

ser
educacional

RESULTADOS

1T23



Videoconferência

15 de maio de 2023
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

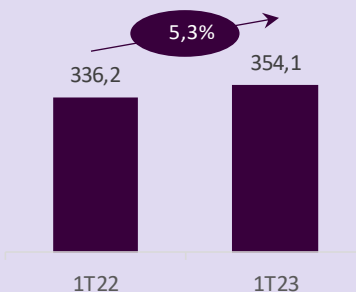
Recife, 15 de maio de 2023 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2023 (1T23). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2022, exceto se especificado de outra forma. Os resultados do 1T23 incluem a UNI7, consolidada no trimestre.

Destaques 1T23 x 1T22

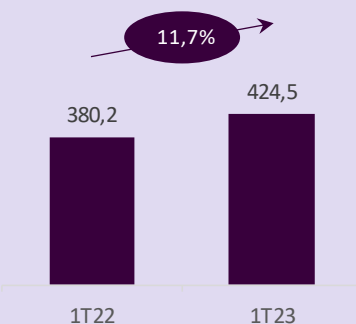
- ✦ **A captação do Ensino Híbrido cresceu 7,9% no 1T23**, atingindo 46,3 mil matrículas, enquanto no **Ensino Digital aumentou 9,6%** e totalizou 67,7 mil matrículas no mesmo período.
- ✦ **Crescimento de 5,3% na base total de alunos**, que atingiu a marca recorde de 354,1 mil alunos.
- ✦ **Aumento de 11,7% da receita líquida** em função do efeito combinado do aumento da base de alunos, melhoria do mix de cursos e repasse de mensalidades.
- ✦ **Geração operacional de caixa líquida subiu 71,5%** e atingiu R\$86,7 milhões no 1T23.
- ✦ **EBITDA ajustado atingiu R\$72,6 milhões**, crescimento de 10,5% na comparação 1T23 x 1T22.
- ✦ Em 02/01/23, a Ser Educacional concluiu a **aquisição do Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7**, uma das instituições de ensino mais renomadas de Fortaleza (CE), com cerca de 1.600 alunos.
- ✦ Em 13/01/23, em Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas, visando simplificar suas operações e otimizar custos operacionais, **aprovou a incorporação das suas 3 instituições de ensino no estado do Piauí**.
- ✦ Em 13/01/23, a Companhia **encerrou seu Programa de Recompra de Ações**, totalizando 386,8 mil ações recompradas desde sua abertura em 13/01/22, equivalentes a 0,73% do total de ações em circulação.
- ✦ Em 28/4/23 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.

Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Receita Líquida	424.547	380.210	11,7%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	265.183	240.337	10,3%
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	<i>62,5%</i>	<i>63,2%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	72.594	65.711	10,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>17,1%</i>	<i>17,3%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	(18.237)	639	N.M.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-4,3%</i>	<i>0,2%</i>	<i>N.M.</i>

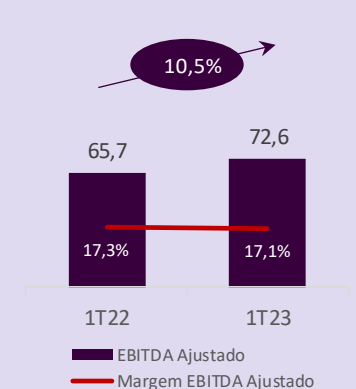
Base de alunos do ensino superior ('000)



Receita Líquida (R\$MM)



EBITDA Ajustado (R\$MM)



Mensagem da Administração

A Ser Educacional completou o primeiro trimestre de 2023 com resultados condizentes com o planejamento para o ano, cujos principais objetivos consistem na melhoria do desempenho operacional e financeiro, por meio da expansão orgânica da base de alunos, geração de sinergias das aquisições realizadas nos últimos anos, otimização da estrutura operacional e aumento da geração de caixa. Essas metas visam proporcionar à Companhia capacidade para enfrentar um cenário ainda adverso e incerto na economia, que apresenta um quadro de juros elevados em busca do controle da inflação, enquanto as famílias brasileiras seguem com renda disponível contraída e com índice de endividamento acima do ideal.

Nesse ambiente, os resultados da temporada de matrículas do 2023.1 podem ser considerados positivos, com crescimento da captação no Ensino Híbrido em 7,9%, assim como no Ensino Digital, que apesar do cenário ainda bastante competitivo, também registrou crescimento de captação de 9,6%, ambos na comparação entre o 1T23 e o 1T22. Esse desempenho foi fruto da estratégia da Companhia em focar a oferta em cursos com maior carga horária de aulas práticas e ticket médio mais elevado, a exemplo das áreas de conhecimento da saúde e engenharia, em especial para o Ensino Híbrido. Outro fator importante foi a implementação de uma política comercial focada em repassar a inflação nas mensalidades dos cursos ofertados, visando aproveitar a força das marcas, estrutura de laboratórios e clínicas cada vez mais diferenciadas em suas unidades bem localizadas nas cidades em que opera.

Como resultado do aumento da captação e melhora dos índices de evasão, a base de alunos de ensino regulado cresceu 5,3%, com crescimento saudável do ticket médio em 6,3%, o que proporcionou o incremento da receita em 11,7%, na comparação trimestral.

Já o plano de otimização operacional iniciado no segundo semestre de 2022 também mostrou os primeiros resultados tangíveis das atividades que estão sendo desenvolvidas e que deverão se estender até o final do ano. Exemplo disso foi a venda da carteira do Educred para o PraValer, uma transação marcante para o ensino superior brasileiro, que demonstrou que é possível e rentável oferecer crédito estudantil privado no Brasil, desde que sejam adotadas sólidas práticas de concessão e controle dos financiamentos concedidos. A transação injetou R\$69,7 milhões na Companhia, em um primeiro momento. Como resultado, a venda da carteira do Educred foi o principal fator que propiciou a redução do prazo médio de recebimento de mensalidades total da Ser Educacional em 16 dias na comparação trimestral e na redução da dívida líquida em 8,5% em comparação ao 4T22. Além disso, o trimestre foi marcado pelas primeiras devoluções de imóveis realizadas durante as férias de verão e da conseqüente otimização de custos e despesas correlatos a esses movimentos, que apesar de ainda não se refletirem visivelmente nos resultados do 1T23, poderão ser observados ao longo do ano.

Na frente dos novos negócios, a Ser Educacional continuou investindo em seu portfólio de empresas de tecnologia e saúde para interligá-las cada vez mais em seu ecossistema de educação continuada, gerando crescimento sucessivo das receitas auxiliares. Dentre os novos negócios, se destacam o desempenho operacional do Peixe30, que alcançou 475 mil usuários em menos de 1 ano de seu lançamento e da inauguração do Hospital Veterinário DOK em Maceió, que elevará a qualidade e reputação do curso de Medicina Veterinária das marcas das instituições de ensino da Ser Educacional.



A Companhia segue em busca dos objetivos traçados para o ano, visando apresentar nos próximos trimestres resultados que demonstrem com mais clareza os efeitos das atividades que estão sendo realizadas em busca da retomada de sua alavancagem operacional, sem deixar de observar sua contínua busca por melhorias em suas práticas ESG.

Nesse sentido, na Assembleia Geral Ordinária, realizada em abril de 2023, os acionistas da Ser Educacional elegeram a Sra. Iara Xavier, sua primeira Conselheira Independente, aumentando sua diversidade no Conselho de Administração, que por sua vez passou a ter maioria de seus membros independentes e sem sobreposição entre diretorias executivas e conselheiros.

A Companhia também apresentou mais um ciclo de melhoria em seus indicadores de qualidade acadêmica. Em março de 2023, o Ministério da Educação (MEC) divulgou as notas de Conceito Preliminar de Curso (CPC) e Índice Geral de Cursos (IGC) do ciclo de 2021. A Companhia apresentou 97% de seus cursos com CPC com notas 3, 4 ou 5, sendo 26% desse total com notas 4 ou 5, comparado a 96% em 2019, sendo 13% desses cursos com notas 4 ou 5. Além disso, a Companhia auferiu o Índice Geral de Cursos de 2,61, um resultado acima da média do setor privado de ensino superior brasileiro.

