



# ser

educacional

## RESULTADOS

# 1T25

*Maio, 2025*

# Disclaimer



O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Ser Educacional não será responsável por quaisquer decisões de investimentos, operações ou alterações nas posições dos investidores tomadas com base nas informações e dados aqui divulgados. Da mesma forma, fica claro que o material ora divulgado poderá sofrer alterações sem prévio aviso.

O presente material foi elaborado pela Ser Educacional S.A. ("Ser Educacional" ou a "Companhia") de acordo com as mais rígidas normas nacionais e internacionais aplicáveis ao setor e inclui determinadas declarações prospectivas que se baseiam, principalmente, nas atuais expectativas e nas previsões da Ser Educacional quanto a acontecimentos futuros e tendências financeiras que atualmente afetam ou poderiam vir a afetar o negócio da Ser Educacional, não representando, no entanto, garantias de desempenho no futuro. Elas estão fundamentadas nas expectativas da administração, envolvendo uma série de riscos e incertezas em função dos quais a situação financeira real e os resultados operacionais podem vir a diferir de maneira relevante dos resultados expressos nas declarações prospectivas. A Ser Educacional não assume nenhuma obrigação no sentido de atualizar ou revisar publicamente qualquer declaração prospectiva.

Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra ou venda de ações ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada como se a oferecesse. Ela não diz respeito a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de nenhuma pessoa. Tampouco oferece declaração ou garantia, quer expressa, quer implícita, em relação à exatidão, abrangência ou confiabilidade das informações nela contidas. Esta apresentação não deve ser considerada pelos destinatários como elemento que substitua a opção de exercer seu próprio julgamento. Quaisquer opiniões expressas nesta apresentação estão sujeitas a alteração sem aviso e a Ser Educacional não têm a obrigação de atualizar e manter em dia as informações nela contidas.

**ser**  
educacional

**DESTAQUES**



# 1T25 de resultados históricos<sup>1</sup>



Maior geração de caixa operacional líquida pós CAPEX desde o IPO: **R\$75,5mm**



Maior EBITDA Ajustado desde o IPO: **R\$143,7mm** e maior margem desde 1T17: **26,6%**



Maior lucro líquido ajustado desde o 1T19: **R\$51,8mm**

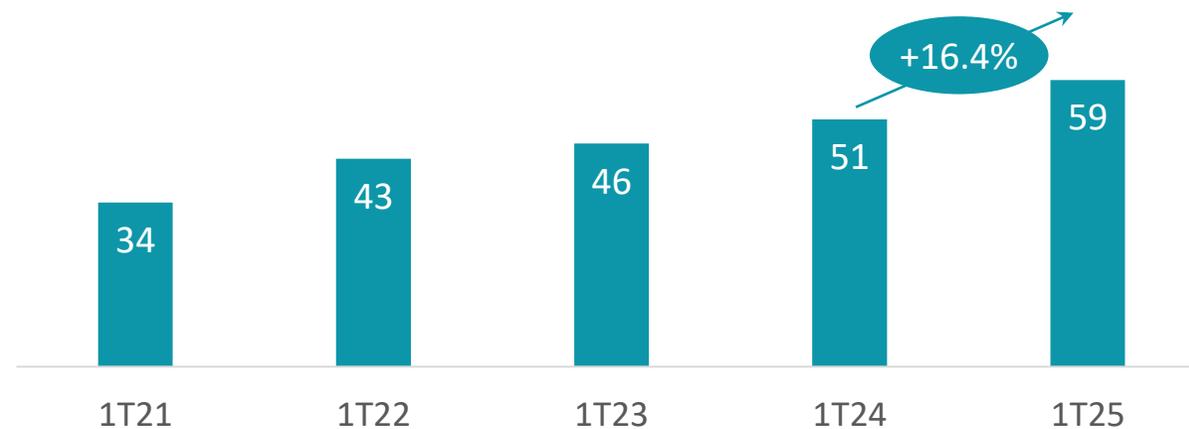


4 anos consecutivos de crescimento orgânico de captação de alunos de graduação de ensino híbrido

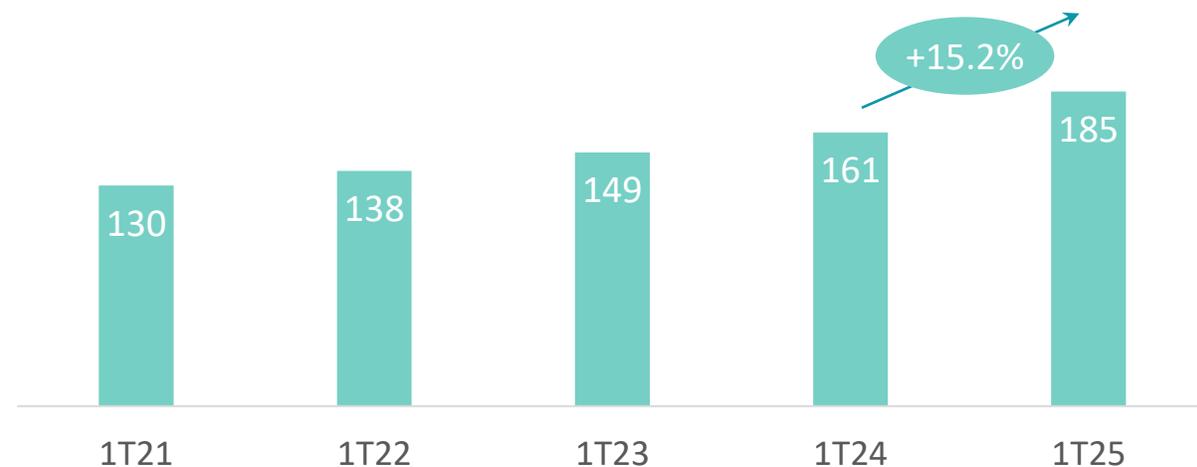


4 anos consecutivos de crescimento orgânico da base de alunos de graduação de ensino híbrido

## Captação de alunos de ensino híbrido ('000)



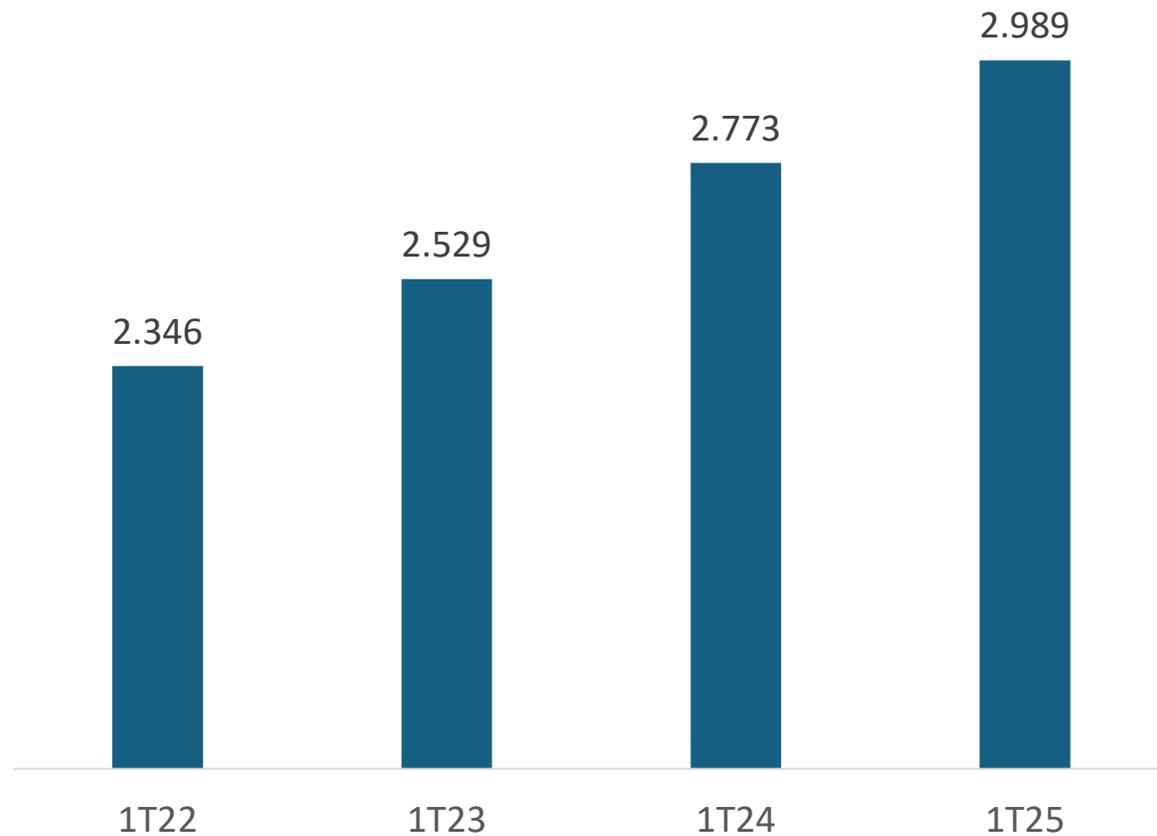
## Base de alunos de graduação de ensino híbrido ('000)



