

ser

educacional

RESULTADOS

1T25



Videoconferência

15 de maio de 2025
(Tradução simultânea)

10h00 (Brasília) / 9h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

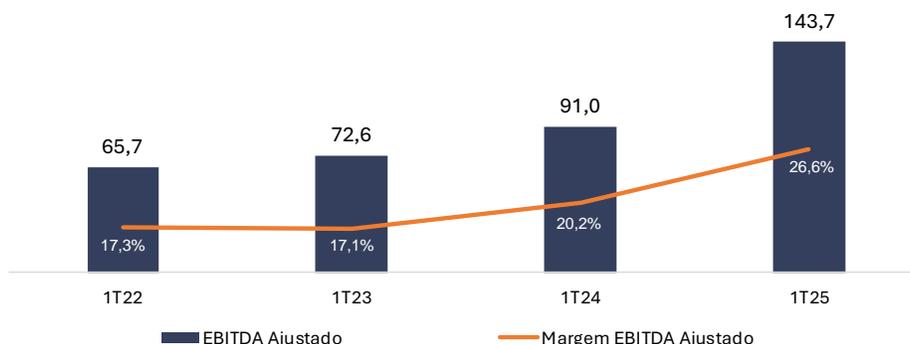
EBITDA Ajustado da Ser Educacional cresceu 57,9% e lucro líquido atinge R\$43,6 milhões no 1T25

Recife, 14 de maio de 2025 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2024 (1T24), exceto se especificado de outra forma.

Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Alunos de Graduação de Ensino Híbrido	185.287	160.826	15,2%
Receita Líquida	539.989	450.714	19,8%
EBITDA	170.266	110.902	53,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>31,5%</i>	<i>24,6%</i>	<i>6,9 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	143.652	90.961	57,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>26,6%</i>	<i>20,2%</i>	<i>6,4 p.p.</i>
Lucro Líquido (Prejuízo)	43.633	(17.524)	N.M.
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,1%</i>	<i>-3,9%</i>	<i>12,0 p.p.</i>
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	51.803	(2.816)	N.M.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>9,6%</i>	<i>-0,6%</i>	<i>10,2 p.p.</i>
Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX	75.511	41.545	81,8%
<i>GOC Líquida Pós-CAPEX/ EBITDA Ajustado</i>	<i>52,6%</i>	<i>45,7%</i>	<i>6,9 p.p.</i>
Dívida Líquida	(662.749)	(760.580)	-12,9%
<i>Dívida Líquida / EBITDA ajustado UDM</i>	<i>1,35</i>	<i>1,99</i>	<i>-31,9%</i>

- ✦ **Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido cresceu 16,4%** em comparação ao 1T24, enquanto a **base de alunos** dessa mesma modalidade de oferta **atingiu 185,3 mil alunos**, crescimento de 15,2%. Trata-se do 4º ano consecutivo de crescimento de captação e base de alunos de Ensino Híbrido para o primeiro trimestre.
- ✦ A **Receita Líquida registrou crescimento de 19,8%** e atingiu R\$540,0 milhões no 1T25, em função principalmente do crescimento da base de alunos de Ensino Híbrido e da captação de alunos de medicina após a expansão do número de vagas credenciadas nos últimos 12 meses.
- ✦ **O EBITDA Ajustado do 1T25 atingiu R\$143,7 milhões, o que representa um crescimento de 57,9%** na comparação com o 1T24, o maior resultado nominal desde o IPO, assim como a **Geração Operacional de Caixa líquido (GOC) pós-capex, que aumentou 81,8%** em comparação ao 1T24, atingindo **R\$75,5 milhões**. Já a margem EBITDA Ajustada alcançou 26,6%, expansão de 6,4 pontos percentuais, bem como a conversão de caixa operacional líquido (GOC) pós-CAPEX que atingiu 52,6% do EBITDA Ajustado no mesmo período.
- ✦ A melhoria do resultado operacional associada à melhoria do resultado financeiro, propiciou um **Lucro Líquido Ajustado de R\$51,8 milhões** no 1T25, revertendo o prejuízo ajustado de R\$2,8 milhões no 1T24. Já o **Lucro Líquido atingiu R\$43,6 milhões**, reversão do prejuízo de R\$17,5 milhões, na comparação entre esses períodos.
- ✦ O índice de **dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** reduziu pelo 9º trimestre consecutivo e passou de 1,99x no 1T24 para **1,35x no 1T25**.
- ✦ **Prazo médio de contas a receber (PMR) ex-FIES** apresentou redução de 2 dias, de 87 para 85 dias, em função da redução da inadimplência.

EBITDA Ajustado (R\$MM)



Mensagem da Administração

Os resultados do primeiro trimestre de 2025 da Ser Educacional destacam o sucesso de uma estratégia voltada para aumentar a eficiência operacional, adaptando-se ao atual cenário econômico e regulatório da educação superior no Brasil.

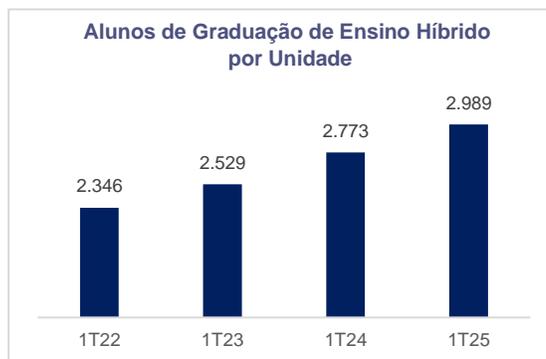
Desde 2022, quando iniciou seu *turnaround* operacional e financeiro, até a retomada do ciclo de expansão em 2024, a Ser Educacional tem colhido frutos significativos de seu planejamento estratégico, culminando em resultados historicamente relevantes, principalmente neste trimestre. Isso inclui quatro anos consecutivos de crescimento na captação de alunos de Ensino Híbrido, um aumento de 6,4 pontos percentuais na margem EBITDA ajustada, a maior geração de caixa operacional para um primeiro trimestre desde o IPO da Companhia e uma sólida redução do endividamento financeiro alcançada neste trimestre.

Para atingir esses resultados, a Companhia concentrou esforços na otimização de suas operações e na oferta de cursos altamente demandados no mercado profissional brasileiro, como saúde e direito. Este foco, aliado a uma proposta de valor única — que combina marcas fortes e reconhecidas, um modelo acadêmico moderno e de alta qualidade (Ubíqua), localização e infraestrutura privilegiadas, e cursos de alta demanda a preços competitivos — resultou no aumento da ocupação das salas de aula e no crescimento significativo da captação e base de alunos de Ensino Híbrido.

A expansão das vagas no curso de medicina é um exemplo do compromisso da Ser Educacional com a excelência acadêmica e o conhecimento da regulação do ensino superior brasileiro. Este esforço resultou em novos credenciamentos e um crescimento de 26,6% na base de alunos nesse curso, passando de 3,2 para 4,1 mil na comparação trimestral. Com isso, a Companhia aumenta sua relevância como formadora de médicos em um país com carência de profissionais nessa área, especialmente nas regiões Norte e Nordeste onde atua.

Outro destaque do trimestre foi o programa Ser Solidário (SS), que oferece parcelamento de matrículas para o Ensino Híbrido. Lançado no 3T24, este programa gerou uma receita bruta incremental de R\$30,5 milhões e um EBITDA ajustado de R\$14,3 milhões no 1T25.

A Ser Educacional também alcançou avanços significativos na eficiência operacional e na desalavancagem financeira, mesmo com a abertura de cinco novas unidades entre 2024 e 2025, destes, 3 com a marca UNIFAEL: Curitiba (PR), Porto Alegre (RS) e Florianópolis (SC). A expansão também se estendeu para a Zona Leste de Manaus (AM) com a marca UNINORTE e para Bragança (PA) com a marca UNAMA. Este crescimento demonstra a



capacidade da Companhia de gerar eficiência operacional enquanto expande sua presença no ensino superior, criando avenidas de crescimento orgânico para os próximos anos.