Nesse cenário, a Ser Educacional segue investindo no desenvolvimento de seu ecossistema de educação continuada, implantando melhorias acadêmicas que estão se refletindo na melhoria dos indicadores de qualidade mensurados pelo MEC, enquanto aprimora suas práticas ESG e atua no processo de retomada de sua alavancagem operacional. A Administração 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 1T23

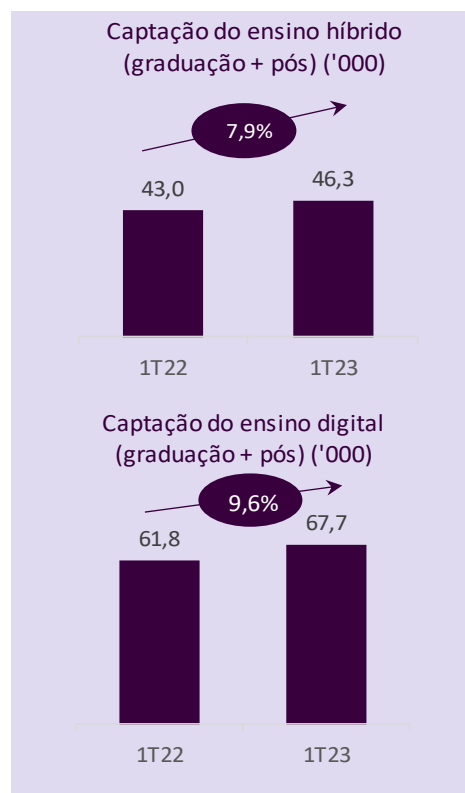
Captação de Alunos de Educação Continuada			
Segmento	1T23	1T22	% Δ
Ensino Híbrido (graduação + pós)	46,3	43,0	7,9%
Ensino Híbrido (Ex-Aquisições)	45,9	43,0	6,9%
Ensino Digital (graduação + pós)	67,7	61,8	9,6%
Captação Total	114,0	104,7	8,9%
Captação Total (Ex-Aquisições)	113,6	104,7	8,5%

Captação de alunos no segmento de Ensino Híbrido (presencial) – 1T23

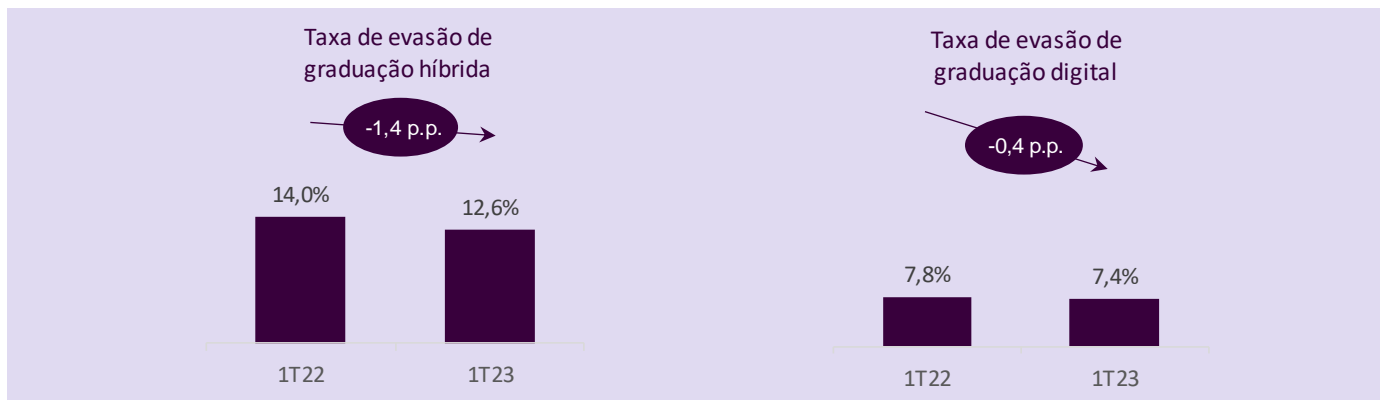
A captação cresceu 7,9% na comparação entre o 1T23 e o 1T22, em função principalmente da estratégia da Companhia em focar seus esforços na oferta de cursos de saúde e engenharia, que representam ticket médio mais elevado, visando melhor aproveitar seus diferenciais relativos à estrutura de laboratórios, clínicas e reconhecimento de suas marcas regionais.

Captação de alunos no segmento de Ensino Digital – 1T23

A captação do segmento de Ensino Digital apresentou crescimento de 9,6%, na comparação 1T23 x 1T22, principalmente devido às sinergias comerciais relativas à integração da UNIFAEL, que completou seu primeiro ano em janeiro de 2023 e permitiu a integração com sistemas e estratégias, 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 evasão¹



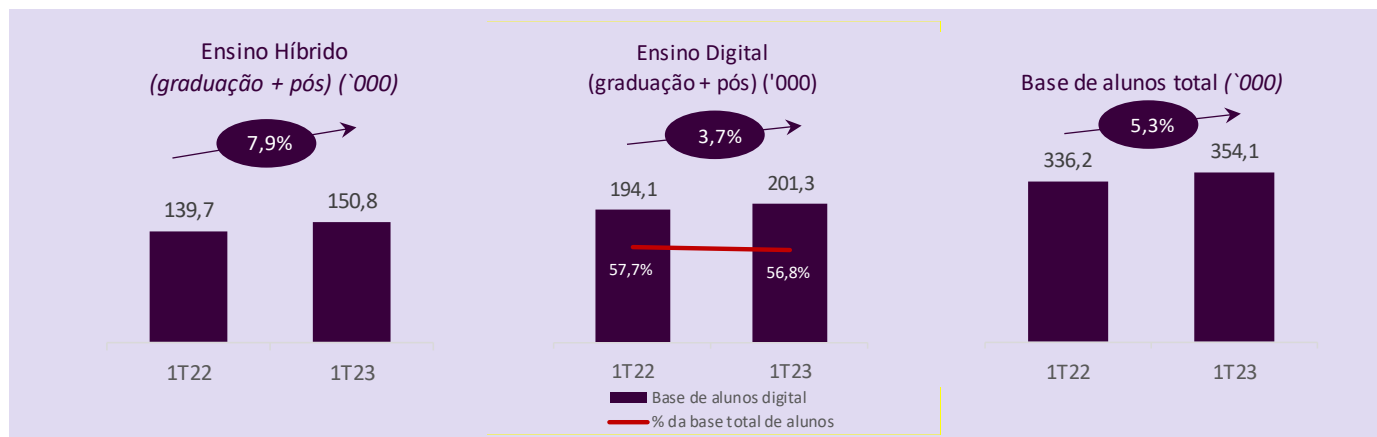
(1) Taxa de evasão = evasão do período / matriculados ao final do semestre anterior – egressos + captação + aquisições)

A graduação híbrida apresentou redução na taxa de evasão de 1,4 p.p., na comparação entre o 1T23 e o 1T22, 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 7,4%, contra 7,8% no 1T22, representando uma queda de 0,4 p.p. A taxa de evasão no Ensino Digital em trimestres ímpares é mais baixa do que a média de evasão do ano porque reflete a mudança sazonal gerada pelo sistema de reconhecimento de alunos matriculados, que exclui da base de alunos aqueles que possuem mais de 2 mensalidades em atraso e estão há mais de 60 dias sem acessar o sistema, alterando a sazonalidade da taxa de evasão desses alunos a ser reconhecida ao longo do semestre e não mais no período de rematrículas.

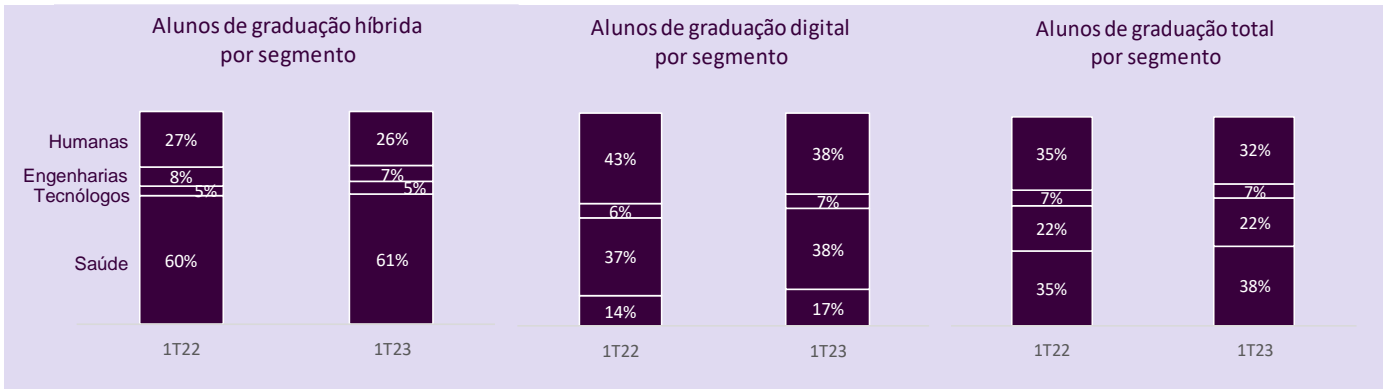
Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Híbrido (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
1T23							
Base Dez22	136.100	126.349	1.139	29.633	1.509	432	295.162
Captação	45.929	57.665	413	10.000	317	-	114.324
Aquisição	1.304	59	237	-	-	-	1.600
Egressos	(12.656)	(7.758)	(209)	(939)	(112)	(2)	(21.676)
Evasão	(21.451)	(13.086)	(50)	(611)	(81)	(10)	(35.289)
Base Mar23	149.226	163.229	1.530	38.083	1.633	420	354.121
% Base Mar23 / Base Dez22	9,6%	29,2%	34,3%	28,5%	8,2%	-2,8%	20,0%
% Base Mar23 / Base Mar22	7,8%	0,7%	17,6%	18,7%	-19,4%	2,9%	5,3%
Base Mar23 (Ex-Aquisições)	147.923	163.156	1.306	38.079	1.633	420	352.517
% Base Mar23 / Base Mar22	6,9%	0,7%	0,4%	18,7%	-19,4%	2,9%	4,8%



