



ser

educacional

gente criando o futuro

**Resultados do
3º Trimestre de 2019**

Novembro/19

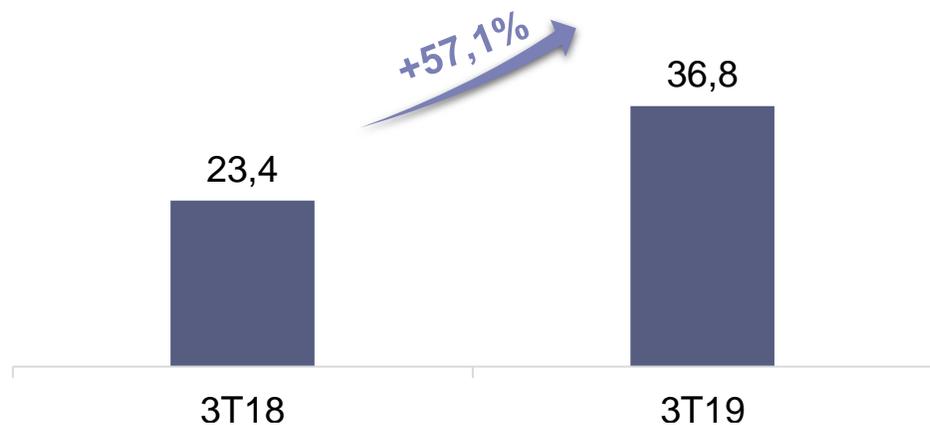
O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Ser 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.

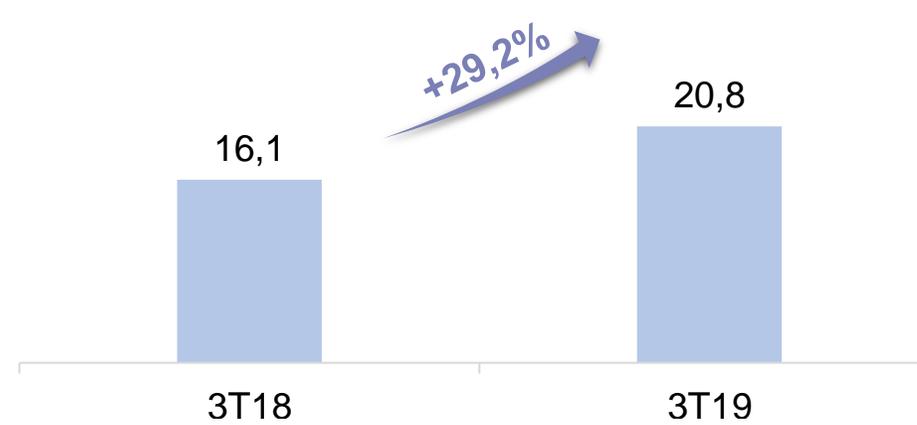
Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra ou venda de ações ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada 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.

Captação de alunos 2019.2 (´000)

Captação total de alunos



Captação de alunos de graduação presencial



Captação de pós-graduação presencial e cursos técnicos/livres

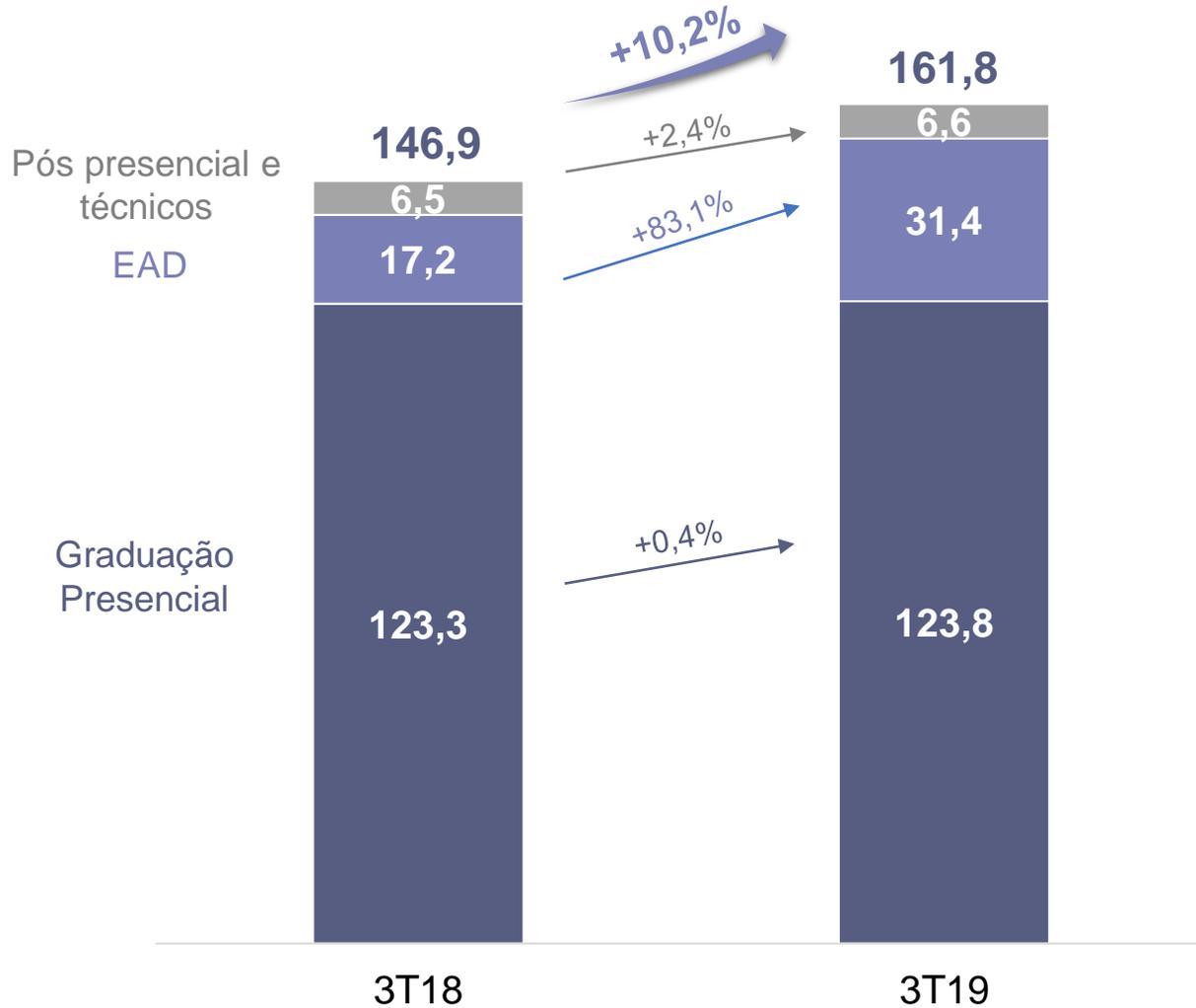


Captação de alunos de EAD (graduação + pós)

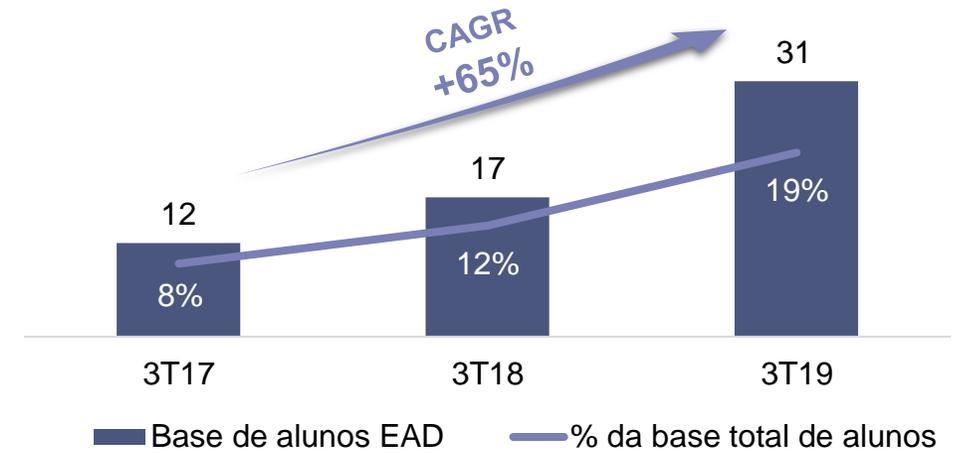


Retomada do crescimento da base total de alunos

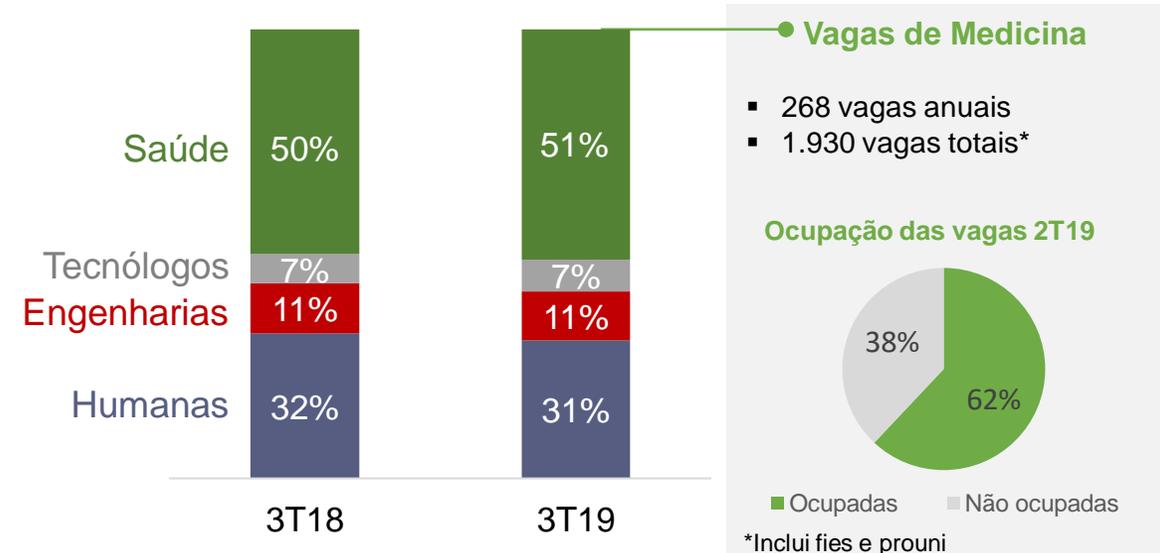
Base de alunos ('000)



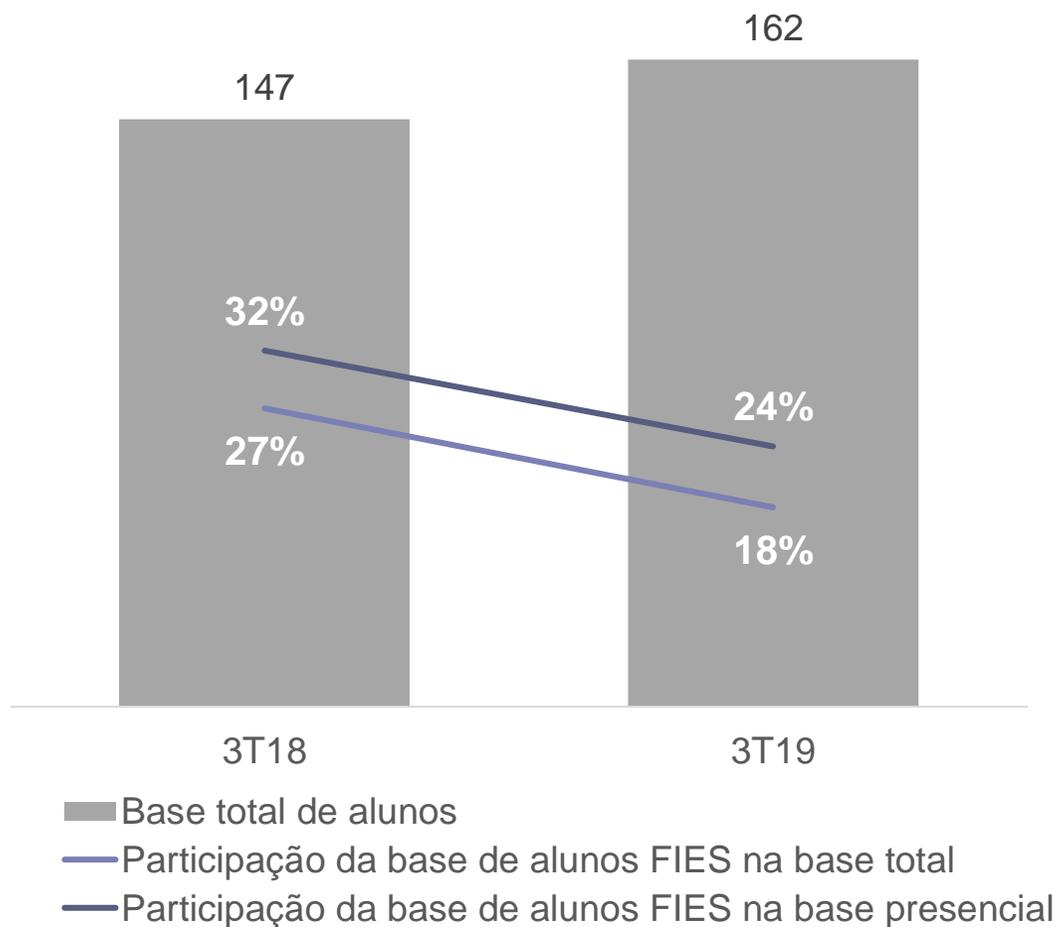
Evolução da base de alunos EAD ('000)