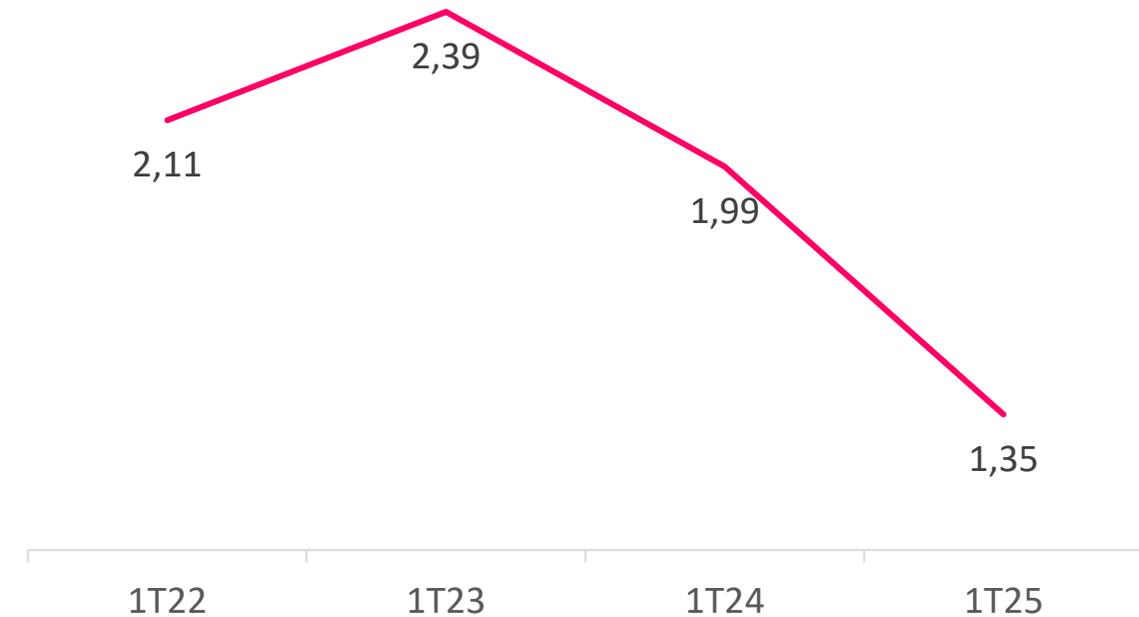
<sup>1</sup> Comparações com resultados históricos do 1º trimestre dos anos anteriores desde o IPO em outubro de 2013

# Aumento relevante da eficiência operacional e desalavancagem financeira

## Alunos de Graduação de Ensino Híbrido por Unidade



## Dívida Líquida / EBITDA Ajustado 12 meses (x)



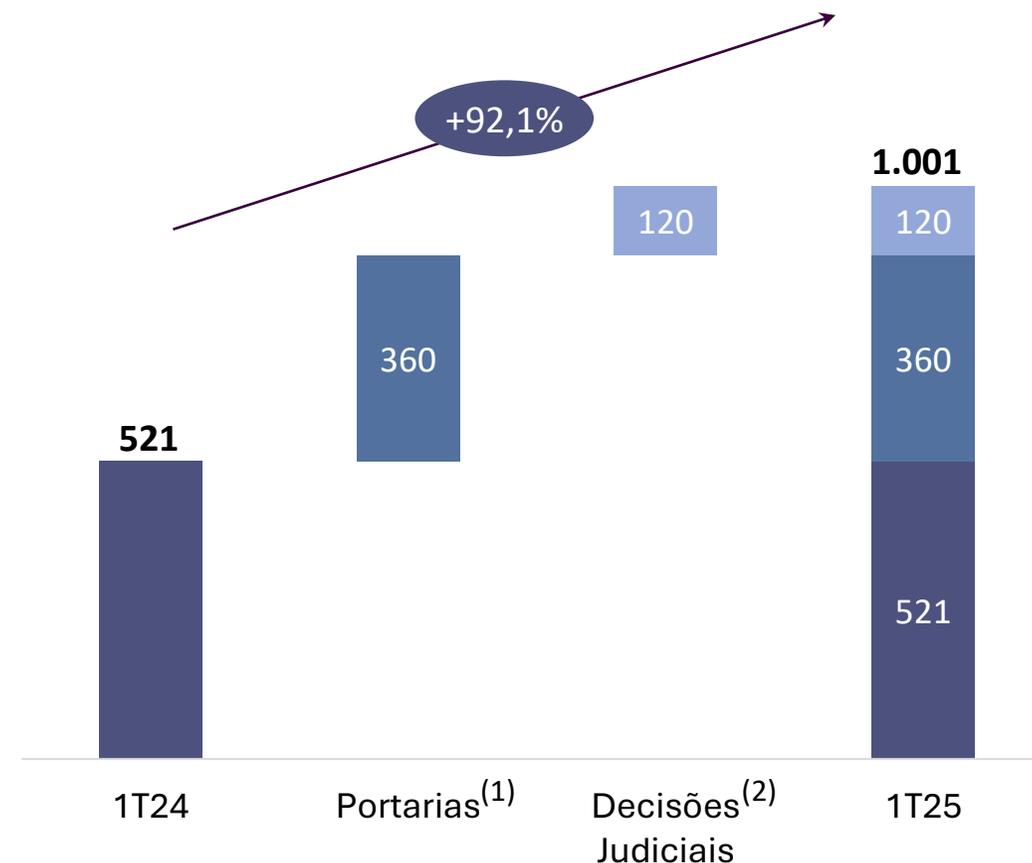
# Expansão recente do portfólio de cursos de medicina

## Abertura das vagas de medicina

| #     | Cidade                             | Vagas Anuais de Medicina | Ano de Entrada <sup>3</sup> |
|-------|------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1     | Recife (PE)                        | 268                      | 2012 / 2018                 |
| 2     | Vilhena (RO)                       | 98                       | 2020 / 2022                 |
| 3     | Barreiras (BA)                     | 80                       | 2021                        |
| 4     | Cacoal (RO)                        | 75                       | 2021                        |
| 5     | Santarém (PA) <sup>(1)</sup>       | 60                       | 2024                        |
| 6     | Teresina (PI) <sup>(1)</sup>       | 60                       | 2024                        |
| 7     | Caruaru (PE) <sup>(1)</sup>        | 60                       | 2024                        |
| 8     | Campina Grande (PB) <sup>(1)</sup> | 60                       | 2024                        |
| 9     | Belo Horizonte (BH) <sup>(2)</sup> | 60                       | 2024                        |
| 10    | Rio de Janeiro (RJ) <sup>(2)</sup> | 60                       | 2024                        |
| 11    | São Luis (MA) <sup>(1)</sup>       | 60                       | 2024                        |
| 12    | Maracanaú (CE) <sup>(1)</sup>      | 60                       | 2025                        |
| Total |                                    | 1.001                    |                             |

**480 vagas (48% do total) em 1º ou 2º safra de captação**

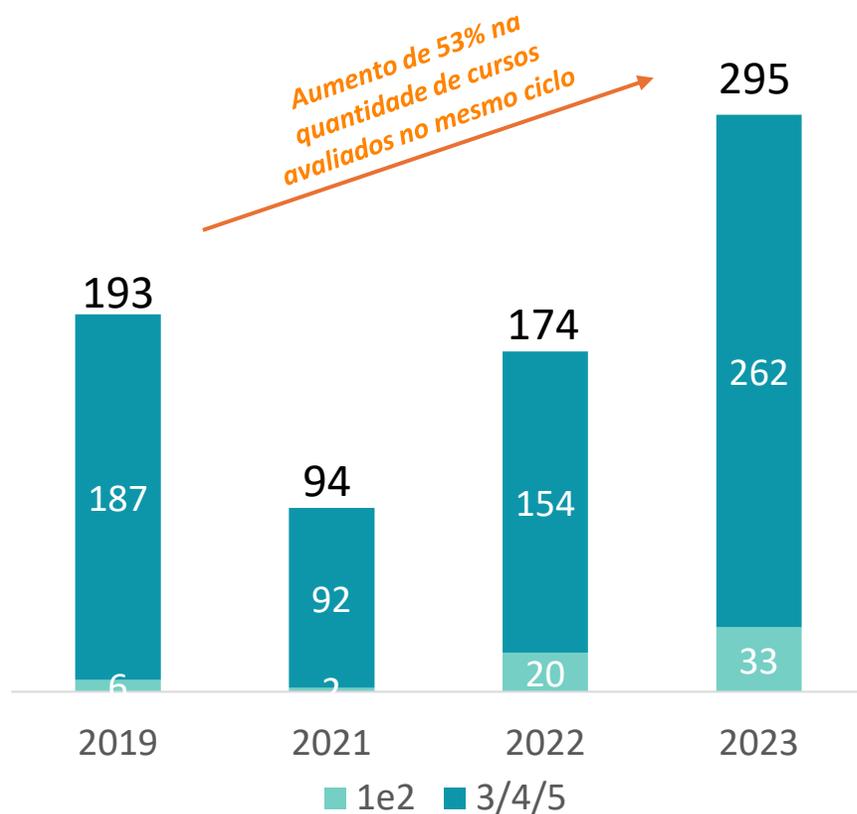
## Expansão de vagas anuais de Cursos de Medicina em 2024 e 2025