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 61% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 38% 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 14% para 17% e engenharia de 6% para 7% na base total de alunos de graduação digital. Já o crescimento da participação dos cursos tecnológicos na base de alunos se deve principalmente à redução da oferta desses cursos no Ensino Híbrido, que foram transferidos para o Ensino Digital.



Dados Operacionais	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Vagas de medicina	521	473	10,1%
Alunos de Medicina	3.056	2.819	8,4%
Campi em operação	59	61	-3,3%
Polos em operação	961	1.015	-5,3%

O aumento da quantidade de vagas e base de alunos do curso de Medicina na comparação entre o 1T22 e 1T23 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 baixa performance, 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 redução da quantidade de Campi de 61 para 59 na comparação trimestral, houve a inclusão do Campus da UNI7, cuja aquisição foi completada em janeiro de 2023.

Financiamento Estudantil

FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	1T22	Dez/22	1T23
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	138.397	136.100	149.226
Alunos FIES	10.521	14.321	12.907
% de Alunos FIES	7,6%	10,5%	8,6%
Alunos EDUCRED	1.623	1.738	1.037
% de Alunos EDUCRED	1,2%	1,3%	0,7%
Alunos PRAVALER	377	1.071	991
% de Alunos PRAVALER	0,3%	0,8%	0,7%
Total de Alunos com Financiamento	12.521	17.130	14.935
% de Alunos com Financiamento	9,0%	12,6%	10,0%
Alunos de Graduação Digital	162.017	126.349	163.229
PROUNI Graduação Híbrida	13.933	12.123	16.220
PROUNI Graduação Digital	2.135	5.196	5.678
Total de Alunos com PROUNI	16.068	17.319	21.898
% de Alunos PROUNI	5,3%	6,6%	7,0%

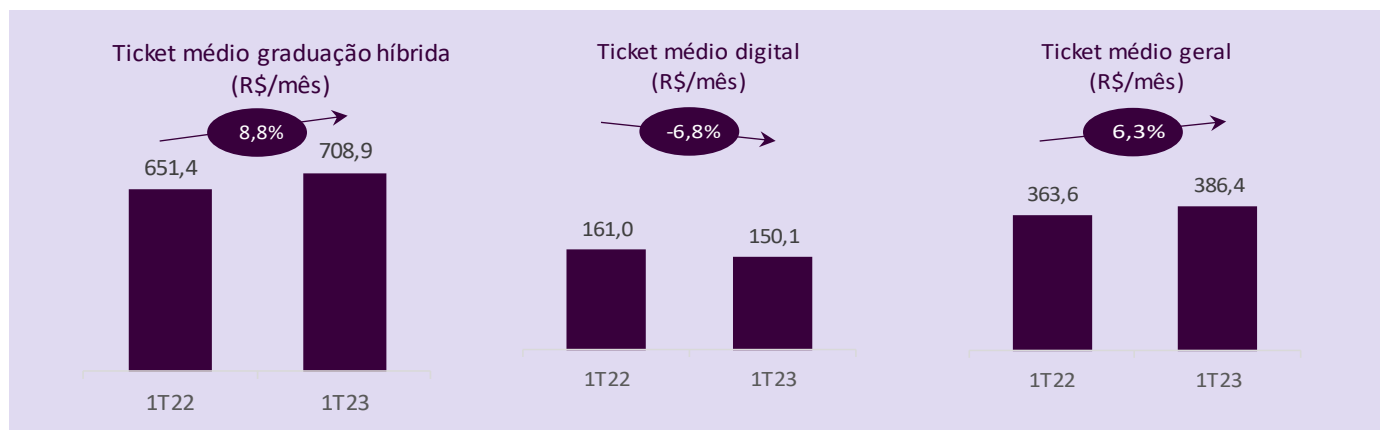
A base de alunos do FIES e PROUNI apresentaram crescimento em sua participação na base de alunos de graduação híbrida e digital (no caso do PROUNI) em função principalmente do aumento da captação de alunos desses programas no 1T23, uma vez que em 2023, esses programas tiveram calendários que melhor se 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

Ticket Médio Líquido	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Ensino Híbrido (Graduação)	708,93	651,38	8,8%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	705,99	650,39	8,5%
Ensino Digital (graduação + pós)	150,06	161,01	-6,8%
Ticket Médio Líquido Total	386,42	363,63	6,3%

Na comparação dos resultados entre 1T23 e 1T22 acima, o ticket médio de graduação do Ensino Híbrido cresceu 8,8%, em função principalmente do efeito combinado de (i) repasse de preços para veteranos, (ii) redução da taxa de evasão, (iii) aumento da participação dos cursos de saúde no mix total de cursos e (iv) melhoria nas condições do cenário competitivo.

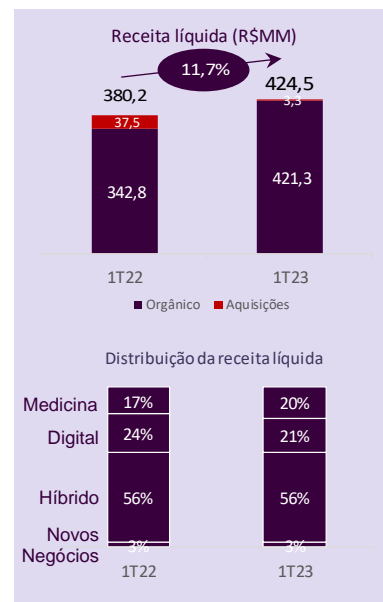
No Ensino Digital, a queda do ticket médio se deve principalmente às condições do cenário competitivo que permanece pressionado pelo aumento da oferta de cursos nesse segmento, além da maior participação dos cursos tecnológicos na base total de alunos desse segmento na Companhia que por sua vez foi parcialmente contrabalançado pelo crescimento da participação dos cursos de saúde e engenharia.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Receita Operacional Bruta	969.826	861.011	12,6%
Mensalidades de Ensino Híbrido	841.039	690.990	21,7%
Mensalidades de Ensino Digital	112.605	155.550	-27,6%
Outras	16.182	14.471	11,8%
Deduções da Receita Bruta	(545.279)	(480.801)	13,4%
Descontos e Bolsas	(449.411)	(401.057)	12,1%
PROUNI	(80.359)	(66.101)	21,6%
FGEDUC e encargos FIES	(668)	(426)	56,8%
Impostos	(14.841)	(13.217)	12,3%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	46,3%	46,6%	-0,2 p.p.
Receita Operacional Líquida	424.547	380.210	11,7%
Mensalidades de Ensino Híbrido	319.299	272.574	17,1%
Mensalidades de Ensino Digital	90.815	93.950	-3,3%
Outras	14.433	13.686	5,5%



- 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, em função da melhoria do mix de cursos e do repasse da inflação nas mensalidades aos alunos veteranos.
- b) O aumento de 11,7% na receita líquida aconteceu pelos mesmos motivos descritos acima, compensado pelo crescimento na linha de descontos e bolsas de 12,1%. 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

