



# ser

## educacional

### Resultados 4T22

Março, 2023

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

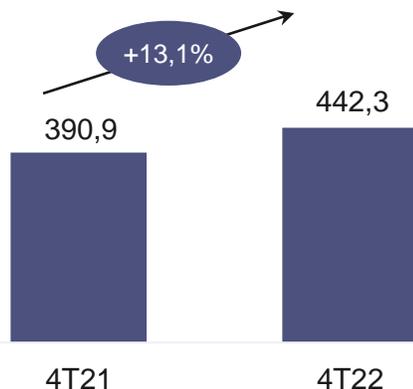
**Destques do trimestre e  
eventos recentes**

## Crescimento da receita e base de alunos, com melhoria da geração de caixa líquido e prazo médio de recebimento

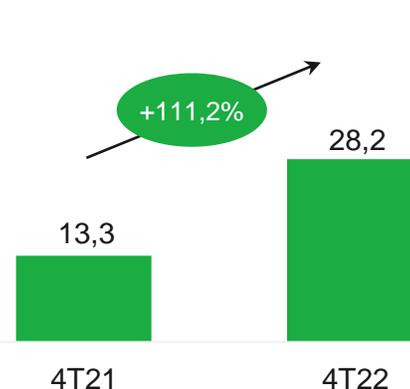
Base total de alunos de ensino superior ('000)



Receita líquida (R\$MM)



Geração operacional de caixa líquido (R\$MM)



Prazo médio de recebimento pro forma (dias)



## Venda da carteira do Educred para o PraValer – março 2023

### Resumo da Transação

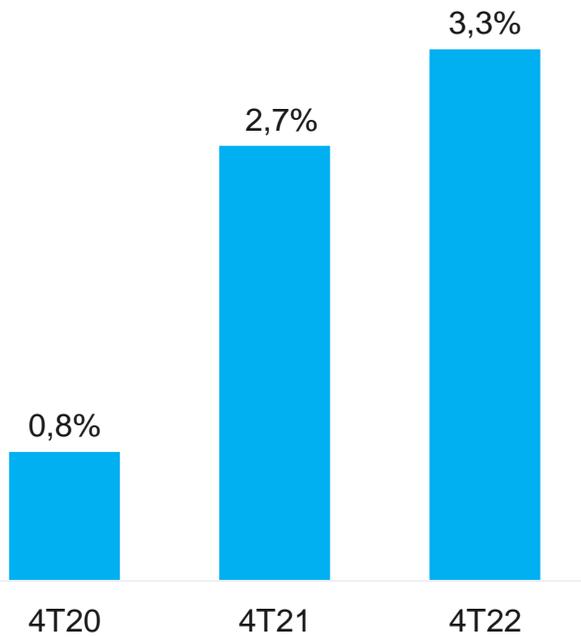
- Valor líquido entre R\$69mm e R\$80mm em recebíveis vendidos da Educred para o PraValer
- Venda de 70% da carteira atual e taxa de desconto 19,7% a.a.
- Taxa de desconto em linha com a inadimplência estimada, não devem gerar efeitos significativos na PDD
- Resultado final a ser definido conforme condições precedentes



# 2022 foi um ano relevante para estruturação do ecossistema de educação continuada da Ser Educacional

*Crescimento das receitas auxiliares como % da receita líquida*

*Receitas auxiliares como % da Receita Líquida (udm)*



*Avanços significativos no reconhecimento da Ser Educacional no mercado de cursos livres digitais*



**GodigitalEdu**

**GO KURSOS**  
EDUCAÇÃO CONTINUADA

*Lançamento com sucesso de novos serviços correlatos à oferta de educação continuada*



*Rede social profissional lançada em março/22*

**+400 mil** usuários em 2022



*Fintech digital focada no mercado de ensino superior*

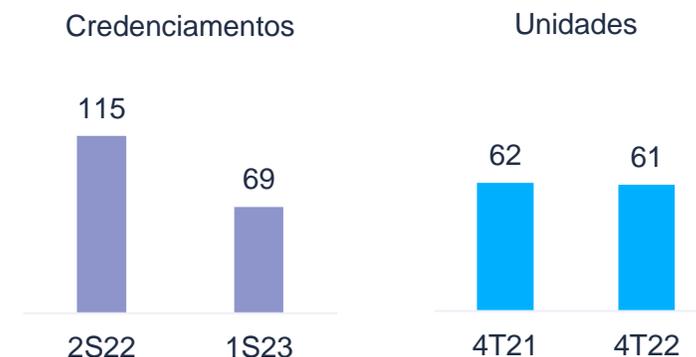
**+22 mil** contas em 2022

# Status das iniciativas de geração de sinergias operacionais

## Principais iniciativas em implantação iniciadas no 2S22

		Plano de conclusão
1	Encerramento unidades credenciadas mas não utilizadas	1S23
2	Devolução de imóveis com baixa ocupação em cidades com operações ativas	1S23
3	Redução da oferta e cursos com menor demanda de mercado	1S23
4	Priorização de cursos com maior ticket médio e margens operacionais, em especial no segmento de saúde	1S23
5	Avanço do modelo de aprendizado Ubíqua para otimização de ocupação de salas de aula e alunos por turma	2S24
6	Redução de investimentos (CAPEX) para o ano de 2023	1S23
7	Melhoria das margens operacionais dos novos negócios	2S23