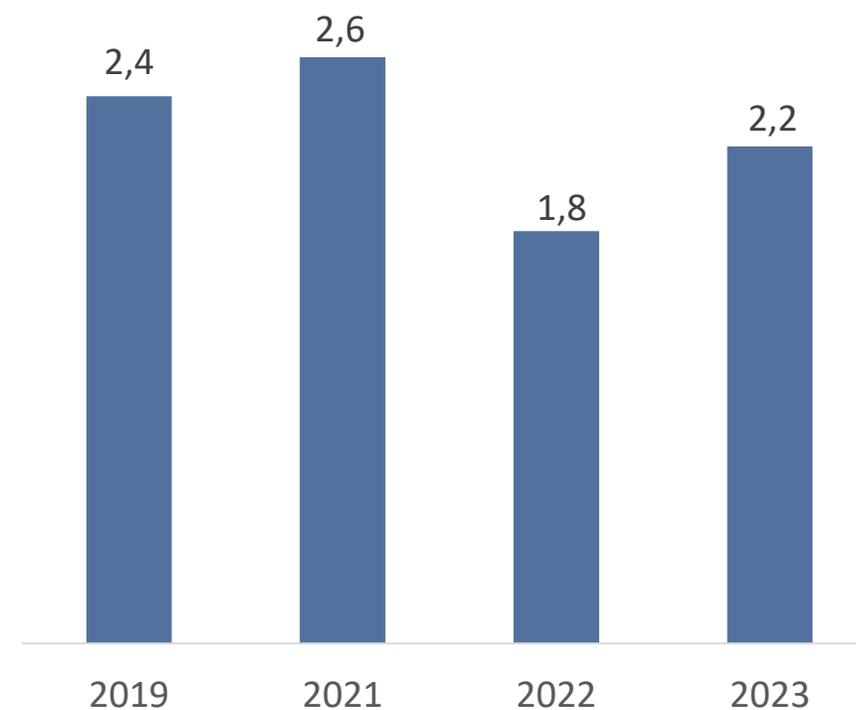
<sup>(1)</sup> Processos administrados com tramitação definitiva por emissão de Portaria MEC. <sup>(2)</sup> Decisões judiciais para abertura de vestibular ainda sem decisão em trânsito e julgado e novos vestibulares suspensos a partir de fev/25 <sup>(3)</sup> Ano da aquisição ou do credenciamento do curso de medicina. No Recife, o credenciamento ocorreu em 2012 e a expansão de 100 vagas em 2018. Em Vilhena, a aquisição ocorreu em 2020 e houve uma expansão de 48 vagas em 2022.

# Sólido desempenho nos indicadores de qualidade 2023

## CPC Ensino Híbrido



## IDD Ensino Híbrido



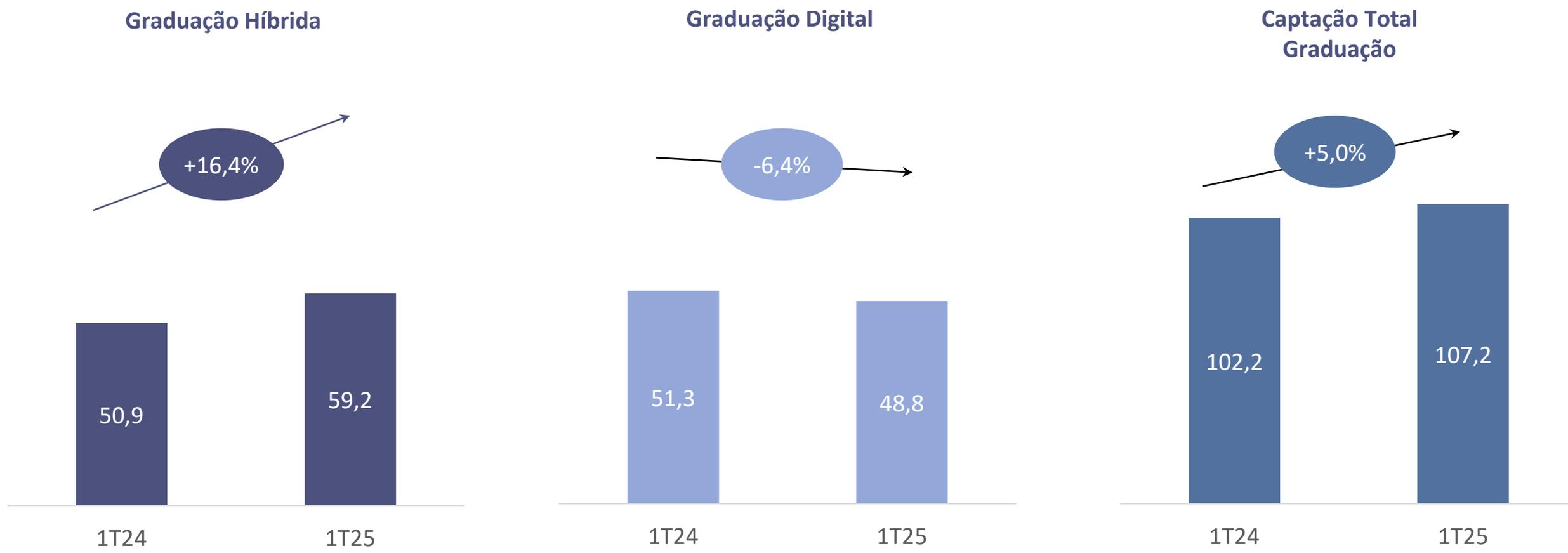
**ser**  
educacional

**RESULTADOS  
OPERACIONAIS**



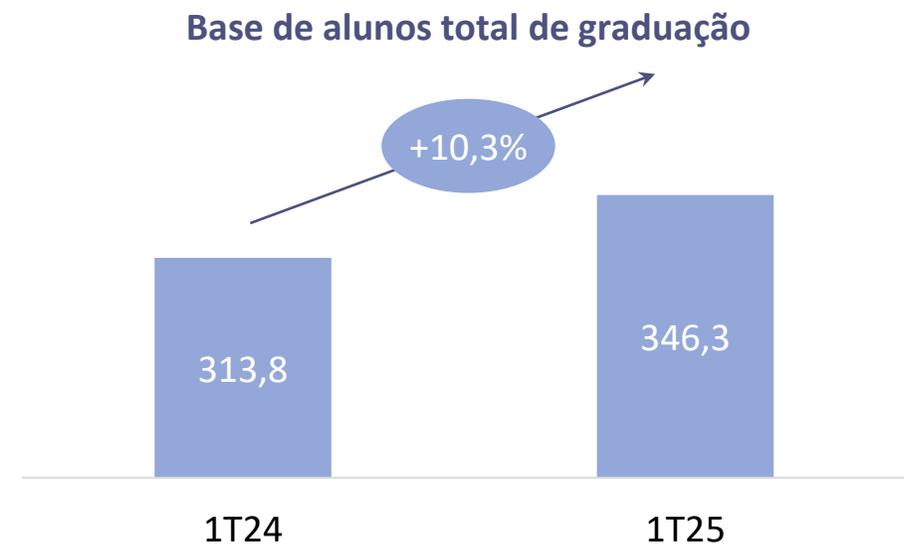
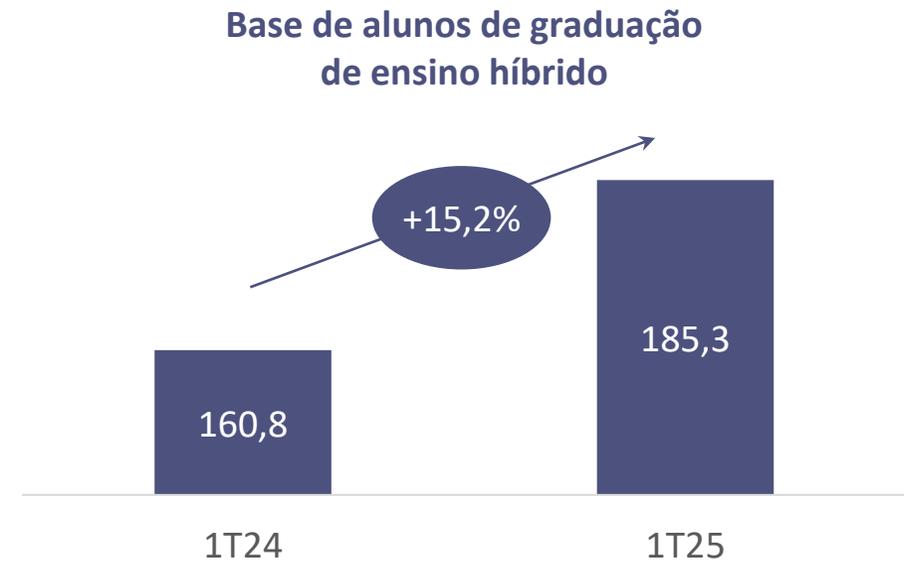
# Captação de alunos de graduação

