

Apresentação de Resultados 4T25

25 de Fevereiro de 2026

Aviso Legal

As informações gerais e resumidas relacionadas às atividades desempenhadas pelo **Grupo Salta Educação** até a presente data não constituem de forma alguma qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações.

Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações da Companhia.

Grupo Salta Educação | Visão Geral

Quem somos

- **Maior operadora** de Educação Básica (K-12)
- **Referência acadêmica** com marcas líderes regionais
- **Crescimento consistente** via expansão orgânica e M&A
- **Modelo operacional totalmente integrado** gerando qualidade e eficiência
- Companhia listada na B3 – Nível 2 de Governança

Presença



Nossa Escala

28
Marcas fortes e diversificadas

18 estados + DF
Presença geográfica

164 mil alunos
Base de estudantes

+230 escolas
capacidade operacional

+19 mil colaboradores
Time Operacional e administrativo

Crescimento com disciplina, escala operacional e fortalecimento contínuo da qualidade acadêmica.

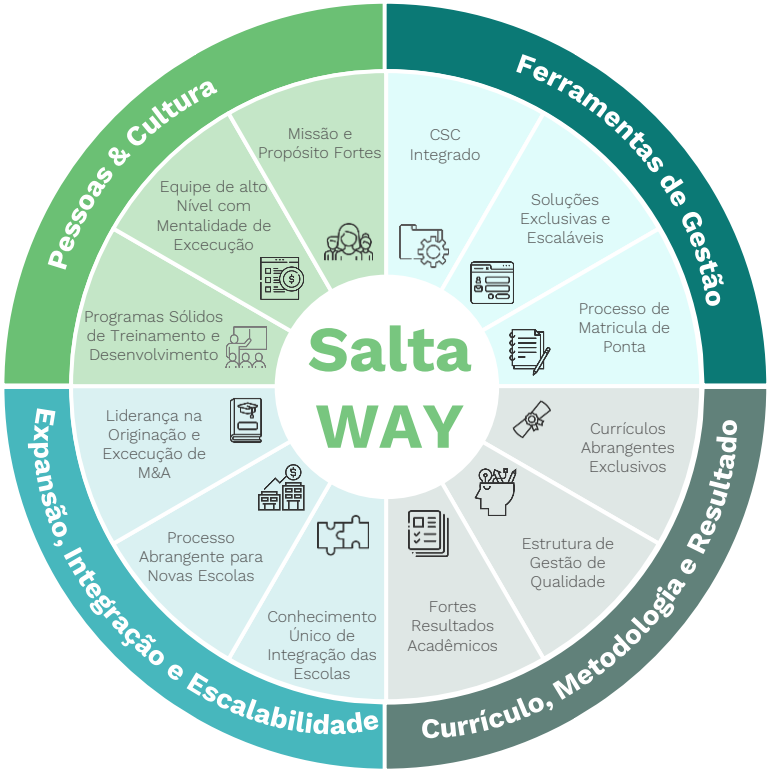
Modelo de Gestão – Salta Way

Pessoas & Cultura

- Missão forte e propósito claro, movidos pela paixão pela educação e cultura de execução
- Equipe de gestão de excelência, orientada para execução e crescimento, impulsionada por metas bem definidas
- Programas sólidos de desenvolvimento e treinamento, formando uma verdadeira fábrica de talentos

Expansão, Integração e Escalabilidade

- Liderança em originação e execução de M&A, apoiada por relacionamentos de longo prazo e em um amplo histórico de resultados
- Processo bem estruturado para o desenvolvimento de novas escolas, conduzido por uma equipe altamente experiente
- Know-how único em integração de escolas, com processos ágeis, eficientes e já testados em campo



Ferramentas de Gestão

- CSC totalmente integrado e customizado, garantindo centralização, eficiência e inteligência de dados
- Soluções proprietárias bem desenvolvidas e altamente escaláveis
- Processo de matrícula de ponta, orientado por mentalidade comercial