## Unidades de ensino híbrido 1S22 x 1S23



## Estados que concentram redução de oferta de cursos de graduação

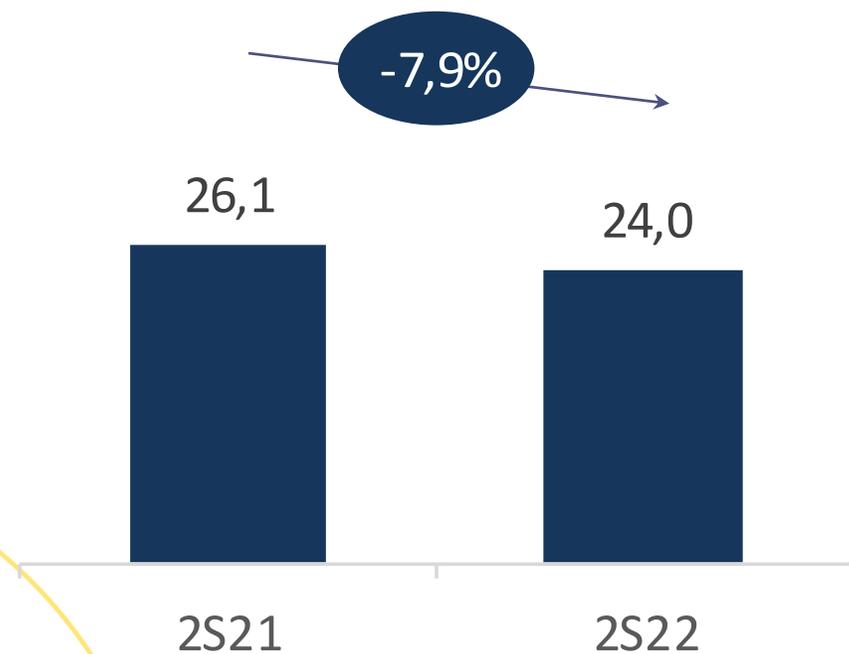


# ser educacional

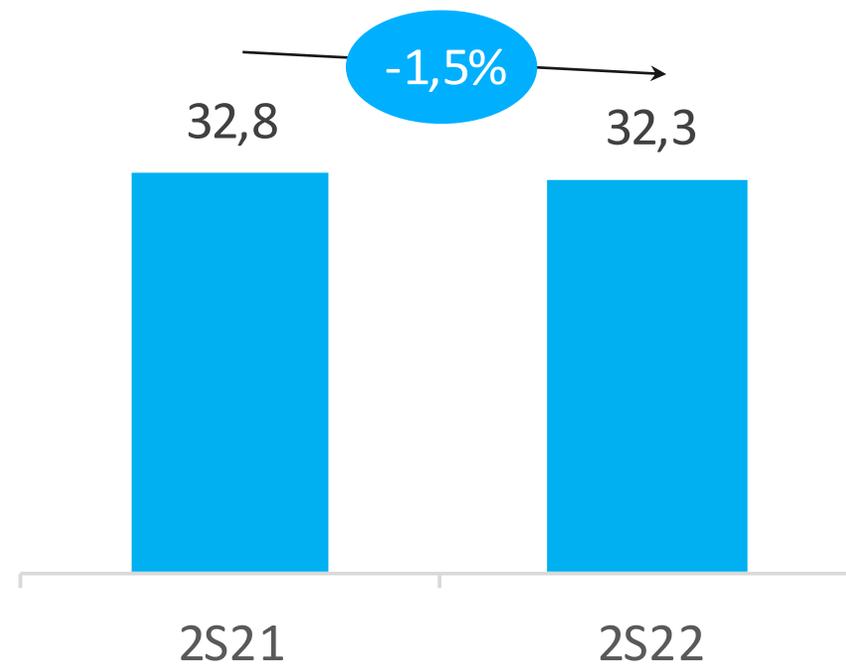
Resultados Operacionais



Ensino híbrido  
(graduação + pós) ('000)

