



ser
educacional

gente criando o futuro

Resultados do
2º Trimestre de 2020
Agosto/20

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

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








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



ser
educacional

**Plano de ação para
resposta ao COVID-19**

Plano de ação COVID-19

etapa	1 março / junho 2020	2 2020.2
atividades-chave	Suspensão das aulas presenciais e adoção de regime letivo remoto 	Compatibilização da estrutura operacional
	Extensão do processo de captação e matrícula 2020.1 e plano de apoio aos alunos com dificuldades financeiras 	Lançamento dos novos cursos EAD 
	Reforço de caixa, redução de custos e despesas não essenciais e adoção MP936/20 	Introdução da oferta da graduação presencial 40% EAD 
	Iniciativas de apoio social, monitoramento de casos de COVID-19 entre stakeholders e home office para colaboradores 	
	Planejamento do retorno das aulas <i>in loco</i> e retomada do plano de negócios 	

Atividades de apoio social durante a pandemia



100%

Das aulas teóricas concluídas via Sala Ser Digital



950

Docentes participaram de ações sociais extra-curriculares



20k

Alunos participaram de ações sociais extra-curriculares



20t

Cestas básicas e refeições produzidas em nossos laboratórios



70k

Equipamentos de proteção individual (EPI)



2k

Litros de álcool gel produzidos em nossos laboratórios



50k

Vagas em cursos online distribuídas pela GoKursos



20

Respiradores produzidos em nossas instituições de ensino

Lançamento da nova linha de cursos EAD Digital



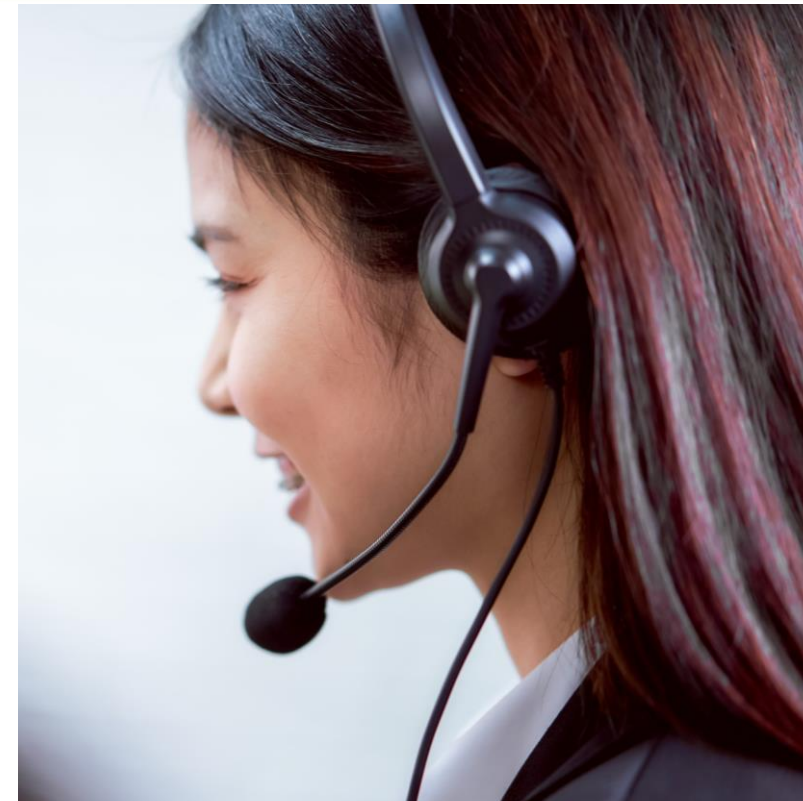
Mobile first experience



Portifólio de cursos amplo e dinâmico



Vendas 100% online



Coaching acadêmico online



Formatura acelerada

Novas marcas e linha de cursos EAD inovadora





ser
educacional

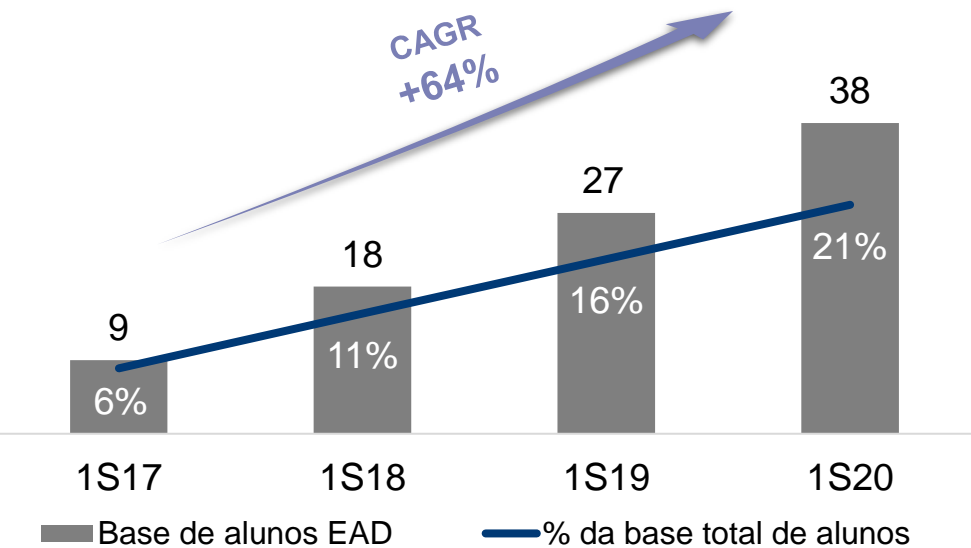
Resultados 2T20

Retomada do crescimento da base total de alunos

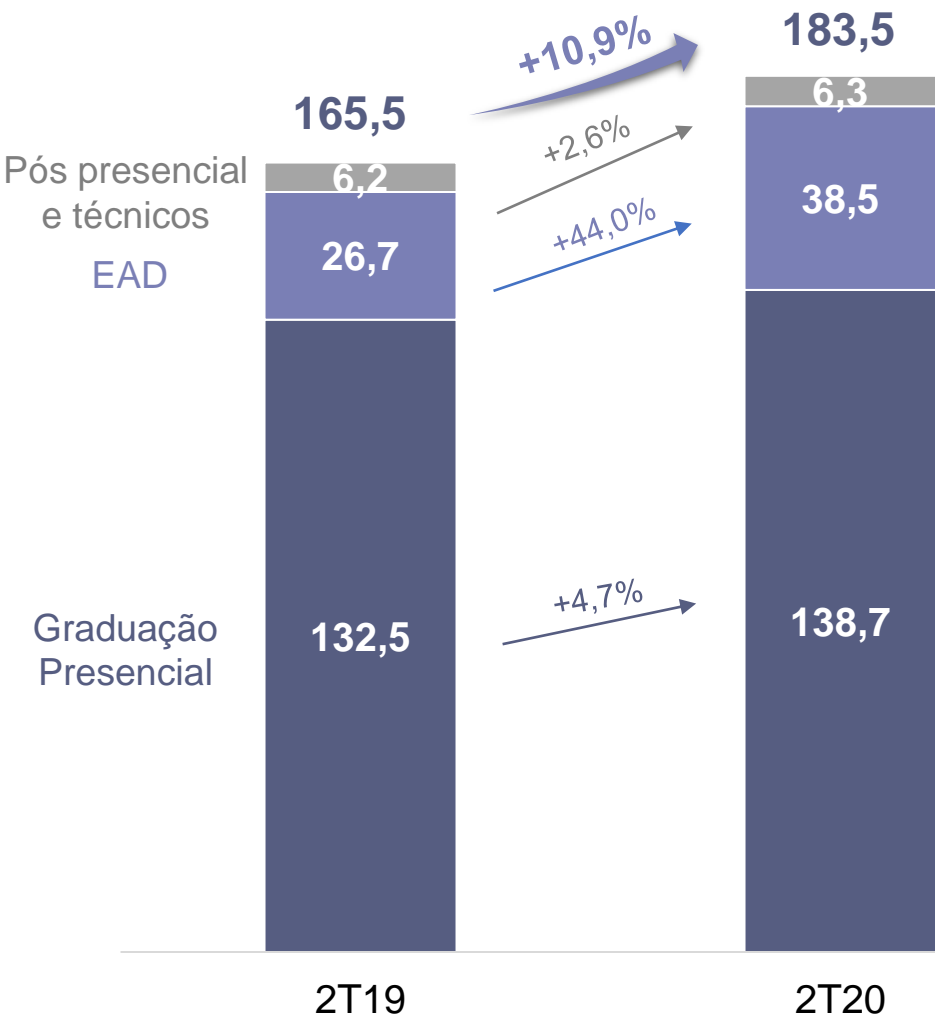
Captação de alunos de graduação ('000)

Em milhares de alunos	1S20	1S19	Δ (%)
Captação de graduação	64,4	60,1	+7,1%
EAD	19,8	17,7	+12,0%
Presencial	44,6	42,4	+5,0 p.p.
Presencial Ex-UNINORTE	38,5	42,4	-9,4%

Evolução da base de alunos EAD graduação + pós ('000)

