



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 históricos¹



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**

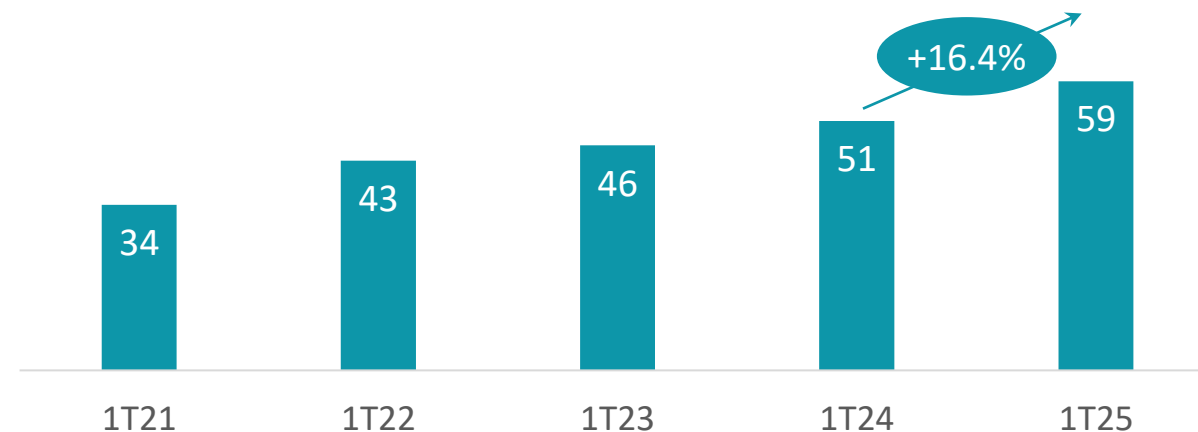


4 anos consecutivos de crescimento orgânico de captação de alunos de graduação de ensino híbrido

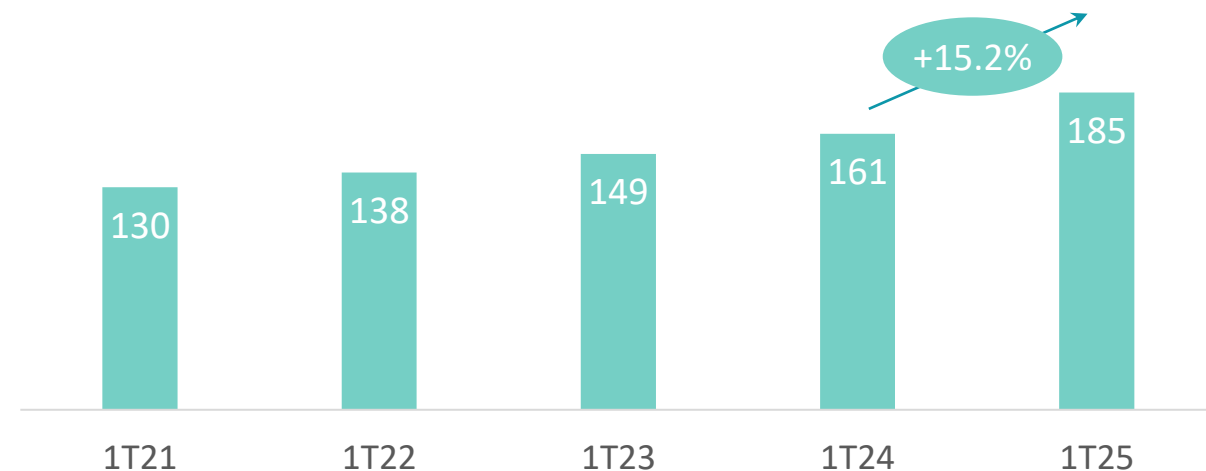


4 anos consecutivos de crescimento orgânico da base de alunos de graduação de ensino híbrido

Captação de alunos de ensino híbrido ('000)



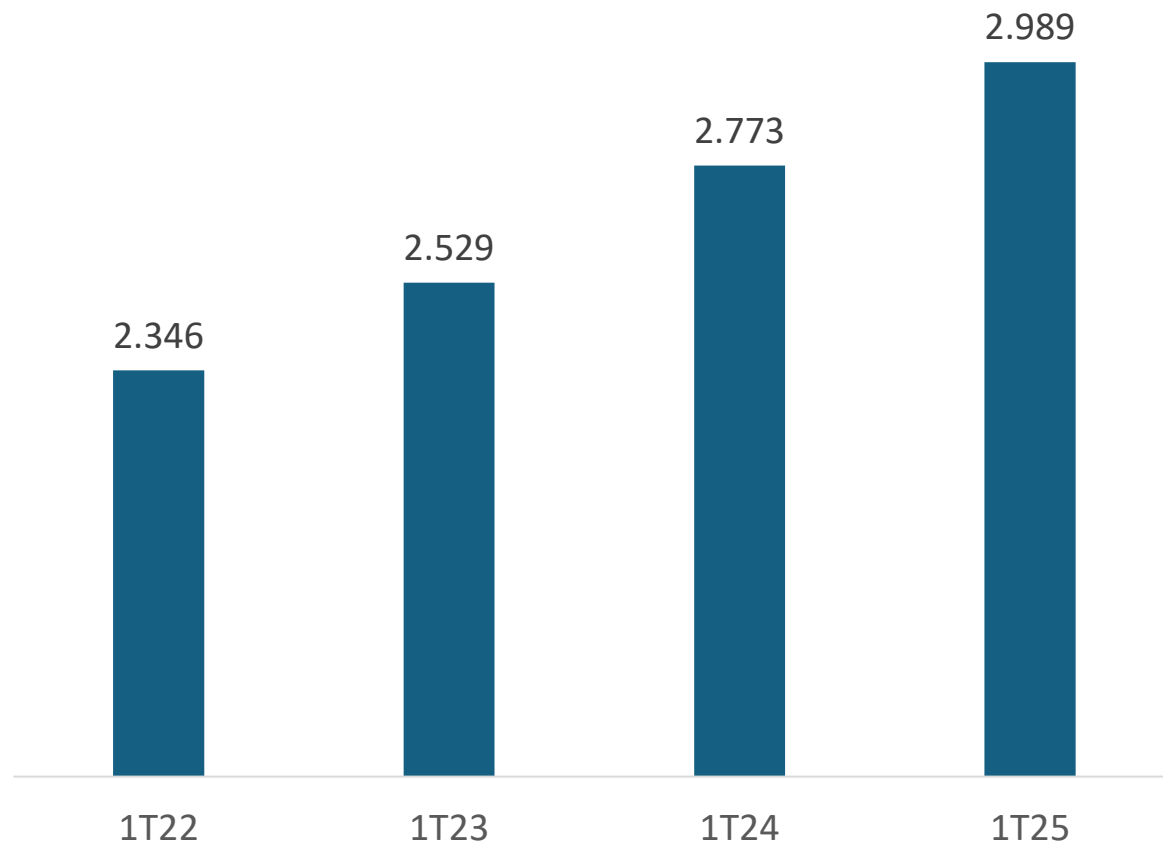
Base de alunos de graduação de ensino híbrido ('000)



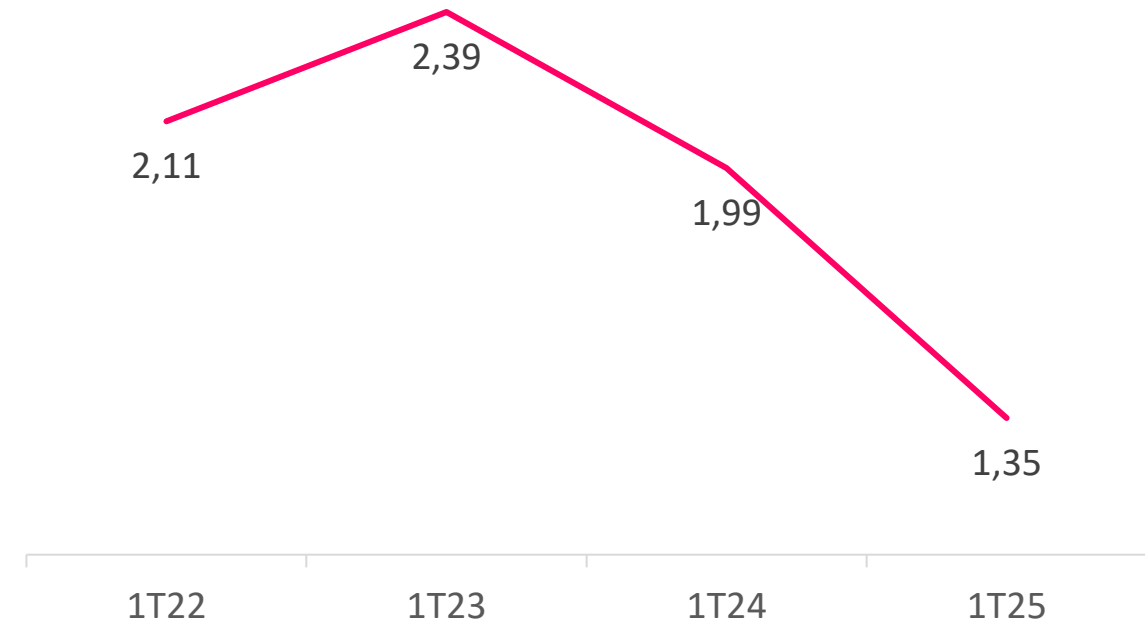
¹ Comparações com resultados históricos do 1º trimestre dos anos anteriores desde o IPO em outubro de 2013

Aumento relevante da eficiência operacional e desalavancagem financeira

Alunos de Graduação de Ensino Híbrido por Unidade



Dívida Líquida / EBITDA Ajustado 12 meses (x)



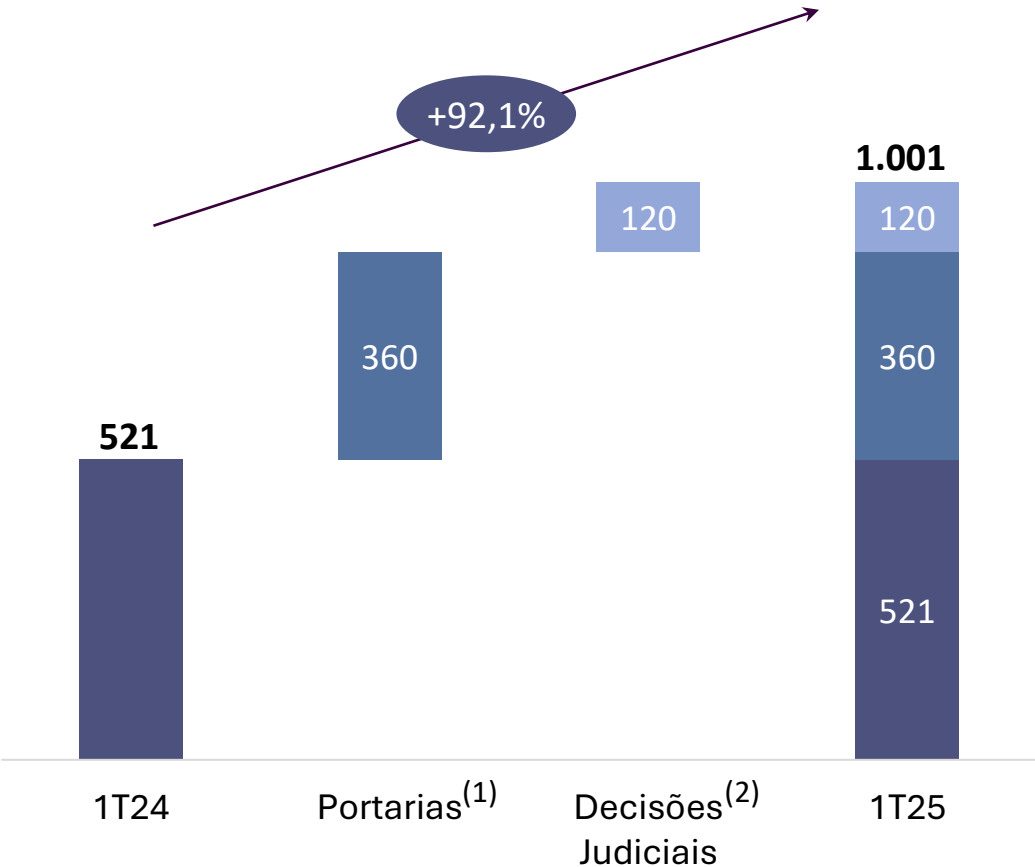
Expansão recente do portfólio de cursos de medicina

Abertura das vagas de medicina

#	Cidade	Vagas Anuais de Medicina	Ano de Entrada ³
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) ⁽¹⁾	60	2024
6	Teresina (PI) ⁽¹⁾	60	2024
7	Caruaru (PE) ⁽¹⁾	60	2024
8	Campina Grande (PB) ⁽¹⁾	60	2024
9	Belo Horizonte (BH) ⁽²⁾	60	2024
10	Rio de Janeiro (RJ) ⁽²⁾	60	2024
11	São Luis (MA) ⁽¹⁾	60	2024
12	Maracanaú (CE) ⁽¹⁾	60	2025
Total		1.001	

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

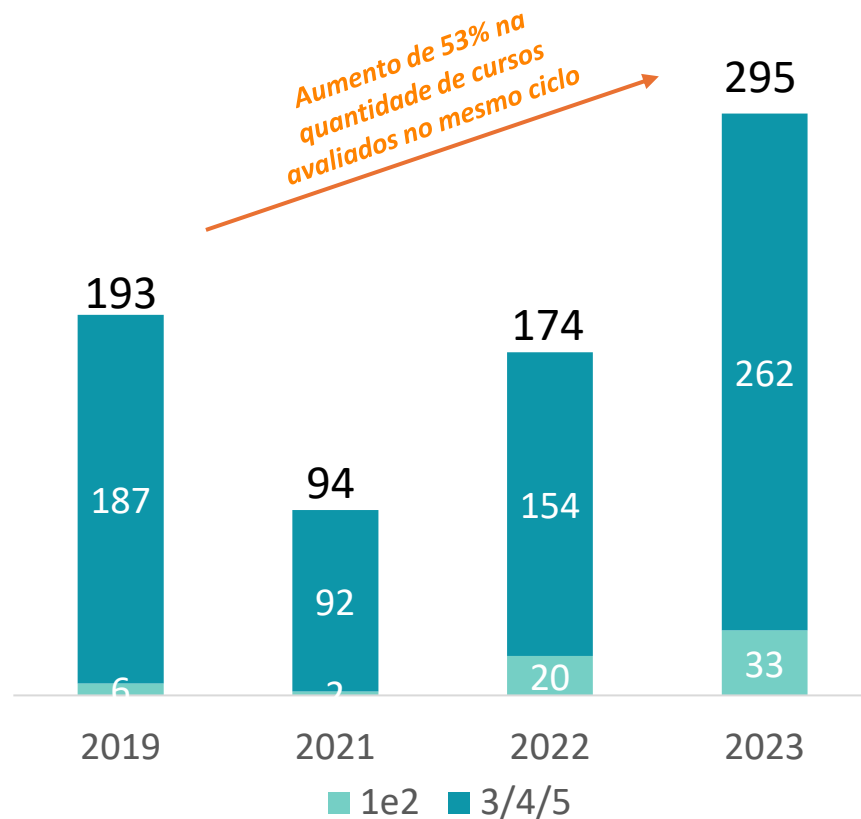
Expansão de vagas anuais de Cursos de Medicina em 2024 e 2025



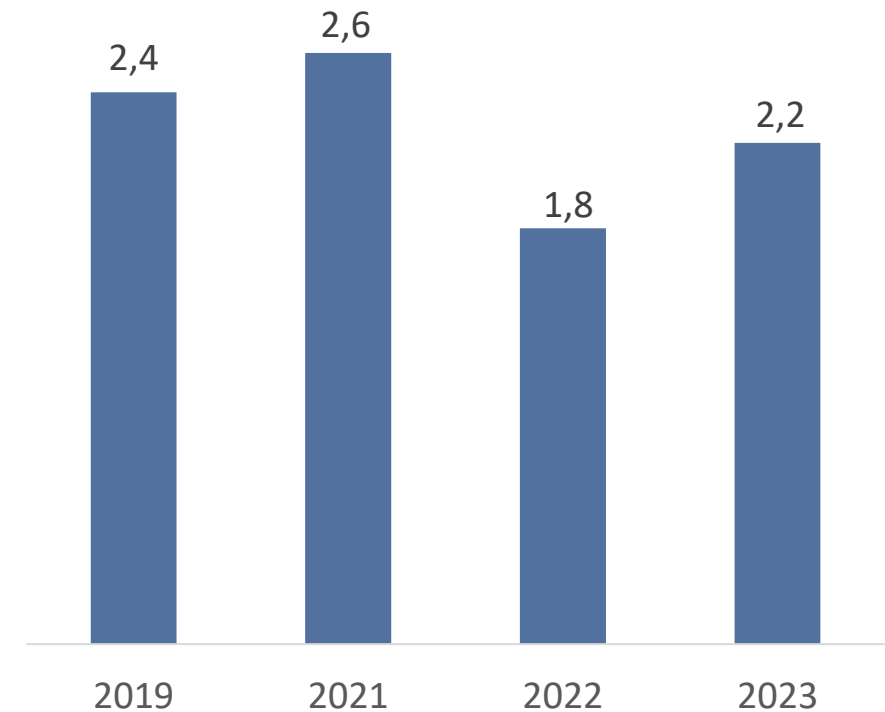
⁽¹⁾ Processos administrados com tramitação definitiva por emissão de Portaria MEC. ⁽²⁾ Decisões judiciais para abertura de vestibular ainda sem decisão em trânsito e julgado e novos vestibulares suspensos a partir de fev/25 ⁽³⁾ Ano da aquisição ou do credenciamento do curso de medicina. No Recife, o 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

