

ser

educacional

RESULTADOS

1T24



Videoconferência

10 de maio de 2024
(Tradução simultânea)

9h00 (Brasília) / 8h00 (NY)

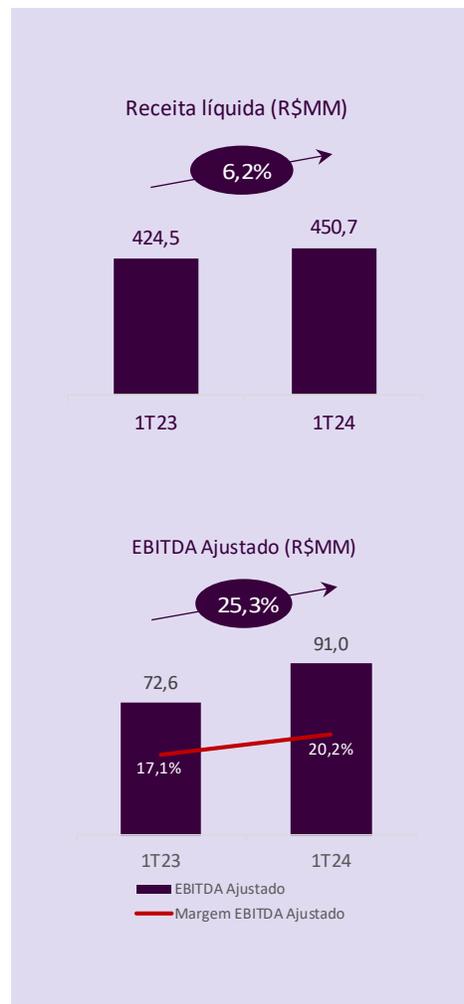
Link dos participantes:

ri.sereducacional.com

Recife, 10 de maio de 2024 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2024 (1T24). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2023, exceto se especificado de outra forma.

Destaques 1T24 x 1T23

- ✦ **A captação do Ensino Híbrido cresceu 10,0% no 1T24**, atingindo 51,0 mil matrículas, enquanto o **Ensino Digital reduziu 11,0%** e totalizou 60,2 mil matrículas no mesmo período.
- ✦ **A base total de alunos de graduação do Ensino Híbrido atingiu 160,8 mil alunos**, crescimento de 7,8%.
- ✦ **Aumento de 6,2% da receita líquida** em função do aumento da participação dos cursos de saúde no portfólio.
- ✦ **O EBITDA ajustado atingiu R\$91,0 milhões**, representando um **crescimento de 25,3%** na comparação 1T24 x 1T23, com a **margem EBITDA Ajustada alcançando 20,2%**, expansão de 3,1 pontos percentuais.
- ✦ **Prazo Médio de Recebimentos (PMR) ex-FIES** passou de 90 para 87 dias, a melhor marca da Companhia desde 2019, em função da melhoria da pontualidade das safras pós-pandemia.
- ✦ A Companhia registrou **Prejuízo Líquido Ajustado de R\$2,8 milhões** no 1T24, contra um prejuízo líquido ajustado de R\$18,2 milhões registrado no 1T23, o que representa uma redução de 84,6% na comparação entre os períodos.
- ✦ O indicador de **dívida líquida sobre o EBITDA ajustado** dos últimos 12 meses apresentou melhoria pelo **quarto trimestre consecutivo** passando de 2,39x no 1T23 para 1,99x no 1T24, em função do sucesso do plano de otimização operacional realizado pela Companhia a partir do 4T22.



Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Líquida	450.714	424.547	6,2%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	294.433	265.183	11,0%
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	<i>65,3%</i>	<i>62,5%</i>	<i>2,9 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	90.961	72.594	25,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>20,2%</i>	<i>17,1%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-0,6%</i>	<i>-4,3%</i>	<i>3,7 p.p.</i>

Mensagem da Administração

Os resultados do primeiro trimestre de 2024 da Ser Educacional refletem melhoria consistente dos resultados operacionais e financeiros pelo quarto trimestre consecutivo, fruto do sucesso da implementação da estratégia de otimização operacional que vem sendo realizada desde 2023.

Nesse período, estão sendo realizadas diversas atividades, que visaram aumentar a rentabilidade da Companhia, que envolveram as seguintes frentes principais:

- Otimização da ocupação do parque imobiliário locado, por meio da devolução de imóveis locados em municípios com maior vacância;
- Unificação de marcas, visando aumentar o alcance das principais marcas da Companhia de forma a torná-las cada vez mais reconhecidas em suas respectivas regiões;
- Aumento da participação dos cursos de saúde no portfólio da Companhia, cuja participação desses cursos na base total de alunos de graduação passou de 38% no 1T23 para 43% no 1T24, uma vez que esses cursos possuem elevada demanda no mercado e ticket médio mais elevado;
- Otimização da performance das unidades e equipes de retaguarda, por meio da melhoria de ensalamento e automação de processos visando melhorar a qualidade e velocidade dos serviços prestados e gerar melhorias na experiência dos alunos.
- Foco na redução dos índices de endividamento financeiro e aumento da geração de caixa operacional, com iniciativas dedicadas a aumentar a conversão de contas a receber em caixa, a exemplo da venda da carteira do Educred para o Pravalor, realizada no 1T23, e uma política para realização de acordos e recuperação de mensalidades em atraso com maior ênfase em aumentar o recebimento à vista dos valores devidos.

Transcorridos mais de um ano desde o início da implantação desse plano, a Companhia está colhendo resultados significativos que podem ser observados pela redução do custo de aluguéis, marketing e folha como percentual da receita líquida, bem como se beneficiado do melhor desempenho operacional obtido.

Essa melhor performance vem principalmente pelo sucesso da captação de alunos do ensino híbrido, que conseguiu gerar aumento expressivo de base de alunos, com crescimento de ticket médio, que associado às iniciativas de otimização operacional realizadas nas unidades estão sendo os principais vetores de aumento das margens operacionais observadas no trimestre.

Já no Ensino Digital, a Companhia segue com seu plano de focar na geração de resultados consistentes após a conclusão da integração das operações da UNIFAEEL realizada no passado e conseguiu mais uma vez apresentar resultados sólidos, com crescimento de receita e as elevadas margens operacionais, em linha com os últimos anos.

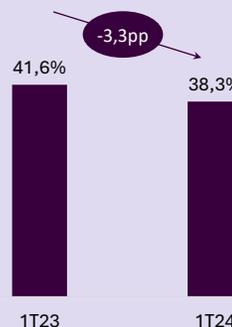
Com isso, e em meio a um ambiente econômico de crescimento moderado no Brasil e taxa de juros ainda elevada, a Companhia segue dedicada na execução de seu plano de otimização operacional previsto para ter suas principais atividades concluídas no final do primeiro semestre de 2024, visando melhorar seus indicadores de rentabilidade de forma a preparar a Companhia

Principais resultados alcançados pelo plano de otimização operacional

Aluguéis* / Receita Líquida



Custos e Despesas com Pessoal / Receita Líquida



Despesas de Marketing / Receita Líquida



* inclui custos de aluguel e os aluguéis mínimos pagos

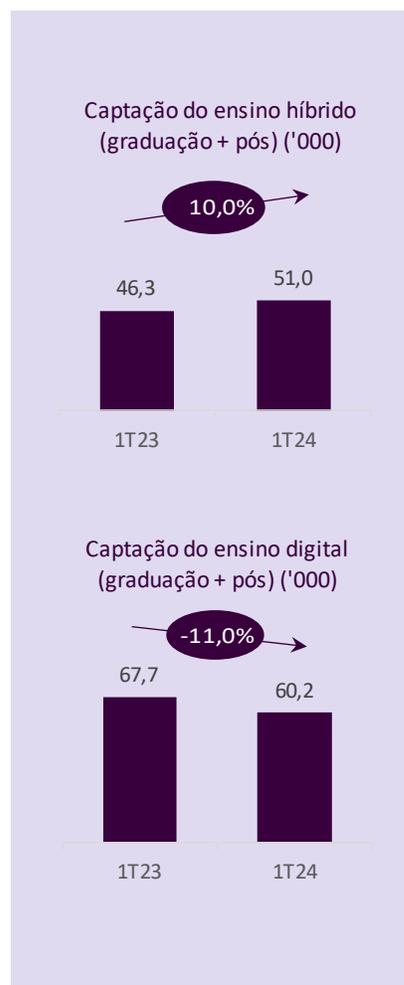
para um novo ciclo de crescimento com rentabilidade para que possa gerar resultados consistentes, sem deixar de investir em uma empresa que proporcione uma experiência de ensino de qualidade cada vez mais aprimorada e em novos negócios complementares ao ensino superior, desenvolvendo a cada trimestre um ecossistema de educação continuada que permita à Companhia continuar a criar novas avenidas de crescimento de médio e longo prazo.

