

ser educacional

RESULTADOS
1T24



Videoconferência

10 de maio de 2024
(Tradução simultânea)

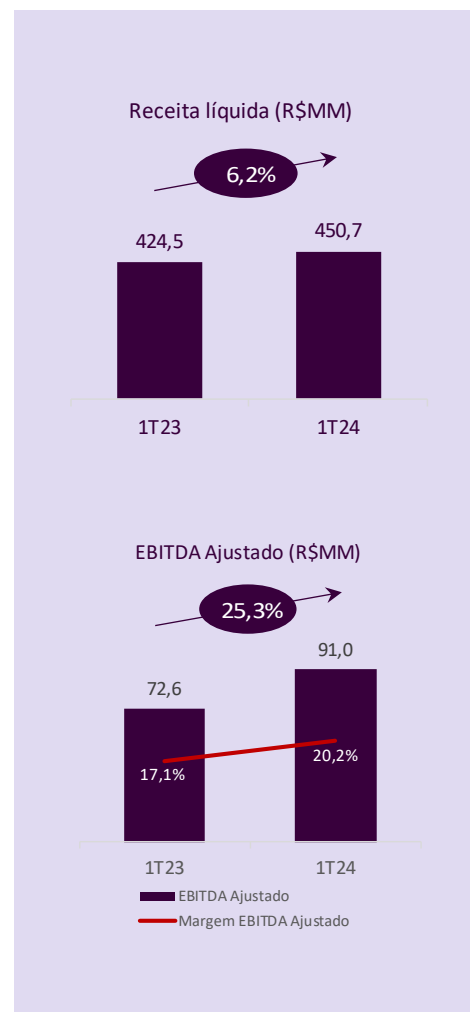
9h00 (Brasília) / 8h00 (NY)

Link dos participantes:
ri.sereducacional.com

Recife, 10 de maio de 2024 – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2024 (1T24). As informações são apresentadas em IFRS, consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2023, exceto se especificado de outra forma.

Destaques 1T24 x 1T23

- ✦ **A captação do Ensino Híbrido cresceu 10,0% no 1T24**, atingindo 51,0 mil matrículas, enquanto o **Ensino Digital reduziu 11,0%** e totalizou 60,2 mil matrículas no mesmo período.
- ✦ **A base total de alunos de graduação do Ensino Híbrido atingiu 160,8 mil alunos**, crescimento de 7,8%.
- ✦ **Aumento de 6,2% da receita líquida** em função do aumento da participação dos cursos de saúde no portfólio.
- ✦ **O EBITDA ajustado atingiu R\$91,0 milhões**, representando um **crescimento de 25,3%** na comparação 1T24 x 1T23, com **a margem EBITDA Ajustada alcançando 20,2%**, expansão de 3,1 pontos percentuais.
- ✦ **Prazo Médio de Recebimentos (PMR) ex-FIES** passou de 90 para 87 dias, a melhor marca da Companhia desde 2019, em função da melhoria da pontualidade das safras pós-pandemia.
- ✦ A Companhia registrou **Prejuízo Líquido Ajustado de R\$2,8 milhões** no 1T24, contra um prejuízo líquido ajustado de R\$18,2 milhões registrado no 1T23, o que representa uma redução de 84,6% na comparação entre os períodos.
- ✦ O indicador de **dívida líquida sobre o EBITDA ajustado** dos últimos 12 meses apresentou melhoria pelo **quarto trimestre consecutivo** passando de 2,39x no 1T23 para 1,99x no 1T24, em função do sucesso do plano de otimização operacional realizado pela Companhia a partir do 4T22.



Destaques Financeiros (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Líquida	450.714	424.547	6,2%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	294.433	265.183	11,0%
Margem Bruta Caixa Ajustada	65,3%	62,5%	2,9 p.p.
EBITDA Ajustado	90.961	72.594	25,3%
Margem EBITDA Ajustada	20,2%	17,1%	3,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
Margem Líquida Ajustada	-0,6%	-4,3%	3,7 p.p.

Mensagem da Administração

Os resultados do primeiro trimestre de 2024 da Ser Educacional refletem melhoria consistente dos resultados operacionais e financeiros pelo quarto trimestre consecutivo, fruto do sucesso da implementação da estratégia de otimização operacional que vem sendo realizada desde 2023.

Nesse período, estão sendo realizadas diversas atividades, que visaram aumentar a rentabilidade da Companhia, que envolveram as seguintes frentes principais:

- Otimização da ocupação do parque imobiliário locado, por meio da devolução de imóveis locados em municípios com maior vacância;
- Unificação de marcas, visando aumentar o alcance das principais marcas da Companhia de forma a torná-las cada vez mais reconhecidas em suas respectivas regiões;
- Aumento da participação dos cursos de saúde no portfólio da Companhia, cuja participação desses cursos na base total de alunos de graduação passou de 38% no 1T23 para 43% no 1T24, uma vez que esses cursos possuem elevada demanda no mercado e ticket médio mais elevado;
- Otimização da performance das unidades e equipes de retaguarda, por meio da melhoria de ensalamento e automação de processos visando melhorar a qualidade e velocidade dos serviços prestados e gerar melhorias na experiência dos alunos.
- Foco na redução dos índices de endividamento financeiro e aumento da geração de caixa operacional, com iniciativas dedicadas a aumentar a conversão de contas a receber em caixa, a exemplo da venda da carteira do Educred para o Pravalor, realizada no 1T23, e uma política para realização de acordos e recuperação de mensalidades em atraso com maior ênfase em aumentar o recebimento à vista dos valores devidos.

Transcorridos mais de um ano desde o início da implantação desse plano, a Companhia está colhendo resultados significativos que podem ser observados pela redução do custo de aluguéis, marketing e folha como percentual da receita líquida, bem como se beneficiado do melhor desempenho operacional obtido.

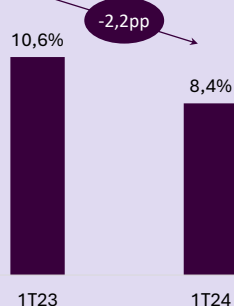
Essa melhor performance vem principalmente pelo sucesso da captação de alunos do ensino híbrido, que conseguiu gerar aumento expressivo de base de alunos, com crescimento de ticket médio, que associado às iniciativas de otimização operacional realizadas nas unidades estão sendo os principais vetores de aumento das margens operacionais observadas no trimestre.

Já no Ensino Digital, a Companhia segue com seu plano de focar na geração de resultados consistentes após a conclusão da integração das operações da UNIFAEEL realizada no passado e conseguiu mais uma vez apresentar resultados sólidos, com crescimento de receita e as elevadas margens operacionais, em linha com os últimos anos.

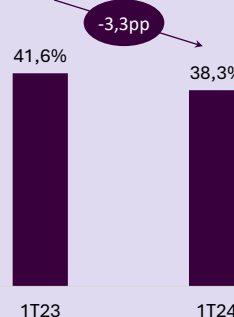
Com isso, e em meio a um ambiente econômico de crescimento moderado no Brasil e taxa de juros ainda elevada, a Companhia segue dedicada na execução de seu plano de otimização operacional previsto para ter suas principais atividades concluídas no final do primeiro semestre de 2024, visando melhorar seus indicadores de rentabilidade de forma a preparar a Companhia

Principais resultados alcançados pelo plano de otimização operacional

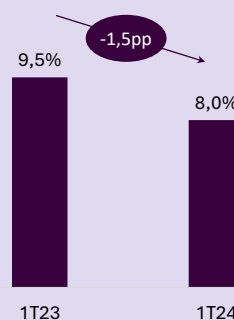
Aluguéis* / Receita Líquida



Custos e Despesas com Pessoal / Receita Líquida



Despesas de Marketing / Receita Líquida



* inclui custos de aluguel e os aluguéis mínimos pagos

para um novo ciclo de crescimento com rentabilidade para que possa gerar resultados consistentes, sem deixar de investir em uma empresa que proporcione uma experiência de ensino de qualidade cada vez mais aprimorada e em novos negócios complementares ao ensino superior, desenvolvendo a cada trimestre um ecossistema de educação continuada que permita à Companhia continuar a criar novas avenidas de crescimento de médio e longo prazo.

A Administração agradece aos alunos, professores, colaboradores, acionistas e prestadores de serviços por sua confiança e parceria, reiterando o compromisso da Ser Educacional em contribuir para a construção de um Brasil com mais educação de qualidade, empreendedor e socialmente responsável.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Resultados da Captação de Alunos 1T24

Captação de Alunos de Educação Continuada			
Segmento	1T24	1T23	% Δ
Ensino Híbrido (graduação + pós)	51,0	46,3	10,0%
Graduação Híbrida	50,9	45,9	10,8%
Pós-graduação Híbrida	0,1	0,4	-69,7%
Ensino Digital (graduação + pós)	60,2	67,7	-11,0%
Graduação Digital	51,3	57,7	-11,1%
Pós-graduação Digital	9,0	10,0	-10,4%
Captação Total	111,2	114,0	-2,4%

Captação de alunos no segmento de Ensino Híbrido (presencial) – 1T24

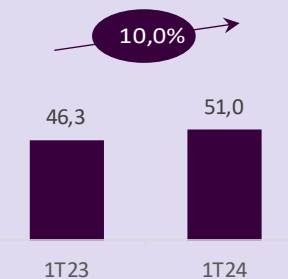
A captação cresceu 10,0% na comparação entre o 1T24 e o 1T23, em função principalmente da estratégia da Companhia em focar seus esforços na oferta de cursos de saúde, que representam ticket médio mais elevado, visando melhor aproveitar seus diferenciais relativos à estrutura de laboratórios, clínicas e reconhecimento de suas marcas regionais.

A captação do 1T24 poderia ter sido maior, uma vez que a implantação do FIES Social pelo governo federal acabou atrasando a captação de alunos do programa, que geralmente ocorre em fevereiro e março. Porém, em função dessa mudança de calendário, a captação de alunos do FIES está ocorrendo apenas entre os meses de abril e maio o que reduziu marginalmente o volume de captação do trimestre.

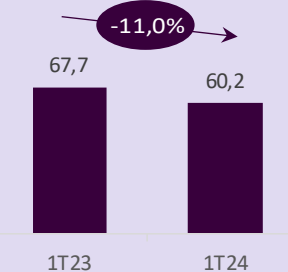
Captação de alunos no segmento de Ensino Digital – 1T24

A captação do segmento de Ensino Digital apresentou uma redução de 11,0%, na comparação 1T24 x 1T23, em função da estratégia da Companhia em focar seus esforços em cursos de maior ticket médio e na manutenção da rentabilidade operacional, dessa forma reduzindo os descontos comerciais de captação. Como isso ocorreu em um cenário mais competitivo de mercado, a estratégia de elevação de ticket médio levou a uma queda na captação de novos alunos de Ensino Digital no período, sem prejudicar o crescimento da receita líquida na comparação entre os dois períodos.

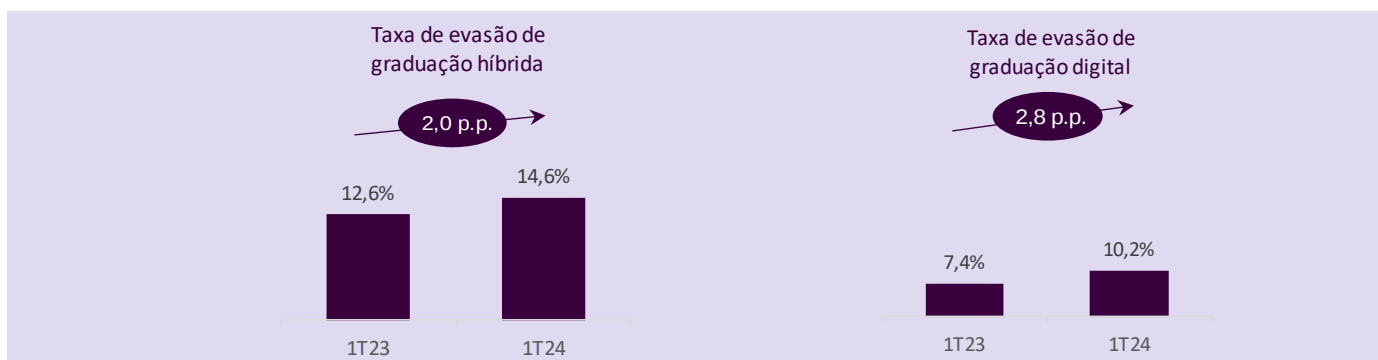
Captação do ensino híbrido (graduação + pós) ('000)



Captação do ensino digital (graduação + pós) ('000)



Taxa de evasão¹



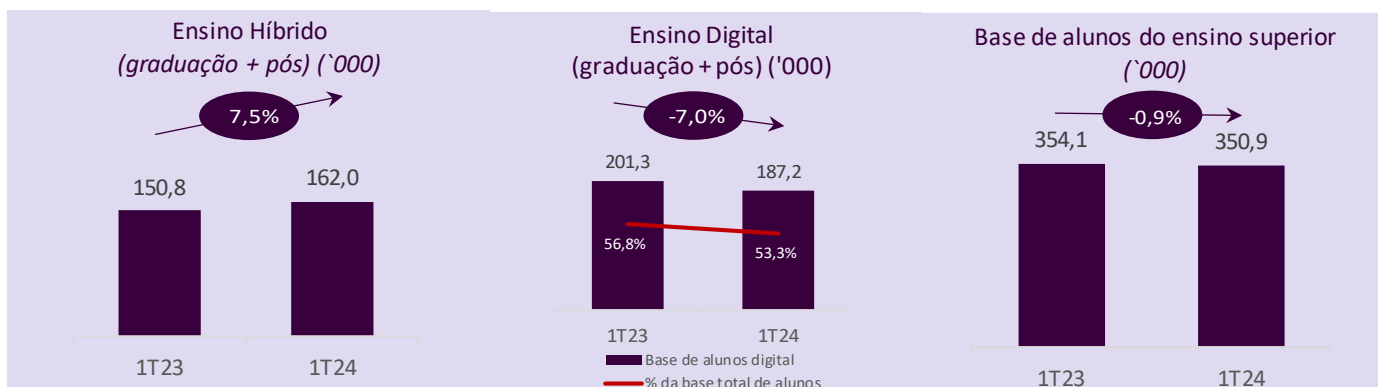
(1) Taxa de evasão = evasão do período / (matriculados ao final do semestre anterior – egressos + captação + aquisições)

A taxa de evasão da graduação híbrida ficou em 14,6% no 1T24, um aumento de 2,0 p.p. em comparação com o 1T23, quando atingiu 12,6%, em virtude da estratégia da Companhia em aumentar a geração de caixa operacional e com isso reduziu a concessão de descontos para negociações financeiras, o que acabou por impactar no aumento da evasão, sem prejuízo significativo ao crescimento de 7,8% da base de alunos desse formato de oferta.

Pelos mesmos motivos, no segmento de graduação digital, a taxa de evasão ficou em 10,2%, contra 7,4% no 1T23, representando um aumento de 2,8 p.p.

Evolução da Base de Alunos

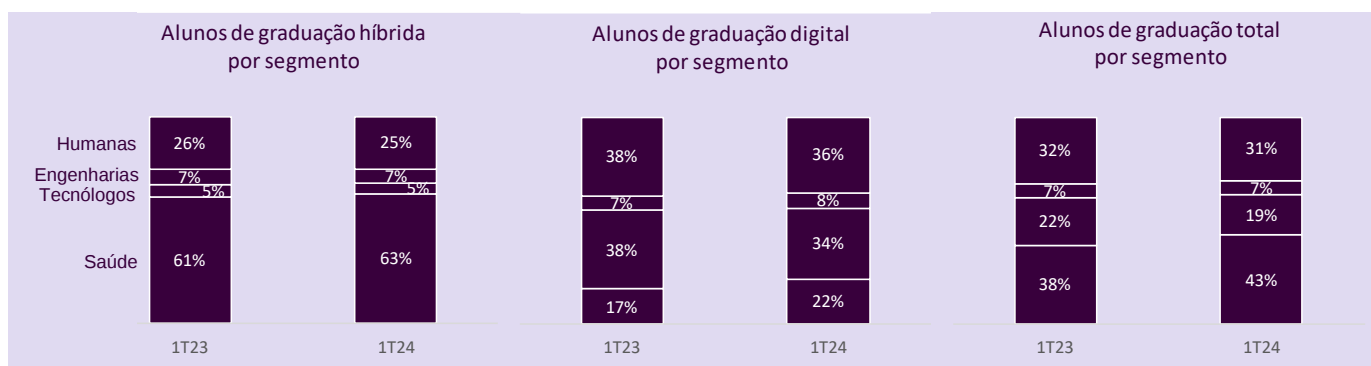
Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
1T24	Híbrido (Presencial)	Digital	Presencial	Digital	Presencial	Digital	Total
Base Dez23	149.817	129.318	1.349	30.657	1.349	408	312.898
Captação	50.874	51.283	125	8.956	230	45	111.513
Aquisição	-	-	-	-	-	-	-
Egressos	(12.323)	(10.170)	(289)	(4.910)	(187)	-	(27.879)
Evasão	(27.542)	(17.398)	(21)	(536)	(127)	(7)	(45.631)
Base Mar24	160.826	153.033	1.164	34.167	1.265	446	350.901
% Base Mar24 / Base Dez23	7,3%	18,3%	-13,7%	11,4%	-6,2%	9,3%	12,1%
% Base Mar24 / Base Mar23	7,8%	-6,2%	-23,9%	-10,3%	-22,5%	6,2%	-0,9%



O aumento de 7,5% da base de alunos no segmento de ensino híbrido ocorreu em virtude do foco da Companhia na oferta de um portfólio de cursos mais enxuto e dedicado às áreas de conhecimento da saúde e engenharia, visando maximizar os diferenciais competitivos da Companhia relativos à sua estrutura diferenciada de laboratórios e clínicas,

bem como a localização privilegiada de suas unidades e posicionamento das marcas nas cidades em que opera. Como resultado, se destaca mais uma vez o aumento da base de alunos de saúde, que hoje corresponde a 63% da base de alunos de graduação de Ensino Híbrido e 43% da base total de graduação.