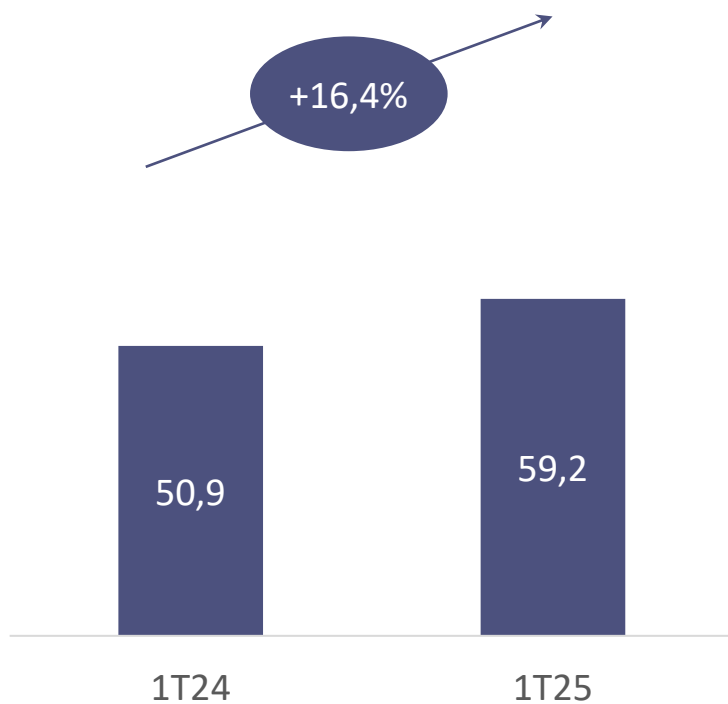
**RESULTADOS
OPERACIONAIS**



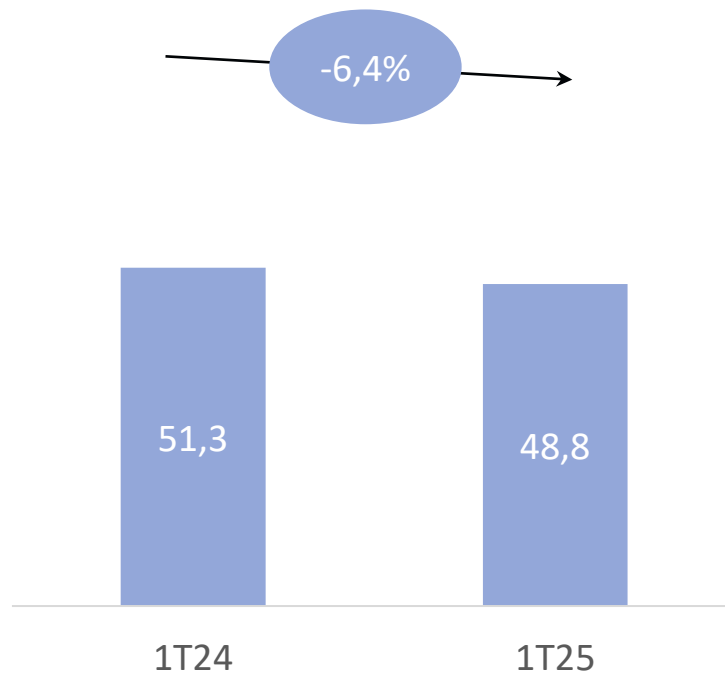
Captação de alunos de graduação

1T25 ('000)

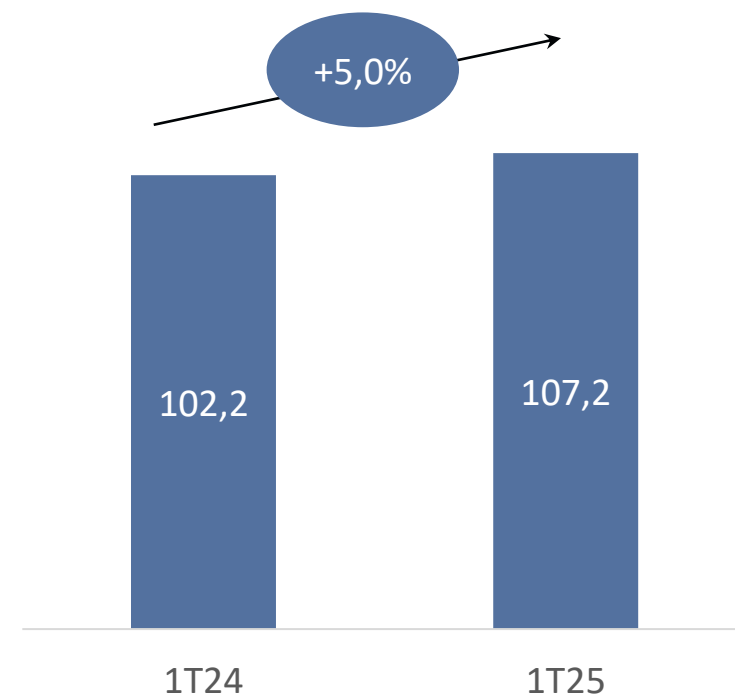
Graduação Híbrida



Graduação Digital

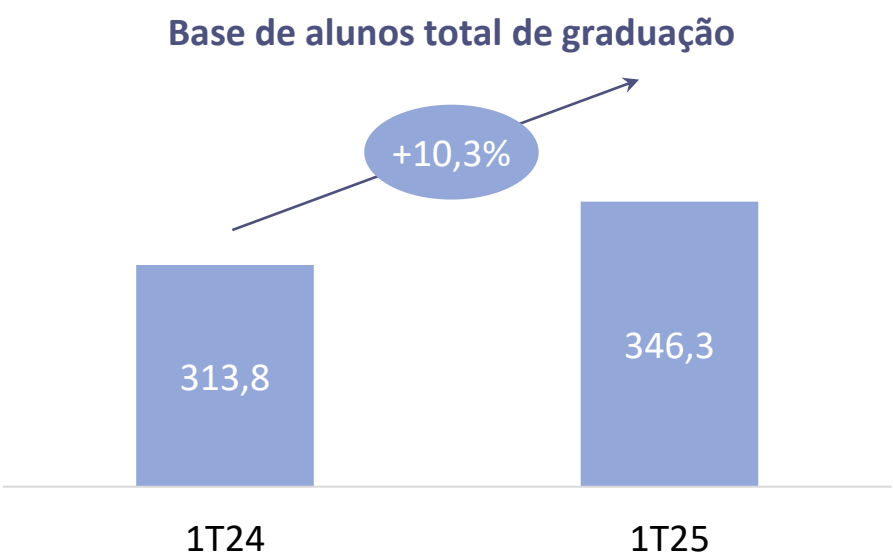
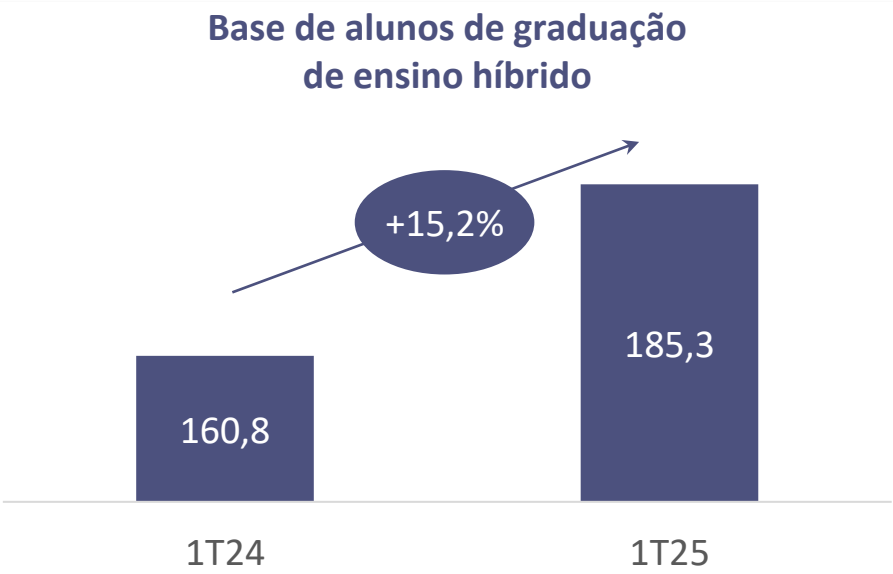


Captação Total Graduação



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%
Base de alunos total de graduação	346,3	313,8	+10,3%
Pós Graduação (híbrido + digital)	25,0	35,3	-29,3%
Cursos Técnicos (híbrido + digital)	1,4	1,7	-18,2%
Base total de alunos	372,7	350,9	+6,2%

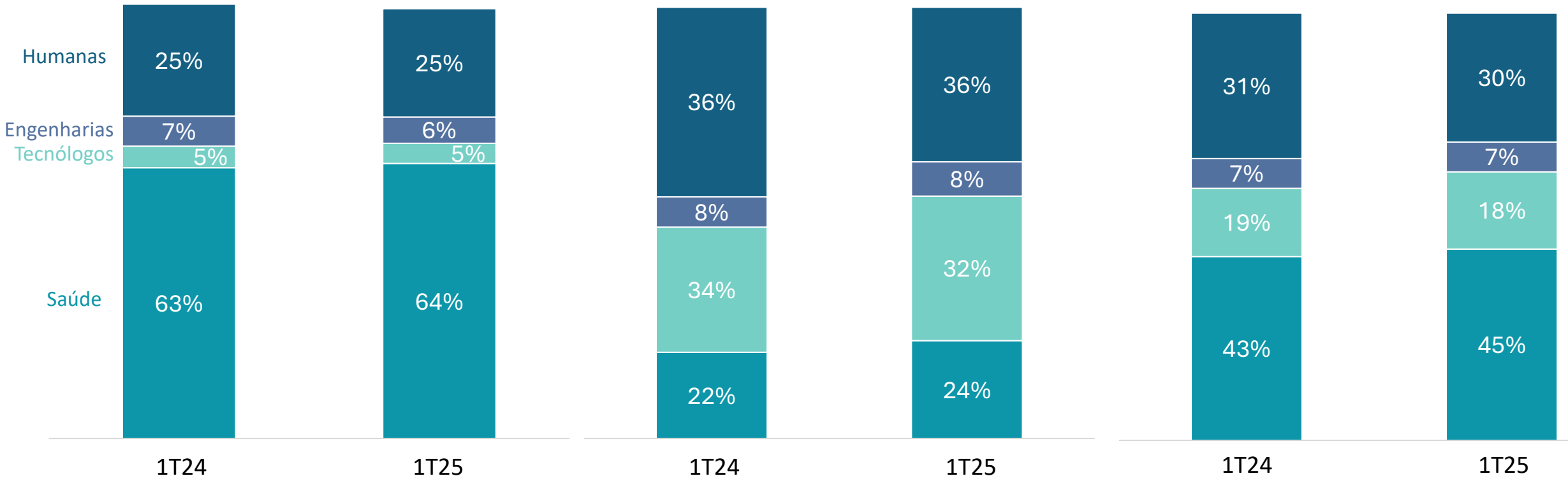


Alunos de graduação por área do conhecimento

Ensino Híbrido

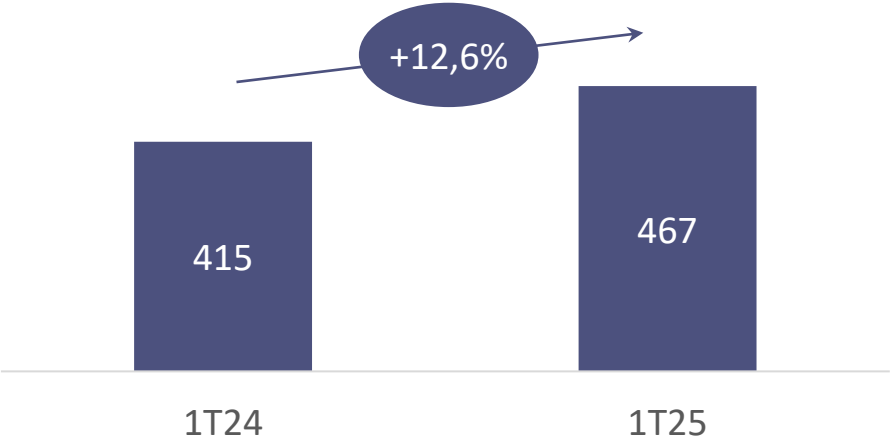
Ensino Digital

Total

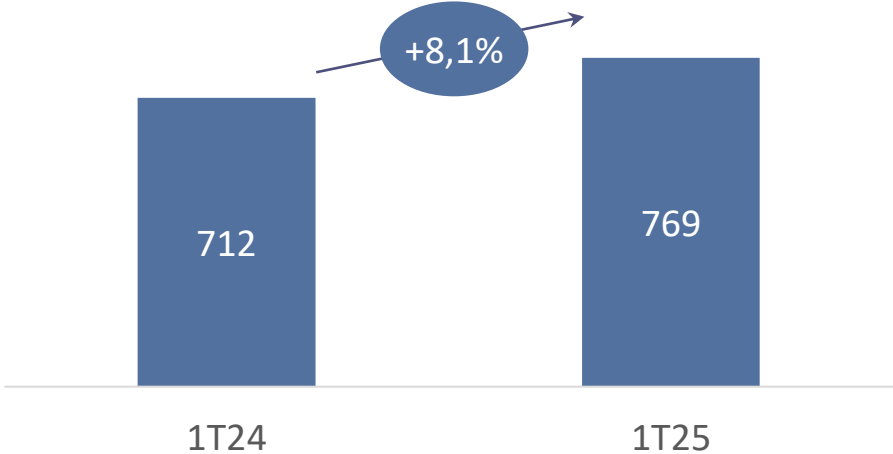


Ticket médio (R\$/mês)

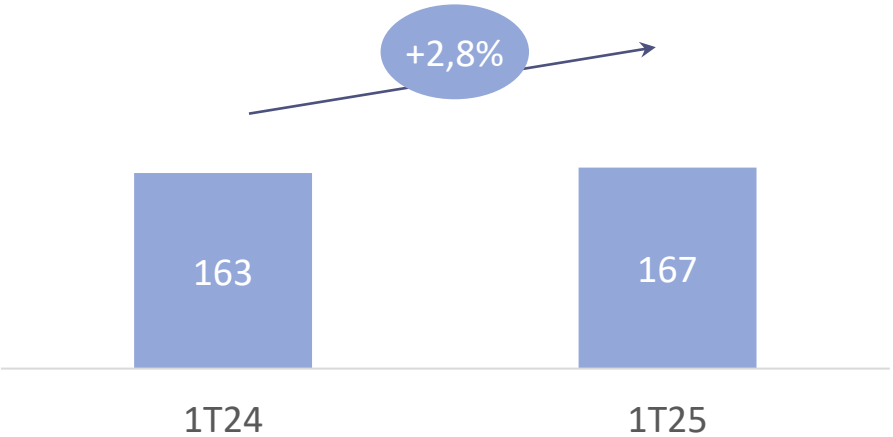
Ticket médio geral



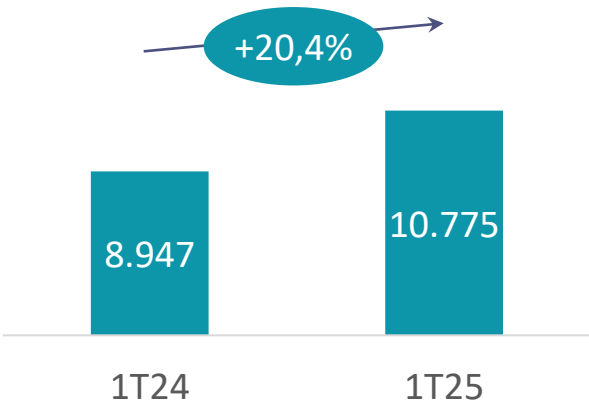
Graduação Híbrida



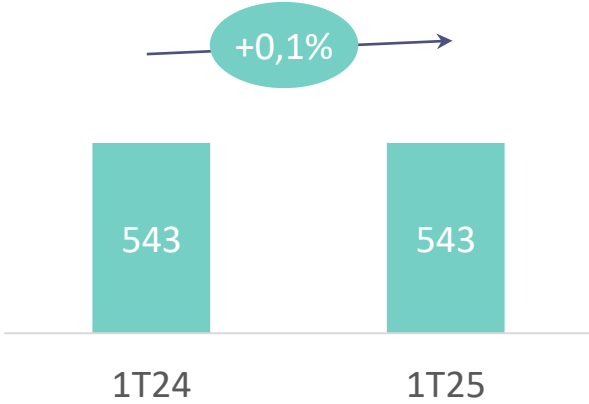
Ensino Digital (graduação + pós)



