

**ser**  
educacional

RESULTADOS

2T23



**Videoconferência**

14 de agosto de 2023  
(Tradução simultânea)

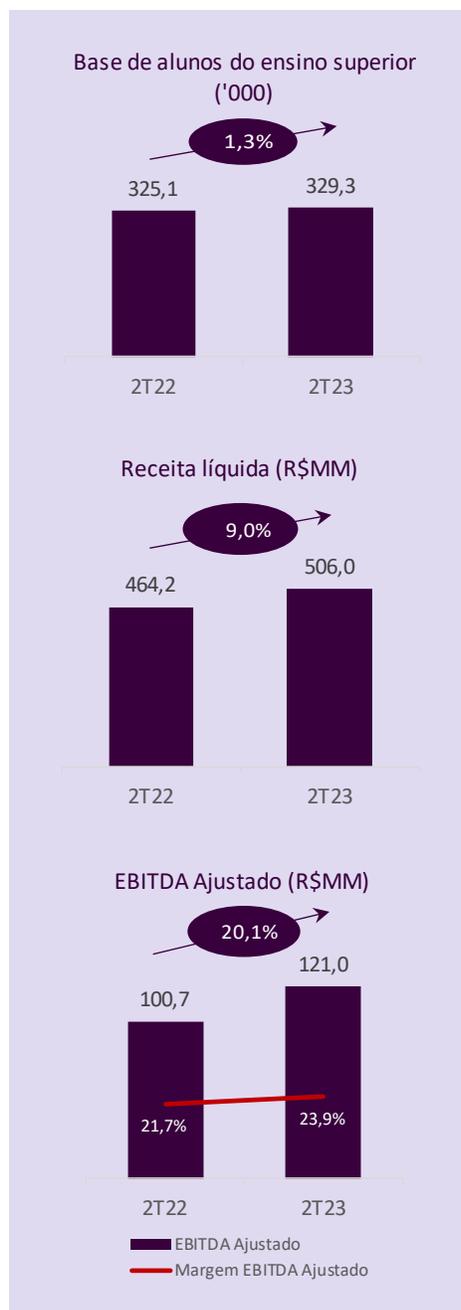
11h30 (Brasília) / 10h30 (NY)

Link dos participantes:  
[ri.sereducacional.com](https://ri.sereducacional.com)

**Recife, 14 de agosto de 2023** – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do segundo trimestre de 2023 (2T23). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao segundo trimestre de 2022, exceto se especificado de outra forma. Os resultados do 2T23 incluem a UNI7, consolidada no primeiro trimestre de 2023.

## Destaques 2T23 x 2T22

- ✦ **A captação do Ensino Híbrido cresceu 5,1% no 1S23**, atingindo 51,3 mil matrículas, enquanto no **Ensino Digital aumentou 12,1%** e totalizou 87,4 mil matrículas no mesmo período.
- ✦ **Crescimento de 1,3% na base total de alunos**, que atingiu a marca de 329,3 mil alunos.
- ✦ **Aumento de 9,0% da receita líquida** em função do efeito combinado do aumento da base de alunos, melhoria do mix de cursos e repasse de mensalidades.
- ✦ **EBITDA ajustado atingiu R\$121,0 milhões**, crescimento de 20,1% na comparação 2T23 x 2T22, com a **margem EBITDA Ajustada aumentando 2,2 p.p.** no mesmo período.
- ✦ **Lucro líquido ajustado aumentou 37,2% e atingiu R\$42,6 milhões** no trimestre versus R\$31,0 milhões no 2T22.
- ✦ Em 28/04/23 em **Assembleia Geral Ordinária**, os acionistas elegeram a Sra. Iara Xavier, primeira mulher a compor o Conselho de Administração em substituição ao Sr. Jânio Diniz, que segue na Companhia como Presidente, bem como a eleição de José Écio Pereira como membro do Conselho Fiscal, apontado pelos acionistas minoritários em substituição ao Sr. Reginaldo Alexandre.
- ✦ Em 06/07/23, visando simplificar as operações e otimizar custos operacionais da Companhia, foi aprovada em Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas a **incorporação da instituição de ensino situada no estado do Rio Grande do Norte**.
- ✦ Também na Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas do dia 06/07/23, foi aprovado o **Plano de Concessão de Ações da Companhia**, que é um instrumento de remuneração e retenção a longo prazo dos executivos chave da Companhia.



<b>Destaques Financeiros</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>2T23 x 2T22</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>6M23 x 6M22</b>
Receita Líquida	506.049	464.217	9,0%	930.596	844.427	10,2%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	322.865	285.323	13,2%	588.048	525.668	11,9%
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	<i>63,8%</i>	<i>61,5%</i>	<i>2,3 p.p.</i>	<i>63,2%</i>	<i>62,3%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	120.994	100.747	20,1%	193.588	166.459	16,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>23,9%</i>	<i>21,7%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,7%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	42.571	31.021	37,2%	24.335	31.663	-23,1%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>8,4%</i>	<i>6,7%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>2,6%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

## Mensagem da Administração

A Ser Educacional completou o primeiro semestre de 2023 registrando melhoria em seus resultados operacionais e financeiros, em linha com o plano de otimização apresentado no quarto trimestre de 2022, que visa retomar a alavancagem operacional, sem prejuízo ao crescimento das receitas em seus principais negócios e suas iniciativas de geração de novas avenidas de crescimento e criação de valor.

Um dos objetivos desse plano é atualizar a oferta de cursos e estrutura operacional em um cenário pós pandemia para o ensino superior brasileiro, em que os cursos digitais passaram a dominar a demanda nas áreas de conhecimento de humanas e tecnólogos, ao mesmo tempo em que os de ensino presencial se tornaram verdadeiramente híbridos, cada vez mais voltados a cursos que precisam de aulas práticas, como os da área de conhecimento de saúde e engenharias, refletindo ao longo dos últimos anos as mudanças nas regras de carga horária e da cultura dos alunos, que durante a pandemia passaram a abraçar o Ensino Digital como uma forma real de acesso ao ensino superior de qualidade.

Essas mudanças possibilitaram a criação da Ubíqua em 2021, o modelo acadêmico da Ser Educacional e diferenciado no mercado educacional brasileiro, que conta com uma experiência imersiva e intuitiva do aluno em um modelo acadêmico verdadeiramente híbrido. Em seu terceiro ano de implantação, a Ubíqua conta com amplo apoio do meio acadêmico e hoje é responsável por melhorias significativas na satisfação de alunos e docentes, está tendo participação decisiva na melhoria dos nossos indicadores de qualidade de ensino e é um dos principais vetores do melhor desempenho operacional observado nesse ano.



Como resultado, a base de alunos de Ensino Híbrido tem apresentado crescimento contínuo desde 2020, tendo, somente na comparação com o ano anterior, proporcionado crescimento de 7,9% e ainda com aumento do ticket médio em 3,3%.

Já no Ensino Digital, foi concluída a integração com a UNIFAEL e a Companhia passou, a partir de 2023, a trabalhar com os seus sistemas unificados e atuou com uma oferta de cursos mais ampla nos segmentos de saúde e engenharia, visando retomar sua trajetória de crescimento com rentabilidade.

Outro destaque do Ensino Digital foi a premiação recebida no Catalyst Award 2023, premiação que reconhece e homenageia a inovação e a excelência dentro da comunidade global da Anthology, na categoria "Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento", com o projeto Novas Histórias, que concede bolsa de estudos de ensino a distância para mães em privação de liberdade em Ananindeua, no Pará. A premiação foi relevante porque reconhece os esforços da Companhia em apoiar a sociedade brasileira além da oferta do ensino de qualidade, com suas diversas iniciativas de apoio e inclusão social.



O 2T23 foi particularmente relevante sob o ponto de vista da otimização de custos e despesas, com destaque para a conclusão da redução significativa de parque imobiliário completada em maio, que foi um dos principais fatores que possibilitaram um aumento de margem EBITDA ajustado ano-contra-ano. Vale ressaltar que a maior parte das otimizações operacionais ocorridas tiveram impacto apenas parcial no trimestre, uma vez que ocorreram majoritariamente entre maio e junho e, portanto, terão efeito integral a partir do 3T23. Além disso, estão programadas novas etapas de redução do parque imobiliário para os dois próximos trimestres, movimentos que serão chave para a entrega de resultados mais consistentes e condizentes com o histórico da Ser Educacional.

A Companhia, portanto, encerra o semestre com resultados positivos originados principalmente pela execução do plano de otimização programado para esse ano, sem abrir mão de iniciativas que serão importantes para o futuro da Companhia, como os investimentos que estão sendo realizados em seu ecossistema de educação continuada e no aprimoramento de suas práticas ESG, gerando assim uma retomada de sua alavancagem operacional de forma sustentável e com capacidade de criação de novas avenidas de crescimento para os próximos anos.

A Administração da Ser Educacional agradece aos seus alunos, professores, colaboradores, acionistas e prestadores de serviços pela confiança e parceria na missão de transformar o Brasil por meio da educação, transmitindo valores como o empreendedorismo, cultura e responsabilidade social para as coletividades em que suas operações estão inseridas.

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### Resultados da Captação de Alunos 1S23

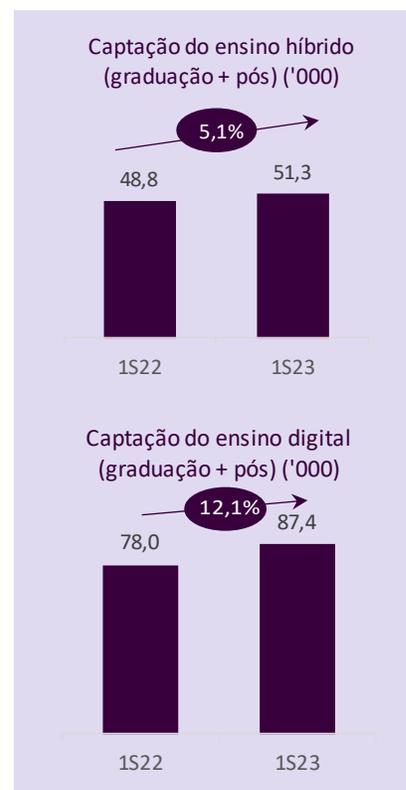
Captação de Alunos de Educação Continuada			
Segmento	1S23	1S22	% Δ
Ensino Híbrido (graduação + pós)	51,3	48,8	5,1%
Ensino Híbrido (Ex-Aquisições)	50,9	48,8	4,2%
Ensino Digital (graduação + pós)	87,4	78,0	12,1%
<b>Captação Total</b>	<b>138,8</b>	<b>126,8</b>	<b>9,4%</b>
<b>Captação Total (Ex-Aquisições)</b>	<b>138,2</b>	<b>126,8</b>	<b>9,0%</b>

#### Captação de alunos no segmento de Ensino Híbrido (presencial) – 1S23

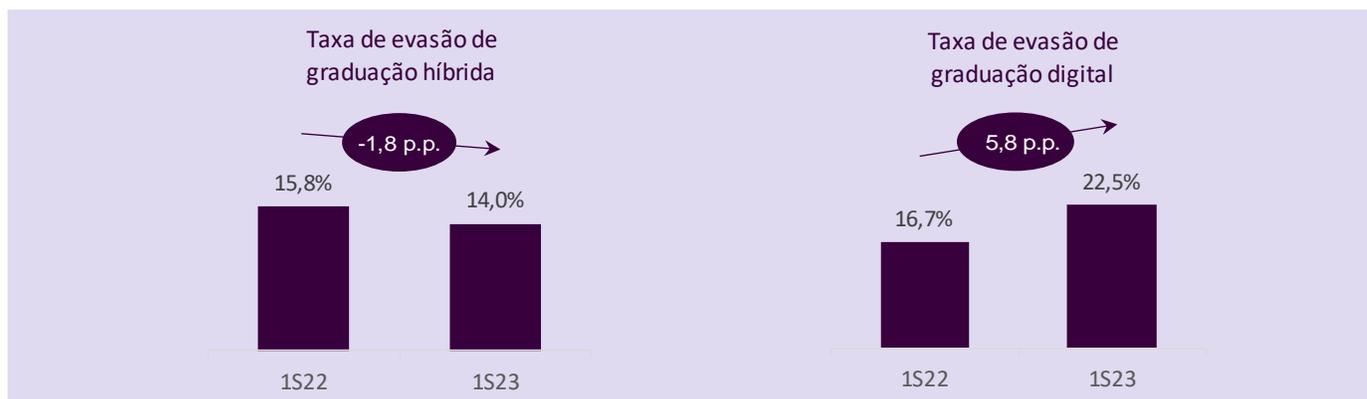
A captação cresceu 5,1% na comparação entre o 1S23 e o 1S22, em função principalmente da estratégia da Companhia em focar seus esforços na oferta de cursos de saúde e engenharia, que representam ticket médio mais elevado, visando melhor aproveitar seus diferenciais relativos à estrutura de laboratórios, clínicas e reconhecimento de suas marcas regionais.