## 1T25 ('000)



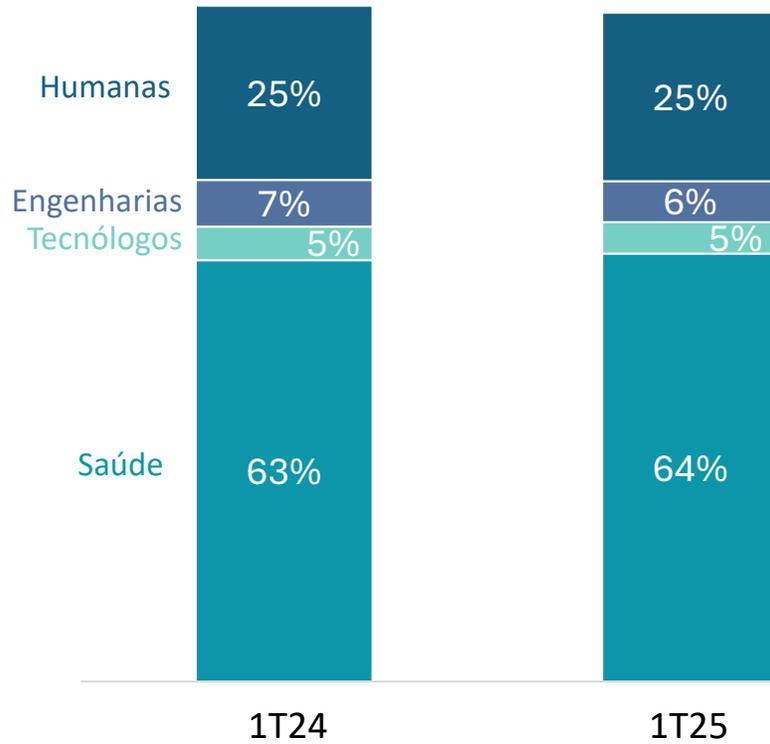
# Evolução da base de alunos de ensino regulado ('000)

| Evolução da base de alunos               | 1T25         | 1T24         | Var (%)       |
|--|--------------|--------------|---------------|
| Graduação de ensino híbrido              | 185,3        | 160,8        | +15,2%        |
| <i>Graduação de medicina</i>             | <i>4,1</i>   | <i>3,2</i>   | <i>+26,6%</i> |
| Graduação de ensino digital              | 161,0        | 153,0        | +5,2%         |
| <b>Base de alunos total de graduação</b> | <b>346,3</b> | <b>313,8</b> | <b>+10,3%</b> |
| Pós Graduação (híbrido + digital)        | 25,0         | 35,3         | -29,3%        |
| Cursos Técnicos (híbrido + digital)      | 1,4          | 1,7          | -18,2%        |
| <b>Base total de alunos</b>              | <b>372,7</b> | <b>350,9</b> | <b>+6,2%</b>  |

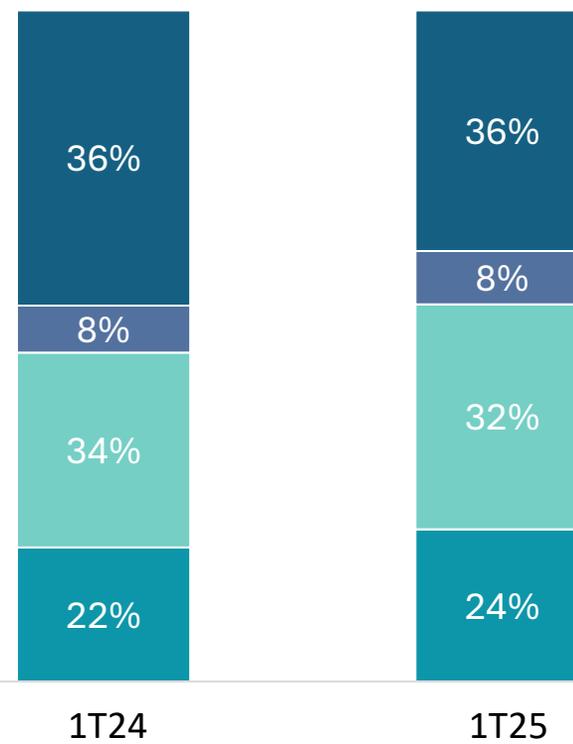


# Alunos de graduação por área do conhecimento

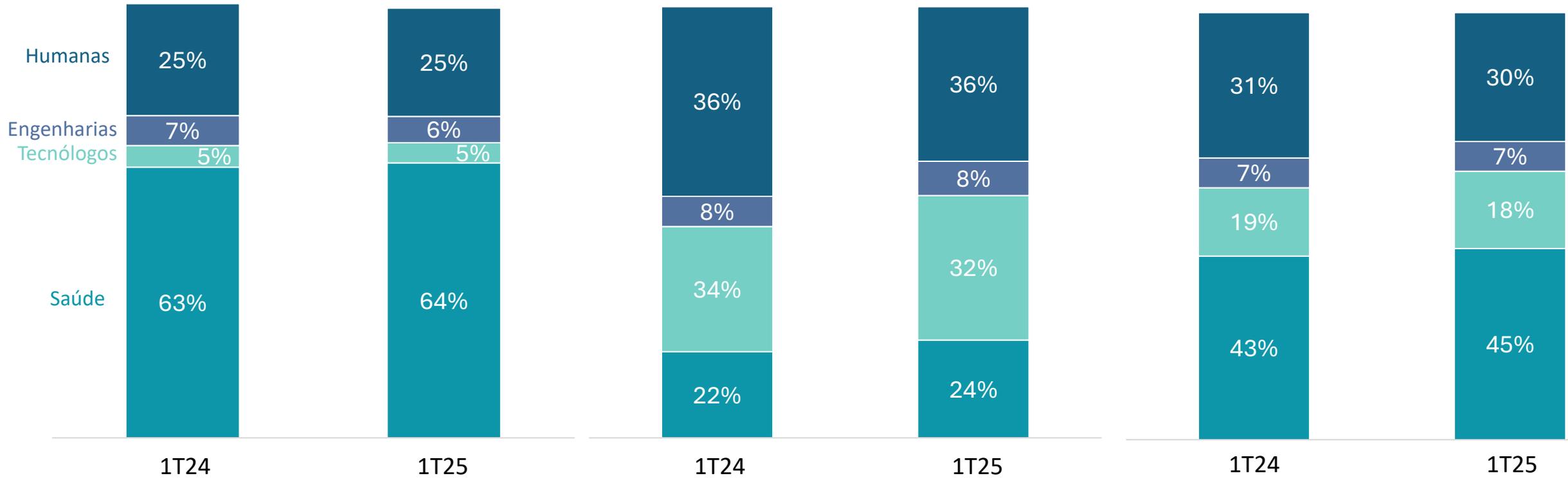
## Ensino Híbrido



## Ensino Digital



## Total



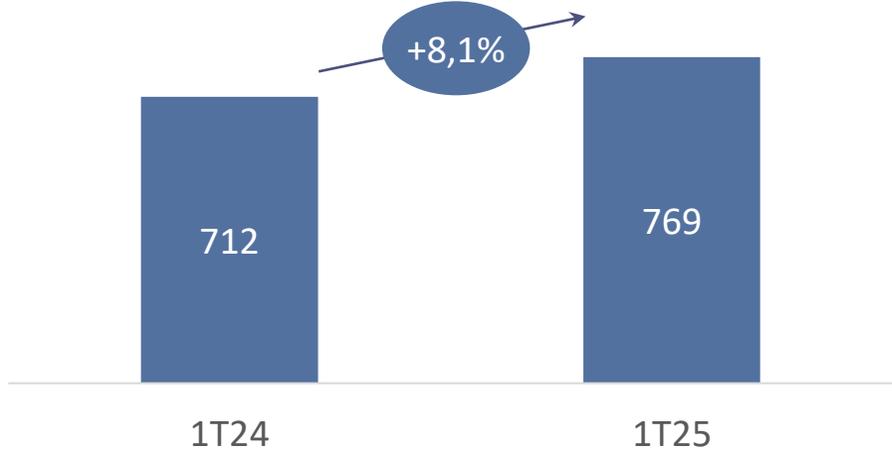
# Ticket médio (R\$/mês)



### Ticket médio geral



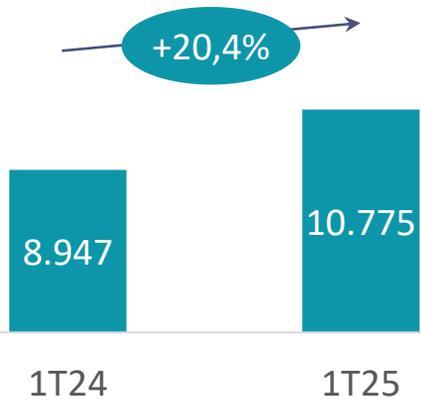
### Graduação Híbrida



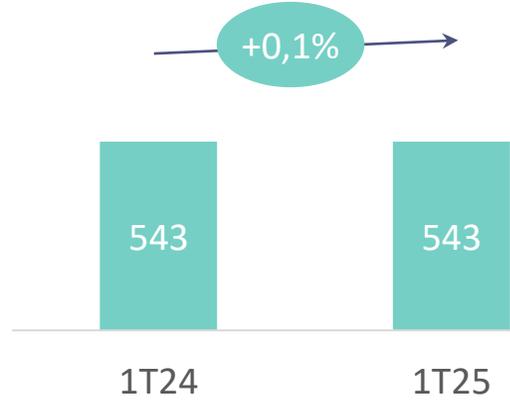
### Ensino Digital (graduação + pós)