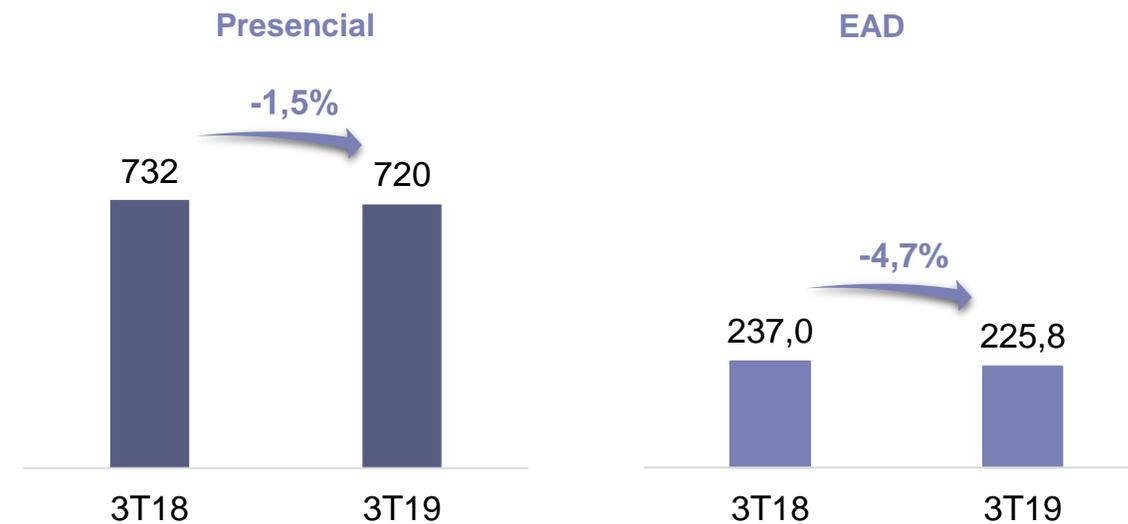
Distribuição da base de alunos presencial por segmento



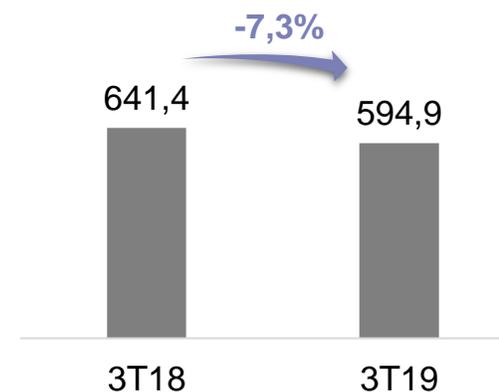
Base total de alunos ('000) e % de alunos FIES



Ticket médio de graduação presencial e EAD (R\$/mês)



Ticket médio consolidado R\$/mês



Resumo dos resultados (R\$MM)

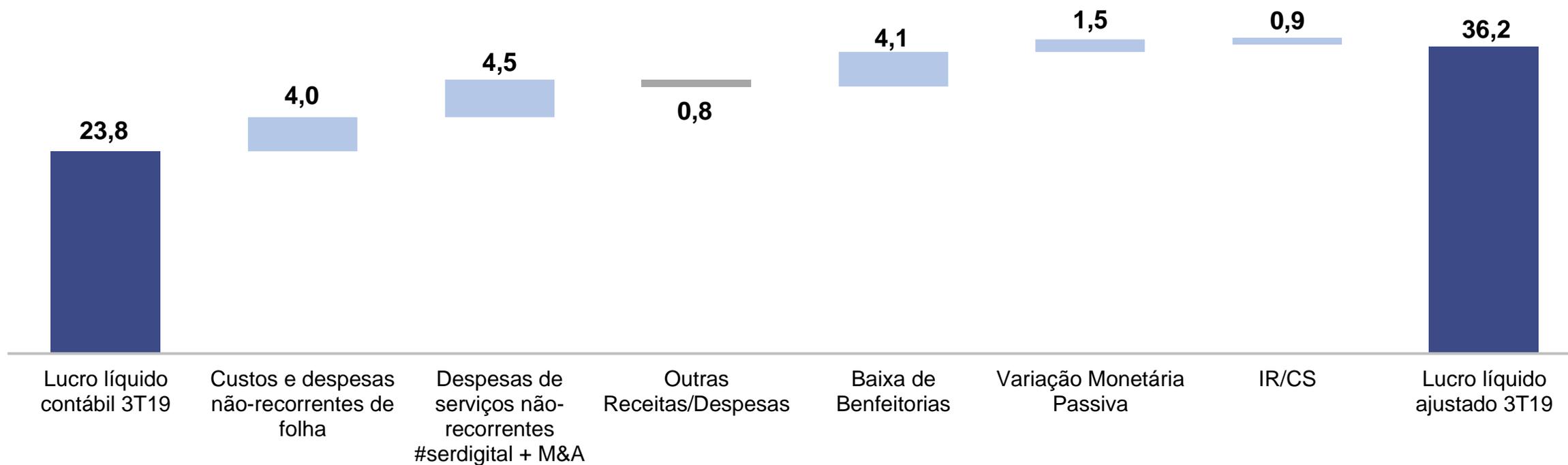
	3T19	3T18 Comparável*	Δ (%)	9M19	9M18 Comparável*	Δ (%)
Receita líquida	288,9	286,0	+1,0%	925,7	942,4	-1,8%
Lucro bruto caixa ajustado	188,1	183,0	+2,8%	597,4	607,3	-1,6%
<i>Margem bruta caixa ajustado</i>	<i>65,1%</i>	<i>64,0%</i>	<i>+1,1p.p.</i>	<i>64,5%</i>	<i>64,4%</i>	<i>+0,1p.p.</i>
EBITDA ajustado(*) (**)	68,3	75,4	-9,4%	253,8	259,1	-2,1%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>23,6%</i>	<i>26,4%</i>	<i>-2,7p.p.</i>	<i>27,4%</i>	<i>27,5%</i>	<i>-0,1p.p.</i>
Lucro líquido ajustado(*) (**)	36,2	44,6	-18,8%	154,3	186,6	-17,3%
<i>Margem líquida ajustada</i>	<i>12,5%</i>	<i>15,6%</i>	<i>-3,1p.p.</i>	<i>16,7%</i>	<i>19,8%</i>	<i>-3,1p.p.</i>
Lucro líquido ajustado por ação (*) (**)	0,28	0,33	-15,5%	1,20	1,39	-13,9%

* Considera os efeitos do IFRS 16 pro forma e não auditado

** Ajustado pelos eventos não-recorrentes, receita de juros sobre acordos/outros e dos aluguéis mínimos pagos

***Considera o total de ações liquidas das ações em tesouraria

Análise dos efeitos não-recorrentes (R\$ MM)



Análise dos resultados por segmento (R\$MM)

Resultados Ex-novas unidades*	3T19				9M19			
	Presencial	Novas unidades ⁽¹⁾	EAD	Consolidado	Presencial	Novas unidades ⁽¹⁾	EAD	Consolidado
Receita Líquida	265,3	3,6	20,1	288,9	860,4	8,9	56,4	925,7
Lucro bruto caixa ajustado	169,8	1,5	16,8	188,1	552,0	3,3	42,1	597,4
<i>Margem bruta caixa ajustada</i>	<i>64,0%</i>	<i>42,7%</i>	<i>83,5%</i>	<i>65,1%</i>	<i>64,1%</i>	<i>36,9%</i>	<i>74,7%</i>	<i>64,5%</i>
EBITDA Ajustado*	67,2	(2,8)	3,9	68,3	252,2	(8,6)	10,1	253,8
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	<i>25,4%</i>	<i>-78,0%</i>	<i>19,2%</i>	<i>23,6%</i>	<i>29,3%</i>	<i>-96,4%</i>	<i>18,0%</i>	<i>27,4%</i>

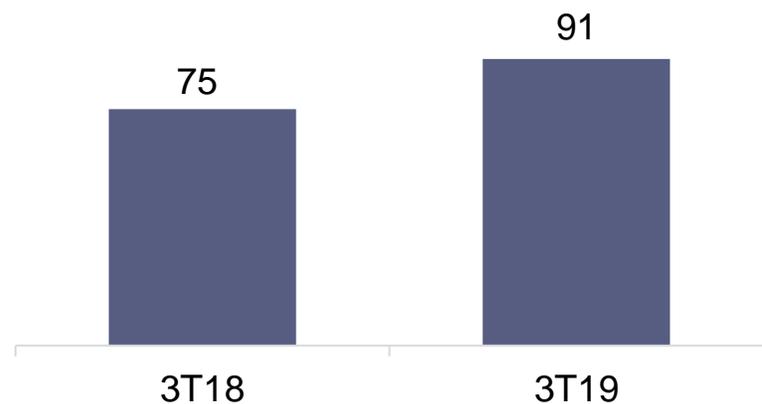
(1) Conceito: unidades com menos de 2 anos de operação

Unidades em expansão: Garanhuns, Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Boa Vista, Rio Branco, Sobral e Belo Horizonte.

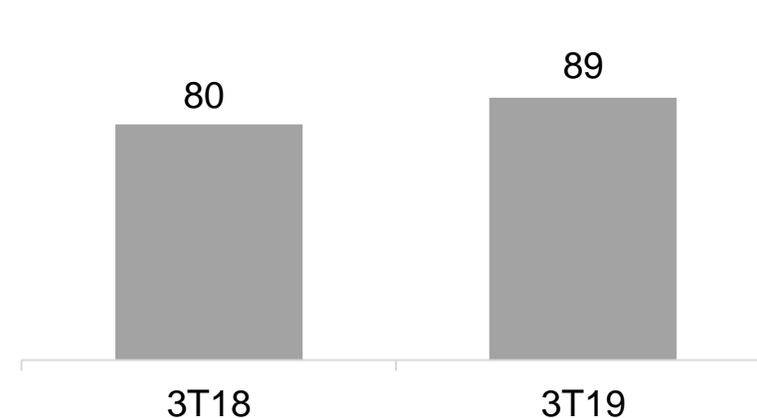
*Alocações dos resultados não são auditadas

Prazo médio do contas a receber líquido (PMR)

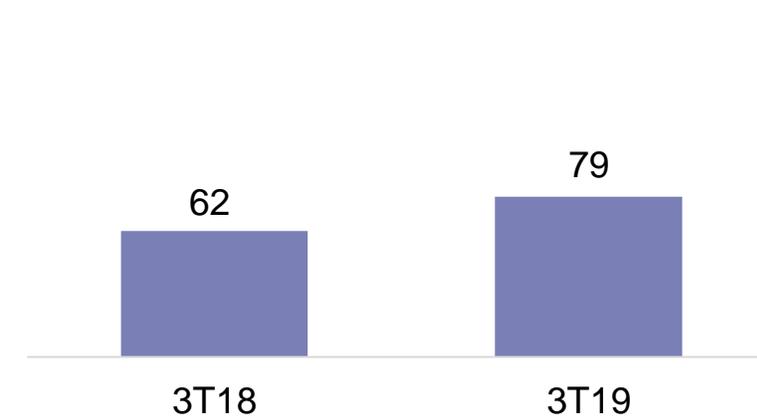
PMR (dias)



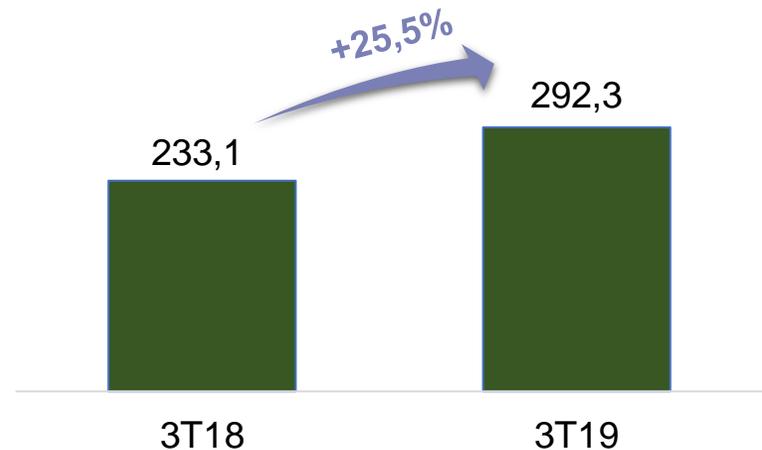
PMR FIES (dias)