Já no Ensino Digital, os cursos de saúde aumentaram sua participação em 4 pontos percentuais, passando de 16% para 20% da base de alunos de graduação e reflete os resultados da estratégia da Companhia de aumentar seus investimentos em laboratórios, da integração de sistemas de treinamento dos polos parceiros entre as marcas regionais originais com a UNIFAEEL.



Dados Operacionais	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Vagas de medicina	521	521	0,0%
Alunos de Medicina	3.236	3.056	5,9%
Campi em operação	58	59	-1,7%
Polos em operação	861	961	-10,4%

A redução da quantidade de Campi e Polos parceiros em operação é decorrente da estratégia da Companhia em melhorar sua performance operacional, encerrando atividades em unidades e polos com baixo desempenho, que inclui a redução do parque imobiliário locado, mesmo quando as unidades em si não são encerradas e permanecem operando com espaços mais enxutos, atualizados e em linha com práticas acadêmicas modernas, que proporcionam uma experiência educacional diferenciada e verdadeiramente híbrida aos alunos.

Financiamento Estudantil

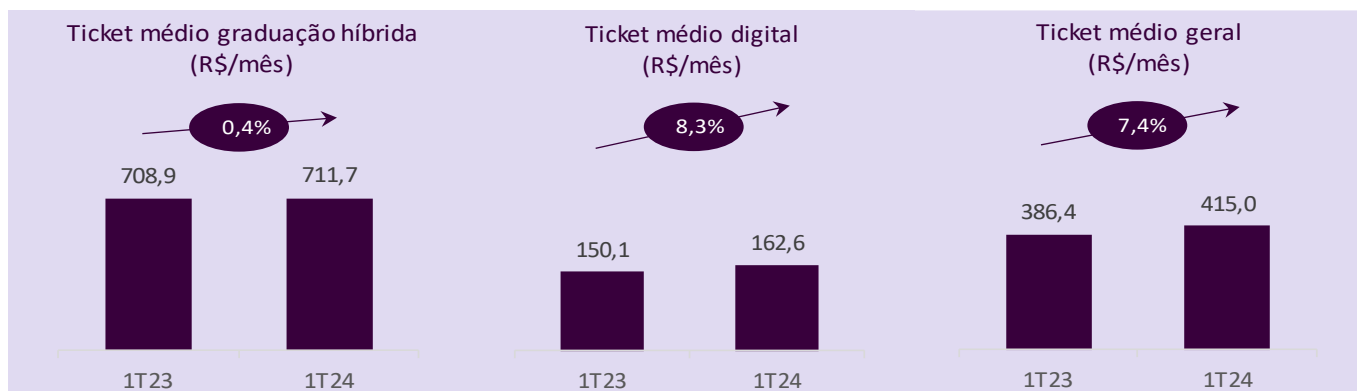
FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS	1T23	Dez/23	1T24
Alunos de Graduação Híbrida (presencial)	149.226	149.817	160.826
Alunos FIES	12.907	14.393	11.754
% de Alunos FIES	8,6%	9,6%	7,3%
Alunos EDUCRED	1.037	60	46
% de Alunos EDUCRED	0,7%	0,0%	0,0%
Alunos PRAVALER	991	2.406	2.121
% de Alunos PRAVALER	0,7%	1,6%	1,3%
Total de Alunos com Financiamento	14.935	16.859	13.921
% de Alunos com Financiamento	10,0%	11,3%	8,7%
Alunos de Graduação Digital	163.229	129.318	153.033
PROUNI Graduação Híbrida	16.220	15.893	15.063
PROUNI Graduação Digital	5.678	6.860	5.868
Total de Alunos com PROUNI	21.898	22.753	20.931
% de Alunos PROUNI	7,0%	8,2%	6,7%

A base de alunos PROUNI apresentou redução em sua participação na base de alunos de graduação híbrida em função principalmente da redução da captação de alunos desse programa no 1T24.

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio Líquido	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Ensino Híbrido (Graduação)	711,74	708,93	0,4%
Ensino Híbrido (Graduação + Pós)	709,96	705,99	0,6%
Ensino Digital (graduação + pós)	162,58	150,06	8,3%
Ticket Médio Líquido Total	415,01	386,42	7,4%

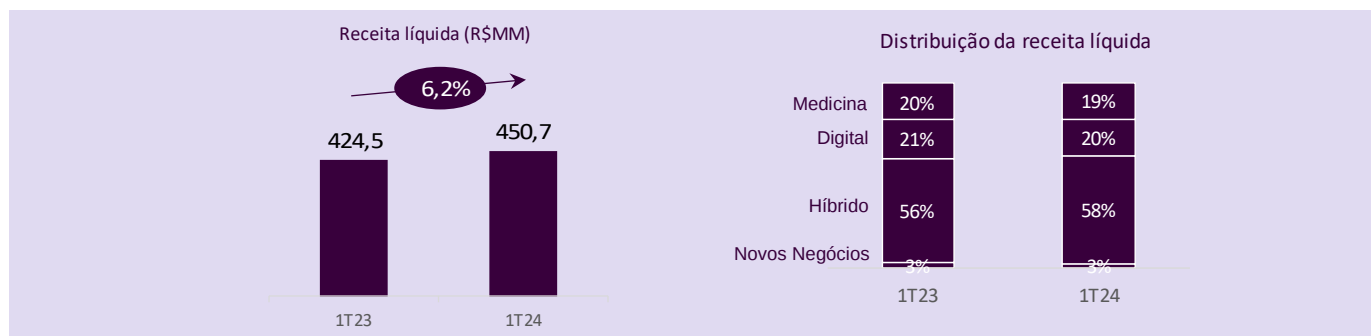
O ticket médio de graduação do Ensino Híbrido do 1T24 cresceu 0,4% em comparação com o 1T23, em função da redução de descontos comerciais nos processos de captação de alunos das últimas safras, em especial em 2024, e aumento da participação da captação de alunos para os cursos de saúde, que foram parcialmente compensados pelo aumento na quantidade de alunos captados no período, uma vez que a Companhia reconhece no próprio trimestre a integralidade dos descontos comerciais de captação, fazendo com que exista maior pressão no ticket médio nos trimestres ímpares em que há aumento mais significativo do número de alunos captados, como ocorreu nesse trimestre.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita dos Serviços Prestados

Receita Bruta - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Operacional Bruta	1.068.122	969.826	10,1%
Mensalidades de Ensino Híbrido	942.845	841.039	12,1%
Mensalidades de Ensino Digital	109.958	112.605	-2,4%
Outras	15.319	16.182	-5,3%
Deduções da Receita Bruta	(617.408)	(545.279)	13,2%
Descontos e Bolsas	(524.457)	(449.411)	16,7%
PROUNI	(76.380)	(80.359)	-5,0%
FGEDUC e encargos FIES	(408)	(668)	-38,9%
Impostos	(16.163)	(14.841)	8,9%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	49,1%	46,3%	2,8 p.p.
Receita Operacional Líquida	450.714	424.547	6,2%
Mensalidades de Ensino Híbrido	345.020	319.299	8,1%
Mensalidades de Ensino Digital	91.523	90.815	0,8%
Outras	14.171	14.433	-1,8%



- a) O aumento da receita bruta em 10,1% ocorreu em virtude do (i) aumento do volume de alunos matriculados na graduação híbrida, em função da melhoria da taxa de captação; (ii) do crescimento da base de alunos do curso de Medicina; e (iii) do repasse da inflação.
- b) O aumento de 6,2% na receita líquida aconteceu pelos mesmos motivos descritos acima e pela redução dos descontos do PROUNI em 5,0%, compensado pelo crescimento na linha de descontos e bolsas de 16,7%.

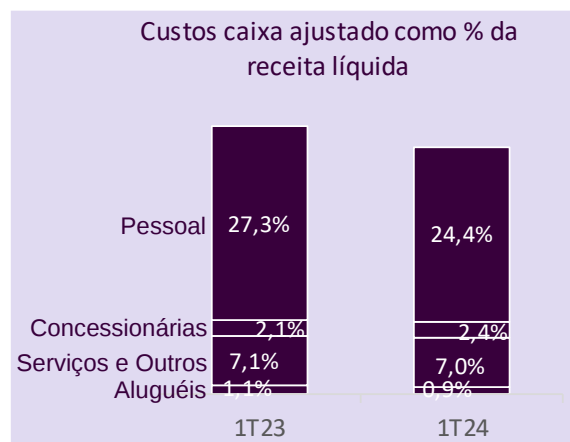
Custos dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Custos dos Serviços Prestados	(209.434)	(218.273)	-4,0%
Pessoal e encargos	(110.559)	(119.073)	-7,2%
Aluguéis	(4.114)	(4.854)	-15,2%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e outros	(31.481)	(30.011)	4,9%
Depreciação e Amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%

- a) Os custos de pessoal e encargos apresentaram uma redução de 7,2% na comparação com o 1T23, contemplando custos não-recorrentes de R\$0,5 milhão no trimestre. Excluindo esse efeito, houve uma redução dos custos de pessoal e encargos de 4,9%, principalmente devido ao aumento do número de alunos médio por turmas, avanço do modelo acadêmico Ubíqua e a implantação do plano de otimização operacional que vem sendo realizado pela Companhia, parcialmente compensados pelo dissídio anual;
- b) Os custos com aluguéis atingiram R\$4,1 milhões no 1T24, contra R\$4,9 milhões no 1T23, uma redução de 15,2%, devido a implantação do plano de otimização operacional que visou otimizar a locação e ocupação do parque imobiliário;
- c) A linha de concessionárias aumentou 23,6%, em virtude do aumento da base de alunos de Ensino Híbrido, em especial em cursos de saúde que possuem carga horária maior em função das aulas práticas e do crescimento das unidades mais novas, na comparação dos resultados entre 1T24 e 1T23;
- d) A linha de serviços de terceiros e outros apresentou um crescimento de 4,9% na comparação 1T24 x 1T23, principalmente em virtude do aumento da base de alunos de graduação híbrida, especialmente no segmento da saúde, que gera custos variáveis com licenças de software e custos com preceptorias em aulas práticas.

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

Composição dos Custos dos Serviços Prestados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Custos dos Serviços Prestados	(208.746)	(214.946)	-2,9%
Pessoal e encargos	(110.096)	(115.746)	-4,9%
Aluguéis	(3.889)	(4.853)	-19,9%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e outros	(31.481)	(30.012)	4,9%
Depreciação e Amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%



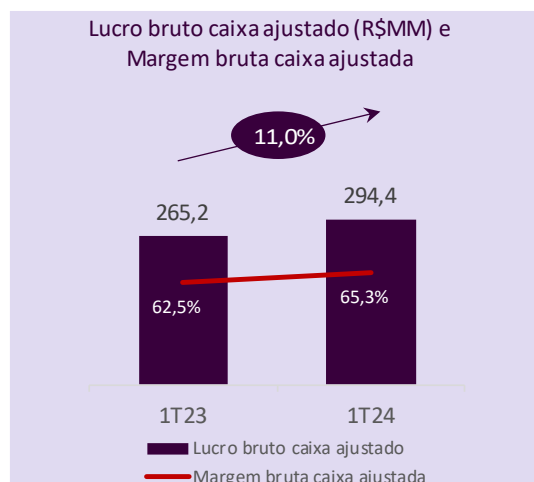
Lucro Bruto

Lucro Bruto - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Operacional Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(209.434)	(218.273)	-4,0%
Lucro Bruto	241.280	206.274	17,0%
Margem Bruta	53,5%	48,6%	4,9 p.p.
(-) Depreciação	52.465	55.582	-5,6%
Lucro Bruto Caixa	293.745	261.856	12,2%
Margem Bruta Caixa	65,2%	61,7%	3,5 p.p.

- a) O crescimento do lucro bruto caixa e da margem reflete o efeito combinado do aumento da receita, em decorrência do desenvolvimento orgânico do Ensino Híbrido, e da redução dos custos, na comparação 1T24 x 1T23, em função do plano de otimização operacional implantado pela Companhia;
- b) A depreciação e amortização apresentou redução de 5,6%, em função da redução do parque imobiliário locado ocorrida durante 2023.

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

Lucro Bruto - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Operacional Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(208.746)	(214.946)	-2,9%
Lucro Bruto Ajustado	241.968	209.601	15,4%
Margem Bruta Ajustada	53,7%	49,4%	4,3 p.p.
(-) Depreciação	52.465	55.582	-5,6%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	294.433	265.183	11,0%
Margem Bruta Caixa Ajustada	65,3%	62,5%	2,9 p.p.



Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

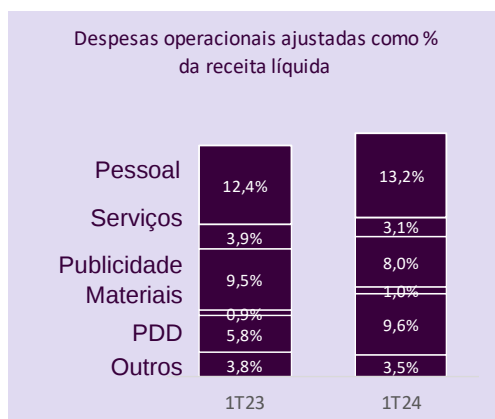
Despesas Operacionais - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Despesas Gerais e Administrativas	(182.886)	(166.578)	9,8%
Pessoal e encargos	(62.213)	(57.631)	8,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(16.515)	(18.877)	-12,5%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(16.307)	(16.369)	-0,4%
Depreciação e Amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(4.064)	(3.039)	33,7%
Resultado Operacional	54.330	36.657	48,2%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(178.779)	(161.882)	10,4%

- a) As despesas com pessoal e encargos apresentaram um aumento de 8,0%, em decorrência do dissídio coletivo, aumento do provisionamento da Participação no Lucro dos Resultados (PLR) e do Plano de Concessão de Ações e internalização de algumas atividades terceirizadas. Houve também uma despesa não-recorrente de R\$2,7 milhões relacionada a multas indenizatórias referentes à readequação da estrutura administrativa para comportar a atual base de alunos da Companhia. Excluindo os efeitos não-recorrentes entre os dois períodos, o aumento foi de 12,8%;
- b) As despesas com serviços prestados tiveram uma queda de 12,5% em relação ao 1T23. Excluindo os efeitos não-recorrentes entre os dois períodos, que podem ser observados na tabela gerencial abaixo, a redução dessas despesas foi de 16,1%, em função principalmente dos esforços da Companhia em aumentar sua eficiência operacional, da internalização de algumas atividades terceirizadas e descontinuação de unidades e polos com menor eficiência;
- c) As despesas com publicidade caíram 10,9% em relação ao 1T23. Como percentual da receita líquida, passaram de 9,5% para 8,0%, denotando melhoria da estratégia comercial da Companhia, resultado principalmente das medidas adotadas para melhorar a eficiência operacional e do foco na melhoria do portfólio de cursos ofertados nos segmentos de Ensino Híbrido e Digital;

- d) A linha de PDD e Perdas Efetivas teve um aumento de 76,2% na comparação com o 1T23, representando 9,6% como percentual da receita líquida no 1T24, ante 5,8% no 1T23, em função principalmente do aumento da base de receita líquida nos últimos trimestres no Ensino Híbrido e da evasão no Ensino Digital, aliado à baixa dos títulos de acordos, do período pós-pandemia, que cumpriram os 2 anos com menor recuperabilidade e maior provisionamento e ao ajuste do saldo remanescente da carteira do Educured;
- e) A linha de Outros no 1T24 atingiu R\$16,3 milhões, em linha com o 1T23, com uma redução de 0,4%, em função basicamente de menor volume de custos com viagens, visitas de credenciamento e credenciamento de cursos, congressos e outras atividades; e
- f) A linha de Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas apresentou um aumento de 33,7% quando comparada ao 1T23 (aumento de 53,6%, excluindo os não-recorrentes, conforme tabela ajustada abaixo).

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

Despesas Operacionais - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Despesas Gerais e Administrativas	(176.970)	(159.071)	11,3%
Pessoal e encargos	(59.490)	(52.720)	12,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(13.776)	(16.416)	-16,1%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de Expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(15.853)	(16.234)	-2,3%
Depreciação e Amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras Receitas (despesas) operacionais, líquidas	(3.964)	(2.581)	53,6%
Resultado Operacional Ajustado	61.034	47.949	27,3%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(172.863)	(154.375)	12,0%



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Resultado Operacional	54.330	36.657	48,2%
(-) Depreciação e Amortização (Custo + Despesa)	56.572	60.278	-6,1%
EBITDA¹	110.902	96.935	14,4%
Margem EBITDA	24,6%	22,8%	1,8 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros ²	6.977	4.651	50,0%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	6.704	11.293	-40,6%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(33.622)	(40.284)	-16,5%
EBITDA Ajustado⁵	90.961	72.594	25,3%
Margem EBITDA Ajustada	20,2%	17,1%	3,1 p.p.