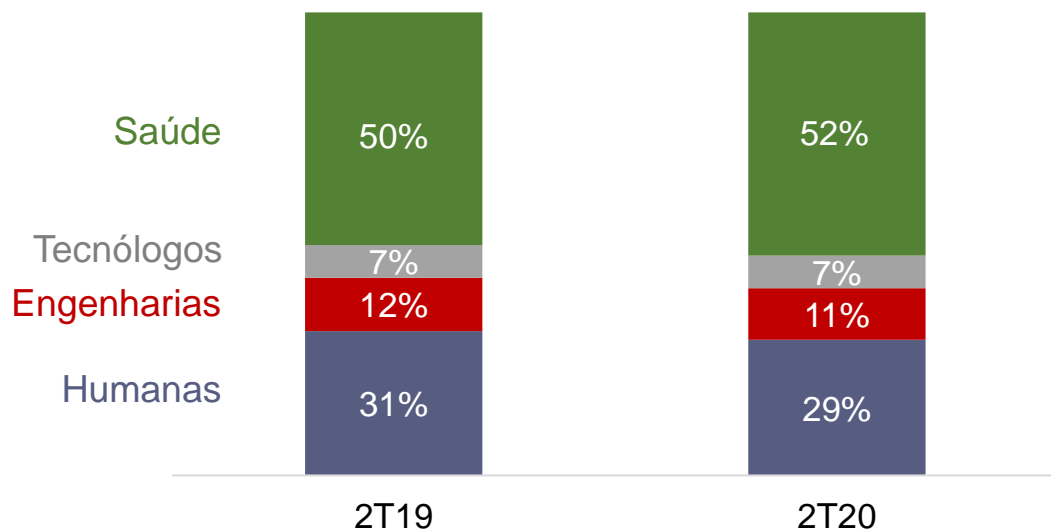


Base de alunos ('000)

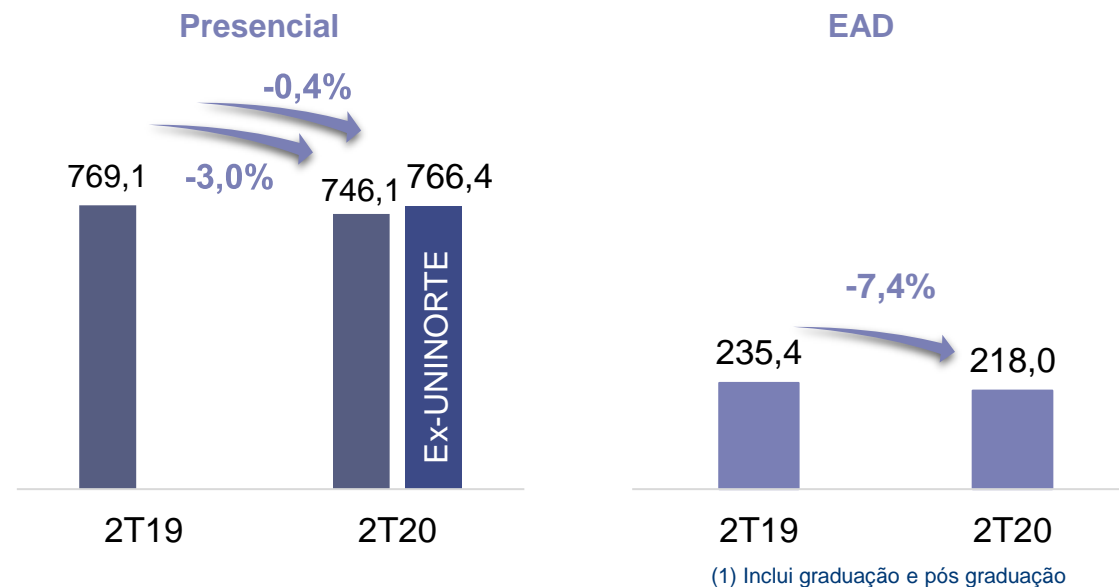


Detalhamento da base de alunos e ticket médio

Base de alunos de graduação presencial por segmento

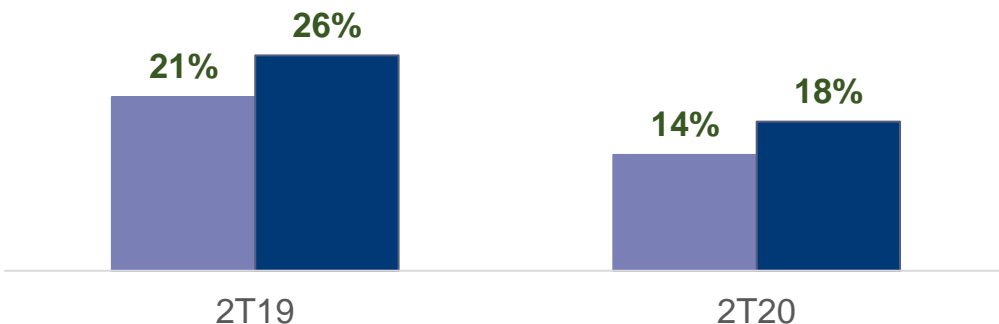


Ticket médio de graduação presencial e EAD ⁽¹⁾ (R\$/mês)

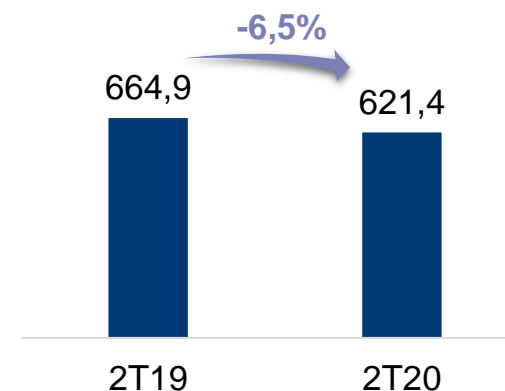


% de alunos FIES

- Participação da base de alunos FIES na base total
- Participação da base de alunos FIES na base presencial



Ticket médio consolidado (R\$/mês)



Resumo dos resultados (R\$MM)

	2T20	2T19	Δ (%)	1S20	1S19	Δ (%)
Receita líquida	343,0	332,6	+3,1%	651,5	636,8	+2,3%
Lucro bruto caixa ajustado	246,0	217,6	+13,0%	440,7	409,3	+7,7%
<i>Margem bruta caixa ajustado</i>	<i>71,7%</i>	<i>65,4%</i>	<i>+6,3 p.p.</i>	<i>67,6%</i>	<i>64,3%</i>	<i>+3,4 p.p.</i>
EBITDA ajustado(*)	108,7	88,4	+22,9%	186,3	185,5	+0,4%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>31,7%</i>	<i>26,6%</i>	<i>+5,1 p.p.</i>	<i>28,6%</i>	<i>29,1%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
Lucro líquido ajustado(*)	58,3	53,8	+8,3%	87,6	117,8	-25,7%
<i>Margem líquida ajustada</i>	<i>17,0%</i>	<i>16,2%</i>	<i>+0,8 p.p.</i>	<i>13,4%</i>	<i>18,5%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>
Lucro líquido ajustado por ação (*)	0,45	0,42	+8,3%	0,68	0,92	-25,7%

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

Análise dos resultados por segmento (R\$MM)



	2T20					1S20				
	Presencial	Novas unidades ⁽¹⁾	EAD	UNINORTE ⁽²⁾	Consolidado	Presencial	Novas unidades ⁽¹⁾	EAD	UNINORTE ⁽²⁾	Consolidado
Receita líquida	275,4	11,2	25,3	31,2	343,0	521,8	20,8	49,6	59,4	651,5
Lucro bruto caixa ajustado	198,3	7,3	17,8	22,6	246,0	352,0	14,0	37,5	37,3	440,7
Margem bruta caixa ajustada	72,0%	65,2%	70,5%	72,5%	71,7%	67,5%	67,4%	75,5%	62,8%	67,6%
EBITDA Ajustado*	84,8	3,2	7,5	13,2	108,7	150,4	3,1	15,5	17,3	186,3
Margem EBITDA ajustado	30,8%	28,6%	29,4%	42,4%	31,7%	28,8%	15,0%	31,3%	29,1%	28,6%

Sólido crescimento do EAD (R\$MM)



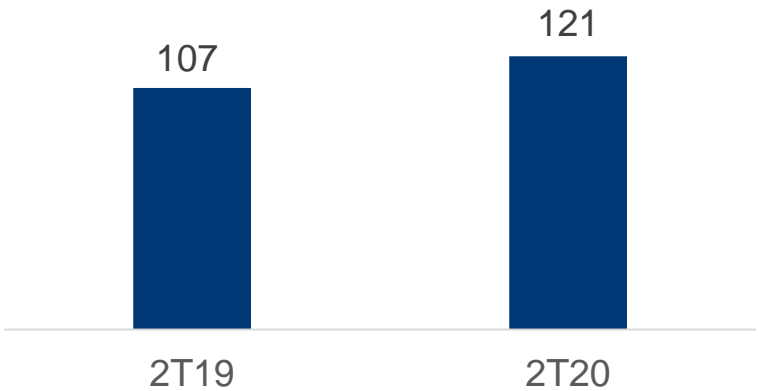
(1) Conceito: unidades com menos de 2 anos de operação: Garanhuns, Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Boa Vista, Rio Branco, Sobral, Belo Horizonte e Brasília
*Alocações dos resultados não são auditadas (2) considera apenas o resultado de graduação presencial

Lucro líquido ajustado excluindo efeitos do IFRS 16 (R\$MM)

