



ser
educacional

**Resultados do
2º Trimestre de 2018**
Agosto/18

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

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

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

Destaques do trimestre

1

Crescimento de 2,9% da base total de alunos, totalizando 163 mil alunos no 2T18, impulsionada pelo crescimento de 99% da base de alunos EAD

2

Estabilização dos indicadores de eficiência operacional e rentabilidade, com crescimento do lucro líquido ajustado em 28,9% no 2T18

3

UNINASSAU do Recife recredenciada com Conceito Institucional (CI) 5 pelo MEC

4

UNINASSAU é a marca de ensino superior mais reconhecida do NE segundo o Estadão em parceria com a Troiano Branding



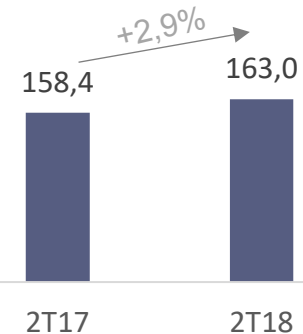
5

UNAMA Santarém e UNINASSAU Salvador tornaram-se Centros Universitários e 3 novas unidades credenciadas: Betim (MG), Itabuna (BA) e Caxias do Sul (RS), totalizando 40 novos credenciamentos do plano de expansão de 45 unidades

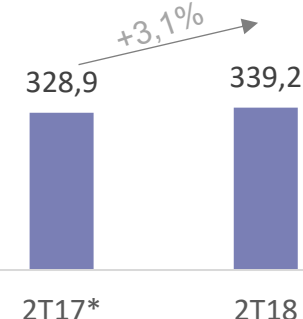
6

- Execução de 31% do plano de recompra de ações anunciado 03/04/2018
- Recebimento de R\$137mm da ultima parcela da PN 23

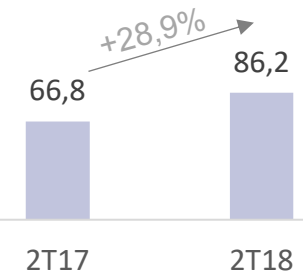
Base de alunos '000



Receita líquida (R\$MM)



Lucro líquido ajustado (R\$MM)



Plano de Ação 2018

Status

Resultados Esperados

Fase 1

Otimização da estrutura administrativa e implantação das oportunidades de melhoria de desempenho operacional



Fase 2

Baseline Operacional: Reavaliação dos cursos e das unidades para adaptar custos e despesas aos padrões operacionais da Companhia

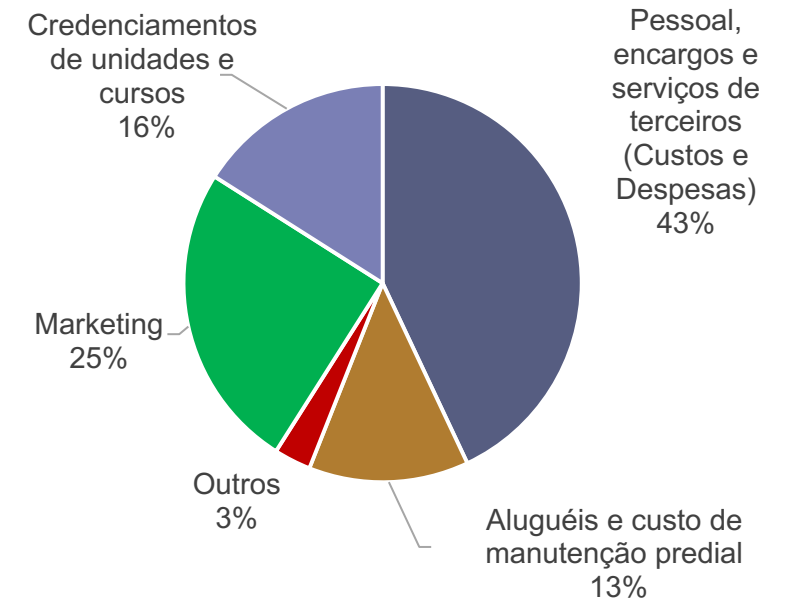


Fase 3

Unificação das marcas NABUCO e NASSAU nas capitais do NE fora da região metropolitana do Recife e reordenar a abertura de credenciamentos



Potencial total de redução de custos e despesas frente ao orçamento 2018:
abril-dez/18: ~R\$80 milhões*

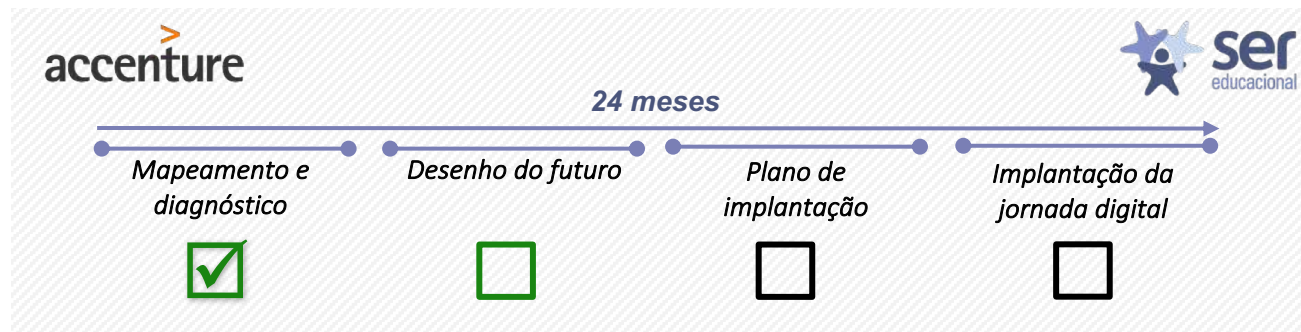


* Não se trata de projeção ou estimativa

Projeto Ser Digital: transformação digital da Companhia com objetivos de geração de valor no longo prazo



Parceria com a Accenture para melhorar a experiência dos alunos em todas as etapas do processo de aprendizado e contato com as instituições de ensino da Companhia



Construção das soluções tecnológicas que sustentam a nova realidade digital



Melhoria da experiência de alunos, colaboradores e docentes



Adaptação da cultura digital existente



Remodelagem do ambiente corporativo de inovação



Adequação de tecnologias e modelo de TI

Abordagem em 4 dimensões



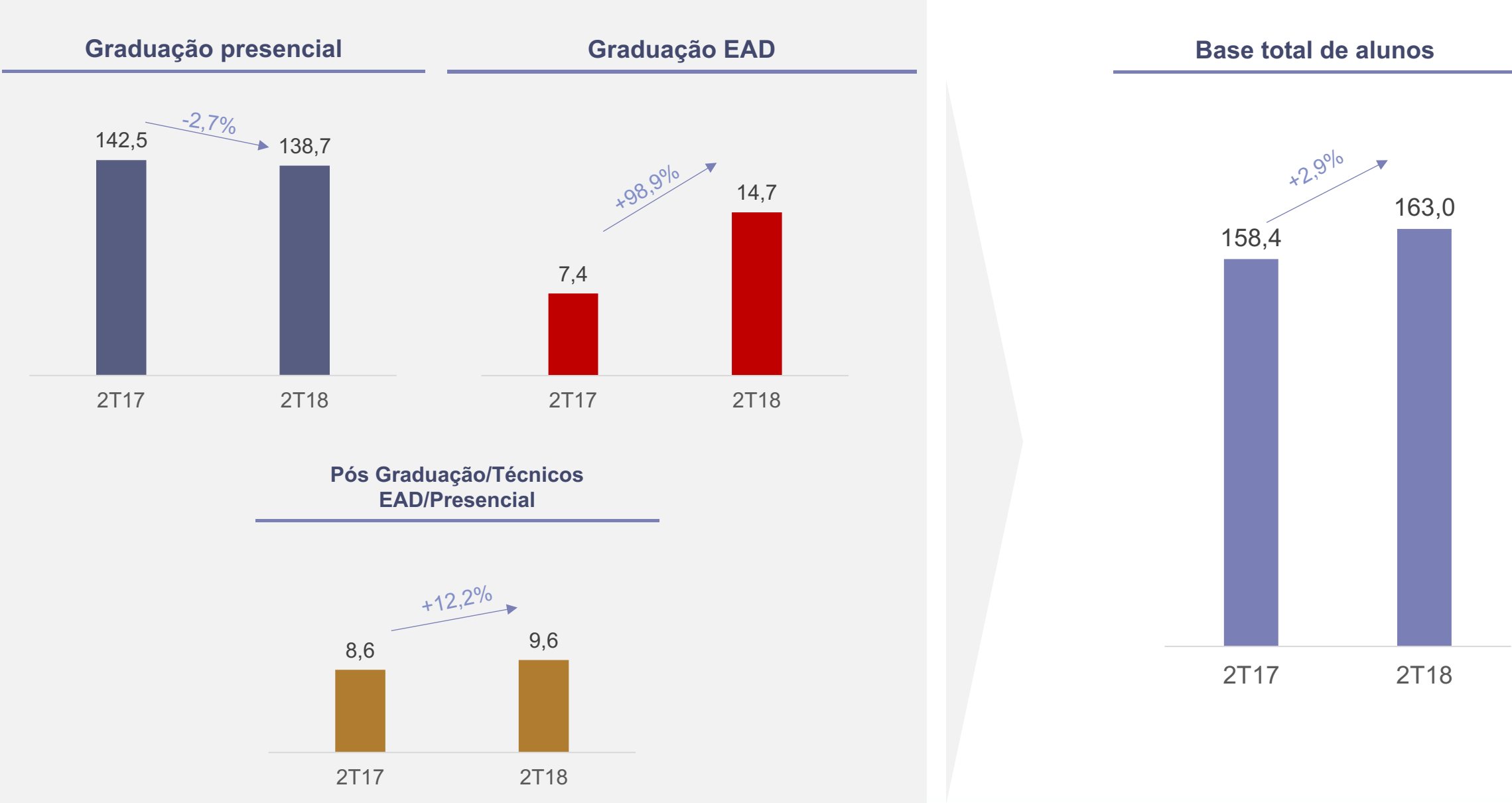
Captação de alunos de graduação presencial e EAD 2018.1