Graduação Medicina



Graduação Ensino Híbrido ex-medicina



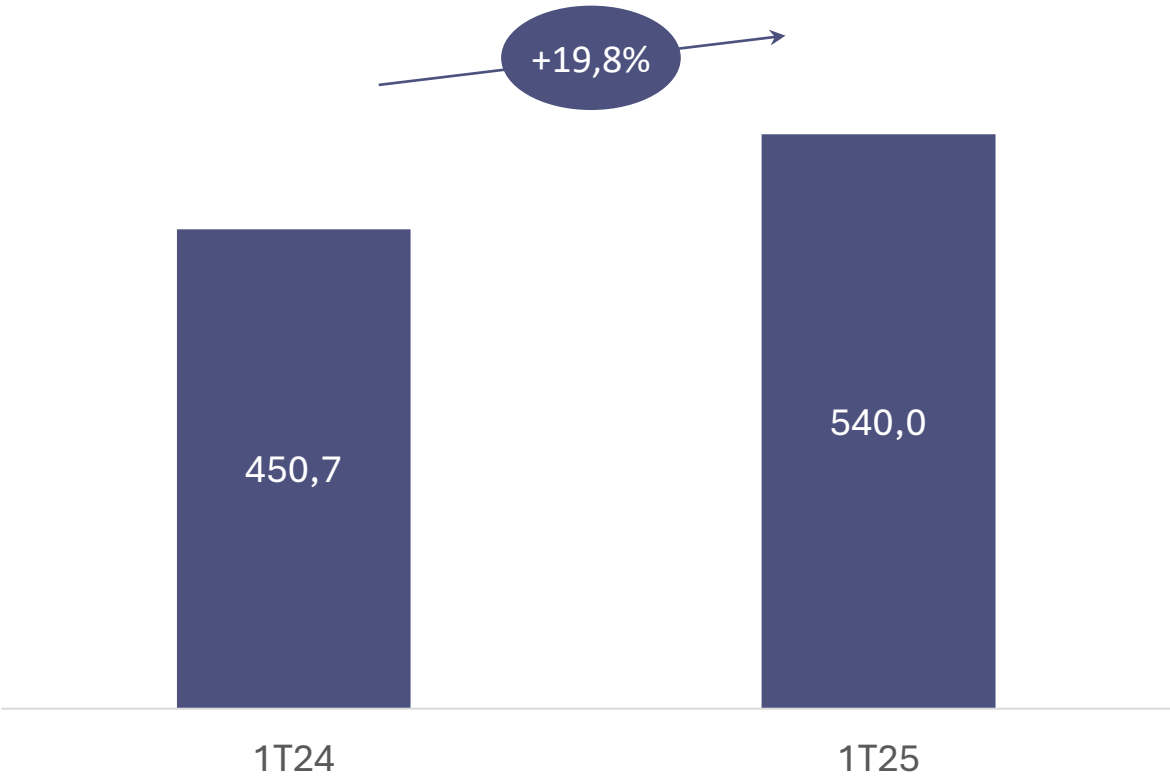


ser
educacional

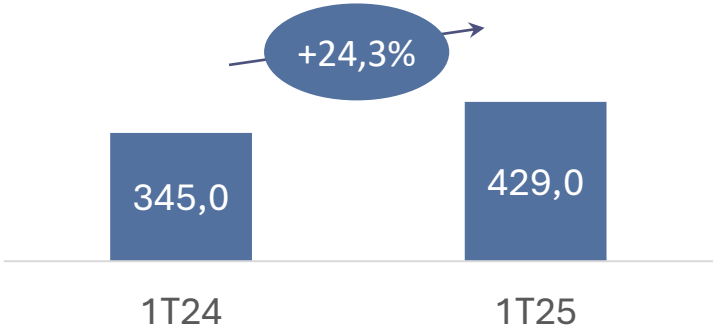
**RESULTADOS
FINANCEIROS**

Receita líquida (R\$MM)

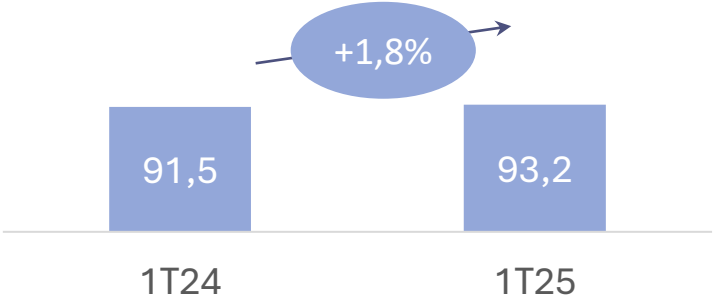
Receita Líquida Consolidada



Ensino Híbrido



Ensino Digital

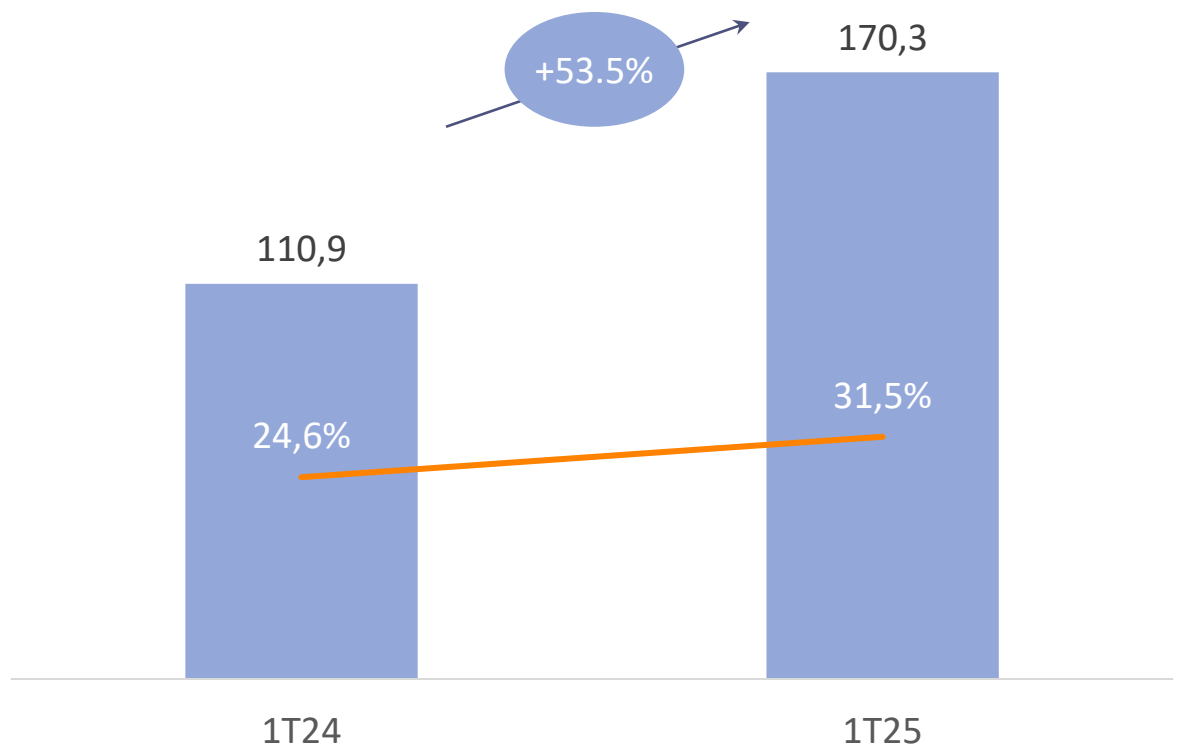


Outras Receitas

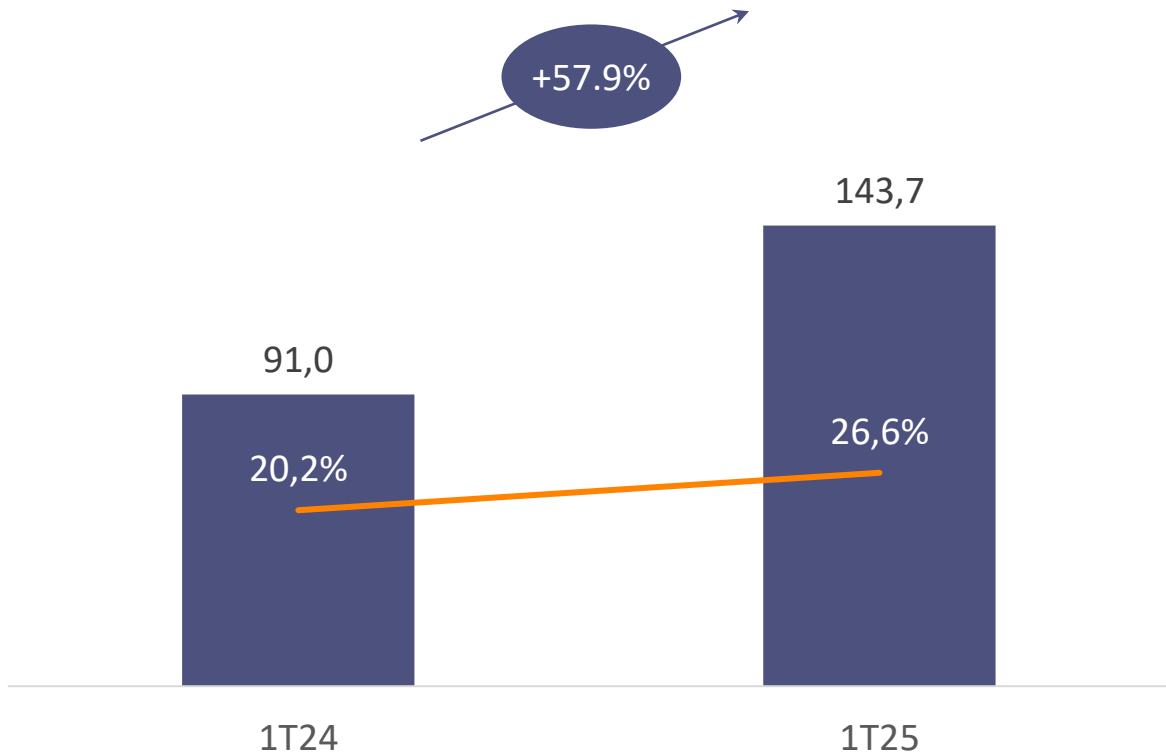


EBITDA e EBITDA ajustado (R\$MM)

EBITDA



EBITDA ajustado*



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



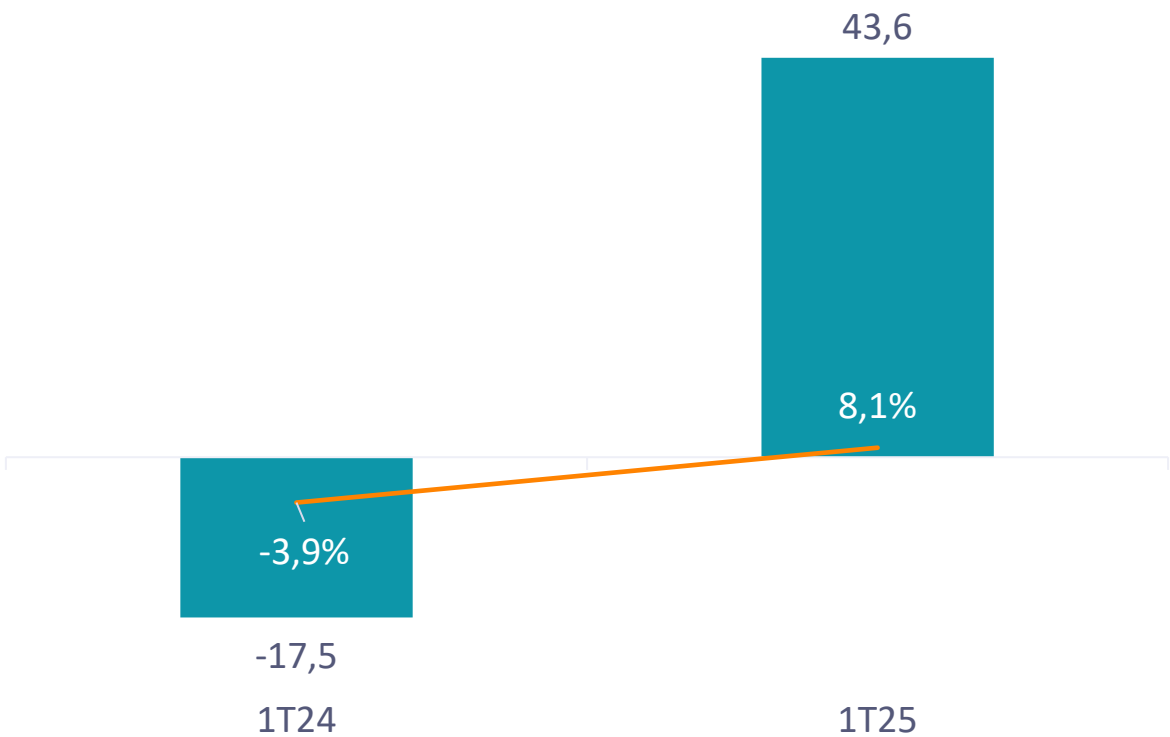
Programa Ser Solidário (SS)

- 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.

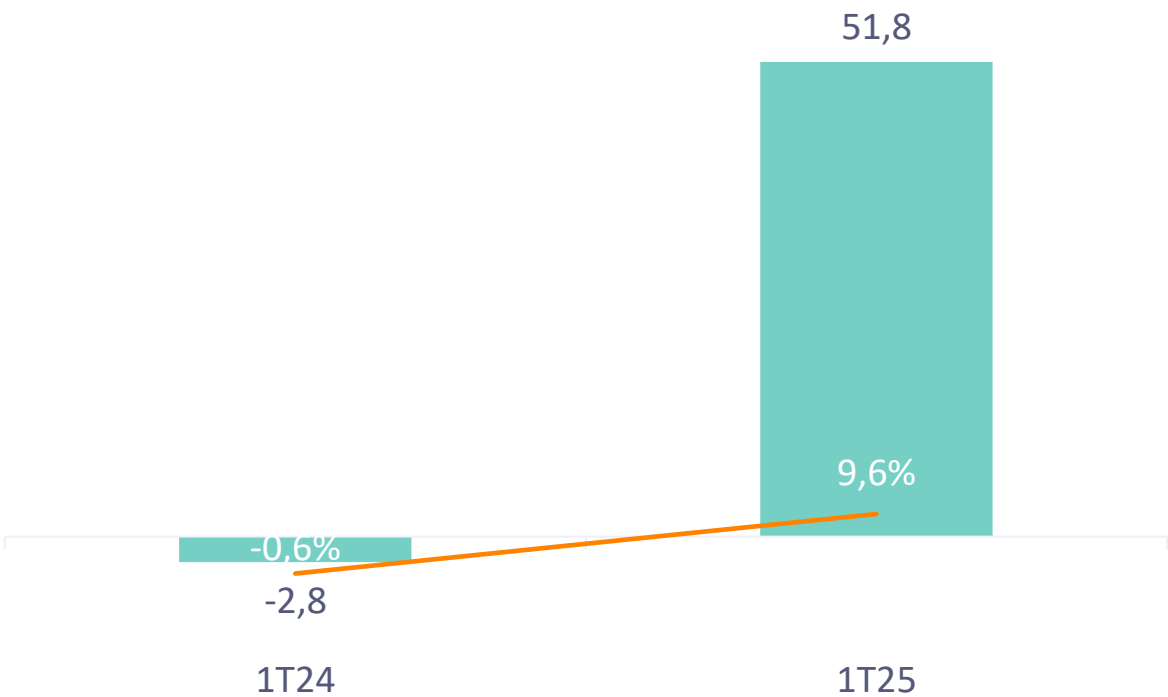
Impacto SS nos Resultados	1T25	2S24
Captação de Graduação de Ensino Híbrido ('000)	47,4	15,5
Receita Bruta (R\$MM)	30,5	14,9
Ajuste a Valor Presente – AVP (R\$MM)	7,3	3,7
Receita Líquida (R\$MM)	23,2	11,2
PCLD (R\$MM)	8,9	4,3
EBITDA Ajustado (R\$MM)	14,3	6,9
Contas a Receber (R\$MM)	43,1	14,9
Contas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

