

ser

educacional

RESULTADOS

IT26



Videoconferência

14 de maio de 2026
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

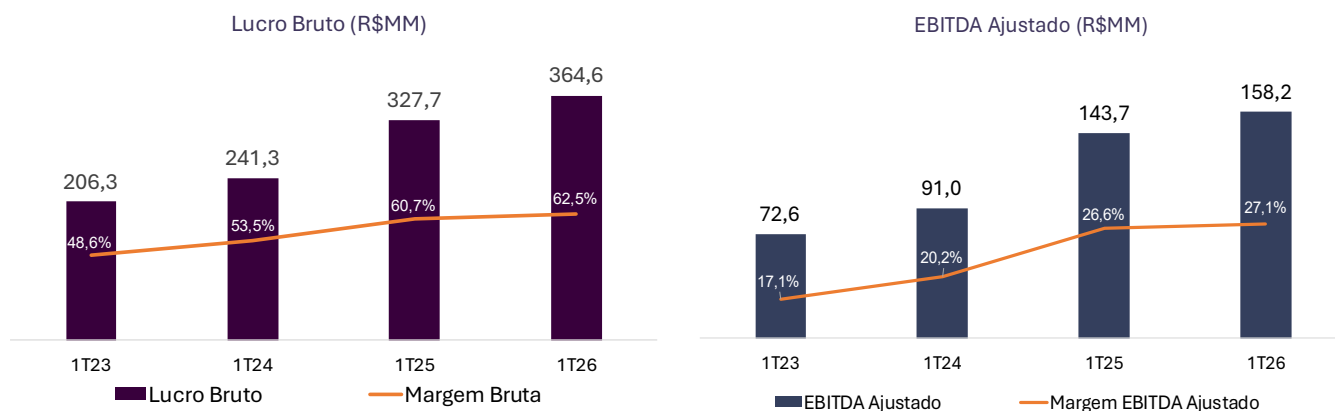
Recife, 13 de maio de 2026 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2025 (1T25), exceto se especificado de outra forma.

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

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

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

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

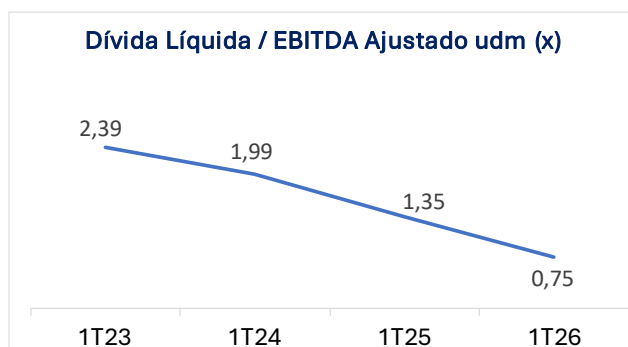


Mensagem da Administração

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

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

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



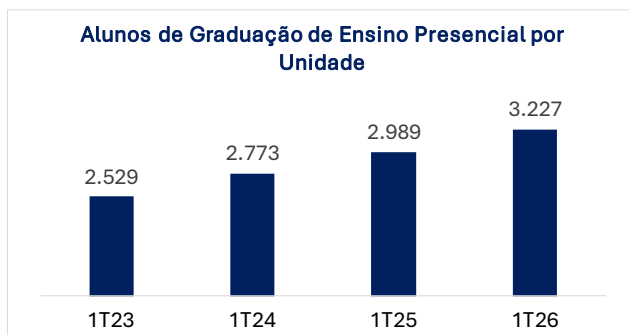
Do ponto de vista operacional, a Ser Educacional concluiu o ciclo de captação do 1T26 com resultados favoráveis. A estratégia de aumento do ticket médio dos cursos ofertados está se mostrando bem-sucedida, permitiu melhor aproveitamento das elevadas taxas de ocupação das unidades existentes, especialmente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

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

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

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

Por fim, a Ser Educacional reafirma seu compromisso com a educação de qualidade, o empreendedorismo, a responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável do País, convicta de que a educação é um vetor essencial para a construção de um futuro mais próspero e inclusivo para o Brasil.