Captação de Alunos de Graduação (em mil)	2018.1	2017.1	Δ (%)
Captação de Graduação	53,5	51,4	+4,1%
Graduação EAD	12,5	4,6	169,7%
Graduação Presencial	40,9	46,7	-12,4%
<i>Captação FIES</i>	<i>1,1</i>	<i>9,0</i>	<i>-87,8%</i>
<i>Captação Ex-FIES</i>	<i>39,8</i>	<i>37,7</i>	<i>+5,7%</i>

Destaques

- Crescimento de 4,1% na captação geral de alunos de graduação
- Crescimento de 169% na captação de alunos EAD vs. 2017.1
- Crescimento de 5,7% na captação de alunos Ex-FIES vs. 2017.1
- Redução de 87,8% na captação de alunos FIES

Evolução da base de alunos ('000)



Resumo dos resultados

Destaques Financeiros (R\$MM)*	2T18	2T17 Comparável**	Δ (%)	1S18	1S17 Comparável**	Δ (%)
Receita líquida	339,2	328,9	+3,1%	656,4	641,1	+2,4%
Lucro bruto caixa ajustado	202,8	190,8	+6,3%	386,8	387,4	-0,2%
<i>Margem bruta caixa ajustado</i>	<i>59,8%</i>	<i>58,0%</i>	<i>+1,8 p.p.</i>	<i>58,9%</i>	<i>60,4%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>
EBITDA ajustado	105,5	102,6	+2,9%	183,7	214,7	-14,4%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>31,1%</i>	<i>31,2%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>28,0%</i>	<i>33,5%</i>	<i>-5,5 p.p.</i>
Lucro líquido ajustado	86,2	66,8	+28,9%	148,9	149,4	-0,4%
<i>Margem líquida ajustada</i>	<i>25,4%</i>	<i>20,3%</i>	<i>+5,1 p.p.</i>	<i>22,7%</i>	<i>23,3%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>

* Ajustado dos efeitos não recorrentes, receita de juros de acordos e alugueis mínimos pagos

** Reclassificação de R\$2,7 milhões no 2T17 e R\$6,0 milhões no 6M17 da linha de “juros sobre mensalidades e acordos” para “receita líquida” para fins de melhor comparabilidade pela adoção do IFRS 15

Analise dos resultados excluindo unidades novas e EAD (R\$MM)

Resultados Ex-novas unidades e EAD	2T18				1S18			
	Consolidado	Novas unidades e EAD ^{(1)*}	Consolidado Ex-novas unidades e EAD*	Varição Consolidado Ex-novas e EAD	Consolidado	Novas unidades e EAD ^{(1)*}	Consolidado Ex-novas unidades e EAD*	Varição Consolidado Ex-novas e EAD
Receita Líquida	339,2	21,4	317,7	-6,3%	656,4	41,1	615,3	-6,3%
Lucro bruto caixa ajustado	202,8	7,3	195,6	-3,6%	386,8	15,9	370,8	-4,1%
<i>Margem bruta caixa ajustada</i>	59,8%	33,8%	61,6%	1,0 pp	58,9%	38,8%	+60,3%	1,0 pp
EBITDA Ajustado	105,5	(7,1)	112,6	6,7%	183,7	(24,3)	208,1	13,3%
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	31,1%	-33,2%	35,4%	4,3 pp	28,0%	-59,2%	33,8%	5,8 pp

(1) Unidades em expansão com menos de 2 anos de operação: Garanhuns, Maceió (Nabuco), João Pessoa (Nabuco), Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Ananindeua, Boa Vista, Rio Branco, Anápolis, Sobral, Cabo de Santo Agostinho, Petrolina, Jaboatão dos Guararapes, Feira de Santana, Fortaleza (Nabuco), Rio de Janeiro e Belo Horizonte

* Alocações dos resultados não são auditadas

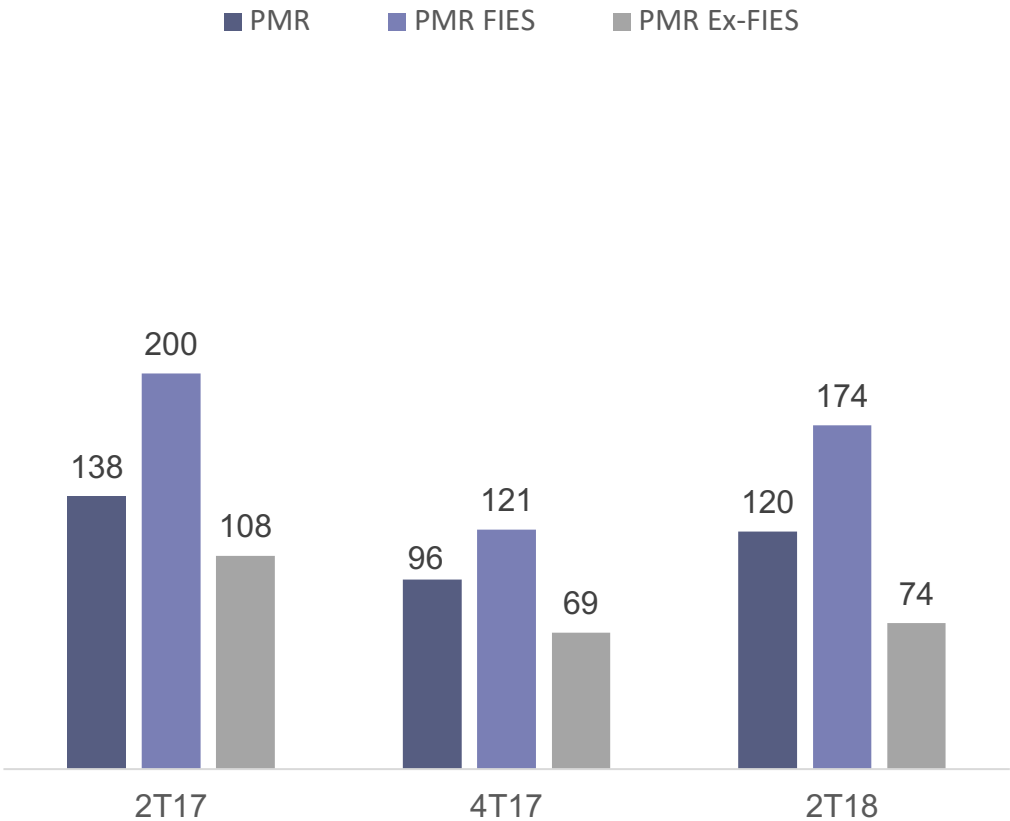
Aging de mensalidades e acordos e prazo médio do contas a receber líquido

Aging de mensalidades e acordos

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	2T17	A.V. (%)	2T18	A.V. (%)
Vencidas até 30 dias	19.360	19,8%	26.281	20,5%
Vencidas de 31 a 60 dias	15.625	16,0%	21.021	16,4%
Vencidas de 61 a 90 dias	14.864	15,2%	21.758	17,0%
Vencidas de 91 a 180 dias	24.099	24,6%	32.066	25,0%
Vencidas há mais de 180 dias	23.986	24,5%	27.125	21,1%
TOTAL	97.934	100,0%	128.251	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	19,3%		24,8%	

