



RESULTADOS 4T25



Videoconferência

26 de março de 2026
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

Recife, 25 de março de 2026 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do quarto trimestre de 2025 (4T25). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao quarto trimestre de 2024 (4T24), exceto se especificado de outra forma.

Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Alunos de Graduação de Ensino Híbrido	182.040	164.879	10,4%	182.040	164.879	10,4%
Receita Líquida	572.854	523.762	9,4%	2.216.531	1.981.354	11,9%
EBITDA	185.212	79.074	134,2%	669.301	461.363	45,1%
Margem EBITDA	32,3%	15,1%	17,2 p.p.	30,2%	23,3%	6,9 p.p.
EBITDA Ajustado	150.448	122.500	22,8%	559.578	437.699	27,8%
Margem EBITDA Ajustada	26,3%	23,4%	2,9 p.p.	25,2%	22,1%	3,2 p.p.
Lucro Líquido	74.558	(30.208)	N.M.	214.436	(1.162)	N.M.
Margem Líquida	13,0%	-5,8%	18,8 p.p.	9,7%	-0,1%	9,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	76.900	36.261	112,1%	239.392	99.058	141,7%
Margem Líquida Ajustada	13,4%	6,9%	6,5 p.p.	10,8%	5,0%	5,8 p.p.
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	74.484	22.714	227,9%	289.035	116.327	148,5%
GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado	49,5%	18,5%	31,0 p.p.	51,7%	26,6%	25,1 p.p.
Dívida Líquida	(504.713)	(718.546)	-29,8%	(504.713)	(718.546)	-29,8%
Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM	0,90	1,64	(0,74)	0,90	1,64	(0,74)

✳ **A base de alunos de graduação** do Ensino Híbrido, **atingiu 182,0 mil alunos**, crescimento de 10,4%. Trata-se do 5º ano consecutivo de crescimento da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido para o segundo semestre.

✳ **A Receita Líquida registrou crescimento de 9,4%** e atingiu R\$572,9 milhões no 4T25, em função principalmente do crescimento da base de alunos de Ensino Híbrido e da captação de alunos de medicina após a expansão do número de vagas credenciadas nos últimos 18 meses.

✳ **O EBITDA Ajustado do 4T25 atingiu R\$150,4 milhões, o que representa um crescimento de 22,8%.** Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 26,3%, expansão de 2,9 pontos percentuais.

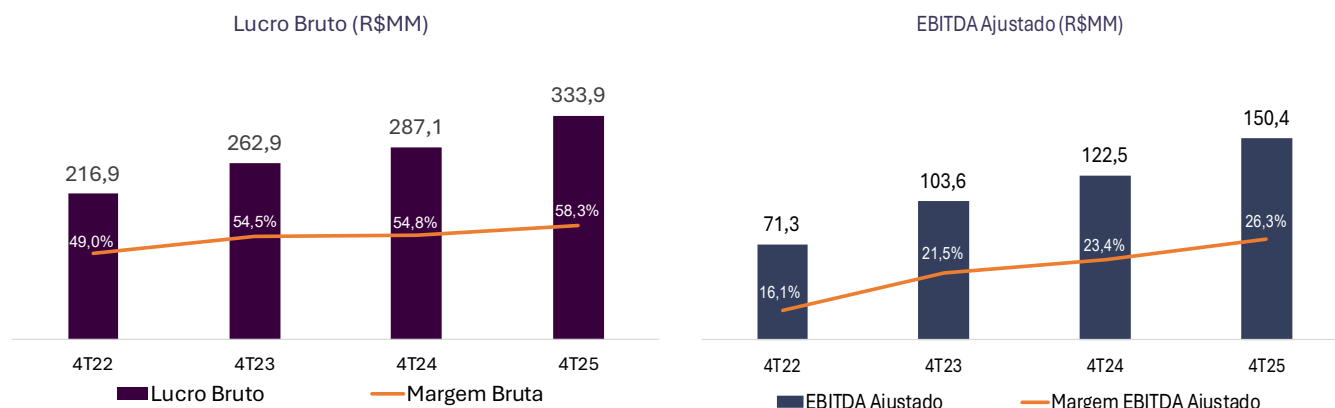
✳ **A Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex atingiu R\$74,5 milhões, o que representa um aumento de 227,9%** em comparação ao 4T24. A GOC pós-CAPEX atingiu 49,5% do EBITDA Ajustado no mesmo período, 31,0 pontos percentuais superior ao 4T24.

✳ **A dívida líquida teve redução de 29,8%** em comparação ao 4T24 e totalizou R\$504,7 milhões e a **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** reduziu pelo 12º trimestre consecutivo e passou de 1,64x no 4T24 para **0,90x no 4T25, melhor índice desde o 1T21.**

✳ **O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$76,9 milhões** no 4T25, o que representa um crescimento de 112,1% na comparação com o 4T24, quando o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$36,3 milhões. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$74,6 milhões**, ante um prejuízo de R\$30,2 milhões no 4T24.

✳ **Prazo médio de contas a receber (PMR) ex-FIES** apresentou redução de 7 dias, passando de 91 dias no 4T24 para 84 dias no 4T25, em função da redução da inadimplência.

✳ O Conselho de Administração aprovou **o pagamento de dividendos, ad referendum** da próxima Assembleia Geral de Acionistas (AGO). Os dividendos são correspondentes a R\$61.114.276,00 ou 0,478897072 por ação. A data Ex-Dividendos será o dia 07/04/2026 e os pagamentos serão realizados em 2 parcelas de R\$30.557.138,00, ou seja, R\$0,239448536 por ação, sendo o pagamento da primeira parcela em 30/04/2026 e a segunda parcela em 29/05/2026.



Mensagem da Administração

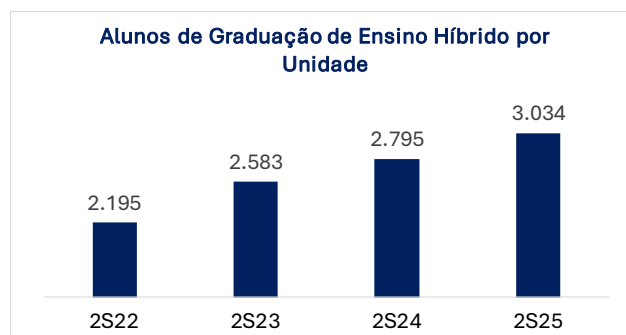
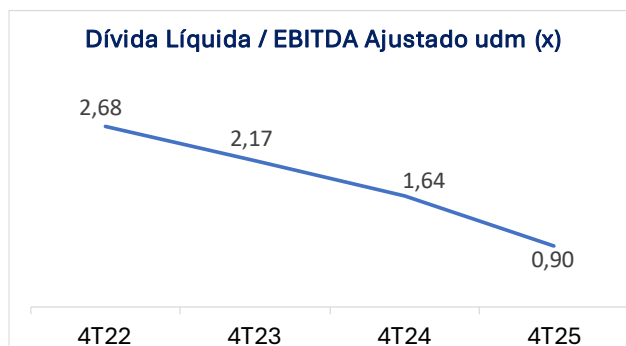
O exercício de 2025 confirmou o sucesso do posicionamento estratégico da Ser Educacional, cujo foco na otimização operacional, crescimento orgânico e disciplina financeira resultou em uma robusta geração de caixa, na significativa redução do endividamento e na apresentação de lucro líquido consistente em todos os trimestres do ano.

A disciplina da Companhia na execução estratégica manifestou-se na oferta de cursos de alta demanda, com destaque para as áreas de saúde e direito. Aliado a campanhas de captação e rematrícula bem-sucedidas, esse foco impulsionou a ocupação dos seus campi e fortaleceu sua base de alunos, que cresceu 4,6% na graduação, impulsionada pela notável expansão do Ensino Híbrido.

Este desempenho é um reflexo direto da proposta de valor diferenciada da Ser Educacional. Sustentada por marcas de grande reconhecimento e pelo sucesso do seu inovador modelo acadêmico Ubíqua, a Companhia oferece uma aprendizagem dinâmica, focada no ensino por competências, aulas práticas e alinhada às exigências do mercado. O portfólio de cursos é constantemente atualizado e ofertado a preços competitivos em campi estrategicamente localizados.