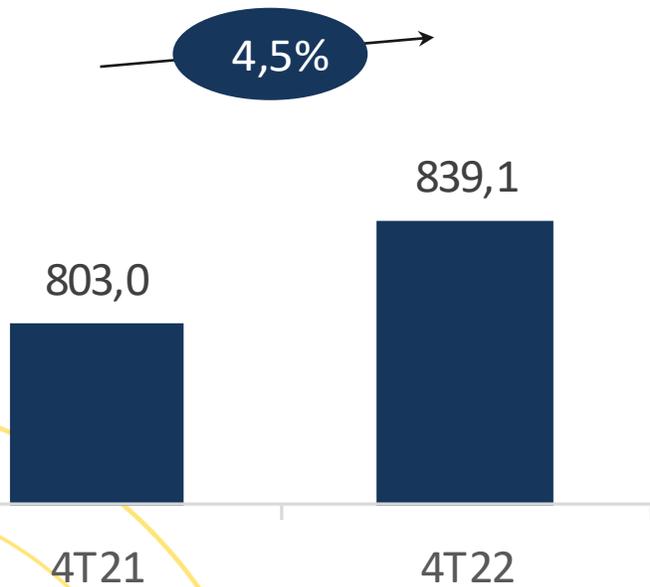


Captação do ensino digital  
(graduação + pós) ('000)