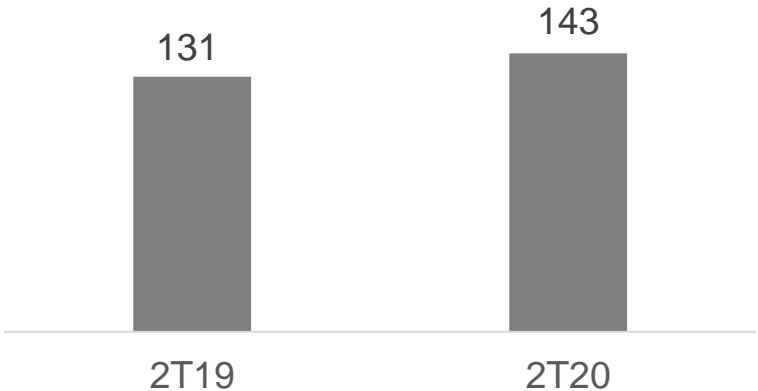
	2T20	2T19	Δ (%)	1S20	1S19	Δ (%)
Lucro líquido ajustado	58,3	53,8	+8,3%	87,6	117,8	-25,7%
<i>Margem líquida ajustada</i>	<i>17,0%</i>	<i>16,2%</i>	<i>+0,8 p.p</i>	<i>13,4%</i>	<i>18,5%</i>	<i>-5,1p.p.</i>
Impacto adoção IFRS-16	6,6	2,7	+145,3%	15,4	6,7	+130,2%
Lucro líquido ajustado ex-IFRS 16	64,9	56,5	+14,8%	103,0	124,5	-17,3%
<i>Margem líquida ajustada ex-IFRS 16</i>	<i>18,9%</i>	<i>17,0%</i>	<i>+1,9 p.p.</i>	<i>15,8%</i>	<i>19,6%</i>	<i>-3,7p.p.</i>

Prazo médio do contas a receber líquido (PMR)

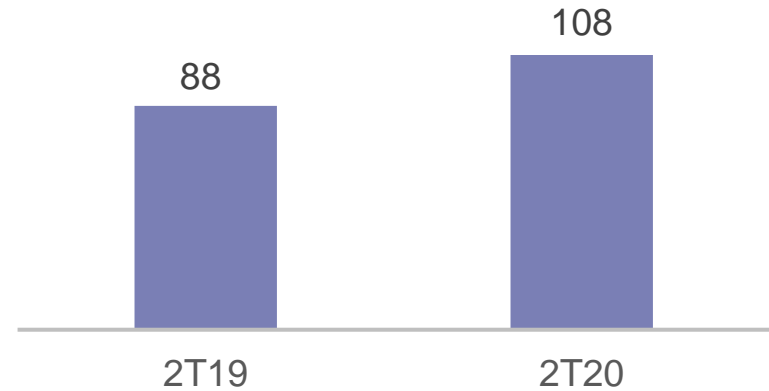
PMR (dias)



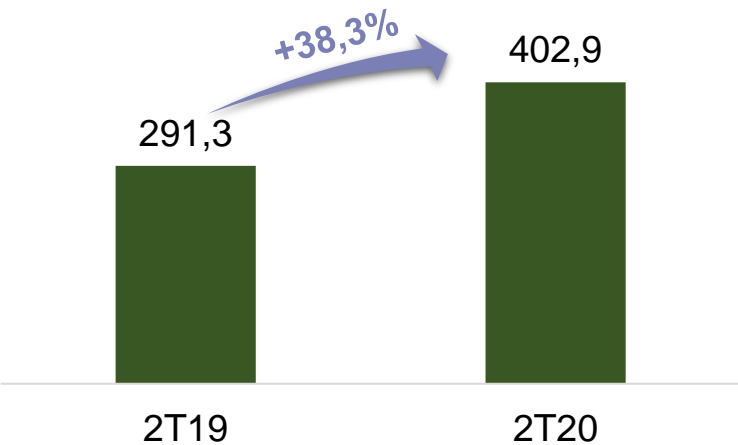
PMR FIES (dias)



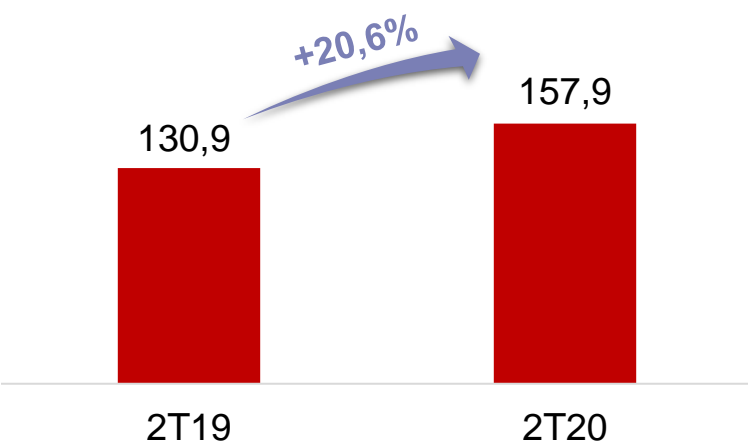
PMR Alunos Regulares (dias)



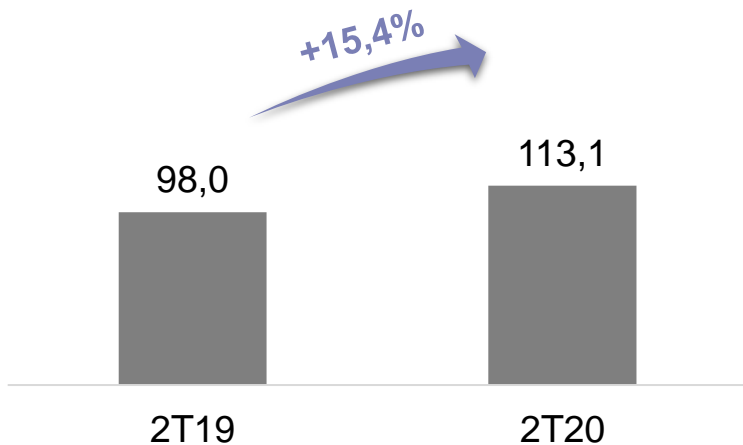
Saldo de contas a receber bruto alunos EX-FIES (R\$MM)



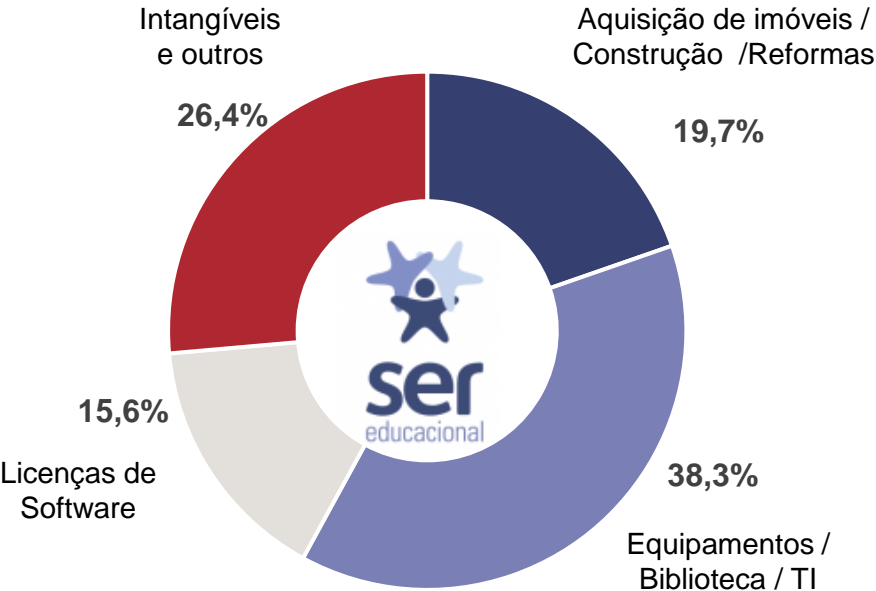
Base total de alunos EX-FIES ('000)



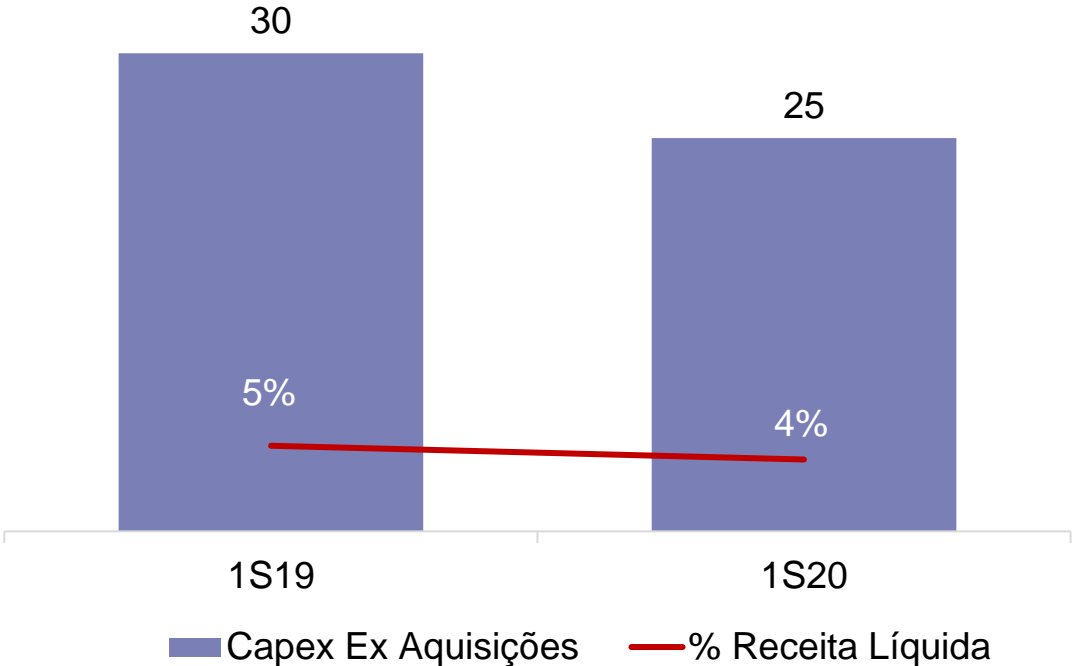
Alunos de graduação presencial EX-FIES ('000)