Além disso, o trimestre marcou mais um capítulo em seus objetivos de desalavancagem financeira, com um índice de dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses de 1,35x, posicionando a Ser Educacional como uma das empresas com menor alavancagem financeira entre as empresas de ensino superior de capital aberto.

A Ser Educacional também obteve resultados sólidos nos Indicadores de Qualidade da Educação Superior de 2023 divulgados pelo INEP, especialmente na área da saúde, onde expandiu significativamente sua base de cursos. Com um aumento de 53% nos cursos avaliados, 89% alcançaram desempenho satisfatório no Conceito Preliminar de Curso (CPC), e o Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado (IDD) para o Ensino Híbrido foi o melhor entre as instituições listadas na B3, com um índice de 2,2.

Os resultados alcançados no primeiro trimestre de 2025 reforçam a confiança da Administração na capacidade da Companhia de gerar valor contínuo para acionistas, alunos, docentes e colaboradores. Este desempenho não seria possível sem o esforço e a dedicação de todos que compõem essa trajetória. Assim, a Administração expressa seu profundo agradecimento a alunos, professores, colaboradores, acionistas e parceiros pela confiança e pela colaboração incansável.

A Companhia reafirma seu compromisso em trabalhar conjuntamente para construir um Brasil mais educado, empreendedor e socialmente responsável. A Companhia acredita firmemente que a educação é a chave para alavancar um futuro mais promissor e, por isso, cada ação é pautada no desenvolvimento de soluções educacionais que atendam às demandas do mercado e contribuam para o crescimento sustentável do País.

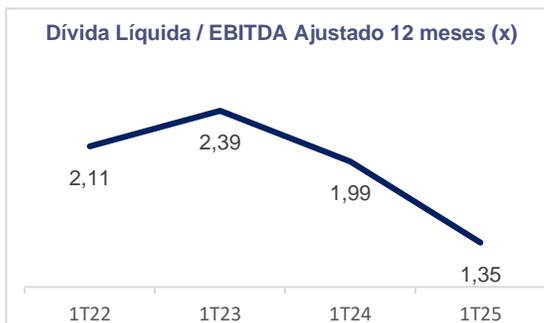
DESEMPENHO OPERACIONAL

Resultados da Captação de Alunos 1T25

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Segmento	1T25	1T24	% Δ
Captação de graduação	107,2	102,2	5,0%
Graduação Híbrida	59,2	50,9	16,4%
Graduação Digital	48,0	51,3	-6,4%
Captação de pós-graduação	9,0	9,1	-0,8%
Pós-graduação Híbrida	0,3	0,1	106,4%
Pós-graduação Digital	8,8	9,0	-2,3%
Captação Total	116,2	111,2	4,5%

Captação de alunos de graduação de Ensino Híbrido (presencial) – 1T25

A captação cresceu 16,4% na comparação entre o 1T25 e o 1T24, em função principalmente da estratégia em focar esforços na oferta de cursos de saúde, visando melhor aproveitar seus diferenciais competitivos relativos à estrutura de laboratórios, clínicas e reconhecimento de suas marcas regionais e do aumento da quantidade de campi de 58 para 62 na comparação entre os dois períodos.



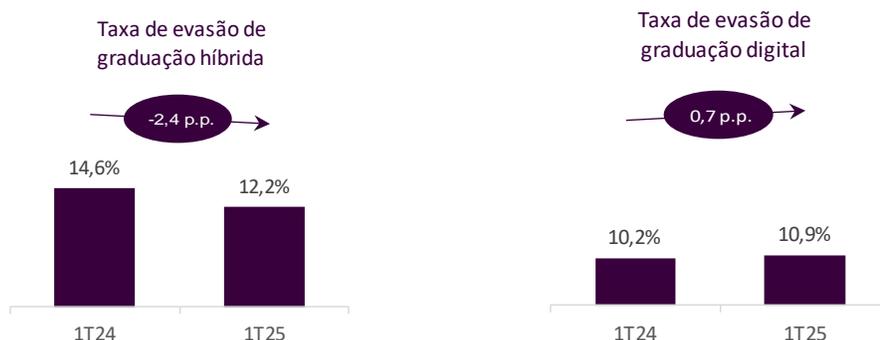
Captação de alunos de graduação de Ensino Digital – 1T25

A captação caiu 6,4%, na comparação 1T25 x 1T24, em função do foco da Companhia em manter o crescimento do ticket médio, que aumentou 2,8% na comparação entre os dois períodos, em um ambiente de mercado ainda em expansão de oferta de cursos.

Captação de alunos de pós-graduação Híbrida e Digital – 1T25

A captação de alunos do 1T25 nessas modalidades de ensino ficou praticamente em linha com a captação do 1T24, com uma redução de 0,8% na comparação entre os dois períodos, em função da reorganização do portfólio de oferta, em decorrência da implantação do plano de otimização operacional.

Taxa de evasão¹



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

A taxa de evasão da graduação híbrida ficou em 12,2% no 1T25 ante 14,6% no 1T24, em função principalmente da redução da evasão por questões financeiras em função do aumento da pontualidade de pagamento de mensalidades dos alunos. Vale destacar que a Companhia manteve nesse ciclo de 2025.1 sua estratégia de aumentar a geração de caixa operacional, reduzindo a concessão de descontos nas negociações financeiras para mensalidades vencidas, mas aumentando o portfólio de opções para os alunos pagarem dívidas em atraso.

Na modalidade de oferta de graduação digital, a taxa de evasão ficou em 10,9% no 1T25, um pequeno aumento em comparação ao 1T24. Esse aumento deve-se principalmente à política financeira mais restritiva comentada acima.

Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Híbrido (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
1T25							
Base Dez24	164.879	142.951	786	20.363	828	477	330.284
Captação	59.238	47.985	258	8.753	260	-	116.494
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(12.974)	(10.322)	(447)	(3.938)	(74)	(5)	(27.760)
Evasão	(25.856)	(19.614)	(5)	(802)	(87)	-	(46.364)
Base Mar25	185.287	161.000	592	24.376	927	472	372.654
% Base Mar25 / Base Dez24	12,4%	12,6%	-24,7%	19,7%	12,0%	-1,0%	12,8%
% Base Mar25 / Base Mar24	15,2%	5,2%	-49,1%	-28,7%	-26,7%	5,8%	6,2%

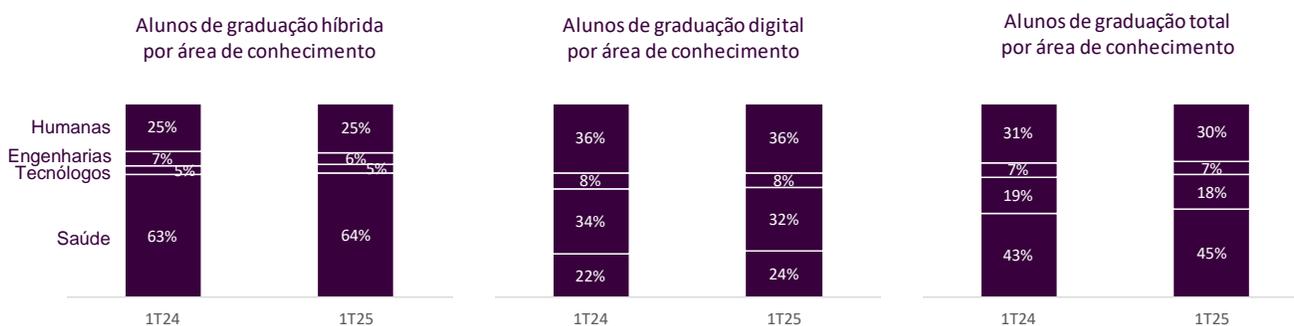
O aumento de 14,7% da base de alunos na modalidade de oferta de Ensino Híbrido ocorreu em virtude do foco na oferta de um portfólio de cursos mais enxuto e dedicado às áreas de conhecimento da saúde, visando maximizar os

diferenciais competitivos da Companhia, relativos à sua estrutura diferenciada de laboratórios e clínicas, bem como à localização privilegiada de suas unidades e posicionamento das marcas nas cidades em que opera. Outro fator que contribuiu marginalmente para esse crescimento foi a expansão da quantidade de campi na comparação com o 1T24, passando de 58 para 62.