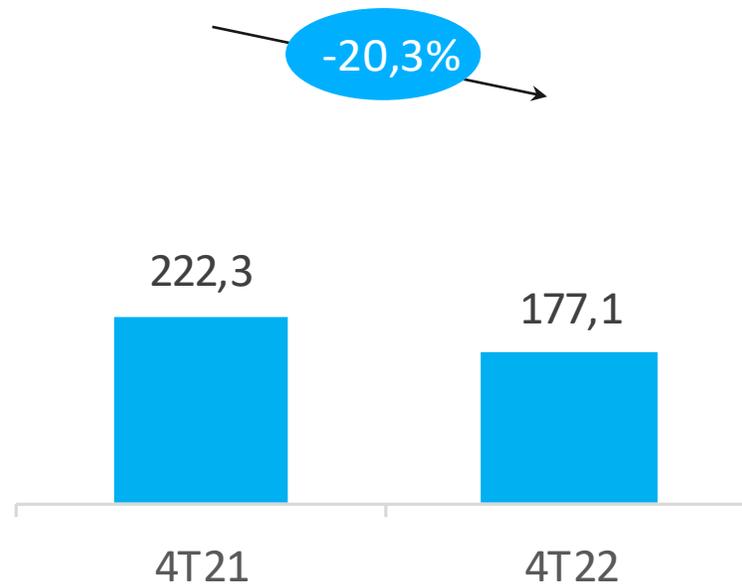


# Ticket médio (R\$/mês)

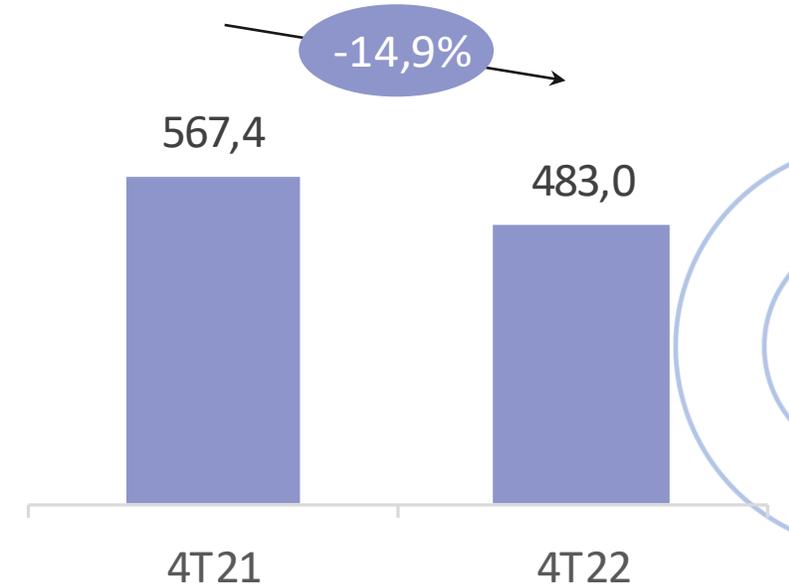
### Graduação híbrida



### Ensino digital (graduação + pós)

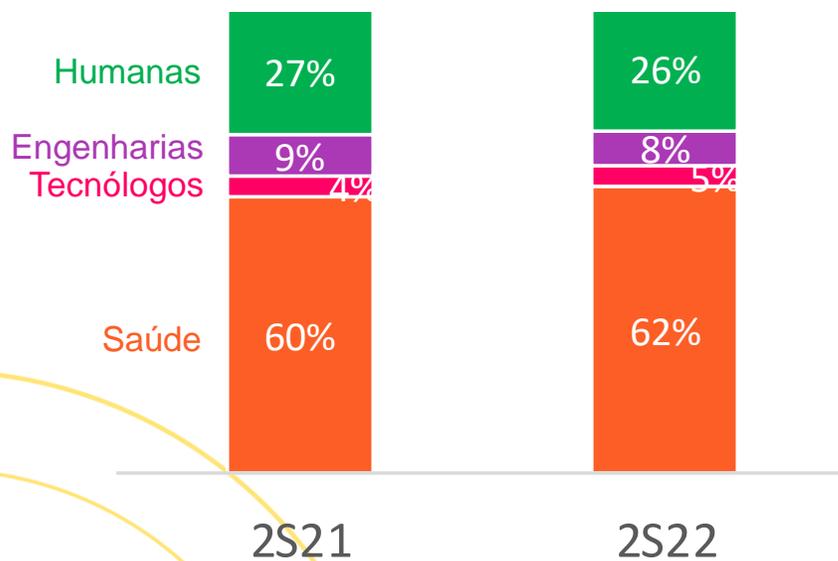


### Ensino regulado geral

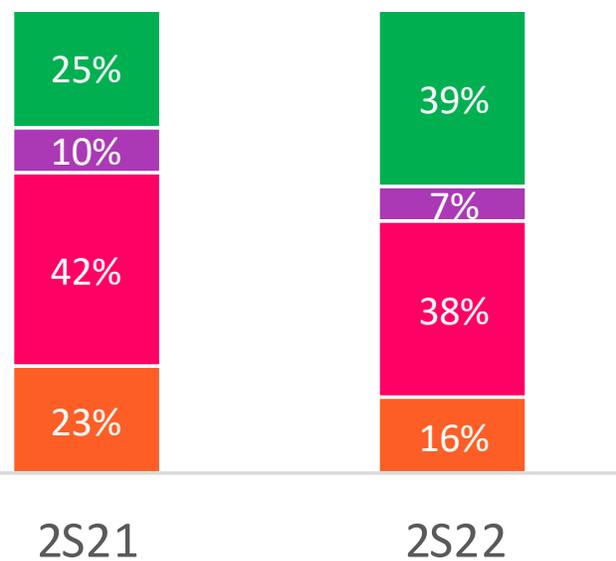


# Alunos de graduação por área do conhecimento

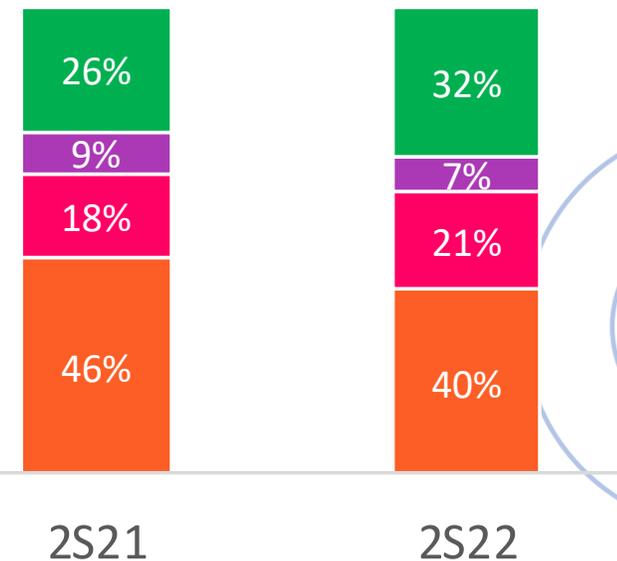
## Ensino híbrido



## Ensino digital

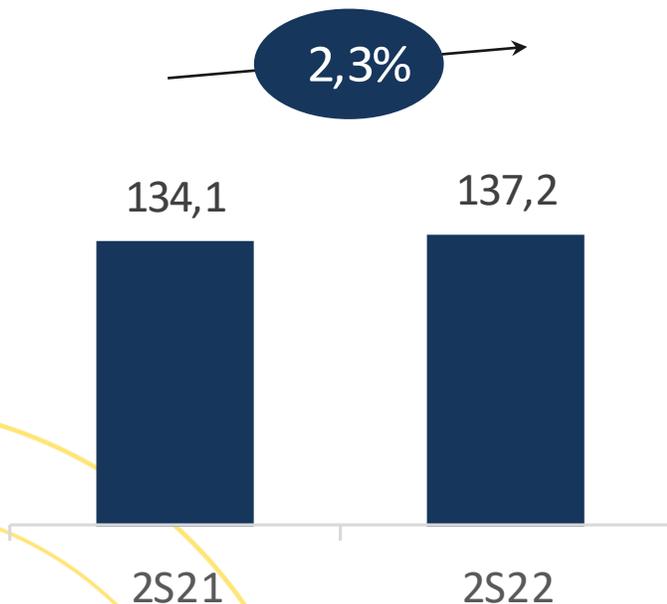


## Total

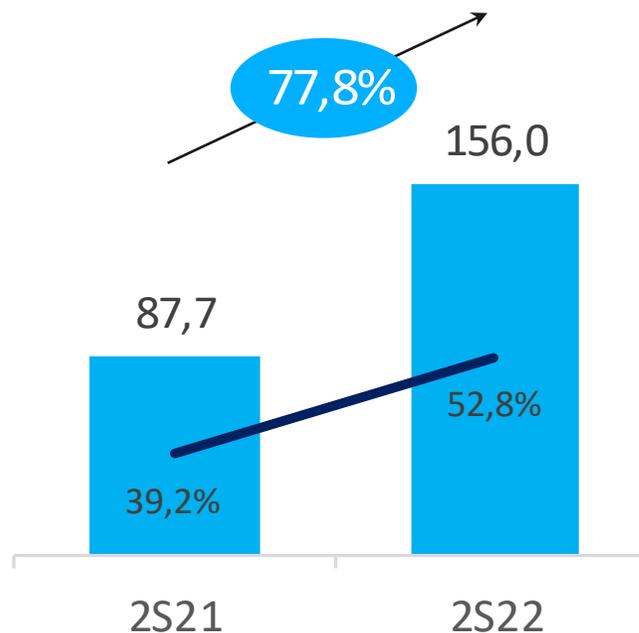


# Evolução da base de alunos de ensino regulado ('000)

Ensino Híbrido  
(*graduação + pós*)