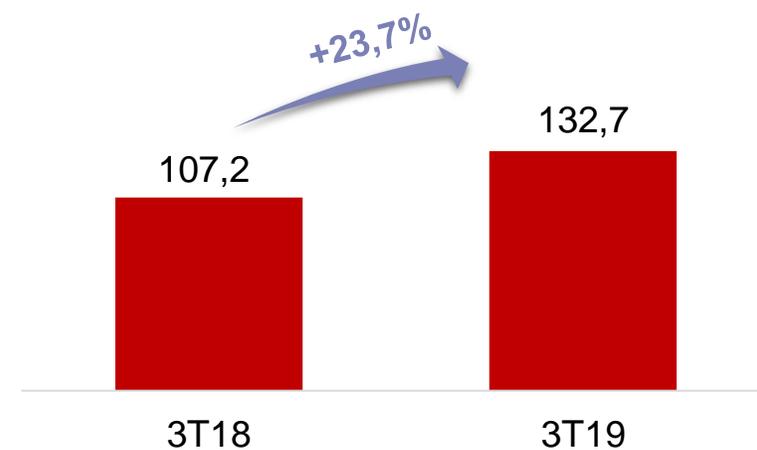
PMR Alunos Regulares (dias)



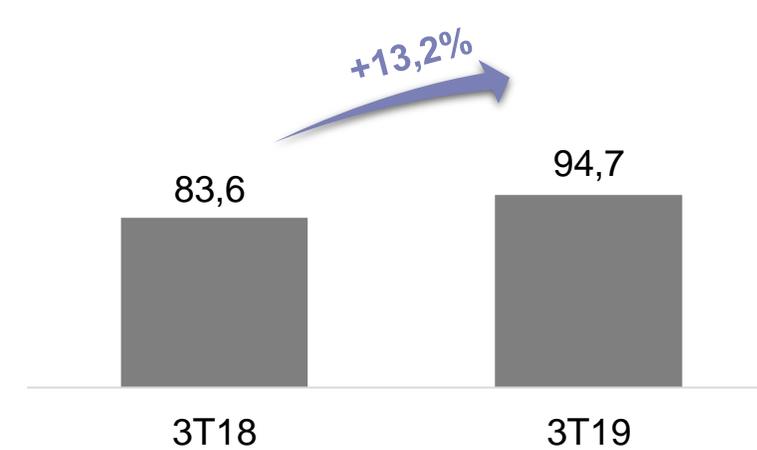
Saldo de contas a receber bruto alunos pagantes (R\$MM)



Base total de alunos pagantes ('000)

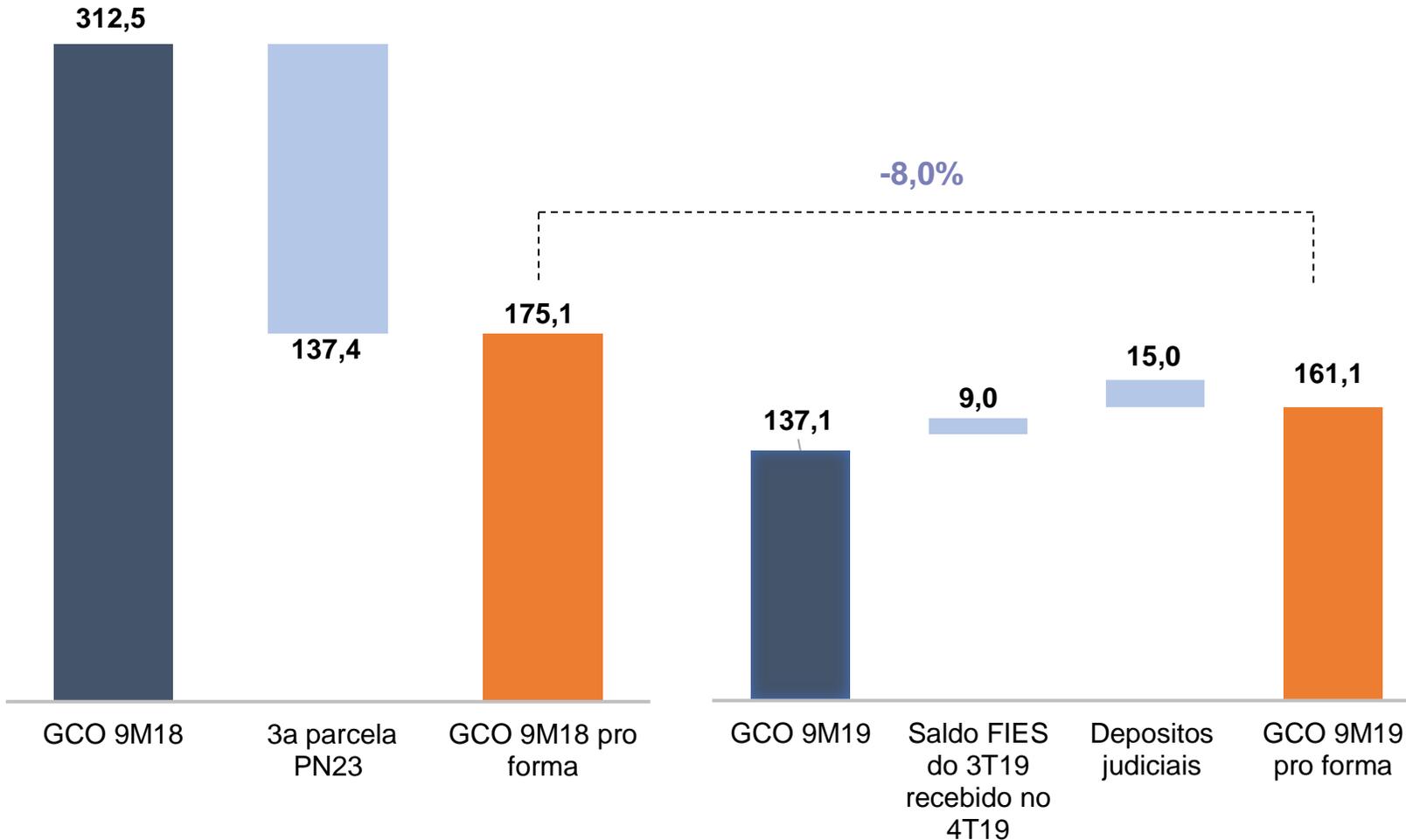


Alunos de graduação presencial pagantes ('000)

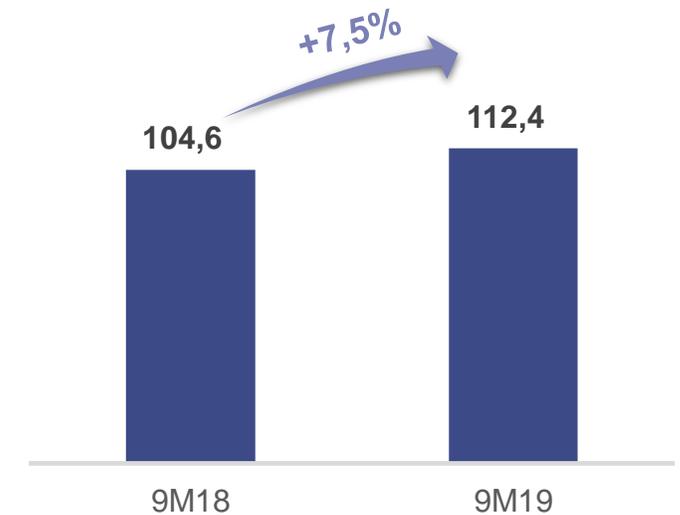


Geração de caixa operacional (GCO) e análise pro forma da GCO

GCO 9M18 X 9M19 (R\$MM)

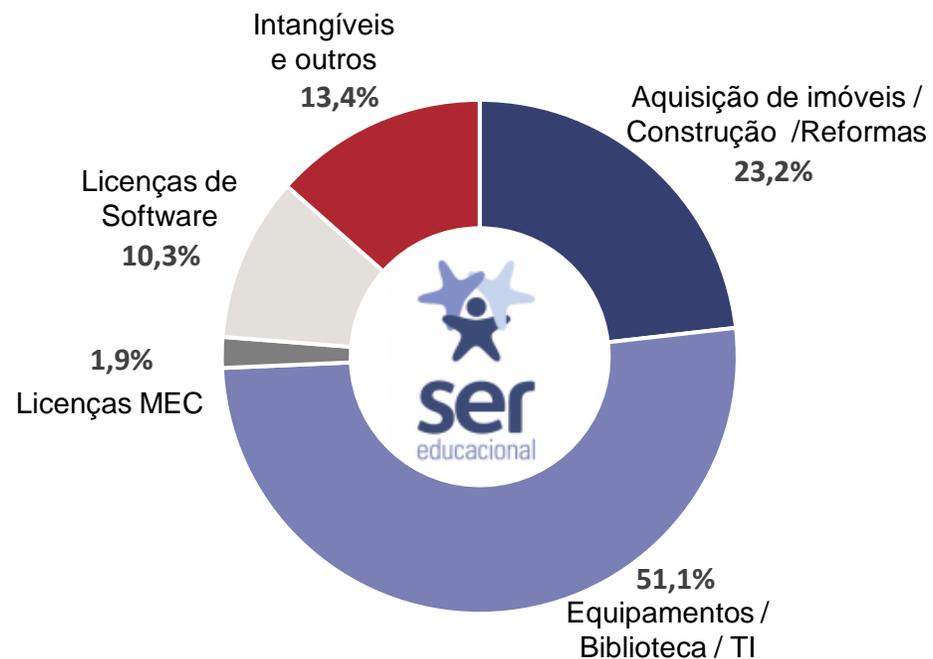


GCO pro forma* pós Capex (R\$MM)

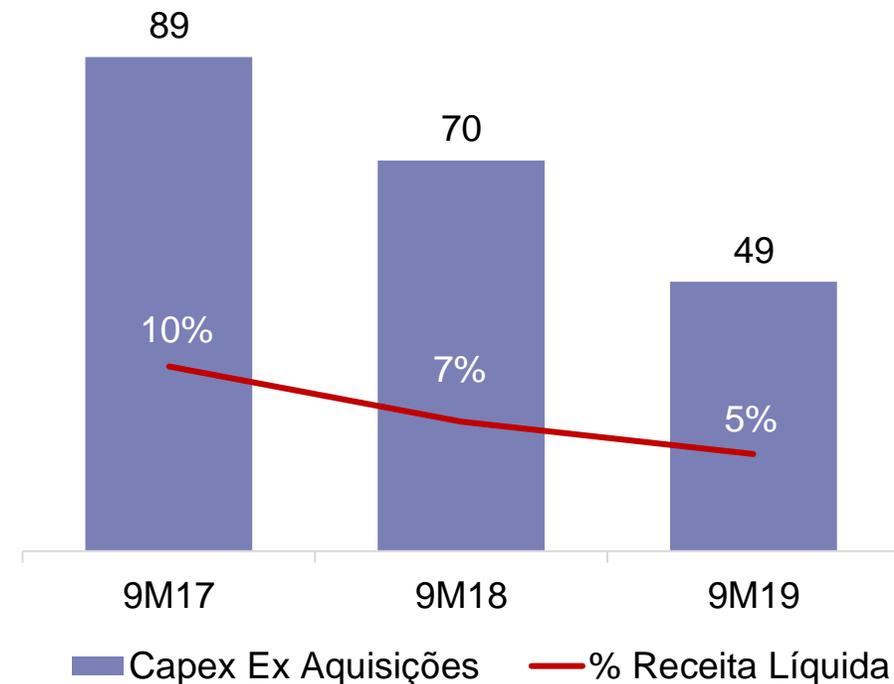


* Ajustada pelo reconhecimento pro dos efeitos do IFRS 16 para manter comparabilidade