### Graduação Medicina



### Graduação Ensino Híbrido ex-medicina



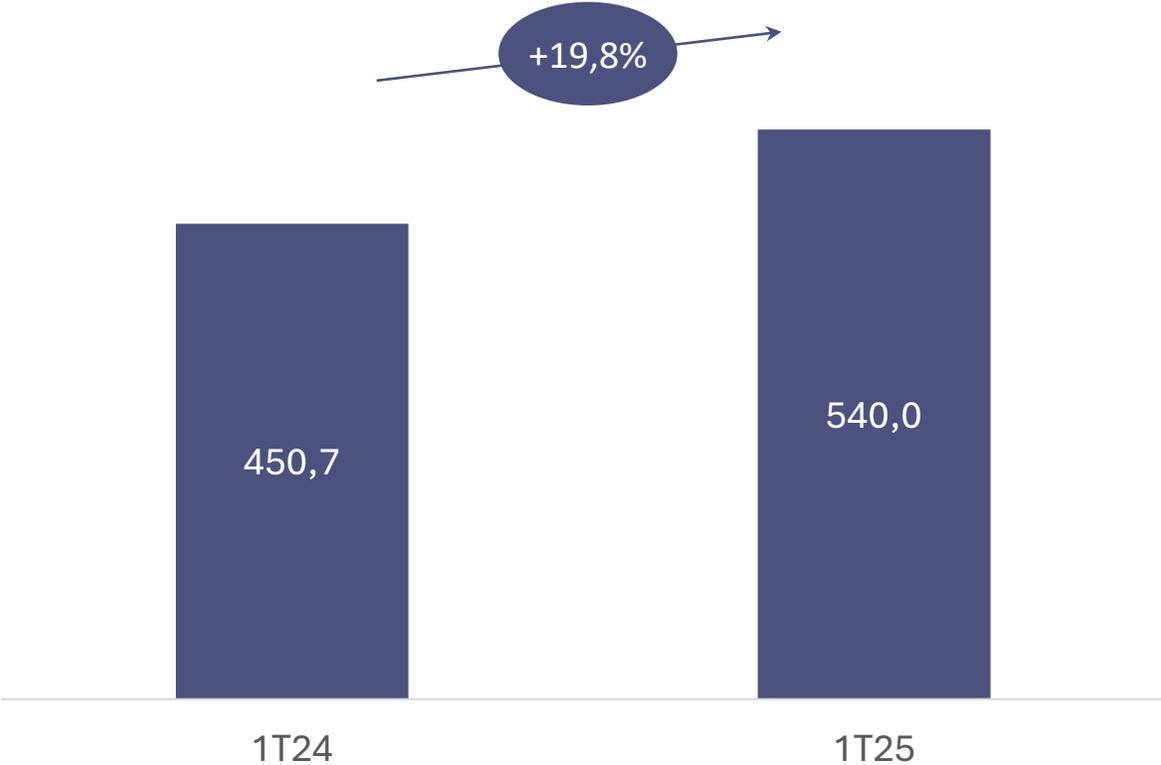


**ser**  
educacional

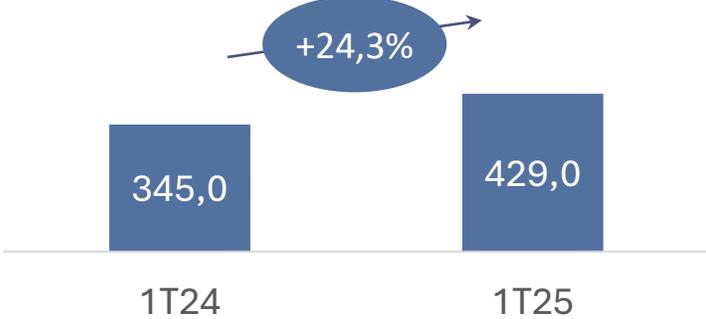
**RESULTADOS  
FINANCEIROS**

# Receita líquida (R\$MM)

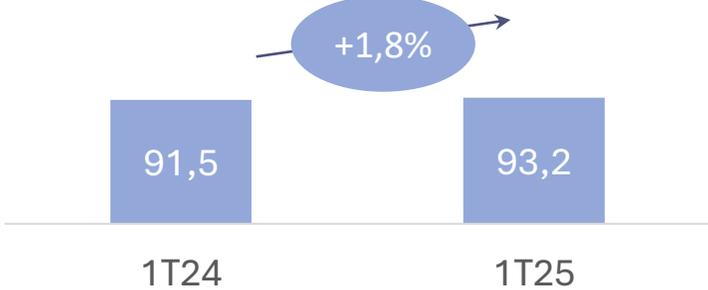
### Receita Líquida Consolidada



### Ensino Híbrido



### Ensino Digital



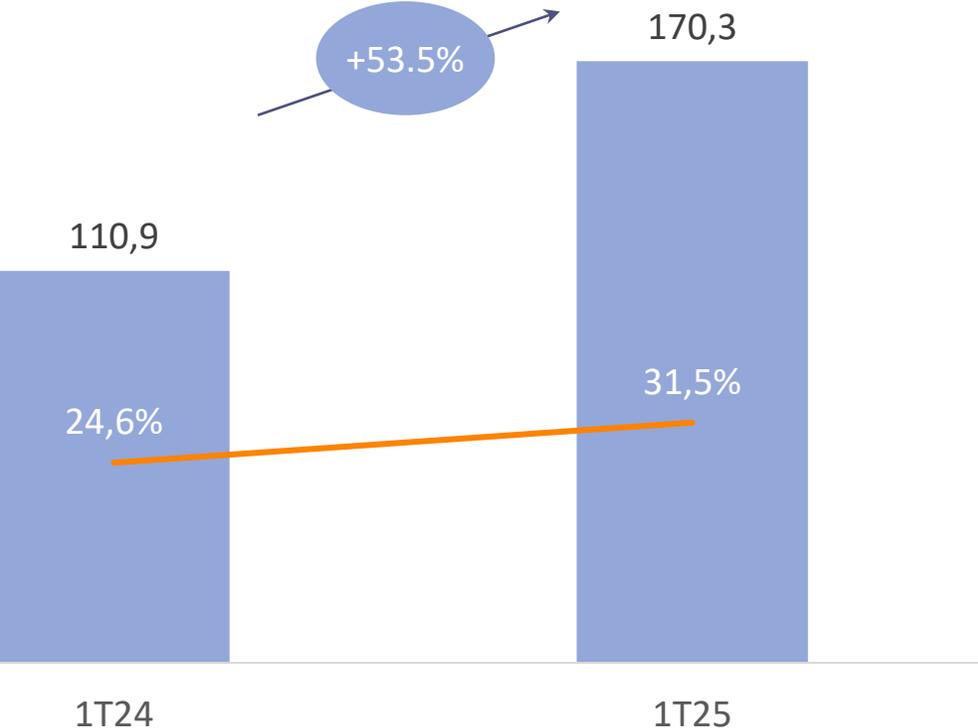
### Outras Receitas



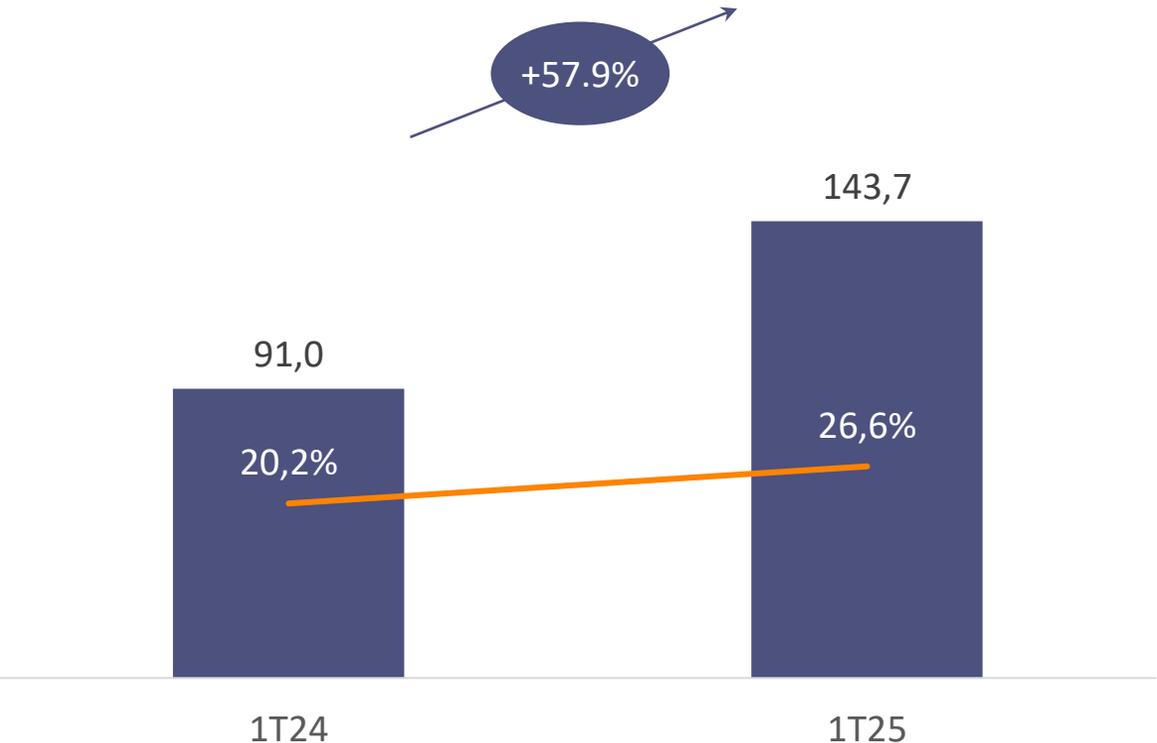
# EBITDA e EBITDA ajustado (R\$MM)