Ensino Digital  
(*graduação + pós*)



Base de alunos total



■ Base de alunos digital  
— % da base total de alunos

# ser

## educacional

Resultados Financeiros



# Resumo dos resultados (R\$/MM)

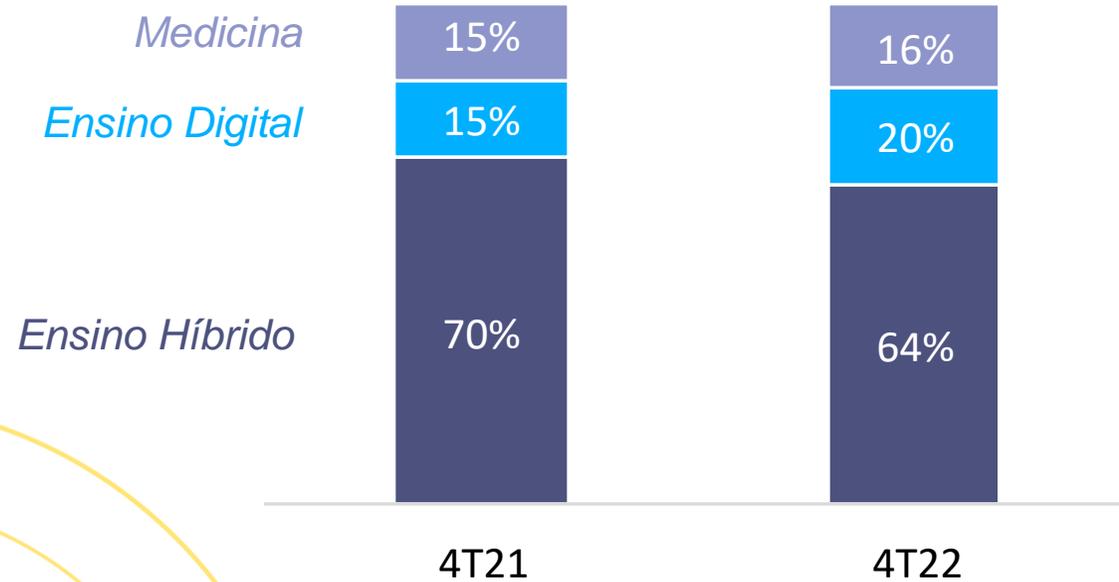
<b>Destaques Financeiros</b>	<b>4T22</b>	<b>4T21</b>	<b>Var. (%) 4T22 x 4T21</b>	<b>12M22</b>	<b>12M21</b>	<b>Var. (%) 12M22 x 12M21</b>
Receita Líquida	442,3	390,9	13,1%	1.676,3	1.407,4	19,1%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	273,1	262,4	4,1%	1.039,1	942,8	10,2%
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	<i>61,8%</i>	<i>67,1%</i>	<i>-5,4 p.p.</i>	<i>62,0%</i>	<i>67,0%</i>	<i>-5,0 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	71,3	84,4	-15,5%	292,6	317,5	-7,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>16,1%</i>	<i>21,6%</i>	<i>-5,5 p.p.</i>	<i>17,5%</i>	<i>22,6%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	(0,4)	30,8	N.M.	0,8	109,2	N.M.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-0,1%</i>	<i>7,9%</i>	<i>N.M.</i>	<i>0,0%</i>	<i>7,8%</i>	<i>N.M.</i>