Currículo, Metodologia e Resultado Acadêmico

- Currículo proprietário, baseado em tecnologia, em constante evolução, com soluções complementares exclusivas
- Estrutura e soluções de gestão da qualidade em padrão internacional
- Excelência acadêmica, com altas taxas de aprovação nas principais universidades do Brasil

Destaques de 2025

Destaques Financeiros

Receita Líquida
R$ 2,8 Bi
+25,6% YoY

EBITDA Aj. Pro Forma
R$ 562 MM
+33,5% YoY

Margem EBITDA Ajustada
19,7%
+1,1 p.p. YoY

Lucro Líquido
R$ 121 MM
+58,4% YoY

Geração de Caixa
R$ 418 MM
76,3% de Conversão de EBITDA em Caixa

Alavancagem Financeira
2,2 x
Dívida Líquida de **R$ 1,2 Bi**

Destaques Operacionais

Escolas
233
+49 escolas YoY
+26,6% YoY

Alunos
164 mil
35,6 mil alunos YoY
+27,7% YoY

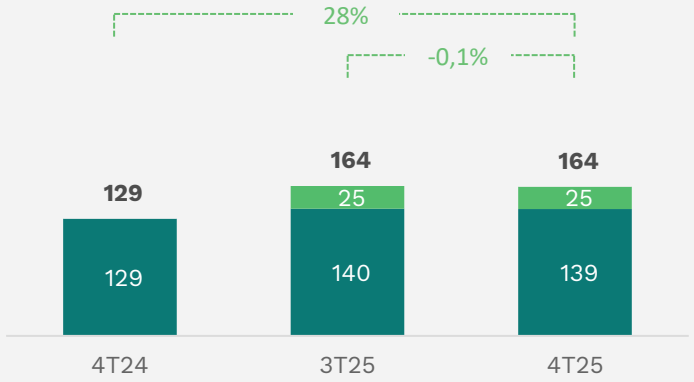
Nota: Receita Líquida pro forma considera os efeitos da aquisição do Colégio Antares (2025) e Colégio Ábaco (2024) como se a transação tivesse ocorrido no início do período analisado.
Trata-se de métricas gerenciais, não previstas nas normas contábeis (CPC/IFRS), utilizadas para fins de comparabilidade e análise de desempenho.

Alunos e Escolas

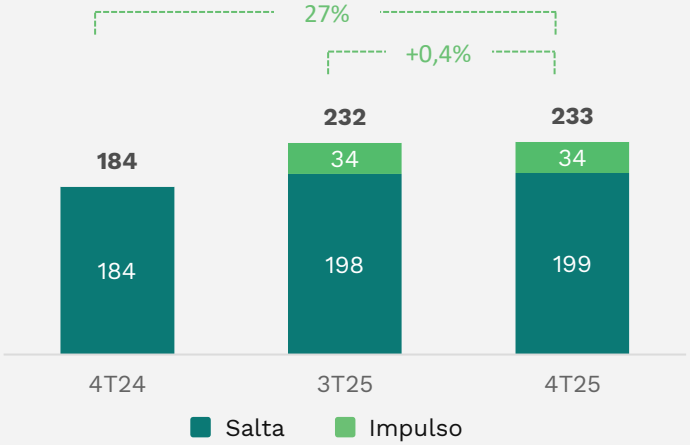
Destaques:

- Encerramos 2025 com 164 mil alunos x 129 mil em 2024. Esse crescimento é explicado pelos 10,9 mil de novos alunos das escolas próprias (8,5% YoY), impacto principalmente dos alunos das escola Antares que não estavam em nosso portifólio no 4T24.
- Terminamos o ano com 233 escolas em operação. Sendo 199 unidades das escolas próprias, representando aumento de 16 novas unidades vs 4T24.
- Em dezembro, tivemos a abertura de mais uma unidade da marca Elite (Recife, PE).