Como resultado, se destaca mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 64% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 45% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, os cursos de saúde aumentaram sua participação em 2 p.p., passando de 22% para 24% da base de alunos de graduação e reflete os resultados da estratégia da Companhia.

O crescimento orgânico da base de alunos de Ensino Híbrido fez com que a base de alunos dessa modalidade passasse de 46,2% para 49,9% da base total de alunos de ensino superior, na comparação entre os dois períodos, o que se refletirá em aumento do ticket médio geral, conforme será observado mais adiante.



Dados Operacionais	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Vagas anuais de medicina*	1.001	521	92,1%
Alunos de medicina	4.098	3.236	26,6%
Campi em operação	62	58	6,9%
Polos em operação	808	861	-6,2%

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

Financiamento Estudantil

A base de alunos PROUNI e FIES apresentou aumento no 1T25 em comparação ao 1T24, em correlação com o crescimento da captação na comparação aos mesmos períodos. A base de alunos do PRAVALER cresceu em função da redução da oferta do EDUCRED, programa de financiamento próprio que reduziu suas atividades desde 2023, quando sua carteira foi vendida para o PRAVALER.

FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	1T24	Dez/24	1T25
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	160.826	164.879	185.287
Alunos FIES	11.754	14.959	13.683
% de Alunos FIES	7,3%	9,1%	7,4%
Alunos PRAVALER	2.121	3.068	3.271
% de Alunos PRAVALER	1,3%	1,9%	1,8%
Total de Alunos com Financiamento	13.875	18.027	16.954
% de Alunos com Financiamento	8,6%	10,9%	9,2%
Alunos de Graduação Digital	153.033	142.951	161.000
PROUNI Graduação Híbrida	15.063	17.033	20.441
PROUNI Graduação Digital	5.868	5.116	5.241
Total de Alunos com PROUNI	20.931	22.149	25.682
% de Alunos PROUNI	6,7%	7,2%	7,4%

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Ensino Híbrido (Graduação)	769,25	711,74	8,1%
<i>Medicina</i>	<i>10.775,15</i>	<i>8.946,82</i>	<i>20,4%</i>
<i>Ex-Medicina</i>	<i>542,94</i>	<i>542,64</i>	<i>0,1%</i>
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	769,30	709,96	8,4%
Ensino Digital (Graduação + Pós)	167,07	162,58	2,8%
Ticket Médio Líquido Total	467,28	415,01	12,6%

O ticket médio de graduação do Ensino Híbrido apresentou um crescimento de 8,1% no 1T25, quando comparado com o 1T24, em virtude dos seguintes fatores: (i) repasse de inflação para a base de alunos e calouros em cerca de 4,5%; (ii) aumento da base de alunos do curso de medicina; e (iii) implantação do Ser Solidário, que aumentou a receita líquida em R\$23,2 milhões. Esses fatores foram mitigados pelo aumento da captação de alunos pelo PROUNI e o aumento da pontualidade dos pagamentos dos alunos, que passaram a realizar um maior volume de quitações com desconto de pontualidade dentro dos prazos de pagamento. Esse aumento de pontualidade de pagamento gera um impacto de aproximadamente 10% no valor das mensalidades.

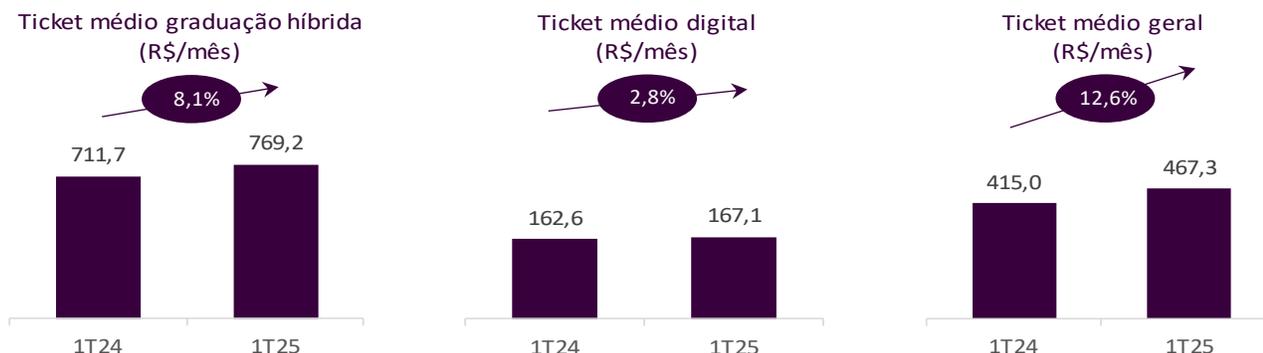
O aumento de 20,4% no ticket médio do curso de medicina se deve à oferta de novos cursos credenciados nos últimos 12 meses cujas praças de oferta possuem tickets médios mais elevados em relação àquelas que a Companhia praticava anteriormente, além de maior ticket em algumas praças em que a Companhia já operava.

O ticket médio de Ensino Híbrido excluindo os alunos dos cursos de medicina apresentou aumento de 0,1%, nesse caso em função principalmente do aumento da base de alunos do PROUNI que passou de 15,1 mil para 20,4 mil alunos, que por sua vez não são reconhecidos na receita líquida e a receita oriunda dessas matrículas é utilizada para base do incentivo no cálculo de IR/CS. Se ajustarmos a base de alunos pelo PROUNI, o ticket médio nessa modalidade de oferta cresceu 2,0%.

Já no Ensino Digital, o ticket médio apresentou um aumento de 2,8%, em linha com a estratégia da Companhia em preservar o ticket médio nessa modalidade de oferta em um ambiente de aumento de oferta no mercado.

O ticket médio líquido total apresentou aumento de 12,6% na comparação com o 1T24 em razão dos fatores descritos acima e adicionalmente pelo aumento da participação da base de alunos de Ensino Híbrido sobre a base total de

alunos, que passou de 46,2% para 49,9%. Como o ticket médio da base de alunos de Ensino Híbrido é cerca de 4,6x maior do que o Ensino Digital, isso também colaborou com o aumento do ticket médio geral.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

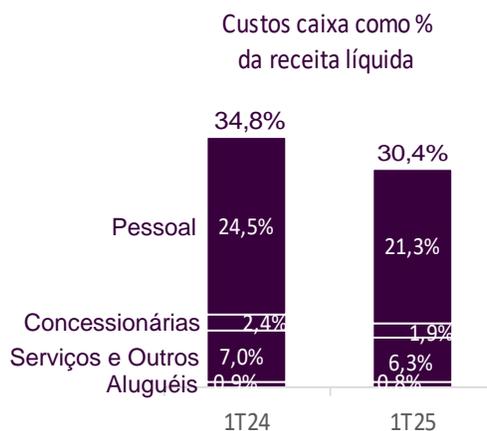
Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Receita Operacional Bruta	1.258.599	1.068.122	17,8%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.122.352	942.845	19,0%
Mensalidades de Ensino Digital	116.720	109.958	6,1%
Outras	19.527	15.319	27,5%
Deduções da Receita Bruta	(718.610)	(617.408)	16,4%
Descontos e Bolsas	(602.397)	(524.457)	14,9%
PROUNI	(94.376)	(76.380)	23,6%
FGEDUC e encargos FIES	(675)	(408)	65,4%
Impostos	(21.162)	(16.163)	30,9%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	47,9%	49,1%	-1,2 p.p.
Receita Operacional Líquida	539.989	450.714	19,8%
Mensalidades de Ensino Híbrido	428.988	345.020	24,3%
Mensalidades de Ensino Digital	93.150	91.523	1,8%
Outras	17.852	14.171	26,0%