DESEMPENHO OPERACIONAL

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

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

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

Resultados da Captação de Alunos 1T26

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

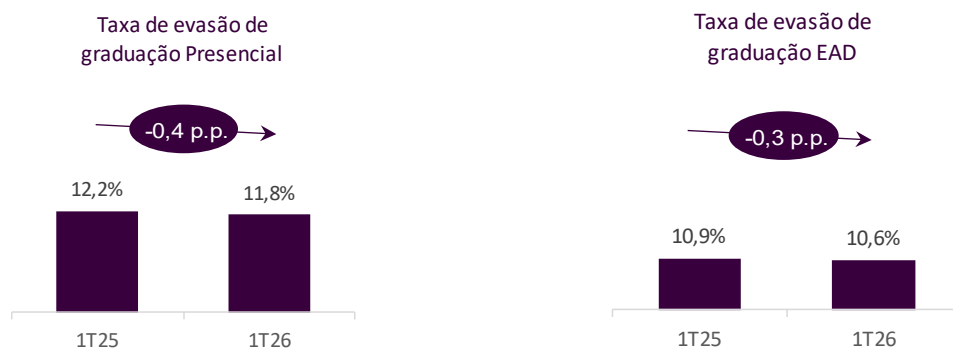
Captação de alunos de graduação de Ensino Presencial – 1T26

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

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

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

Taxa de evasão¹



(1) Taxa de evasão = evasão do período / (matriculados ao final do semestre anterior – egressos + captação + aquisições)

A taxa de evasão da graduação presencial ficou em 11,8% no 1T26 ante 12,2% no 1T25, redução de 0,4 p.p. na comparação entre os dois períodos, mesmo considerando que a Companhia adotou uma nova regra de comunicação financeira com alunos que resultou em aumento da pontualidade de pagamentos e da geração operacional de caixa.

Na modalidade de oferta de graduação EAD, a taxa de evasão ficou em 10,6% no 1T26, uma redução de 0,3 p.p. em comparação ao 1T25.

Evolução da Base de Alunos

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

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

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

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

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

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

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

Financiamento Estudantil

A base de alunos FIES do 1T26 apresentou uma redução de 17,3% em comparação ao 1T25. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 4,0% na comparação 1T26 x 1T25. A base de alunos do PRAVALER cresceu em função da redução da oferta do EDUCRED, programa de financiamento próprio que reduziu suas atividades desde 2023, quando parte da sua carteira foi vendida para o PRAVALER.

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

Ticket Médio Líquido

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

* Últimos 6 meses.

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

* Últimos 6 meses.

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

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

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

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

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

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

DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

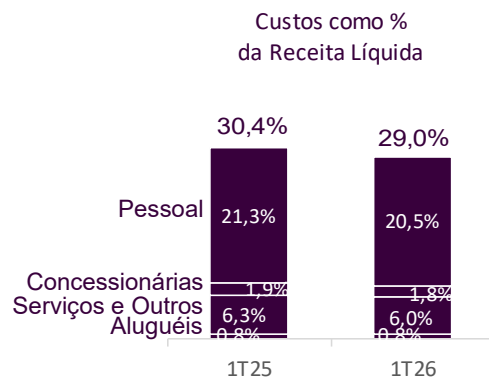
Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Receita Operacional Bruta	1.358.664	1.258.599	8,0%
Mensalidades de Ensino Presencial	1.228.519	1.122.352	9,5%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	96.157	116.720	-17,6%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	7.872	-	N.M.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

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

Custos dos Serviços Prestados

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

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



Lucro Bruto

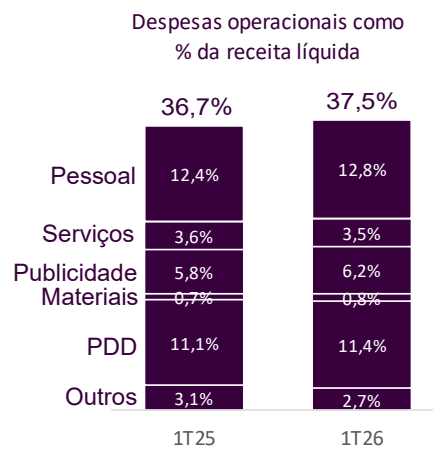
Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Receita Operacional Líquida	583.763	539.989	8,1%
Custos dos serviços prestados	(219.147)	(212.278)	3,2%
Lucro Bruto	364.616	327.711	11,3%
Margem Bruta	62,5%	60,7%	1,8 p.p.
(-) Depreciação	49.773	48.266	3,1%
Lucro Bruto Caixa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