#### Captação de alunos no segmento de Ensino Digital – 1S23

A captação do segmento de Ensino Digital apresentou crescimento de 12,1%, na comparação 1S23 x 1S22, principalmente devido às sinergias comerciais relativas à integração da UNIFAEL, que completou seu primeiro ano em janeiro de 2023 e permitiu a integração de sistemas e estratégias comerciais, bem como o treinamento e conexão entre polos parceiros e unidades. Essas iniciativas promoveram aumento da capilaridade da oferta de cursos de saúde e engenharia, além do aumento da captação de alunos de cursos tecnológicos, que seguem com sólida demanda no Ensino Digital, em especial por conta da transferência de oferta desses cursos do Ensino Híbrido para o Digital.



### Taxa de evasão<sup>1</sup>



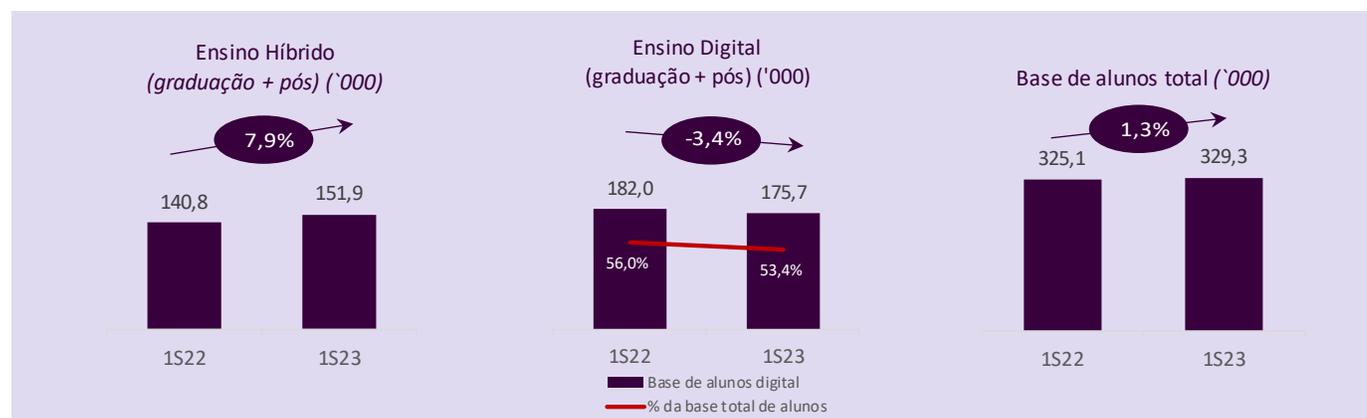
(1) Taxa de evasão = evasão do período / matriculados ao final do semestre anterior – egressos + captação + aquisições)

A graduação híbrida apresentou redução na taxa de evasão de 1,8 p.p., na comparação entre o 1S23 e o 1S22, em virtude do arrefecimento dos efeitos da pandemia e seus impactos no cotidiano dos alunos, bem como fruto de atividades implantadas pela Companhia, como a criação dos mentores de experiência, implantação do plano de pagamento de mensalidades via cartão de crédito, dentre outras.

Já no segmento de graduação digital, a taxa de evasão ficou em 22,5%, contra 16,7% no 1S22, representando um aumento de 5,8 p.p. em função principalmente do aumento da evasão acadêmica e inadimplência financeira dos alunos nesse segmento, em especial nos cursos tecnólogos e de ciências humanas.

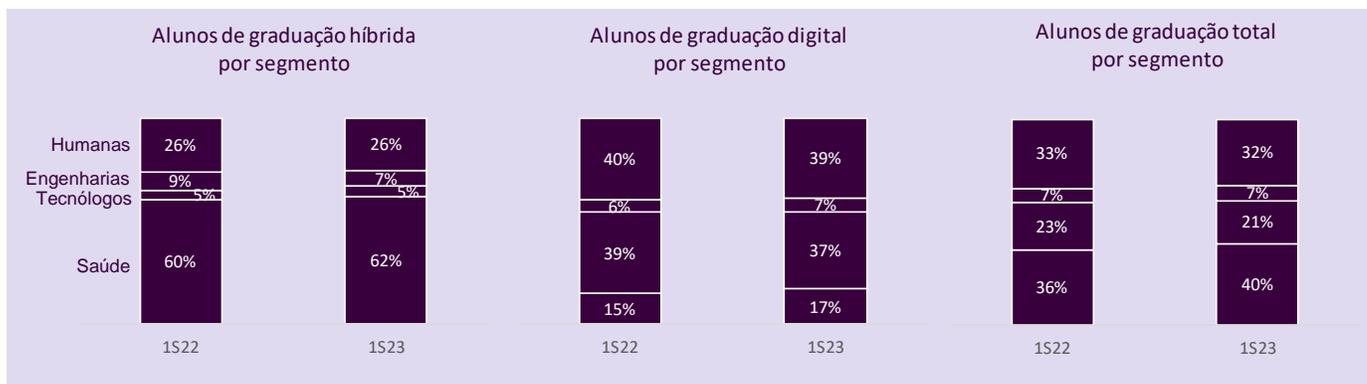
## Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Híbrida (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
<b>2023.1</b>							
<b>Base Dez22</b>	<b>136.100</b>	<b>126.349</b>	<b>1.139</b>	<b>29.633</b>	<b>1.509</b>	<b>432</b>	<b>295.162</b>
Captação	50.739	71.708	591	15.722	397	-	139.157
Aquisição	1.304	59	237	-	-	-	1.600
Egressos	(13.424)	(9.003)	(334)	(14.137)	(481)	(10)	(37.389)
Evasão	(24.375)	(42.553)	(78)	(2.048)	(177)	(18)	(69.249)
<b>Base Jun23</b>	<b>150.344</b>	<b>146.560</b>	<b>1.555</b>	<b>29.170</b>	<b>1.248</b>	<b>404</b>	<b>329.281</b>
% Base Jun23 / Base Dez22	10,5%	16,0%	36,5%	-1,6%	-17,3%	-6,5%	11,6%
% Base Jun23 / Base Jun22	7,7%	-4,4%	31,7%	1,7%	-32,9%	-1,0%	1,3%
<b>Base Jun23 (Ex-Aquisições)</b>	<b>149.058</b>	<b>146.480</b>	<b>1.321</b>	<b>29.159</b>	<b>1.248</b>	<b>404</b>	<b>327.670</b>
% Base Jun23 / Base Jun22	6,8%	-4,5%	11,9%	1,7%	-32,9%	-1,0%	0,8%



A evolução 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 62% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 40% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, o crescimento da base de alunos ocorreu de forma mais generalizada. Contudo, destacam-se os primeiros 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, que completou seu primeiro ano de consolidação, resultando no aumento da participação dos cursos de saúde de 15% para 17% e engenharia de 6% para 7% na base total de alunos de graduação digital. Já a redução da participação dos cursos tecnólogos na base de alunos se deve principalmente a maior evasão de alunos dessa área do conhecimento ocorrida no trimestre.



Dados Operacionais	2T23	2T22	Var. (%) 2T23 x 2T22
Vagas de medicina	521	473	10,1%
Alunos de Medicina	3.072	2.858	7,5%
Campi em operação	59	63	-6,3%
Polos em operação	953	1.022	-6,8%

O aumento da quantidade de vagas e base de alunos do curso de Medicina na comparação entre o 2T22 e 2T23 ocorreu em função da aprovação de 48 novas vagas para as operações da UNESC, na cidade de Vilhena (RO), ocorrida em março de 2022.

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. Vale notar que mesmo com a inclusão do Campus da UNI7, cuja aquisição foi completada em janeiro de 2023, houve redução da quantidade de Campi de 63 para 59 na comparação trimestral.

## Financiamento Estudantil

FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	2T22	Dez/22	1T23	2T23
<b>Alunos de Graduação Híbrida (presencial)</b>	<b>139.624</b>	<b>136.100</b>	<b>149.226</b>	<b>150.344</b>
Alunos FIES	13.399	14.321	12.907	15.477
% de Alunos FIES	9,6%	10,5%	8,6%	10,3%
Alunos EDUCRED	2.135	1.738	1.037	1.007
% de Alunos EDUCRED	1,5%	1,3%	0,7%	0,7%
Alunos PRAVALER	563	1.071	991	1.303
% de Alunos PRAVALER	0,4%	0,8%	0,7%	0,9%
<b>Total de Alunos com Financiamento</b>	<b>16.097</b>	<b>17.130</b>	<b>14.935</b>	<b>17.787</b>
% de Alunos com Financiamento	11,5%	12,6%	10,0%	11,8%
<b>Alunos de Graduação Digital</b>	<b>153.329</b>	<b>126.349</b>	<b>163.229</b>	<b>146.560</b>
PROUNI Graduação Híbrida	13.430	12.123	16.220	16.184
PROUNI Graduação Digital	4.837	5.196	5.678	8.117
<b>Total de Alunos com PROUNI</b>	<b>18.267</b>	<b>17.319</b>	<b>21.898</b>	<b>24.301</b>
% de Alunos PROUNI	6,2%	6,6%	7,0%	8,2%

A base de alunos do FIES e PROUNI apresentou crescimento em sua participação na base de alunos de graduação híbrida e digital (no caso do PROUNI) em função principalmente do aumento da captação de alunos desses programas no 2T23, uma vez que em 2023, esses programas tiveram calendários que melhor se encaixaram no ciclo de captação desse trimestre, em comparação a 2022 que ainda apresentava reflexos do período da pandemia da COVID-19.

