267	7,272	68.7%
Returns on Financial Investments	8,364	7,837	6.7%	27,417	23,444	16.9%
Mark-to-market adjustment	6,384	2,545	150.8%	6,975	12,849	-45.7%
Exchange variation on assets (SWAP)	11,165	13,388	-16.6%	27,293	29,257	-6.7%
Others	4,387	2,008	118.5%	11,137	4,402	153.0%
(-) Financial Expenses	**(72,257)**	**(83,688)**	**-13.7%**	**(223,477)**	**(240,979)**	**-7.3%**
Interest Expenses	(23,564)	(29,894)	-21.2%	(75,182)	(86,486)	-13.1%
Interest on Leasing	(18,780)	(19,234)	-2.4%	(56,200)	(58,873)	-4.5%
Discounts Granted	(12,904)	(9,424)	36.9%	(37,032)	(29,420)	25.9%
Interest on Aquisitions Payables	(95)	(258)	-63.2%	(1,164)	(1,647)	-29.3%
Mark-to-market adjustment	(992)	(5,898)	-83.2%	(9,496)	(12,381)	-23.3%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(12,286)	(16,811)	-26.9%	(32,589)	(40,414)	-19.4%
Others	(3,636)	(2,169)	67.6%	(11,814)	(11,758)	0.5%
Financial Result	**(37,756)**	**(55,218)**	**-31.6%**	**(138,388)**	**(163,755)**	**-15.5%**

Financial results for 3Q26 showed an expense of R$ 37.8 million, compared to R$55.2 million recorded in 3Q25, a 31.6% reduction between the two periods, driven by a 21.2% increase in financial income and a 13.7% decrease in financial expenses, due to the following main factors:

a) Interest on Monthly Tuition Fees and Settlement Agreements reached R$4.2 million, representing 56.1% increase compared to 3Q25, when it reached R$ 2.7 million, mainly due to the growth in the student base for On-Campus Learning;

b) Income from Financial Investments reached R$ 8.4 million in 3Q26, representing 6.7% increase when compared to 3Q25, when this line item ended the quarter at R$ 7.8 million, due to the higher average balance of funds invested when comparing 3Q26 versus 3Q25;

c) The sum of Foreign Exchange Gains and Foreign Exchange Losses Swap and mark-to-market adjustments, referring to the contracting of the credit facility in modality 4131 with Banco Itaú, went from an expense of R$ 6.8 million in 3Q25 to a revenue of R$ 4.3 million in 3Q26;

d) Interest Expenses decreased 21.2%, from R$ 29.9 million in 3Q25 to R$ 23.6 million in 3Q26, due to the Company's lower debt;

e) Interest on Leases was R$ 18.8 million in 3Q26, versus R$ 19.2 million in 3Q25, down 2.4%, 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$ 12.9 million in 3Q26, versus R$ 9.4 million in 3Q25, representing a 36.9% 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 3Q26 but were not conducted to the same extent in 3Q25. While this boosted cash flow, it also led to an increase in the discounts granted during the quarter.

ser educacional

Net Income

Net Income - Accounting (R$ 000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Operating Income	**80,220**	**74,413**	**7.8%**	**370,530**	**318,939**	**16.2%**
(+) Financial Result	(37,756)	(55,218)	-31.6%	(138,388)	(163,755)	-15.5%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(6,014)	(4,605)	30.6%	(14,091)	(16,216)	-13.1%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	116	329	-64.7%	703	910	-22.7%
Consolidated Net Income	**36,566**	**14,919**	**145.1%**	**218,754**	**139,878**	**56.4%**
Net Margin	6.9%	2.9%	4.0 p.p.	12.6%	8.5%	4.1 p.p.

For 3Q26, IR/CSLL recorded an expense of R$ 5.9 million, compared to an expense of R$ 4.3 million in 3Q25, resulting from additions and exclusions adjustments procedures in the calculation of IR/CSLL.

In 3Q26, net income was R$ 36.6 million, representing 145.1% growth compared to 3Q25, when net income was R$ 14.9 million, mainly due to the recovery of the revenue base from On-Campus Learning and improved efficiency of the Company, alongside an improvement in financial results, primarily due to a reduction in net debt and the cost of debt. In this context, adjusted net income reached R$ 39.2 million, corresponding to 62.4% growth when compared to R$ 24.2 million in 3Q25.