Principais investimentos do 9M19: R\$29,9MM



Evolução dos investimentos

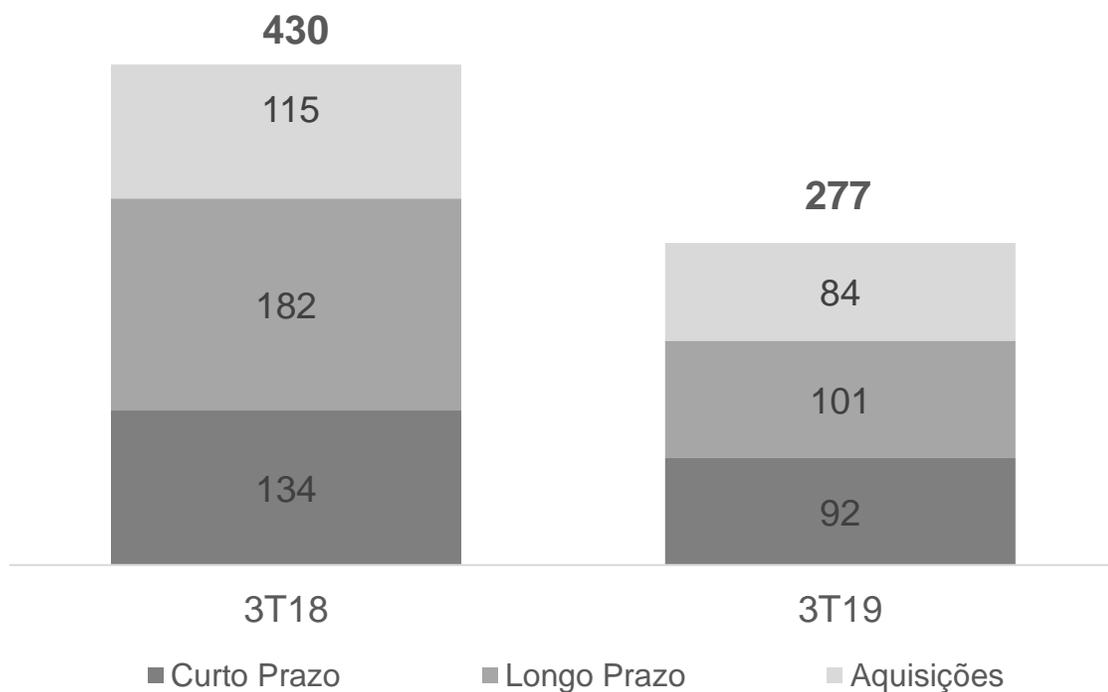


Principais investimentos 9M19

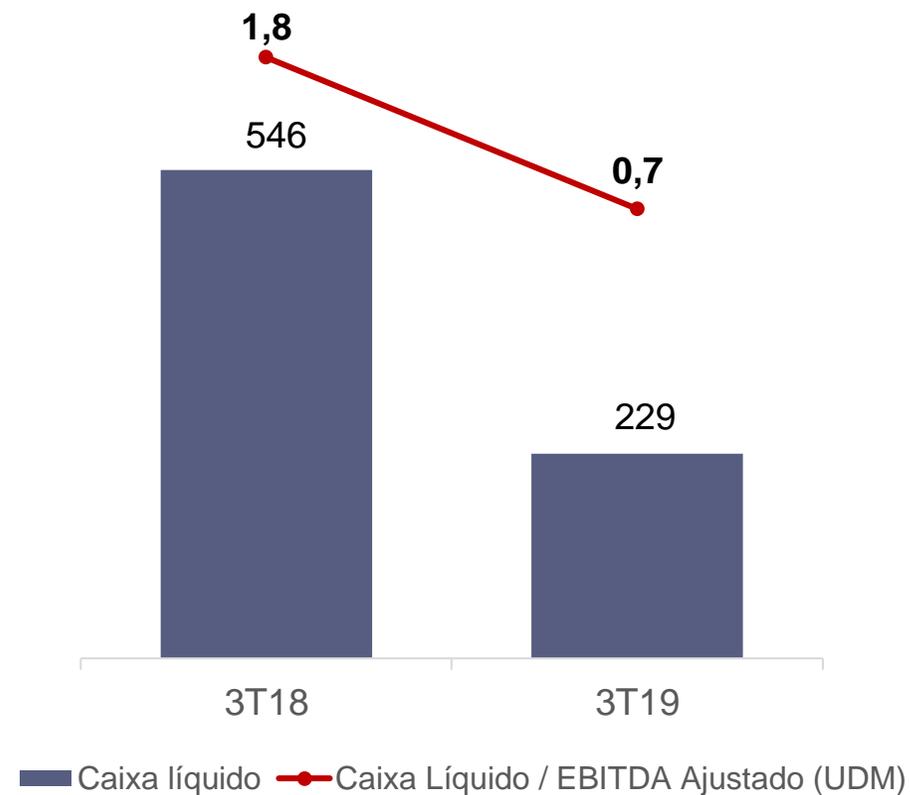
- Fortaleza e Caruaru: expansão
- Recife: Retrofit das unidades existentes
- Unama Belém e UNG: manutenção das unidades

Endividamento e alavancagem financeira (R\$MM)

Dívida bruta



Alavancagem financeira



A woman with dark curly hair is wearing a white and black VR headset. She is smiling broadly and has her hands raised in a gesture of excitement or surprise. The background is a solid, vibrant red. In the top right corner, there is a blue logo that reads "vem ser digital".

vem
ser digital

**Atualizações no
Plano de Negócios**

Ser Educacional segue se processo de transformação visando aproveitar as novas oportunidades no ensino superior brasileiro

1 Atual momento do ensino superior brasileiro retomada do crescimento da base de alunos



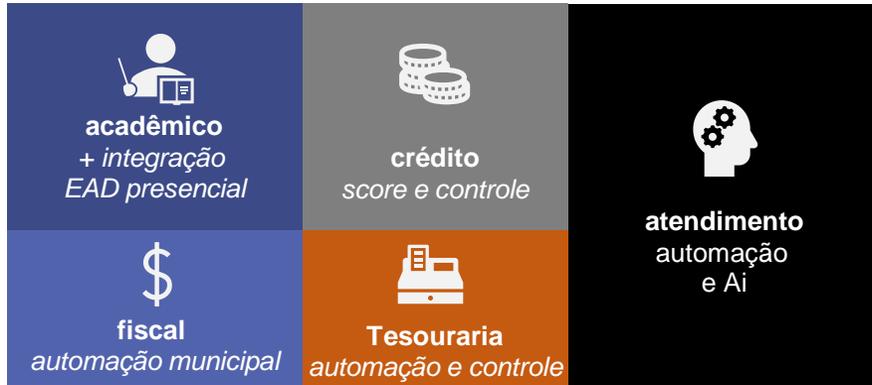
2 Projeto #serdigital visa capturar as novas oportunidades no ensino superior brasileiro



3 Campus 2.0 permite entrada em mercados com menores densidades populacionais e adapta as unidades existentes ao novo modelo



Robotização de processos



Aprimoramento do conteúdo EAD

Aulas interativas em chromakey



Laboratórios virtuais

Conteúdo multitema



Trilhas de aprendizado interativas

Metodologias ativas no ensino presencial



Gamificação de polos parceiros





Destaques UNINASSAU Brasília

- Unidade 100% Campus 2.0
- 2.500 m² em salas de aula instaladas em shopping center
- 12 cursos presenciais credenciados, dentre eles: *Direito, Psicologia, Odontologia, Farmácia, Nutrição e Engenharia*
- Oferta de cursos presenciais, semi-presenciais, híbridos e 100% online

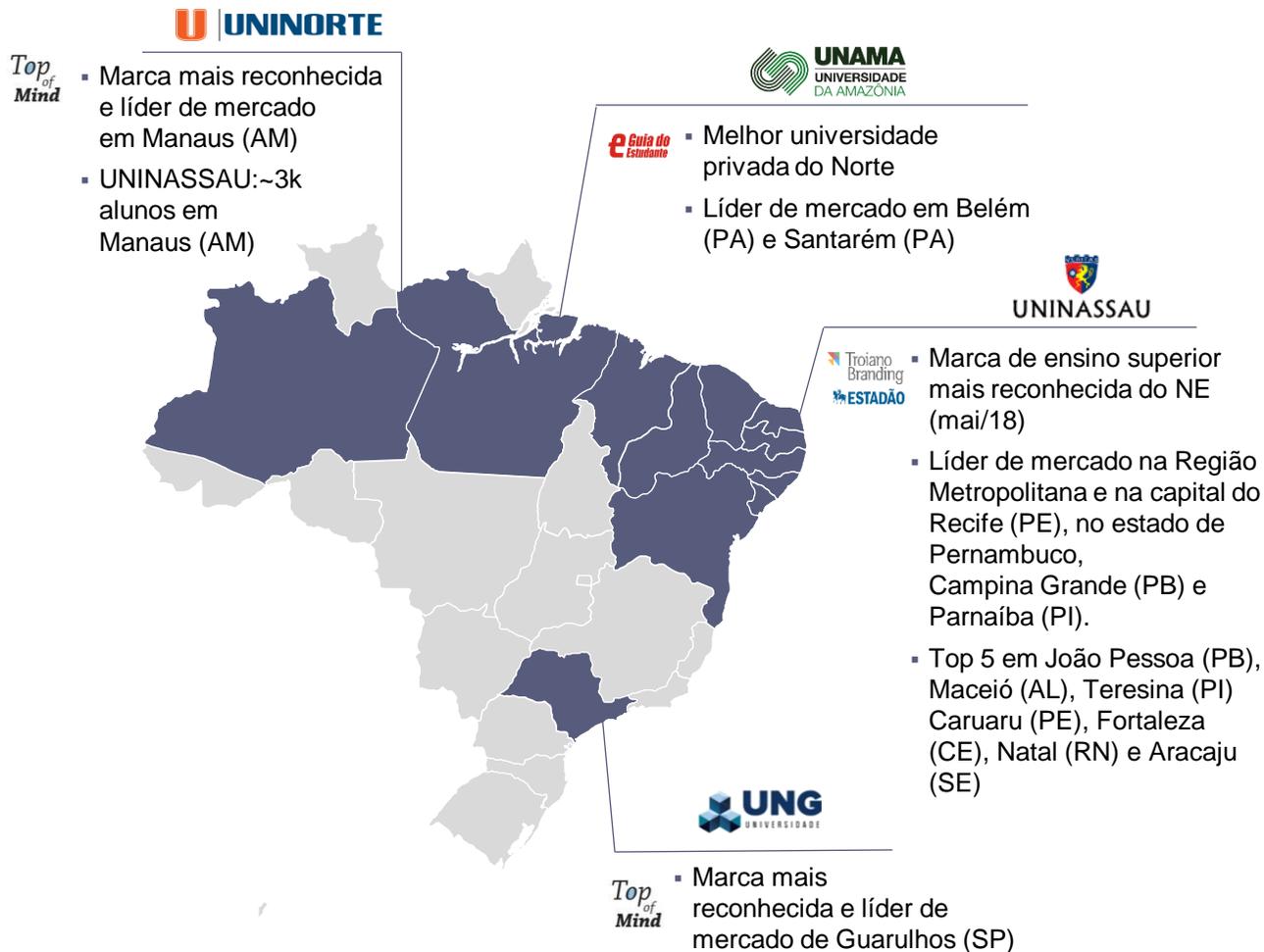


Destaques do mercado de Brasília

2018

População total ('000)	2.794
Pop. renda acima de 2 salários e ensino médio ('000)	445
Alunos de ensino superior (presencial+EAD) ('000)	222
Market share top 5 IES graduação presencial ('000)	48%

Posicionamento estratégico diferenciado em suas regiões de atuação



Blackboard® CATALYST AWARD



**Student Success:
Projeto Tutor Guardião**



Enzo Moreira, diretor de EAD Ser Educacional

EAD RANKING



**Melhor curso de
graduação EAD do Brasil:
Letras Portugêas**



**3 cursos no Top 10 geral:
Letras, Licenciatura e
Letras Inglêss**



CARREIRA - VOCÊ S/A

Este ranking inédito traz os melhores cursos a distância no Brasil

EAD Ranking, que é apresentado como o "primeiro ranking de educação a distância do Brasil", é calculado com base em quatro indicadores

Por **Camilla Patti**
© 2 ago 2019, 09:00



• ENADE • Exame Nacional de Desempenho de Estudantes



1º Lugar no Brasil

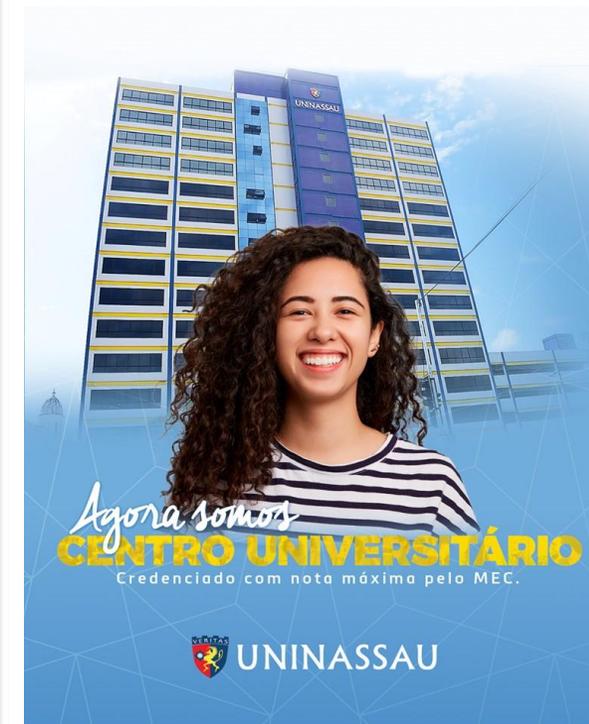
- *Gastronomia EAD*
- *Gestão Pública EAD*
- *Gestão Financeira EAD*
- *Gestão da Qualidade EAD*



1º Lugar Norte e Nordeste

- *Ciências Contábeis EAD*
- *Processo Gerenciais EAD*
- *Recursos Humanos EAD*
- *Marketing EAD*

UNINASSAU FORTALEZA





Crescimento Orgânico

- Maturação das unidades e polos abertos nos últimos anos
- Abertura de entre 4 a 6 novas unidades e 30 a 50 polos por ano a partir de 2020



Aquisições

- Integração da UNINORTE a partir de Nov/19
- Novo pipeline de aquisições visa ativos com marca reconhecidas no ensino superior

Estrutura Financeira

- Foco na geração de caixa
- Operações preparadas para retomada do crescimento e rentabilidade
- Estrutura de capital preparada para novas aquisições



Ser Digital

- Foco na experiência do aluno
- Integração cada vez maior das modalidades de oferta de ensino
- Robotização de processos
- Ai aplicado em ensino e processos

vem
ser digital



ser

educacional

gente criando o futuro

Contatos Ser Educacional

Jânyo 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



ser
educacional

Third Quarter 2019
Results
November/19

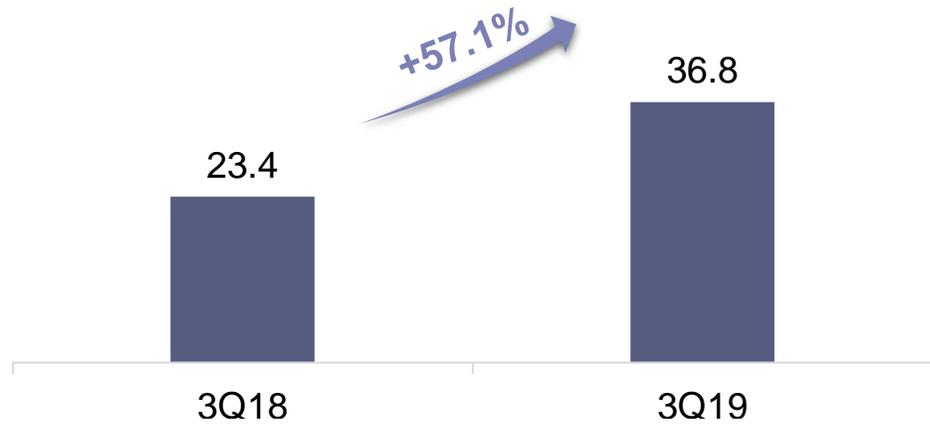
This material reflects management's expectations and may contain estimates related to future events. Any information, data, forecasts or future plans herein refer to estimates, and therefore cannot be taken as concrete evidence or a promise to the market. Ser Educacional is not responsible for investment 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.