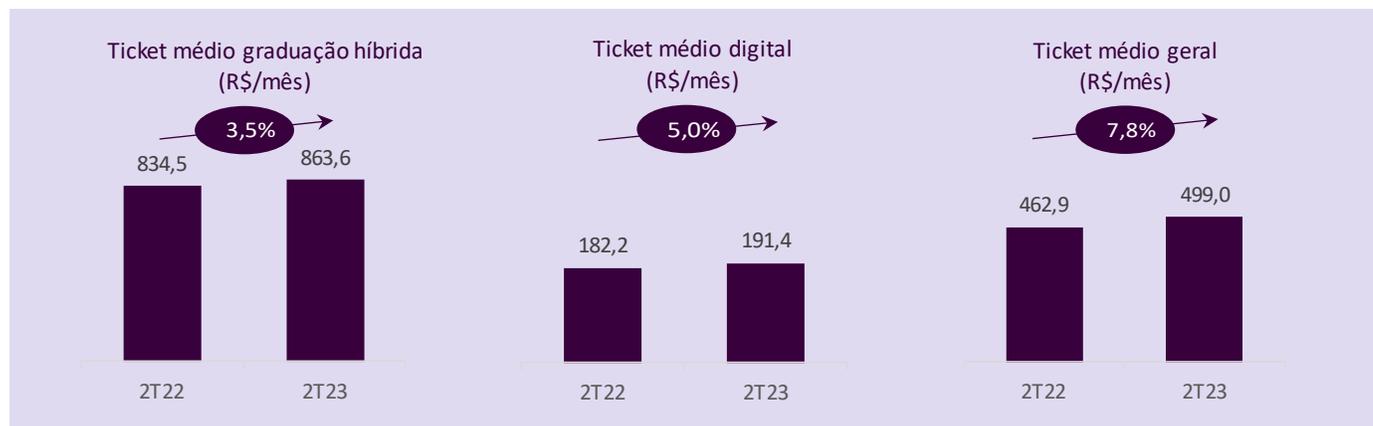
## Ticket Médio Líquido

<b>Ticket Médio Líquido</b>	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%) 2T23 x 2T22</b>
Ensino Híbrido (Graduação)	863,58	834,54	3,5%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	859,13	831,82	3,3%
Ensino Digital (graduação + pós)	191,36	182,19	5,0%
<b>Ticket Médio Líquido Total</b>	<b>499,02</b>	<b>462,85</b>	<b>7,8%</b>

O ticket médio de graduação do Ensino Híbrido cresceu 3,5% na comparação entre os dois trimestres, em função principalmente do efeito combinado de repasse de preços para veteranos, aumento da participação dos cursos de saúde no mix total de cursos e da melhoria nas condições do cenário competitivo.

Esse ticket médio também foi impactado pelo crescimento da base de alunos PROUNI, que na comparação entre os dois períodos cresceu 20,5%. Com isso, a base de alunos ex-PROUNI, que é a base de alunos efetivamente utilizada para apuração da receita líquida (uma vez que a receita de alunos PROUNI é deduzida da receita bruta) apresentou crescimento de 3,9% (versus 7,7% do aumento dessa base incluindo PROUNI), que por consequência eleva o ticket médio ex-PROUNI em 4,8%, utilizando as mesmas bases de comparação.

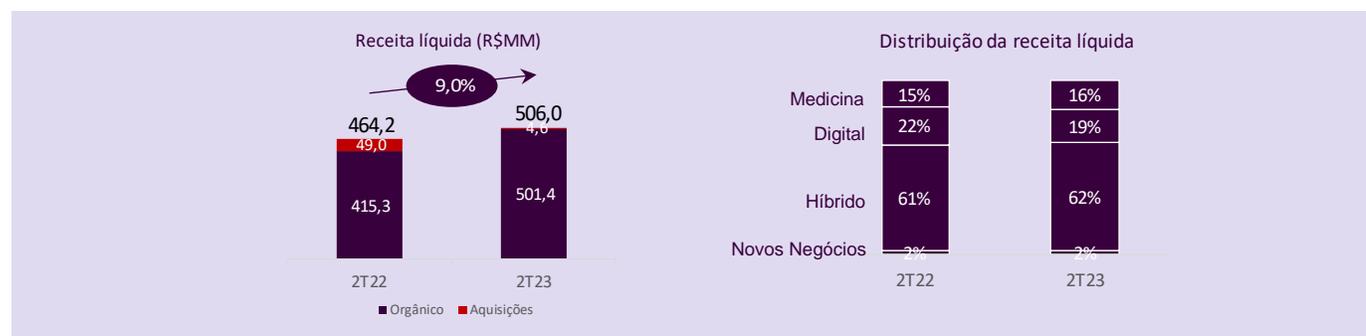
No Ensino Digital, o ticket médio apresentou crescimento de 5,0% na comparação com o 2T22, em função principalmente da política mais conservadora de precificação adotada no período, associado ao crescimento da participação da base de alunos de Saúde no mix de cursos. Vale destacar, assim como observado no parágrafo acima, que a graduação de Ensino Digital também apresentou crescimento da base de Alunos do PROUNI em 67,8%, que em uma análise considerando alunos ex-PROUNI, apresentou queda de 6,7%, o que nas mesmas bases gerou um crescimento de ticket médio de 5,7%, na comparação com o 2T22. Adicionalmente, o ticket médio do ensino de pós-graduação digital, que compõe o ticket médio geral, apresentou um aumento de 59,2%.



## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T23	2T22	Var. (%) 2T23 x 2T22	6M23	6M22	Var. (%) 6M23 x 6M22
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>1.031.858</b>	<b>916.777</b>	<b>12,6%</b>	<b>2.001.684</b>	<b>1.777.788</b>	<b>12,6%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	890.076	742.423	19,9%	1.731.115	1.433.413	20,8%
Mensalidades de Ensino Digital	127.189	159.718	-20,4%	239.794	315.268	-23,9%
Outras	14.593	14.636	-0,3%	30.775	29.107	5,7%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(525.809)</b>	<b>(452.560)</b>	<b>16,2%</b>	<b>(1.071.088)</b>	<b>(933.361)</b>	<b>14,8%</b>
Descontos e Bolsas	(417.659)	(361.219)	15,6%	(867.070)	(762.276)	13,7%
PROUNI	(89.499)	(73.869)	21,2%	(169.858)	(139.970)	21,4%
FGEDUC e encargos FIES	(831)	(1.020)	-18,5%	(1.499)	(1.446)	3,7%
Impostos	(17.820)	(16.452)	8,3%	(32.661)	(29.669)	10,1%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	40,5%	39,4%	1,1 p.p.	43,3%	42,9%	0,4 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>506.050</b>	<b>464.217</b>	<b>9,0%</b>	<b>930.596</b>	<b>844.427</b>	<b>10,2%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	391.504	351.373	11,4%	710.803	623.947	13,9%
Mensalidades de Ensino Digital	101.112	99.697	1,4%	191.928	193.647	-0,9%
Outras	13.433	13.146	2,2%	27.866	26.833	3,8%



- a) O aumento da receita bruta em 12,6% é decorrente do (i) aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida e digital, em função da melhoria das taxas de captação e evasão, (ii) crescimento da base de alunos do curso de Medicina e (iii) melhoria do ticket médio do Ensino Híbrido.
- b) O aumento de 9,0% na receita líquida aconteceu pelos mesmos motivos descritos acima, compensado pelo crescimento na linha de descontos e bolsas de 15,6%. Excluindo as aquisições, a receita líquida do trimestre foi de R\$421,3 milhões, crescimento de 10,8% demonstrando que a Companhia segue a crescer sua receita líquida de forma orgânica, com destaque para o Ensino Híbrido, que apresentou crescimento de 17,1% no período.

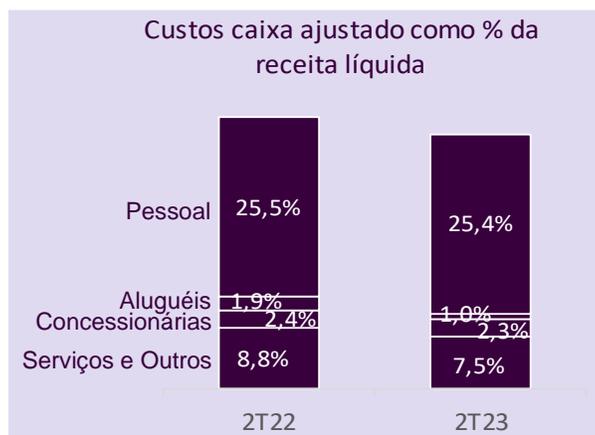
### Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T23	2T22	Var. (%) 2T23 x 2T22	6M23	6M22	Var. (%) 6M23 x 6M22
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(236.243)</b>	<b>(227.467)</b>	<b>3,9%</b>	<b>(454.516)</b>	<b>(414.707)</b>	<b>9,6%</b>
Pessoal e encargos	(129.375)	(118.932)	8,8%	(248.448)	(221.750)	12,0%
Aluguéis	(4.813)	(8.744)	-45,0%	(9.666)	(14.895)	-35,1%
Concessionárias	(11.611)	(10.939)	6,1%	(20.364)	(18.940)	7,5%
Serviços de terceiros e outros	(38.017)	(40.676)	-6,5%	(68.029)	(65.319)	4,1%
Depreciação e Amortização	(52.427)	(48.176)	8,8%	(108.009)	(93.803)	15,1%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram um aumento de 8,8% em comparação ao 2T22, que contempla custos não-recorrentes em R\$0,6 milhão no trimestre. Excluindo esse efeito, o aumento dos custos foi de 8,6%, principalmente devido ao dissídio e à aquisição da UNI7;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,8 milhões no 2T23, contra R\$8,7 milhões no 2T22, uma redução de 45,0% em virtude da mensuração de aluguéis que eram tratados como custos e foram calculados conforme as normas contábeis do IFRS-16, tendo seus efeitos sido, na prática, reclassificados para as contas de depreciação e juros sobre arrendamentos. Já o impacto no EBITDA ajustado pode ser observado na linha de aluguéis mínimos pagos, que conforme pode ser notado na tabela de EBITDA ajustado, essa linha apresenta aumento de 14,4%, passando de R\$33,3 milhões para R\$38,1 milhões (ante R\$40,3 milhões no 1T23, o que demonstra o efeito das devoluções de imóveis ocorridas no 2T23), refletindo justamente a reclassificação entre contas e o aumento do custo de aluguel, que quando somadas as duas linhas, o aumento líquido é de somente 2,0%, visto que ainda ocorreram (i) o reajuste previsto de contratos em linha com a inflação, (ii) o aumento da base de imóveis locados, (iii) o retorno da cobrança dos aluguéis de vários imóveis da UNINORTE que foram antecipados em maio de 2017, classificados como “Contrato de Aluguel Vantajoso”, que foram reconhecidos como amortização até maio de 2022, e (iv) a inclusão do campus da UNI7;
- c) A linha de concessionárias aumentou 6,1%, em decorrência da inflação do período, da retomada total das atividades administrativas e aulas práticas presenciais, na comparação dos resultados entre 2T23 e 2T22, e da aquisição da UNI7;
- d) A queda de 6,5% na linha de serviços de terceiros e outros ocorreu principalmente em virtude dos resultados do plano de otimização operacional, em especial em sinergias geradas na integração com a UNIFAEEL e materiais didáticos.