# Resumo dos ajustes não recorrentes

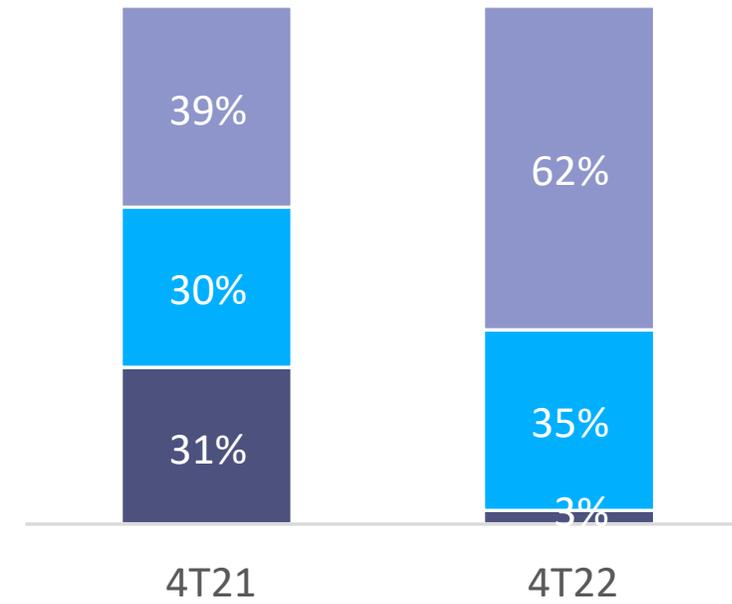
Ajustes não recorrentes do período R\$ (MM)	4T22	4T21	12M22	12M21
Aluguel	-	-	-	5,1
Pessoal	5,9	2,2	14,5	13,2
Despesas com serviços de terceiros	1,5	3,7	10,2	11,2
Despesas Tributárias e outras	0,1	(0,6)	1,5	0,8
Perda no valor de recuperação de ativos	79,2	-	150,8	-
Outras não operacionais	38,5	15,6	48,2	28,7
Variação Monetária Passiva	-	7,0	-	-
Despesas financeiras - outras	2,1	-	2,1	-
<b>Total de itens não-recorrentes</b>	<b>127,2</b>	<b>21,5</b>	<b>227,3</b>	<b>53,2</b>

# Distribuição dos resultados por segmento

## Receita líquida



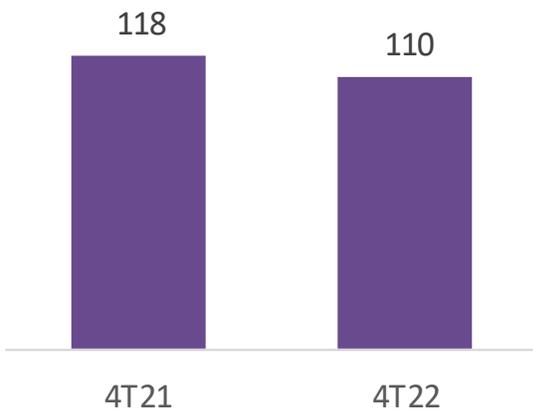
## EBITDA Ajustado\*



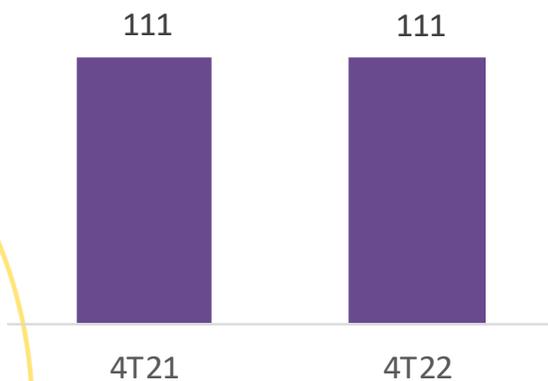
\*Exclui o EBITDA Ajustado de novos negócios.

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

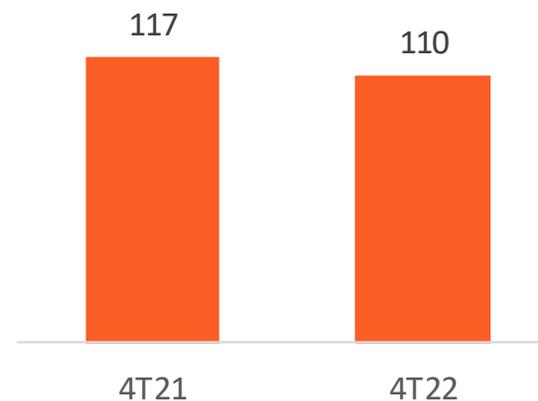
Prazo médio do contas a receber líquido - PMR (em dias) Contábil



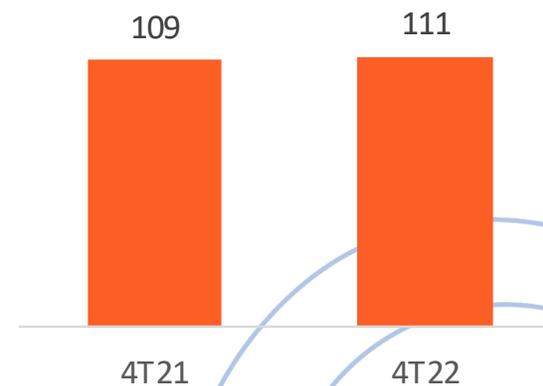
Prazo médio do contas a receber líquido - PMR (em dias) Ex-FIES Contábil