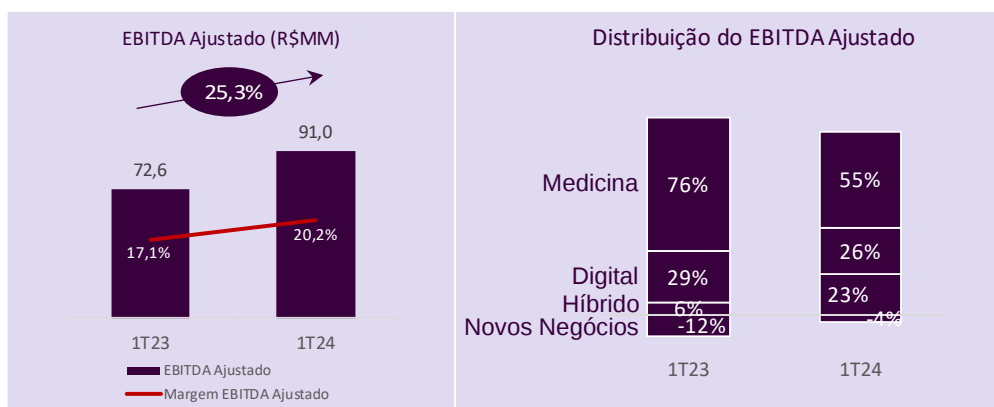
1. EBITDA não é uma medida contábil.

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

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

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

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



O aumento do EBITDA Ajustado na comparação 1T24 x 1T23 foi decorrente do crescimento da receita líquida no 1T24, em virtude do aumento da base de alunos de graduação híbrida, que gerou um ritmo de crescimento da receita líquida mais consistente em 2023, enquanto o sucesso na execução do plano de otimização operacional até o momento, possibilitou que o ritmo de crescimento dos custos e despesas apresentasse um arrefecimento e permitiu o aumento da margem EBITDA ajustado no 1T24 em 3,1 pontos percentuais em comparação ao 1T23.

RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES (R\$ '000)	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado	6.704	11.293	-40,6%
Aluguel	225	-	N.M.
Pessoal	3.186	8.238	-61,3%
Custo	463	3.327	-86,1%
Despesa	2.723	4.911	-44,5%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	2.739	2.461	11,3%
Despesa	2.739	2.461	11,3%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	554	593	-6,7%
Despesas Tributárias	42	135	-69,1%
Outras Despesas	412	-	N.M.
Perda/ganho no valor de recuperação de ativos e baixa de imóveis	50	(277)	N.M.
Outras Despesas Operacionais Líquidas	50	735	-93,2%
Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado	8.004	(1.177)	N.M.
Despesas Financeiras - Outros	2.390	-	N.M.
Juros e variação cambial sobre empréstimos (SWAP)	5.667	-	N.M.
IR/CSLL Complementar sobre o Lucro Líquido Ajustado*	(53)	(1.177)	-95,5%
Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes	14.708	10.115	45,4%

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

Principais indicadores por segmento e formato de oferta

Resultados por Segmento (Valores em R\$ ('000))	1T24*				
	Ensino Híbrido	Ensino Digital	Novos Negócios ⁽¹⁾	Consolidado	Medicina
Receita Líquida**	346.393	91.980	12.342	450.714	86.856
Lucro Bruto Caixa Ajustado	228.171	63.436	2.826	294.433	69.381
Margem Bruta Caixa Ajustada	65,9%	69,0%	22,9%	65,3%	79,9%
EBITDA Ajustado	70.939	23.982	(3.960)	90.961	50.287
Margem EBITDA Ajustada	20,5%	26,1%	-32,1%	20,2%	57,9%
Base de Alunos ('000)	163.255	187.646	-	350.901	3.236

* Alocações dos resultados não são auditadas.

** Considera as receitas de mensalidades de alunos e receitas auxiliares incluídas na linha Outras Receitas que consta na seção Receita dos Serviços Prestados.

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

Resultado Financeiro

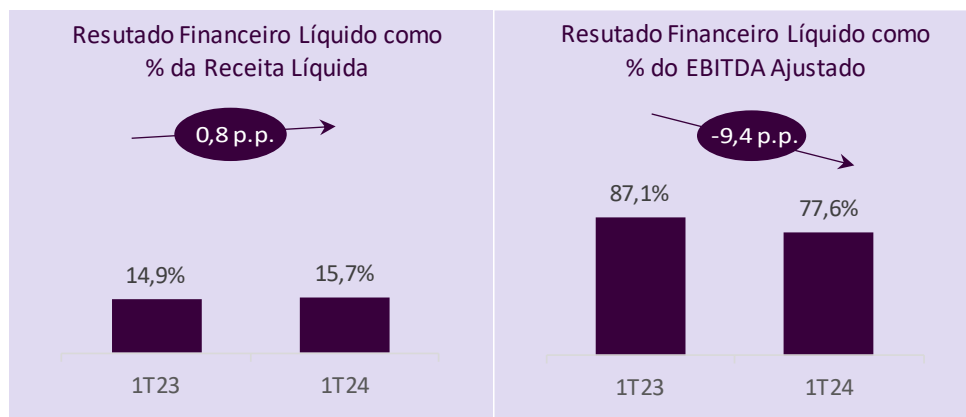
Resultado Financeiro - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre Acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(86.730)	(76.057)	14,0%
Despesas de Juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos Concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.667)	-	N.M.
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(4.193)	(3.881)	8,0%
Resultado Financeiro	(70.617)	(63.218)	11,7%

- a) A Receita Financeira apresentou um crescimento de 25,5% em razão principalmente do crescimento de 50,0% em Juros sobre Acordos e Outros e do aumento de 33,3% na linha de variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira (com swap) contratado junto ao Banco Itaú;
- b) Juros sobre Acordos e Outros ficou em R\$7,0 milhões no 1T24, representando um crescimento de 50,0% em relação ao 1T23, quando alcançou R\$4,7 milhões, devido ao aumento da cobrança de juros de alunos na comparação entre os dois períodos;
- c) Os Rendimentos de Aplicações Financeiras atingiram R\$5,4 milhões no 1T24, em linha com o 1T23, quando também esta linha encerrou o trimestre em R\$5,4 milhões, com um aumento de 1,0% na comparação 1T24 X 1T23, em virtude do maior volume de recursos aplicados durante os respectivos trimestres;
- d) A soma das linhas de Variação Cambial Ativa e a Linha de Despesa Financeira de Juros e Resultado Swap Sobre Empréstimos, referentes à contratação da linha de crédito na modalidade 4131 junto ao Banco Itaú, representou uma redução de 28,5% da despesa financeira combinada, passando de R\$6,9 milhões no 1T23 para R\$5,0 milhões no 1T24;
- e) As Despesas Financeiras atingiram R\$86,7 milhões no 1T24, ante R\$76,1 milhões no 1T23, o que representa um aumento de 14,0% na comparação entre os dois períodos, decorrente principalmente do aumento dos descontos concedidos e do reconhecimento da marcação a mercado de derivativos, compensado pela redução do endividamento bruto, incluindo a redução do swap (comentada acima);
- f) As Despesas de Juros apresentaram uma redução de 1,3%, passando de R\$22,4 milhões no 1T23 para R\$22,1 milhões no 1T24, em virtude da redução do CDI e da dívida bruta entre os dois períodos;
- g) Os Juros de Arrendamentos Mercantis ficaram em R\$19,0 milhões no 1T24, ante R\$20,0 milhões no 1T23, uma redução de 5,2%, em função da entrega de imóveis, conforme comentado em Custos com Aluguéis, compensada pela remensuração de imóveis alugados;
- h) Os Descontos Concedidos atingiram R\$25,1 milhões no 1T24, ante R\$16,9 milhões no 1T23, decorrente do maior volume de acordos para recuperação de créditos de mensalidades antigas, principalmente entre 361 e 720 dias, na comparação entre os dois períodos;

- i) A marcação a mercado de derivativos passou a ser registrada pela Companhia a partir do 4T23, conforme dispõe o CPC 46, representando um efeito contábil, sem efeito caixa e, portanto, alocado como efeito não-recorrente no resultado;
- j) A linha Outros das despesas financeiras encerrou o 1T24 em R\$4,2 milhões, contra R\$3,9 milhões registrados no 1T23, em decorrência principalmente ao efeito não-recorrente de R\$2,4 milhões relacionado à execução de operações financeiras no período.

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

Resultado Financeiro - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre Acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(78.673)	(76.057)	3,4%
Despesas de Juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos Concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(1.803)	(3.881)	-53,5%
Resultado Financeiro	(62.560)	(63.218)	-1,0%



Lucro Líquido (Prejuízo)

Lucro Líquido (Prejuízo) - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Lucro (Prejuízo) Operacional	54.330	36.657	48,2%
(+) Resultado Financeiro	(70.617)	(63.218)	11,7%
(+) IR / CS do Exercício	(6.715)	(1.727)	288,8%
(+) IR / CS Diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(17.524)	(28.352)	-38,2%
Margem Líquida	-3,9%	-6,7%	2,8 p.p.

A tabela abaixo apresenta o lucro líquido (prejuízo) em uma visão gerencial, que ajusta o resultado pelos efeitos não-recorrentes. No 1T24, a Companhia registrou um prejuízo ajustado de R\$2,8 milhões, contra um prejuízo ajustado de R\$18,2 milhões registrado no 1T23, 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 iniciado a partir do final de 2022. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelas despesas financeiras líquidas, em função principalmente do impacto dos juros sobre o atual nível de endividamento da Companhia. No 1T24, o IR/CSLL representou uma despesa líquida de R\$1,2 milhão, em função principalmente do lucro agregado de parte das empresas do Grupo.

Lucro Líquido Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Lucro Operacional Ajustado	61.034	47.949	27,3%
(+) Resultado Financeiro	(62.560)	(63.218)	-1,0%
(+) IR / CS do Exercício	(6.768)	(2.904)	133,0%
(+) IR / CS Diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
Margem Líquida Ajustada	-0,6%	-4,3%	3,7 p.p.

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

Lucro Líquido Ajustado (Ex-IFRS 16) (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
Margem Líquida Ajustada	-0,6%	-4,3%	3,7 p.p.
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(27.398)	(32.727)	-16,3%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.285	22.160	-8,5%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	14.943	14.644	2,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social (IFRS 16)	(62)	(442)	-86,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (Ex-IFRS 16)	4.953	(14.603)	N.M.
Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16)	1,1%	-3,4%	4,5 p.p.

A tabela acima tem como objetivo demonstrar o impacto do IFRS 16 no lucro (prejuízo) líquido ajustado da Companhia para fins de demonstração e comparabilidade com exercícios anteriores. No 1T24, excluindo os impactos do IFRS 16, houve um lucro ajustado de R\$5,0 milhões. O aumento da diferença entre o lucro (prejuízo) líquido ajustado e o mesmo Ex-IFRS 16, na comparação entre os trimestres, ocorre em função da devolução dos imóveis que são imediatamente reconhecidos nos resultados Ex-IFRS 16, contudo na apuração considerando o IFRS 16 esse impacto é reconhecido gradualmente em função do modelo de cálculo segundo essa norma contábil.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))	1T23	4T23	1T24
Contas a Receber Bruto	694.905	770.748	740.192
Mensalidades de alunos	429.999	494.882	469.884
FIES	66.090	94.571	82.753
Acordos a receber	109.251	96.716	100.361
Créditos Educativos a Receber	66.536	64.952	66.748
Cartão de Crédito e Outros	23.029	19.627	20.446
Saldo PDD	(247.286)	(249.208)	(260.049)
Contas a Receber Líquido	447.619	521.540	480.143
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	1.720.680	1.830.934	1.857.101
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	94	103	93
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	121.221	126.044	122.702
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	67	145	114
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	90	95	87

O prazo médio de recebimento líquido ex-FIES passou de 90 para 87 dias em função principalmente da melhoria da pontualidade de pagamento de mensalidades de alunos das safras geradas após a pandemia e do aumento da PCLD.

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	1T23	A.V. (%)	4T23	A.V. (%)	1T24	A.V. (%)
A vencer	10.991	2,6%	39.363	8,0%	49.414	10,5%
Vencidas de 1 a 90 dias	98.228	22,8%	142.377	28,8%	97.991	20,9%
Vencidas de 91 a 180 dias	68.359	15,9%	55.380	11,2%	77.182	16,4%
Vencidas de 181 a 360 dias	89.215	20,7%	103.079	20,8%	94.059	20,0%
Vencidas de 361 a 540 dias	88.200	20,5%	74.662	15,1%	79.300	16,9%
Vencidas de 541 a 720 dias	75.006	17,4%	80.021	16,2%	71.938	15,3%
TOTAL	429.999	100,0%	494.882	100,0%	469.884	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	61,9%		64,2%		63,5%	

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	1T23	A.V. (%)	4T23	A.V. (%)	1T24	A.V. (%)
A vencer	23.206	21,2%	17.276	17,9%	15.134	15,1%
Vencidas de 1 a 90 dias	16.113	14,7%	22.720	23,5%	17.488	17,4%
Vencidas de 91 a 180 dias	16.218	14,8%	11.214	11,6%	15.082	15,0%
Vencidas de 181 a 360 dias	20.576	18,8%	16.531	17,1%	19.073	19,0%
Vencidas de 361 a 540 dias	17.814	16,3%	15.088	15,6%	17.311	17,2%
Vencidas de 541 a 720 dias	15.324	14,0%	13.887	14,4%	16.273	16,2%
TOTAL	109.251	100,0%	96.716	100,0%	100.361	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	15,7%		12,5%		13,6%	

A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PDD no período de 31 de dezembro de 2023 a 31 de março de 2024:

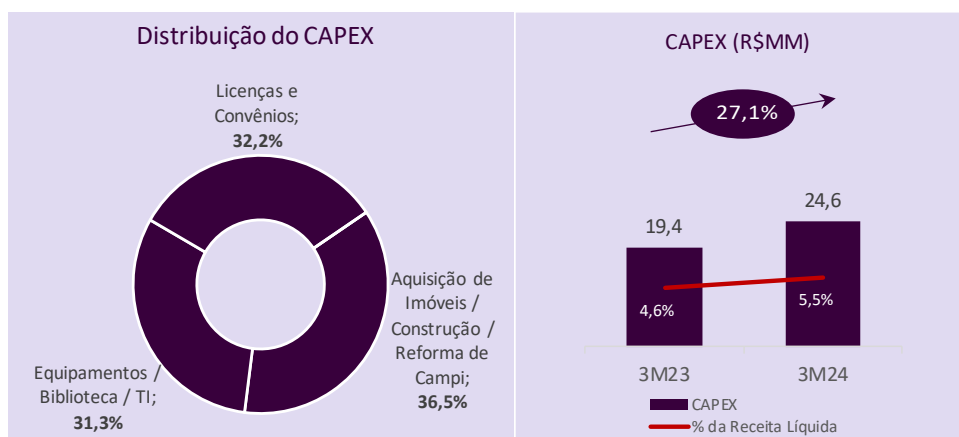
Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2023	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Baixa	31/03/2024
Total	249.208	43.451	(32.610)	260.049

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M24	A.V.	3M23	A.V.
CAPEX Ex-Aquisições	24.645	100,0%	19.386	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	8.986	36,5%	6.866	35,4%
Equipamentos / Biblioteca / TI	7.716	31,3%	4.141	21,4%
Licenças e Convênios	7.943	32,2%	5.253	27,1%
Intangíveis e Outros	-	0,0%	3.126	16,1%
Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)	56.102		52.503	
Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições	80.747		71.889	

No 1T24, a Companhia investiu R\$24,6 milhões, tendo os investimentos em reformas de campi e equipamentos, laboratórios e bibliotecas atingido R\$16,7 milhões, um aumento de 51,7% na comparação com o 1T23. Os investimentos em licenças e convênios ficaram em R\$7,9 milhões. No 1T24, não houve investimentos em intangíveis e outros.

No 1T24, os pagamentos de dívida de aquisições referem-se, principalmente, aos valores das aquisições da Unifacimed, Unesc e Unifasb, além da liberação da escrow da FAEL.



Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/12/2023	Var. (%) Mar24 x Dez23
Caixa Total	403.522	474.316	-14,9%
Caixa Restrito (Escrow FAEL)	(66.405)	(65.343)	1,6%
Depósitos e bloqueios judiciais	(23.265)	(27.230)	-14,6%
Fundo garantidor FG-FIES	(88.380)	(87.423)	1,1%
Disponibilidades	225.472	294.320	-23,4%
Caixa e disponibilidades	140.795	215.267	-34,6%
Títulos e valores mobiliários	84.677	79.053	7,1%
Endividamento bruto	(986.052)	(1.086.789)	-9,3%
Empréstimos e Financiamentos	(454.390)	(493.475)	-7,9%
Curto prazo	(210.551)	(212.241)	-0,8%
Longo prazo	(243.839)	(281.234)	-13,3%
Debêntures	(412.715)	(413.645)	-0,2%
Curto prazo	(71.247)	(43.724)	62,9%
Longo prazo	(341.468)	(369.921)	-7,7%
Compromissos a pagar *	(118.947)	(179.669)	-33,8%
Dívida Líquida	(760.580)	(792.469)	-4,0%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)	(1,99)	(2,17)	
*Compromissos a pagar são referentes a aquisições realizadas e ainda não liquidadas, líquidos da escrow na compra da FAEL.			

A disponibilidade de caixa da Companhia totalizou R\$225,5 milhões, uma redução de 23,4% comparado a dezembro de 2023, em função principalmente do foco da Companhia em reduzir seu endividamento bruto, que foi reduzido em 9,3% na comparação entre os dois períodos, tendo realizado cerca de R\$100,0 milhões em amortização.

Como resultado o endividamento líquido caiu 4,0% na comparação com o 4T23, com a dívida líquida encerrando o trimestre em R\$760,6 milhões e representando uma dívida líquida / EBITDA ajustado já abaixo de 2x.