- a) O aumento da receita bruta em 17,8% ocorreu em virtude (i) do aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função do aumento da captação e redução da taxa de evasão; (ii) do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; (iii) da implementação do programa Ser Solidário; e (iv) do repasse da inflação;
- b) O aumento de 19,8% na receita líquida foi superior ao crescimento da receita bruta na comparação entre os mesmos períodos, em função principalmente do ritmo de crescimento de descontos e bolsas ter sido menor do que o da receita bruta, devido basicamente à implantação do Ser Solidário, parcialmente compensado pelo aumento dos descontos do PROUNI, em razão do crescimento da base de alunos do programa e do aumento de impostos, face ao crescimento de 27,5% nas outras receitas, oriundas de novos negócios como clínicas e serviços digitais, que não possuem benefício fiscal.

Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Custos dos Serviços Prestados	(212.278)	(209.434)	1,4%
Pessoal e encargos	(115.250)	(110.559)	4,2%
Aluguéis	(4.264)	(4.114)	3,6%
Concessionárias	(10.389)	(10.815)	-3,9%
Serviços de terceiros e outros	(34.109)	(31.481)	8,3%
Depreciação e Amortização	(48.266)	(52.465)	-8,0%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram crescimento de 4,2% na comparação com o 1T24, principalmente devido ao dissídio salarial anual;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,3 milhões no 1T25, contra R\$4,1 milhões no 1T24, aumento de 3,6% em decorrência principalmente do repasse da inflação;
- c) A linha de concessionárias apresentou uma redução de 3,9%, em virtude da incidência da “bandeira verde” de consumo de energia nesse verão e de iniciativas de otimização operacional;
- d) A linha de serviços de terceiros e outros cresceu 8,3% na comparação 1T25 x 1T24, principalmente em virtude da provisão para repasse de 10% da receita bruta dos novos credenciamentos de medicina, conforme a Portaria MEC 531/23, aumento que foi parcialmente compensado pela otimização dos gastos com preceptoria e insumos de laboratórios.



Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Receita Operacional Líquida	539.989	450.714	19,8%
Custos dos serviços prestados	(212.278)	(209.434)	1,4%
Lucro Bruto	327.711	241.280	35,8%
Margem Bruta	60,7%	53,5%	7,2 p.p.
(-) Depreciação	48.266	52.465	-8,0%
Lucro Bruto Caixa	375.977	293.745	28,0%
Margem Bruta Caixa	69,6%	65,2%	4,5 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, o que propiciou um crescimento de 4,5 pontos percentuais na margem bruta caixa;

- b) A linha depreciação e amortização apresentou redução de 8,0%, em função do plano de otimização operacional que realizou a devolução de imóveis e a renegociação de aluguéis durante o ano de 2024, que também impactou na amortização dos direitos de uso da Companhia.

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Despesas Gerais e Administrativas	(205.276)	(182.886)	12,2%
Pessoal e encargos	(67.081)	(62.213)	7,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(19.195)	(16.515)	16,2%
Publicidade	(31.535)	(35.961)	-12,3%
Materiais de Expediente e Aplicados	(3.791)	(4.332)	-12,5%
PDD	(59.939)	(43.451)	37,9%
Outros	(16.771)	(16.307)	2,8%
Depreciação e Amortização	(6.964)	(4.107)	69,6%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(7.399)	(4.064)	82,1%
Resultado Operacional	115.036	54.330	111,7%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(198.312)	(178.779)	10,9%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 7,8%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento do bônus e do Plano de Concessão de Ações e da internalização de algumas atividades terceirizadas. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$2,5 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa;

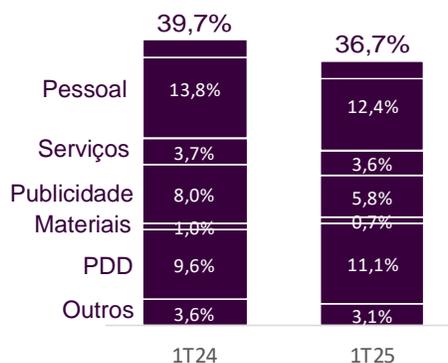
- b) As despesas com serviços prestados tiveram crescimento de 16,2% em relação ao 1T24, em função principalmente de uma despesa não-recorrente no valor de R\$4,3 milhões com relação à prestação de serviços jurídicos, serviços de TI para consultoria e automação de processos;

- c) As despesas com publicidade tiveram uma redução de 12,3% em relação ao 1T24, em decorrência da conclusão de projetos de ganho de eficiência em marketing e redução do custo de aquisição de alunos, em linha com o plano de otimização operacional. Como percentual da receita líquida, passaram de 8,0% para 5,8%;

- d) A linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) e Perdas Efetivas apresentou um aumento de 37,9% na comparação com o 1T24, representando 11,1% da receita líquida, no 1T25, em comparação a 9,6%, no 1T24. Esse aumento deveu-se principalmente à provisão adicional de R\$8,9 milhões referente ao programa Ser Solidário. Excluindo esse efeito, o aumento da PDD foi de 17,5% e como percentual da receita líquida praticamente estável com o 1T24;

- e) Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas passou de R\$4,1 milhões, no 1T24, para R\$7,4 milhões, no 1T25, devido principalmente às despesas com custas judiciais e provisões para contingências.

Despesas operacionais como % da receita líquida



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Lucro Líquido (Prejuízo)	43.633	(17.524)	N.M.
(+) Resultado financeiro líquido ²	61.845	70.617	-12,4%
(+) Imposto de renda e contribuição social	9.558	1.237	672,7%
(+) Depreciação e Amortização	55.230	56.572	-2,4%
EBITDA¹	170.266	110.902	53,5%
Margem EBITDA	31,5%	24,6%	6,9 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros ²	2.413	6.977	-65,4%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	6.858	6.704	2,3%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(35.885)	(33.622)	6,7%
EBITDA Ajustado⁵	143.652	90.961	57,9%
Margem EBITDA Ajustada	26,6%	20,2%	6,4 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 e EBITDA ajustado na comparação entre os dois períodos refletem o crescimento orgânico da Companhia em especial no Ensino Híbrido e da base de alunos do curso de medicina, associado ao sólido controle de custos e despesas em função da implantação com sucesso do programa de otimização operacional realizado nos últimos anos. Esses fatores geraram um efeito combinado de aumento da alavancagem operacional uma vez que houve aumento da taxa de alunos por campus e alunos por turma, propiciando maior diluição dos custos fixos.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES (R\$ '000)	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	6.858	6.704	2,3%
Aluguel	-	225	-100,0%
Pessoal	2.540	3.186	-20,3%
Custo	-	463	-100,0%
Despesa	2.540	2.723	-6,7%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	4.319	2.739	57,7%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	-	554	-100,0%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	1.312	8.004	-83,6%
Despesas Financeiras - Outros	-	2.390	-100,0%
Ajuste líquido da marcação a mercado de derivativos financeiros	2.679	5.667	-52,7%
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(1.367)	(53)	2495,4%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	8.170	14.708	-44,5%