A Administração agradece aos alunos, professores, colaboradores, acionistas e prestadores de serviços por sua confiança e parceria, reiterando o compromisso da Ser Educacional em contribuir para a construção de um Brasil com mais educação de qualidade, empreendedor e socialmente responsável.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Resultados da Captação de Alunos 1T24

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Segmento	1T24	1T23	% Δ
Ensino Híbrido (graduação + pós)	51,0	46,3	10,0%
Graduação Híbrida	50,9	45,9	10,8%
Pós-graduação Híbrida	0,1	0,4	-69,7%
Ensino Digital (graduação + pós)	60,2	67,7	-11,0%
Graduação Digital	51,3	57,7	-11,1%
Pós-graduação Digital	9,0	10,0	-10,4%
Captação Total	111,2	114,0	-2,4%



Captação de alunos no segmento de Ensino Híbrido (presencial) – 1T24

A captação cresceu 10,0% na comparação entre o 1T24 e o 1T23, em função principalmente da estratégia da Companhia em focar seus esforços na oferta de cursos de saúde, que representam ticket médio mais elevado, visando melhor aproveitar seus diferenciais relativos à estrutura de laboratórios, clínicas e reconhecimento de suas marcas regionais.

A captação do 1T24 poderia ter sido maior, uma vez que a implantação do FIES Social pelo governo federal acabou atrasando a captação de alunos do programa, que geralmente ocorre em fevereiro e março. Porém, em função dessa mudança de calendário, a captação de alunos do FIES está ocorrendo apenas entre os meses de abril e maio o que reduziu marginalmente o volume de captação do trimestre.

Captação de alunos no segmento de Ensino Digital – 1T24

A captação do segmento de Ensino Digital apresentou uma redução de 11,0%, na comparação 1T24 x 1T23, em função da estratégia da Companhia em focar seus esforços em cursos de maior ticket médio e na manutenção da rentabilidade operacional, dessa forma reduzindo os descontos comerciais de captação. Como isso ocorreu em um cenário mais competitivo de mercado, a estratégia de elevação de ticket médio levou a uma queda na captação de novos alunos de Ensino Digital no período, sem prejudicar o crescimento da receita líquida na comparação entre os dois períodos.

Taxa de evasão¹



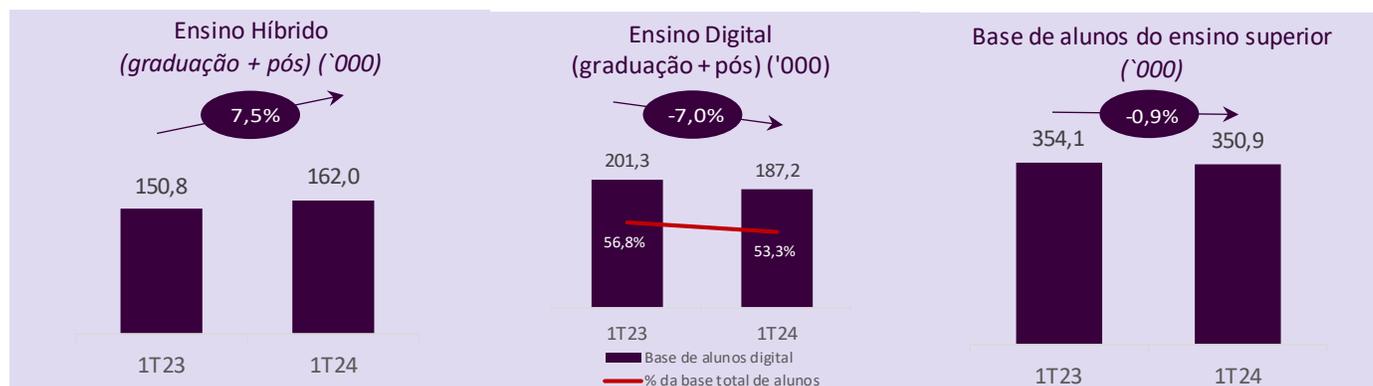
(1) Taxa de evasão = evasão do período / (matriculados ao final do semestre anterior – egressos + captação + aquisições)

A taxa de evasão da graduação híbrida ficou em 14,6% no 1T24, um aumento de 2,0 p.p. em comparação com o 1T23, quando atingiu 12,6%, em virtude da estratégia da Companhia em aumentar a geração de caixa operacional e com isso reduziu a concessão de descontos para negociações financeiras, o que acabou por impactar no aumento da evasão, sem prejuízo significativo ao crescimento de 7,8% da base de alunos desse formato de oferta.

Pelos mesmos motivos, no segmento de graduação digital, a taxa de evasão ficou em 10,2%, contra 7,4% no 1T23, representando um aumento de 2,8 p.p.

Evolução da Base de Alunos

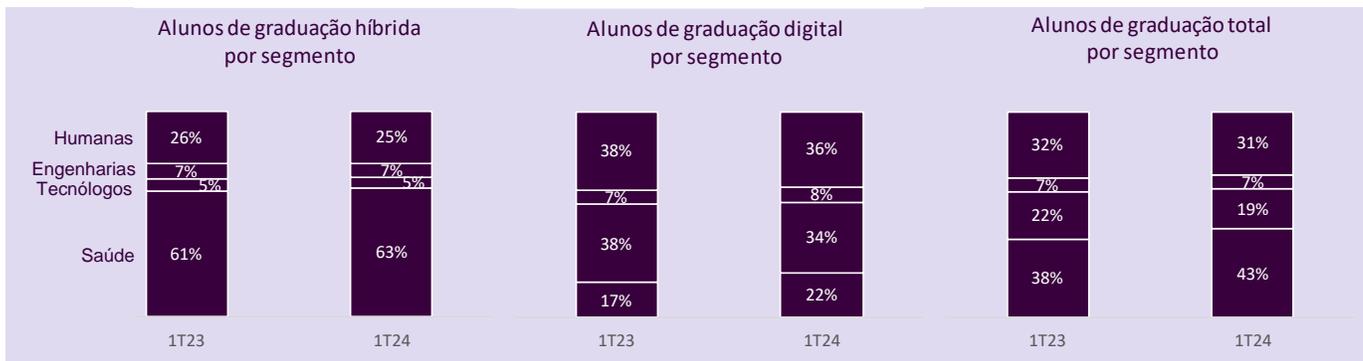
Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Híbrido (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
1T24							
Base Dez23	149.817	129.318	1.349	30.657	1.349	408	312.898
Captação	50.874	51.283	125	8.956	230	45	111.513
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(12.323)	(10.170)	(289)	(4.910)	(187)	-	(27.879)
Evasão	(27.542)	(17.398)	(21)	(536)	(127)	(7)	(45.631)
Base Mar24	160.826	153.033	1.164	34.167	1.265	446	350.901
% Base Mar24 / Base Dez23	7,3%	18,3%	-13,7%	11,4%	-6,2%	9,3%	12,1%
% Base Mar24 / Base Mar23	7,8%	-6,2%	-23,9%	-10,3%	-22,5%	6,2%	-0,9%



O aumento de 7,5% da base de alunos no segmento de ensino híbrido ocorreu em virtude do foco da Companhia na oferta de um portfólio de cursos mais enxuto e dedicado às áreas de conhecimento da saúde e engenharia, visando maximizar os diferenciais competitivos da Companhia relativos à sua estrutura diferenciada de laboratórios e clínicas,

bem como a localização privilegiada de suas unidades e posicionamento das marcas nas cidades em que opera. Como resultado, se destaca mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 63% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 43% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, os cursos de saúde aumentaram sua participação em 4 pontos percentuais, passando de 16% para 20% da base de alunos de graduação e reflete os resultados da estratégia da Companhia de aumentar seus investimentos em laboratórios, da integração de sistemas de treinamento dos polos parceiros entre as marcas regionais originais com a UNIFAEL.