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	210.551	46,3%	97.136	52,4%	71.247	17,3%	378.934	36,0%
Longo Prazo	243.839	53,7%	88.216	47,6%	341.468	82,7%	673.523	64,0%
Entre um e dois anos	161.846	35,6%	31.629	17,1%	106.668	25,8%	300.143	28,5%
Entre dois e três anos	81.993	18,0%	41.731	22,5%	106.669	25,8%	230.393	21,9%
Entre três e quatro anos	-	0,0%	14.856	8,0%	78.263	19,0%	93.119	8,8%
Entre quatro e cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	49.868	12,1%	49.868	4,7%
Total da Dívida	454.390	100,0%	185.352	100,0%	412.715	100,0%	1.052.457	100,0%
Escrow FAEL	-		(66.405)		-		(66.405)	
Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)	454.390		118.947		412.715		986.052	

Em 31 de março de 2024, o endividamento bruto da Companhia ficou em R\$986,1 milhões, apresentando uma redução de 9,3% em comparação aos R\$1.086,8 milhões registrados em 31 de dezembro de 2023, composto principalmente pelas operações abaixo:

Empresa	Endividamento	Contrato	Valor do Contrato na data de celebração (Valores em R\$ ('000))	Taxa de Juros	Saldo em 31/03/2024
Ser Educacional S.A.	Santander	Capital de Giro	100.000	CDI + 2,70% a.a.	79.368
Ser Educacional S.A.	Itaú-Unibanco	Capital de Giro	200.000	CDI + 2,30% a.a.	131.172
Ser Educacional S.A.	Caixa Econômica Federal	Capital de Giro	200.000	CDI + 1,69% a.a.	52.233
Ser Educacional S.A.	Empréstimo 4131 Itaú	Empréstimo em moeda estrangeira com Swap	200.000	Eur + 2,15 a.a. com Swap CDI + 2,70 a.a.	189.840
Ser Educacional S.A.	Finame	-	24.900	6% a.a.	1.635
Ser Educacional S.A.	Outros	-	-	-	142
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 3a debêntures de 1º Série - data de 15/08/22	200.000	CDI + 2,00% a.a.	202.166
Ser Educacional S.A.	Debêntures	Escritura de emissão de 4a debêntures de 1º Série - data de 10/10/23	200.000	CDI + 2,00% a.a.	210.549
Ser Educacional S.A.	UNIFAEI	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)		68.719
Ser Educacional S.A.	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	48.378
Ser Educacional S.A.	UNIFASB	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$210.000 (R\$130.000 à vista + R\$80.000 em 5 parcelas anuais)		34.302
Ser Educacional S.A.	UNIFACIMED	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$150.000 (R\$100.000 à vista + R\$50.000 em 4 parcelas anuais)	IPCA	15.764
Ser Educacional S.A.	UNIUAZEIRO	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$24.000 (R\$12.000 + R\$12.000 em 5 parcelas anuais)	IPCA	5.773
Ser Educacional S.A.	UNI7	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$5.000 à vista + R\$5.000 em 3 parcelas anuais)	CDI	4.628
Ser Educacional S.A.	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	2.411
Ser Educacional S.A.	Plantão Veterinário Hospital Ltda e Pet Shop Kero Kolo Ltda.	Contrato de Compra e Venda de Quotas	R\$10.000 (R\$4.000 à vista + R\$1.000, após cumprimento de determinadas condições previstas no Contrato + R\$5.000 em 6 parcelas anuais, sendo a 1.a de R\$1.000 e 5 parcelas R\$800)	IPCA	2.333
	Outras Aquisições	Edtechs	Parcelamentos e Earn-out		3.044
	Total da Dívida Bruta				1.052.457
	Escrow FAEL				(66.405)
	Total da Dívida (Ex-Escrow FAEL)				986.052

Em 31 de março de 2024, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$760,6 milhões ante uma dívida líquida de R\$792,5 milhões em 31 de dezembro de 2023, em função principalmente da melhoria da geração de caixa operacional no trimestre.

Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Fluxos de caixa das atividades operacionais			
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	66.201	86.665	-23,6%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(80.747)	(71.798)	12,5%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	(3.643)	(28.965)	-87,4%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(56.283)	(33.413)	68,4%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(74.472)	(47.511)	56,7%
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	215.267	180.764	19,1%
No fim do período	140.795	133.253	5,7%
Diminuição de caixa e equivalentes de caixa	(74.472)	(47.511)	56,7%
Variação das Disponibilidades Financeiras			
Disponibilidades Financeiras no início do período	294.320	241.559	21,8%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	225.472	229.279	-1,7%

A geração de caixa operacional líquida passou de R\$86,7 milhões no 1T23 para R\$66,2 milhões no 1T24, uma queda de 23,6%, em função da venda de carteira do Educared ocorrida no 1T23, no valor de R\$69,7 milhões, gerando um efeito não-recorrente naquele trimestre. O 1T24 também teve um efeito não-recorrente em função do recebimento líquido de R\$15,0 milhões do FIES, que em anos anteriores foram pagos em dezembro, mas esse ano foi pago em janeiro de 2024. Excluindo esses efeitos, a geração operacional de caixa no 1T23 teria sido de R\$16,9 milhões.

Ajustando esses efeitos, a geração operacional de caixa líquida foi de R\$ 51,2 milhões, um aumento de 203% em comparação ao ano passado que seria ajustado para R\$16,9 milhões, em função principalmente da melhoria da pontualidade de pagamento das mensalidades de alunos, efeitos oriundos da execução do plano de otimização operacional e menor volume de pagamento de juros na comparação entre os dois períodos.

SOBRE O GRUPO SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede no Recife, o Grupo Ser Educacional (B3 SEER3) é um dos maiores grupos privados de educação do Brasil e líder nas regiões Nordeste e Norte em alunos matriculados. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 26 estados e no Distrito Federal, em uma base consolidada de aproximadamente 350,9 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 – UNIFAEL e Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Contatos Relações com Investidores

Rodrigo de Macedo Alves e Geraldo Soares de Oliveira Júnior

(+55 11) 97093-2225 | ri@sereducacional.com | 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))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.068.122	969.826	10,1%
Mensalidades de Ensino Híbrido	942.845	841.039	12,1%
Mensalidades de Ensino Digital	109.958	112.605	-2,4%
Outras	15.319	16.182	-5,3%
Deduções sobre vendas	(617.408)	(545.279)	13,2%
Descontos e Bolsas	(524.457)	(449.411)	16,7%
PROUNI	(76.380)	(80.359)	-5,0%
FGEDUC e encargos FIES	(408)	(668)	-38,9%
Impostos	(16.163)	(14.841)	8,9%
Receita Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(209.434)	(218.273)	-4,0%
Pessoal e encargos	(110.559)	(119.073)	-7,2%
Aluguéis	(4.114)	(4.854)	-15,2%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e Outros	(31.481)	(30.011)	4,9%
Depreciação e amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%
Lucro bruto	241.280	206.274	17,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>53,5%</i>	<i>48,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(186.950)	(169.617)	10,2%
Despesas gerais e administrativas	(182.886)	(166.578)	9,8%
Pessoal e encargos	(62.213)	(57.631)	8,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(16.515)	(18.877)	-12,5%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(16.307)	(16.369)	-0,4%
Depreciação e amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras despesas operacionais, líquidas	(4.064)	(3.039)	33,7%
Lucro operacional	54.330	36.657	48,2%
<i>Margem Operacional</i>	<i>12,1%</i>	<i>8,6%</i>	<i>3,4 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	56.572	60.278	-6,1%
EBITDA	110.902	96.935	14,4%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>24,6%</i>	<i>22,8%</i>	<i>1,8 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	6.703	11.293	-40,6%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	6.977	4.651	50,0%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(33.622)	(40.284)	-16,5%
EBITDA Ajustado	90.961	72.594	25,3%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>20,2%</i>	<i>17,1%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(56.572)	(60.278)	-6,1%
EBIT Ajustado	34.389	12.316	179,2%
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>7,6%</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(70.617)	(63.218)	11,7%
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre mensalidades e acordos	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(86.730)	(76.057)	14,0%
Despesas de juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Ajuste de marcação ao mercado	(5.667)	-	-100,0%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(4.193)	(3.881)	8,0%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(16.287)	(26.561)	-38,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.237)	(1.791)	-30,9%
Imposto de renda e contribuição social	(6.715)	(1.727)	288,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(17.524)	(28.352)	-38,2%
<i>Margem Líquida</i>	<i>-3,9%</i>	<i>-6,7%</i>	<i>2,8 p.p.</i>

Demonstração de Resultados – Gerencial

Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.068.122	969.826	10,1%
Mensalidades de Ensino Híbrido	942.845	841.039	12,1%
Mensalidades de Ensino Digital	109.958	112.605	-2,4%
Outras	15.319	16.182	-5,3%
Deduções sobre vendas	(617.408)	(545.279)	13,2%
Descontos e Bolsas	(524.457)	(449.411)	16,7%
PROUNI	(76.380)	(80.359)	-5,0%
FGEDUC e encargos FIES	(408)	(668)	-38,9%
Impostos	(16.163)	(14.841)	8,9%
Receita Líquida	450.714	424.547	6,2%
Custos dos serviços prestados	(208.746)	(214.946)	-2,9%
Pessoal e encargos	(110.096)	(115.746)	-4,9%
Aluguéis	(3.889)	(4.853)	-19,9%
Concessionárias	(10.815)	(8.753)	23,6%
Serviços de terceiros e Outros	(31.481)	(30.012)	4,9%
Depreciação e amortização	(52.465)	(55.582)	-5,6%
Lucro bruto Ajustado	241.968	209.601	15,4%
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>53,7%</i>	<i>49,4%</i>	<i>4,3 p.p.</i>
Despesas/Receitas Operacionais	(180.934)	(161.652)	11,9%
Despesas gerais e administrativas	(176.970)	(159.071)	11,3%
Pessoal e encargos	(59.490)	(52.720)	12,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(13.776)	(16.416)	-16,1%
Publicidade	(35.961)	(40.361)	-10,9%
Materiais de expediente e Aplicados	(4.332)	(3.983)	8,8%
PDD	(43.451)	(24.661)	76,2%
Outros	(15.853)	(16.234)	-2,3%
Depreciação e amortização	(4.107)	(4.696)	-12,5%
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.964)	(2.581)	53,6%
Lucro operacional Gerencial	61.034	47.949	27,3%
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>13,5%</i>	<i>11,3%</i>	<i>2,2 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	56.572	60.278	-6,1%
(+) Juros sobre acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(33.622)	(40.284)	-16,5%
EBITDA Ajustado	90.961	72.594	25,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>20,2%</i>	<i>17,1%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(56.572)	(60.278)	-6,1%
EBIT Ajustado	34.389	12.316	179,2%
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>7,6%</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(62.560)	(63.218)	-1,0%
(+) Receita Financeira	16.113	12.839	25,5%
Juros sobre acordos e Outros	6.977	4.651	50,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	5.417	5.363	1,0%
Variação cambial ativa	3.874	2.907	33,3%
Outros	(155)	(82)	89,0%
(-) Despesa Financeira	(78.673)	(76.057)	3,4%
Despesas de juros	(22.072)	(22.354)	-1,3%
Juros de arrendamentos mercantis	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Descontos concedidos	(25.093)	(16.906)	48,4%
Juros de compromissos a pagar	(1.910)	(3.077)	-37,9%
Juros e resultado swap sobre empréstimos	(8.844)	(9.854)	-10,2%
Outros	(1.803)	(3.881)	-53,5%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(1.526)	(15.269)	-90,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.290)	(2.968)	-56,6%
Imposto de renda e contribuição social	(6.768)	(2.904)	133,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.478	(64)	N.M.
Lucro Líquido Ajustado	(2.816)	(18.237)	-84,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-0,6%</i>	<i>-4,3%</i>	<i>3,7 p.p.</i>

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/12/2023	Var. (%) Mar24 x Dez23
Ativo Total	3.366.504	3.488.933	-3,5%
Ativo Circulante	752.982	874.528	-13,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	140.795	215.267	-34,6%
Títulos e valores mobiliários	83.943	77.585	8,2%
Caixa Restrito	6.324	7.943	-20,4%
Contas a receber de clientes	461.220	520.047	-11,3%
Tributos a recuperar	29.805	26.037	14,5%
Partes relacionadas	1.627	1.951	-16,6%
Outros Ativos	29.268	25.698	13,9%
Ativo Não Circulante	2.613.522	2.614.405	0,0%
Ativo Realizável a Longo Prazo	249.373	228.008	9,4%
Contas a receber de clientes	18.923	1.493	1167,4%
Partes relacionadas	-	163	-100,0%
Títulos e valores mobiliários	734	1.468	-50,0%
Outros Ativos	28.747	33.622	-14,5%
Ativos de indenização	9.318	9.318	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	88.380	87.423	1,1%
Outras Contas a Receber	43.190	37.121	16,3%
Caixa Restrito	60.081	57.400	4,7%
Intangível	1.185.686	1.191.786	-0,5%
Direito de Uso	722.434	735.278	-1,7%
Imobilizado	456.029	459.333	-0,7%
Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/12/2023	Var. (%) Mar24 x Dez23
Passivo Total	2.174.541	2.279.446	-4,6%
Passivo Circulante	702.316	656.430	7,0%
Fornecedores	37.475	40.674	-7,9%
Compromissos a Pagar	97.136	80.327	20,9%
Empréstimos e financiamentos	202.565	197.440	2,6%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	7.986	14.801	-46,0%
Debêntures	71.247	43.724	62,9%
Salários e encargos sociais	125.192	121.571	3,0%
Tributos a recolher	39.048	42.778	-8,7%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	70.697	68.519	3,2%
Outros Passivos	50.970	46.596	9,4%
Passivo Não Circulante	1.472.225	1.623.016	-9,3%
Empréstimos e financiamentos	206.883	243.471	-15,0%
Instrumentos financeiros derivativos - swap	36.956	37.763	-2,1%
Debêntures	341.468	369.921	-7,7%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	770.092	777.282	-0,9%
Compromissos a pagar	88.216	164.685	-46,4%
Tributos a recolher	1.591	2.124	-25,1%
Provisão para contingências	27.019	27.770	-2,7%
Patrimônio Líquido Consolidado	1.191.963	1.209.487	-1,4%
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Lucros	225.336	225.336	0,0%
Ações em Tesouraria	(3.398)	(3.398)	0,0%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	3.366.504	3.488.933	-3,5%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/03/2024	31/03/2023	Var. (%) Mar24 x Mar23
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social	(16.287)	(26.561)	-38,7%
Depreciações e Amortizações	56.572	60.278	-6,1%
Provisão (Reversão) para Contingências	(751)	(274)	174,1%
Ajuste a valor presente do contas a receber	3.999	1.942	105,9%
Reversão de ajuste a valor presente de compromissos	1.973	640	208,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	43.451	24.661	76,2%
Baixa de ativos não circulantes	(9)	(149)	-94,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	(1.981)	(1.894)	4,6%
Ajuste de marcação a mercado	5.667	-	N.M.
Juros e Variação Cambial Líquida	48.103	52.363	-8,1%
Lucro Líquido Ajustado	140.737	111.006	26,8%
Variações nos Ativos e Passivos	(14.030)	58.103	N.M.
Contas a Receber de Clientes	(6.053)	39.866	N.M.
Tributos a Recuperar	(2.858)	1.658	N.M.
Outros ativos	(1.123)	8.496	N.M.
Fornecedores	(3.199)	(2.511)	27,4%
Salários, encargos e Contr. Social	3.621	3.203	13,1%
Tributos a recolher	(8.798)	(3.225)	172,8%
Outros passivos	4.380	10.616	-58,7%
Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações	126.707	169.109	-25,1%
Outros	(60.506)	(82.444)	-26,6%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(30.836)	(55.180)	-44,1%
Juros pagos sobre arrendamentos	(18.951)	(19.985)	-5,2%
Juros pagos sobre aquisição de controladas	(8.539)	(5.366)	59,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.180)	(1.913)	14,0%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	66.201	86.665	-23,6%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(84.390)	(100.763)	-16,2%
Aplicações de títulos e valores mobiliários	(257.640)	(217.195)	18,6%
Resgate de títulos e valores mobiliários	253.997	188.230	34,9%
Adições ao imobilizado	(16.702)	(11.008)	51,7%
Adições ao intangível	(7.943)	(8.378)	-5,2%
Caixa líquido oriundo da combinação de negócios	-	91	-100,0%
Pagamento de aquisição de controladas	(56.102)	(52.503)	6,9%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(56.283)	(33.413)	68,4%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(42.088)	(13.604)	209,4%
Amortização de arrendamentos mercantis	(14.682)	(20.297)	-27,7%
Partes relacionadas	487	488	-0,2%
Redução de Caixa e Equivalentes	(74.472)	(47.511)	56,7%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	215.267	180.764	19,1%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	140.795	133.253	5,7%
Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(68.848)	(12.280)	460,7%



1Q24 RESULTS



Video conference

May 10, 2024
(Simultaneous translation)

09:00 am (Brasilia) / 08:00 am (NY)

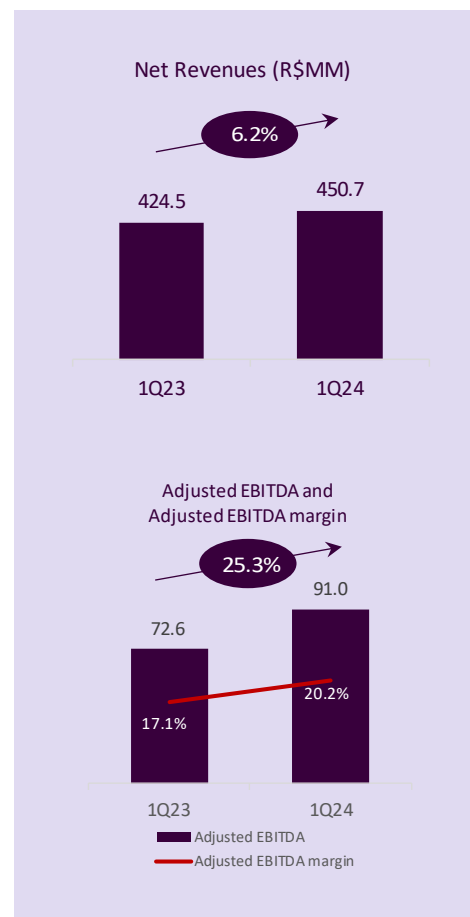
Participants link:
ri.sereducacional.com

Ser Educacional records 25.3% growth in Adjusted EBITDA in 1Q24

Recife, May 10, 2024 - Ser Educacional S.A. (B3 SEER3), announces the results for the first quarter of 2024 (1Q24). The information is presented in IFRS, consolidated in Brazilian reais (R\$), and comparisons refer to the first quarter of 2023, unless otherwise specified.