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

Indicadores Ser Solidário

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

Participação do Ser Solidário nos Resultados 2025.1	Ser Solidário 2S24	Ser Solidário 1T25
Captação Graduação Híbrida* ('000)	15,5	47,4
Receita Bruta Total (R\$m)	14,9	30,5
Ajuste a Valor Presente - AVP	3,7	7,3
Receita Líquida Total (R\$m)	11,2	23,2
PCLD (R\$m)	4,3	8,9
EBITDA Ajustado (R\$m)	6,9	14,3
Contas a Receber Bruto (R\$m)	14,9	43,1
Contas a Receber Líquido (R\$m)	6,4	20,3

*captação Ex-prouni e FIES

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
(+) Receita Financeira	26.376	16.113	63,7%
Juros sobre Acordos e Outros	2.413	6.977	-65,4%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.298	5.417	53,2%
Ajuste de marcação ao mercado	3.804	-	N.M.
Variação cambial ativa	11.024	3.874	184,6%
Outros	837	(155)	N.M.
(-) Despesa Financeira	(88.221)	(86.730)	1,7%
Despesas de Juros	(28.115)	(22.072)	27,4%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(20.034)	(18.951)	5,7%
Descontos Concedidos	(14.040)	(25.093)	-44,0%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(934)	(1.910)	-51,1%
Ajuste de marcação ao mercado	(6.483)	(5.667)	14,4%
Variação cambial passiva - Swap	(14.886)	(8.844)	68,3%
Outros	(3.729)	(4.193)	-11,1%
Resultado Financeiro	(61.845)	(70.617)	-12,4%

- a) A Receita Financeira apresentou um crescimento de 63,7% em razão principalmente do aumento nas linhas de rendimentos de aplicações financeiras e variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira (com *swap*) contratado junto ao Banco Itaú e ao efeito não-recorrente de R\$3,8 milhões referente a ajuste de marcação a mercado de derivativos financeiros que passou a ser registrada pela Companhia a partir do 1T24, conforme dispõe o CPC 46, representando um efeito contábil, sem efeito caixa. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela redução na linha de Juros sobre Acordos e Outros;

- b) No 1T25, a linha de Juros sobre Acordos e Outros ficou em R\$2,4 milhões, representando uma redução de 65,4% em relação ao 1T24, quando alcançou R\$7,0 milhões, devido à redução da cobrança de juros de alunos na comparação entre os dois períodos em função da maior adimplência no pagamento das mensalidades resultando em menor volume de negociações;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$8,3 milhões no 1T25, o que representa um aumento de 53,2% na comparação com o 1T24, quando esta linha encerrou o trimestre em R\$5,4 milhões, em virtude do maior saldo médio de recursos aplicados na comparação 1T25 versus 1T24;
- d) A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Variação Cambial Passiva Swap, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, representou uma redução de 22,3% da despesa financeira combinada, passando de R\$5,0 milhões no 1T24 para R\$3,9 milhões no 1T25, em função do aumento do Euro e da redução do saldo médio, parcialmente compensado pelo aumento da taxa média de juros no Brasil;
- e) As Despesas Financeiras atingiram R\$88,2 milhões no 1T25, ante R\$86,7 milhões no 1T24, o que representa um aumento de 1,7% na comparação entre os dois períodos, decorrente principalmente do aumento das despesas de juros, dos juros de arrendamentos mercantis e do ajuste de marcação a mercado;
- f) As Despesas de Juros apresentaram um crescimento de 27,4%, passando de R\$22,1 milhões no 1T24 para R\$28,1 milhões no 1T25, em virtude do aumento da taxa média de juros no Brasil na comparação entre os dois períodos;
- g) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$20,0 milhões no 1T25, ante R\$19,0 milhões no 1T24, um aumento de 5,7%, em função de novos contratos também para as novas unidades, parcialmente compensado pelas devoluções de imóveis e renegociação de aluguéis ocorridas no período;
- h) Os Descontos Concedidos atingiram R\$14,0 milhões no 1T25, ante R\$25,1 milhões no 1T24, correspondendo a uma redução de 44,0% na comparação entre os dois períodos, decorrente de um menor volume de acordos para recuperação de créditos de mensalidades antigas, principalmente entre 361 e 720 dias, na comparação entre os dois períodos.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Lucro Operacional	115.036	54.330	111,7%
(+) Resultado Financeiro	(61.845)	(70.617)	-12,4%
(+) IR / CS do Exercício	(9.979)	(6.715)	48,6%
(+) IR / CS Diferidos	421	5.478	-92,3%
Lucro Líquido (Prejuízo)	43.633	(17.524)	N.M.
Margem Líquida	8,1%	-3,9%	12,0 p.p.

No 1T25, o lucro líquido ajustado foi de R\$51,8 milhões, contra um prejuízo ajustado de R\$2,8 milhões no 1T24, decorrente principalmente da recuperação da base de receitas do Ensino Híbrido, combinada com o início das sinergias geradas pela execução do plano de otimização operacional finalizado em 2024.

Para o 1T25, o IR/CSLL registrou R\$9,6 milhões, ante R\$1,2 milhão registrado no 1T24, em função principalmente do maior lucro apresentado no 1T25 pela Companhia, gerando uma maior base de cálculo do IR/CSLL, acrescido de adições temporárias sazonais que não encontram respaldo na apuração do lucro da exploração (lucro incentivado).

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

Reconciliações ao Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Lucro Líquido (Prejuízo)	43.633	(17.524)	N.M.
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,1%</i>	<i>-3,9%</i>	<i>12,0 p.p.</i>
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	<i>8.170</i>	<i>14.708</i>	<i>-44,5%</i>
Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo)	51.803	(2.816)	N.M.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>9,6%</i>	<i>-0,6%</i>	<i>10,2 p.p.</i>
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	11.902	15.447	-22,9%
Impacto IFRS 16	5.560	7.768	-28,4%
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(29.662)	(27.398)	8,3%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.134	20.285	-0,7%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	16.306	14.943	9,1%
Goodwill de aquisições	7.560	7.740	-2,3%
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(1.218)	(62)	1879,4%
Lucro líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	63.705	12.693	401,9%
<i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>	<i>11,8%</i>	<i>2,8%</i>	<i>9,0 p.p.</i>

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	4T24	1T25
Contas a Receber Bruto	740.192	782.266	808.547
Mensalidades de alunos	469.884	542.496	552.841
FIES	82.753	67.951	71.694
Acordos a receber	100.361	81.373	90.316
Créditos Educativos a Receber	66.748	60.281	57.479
Cartão de Crédito e Outros	20.446	30.165	36.217
Saldo PDD	(216.287) *	(213.645)	(239.395)
Contas a Receber Líquido	523.905 *	568.621	569.152
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.857.101	1.981.354	2.070.629
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	102	103	99
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	122.702	116.417	122.922
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	243	210	210
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	87	91	85

*Reclassificação da parcela da PCLD FIES para PCLD FG-FIES.