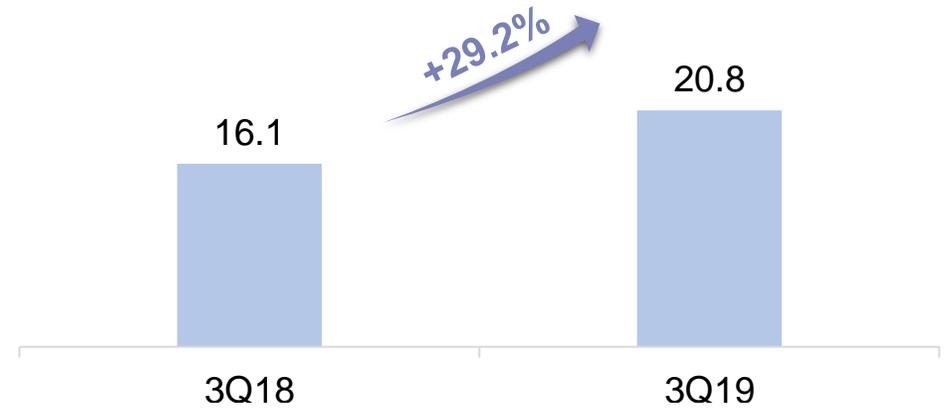
This material is disclosed solely for information purposes and should not be construed as a request or an offer to buy or sell any shares or related financial instruments. Accordingly, this presentation is not a recommendation of investment and should not be considered as such. It is not related to the 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.

Student intake 2019.2 ('000)

Total student intake



On campus undergraduation intake



On campus post graduation / vocational courses intake

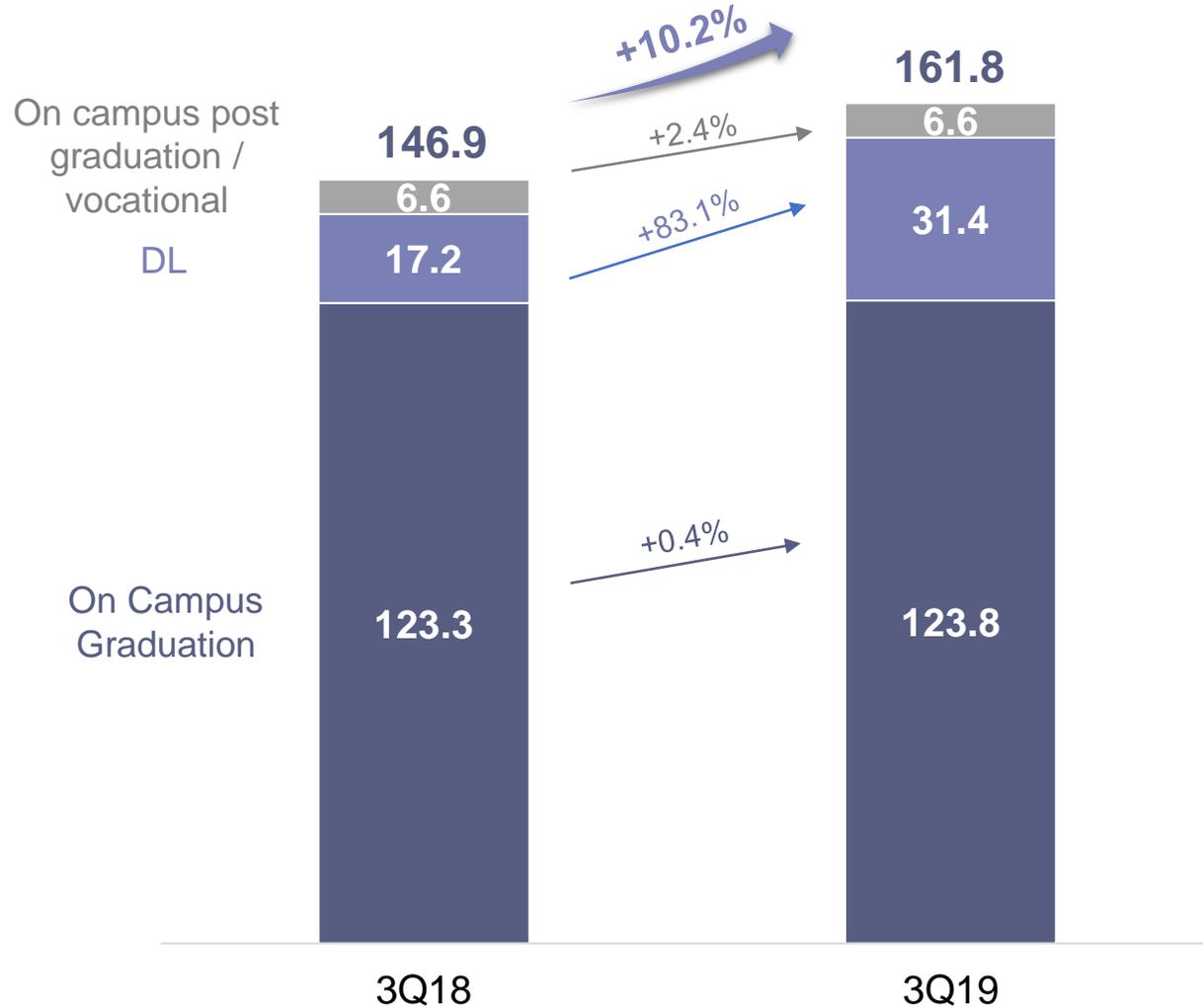


DL intake (under graduation + post graduation)

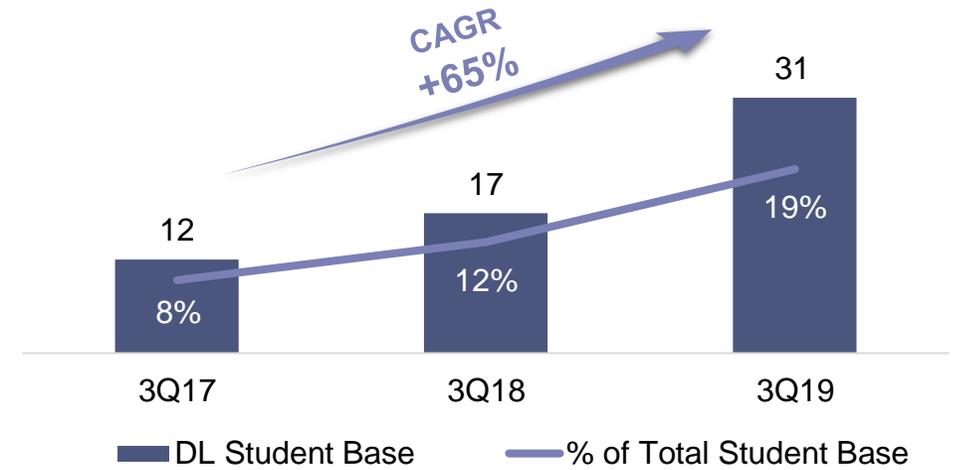


Resumption of growth of the student base

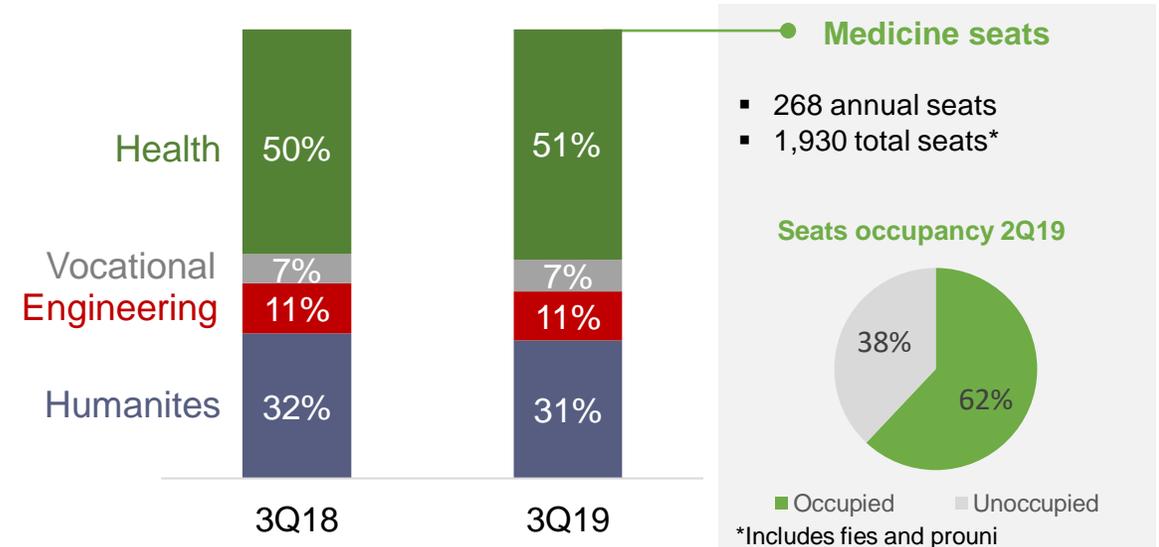
Student base ('000)



DL student base evolution ('000)