Principais investimentos: R\$24,6M



Evolução dos investimentos



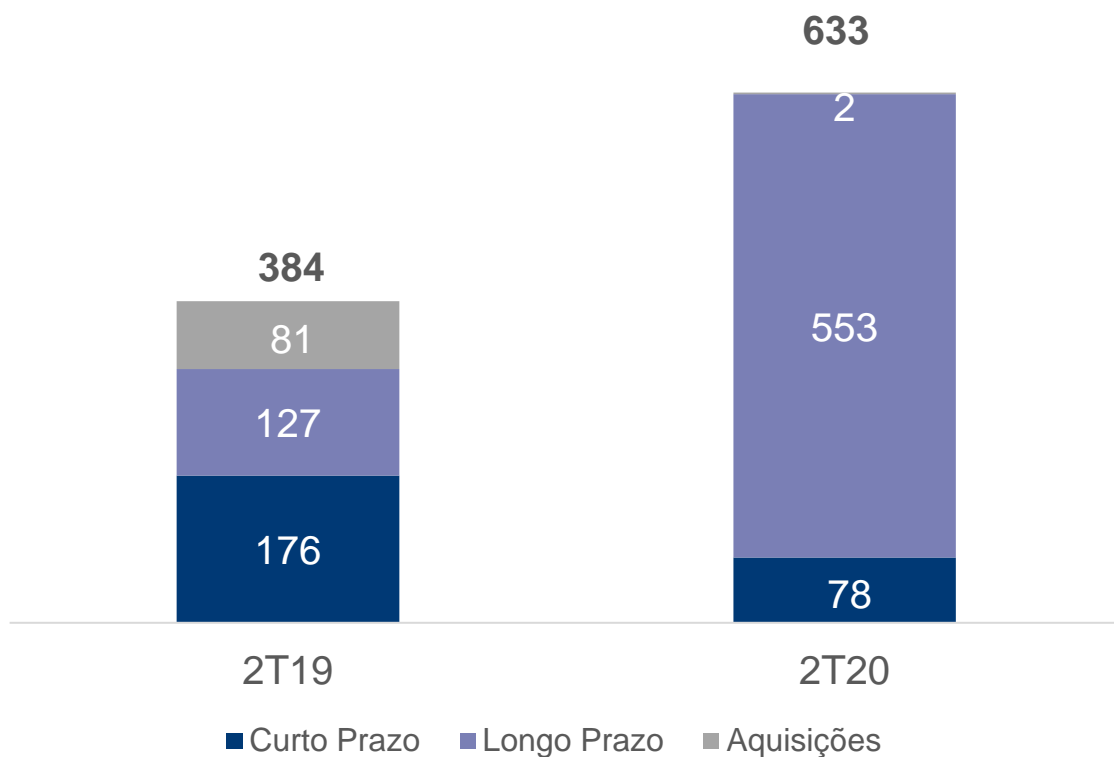
Geração de Caixa Operacional Líquida (GCO) (R\$MM)

	2T20	2T19	Δ (%)	1S20	1S19	Δ (%)
EBITDA ajustado (*)	108,7	88,4	+22,9%	186,3	185,5	+0,4%
GCO	79,4	2,6	+2.927,9%	72,7	19,2	+278,4%
<i>GCO / EBITDA Ajustado</i>	<i>73,1%</i>	<i>3,0%</i>	<i>+70,1 p.p.</i>	<i>39,0%</i>	<i>10,4%</i>	<i>+28,7 p.p.</i>
CAPEX	10,9	14,3	-23,7%	24,6	29,9	-17,7%
FCO pós CAPEX	68,5	-11,6	n.m.	48,1	-10,7	n.m.
<i>GCO pós CAPEX / EBITDA Ajustado (*)</i>	<i>63,1%</i>	<i>-13,2%</i>	<i>n.m.</i>	<i>25,8%</i>	<i>-5,8%</i>	<i>n.m.</i>

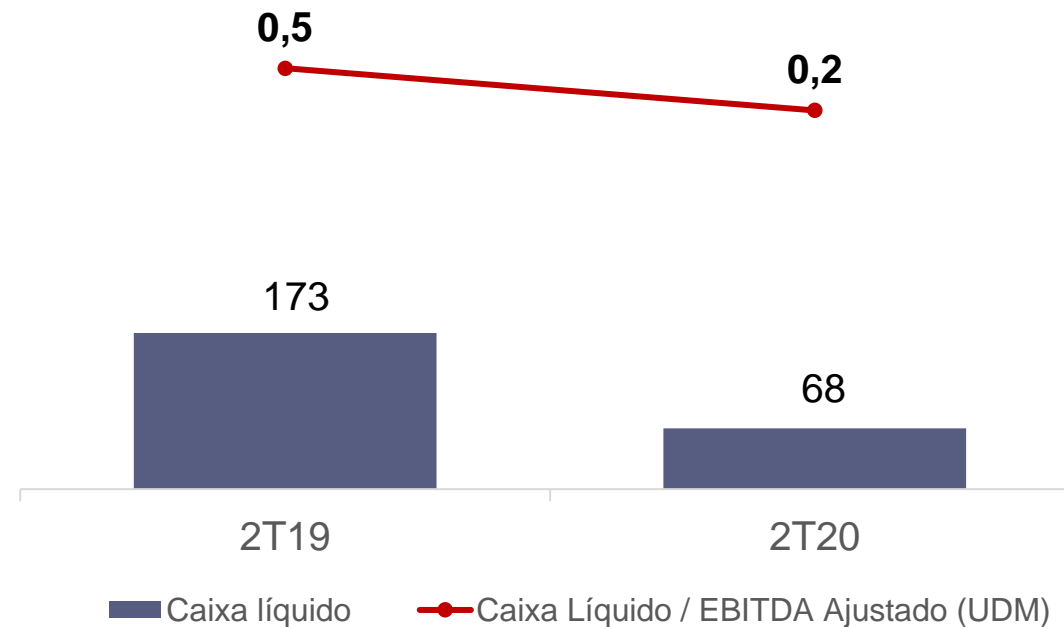
* Ajustado pelos eventos não-recorrentes, receita de juros sobre acordos/outros e dos aluguéis mínimos pagos

Endividamento e alavancagem financeira (R\$MM)

Dívida bruta



Caixa líquido e Caixa líquido / EBITDA Ajustado





ser
educacional

***Atualização do plano
de negócios***

Aquisição da FACIMED

Faculdade de Ciências Biomédicas de Cacoal – FACIMED

- Credenciada como Faculdade desde 2001
- Faculdade recredenciada em 2020 (presencial e EAD) e aguardando portaria do MEC para transformação em Centro Universitário
- Sólidos indicadores de qualidade com IGC = 3, CI Presencial e EAD = 4
- 26 cursos de graduação em 2 Campi
 - 90 vagas anuais de medicina (incluindo PROUNI e FIES)
 - Sólida base de cursos da área da saúde (Enfermagem, Psicologia, Odontologia, Farmácia e Medicina Veterinária) e Direito.

Microrregião de Cacoal (RO)



- Microrregião de Cacoal (raio de 125km) inclui as cidades de Espigão D'Oeste, Ji-Paraná, Ministro Andreazza, Pimenta Bueno, Presidente Médici, Rolim de Moura
- População estimada em 2018: 404 mil
- Estudantes de graduação superior privado (INEP 2018): 22 mil (14 mil presencial e 8 mil EAD)



Unidade Sede



Unidade I

Transação

- Contrato de Cessão de Transferência de Quotas e Outras Avenças
- Aquisição de 100% das cotas da Sociedade Regional de Educação e Cultura Ltda, mantenedora da Faculdade de Ciências Biomédicas de Cacoal (“FACIMED”) pela CENESUP – Centro Nacional de Ensino Superior Ltda. (“CENESUP”), subsidiária da Ser Educacional S.A.