Dados Operacionais	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Vagas de medicina	521	521	0,0%
Alunos de Medicina	3.236	3.056	5,9%
Campi em operação	58	59	-1,7%
Polos em operação	861	961	-10,4%

A redução da quantidade de Campi e Polos parceiros em operação é decorrente da estratégia da Companhia em melhorar sua performance operacional, encerrando atividades em unidades e polos com baixo desempenho, que inclui a redução do parque imobiliário locado, mesmo quando as unidades em si não são encerradas e permanecem operando com espaços mais enxutos, atualizados e em linha com práticas acadêmicas modernas, que proporcionam uma experiência educacional diferenciada e verdadeiramente híbrida aos alunos.

Financiamento Estudantil

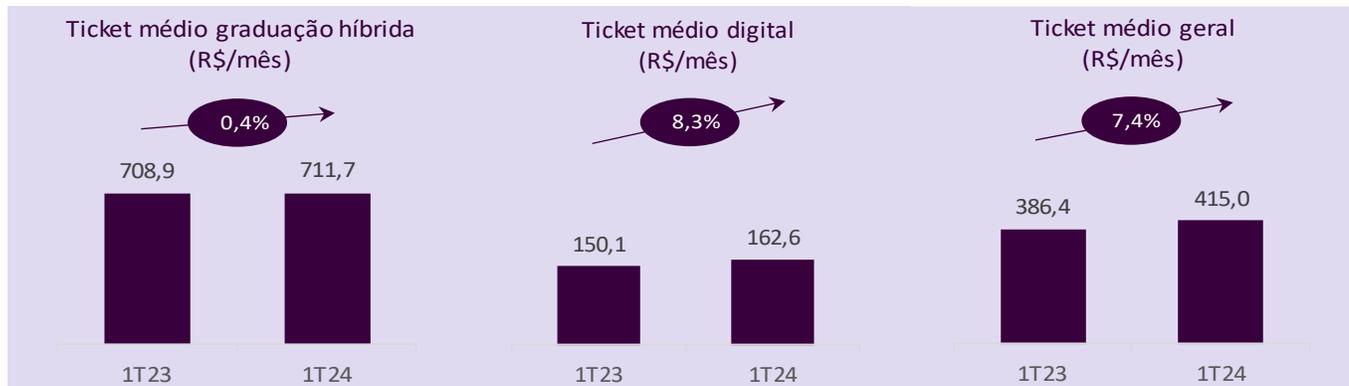
FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	1T23	Dez/23	1T24
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	149.226	149.817	160.826
Alunos FIES	12.907	14.393	11.754
% de Alunos FIES	8,6%	9,6%	7,3%
Alunos EDUCRED	1.037	60	46
% de Alunos EDUCRED	0,7%	0,0%	0,0%
Alunos PRAVALER	991	2.406	2.121
% de Alunos PRAVALER	0,7%	1,6%	1,3%
Total de Alunos com Financiamento	14.935	16.859	13.921
% de Alunos com Financiamento	10,0%	11,3%	8,7%
Alunos de Graduação Digital	163.229	129.318	153.033
PROUNI Graduação Híbrida	16.220	15.893	15.063
PROUNI Graduação Digital	5.678	6.860	5.868
Total de Alunos com PROUNI	21.898	22.753	20.931
% de Alunos PROUNI	7,0%	8,2%	6,7%

A base de alunos PROUNI apresentou redução em sua participação na base de alunos de graduação híbrida em função principalmente do redução da captação de alunos desse programa no 1T24.

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Ensino Híbrido (Graduação)	711,74	708,93	0,4%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	709,96	705,99	0,6%
Ensino Digital (graduação + pós)	162,58	150,06	8,3%
Ticket Médio Líquido Total	415,01	386,42	7,4%

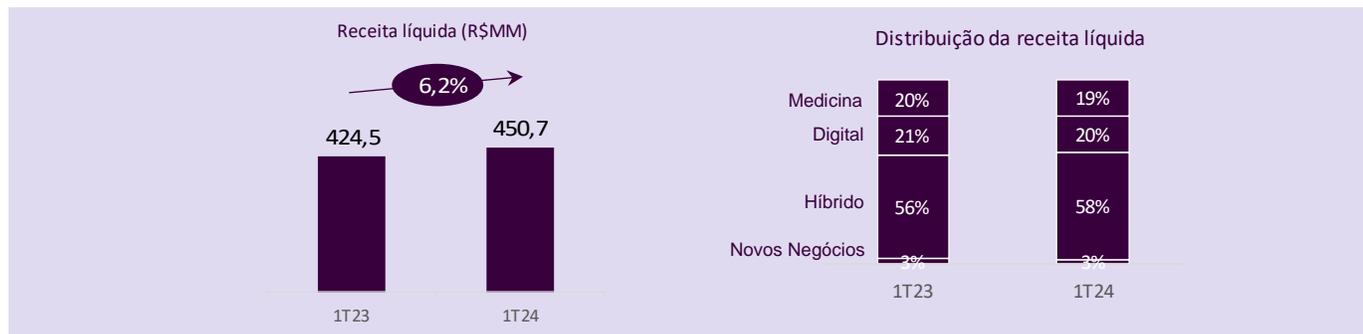
O ticket médio de graduação do Ensino Híbrido do 1T24 cresceu 0,4% em comparação com o 1T23, em função do redução de descontos comerciais nos processos de captação de alunos das últimas safras, em especial em 2024, e aumento da participação da captação de alunos para os cursos de saúde, que foram parcialmente compensados pelo aumento na quantidade de alunos captados no período, uma vez que a Companhia reconhece no próprio trimestre a integralidade dos descontos comerciais de captação, fazendo com que exista maior pressão no ticket médio nos trimestres ímpares em que há aumento mais significativo do número de alunos captados, como ocorreu nesse trimestre.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Operacional Bruta	1.068.122	969.826	10,1%
Mensalidades de Ensino Híbrido	942.845	841.039	12,1%
Mensalidades de Ensino Digital	109.958	112.605	-2,4%
Outras	15.319	16.182	-5,3%
Deduções da Receita Bruta	(617.408)	(545.279)	13,2%
Descontos e Bolsas	(524.457)	(449.411)	16,7%
PROUNI	(76.380)	(80.359)	-5,0%
FGEDUC e encargos FIES	(408)	(668)	-38,9%
Impostos	(16.163)	(14.841)	8,9%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	49,1%	46,3%	2,8 p.p.
Receita Operacional Líquida	450.714	424.547	6,2%
Mensalidades de Ensino Híbrido	345.020	319.299	8,1%
Mensalidades de Ensino Digital	91.523	90.815	0,8%
Outras	14.171	14.433	-1,8%



- a) O aumento da receita bruta em 10,1% ocorreu em virtude do (i) aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função da melhoria da taxa de captação; (ii) do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; e (iii) do repasse da inflação.
- b) O aumento de 6,2% na receita líquida aconteceu pelos mesmos motivos descritos acima e pela redução dos descontos do PROUNI em 5,0%, compensado pelo crescimento na linha de descontos e bolsas de 16,7%.