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

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

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

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



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Lucro Líquido	75.903	43.633	74,0%
(+) Resultado financeiro líquido ²	54.022	61.845	-12,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	6.287	9.558	-34,2%
(+) Depreciação e Amortização	55.897	55.230	1,2%
EBITDA¹	192.109	170.266	12,8%
Margem EBITDA	32,9%	31,5%	1,4 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos ²	3.950	2.413	63,7%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	453	6.858	-93,4%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(38.307)	(35.885)	6,7%
EBITDA Ajustado⁵	158.205	143.652	10,1%
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	26,6%	0,5 p.p.

1. EBITDA não é uma medida contábil.

2. Receita de juros sobre acordos e outros são compostas pelo nosso resultado financeiro, líquido, oriundo da receita de juros e de multas sobre mensalidades correspondentes aos encargos financeiros sobre as mensalidades negociadas e mensalidades pagas em atraso.

3. Os custos e despesas não-recorrentes são compostos principalmente por gastos ligados a fusões e aquisições de empresas, despesas relativas a multas rescisórias em processos de otimizações de quadros de funcionários, os quais não impactariam a geração usual de caixa.

4. Os aluguéis mínimos são compostos pelos contratos de aluguel registrados como arrendamentos financeiros pelo IFRS 16. Os gastos destes arrendamentos não transitam pelo nosso EBITDA, compondo o EBITDA ajustado.

5. O EBITDA Ajustado corresponde à soma do EBITDA com (a) resultado financeiro das receitas com multas e juros sobre as mensalidades, (b) custos e despesas não-recorrentes e (c) os aluguéis mínimos pagos.

Os aumentos do EBITDA e EBITDA ajustado na comparação entre os dois períodos refletem o crescimento orgânico da Companhia, em especial no Ensino Presencial, e da base de alunos do curso de medicina, associado ao controle de custos e despesas. Esses fatores geraram um efeito combinado de aumento da alavancagem operacional uma vez que houve aumento da taxa de alunos por campus e alunos por turma, propiciando maior diluição dos custos fixos.

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

* Utilização da mesma base de cálculo de IR sobre os resultados não-recorrentes para melhor refletir o lucro líquido ajustado.

Indicadores Ser Solidário

O programa Ser Solidário (SS) foi introduzido no 3T24, em substituição ao programa de descontos comerciais oferecidos para matrículas de novos alunos. Com isso, os valores que eram ofertados como desconto de mensalidades efetivas passaram a ser parcelados em valores iguais ao longo do curso, conforme detalhado na tabela abaixo.

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

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

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

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

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

- A linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R\$4,0 milhões, representando um aumento de 63,7% em relação ao 1T25, quando alcançou R\$2,4 milhões, devido principalmente ao crescimento da base de alunos de Ensino Presencial e do menor desconto para quitação de mensalidades em atraso nas negociações de acordos;
- Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$9,0 milhões no 1T26, o que representa um aumento de 8,4% na comparação com o 1T25, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$8,3 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados e aumento do CDI médio, na comparação 1T26 versus 1T25;
- A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap e ajuste de marcação a mercado, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, passou de uma despesa de R\$6,5 milhões no 1T25 para uma despesa de R\$7,7 milhões no 1T26, em função da variação do Euro e da redução do saldo médio, parcialmente compensado pela taxa média de juros no Brasil;
- As Despesas de Juros apresentaram uma redução de 6,4%, passando de R\$28,1 milhões no 1T25 para R\$26,3 milhões no 1T26, em virtude da redução do endividamento financeiro da Companhia;
- Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$18,9 milhões no 1T26, ante R\$20,0 milhões no 1T25, uma redução de 5,6%, em função das devoluções de imóveis e renegociação de aluguéis ocorridas no período, parcialmente compensadas pelos reajustes dos contratos remanescentes e dos novos contratos para novas unidades e expansões de campi existentes;
- Os Descontos Concedidos atingiram R\$13,6 milhões no 1T26, ante R\$14,0 milhões no 1T25, correspondendo a uma redução de 3,0% na comparação entre os dois períodos, em função das alterações nos processos de cobrança.