Estrutura

- Pagamento de R\$100,0 milhões no fechamento da transação
- R\$50,0 milhões em 4 parcelas a contar do aniversário do fechamento, corrigindo pelo IPCA

Fortalecimento da base de vagas de medicina em uma região com elevado potencial de crescimento

Cursos de Medicina	Vagas anuais autorizadas	Vagas considerando PROUNI / FIES
UNINASSAU Recife (PE)	268	321
FACIMED Cacoal (RO)	75	90
Total	343	411

Próximos Passos

- Concretização das cláusulas precedentes, comuns nesse formato de transação
- Fechamento da transação sujeita à aprovação do CADE

Alavancas de geração de valor

- ✓ *Rampup do EAD*
- ✓ *Entrada no mercado de educação continuada*
- ✓ *Sinergias UNINORTE*
- ✓ *Closing FACIMED*
- ✓ *Pipeline de aquisições em andamento*
- ✓ *Sólida posição financeira*



Contatos Ser Educacional

Jânio Diniz (CEO)
João Aguiar (CFO)
Rodrigo Alves (IRO)
Geraldo Soares (IRM)

Fone: +55 (11) 2769-3223

E-mail: ri@sereducacional.com

Website: www.sereducacional.com/ri



UNINABUCO UNAMA UNINASSAU UNIVERITAS UNG UNINORTE



ser
educacional

gente criando o futuro

Second Quarter 2020

Results

August/20

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

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








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



ser
educacional

**Action plan
COVID-19 response**

Action plan COVID-19 response

stage	1 march / june 2020	2 2020.2
key-actions	Suspension of face-to-face classes and adoption of remote school regime 	Operational structure optimization
	Extension of the enrollment and re-enrollment process 2020.1 and support plan for students with financial difficulties 	Launch of new undergraduate and continuing education courses 
	Reinforced cash position, reducing non-essential costs and expenses and adopting MP936/20 	Introduction of the on-campus undergraduate courses with 40% DL workload 
	Social support initiatives, monitoring of COVID-19 cases among stakeholders and home office for employees 	
	Planning the resumption of traditional face-to-face classes and resuming the business plan 	

Social support activities during the pandemic



100%

Theoretical classes concluded via Sala Ser Digital



950

Teachers participated in extra-curricular social actions



20k

Students participated in extra-curricular social actions



20t

Food baskets and meals were produced in our labs and donated



70k

Masks and protective equipment



2k

Liters of hand sanitizers were produced in our labs and donated



50k

Online courses distributed by GoKursos



20

Respirators were produced by our universities

Launch of the new line of distance learning digital courses



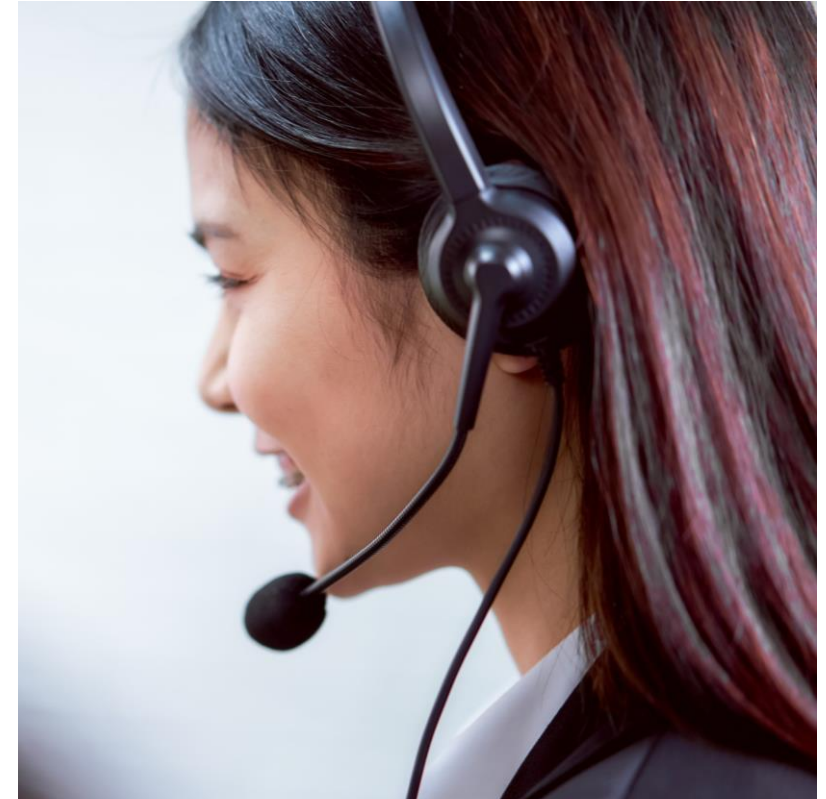
Mobile first experience



Wide and dynamic course portfolio



Sales channel is 100% online



Online academic coaching



Accelerated graduation

New brands and innovative DL courses portfolio





ser
educacional

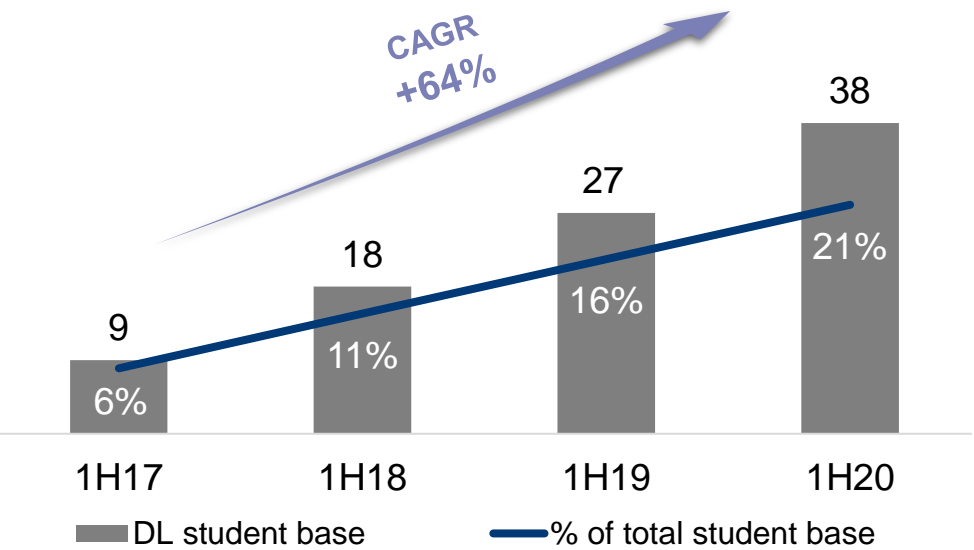
2Q20 Results

Resumption of growth of the student base

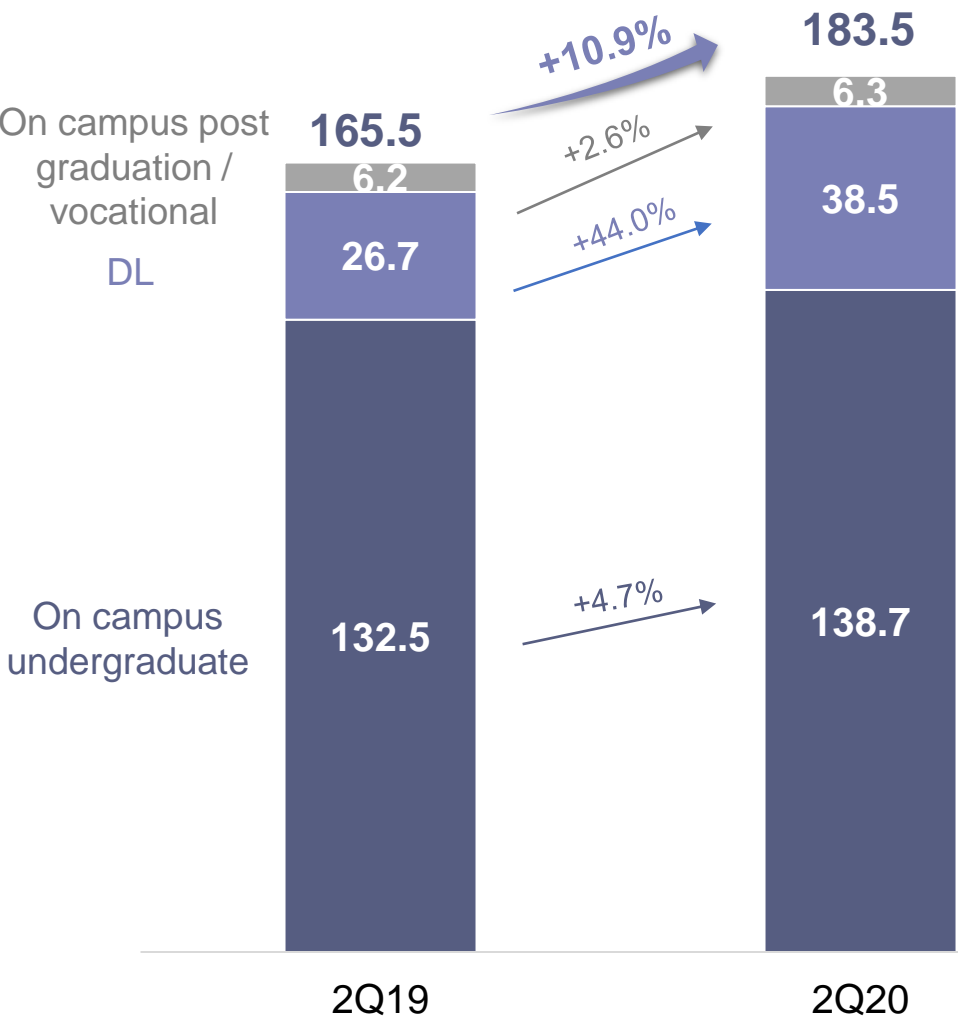
1H20 undergraduate intake ('000)

In `000 students	1H20	1H19	Δ (%)
Undergraduate intake	64.4	60.1	+7.1%
DL	19.8	17.7	+12.0%
On campus	44.6	42.4	+5.0 p.p.
On campus Ex-UNINORTE	38.5	42.4	-9.4%

DL student base evolution undergraduate + postgraduate ('000)