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

<b>Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(235.611)</b>	<b>(227.070)</b>	<b>3,8%</b>	<b>(450.557)</b>	<b>(412.562)</b>	<b>9,2%</b>
Pessoal e encargos	(128.743)	(118.535)	8,6%	(244.489)	(219.605)	11,3%
Aluguéis	(4.813)	(8.744)	-45,0%	(9.666)	(14.895)	-35,1%
Concessionárias	(11.611)	(10.939)	6,1%	(20.364)	(18.940)	7,5%
Serviços de terceiros e outros	(38.017)	(40.676)	-6,5%	(68.029)	(65.319)	4,1%
Depreciação e Amortização	(52.427)	(48.176)	8,8%	(108.009)	(93.803)	15,1%



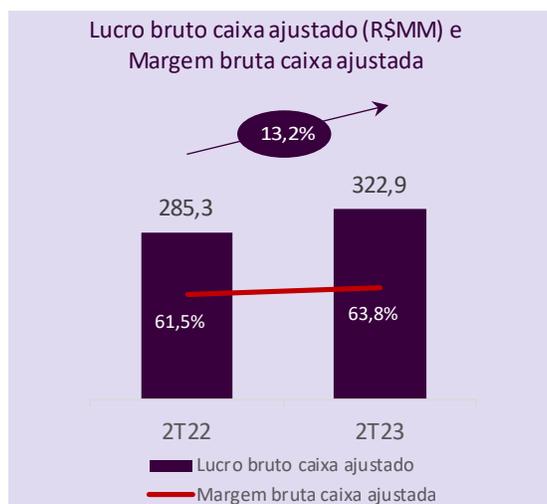
## Lucro Bruto

<b>Lucro Bruto - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>506.050</b>	<b>464.217</b>	<b>9,0%</b>	<b>930.596</b>	<b>844.427</b>	<b>10,2%</b>
Custos dos serviços prestados	(236.243)	(227.467)	3,9%	(454.516)	(414.707)	9,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>269.807</b>	<b>236.750</b>	<b>14,0%</b>	<b>476.080</b>	<b>429.720</b>	<b>10,8%</b>
Margem Bruta	53,3%	51,0%	2,3 p.p.	51,2%	50,9%	0,3 p.p.
(-) Depreciação	52.427	48.176	8,8%	108.009	93.803	15,1%
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>322.234</b>	<b>284.926</b>	<b>13,1%</b>	<b>584.089</b>	<b>523.523</b>	<b>11,6%</b>
Margem Bruta Caixa	63,7%	61,4%	2,3 p.p.	62,8%	62,0%	0,8 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 Digital, e do aumento dos custos em ritmo menor do que o crescimento da receita líquida, em função do plano de otimização operacional implantado pela Companhia, compensado pelo incremento dos custos de pessoal.
- b) O aumento de 8,8% na taxa de depreciação e amortização ocorreu em função principalmente da inclusão da depreciação do imobilizado e do direito de uso e da amortização do intangível identificado nas aquisições. Vale notar que no 1T23 o custo de depreciação foi de R\$55,6 milhões com redução de 5,7% nessa comparação, refletindo a devolução de imóveis ocorrida em junho e que terá efeito integral a partir do 3T23.

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

<b>Lucro Bruto - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>506.049</b>	<b>464.217</b>	<b>9,0%</b>	<b>930.596</b>	<b>844.427</b>	<b>10,2%</b>
Custos dos serviços prestados	(235.611)	(227.070)	3,8%	(450.557)	(412.562)	9,2%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>270.438</b>	<b>237.147</b>	<b>14,0%</b>	<b>480.039</b>	<b>431.865</b>	<b>11,2%</b>
Margem Bruta Ajustada	53,4%	51,1%	2,4 p.p.	51,6%	51,1%	0,4 p.p.
(-) Depreciação	52.427	48.176	8,8%	108.009	93.803	15,1%
<b>Lucro Bruto Caixa Ajustado</b>	<b>322.865</b>	<b>285.323</b>	<b>13,2%</b>	<b>588.048</b>	<b>525.668</b>	<b>11,9%</b>
Margem Bruta Caixa Ajustada	63,8%	61,5%	2,3 p.p.	63,2%	62,3%	0,9 p.p.



## Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

<b>Despesas Operacionais - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>2T23 x 2T22</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>6M23 x 6M22</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(179.480)</b>	<b>(158.944)</b>	<b>12,9%</b>	<b>(346.058)</b>	<b>(314.533)</b>	<b>10,0%</b>
Pessoal e encargos	(59.424)	(50.552)	17,6%	(117.055)	(101.433)	15,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(18.424)	(15.957)	15,5%	(37.301)	(33.534)	11,2%
Publicidade	(36.740)	(43.121)	-14,8%	(77.101)	(81.090)	-4,9%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.746)	(4.295)	-12,8%	(7.729)	(8.549)	-9,6%
PDD	(42.696)	(27.463)	55,5%	(67.357)	(56.250)	19,7%
Outros	(12.931)	(13.767)	-6,1%	(29.300)	(25.946)	12,9%
Depreciação e Amortização	(5.519)	(3.789)	45,7%	(10.215)	(7.731)	32,1%
<b>Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas</b>	<b>(5.723)</b>	<b>(4.646)</b>	<b>23,2%</b>	<b>(8.762)</b>	<b>(21.459)</b>	<b>-59,2%</b>
<b>Perda no valor de recuperação de ativos</b>	<b>-</b>	<b>(65.800)</b>	<b>-100,0%</b>	<b>-</b>	<b>(65.800)</b>	<b>-100,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>84.603</b>	<b>7.360</b>	<b>1049,5%</b>	<b>121.260</b>	<b>27.928</b>	<b>334,2%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b> <b>(Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(173.961)</b>	<b>(155.155)</b>	<b>12,1%</b>	<b>(335.843)</b>	<b>(306.802)</b>	<b>9,5%</b>

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 17,6%, devido principalmente ao efeito não-recorrente de R\$3,6 milhões relacionado a multas indenizatórias decorrentes da 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 13,2%, em função principalmente do dissídio coletivo e aumento da estrutura ocorrida em especial no segundo semestre de 2022;
- b) As despesas com serviços prestados tiveram aumento de 15,5% em relação ao 2T22. Excluindo os efeitos não-recorrentes entre os dois períodos, que podem ser observados na tabela gerencial abaixo, o aumento dessas despesas foi de 7,4%, em função de (i) inflação do período; (ii) aumento das despesas com prestação de serviços de segurança e limpeza, referente a repasses de preços após a normalização das atividades com o arrefecimento da pandemia, e (iii) do crescimento de unidades no interior dos estados do Nordeste e Norte. Os efeitos não-recorrentes com serviços prestados do trimestre foram relativos à execução de projetos na área de TI, assessoria e consultorias, no valor de R\$2,5 milhões;
- c) As despesas com publicidade caíram 14,8% em relação ao 2T22. Como percentual da receita líquida, passaram de 9,3% para 7,3%, 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 55,5% na comparação com o 2T22, representando 8,4% como percentual da receita líquida no 2T23, ante 5,9% no 2T22, em função principalmente do aumento da base de receita líquida nos últimos trimestres no Ensino Híbrido e evasão do Ensino Digital, aliado à baixa dos títulos de 2021, do período de pandemia, que cumpriram o período de 2 anos com menor recuperabilidade e maior provisionamento;
- e) A linha de Outros teve redução de 6,1% ante o 2T22, em função basicamente de menor volume de custos com viagens, congressos e outras atividades; e
- f) Já a linha de Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas apresentou aumento de 23,2% quando comparada ao 2T22 (excluindo os não-recorrentes 52,4%, conforme tabela ajustada abaixo), basicamente pela movimentação da provisão para contingências e pelos pagamentos de custas de processos judiciais.

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

<b>Despesas Operacionais - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>2T23 x 2T22</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>6M23 x 6M22</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(170.038)</b>	<b>(155.679)</b>	<b>9,2%</b>	<b>(329.109)</b>	<b>(306.180)</b>	<b>7,5%</b>
Pessoal e encargos	(55.864)	(49.356)	13,2%	(108.584)	(98.906)	9,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(14.970)	(13.939)	7,4%	(31.386)	(28.654)	9,5%
Publicidade	(36.740)	(43.121)	-14,8%	(77.101)	(81.090)	-4,9%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.746)	(4.295)	-12,8%	(7.729)	(8.549)	-9,6%
PDD	(42.696)	(27.463)	55,5%	(67.357)	(56.250)	19,7%
Outros	(10.504)	(13.716)	-23,4%	(26.737)	(24.999)	7,0%
Depreciação e Amortização	(5.519)	(3.789)	45,7%	(10.215)	(7.731)	32,1%
<b>Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas</b>	<b>(5.402)</b>	<b>(3.544)</b>	<b>52,4%</b>	<b>(7.983)</b>	<b>(7.570)</b>	<b>5,5%</b>
<b>Perda no valor de recuperação de ativos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>
<b>Resultado Operacional Ajustado</b>	<b>94.997</b>	<b>77.924</b>	<b>21,9%</b>	<b>142.947</b>	<b>118.115</b>	<b>21,0%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b> <b>(Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(164.519)</b>	<b>(151.890)</b>	<b>8,3%</b>	<b>(318.894)</b>	<b>(298.449)</b>	<b>6,9%</b>



## EBITDA e EBITDA Ajustado

<b>EBITDA (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>2T23 x 2T22</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>6M23 x 6M22</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>84.603</b>	<b>7.360</b>	<b>1049,5%</b>	<b>121.260</b>	<b>27.928</b>	<b>334,2%</b>
(-) Depreciação e Amortização (Custo + Despesa)	57.946	51.965	11,5%	118.224	101.534	16,4%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>142.549</b>	<b>59.325</b>	<b>140,3%</b>	<b>239.484</b>	<b>129.462</b>	<b>85,0%</b>
Margem EBITDA	28,2%	12,8%	15,4 p.p.	25,7%	15,3%	10,4 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros <sup>2</sup>	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>3</sup>	10.394	70.564	-85,3%	21.687	90.187	-76,0%
(-) Aluguéis mínimos pagos <sup>4</sup>	(38.054)	(33.273)	14,4%	(78.338)	(63.287)	23,8%
<b>EBITDA Ajustado<sup>5</sup></b>	<b>120.994</b>	<b>100.747</b>	<b>20,1%</b>	<b>193.588</b>	<b>166.459</b>	<b>16,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada	23,9%	21,7%	2,2 p.p.	20,8%	19,7%	1,1 p.p.

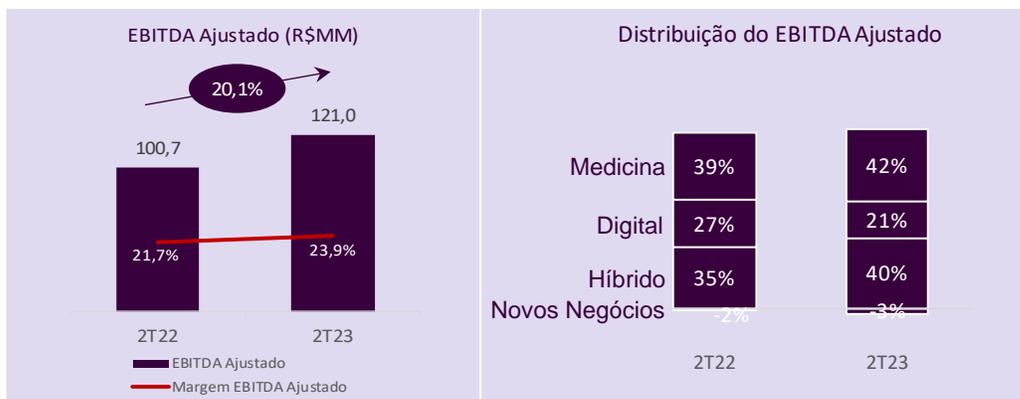
1. EBITDA não é uma medida contábil.