A expansão dos cursos de medicina consolidou-se como um dos principais vetores de crescimento da Companhia. A conquista de novos credenciamentos em 2024 e 2025 permitiu uma ampliação expressiva no número de vagas e de alunos, reforçando seu papel como uma instituição de relevância nacional na formação de médicos, especialmente nas regiões Norte e Nordeste, onde a carência desses profissionais é mais acentuada.

O programa Ser Solidário, outra iniciativa estratégica de destaque, demonstrou ser um sucesso em seu primeiro ano. Ao facilitar o acesso ao Ensino Híbrido por meio de parcelamento, o programa não apenas impulsionou a receita, o EBITDA ajustado e a base de alunos, mas também reforçou o compromisso da Companhia com a inclusão e a fidelização de seus estudantes.



A Companhia avançou em sua expansão orgânica de forma disciplinada, com a inauguração de seis novas unidades nos dois exercícios, demonstrando sua capacidade de ampliar a presença geográfica com eficiência e criar avenidas de crescimento sustentável.

A Companhia apresentou sólida evolução financeira em 2025, evidenciada pela melhoria nos processos de cobrança, que resultou no aumento da geração operacional de caixa e consequente redução do prazo médio de recebimento. Essa eficiência foi fundamental para diminuir as despesas financeiras, fortalecer a estrutura de capital e ampliar a flexibilidade financeira da Ser Educacional para os desafios e oportunidades futuras.

Os sólidos resultados operacionais e financeiros de 2025 confirmam a capacidade da Ser Educacional de gerar valor de forma consistente e sustentável para seus acionistas, alunos, docentes e colaboradores. Este desempenho é fruto direto do empenho, da dedicação e do alinhamento estratégico de todas as equipes que compõem a Companhia.

A Administração agradece a todos os alunos, professores, colaboradores, acionistas e parceiros pela confiança e contribuição ao longo do ano e conta com a mesma dedicação para os desafios de 2026.

Por fim, a Ser Educacional reafirma seu compromisso com a oferta de uma educação de qualidade, com foco no empreendedorismo, na responsabilidade social e no 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

Resultados da Captação de Alunos 2S25

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Modalidade de Ensino	2S25	2S24	% Δ
Captação de graduação	70,1	75,1	-6,6%
Graduação Híbrida	27,3	30,6	-10,7%
Graduação Digital	42,8	44,5	-3,7%
Captação de pós-graduação	9,5	8,2	16,4%
Pós-graduação Híbrida	0,2	0,1	127,2%
Pós-graduação Digital	9,3	8,1	15,2%
Captação Total	79,6	83,2	-4,3%

Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido (presencial) – 2S25

A captação reduziu 10,7% na comparação entre o 2S25 e o 2S24, em função principalmente do foco em elevar o ticket médio de captação nesse segundo semestre, uma vez que as taxas de ocupação dos imóveis atingiram os níveis desejados face ao elevado volume de alunos captados no 2025.1 e da rematrícula da base para 2025.2. Vale notar também que a base de comparação com a captação do 2S24 é elevada, dado que na comparação entre esse período com o 2S23, a captação havia crescido 16,7%.

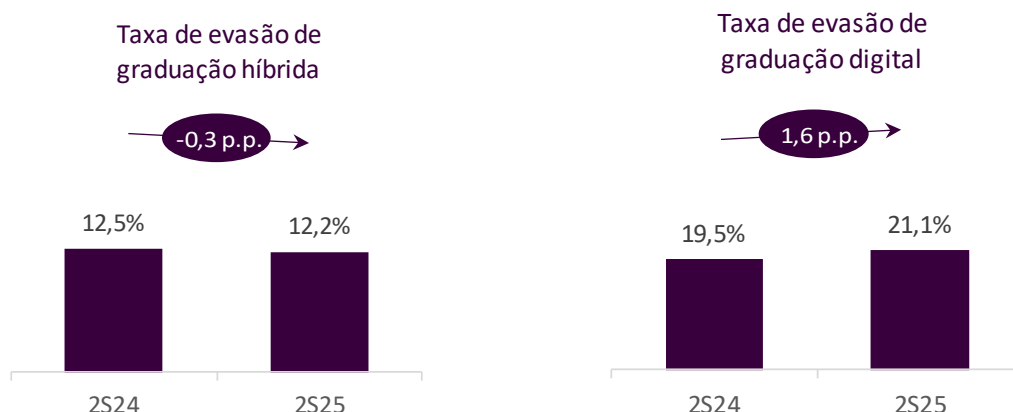
Captação de alunos de graduação de Ensino Digital – 2S25

A captação caiu 3,7%, na comparação 2S25 x 2S24, em função do ambiente de mercado mais adverso encontrado nesse período.

Captação de alunos de pós-graduação Híbrida e Digital – 2S25

A captação de alunos do 2S25 nessas modalidades de ensino apresentou um crescimento de 16,4% em comparação com a captação do 2S24, em função da alteração do portfólio desses cursos ocorrida recentemente, aumentando a oferta de cursos de pós-graduação digitais com aulas síncronas (pós ao vivo).

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 híbrida ficou em 12,2% no 2S25 ante 12,5% no 2S24, ficando praticamente estável 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 digital, a taxa de evasão ficou em 21,1% no 2S25, um aumento de 1,6 p.p. em comparação ao 2S24.

Evolução da Base de Alunos

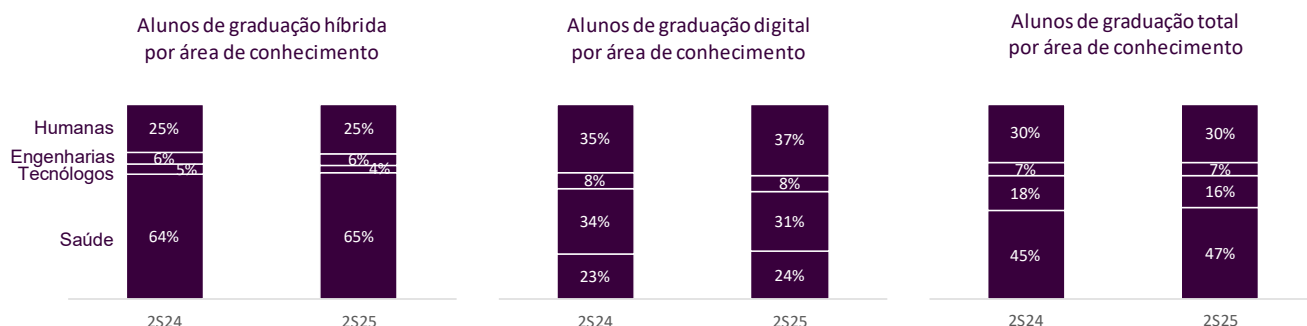
Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Híbrida (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
2025.2							
Base Jun25	186.837	145.027	604	20.689	825	84	354.066
Captação	27.327	42.792	184	9.343	117	-	79.763
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(6.821)	(10.535)	(204)	(8.309)	(72)	(84)	(26.025)
Evasão	(25.303)	(37.425)	(22)	(1.490)	(108)	-	(64.348)
Base Dez25	182.040	139.859	562	20.233	762	-	343.456
% Base Dez25 / Base Jun25	-2,6%	-3,6%	-7,0%	-2,2%	-7,6%	-100,0%	-3,0%
% Base Dez25 / Base Dez24	10,4%	-2,2%	-28,5%	-0,6%	-8,0%	-100,0%	4,0%

O aumento de 10,2% da base de alunos na modalidade de oferta de Ensino Híbrido ocorreu em virtude do foco na oferta de um portfólio de cursos mais enxuto e dedicado às áreas de conhecimento da saúde, visando maximizar os diferenciais competitivos da Companhia, relativos à sua estrutura diferenciada de laboratórios e clínicas, bem como à localização privilegiada de suas unidades e posicionamento das marcas nas cidades em que opera. Outro fator que contribuiu marginalmente para esse crescimento foi a expansão da quantidade de campi na comparação com o 4T24, passando de 59 para 60.

Como resultado, se destaca mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 65% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 47% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, os cursos de saúde aumentaram sua participação em 1,0 p.p., passando de 23% para 24% da base de alunos de graduação e reflete os resultados da estratégia da Companhia.

O crescimento orgânico no Ensino Híbrido fez com que a base de alunos dessa modalidade passasse de 50,2% para 53,2% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos.