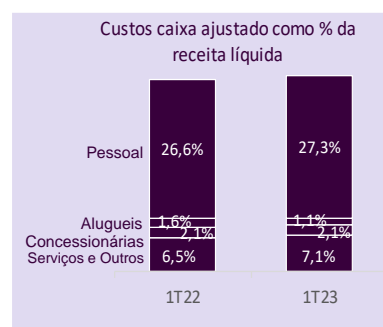
Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Custos dos Serviços Prestados	(218.273)	(187.240)	16,6%
Pessoal e encargos	(119.073)	(102.818)	15,8%
Aluguéis	(4.853)	(6.151)	-21,1%
Concessionárias	(8.753)	(8.001)	9,4%
Serviços de terceiros e outros	(30.012)	(24.643)	21,8%
Depreciação e Amortização	(55.582)	(45.627)	21,8%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram um aumento de 15,8% em comparação ao 1T22, que contempla custos não-recorrentes em R\$3,3 milhões no trimestre. Excluindo esse efeito, o aumento dos custos foi de 14,5%, principalmente devido ao dissídio, ao aumento do número de colaboradores na comparação entre os dois períodos, face à expansão das atividades de laboratórios e clínicas, aos novos negócios e à aquisição da UNI7;

- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,9 milhões no 1T23, contra R\$6,2 milhões no 1T22, uma redução de 21,1% 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 34,2%, passando de R\$30,0 milhões para R\$40,3 milhões, refletindo justamente a reclassificação entre contas e o aumento do custo de aluguel, que quando somadas as duas linhas, o aumento líquido é de 24,8%. Esse incremento ocorre em virtude do reajuste previsto de contratos em linha com a inflação, do aumento da base de imóveis locados e do retorno 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 da inclusão do campus da UNI7;
- c) A linha de concessionárias aumentou 9,4%, em decorrência da retomada total das atividades administrativas e aulas práticas presenciais, na comparação dos resultados entre 1T23 e 1T22, e da aquisição da UNI7;
- d) O aumento de 21,8% na linha de serviços de terceiros e outros ocorreu principalmente em virtude do (i) comissionamento de polos parceiros em função do aumento de sua participação na receita gerada do Ensino Digital, (ii) maior custo de licenças de acesso à plataforma de ensino digital em decorrência do crescimento da base total de alunos e (iii) incremento dos custos de preceptoria devido à maior quantidade de alunos matriculados dos cursos da área da saúde nos últimos períodos, que possuem maior carga horária de aulas práticas, conforme a progressão das turmas.

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))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Custos dos Serviços Prestados	(214.946)	(185.500)	15,9%
Pessoal e encargos	(115.746)	(101.078)	14,5%
Aluguéis	(4.853)	(6.151)	-21,1%
Concessionárias	(8.753)	(8.001)	9,4%
Serviços de terceiros e outros	(30.012)	(24.643)	21,8%
Depreciação e Amortização	(55.582)	(45.627)	21,8%



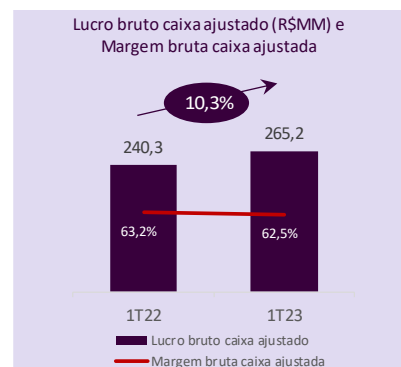
Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Receita Operacional Líquida	424.547	380.210	11,7%
Custos dos serviços prestados	(218.273)	(187.240)	16,6%
Lucro Bruto	206.274	192.970	6,9%
Margem Bruta	48,6%	50,8%	-2,2 p.p.
(-) Depreciação	55.582	45.627	21,8%
Lucro Bruto Caixa	261.856	238.597	9,7%
Margem Bruta Caixa	61,7%	62,8%	-1,1 p.p.

- a) O crescimento do lucro bruto caixa reflete o efeito combinado do aumento da receita em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Híbrido e Digital e a redução da margem deve-se principalmente ao incremento dos custos de pessoal e de serviços prestados.
- b) O aumento de 21,8% 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.

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

Lucro Bruto - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Receita Operacional Líquida	424.547	380.210	11,7%
Custos dos serviços prestados	(214.946)	(185.500)	15,9%
Lucro Bruto Ajustado	209.601	194.710	7,6%
Margem Bruta Ajustada	49,4%	51,2%	-1,8 p.p.
(-) Depreciação	55.582	45.627	21,8%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	265.183	240.337	10,3%
Margem Bruta Caixa Ajustada	62,5%	63,2%	-0,7 p.p.



Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Despesas Gerais e Administrativas	(166.578)	(155.589)	7,1%
Pessoal e encargos	(57.631)	(50.881)	13,3%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(18.877)	(17.577)	7,4%
Publicidade	(40.361)	(37.969)	6,3%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.983)	(4.254)	-6,4%
PDD	(24.661)	(28.787)	-14,3%
Outros	(16.369)	(12.179)	34,4%
Depreciação e Amortização	(4.696)	(3.942)	19,1%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(3.039)	(16.813)	-81,9%
Resultado Operacional	36.657	20.568	78,2%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(161.882)	(151.647)	6,7%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 13,3%, devido principalmente ao efeito não-recorrente de R\$4,9 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 6,4%, em função principalmente do dissido coletivo;
- b) As despesas com serviços prestados tiveram aumento de 7,4% em relação ao 1T22. Apesar de relativamente em linha com a inflação, excluindo os efeitos não recorrentes entre os dois períodos que pode ser observado na tabela gerencial abaixo, o aumento dessas despesas foi de 11,6%. Essa variação ocorreu função do (i) 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 (ii) do crescimento de unidades no interior dos

estados do Nordeste e Norte. Os efeitos não recorrentes com serviços prestados do trimestre foram relativas à execução de projetos na área de TI, assessoria e consultorias, no valor de R\$2,5 milhões;

- c) As despesas com publicidade subiram 6,3% em relação ao 1T22, entretanto, como percentual da receita líquida, passaram de 10,0% para 9,5%, 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 uma redução de 14,3% na comparação com o 1T22, representando 5,8% como percentual da receita líquida no 1T23, ante 7,6% no 1T22, em função principalmente da redução da taxa de evasão e redução da inadimplência, com maior recuperação de títulos em atraso;
- e) A linha de Outros teve aumento de 34,4% ante o 1T22, em função basicamente do incremento de viagens, congressos e eventos, decorrente da retomada das atividades comerciais e regulatórias da Companhia após o arrefecimento dos efeitos da pandemia da Covid-19, e do incremento das despesas com manutenção predial e suporte de sistemas para a transformação digital da Companhia; e
- f) Já a linha de Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas, basicamente por custas de processos judiciais, que registrou efeito não-recorrente no valor de R\$0,5 milhão. Em comparação com o 1T22, houve uma redução de 35,9%.

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))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Despesas Gerais e Administrativas	(159.071)	(150.494)	5,7%
Pessoal e encargos	(52.720)	(49.543)	6,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(16.416)	(14.716)	11,6%
Publicidade	(40.361)	(37.969)	6,3%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.983)	(4.254)	-6,4%
PDD	(24.661)	(28.787)	-14,3%
Outros	(16.234)	(11.284)	43,9%
Depreciação e Amortização	(4.696)	(3.942)	19,1%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(2.581)	(4.026)	-35,9%
Resultado Operacional Ajustado	47.949	40.191	19,3%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(154.375)	(146.552)	5,3%



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Resultado Operacional	36.657	20.568	78,2%
(-) Depreciação e Amortização (Custo + Despesa)	60.278	49.569	21,6%
EBITDA¹	96.935	70.137	38,2%
Margem EBITDA	22,8%	18,4%	4,4 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros ²	4.651	5.965	-22,0%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	11.293	19.623	-42,5%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(40.284)	(30.014)	34,2%
EBITDA Ajustado⁵	72.594	65.711	10,5%
Margem EBITDA Ajustada	17,1%	17,3%	-0,2 p.p.

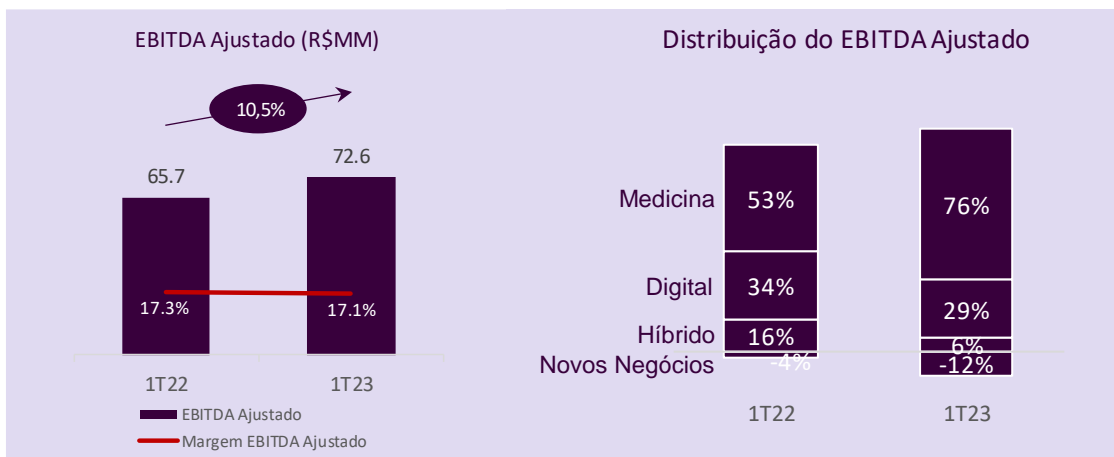
1. EBITDA não é uma medida contábil.