Highlights 1Q24 x 1Q23

- ✦ **Intake at Hybrid Learning undergraduates grew 10.0% in 1Q24**, reaching 51.0 thousand enrollments, while **Digital Learning dropped 11.0%** and totaled 60.2 thousand enrollments in the same period.
- ✦ **The total base of Hybrid Learning undergraduate students reached 160.8 thousand students**, with 7.8% growth.
- ✦ **6.2% increase in net revenue**, due to the increased share of health courses in the portfolio.
- ✦ **Adjusted EBITDA reached R\$ 91.0 million**, representing **25.3% growth** when comparing 1Q24 x 1Q23, with **Adjusted EBITDA margin reaching 20.2%**, expansion of 3.1 percentage points.
- ✦ **Net Receivable Days (NRD) ex-FIES** decreased from 90 to 87 days, the Company's best mark since 2019, due to the improvement in the timely payments of post-pandemic cohorts.
- ✦ The Company recorded **Adjusted Net Loss of R\$2.8 million** in 1Q24, versus an adjusted net loss of R\$ 18.2 million recorded in 1Q23, representing 84.6% reduction when comparing the periods.
- ✦ **Net debt to adjusted EBITDA** ratio for the last 12 months showed improvement for **fourth consecutive quarter** from 2.39x in 1Q23 to 1.99x in 1Q24, due to the success of the operational optimization plan carried out by the Company from 4Q22.



Financial Highlights (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Net Revenue	450,714	424,547	6.2%
Adjusted Cash Gross Profit	294,433	265,183	11.0%
Adjusted Cash Gross Margin	65.3%	62.5%	2.9 p.p.
Adjusted EBITDA	90,961	72,594	25.3%
Adjusted EBITDA Margin	20.2%	17.1%	3.1 p.p.
Adjusted Net Income	(2,816)	(18,237)	-84.6%
Adjusted Net Margin	-0.6%	-4.3%	3.7 p.p.

Message from Management

Ser Educacional's results for the first quarter of 2024 reflect a consistent improvement in operational and financial results for the fourth consecutive quarter, because of the successful implementation of the operational optimization strategy that has been carried out since 2023.

During this period, various activities were undertaken to increase the Company's profitability, involving the following main fronts:

- Optimization of occupancy of the leased properties, through the return of leased properties in municipalities with higher vacancy rates;
- Unification of brands, aiming to increase the reach of the Company's main brands aiming to make them increasingly recognized in their respective regions;
- Increasing the share of health courses in the company's portfolio, which rose from 38% of the total undergraduate student base in 1Q23 to 43% in 1Q24, as these courses have a high demand in the market and a higher average ticket;
- Optimizing the performance of the units and back-office teams, by improving the class formation and automation of processes in order to improve the quality and speed of the services provided to students and improve the student experience;
- Focus on reducing financial debt rates and increasing operational cash generation, with initiatives dedicated to increasing the conversion of accounts receivable into cash, such as the sale of Educared portfolio to Pravalor, in 1Q23 and a policy for executing agreements and recovering outstanding monthly tuitions with higher emphasis on increasing cash receipt of amounts owed.

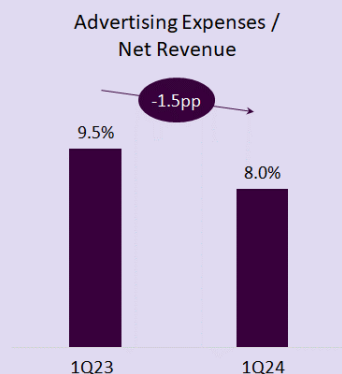
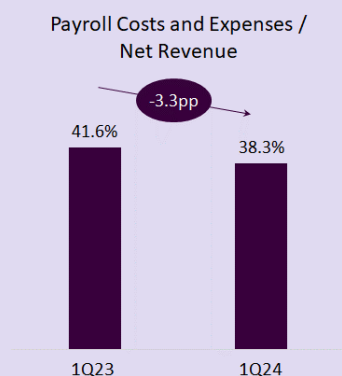
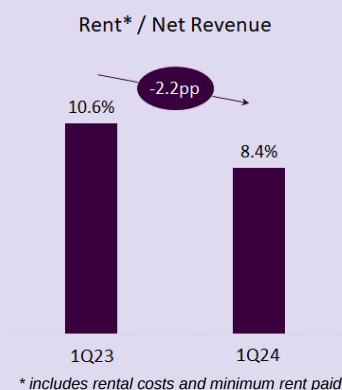
More than a year has passed since the implementation of this plan, and the company is reaping significant results which can be seen in the reduction in the cost of rent, marketing, and payroll as a percentage of net revenue, as well as benefiting from the company's improved operating performance.

This improved performance is mainly due to the success of hybrid learning student intake, which generated a significant increase in the student base, with growth in the average ticket, which, together with the operational optimization initiatives carried out in the units, are key drivers for the increase in operating margins seen in the quarter.

In Digital Learning, the Company continues with its plan of focusing on generating consistent results after completing the integration of UNIFAEL's operations in the past and has once again managed to report solid results, with revenue growth and high operating margins, in line with recent years.

With this in mind, and in the midst of an economic environment of moderate growth in Brazil and still high interest rates, the Company remains dedicated to executing its operational optimization plan, which is slated to have its main activities completed by the end of the first half of 2024, with the aim of improving its profitability indicators to prepare the Company for a new cycle of profitable growth so that it can generate consistent results, while continuing to invest in a company that provides an ever-improving quality learning experience and in new

Main results achieved by the operational optimization plan



businesses that complement higher education, developing a continuing education ecosystem every quarter that allows the Company to continue to create new avenues for medium and long-term growth.

Management would like to thank the students, teachers, employees, shareholders and service providers for their trust and partnership, reiterating Ser Educacional's commitment to contributing to the building of a Brazil with more quality, entrepreneurial and socially responsible education.

OPERATIONAL PERFORMANCE

1Q24 Student Intake Results

Student Enrollment of Continued Education			
Segment	1Q24	1Q23	% Chg
Hybrid Teaching (undergraduate + graduate)	51.0	46.3	10.0%
Hybrid (On-campus) Undergraduate	50.9	45.9	10.8%
Hybrid (On-campus) Graduate	0.1	0.4	-69.7%
Digital Learning (undergraduate + graduate)	60.2	67.7	-11.0%
Digital Undergraduate	51.3	57.7	-11.1%
Digital Graduate	9.0	10.0	-10.4%
Total Enrollment	111.2	114.0	-2.4%

Hybrid Learning (on-campus) student intake - 1Q24

Intake recorded 10.0% growth when comparing 1Q24 versus 1Q23, mainly due to the Company's strategy of focusing its efforts on offering health courses, which represent a higher average ticket, aiming to better capitalize on its differentials regarding the structure of laboratories, clinics, and recognition of its regional brands.

Intake in 1Q24 could have been higher, since the implementation of FIES Social by the federal government ended up delaying the student intake in the program, which usually occurs in February and March. However, due to this change in calendar, FIES student intake is only taking place between the months of April and May, which marginally reduced the intake volume for the quarter.

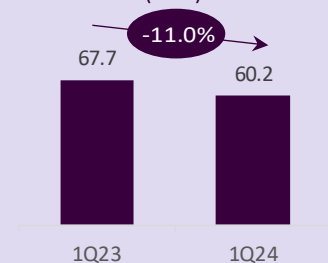
Digital Learning student intake - 1Q24

Intake in Digital Learning segment showed a reduction of 11.0%, when comparing 1Q24 x 1Q23, due to the Company's strategy of focusing its efforts on courses with a higher average ticket and maintaining operational profitability, thus reducing commercial discounts on intake. As this occurred in a more competitive market scenario, the strategy of increasing the average ticket led to a drop in the intake of new Digital Learning students in the period, without disturbing net revenue growth when comparing to both periods.

Hybrid Teaching Intake
(undergraduate + graduate)
('000)



Digital Learning Intake
(undergraduate + graduate)
('000)



Dropout Rate¹



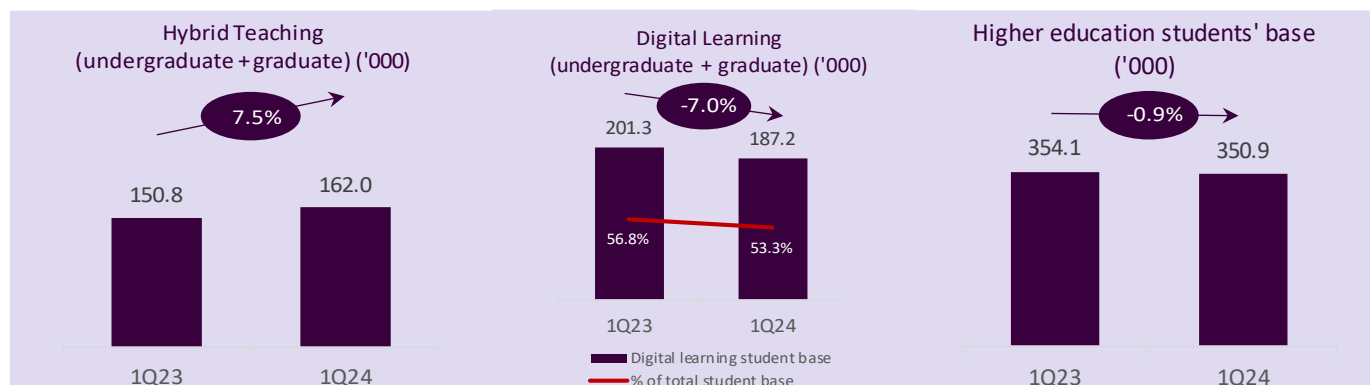
(1) Dropout rate = dropout of the period / (enrolled students at the end of the previous semester - graduates + intake + acquisitions)

Dropout rate on undergraduate hybrid learning was 14.6% in 1Q24, up 2.0 p.p. versus 1Q23, when it reached 12.6%, due to the Company's strategy to increase operational cash generation. This reduced the granting of discounts for financial negotiations, which ended up having an impact on the increase in dropouts, without significantly harming the 7.8% growth in the student base of this format of offer.

For the same reasons, in Digital Learning undergraduate segment, the dropout rate was 10.2%, versus 7.4% in 1Q23, representing 2.8 p.p. increase.

Evolution of the Student Base

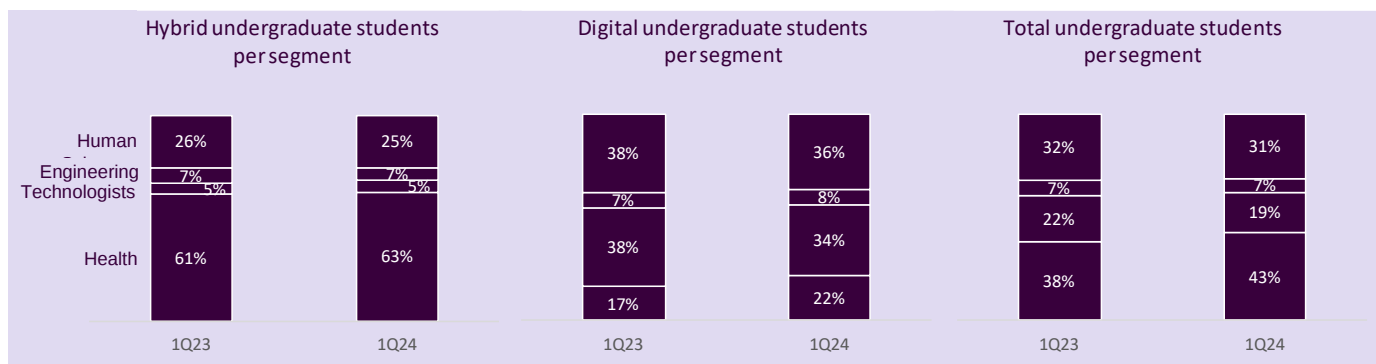
Number of Students	Undergraduate		Graduate		Vocational		Total
	Hybrid (On Campus)	Digital	On Campus	Digital	On Campus	Digital	Total
1Q24							
Dec23 Base	149,817	129,318	1,349	30,657	1,349	408	312,898
Enrollments	50,874	51,283	125	8,956	230	45	111,513
Acquisition	-	-	-	-	-	-	-
Leavers	(12,323)	(10,170)	(289)	(4,910)	(187)	-	(27,879)
Dropouts	(27,542)	(17,398)	(21)	(536)	(127)	(7)	(45,631)
Mar24 Base	160,826	153,033	1,164	34,167	1,265	446	350,901
% Mar24 Base / Dec23 Base	7.3%	18.3%	-13.7%	11.4%	-6.2%	9.3%	12.1%
% Mar24 Base / Mar23 Base	7.8%	-6.2%	-23.9%	-10.3%	-22.5%	6.2%	-0.9%



The 7.5% increase in the student base in Hybrid Learning segment was due to the Company's focus on offering a leaner portfolio of courses dedicated to the areas of knowledge in health and engineering, aiming to maximize the Company's competitive advantages in terms of its distinctive structure of laboratories and clinics, as well as the privileged location of its units and brand positioning in the cities where it operates. As a result, the increase in the

health student base stands out again, now accounting for 63% of the Hybrid Learning undergraduate student base and 43% of the total undergraduate base.

In Digital Learning, health courses increased their share by 4 percentage points, from 16% to 20% of the undergraduate student base, reflecting the results of the company's strategy of increasing its investment in laboratories and the integration of training systems at the partner learning centers between the original regional brands and UNIFAEL.



Operational Data	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Medicine vacancies	521	521	0.0%
Medical students	3,236	3,056	5.9%
Operational campuses	58	59	-1.7%
Operational Centers	861	961	-10.4%

The lower number of partner Campuses and Learning Centers in operation is due to the Company's strategy to improve its operational performance, closing activities in underperforming units and learning centers, which includes the reduction of the leased real estate, even when the units themselves are not closed and remain operating with leaner, updated spaces in line with modern academic practices, which provide a distinctive and truly hybrid educational experience for students.

Student Financing

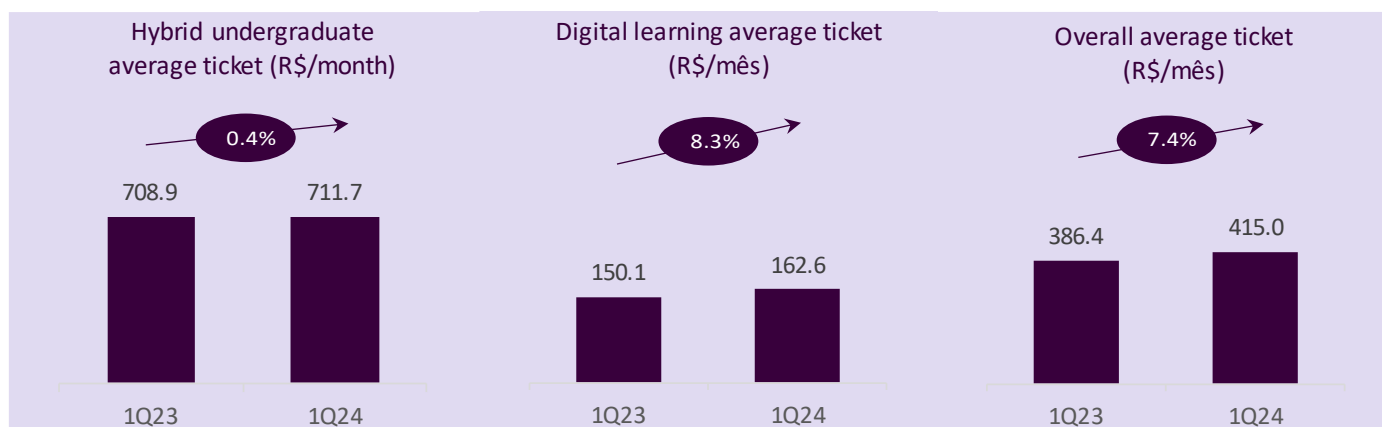
STUDENT LOANS	1Q23	Dec/23	1Q24
Hybrid (on campus) Undergraduate Students	149,226	149,817	160,826
FIES Students	12,907	14,393	11,754
% of FIES Students	8.6%	9.6%	7.3%
EDUCRED Students	1,037	60	46
% of EDUCRED Students	0.7%	0.0%	0.0%
PRAVALER Students	991	2,406	2,121
% of PRAVALER Students	0.7%	1.6%	1.3%
Total Students Loans	14,935	16,859	13,921
% of Total Students Loans	10.0%	11.3%	8.7%
Digital Undergraduate Students	163,229	129,318	153,033
PROUNI - Hybrid Undergraduate	16,220	15,893	15,063
PROUNI - Digital Undergraduate	5,678	6,860	5,868
Total PROUNI Students	21,898	22,753	20,931
% of PROUNI Students	7.0%	8.2%	6.7%

PROUNI's student base showed decrease in its share of hybrid undergraduate student base, mainly due to the decrease in student intake from this program in 1Q24.