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.0

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 2T23 x 2T22 foi decorrente do crescimento da receita líquida no 2T23, em virtude do aumento da base de alunos de graduação híbrida e digital e melhoria do ticket médio, que geraram 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 2T23 em 2,2 pontos percentuais em comparação ao 2T22.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES (R\$ '000)	2T23	2T22	Var. (%) 2T23 x 2T22	6M23	6M22	Var. (%) 6M23 x 6M22
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>10.394</b>	<b>70.564</b>	<b>-85,3%</b>	<b>21.687</b>	<b>90.187</b>	<b>-76,0%</b>
Pessoal	4.192	1.592	163,3%	12.430	4.672	166,1%
Custo	632	397	59,3%	3.959	2.145	84,6%
Despesa	3.560	1.196	197,7%	8.471	2.527	235,2%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	3.454	2.018	71,1%	5.915	4.880	21,2%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	2.748	66.953	-95,9%	3.341	80.636	-95,9%
Despesas Tributárias	91	51	78,4%	227	947	-76,0%
Outras Despesas	2.336	-	N.M.	2.336	-	N.M.
Perda no valor de recuperação de ativos	130	65.800	-99,8%	(147)	65.800	N.M.
Outras	191	1.102	-82,7%	925	13.889	-93,3%
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>794</b>	<b>(449)</b>	<b>-276,8%</b>	<b>(383)</b>	<b>(1.112)</b>	<b>-65,6%</b>
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	794	(449)	-276,8%	(383)	(1.112)	-65,6%
<b>Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes</b>	<b>11.188</b>	<b>70.114</b>	<b>-84,0%</b>	<b>21.304</b>	<b>89.075</b>	<b>-76,1%</b>

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

## Principais indicadores por segmento

Resultados por Segmento (Valores em R\$ ('000))	2T23*				
	Ensino Híbrido	Ensino Digital	Novos Negócios <sup>(1)</sup>	Consolidado	Medicina
Receita Líquida	395.627	98.193	12.229	506.049	83.399
Lucro Bruto Caixa Ajustado	252.945	64.520	5.400	322.865	67.877
Margem Bruta Caixa Ajustada	63,9%	65,7%	44,2%	63,8%	81,4%
EBITDA Ajustado	98.908	25.852	(3.766)	120.994	50.222
Margem EBITDA Ajustada	25,0%	26,3%	-30,8%	23,9%	60,2%
Base de Alunos ('000)	153.147	176.134	-	329.281	3.072

Resultados por Segmento (Valores em R\$ ('000))	6M23*				
	Ensino Híbrido	Ensino Digital	Novos Negócios <sup>(1)</sup>	Consolidado	Medicina
Receita Líquida	717.070	189.008	24.518	930.596	166.765
Lucro Bruto Caixa Ajustado	458.460	120.625	8.963	588.048	140.015
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	63,9%	63,8%	36,6%	63,2%	84,0%
EBITDA Ajustado	159.134	47.159	(12.705)	193.588	105.747
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	22,2%	25,0%	-51,8%	20,8%	63,4%
Base de Alunos ('000)	153.147	176.134	-	329.281	3.072

\* Alocações dos resultados não são auditadas.

\*\* Considera apenas resultado da graduação híbrida (presencial).

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

A tabela acima apresenta em separado os resultados das unidades presenciais, das atividades no segmento do digital, que se encontram em fase de expansão de sua base de polos e tiveram lançamento de suas marcas nesse segmento, e da aquisição da UNIFAEL.

Novos Negócios	KPI	2T22	4T22	1T23	2T23
Prova Fácil + Delínea	Base de clientes b2b	158	190	206	188
Beduka	Usuários únicos (em milhões)	4	4	3	4
Beduka	Pageviews (em milhões)	14	13	7	11
Peixe30	Número de usuários no app (em milhares)	124	401	475	526
b.Uni	Base de clientes (em milhares)	14	22	25	26
Hospitais veterinários	Unidades	3	4	4	5
Hospitais veterinários	Atendimentos completos (em milhares)	4	6	7	7
Hospitais veterinários	Atendimentos / Unidade (em milhares)	1	2	2	1

\*Devido à implantação de um novo sistema de controle operacional dos hospitais veterinários, foi implantada uma nova metodologia de registro para melhor controle operacional a partir do 2T23. Assim, essas informações foram ajustadas para a mesma metodologia no histórico dos trimestres anteriores.

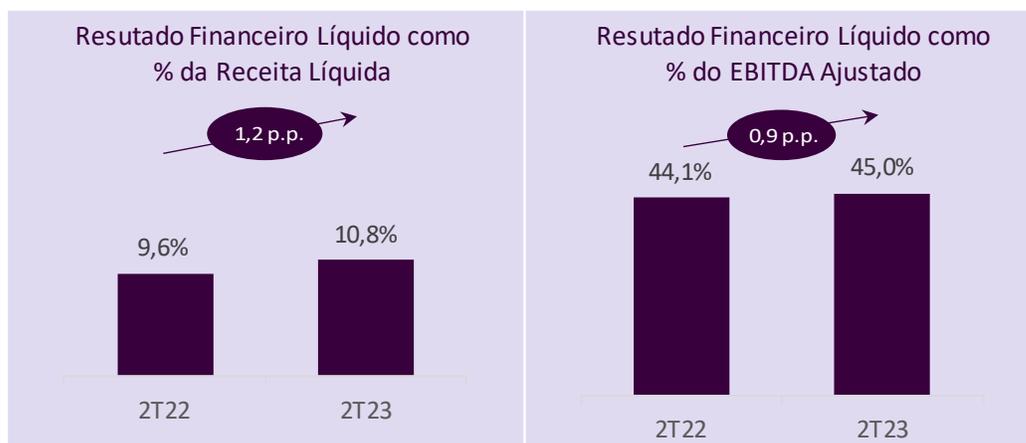
## Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	2T23	2T22	Var. (%) 2T23 x 2T22	6M23	6M22	Var. (%) 6M23 x 6M22
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>20.461</b>	<b>25.036</b>	<b>-18,3%</b>	<b>33.300</b>	<b>73.357</b>	<b>-54,6%</b>
Juros sobre Acordos e Outros	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	6.638	4.169	59,2%	12.001	8.544	40,5%
Varição cambial ativa	8.166	16.199	-49,6%	11.073	52.304	-78,8%
Outros	(448)	536	N.M.	(530)	2.412	N.M.
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(74.906)</b>	<b>(69.435)</b>	<b>7,9%</b>	<b>(150.963)</b>	<b>(158.291)</b>	<b>-4,6%</b>
Despesas de Juros	(23.870)	(15.664)	52,4%	(46.224)	(29.364)	57,4%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(20.488)	(17.477)	17,2%	(40.473)	(33.801)	19,7%
Descontos Concedidos	(11.833)	(5.779)	104,8%	(28.739)	(17.591)	63,4%
Juros de compromissos a pagar	(2.257)	(5.495)	-58,9%	(5.334)	(9.354)	-43,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(15.239)	(22.607)	-32,6%	(25.093)	(63.621)	-60,6%
Outros	(1.219)	(2.413)	-49,5%	(5.100)	(4.560)	11,8%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(54.445)</b>	<b>(44.399)</b>	<b>22,6%</b>	<b>(117.663)</b>	<b>(84.934)</b>	<b>38,5%</b>

- a) A Receita Financeira apresentou uma redução de 18,3% em razão principalmente da redução de 49,6% 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\$6,1 milhões no 2T23, crescimento de 47,7% em relação ao 2T22, quando alcançou R\$4,1 milhões, devido principalmente ao crescimento da base de alunos na comparação entre os dois períodos e melhoria da taxa de evasão no Ensino Híbrido;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras passaram de R\$4,2 milhões no 2T22 para R\$6,6 milhões no 2T23, um aumento de 59,2%, em virtude do aumento do CDI entre os dois períodos, parcialmente compensada pela redução do saldo médio de caixa;
- 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, um aumento da despesa financeira combinada de 10,4% e passou de R\$6,4 milhões no 2T22 para R\$7,1 milhões no 2T23. Esse crescimento é decorrente do aumento do CDI médio entre os dois períodos;
- e) As Despesas Financeiras atingiram R\$74,9 milhões no 2T23, 7,9% superior ao 2T22, quando ficaram em R\$69,4 milhões. Na comparação dos dois períodos, essa variação decorreu principalmente do aumento do endividamento líquido, dos arrendamentos mercantis e do CDI médio entre os dois períodos;
- f) As Despesas de Juros aumentaram 52,4%, passando de R\$15,7 milhões no 2T22 para R\$23,9 milhões no 2T23, em virtude do aumento da taxa de juros (CDI) média sobre a dívida financeira, aliado ao aumento do endividamento bruto;
- g) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$20,5 milhões no 2T23, ante R\$17,5 milhões no 2T22, um aumento de 17,2%, em função da remensuração de imóveis alugados, conforme comentado em Custos com Aluguéis;
- h) Os Descontos Concedidos atingiram R\$11,8 milhões no 2T23, ante R\$5,8 milhões no 2T22, decorrente do maior volume de descontos financeiros nos acordos para recuperação de créditos de mensalidades antigas na comparação entre os dois períodos, principalmente dos títulos atrasados durante a pandemia, em função do aumento da base de alunos média nos últimos anos e do movimento de retomada da economia.

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

<b>Resultado Financeiro - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>20.461</b>	<b>25.036</b>	<b>-18,3%</b>	<b>33.300</b>	<b>73.357</b>	<b>-54,6%</b>
Juros sobre Acordos e Outros	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	6.638	4.169	59,2%	12.001	8.544	40,5%
Variação cambial ativa	8.166	16.199	-49,6%	11.073	52.304	-78,8%
Outros	(448)	536	N.M.	(530)	2.412	N.M.
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(74.906)</b>	<b>(69.435)</b>	<b>7,9%</b>	<b>(150.963)</b>	<b>(158.291)</b>	<b>-4,6%</b>
Despesas de Juros	(23.870)	(15.664)	52,4%	(46.224)	(29.364)	57,4%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(20.488)	(17.477)	17,2%	(40.473)	(33.801)	19,7%
Descontos Concedidos	(11.833)	(5.779)	104,8%	(28.739)	(17.591)	63,4%
Juros de compromissos a pagar	(2.257)	(5.495)	-58,9%	(5.334)	(9.354)	-43,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(15.239)	(22.607)	-32,6%	(25.093)	(63.621)	-60,6%
Outros	(1.219)	(2.413)	-49,5%	(5.100)	(4.560)	11,8%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(54.445)</b>	<b>(44.399)</b>	<b>22,6%</b>	<b>(117.663)</b>	<b>(84.934)</b>	<b>38,5%</b>



## Lucro Líquido (Prejuízo)

<b>Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>Lucro Operacional</b>	<b>84.603</b>	<b>7.360</b>	<b>1049,5%</b>	<b>121.260</b>	<b>27.928</b>	<b>334,2%</b>
(+) Resultado Financeiro	(54.445)	(44.399)	22,6%	(117.663)	(84.934)	38,5%
(+) IR / CS do Exercício	488	(1.928)	N.M.	(1.239)	(5.498)	-77,5%
(+) IR / CS Diferidos	737	(126)	N.M.	673	5.092	-86,8%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>31.383</b>	<b>(39.093)</b>	<b>N.M.</b>	<b>3.031</b>	<b>(57.412)</b>	<b>N.M.</b>
Margem Líquida	6,2%	-8,4%	N.M.	0,3%	-6,8%	N.M.

A tabela abaixo apresenta o lucro líquido (prejuízo) em uma visão gerencial, que ajusta o resultado pelos efeitos não-recorrentes. No 2T23, a Companhia registrou um lucro líquido ajustado de R\$42,6 milhões, contra um lucro líquido ajustado de R\$31,0 milhões registrado no 2T22, com a margem líquida ajustada apresentando crescimento de 1,7 ponto percentual na comparação entre os mesmos períodos, decorrente principalmente da recuperação da base de receitas do Ensino Híbrido, combinada com o início das sinergias geradas pela execução o plano de otimização operacional iniciado a partir do final de 2022. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo aumento das despesas financeiras líquidas, em função principalmente do impacto das despesas financeiras sobre o atual nível de endividamento da Companhia. No 2T23, o IR/CSLL ficou positivo em função do aumento da receita incentivada do PROUNI e compensação de prejuízos contábeis de períodos anteriores.