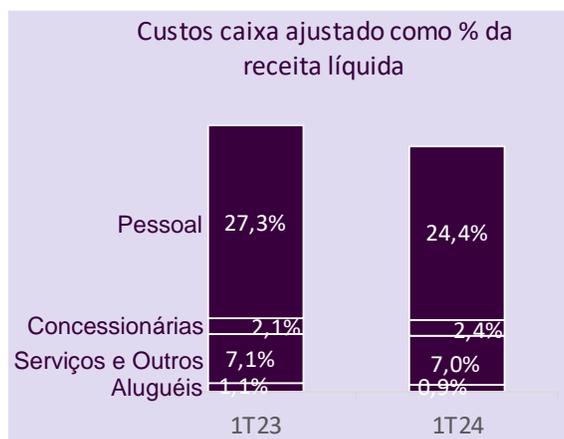
Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Custos dos Serviços Prestados	(209.434)	(218.273)	-4,0%
Pessoal e encargos	(110.559)	(119.073)	-7,2%
Aluguéis	(4.114)	(4.854)	-15,2%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e outros	(31.481)	(30.011)	4,9%
Depreciação e Amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram uma redução de 7,2% na comparação com o 1T23, contemplando custos não-recorrentes de R\$0,5 milhão no trimestre. Excluindo esse efeito, houve uma redução dos custos de pessoal e encargos de 4,9%, principalmente devido ao aumento do número de alunos médio por turmas, avanço do modelo acadêmico Ubíqua e a implantação do plano de otimização operacional que vem sendo realizado pela Companhia, parcialmente compensados pelo dissídio anual;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,1 milhões no 1T24, contra R\$4,9 milhões no 1T23, uma redução de 15,2%, devido a implantação do plano de otimização operacional que visou otimizar a locação e ocupação do parque imobiliário;
- c) A linha de concessionárias aumentou 23,6%, em virtude do aumento da base de alunos de Ensino Híbrido, em especial em cursos de saúde que possuem carga horária maior em função das aulas práticas e do crescimento das unidades mais novas, na comparação dos resultados entre 1T24 e 1T23;
- d) A linha de serviços de terceiros e outros apresentou um crescimento de 4,9% na comparação 1T24 x 1T23, principalmente em virtude do aumento da base de alunos de graduação híbrida, especialmente no segmento da saúde, que gera custos variáveis com licenças de software e custos com preceptorias em aulas práticas.

A tabela abaixo apresenta os custos operacionais gerenciais, que ajustam os custos pelos efeitos não-recorrentes.

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Custos dos Serviços Prestados	(208.746)	(214.946)	-2,9%
Pessoal e encargos	(110.096)	(115.746)	-4,9%
Aluguéis	(3.889)	(4.853)	-19,9%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e outros	(31.481)	(30.012)	4,9%
Depreciação e Amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%



Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Operacional Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(209.434)	(218.273)	-4,0%
Lucro Bruto	241.280	206.274	17,0%
Margem Bruta	53,5%	48,6%	4,9 p.p.
(-) Depreciação	52.465	55.582	-5,6%
Lucro Bruto Caixa	293.745	261.856	12,2%
Margem Bruta Caixa	65,2%	61,7%	3,5 p.p.

- a) O crescimento do lucro bruto caixa e da margem reflete o efeito combinado do aumento da receita, em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Híbrido, e da redução dos custos, na comparação 1T24 x 1T23, em função do plano de otimização operacional implantado pela Companhia;
- b) A depreciação e amortização apresentou redução de 5,6%, em função da redução do parque imobiliário locado ocorrida durante 2023.

A tabela abaixo apresenta o lucro bruto caixa ajustado pelos principais efeitos de custos não-recorrentes.

Lucro Bruto - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Operacional Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(208.746)	(214.946)	-2,9%
Lucro Bruto Ajustado	241.968	209.601	15,4%
Margem Bruta Ajustada	53,7%	49,4%	4,3 p.p.
(-) Depreciação	52.465	55.582	-5,6%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	294.433	265.183	11,0%
Margem Bruta Caixa Ajustada	65,3%	62,5%	2,9 p.p.



Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Despesas Gerais e Administrativas	(182.886)	(166.578)	9,8%
Pessoal e encargos	(62.213)	(57.631)	8,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(16.515)	(18.877)	-12,5%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(16.307)	(16.369)	-0,4%
Depreciação e Amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(4.064)	(3.039)	33,7%
Resultado Operacional	54.330	36.657	48,2%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(178.779)	(161.882)	10,4%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 8,0%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento da Participação no Lucro dos Resultados (PLR) e do Plano de Concessão de Ações e internalização de algumas atividades terceirizadas. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$2,7 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa para comportar a atual base de alunos da Companhia. Excluindo os efeitos não-recorrentes entre os dois períodos, o aumento foi de 12,8%;
- b) As despesas com serviços prestados tiveram uma queda de 12,5% em relação ao 1T23. Excluindo os efeitos não-recorrentes entre os dois períodos, que podem ser observados na tabela gerencial abaixo, a redução dessas despesas foi de 16,1%, em função principalmente dos esforços da Companhia em aumentar sua eficiência operacional, da internalização de algumas atividades terceirizadas e descontinuação de unidades e polos com menor eficiência;
- c) As despesas com publicidade caíram 10,9% em relação ao 1T23. Como percentual da receita líquida, passaram de 9,5% para 8,0%, denotando melhoria da estratégia comercial da Companhia, resultado principalmente das medidas adotadas para melhorar a eficiência operacional e do foco na melhoria do portfólio de cursos ofertados nos segmentos de Ensino Híbrido e Digital;

- d) A linha de PDD e Perdas Efetivas teve um aumento de 76,2% na comparação com o 1T23, representando 9,6% como percentual da receita líquida no 1T24, ante 5,8% no 1T23, em função principalmente do aumento da base de receita líquida nos últimos trimestres no Ensino Híbrido e da evasão no Ensino Digital, aliado à baixa dos títulos de acordos, do período pós-pandemia, que cumpriram os 2 anos com menor recuperabilidade e maior provisionamento e ao ajuste do saldo remanescente da carteira do Educred;
- e) A linha de Outros no 1T24 atingiu R\$16,3 milhões, em linha com o 1T23, com uma redução de 0,4%, em função basicamente de menor volume de custos com viagens, visitas de credenciamento e credenciamento de cursos, congressos e outras atividades; e
- f) A linha de Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas apresentou um aumento de 33,7% quando comparada ao 1T23 (aumento de 53,6%, excluindo os não-recorrentes, conforme tabela ajustada abaixo).

A tabela abaixo apresenta as despesas gerais e administrativas em uma visão gerencial, que ajusta as despesas pelos efeitos não-recorrentes.

Despesas Operacionais - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Despesas Gerais e Administrativas	(176.970)	(159.071)	11,3%
Pessoal e encargos	(59.490)	(52.720)	12,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(13.776)	(16.416)	-16,1%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(15.853)	(16.234)	-2,3%
Depreciação e Amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(3.964)	(2.581)	53,6%
Resultado Operacional Ajustado	61.034	47.949	27,3%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(172.863)	(154.375)	12,0%



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Resultado Operacional	54.330	36.657	48,2%
(-) Depreciação e Amortização (Custo + Despesa)	56.572	60.278	-6,1%
EBITDA¹	110.902	96.935	14,4%
Margem EBITDA	24,6%	22,8%	1,8 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros ²	6.977	4.651	50,0%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	6.704	11.293	-40,6%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(33.622)	(40.284)	-16,5%
EBITDA Ajustado⁵	90.961	72.594	25,3%
Margem EBITDA Ajustada	20,2%	17,1%	3,1 p.p.