Alunos ('000)



Escolas (#)

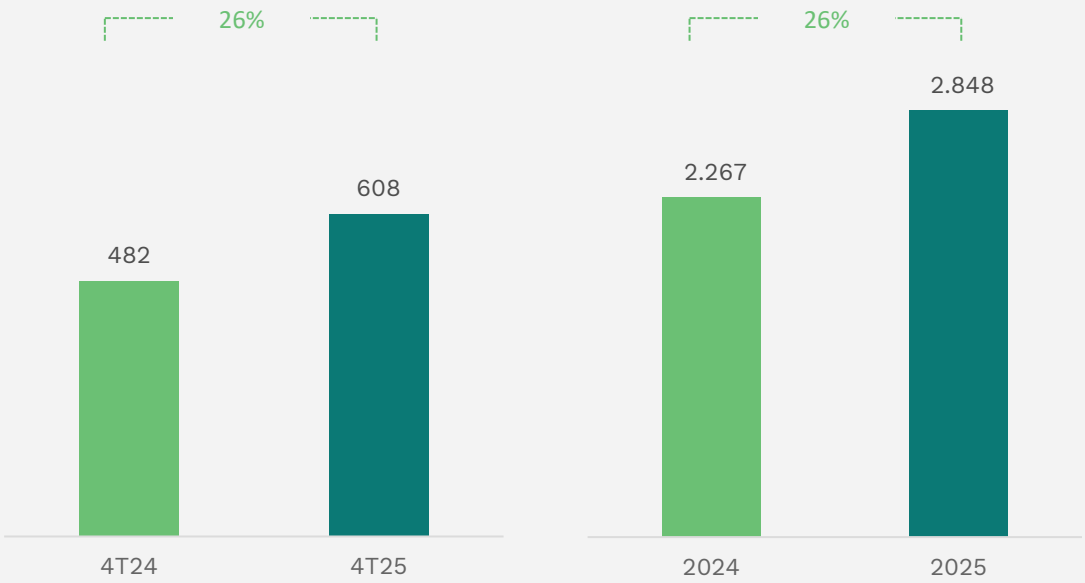


Receita Pro Forma

Destaques:

- O acumulado do ano mostra avanço em Receita, refletindo, principalmente, o aumento no número de alunos das novas escolas e aumento de ticket médio.
- Do total da Receita, 45,0% da receita foi originada nas nossas escolas maduras, que representam as escolas com mais de cinco anos de operação dentro do grupo.

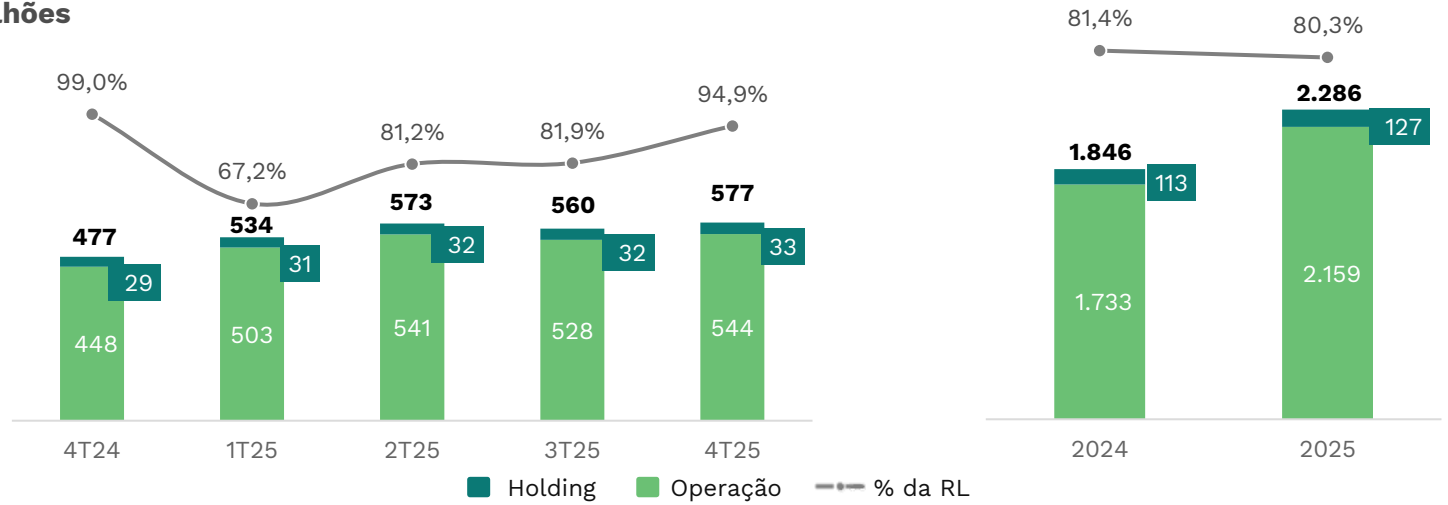
Receita Líquida (R$ Milhões)