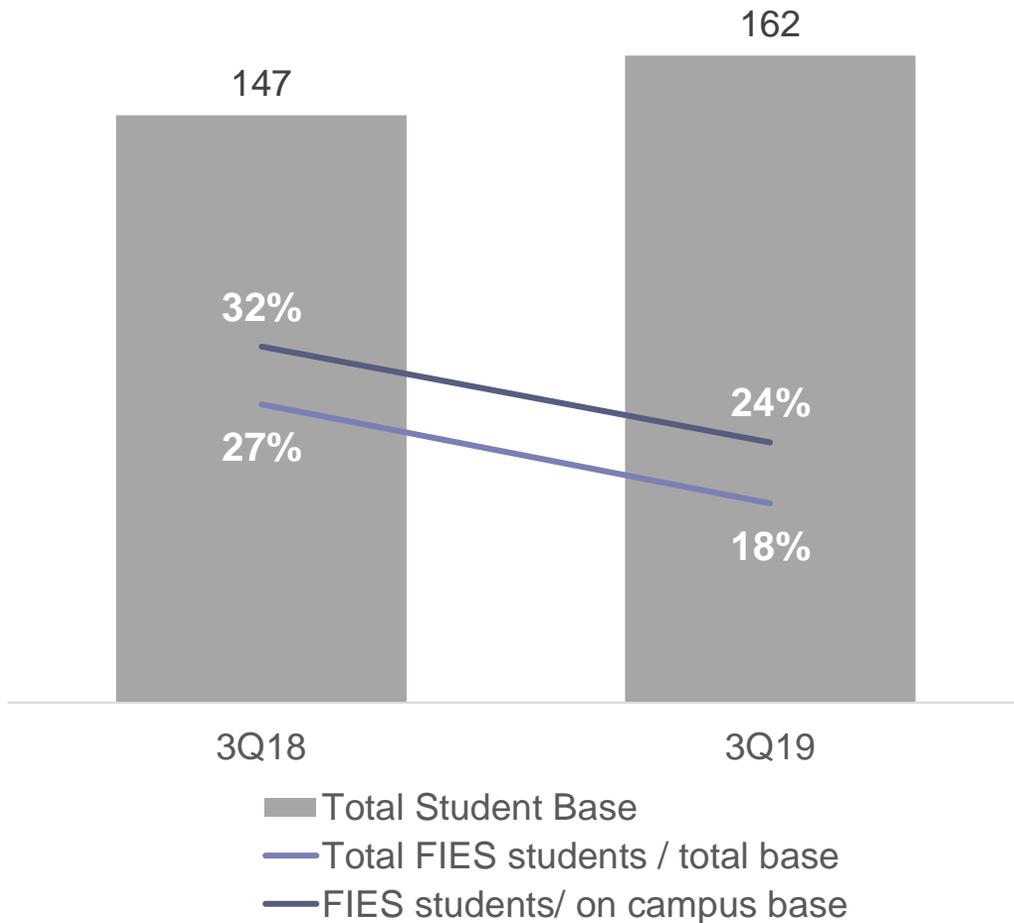


Distribution of on-campus student base by segment

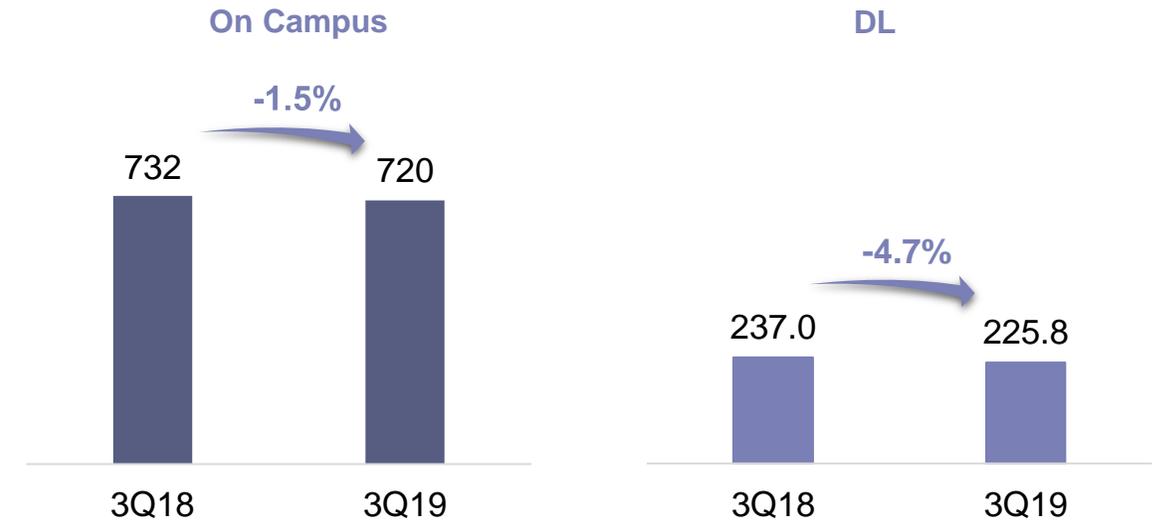


FIES student base and average ticket

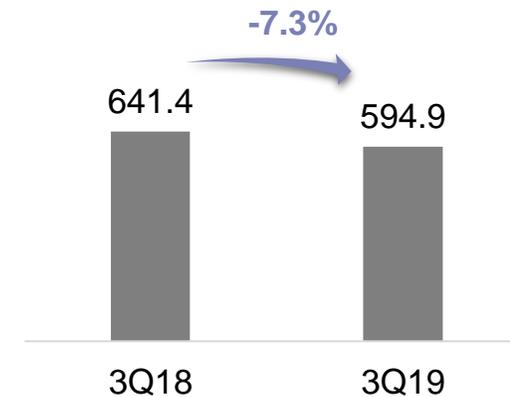
Total student base ('000) and % of FIES students



On campus and DL average ticket (R\$/month)



Consolidated average ticket R\$/month



Results Summary (R\$MM)

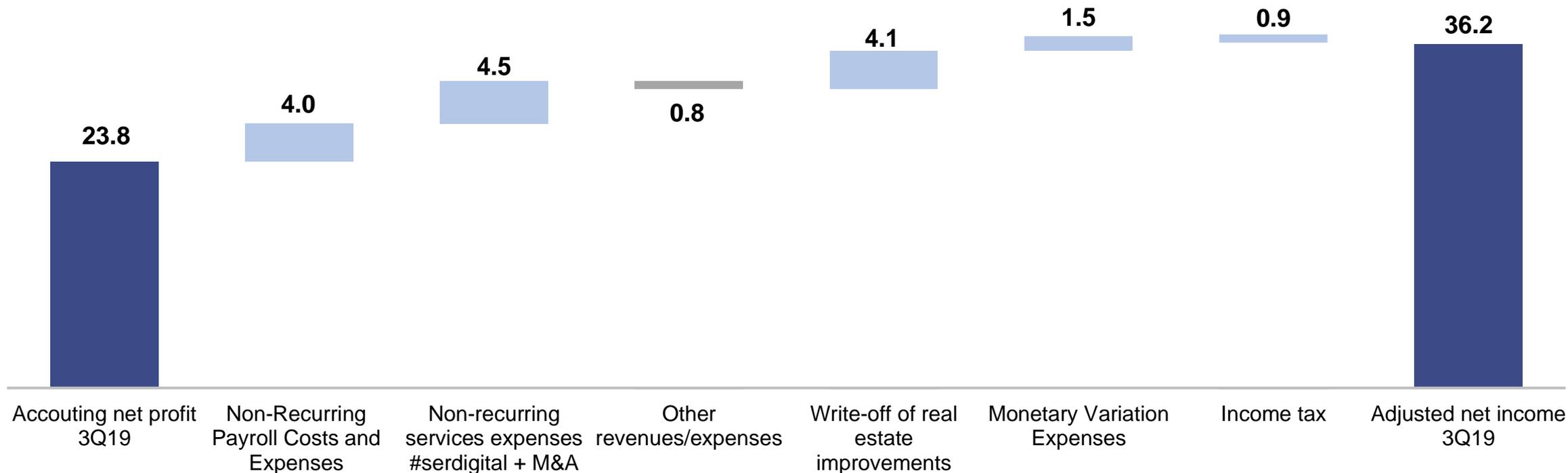
	3Q19	3Q18 Comparable*	Δ (%)	9M19	9M18 Comparable*	Δ (%)
Net Revenue	288.9	286.0	+1.0%	925.7	942.4	-1.8%
Adjusted Cash Gross Profit	188.1	180.3	+2.8%	597.4	607.3	-1.6%
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	<i>65.1%</i>	<i>64.0%</i>	<i>+1.1p.p.</i>	<i>64.5%</i>	<i>64.4%</i>	<i>+0.1p.p.</i>
Adjusted EBITDA(*) (**)	68.3	75.4	-9.4%	253.8	259.1	-2.1%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>23.6%</i>	<i>26.4%</i>	<i>-2.7p.p.</i>	<i>27.4%</i>	<i>27.5%</i>	<i>-0.1p.p.</i>
Adjusted Net Income(*) (**)	36.2	44.6	-18.8%	154.3	186.6	-17.3%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>12.5%</i>	<i>15.6%</i>	<i>-3.1p.p.</i>	<i>16.7%</i>	<i>19.8%</i>	<i>-3.1p.p.</i>
<i>Earnings per share(*) (**)</i>	<i>0.28</i>	<i>0.33</i>	<i>-15.5%</i>	<i>1.20</i>	<i>1.39</i>	<i>-13.9%</i>

* Consider the effects of IFRS 16 pro forma and unaudited

** Adjusted for non-recurring events, interest income on agreements / other and minimum rental payments

*** Net of shares of shares held in treasury

Analysis of non-recurrent effects (R\$ MM)



Analysis of results by segment (R\$MM)

Ex-New Units Result*	3Q19				9M19			
	On campus	New units ⁽¹⁾	DL	Consolidated	On campus	New units ⁽¹⁾	DL	Consolidated
Net Income	265.3	3.6	20.1	288.9	860.4	8.9	56.4	925.7
Adjusted Cash Gross Profit	169.8	1.5	16.8	188.1	552.0	3.3	42.1	597.4
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	<i>64.0%</i>	<i>42.7%</i>	<i>83.5%</i>	<i>65.1%</i>	<i>64.1%</i>	<i>36.9%</i>	<i>74.7%</i>	<i>64.5%</i>
Adjusted EBITDA*	67.2	(2.8)	3.9	68.3	252.2	(8.6)	10.1	253.8
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>25.4%</i>	<i>-78.0%</i>	<i>19.2%</i>	<i>23.6%</i>	<i>29.3%</i>	<i>-96.4%</i>	<i>18.0%</i>	<i>27.4%</i>

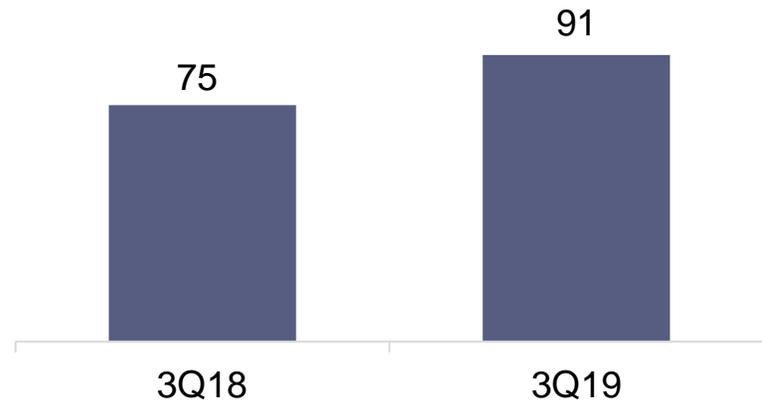
(1) Concept: Units with less than 2 years of operations

Expanding Units : Garanhuns, Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Boa Vista, Rio Branco, Sobral and Belo Horizonte.

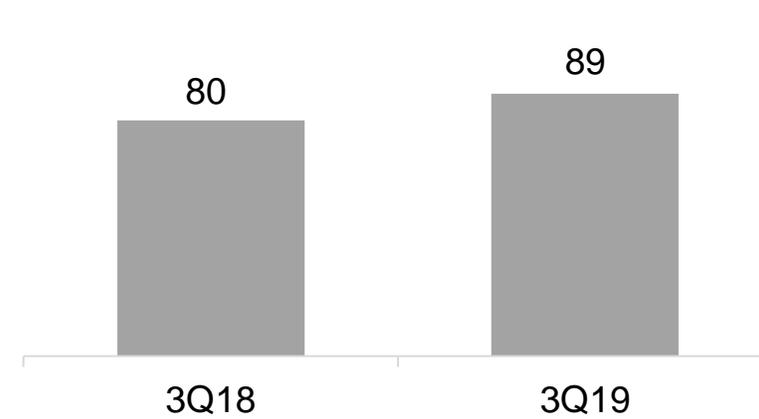
* Allocation of results are not audited

Net Receivables Days (NRD)

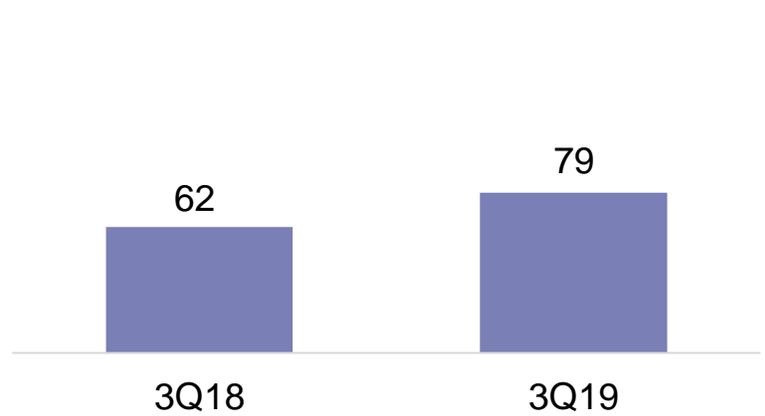
NRD (days)



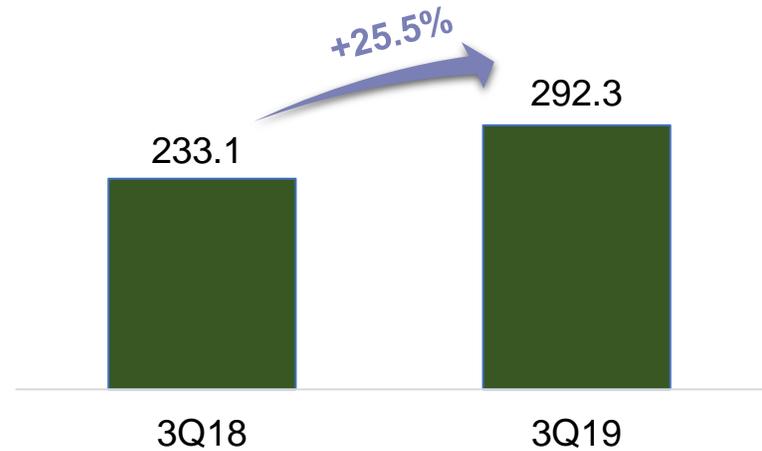
NRD FIES (days)