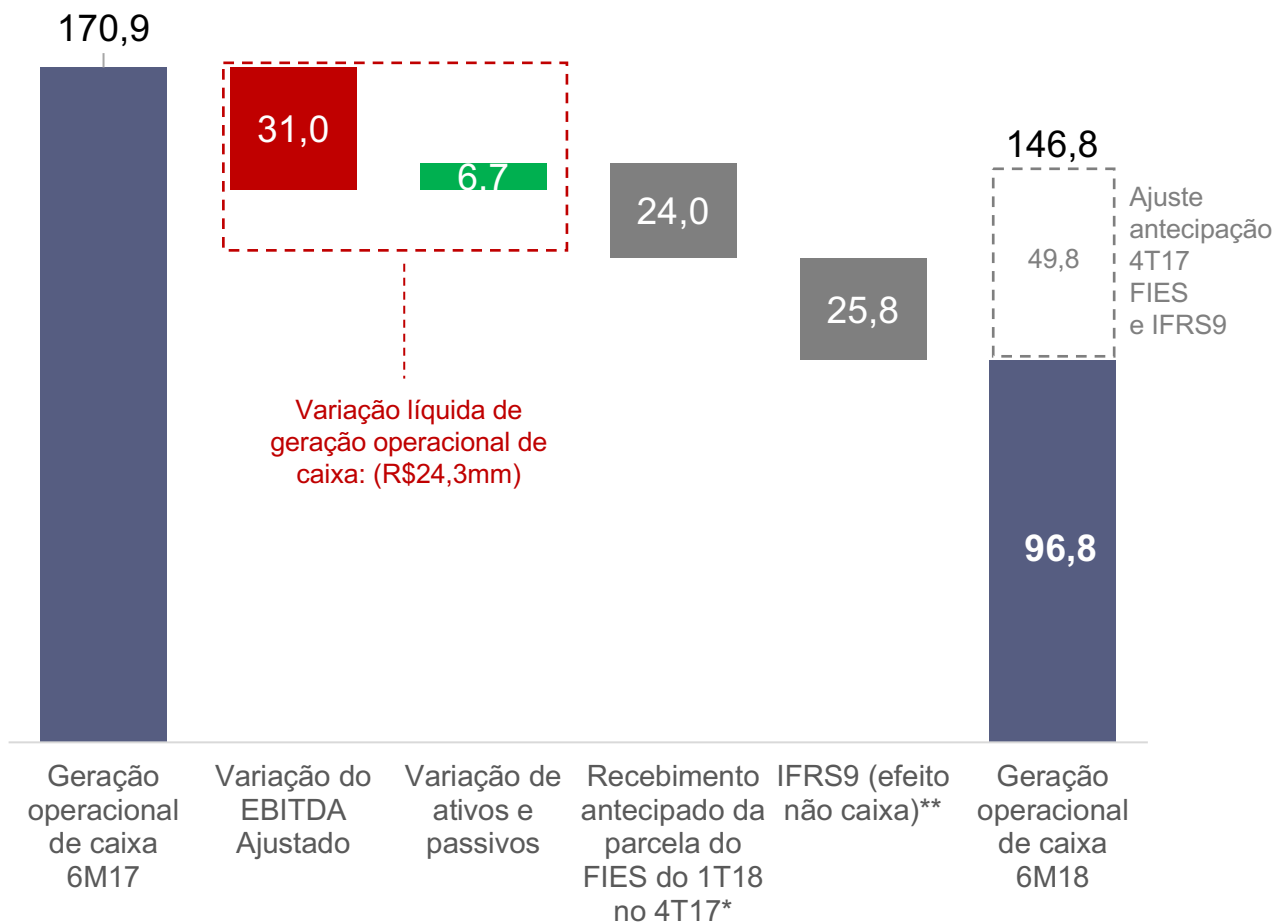
Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	2T17	A.V. (%)	2T18	A.V. (%)
A vencer	17.670	24,0%	17.443	25,6%
Vencidas até 30 dias	11.876	16,1%	8.745	12,8%
Vencidas de 31 a 60 dias	8.785	11,9%	7.634	11,2%
Vencidas de 61 a 90 dias	7.807	10,6%	6.469	9,5%
Vencidas de 91 a 180 dias	13.950	19,0%	10.222	15,0%
Vencidas há mais de 180 dias	13.465	18,3%	17.569	25,8%
TOTAL	73.553	100,0%	68.082	100,0%
% sobre o Contas a Receber Bruto	14,5%		13,2%	

Prazo médio de recebimento líquido - PMR (dias)



Geração de caixa operacional e saldo de caixa (R\$MM)

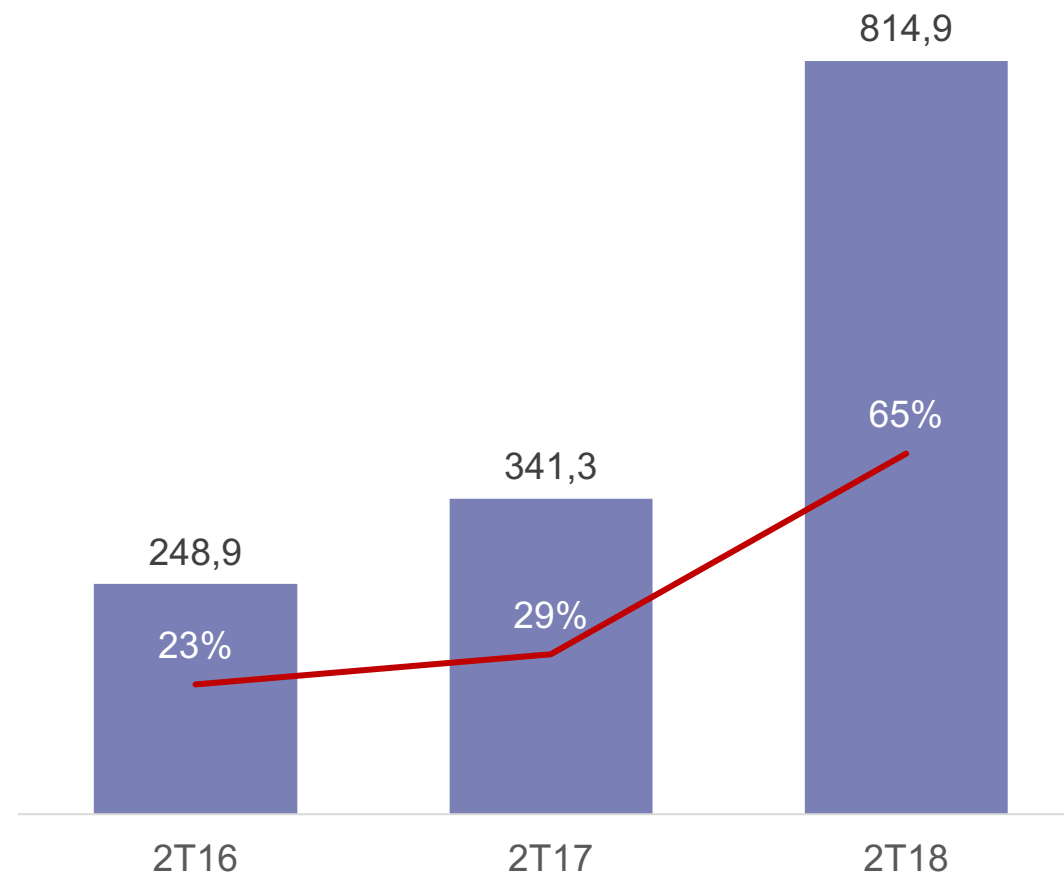
Composição da geração de caixa operacional (R\$MM)



*no 1T17 a parcela do FIES referente ao mês de dezembro de 2016 foi paga em janeiro de 2017 e em 2018 a parcela de dezembro de 2017 foi paga dentro do próprio mês.

** Em função da adoção do IFRS 9 em 2018, a Companhia reconheceu montante de R\$ 25,8 milhões ao saldo da PDD registrada no ativo circulante em 31/12/17, em contrapartida ao patrimônio líquido, conforme prevê a regra

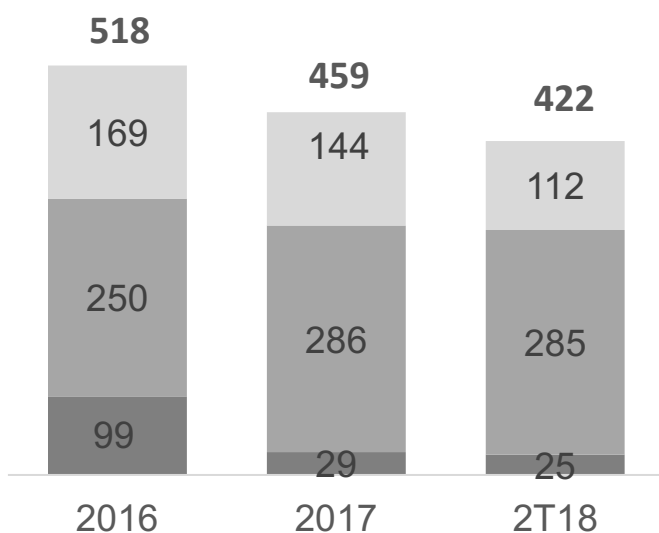
Caixa e equivalentes (R\$MM) e % da receita líquida em caixa



■ Caixa e equivalentes
 — Receita líquida com % de caixa e equivalentes

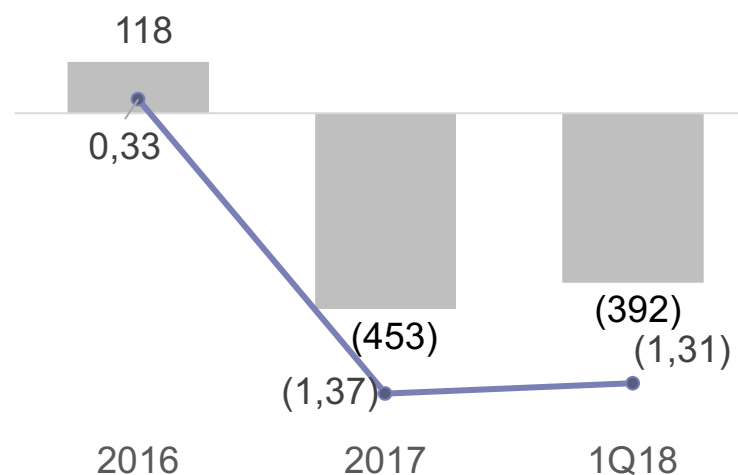
Endividamento bruto e cronograma de amortização (R\$MM)