Nota: Receita Líquida pro forma considera os efeitos da aquisição do Colégio Antares (2025) e Colégio Ábaco (2024) como se a transação tivesse ocorrido no início do período analisado. Trata-se de métricas gerenciais, não previstas nas normas contábeis (CPC/IFRS), utilizadas para fins de comparabilidade e análise de desempenho.

Custos e Despesas Operacionais

Em R$ Milhões

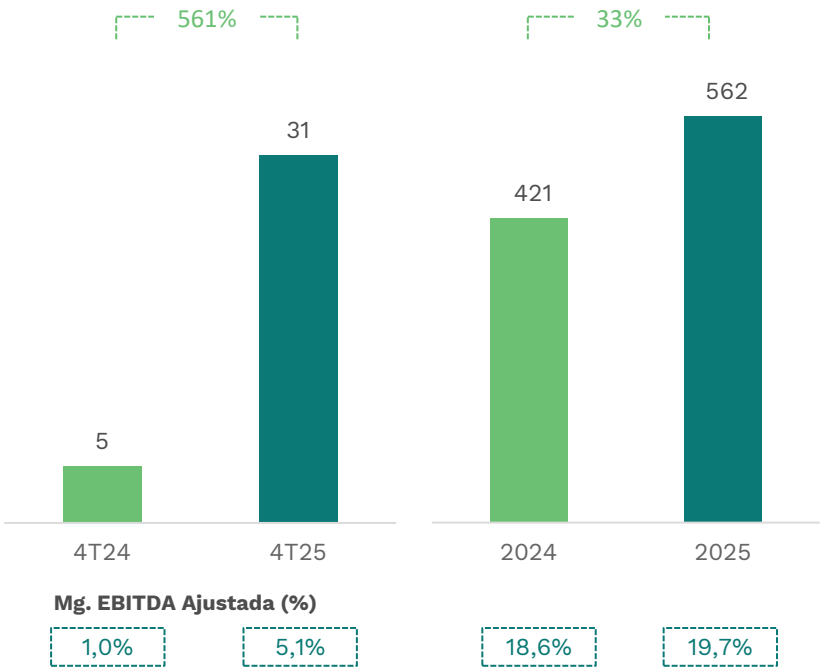


Destaques 2025:

- **Holding:** R$ 127 milhões (+12,3% YoY), com redução da participação na receita líquida (4,6% vs. 5,1% em 2024), reforçando eficiência da central.
- **Operação:** R$ 2.159 milhões (+24,6% YoY); sem novas unidades, crescimento seria 2,9% YoY. O Custo com **Pessoal pedagógico cresceu** +26,8%, dos quais ~.26 p.p. ligados às novas escolas.
- **Custos sobre receita líquida:** 80,3% (-1,2 p.p. YoY).

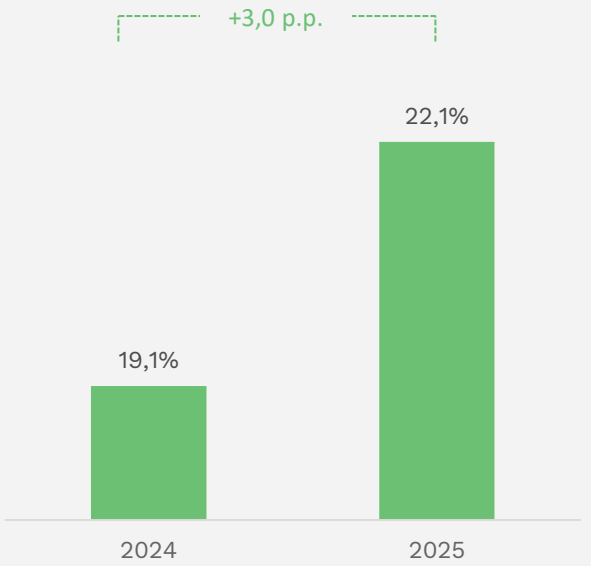
EBITDA Pro Forma

(R$ Milhões)