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))	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Consolidated Net Income	**36,566**	**14,919**	**145.1%**	**218,754**	**139,878**	**56.4%**
Net Margin	*6.9%*	*2.9%*	*4.0 p.p.*	*12.6%*	*8.5%*	*4.1 p.p.*
Non-recurring items for the period	2,678	9,250	-71.0%	17,742	22,614	*-21.5%*
Adjusted Net Income	**39,244**	**24,169**	**62.4%**	**236,496**	**162,492**	**45.5%**
Adjusted Net Margin	*7.4%*	*4.7%*	*2.7 p.p.*	*13.6%*	*9.9%*	*3.7 p.p.*
Other accounting effects not considered as adjustments to net income:	***6,807***	***12,051***	***-43.5%***	***24,292***	***39,293***	***-38.2%***
IFRS 16 Impact	***2,888***	***4,879***	***-40.8%***	***9,989***	***17,084***	***-41.5%***
Rent (IFRS 16)	(33,826)	(30,343)	11.5%	(98,421)	(89,167)	10.4%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	21,288	20,096	5.9%	62,618	60,686	3.2%
Interest on Leasing (IFRS 16)	15,603	15,660	-0.4%	46,422	47,919	-3.1%
Goodwill from acquisitions	***3,919***	***7,172***	***-45.4%***	***14,303***	***22,209***	***-35.6%***
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(177)	(534)	-66.9%	(630)	(2,354)	-73.2%
Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)	**46,051**	**36,220**	**27.1%**	**260,787**	**201,785**	**29.2%**
Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)	*8.7%*	*7.0%*	*1.6 p.p.*	*15.0%*	*12.3%*	*2.7 p.p.*

Accounts Receivable and Net Receivable Days

Accounts Receivable and Average Receivable Days R$ ('000)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Gross Accounts Receivable	**860,729**	**847,420**	**901,686**	**966,325**	**955,017**
Monthly tuition fees	527,871	574,339	589,896	624,558	576,000
FIES	78,135	80,052	78,697	89,564	87,445
Negotiated agreements receivable	98,751	96,109	111,202	110,751	122,422
Education credits receivable	89,088	64,184	79,156	97,796	120,647
Credit Card and Others	66,884	32,736	42,735	43,656	48,503
PDA balance	(254,549)	(250,475)	(280,273)	(276,989)	(295,574)
Net Accounts Receivable	**606,180**	**596,945**	**621,413**	**689,336**	**659,443**
Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	**2,167,439**	**2,216,531**	**2,260,305**	**2,293,104**	**2,309,631**
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	101	97	99	108	103
Net Revenue FIES (Last 12 Months)	**134,352**	**140,404**	**133,597**	**129,982**	**122,888**
Net Receivable Days (FIES)	209	205	212	248	256
Net Receivable Days (Ex-FIES) (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	82	84	85	93	86

Net receivable days ex-FIES went from 82 to 86 days, a rise of 4 days compared to the previous year, due to the increased share of student programs and agreements receivable. Overall net receivable days increased from 101 to 103 days, due to the extension of the average payment term for FIES, which increased from 209 to 256 days.

Aging of Monthly tuition fees (R$ '000)	3Q25	% Chg.	4Q25	% Chg.	3Q26	% Chg.
Not yet due	121,089	22.4%	116,110	19.8%	167,304	27.6%
Overdue from 1 to 90 days	83,892	15.5%	143,821	24.6%	81,444	13.4%
Overdue from 91 to 180 days	80,647	14.9%	58,197	9.9%	82,341	13.6%
Overdue from 181 to 360 days	100,442	18.6%	107,749	18.4%	102,565	16.9%
Overdue from 361 to 540 days	82,037	15.2%	85,233	14.6%	92,996	15.3%
Overdue from 541 to 720 days	71,960	13.3%	74,541	12.7%	80,312	13.2%
TOTAL	**540,067**	**100.0%**	**585,651**	**100.0%**	**606,962**	**100.0%**
% of Gross Accounts Receivable	62.7%		69.1%		63.6%	

Aging of Negotiated Agreements (R$ '000)	3Q25	% Chg.	4Q25	% Chg.	3Q26	% Chg.
Not yet due	33,658	34.1%	17,755	18.5%	42,843	35.0%
Overdue from 1 to 90 days	14,715	14.9%	25,022	26.0%	18,266	14.9%
Overdue from 91 to 180 days	12,052	12.2%	11,996	12.5%	13,426	11.0%
Overdue from 181 to 360 days	14,677	14.9%	16,934	17.6%	18,656	15.2%
Overdue from 361 to 540 days	12,116	12.3%	12,710	13.2%	16,209	13.2%
Overdue from 541 to 720 days	11,533	11.7%	11,692	12.2%	13,022	10.6%
TOTAL	**98,751**	**100.0%**	**96,109**	**100.0%**	**122,422**	**100.0%**
% of Gross Accounts Receivable	11.5%		11.3%		12.8%	

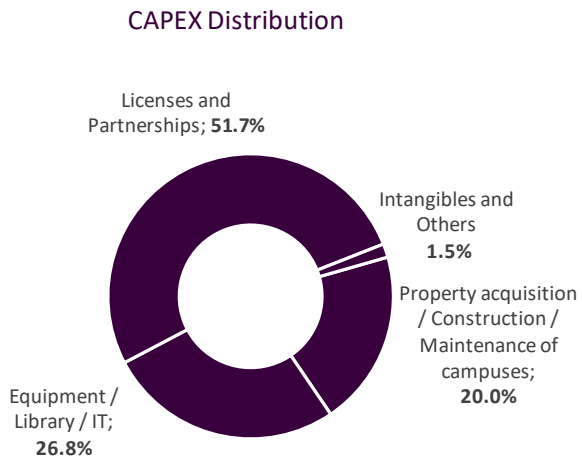
The table below shows the evolution of the provision for ECL from December 31, 2025 to September 30, 2026. As from 2Q24, a reclassification of balances from FIES PECL portion to FG-FIES was carried out, as can be seen below:

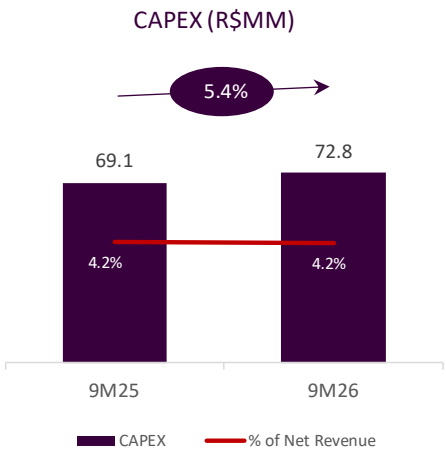
Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R$ '000)	12/31/2025	Provision for Doubtful Accounts (ex-FG FIES)	Provision for Doubtful Accounts (FG FIES)	Write-off	09/30/2026
Total	336,769	175,779	519	(130,680)	382,387
Non-Current FG-FIES					*86,813*
Accounts Receivable					*295,574*

Investment (CAPEX)

CAPEX (R$ ('000))	3Q26	% of Total	3Q25	% of Total	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	% of Total	9M25	% of Total	% Chg. 9M26 x 9M25
CAPEX Total	**25,321**	**100.0%**	**25,316**	**100.0%**	**0.0%**	**72,824**	**100.0%**	**69,087**	**100.0%**	**5.4%**
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	5,167	20.4%	7,592	30.0%	-31.9%	14,536	20.0%	20,220	29.3%	-28.1%
Equipment / Library / IT	6,363	25.1%	4,586	18.1%	38.7%	19,495	26.8%	14,716	21.3%	32.5%
Licenses and Partnerships	13,506	53.3%	12,472	49.3%	8.3%	37,680	51.7%	31,101	45.0%	21.2%
Intangibles and Others	285	1.1%	666	2.6%	-57.2%	1,113	1.5%	3,050	4.4%	-63.5%
Acquisitions Debt Payment	**720**		**720**		**0.0%**	**17,009**		**44,226**		**-61.5%**
Total CAPEX + Acquisitions Payables	**26,041**		**26,036**		**0.0%**	**89,833**		**113,313**		**-20.7%**

In 3Q26, the Company invested R$ 25.3 million, in line with 3Q25, when it also reached R$25.3 million, with investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R$ 11.5 million, down 5.3% versus 3Q25. Investments in licenses and agreements totaled R$ 13.5 million and intangible assets and others totaled R$ 0.3 million.