Dados Operacionais	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24
Vagas anuais de medicina*	1.001	941	6,4%
Alunos de medicina	4.032	3.590	12,3%
Campi em operação	60	59	1,7%
Polos em operação	736	814	-9,6%

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

Financiamento Estudantil

A base de alunos FIES do 4T25 apresentou uma redução de 10,9% em comparação ao 4T24. Já a base de alunos PROUNI apresentou um aumento de 22,3% na comparação 4T25 x 4T24. 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	Dez/24	1T25	2T25	3T25	Dez/25
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	164.879	185.287	186.837	182.244	182.040
Alunos FIES	14.959	13.683	14.431	14.334	13.324
% de Alunos FIES	9,1%	7,4%	7,7%	7,9%	7,3%
Alunos PRAVALER	3.068	3.271	3.695	3.405	3.638
% de Alunos PRAVALER	1,9%	1,8%	2,0%	1,9%	2,0%
Total de Alunos com Financiamento	18.027	16.954	18.126	17.739	16.962
% de Alunos com Financiamento	10,9%	9,2%	9,7%	9,7%	9,3%
Alunos de Graduação Digital	142.951	161.000	145.027	148.346	139.859
PROUNI Graduação Híbrida	17.033	20.441	21.779	23.977	22.900
PROUNI Graduação Digital	5.116	5.241	4.982	5.033	4.196
Total de Alunos com PROUNI	22.149	25.682	26.761	29.010	27.096
% de Alunos PROUNI	7,2%	7,4%	8,1%	8,8%	8,4%

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	U6M25 *	U6M24 *	Var. (%) U6M25 x U6M24
Ensino Híbrido (Graduação)	846,28	831,87	1,7%	787,47	785,80	0,2%
<i>Medicina</i>	9.039,89	9.285,33	-2,6%	9.379,96	9.294,39	0,9%
<i>Ex-Medicina</i>	660,69	643,72	2,6%	594,22	596,52	-0,4%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	846,39	830,75	1,9%	788,06	780,66	0,9%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	178,79	187,92	-4,9%	186,33	189,43	-1,6%
Ticket Médio Líquido Total	533,60	510,19	4,6%	506,10	485,80	4,2%

* Últimos 6 meses.

Ticket Médio Líquido (Ex-PROUNI)	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	U6M25 *	U6M24 *	Var. (%) U6M25 x U6M24
Ensino Híbrido (Graduação)	968,05	927,71	4,3%	903,77	876,69	3,1%
<i>Medicina</i>	9.719,69	9.959,47	-2,4%	10.103,73	9.982,55	1,2%
<i>Ex-Medicina</i>	759,61	720,94	5,4%	682,98	666,08	2,5%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	967,75	925,95	4,5%	904,11	869,93	3,9%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	183,60	193,98	-5,4%	191,86	195,74	-2,0%
Ticket Médio Líquido Total	579,30	546,86	5,9%	551,12	520,95	5,8%

* 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 U6M25, o ticket médio líquido total Ex-Prouni cresceu 5,8% em comparação com os U6M24, em função principalmente do crescimento da participação da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido que passou de 49,9% para 53,0% da base total de alunos e do repasse de preços, conforme pode ser observado pelo crescimento do ticket médio da mesma modalidade de ensino, excluindo os cursos de medicina. O ticket médio dos cursos de medicina aumentou 1,2% na comparação entre os mesmos períodos. O aumento do ticket médio do semestre para cursos de Ensino Híbrido ainda foi mitigado pelo aumento da quantidade de alunos pagando com desconto de pontualidade, o que gera aumento na linha de descontos financeiros, e mesmo assim apresentou crescimento na comparação semestral. Já o Ensino Digital teve queda de 2,0% nas mesmas bases de comparação.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Receita Operacional Bruta	1.263.088	1.122.446	12,5%	5.078.835	4.432.039	14,6%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.132.971	988.508	14,6%	4.541.836	3.905.993	16,3%
Mensalidades de Ensino Digital	104.189	113.578	-8,3%	443.184	454.124	-2,4%
Outras	25.928	20.360	27,3%	93.815	71.922	30,4%
Deduções da Receita Bruta	(690.234)	(598.684)	15,3%	(2.862.304)	(2.450.685)	16,8%
Descontos e Bolsas	(575.058)	(488.184)	17,8%	(2.372.838)	(2.043.782)	16,1%
PROUNI	(91.741)	(89.537)	2,5%	(398.753)	(330.181)	20,8%
FGEDUC e encargos FIES	(757)	(704)	7,5%	(3.023)	(2.570)	17,6%
Impostos	(22.678)	(20.259)	11,9%	(87.690)	(74.152)	18,3%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	45,5%	43,5%	2,0 p.p.	46,7%	46,1%	0,6 p.p.
Receita Operacional Líquida	572.854	523.762	9,4%	2.216.531	1.981.354	11,9%
Mensalidades de Ensino Híbrido	463.656	412.878	12,3%	1.762.401	1.542.836	14,2%
Mensalidades de Ensino Digital	85.867	92.339	-7,0%	369.008	373.860	-1,3%
Outras	23.331	18.547	25,8%	85.123	64.658	31,6%

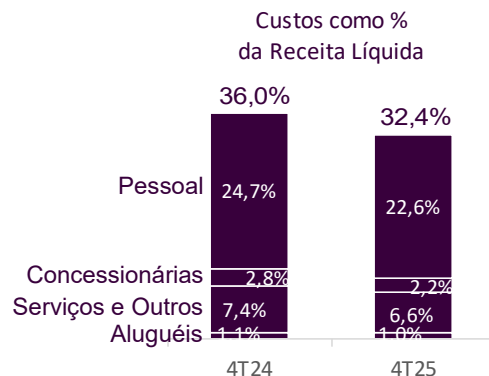
- a) O aumento da receita bruta em 12,5% ocorreu em virtude (i) do aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função da alta na captação no 2025.1 e redução da taxa de evasão, que promoveram elevação da base média de alunos para o 2S25; (ii) do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; (iii) da implementação do programa Ser Solidário; e (iv) do repasse da inflação;
- b) O aumento de 9,4% na receita líquida foi inferior ao crescimento da receita bruta na comparação entre os mesmos trimestres, em função principalmente do maior volume de descontos e bolsas na comparação com o 4T24, em virtude principalmente da melhoria da pontualidade de pagamentos de mensalidades que aumenta o reconhecimento de descontos dessa natureza.

Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Custos dos Serviços Prestados	(238.932)	(236.690)	0,9%	(904.993)	(887.127)	2,0%
Pessoal e encargos	(129.515)	(129.596)	-0,1%	(495.611)	(474.211)	4,5%
Aluguéis	(5.629)	(5.661)	-0,6%	(19.825)	(21.144)	-6,2%
Concessionárias	(12.471)	(14.747)	-15,4%	(45.801)	(51.765)	-11,5%
Serviços de terceiros e outros	(37.967)	(38.504)	-1,4%	(145.654)	(138.311)	5,3%
Depreciação e Amortização	(53.350)	(48.182)	10,7%	(198.102)	(201.696)	-1,8%

- a) Os custos de pessoal e encargos ficaram em linha na comparação 4T25 x 4T24, com uma redução de 0,1%, resultado das sinergias obtidas com o sucesso do plano de otimização operacional da Companhia, parcialmente compensado pelo dissídio salarial anual e pelo incremento da base dos cursos de saúde;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$5,6 milhões no 4T25, contra R\$5,7 milhões no 4T24, praticamente estável na comparação entre os dois períodos;

- c) A linha de concessionárias apresentou uma redução de 15,4%, 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 reduziu 1,4%, ficando relativamente estável na comparação 4T25 x 4T24.



Lucro Bruto

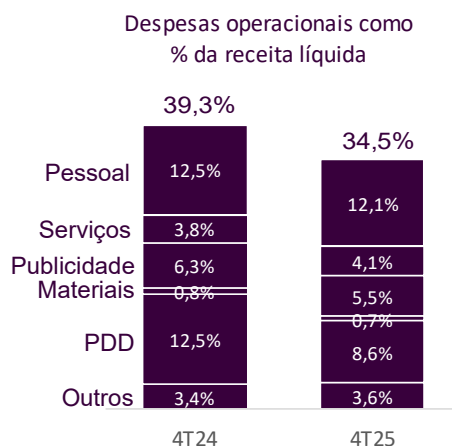
Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Receita Operacional Líquida	572.854	523.762	9,4%	2.216.531	1.981.354	11,9%
Custos dos serviços prestados	(238.932)	(236.690)	0,9%	(904.993)	(887.127)	2,0%
Lucro Bruto	333.922	287.072	16,3%	1.311.538	1.094.227	19,9%
Margem Bruta	58,3%	54,8%	3,5 p.p.	59,2%	55,2%	3,9 p.p.
(-) Depreciação	53.350	48.182	10,7%	198.102	201.696	-1,8%
Lucro Bruto Caixa	387.272	335.254	15,5%	1.509.640	1.295.923	16,5%
Margem Bruta Caixa	67,6%	64,0%	3,6 p.p.	68,1%	65,4%	2,7 p.p.