Average Net Ticket

Average Ticket (R\$)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Hybrid Teaching (Undergraduate)	711.74	708.93	0.4%
Hybrid Teaching (Undergraduate + graduate)	709.96	705.99	0.6%
Digital Learning (Undergraduate + graduate)	162.58	150.06	8.3%
Total Net Average Ticket	415.01	386.42	7.4%

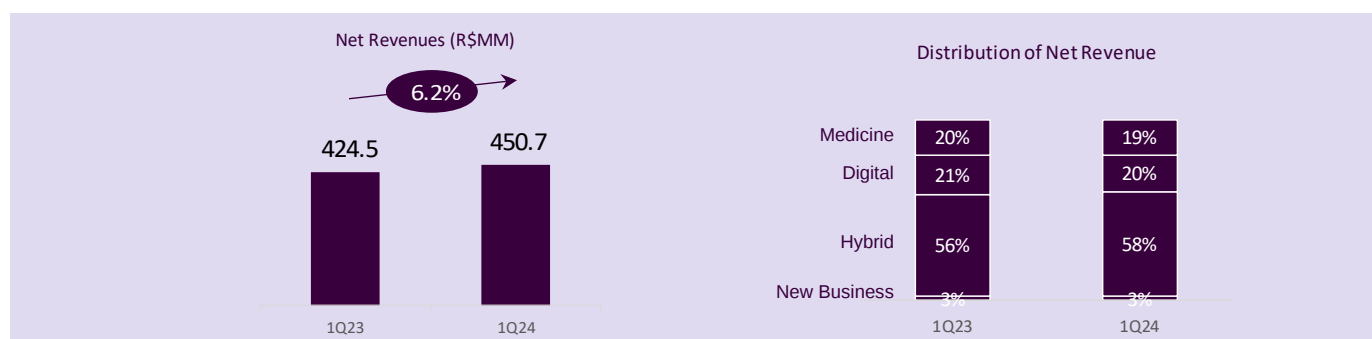
The average undergraduate ticket for Hybrid Learning in 1Q24 rose by 0.4% compared to 1Q23, due to lower commercial discounts in the student intake processes in recent vintages, especially in 2024, and the increased share of student intake for health courses, which were partially offset by the increased number of students enrolled in the period, since the Company recognizes the full amount of the commercial intake discounts in the same quarter, meaning that pressure on the average ticket is higher in odd-numbered quarters when there is a more significant increase in the number of students enrolled, as was the case in this quarter.



FINANCIAL PERFORMANCE

Costs of Services Provided

Gross Revenue - Accounting (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Gross Operating Revenue	1,068,122	969,826	10.1%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	942,845	841,039	12.1%
Digital Learning Monthly Tuition	109,958	112,605	-2.4%
Others	15,319	16,182	-5.3%
Deductions from Gross Revenue	(617,408)	(545,279)	13.2%
Discounts and Scholarships	(524,457)	(449,411)	16.7%
PROUNI	(76,380)	(80,359)	-5.0%
FGEDUC And FIES charges	(408)	(668)	-38.9%
Taxes	(16,163)	(14,841)	8.9%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	49.1%	46.3%	2.8 p.p.
Net Operating Revenue	450,714	424,547	6.2%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	345,020	319,299	8.1%
Digital Learning Revenues	91,523	90,815	0.8%
Others	14,171	14,433	-1.8%



- a) The 10.1% increase in gross revenue is due to (i) the higher volume of students enrolled in hybrid and digital undergraduate, due to the improvement in intake rate; (ii) growth in the student base of the Medicine course; and (iii) the passing on of inflation.
- b) The 6.2% increase in net revenue is explained by the same reasons described above and by the 5.0% lower discounts on PROUNI, offset by the 16.7% growth in discounts and scholarships.

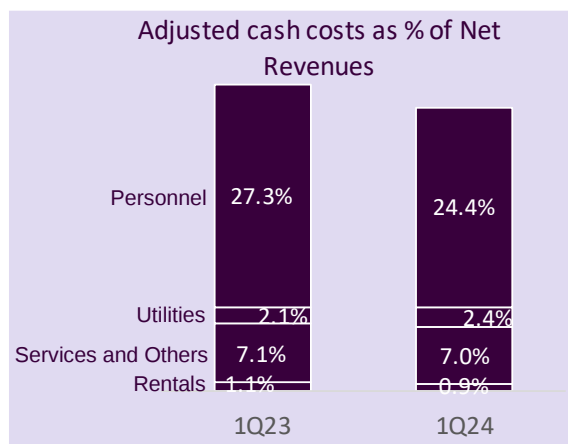
Costs of Services Provided

Breakdown of Cost of Services Rendered Accounting (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Cost of Services Rendered	(209,434)	(218,273)	-4.0%
Payroll and Charges	(110,559)	(119,073)	-7.2%
Rent	(4,114)	(4,854)	-15.2%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,815)	(8,753)	23.6%
Third-Party Services and Others	(31,481)	(30,011)	4.9%
Depreciation and Amortization	(52,465)	(55,582)	-5.6%

- a) Personnel costs and charges dropped 7.2% compared to 1Q23, including non-recurring costs of R\$ 0.5 million in the quarter. Excluding this effect, the drop in costs and charges was 4.9%, mainly due to the increase in the average number of students per class, progress of the Ubiquia academic model and the implementation of the operational optimization plan underway at the company, partially offset by the collective bargaining agreement.
- b) Rental costs reached R\$ 4.1 million in 1Q24, versus R\$ 4.9 million in 1Q23, down 15.2%, due to the implementation of the operational optimization plan that aimed to optimize the leasing and occupancy of real estate.
- c) The utilities line increased 23.6%, due to the increase in the Hybrid Learning student base, especially in health courses that have more learning hours due to practical classes and the growth observed in recently launched units, when comparing 1Q24 to 1Q23 results;
- d) The third-party and other services line showed 4.9% growth when comparing 1Q24 to 1Q23, mainly due to the increase in the student base and especially in the health segment, which gives rise to variable costs with software licenses and preceptorship costs in practical classes.

The table below shows managerial operating costs, which are adjusted for non-recurring effects.

Breakdown of Cost of Services Rendered Adjusted (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Cost of Services Rendered	(208,746)	(214,946)	-2.9%
Payroll and Charges	(110,096)	(115,746)	-4.9%
Rent	(3,889)	(4,853)	-19.9%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,815)	(8,753)	23.6%
Third-Party Services and Others	(31,481)	(30,012)	4.9%
Depreciation and Amortization	(52,465)	(55,582)	-5.6%



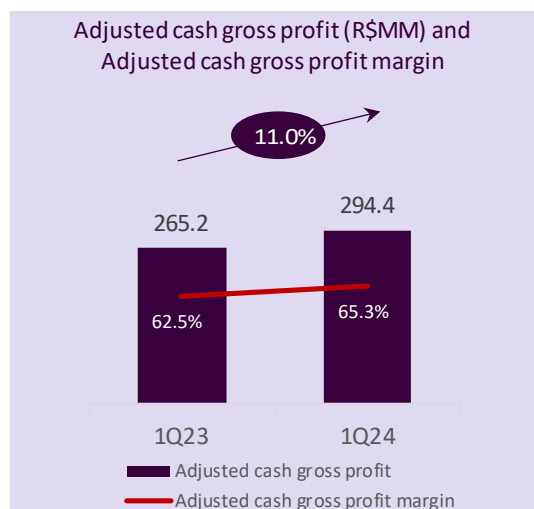
Gross Profit

Gross Profit - Accounting (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Net Operating Revenue	450,714	424,547	6.2%
Cost of Services Rendered	(209,434)	(218,273)	-4.0%
Gross Profit	241,280	206,274	17.0%
Gross Margin	53.5%	48.6%	4.9 p.p.
(-) Depreciation	52,465	55,582	-5.6%
Cash Gross Profit	293,745	261,856	12.2%
Cash Gross Margin	65.2%	61.7%	3.5 p.p.

- a) The growth in cash gross profit and margin reflects the combined effect of the increase in revenue, as a result of the organic development of Hybrid Learning, and the drop in costs when comparing 1Q24 to 1Q23, due to the operational optimization plan implemented by the Company;
- b) Depreciation and amortization showed 5.6% drop, due to the reduction in the leased real estate stock occurred during 2023.

The table below shows the gross cash profit adjusted for the main effects of non-recurring costs.

Gross Profit - Adjusted (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Net Operating Revenue	450,714	424,547	6.2%
Cost of Services Rendered	(208,746)	(214,946)	-2.9%
Adjusted Gross Profit	241,968	209,601	15.4%
Adjusted Gross Margin	53.7%	49.4%	4.3 p.p.
(-) Depreciation	52,465	55,582	-5.6%
Adjusted Cash Gross Profit	294,433	265,183	11.0%
Adjusted Cash Gross Margin	65.3%	62.5%	2.9 p.p.



Operating Expenses (Selling, General and Administrative)

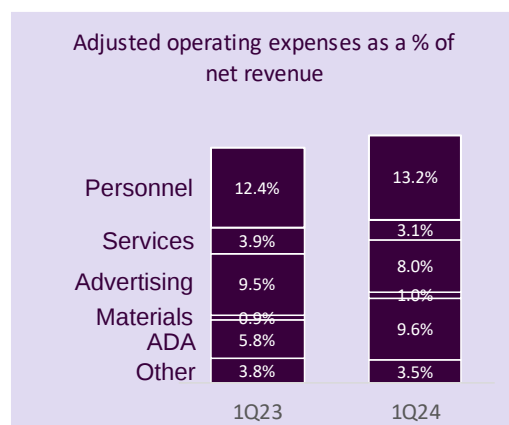
Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
General and Administrative Expenses	(182,886)	(166,578)	9.8%
Payroll and Charges	(62,213)	(57,631)	8.0%
Third-Party Services	(16,515)	(18,877)	-12.5%
Advertising	(35,961)	(40,361)	-10.9%
Materials	(4,332)	(3,983)	8.8%
PDA	(43,451)	(24,661)	76.2%
Others	(16,307)	(16,369)	-0.4%
Depreciation and Amortization	(4,107)	(4,696)	-12.5%
Other Net Operating Expenses/Revenue	(4,064)	(3,039)	33.7%
Operating Income	54,330	36,657	48.2%
General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)	(178,779)	(161,882)	10.4%

- Personnel expenses and charges showed 8.0% increase, due to the collective bargaining agreement, an increase in the provisioning for Profit Sharing (PLR) and for the Share Grant Plan and the insourcing of some outsourced activities. There was also a non-recurring expense of R\$ 2.7 million related to compensation fines related to the adjustment of the administrative structure to accommodate the Company's current student base. Excluding non-recurring effects between both periods, the increase was 12.8%;
- Expenses with services provided dropped 12.5% compared to 1Q23. Excluding non-recurring effects between both periods, which can be seen in the managerial table below, the drop in these expenses was 16.1%, mainly due to the company's efforts to increase its operational efficiency and the insourcing of some outsourced activities and discontinuation of less efficient units and learning centers;
- Advertising expenses dropped 10.9% versus 1Q23. As a percentage of net revenue, such expenses dropped from 9.5% to 8.0%, showing an improvement in the Company's commercial efficiency, mainly as a result of the measures adopted to improve operational efficiency and focus on improving the portfolio of courses offered in the Hybrid and Digital Learning segments;

- d) PDA and Effective Losses were up 76.2% compared to 1Q23, representing 9.6% as a percentage of net revenue in 1Q24, compared to 5.8% in 1Q23, mainly due to the increase in the net revenue base in recent quarters in Hybrid Learning and the dropout rate at Digital Learning, combined with the write-off of settlement bills from the post pandemic period, which completed the 2-year period with lower recoverability and higher provisioning;
- e) The line of Others reached R\$ 16.3 million in 1Q24 in line with 1Q23, down 0.4%, basically due to lower travel expenses, accreditation and re-accreditation visits for courses, congresses, and other activities; and
- f) Other Net Operating Income (Expenses) line was 33.7% higher when compared to 1Q23 (53.6% increase, excluding non-recurring items, as per the adjusted table below).

The table below presents managerial view of general and administrative expenses, adjusted for non-recurring effects.

Operating Expenses - Adjusted (R\$ ('000))	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
General and Administrative Expenses	(176,970)	(159,071)	11.3%
Payroll and Charges	(59,490)	(52,720)	12.8%
Third-Party Services	(13,776)	(16,416)	-16.1%
Advertising	(35,961)	(40,361)	-10.9%
Materials	(4,332)	(3,983)	8.8%
PDA	(43,451)	(24,661)	76.2%
Others	(15,853)	(16,234)	-2.3%
Depreciation and Amortization	(4,107)	(4,696)	-12.5%
Other Net Operating Expenses/Revenue	(3,964)	(2,581)	53.6%
Adjusted Operating Income	61,034	47,949	27.3%
General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)	(172,863)	(154,375)	12.0%



EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	1 Q24	1 Q23	% Chg. 1 Q24 x 1 Q23
Operating Income	54,330	36,657	48.2%
(+) Depreciation and amortization	56,572	60,278	-6.1%
EBITDA¹	110,902	96,935	14.4%
EBITDA Margin	24.6%	22.8%	1.8 p.p.
(+) Revenue from Interest on Agreements and Others ²	6,977	4,651	50.0%
(+) Non-recurring costs and expenses ³	6,704	11,293	-40.6%
(-) Minimum rent paid ⁴	(33,622)	(40,284)	-16.5%
Adjusted EBITDA⁵	90,961	72,594	25.3%
Adjusted EBITDA Margin	20.2%	17.1%	3.1 p.p.

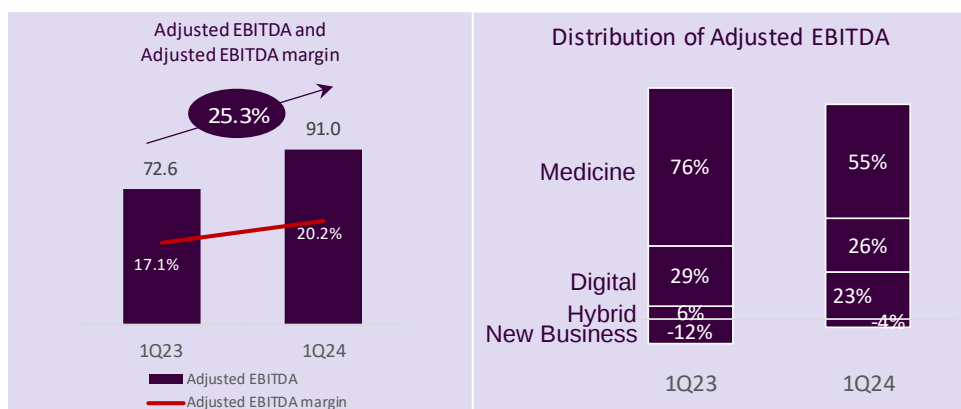
1. EBITDA is not an accounting measure.

2. Revenue from interest on agreements and others comprises our net financial result arising from revenue from interest and fines on tuitions corresponding to financial charges on renegotiated and overdue tuition fees.

3. Non-recurring costs and expenses are mainly related to expenses related to mergers and acquisitions of companies, severance expenses arising from the workforce optimization process, which would not affect normal cash flow.

4. Minimum rent refers to rental agreements recorded under financial leasing in accordance with IFRS 16. The expenses from such leasing are not recorded under EBITDA, but are part of adjusted EBITDA.

5. Adjusted EBITDA corresponds to EBITDA plus (a) financial revenue from fines and interest on tuition fees, (b) non-recurring costs and expenses, and (c) minimum rent paid.



The increase in Adjusted EBITDA when comparing 1Q24 x 1Q23 was due to the growth in net revenue in 1Q24, resulting from the increase in hybrid undergraduate student base, which provided a more consistent pace of net revenue growth in 2023, while the success in executing the operational optimization plan so far allowed the pace of growth in costs and expenses to slow down and enabled an increase in adjusted EBITDA margin in 1Q24 of 3.1 percentage points compared to 1Q23.

SUMMARY OF NON-RECURRING ITEMS (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA	6,704	11,293	-40.6%
Rent	225	-	N.M.
Payroll	3,186	8,238	-61.3%
Cost	463	3,327	-86.1%
Expense	2,723	4,911	-44.5%
Third-Party Services	2,739	2,461	11.3%
Expense	2,739	2,461	11.3%
Other	554	593	-6.7%
Tax Expenses	42	135	-69.1%
Other Expenses	412	-	N.M.
Loss/gain in Asset Recovery Value and Real State Write-Off	50	(277)	N.M.
Others	50	735	-93.2%
Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA	8,004	(1,177)	N.M.
Financial Expenses - Other	2,390	-	N.M.
Interest and exchange rate variation on loans (SWAP)	5,667	-	N.M.
Complementary Income tax and social contribution on Adjusted Net Income*	(53)	(1,177)	-95.5%
Total Non Recurring Costs and Expenses	14,708	10,115	45.4%

* The same Income Tax (IR) calculation base was used on non-recurring results to better reflect adjusted net income.

Main indicators by segment and format of offer

Results by Segment (R\$ ('000))	1Q24*				
	Hybrid Teaching	Digital Learning	New business ⁽¹⁾	Consolidated	Medicine
Net Revenue**	346,393	91,980	12,342	450,714	86,856
Adjusted Cash Gross Profit	228,171	63,436	2,826	294,433	69,381
Adjusted Cash Gross Margin	65.9%	69.0%	22.9%	65.3%	79.9%
Adjusted EBITDA	70,939	23,982	(3,960)	90,961	50,287
Adjusted EBITDA Margin	20.5%	26.1%	-32.1%	20.2%	57.9%
Student Base ('000)	163,255	187,646	-	350,901	3,236

* Results allocations are unaudited.