<b>Lucro Líquido Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>Lucro Operacional Ajustado</b>	<b>94.997</b>	<b>77.924</b>	<b>21,9%</b>	<b>142.947</b>	<b>118.115</b>	<b>21,0%</b>
(+) Resultado Financeiro	(54.445)	(44.399)	22,6%	(117.663)	(84.934)	38,5%
(+) IR / CS do Exercício	1.282	(2.377)	N.M.	(1.622)	(6.610)	-75,5%
(+) IR / CS Diferidos	737	(126)	N.M.	673	5.092	-86,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>42.571</b>	<b>31.021</b>	<b>37,2%</b>	<b>24.335</b>	<b>31.663</b>	<b>-23,1%</b>
Margem Líquida Ajustada	8,4%	6,7%	1,7 p.p.	2,6%	3,7%	-1,1 p.p.

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

<b>Lucro Líquido Ajustado (Ex-IFRS 16)</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>2T23 x 2T22</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> <b>6M23 x 6M22</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>42.571</b>	<b>31.021</b>	<b>37,2%</b>	<b>24.335</b>	<b>31.663</b>	<b>-23,1%</b>
Margem Líquida Ajustada	8,4%	6,7%	1,7 p.p.	2,6%	3,7%	-1,1 p.p.
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(30.497)	(21.993)	38,7%	(63.224)	(44.450)	42,2%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.542	16.720	22,9%	42.702	34.688	23,1%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.214	11.943	27,4%	29.858	22.673	31,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social (IFRS 16)	(96)	(473)	-79,7%	(539)	(684)	-21,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado (Ex-IFRS 16)</b>	<b>47.734</b>	<b>37.219</b>	<b>28,3%</b>	<b>33.131</b>	<b>43.890</b>	<b>-24,5%</b>
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16)	9,4%	8,0%	1,4 p.p.	3,6%	5,2%	-1,6 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 2T23, excluindo os impactos do IFRS 16, houve um lucro líquido ajustado de R\$47,7 milhões.

## Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

<b>Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T22</b>	<b>4T22</b>	<b>1T23</b>	<b>2T23</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>805.774</b>	<b>771.674</b>	<b>694.905</b>	<b>762.972</b>
Mensalidades de alunos	460.501	446.309	429.999	485.925
FIES	71.788	58.737	66.090	84.906
Acordos a receber	112.255	102.817	109.251	102.167
Créditos Educativos a Receber	135.194	146.643	66.536	63.825
Cartão de Crédito e Outros	26.036	17.168	23.029	26.149
Saldo PDD	(293.073)	(259.599)	(247.286)	(235.115)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>512.701</b>	<b>512.075</b>	<b>447.619</b>	<b>527.857</b>
<b>Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)</b>	<b>1.559.410</b>	<b>1.676.343</b>	<b>1.720.680</b>	<b>1.762.512</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	118	110	94	108
<b>Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)</b>	<b>144.832</b>	<b>122.112</b>	<b>121.221</b>	<b>121.641</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	95	52	67	122
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	114	111	90	101

O prazo médio de recebimento líquido passou de 118 para 108 dias em função principalmente da venda de parte da carteira de recebíveis do Educred para o PraValer, que reduziu o saldo bruto de contas a receber do Educred, cujos detalhes da transação estão descritos no [Fato Relevante publicado em 22/03/2023](#).

<b>Aging de Mensalidades de Alunos</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T22</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T22</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>2T23</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	-	0,0%	-	0,0%	21.497	4,4%
Vencidas de 1 a 90 dias	137.640	29,9%	134.640	30,2%	151.710	31,2%
Vencidas de 91 a 180 dias	56.150	12,2%	51.162	11,5%	57.893	11,9%
Vencidas de 181 a 360 dias	101.182	22,0%	98.478	22,1%	87.584	18,0%
Vencidas de 361 a 540 dias	83.753	18,2%	86.373	19,4%	86.088	17,7%
Vencidas de 541 a 720 dias	81.776	17,8%	75.656	17,0%	81.153	16,7%
<b>TOTAL</b>	<b>460.501</b>	<b>100,0%</b>	<b>446.309</b>	<b>100,0%</b>	<b>485.925</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>57,2%</b>		<b>57,8%</b>		<b>63,7%</b>	

<b>Aging dos Acordos a Receber</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T22</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T22</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>2T23</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	24.130	21,5%	17.953	17,5%	3.176	3,1%
Vencidas de 1 a 90 dias	28.031	25,0%	25.562	24,9%	29.398	28,8%
Vencidas de 91 a 180 dias	12.011	10,7%	11.811	11,5%	12.608	12,3%
Vencidas de 181 a 360 dias	19.398	17,3%	18.553	18,0%	21.990	21,5%
Vencidas de 361 a 540 dias	15.262	13,6%	15.602	15,2%	18.521	18,1%
Vencidas de 541 a 720 dias	13.423	12,0%	13.336	13,0%	16.474	16,1%
<b>TOTAL</b>	<b>112.255</b>	<b>100,0%</b>	<b>102.817</b>	<b>100,0%</b>	<b>102.167</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>13,9%</b>		<b>13,3%</b>		<b>13,4%</b>	

A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PDD no período de 31 de dezembro de 2022 a 30 de junho de 2023:

<b>Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/12/2022</b>	<b>Baixa por venda de recebíveis</b>	<b>Aumento bruto da provisão para inadimplência</b>	<b>Baixa</b>	<b>30/06/2023</b>
<b>Total</b>	<b>259.599</b>	<b>(13.288)</b>	<b>67.357</b>	<b>(78.553)</b>	<b>235.115</b>

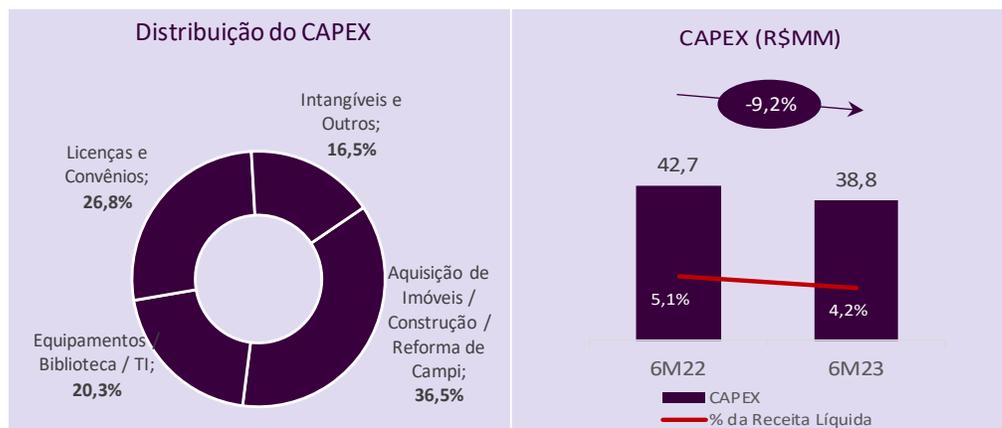
## Investimento (CAPEX)

<b>CAPEX (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>2T23</b>	<b>A.V.</b>	<b>2T22</b>	<b>A.V.</b>	<b>6M23</b>	<b>A.V.</b>	<b>6M22</b>	<b>A.V.</b>
<b>CAPEX Ex-Aquisições</b>	<b>19.377</b>	<b>100,0%</b>	<b>26.994</b>	<b>100,0%</b>	<b>38.763</b>	<b>100,0%</b>	<b>42.677</b>	<b>100,0%</b>
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	7.267	37,5%	9.658	35,8%	14.133	36,5%	14.201	33,3%
Equipamentos / Biblioteca / TI	3.731	19,3%	9.998	37,0%	7.872	20,3%	14.825	34,7%
Licenças e Convênios	5.122	26,4%	4.996	18,5%	10.375	26,8%	8.089	19,0%
Intangíveis e Outros	3.257	16,8%	2.342	8,7%	6.383	16,5%	5.562	13,0%
<b>Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar) <sup>6</sup></b>	<b>(5.056)</b>		<b>19.667</b>		<b>47.447</b>		<b>266.590</b>	
<b>Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições</b>	<b>14.321</b>		<b>46.661</b>		<b>86.210</b>		<b>309.267</b>	

<sup>6</sup>. No 2T23, houve uma reclassificação no fluxo de caixa do 1T23 para desconsiderar o pagamento da dívida da UNIFAEL, realizada por meio do abatimento do saldo da conta escrow, dessa forma, o fluxo de caixa e o CAPEX de aquisições conterá apenas pagamentos de aquisições que afetaram as disponibilidades no exercício vigente, em linha com os exercícios anteriores.

No 2T23, a Companhia investiu R\$19,4 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$11,0 milhões, com redução de 44,0% na comparação com o 2T22. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$5,1 milhões. Já os investimentos em intangíveis e outros alcançaram R\$3,3 milhões, devido principalmente ao desenvolvimento dos conteúdos digitais das disciplinas oferecidas nos cursos da Companhia.

No 2T23, os pagamentos de dívida de aquisições referem-se, principalmente, aos valores das aquisições de edtechs.



## Endividamento

<b>Endividamento</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>30/06/2023</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>Var. (%)</b> Jun23 x Dez22
<b>Caixa Total</b>	<b>354.062</b>	<b>383.266</b>	<b>-7,6%</b>
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(61.666)	(69.931)	-11,8%
Depósitos e bloqueios judiciais	(23.989)	(19.748)	21,5%
Fundo garantidor FG-FIES	(57.941)	(52.028)	11,4%
<b>Disponibilidades</b>	<b>210.466</b>	<b>241.559</b>	<b>-12,9%</b>
Caixa e disponibilidades	149.331	180.764	-17,4%
Títulos e valores mobiliários	61.135	60.795	0,6%
<b>Endividamento bruto</b>	<b>(960.423)</b>	<b>(1.025.449)</b>	<b>-6,3%</b>
Empréstimos e Financiamentos	(567.556)	(595.566)	-4,7%
Curto prazo	(196.363)	(193.950)	1,2%
Longo prazo	(371.193)	(401.616)	-7,6%
Debêntures	(209.948)	(210.319)	-0,2%
Curto prazo	(10.713)	(11.208)	-4,4%
Longo prazo	(199.235)	(199.111)	0,1%
Compromissos a pagar *	(182.919)	(219.564)	-16,7%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(749.957)</b>	<b>(783.890)</b>	<b>-4,3%</b>
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	(2,35)	(2,68)	

\*Compromissos a pagar são referentes a aquisições realizadas e ainda não liquidadas.

A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$272,1 milhões, uma redução de 12,6% comparado a dezembro de 2022. Essa variação deve-se principalmente à venda de parte da carteira de recebíveis do Educred para o Pravalor, conforme mencionado na seção do Contas a Receber, associada à geração operacional de caixa, mitigada pelos pagamentos de aquisição e de dívida bancária.