EBITDA



EBITDA ajustado\*



\* Ajustado por eventos não recorrentes, juros de mensalidades e aluguéis mínimos pagos



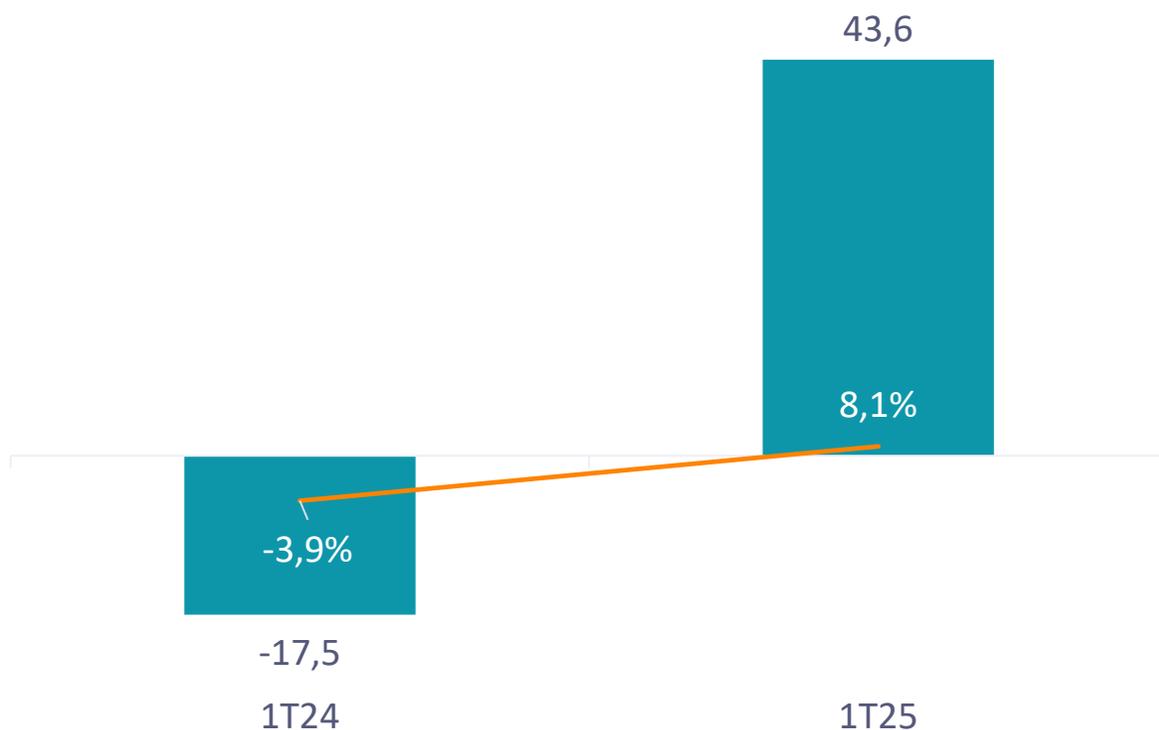
## Programa Ser Solidário (SS)

- Implantado a partir do 3T24
- Parcelamento da matrícula para novos alunos de Ensino Híbrido
- O montante parcelado varia de acordo com o mês de matrícula efetiva, sendo no máximo 3 meses
- Pagamento das parcelas é diluído no decorrer do curso, sendo mantido o valor à vista de pagamento mínimo de R\$129,00.
- Reconhecimento de receitas de novos alunos passa a ser feito de acordo com a mensalidade contratada para o curso.

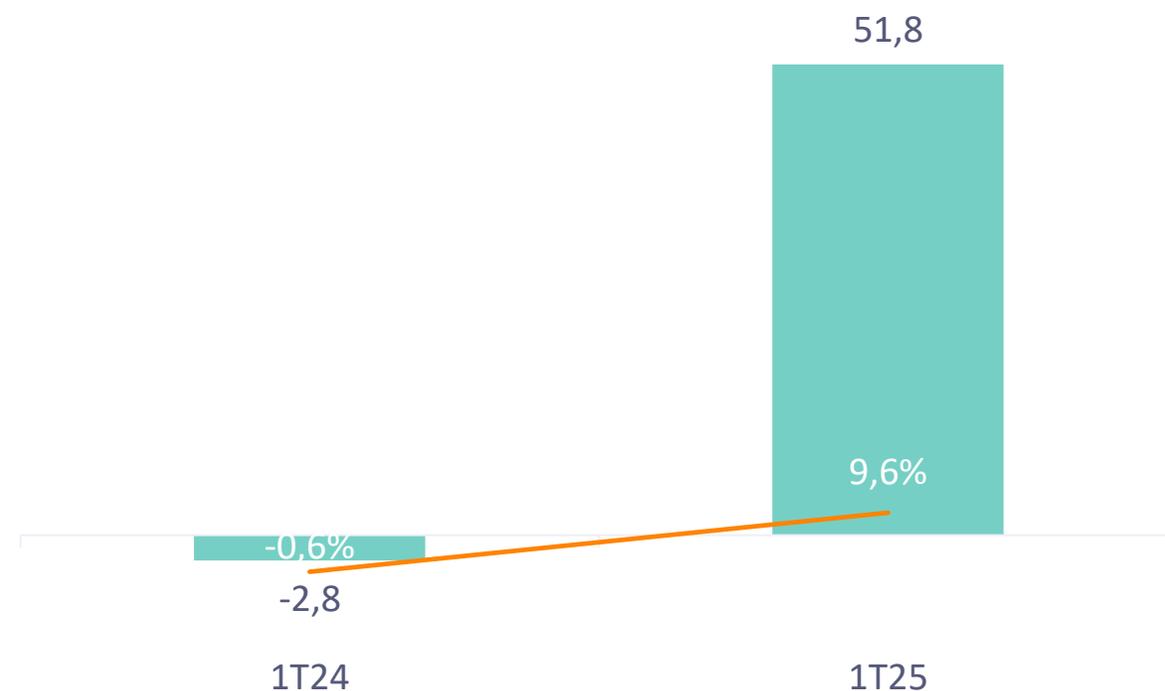
| Impacto SS nos Resultados                      | 1T25 | 2S24 |
|--|------|------|
| Captação de Graduação de Ensino Híbrido ('000) | 47,4 | 15,5 |
| Receita Bruta (R\$MM)                          | 30,5 | 14,9 |
| Ajuste a Valor Presente – AVP (R\$MM)          | 7,3  | 3,7  |
| Receita Líquida (R\$MM)                        | 23,2 | 11,2 |
| PCLD (R\$MM)                                   | 8,9  | 4,3  |
| EBITDA Ajustado (R\$MM)                        | 14,3 | 6,9  |
| Contas a Receber (R\$MM)                       | 43,1 | 14,9 |
| Contas a Receber Líquido (R\$MM)               | 20,3 | 6,4  |