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

Lucro líquido

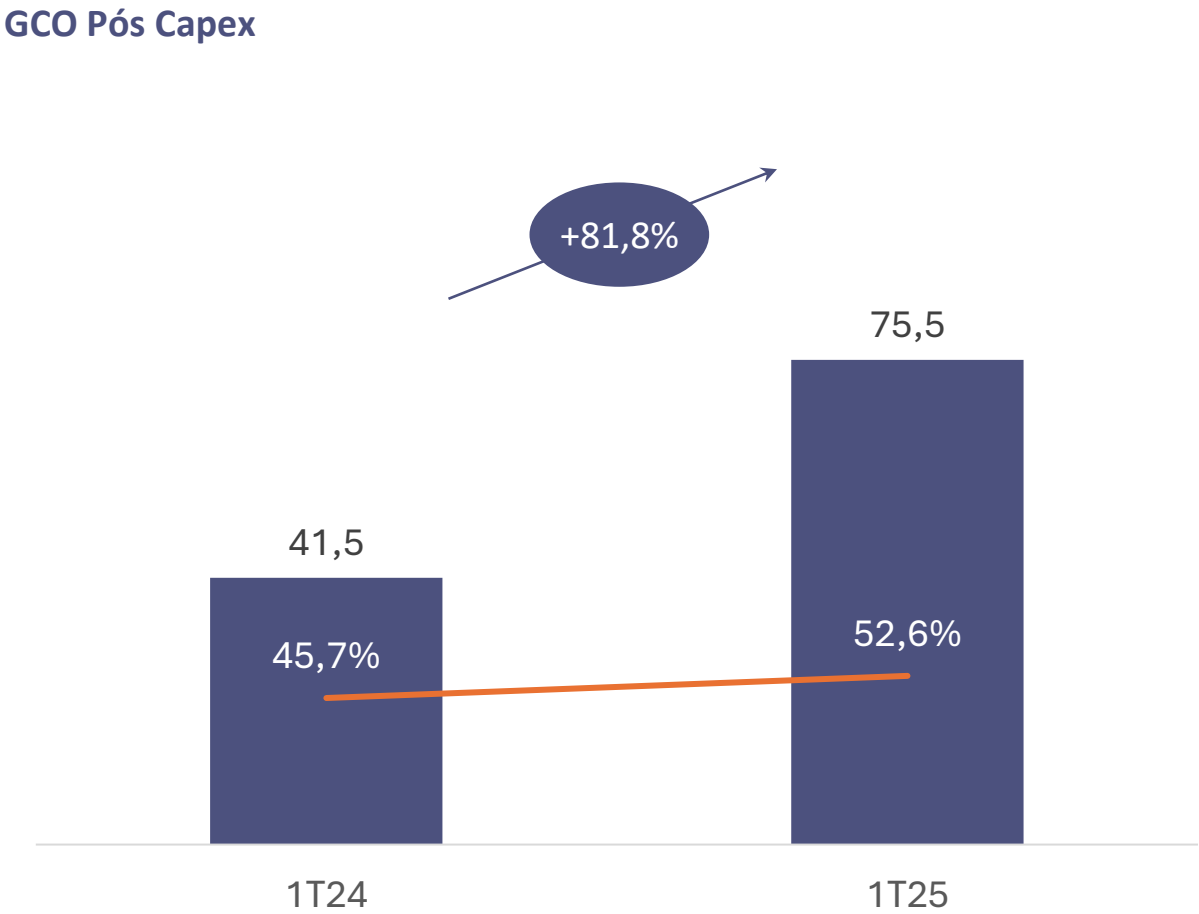
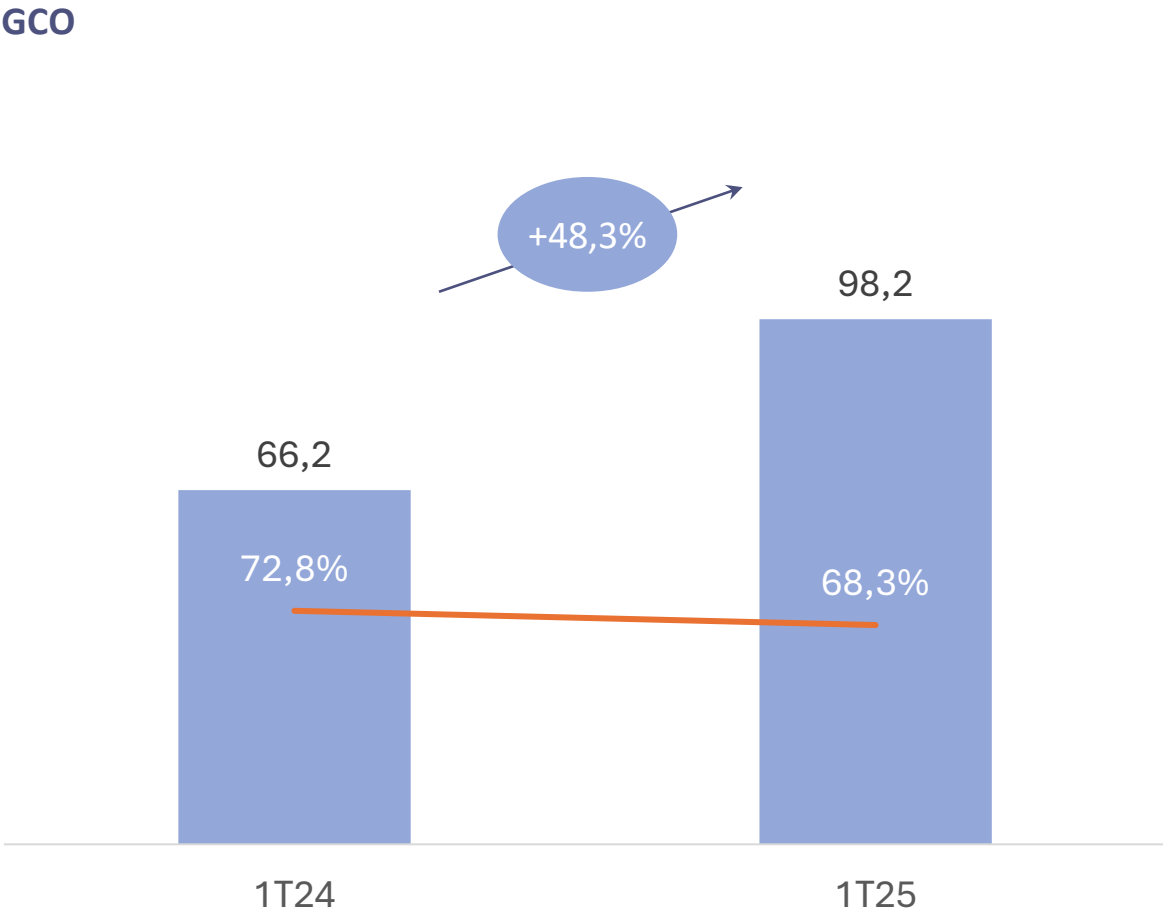


Lucro líquido ajustado*

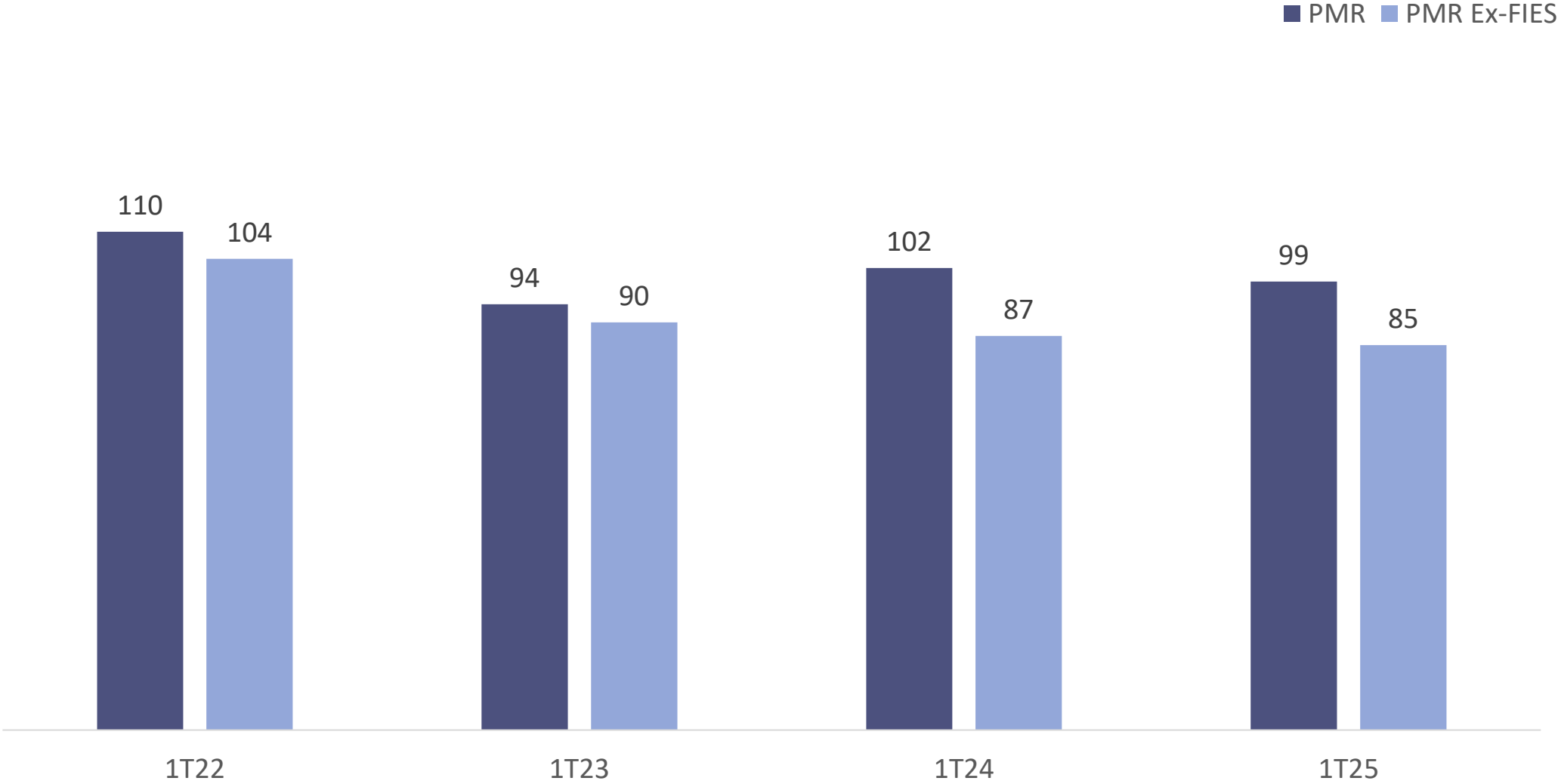


* Ajustado por eventos não recorrentes.

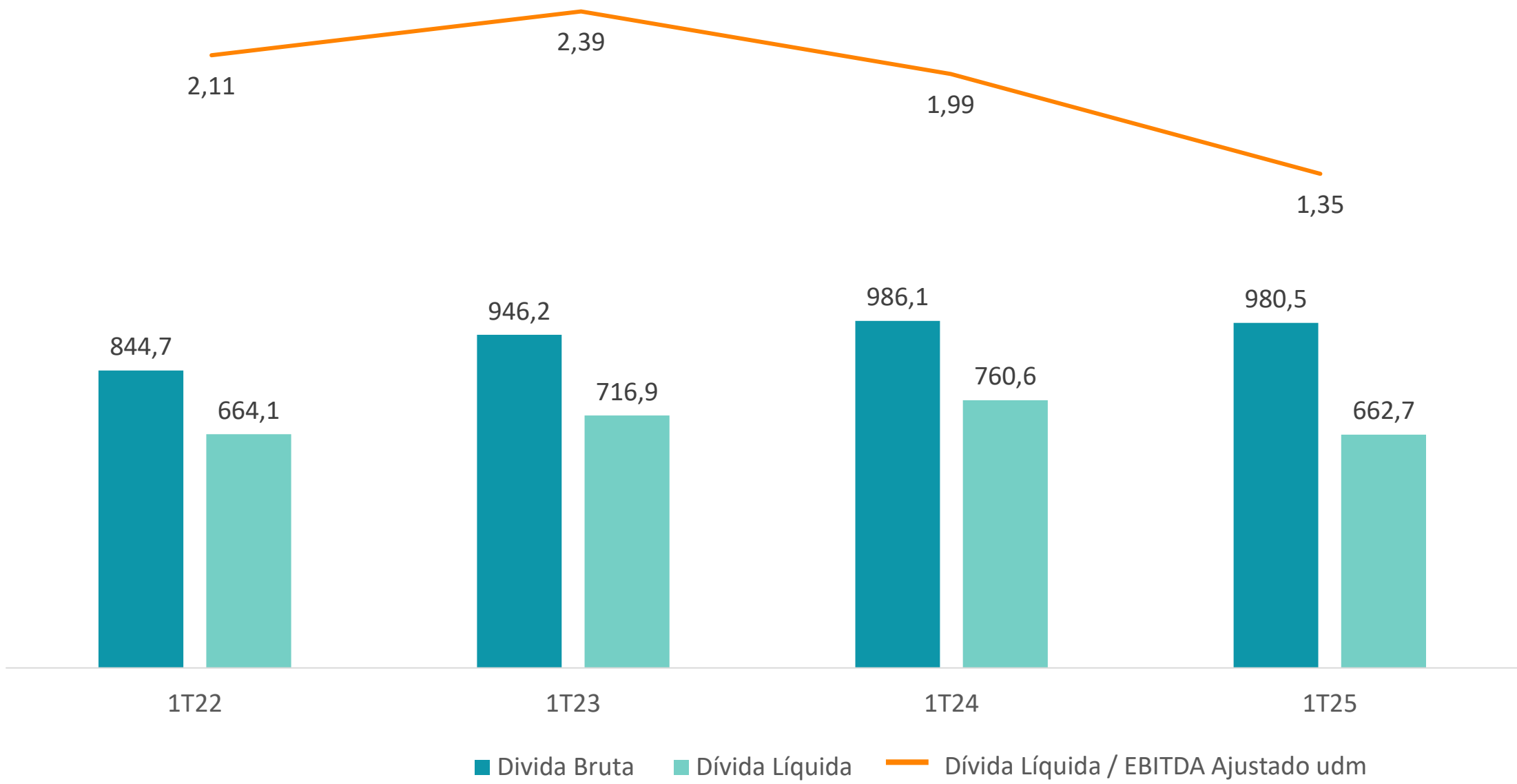
Geração de caixa operacional líquida (GCO) (R\$MM)

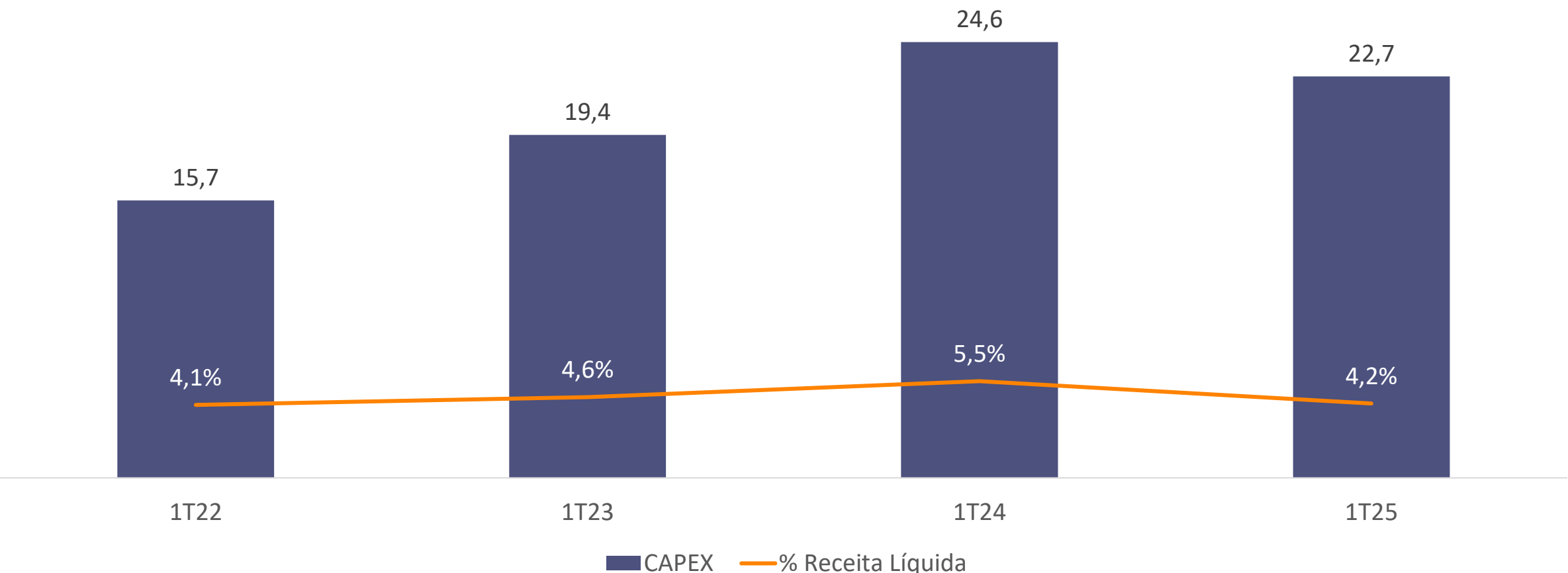


Prazo médio do contas a receber líquido (PMR) (Dias)



Endividamento e alavancagem financeira (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

+55 (11) 97093-2225



ri@sereducacional.com



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



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



Reconciliação do 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.

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>



ser

educacional

1Q25

RESULTS

May, 2025

This material reflects management's expectations and may contain estimates related to future events. Any information, data, forecasts or future plans herein refer to estimates, and therefore cannot be taken as concrete evidence or a promise to the market. Ser Educacional is not responsible for investment operations or decisions taken based on the information herein. These estimates are subject to change without prior notice.

This material has been prepared by Ser Educacional S.A. ("Ser Educacional" or the "Company") in accordance with the highest national and international standards and includes certain forward-looking statements that are primarily based on Ser Educacional's current expectations and projections of future events and financial trends that currently affect or may affect the Company's business. and therefore, they are not guarantees of future performance. They are based on management's expectations and involve a number of risks and uncertainties that could lead the Company's financial situation and operating results to differ materially from those expressed in said forward-looking statements. Ser Educacional assumes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements.