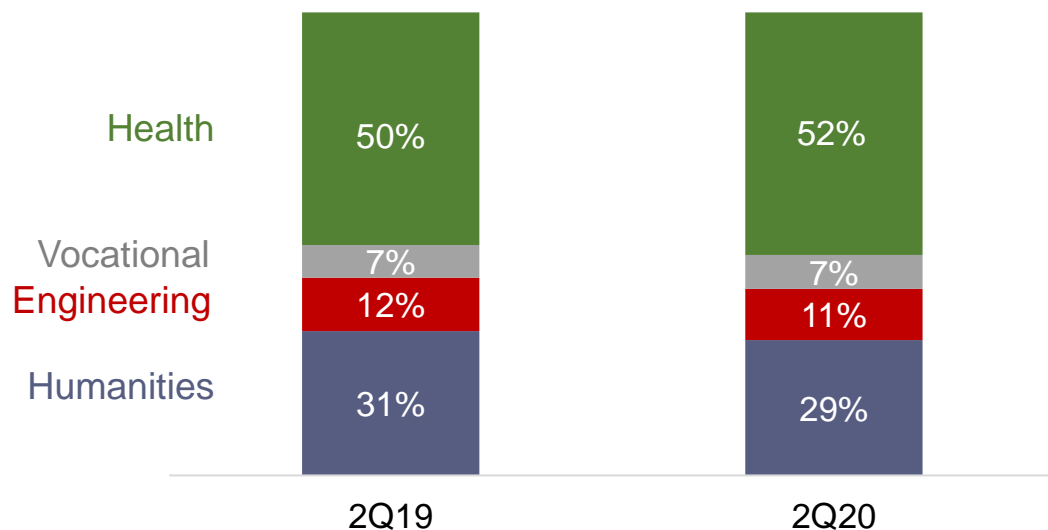


Student base ('000)



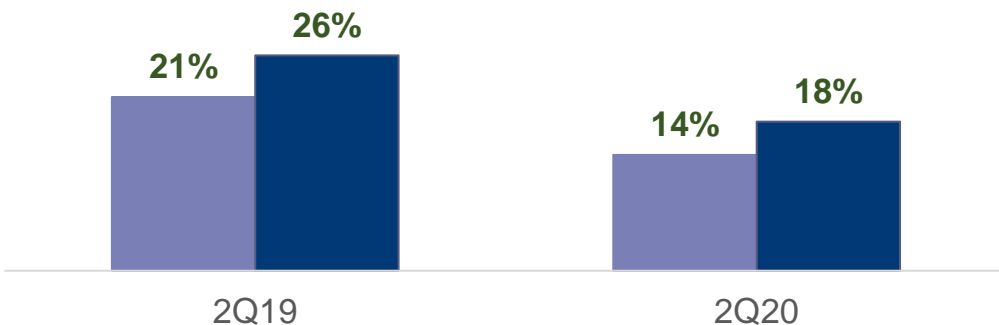
Detailed student base and average ticket

On-campus undergraduate student base by segment

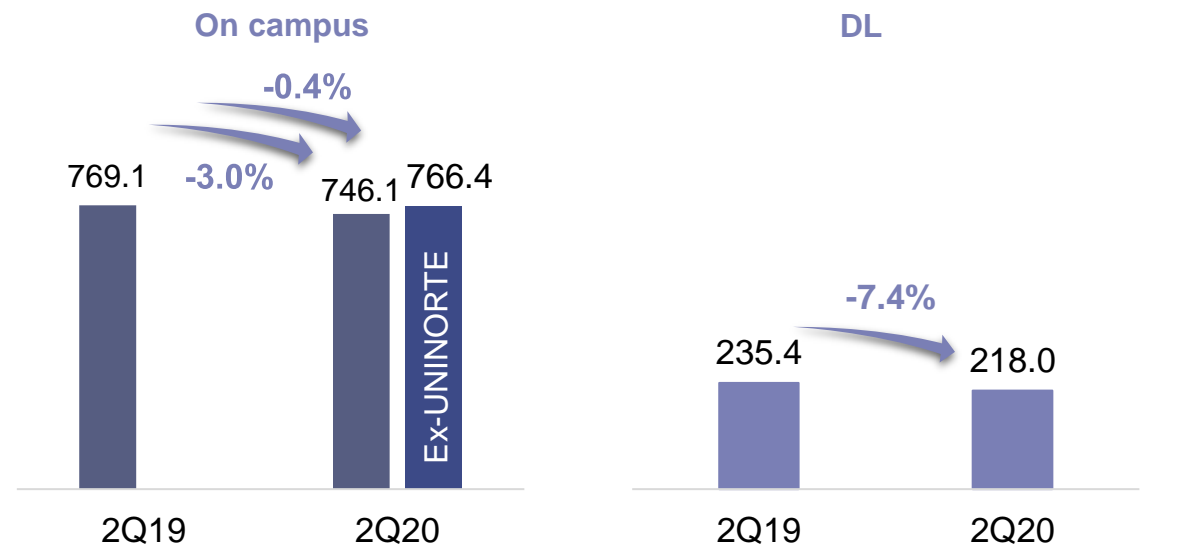


% of FIES students

- % of FIES students / total student base
- % of FIES students / on campus student base

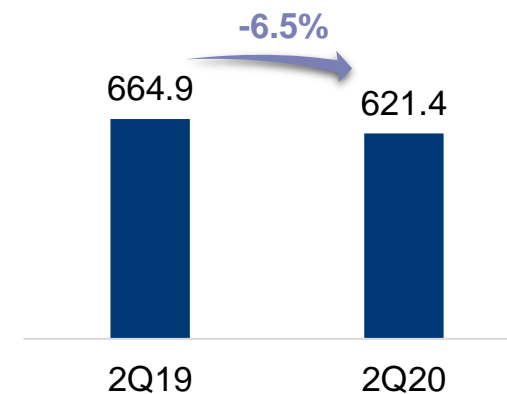


On campus and DL ⁽¹⁾ average ticket (R\$/month)



(1) Includes undergraduate and post graduate DL

Consolidated average ticket (R\$/month)



Results summary (R\$MM)

	2Q20	2Q19	Δ (%)	1H20	1H19	Δ (%)
Net Revenue	343.0	332.6	+3.1%	651.5	636.8	+2.3%
Adjusted Cash Gross Profit	246.0	217.6	+13.0%	440.7	409.3	+7.7%
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	71.7%	65.4%	+6.3 p.p.	67.6%	64.3%	+3.4 p.p.
Adjusted EBITDA(*)	108.7	88.4	+22.9%	186.3	185.5	+0.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	31.7%	26.6%	+5.1 p.p.	28.6%	29.1%	-0.5 p.p.
Adjusted Net Income(*)	58.3	53.8	+8.3%	87.6	117.8	-25.7%
<i>Adjusted Net Margin</i>	17.0%	16.2%	+0.8 p.p.	13.4%	18.5%	-5.1 p.p.
<i>Earnings per share(*)</i>	0.45	0.42	+8.3%	0.68	0.92	-25.7%

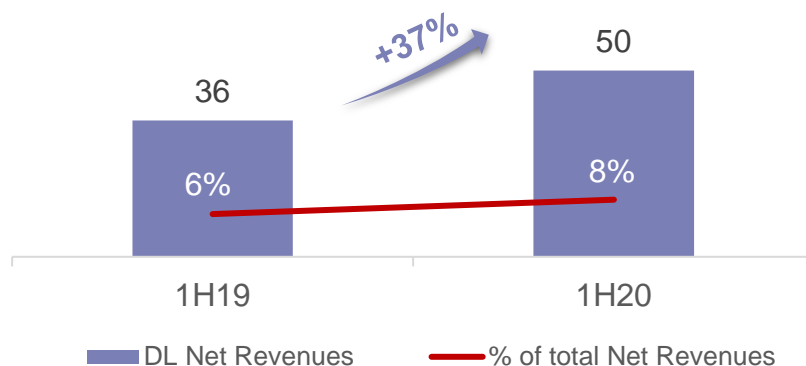
* Adjusted for non-recurring events, interest income on agreements / other and minimum rental payments

Results by segment (R\$MM)

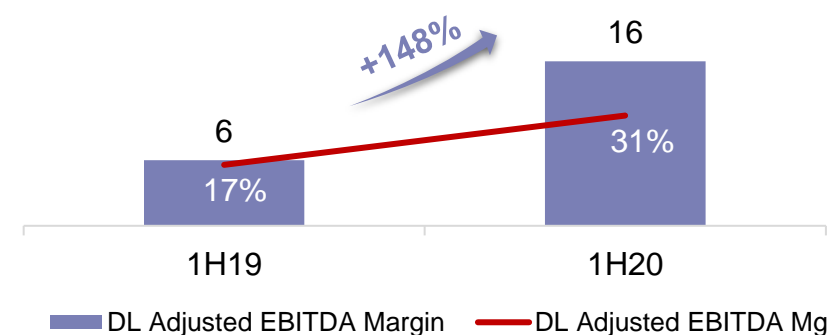
	2Q20					1H20				
	On campus	New units ⁽¹⁾	DL	UNINORTE ⁽²⁾	Consolidated	On campus	New units ⁽¹⁾	DL	UNINORTE ⁽²⁾	Consolidated
Net Income	275.4	11.2	25.3	31.2	343.0	521.8	20.8	49.6	59.4	651.5
Adjusted Cash Gross Profit	198.3	7.3	17.8	22.6	246.0	352.0	14.0	37.5	37.3	440.7
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	<i>72.0%</i>	<i>65.2%</i>	<i>70.5%</i>	<i>72.5%</i>	<i>71.7%</i>	<i>67.5%</i>	<i>67.4%</i>	<i>75.5%</i>	<i>62.8%</i>	<i>67.6%</i>
Adjusted EBITDA*	84.8	3.2	7.5	13.2	108.7	150.4	3.1	15.5	17.3	186.3
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>30.8%</i>	<i>28.6%</i>	<i>29.4%</i>	<i>42.4%</i>	<i>31.7%</i>	<i>28.8%</i>	<i>15.0%</i>	<i>31.3%</i>	<i>29.1%</i>	<i>28.6%</i>