Divida bruta



■ Curto Prazo ■ Longo Prazo ■ Aquisições

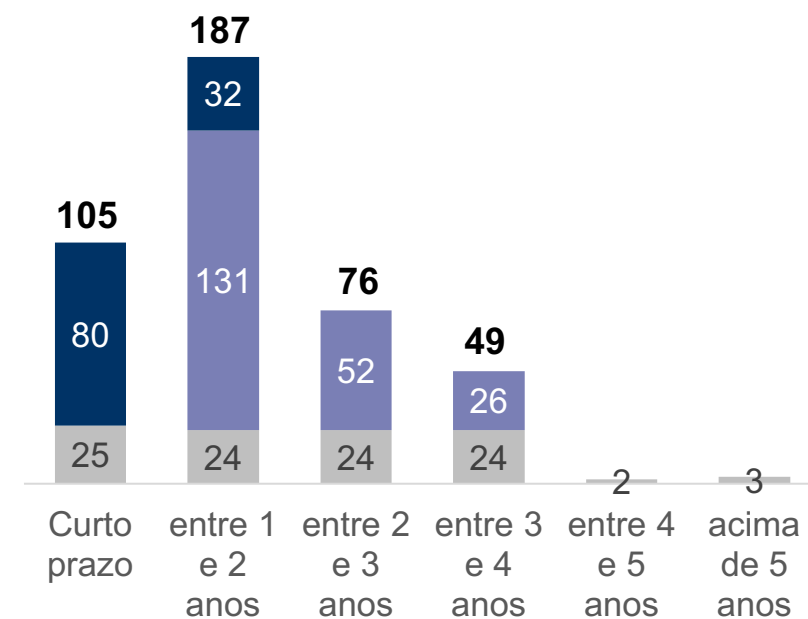
Dívida Líquida (caixa líquido) / EBITDA ajustado



■ Dívida Líquida

● Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)

Cronograma de amortização da dívida



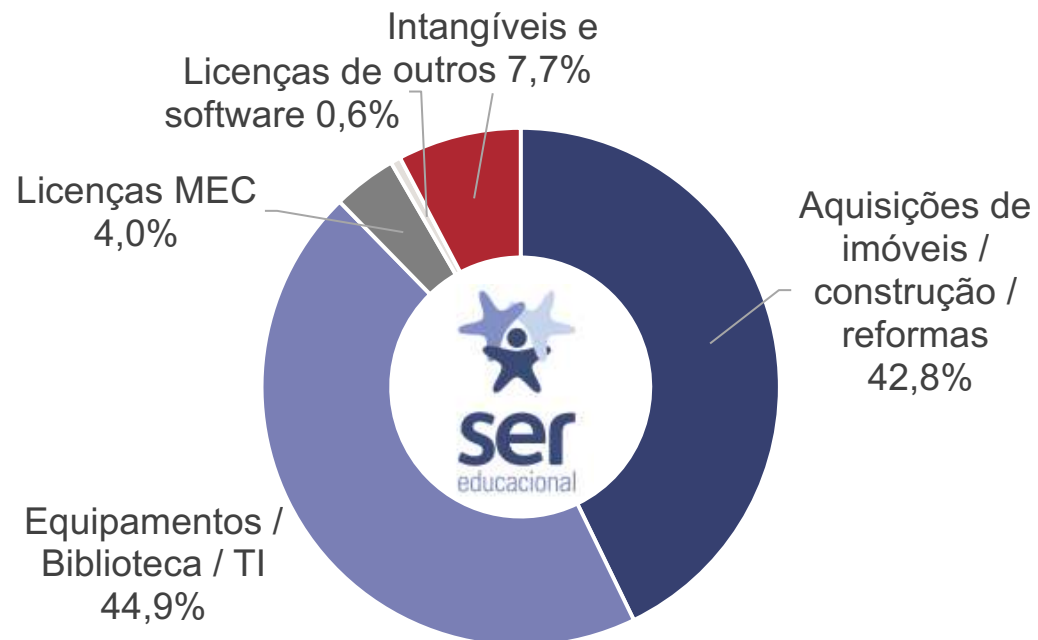
■ Dívida

■ Debêntures

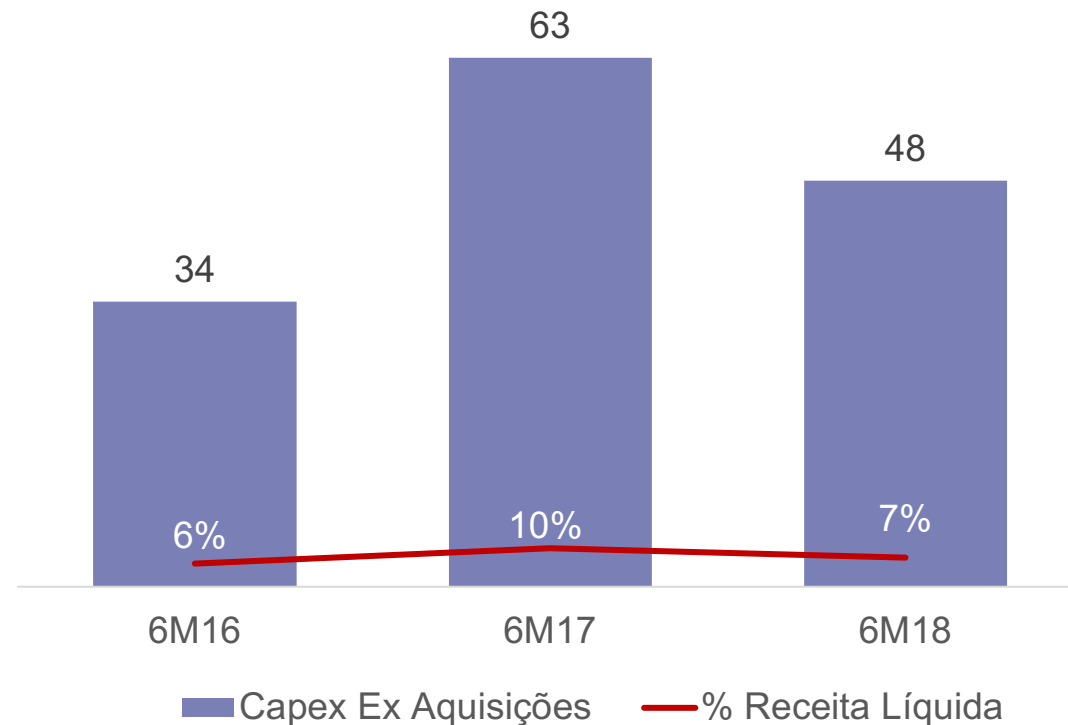
■ Aquisições

Investimentos (R\$MM)

Principais investimentos do 6M18: R\$48,4MM



Evolução dos investimentos



Ampliações e Reformas nas cidades de:

- Fortaleza
- Recife
- Olinda

Ser Educacional segue seu plano de expansão de crescimento orgânico presencial, EAD e aquisições com resultados operacionais sustentáveis

Presencial	▪ Credenciamento de 40 unidades do plano de expansão de 45 unidades ▪ 14 unidades abertas nos últimos 18 meses iniciando processo de maturação ▪ Novas unidades majoritariamente no interior do NE e capitais do Norte do Brasil
EAD	▪ Crescimento consistente da base de alunos desde a introdução das novas regras em julho/17 ▪ EAD contribuindo positivamente com a margem bruta Caixa da Companhia ▪ 203 polos em operação no 1S18 vs.15 no 1S17
M&A	▪ Foco em instituições de ensino com marcas regionais reconhecidas, solido mix de cursos e preferencialmente licenças de universidades ou centros universitários
Plano de Ação 2018	▪ Implantação com sucesso da readequação de custos e despesas com mais de 90% de execução ▪ Companhia manterá seu foco em manter sua estrutura operacional preparada para recuperação de margens e ajustando seus investimentos conforme o crescimento da economia e dos mercados escolhidos



VESTIBULAR
FORMANDO 2018.2
VENCEDORES 2018.2

UNINASSAU.EDU.BR | 4020.9734



UNINASSAU



/UNINASSAU



@UNINASSAU



ser
educacional

FORMAÇÃO DE QUALIDADE PARA VOCÊ VENCER

Contato:

Jânnyo Diniz, CEO | João Aguiar, CFO

Rodrigo Alves, IRO | Geraldo Soares, IRM

Telefone: +55 (11) 2769-3223

E-mail: ri@sereducacional.com

Website: www.sereducacional.com/ri





ser
educacional

2Q18 | Earnings Presentation
August, 2018

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

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

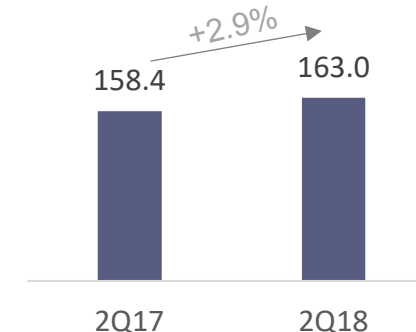
This material is disclosed solely for information purposes and should not be construed as a request or an offer to buy or sell any shares or related financial instruments. Accordingly, this presentation is not a recommendation of investment and should not be considered as such. It is not related to the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

Highlights of the quarter

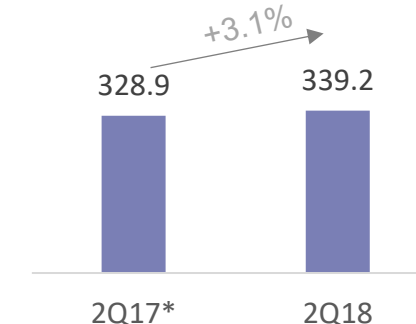
1	Total student base growth of 2.9%, totaling 163,000 students in 2Q18, driven by the growth of 99% in the Distance Learning student base.
2	Stabilization of operational efficiency and profitability indicators, with Adjusted Net Income growth by 28.9% in 2Q18.
3	UNINASSAU of Recife re-accredited with Institutional Grade (CI) 5 by the Ministry of Education.
4	UNINASSAU was considered the most recognized higher education brand in the Northeastern region of Brazil, according to Estado de São Paulo newspaper in partnership with Troiano Branding consultancy firm.
5	UNAMA Santarém and UNINASSAU Salvador have become University Centers and 3 new accredited units: Betim (MG), Itabuna (BA) and Caxias do Sul (RS), totaling 40 new accreditations of the expansion plan of 45 units.
6	- Execution of 31% of its share buyback program announced on April 3, 2018 - Receipt of R\$137 million related to the last installment of the agreement made with the Federal Government (PN 23)



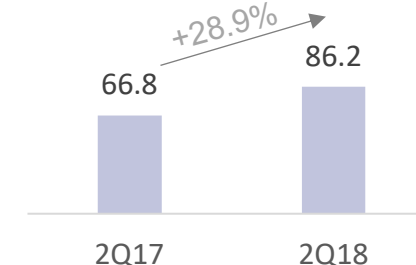
Total student base '000



Net Revenue (R\$ MM)



Adjusted Net Income (R\$MM)



* Comparable adjusting the interest income of monthly payments in accordance with IFRS 15.