** Includes revenue from student monthly tuitions and auxiliary revenue included in Other Revenues line in Revenue from Services Provided section.

(1) Comprises edtechs and companies recently incorporated to make up the continuing education ecosystem, in addition to pre-operational units.

Financial result

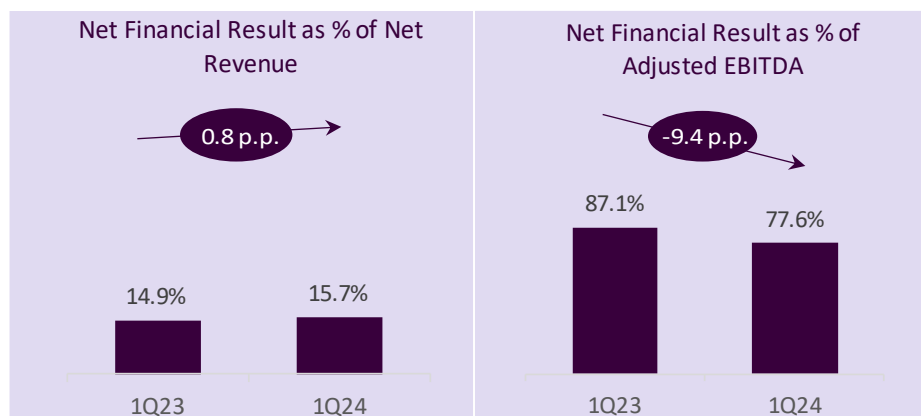
Financial Result - Accounting (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
(+) Financial Revenue	16,113	12,839	25.5%
Interest on Agreements and Others	6,977	4,651	50.0%
Returns on Financial Investments	5,417	5,363	1.0%
Active exchange variation	3,874	2,907	33.3%
Others	(155)	(82)	89.0%
(-) Financial Expenses	(86,730)	(76,057)	14.0%
Interest Expenses	(22,072)	(22,354)	-1.3%
Interest on Leasing	(18,951)	(19,985)	-5.2%
Discounts Granted	(25,093)	(16,906)	48.4%
Interest on Aquisitions Payables	(1,910)	(3,077)	-37.9%
Mark-to-market adjustment	(5,667)	-	N.M.
Interest and swap result on loans	(8,844)	(9,854)	-10.2%
Others	(4,193)	(3,881)	8.0%
Financial Result	(70,617)	(63,218)	11.7%

- a) Financial Income was up 25.5%, mainly due to the 50.0% increase in Interest on Agreements and Others and the 33.3% increase in the exchange variation line on the foreign currency loan (with swap) agreed with Banco Itaú;
- b) Interest on Agreements and Others was R\$ 7.0 million in 1Q24, representing a 50.0% growth compared to 1Q23, when it reached R\$ 4.7 million, due to the higher interest charges from students in the comparison between both periods.
- c) Income from Financial Investments reached R\$ 5.4 million in 1Q24, in line with 1Q23, when this line also ended the quarter at R\$ 5.4 million, with 1.0% increase when comparing 1Q24 X 1Q23, due to the higher volume in cash and securities in a year over year comparison.
- d) The sum of Foreign Exchange Gains and Interest Financial Expense and Swap Result on Loans, referring to the contracting of the credit facility in modality 4131 with Banco Itaú, showed a 28.5% drop in the combined financial expense, from R\$ 6.9 million in 1Q23 to R\$ 5.0 million in 1Q24;
- e) Financial Expenses reached R\$86.7 million in 1Q24, compared to R\$76.1 million in 1Q23, which represents an increase of 14.0% in the comparison between the two periods, mainly due to the increase in discounts granted and recognition the mark-to-market of derivatives, offset by the reduction in gross debt, including the reduction in swaps (commented above);
- f) Interest Expenses decreased by 1.3%, from R\$22.4 million in 1Q23 to R\$22.1 million in 1Q24, due to the reduction in the CDI and gross debt between the two periods;
- g) Interest on Commercial Leases was R\$19.0 million in 1Q24, compared to R\$20.0 million in 1Q23, a reduction of 5.2%, due to the delivery of properties, as mentioned in Rental Costs, offset by remeasurement of rented properties;
- h) Discounts Granted reached R\$ 25.1 million in 1Q24, versus R\$ 16.9 million in 1Q23, due to the higher volume of agreements to recover old monthly tuition fees, mainly between 316 and 720 days when comparing both periods;

- i) The mark-to-market of derivatives began to be recorded by the company as of 4Q23, in compliance with CPC 46, representing an accounting effect, with no cash effect and therefore allocated as a non-recurring effect in the result;
- j) The line of Others in financial expenses ended 1Q24 at R\$ 4.2 million, versus R\$ 3.9 million recorded in 1Q23, mainly due to the non-recurring effect of R\$ 2.4 million related to the execution of financial transactions in the period.

The table below presents the financial result on a managerial view, adjusting for non-recurring effects of other financial revenues:

Financial Result - Adjusted (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
(+) Financial Revenue	16,113	12,839	25.5%
Interest on Agreements and Others	6,977	4,651	50.0%
Returns on Financial Investments	5,417	5,363	1.0%
Active exchange variation	3,874	2,907	33.3%
Others	(155)	(82)	89.0%
(-) Financial Expenses	(78,673)	(76,057)	3.4%
Interest Expenses	(22,072)	(22,354)	-1.3%
Interest on Leasing	(18,951)	(19,985)	-5.2%
Discounts Granted	(25,093)	(16,906)	48.4%
Interest on Aquisitions Payables	(1,910)	(3,077)	-37.9%
Interest and swap result on loans	(8,844)	(9,854)	-10.2%
Others	(1,803)	(3,881)	-53.5%
Financial Result	(62,560)	(63,218)	-1.0%



Net Income (Loss)

Net Income (Loss) - Accounting (R\$ 000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Operating Income	54,330	36,657	48.2%
(+) Financial Result	(70,617)	(63,218)	11.7%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(6,715)	(1,727)	288.8%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	5,478	(64)	N.M.
Consolidated Net Income (Loss)	(17,524)	(28,352)	-38.2%
Net Margin	-3.9%	-6.7%	2.8 p.p.

The table below presents managerial net income (loss), adjusted for non-recurring effects. In 1Q24, the Company recorded an adjusted loss of R\$ 2.8 million, versus an adjusted loss of R\$ 18.2 million recorded in 1Q23, mainly due to the recovery of the Hybrid Learning revenue base, combined with the beginning of synergies generated by the execution of the operational optimization plan started from the end of 2022. These effects were partially offset by net financial expenses, mainly due to the impact of interest on the Company's current level of debt. In 1Q24, IR/CSLL represented a net expense of R\$ 1.2 million, mainly due to the aggregate profit of part of the Group's companies.

Adjusted Net Income (R\$ 000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Adjusted Operating Income	61,034	47,949	27.3%
(+) Financial Result	(62,560)	(63,218)	-1.0%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(6,768)	(2,904)	133.0%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	5,478	(64)	N.M.
Adjusted Net Income (Loss)	(2,816)	(18,237)	-84.6%
Adjusted Net Margin	-0.6%	-4.3%	3.7 p.p.

Reconciliation of adjusted net income excluding IFRS-16 effects

Adjusted Net Income (Ex-IFRS 16) (R\$ ('000))	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Adjusted Net Income	(2,816)	(18,237)	-84.6%
Adjusted Net Margin	-0.6%	-4.3%	3.7 p.p.
Rent (IFRS 16)	(27,398)	(32,727)	-16.3%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	20,285	22,160	-8.5%
Interest on Leasing (IFRS 16)	14,943	14,644	2.0%
Income and Social Contribution Taxes (IFRS 16)	(62)	(442)	-86.1%
Adjusted Net Income - (Ex-IFRS 16)	4,953	(14,603)	N.M.
Adjusted Net Margin (Ex-IFRS 16)	1.1%	-3.4%	4.5 p.p.

The table above shows the impact of IFRS 16 on the Company's adjusted net income (loss) for the purposes of demonstration and comparability with previous years. In 1Q24, excluding IFRS 16 impacts, adjusted net income was R\$ 5.0 million. The increase in the difference between the adjusted net profit (loss) and the same Ex-IFRS 16, when comparing the quarters, occurs due to the return of properties that are immediately recognized in the results Ex-IFRS 16, however in the calculation considering IFRS 16 this impact is gradually recognized depending on the calculation model according to this accounting standard.

Accounts Receivable and Net Receivable Days

Accounts Receivable and Average Receivable Days R\$ ('000)	1Q23	4Q23	1Q24
Gross Accounts Receivable	694,905	770,748	740,192
Monthly tuition fees	429,999	494,882	469,884
FIES	66,090	94,571	82,753
Negotiated agreements receivable	109,251	96,716	100,361
Education credits receivable	66,536	64,952	66,748
Credit Card and Others	23,029	19,627	20,446
PDA balance	(247,286)	(249,208)	(260,049)
Net Accounts Receivable	447,619	521,540	480,143
Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	1,720,680	1,830,934	1,857,101
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	94	103	93
Net Revenue FIES (Last 12 Months)	121,221	126,044	122,702
Net Receivable Days (FIES)	67	145	114
Net Receivable Days (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	90	95	87

Net Receivable Days ex-FIES dropped from 90 to 87 days, mainly due to the improvement in the timely payment of monthly tuition fees by students from vintages generated after the pandemic and the increase in the PDA.

Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)	1Q23	% Chg.	4Q23	% Chg.	1Q24	% Chg.
Not yet due	10,991	2.6%	39,363	8.0%	49,414	10.5%
Overdue from 1 to 90 days	98,228	22.8%	142,377	28.8%	97,991	20.9%
Overdue from 91 to 180 days	68,359	15.9%	55,380	11.2%	77,182	16.4%
Overdue from 181 to 360 days	89,215	20.7%	103,079	20.8%	94,059	20.0%
Overdue from 361 to 540 days	88,200	20.5%	74,662	15.1%	79,300	16.9%
Overdue from 541 to 720 days	75,006	17.4%	80,021	16.2%	71,938	15.3%
TOTAL	429,999	100.0%	494,882	100.0%	469,884	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	61.9%		64.2%		61.0%	

Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)	1Q23	% Chg.	4Q23	% Chg.	1Q24	% Chg.
Not yet due	23,206	21.2%	17,276	17.9%	15,134	15.1%
Overdue from 1 to 90 days	16,113	14.7%	22,720	23.5%	17,488	17.4%
Overdue from 91 to 180 days	16,218	14.8%	11,214	11.6%	15,082	15.0%
Overdue from 181 to 360 days	20,576	18.8%	16,531	17.1%	19,073	19.0%
Overdue from 361 to 540 days	17,814	16.3%	15,088	15.6%	17,311	17.2%
Overdue from 541 to 720 days	15,324	14.0%	13,887	14.4%	16,273	16.2%
TOTAL	109,251	100.0%	96,716	100.0%	100,361	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	15.7%		12.5%		13.0%	

The table below shows the evolution of our PDA from December 31, 2023 to March 31, 2024:

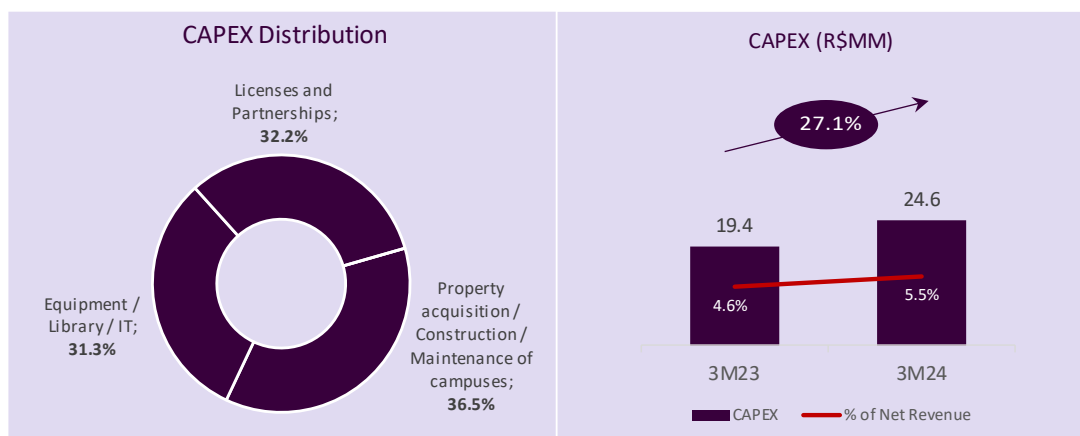
Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R\$ '000)	12/31/2023	Gross Increase in Provision for Doubtful	Write-off	03/31/2024
Total	249,208	43,451	(32,610)	260,049

Investment (CAPEX)

CAPEX (R\$ ('000))	3M24	% of Total	3M23	% of Total
CAPEX Total	24,645	100.0%	19,386	100.0%
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	8,986	36.5%	6,866	35.4%
Equipment / Library / IT	7,716	31.3%	4,141	21.4%
Licenses and Partnerships	7,943	32.2%	5,253	27.1%
Intangibles and Others	-	0.0%	3,126	16.1%
Acquisitions Debt Payment	56,102		52,503	
Total CAPEX + Acquisitions Payables	80,747		71,889	

In 1Q24, the Company invested R\$ 24.6 million, and investments in refurbishments of campuses and equipment, laboratories and libraries amounted to R\$ 16.7 million, increase of 51.7% versus 1Q23. Investments in licenses and agreements amounted to R\$ 7.9 million. In 1Q24, there were no investments in intangible assets and others.

In 1Q24, debt payments from acquisitions mainly refer to the amounts of Unifacimed, Unesc and Unifasb acquisitions, in addition to the release of FAEL's escrow.



Indebtedness

Indebtedness (R\$ ('000))	03/31/2024	12/31/2023	% Chg. Mar24 x Dec23
Total Cash	403,522	474,316	-14.9%
Restricted Cash (Escrow FAEL)	(66,405)	(65,343)	1.6%
Judicial deposits	(23,265)	(27,230)	-14.6%
FG-FIES Guarantee Fund	(88,380)	(87,423)	1.1%
Cash, Cash equivalents and Securities	225,472	294,320	-23.4%
Cash and cash equivalents	140,795	215,267	-34.6%
Securities	84,677	79,053	7.1%
Gross debt	(986,052)	(1,086,789)	-9.3%
Loans and financing	(454,390)	(493,475)	-7.9%
Short term	(210,551)	(212,241)	-0.8%
Long term	(243,839)	(281,234)	-13.3%
Debentures	(412,715)	(413,645)	-0.2%
Short term	(71,247)	(43,724)	62.9%
Long term	(341,468)	(369,921)	-7.7%
Aquisitions Payables*	(118,947)	(179,669)	-33.8%
Net Debt	(760,580)	(792,469)	-4.0%
Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)	(1.99)	(2.17)	
* Acquisitions payables refer to acquisition scheduled payments and not yet settled, net of escrow on the purchase of FAEL.			

The Company's cash availability totaled R\$ 225.5 million, down 23.4% compared to December 2023, mainly due to the Company's focus on reducing its gross debt, which was reduced by 9.3% when comparing both periods, with around R\$ 100.0 million in amortization.

As a result, net debt fell 4.0% compared to 4Q23, with net debt ending the quarter at R\$ 760.6 million and representing a net debt / adjusted EBITDA already below 2x.