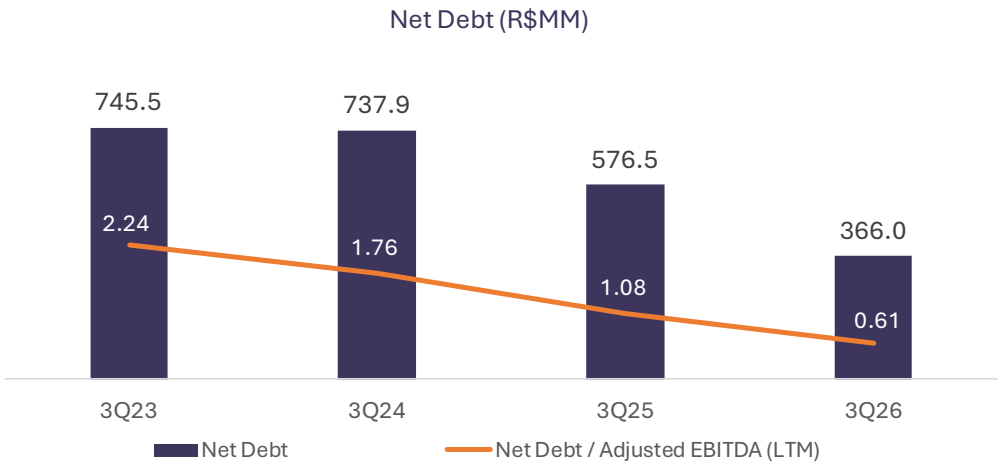




Indebtedness

Indebtedness (R$ ('000))	09/30/2026	12/31/2025	09/30/2025	% Chg. Sep26 x Dec25	% Chg. Sep26 x Sep25
Total Cash	**492,207**	**452,505**	**466,454**	**8.8%**	**5.5%**
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(66,208)	(77,953)	(78,851)	-15.1%	-16.0%
Judicial deposits	(26,499)	(24,453)	(24,387)	8.4%	8.7%
FG-FIES Guarantee Fund	(86,814)	(87,333)	(81,820)	-0.6%	6.1%
Cash, Cash equivalents and Securities	**312,686**	**262,766**	**281,396**	**19.0%**	**11.1%**
Cash and cash equivalents	311,969	261,932	280,612	19.1%	11.2%
Securities	717	834	784	-14.0%	-8.5%
Gross debt	**(678,730)**	**(767,479)**	**(857,919)**	**-11.6%**	**-20.9%**
Loans and financing	(90,391)	(145,211)	(175,100)	-37.8%	-48.4%
Short term	(65,391)	(91,087)	(146,344)	-28.2%	-55.3%
Long term	(25,000)	(54,124)	(28,756)	-53.8%	-13.1%
Debentures	(565,052)	(578,173)	(618,711)	-2.3%	-8.7%
Short term	(161,264)	(167,527)	(138,304)	-3.7%	16.6%
Long term	(403,788)	(410,646)	(480,407)	-1.7%	-15.9%
Aquisitions Payables*	(23,287)	(44,095)	(64,108)	-47.2%	-63.7%
Short term	(5,381)	(42,956)	(62,413)	-87.5%	-91.4%
Long term	(17,906)	(1,139)	(1,695)	1472.1%	956.4%
Net Debt	**(366,044)**	**(504,713)**	**(576,523)**	**-27.5%**	**-36.5%**
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	0.61	0.90	1.08		

* 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$ 312.7 at the end of 3Q26 million, a 19.0% 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$ 423.0 million and by CAPEX investments of R$ 25.3 million made during the period.

As a result, the Company recorded a net debt of R$ 366.0 million, a 36.5% drop compared to 3Q25, representing a net debt / adjusted EBITDA ratio of 0.61x, 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	**65,391**	**72.3%**	**58,571**	**65.4%**	**161,264**	**28.5%**	**285,226**	**38.3%**
Total Long Term	**25,000**	**27.7%**	**30,924**	**34.6%**	**403,788**	**71.5%**	**459,712**	**61.7%**
1-2 years	25,000	27.7%	13,727	15.3%	194,344	34.4%	233,071	31.3%
2-3 years	-	0.0%	-	0.0%	179,463	31.8%	179,463	24.1%
3-4 years	-	0.0%	-	0.0%	29,981	5.3%	29,981	4.0%
4-5 years	-	0.0%	17,197	19.2%	-	0.0%	17,197	2.3%
Total Loans, Financing and Acquisitions payables	**90,391**	**100.0%**	**89,495**	**100.0%**	**565,052**	**100.0%**	**744,938**	**100.0%**
Escrow FAEL	-		(66,208)		-		(66,208)	
Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)	**90,391**		**23,287**		**565,052**		**678,730**	

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R$ ('000))	Rate	09/30/2026
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 1.15% per year	56,952
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	33,439
Debentures	Public offering of the fifth (5th) issue of debentures - Issue date 05/15/2024	200,000	CDI + 1,80% a.a.	158,233
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	90,000	CDI + 1,40% a.a.	93,781
Debentures	Public offering of the sixth (6th) issue of debentures - Issue date 12/26/2024	60,000	CDI + 1,60% a.a.	62,468
Debentures	Public offering of the sixth (7th) issue of debentures - Issue date 03/2/2026	250,000	CDI + 1,10% a.a.	250,570
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	68,415
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	17,197
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	1,871
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	593
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		1,419
Total Gross Debt				**744,938**
Escrow FAEL				(66,208)
Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)				**678,730**

Cash Flow

Cash Flow (R$ '000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Cash flow from operating activities						
Net cash from operating activities	144,536	129,951	11.2%	359,651	283,638	26.8%
(-) Cash flow investing activities	(26,041)	(26,036)	0.0%	(89,833)	(113,313)	-20.7%
(+) / (-) Cash flow financing activities	(75,560)	(74,286)	1.7%	(219,781)	(260,441)	-15.6%
Decrease in cash and cash equivalents	**42,935**	**29,629**	**44.9%**	**50,037**	**(90,116)**	**N.M.**
Net increase in cash and cash equivalents						
Beginning of period	269,034	250,983	7.2%	261,932	370,728	-29.3%
End of period	311,969	280,612	11.2%	311,969	280,612	11.2%
Increase (Decrease) in cash and cash equivalents	**42,935**	**29,629**	**44.9%**	**50,037**	**(90,116)**	**N.M.**
Cash and Securities changes	**42,935**	**29,629**	**44.9%**	**50,037**	**(90,116)**	**N.M.**
Beginning of period	269,812	251,767	7.2%	262,766	371,512	-29.3%
End of period	312,686	281,396	11.1%	312,686	281,396	11.1%
CAPEX	25,321	25,316	0.0%	72,824	69,087	5.4%
Operational Cash Generation, Net (OCG) After CAPEX	119,215	104,635	13.9%	286,827	214,551	33.7%
OCG Post Capex / Adjusted EBITDA (%)	109.3%	102.3%	7.0 p.p.	64.0%	52.4%	11.6 p.p.