Status of implementation of the 2018 action plan

2018 Action Plan

Status

Goals

Step 1

Optimization of the administrative structure and implementation of operational performance improvement opportunities



Step 2

Operational Baseline: Reassessment of courses and units to adapt costs and expenses to the Company's operational standards

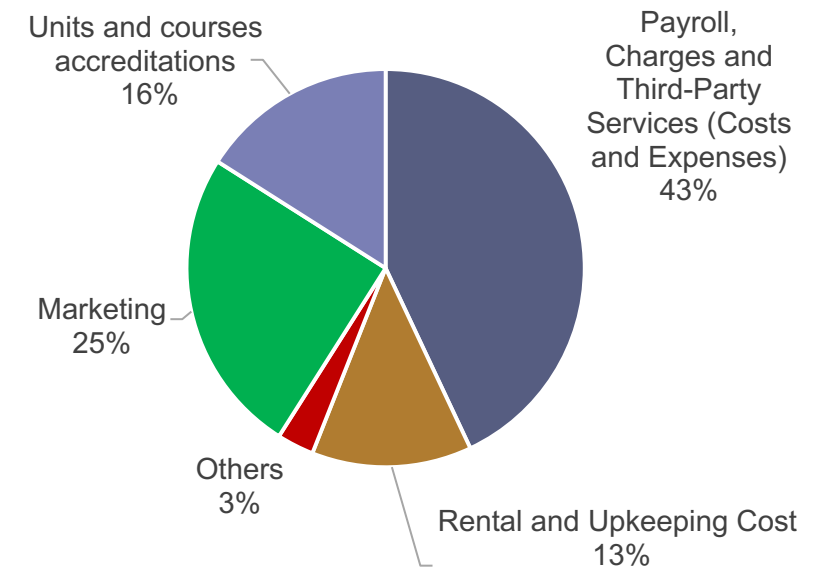


Step 3

Unification of the NABUCO and NASSAU brands in the Northeastern capitals outside the metropolitan area of Recife and re-ordering the opening of accreditations



Total potential to reduce costs and expenses compared to 2018 budget: Apr-Dec/18: ~ R\$ 80 million*

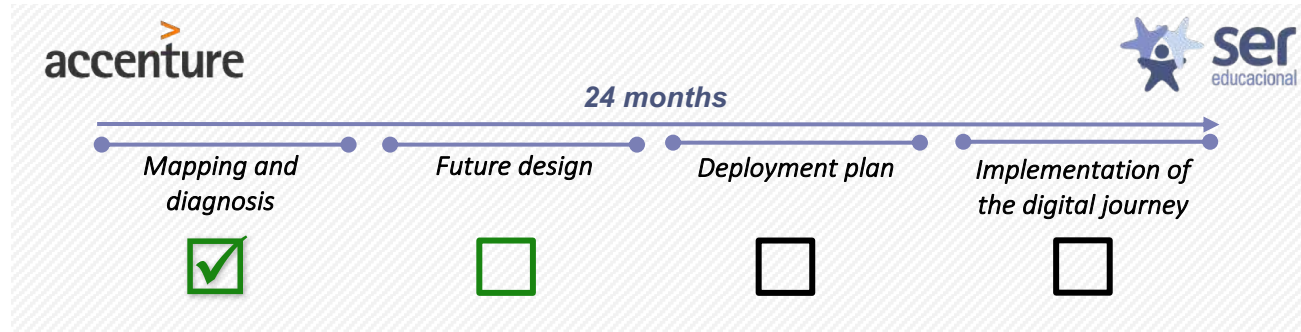


* It is not a projection or estimate

Ser Digital Project: digital transformation of the Company with long-term value creation goals



Partnership with Accenture to improve the students' experience in all stages of the learning process and contact with the Company's educational institutions



Construction of technological solutions that support the new digital reality



Improving the experience of students, staff and teachers



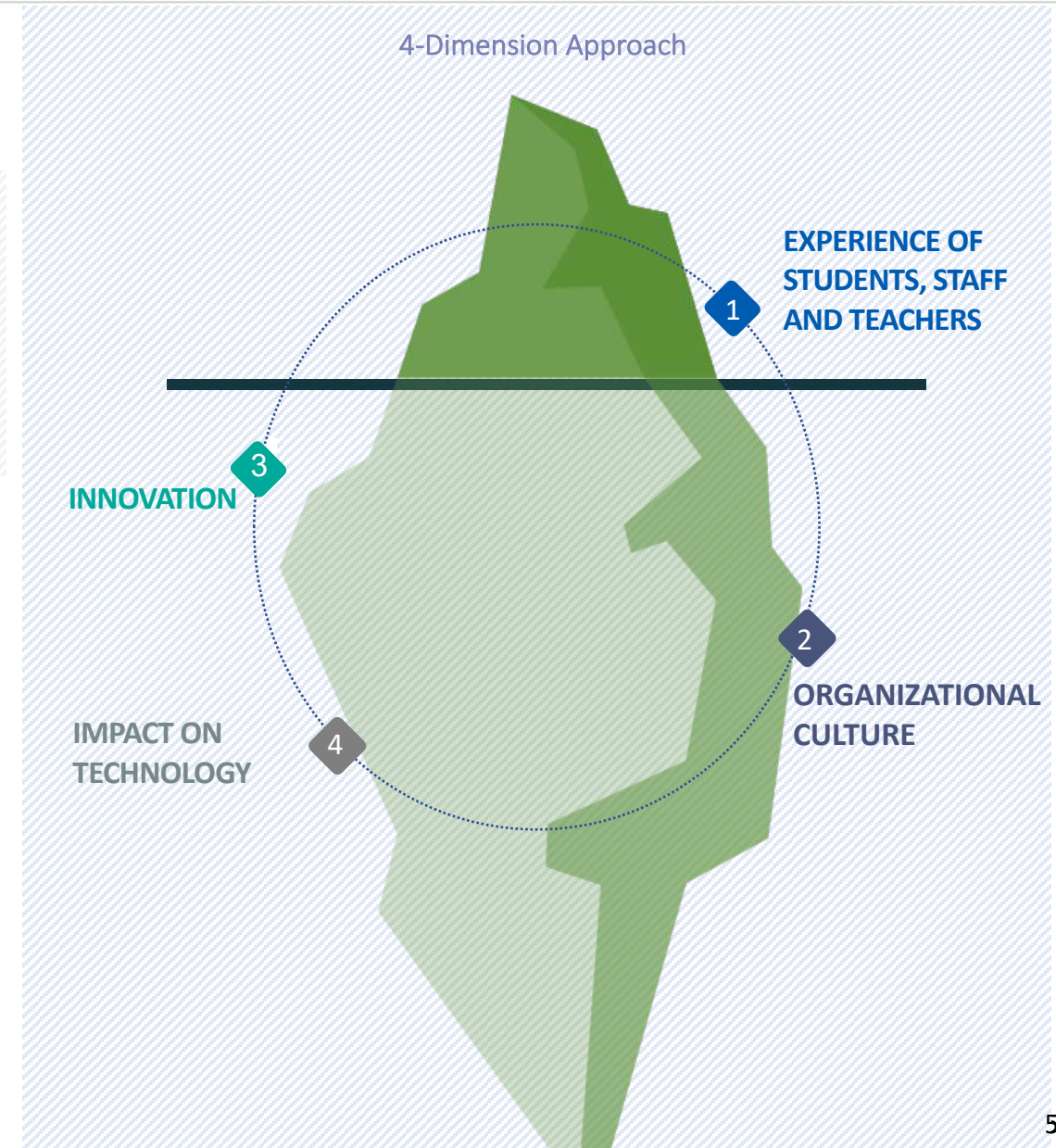
Adapting existing digital culture



Remodeling the corporate innovation environment



Adequacy of technologies and IT model



2018.1 On-campus and Distance Learning Undergraduate Student Enrollment

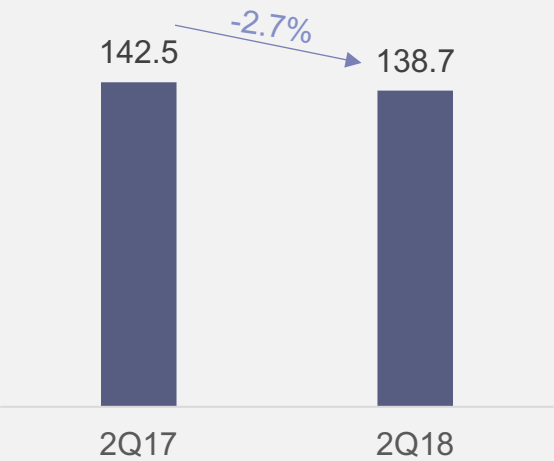
Undergraduate Student Enrollment (thousand)	2018.1	2017.1	Δ (%)
Undergraduation Intake	53.5	51.4	+4.1%
DL Intake	12.5	4.6	169.7%
On Campus Intake	40.9	46.7	-12.4%
<i>FIES Intake</i>	<i>1.1</i>	<i>9.0</i>	<i>-87.8%</i>
<i>EX-FIES Intake</i>	<i>39.8</i>	<i>37.7</i>	<i>+5.7%</i>