Solid DL growth (R\$MM)

Net Revenues



Adjusted EBITDA



(1) Concept: Units with less than 2 years of operations: Garanhuns, Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Boa Vista, Rio Branco, Sobral, Belo Horizonte and Brasília

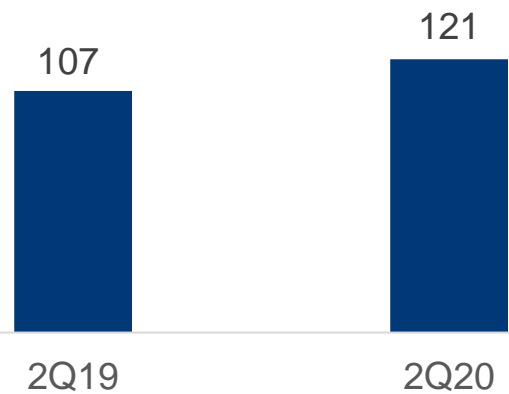
* Allocation of results are not audited (2) considers only on-campus undergraduate operations

Adjusted net income excluding IFRS 16 effect (R\$MM)

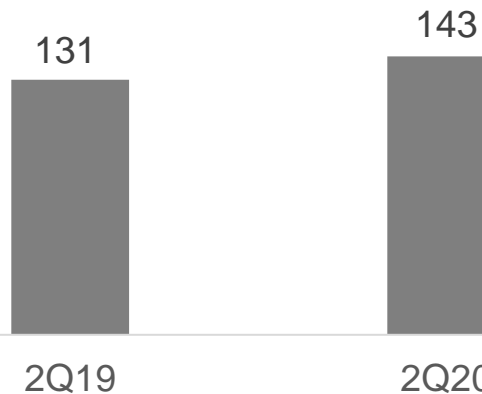
	2Q20	2Q19	Δ (%)	1H20	1H19	Δ (%)
Adjusted net income	58.3	53.8	+8.3%	87.6	117.8	-25.7%
<i>Adjusted net margin</i>	<i>17.0%</i>	<i>16.2%</i>	<i>+0.8 p.p</i>	<i>13.4%</i>	<i>18.5%</i>	<i>-5.1p.p.</i>
IFRS-16 adoption net impact	6.6	2.7	+145.3%	15.4	6.7	+130.2%
Adjusted net income ex-IFRS 16	64.9	56.5	+14.8%	103.0	124.5	-17.3%
<i>Adjusted net margin ex-IFRS 16</i>	<i>18.9%</i>	<i>17.0%</i>	<i>+1.9 p.p.</i>	<i>15.8%</i>	<i>19.6%</i>	<i>-3.7p.p.</i>

Net Receivables Days (NRD)

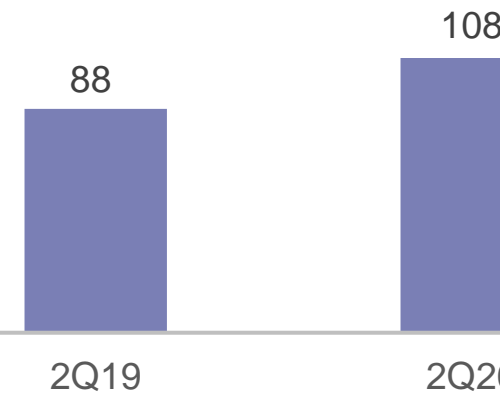
NRD (days)



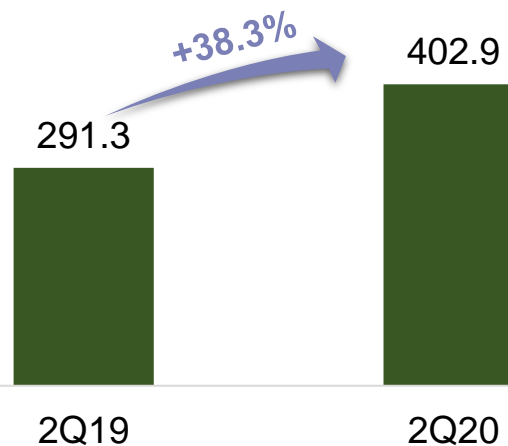
NRD FIES (days)



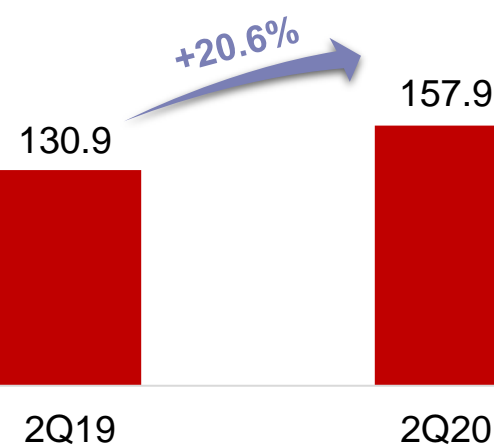
NRD Out of pockets students (days)



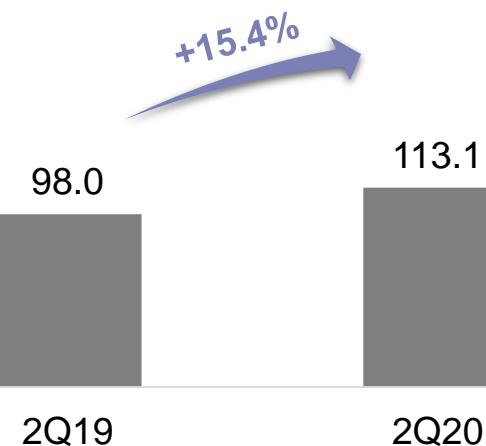
Gross account receivables from EX-FIES students (R\$MM)



Total EX-FIES student base ('000)

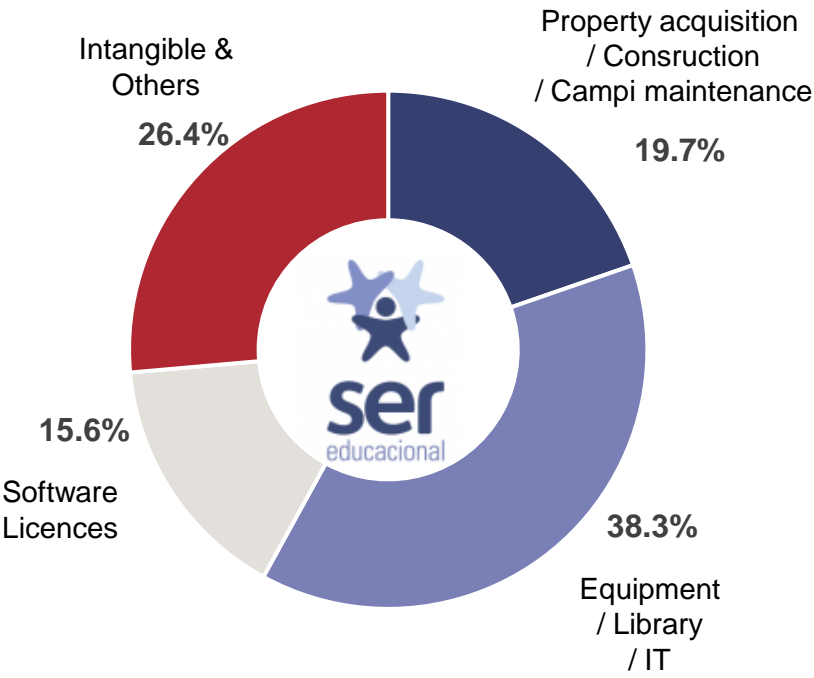


EX-FIES undergraduate student base ('000)

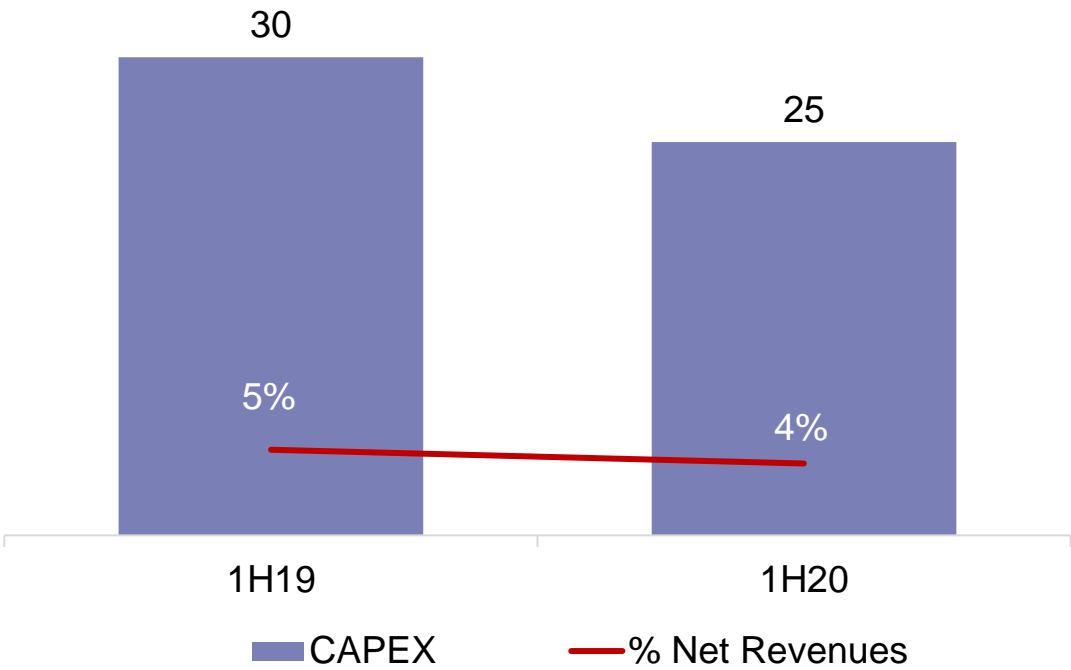


Cash expenditures (R\$MM)