Lucro Líquido

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

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

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

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

Reconciliações ao Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Lucro Líquido	75.903	43.633	74,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>8,1%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	<i>5.975</i>	<i>8.170</i>	<i>-26,9%</i>
Lucro Líquido Ajustado	81.878	51.803	58,1%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>14,0%</i>	<i>9,6%</i>	<i>4,4 p.p.</i>
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	10.229	13.120	-22,0%
Impacto IFRS 16	3.869	5.560	-30,4%
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.327)	(29.662)	9,0%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.935	20.134	4,0%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.582	16.306	-4,4%
Goodwill de aquisições	6.360	7.560	-15,9%
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(320)	(1.218)	-73,7%
Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	92.107	64.923	41,9%
<i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>	<i>15,8%</i>	<i>12,0%</i>	<i>3,8 p.p.</i>

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	4T25	1T26
Contas a Receber Bruto	808.547	847.420	901.686
Mensalidades de alunos	543.157	574.339	589.896
FIES	71.694	80.052	78.697
Acordos a receber	90.316	96.109	111.202
Créditos Educativos a Receber	67.163	64.184	79.156
Cartão de Crédito e Outros	36.217	32.736	42.735
Saldo PDD	(239.395)	(250.475)	(280.273)
Contas a Receber Líquido	569.152	596.945	621.413
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	2.070.629	2.216.531	2.260.305
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	99	97	99
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	122.922	140.404	133.597
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	210	205	212
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Ex-FIES) (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	85	84	85

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

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

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

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

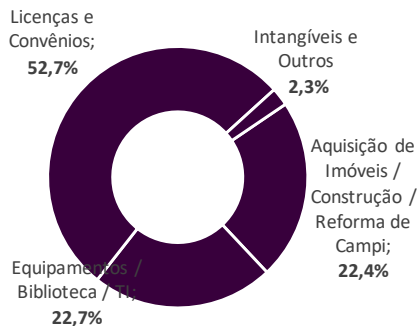
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	31/03/2026
Total	336.769	65.918	519	(36.120)	367.086
<i>FG-FIES Não Circulante</i>					<i>86.813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

Investimento (CAPEX)

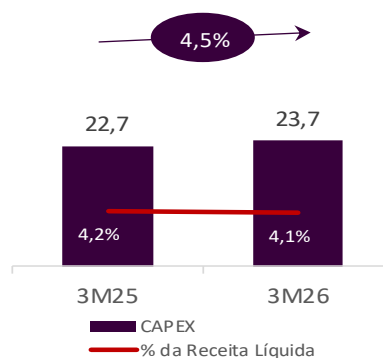
CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M26	A.V.	3M25	A.V.	Var. (%) 3M26 x 3M25
CAPEX Ex-Aquisições	23.665	100,0%	22.654	100,0%	4,5%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	5.303	22,4%	6.765	29,9%	-21,6%
Equipamentos / Biblioteca / TI	5.365	22,7%	6.093	26,9%	-11,9%
Licenças e Convênios	12.464	52,7%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

No 1T26, a Companhia investiu R\$23,7 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$10,7 milhões, uma redução de 17,0% na comparação com o 1T25. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$12,5 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$0,5 milhão. Essa redução ocorreu porque no 1T26 não houve obras relevantes para credenciamento de cursos de medicina ou para preparação de imóveis novos para receber alunos e colaboradores, em virtude do processo de devolução de imóveis maiores e com baixa ocupação, como ocorreu no ano passado, bem como a postergação de alguns projetos de expansão em função do foco da Companhia em manter sua eficiência operacional.