Highlights

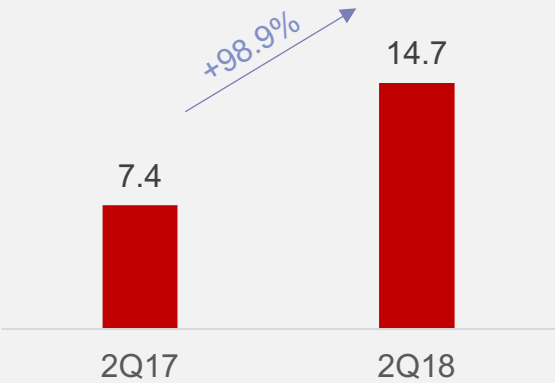
- Growth of 4.1% in general intake of undergraduate students
- Growth of 169% in distance learning intake vs. 2017.1
- Growth of 5.7% in non-FIES student intake vs. 2017.1
- 87.8% reduction in enrollment of FIES students

Evolution of the student base ('000)

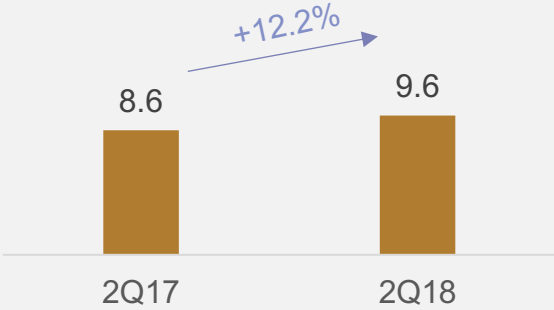
On Campus Undergraduate



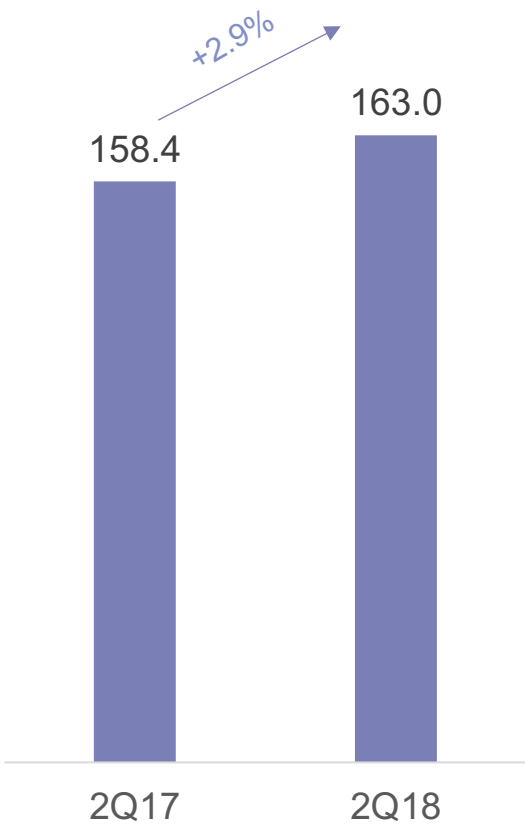
Distance Learning Undergraduate



Graduate / Vocational Distance Learning/On Campus



Total student base



Results summary

Financial Highlights (R\$MM)	2Q18	2Q17 Comparable**	Δ (%)	1S18	1S17 Comparable**	Δ (%)
Net Revenue	339.2	328.9	+3.1%	656.4	641.1	+2.4%
Adjusted Cash Gross Profit	202.8	190.8	+6.3%	386.8	387.4	-0.2%
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	<i>59.8%</i>	<i>58.0%</i>	<i>+1.8 p.p.</i>	<i>58.9%</i>	<i>60.4%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>
Adjusted EBITDA*	105.5	102.6	+2.9%	183.7	214.7	-14.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>31.1%</i>	<i>31.2%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>	<i>28.0%</i>	<i>33.5%</i>	<i>-5.5 p.p.</i>
Adjusted Net Income**	86.2	66.8	+28.9%	148.9	149.4	-0.4%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>25.4%</i>	<i>20.3%</i>	<i>+5.1 p.p.</i>	<i>22.7%</i>	<i>23.3%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>

* Adjusted for non-recurring effects, interest income on agreements and minimum lease payments

** Reclassification of R\$ 2.7 million in 2Q17 and R\$ 6.0 million in 6M17 from the line of "interest on monthly payments and agreements" to "net revenue" for the purpose of better comparability by the adoption of IFRS 15.

Analysis of results excluding new units and distance learning (R\$MM)

Results Ex-new units and distance learning (DL)	2Q18				1S18			
	Consolidated	New units and distance learning ^{(1)*}	Consolidated Ex-new units and distance learning*	Variation Consolidated Ex-new units and distance learning	Consolidated	New units and distance learning ^{(1)*}	Consolidated Ex-new units and distance learning*	Variation Consolidated Ex-new units and distance learning
Net Revenue	339.2	21.4	317.7	-6.3%	656.4	41.1	615.3	-6.3%
Adjusted Cash Gross Profit	202.8	7.3	195.6	-3.6%	386.8	15.9	370.8	-4.1%
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	59.8%	33.8%	61.6%	1.0 pp	58.9%	38.8%	+60.3%	1.0 pp
Adjusted EBITDA*	105.5	(7.1)	112.6	6.7%	183.7	(24.3)	208.1	13.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	31.1%	-33.2%	35.4%	4.3 pp	28.0%	-59.2%	33.8%	5.8 pp

(1) Unidades em expansão com menos de 2 anos de operação: Garanhuns, Maceió (Nabuco), João Pessoa (Nabuco), Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Ananindeua, Boa Vista, Rio Branco, Anápolis, Sobral, Cabo de Santo Agostinho, Petrolina, Jaboatão dos Guararapes, Feira de Santana, Fortaleza (Nabuco), Rio de Janeiro e Belo Horizonte

* Alocações dos resultados não são auditadas

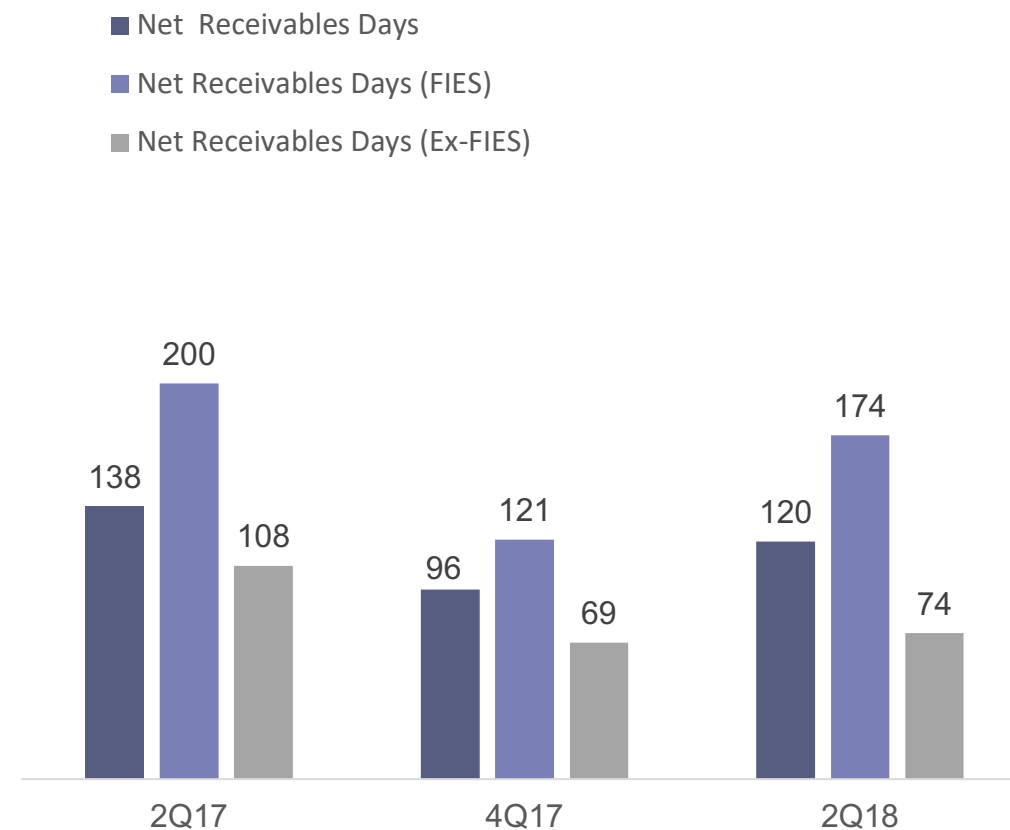
Aging of monthly payments and agreements and average term of the accounts receivable net

Aging of Accounts Receivable monthly tuition fees and Negotiated Agreements

Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)	2Q17	% Chg.	2Q18	% Chg.
Overdue by up to 30 day	19,360	19.8%	26,281	20.5%
Overdue from 31 to 60 days	15,625	16.0%	21,021	16.4%
Overdue from 61 to 90 days	14,864	15.2%	21,758	17.0%
Overdue from 91 to 180 days	24,099	24.6%	32,066	25.0%
Overdue more than 180 days	23,986	24.5%	27,125	21.1%
TOTAL	97,934	100.0%	128,251	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	19.3%		25.4%	