Net operating cash generation reached R$ 144.5 million, representing a 11.2% increase compared to 3Q25, 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 13.9% quarter-on-quarter and reached a conversion rate to adjusted EBITDA of 109.3% versus 102.3% in 3Q25, up 7.0 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 323.9 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.

ser educacional

ANNEXES - Income Statement

Income Statement - Accounting R$ ('000)	3Q26	3Q25	% Chg. 3Q26 x 3Q25	9M26	9M25	% Chg. 9M26 x 9M25
Gross Operating Revenue	**1,303,343**	**1,236,088**	**5.4%**	**4,083,002**	**3,815,747**	**7.0%**
On-Campus Teaching Monthly Tuition	1,185,465	1,103,757	7.4%	3,711,824	3,408,865	8.9%
Distance Learning Monthly Tuition	74,539	108,675	-31.4%	253,944	338,995	-25.1%
Semi On-Campus Learning Monthly Tuition	14,178	-	N.M.	34,278	-	N.M.
Others	29,161	23,656	23.3%	82,956	67,887	22.2%
Deductions from Gross Revenue	**(772,365)**	**(721,637)**	**7.0%**	**(2,346,225)**	**(2,172,070)**	**8.0%**
Discounts and Scholarships	(668,675)	(603,686)	10.8%	(2,013,347)	(1,797,780)	12.0%
PROUNI	(79,882)	(96,199)	-17.0%	(255,420)	(307,012)	-16.8%
FIES charges	(828)	(782)	5.9%	(2,571)	(2,266)	13.5%
Taxes	(22,980)	(20,970)	9.6%	(74,887)	(65,012)	15.2%
Net Operating Revenue	**530,978**	**514,451**	**3.2%**	**1,736,777**	**1,643,677**	**5.7%**
Cash Cost of Services Rendered	**(226,997)**	**(219,821)**	**3.3%**	**(686,359)**	**(666,061)**	**3.0%**
Payroll and Charges	(125,043)	(121,996)	2.5%	(379,003)	(366,096)	3.5%
Rent	(5,268)	(4,787)	10.0%	(15,013)	(14,196)	5.8%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(11,017)	(10,182)	8.2%	(34,109)	(33,330)	2.3%
Third-Party Services	(37,369)	(34,936)	7.0%	(113,861)	(107,687)	5.7%
Depreciation and Amortization	(48,300)	(47,920)	0.8%	(144,373)	(144,752)	-0.3%
Gross Profit	**303,981**	**294,630**	**3.2%**	**1,050,418**	**977,616**	**7.4%**
Gross Margin	*57.2%*	*57.3%*	*0.0 p.p.*	*60.5%*	*59.5%*	*1.0 p.p.*
Operating Expenses/Revenue	**(223,761)**	**(220,217)**	**1.6%**	**(679,888)**	**(658,677)**	**3.2%**
General and Administrative Expenses	(212,100)	(209,387)	1.3%	(652,802)	(625,526)	4.4%
Payroll and Charges	(72,916)	(70,300)	3.7%	(220,368)	(202,611)	8.8%
Third-Party Services	(24,785)	(22,127)	12.0%	(68,149)	(60,976)	11.8%
Advertising	(30,250)	(37,469)	-19.3%	(100,414)	(108,581)	-7.5%
Materials	(4,434)	(4,264)	4.0%	(14,347)	(11,885)	20.7%
PDA	(54,085)	(50,209)	7.7%	(176,298)	(168,439)	4.7%
Others	(17,699)	(18,729)	-5.5%	(51,672)	(52,636)	-1.8%