Prazo médio do contas a receber líquido - PMR (em dias) Pro forma total\*

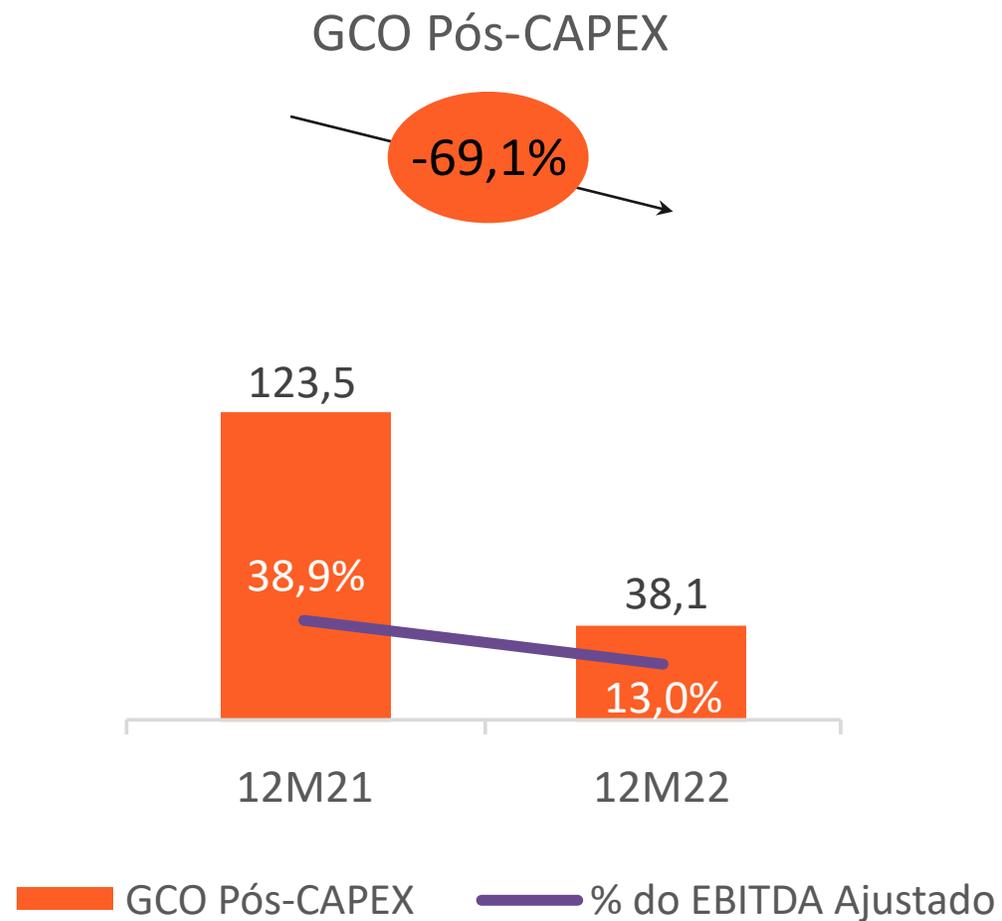
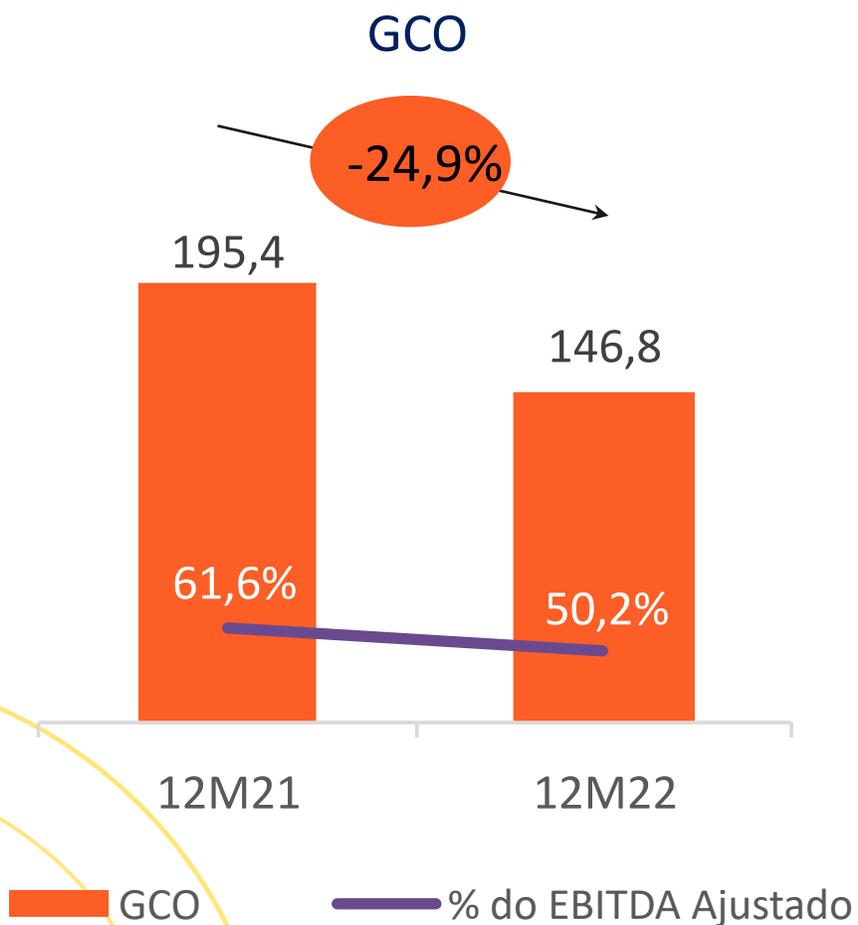