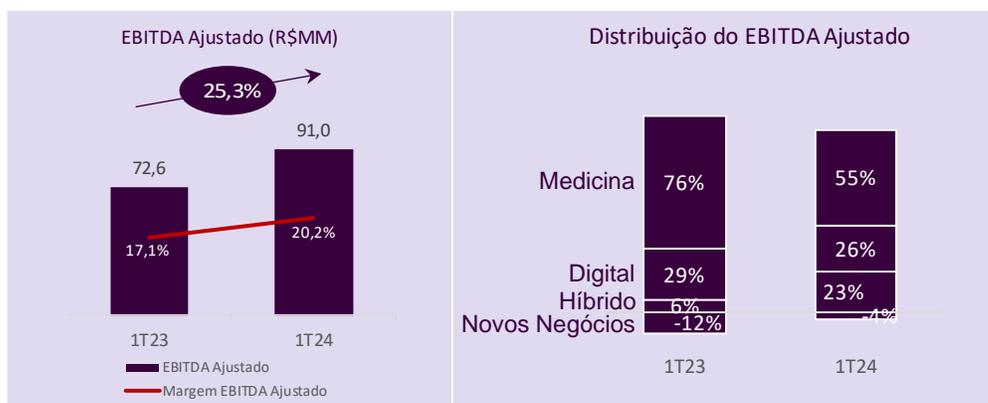
1. EBITDA não é uma medida contábil.

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.



O aumento do EBITDA Ajustado na comparação 1T24 x 1T23 foi decorrente do crescimento da receita líquida no 1T24, em virtude do aumento da base de alunos de graduação híbrida, que gerou um ritmo de crescimento da receita líquida mais consistente em 2023, enquanto o sucesso na execução do plano de otimização operacional até o momento, possibilitou que o ritmo de crescimento dos custos e despesas apresentasse um arrefecimento e permitiu o aumento da margem EBITDA ajustado no 1T24 em 3,1 pontos percentuais em comparação ao 1T23.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES (R\$ '000)	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	6.704	11.293	-40,6%
Aluguel	225	-	N.M.
Pessoal	3.186	8.238	-61,3%
Custo	463	3.327	-86,1%
Despesa	2.723	4.911	-44,5%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	2.739	2.461	11,3%
Despesa	2.739	2.461	11,3%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	554	593	-6,7%
Despesas Tributárias	42	135	-69,1%
Outras Despesas	412	-	N.M.
Perda/ganho no valor de recuperação de ativos e baixa de imóveis	50	(277)	N.M.
Outras Despesas Operacionais Líquidas	50	735	-93,2%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	8.004	(1.177)	N.M.
Despesas Financeiras - Outros	2.390	-	N.M.
Juros e variação cambial sobre empréstimos (SWAP)	5.667	-	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(53)	(1.177)	-95,5%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	14.708	10.115	45,4%

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

Principais indicadores por segmento e formato de oferta

Resultados por Segmento (Valores em R\$ ('000))	1T24*				
	Ensino Híbrido	Ensino Digital	Novos Negócios⁽¹⁾	Consolidado	Medicina
Receita Líquida**	346.393	91.980	12.342	450.714	86.856
Lucro Bruto Caixa Ajustado	228.171	63.436	2.826	294.433	69.381
Margem Bruta Caixa Ajustada	65,9%	69,0%	22,9%	65,3%	79,9%
EBITDA Ajustado	70.939	23.982	(3.960)	90.961	50.287
Margem EBITDA Ajustada	20,5%	26,1%	-32,1%	20,2%	57,9%
Base de Alunos ('000)	163.255	187.646	-	350.901	3.236

* Alocações dos resultados não são auditadas.

** Considera as receitas de mensalidades de alunos e receitas auxiliares incluídas na linha Outras Receitas que consta na seção Receita dos Serviços Prestados.

(1) Compreende edtechs e empresas recentemente fundadas para composição do ecossistema de educação continuada, além das unidades pré-operacionais.

Resultado Financeiro

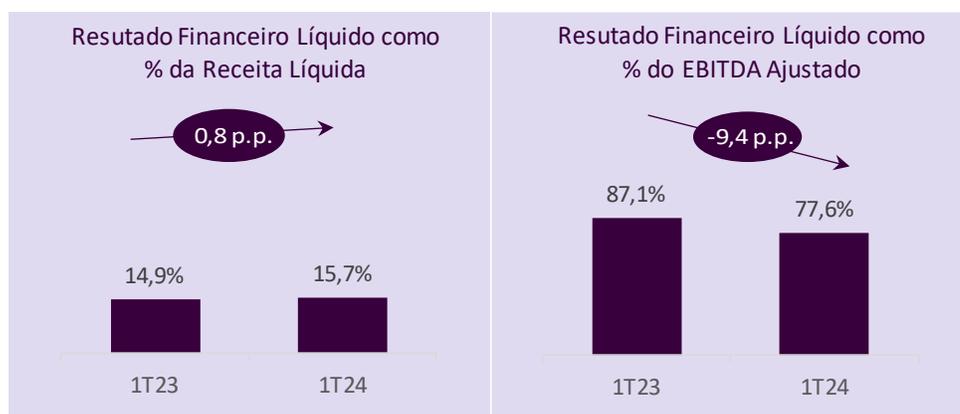
Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre Acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(86.730)	(76.057)	14,0%
Despesas de Juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos Concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.667)	-	N.M.
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(4.193)	(3.881)	8,0%
Resultado Financeiro	(70.617)	(63.218)	11,7%

- a) A Receita Financeira apresentou um crescimento de 25,5% em razão principalmente do crescimento de 50,0% em Juros sobre Acordos e Outros e do aumento de 33,3% na linha de variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira (com *swap*) contratado junto ao Banco Itaú;
- b) Juros sobre Acordos e Outros ficou em R\$7,0 milhões no 1T24, representando um crescimento de 50,0% em relação ao 1T23, quando alcançou R\$4,7 milhões, devido ao aumento da cobrança de juros de alunos na comparação entre os dois períodos;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$5,4 milhões no 1T24, em linha com o 1T23, quando também esta linha encerrou o trimestre em R\$5,4 milhões, com um aumento de 1,0% na comparação 1T24 X 1T23, em virtude do maior volume de recursos aplicados durante os respectivos trimestres;
- d) A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Linha de Despesa Financeira de Juros e Resultado Swap Sobre Empréstimos, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, representou uma redução de 28,5% da despesa financeira combinada, passando de R\$6,9 milhões no 1T23 para R\$5,0 milhões no 1T24;
- e) As Despesas Financeiras atingiram R\$86,7 milhões no 1T24, ante R\$76,1 milhões no 1T23, o que representa um aumento de 14,0% na comparação entre os dois períodos, decorrente principalmente do aumento dos descontos concedidos e do reconhecimento da marcação a mercado de derivativos, compensado pela redução do endividamento bruto, incluindo a redução do swap (comentada acima);
- f) As Despesas de Juros apresentaram uma redução de 1,3%, passando de R\$22,4 milhões no 1T23 para R\$22,1 milhões no 1T24, em virtude da redução do CDI e da dívida bruta entre os dois períodos;
- g) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$19,0 milhões no 1T24, ante R\$20,0 milhões no 1T23, uma redução de 5,2%, em função da entrega de imóveis, conforme comentado em Custos com Aluguéis, compensada pela remensuração de imóveis alugados;
- h) Os Descontos Concedidos atingiram R\$25,1 milhões no 1T24, ante R\$16,9 milhões no 1T23, decorrente do maior volume de acordos para recuperação de créditos de mensalidades antigas, principalmente entre 361 e 720 dias, na comparação entre os dois períodos;

- i) A marcação a mercado de derivativos passou a ser registrada pela Companhia a partir do 4T23, conforme dispõe o CPC 46, representando um efeito contábil, sem efeito caixa e, portanto, alocado como efeito não-recorrente no resultado;
- j) A linha Outros das despesas financeiras encerrou o 1T24 em R\$4,2 milhões, contra R\$3,9 milhões registrados no 1T23, em decorrência principalmente ao efeito não-recorrente de R\$2,4 milhões relacionado à execução de operações financeiras no período.