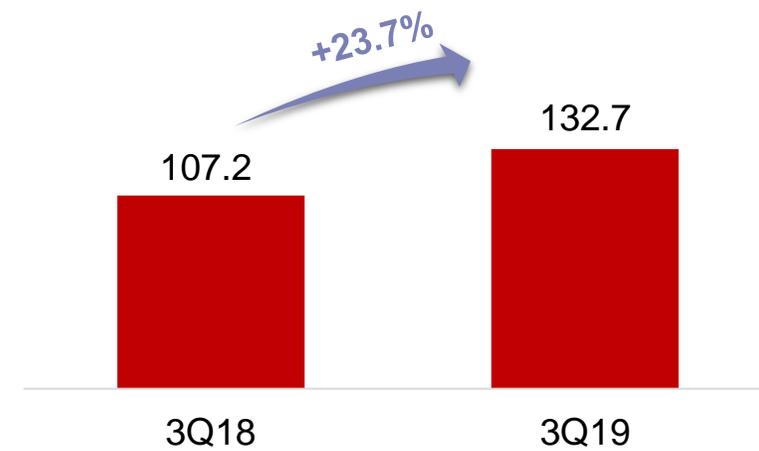
NRD Out of pockets students (days)



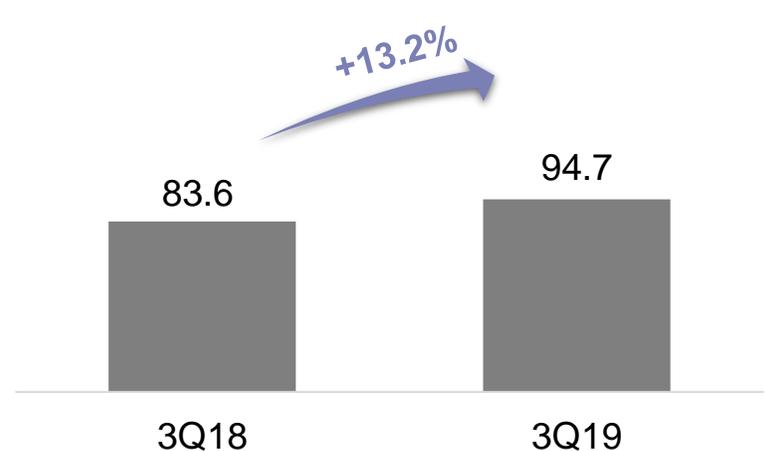
Gross account receivables from out of pocket students (R\$MM)



Total out of pockets student base ('000)

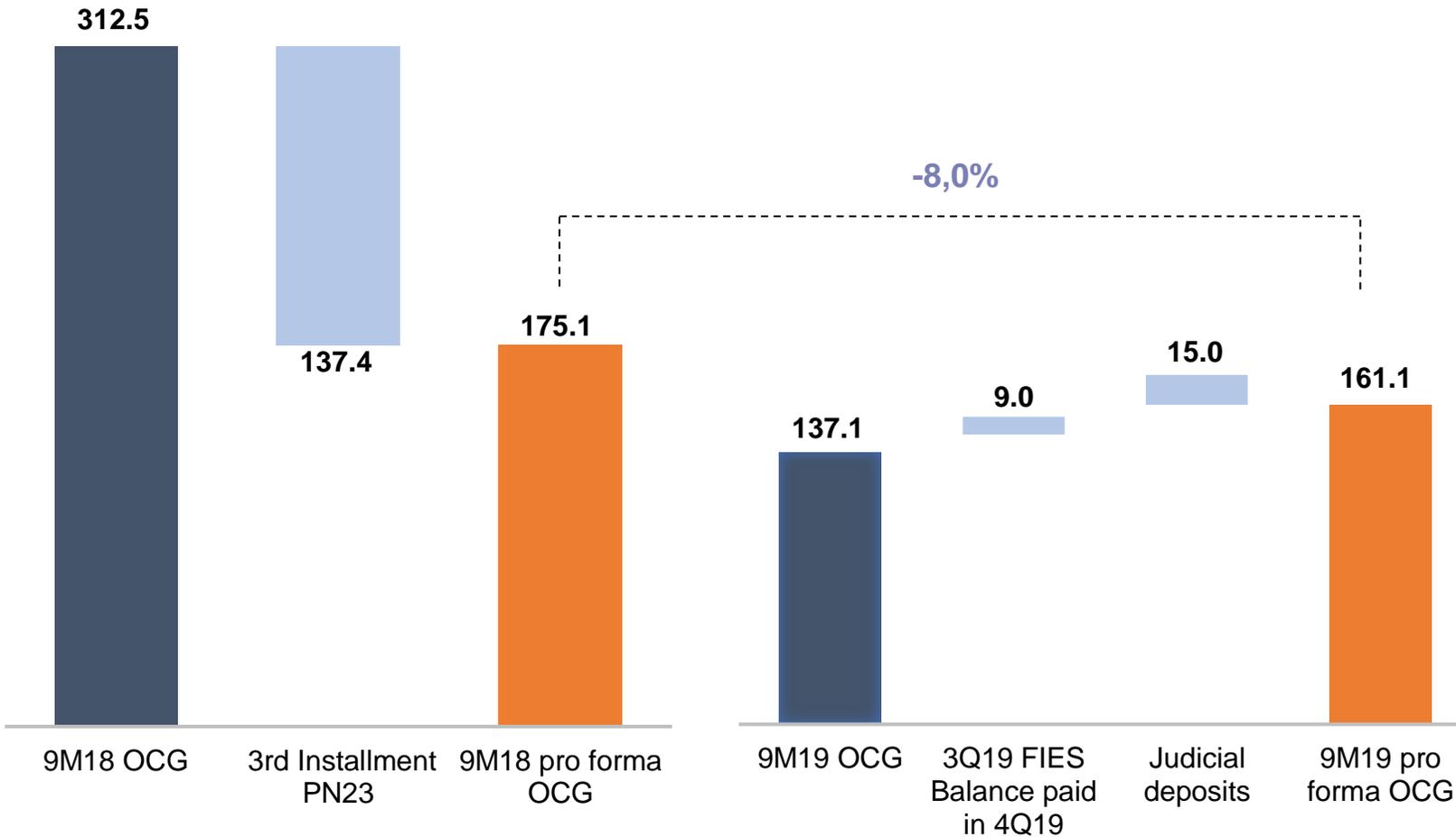


Out of pockets undergraduation student base ('000)

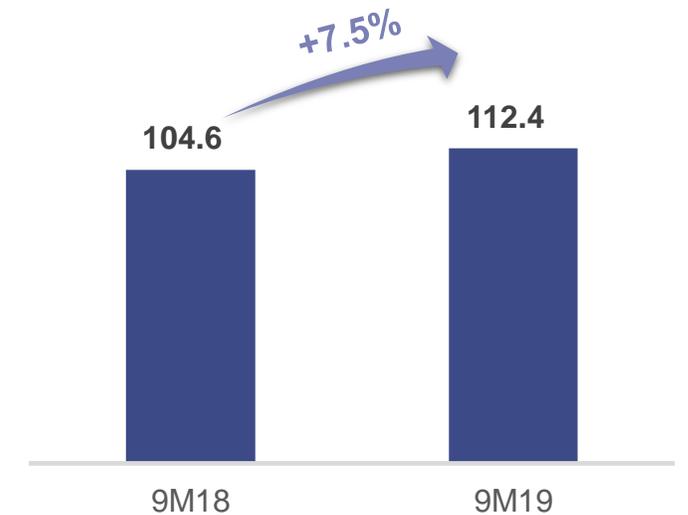


Operational Cash Generation (OCG) and pro forma analysis of OCG

OCG 9M18 X 9M19 (R\$MM)

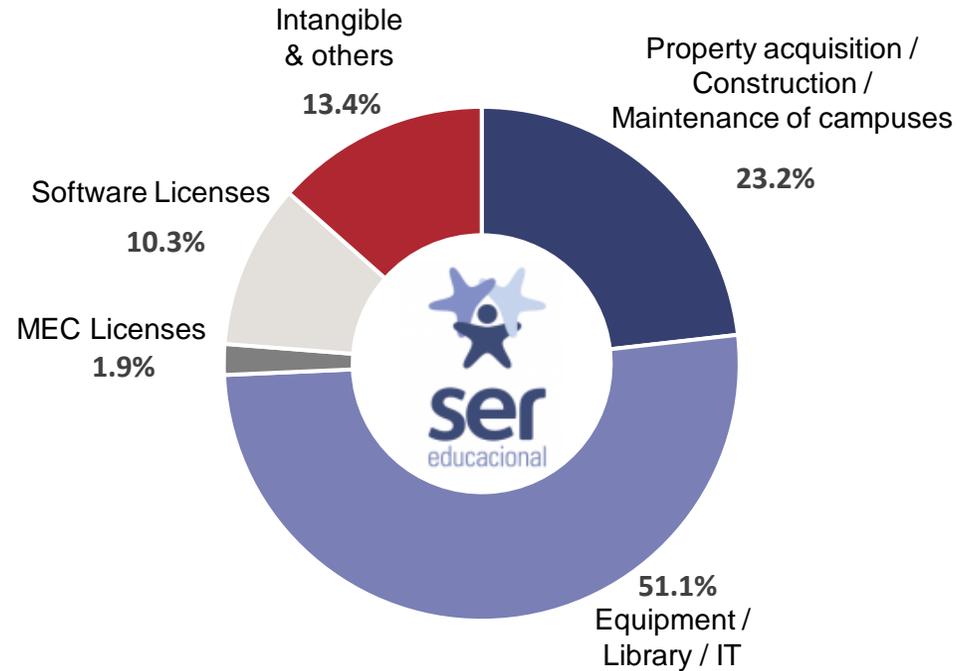


Pro forma OCG* after CAPEX (R\$MM)

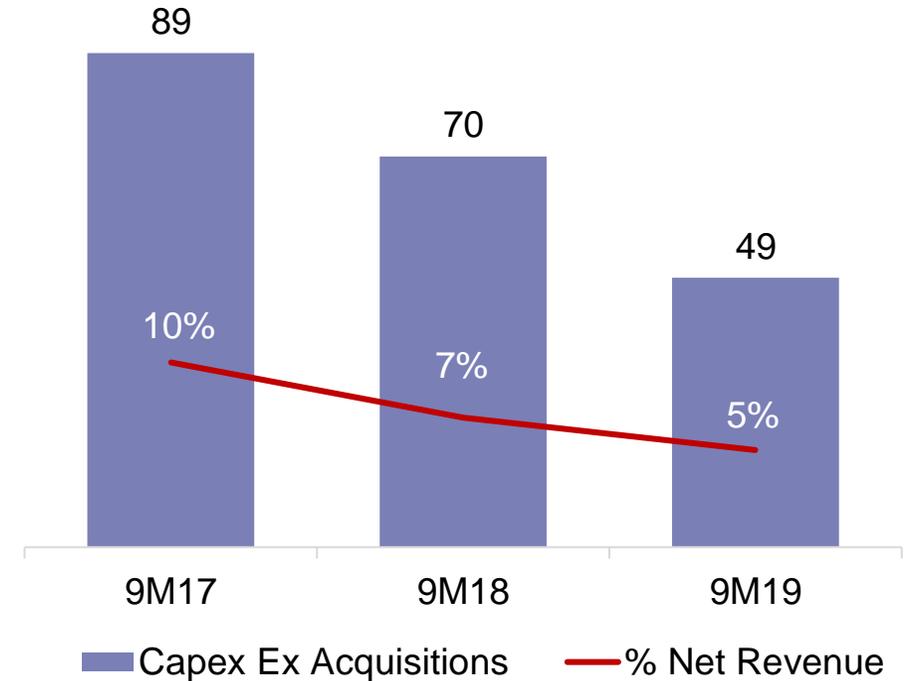


* Adjusted by the recognition of the IFRS 16 effects to maintain comparability

CAPEX 9M19: R\$29.9MM



CAPEX Evolution

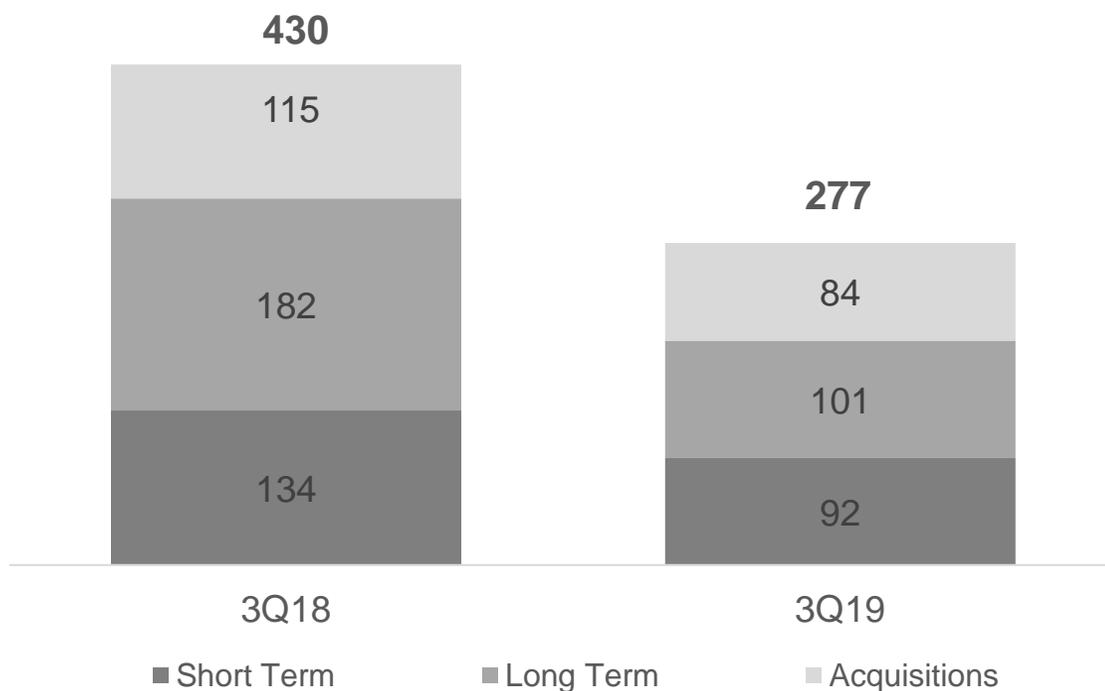


Rollout of Campus 2.0 in:

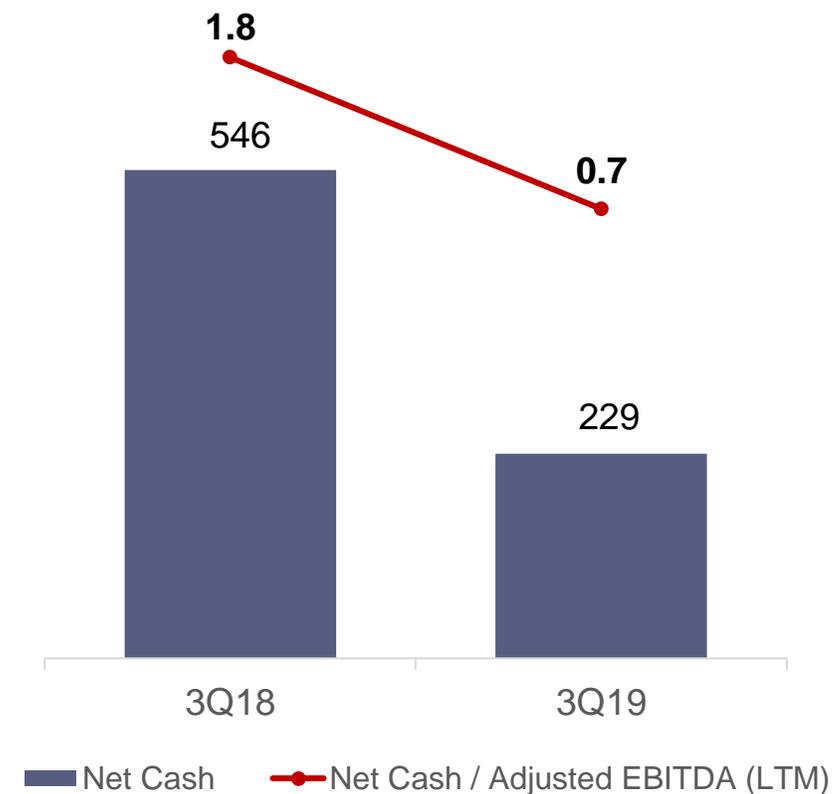
- Fortaleza and Caruaru: expansion
- Recife: Retrofit of existing units
- Unama Belém and UNG: maintenance Capex

Gross indebtedness and financial leverage (R\$ MM)

Gross debt



Gross indebtedness and amortization schedule (R\$ MM)



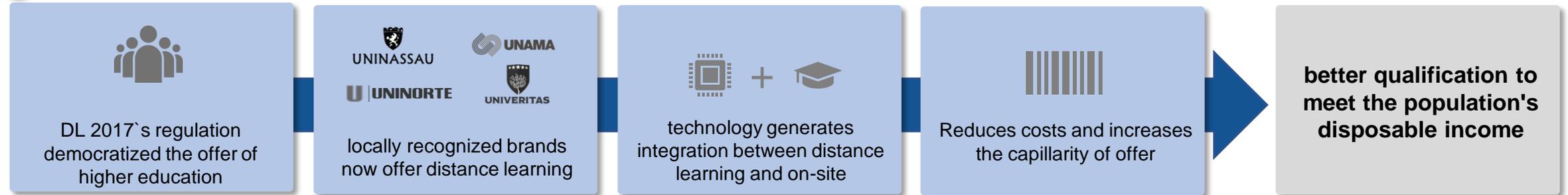


vem
serdigital

**Business Plan
Update**

Ser Educacional follows a transformation process aimed at taking advantage of new opportunities in Brazilian higher education

1 Current moment of Brazilian higher education resumption of student base growth



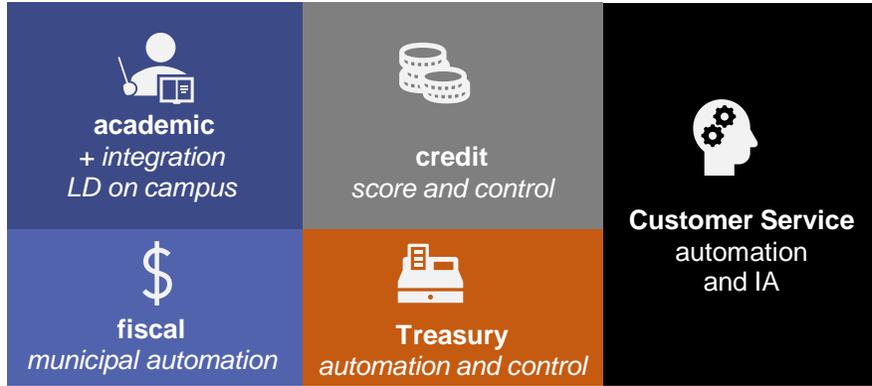
2 #Serdigital Project aims to capture new opportunities in Brazilian higher education



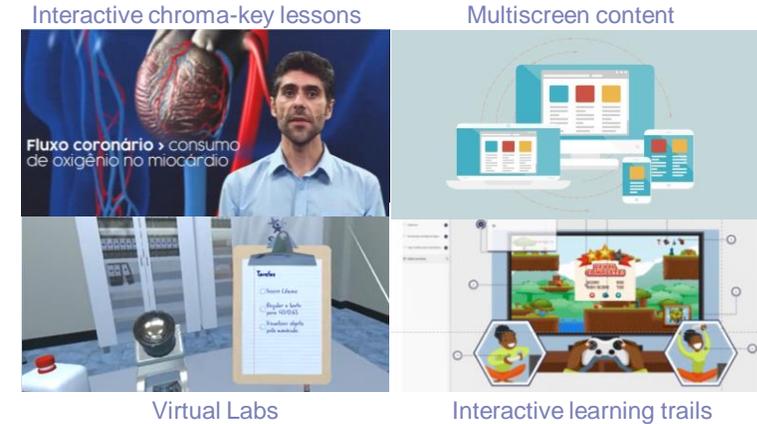
3 Campus 2.0 allows entry into less densely populated markets and adapts existing units to new model



Process Robotization



DL content improvement



Active methodologies in classroom teaching



Gamification of partner poles



Campus 2.0 Brasilia unit opened for 2020.1 intake



UNINASSAU Brasilia Highlights

- 100% Campus 2.0 Unit
- 2,500 m² in classrooms installed in a shopping mall
- 12 accredited face-to-face courses, including: Law, Psychology, Dentistry, Pharmacy, Nutrition and Engineering
- On-site, semi-face, hybrid and 100% online courses offered

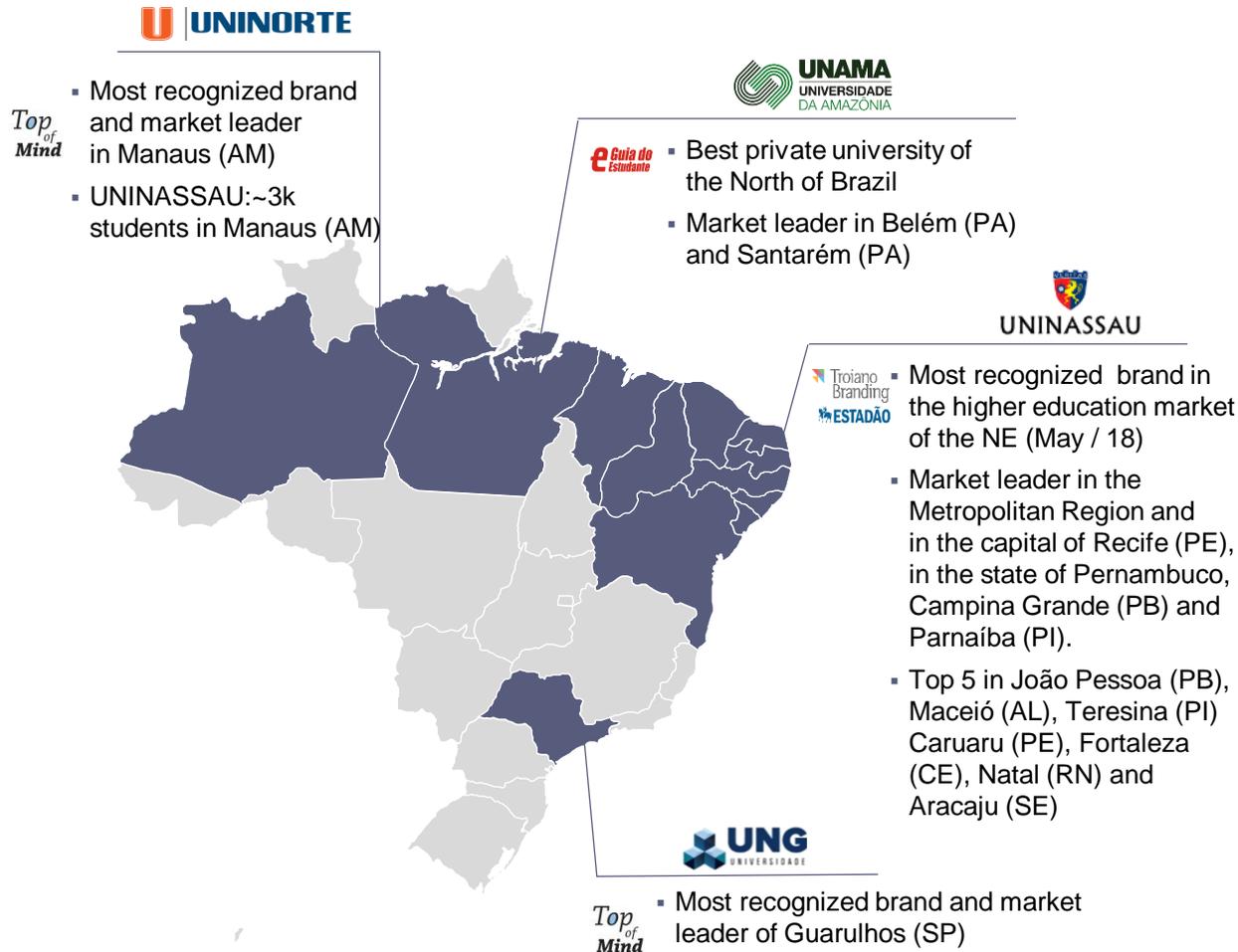


Brasilia higher Education market highlights	2018
Total population ('000)	2,794
Population w/ over 2 MWs and high school graduation ('000)	445
Total higher education students (on campus+DL) ('000)	222
Market share top 5 on campus institutions ('000)	48%

Source: IBGE, INEP and Ser Educacional estimates

UNINORTE to be consolidated as of Nov/19

Differentiated strategic positioning in its regions of operation



Blackboard® CATALYST AWARD



**Student Success:
Guartian Tutor project**



Enzo Moreira, Ser Educacional's DL director

EAD RANKING



**Best Distance Learning
Undergraduate Course in
Brazil**
Portuguese



3 courses in the Top 10:
*Portuguese, Teaching and
English*



CARREIRA - VOCÊ S/A

Este ranking inédito traz os melhores cursos a distância no Brasil

EAD Ranking, que é apresentado como o "primeiro ranking de educação a distância do Brasil", é calculado com base em quatro indicadores

Por **Camilla Patti**
© 2 ago 2019, 09:00



• ENADE • Exame Nacional de Desempenho de Estudantes



#1 Brazil

- *Gastronomy DL*
- *Public Management DL*
- *Financial Management DL*
- *Quality Management DL*



#1 North and Northeast

- *Accounting DL*
- *Managerial processes DL*
- *Human Resources DL*
- *Marketing DL*

UNINASSAU FORTALEZA



Agora somos
CENTRO UNIVERSITÁRIO
Credenciado com nota máxima pelo MEC.

UNINASSAU

**Ministry of Education granted
University Center license**



Organic Growth

- Maturation of units and poles opened in recent years
- Opening from 4 to 6 new units and 30 to 50 poles per year from 2020



Aquisitions

- Integration of UNINORTE from Nov / 19
- New Acquisition Pipeline Targets Branded Assets Recognized in Higher Education

Financial Structure

- Focus on cash generation
- Operations prepared to resume growth and profitability
- Capital structure ready for new acquisitions



Ser Digital

- Focus on student experience
- Increasingly integration of education provision modalities
- Process Robotization
- AI applied in teaching and processes





ser
educacional

Ser Educacional Contact Info

Jânyo 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