# Lucro líquido e Lucro líquido ajustado (R\$MM)

## Lucro líquido



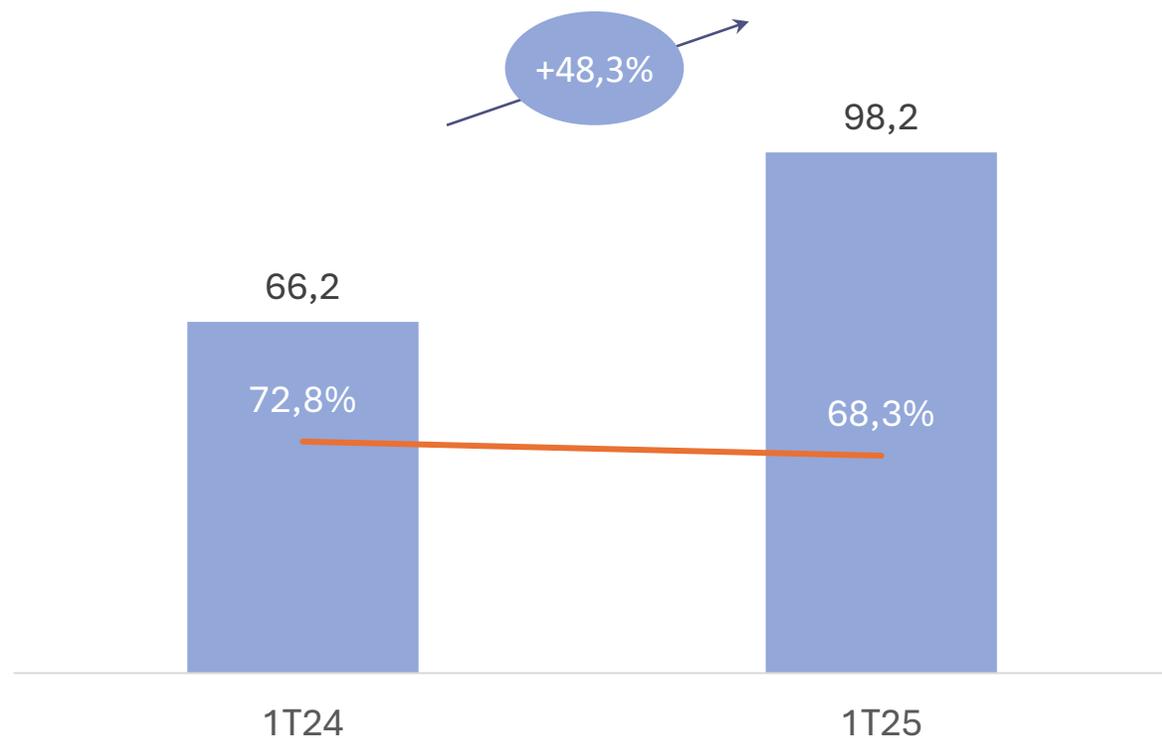
## Lucro líquido ajustado\*



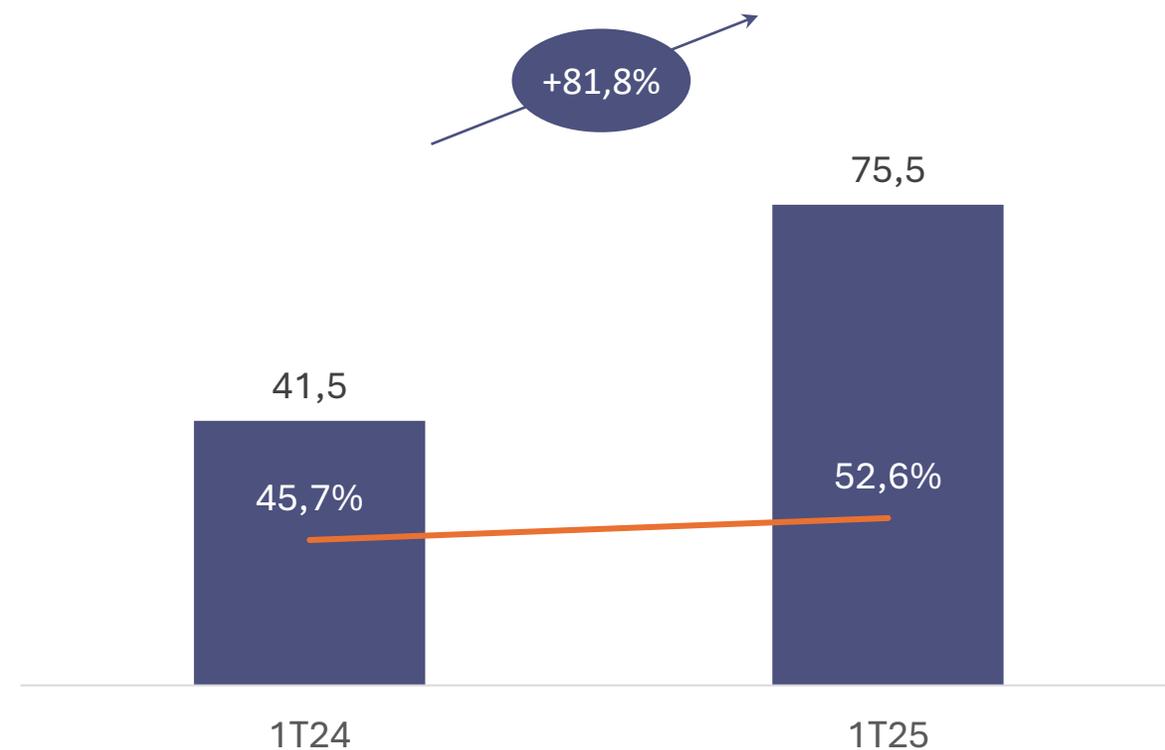
\* Ajustado por eventos não recorrentes.