A tabela abaixo apresenta o resultado financeiro em uma visão gerencial, que ajusta esse resultado pelos efeitos não-recorrentes das outras receitas financeiras:

Resultado Financeiro - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre Acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(78.673)	(76.057)	3,4%
Despesas de Juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos Concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(1.803)	(3.881)	-53,5%
Resultado Financeiro	(62.560)	(63.218)	-1,0%



Lucro Líquido (Prejuízo)

Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Lucro (Prejuízo) Operacional	54.330	36.657	48,2%
(+) Resultado Financeiro	(70.617)	(63.218)	11,7%
(+) IR / CS do Exercício	(6.715)	(1.727)	288,8%
(+) IR / CS Diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(17.524)	(28.352)	-38,2%
Margem Líquida	-3,9%	-6,7%	2,8 p.p.

A tabela abaixo apresenta o lucro líquido (prejuízo) em uma visão gerencial, que ajusta o resultado pelos efeitos não-recorrentes. No 1T24, a Companhia registrou um prejuízo ajustado de R\$2,8 milhões, contra um prejuízo ajustado de R\$18,2 milhões registrado no 1T23, 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 iniciado a partir do final de 2022. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelas despesas financeiras líquidas, em função principalmente do impacto dos juros sobre o atual nível de endividamento da Companhia. No 1T24, o IR/CSLL representou uma despesa líquida de R\$1,2 milhão, em função principalmente do lucro agregado de parte das empresas do Grupo.

Lucro Líquido Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Lucro Operacional Ajustado	61.034	47.949	27,3%
(+) Resultado Financeiro	(62.560)	(63.218)	-1,0%
(+) IR / CS do Exercício	(6.768)	(2.904)	133,0%
(+) IR / CS Diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
Margem Líquida Ajustada	-0,6%	-4,3%	3,7 p.p.

Reconciliação do lucro líquido ajustado excluindo os efeitos do IFRS-16

Lucro Líquido Ajustado (Ex-IFRS 16) (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
Margem Líquida Ajustada	-0,6%	-4,3%	3,7 p.p.
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(27.398)	(32.727)	-16,3%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.285	22.160	-8,5%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	14.943	14.644	2,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social (IFRS 16)	(62)	(442)	-86,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (Ex-IFRS 16)	4.953	(14.603)	N.M.
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16)	1,1%	-3,4%	4,5 p.p.

A tabela acima tem como objetivo demonstrar o impacto do IFRS 16 no lucro (prejuízo) líquido ajustado da Companhia para fins de demonstração e comparabilidade com exercícios anteriores. No 1T24, excluindo os impactos do IFRS 16, houve um lucro ajustado de R\$5,0 milhões. O aumento da diferença entre o lucro (prejuízo) líquido ajustado e o mesmo Ex-IFRS 16, na comparação entre os trimestres, ocorre em função da devolução dos imóveis que são imediatamente reconhecidos nos resultados Ex-IFRS 16, contudo na apuração considerando o IFRS 16 esse impacto é reconhecido gradualmente em função do modelo de cálculo segundo essa norma contábil.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	4T23	1T24
Contas a Receber Bruto	694.905	770.748	740.192
Mensalidades de alunos	429.999	494.882	469.884
FIES	66.090	94.571	82.753
Acordos a receber	109.251	96.716	100.361
Créditos Educativos a Receber	66.536	64.952	66.748
Cartão de Crédito e Outros	23.029	19.627	20.446
Saldo PDD	(247.286)	(249.208)	(260.049)
Contas a Receber Líquido	447.619	521.540	480.143
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.720.680	1.830.934	1.857.101
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	94	103	93
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	121.221	126.044	122.702
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	67	145	114
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	90	95	87

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 90 para 87 dias em função principalmente da melhoria da pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia e do aumento da PCLD.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	1T23	A.V. (%)	4T23	A.V. (%)	1T24	A.V. (%)
A vencer	10.991	2,6%	39.363	8,0%	49.414	10,5%
Vencidas de 1 a 90 dias	98.228	22,8%	142.377	28,8%	97.991	20,9%
Vencidas de 91 a 180 dias	68.359	15,9%	55.380	11,2%	77.182	16,4%
Vencidas de 181 a 360 dias	89.215	20,7%	103.079	20,8%	94.059	20,0%
Vencidas de 361 a 540 dias	88.200	20,5%	74.662	15,1%	79.300	16,9%
Vencidas de 541 a 720 dias	75.006	17,4%	80.021	16,2%	71.938	15,3%
TOTAL	429.999	100,0%	494.882	100,0%	469.884	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	61,9%		64,2%		63,5%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	1T23	A.V. (%)	4T23	A.V. (%)	1T24	A.V. (%)
A vencer	23.206	21,2%	17.276	17,9%	15.134	15,1%
Vencidas de 1 a 90 dias	16.113	14,7%	22.720	23,5%	17.488	17,4%
Vencidas de 91 a 180 dias	16.218	14,8%	11.214	11,6%	15.082	15,0%
Vencidas de 181 a 360 dias	20.576	18,8%	16.531	17,1%	19.073	19,0%
Vencidas de 361 a 540 dias	17.814	16,3%	15.088	15,6%	17.311	17,2%
Vencidas de 541 a 720 dias	15.324	14,0%	13.887	14,4%	16.273	16,2%
TOTAL	109.251	100,0%	96.716	100,0%	100.361	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	15,7%		12,5%		13,6%	

A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PDD no período de 31 de dezembro de 2023 a 31 de março de 2024:

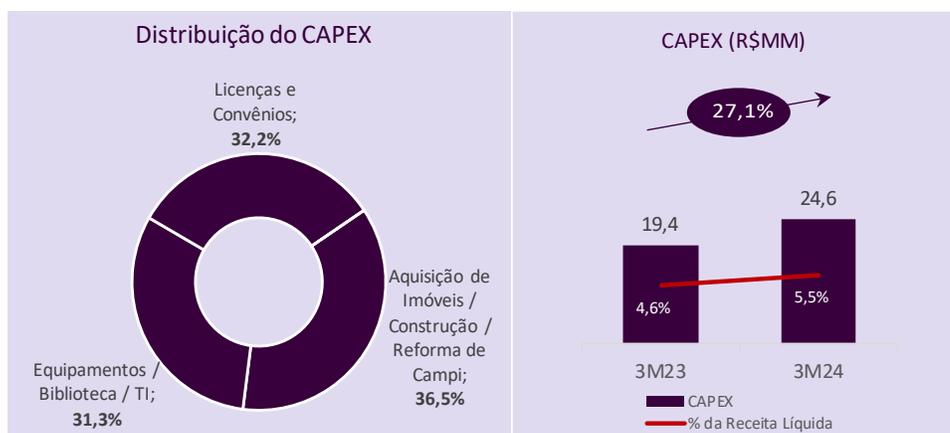
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2023	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Baixa	31/03/2024
Total	249.208	43.451	(32.610)	260.049

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M24	A.V.	3M23	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	24.645	100,0%	19.386	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	8.986	36,5%	6.866	35,4%
Equipamentos / Biblioteca / TI	7.716	31,3%	4.141	21,4%
Licenças e Convênios	7.943	32,2%	5.253	27,1%
Intangíveis e Outros	-	0,0%	3.126	16,1%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	56.102		52.503	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	80.747		71.889	

No 1T24, a Companhia investiu R\$24,6 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$16,7 milhões, um aumento de 51,7% na comparação com o 1T23. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$7,9 milhões. No 1T24, não houve investimentos em intangíveis e outros.

No 1T24, os pagamentos de dívida de aquisições referem-se, principalmente, aos valores das aquisições da Unifacimed, Unesc e Unifasb, além da liberação da escrow da FAEL.



Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/12/2023	Var. (%) Mar24 x Dez23
Caixa Total	403.522	474.316	-14,9%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(66.405)	(65.343)	1,6%
Depósitos e bloqueios judiciais	(23.265)	(27.230)	-14,6%
Fundo garantidor FG-FIES	(88.380)	(87.423)	1,1%
Disponibilidades	225.472	294.320	-23,4%
Caixa e disponibilidades	140.795	215.267	-34,6%
Títulos e valores mobiliários	84.677	79.053	7,1%
Endividamento bruto	(986.052)	(1.086.789)	-9,3%
Empréstimos e Financiamentos	(454.390)	(493.475)	-7,9%
Curto prazo	(210.551)	(212.241)	-0,8%
Longo prazo	(243.839)	(281.234)	-13,3%
Debêntures	(412.715)	(413.645)	-0,2%
Curto prazo	(71.247)	(43.724)	62,9%
Longo prazo	(341.468)	(369.921)	-7,7%
Compromissos a pagar *	(118.947)	(179.669)	-33,8%
Dívida Líquida	(760.580)	(792.469)	-4,0%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	(1,99)	(2,17)	

*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\$225,5 milhões, uma redução de 23,4% comparado a dezembro de 2023, em função principalmente do foco da Companhia em reduzir seu endividamento bruto, que foi reduzido em 9,3% na comparação entre os dois períodos, tendo realizado cerca de R\$100,0 milhões em amortização.

Como resultado o endividamento líquido caiu 4,0% na comparação com o 4T23, com a dívida líquida encerrando o trimestre em R\$760,6 milhões e representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado já abaixo de 2x.

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	210.551	46,3%	97.136	52,4%	71.247	17,3%	378.934	36,0%
Longo Prazo	243.839	53,7%	88.216	47,6%	341.468	82,7%	673.523	64,0%
Entre um e dois anos	161.846	35,6%	31.629	17,1%	106.668	25,8%	300.143	28,5%
Entre dois e três anos	81.993	18,0%	41.731	22,5%	106.669	25,8%	230.393	21,9%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	14.856	8,0%	78.263	19,0%	93.119	8,8%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	49.868	12,1%	49.868	4,7%
Total da Dívida	454.390	100,0%	185.352	100,0%	412.715	100,0%	1.052.457	100,0%
Escrow FAEL	-		(66.405)		-		(66.405)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	454.390		118.947		412.715		986.052	

Em 31 de março de 2024, o endividamento bruto da Companhia ficou em R\$986,1 milhões, apresentando uma redução de 9,3% em comparação aos R\$1.086,8 milhões registrados em 31 de dezembro de 2023, composto principalmente pelas operações abaixo:

Empresa	Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/03/2024
Ser Educacional S.A.	Santander	Capital de Giro	100.000	CDI + 2,70% a.a.	79.368
Ser Educacional S.A.	Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	131.172
Ser Educacional S.A.	Caixa Econômica Federal	Capital de Giro	200.000	CDI + 1,69% a.a.	52.233
Ser Educacional S.A.	Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,15 a.a. com Swap CDI + 2,70 a.a.	189.840
Ser Educacional S.A.	Finame	-	24.900	6% a.a.	1.635
Ser Educacional S.A.	Outros	-	-	-	142
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1ª Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	202.166
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1ª Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	210.549
Ser Educacional S.A.	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)		68.719
Ser Educacional S.A.	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	48.378
Ser Educacional S.A.	UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)		34.302
Ser Educacional S.A.	UNIFACIMED	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$150.000 (R\$100.000 à vista + R\$50.000 em 4 parcelas anuais)	IPCA	15.764
Ser Educacional S.A.	UNIJUAZEIRO	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$24.000 (R\$12.000 + R\$12.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	5.773
Ser Educacional S.A.	UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	4.628
Ser Educacional S.A.	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	2.411
Ser Educacional S.A.	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	2.333
	Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		3.044
Total da Dívida Bruta					1.052.457
Escrow FAEL					(66.405)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)					986.052

Em 31 de março de 2024, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$760,6 milhões ante uma dívida líquida de R\$792,5 milhões em 31 de dezembro de 2023, em função principalmente da melhoria da geração de caixa operacional no trimestre.

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Fluxos de caixa das atividades operacionais			
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	66.201	86.665	-23,6%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(80.747)	(71.798)	12,5%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	(3.643)	(28.965)	-87,4%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(56.283)	(33.413)	68,4%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(74.472)	(47.511)	56,7%
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	215.267	180.764	19,1%
No fim do período	140.795	133.253	5,7%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(74.472)	(47.511)	56,7%
Variação das Disponibilidades Financeiras			
Disponibilidades Financeiras no início do período	294.320	241.559	21,8%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	225.472	229.279	-1,7%

A geração de caixa operacional líquida passou de R\$86,7 milhões no 1T23 para R\$66,2 milhões no 1T24, uma queda de 23,6%, em função da venda de carteira do Educred ocorrida no 1T23, no valor de R\$69,7 milhões, gerando um efeito não-recorrente naquele trimestre. O 1T24 também teve um efeito não-recorrente em função do recebimento líquido de R\$15,0 milhões do FIES, que em anos anteriores foram pagos em dezembro, mas esse ano foi pago em janeiro de 2024. Excluindo esses efeitos, a geração operacional de caixa no 1T23 teria sido de R\$16,9 milhões.

Ajustando esses efeitos, a geração operacional de caixa líquida foi de R\$ 51,2 milhões, um aumento de 203% em comparação ao ano passado que seria ajustado para R\$16,9 milhões, em função principalmente da melhoria da pontualidade de pagamento das mensalidades de alunos, efeitos oriundos da execução do plano de otimização operacional e menor volume de pagamento de juros na comparação entre os dois períodos.

SOBRE O GRUPO SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede no Recife, o Grupo 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 350,9 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas, Faculdades UNIVERITAS, UNINORTE – Centro Universitário do Norte, Centro Universitário de Ciências Biomédicas de Cacoal – UNIFACIMED, UNIJUAZEIRO - Centro Universitário de Juazeiro do Norte, Sociedade Educacional de Rondônia – UNESC, Centro Universitário São Francisco de Barreiras – UNIFASB, CDMV – Centro de Desenvolvimento da Medicina Veterinária, Centro Universitário da Lapa – UNIFAEEL 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))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.068.122	969.826	10,1%
Mensalidades de Ensino Híbrido	942.845	841.039	12,1%
Mensalidades de Ensino Digital	109.958	112.605	-2,4%
Outras	15.319	16.182	-5,3%
Deduções sobre vendas	(617.408)	(545.279)	13,2%
Descontos e Bolsas	(524.457)	(449.411)	16,7%
PROUNI	(76.380)	(80.359)	-5,0%
FGEDUC e encargos FIES	(408)	(668)	-38,9%
Impostos	(16.163)	(14.841)	8,9%
Receita Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(209.434)	(218.273)	-4,0%
Pessoal e encargos	(110.559)	(119.073)	-7,2%
Aluguéis	(4.114)	(4.854)	-15,2%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e Outros	(31.481)	(30.011)	4,9%
Depreciação e amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%
Lucro bruto	241.280	206.274	17,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>53,5%</i>	<i>48,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(186.950)	(169.617)	10,2%
Despesas gerais e administrativas	(182.886)	(166.578)	9,8%
Pessoal e encargos	(62.213)	(57.631)	8,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(16.515)	(18.877)	-12,5%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(16.307)	(16.369)	-0,4%
Depreciação e amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras despesas operacionais, líquidas	(4.064)	(3.039)	33,7%
Lucro operacional	54.330	36.657	48,2%
<i>Margem Operacional</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,6%</i>	<i>3,4 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	56.572	60.278	-6,1%
EBITDA	110.902	96.935	14,4%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>24,6%</i>	<i>22,8%</i>	<i>1,8 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	6.703	11.293	-40,6%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	6.977	4.651	50,0%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(33.622)	(40.284)	-16,5%
EBITDA Ajustado	90.961	72.594	25,3%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>20,2%</i>	<i>17,1%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(56.572)	(60.278)	-6,1%
EBIT Ajustado	34.389	12.316	179,2%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>7,6%</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(70.617)	(63.218)	11,7%
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre mensalidades e acordos	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(86.730)	(76.057)	14,0%
Despesas de juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.667)	-	-100,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(4.193)	(3.881)	8,0%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(16.287)	(26.561)	-38,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.237)	(1.791)	-30,9%
Imposto de renda e contribuição social	(6.715)	(1.727)	288,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(17.524)	(28.352)	-38,2%
<i>Margem Líquida</i>	<i>-3,9%</i>	<i>-6,7%</i>	<i>2,8 p.p.</i>