CAPEX breakdown: R\$24.6M



CAPEX Evolution (R\$MM)



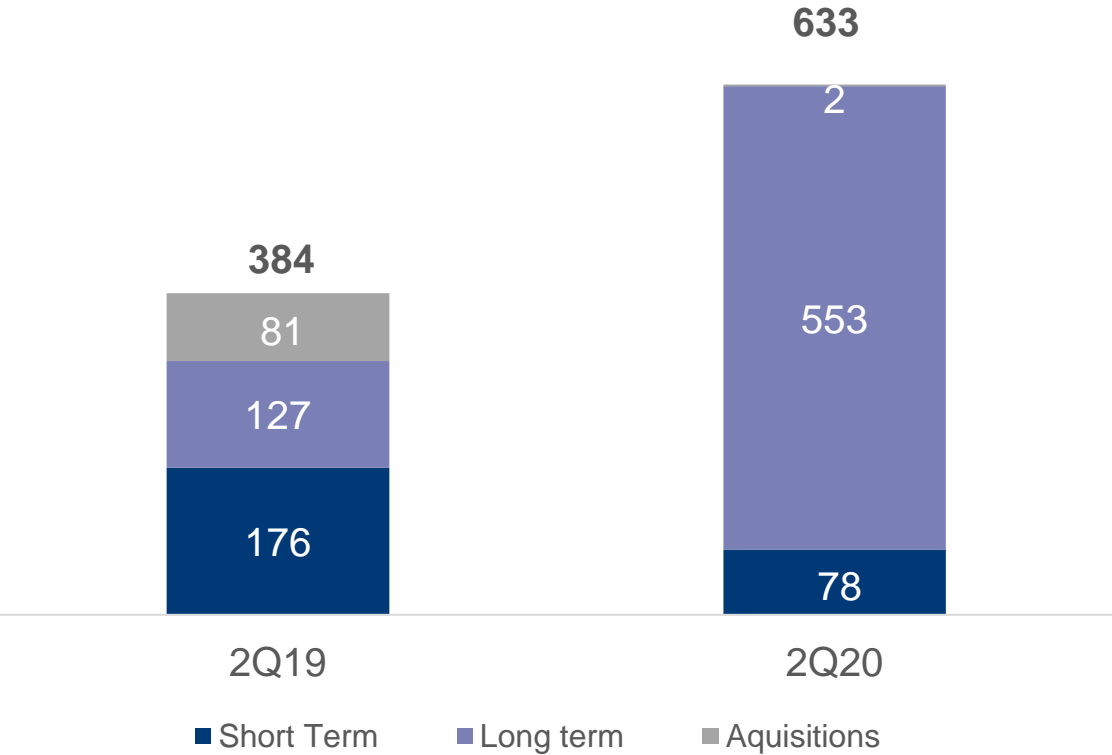
Net Operational Cash Generation (OCG) (R\$MM)

	2Q20	2Q19	Δ (%)	1S20	1S19	Δ (%)
Adjusted EBITDA (*)	108.7	88.4	+22.9%	186.3	185.5	+0.4%
OCG	79.4	2.6	+2.927.9%	72.7	19.2	+278.4%
<i>OCG / Adjusted EBITDA</i>	<i>73.1%</i>	<i>3.0%</i>	<i>+70.1 p.p.</i>	<i>39.0%</i>	<i>10.4%</i>	<i>+28.7 p.p.</i>
CAPEX	10.9	14.3	-23.7%	24.6	29.9	-17.7%
OCG post CAPEX	68.5	-11.6	n.m.	48.1	-10.7	n.m.
<i>OCG posts CAPEX / Adjusted EBITDA(*)</i>	<i>63.1%</i>	<i>-13.2%</i>	<i>n.m.</i>	<i>25.8%</i>	<i>-5.8%</i>	<i>n.m.</i>

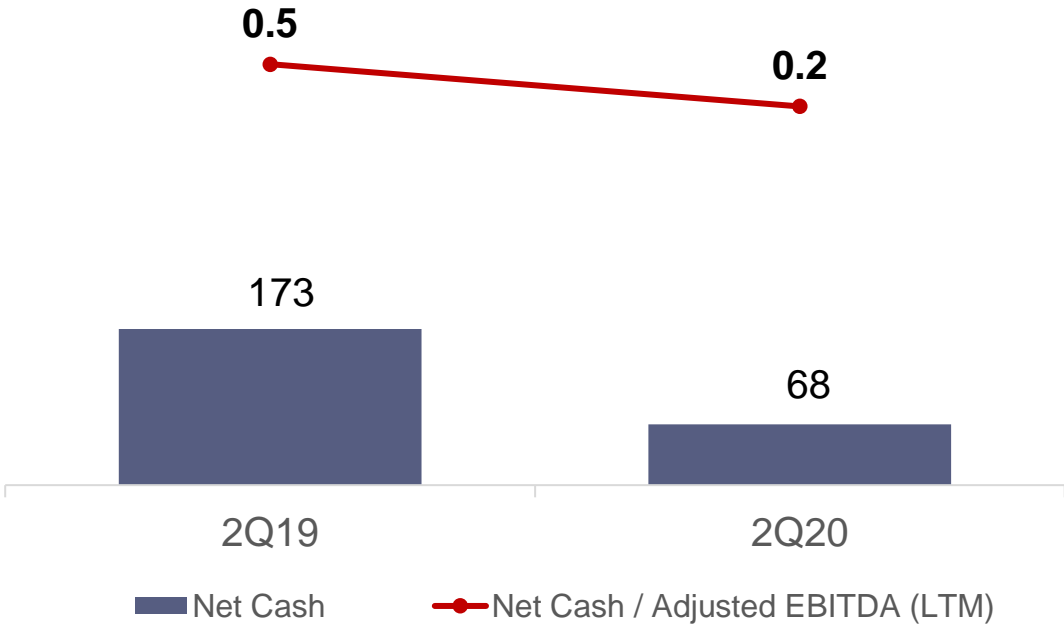
* Adjusted for non-recurring events, interest income on agreements / other and minimum rental payments

Gross indebtedness and financial leverage (R\$ MM)

Gross debt



Net cash and Net cash / Adjusted EBITDA (R\$ MM)





ser
educacional

***Business plan
update***

Faculdade de Ciências Biomédicas de Cacoal - FACIMED

- Accredited as Faculty since 2001
- Faculty re-accredited in 2020 (on campus and distance learning) and awaiting an MEC ordinance for transformation into a University Center
- Solid quality indicators with IGC = 3, CI On Campus and DL = 4
- 26 undergraduate courses in 2 units
 - 90 annual medical vacancies (including PROUNI and FIES)
 - Solid base of courses in the healthcare area (Nursing, Psychology, Dentistry, Pharmacy and Veterinary Medicine) and Law..

Cacoal (RO) Micro-region



- Cacoal micro-region (125km radius) includes the following cities: Espigão D'Oeste, Ji-Paraná, Ministro Andreazza, Pimenta Bueno, Presidente Médici, Rolim de Moura
- Estimated population in 2018: 404,000
- Private undergraduate students (INEP 2018): 22,000 (14,000 on campus and 8,000 DL)



Main Unit



Unit I

Transaction summary

Transaction

- Transfer Agreement for Quotas and Other Covenants (SPA)
- Acquisition of 100% of the quotas of the Sociedade Regional de Educação e Cultura Ltda, sponsor of Faculdade de Ciências Biomédicas de Cacoal (“FACIMED”) by CENESUP - Centro Nacional de Ensino Superior Ltda. (“CENESUP”), a subsidiary of Ser Educacional S.A.

Structure

- Payment of R\$100.0 million at transaction closing
- Payment of R\$ 50.0 million in 4 installments from the anniversary of the closing, adjusted by the IPCA (Brazilian inflation index)

Strengthening the medical vacancy base in a region with high growth potential

Medicine Courses	Authorized anual vacancies	Annual Vacancies including PROUNI / FIES
UNINASSAU Recife (PE)	268	321
FACIMED Cacoal (RO)	75	90
Total	343	411

Next steps

- Implementation of the preceding clauses, common in this transaction format
- Closing of the transaction subject to CADE's approval

Value generation levers

- ✓ *EAD Rampup*
- ✓ *Entry into the continuing education market*
- ✓ *UNINORTE synergies*
- ✓ *Closing FACIMED*
- ✓ *New acquisitions in the pipeline*
- ✓ *Solid financial position*



Ser Educacional Contact

Jânio 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



UNINABUCO UNAMA UNINASSAU UNIVERITAS UNG UNINORTE