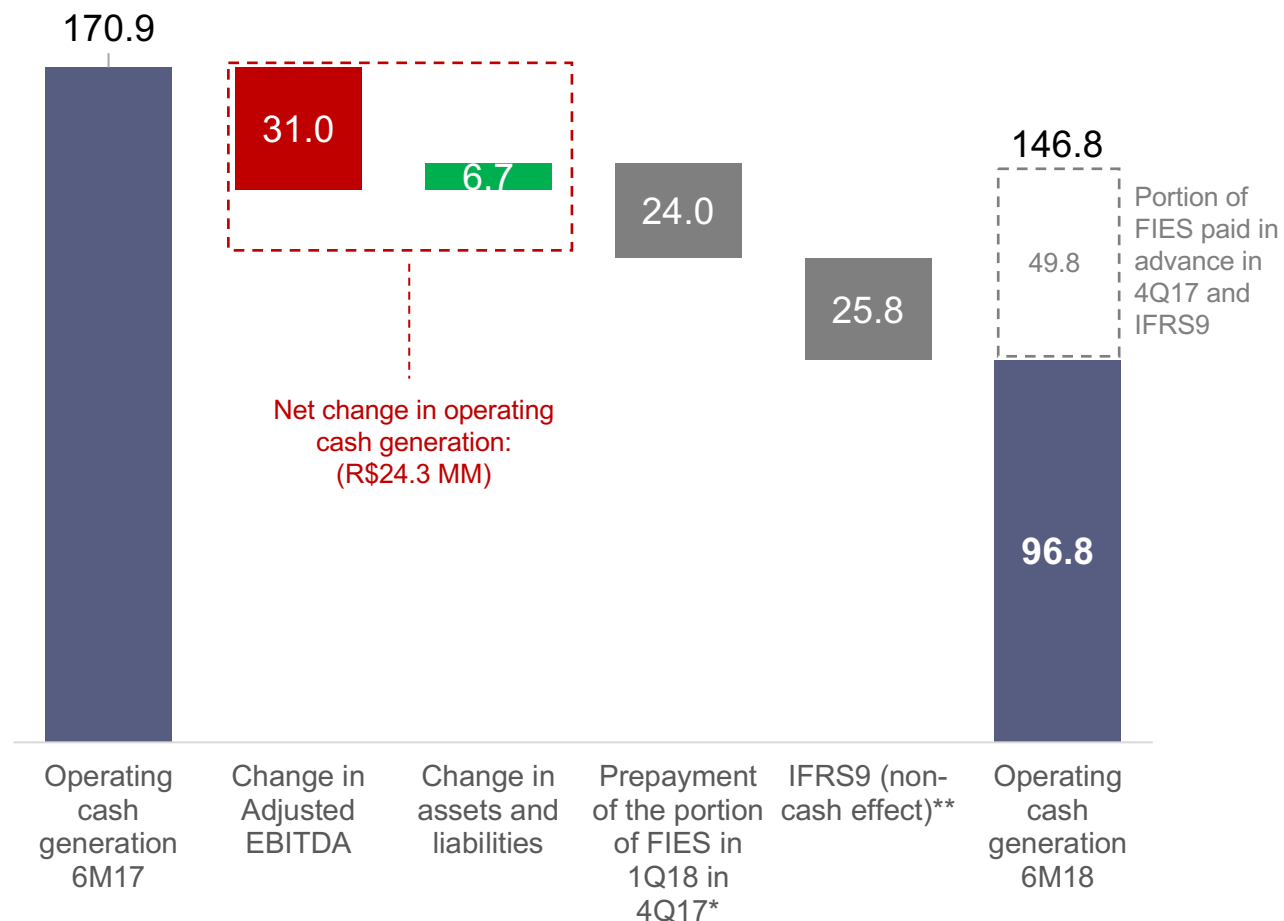
Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)	2Q17	% Chg.	2Q18	% Chg.
Not yet due	17,670	24.0%	17,443	25.6%
Overdue by up to 30 day	11,876	16.1%	8,745	12.8%
Overdue from 31 to 60 days	8,785	11.9%	7,634	11.2%
Overdue from 61 to 90 days	7,807	10.6%	6,469	9.5%
Overdue from 91 to 179 days	13,950	19.0%	10,222	15.0%
Overdue more than 180 days	13,465	18.3%	17,569	25.8%
TOTAL	73,553	100.0%	68,082	100.0%
% of Gross Accounts Receivable	14.5%		13.5%	

Net Receivables Days



Generation of operating cash and cash balance (R\$MM)

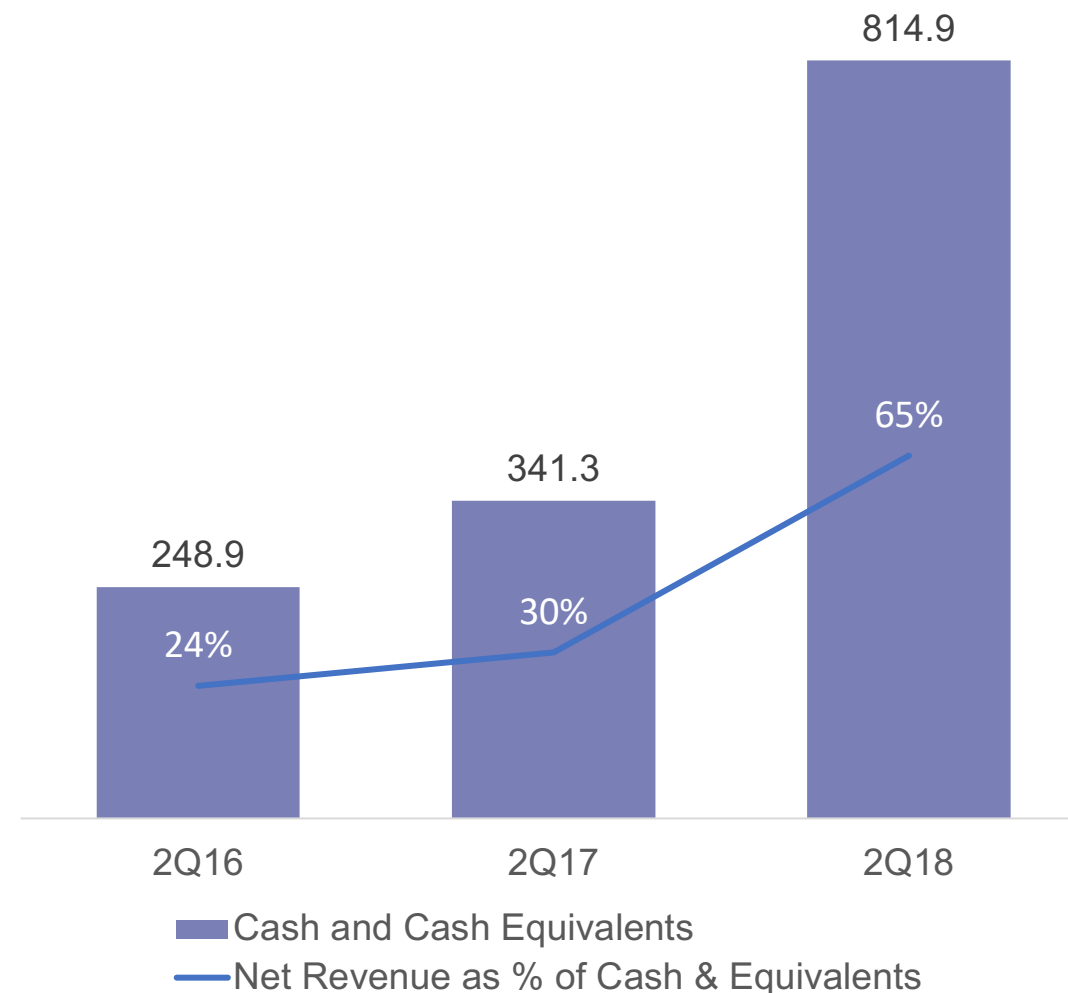
Breakdown of operating cash generation (R\$ MM)



* In 1Q17 the portion of FIES for the month of December 2016 was paid in January 2017, while in 2018 the portion of December 2017 was paid in the same month.