Demonstração de Resultados – Gerencial

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.068.122	969.826	10,1%
Mensalidades de Ensino Híbrido	942.845	841.039	12,1%
Mensalidades de Ensino Digital	109.958	112.605	-2,4%
Outras	15.319	16.182	-5,3%
Deduções sobre vendas	(617.408)	(545.279)	13,2%
Descontos e Bolsas	(524.457)	(449.411)	16,7%
PROUNI	(76.380)	(80.359)	-5,0%
FGEDUC e encargos FIES	(408)	(668)	-38,9%
Impostos	(16.163)	(14.841)	8,9%
Receita Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(208.746)	(214.946)	-2,9%
Pessoal e encargos	(110.096)	(115.746)	-4,9%
Aluguéis	(3.889)	(4.853)	-19,9%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e Outros	(31.481)	(30.012)	4,9%
Depreciação e amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%
Lucro bruto Ajustado	241.968	209.601	15,4%
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>53,7%</i>	<i>49,4%</i>	<i>4,3 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(180.934)	(161.652)	11,9%
Despesas gerais e administrativas	(176.970)	(159.071)	11,3%
Pessoal e encargos	(59.490)	(52.720)	12,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(13.776)	(16.416)	-16,1%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(15.853)	(16.234)	-2,3%
Depreciação e amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.964)	(2.581)	53,6%
Lucro operacional Gerencial	61.034	47.949	27,3%
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>13,5%</i>	<i>11,3%</i>	<i>2,2 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	56.572	60.278	-6,1%
(+) Juros sobre acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(33.622)	(40.284)	-16,5%
EBITDA Ajustado	90.961	72.594	25,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>20,2%</i>	<i>17,1%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(56.572)	(60.278)	-6,1%
EBIT Ajustado	34.389	12.316	179,2%
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>7,6%</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(62.560)	(63.218)	-1,0%
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Varição cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(78.673)	(76.057)	3,4%
Despesas de juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(1.803)	(3.881)	-53,5%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(1.526)	(15.269)	-90,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.290)	(2.968)	-56,6%
Imposto de renda e contribuição social	(6.768)	(2.904)	133,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-0,6%</i>	<i>-4,3%</i>	<i>3,7 p.p.</i>

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/12/2023	Var. (%) Mar24 x Dez23
Ativo Total	3.366.504	3.488.933	-3,5%
Ativo Circulante	752.982	874.528	-13,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	140.795	215.267	-34,6%
Títulos e valores mobiliários	83.943	77.585	8,2%
Caixa Restrito	6.324	7.943	-20,4%
Contas a receber de clientes	461.220	520.047	-11,3%
Tributos a recuperar	29.805	26.037	14,5%
Partes relacionadas	1.627	1.951	-16,6%
Outros Ativos	29.268	25.698	13,9%
Ativo Não Circulante	2.613.522	2.614.405	0,0%
Ativo Realizável a Longo Prazo	249.373	228.008	9,4%
Contas a receber de clientes	18.923	1.493	1167,4%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Títulos e valores mobiliários	734	1.468	-50,0%
Outros Ativos	28.747	33.622	-14,5%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	88.380	87.423	1,1%
Outras Contas a Receber	43.190	37.121	16,3%
Caixa Restrito	60.081	57.400	4,7%
Intangível	1.185.686	1.191.786	-0,5%
Direito de Uso	722.434	735.278	-1,7%
Imobilizado	456.029	459.333	-0,7%
Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/12/2023	Var. (%) Mar24 x Dez23
Passivo Total	2.174.541	2.279.446	-4,6%
Passivo Circulante	702.316	656.430	7,0%
Fornecedores	37.475	40.674	-7,9%
Compromissos a Pagar	97.136	80.327	20,9%
Empréstimos e financiamentos	202.565	197.440	2,6%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	7.986	14.801	-46,0%
Debêntures	71.247	43.724	62,9%
Salários e encargos sociais	125.192	121.571	3,0%
Tributos a recolher	39.048	42.778	-8,7%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	70.697	68.519	3,2%
Outros Passivos	50.970	46.596	9,4%
Passivo Não Circulante	1.472.225	1.623.016	-9,3%
Empréstimos e financiamentos	206.883	243.471	-15,0%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	36.956	37.763	-2,1%
Debêntures	341.468	369.921	-7,7%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	770.092	777.282	-0,9%
Compromissos a pagar	88.216	164.685	-46,4%
Tributos a recolher	1.591	2.124	-25,1%
Provisão para contingências	27.019	27.770	-2,7%
Patrimônio Líquido Consolidado	1.191.963	1.209.487	-1,4%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Lucros	225.336	225.336	0,0%
Ações em Tesouraria	(3.398)	(3.398)	0,0%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	3.366.504	3.488.933	-3,5%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/03/2023	Var. (%) Mar24 x Mar23
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	(16.287)	(26.561)	-38,7%
Depreciações e Amortizações	56.572	60.278	-6,1%
Provisão (Reversão) para Contingências	(751)	(274)	174,1%
Ajuste a valor presente do contas a receber	3.999	1.942	105,9%
Reversão de ajuste a valor presente de compromissos	1.973	640	208,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	43.451	24.661	76,2%
Baixa de ativos não circulantes	(9)	(149)	-94,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	(1.981)	(1.894)	4,6%
Ajuste de marcação a mercado	5.667	-	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	48.103	52.363	-8,1%
Lucro Líquido Ajustado	140.737	111.006	26,8%
Variações nos Ativos e Passivos	(14.030)	58.103	N.M.
Contas a Receber de Clientes	(6.053)	39.866	N.M.
Tributos a Recuperar	(2.858)	1.658	N.M.
Outros ativos	(1.123)	8.496	N.M.
Fornecedores	(3.199)	(2.511)	27,4%
Salários, encargos e Contr. Social	3.621	3.203	13,1%
Tributos a recolher	(8.798)	(3.225)	172,8%
Outros passivos	4.380	10.616	-58,7%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	126.707	169.109	-25,1%
Outros	(60.506)	(82.444)	-26,6%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(30.836)	(55.180)	-44,1%
Juros pagos sobre arrendamentos	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(8.539)	(5.366)	59,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.180)	(1.913)	14,0%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	66.201	86.665	-23,6%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(84.390)	(100.763)	-16,2%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(257.640)	(217.195)	18,6%
Resgate de títulos e valores mobiliários	253.997	188.230	34,9%
Adições ao imobilizado	(16.702)	(11.008)	51,7%
Adições ao intangível	(7.943)	(8.378)	-5,2%
Caixa líquido oriundo da combinação de negócios	-	91	-100,0%
Pagamento de aquisição de controladas	(56.102)	(52.503)	6,9%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(56.283)	(33.413)	68,4%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(42.088)	(13.604)	209,4%
Amortização de arrendamentos mercantis	(14.682)	(20.297)	-27,7%
Partes relacionadas	487	488	-0,2%
Redução de Caixa e Equivalentes	(74.472)	(47.511)	56,7%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	215.267	180.764	19,1%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	140.795	133.253	5,7%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(68.848)	(12.280)	460,7%