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

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

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

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



O aumento do EBITDA Ajustado na comparação 1T23 x 1T22 foi decorrente do crescimento da receita líquida no 1T23, em virtude do aumento da base de alunos de graduação híbrida e digital e melhoria do ticket médio, parcialmente compensado pelos incrementos específicos de custos e despesas.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES (R\$ '000)	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	11.293	19.623	-42,5%
Pessoal	8.238	3.079	167,6%
Custo	3.327	1.740	91,2%
Despesa	4.911	1.338	267,0%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	2.461	2.861	-14,0%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	593	13.683	-95,7%
Despesas Tributárias	135	895	-84,9%
Outras Despesas	-	-	0,0%
Perda no valor de recuperação de ativos	(277)	-	N.M.
Outras	735	12.787	-94,3%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	(1.177)	(665)	77,2%
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(1.177)	(665)	77,2%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	10.115	18.958	-46,6%

* 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))	1T23*				
	Ensino Híbrido	Ensino Digital	Novos Negócios ⁽¹⁾	Consolidado	Medicina
Receita Líquida	321.443	90.815	12.289	424.547	83.365
Lucro Bruto Caixa Ajustado	205.515	56.105	3.563	265.183	72.138
Margem Bruta Caixa Ajustada	63,9%	61,8%	29,0%	62,5%	86,5%
EBITDA Ajustado	60.226	21.307	(8.939)	72.594	55.524
Margem EBITDA Ajustada	18,7%	23,5%	-72,7%	17,1%	66,6%
Base de Alunos ('000)	152.389	201.732	-	354.121	3.056

* 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	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23
Prova Fácil + Delínea	Base de clientes b2b	148	158	181	190	206
Beduka	Usuários únicos (em milhões)	3	4	4	4	3
Beduka	Pageviews (em milhões)	8	14	13	13	7
Peixe30	Número de usuários no app (em milhares)	17	124	312	401	475
b.Uni	Base de clientes (em milhares)	11	14	16	22	25
Hospitais veterinários	Unidades	3	3	3	4	4
Hospitais veterinários	Atendimentos completos (em milhares)	2	4	5	6	7
Hospitais veterinários	Atendimentos / Unidade (em milhares)	1	1	2	2	2

*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 1T23. Assim, essas informações foram ajustadas para a mesma metodologia no histórico dos trimestres anteriores.

Resultado Financeiro

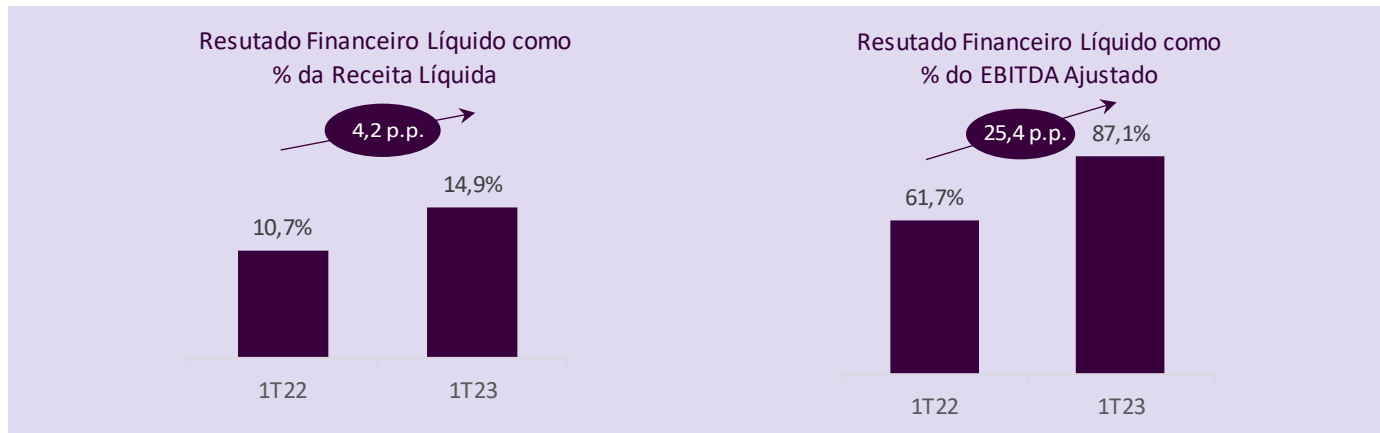
Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
(+) Receita Financeira	12.839	48.321	-73,4%
Juros sobre Acordos e Outros	4.651	5.965	-22,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.363	4.375	22,6%
Variação cambial ativa	2.907	36.105	-91,9%
Outros	(82)	1.876	-104,4%
(-) Despesa Financeira	(76.057)	(88.856)	-14,4%
Despesas de Juros	(22.354)	(13.700)	63,2%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(19.985)	(16.324)	22,4%
Descontos Concedidos	(16.906)	(11.812)	43,1%
Juros de compromissos a pagar	(3.077)	(3.859)	-20,3%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(9.854)	(41.014)	-76,0%
Outros	(3.881)	(2.147)	80,8%
Resultado Financeiro	(63.218)	(40.535)	56,0%

- a) A Receita Financeira apresentou uma redução de 73,4% em razão principalmente da redução de 91,9% 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\$4,7 milhões no 1T23, apresentando uma redução de 22,0% em relação ao 1T22, quando alcançou R\$6,0 milhões, devido principalmente à redução da taxa de evasão e à política da Companhia em preservar o repasse de ticket médio para veteranos;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras passaram de R\$4,4 milhões no 1T22 para R\$5,4 milhões no 1T23, representando um aumento de 22,6%, 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, apresentou um aumento da despesa financeira líquida de 41,5% e passou de R\$4,9 milhões no 1T22 para R\$6,9 milhões no 1T23. Esse aumento é decorrente do aumento do CDI médio entre os dois períodos;
- e) As Despesas Financeiras atingiram R\$76,1 milhões no 1T23, 14,4% inferior ao 1T22, quando ficaram em R\$88,9 milhões. Na comparação dos dois períodos, essa variação decorreu principalmente do menor registro de despesa com juros de contrato de swap para proteção de empréstimo em moeda estrangeira, parcialmente compensado pelo aumento do endividamento líquido e do CDI médio entre os dois períodos;
- f) As Despesas de Juros aumentaram 68,2%, passando de R\$13,7 milhões no 1T22 para R\$22,4 milhões no 1T23, 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\$20,0 milhões no 1T23, ante R\$16,3 milhões no 1T22, um aumento de 22,4%, em função da remensuração de imóveis alugados, conforme comentado em Custos com Aluguéis;
- h) Os Descontos Concedidos atingiram R\$16,9 milhões no 1T23, ante R\$11,8 milhões no 1T22, decorrente do maior volume de descontos financeiros nos acordos para recuperação de créditos de mensalidades antigas na

comparação entre os dois períodos, 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:

Resultado Financeiro - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
(+) Receita Financeira	12.839	48.321	-73,4%
Juros sobre Acordos e Outros	4.651	5.965	-22,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.363	4.375	22,6%
Variação cambial ativa	2.907	36.105	-91,9%
Outros	(82)	1.876	-104,4%
(-) Despesa Financeira	(76.057)	(88.856)	-14,4%
Despesas de Juros	(22.354)	(13.700)	63,2%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(19.985)	(16.324)	22,4%
Descontos Concedidos	(16.906)	(11.812)	43,1%
Juros de compromissos a pagar	(3.077)	(3.859)	-20,3%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(9.854)	(41.014)	-76,0%
Outros	(3.881)	(2.147)	80,8%
Resultado Financeiro	(63.218)	(40.535)	56,0%



Lucro Líquido (Prejuízo)

Prejuízo - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Lucro Operacional	36.657	20.568	78,2%
(+) Resultado Financeiro	(63.218)	(40.535)	56,0%
(+) IR / CS do Exercício	(1.727)	(3.570)	-51,6%
(+) IR / CS Diferidos	(64)	5.218	N.M.
Prejuízo	(28.352)	(18.319)	54,8%
Margem Líquida	-6,7%	-4,8%	-1,9 p.p.