This material is disclosed solely for information purposes and should not be construed as a request or an offer to buy or sell any shares or related financial instruments. Accordingly, this presentation is not a recommendation of investment and should not be considered as such. It is not related to the specific investment objectives, financial situation or particular needs of any recipient, neither does it make a statement or provide a guarantee, either expressly or implicitly, related to the accuracy, completeness or reliability of the information herein. This presentation should not be regarded as a substitute to the recipients' judgment. Any opinion expressed herein is subject to change without prior notice and Ser Educacional does not assume the obligation to update or revise them.

ser
educacional

HIGHLIGHTS



A 1Q25 with historical results¹



Highest net operating cash generation post CAPEX since the IPO: **R\$75.5mm**



Highest adjusted EBITDA since IPO: R\$143.7mm and highest margin since 1Q17: **26.6%**



Highest adjusted net income since 1Q19: **R\$51.8mm**

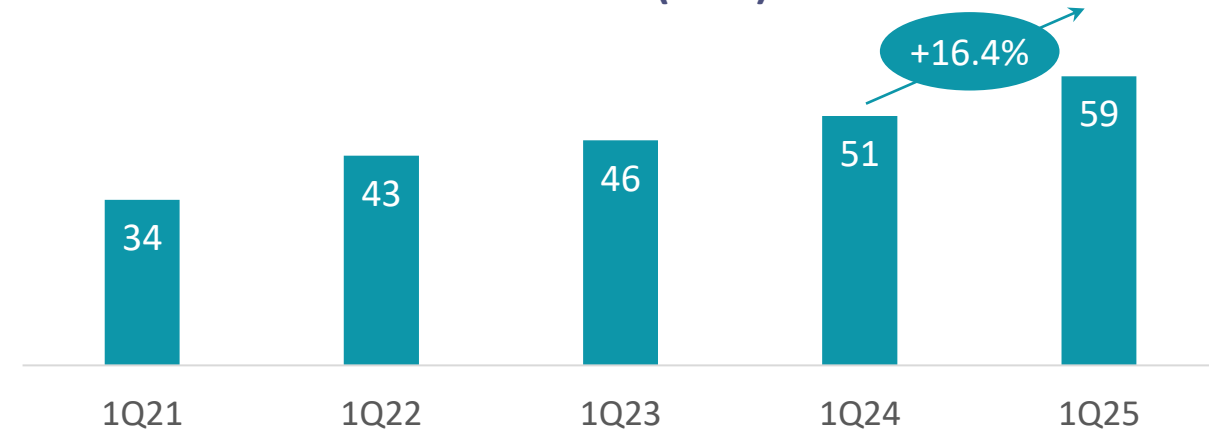


4 consecutive years of organic growth in enrollment of undergraduate students through hybrid learning

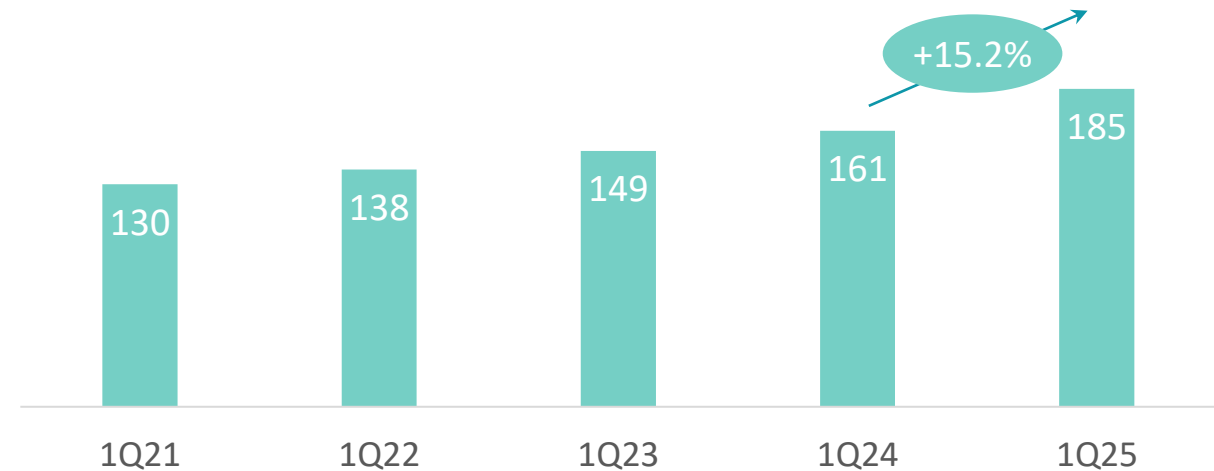


4 consecutive years of organic growth in the hybrid learning undergraduate student base

Recruitment of hybrid learning undergraduate students ('000)



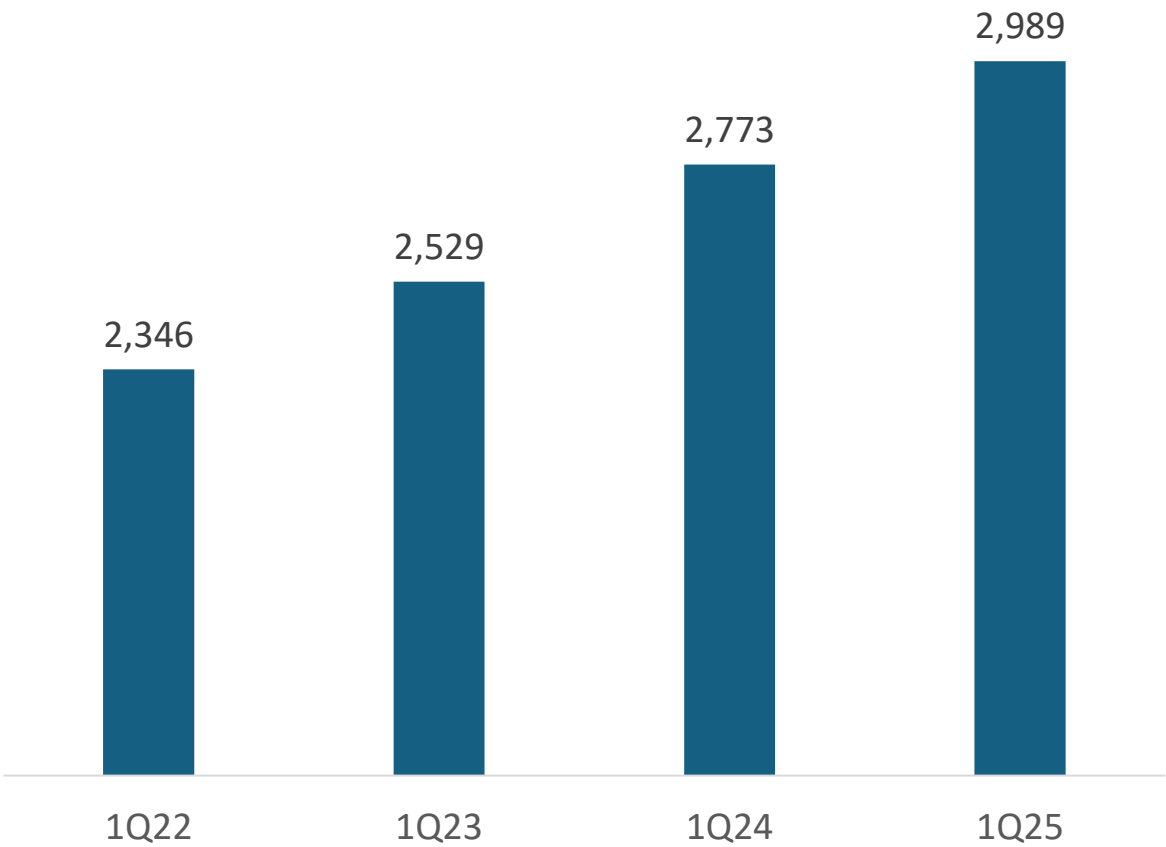
Hybrid learning undergraduate student base ('000)



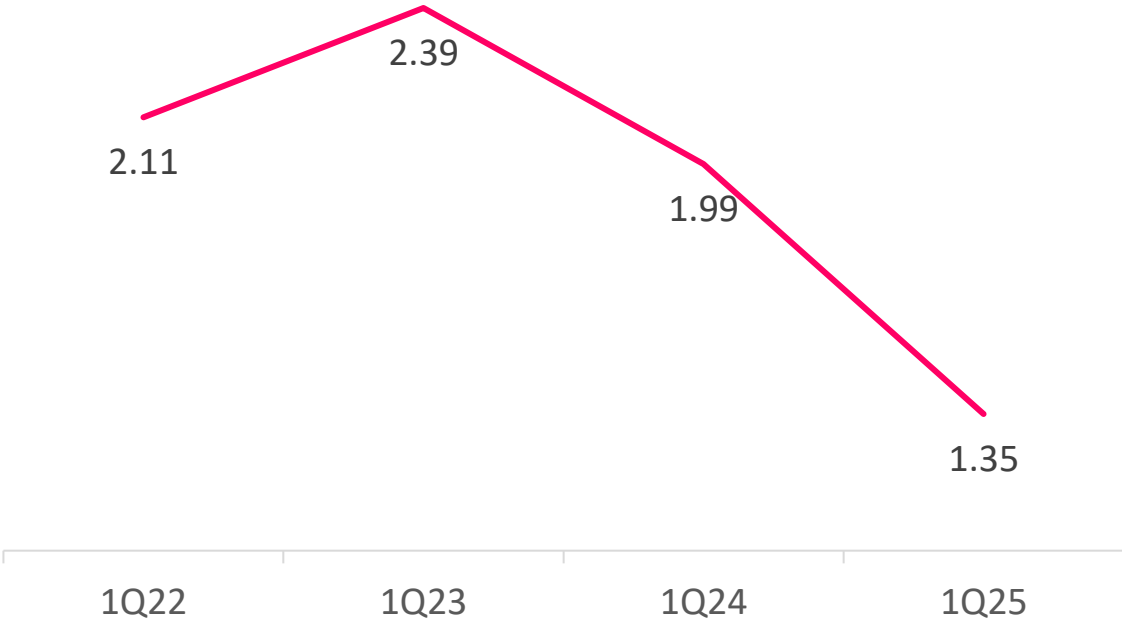
¹ Comparisons with historical Q1 results of previous years since the IPO in October 2013

Significant increase in operational efficiency and financial deleveraging

Hybrid learning undergraduate students by unit



Net debt / Adjusted EBITDA 12 months (x)



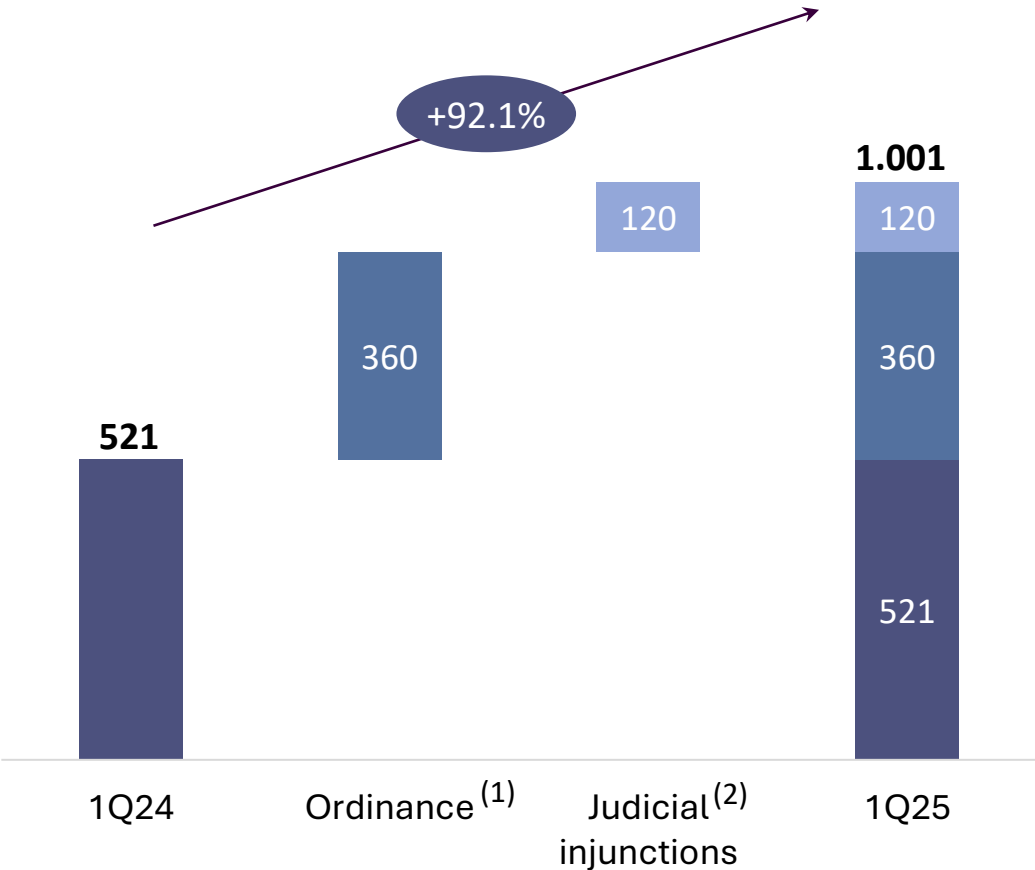
Recent expansion of the portfolio of medical courses

Opening of medical seats

#	City	Annual Med Seats	Start year ³
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) ⁽¹⁾	60	2024
6	Teresina (PI) ⁽¹⁾	60	2024
7	Caruaru (PE) ⁽¹⁾	60	2024
8	Campina Grande (PB) ⁽¹⁾	60	2024
9	Belo Horizonte (BH) ⁽²⁾	60	2024
10	Rio de Janeiro (RJ) ⁽²⁾	60	2024
11	São Luis (MA) ⁽¹⁾	60	2024
12	Maracanaú (CE) ⁽¹⁾	60	2025
Total		1.001	

480 seats (48% of the total) in 1st or 2nd recruitment season

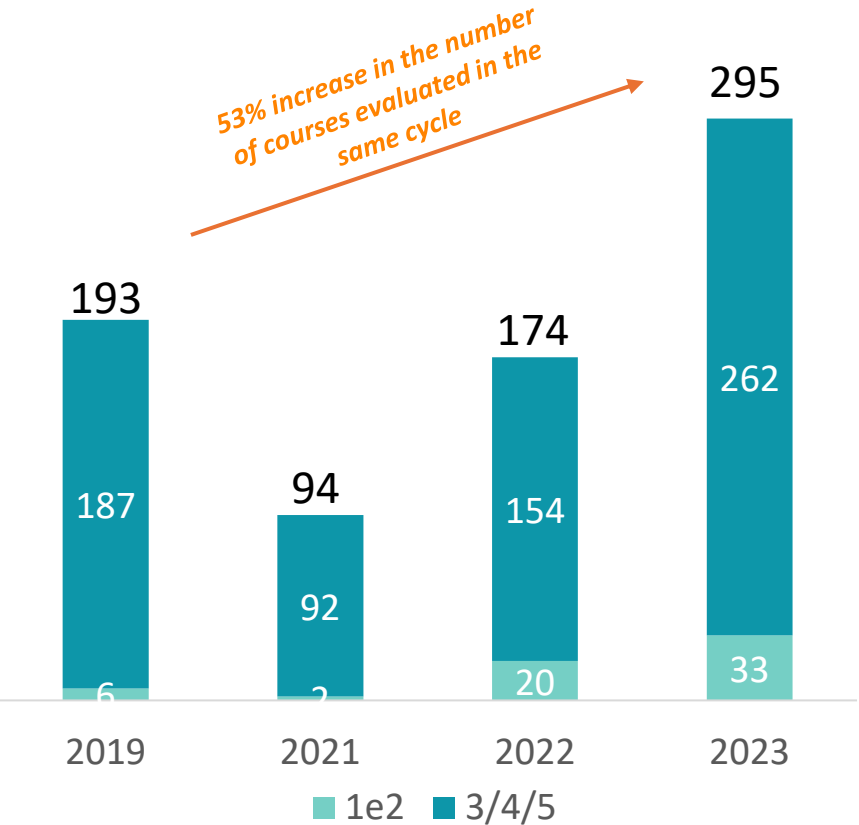
Expansion of annual seats for Medical Courses in 2024 and 2025



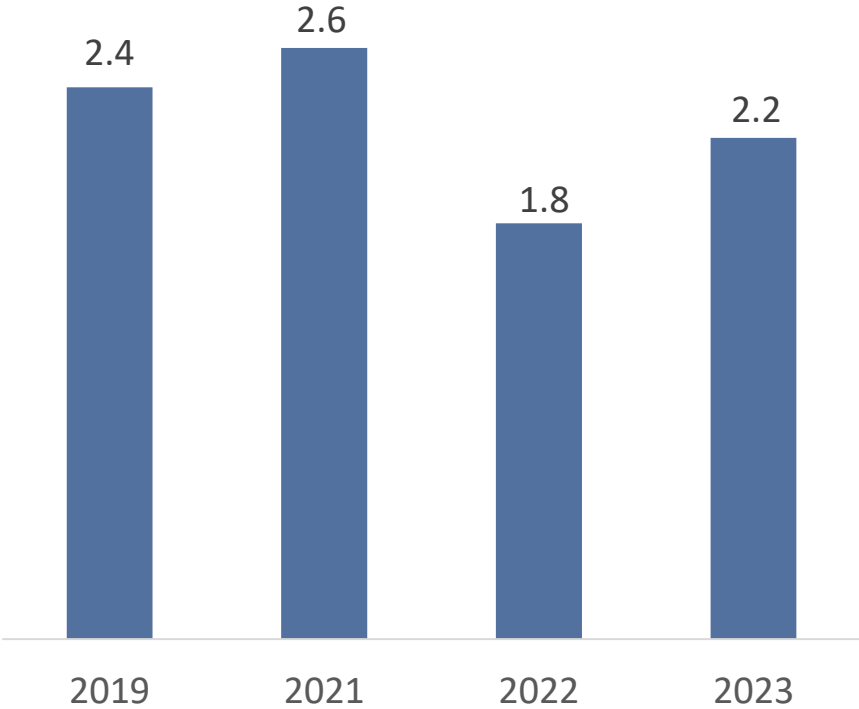
⁽¹⁾ Cases managed with final processing by issuance of MEC Ordinance. ⁽²⁾ Court decisions to open entrance exams with no final and binding decision yet and new entrance exams suspended as of Feb/25 ⁽³⁾ year of acquisition or accreditation of the medical course. In Recife, accreditation took place in 2012 and the expansion of 100 vacancies in 2018. In Vilhena, the acquisition took place in 2020 and there was an expansion of 48 vacancies in 2022.