Depreciation and Amortization	(7,931)	(6,289)	26.1%	(21,554)	(20,398)	5.7%
Other Operating Expenses/Revenue	(11,661)	(10,830)	7.7%	(27,086)	(33,151)	-18.3%
Operating Income	**80,220**	**74,413**	**7.8%**	**370,530**	**318,939**	**16.2%**
Operating Margin	*15.1%*	*14.5%*	*0.6 p.p.*	*21.3%*	*19.4%*	*1.9 p.p.*
(+) Depreciation and Amortization	56,231	54,209	3.7%	165,927	165,150	0.5%
EBITDA	**136,451**	**128,622**	**6.1%**	**536,457**	**484,089**	**10.8%**
EBITDA Margin	*25.7%*	*25.0%*	*0.7 p.p.*	*30.9%*	*29.5%*	*1.4 p.p.*
(+) Non-recurring costs and expenses	8,273	7,554	9.5%	15,698	25,608	-38.7%
(+) Interest on tuition and agreements	4,201	2,692	56.1%	12,267	7,272	68.7%
(-) Minimum rent paid	(39,806)	(36,567)	8.9%	(116,359)	(107,839)	7.9%
Adjusted EBITDA	**109,119**	**102,301**	**6.7%**	**448,063**	**409,129**	**9.5%**
Adjusted EBITDA Margin	*20.6%*	*19.9%*	*0.7 p.p.*	*25.8%*	*24.9%*	*0.9 p.p.*
(-) Depreciation and Amortization	(56,231)	(54,209)	3.7%	(165,927)	(165,150)	0.5%
Adjusted EBIT	**52,888**	**48,092**	**10.0%**	**282,136**	**243,979**	**15.6%**
Adjusted EBIT Margin	*10.0%*	*9.3%*	*0.6 p.p.*	*16.2%*	*14.8%*	*1.4 p.p.*
Financial Result	(37,756)	(55,218)	-31.6%	(138,388)	(163,755)	-15.5%
(+) Financial Revenue	34,501	28,470	21.2%	85,089	77,224	10.2%
Interest on Agreements and Others	4,201	2,692	56.1%	12,267	7,272	68.7%
Returns on Financial Investments	8,364	7,837	6.7%	27,417	23,444	16.9%
Mark-to-market adjustment	6,384	2,545	150.8%	6,975	12,849	-45.7%
Exchange variation on assets	11,165	13,388	-16.6%	27,293	29,257	-6.7%
Others	4,387	2,008	118.5%	11,137	4,402	153.0%
(-) Financial Expenses	(72,257)	(83,688)	-13.7%	(223,477)	(240,979)	-7.3%
Interest Expenses	(23,564)	(29,894)	-21.2%	(75,182)	(86,486)	-13.1%
Interest on Leasing	(18,780)	(19,234)	-2.4%	(56,200)	(58,873)	-4.5%
Discounts Granted	(12,904)	(9,424)	36.9%	(37,032)	(29,420)	25.9%
Interest on Aquisitions Payables	(95)	(258)	-63.2%	(1,164)	(1,647)	-29.3%
Mark-to-market adjustment	(992)	(5,898)	-83.2%	(9,496)	(12,381)	-23.3%
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(12,286)	(16,811)	-26.9%	(32,589)	(40,414)	-19.4%
Others	(3,636)	(2,169)	67.6%	(11,814)	(11,758)	0.5%
Income Before Income Taxes	**42,464**	**19,195**	**121.2%**	**232,142**	**155,184**	**49.6%**
Income and Social Contribution Taxes	(5,898)	(4,276)	37.9%	(13,388)	(15,306)	-12.5%
Current	(6,014)	(4,605)	30.6%	(14,091)	(16,216)	-13.1%
Deferred	116	329	-64.7%	703	910	-22.7%
Consolidated Net Income	**36,566**	**14,919**	**145.1%**	**218,754**	**139,878**	**56.4%**
Net Margin	*6.9%*	*2.9%*	*4.0 p.p.*	*12.6%*	*8.5%*	*4.1 p.p.*