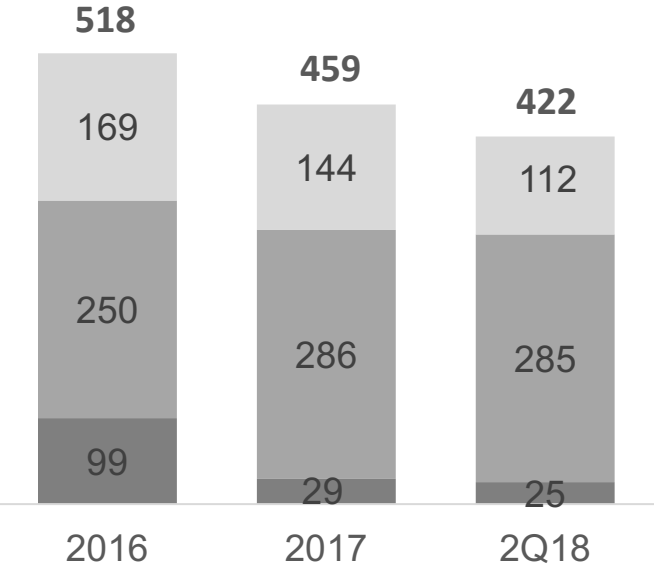
** As a result of the adoption of IFRS 9 in 2018, the Company recognized an amount of R\$25.8 million to the balance of the PDD recorded in current assets as of 12/31/17, as a compensating entry to shareholders' equity as provided in the new rule

Cash and Cash Equivalents (R\$ MM) and % of Net Revenue in Cash

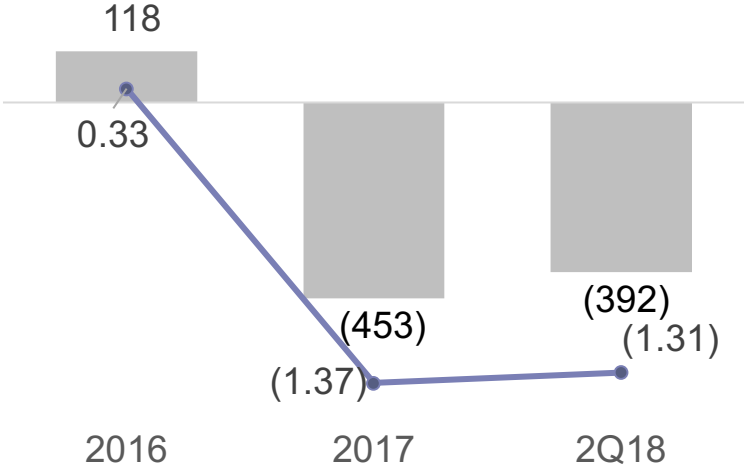


Gross indebtedness and amortization schedule (R\$MM)

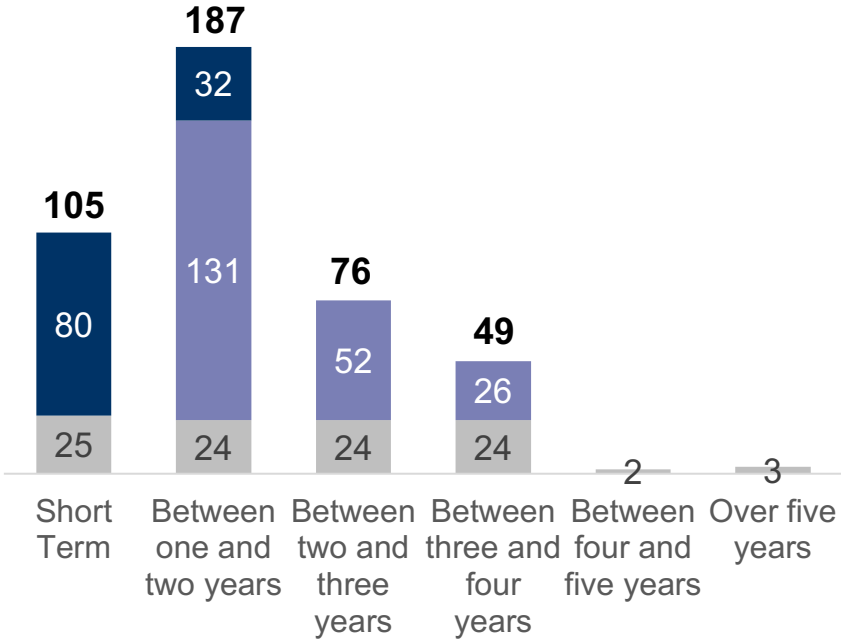
Gross Debt



Net debt and Net debt / Adjusted EBITDA



Debt Amortization Schedule



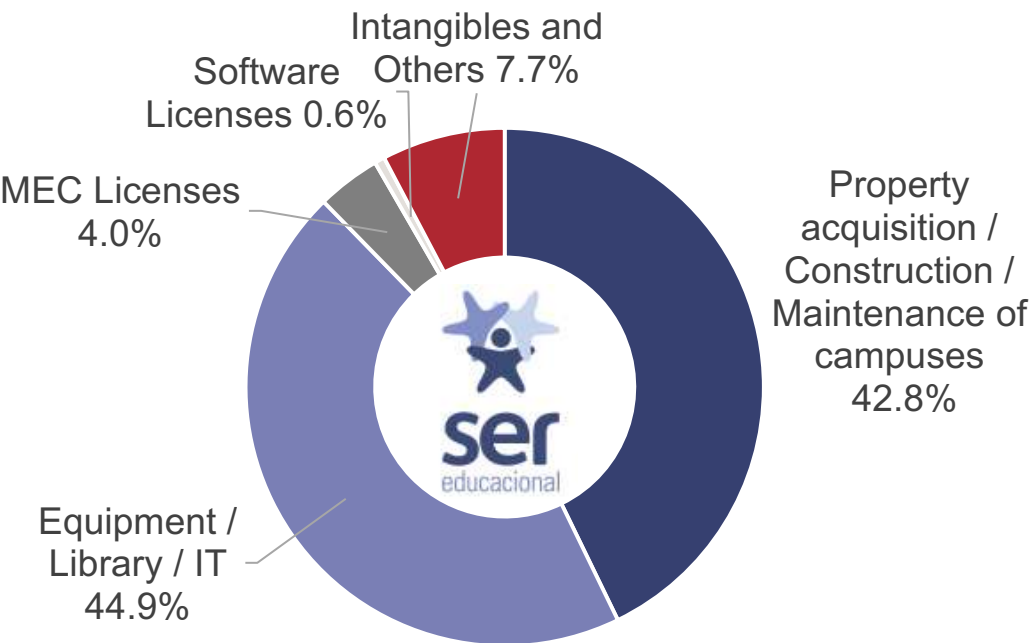
■ Short Term ■ Long Term ■ Commitments

■ Net debt ● Net debt / Adjusted EBITDA (LTM)

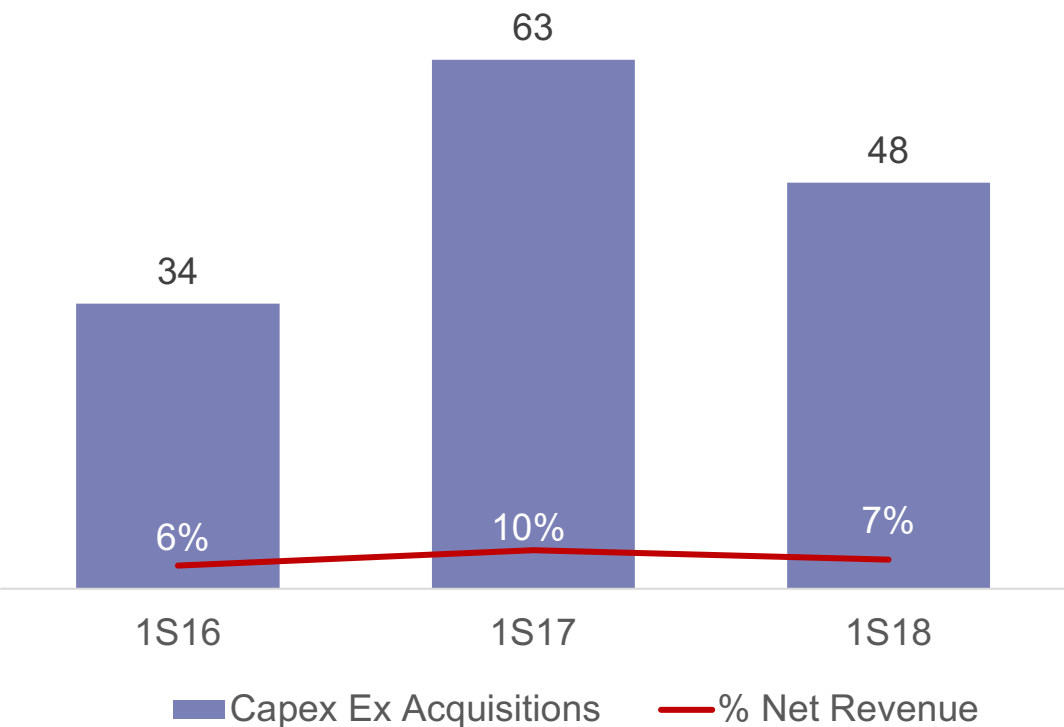
■ Debt ■ Debentures ■ Acquisitions

Capital expenditure (R\$MM)

1S18 Main Investments: R\$48.4MM



CAPEX evolution



Expansion and maintenance of campuses in the cities of:

- Fortaleza
- Recife
- Olinda

Ser Educacional follows expansion plan comprised of on-campus & distance learning organic growth and acquisitions, combined with sustainable results



On-campus

- Accreditation of 40 of the 45 accreditations envisaged in its long-term plan for on-campus units
- 14 units in operation in the last 18 months beginning the maturation process
- New units mostly in the interior of the Northeast and capitals of the North of Brazil

Distance Learning

- Consistent growth of student base since introduction of new rules in July/17
- DL contributing positively to the Company's Cash Gross Margin
- 203 operational centers in 1H18 vs.15 in 1H17

M&A

- Focus on educational institutions with recognized regional brands, solid mix of courses and preferably accredited as universities or university centers

2018 Action Plan

- Successful implementation of readjustment of costs and expenses with more than 90% execution
- The Company will maintain its focus on maintaining its operational structure ready to recover margins and adjusting its investments as the economy growth and the markets chosen



UNINASSAU.EDU.BR | 4020.9734



UNINASSAU



/UNINASSAU



@UNINASSAU



ser
educacional

FORMAÇÃO DE QUALIDADE PARA VOCÊ VENCER

"QUALITY EDUCATION FOR YOU TO WIN"

Contact:

Jânnyo Diniz, CEO | João Aguiar, CFO

Rodrigo Alves, IRO | Geraldo Soares, IRM

Phone: (+55 11) 2769 3223

E-mail: ri@sereducacional.com

Website: www.sereducacional.com/ri