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 87 para 85 dias em função principalmente da melhoria da assiduidade e pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia. O aumento do PMR FIES ocorreu principalmente em função da melhoria no fluxo de recebimento das mensalidades do FIES no acumulado dos últimos doze meses.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	1T24	A.V. (%)	4T24	A.V. (%)	1T25	A.V. (%)
A vencer	49.414	10,5%	87.431	16,1%	123.493	22,3%
Vencidas de 1 a 90 dias	97.991	20,9%	140.053	25,8%	107.491	19,4%
Vencidas de 91 a 180 dias	77.182	16,4%	57.042	10,5%	78.819	14,3%
Vencidas de 181 a 360 dias	94.059	20,0%	99.760	18,4%	93.436	16,9%
Vencidas de 361 a 540 dias	79.300	16,9%	79.405	14,6%	77.407	14,0%
Vencidas de 541 a 720 dias	71.938	15,3%	78.805	14,5%	72.195	13,1%
TOTAL	469.884	100,0%	542.496	100,0%	552.841	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	63,5%		69,3%		68,4%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	1T24	A.V. (%)	4T24	A.V. (%)	1T25	A.V. (%)
A vencer	15.134	15,1%	15.666	19,3%	31.414	34,8%
Vencidas de 1 a 90 dias	17.488	17,4%	19.983	24,6%	13.978	15,5%
Vencidas de 91 a 180 dias	15.082	15,0%	9.401	11,6%	10.344	11,5%
Vencidas de 181 a 360 dias	19.073	19,0%	13.740	16,9%	12.856	14,2%
Vencidas de 361 a 540 dias	17.311	17,2%	11.796	14,5%	11.379	12,6%
Vencidas de 541 a 720 dias	16.273	16,2%	10.787	13,3%	10.345	11,5%
TOTAL	100.361	100,0%	81.373	100,0%	90.316	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	13,6%		10,4%		11,2%	

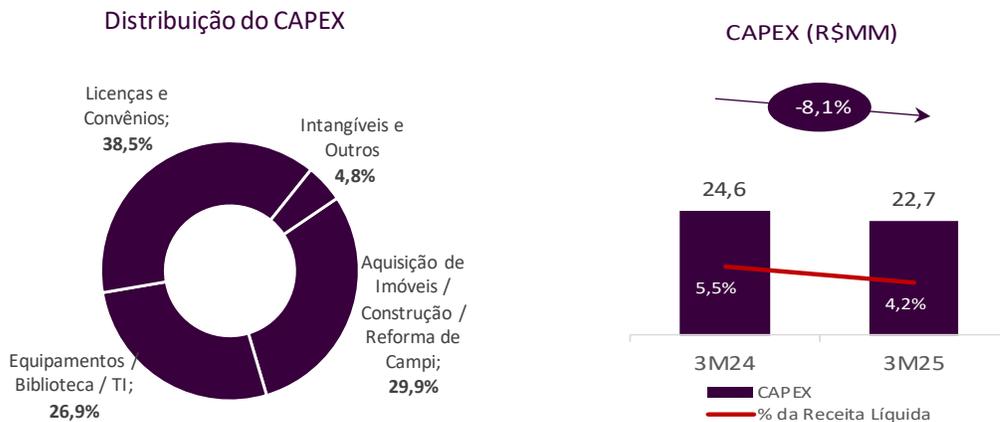
A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PCLD no período de 31 de dezembro de 2024 a 31 de março de 2025. A partir do 2T24, foi realizada uma reclassificação de saldos da parcela da PCLD FIES para o FG FIES conforme pode ser observado abaixo:

Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2024	Provisão para créditos de liquidação duvidosa (ex-FG FIES)	Provisão para créditos de liquidação duvidosa FG-FIES	Baixa	31/03/2025
Total	282.139	55.888	4.051	(30.138)	311.940
<i>FG-FIES Não Circulante</i>					<i>72.545</i>
<i>Contas a Receber</i>					<i>239.395</i>

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M25	A.V.	3M24	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	22.654	100,0%	24.645	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	6.765	29,9%	8.986	36,5%
Equipamentos / Biblioteca / TI	6.093	26,9%	7.716	31,3%
Licenças e Convênios	8.717	38,5%	7.943	32,2%
Intangíveis e Outros	1.079	4,8%	-	0,0%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	43.577		56.102	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	66.231		80.747	

No 1T25, a Companhia investiu R\$22,7 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$12,9 milhões, uma redução de 23,0% na comparação com o 1T24. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$8,7 milhões e intangíveis e outros totalizaram R\$1,1 milhão.

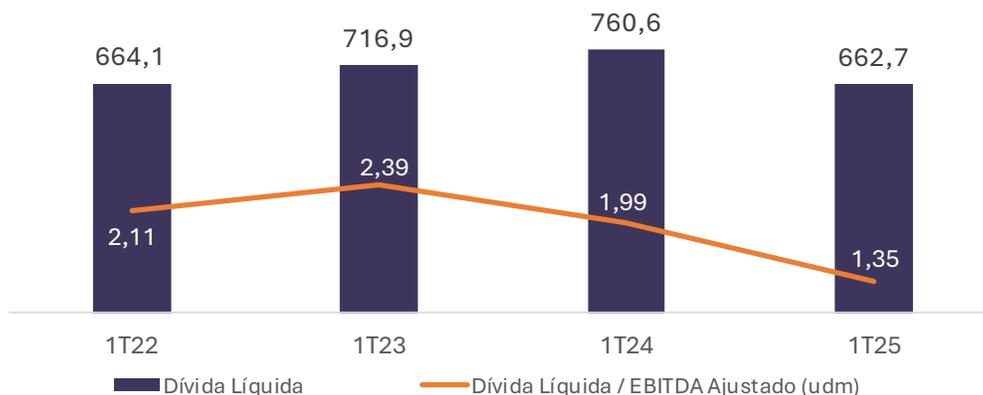


Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/03/2025	31/12/2024	31/03/2024	Var. (%) Mar25 x Dez24	Var. (%) Mar25 x Mar24
Caixa Total	485.827	533.283	403.522	-8,9%	20,4%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(73.725)	(71.578)	(66.405)	3,0%	11,0%
Depósitos e bloqueios judiciais	(21.840)	(21.720)	(23.265)	0,6%	-6,1%
Fundo garantidor FG-FIES	(72.545)	(68.494)	(88.380)	5,9%	-17,9%
Disponibilidades	317.717	371.491	225.472	-14,5%	40,9%
Caixa e disponibilidades	316.936	370.728	140.795	-14,5%	125,1%
Títulos e valores mobiliários	781	763	84.677	2,4%	-99,1%
Endividamento bruto	(980.466)	(1.090.037)	(986.052)	-10,1%	-0,6%
Empréstimos e Financiamentos	(248.332)	(288.393)	(454.390)	-13,9%	-45,3%
Curto prazo	(188.968)	(176.984)	(210.551)	6,8%	-10,3%
Longo prazo	(59.364)	(111.409)	(243.839)	-46,7%	-75,7%
Debêntures	(667.438)	(684.182)	(412.715)	-2,4%	61,7%
Curto prazo	(133.937)	(122.349)	(71.247)	9,5%	88,0%
Longo prazo	(533.501)	(561.833)	(341.468)	-5,0%	56,2%
Compromissos a pagar *	(64.696)	(117.462)	(118.947)	-44,9%	-45,6%
Curto prazo	(61.678)	(91.624)	(90.812)	-32,7%	-32,1%
Longo prazo	(3.018)	(25.838)	(28.135)	-88,3%	-89,3%
Dívida Líquida	(662.749)	(718.546)	(760.580)	-7,8%	-12,9%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	1,35	1,64	1,99		

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

Dívida Líquida (R\$MM)



A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$317,7 milhões, uma redução de 14,5% quando comparado a dezembro de 2024, em virtude do aumento da geração operacional de caixa líquida decorrente da melhoria do resultado operacional no período, compensada principalmente pela amortização de dívidas no valor de R\$145,7 milhões, responsável pela redução de 10,1% no endividamento bruto, e pelo investimento em CAPEX de R\$32,3 milhões.