Reconciliation of Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income

Income Statement - Adjusted R$ ('000)	3Q26	Adjustments	Adjusted 3Q26	9M26	Adjustments	Adjusted 9M26
Gross Operating Revenue	**1,303,343**	**-**	**1,303,343**	**4,083,002**	**-**	**4,083,002**
On-Campus Teaching Monthly Tuition	1,185,465	-	1,185,465	3,711,824	-	3,711,824
Distance Learning Monthly Tuition	74,539	-	74,539	253,944	-	253,944
Semi On-Campus Learning Monthly Tuition	14,178	-	14,178	34,278	-	34,278
Others	29,161	-	29,161	82,956	-	82,956
Deductions from Gross Revenue	**(772,365)**	**-**	**(772,365)**	**(2,346,225)**	**-**	**(2,346,225)**
Discounts and Scholarships	(668,675)	-	(668,675)	(2,013,347)	-	(2,013,347)
FIES charges	(79,882)	-	(79,882)	(255,420)	-	(255,420)
Ajuste a valor presente	(828)	-	(828)	(2,571)	-	(2,571)
Taxes	(22,980)	-	(22,980)	(74,887)	-	(74,887)
Net Operating Revenue	**530,978**	**-**	**530,978**	**1,736,777**	**-**	**1,736,777**
Cost of Services Rendered	**(226,997)**	**-**	**(226,997)**	**(686,359)**	**-**	**(686,359)**
Payroll and Charges	(125,043)	-	(125,043)	(379,003)	-	(379,003)
Rent	(5,268)	-	(5,268)	(15,013)	-	(15,013)
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(11,017)	-	(11,017)	(34,109)	-	(34,109)
Third-Party Services	(37,369)	-	(37,369)	(113,861)	-	(113,861)
Depreciation and Amortization	(48,300)	-	(48,300)	(144,373)	-	(144,373)
Managerial Gross Profit	**303,981**	**-**	**303,981**	**1,050,418**	**-**	**1,050,418**
Managerial Gross Margin	***57.2%***		***57.2%***	***60.5%***		***60.5%***
Operating Expenses/Revenue	**(223,761)**	**8,273**	**(215,488)**	**(679,888)**	**15,698**	**(664,190)**
General and Administrative Expenses	(212,100)	4,232	(207,868)	(652,802)	9,490	(643,312)
Payroll and Charges	(72,916)	3,391	(69,525)	(220,368)	7,435	(212,933)
Third-Party Services	(24,785)	2,827	(21,958)	(68,149)	4,041	(64,108)
Advertising	(30,250)	-	(30,250)	(100,414)	-	(100,414)
Materials	(4,434)	-	(4,434)	(14,347)	-	(14,347)
PDA	(54,085)	-	(54,085)	(176,298)	-	(176,298)
Others	(17,699)	(1,986)	(19,685)	(51,672)	(1,986)	(53,658)
Depreciation and Amortization	(7,931)	-	(7,931)	(21,554)	-	(21,554)
Other Operating Expenses/Revenue	(11,661)	4,040	(7,621)	(27,086)	6,209	(20,877)
Operating Income	**80,220**	**8,273**	**88,493**	**370,530**	**15,698**	**386,228**
Operating Margin	***15.1%***		***16.7%***	***21.3%***		***22.2%***
(+) Depreciation and Amortization	56,231	-	56,231	165,927	-	165,927
EBITDA	**136,451**	**8,273**	**144,724**	**536,457**	**15,698**	**552,155**
(+) Non-recurring costs and expenses	8,273	(8,273)	-	**15,698**	**(15,698)**	-
(+) Interest on tuition and agreements	4,201	-	4,201	12,267	-	12,267
(-) Minimum rent paid	(39,806)	-	(39,806)	(116,359)	-	(116,359)
Adjusted EBITDA	**109,119**	**-**	**109,119**	**448,063**	**-**	**448,063**
Adjusted EBITDA Margin	***20.6%***		***20.6%***	***25.8%***		***25.8%***
(-) Depreciation and Amortization	(56,231)	-	(56,231)	(165,927)	-	(165,927)
Adjusted EBIT	**52,888**	**-**	**52,888**	**282,136**	**-**	**282,136**
Adjusted EBIT Margin	***10.0%***		***10.0%***	***16.2%***		***16.2%***
Financial Result	(37,756)	(5,392)	(43,148)	(138,388)	2,520	(135,868)
(+) Financial Revenue	34,501	(6,384)	28,117	85,089	(6,975)	78,114
Interest on Agreements and Others	4,201	-	4,201	12,267	-	12,267
Returns on Financial Investments	8,364	-	8,364	27,417	-	27,417
Mark-to-market adjustment	6,384	(6,384)	(0)	6,975	(6,975)	(0)
Exchange variation on assets (SWAP)	11,165	-	11,165	27,293	-	27,293
Others	4,387	-	4,387	11,137	-	11,137
(-) Financial Expenses	(72,257)	992	(71,265)	(223,477)	9,496	(213,981)
Interest Expenses	(23,564)	-	(23,564)	(75,182)	-	(75,182)
Interest on Leasing	(18,780)	-	(18,780)	(56,200)	-	(56,200)
Discounts Granted	(12,904)	-	(12,904)	(37,032)	-	(37,032)
Interest on Aquisitions Payables	(95)	-	(95)	(1,164)	-	(1,164)
Mark-to-market adjustment	(992)	992	(0)	(9,496)	9,496	(0)
Exchange rate variation on loans (SWAP)	(12,286)	-	(12,286)	(32,589)	-	(32,589)
Others	(3,636)	-	(3,636)	(11,814)	-	(11,814)
Income Before Income Taxes	**42,464**	**2,880**	**45,344**	**232,142**	**18,219**	**250,361**
Income and Social Contribution Taxes	(5,898)	(202)	(6,100)	(13,388)	(477)	(13,865)
Current	(6,014)	(202)	(6,216)	(14,091)	(477)	(14,568)
Deferred	116	-	116	703	-	703
Adjusted Consolidated Net Income	**36,566**	**2,678**	**39,244**	**218,754**	**17,742**	**236,496**
Adjusted Net Margin	***6.9%***		***7.4%***	***12.6%***		***13.6%***

ser educacional

Balance Sheet

Balance Sheet - ASSETS (R$ '000)	09/30/2026	12/31/2025	% Chg. Sep26 x Dec25
Total Assets	**3,362,397**	**3,299,058**	**1.9%**
Current Assets	**1,034,604**	**915,478**	**13.0%**
Cash and cash equivalents	311,969	261,932	19.1%
Restricted Cash	53,190	18,876	181.8%
Accounts receivable	586,136	564,165	3.9%
Taxes recoverable	46,645	34,663	34.6%
Other assets	36,664	35,842	2.3%
Non-Current Assets	**2,327,793**	**2,383,580**	**-2.3%**
Long-Term Assets	241,212	248,504	-2.9%
Accounts receivable	73,307	32,780	123.6%
Securities	717	834	-14.0%
Other assets	28,952	29,935	-3.3%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	86,814	87,333	-0.6%
Other Accounts receivable	29,086	29,227	-0.5%
Restricted Cash	13,018	59,077	-78.0%
Intangible assets	1,122,595	1,130,551	-0.7%
Right-of-Use Assets	557,125	570,886	-2.4%
Property, plant and equipment	406,861	433,639	-6.2%