Distribuição do CAPEX



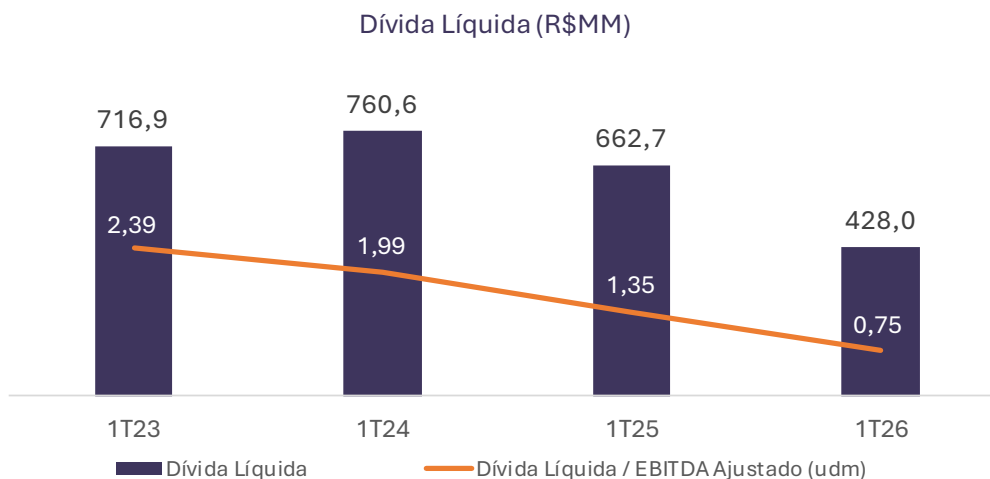
CAPEX (R\$MM)



Endividamento

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

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



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

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$428,0 milhões, com uma redução de 35,4% na comparação com o 1T25, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 0,75x, em função principalmente da melhoria da geração de caixa operacional.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Debêntures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
Curto Prazo	93.986	79,0%	85.092	81,5%	181.715	22,3%	360.793	34,8%
Longo Prazo	25.000	21,0%	19.338	18,5%	631.939	77,7%	676.277	65,2%
Entre um e dois anos	25.000	21,0%	19.338	18,5%	272.511	33,5%	316.849	30,6%
Entre dois e três anos	-	0,0%	-	0,0%	229.521	28,2%	229.521	22,1%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	129.907	16,0%	129.907	12,5%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Total da Dívida	118.986	100,0%	104.430	100,0%	813.654	100,0%	1.037.070	100,0%
Escrow FAEL	-		(80.637)		-		(80.637)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	118.986		23.793		813.654		956.433	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/03/2026
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	52.984
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,16 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	66.002
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	86.958
Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	160.874
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	158.051
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	93.672
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	62.419
Debêntures	Escritura de emissão de 7a debêntures - data de 02/03/2026	250.000	CDI + 1,10% a.a.	251.680
UNIFAEL	Contrato de Cessão e Transferência de Ações	R\$280.000 (sujeito a um ajuste de capital de giro e dívida líquida da FAEL, bem como ao pagamento de um earn-out de até R\$17.500)	IPCA	82.844
UNESC	Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças	R\$120.000 (R\$70.000 à vista + R\$50.000 em 4 parcelas anuais + Earn out: R\$52.800)	IPCA	16.500
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	1.711
CDMV / Hospital Veterinário DOK	Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças	R\$12.000 (R\$8.400 à vista + R\$3.600 em 5 parcelas anuais)	IPCA	924
Plantão Veterinário Hospital Ltda e Pet Shop Kero Kolo Ltda.	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$4.000 à vista + R\$1.000, após cumprimento de determinadas condições previstas no Contrato + R\$5.000 em 6 parcelas anuais, sendo a 1.a de R\$1.000 e 5 parcelas R\$800)	IPCA	1.125
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.326
Total da Dívida Bruta				1.037.070
Escrow FAEL				(80.637)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				956.433

Fluxo de Caixa

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

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$133,3 milhões, representando um crescimento de 35,8% na comparação com o 1T25, principalmente em função da melhoria do resultado operacional da Companhia, advindo das sinergias do plano de otimização operacional e financeira em função da redução de inadimplência e crescimento da base de alunos de cursos de saúde e direito no Ensino Presencial, da expansão de vagas do curso de medicina e da redução do endividamento líquido.