- a) O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Híbrido em comparação aos custos operacionais que por sua vez ficaram praticamente estáveis. Como resultado, a margem bruta caixa alcançou 67,6%, com um aumento de 3,6 p.p. quando comparada com o 4T24;
- b) A linha depreciação e amortização apresentou um aumento de 10,7%, em função do aumento do número de campi operacionais de 59, no 4T24, para 60, no 4T25, bem como do aumento de clínicas para os cursos de saúde e do reajuste de aluguel de campi existentes pela inflação. Além disso, houve um incremento pontual de R\$4,8 milhões no trimestre, em função de recálculo de amortização de ativos intangíveis.

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Despesas Gerais e Administrativas	(203.717)	(212.022)	-3,9%	(829.243)	(791.721)	4,7%
Pessoal e encargos	(69.254)	(65.367)	5,9%	(271.865)	(254.457)	6,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.271)	(19.798)	17,5%	(84.247)	(78.317)	7,6%
Publicidade	(31.541)	(33.042)	-4,5%	(140.122)	(151.262)	-7,4%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.936)	(4.096)	-3,9%	(15.821)	(18.425)	-14,1%
PDD	(48.993)	(65.553)	-25,3%	(217.432)	(197.746)	10,0%
Outros	(20.582)	(17.799)	15,6%	(73.218)	(70.776)	3,5%
Depreciação e Amortização	(6.140)	(6.367)	-3,6%	(26.538)	(20.738)	28,0%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(4.483)	(50.525)	-91,1%	(37.634)	(63.577)	-40,8%
Resultado Operacional	125.722	24.525	412,6%	444.661	238.929	86,1%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(197.577)	(205.655)	-3,9%	(802.705)	(770.983)	4,1%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 5,9%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento do bônus e dos encargos sobre o Plano de Concessão de Ações e da internalização de algumas atividades terceirizadas. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$3,0 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;
- b) As despesas com serviços prestados apresentaram um crescimento de 17,5% em relação ao 4T24, em virtude do reajuste de contratos de serviços pela inflação e aumento na terceirização de serviços;
- c) As despesas com publicidade tiveram uma redução de 4,5% em relação ao 4T24, em decorrência da conclusão de projetos de ganho de eficiência em marketing e redução do custo de aquisição de alunos, em linha com o plano de otimização operacional. Como percentual da receita líquida, passaram de 6,3% para 5,5%;
- d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou uma redução de 25,3% na comparação com o 4T24, representando 8,6% da receita líquida, no 4T25, em comparação a 12,5%, no 4T24. Essa redução deveu-se principalmente ao aumento do provisionamento do FG-FIES registrado no 4T24. Excluindo esse efeito, o aumento foi de 9,3%, relativamente em linha com o crescimento da receita líquida. Adicionalmente, em função de alterações no processo de comunicação financeira com alunos realizadas nos últimos trimestres, houve uma migração de despesas que anteriormente eram incorridas como despesas financeiras, na linha de 'descontos concedidos', para a PDD, gerando um efeito contábil em ambas as linhas nesse semestre, sem impacto no lucro líquido, mas com impacto positivo na geração de caixa;
- e) Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas passou de R\$50,5 milhões, no 4T24, para R\$4,5 milhões, no 4T25, devido principalmente aos eventos não-recorrentes registrados no 4T24 que totalizaram R\$43,6 milhões. Excluindo esse efeito, a variação entre os dois períodos reflete o curso normal dos negócios que se refletem nessa linha da demonstração de resultados, tendo ocorrido no 4T25 um único efeito não-recorrente referente à baixa de imobilizados e provisão para contingências de R\$2,1 milhões.



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Lucro Líquido (Prejuízo)	74.558	(30.208)	N.M.	214.436	(1.162)	N.M.
(+) Resultado financeiro líquido ²	50.166	42.954	16,8%	213.921	225.298	-5,0%
(+) Imposto de renda e contribuição social	998	11.779	-91,5%	16.304	14.793	10,2%
(+) Depreciação e Amortização	59.490	54.549	9,1%	224.640	222.434	1,0%
EBITDA¹	185.212	79.074	134,2%	669.301	461.363	45,1%
Margem EBITDA	32,3%	15,1%	17,2 p.p.	30,2%	23,3%	6,9 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos ²	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	910	70.072	-98,7%	26.518	96.054	-72,4%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(38.084)	(34.964)	8,9%	(145.923)	(139.283)	4,8%
EBITDA Ajustado⁵	150.448	122.500	22,8%	559.578	437.699	27,8%
Margem EBITDA Ajustada	26,3%	23,4%	2,9 p.p.	25,2%	22,1%	3,2 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 Híbrido, e da base de alunos do curso de medicina, associado ao controle de custos e despesas em função da implantação com sucesso do programa de otimização operacional realizado nos últimos anos. 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)	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	910	70.072	-98,7%	26.518	96.054	-72,4%
Aluguel	-	124	-100,0%	-	2.107	-100,0%
Pessoal	3.008	3.216	-6,5%	10.420	12.558	-17,0%
Custo	-	306	-100,0%	-	1.239	-100,0%
Despesa	3.008	2.910	3,4%	10.420	11.319	-7,9%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	-	5.090	-100,0%	7.507	19.194	-60,9%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	(2.098)	61.642	N.M.	8.591	62.196	-86,2%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	1.432	(3.604)	N.M.	(1.561)	4.165	N.M.
Despesas Financeiras - Outros	-	1.526	-100,0%	-	9.938	-100,0%
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	780	(6.683)	N.M.	312	(6.638)	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	652	1.554	-58,0%	(1.874)	866	N.M.
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	2.342	66.469	-96,5%	24.956	100.220	-75,1%

* 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 da mensalidade efetiva passaram a ser parcelados em valores iguais ao longo do curso, conforme detalhado na tabela abaixo:

Participação do Ser Solidário nos Resultados	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	2S25	2S24	Var. (%) 2S25 x 2S24
Captação Graduação Híbrida* ('000)	1,7	2,0	-13,7%	19,6	15,5	26,5%
Receita Bruta Total (R\$mm)	3,0	2,9	4,1%	19,0	14,9	27,1%
Ajuste a Valor Presente - AVP	0,8	0,8	0,4%	5,0	3,7	34,8%
Receita Líquida Total (R\$mm)	2,2	2,1	5,5%	14,0	11,2	24,5%
PCLD (R\$mm)	0,7	1,3	-46,8%	1,7	4,3	-61,1%
EBITDA Ajustado (R\$mm)	1,5	0,8	90,6%	12,3	6,9	77,6%
Contas a Receber Bruto (R\$mm)	57,6	14,9	286,4%	57,6	14,9	286,4%
Contas a Receber Líquido de AVP e PDD (R\$mm)	30,0	7,3	308,7%	30,0	7,3	308,7%

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
(+) Receita Financeira	26.177	25.681	1,9%	103.401	92.181	12,2%
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	11.746	6.414	83,1%	35.190	24.600	43,0%
Ajuste de marcação ao mercado	4.586	6.683	-31,4%	17.435	19.007	-8,3%
Variação cambial ativa - Swap	4.867	4.218	15,4%	34.124	28.928	18,0%
Outros	2.568	48	5250,0%	6.970	81	8504,9%
(-) Despesa Financeira	(76.343)	(68.635)	11,2%	(317.322)	(317.479)	0,0%
Despesas de Juros	(26.916)	(23.026)	16,9%	(113.402)	(91.562)	23,9%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(19.301)	(19.848)	-2,8%	(78.174)	(79.399)	-1,5%
Descontos Concedidos	(9.734)	(10.300)	-5,5%	(39.154)	(61.438)	-36,3%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(340)	(1.226)	-72,3%	(1.987)	(4.684)	-57,6%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.366)	-	N.M.	(17.747)	(12.368)	43,5%
Variação cambial passiva - Swap	(8.231)	(8.346)	-1,4%	(48.645)	(46.864)	3,8%
Outros	(6.455)	(5.889)	9,6%	(18.213)	(21.164)	-13,9%
Resultado Financeiro	(50.166)	(42.954)	16,8%	(213.921)	(225.298)	-5,0%