Debt Amortization Schedule (R\$ '000)	Loans and Financing	A.V. (%)	Aquisitions Payables	A.V. (%)	Debentures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
Short Term	210,551	46.3%	97,136	52.4%	71,247	17.3%	378,934	36.0%
Total Long Term	243,839	53.7%	88,216	47.6%	341,468	82.7%	673,523	64.0%
1-2 years	161,846	35.6%	31,629	17.1%	106,668	25.8%	300,143	28.5%
2-3 years	81,993	18.0%	41,731	22.5%	106,669	25.8%	230,393	21.9%
3-4 years	-	0.0%	14,856	8.0%	78,263	19.0%	93,119	8.8%
4-5 years	-	0.0%	-	0.0%	49,868	12.1%	49,868	4.7%
Total Loans, Financing and Acquisitions payables	454,390	100.0%	185,352	100.0%	412,715	100.0%	1,052,457	100.0%
Escrow FAEL	-		(66,405)		-		(66,405)	
Total Loans, Financing and Acquisitions payables (Ex-Escrow FAEL)	454,390		118,947		412,715		986,052	

As of March 31, 2024, the Company's gross debt reached R\$ 986.1 million, showing a 9.3% decline compared to R\$ 1,086.8 million recorded on December 31, 2023, mainly consisting of the transactions below:

Indebtedness	Agreement	Contract Value on the date of execution (R\$ ('000))	Rate	03/31/2024
Santander	Working capital	100,000	CDI + 2.70% per year	79,368
Itaú-Unibanco	Working capital	200,000	CDI + 2.30% per year	131,172
Caixa Econômica Federal	Working capital	200,000	CDI + 1.69% per year	52,233
4131 Loan Itaú	Loan in foreign currency with Swap	200,000	Eur + 2.15 per year with Swap CDI + 2.70 per year	189,840
Finame	-	24,900	6% per year	1,635
Others	-	-	-	142
Debentures	Public offering of the third (3rd) issue of debentures - Issue date 08/15/22	200,000	CDI + 2.00% per year	202,166
Debentures	Public offering of the fourth (4th) issue of debentures - Issue date 10/10/23	200,000	CDI + 2.00% per year	210,549
UNIFAEL	Agreement for the Assignment and Transfer of Shares and Other Covenants	R\$280,000 (subject to an adjustment based on FAEL's net debt and working capital, as well as the payment of an earn-out of up to R\$ 17,500)		68,719
UNESC	Share Purchase and Sale Agreement and Other Covenants	R\$120,000 (R\$70,000 paid in cash on the closing date + R\$50,000 in 4 annual installments + Earn out: R\$52,800)	IPCA	48,378
UNIFASB	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$210,000 (R\$130,000 paid in cash on the closing date + R\$80,000 in 5 annual installments)		34,302
UNIFACIMED	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$150,000 (R\$100,000 paid in cash on the closing date + R\$50,000 in 4 annual installments)	IPCA	15,764
UNIJUAZEIRO	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$24,000 (R\$12,000 + R\$12,000 in 5 annual installments)	IPCA	5,773
UNI7	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$10,000 (R\$5,000 paid in cash on the closing date + R\$5,000 in 3 annual installments)	CDI	4,628
CDMV / Hospital Veterinário DOK	Share Purchase and Sale Agreement and Other Covenants	R\$12,000 (R\$8,400 paid in cash on the closing date + R\$3,600 in 5 annual installments)	IPCA	2,411
Plantão Veterinário Hospital Ltda / Pet Shop Kero Kolo Ltda.	Stock Purchase and Sale Agreement	R\$10,000 (R\$4,000 in cash on the closing date + R\$1,000 after the fulfillment of certain conditions provided for in the Agreement + R\$5,000 in 6 annual installments, to be paid as follows: R\$ 1,000 on the 1st anniversary of the closing date of the Transaction + 5 installments of R\$800 in the years following the anniversary.	IPCA	2,333
Other Acquisitions	Edtechs	Installments and Earn-out		3,044
Total Gross Debt				1,052,457
Escrow FAEL				(66,405)
Total Gross Debt (Ex-Escrow FAEL)				986,052

As of March 31, 2024, the Company had a net debt of R\$ 760.6 million compared to a net debt of R\$ 792.5 million as of December 31, 2023, mainly due to the improvement in operating cash generation in the quarter.

Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Cash flow from operating activities			
Net cash from operating activities	66,201	86,665	-23.6%
(-) Cash flow allocated to investing activities	(80,747)	(71,798)	12.5%
(+) / (-) Securities	(3,643)	(28,965)	-87.4%
(+) / (-) Cash flow allocated to financing activities	(56,283)	(33,413)	68.4%
Decrease in cash and cash equivalents	(74,472)	(47,511)	56.7%
Net increase in cash and cash equivalents			
Beginning of period	215,267	180,764	19.1%
End of period	140,795	133,253	5.7%
Decrease in cash and cash equivalents	(74,472)	(47,511)	56.7%
Cash and Securities changes	(68,848)	(12,280)	460.7%
Beginning of period	294,320	241,559	21.8%
End of period	225,472	229,279	-1.7%

Net operating cash generation went from R\$ 86.7 million in 1Q23 to R\$ 66.2 million in 1Q24, down 23.6%, due to the sale of Educured portfolio in 1Q23 amounting to R\$69.7 million, giving rise to a non-recurring effect in that quarter. 1Q24 also had a non-recurring effect due to the net inflow of R\$ 15.0 million from FIES, which in previous years were paid in December, but this year was paid in January 2024. Excluding these effects, operating cash generation in 1Q23 would have been R\$ 16.9 million and that of 1Q24.

Adjusting for these effects, net operating cash generation was R\$ 51.2 million, up 203% compared to last year, which would be adjusted to R\$ 16.9 million, mainly due to the improvement in the timely payments of monthly tuition fees by students, effects arising from the execution of the operational optimization plan and lower volume of interest payments when comparing both periods.

ABOUT GRUPO SER EDUCACIONAL

Founded in 2003 and headquartered in Recife, Grupo Ser Educacional (B3 SEER3) is one of the largest private education groups in Brazil and the leader in the Northeast and North regions in terms of number of students enrolled. It offers undergraduate, graduate, vocational and digital learning courses in 26 states and the Federal District, with a consolidated base of approximately 350.9 thousand students. The Company operates under the following brands: 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 – UNIFAEL and Centro Universitário 7 de Setembro – UNI7.

Investor Relations Contact

Rodrigo de Macedo Alves and Geraldo Soares de Oliveira Júnior

(+55 11) 97093-2225 | ri@sereducacional.com | www.sereducacional.com/ri

Press Contact

(+55 81) 3413-4643 | imprensa@sereducacional.com

This release may contain forward-looking statements related to business prospects, estimates of operating and financial results and the growth prospects of Grupo Ser Educacional. These are merely projections, and as such, are solely based on the expectations of Management of Grupo Ser Educacional. Such forward-looking statements are substantially dependent on external factors, in addition to the risks presented in the disclosure documents filed by Grupo Ser Educacional and are therefore subject to change without prior notice.

ANNEXES - Income Statement

Income Statement - Accounting R\$ ('000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Gross Operating Revenue	1,068,122	969,826	10.1%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	942,845	841,039	12.1%
Digital Learning Monthly Tuition	109,958	112,605	-2.4%
Others	15,319	16,182	-5.3%
Deductions from Gross Revenue	(617,408)	(545,279)	13.2%
Discounts and Scholarships	(524,457)	(449,411)	16.7%
PROUNI	(76,380)	(80,359)	-5.0%
FGEDUC And FIES charges	(408)	(668)	-38.9%
Taxes	(16,163)	(14,841)	8.9%
Net Operating Revenue	450,714	424,547	6.2%
Cash Cost of Services Rendered	(209,434)	(218,273)	-4.0%
Payroll and Charges	(110,559)	(119,073)	-7.2%
Rent	(4,114)	(4,854)	-15.2%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,815)	(8,753)	23.6%
Third-Party Services	(31,481)	(30,011)	4.9%
Depreciation and Amortization	(52,465)	(55,582)	-5.6%
Gross Profit	241,280	206,274	17.0%
<i>Gross Margin</i>	<i>53.5%</i>	<i>48.6%</i>	<i>4.9 p.p.</i>
Operating Expenses/Revenue	(186,950)	(169,617)	10.2%
General and Administrative Expenses	(182,886)	(166,578)	9.8%
Payroll and Charges	(62,213)	(57,631)	8.0%
Third-Party Services	(16,515)	(18,877)	-12.5%
Advertising	(35,961)	(40,361)	-10.9%
Materials	(4,332)	(3,983)	8.8%
PDA	(43,451)	(24,661)	76.2%
Others	(16,307)	(16,369)	-0.4%
Depreciation and Amortization	(4,107)	(4,696)	-12.5%
Other Operating Expenses/Revenue	(4,064)	(3,039)	33.7%
Operating Income	54,330	36,657	48.2%
<i>Operating Margin</i>	<i>12.1%</i>	<i>8.6%</i>	<i>3.4 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	56,572	60,278	-6.1%
EBITDA	110,902	96,935	14.4%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>24.6%</i>	<i>22.8%</i>	<i>1.8 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	6,703	11,293	-40.6%
(+) Interest on tuition and agreements	6,977	4,651	50.0%
(-) Minimum rent paid	(33,622)	(40,284)	-16.5%
Adjusted EBITDA	90,961	72,594	25.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>20.2%</i>	<i>17.1%</i>	<i>3.1 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(56,572)	(60,278)	-6.1%
Adjusted EBIT	34,389	12,316	179.2%
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>7.6%</i>	<i>2.9%</i>	<i>4.7 p.p.</i>
Financial Result	(70,617)	(63,218)	11.7%
(+) Financial Revenue	16,113	12,839	25.5%
Interest on Agreements and Others	6,977	4,651	50.0%
Returns on Financial Investments	5,417	5,363	1.0%
Active exchange variation	3,874	2,907	33.3%
Others	(155)	(82)	89.0%
(-) Financial Expenses	(86,730)	(76,057)	14.0%
Interest Expenses	(22,072)	(22,354)	-1.3%
Interest on Leasing	(18,951)	(19,985)	-5.2%
Discounts Granted	(25,093)	(16,906)	48.4%
Interest on Acquisitions Payables	(1,910)	(3,077)	-37.9%
Mark-to-market adjustment	(5,667)	-	N.M.
Interest and exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,844)	(9,854)	-10.2%
Others	(4,193)	(3,881)	8.0%
Income Before Income Taxes	(16,287)	(26,561)	-38.7%
Income and Social Contribution Taxes	(1,237)	(1,791)	-30.9%
Current	(6,715)	(1,727)	288.8%
Deferred	5,478	(64)	N.M.
Consolidated Net Income (Loss)	(17,524)	(28,352)	-38.2%
<i>Net Margin</i>	<i>-3.9%</i>	<i>-6.7%</i>	<i>2.8 p.p.</i>

Income Statement - Managerial

Income Statement - Adjusted R\$ ('000)	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Gross Operating Revenue	1,068,122	969,826	10.1%
Hybrid Teaching Monthly Tuition	942,845	841,039	12.1%
Digital Learning Monthly Tuition	109,958	112,605	-2.4%
Others	15,319	16,182	-5.3%
Deductions from Gross Revenue	(617,408)	(545,279)	13.2%
Discounts and Scholarships	(524,457)	(449,411)	16.7%
PROUNI	(76,380)	(80,359)	-5.0%
FGEDUC And FIES charges	(408)	(668)	-38.9%
Taxes	(16,163)	(14,841)	8.9%
Net Operating Revenue	450,714	424,547	6.2%
Cash Cost of Services Rendered	(208,746)	(214,946)	-2.9%
Payroll and Charges	(110,096)	(115,746)	-4.9%
Rent	(3,889)	(4,853)	N.M.
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,815)	(8,753)	23.6%
Third-Party Services	(31,481)	(30,012)	4.9%
Depreciation and Amortization	(52,465)	(55,582)	-5.6%
Managerial Gross Profit	241,968	209,601	15.4%
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>53.7%</i>	<i>49.4%</i>	<i>4.3 p.p.</i>
Operating Expenses/Revenue	(180,934)	(161,652)	11.9%
General and Administrative Expenses	(176,970)	(159,071)	11.3%
Payroll and Charges	(59,490)	(52,720)	12.8%
Third-Party Services	(13,776)	(16,416)	-16.1%
Advertising	(35,961)	(40,361)	-10.9%
Materials	(4,332)	(3,983)	8.8%
PDA	(43,451)	(24,661)	76.2%
Others	(15,853)	(16,234)	-2.3%
Depreciation and Amortization	(4,107)	(4,696)	-12.5%
Other Operating Expenses/Revenue	(3,964)	(2,581)	53.6%
Managerial Operating Income	61,034	47,949	27.3%
<i>Managerial Operating Margin</i>	<i>13.5%</i>	<i>11.3%</i>	<i>2.2 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	56,572	60,278	-6.1%
(+) Interest on tuition and agreements	6,977	4,651	50.0%
(-) Minimum rent paid	(33,622)	(40,284)	-16.5%
Adjusted EBITDA	90,961	72,594	25.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>20.2%</i>	<i>17.1%</i>	<i>3.1 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(56,572)	(60,278)	-6.1%
Adjusted EBIT	34,389	12,316	179.2%
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>7.6%</i>	<i>2.9%</i>	<i>4.7 p.p.</i>
Financial Result	(62,560)	(63,218)	-1.0%
(+) Financial Revenue	16,113	12,839	25.5%
Interest on Agreements and Others	6,977	4,651	50.0%
Returns on Financial Investments	5,417	5,363	1.0%
Active exchange variation	3,874	2,907	33.3%
Others	(155)	(82)	89.0%
(-) Financial Expenses	(78,673)	(76,057)	3.4%
Interest Expenses	(22,072)	(22,354)	-1.3%
Interest on Leasing	(18,951)	(19,985)	-5.2%
Discounts Granted	(25,093)	(16,906)	48.4%
Interest on Acquisitions Payables	(1,910)	(3,077)	-37.9%
Interest and exchange rate variation on loans (SWAP)	(8,844)	(9,854)	-10.2%
Others	(1,803)	(3,881)	-53.5%
Income Before Income Taxes	(1,526)	(15,269)	-90.0%
Income and Social Contribution Taxes	(1,290)	(2,968)	-56.6%
Current	(6,768)	(2,904)	133.0%
Deferred	5,478	(64)	N.M.
Adjusted Consolidated Net Income	(2,816)	(18,237)	-84.6%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>-0.6%</i>	<i>-4.3%</i>	<i>3.7 p.p.</i>

Balance Sheet

Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)	03/31/2024	12/31/2023	% Chg. Mar24 x Dec23
Total Assets	3,366,504	3,488,933	-3.5%
Current Assets	752,982	874,528	-13.9%
Cash and cash equivalents	140,795	215,267	-34.6%
Securities	83,943	77,585	8.2%
Restricted Cash	6,324	7,943	-20.4%
Accounts receivable	461,220	520,047	-11.3%
Taxes recoverable	29,805	26,037	14.5%
Related parties	1,627	1,951	-16.6%
Other assets	29,268	25,698	13.9%
Non-Current Assets	2,613,522	2,614,405	0.0%
Long-Term Assets	249,373	228,008	9.4%
Accounts receivable	18,923	1,493	1167.4%
Related parties	-	163	-100.0%
Securities	734	1,468	-50.0%
Other assets	28,747	33,622	-14.5%
Indemnifications	9,318	9,318	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	88,380	87,423	1.1%
Other Accounts receivable	43,190	37,121	16.3%
Restricted Cash	60,081	57,400	4.7%
Intangible assets	1,185,686	1,191,786	-0.5%
Right-of-Use Assets	722,434	735,278	-1.7%
Property, plant and equipment	456,029	459,333	-0.7%
Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)	03/31/2024	12/31/2023	% Chg. Mar24 x Dec23
Total Liabilities	2,174,541	2,279,446	-4.6%
Current Liabilities	702,316	656,430	7.0%
Suppliers	37,475	40,674	-7.9%
Accounts payable	97,136	80,327	20.9%
Loans and financing	202,565	197,440	2.6%
Derivative financial instruments - swap	7,986	14,801	-46.0%
Debentures	71,247	43,724	62.9%
Payroll and charges	125,192	121,571	3.0%
Taxes payable	39,048	42,778	-8.7%
Leasing	70,697	68,519	3.2%
Other liabilities	50,970	46,596	9.4%
Non-Current Liabilities	1,472,225	1,623,016	-9.3%
Loans and financing	206,883	243,471	-15.0%
Derivative financial instruments - swap	36,956	37,763	-2.1%
Debentures	341,468	369,921	-7.7%
Leasing	770,092	777,282	-0.9%
Accounts payable	88,216	164,685	-46.4%
Taxes payable	1,591	2,124	-25.1%
Provision for contingencies	27,019	27,770	-2.7%
Consolidated Shareholders' Equity	1,191,963	1,209,487	-1.4%
Capital Realized	987,549	987,549	0.0%
Income Reserve	225,336	225,336	0.0%
Treasury shares	(3,398)	(3,398)	0.0%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,366,504	3,488,933	-3.5%

Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	03/31/2024	03/31/2023	% Chg. Mar24 x Mar23
Consolidated Net Income for the Period before IncomeTaxes	(16,287)	(26,561)	-38.7%
Depreciation and amortization	56,572	60,278	-6.1%
Provisions	(751)	(274)	174.1%
Adjustment present value of accounts receivable	3,999	1,942	105.9%
Adjustment present value of Payables	1,973	640	208.3%
Provision for doubtful accounts	43,451	24,661	76.2%
Sale of Non-Current Assets	(9)	(149)	-94.0%
Income from financial investments	(1,981)	(1,894)	4.6%
Mark-to-market adjustment	5,667	-	N.M.
Interest and exchange variation, net	48,103	52,363	-8.1%
Adjusted Net Income	140,737	111,006	26.8%
Changes in Assets and Liabilities	(14,030)	58,103	N.M.
Accounts receivable	(6,053)	39,866	N.M.
Taxes recoverable	(2,858)	1,658	N.M.
Other assets	(1,123)	8,496	N.M.
Suppliers	(3,199)	(2,511)	27.4%
Payroll and charges	3,621	3,203	13.1%
Taxes payable	(8,798)	(3,225)	172.8%
Other liabilities	4,380	10,616	-58.7%
Cash generated from operations	126,707	169,109	-25.1%
Other	(60,506)	(82,444)	-26.6%
Interest on loans and debentures	(30,836)	(55,180)	-44.1%
Interest on leases	(18,951)	(19,985)	-5.2%
Interest on acquisition of subsidiaries	(8,539)	(5,366)	59.1%
Income and social contribution taxes paid	(2,180)	(1,913)	14.0%
Net Cash from Operating Activities	66,201	86,665	-23.6%
Net Cash from Investing Activities	(84,390)	(100,763)	-16.2%
Securities investments	(257,640)	(217,195)	18.6%
Redemption of securities	253,997	188,230	34.9%
Additions to property, plant and equipment	(16,702)	(11,008)	51.7%
Additions to intangible assets	(7,943)	(8,378)	-5.2%
Net cash from business combination	-	91	-100.0%
Acquisition of subsidiaries Payments	(56,102)	(52,503)	6.9%
Net Cash from Financing Activities	(56,283)	(33,413)	68.4%
Amortization of loans and financing	(42,088)	(13,604)	209.4%
Amortization of leasing	(14,682)	(20,297)	-27.7%
Related parties	487	488	-0.2%
Decrease in Cash and Cash Equivalents	(74,472)	(47,511)	56.7%
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	215,267	180,764	19.1%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	140,795	133,253	5.7%
Cash changes and Securities	(68,848)	(12,280)	460.7%