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

SOBRE A SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede no Recife, a Ser Educacional (B3 SEER3) é um dos maiores grupos privados de educação do Brasil e líder nas regiões Nordeste e Norte em alunos matriculados. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 26 estados e no Distrito Federal, em uma base consolidada de aproximadamente 364,0 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universitas Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEL e Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Contatos Relações com Investidores

Rodrigo de Macedo Alves e Geraldo Soares de Oliveira Júnior
(+55 11) 97093-2225 | ri@sereducacional.com | 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))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.358.664	1.258.599	8,0%
Mensalidades de Ensino Presencial	1.228.519	1.122.352	9,5%
Mensalidades de Ensino a Distância (EAD)	96.157	116.720	-17,6%
Mensalidades de Ensino Semipresencial	7.872	-	N.M.
Outras	26.116	19.527	33,7%
Deduções sobre vendas	(774.901)	(718.610)	7,8%
Descontos e Bolsas	(663.023)	(602.397)	10,1%
PROUNI	(85.685)	(94.376)	-9,2%
Encargos FIES	(750)	(675)	11,1%
Impostos	(25.443)	(21.162)	20,2%
Receita Líquida	583.763	539.989	8,1%
Custos dos serviços prestados	(219.147)	(212.278)	3,2%
Pessoal e encargos	(119.450)	(115.250)	3,6%
Aluguéis	(4.801)	(4.264)	12,6%
Concessionárias	(10.375)	(10.389)	-0,1%
Serviços de terceiros e Outros	(34.748)	(34.109)	1,9%
Depreciação e amortização	(49.773)	(48.266)	3,1%
Lucro bruto	364.616	327.711	11,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>62,5%</i>	<i>60,7%</i>	<i>1,8 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(228.404)	(212.675)	7,4%
Despesas gerais e administrativas	(224.794)	(205.276)	9,5%
Pessoal e encargos	(74.844)	(67.081)	11,6%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(20.302)	(19.195)	5,8%
Publicidade	(36.333)	(31.535)	15,2%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.713)	(3.791)	24,3%
PDD	(66.437)	(59.939)	10,8%
Outros	(16.041)	(16.771)	-4,4%
Depreciação e amortização	(6.124)	(6.964)	-12,1%
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.610)	(7.399)	-51,2%
Lucro operacional	136.212	115.036	18,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>23,3%</i>	<i>21,3%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.897	55.230	1,2%
EBITDA	192.109	170.266	12,8%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,9%</i>	<i>31,5%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	453	6.858	-93,4%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	3.950	2.413	63,7%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.307)	(35.885)	6,7%
EBITDA Ajustado	158.205	143.652	10,1%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>27,1%</i>	<i>26,6%</i>	<i>0,5 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.897)	(55.230)	1,2%
EBIT Ajustado	102.308	88.422	15,7%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>17,5%</i>	<i>16,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(54.022)	(61.845)	-12,6%
(+) Receita Financeira	30.305	26.376	14,9%
Juros sobre mensalidades e acordos	3.950	2.413	63,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.992	8.298	8,4%
Ajuste de marcação ao mercado	495	3.804	-87,0%
Variação cambial ativa - Swap	13.860	11.024	25,7%
Outros	3.008	837	259,4%
(-) Despesa Financeira	(84.327)	(88.221)	-4,4%
Despesas de juros	(26.311)	(28.115)	-6,4%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.922)	(20.034)	-5,6%
Descontos concedidos	(13.615)	(14.040)	-3,0%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(170)	(934)	-81,8%
Ajuste de marcação ao mercado	(6.052)	(6.483)	-6,6%
Variação cambial passiva - Swap	(15.971)	(14.886)	7,3%
Outros	(3.286)	(3.729)	-11,9%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	82.190	53.191	54,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.287)	(9.558)	-34,2%
Imposto de renda e contribuição social	(6.630)	(9.979)	-33,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	343	421	-18,5%
Lucro Líquido	75.903	43.633	74,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>8,1%</i>	<i>4,9 p.p.</i>

Reconciliação dos ajustes nos resultados

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

Balanco Patrimonial

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

Fluxo de Caixa

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