Solid performance in quality indicators 2023

CPC hybrid learning



IDD hybrid learning



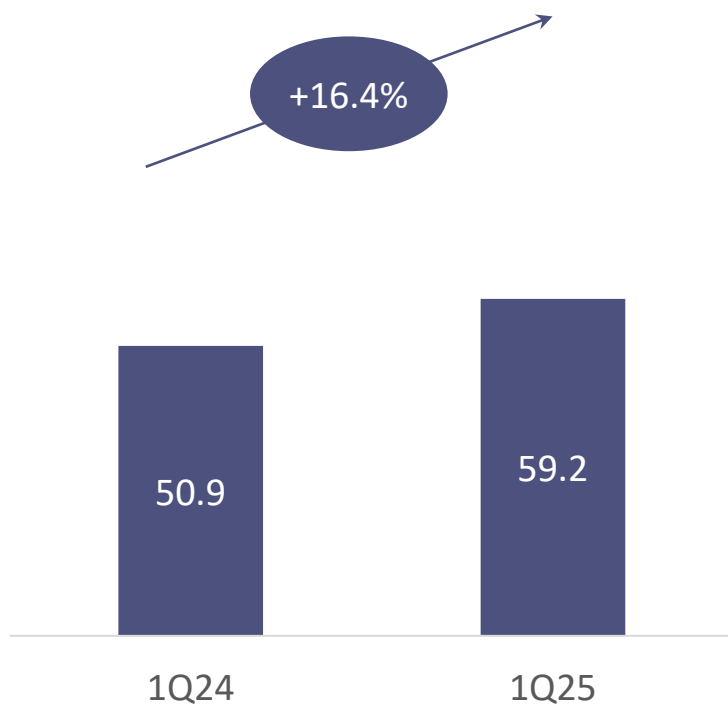
ser
educacional

**OPERATING
RESULTS**

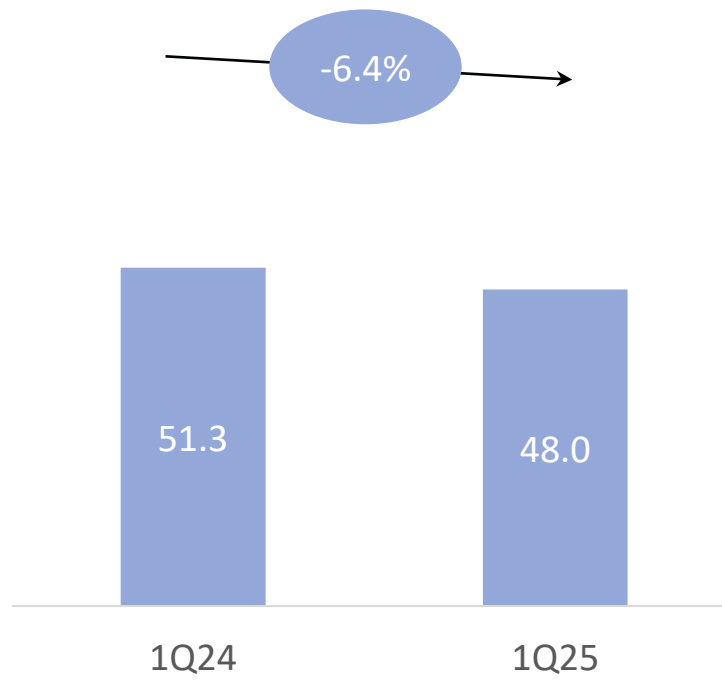


Undergraduate students' intake 1Q25 ('000)

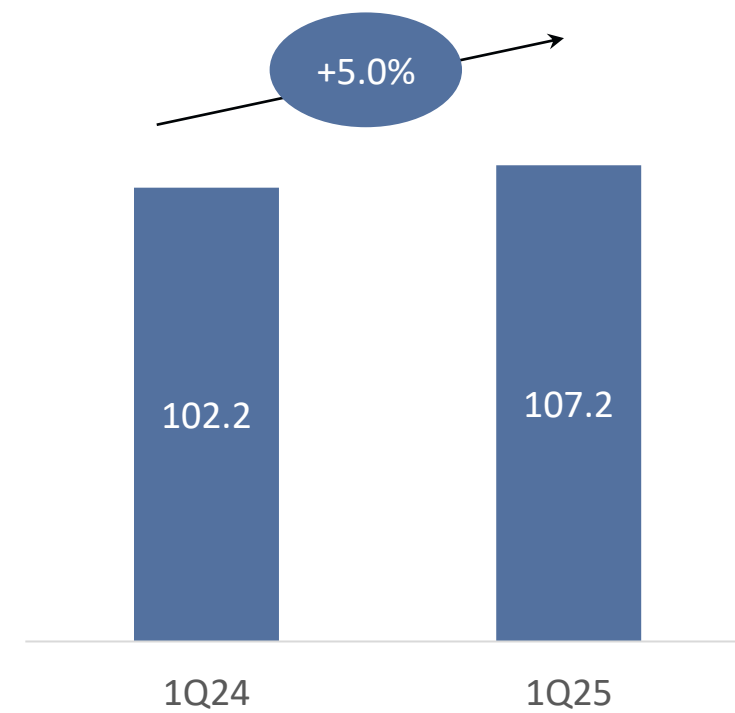
Hybrid learning undergraduate



Digital learning undergraduate

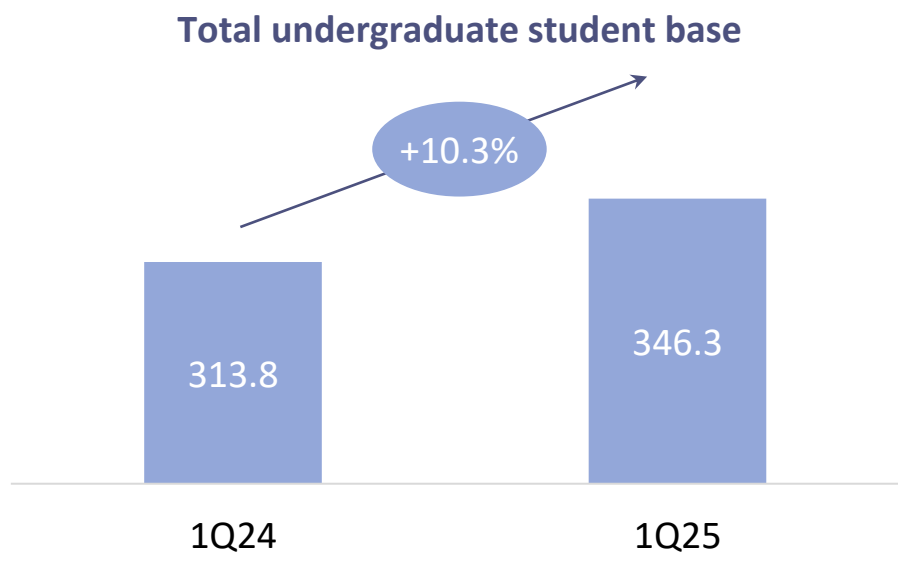
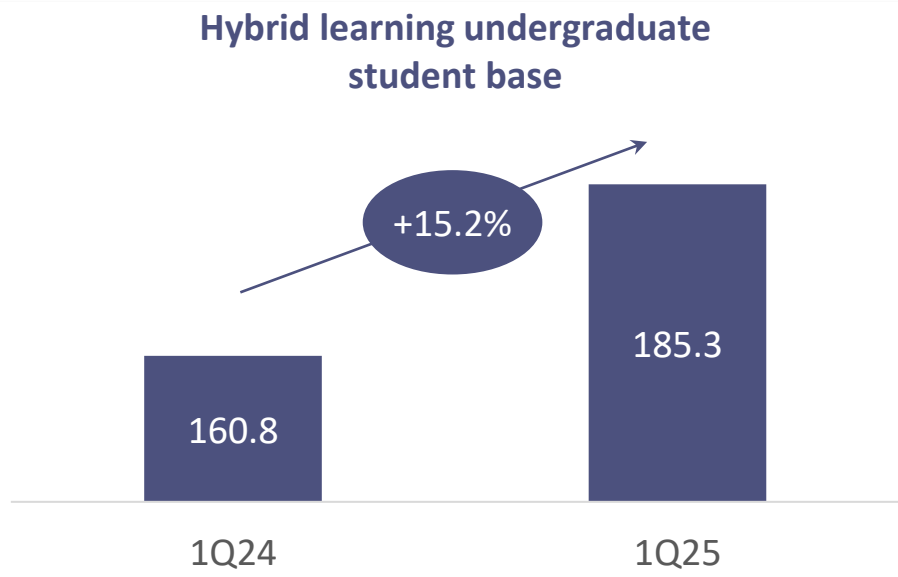


Total undergraduate intake



Evolution of the regulated education student base ('000)

Student base evolution	1Q25	1Q24	Var (%)
Hybrid learning undergraduate	185.3	160.8	+15.2%
<i>Medical school undergraduate</i>	<i>4.1</i>	<i>3.2</i>	<i>+26.6%</i>
Digital learning undergraduate	161.0	153.0	+5.2%
Total undergraduate student base	346.3	313.8	+10.3%
Graduate (hybrid + digital)	25.0	35.3	-29.3%
Technical courses (hybrid + digital)	1.4	1.7	-18.2%
Total student base	372.7	350.9	+6.2%

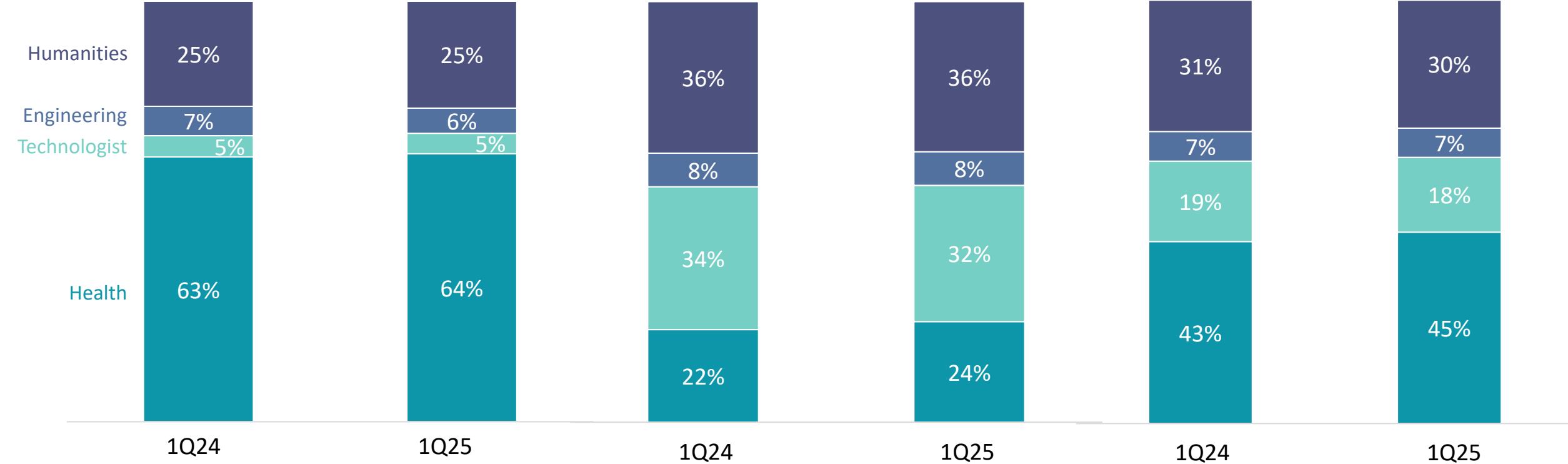


Undergraduate students by area of knowledge

Hybrid learning

Digital learning

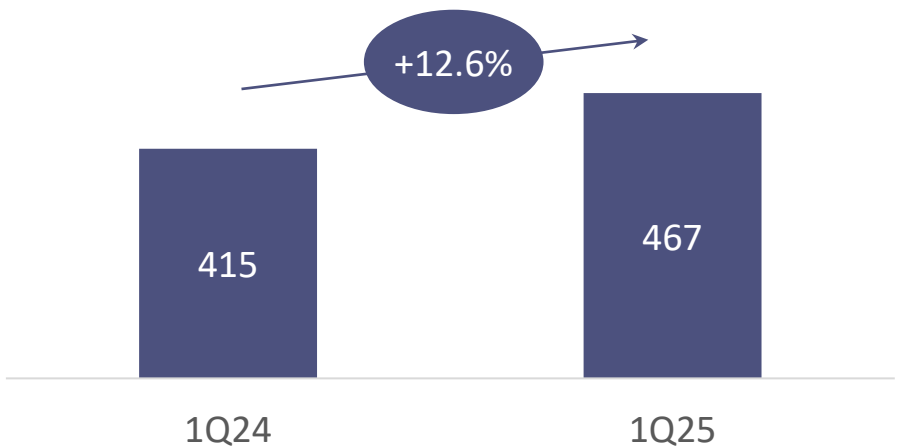
Total



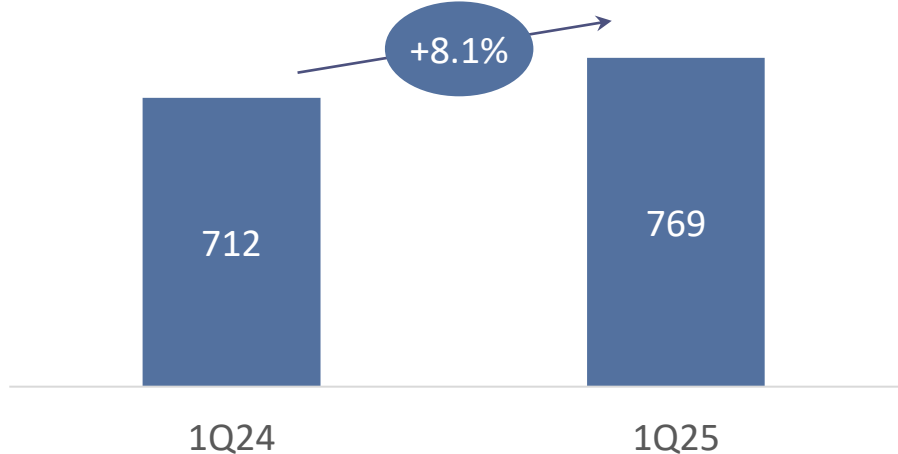
Average ticket (R\$/month)



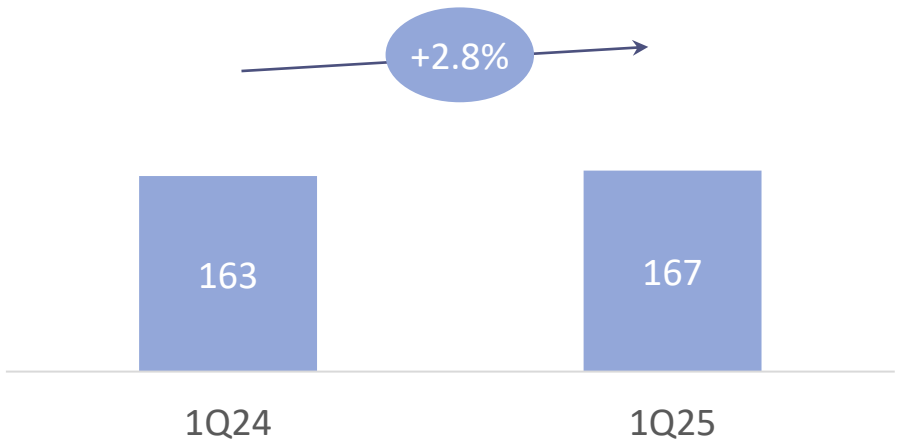
Average ticket



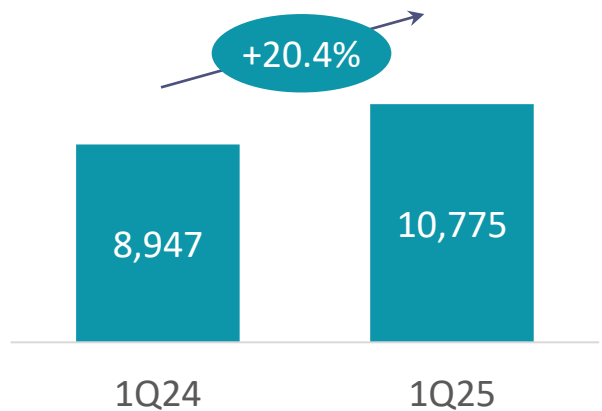
Hybrid learning undergraduate



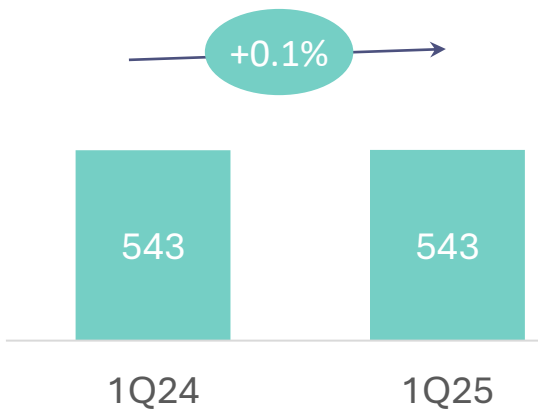
Digital learning (undergraduate + graduate)



Medical school undergraduate



Hybrid learning undergraduate ex-medical school



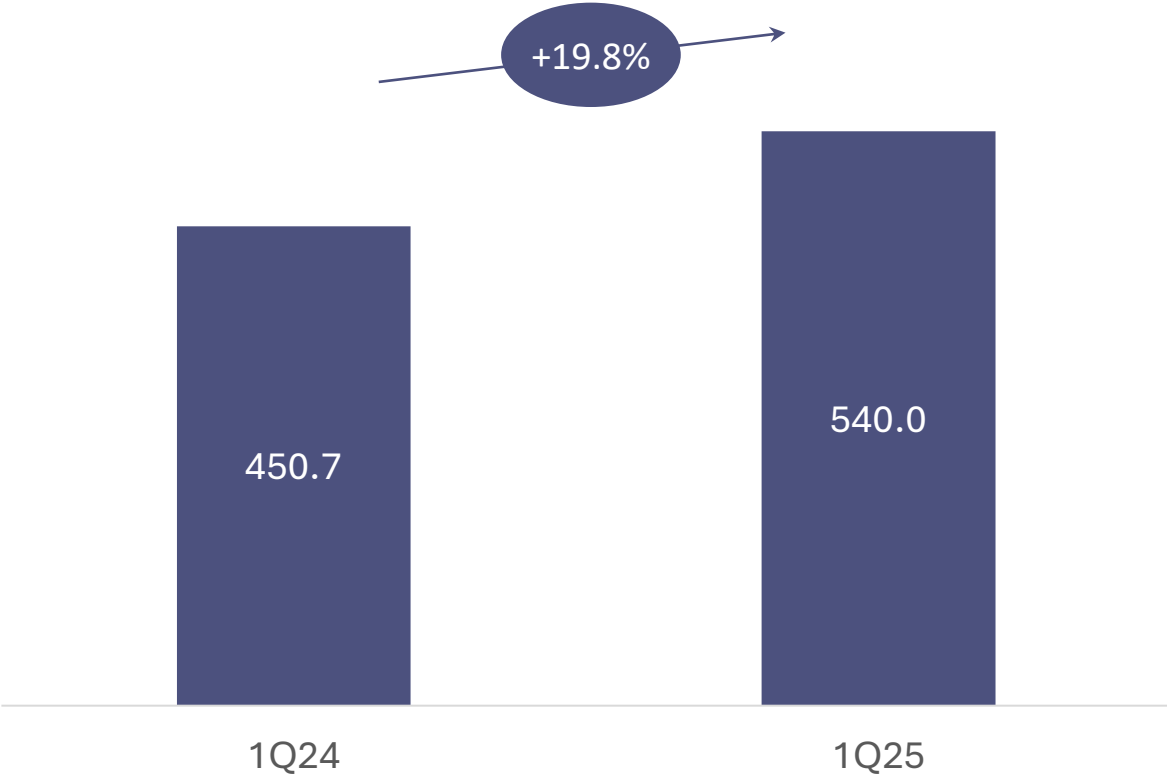


ser
educacional

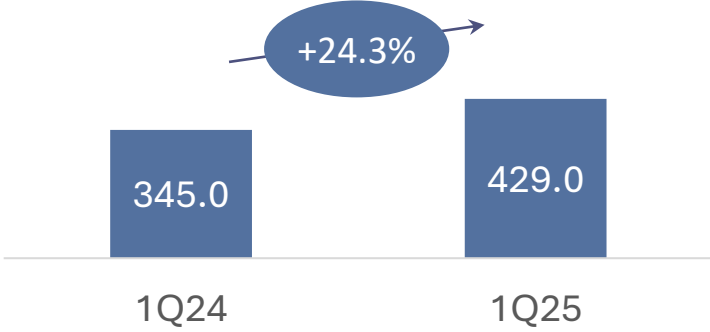
**FINANCIAL
RESULTS**

Net revenues (R\$MM)