Como resultado, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$662,7 milhões, com uma redução de 7,8% na comparação com o 4T24, representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado de 1,35x, em função principalmente da melhoria da geração de caixa operacional.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Debêntures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
Curto Prazo	188.968	76,1%	79.125	57,2%	133.937	20,1%	402.030	38,1%
Longo Prazo	59.364	23,9%	59.296	42,8%	533.501	79,9%	652.161	61,9%
Entre um e dois anos	59.364	23,9%	43.528	31,4%	151.187	22,7%	254.079	24,1%
Entre dois e três anos	-	0,0%	15.768	11,4%	172.829	25,9%	188.597	17,9%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	-	0,0%	129.579	19,4%	129.579	12,3%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	79.906	12,0%	79.906	7,6%
Total da Dívida	248.332	100,0%	138.421	100,0%	667.438	100,0%	1.054.191	100,0%
Escrow FAEL	-		(73.725)		-		(73.725)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	248.332		64.696		667.438		980.466	

Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/03/2025
Santander	Capital de Giro	100.000	CDI + 2,70% a.a.	47.745
Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	78.755
Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2.15 a.a, com Swap CDI + 2,70 a.a.	121.832
Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1ª Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	144.607
Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1ª Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	211.911
Debêntures	Escritura de emissão de 5a debêntures de 1ª Série - data de 15/05/2024	200.000	CDI + 1,80% a.a.	156.550
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 1ª Série - data de 26/12/2024	90.000	CDI + 1,40% a.a.	92.611
Debêntures	Escritura de emissão de 6a debêntures de 2ª Série - data de 26/12/2024	60.000	CDI + 1,60% a.a.	61.759
UNIFAEL	Contrato de Cessão e Transferência de Ações	R\$280.000 (sujeito a um ajuste de capital de giro e dívida líquida da FAEL, bem como ao pagamento de um earn-out de até R\$17.500)	IPCA	75.874
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	33.000
UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	18.836
UNIJUAZEIRO	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$24.000 (R\$12.000 + R\$12.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	3.180
UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	2.558
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	1.742
Plantão Veterinário Hospital Ltda e Pet Shop Kero Kolo Ltda.	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$4.000 à vista + R\$1.000, após cumprimento de determinadas condições previstas no Contrato + R\$5.000 em 6 parcelas anuais, sendo a 1.a de R\$1.000 e 5 parcelas R\$800)	IPCA	1.494
Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		1.737
Total da Dívida Bruta				1.054.191
Escrow FAEL				(73.725)
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				980.466

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Fluxos de caixa das atividades operacionais			
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	98.165	66.190	48,3%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(66.231)	(80.747)	-18,0%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	-	(3.643)	-100,0%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(85.726)	(56.272)	52,3%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(53.792)	(74.472)	-27,8%
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	370.728	215.267	72,2%
No fim do período	316.936	140.795	125,1%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(53.792)	(74.472)	-27,8%
Variação das Disponibilidades Financeiras			
Disponibilidades Financeiras no início do período	371.509	294.320	26,2%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	317.717	225.472	40,9%
CAPEX	22.654	24.645	-8,1%
Geração Operacional de Caixa Pós-CAPEX	75.511	41.545	81,8%

A geração de caixa operacional líquida atingiu R\$98,2 milhões, representando um aumento de 48,3% na comparação com o 1T24, principalmente em função da melhoria do resultado operacional da Companhia, advindo das sinergias do plano de otimização operacional, redução de inadimplência e crescimento da base de alunos de medicina. Já a Geração Operacional de Caixa Líquida (GOC) Pós-CAPEX cresceu 81,8% na comparação 1T25 x 1T24 e atingiu uma taxa de conversão ao EBITDA ajustado de 52,6% contra 45,7% no 1T24.

SOBRE A SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede no Recife, a Ser Educacional (B3 SEER3) é um dos maiores grupos privados de educação do Brasil e líder nas regiões Nordeste e Norte em alunos matriculados. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 26 estados e no Distrito Federal, em uma base consolidada de aproximadamente 372,7 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))	1T25	1T24	Var. (%) 1T25 x 1T24
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.258.599	1.068.122	17,8%
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.122.352	942.845	19,0%
Mensalidades de Ensino Digital	116.720	109.958	6,1%
Outras	19.527	15.319	27,5%
Deduções sobre vendas	(718.610)	(617.408)	16,4%
Descontos e Bolsas	(602.397)	(524.457)	14,9%
PROUNI	(94.376)	(76.380)	23,6%
FGEDUC e encargos FIES	(675)	(408)	65,4%
Impostos	(21.162)	(16.163)	30,9%
Receita Líquida	539.989	450.714	19,8%
Custos dos serviços prestados	(212.278)	(209.434)	1,4%
Pessoal e encargos	(115.250)	(110.559)	4,2%
Aluguéis	(4.264)	(4.114)	3,6%
Concessionárias	(10.389)	(10.815)	-3,9%
Serviços de terceiros e Outros	(34.109)	(31.481)	8,3%
Depreciação e amortização	(48.266)	(52.465)	-8,0%
Lucro bruto	327.711	241.280	35,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,7%</i>	<i>53,5%</i>	<i>7,2 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(212.675)	(186.950)	13,8%
Despesas gerais e administrativas	(205.276)	(182.886)	12,2%
Pessoal e encargos	(67.081)	(62.213)	7,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(19.195)	(16.515)	16,2%
Publicidade	(31.535)	(35.961)	-12,3%
Materiais de expediente e Aplicados	(3.791)	(4.332)	-12,5%
PDD	(59.939)	(43.451)	37,9%
Outros	(16.771)	(16.307)	2,8%
Depreciação e amortização	(6.964)	(4.107)	69,6%
Outras despesas operacionais, líquidas	(7.399)	(4.064)	82,1%
Lucro operacional	115.036	54.330	111,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>21,3%</i>	<i>12,1%</i>	<i>9,2 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.230	56.572	-2,4%
EBITDA	170.266	110.902	53,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>31,5%</i>	<i>24,6%</i>	<i>6,9 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	6.858	6.703	2,3%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.413	6.977	-65,4%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(35.885)	(33.622)	6,7%
EBITDA Ajustado	143.652	90.961	57,9%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>26,6%</i>	<i>20,2%</i>	<i>6,4 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.230)	(56.572)	-2,4%
EBIT Ajustado	88.422	34.389	157,1%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>16,4%</i>	<i>7,6%</i>	<i>8,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(61.845)	(70.617)	-12,4%
(+) Receita Financeira	26.376	16.113	63,7%
Juros sobre mensalidades e acordos	2.413	6.977	-65,4%
Rendimentos de aplicações financeiras	8.298	5.417	53,2%
Ajuste de marcação ao mercado	3.804	-	N.M.
Variação cambial ativa	11.024	3.874	184,6%
Outros	837	(155)	N.M.
(-) Despesa Financeira	(88.221)	(86.730)	1,7%
Despesas de juros	(28.115)	(22.072)	27,4%
Juros de arrendamentos mercantis	(20.034)	(18.951)	5,7%
Descontos concedidos	(14.040)	(25.093)	-44,0%
Atualização monetária de compromissos a pagar	(934)	(1.910)	-51,1%
Ajuste de marcação ao mercado	(6.483)	(5.667)	14,4%
Variação cambial passiva - Swap	(14.886)	(8.844)	68,3%
Outros	(3.729)	(4.193)	-11,1%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	53.191	(16.287)	N.M.
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9.558)	(1.237)	672,7%
Imposto de renda e contribuição social	(9.979)	(6.715)	48,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	421	5.478	-92,3%
Lucro Líquido (Prejuízo)	43.633	(17.524)	N.M.
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,1%</i>	<i>-3,9%</i>	<i>12,0 p.p.</i>