ROIC (ex-IFRS 16)

(%)

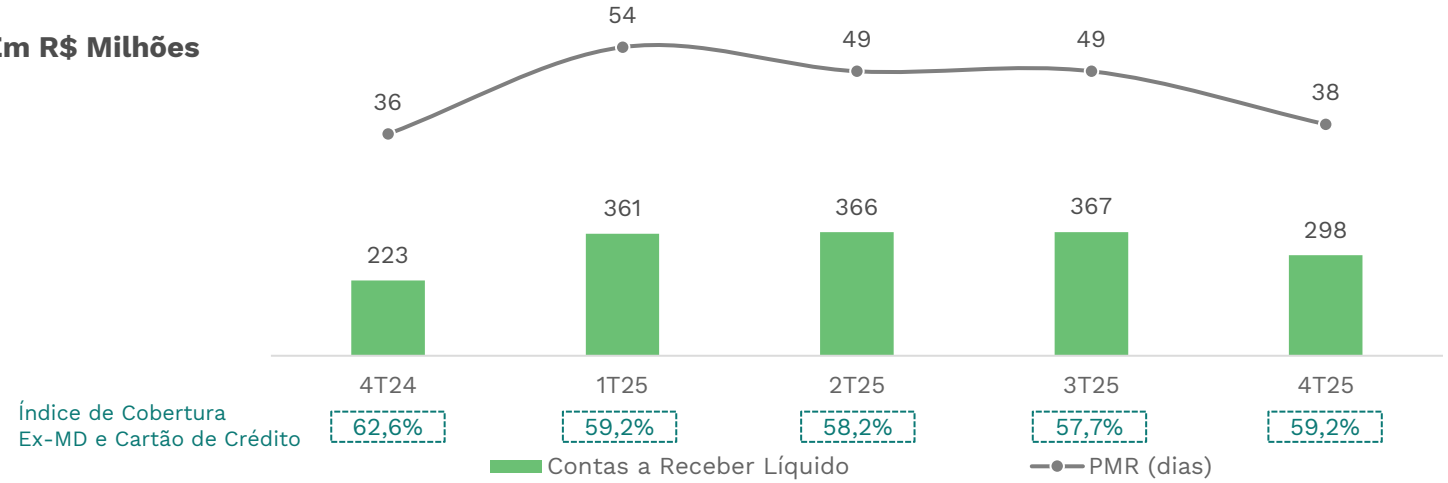


Nota: EBITDA pro forma considera os efeitos da aquisição do Colégio Antares (2025) e Colégio Ábaco (2024) como se a transação tivesse ocorrido no início do período analisado. Trata-se de métricas gerenciais, não previstas nas normas contábeis (CPC/IFRS), utilizadas para fins de comparabilidade e análise de desempenho.