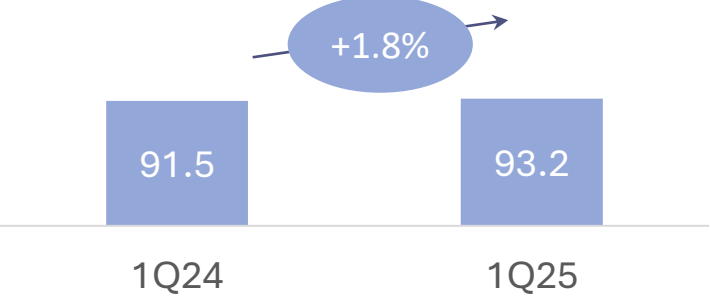
Consolidated net revenues



Hybrid learning



Digital learning

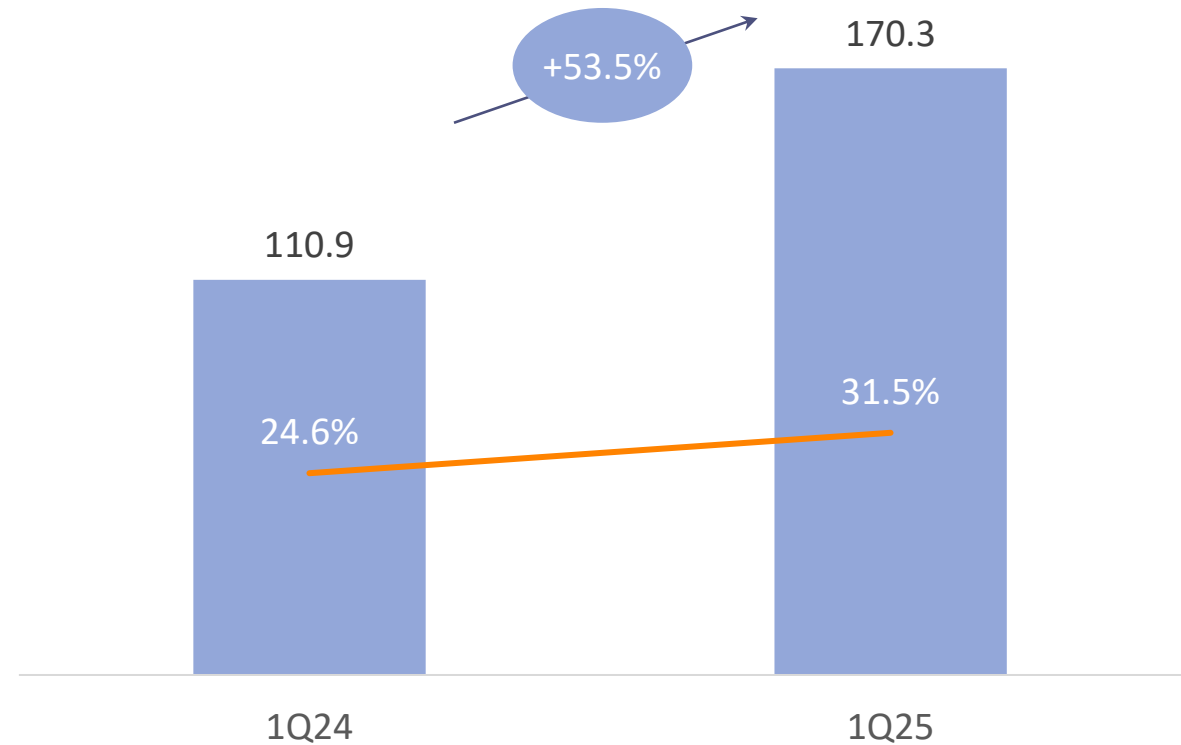


Other revenues

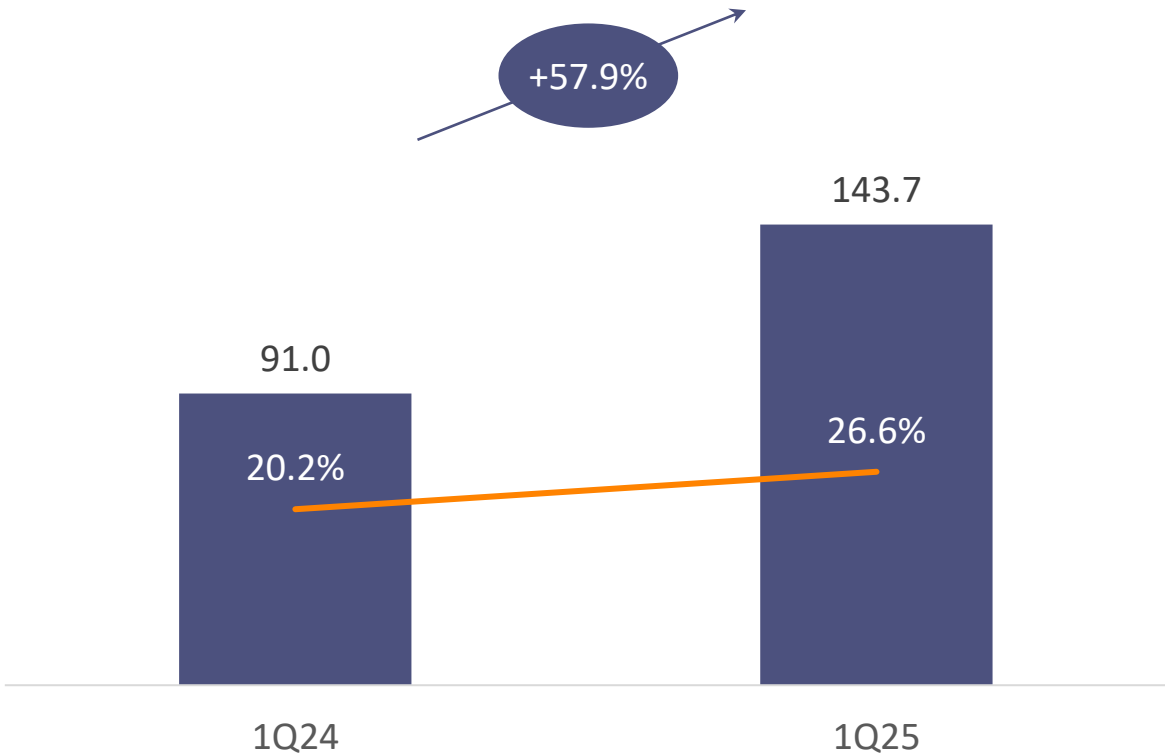


EBITDA e adjusted EBITDA (R\$MM)

EBITDA



Adjusted EBITDA*



* Adjusted for non-recurring events, interest income from contracts/others and minimum rents paid

Ser Solidário Program summary (SS)



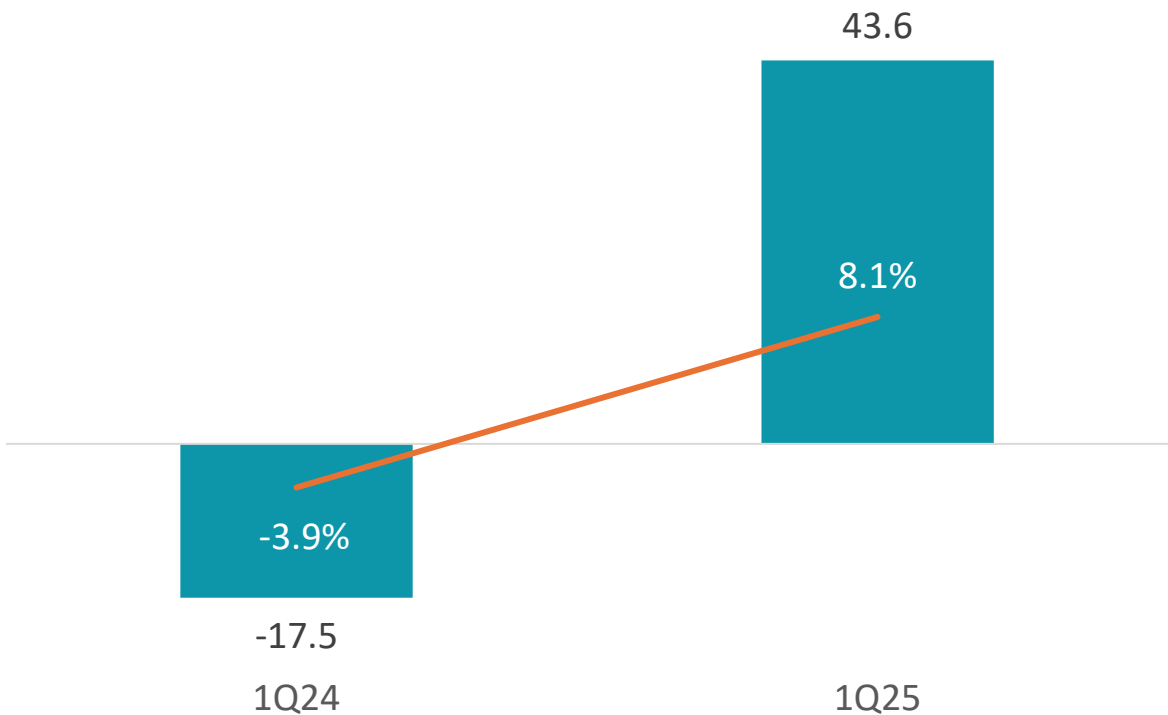
Ser Solidário Program (SS)

- Implemented as of 3Q24
- Installment of enrollment for new Hybrid Education students
- The amount to be paid in installments varies according to the month of effective enrollment, with a maximum of 3 months
- Payment of installments is spread over the course of the course, with the minimum upfront payment amount of R\$129.00 being maintained.
- Revenue recognition for new students is now made according to the monthly fee contracted for the course.

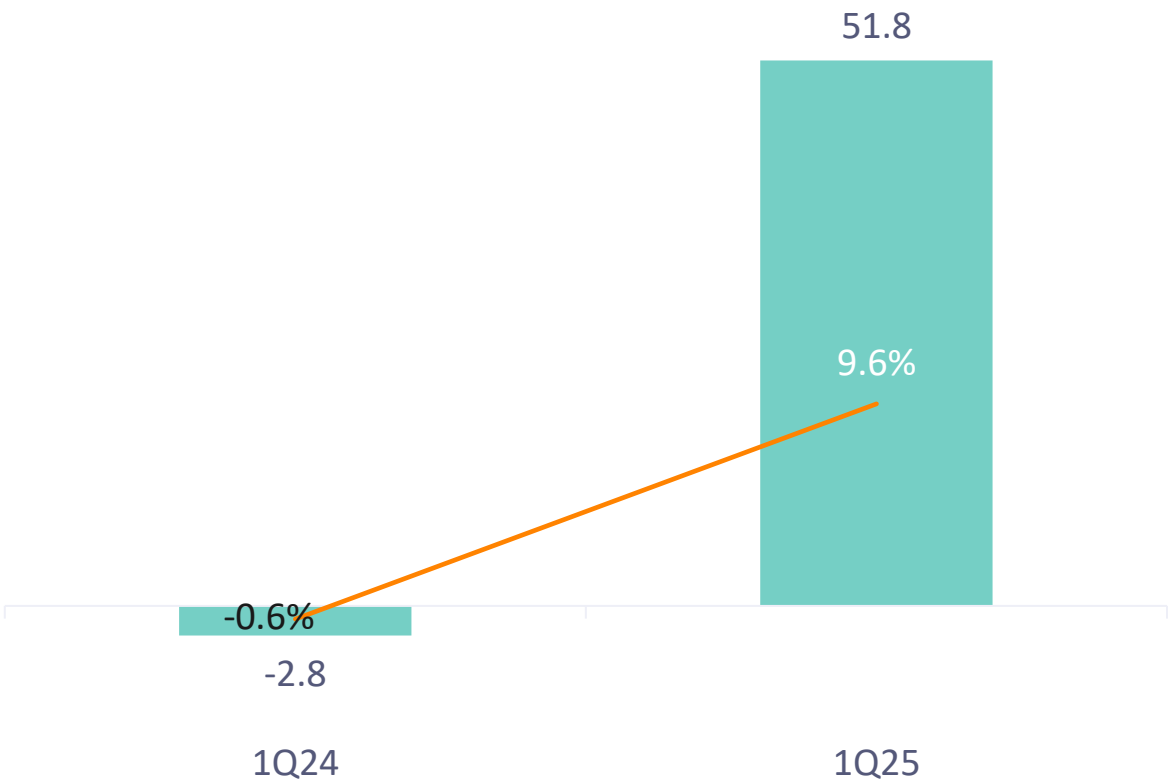
SS impact on results	1Q25	2H24
Hybrid Education Undergraduate Enrollment('000)	47.4	15.5
Gross Revenues (R\$MM)	30.5	14.9
Present Value Adjustment – PVA (R\$MM)	7.3	3.7
Net Income(R\$MM)	23.2	11.2
Provision for losses (PDA) (R\$MM)	8.9	4.3
Adjusted EBITDA (R\$MM)	14.3	6.9
Accounts Receivables (R\$MM)	43.1	14.9
Net Account Receivables (PVA + PDA) (R\$MM)	20.3	6.4

Net income and Adjusted net income (R\$MM)