Em 30 de junho de 2023, o endividamento bruto da Companhia ficou em R\$960,4 milhões, apresentando uma redução de 6,3% em comparação aos R\$1.025,4 milhões registrados em 31 de dezembro de 2022, em função do pagamento de principal e juros, conforme o cronograma da dívida, sendo composto principalmente pelas operações abaixo:

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 30/06/2023
Santander	Capital de Giro	100.000	CDI + 2,70% a.a.	97.218
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	160.414
Caixa Econômica Federal	Capital de Giro	200.000	CDI + 1,69% a.a.	91.571
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,15 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	215.020
Finame	-	24.900	6% a.a.	3.107
Leasing	-	799	12,52% a.a. e 13,83% a.a.	84
Outros	-	-	-	142
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1ª Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	209.948
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)		78.894
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	61.808
UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)		49.861
UNIFACIMED	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$150.000 (R\$100.000 à vista + R\$50.000 em 4 parcelas anuais)	IPCA	29.638
UNIJUAZEIRO	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$24.000 (R\$12.000 + R\$12.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	8.362
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	5.300
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	3.113
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	2.178
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		5.431
<b>Total da Dívida Bruta</b>				<b>1.022.089</b>
Escrow FAEL				(61.666)
<b>Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)</b>				<b>960.423</b>

No 2T23, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$750,0 milhões ante uma dívida líquida de R\$783,9 milhões em 31 de dezembro de 2022, impactada principalmente pela venda da carteira do Educred para o Pravalder.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Debêntures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>196.363</b>	<b>34,6%</b>	<b>77.074</b>	<b>31,5%</b>	<b>10.713</b>	<b>5,1%</b>	<b>284.150</b>	<b>27,8%</b>
<b>Longo Prazo</b>	<b>371.193</b>	<b>65,4%</b>	<b>167.511</b>	<b>68,5%</b>	<b>199.235</b>	<b>94,9%</b>	<b>737.939</b>	<b>72,2%</b>
Entre um e dois anos	216.052	38,1%	91.161	37,3%	28.323	13,5%	335.536	32,8%
Entre dois e três anos	110.015	19,4%	30.403	12,4%	56.895	27,1%	197.313	19,3%
Entre três e quatro anos	45.125	8,0%	36.655	15,0%	56.895	27,1%	138.675	13,6%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	9.292	3,8%	57.122	27,2%	66.414	6,5%
<b>Total da Dívida</b>	<b>567.556</b>	<b>100,0%</b>	<b>244.585</b>	<b>100,0%</b>	<b>209.948</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.022.089</b>	<b>100,0%</b>
Escrow FAEL	-		(61.666)		-		(61.666)	
<b>Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)</b>	<b>567.556</b>		<b>182.919</b>		<b>209.948</b>		<b>960.423</b>	

## Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	2T23	2T22	Var. (%) 2T23 x 2T22	6M23	6M22	Var. (%) 6M23 x 6M22
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>						
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	28.704	40.700	-29,5%	115.369	91.225	26,5%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(14.321)	(46.661)	-69,3%	(86.119)	(302.570)	-71,5%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	32.372	27.509	17,7%	3.407	(36.717)	N.M.
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(30.677)	(40.473)	-24,2%	(64.090)	122.702	N.M.
<b>Diminuição de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>16.078</b>	<b>(18.925)</b>	<b>N.M.</b>	<b>(31.433)</b>	<b>(125.360)</b>	<b>-74,9%</b>
<b>Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>						
No início do período	133.253	107.269	24,2%	180.764	213.704	-15,4%
No fim do período	149.331	88.344	69,0%	149.331	88.344	69,0%
<b>Diminuição de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>16.078</b>	<b>(18.925)</b>	<b>N.M.</b>	<b>(31.433)</b>	<b>(125.360)</b>	<b>-74,9%</b>
<b>Varição das Disponibilidades Financeiras</b>						
Disponibilidades Financeiras no início do período <sup>6</sup>	224.907	253.904	-11,4%	241.559	294.357	-17,9%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	210.466	208.179	1,1%	210.466	208.179	1,1%

A geração de caixa operacional líquida passou de R\$40,7 milhões no 2T22 para R\$28,7 milhões no 2T23, uma redução de 29,5%, em função principalmente do aumento do pagamento de juros sobre o endividamento financeiro e de aquisições, 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 329,3 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, UNIJUZEIRO - 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](mailto:ri@sereducacional.com) | [www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

### Contato Imprensa

(+55 81) 3413-4643 | [imprensa@sereducacional.com](mailto: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

<b>Demonstração de Resultados - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%)</b> 2T23 x 2T22	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%)</b> 6M23 x 6M22
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>1.031.858</b>	<b>916.777</b>	<b>12,6%</b>	<b>2.001.684</b>	<b>1.777.788</b>	<b>12,6%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	890.076	742.423	19,9%	1.731.115	1.433.413	20,8%
Mensalidades de Ensino Digital	127.189	159.718	-20,4%	239.794	315.268	-23,9%
Outras	14.593	14.636	-0,3%	30.775	29.107	5,7%
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(525.809)</b>	<b>(452.560)</b>	<b>16,2%</b>	<b>(1.071.088)</b>	<b>(933.361)</b>	<b>14,8%</b>
Descontos e Bolsas	(417.659)	(361.219)	15,6%	(867.070)	(762.276)	13,7%
PROUNI	(89.499)	(73.869)	21,2%	(169.858)	(139.970)	21,4%
FGEDUC e encargos FIES	(831)	(1.020)	-18,5%	(1.499)	(1.446)	3,7%
Impostos	(17.820)	(16.452)	8,3%	(32.661)	(29.669)	10,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>506.049</b>	<b>464.217</b>	<b>9,0%</b>	<b>930.596</b>	<b>844.427</b>	<b>10,2%</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(236.243)</b>	<b>(227.467)</b>	<b>3,9%</b>	<b>(454.516)</b>	<b>(414.707)</b>	<b>9,6%</b>
Pessoal e encargos	(129.375)	(118.932)	8,8%	(248.448)	(221.750)	12,0%
Aluguéis	(4.813)	(8.744)	-45,0%	(9.666)	(14.895)	-35,1%
Concessionárias	(11.611)	(10.939)	6,1%	(20.364)	(18.940)	7,5%
Serviços de terceiros e Outros	(38.017)	(40.676)	-6,5%	(68.029)	(65.319)	4,1%
Depreciação e amortização	(52.427)	(48.176)	8,8%	(108.009)	(93.803)	15,1%
<b>Lucro bruto</b>	<b>269.806</b>	<b>236.750</b>	<b>14,0%</b>	<b>476.080</b>	<b>429.720</b>	<b>10,8%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>53,3%</i>	<i>51,0%</i>	<i>2,3 p.p.</i>	<i>51,2%</i>	<i>50,9%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(185.203)</b>	<b>(229.390)</b>	<b>-19,3%</b>	<b>(354.820)</b>	<b>(401.792)</b>	<b>-11,7%</b>
Despesas gerais e administrativas	(179.480)	(158.944)	12,9%	(346.058)	(314.533)	10,0%
Pessoal e encargos	(59.424)	(50.552)	17,6%	(117.055)	(101.433)	15,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(18.424)	(15.957)	15,5%	(37.301)	(33.534)	11,2%
Publicidade	(36.740)	(43.121)	-14,8%	(77.101)	(81.090)	-4,9%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.746)	(4.295)	-12,8%	(7.729)	(8.549)	-9,6%
PDD	(42.696)	(27.463)	55,5%	(67.357)	(56.250)	19,7%
Outros	(12.931)	(13.767)	-6,1%	(29.300)	(25.946)	12,9%
Depreciação e amortização	(5.519)	(3.789)	45,7%	(10.215)	(7.731)	32,1%
Outras despesas operacionais, líquidas	(5.723)	(4.646)	23,2%	(8.762)	(21.459)	-59,2%
Perda no valor de recuperação de ativos	-	(65.800)	N.M.	-	(65.800)	N.M.
<b>Lucro operacional</b>	<b>84.603</b>	<b>7.360</b>	<b>1049,5%</b>	<b>121.260</b>	<b>27.928</b>	<b>334,2%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>16,7%</i>	<i>1,6%</i>	<i>15,1 p.p.</i>	<i>13,0%</i>	<i>3,3%</i>	<i>9,7 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização Ajustada	57.946	51.965	11,5%	118.224	101.534	16,4%
<b>EBITDA</b>	<b>142.549</b>	<b>59.325</b>	<b>140,3%</b>	<b>239.484</b>	<b>129.462</b>	<b>85,0%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>28,2%</i>	<i>12,8%</i>	<i>15,4 p.p.</i>	<i>25,7%</i>	<i>15,3%</i>	<i>10,4 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	10.394	70.564	-85,3%	21.687	90.187	-76,0%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.054)	(33.273)	14,4%	(78.338)	(63.287)	23,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>120.994</b>	<b>100.747</b>	<b>20,1%</b>	<b>193.588</b>	<b>166.459</b>	<b>16,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>23,9%</i>	<i>21,7%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,7%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização Ajustada	(57.946)	(51.965)	11,5%	(118.224)	(101.534)	16,4%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>63.048</b>	<b>48.782</b>	<b>29,2%</b>	<b>75.364</b>	<b>64.925</b>	<b>16,1%</b>
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>12,5%</i>	<i>10,5%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,7%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(54.445)	(44.399)	22,6%	(117.663)	(84.934)	38,5%
(+) Receita Financeira	20.461	25.036	-18,3%	33.300	73.357	-54,6%
Juros sobre mensalidades e acordos	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	6.638	4.169	59,2%	12.001	8.544	40,5%
Varição cambial ativa	8.166	16.199	-49,6%	11.073	52.304	-78,8%
Outros	(448)	536	N.M.	(530)	2.412	N.M.
(-) Despesa Financeira	(74.906)	(69.435)	7,9%	(150.963)	(158.291)	-4,6%
Despesas de juros	(23.870)	(15.664)	52,4%	(46.224)	(29.364)	57,4%
Juros de arrendamentos mercantis	(20.488)	(17.477)	17,2%	(40.473)	(33.801)	19,7%
Descontos concedidos	(11.833)	(5.779)	104,8%	(28.739)	(17.591)	63,4%
Juros de compromissos a pagar	(2.257)	(5.495)	-58,9%	(5.334)	(9.354)	-43,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(15.239)	(22.607)	-32,6%	(25.093)	(63.621)	-60,6%
Outros	(1.219)	(2.413)	-49,5%	(5.100)	(4.560)	11,8%
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>30.158</b>	<b>(37.039)</b>	<b>N.M.</b>	<b>3.597</b>	<b>(57.006)</b>	<b>N.M.</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	1.225	(2.054)	N.M.	(566)	(406)	39,4%
Imposto de renda e contribuição social	488	(1.928)	N.M.	(1.239)	(5.498)	-77,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	737	(126)	N.M.	673	5.092	-86,8%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>31.383</b>	<b>(39.093)</b>	<b>N.M.</b>	<b>3.031</b>	<b>(57.412)</b>	<b>N.M.</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>6,2%</i>	<i>-8,4%</i>	<i>N.M.</i>	<i>0,3%</i>	<i>-6,8%</i>	<i>N.M.</i>