O resultado financeiro do 4T25 apresentou um crescimento de 16,8% em relação ao 4T24, sendo 1,9% na receita financeira e 11,2% na despesa financeira, em função dos seguintes principais fatores:

- A linha de Juros sobre Mensalidades e Acordos ficou em R\$2,4 milhões, representando uma redução de 71,0% em relação ao 4T24, quando alcançou R\$8,3 milhões, devido principalmente ao aumento da pontualidade de pagamento das mensalidades dos alunos
- Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$11,7 milhões no 4T25, o que representa um aumento de 83,1% na comparação com o 4T24, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$6,4 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados e aumento do CDI médio, na comparação 4T25 versus 4T24;
- A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap e ajuste de marcação a mercado, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, passou de uma receita de R\$2,6 milhões no 4T24 para uma despesa de R\$4,1 milhões no 4T25, 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 um crescimento de 16,9%, passando de R\$23,0 milhões no 4T24 para R\$26,9 milhões no 4T25, em virtude do aumento da taxa média de juros na comparação entre os dois períodos e do impacto das debêntures emitidas no final de 2024 para reforço do caixa e reestruturação do endividamento bruto ex-aquisições da Companhia, que reduziu em 25,6%;
- Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$19,3 milhões no 4T25, ante R\$19,8 milhões no 4T24, uma redução de 2,8%, 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\$9,7 milhões no 4T25, ante R\$10,3 milhões no 4T24, correspondendo a uma redução de 5,5% na comparação entre os dois períodos, em função das alterações nos processos de cobrança, conforme comentado em 'PDD'.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Lucro Operacional	125.722	24.525	412,6%	444.661	238.929	86,1%
(+) Resultado Financeiro	(50.166)	(42.954)	16,8%	(213.921)	(225.298)	-5,0%
(+) IR / CS do Exercício	(1.472)	(6.242)	-76,4%	(17.688)	(13.842)	27,8%
(+) IR / CS Diferidos	474	(5.537)	N.M.	1.384	(951)	N.M.
Lucro Líquido	74.558	(30.208)	N.M.	214.436	(1.162)	N.M.
Margem Líquida	13,0%	-5,8%	18,8 p.p.	9,7%	-0,1%	9,7 p.p.

Para o 4T25, o IR/CSLL registrou uma despesa de R\$1,0 milhão, ante uma despesa de R\$11,8 milhões, decorrente da implementação de ajustes de adição e exclusão na apuração do IR/CSLL, como resultado de revisão realizada por consultoria especializada. No acumulado no ano, o montante de IR/CSLL é maior em função do lucro líquido apresentando no exercício 2025, com impacto no lucro tributável, ante o prejuízo apresentado no exercício 2024.

No 4T25, o lucro líquido foi de R\$74,6 milhões ante ao prejuízo de R\$30,2 milhões no 4T24, decorrente principalmente da recuperação da base de receitas do Ensino Híbrido, combinada com o início das sinergias geradas pela execução do plano de otimização operacional finalizado em 2024, compensados pelo aumento das despesas financeiras líquidas. Nesse contexto, o lucro líquido ajustado foi de R\$76,9 milhões e corresponde a um crescimento de 112,1% quando comparado aos R\$36,3 milhões no 4T24.

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))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Lucro Líquido	74.558	(30.208)	N.M.	214.436	(1.162)	N.M.
Margem Líquida	13,0%	-5,8%	18,8 p.p.	9,7%	-0,1%	9,7 p.p.
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	2.342	66.469	-96,5%	24.956	100.220	-75,1%
Lucro Líquido Ajustado	76.900	36.261	112,1%	239.392	99.058	141,7%
Margem Líquida Ajustada	13,4%	6,9%	6,5 p.p.	10,8%	5,0%	5,8 p.p.
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	10.628	14.559	-27,0%	49.921	60.703	-17,8%
Impacto IFRS 16	4.171	6.958	-40,1%	21.255	30.158	-29,5%
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.104)	(28.740)	11,7%	(121.272)	(114.387)	6,0%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.710	19.935	3,9%	81.396	82.280	-1,1%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.883	16.046	-1,0%	63.802	63.775	0,0%
Goodwill de aquisições	6.457	7.601	-15,1%	28.666	30.545	-6,2%
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(317)	(283)	12,1%	(2.671)	(1.510)	76,9%
Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	87.528	50.820	72,2%	289.313	159.761	81,1%
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)	15,3%	9,7%	5,6 p.p.	13,1%	8,1%	5,0 p.p.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Contas a Receber Bruto	782.266	808.547	864.279	860.729	847.420
Mensalidades de alunos	539.225	543.157	587.343	527.871	574.339
FIES	67.951	71.694	83.267	78.135	80.052
Acordos a receber	81.373	90.316	84.599	98.751	96.109
Créditos Educativos a Receber	63.552	67.163	80.299	89.088	64.184
Cartão de Crédito e Outros	30.165	36.217	28.771	66.884	32.736
Saldo PDD	(213.645)	(239.395)	(241.563)	(254.549)	(250.475)
Contas a Receber Líquido	568.621	569.152	622.716	606.180	596.945
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.981.354	2.070.629	2.127.587	2.167.439	2.216.531
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	103	99	105	101	97
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	116.417	122.922	127.472	134.352	140.404
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	210	210	235	209	205
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	91	85	92	82	84

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 91 para 84 dias, em função principalmente da melhoria da assiduidade e pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia. A redução do PMR FIES ocorreu principalmente em função da normalização do fluxo de pagamentos do programa nos últimos meses.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	4T24	A.V. (%)	4T25	A.V. (%)
A vencer	87.431	16,1%	116.110	19,8%
Vencidas de 1 a 90 dias	140.053	25,8%	143.821	24,6%
Vencidas de 91 a 180 dias	57.042	10,5%	58.197	9,9%
Vencidas de 181 a 360 dias	99.760	18,4%	107.749	18,4%
Vencidas de 361 a 540 dias	79.405	14,6%	85.233	14,6%
Vencidas de 541 a 720 dias	78.805	14,5%	74.541	12,7%
TOTAL	542.496	100,0%	585.651	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	69,3%		68,0%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	4T24	A.V. (%)	4T25	A.V. (%)
A vencer	15.666	19,3%	17.755	18,5%
Vencidas de 1 a 90 dias	19.983	24,6%	25.022	26,0%
Vencidas de 91 a 180 dias	9.401	11,6%	11.996	12,5%
Vencidas de 181 a 360 dias	13.740	16,9%	16.934	17,6%
Vencidas de 361 a 540 dias	11.796	14,5%	12.710	13,2%
Vencidas de 541 a 720 dias	10.787	13,3%	11.692	12,2%
TOTAL	81.373	100,0%	96.109	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	10,4%		11,2%	

A tabela abaixo mostra a evolução da PCLD no período de 31 de dezembro de 2024 a 31 de dezembro de 2025. A partir do 2T24, foi realizada uma reclassificação de saldos da parcela da PCLD FIES para o FG-FIES, conforme pode ser observado abaixo:

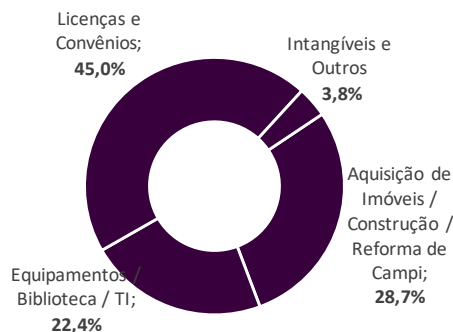
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2024	Baixa por Antecipação de recebíveis	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	31/12/2025
Total	282.140	(2.557)	199.632	17.800	(160.246)	336.769
<i>FG-FIES Não Circulante</i>						86.294
<i>Contas a Receber</i>						250.475

Investimento (CAPEX)