Net income

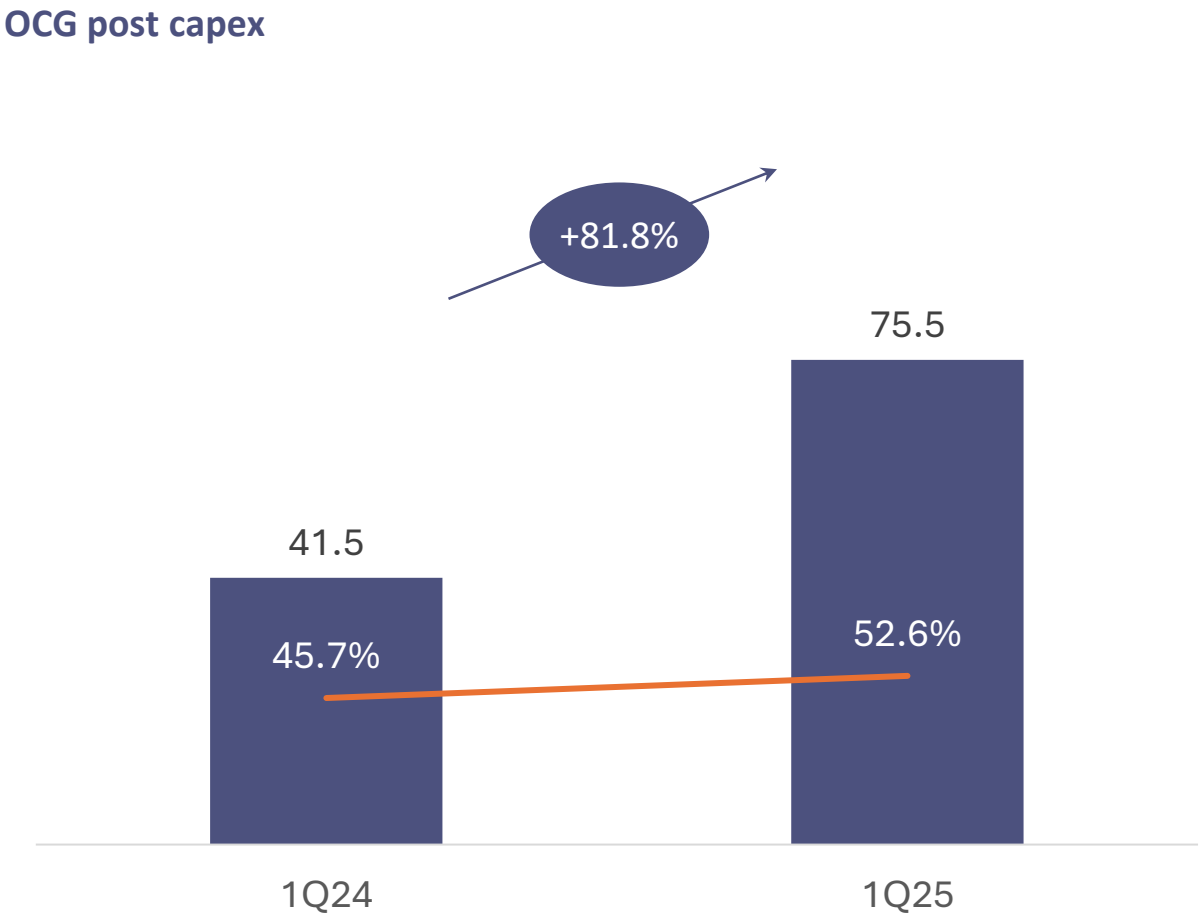
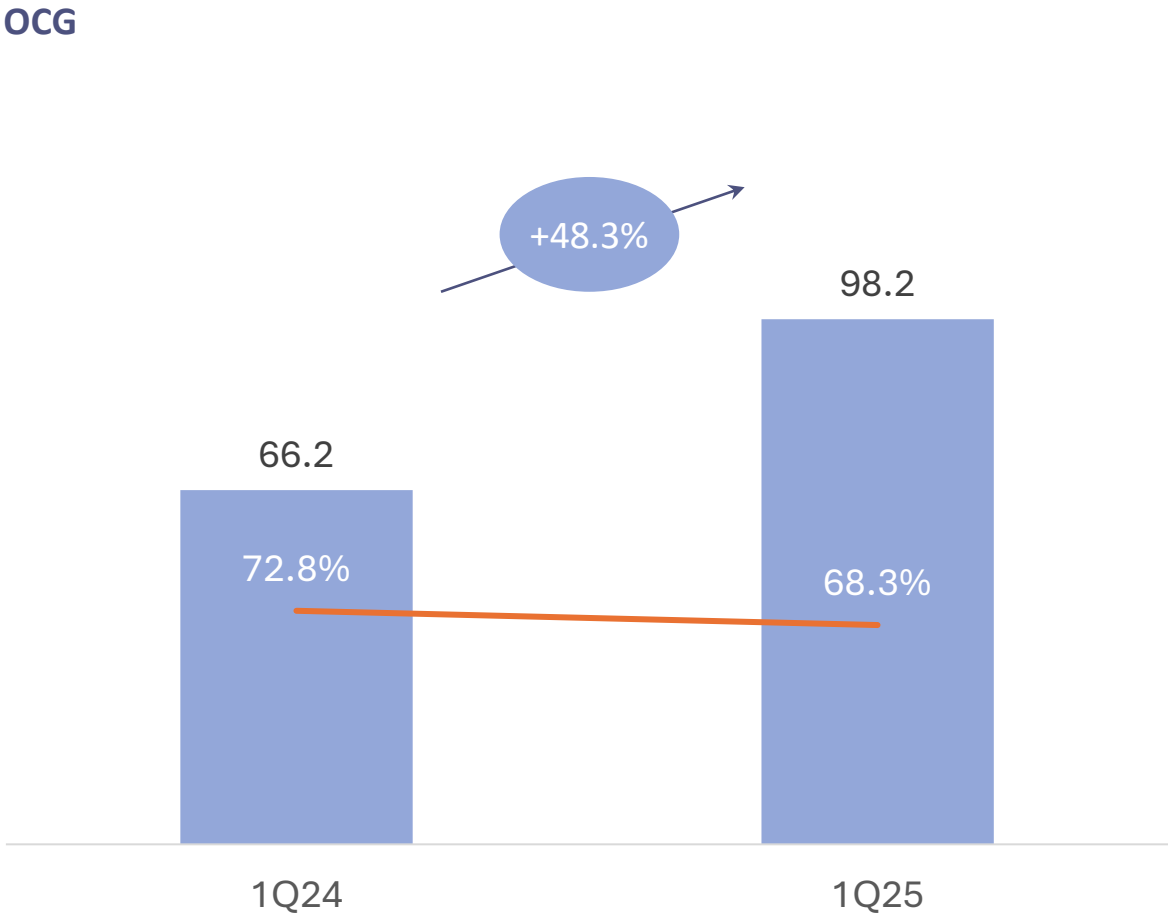


Adjusted net income*



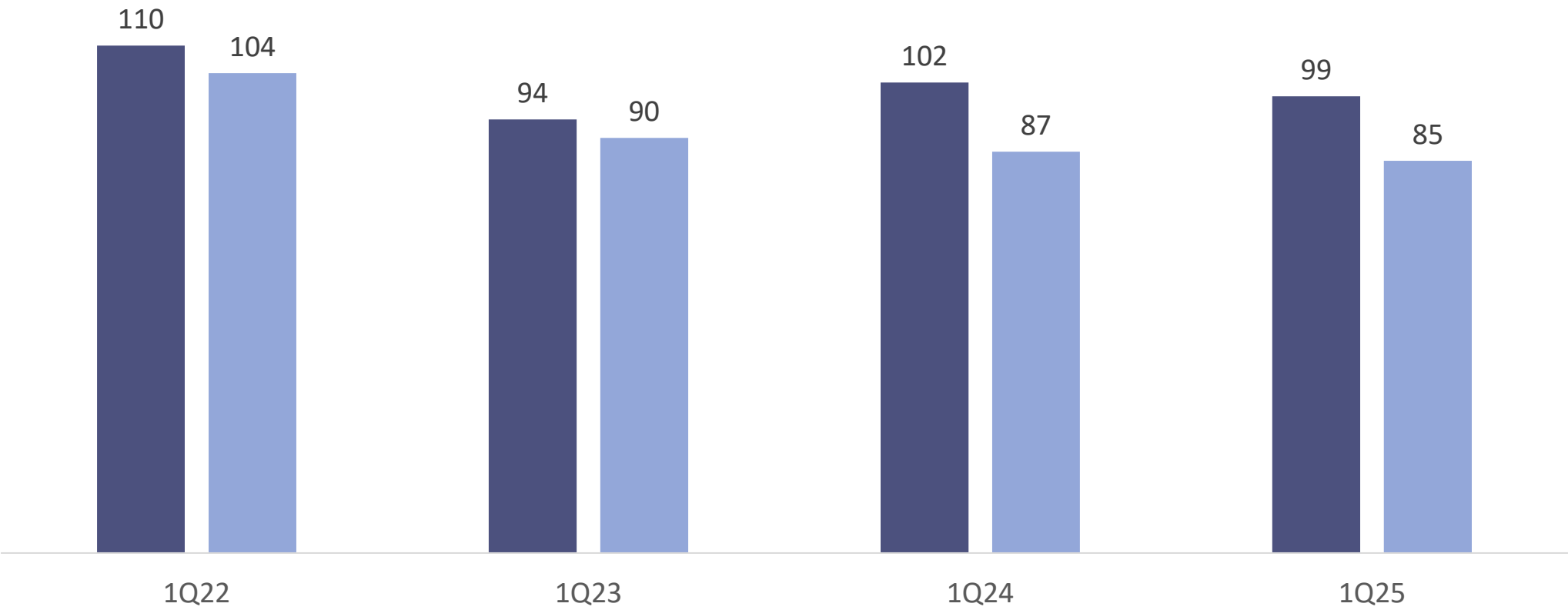
*Adjusted for non-recurring events.

Net operating cash generation (OCG) (R\$MM)

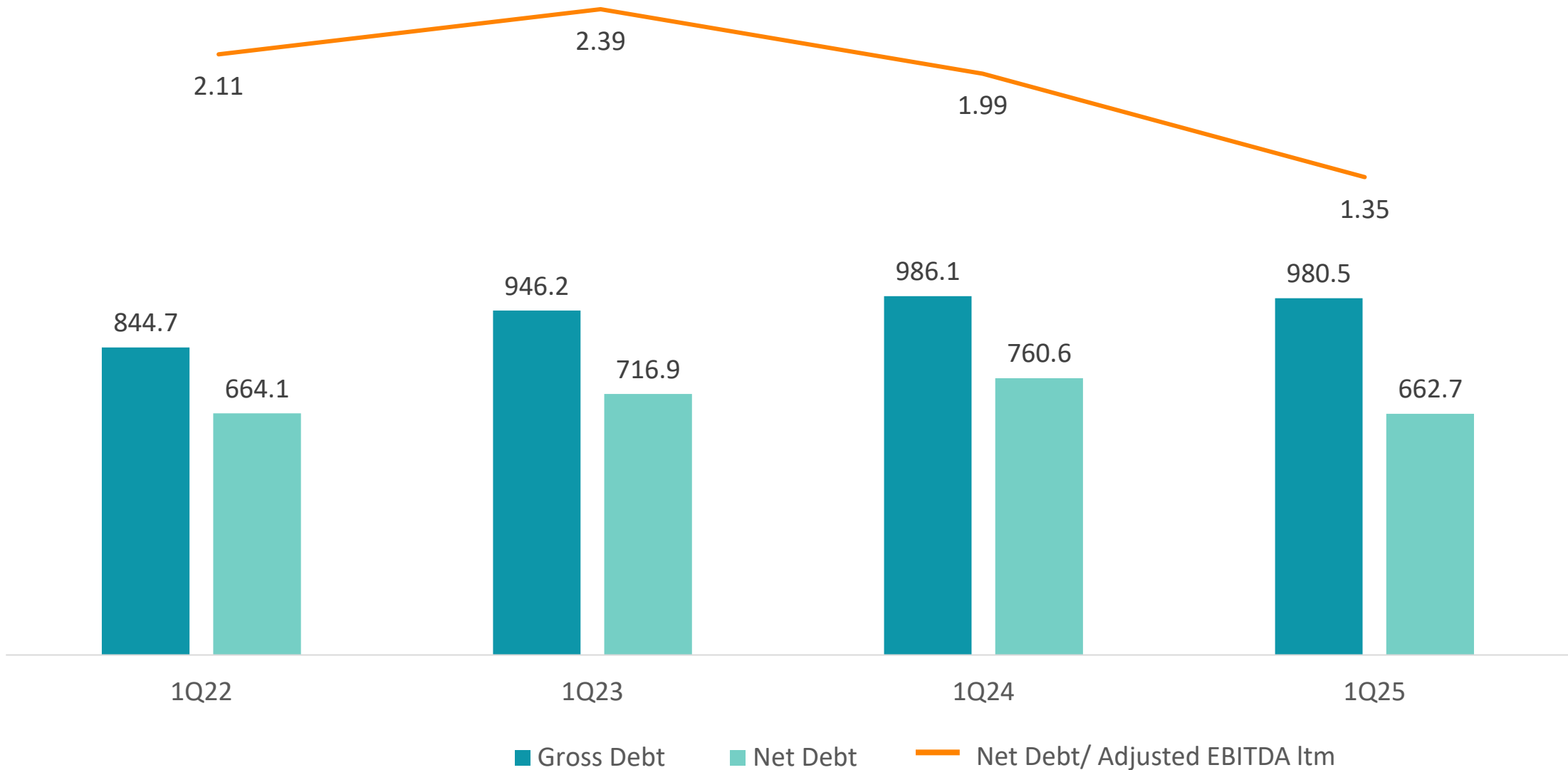


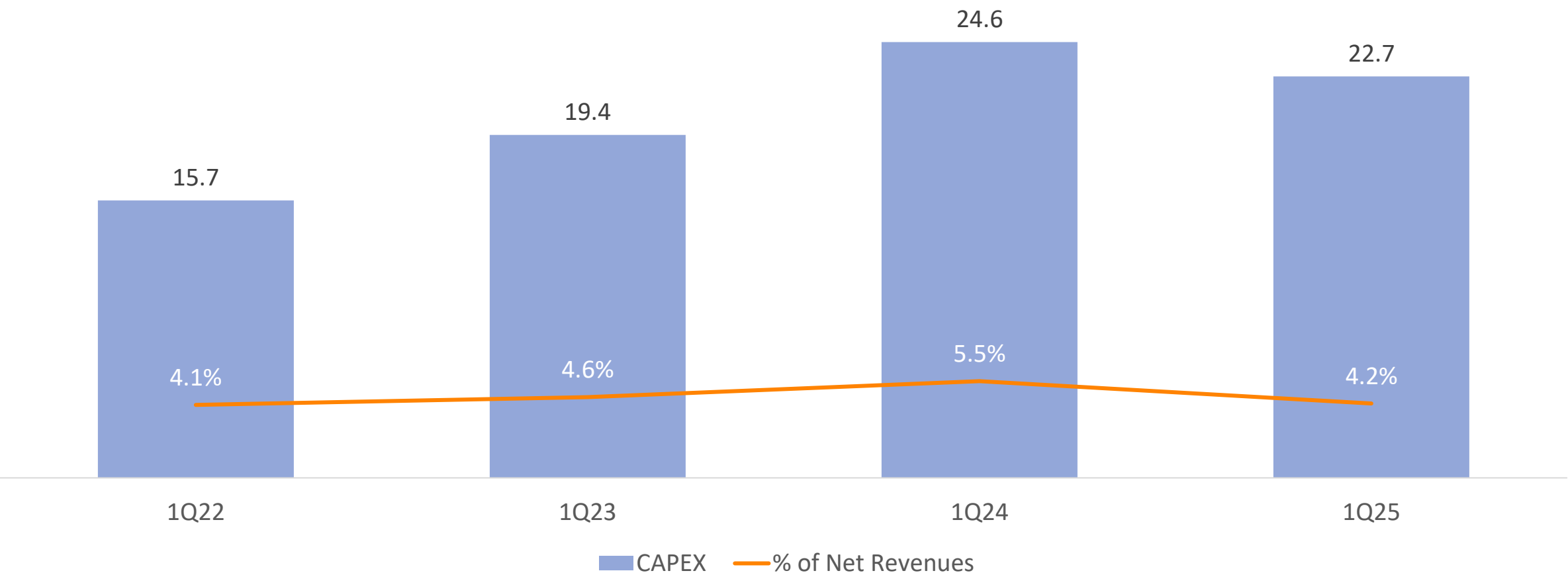
Average term of net accounts receivable (NRD) (Days)

■ NRD ■ NRD Ex-FIES



Debt and financial leverage (R\$MM)





ser

educacional

2025
OBJECTIVES



Consistent value generation through maximization of educational assets

Continuous search for efficiency and profitability gains

- High utilization of real estate
- Focus on process automation
- Financial discipline for expansion and generation of new business
- Gaining synergies between existing businesses

Investment in student experience, ecosystem, technology and education entrepreneurship

- Development of educational technologies and academic model
- Investment in new businesses to mature the continuing education ecosystem
- Improvement of systems, processes and curricular matrices



Organic Growth Hybrid and Digital Education

- New units and hubs in markets that already have recognition of regional brands
- Focus on offering courses with greater market demand (e.g. health and law)

Expansion of Medical Courses

- Approval of new courses via ADC 81
- Participation in public calls for new vacancies (e.g. Mais Médicos 3 Notice)
- Development of the ecosystem and generation of synergies with health courses, continuing education, polyclinics and clinics

ser educacional

JÂNYO DINIZ (CEO) | JOÃO AGUIAR (CFO)

RODRIGO ALVES (IRO) | GERALDO SOARES

WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI

+55 (11) 97093-2225



ri@sereducacional.com



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



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



Reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	1Q25	1Q24	% Chg. 1Q25 x 1Q24
Net Income (Loss)	43.633	(17.524)	N.M.
(+) Net financial expense ²	61.845	70.617	-12,4%
(+) Income and social contribution taxes	9.558	1.237	672,7%
(+) Depreciation and amortization	55.230	56.572	-2,4%
EBITDA¹	170.266	110.902	53,5%
EBITDA Margin	31,5%	24,6%	6,9 p.p.
(+) Revenue from Interest on Agreements and Others ²	2.413	6.977	-65,4%
(+) Non-recurring costs and expenses ³	6.858	6.704	2,3%
(-) Minimum rent paid ⁴	(35.885)	(33.622)	6,7%
Adjusted EBITDA⁵	143.652	90.961	57,9%
Adjusted EBITDA Margin	26,6%	20,2%	6,4 p.p.

1. EBITDA is not an accounting measure.

2. Interest income on agreements and others is comprised of our net financial result, arising from interest income and fines on monthly payments corresponding to financial charges on negotiated monthly payments and monthly payments paid in arrears.

3. Non-recurring costs and expenses are mainly comprised of expenses related to mergers and acquisitions of companies, expenses related to termination fines in processes of workforce optimization, which would not impact the usual cash generation.

4. Minimum rents are comprised of rental contracts recorded as financial leases under IFRS 16. The expenses of these leases are not reflected in our EBITDA, but are part of the adjusted EBITDA.

5. Adjusted EBITDA corresponds to the sum of EBITDA with (a) financial result of revenues from fines and interest on monthly payments, (b) non-recurring costs and expenses and (c) minimum rents paid.

Net Income Reconciliations (R\$ ('000))	1Q25	1Q24	% Chg. 1Q25 x 1Q24
Consolidated Net Income (Loss)	43,633	(17,524)	N.M.
<i>Net Margin</i>	<i>8.1%</i>	<i>-3.9%</i>	<i>12.0 p.p.</i>
<i>Non-recurring items for the period</i>	<i>8,170</i>	<i>14,708</i>	<i>-44.5%</i>
Adjusted Net Income (Loss)	51,803	(2,816)	N.M.
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>9.6%</i>	<i>-0.6%</i>	<i>10.2 p.p.</i>
Other accounting effects not considered as adjustments to net income:	11,902	15,447	-22.9%
IFRS 16 Impact	5,560	7,768	-28.4%
Rent (IFRS 16)	(29,662)	(27,398)	8.3%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	20,134	20,285	-0.7%
Interest on Leasing (IFRS 16)	16,306	14,943	9.1%
Goodwill from acquisitions	7,560	7,740	-2.3%
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(1,218)	(62)	1879.4%
Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16 and Goodwill)	63,705	12,693	401.9%
<i>Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16 / Goodwill)</i>	<i>11.8%</i>	<i>2.8%</i>	<i>9.0 p.p.</i>