## Demonstração de Resultados – Gerencial

<b>Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Var. (%) 2T23 x 2T22</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Var. (%) 6M23 x 6M22</b>
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>1.031.858</b>	<b>916.777</b>	<b>12,6%</b>	<b>2.001.684</b>	<b>1.777.788</b>	<b>12,6%</b>
Mensalidades de Ensino Híbrido	890.076	742.423	19,9%	1.731.115	1.433.413	20,8%
Mensalidades de Ensino Digital	127.189	159.718	-20,4%	239.794	315.268	-23,9%
Outras	14.593	14.636	-0,3%	30.775	29.107	5,7%
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(525.809)</b>	<b>(452.560)</b>	<b>16,2%</b>	<b>(1.071.088)</b>	<b>(933.361)</b>	<b>14,8%</b>
Descontos e Bolsas	(417.659)	(361.219)	15,6%	(867.070)	(762.276)	13,7%
PROUNI	(89.499)	(73.869)	21,2%	(169.858)	(139.970)	21,4%
FGEDUC e encargos FIES	(831)	(1.020)	-18,5%	(1.499)	(1.446)	3,7%
Impostos	(17.820)	(16.452)	8,3%	(32.661)	(29.669)	10,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>506.049</b>	<b>464.217</b>	<b>9,0%</b>	<b>930.596</b>	<b>844.427</b>	<b>10,2%</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(235.611)</b>	<b>(227.070)</b>	<b>3,8%</b>	<b>(450.557)</b>	<b>(412.562)</b>	<b>9,2%</b>
Pessoal e encargos	(128.743)	(118.535)	8,6%	(244.489)	(219.605)	11,3%
Aluguéis	(4.813)	(8.744)	-45,0%	(9.666)	(14.895)	-35,1%
Concessionárias	(11.611)	(10.939)	6,1%	(20.364)	(18.940)	7,5%
Serviços de terceiros e Outros	(38.017)	(40.676)	-6,5%	(68.029)	(65.319)	4,1%
Depreciação e amortização	(52.427)	(48.176)	8,8%	(108.009)	(93.803)	15,1%
<b>Lucro bruto Ajustado</b>	<b>270.438</b>	<b>237.147</b>	<b>14,0%</b>	<b>480.039</b>	<b>431.865</b>	<b>11,2%</b>
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>53,4%</i>	<i>51,1%</i>	<i>2,4 p.p.</i>	<i>51,6%</i>	<i>51,1%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(175.441)</b>	<b>(159.223)</b>	<b>10,2%</b>	<b>(337.092)</b>	<b>(313.750)</b>	<b>7,4%</b>
Despesas gerais e administrativas	(170.038)	(155.679)	9,2%	(329.109)	(306.180)	7,5%
Pessoal e encargos	(55.864)	(49.356)	13,2%	(108.584)	(98.906)	9,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(14.970)	(13.939)	7,4%	(31.386)	(28.654)	9,5%
Publicidade	(36.740)	(43.121)	-14,8%	(77.101)	(81.090)	-4,9%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.746)	(4.295)	-12,8%	(7.729)	(8.549)	-9,6%
PDD	(42.696)	(27.463)	55,5%	(67.357)	(56.250)	19,7%
Outros	(10.504)	(13.716)	-23,4%	(26.737)	(24.999)	7,0%
Depreciação e amortização	(5.519)	(3.789)	45,7%	(10.215)	(7.731)	32,1%
Outras despesas operacionais, líquidas	(5.402)	(3.544)	52,4%	(7.983)	(7.570)	5,5%
Perda no valor de recuperação de ativos	-	-	0,0%	-	-	0,0%
<b>Lucro operacional Gerencial</b>	<b>94.997</b>	<b>77.924</b>	<b>21,9%</b>	<b>142.947</b>	<b>118.115</b>	<b>21,0%</b>
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>18,8%</i>	<i>16,8%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>15,4%</i>	<i>14,0%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	57.946	51.965	11,5%	118.224	101.534	16,4%
(+) Juros sobre acordos e Outros	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.054)	(33.273)	14,4%	(78.338)	(63.287)	23,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>120.994</b>	<b>100.747</b>	<b>20,1%</b>	<b>193.588</b>	<b>166.459</b>	<b>16,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>23,9%</i>	<i>21,7%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,7%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(57.946)	(51.965)	11,5%	(118.224)	(101.534)	16,4%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>63.048</b>	<b>48.782</b>	<b>29,2%</b>	<b>75.364</b>	<b>64.925</b>	<b>16,1%</b>
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>12,5%</i>	<i>10,5%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,7%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(54.445)	(44.399)	22,6%	(117.663)	(84.934)	38,5%
(+) Receita Financeira	20.461	25.036	-18,3%	33.300	73.357	-54,6%
Juros sobre acordos e Outros	6.105	4.132	47,7%	10.756	10.097	6,5%
Rendimentos de aplicações financeiras	6.638	4.169	59,2%	12.001	8.544	40,5%
Varição cambial ativa	8.166	16.199	-49,6%	11.073	52.304	-78,8%
Outros	(448)	536	N.M.	(530)	2.412	N.M.
(-) Despesa Financeira	(74.906)	(69.435)	7,9%	(150.963)	(158.291)	-4,6%
Despesas de juros	(23.870)	(15.664)	52,4%	(46.224)	(29.364)	57,4%
Juros de arrendamentos mercantis	(20.488)	(17.477)	17,2%	(40.473)	(33.801)	19,7%
Descontos concedidos	(11.833)	(5.779)	104,8%	(28.739)	(17.591)	63,4%
Juros de compromissos a pagar	(2.257)	(5.495)	-58,9%	(5.334)	(9.354)	-43,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(15.239)	(22.607)	-32,6%	(25.093)	(63.621)	-60,6%
Outros	(1.219)	(2.413)	-49,5%	(5.100)	(4.560)	11,8%
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>40.552</b>	<b>33.525</b>	<b>21,0%</b>	<b>25.284</b>	<b>33.181</b>	<b>-23,8%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	2.019	(2.503)	N.M.	(949)	(1.518)	-37,5%
Imposto de renda e contribuição social	1.282	(2.377)	N.M.	(1.622)	(6.610)	-75,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	737	(126)	N.M.	673	5.092	-86,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>42.571</b>	<b>31.021</b>	<b>37,2%</b>	<b>24.335</b>	<b>31.663</b>	<b>-23,1%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>8,4%</i>	<i>6,7%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>2,6%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

## Balanço Patrimonial

<b>Balanço Patrimonial - ATIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>30/06/2023</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>Var. (%)</b> Jun23 x Dez22
<b>Ativo Total</b>	<b>3.481.218</b>	<b>3.392.077</b>	<b>2,6%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>792.364</b>	<b>752.637</b>	<b>5,3%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	149.331	180.764	-17,4%
Títulos e valores mobiliários	60.565	60.251	0,5%
Caixa Restrito	4.266	6.931	-38,5%
Contas a receber de clientes	517.019	438.743	17,8%
Tributos a recuperar	27.839	24.922	11,7%
Partes relacionadas	1.952	1.952	0,0%
Outros Ativos	31.392	39.074	-19,7%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>2.688.854</b>	<b>2.639.440</b>	<b>1,9%</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	300.574	354.598	-15,2%
Contas a receber de clientes	10.838	73.332	-85,2%
Partes relacionadas	1.139	2.115	-46,1%
Outros Ativos	25.478	21.998	15,8%
Ativos de indenização	115.282	115.282	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	57.941	52.028	11,4%
Outras Contas a Receber	32.496	26.843	21,1%
Caixa Restrito	57.400	63.000	-8,9%
Intangível	1.201.989	1.203.974	-0,2%
Direito de Uso	714.358	593.228	20,4%
Imobilizado	471.933	487.640	-3,2%
<b>Balanço Patrimonial - PASSIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>30/06/2023</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>Var. (%)</b> Jun23 x Dez22
<b>Passivo Total</b>	<b>2.240.656</b>	<b>2.154.546</b>	<b>4,0%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>593.010</b>	<b>552.227</b>	<b>7,4%</b>
Fornecedores	34.125	32.255	5,8%
Compromissos a Pagar	77.074	60.871	26,6%
Empréstimos e financiamentos	183.041	180.340	1,5%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	13.322	13.610	-2,1%
Debêntures	10.713	11.208	-4,4%
Salários e encargos sociais	140.387	113.861	23,3%
Tributos a recolher	23.909	30.105	-20,6%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	62.379	66.913	-6,8%
Outros Passivos	48.060	43.064	11,6%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.647.646</b>	<b>1.602.319</b>	<b>2,8%</b>
Empréstimos e financiamentos	335.290	375.280	-10,7%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	35.903	26.336	36,3%
Debêntures	199.235	199.111	0,1%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	774.176	638.817	21,2%
Compromissos a pagar	167.511	228.624	-26,7%
Tributos a recolher	2.560	2.790	-8,2%
Provisão para contingências	132.959	131.349	1,2%
Outros Passivos	12	12	0,0%
<b>Patrimônio Líquido Consolidado</b>	<b>1.240.562</b>	<b>1.237.531</b>	<b>0,2%</b>
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Lucros	253.532	253.380	0,1%
Lucros (Prejuízos) acumulados	2.879	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(3.398)	(3.398)	0,0%
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>3.481.218</b>	<b>3.392.077</b>	<b>2,6%</b>

## Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	30/06/2023	30/06/2022	Var. (%) Jun23 x Jun22
<b>Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social</b>	<b>3.597</b>	<b>(57.006)</b>	<b>N.M.</b>
Depreciações e Amortizações	118.224	101.534	16,4%
Provisão (Reversão) para Contingências	471	(1.811)	N.M.
Ajuste a valor presente do contas a receber	4.081	1.327	207,5%
Reversão de ajuste a valor presente de compromissos	1.280	6.115	-79,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	67.357	56.250	19,7%
Baixa de ativos não circulantes	(76)	63.754	N.M.
Rendimentos de aplicações financeiras	(3.747)	(2.465)	52,0%
Juros e Variação Cambial Líquida	103.594	82.682	25,3%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>294.781</b>	<b>250.380</b>	<b>17,7%</b>
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>(72.445)</b>	<b>(90.638)</b>	<b>-20,1%</b>
Contas a Receber de Clientes	(85.207)	(90.866)	-6,2%
Tributos a Recuperar	(2.127)	2.819	N.M.
Outros ativos	(7.114)	(14.032)	-49,3%
Fornecedores	(697)	(9.316)	-92,5%
Salários, encargos e Contr. Social	24.066	21.594	11,4%
Tributos a recolher	(5.868)	2.270	N.M.
Outros passivos	4.502	(3.107)	N.M.
<b>Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações</b>	<b>222.336</b>	<b>159.742</b>	<b>39,2%</b>
<b>Outros</b>	<b>(106.967)</b>	<b>(68.517)</b>	<b>56,1%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(58.966)	(28.549)	106,5%
Juros pagos sobre arrendamentos	(40.473)	(33.801)	19,7%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(5.454)	(3.101)	75,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.074)	(3.066)	-32,4%
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>115.369</b>	<b>91.225</b>	<b>26,5%</b>
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(82.712)</b>	<b>(339.287)</b>	<b>-75,6%</b>
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(379.836)	(669.303)	-43,2%
Resgate de títulos e valores mobiliários	383.243	632.586	-39,4%
Adições ao imobilizado	(22.009)	(29.026)	-24,2%
Adições ao intangível	(16.754)	(13.651)	22,7%
Intangível oriundo de Combinação de negócios	91	6.697	-98,6%
Pagamento de aquisição de controladas	(47.447)	(266.590)	-82,2%
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(64.090)</b>	<b>122.702</b>	<b>N.M.</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	-	231.000	-100,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(27.202)	(77.391)	-64,9%
Amortização de arrendamentos mercantis	(37.864)	(29.486)	28,4%
Partes relacionadas	976	977	-0,1%
Ações em Tesouraria	-	(2.398)	-100,0%
<b>Redução de Caixa e Equivalentes</b>	<b>(31.433)</b>	<b>(125.360)</b>	<b>-74,9%</b>
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	180.764	213.704	-15,4%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	149.331	88.344	69,0%
<b>Varição de caixa e Títulos e Valores Mobiliários</b>	<b>(31.093)</b>	<b>(86.178)</b>	<b>-63,9%</b>