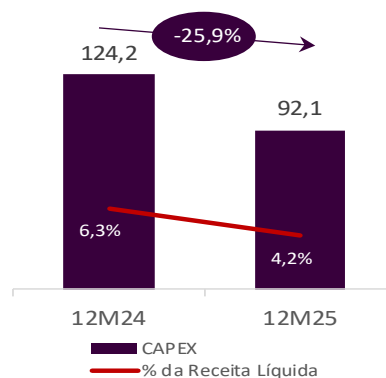
CAPEX (Valores em R\$ ('000))	4T25	A.V.	4T24	A.V.	12M25	A.V.	12M24	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	22.996	100,0%	27.415	100,0%	92.083	100,0%	124.193	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	6.252	27,2%	8.721	31,8%	26.472	28,7%	36.948	29,8%
Equipamentos / Biblioteca / TI	5.901	25,7%	10.800	39,4%	20.617	22,4%	39.906	32,1%
Licenças e Convênios	10.371	45,1%	7.294	26,6%	41.472	45,0%	43.724	35,2%
Intangíveis e Outros	472	2,1%	600	2,2%	3.522	3,8%	3.615	2,9%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	19.300		2.189		63.526		59.300	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	42.296		29.604		155.609		183.493	

No 4T25, a Companhia investiu R\$23,0 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$12,2 milhões, uma redução de 37,7% na comparação com o 4T24. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$10,3 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$0,5 milhão. Essa redução ocorreu porque nesse ano 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



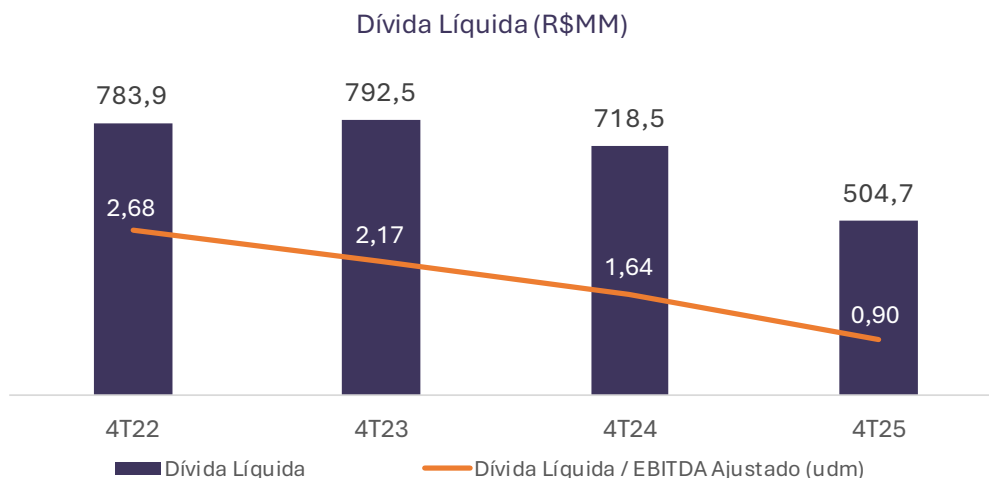
CAPEX (R\$MM)



Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	31/12/2024	Var. (%) Dez25 x Dez24
Caixa Total	452.505	533.283	-15,1%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(77.953)	(71.578)	8,9%
Depósitos e bloqueios judiciais	(24.453)	(21.720)	12,6%
Fundo garantidor FG-FIES	(87.333)	(68.494)	27,5%
Disponibilidades	262.766	371.491	-29,3%
Caixa e disponibilidades	261.932	370.728	-29,3%
Títulos e valores mobiliários	834	763	9,3%
Endividamento bruto	(767.479)	(1.090.037)	-29,6%
Empréstimos e Financiamentos	(145.211)	(288.393)	-49,6%
Curto prazo	(91.087)	(176.984)	-48,5%
Longo prazo	(54.124)	(111.409)	-51,4%
Debêntures	(578.173)	(684.182)	-15,5%
Curto prazo	(167.527)	(122.349)	36,9%
Longo prazo	(410.646)	(561.833)	-26,9%
Compromissos a pagar *	(44.095)	(117.462)	-62,5%
Curto prazo	(42.956)	(91.624)	-53,1%
Longo prazo	(1.139)	(25.838)	-95,6%
Dívida Líquida	(504.713)	(718.546)	-29,8%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	0,90	1,64	

*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\$262,8 milhões, uma redução de 29,3% quando comparado a dezembro de 2024, em virtude do aumento da geração operacional de caixa líquida decorrente da melhoria do resultado operacional no período, compensada principalmente pela amortização de dívidas no valor de R\$453,7 milhões, responsável pela redução de 29,6% no endividamento bruto, e pelo investimento em CAPEX de R\$92,1 milhões.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$504,7 milhões, com uma redução de 29,8% na comparação com o 4T24, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 0,90x, 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	91.087	62,7%	61.832	50,7%	167.527	29,0%	320.446	37,9%
Longo Prazo	54.124	37,3%	60.216	49,3%	410.646	71,0%	524.986	62,1%
Entre um e dois anos	54.124	37,3%	45.891	37,6%	201.290	34,8%	301.305	35,6%
Entre dois e três anos	-	0,0%	14.325	11,7%	129.522	22,4%	143.847	17,0%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	79.834	13,8%	79.834	9,4%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Total da Dívida	145.211	100,0%	122.048	100,0%	578.173	100,0%	845.432	100,0%
Escrow FAEL	-		(77.953)		-		(77.953)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	145.211		44.095		578.173		767.479	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/12/2025
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	51.090
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,16 a.a. com Swap CDI + 2,70 a.a.	94.121
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1ª Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	121.015
Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1ª Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	154.743
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures de 1ª Série - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	152.100
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	90.217
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	60.098
UNIFAEAL	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	80.159
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
UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	19.291
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	2.832
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	912
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	1.072
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.282
Total da Dívida Bruta				845.432
Escrow FAEL				(77.953)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				767.479

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Fluxos de caixa das atividades operacionais						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	97.480	50.129	94,5%	381.118	240.520	58,5%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(42.296)	(29.604)	42,9%	(155.609)	(183.493)	-15,2%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	-	(31)	-100,0%	-	81.590	-100,0%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(73.864)	80.730	N.M.	(334.305)	16.844	N.M.
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(18.680)	101.224	N.M.	(108.796)	155.461	N.M.
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa						
No início do período	280.612	269.504	4,1%	370.728	215.267	72,2%
No fim do período	261.932	370.728	-29,3%	261.932	370.728	-29,3%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(18.680)	101.224	N.M.	(108.796)	155.461	N.M.
Variação das Disponibilidades Financeiras						
(18.680)	101.255	N.M.	(108.796)	77.171	N.M.	
Disponibilidades Financeiras no início do período	281.396	270.236	4,1%	371.491	294.320	26,2%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	262.716	371.491	-29,3%	262.695	371.491	-29,3%
CAPEX	22.996	27.415	-16,1%	92.083	124.193	-25,9%
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	74.484	22.714	227,9%	289.035	116.327	148,5%

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$97,5 milhões, representando um crescimento de 94,5% na comparação com o 4T24, 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 Híbrido, da expansão de vagas do curso de medicina e da redução do endividamento líquido.

No trimestre a Companhia também promoveu a antecipação de recebíveis do Pravalier em R\$31,5 milhões, com objetivo de acelerar a redução do endividamento financeiro da Companhia que encerrou o exercício de 2025 ao menor nível desde o 1T21. Excluindo esse efeito, a geração de caixa operacional líquida cresceu 31,7%, ritmo superior ao crescimento do EBITDA ajustado de 22,8%.

Como resultado, a Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX cresceu 227,9% na comparação 4T25 x 4T24 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 49,5% contra 18,5% no 4T24.