Contas a Receber

Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 4T24

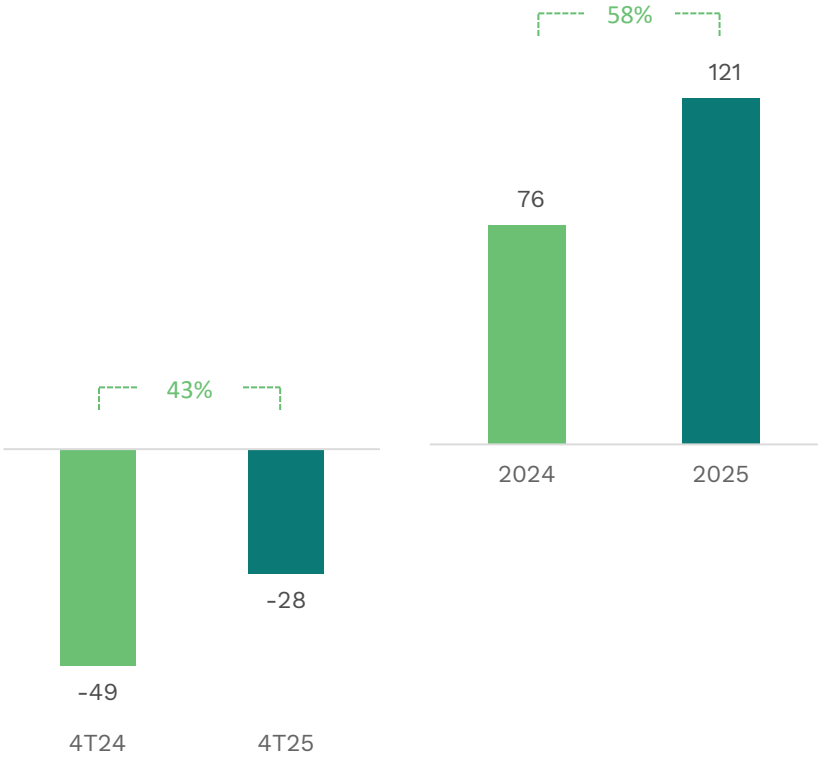
Em R$ Milhões



Destaques:

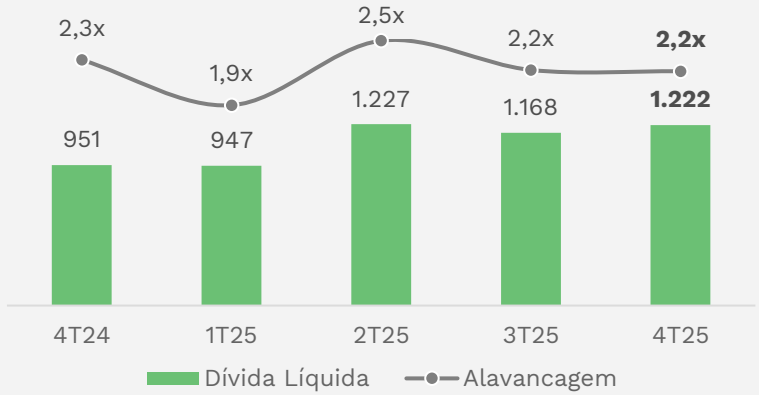
- No 4T25, os títulos a vencer ficaram acima do ano anterior em 43,3% YoY.
- O prazo médio de recebimento no 4T25 foi de 38 dias, uma redução frente ao trimestre anterior, mas aumento de 2 dias em relação ao mesmo período do ano anterior.
- O Índice de Cobertura Total foi de 48,2%, 4,8 p.p. menor que o mesmo período do ano anterior. Desconsiderando o cartão de crédito e material didático seria 59,2%, 3,6 p.p. menor que o ano anterior.

Lucro Líquido



Liquidez

Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA 12M)

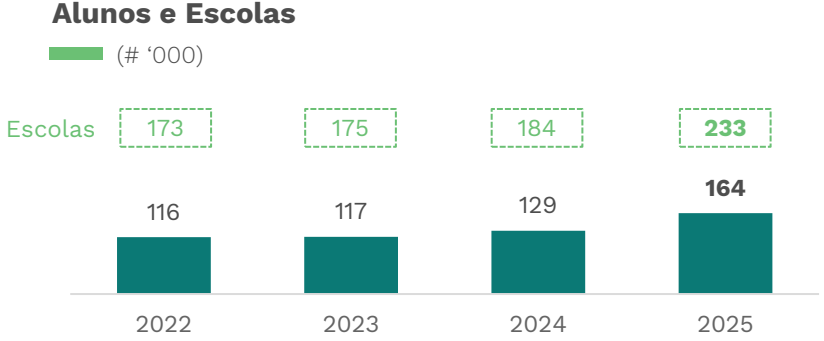


Destaques:

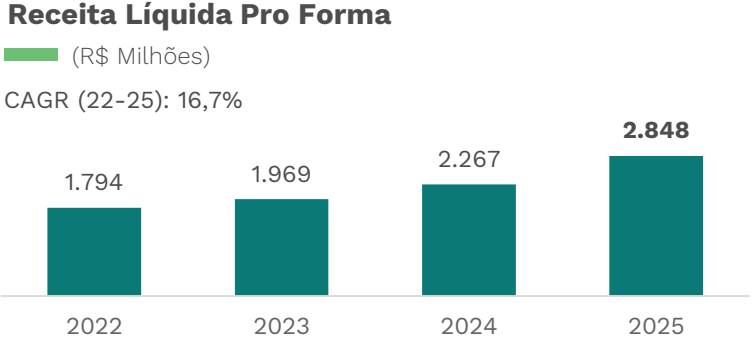
- Encerramos o ano com uma dívida líquida de R$ 1.222 milhões, correspondente a uma alavancagem (Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado) de 2,2x e uma posição de caixa de R$ 987 milhões (ex-cartões de crédito).
- A dívida bruta totalizou R$ 2.316 milhões no mesmo período, sendo 89% no longo prazo e 11% no curto prazo.

Evolução dos Resultados nos Últimos Anos

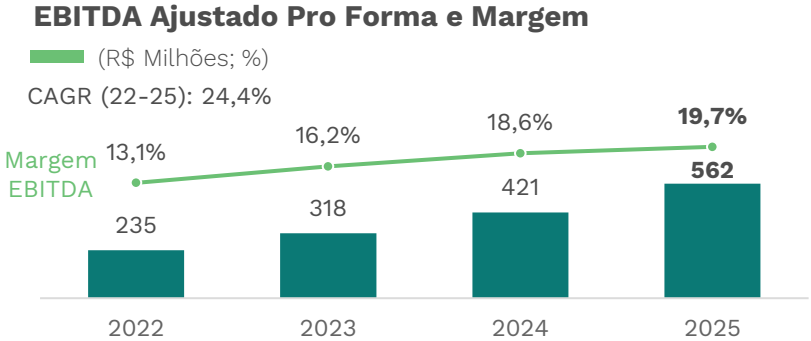
Alunos e Escolas



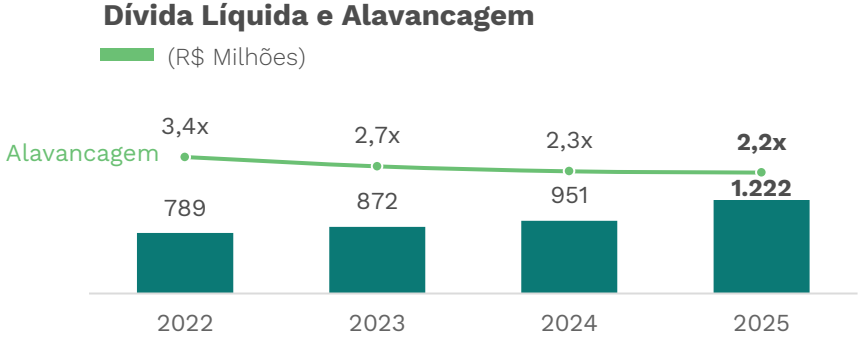
Receita Líquida Pro Forma



EBITDA Ajustado Pro Forma e Margem



Dívida Líquida e Alavancagem



Nota: EBITDA e Receita Líquida pro forma consideram os efeitos da aquisição do Colégio Antares (2025) e Colégio Ábaco (2024) como se a transação tivesse ocorrido no início do período analisado. Trata-se de métricas gerenciais, não previstas nas normas contábeis (CPC/IFRS), utilizadas para fins de comparabilidade e análise de desempenho.

Perguntas & Respostas

www.ri.gruposaltaedu.com

ri@gruposaltaedu.com

Bruno Elias
CEO

Marcelo Cintra
CFO e IRO

Mariana Conde
Gerente de RI

Julia Araujo
Coordenadora de RI