# Geração de caixa operacional líquida (GCO) (R\$MM)

GCO

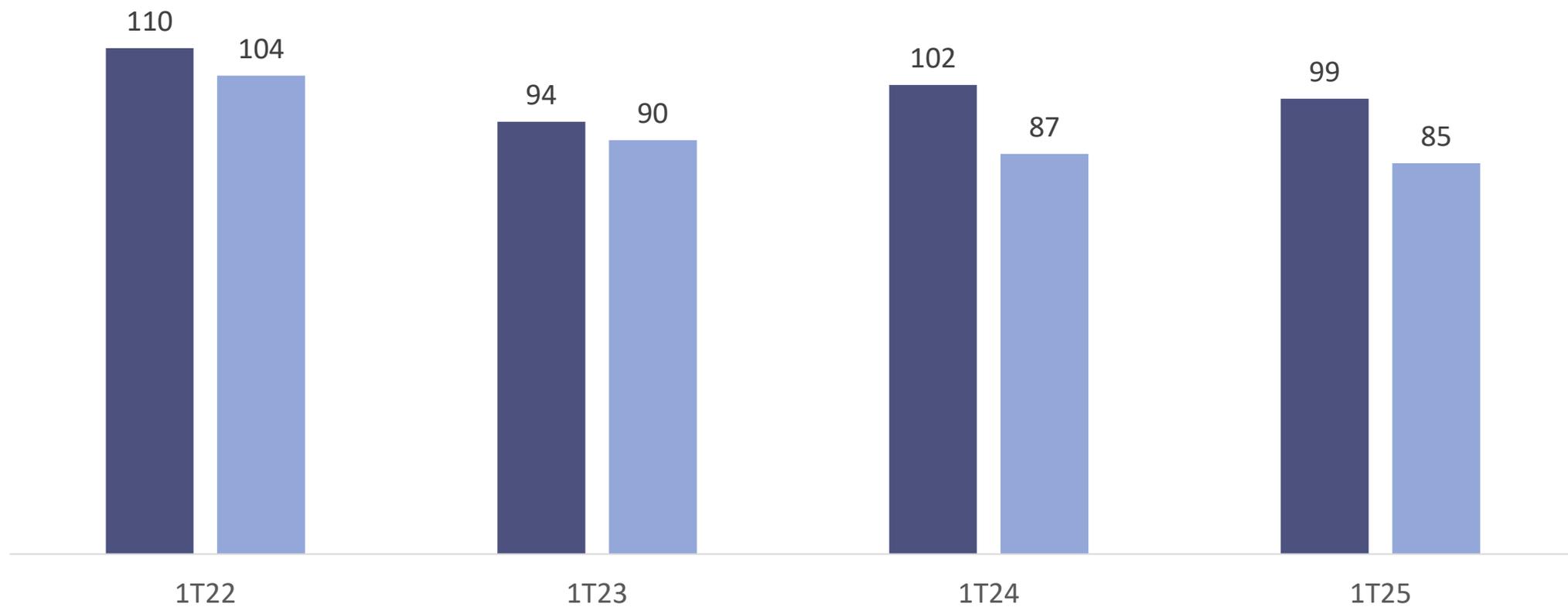


GCO Pós Capex

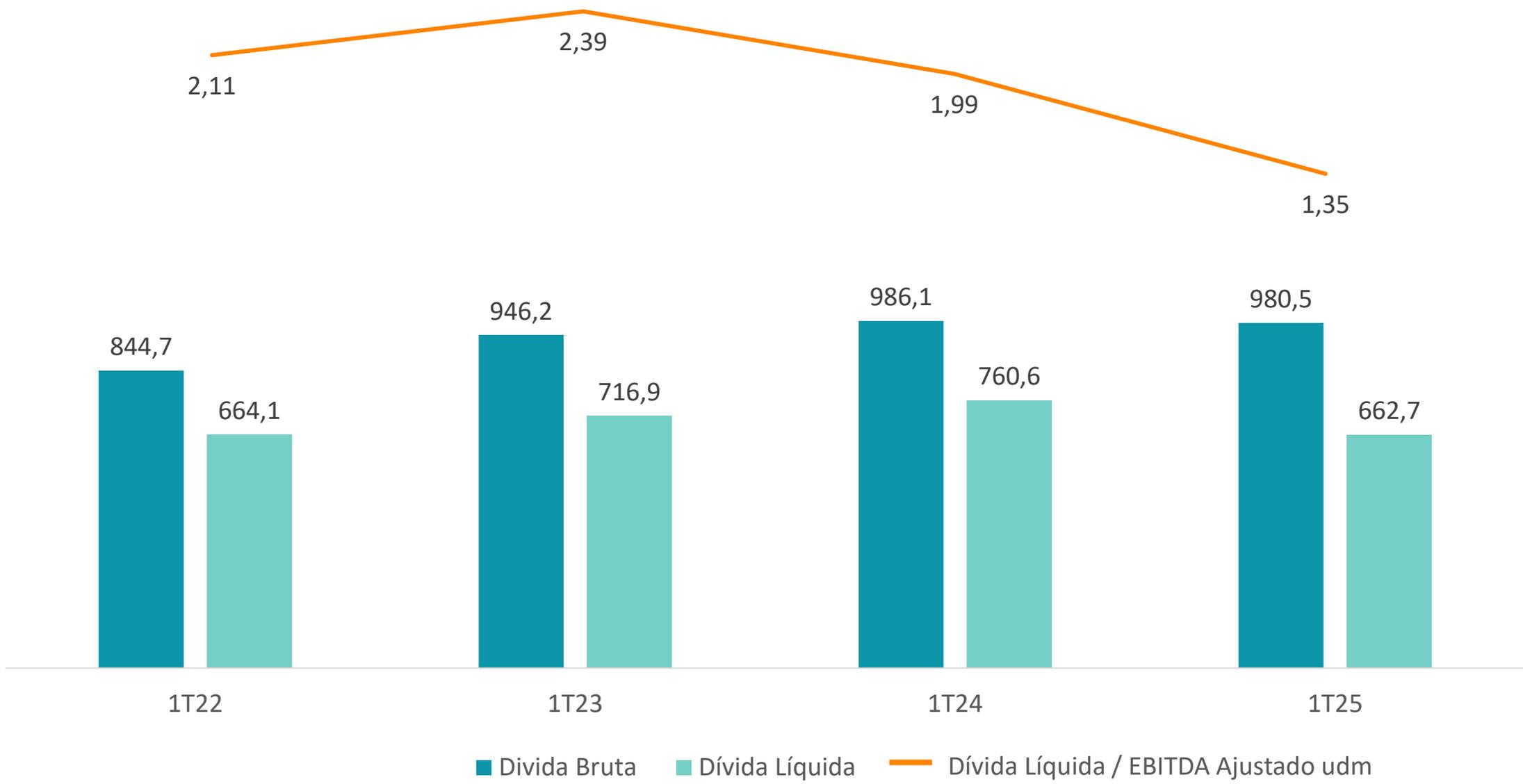


# Prazo médio do contas a receber líquido (PMR) (Dias)

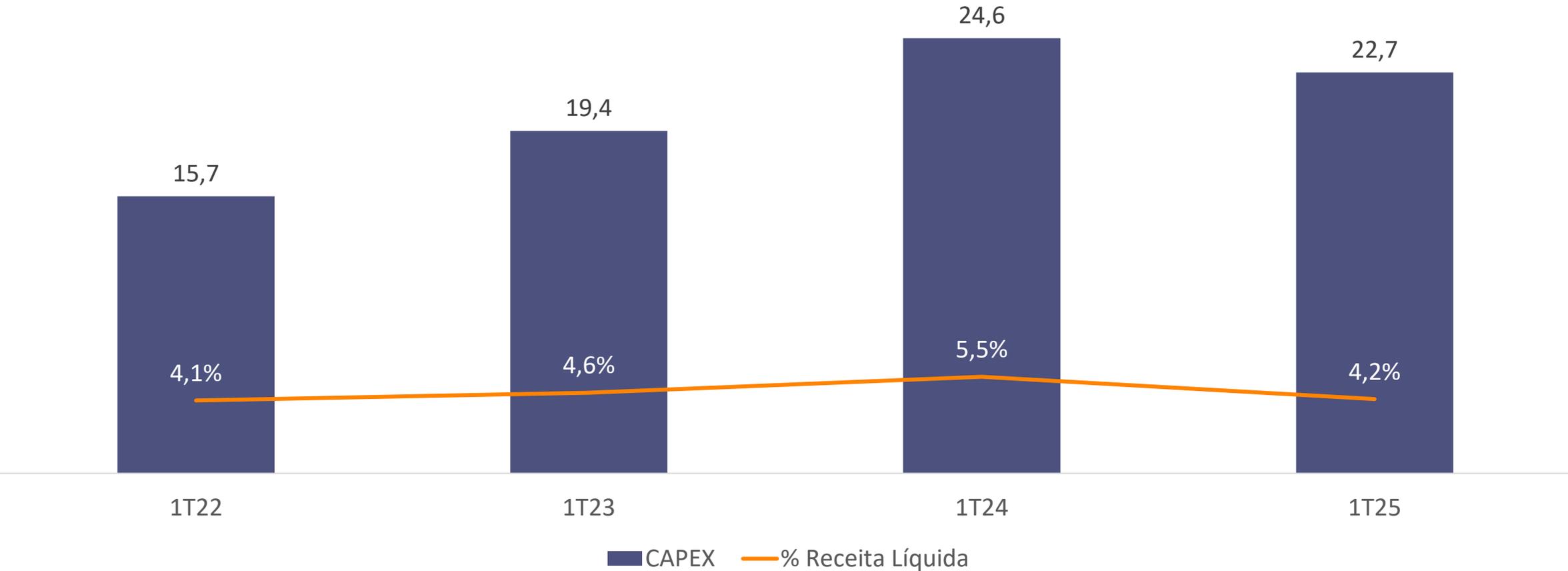
■ PMR ■ PMR Ex-FIES



# Endividamento e alavancagem financeira (R\$MM)



# Investimentos (R\$MM)



# ser

educacional

## OBJETIVOS

### 2025



# Geração de valor consistente via maximização dos ativos educacionais

## Busca contínua de ganhos de eficiência e rentabilidade

- Alta utilização do parque imobiliário
- Foco na automação de processos
- Disciplina financeira para expansão e geração de novos negócios
- Ganho de sinergias entre os negócios existentes

## Investimento em experiência do aluno, ecossistema, tecnologia e empreendedorismo da educação

- Desenvolvimento de tecnologias educacionais e modelo acadêmico
- Investimento em novos negócios para maturação do ecossistema de educação continuada
- Melhoria de sistemas, processos e matrizes curriculares



## Crescimento orgânico Ensino Híbrido e Digital

- Novas unidades e polos em mercados que já possuem reconhecimento das marcas regionais
- Foco na oferta de cursos com maior demanda de mercado (ex. saúde e direito)

## Expansão dos Cursos de Medicina

- Aprovação de novos cursos via ADC 81
- Participação nos chamamentos públicos para novas vagas (ex. Edital Mais Médicos 3)
- Desenvolvimento do ecossistema e geração de sinergias com cursos de saúde, educação continuada, policlínicas e clínicas

# ser educacional

JÂNYO DINIZ (CEO) | JOÃO AGUIAR (CFO)

RODRIGO ALVES (IRO) | GERALDO SOARES

[WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI](http://WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI)

+55 (11) 97093-2225



[ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)



<http://sereduc.com/08hk2P>



[@ser\\_educacional](https://twitter.com/ser_educacional)



# Reconciliação do EBITDA e EBITDA Ajustado

| <b>EBITDA (Valores em R\$ ('000))</b>                    | <b>1T25</b>    | <b>1T24</b>     | <b>Var. (%)<br/>1T25 x 1T24</b> |
|--|----------------|-----------------|---------------------------------|
| <b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>                          | <b>43.633</b>  | <b>(17.524)</b> | <b>N.M.</b>                     |
| (+) Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>            | 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%                           |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                                | <b>170.266</b> | <b>110.902</b>  | <b>53,5%</b>                    |
| Margem EBITDA  | 31,5%          | 24,6%           | 6,9 p.p.                        |
| (+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros <sup>2</sup> | 2.413          | 6.977           | -65,4%                          |
| (+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>3</sup>       | 6.858          | 6.704           | 2,3%                            |
| (-) Aluguéis mínimos pagos <sup>4</sup>                  | (35.885)       | (33.622)        | 6,7%                            |
| <b>EBITDA Ajustado<sup>5</sup></b>                       | <b>143.652</b> | <b>90.961</b>   | <b>57,9%</b>                    |
| 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.

| <b>Reconciliações ao Lucro Líquido</b><br>(Valores em R\$ ('000))               | <b>1T25</b>   | <b>1T24</b>     | <b>Var. (%)</b><br><b>1T25 x 1T24</b> |
|---|---------------|-----------------|---------------------------------------|
| <b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>   | <b>43.633</b> | <b>(17.524)</b> | <b>N.M.</b>                           |
| <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>                         |
| <b>Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo)</b>  | <b>51.803</b> | <b>(2.816)</b>  | <b>N.M.</b>                           |
| <i>Margem Líquida Ajustada</i>  | <i>9,6%</i>   | <i>-0,6%</i>    | <i>10,2 p.p.</i>                      |
| <b>Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:</b> | <b>11.902</b> | <b>15.447</b>   | <b>-22,9%</b>                         |
| <b>Impacto IFRS 16</b>  | <b>5.560</b>  | <b>7.768</b>    | <b>-28,4%</b>                         |
| 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%                                  |
| <b>Goodwill de aquisições</b>   | <b>7.560</b>  | <b>7.740</b>    | <b>-2,3%</b>                          |
| IR/CS (IFRS 16+goodwill)  | (1.218)       | (62)            | 1879,4%                               |
| <b>Lucro líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill</b>                             | <b>63.705</b> | <b>12.693</b>   | <b>401,9%</b>                         |
| <i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>                          | <i>11,8%</i>  | <i>2,8%</i>     | <i>9,0 p.p.</i>                       |