Reconciliação dos ajustes nos resultados

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T25	Ajustes	1T25 Ajustado
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.258.599	-	1.258.599
Mensalidades de Ensino Híbrido	1.122.352	-	1.122.352
Mensalidades de Ensino Digital	116.720	-	116.720
Outras	19.527	-	19.527
Deduções sobre vendas	(718.610)	-	(718.610)
Descontos e Bolsas	(602.397)	-	(602.397)
PROUNI	(94.376)	-	(94.376)
FGEDUC e encargos FIES	(675)	-	(675)
Impostos	(21.162)	-	(21.162)
Receita Líquida	539.989	-	539.989
Custos dos serviços prestados	(212.278)	-	(212.278)
Pessoal e encargos	(115.250)	-	(115.250)
Aluguéis	(4.264)	-	(4.264)
Concessionárias	(10.389)	-	(10.389)
Serviços de terceiros e Outros	(34.109)	-	(34.109)
Depreciação e amortização	(48.266)	-	(48.266)
Lucro bruto Ajustado	327.711	-	327.711
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>60,7%</i>		<i>60,7%</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(212.675)	6.858	(205.817)
Despesas gerais e administrativas	(205.276)	6.858	(198.418)
Pessoal e encargos	(67.081)	2.540	(64.541)
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(19.195)	4.319	(14.876)
Publicidade	(31.535)	-	(31.535)
Materiais de expediente e Aplicados	(3.791)	-	(3.791)
PDD	(59.939)	-	(59.939)
Outros	(16.771)	-	(16.771)
Depreciação e amortização	(6.964)	-	(6.964)
Outras despesas operacionais, líquidas	(7.399)	-	(7.399)
Lucro operacional Gerencial	115.036	6.858	121.894
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>21,3%</i>		<i>22,6%</i>
(+) Depreciação e Amortização	55.230	-	55.230
EBITDA	170.266	6.858	177.124
(+) Despesas Não-Recorrentes	6.858	(6.858)	-
(+) Juros sobre acordos e Outros	2.413	-	2.413
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(35.885)	-	(35.885)
EBITDA Ajustado	143.652	-	143.652
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>26,6%</i>		<i>26,6%</i>
(-) Depreciação e Amortização	(55.230)	-	(55.230)
EBIT Ajustado	88.422	-	88.422
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>16,4%</i>		<i>16,4%</i>
Resultado Financeiro	(61.845)	2.679	(59.166)
(+) Receita Financeira	26.376	(3.804)	22.572
Juros sobre acordos e Outros	2.413	-	2.413
Rendimentos de aplicações financeiras	8.298	-	8.298
Ajuste de marcação ao mercado	3.804	(3.804)	(0)
Variação cambial ativa	11.024	-	11.024
Outros	837	-	837
(-) Despesa Financeira	(88.221)	6.483	(81.738)
Despesas de juros	(28.115)	-	(28.115)
Juros de arrendamentos mercantis	(20.034)	-	(20.034)
Descontos concedidos	(14.040)	-	(14.040)
Atualização monetária de compromissos a pagar	(934)	-	(934)
Ajuste de marcação ao mercado	(6.483)	6.483	0
Variação cambial passiva - Swap	(14.886)	-	(14.886)
Outros	(3.729)	-	(3.729)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	53.191	9.538	62.729
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9.558)	(1.367)	(10.925)
Imposto de renda e contribuição social	(9.979)	(1.367)	(11.346)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	421	-	421
Lucro Líquido Ajustado	43.633	8.170	51.803
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>8,1%</i>		<i>9,6%</i>

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2025	31/12/2024	Var. (%) Mar25 x Dez24
Ativo Total	3.410.743	3.456.087	-1,3%
Ativo Circulante	949.512	986.134	-3,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	316.936	370.728	-14,5%
Caixa Restrito	17.447	7.615	129,1%
Contas a receber de clientes	538.945	545.054	-1,1%
Tributos a recuperar	45.804	42.053	8,9%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Outros Ativos	30.380	20.521	48,0%
Ativo Não Circulante	2.461.231	2.469.953	-0,4%
Ativo Realizável a Longo Prazo	224.527	220.836	1,7%
Contas a receber de clientes	30.207	23.567	28,2%
Títulos e valores mobiliários	781	763	2,4%
Outros Ativos	27.322	27.202	0,4%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	72.545	68.494	5,9%
Outras Contas a Receber	28.076	27.529	2,0%
Caixa Restrito	56.278	63.963	-12,0%
Intangível	1.150.700	1.158.595	-0,7%
Direito de Uso	632.791	634.547	-0,3%
Imobilizado	453.213	455.975	-0,6%
Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2025	31/12/2024	Var. (%) Mar25 x Dez24
Passivo Total	2.158.872	2.247.623	-3,9%
Passivo Circulante	752.646	730.864	3,0%
Fornecedores	39.516	41.799	-5,5%
Compromissos a Pagar	79.125	99.239	-20,3%
Empréstimos e financiamentos	182.431	170.134	7,2%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	6.537	6.850	-4,6%
Debêntures	133.937	122.349	9,5%
Salários e encargos sociais	135.436	132.704	2,1%
Tributos a recolher	34.926	24.662	41,6%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	74.891	66.511	12,6%
Outros Passivos	65.847	66.616	-1,2%
Passivo Não Circulante	1.406.226	1.516.759	-7,3%
Empréstimos e financiamentos	55.080	110.017	-49,9%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	4.284	1.392	207,8%
Debêntures	533.501	561.833	-5,0%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	714.377	717.996	-0,5%
Compromissos a pagar	59.296	89.801	-34,0%
Tributos a recolher	913	1.049	-13,0%
Provisão para contingências	33.760	34.671	-2,6%
Outros Passivos	5.015	-	0,0%
Patrimônio Líquido Consolidado	1.251.871	1.208.464	3,6%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Capital	6.023	10.088	-40,3%
Reservas de Lucros	226.356	224.174	1,0%
Lucros (Prejuízos) acumulados	41.451	-	N.M.
Ações em Tesouraria	(9.508)	(13.347)	-28,8%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	3.410.743	3.456.087	-1,3%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/03/2025	31/03/2024	Var. (%) Mar25 x Mar24
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	53.191	(16.287)	N.M.
Depreciações e Amortizações	55.230	56.572	-2,4%
Provisão (Reversão) para Contingências	(911)	(751)	21,3%
Ajuste a valor presente do contas a receber	7.049	3.999	N.M.
Ajuste a valor presente de compromissos a pagar	216	1.973	-89,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	59.939	43.451	37,9%
Plano de concessão de ações	867	-	N.M.
Baixa de ativos não circulantes	450	(20)	N.M.
Rendimentos de aplicações financeiras	-	(1.981)	-100,0%
Ajuste de marcação a mercado	2.679	5.667	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	53.255	48.103	10,7%
Lucro Líquido Ajustado	231.965	140.726	64,8%
Variações nos Ativos e Passivos	(80.087)	(14.030)	470,8%
Contas a Receber de Clientes	(63.468)	(6.053)	948,5%
Tributos a Recuperar	(3.751)	(2.858)	31,2%
Outros ativos	(18.225)	(1.123)	1522,9%
Fornecedores	(2.283)	(3.199)	-28,6%
Salários e encargos sociais	2.732	3.621	-24,6%
Tributos a recolher	663	(8.798)	N.M.
Outros passivos	4.245	4.380	-3,1%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	151.878	126.696	19,9%
Outros	(53.713)	(60.506)	-11,2%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(21.734)	(30.836)	-29,5%
Juros pagos sobre arrendamentos	(20.034)	(18.951)	5,7%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(10.338)	(8.539)	21,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.607)	(2.180)	-26,3%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	98.165	66.190	48,3%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(66.231)	(84.390)	-21,5%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	-	(257.640)	-100,0%
Resgate de títulos e valores mobiliários	-	253.997	-100,0%
Adições ao imobilizado	(13.757)	(16.702)	-17,6%
Adições ao intangível	(8.897)	(7.943)	12,0%
Pagamento de aquisição de controladas	(43.577)	(56.102)	-22,3%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(85.726)	(56.272)	52,3%
Amortização de debêntures	(28.571)	-	N.M.
Amortização de empréstimos e financiamentos	(41.466)	(42.088)	-1,5%
Amortização de arrendamentos mercantis	(15.852)	(14.671)	8,0%
Pagamento de partes relacionadas	163	487	-66,5%
Redução de Caixa e Equivalentes	(53.792)	(74.472)	-27,8%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	370.728	215.267	72,2%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	316.936	140.795	125,1%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(53.792)	(68.848)	-21,9%