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 343,5 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))	4T25	4T24	Var. (%) 4T25 x 4T24	12M25	12M24	Var. (%) 12M25 x 12M24
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.263.088	1.122.446	12,5%	5.078.835	4.432.039	14,6%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.132.971	988.508	14,6%	4.541.836	3.905.993	16,3%
Mensalidades de Ensino Digital	104.189	113.578	-8,3%	443.184	454.124	-2,4%
Outras	25.928	20.360	27,3%	93.815	71.922	30,4%
Deduções sobre vendas	(690.234)	(598.684)	15,3%	(2.862.304)	(2.450.685)	16,8%
Descontos e Bolsas	(575.058)	(488.184)	17,8%	(2.372.838)	(2.043.782)	16,1%
PROUNI	(91.741)	(89.537)	2,5%	(398.753)	(330.181)	20,8%
FGEDUC e encargos FIES	(757)	(704)	7,5%	(3.023)	(2.570)	17,6%
Impostos	(22.678)	(20.259)	11,9%	(87.690)	(74.152)	18,3%
Receita Líquida	572.854	523.762	9,4%	2.216.531	1.981.354	11,9%
Custos dos serviços prestados	(238.932)	(236.690)	0,9%	(904.993)	(887.127)	2,0%
Pessoal e encargos	(129.515)	(129.596)	-0,1%	(495.611)	(474.211)	4,5%
Aluguéis	(5.629)	(5.661)	-0,6%	(19.825)	(21.144)	-6,2%
Concessionárias	(12.471)	(14.747)	-15,4%	(45.801)	(51.765)	-11,5%
Serviços de terceiros e Outros	(37.967)	(38.504)	-1,4%	(145.654)	(138.311)	5,3%
Depreciação e amortização	(53.350)	(48.182)	10,7%	(198.102)	(201.696)	-1,8%
Lucro bruto	333.922	287.072	16,3%	1.311.538	1.094.227	19,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>58,3%</i>	<i>54,8%</i>	<i>3,5 p.p.</i>	<i>59,2%</i>	<i>55,2%</i>	<i>3,9 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(208.200)	(262.547)	-20,7%	(866.877)	(855.298)	1,4%
Despesas gerais e administrativas	(203.717)	(212.022)	-3,9%	(829.243)	(791.721)	4,7%
Pessoal e encargos	(69.254)	(65.367)	5,9%	(271.865)	(254.457)	6,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.271)	(19.798)	17,5%	(84.247)	(78.317)	7,6%
Publicidade	(31.541)	(33.042)	-4,5%	(140.122)	(151.262)	-7,4%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.936)	(4.096)	-3,9%	(15.821)	(18.425)	-14,1%
PDD	(48.993)	(65.553)	-25,3%	(217.432)	(197.746)	10,0%
Outros	(20.582)	(17.799)	15,6%	(73.218)	(70.776)	3,5%
Depreciação e amortização	(6.140)	(6.367)	-3,6%	(26.538)	(20.738)	28,0%
Outras despesas operacionais, líquidas	(4.483)	(50.525)	-91,1%	(37.634)	(63.577)	-40,8%
Lucro operacional	125.722	24.525	412,6%	444.661	238.929	86,1%
<i>Margem Operacional</i>	<i>21,9%</i>	<i>4,7%</i>	<i>17,3 p.p.</i>	<i>20,1%</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,0 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	59.490	54.549	9,1%	224.640	222.434	1,0%
EBITDA	185.212	79.074	134,2%	669.301	461.363	45,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,3%</i>	<i>15,1%</i>	<i>17,2 p.p.</i>	<i>30,2%</i>	<i>23,3%</i>	<i>6,9 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	910	70.072	-98,7%	26.518	96.054	-72,4%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.084)	(34.964)	8,9%	(145.923)	(139.283)	4,8%
EBITDA Ajustado	150.448	122.500	22,8%	559.578	437.699	27,8%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>26,3%</i>	<i>23,4%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>25,2%</i>	<i>22,1%</i>	<i>3,2 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(59.490)	(54.549)	9,1%	(224.640)	(222.434)	1,0%
EBIT Ajustado	90.958	67.951	33,9%	334.938	215.265	55,6%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>15,9%</i>	<i>13,0%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>15,1%</i>	<i>10,9%</i>	<i>4,2 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(50.166)	(42.954)	16,8%	(213.921)	(225.298)	-5,0%
(+) Receita Financeira	26.177	25.681	1,9%	103.401	92.181	12,2%
Juros sobre mensalidades e acordos	2.410	8.318	-71,0%	9.682	19.565	-50,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	11.746	6.414	83,1%	35.190	24.600	43,0%
Ajuste de marcação ao mercado	4.586	6.683	-31,4%	17.435	19.007	-8,3%
Variação cambial ativa - Swap	4.867	4.218	15,4%	34.124	28.928	18,0%
Outros	2.568	48	5250,0%	6.970	81	8504,9%
(-) Despesa Financeira	(76.343)	(68.635)	11,2%	(317.322)	(317.479)	0,0%
Despesas de juros	(26.916)	(23.026)	16,9%	(113.402)	(91.562)	23,9%
Juros de arrendamentos mercantis	(19.301)	(19.848)	-2,8%	(78.174)	(79.399)	-1,5%
Descontos concedidos	(9.734)	(10.300)	-5,5%	(39.154)	(61.438)	-36,3%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(340)	(1.226)	-72,3%	(1.987)	(4.684)	-57,6%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.366)	-	N.M.	(17.747)	(12.368)	43,5%
Variação cambial passiva - Swap	(8.231)	(8.346)	-1,4%	(48.645)	(46.864)	3,8%
Outros	(6.455)	(5.889)	9,6%	(18.213)	(21.164)	-13,9%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	75.556	(18.429)	N.M.	230.740	13.631	1592,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(998)	(11.779)	-91,5%	(16.304)	(14.793)	10,2%
Imposto de renda e contribuição social	(1.472)	(6.242)	-76,4%	(17.688)	(13.842)	27,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	474	(5.537)	N.M.	1.384	(951)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo)	74.558	(30.208)	N.M.	214.436	(1.162)	N.M.
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>-5,8%</i>	<i>18,8 p.p.</i>	<i>9,7%</i>	<i>-0,1%</i>	<i>9,7 p.p.</i>

Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	4T25	Ajustes	4T25 Ajustado	12M25	Ajustes	12M25 Ajustado
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.263.088	-	1.263.088	5.078.835	-	5.078.835
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.132.971	-	1.132.971	4.541.836	-	4.541.836
Mensalidades de Ensino Digital	104.189	-	104.189	443.184	-	443.184
Outras	25.928	-	25.928	93.815	-	93.815
Deduções sobre vendas	(690.234)	-	(690.234)	(2.862.304)	-	(2.862.304)
Descontos e Bolsas	(575.058)	-	(575.058)	(2.372.838)	-	(2.372.838)
PROUNI	(91.741)	-	(91.741)	(398.753)	-	(398.753)
FGEDUC e encargos FIES	(757)	-	(757)	(3.023)	-	(3.023)
Impostos	(22.678)	-	(22.678)	(87.690)	-	(87.690)
Receita Líquida	572.854	-	572.854	2.216.531	-	2.216.531
Custos dos serviços prestados	(238.932)	-	(238.932)	(904.993)	-	(904.993)
Pessoal e encargos	(129.515)	-	(129.515)	(495.611)	-	(495.611)
Aluguéis	(5.629)	-	(5.629)	(19.825)	-	(19.825)
Concessionárias	(12.471)	-	(12.471)	(45.801)	-	(45.801)
Serviços de terceiros e Outros	(37.967)	-	(37.967)	(145.654)	-	(145.654)
Depreciação e amortização	(53.350)	-	(53.350)	(198.102)	-	(198.102)
Lucro bruto Ajustado	333.922	-	333.922	1.311.538	-	1.311.538
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>58,3%</i>		<i>58,3%</i>	<i>59,2%</i>		<i>59,2%</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(208.200)	910	(207.290)	(866.877)	26.518	(840.359)
Despesas gerais e administrativas	(203.717)	3.008	(200.709)	(829.243)	17.927	(811.316)
Pessoal e encargos	(69.254)	3.008	(66.246)	(271.865)	10.420	(261.445)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(23.271)	-	(23.271)	(84.247)	7.507	(76.740)
Publicidade	(31.541)	-	(31.541)	(140.122)	-	(140.122)
Materiais de expediente e Aplicados	(3.936)	-	(3.936)	(15.821)	-	(15.821)
PDD	(48.993)	-	(48.993)	(217.432)	-	(217.432)
Outros	(20.582)	-	(20.582)	(73.218)	-	(73.218)
Depreciação e amortização	(6.140)	-	(6.140)	(26.538)	-	(26.538)
Outras despesas operacionais, líquidas	(4.483)	(2.098)	(6.581)	(37.634)	8.591	(29.043)
Lucro operacional Gerencial	125.722	910	126.632	444.661	26.518	471.179
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>21,9%</i>		<i>22,1%</i>	<i>20,1%</i>		<i>21,3%</i>
(+) Depreciação e Amortização	59.490	-	59.490	224.640	-	224.640
EBITDA	185.212	910	186.122	669.301	26.518	695.819
(+) Despesas Não-Recorrentes	910	(910)	-	26.518	(26.518)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	2.410	-	2.410	9.682	-	9.682
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.084)	-	(38.084)	(145.923)	-	(145.923)
EBITDA Ajustado	150.448	-	150.448	559.578	-	559.578
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>26,3%</i>		<i>26,3%</i>	<i>25,2%</i>		<i>25,2%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(59.490)	-	(59.490)	(224.640)	-	(224.640)
EBIT Ajustado	90.958	-	90.958	334.938	-	334.938
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>15,9%</i>		<i>15,9%</i>	<i>15,1%</i>		<i>15,1%</i>
Resultado Financeiro	(50.166)	780	(49.386)	(213.921)	312	(213.609)
(+) Receita Financeira	26.177	(4.586)	21.591	103.401	(17.435)	85.966
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.410	-	2.410	9.682	-	9.682
Rendimentos de aplicações financeiras	11.746	-	11.746	35.190	-	35.190
Ajuste de marcação ao mercado	4.586	(4.586)	0	17.435	(17.435)	0
Variação cambial ativa - Swap	4.867	-	4.867	34.124	-	34.124
Outros	2.568	-	2.568	6.970	-	6.970
(-) Despesa Financeira	(76.343)	5.366	(70.977)	(317.322)	17.747	(299.575)
Despesas de juros	(26.916)	-	(26.916)	(113.402)	-	(113.402)
Juros de arrendamentos mercantis	(19.301)	-	(19.301)	(78.174)	-	(78.174)
Descontos concedidos	(9.734)	-	(9.734)	(39.154)	-	(39.154)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(340)	-	(340)	(1.987)	-	(1.987)
Ajuste de marcação ao mercado	(5.366)	5.366	(0)	(17.747)	17.747	(0)
Variação cambial passiva - Swap	(8.231)	-	(8.231)	(48.645)	-	(48.645)
Outros	(6.455)	-	(6.455)	(18.213)	-	(18.213)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	75.556	1.690	77.246	230.740	26.830	257.570
Imposto de Renda e Contribuição Social	(998)	652	(346)	(16.304)	(1.874)	(18.178)
Imposto de renda e contribuição social	(1.472)	652	(820)	(17.688)	(1.874)	(19.562)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	474	-	474	1.384	-	1.384
Lucro Líquido Ajustado	74.558	2.342	76.900	214.436	24.956	239.392
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>13,0%</i>		<i>13,4%</i>	<i>9,7%</i>		<i>10,8%</i>