A tabela abaixo apresenta o lucro líquido (prejuízo) em uma visão gerencial, que ajusta o resultado pelos efeitos não-recorrentes. No 1T23, a Companhia registrou um prejuízo ajustado de R\$18,2 milhões, contra um lucro líquido ajustado de R\$0,6 milhão registrado no 1T22.

Lucro Líquido (Prejuízo) - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Lucro Operacional Ajustado	47.949	40.191	19,3%
(+) Resultado Financeiro	(63.218)	(40.535)	56,0%
(+) IR / CS do Exercício	(2.904)	(4.235)	-31,4%
(+) IR / CS Diferidos	(64)	5.218	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(18.237)	639	N.M.
Margem Líquida Ajustada	-4,3%	0,2%	N.M.

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

Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado (Ex-IFRS 16) (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(18.237)	639	N.M.
Margem Líquida Ajustada	-4,3%	0,2%	N.M.
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.727)	(22.457)	45,7%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	22.160	17.968	23,3%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	14.644	10.730	36,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social (IFRS 16)	(442)	(211)	109,3%
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado (Ex-IFRS 16)	(14.603)	6.668	N.M.
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16)	-3,4%	1,8%	N.M.

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 1T23, excluindo os impactos do IFRS 16, houve um prejuízo líquido de R\$14,6 milhões.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T22	4T22	1T23
Contas a Receber Bruto	772.657	771.674	694.905
Mensalidades de alunos	423.487	446.309	429.999
FIES	62.194	58.737	66.090
Acordos a receber	117.398	102.817	109.251
Créditos Educativos a Receber	130.830	146.643	66.536
Cartão de Crédito e Outros	38.748	17.168	23.029
Saldo PDD	(320.555)	(259.599)	(247.286)
Contas a Receber Líquido	452.102	512.075	447.619
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.480.844	1.676.343	1.720.680
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	110	110	94
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	157.873	122.112	121.221
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	75	52	67
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	104	111	90

O prazo médio de recebimento líquido passou de 110 para 94 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](#). Além disso, vale notar que o total de recebíveis de mensalidades e acordos a receber apresentou queda na comparação com o 1T22, mesmo com aumento de 11,7% da receita líquida, denotando a melhoria na pontualidade de pagamento e maior recuperação de atraso na comparação entre os mesmos períodos.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	1T22	A.V. (%)	4T22	A.V. (%)	1T23	A.V. (%)
A vencer	-	0,0%	-	0,0%	10.991	2,6%
Vencidas de 1 a 90 dias	85.858	20,3%	134.640	30,2%	98.228	22,8%
Vencidas de 91 a 180 dias	73.445	17,3%	51.162	11,5%	68.359	15,9%
Vencidas de 181 a 360 dias	90.246	21,3%	98.478	22,1%	89.215	20,7%
Vencidas de 361 a 540 dias	86.538	20,4%	86.373	19,4%	88.200	20,5%
Vencidas de 541 a 720 dias	87.400	20,6%	75.656	17,0%	75.006	17,4%
TOTAL	423.487	100,0%	446.309	100,0%	429.999	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	54,8%		57,8%		61,9%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	1T22	A.V. (%)	4T22	A.V. (%)	1T23	A.V. (%)
A vencer	43.342	36,9%	17.953	17,5%	23.206	21,2%
Vencidas de 1 a 90 dias	15.698	13,4%	25.562	24,9%	16.113	14,7%
Vencidas de 91 a 180 dias	14.198	12,1%	11.811	11,5%	16.218	14,8%
Vencidas de 181 a 360 dias	17.368	14,8%	18.553	18,0%	20.576	18,8%
Vencidas de 361 a 540 dias	15.352	13,1%	15.602	15,2%	17.814	16,3%
Vencidas de 541 a 720 dias	11.440	9,7%	13.336	13,0%	15.324	14,0%
TOTAL	117.398	100,0%	102.817	100,0%	109.251	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	15,2%		13,3%		15,7%	

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

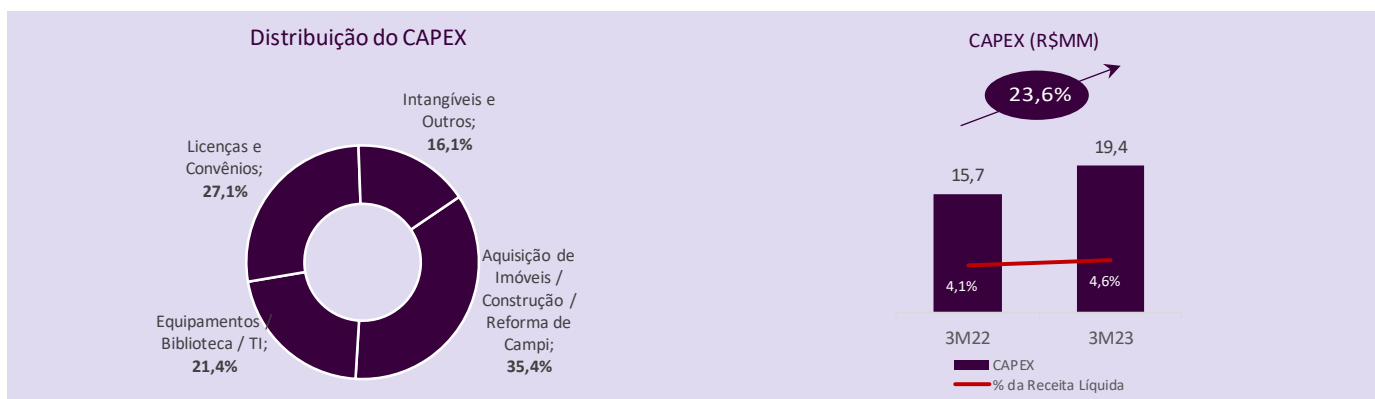
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2022	Baixa por venda de recebíveis	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Baixa	31/03/2023
Total	259.599	(13.288)	24.661	(23.686)	247.286

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M23	A.V.	3M22	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	19.386	100,0%	15.683	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	6.866	35,4%	4.543	29,0%
Equipamentos / Biblioteca / TI	4.141	21,4%	4.827	30,8%
Licenças e Convênios	5.253	27,1%	3.093	19,7%
Intangíveis e Outros	3.126	16,1%	3.220	20,5%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	52.503		246.923	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	71.889		262.606	

No 1T23, a Companhia investiu R\$19,4 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$11,0 milhões, explicado basicamente pela retomada de atividades com o arrefecimento da pandemia, com aumento de 23,6% na comparação com o 1T22. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$5,3 milhões. Já os investimentos em intangíveis e outros alcançaram R\$3,1 milhões, devido principalmente ao desenvolvimento dos conteúdos digitais das disciplinas oferecidas nos cursos da Companhia.

No 1T23, os pagamentos de dívida de aquisições referem-se, principalmente, aos valores das aquisições da UNESC, UNIFASB, UNI7, UNIFACIMED, e UNIFAEEL, com o valor desta reduzindo a conta escrow constituída para tal finalidade.



Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/03/2023	31/12/2022	Var. (%) Mar23 x Dez22
Caixa Total	369.279	383.266	-3,6%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(65.559)	(69.931)	N.M.
Depósitos e bloqueios judiciais	(23.273)	(19.748)	17,8%
Fundo garantidor FG-FIES	(51.168)	(52.028)	-1,7%
Disponibilidades	229.279	241.559	-5,1%
Caixa e disponibilidades	133.253	180.764	-26,3%
Títulos e valores mobiliários	96.026	60.795	58,0%
Endividamento bruto	(946.186)	(1.025.449)	-7,7%
Empréstimos e Financiamentos	(563.928)	(595.566)	-5,3%
Curto prazo	(179.330)	(193.950)	-7,5%
Longo prazo	(384.598)	(401.616)	-4,2%
Debêntures	(202.474)	(210.319)	-3,7%
Curto prazo	(3.301)	(11.208)	-70,5%
Longo prazo	(199.173)	(199.111)	0,0%
Compromissos a pagar *	(179.784)	(219.564)	-18,1%
Dívida Líquida	(716.907)	(783.890)	-8,5%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	(2,39)	(2,68)	

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

A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$294,8 milhões, uma redução de 5,3% 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 31 de março de 2023, o endividamento bruto da Companhia ficou em R\$946,2 milhões, apresentando uma redução de 7,7% 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 descritas:

- Contratação de capital de giro, conforme mencionado acima, sendo: R\$200,0 milhões de reais junto à Caixa Econômica Federal, com taxa de CDI + 0,19% a.m., renovado em março de 2022, no valor de R\$156,0 milhões, para um prazo de 36 meses e taxa de CDI+0,14% a.m., com repagamento a ser feito em 12 parcelas trimestrais, sem carência; R\$200,0 milhões junto ao banco Itaú Unibanco, com taxa de CDI + 2,75% a.a., renovado em junho de 2022, no valor de R\$150,0 milhões, para um prazo de 30 meses e taxa de CDI+2,30% a.a.; e R\$100,0 milhões junto ao banco Santander Brasil, com taxa de CDI + 2,90% a.a., renovado em junho de 2022, no valor de R\$90,0 milhões, para um prazo de 30 meses e taxa de CDI+2,30% a.a. Em 31 de março de 2023, o saldo devedor de capital de giro era de R\$353,0 milhões;
- Contratação de empréstimo em moeda estrangeira (modalidade 4131) junto ao Itaú BBA International PLC e contratação de swap junto ao Banco Itaú Unibanco no valor de R\$200,0 milhões, com prazo para pagamento em 5 anos, com pagamento semestral, sendo que de juros em 10 parcelas e do principal, em 7 parcelas a partir do 18º mês contado da contratação e taxa final de CDI + 2,70% ao ano. Em 31 de março de 2023, o saldo devedor dessas operações era de R\$207,0 milhões;

- c) Em 15 de agosto de 2022, ocorreu a 3ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, em série única, da espécie quirografária, com valor nominal unitário de R\$1.000,00, perfazendo o montante total de R\$200 milhões na data de emissão. As Debêntures possuem amortização semestral a partir do 24º mês (inclusive) contado da Data de Emissão, em 7 parcelas, sendo a última parcela devida na Data de Vencimento e serão remuneradas a CDI+2,00% ao ano. Em 31 de março de 2023, o saldo devedor das debêntures era de R\$202,5 milhões;
- d) Aumento dos compromissos a pagar em função das aquisições: (1) da UNESC, que teve parcelamento dos valores das aquisições financiados pelos acionistas vendedores, gerando um saldo a pagar de R\$75,1 milhões, incluindo o pagamento condicionado pela aprovação das vagas de medicina de Vilhena; (2) da UNIFASB, que gerou um saldo a pagar de R\$80,0 milhões a ser depositado em uma conta vinculada e liberado para os vendedores, após a dedução de passivos indenizáveis pelos vendedores, em 5 parcelas anuais sucessivas, no valor de R\$ 16,0 milhões cada, sendo a primeira parcela devida em 31 de janeiro de 2022 e, as demais, na mesma data dos 4 anos seguintes; (3) do CDVM e do Hospital Veterinário DOK, que, conforme estrutura da operação, o montante de R\$3,6 milhões serão pagos em 5 parcelas de igual valor, anuais e sucessivas, sendo a primeira parcela devida no aniversário de 1 ano, contado da data de fechamento, e, as demais, na mesma data dos 4 anos seguintes, corrigidas pela variação do IPCA entre a data de fechamento até a data de cada pagamento; (4) da Delinea, que teve um saldo de R\$2,0 milhões a serem pagos até o 6º aniversário da data de fechamento, sendo suas parcelas liberadas anualmente, durante esse período, conforme estabelecido em contrato; (5) do Plantão Veterinário Hospital e do Pet Shop Kero Kolo, que gerou um saldo a pagar de 5,0 milhões de reais a serem pagos da seguinte forma: (i) R\$1,0 milhão de reais no primeiro aniversário do fechamento da Transação e (ii) mais cinco parcelas de R\$800 mil reais nos anos seguintes do aniversário da Transação, corrigidas pelo IPCA.

No 1T23, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$716,9 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 Pravalor.

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	179.330	31,8%	79.018	32,2%	3.301	1,6%	261.649	25,9%
Longo Prazo	384.598	68,2%	166.325	67,8%	199.173	98,4%	750.096	74,1%
Entre um e dois anos	224.115	39,7%	89.684	36,6%	28.323	14,0%	342.122	33,8%
Entre dois e três anos	112.737	20,0%	30.769	12,5%	56.895	28,1%	200.401	19,8%
Entre três e quatro anos	47.747	8,5%	36.609	14,9%	56.895	28,1%	141.251	14,0%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	9.263	3,8%	57.060	28,2%	66.323	6,6%
Total da Dívida	563.928	100,0%	245.343	100,0%	202.474	100,0%	1.011.745	100,0%
Escrow FAEL	-		(65.559)		-		(65.559)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	563.928		179.784		202.474		946.186	

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Fluxos de caixa das atividades operacionais			
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	86.665	50.525	71,5%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(71.798)	(255.909)	-71,9%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	(28.965)	(64.226)	-54,9%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(33.413)	163.175	-120,5%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(47.511)	(106.435)	-55,4%
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	180.764	213.704	-15,4%
No fim do período	133.253	107.269	24,2%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(47.511)	(106.435)	-55,4%
Varição das Disponibilidades Financeiras			
Disponibilidades Financeiras no início do período	311.490	291.064	7,0%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	294.838	250.611	17,6%

A geração de caixa operacional líquida passou de R\$50,5 milhões no 1T22 para R\$86,7 milhões no 1T23, um aumento de 71,5%, em função principalmente do aumento da geração operacional de caixa antes do pagamento de juros, entrada do valor de R\$69,7 milhões referente 1ª tranche da venda de parte da carteira de recebíveis do EducRed ao PraValer, liquidada em março de 2023, parcialmente compensada pelo 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 354,1 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))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	969.826	861.011	12,6%
Mensalidades de Ensino Híbrido	841.039	690.990	21,7%
Mensalidades de Ensino Digital	112.605	155.550	-27,6%
Outras	16.182	14.471	11,8%
Deduções sobre vendas	(545.279)	(480.801)	13,4%
Descontos e Bolsas	(449.411)	(401.057)	12,1%
PROUNI	(80.359)	(66.101)	21,6%
FGEDUC e encargos FIES	(668)	(426)	56,8%
Impostos	(14.841)	(13.217)	12,3%
Receita Líquida	424.547	380.210	11,7%
Custos dos serviços prestados	(218.273)	(187.240)	16,6%
Pessoal e encargos	(119.073)	(102.818)	15,8%
Aluguéis	(4.853)	(6.151)	-21,1%
Concessionárias	(8.753)	(8.001)	9,4%
Serviços de terceiros e Outros	(30.012)	(24.643)	21,8%
Depreciação e amortização	(55.582)	(45.627)	21,8%
Lucro bruto	206.274	192.970	6,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>48,6%</i>	<i>50,8%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(169.617)	(172.402)	-1,6%
Despesas gerais e administrativas	(166.578)	(155.589)	7,1%
Pessoal e encargos	(57.631)	(50.881)	13,3%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(18.877)	(17.577)	7,4%
Publicidade	(40.361)	(37.969)	6,3%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.983)	(4.254)	-6,4%
PDD	(24.661)	(28.787)	-14,3%
Outros	(16.369)	(12.179)	34,4%
Depreciação e amortização	(4.696)	(3.942)	19,1%
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.039)	(16.813)	-81,9%
Lucro operacional	36.657	20.568	78,2%
<i>Margem Operacional</i>	<i>8,6%</i>	<i>5,4%</i>	<i>3,2 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização Ajustada	60.278	49.569	21,6%
EBITDA	96.935	70.137	38,2%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>22,8%</i>	<i>18,4%</i>	<i>4,4 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	11.293	19.623	-42,5%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	4.651	5.965	-22,0%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(40.284)	(30.014)	34,2%
EBITDA Ajustado	72.594	65.711	10,5%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>17,1%</i>	<i>17,3%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização Ajustada	(60.278)	(49.569)	21,6%
EBIT Ajustado	12.316	16.142	-23,7%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,2%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(63.218)	(40.535)	56,0%
(+) Receita Financeira	12.839	48.321	-73,4%
Juros sobre mensalidades e acordos	4.651	5.965	-22,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.363	4.375	22,6%
Varição cambial ativa	2.907	36.105	-91,9%
Outros	(82)	1.876	N.M.
(-) Despesa Financeira	(76.057)	(88.856)	-14,4%
Despesas de juros	(22.354)	(13.700)	63,2%
Juros de arrendamentos mercantis	(19.985)	(16.324)	22,4%
Descontos concedidos	(16.906)	(11.812)	43,1%
Juros de compromissos a pagar	(3.077)	(3.859)	0,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(9.854)	(41.014)	-76,0%
Outros	(3.881)	(2.147)	80,8%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(26.561)	(19.967)	33,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.791)	1.648	N.M.
Imposto de renda e contribuição social	(1.727)	(3.570)	-51,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(64)	5.218	N.M.
Prejuízo	(28.352)	(18.319)	54,8%
<i>Margem Líquida</i>	<i>-6,7%</i>	<i>-4,8%</i>	<i>-1,9 p.p.</i>