Balance Sheet - LIABILITIES (R$ '000)	09/30/2026	12/31/2025	% Chg. Sep26 x Dec25
Total Liabilities	**1,854,042**	**1,956,206**	**-5.2%**
Current Liabilities	**701,049**	**725,246**	**-3.3%**
Suppliers	33,918	28,706	18.2%
Accounts payable	58,571	61,832	-5.3%
Loans and financing	58,251	84,138	-30.8%
Derivative financial instruments - swap	7,140	6,949	2.7%
Debentures	161,264	167,527	-3.7%
Payroll and charges	169,558	139,911	21.2%
Taxes payable	26,630	25,248	5.5%
Leasing	88,516	81,272	8.9%
Dividends payable	25,962	61,114	-57.5%
Advance payment of tuition fees	38,045	36,310	4.8%
Other liabilities	33,194	32,239	3.0%
Non-Current Liabilities	**1,152,993**	**1,230,960**	**-6.3%**
Loans and financing	25,000	54,124	-53.8%
Debentures	403,788	410,646	-1.7%
Leasing	643,929	666,032	-3.3%
Accounts payable	30,924	60,216	-48.6%
Taxes payable	138	539	-74.4%
Provision for contingencies	24,370	25,984	-6.2%
Other liabilities	24,844	13,419	85.1%
Consolidated Shareholders' Equity	**1,508,355**	**1,342,852**	**12.3%**
Capital Realized	1,000,000	987,549	1.3%
Capital Reserve	355	4,446	-92.0%
Income Reserve	356,376	357,889	-0.4%
Retained income	155,892	-	N.M.
Treasury shares	(4,268)	(7,032)	-39.3%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**3,362,397**	**3,299,058**	**1.9%**

ser educacional

Cash Flow

Cash Flow Statement (R$ '000)	09/30/2026	09/30/2025	% Chg. Sep26 x Sep25
Consolidated Net Income for the Period before IncomeTaxes	**232,142**	**155,184**	**49.6%**
Depreciation and amortization	165,927	165,150	0.5%
Provisions	(1,614)	(628)	157.0%
Adjustment present value of accounts receivable	27,640	13,634	102.7%
Adjustment present value of Payables	74	330	-77.6%
Provision for doubtful accounts	176,298	168,439	4.7%
Share-based Compensation Plan	229	2,280	-90.0%
Impairment	3,009	-	N.M.
Write-off of commitments payable	(594)	(567)	4.8%
(Profit) Loss on Write-off of Assets and Liabilities	(2,318)	8,870	N.M.
Mark-to-market adjustment	2,521	(468)	N.M.
Interest and exchange variation, net	139,579	159,050	-12.2%
Adjusted Net Income	**742,893**	**671,274**	**10.7%**
Changes in Assets and Liabilities	**(238,987)**	**(229,834)**	**4.0%**
Accounts receivable - Ex Fies and Ex Ser Solidário	(176,311)	(153,302)	15.0%
Accounts receivable - Fies	(7,393)	(10,184)	-27.4%
Accounts receivable - Ser Solidário	(82,831)	(42,819)	93.4%
Taxes recoverable	(8,953)	(3,950)	126.7%
Other assets	(1,289)	(43,820)	-97.1%
Suppliers	5,212	(9,236)	N.M.
Payroll and charges	29,647	37,919	-21.8%
Taxes payable	(11,188)	(12,279)	-8.9%
Other liabilities	14,119	7,837	80.2%
Cash generated from operations	**503,906**	**441,440**	**14.2%**
Other	**(144,255)**	**(157,802)**	**-8.6%**
Interest on loans and debentures	(80,130)	(84,796)	-5.5%
Interest on leases	(56,200)	(58,873)	-4.5%
Interest on acquisition of subsidiaries	(4,447)	(10,525)	-57.7%
Income and social contribution taxes paid	(3,478)	(3,608)	-3.6%
Net Cash from Operating Activities	**359,651**	**283,638**	**26.8%**
Net Cash from Investing Actvities	**(89,833)**	**(113,313)**	**-20.7%**
Additions to property, plant and equipment	(34,051)	(36,796)	-7.5%
Additions to intangible assets	(38,773)	(32,291)	20.1%
Acquisition of subsidiaries Payments	(17,009)	(44,226)	-61.5%
Net Cash from Financing Actvities	**(219,781)**	**(260,441)**	**-15.6%**
Debentures	248,886	-	N.M.
Amortization of Debentures	(264,285)	(82,142)	221.7%
Amortization of loans and financing	(57,148)	(109,888)	-48.0%
Amortization of leasing	(60,158)	(48,967)	22.9%
Receipt from Related parties	-	163	-100.0%
Dividends	(87,076)	(19,607)	344.1%
Decrease in Cash and Cash Equivalents	**50,037**	**(90,116)**	**N.M.**
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	261,932	370,728	-29.3%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	311,969	280,612	11.2%
Cash changes and Securities	**50,037**	**(90,116)**	**N.M.**