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	31/12/2024	Var. (%) Dez25 x Dez24
Ativo Total	3.299.058	3.456.087	-4,5%
Ativo Circulante	915.478	986.134	-7,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	261.932	370.728	-29,3%
Caixa Restrito	18.876	7.615	147,9%
Contas a receber de clientes	564.165	545.054	3,5%
Tributos a recuperar	34.663	42.053	-17,6%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Outros Ativos	35.842	20.521	74,7%
Ativo Não Circulante	2.383.580	2.469.953	-3,5%
Ativo Realizável a Longo Prazo	248.504	220.836	12,5%
Contas a receber de clientes	32.780	23.567	39,1%
Títulos e valores mobiliários	834	763	9,3%
Outros Ativos	29.935	27.202	10,0%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	87.333	68.494	27,5%
Outras Contas a Receber	29.227	27.529	6,2%
Caixa Restrito	59.077	63.963	-7,6%
Intangível	1.130.551	1.158.595	-2,4%
Direito de Uso	570.886	634.547	-10,0%
Imobilizado	433.639	455.975	-4,9%
Balanco Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	31/12/2024	Var. (%) Dez25 x Dez24
Passivo Total	1.956.206	2.247.623	-13,0%
Passivo Circulante	725.246	730.864	-0,8%
Fornecedores	28.706	41.799	-31,3%
Compromissos a Pagar	61.832	99.239	-37,7%
Empréstimos e financiamentos	84.138	170.134	-50,5%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	6.949	6.850	1,4%
Debêntures	167.527	122.349	36,9%
Salários e encargos sociais	139.911	132.704	5,4%
Tributos a recolher	25.248	24.662	2,4%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	81.272	66.511	22,2%
Dividendos a pagar	61.114	-	N.M.
Outros Passivos	68.549	66.616	2,9%
Passivo Não Circulante	1.230.960	1.516.759	-18,8%
Empréstimos e financiamentos	54.124	110.017	-50,8%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	-	1.392	-100,0%
Debêntures	410.646	561.833	-26,9%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	666.032	717.996	-7,2%
Compromissos a pagar	60.216	89.801	-32,9%
Tributos a recolher	539	1.049	-48,6%
Provisão para contingências	25.984	34.671	-25,1%
Outros Passivos	13.419	-	N.M.
Patrimônio Líquido Consolidado	1.342.852	1.208.464	11,1%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Capital	4.446	10.088	-55,9%
Reservas de Lucros	357.889	224.174	59,6%
Ações em Tesouraria	(7.032)	(13.347)	-47,3%
Total do Passivo e do Patrimonio Liquido	3.299.058	3.456.087	-4,5%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/12/2025	31/12/2024	Var. (%) Dez25 x Dez24
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	230.740	13.631	1592,8%
Depreciações e Amortizações	224.640	222.434	1,0%
Provisão (Reversão) para Contingências	(1.745)	7.915	N.M.
Ajuste a valor presente do contas a receber	13.887	582	2286,1%
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	367	3.837	-90,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	217.432	197.746	10,0%
Plano de concessão de ações	2.760	10.088	-72,6%
Baixa de ativos e passivos não circulantes	12.030	17.068	-29,5%
Baixa por impairment	-	20.562	-100,0%
Baixa de compromissos a pagar	(567)	(2.167)	-73,8%
Rendimentos de aplicações financeiras	-	(3.300)	-100,0%
Ajuste de marcação a mercado	312	(6.639)	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	209.261	194.508	7,6%
Lucro Líquido Ajustado	909.117	676.265	34,4%
Variações nos Ativos e Passivos	(302.177)	(220.942)	36,8%
Contas a receber Ex Fies e Ex Ser Solidário	(238.551)	(261.835)	-8,9%
Contas a receber - Fies	(12.101)	26.503	N.M.
Contas a receber - Ser Solidário	(22.674)	(7.347)	208,6%
Contas a receber - venda de carteira	31.482	16.199	94,3%
Tributos a Recuperar	7.390	(15.106)	N.M.
Outros ativos	(55.078)	19.329	N.M.
Fornecedores	(13.093)	1.125	N.M.
Salários e encargos sociais	7.207	11.133	-35,3%
Tributos a recolher	(22.098)	(15.450)	43,0%
Tributos a recolher - combinação de negócios	-	(14.500)	-100,0%
Outros passivos	15.339	19.007	-19,3%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	606.940	455.323	33,3%
Outros	(225.822)	(214.803)	5,1%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(131.491)	(123.058)	6,9%
Juros pagos sobre arrendamentos	(78.174)	(79.399)	-1,5%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(11.613)	(9.263)	25,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.544)	(3.083)	47,4%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	381.118	240.520	58,5%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(155.609)	(101.903)	52,7%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	-	(432.687)	-100,0%
Resgate de títulos e valores mobiliários	-	514.277	-100,0%
Adições ao imobilizado	(48.965)	(76.859)	-36,3%
Adições ao intangível	(43.118)	(47.334)	-8,9%
Pagamento de aquisição de controladas	(63.526)	(59.300)	7,1%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(334.305)	16.844	N.M.
Captação de Debêntures	-	297.975	-100,0%
Amortização de debêntures	(107.143)	(28.571)	275,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(139.969)	(184.677)	-24,2%
Amortização de arrendamentos mercantis	(67.749)	(59.885)	13,1%
Recebimento de partes relacionadas	163	1.951	-91,6%
Ações em Tesouraria	-	(9.949)	-100,0%
Dividendos	(19.607)	-	N.M.
Redução de Caixa e Equivalentes	(108.796)	155.461	N.M.
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	370.728	215.267	72,2%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	261.932	370.728	-29,3%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(108.796)	77.171	N.M.