Demonstração de Resultados – Gerencial

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T23	1T22	Var. (%) 1T23 x 1T22
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	969.826	861.011	12,6%
Mensalidades de Ensino Híbrido	841.039	690.990	21,7%
Mensalidades de Ensino Digital	112.605	155.550	-27,6%
Outras	16.182	14.471	11,8%
Deduções sobre vendas	(545.279)	(480.801)	13,4%
Descontos e Bolsas	(449.411)	(401.057)	12,1%
PROUNI	(80.359)	(66.101)	21,6%
FGEDUC e encargos FIES	(668)	(426)	56,8%
Impostos	(14.841)	(13.217)	12,3%
Receita Líquida	424.547	380.210	11,7%
Custos dos serviços prestados	(214.946)	(185.500)	15,9%
Pessoal e encargos	(115.746)	(101.078)	14,5%
Aluguéis	(4.853)	(6.151)	-21,1%
Concessionárias	(8.753)	(8.001)	9,4%
Serviços de terceiros e Outros	(30.012)	(24.643)	21,8%
Depreciação e amortização	(55.582)	(45.627)	21,8%
Lucro bruto Ajustado	209.601	194.710	7,6%
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>49,4%</i>	<i>51,2%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(161.652)	(154.520)	4,6%
Despesas gerais e administrativas	(159.071)	(150.494)	5,7%
Pessoal e encargos	(52.720)	(49.543)	6,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(16.416)	(14.716)	11,6%
Publicidade	(40.361)	(37.969)	6,3%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.983)	(4.254)	-6,4%
PDD	(24.661)	(28.787)	-14,3%
Outros	(16.234)	(11.284)	43,9%
Depreciação e amortização	(4.696)	(3.942)	19,1%
Outras despesas operacionais, líquidas	(2.581)	(4.026)	-35,9%
Lucro operacional Gerencial	47.949	40.191	19,3%
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>11,3%</i>	<i>10,6%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	60.278	49.569	21,6%
(+) Juros sobre acordos e Outros	4.651	5.965	-22,0%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(40.284)	(30.014)	34,2%
EBITDA Ajustado	72.594	65.711	10,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>17,1%</i>	<i>17,3%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(60.278)	(49.569)	21,6%
EBIT Ajustado	12.316	16.142	-23,7%
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,2%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(63.218)	(40.535)	56,0%
(+) Receita Financeira	12.839	48.321	-73,4%
Juros sobre acordos e Outros	4.651	5.965	-22,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.363	4.375	22,6%
Variação cambial ativa	2.907	36.105	-91,9%
Outros	(82)	1.876	N.M.
(-) Despesa Financeira	(76.057)	(88.856)	-14,4%
Despesas de juros	(22.354)	(13.700)	63,2%
Juros de arrendamentos mercantis	(19.985)	(16.324)	22,4%
Descontos concedidos	(16.906)	(11.812)	43,1%
Juros de compromissos a pagar	(3.077)	(3.859)	-20,3%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(9.854)	(41.014)	-76,0%
Outros	(3.881)	(2.147)	80,8%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(15.269)	(344)	4337,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.968)	983	N.M.
Imposto de renda e contribuição social	(2.904)	(4.235)	-31,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(64)	5.218	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(18.237)	639	N.M.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-4,3%</i>	<i>0,2%</i>	<i>N.M.</i>

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2023	31/12/2022	Var. (%) Mar23 x Dez22
Ativo Total	3.370.156	3.392.077	-0,6%
Ativo Circulante	725.655	752.637	-3,6%
Caixa e Equivalentes de Caixa	133.253	180.764	-26,3%
Títulos e valores mobiliários	95.457	60.251	58,4%
Caixa Restrito	8.159	6.931	17,7%
Contas a receber de clientes	438.064	438.743	-0,2%
Tributos a recuperar	23.661	24.922	-5,1%
Partes relacionadas	1.952	1.952	0,0%
Outros Ativos	25.109	39.074	-35,7%
Ativo Não Circulante	2.644.501	2.639.440	0,2%
Ativo Realizável a Longo Prazo	290.107	354.598	-18,2%
Contas a receber de clientes	9.555	73.332	-87,0%
Partes relacionadas	1.627	2.115	-23,1%
Outros Ativos	25.154	21.998	14,3%
Ativos de indenização	115.282	115.282	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	51.168	52.028	-1,7%
Outras Contas a Receber	29.921	26.843	11,5%
Caixa Restrito	57.400	63.000	-8,9%
Intangível	1.209.393	1.203.974	0,5%
Direito de Uso	664.814	593.228	12,1%
Imobilizado	480.187	487.640	-1,5%
Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2023	31/12/2022	Var. (%) Mar23 x Dez22
Passivo Total	2.160.977	2.154.546	0,3%
Passivo Circulante	551.454	552.227	-0,1%
Fornecedores	32.311	32.255	0,2%
Compromissos a Pagar	79.018	60.871	29,8%
Empréstimos e financiamentos	173.081	180.340	-4,0%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	6.249	13.610	-54,1%
Debêntures	3.301	11.208	-70,5%
Salários e encargos sociais	119.524	113.861	5,0%
Tributos a recolher	26.664	30.105	-11,4%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	57.621	66.913	-13,9%
Outros Passivos	53.685	43.064	24,7%
Passivo Não Circulante	1.609.523	1.602.319	0,4%
Empréstimos e financiamentos	356.859	375.280	-4,9%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	27.739	26.336	5,3%
Debêntures	199.173	199.111	0,0%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	724.103	638.817	13,4%
Compromissos a pagar	166.325	228.624	-27,2%
Tributos a recolher	3.097	2.790	11,0%
Provisão para contingências	132.215	131.349	0,7%
Outros Passivos	12	12	0,0%
Patrimônio Líquido Consolidado	1.209.179	1.237.531	-2,3%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Lucros	253.380	253.380	0,0%
Lucros (Prejuízos) acumulados	(28.352)	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(3.398)	(3.398)	0,0%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	3.370.156	3.392.077	-0,6%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/03/2023	31/03/2022	Var. (%) Mar23 x Mar22
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	(26.561)	(19.967)	33,0%
Depreciações e Amortizações	60.278	49.569	21,6%
Provisão (Reversão) para Contingências	(274)	(16)	1612,5%
Ajuste a valor presente do contas a receber	1.942	1.752	10,8%
Reversão de ajuste a valor presente de compromissos	640	5.475	-88,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	24.661	28.787	-14,3%
Baixa de ativos não circulantes	(149)	-	N.M.
Rendimentos de aplicações financeiras	(1.894)	(1.756)	7,9%
Juros e Variação Cambial Líquida	52.363	38.696	35,3%
Lucro Líquido Ajustado	111.006	102.540	8,3%
Variações nos Ativos e Passivos	58.103	(18.233)	N.M.
Contas a Receber de Clientes	39.866	(3.229)	N.M.
Tributos a Recuperar	1.658	4.278	-61,2%
Outros ativos	8.496	(10.890)	N.M.
Fornecedores	(2.511)	(13.509)	-81,4%
Salários, encargos e Contr. Social	3.203	(8.200)	N.M.
Tributos a recolher	(3.225)	1.266	N.M.
Outros passivos	10.616	12.051	-11,9%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	169.109	84.307	100,6%
Outros	(82.444)	(33.782)	144,0%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(55.180)	(12.683)	335,1%
Juros pagos sobre arrendamentos	(19.985)	(16.324)	22,4%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(5.366)	(3.101)	73,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.913)	(1.674)	14,3%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	86.665	50.525	71,5%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(100.763)	(320.135)	-68,5%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(217.195)	(566.536)	-61,7%
Resgate de títulos e valores mobiliários	188.230	502.310	-62,5%
Adições ao imobilizado	(11.008)	(9.370)	17,5%
Adições ao intangível	(8.378)	(6.313)	32,7%
Intangível oriundo de Combinação de negócios	91	6.697	-98,6%
Pagamento de aquisição de controladas	(52.503)	(246.923)	-78,7%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(33.413)	163.175	N.M.
Captação de empréstimos e financiamentos	-	231.000	-100,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(13.604)	(53.537)	-74,6%
Amortização de arrendamentos mercantis	(20.297)	(13.690)	48,3%
Partes relacionadas	488	489	-0,2%
Ações em Tesouraria	-	(1.087)	-100,0%
Redução de Caixa e Equivalentes	(47.511)	(106.435)	-55,4%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	180.764	213.704	-15,4%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	133.253	107.269	24,2%
Varição de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(16.652)	(40.453)	-58,8%