Prazo médio do contas a receber líquido - PMR (em dias) Pro forma Ex-FIES\*

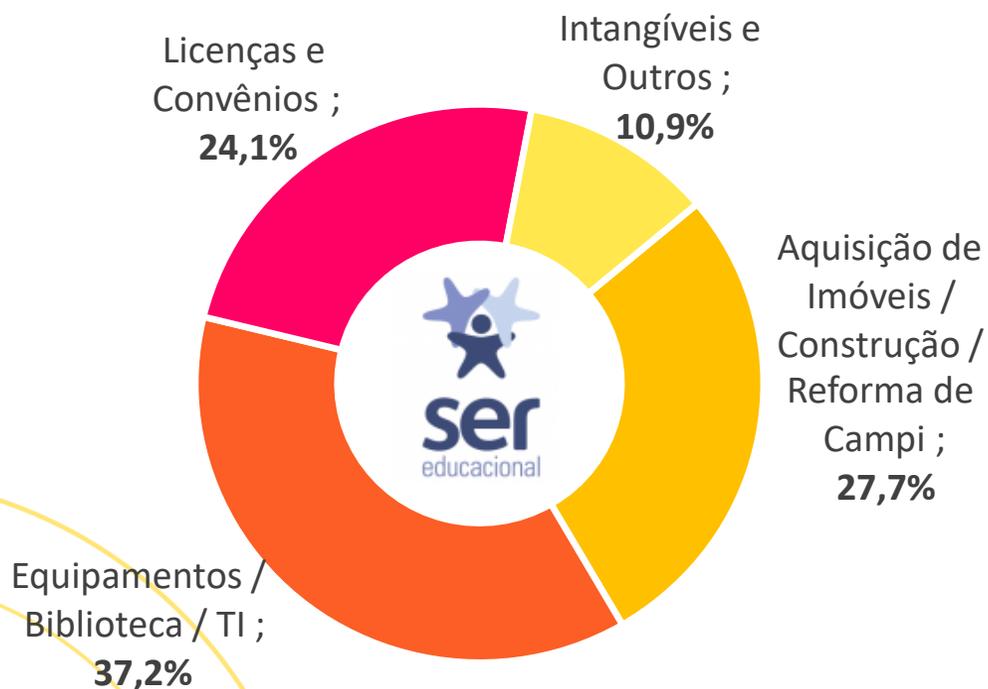


\*considera a receita dos últimos 12 meses das aquisições recentes enquanto o PMR contábil considera a receita a partir da data de consolidação)

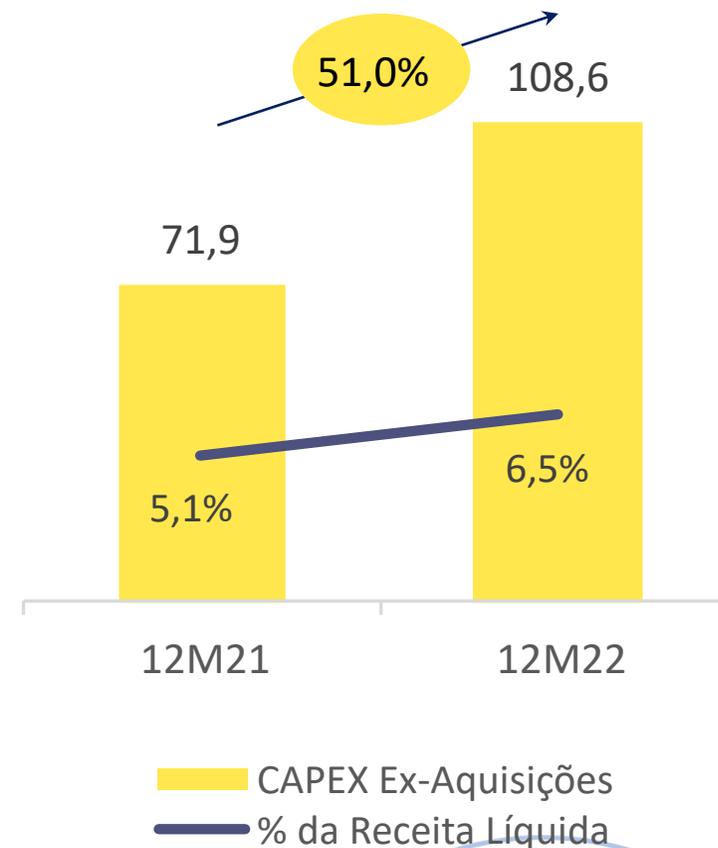
# Geração de caixa operacional líquida (GCO) (R\$MM)



## Distribuição do CAPEX

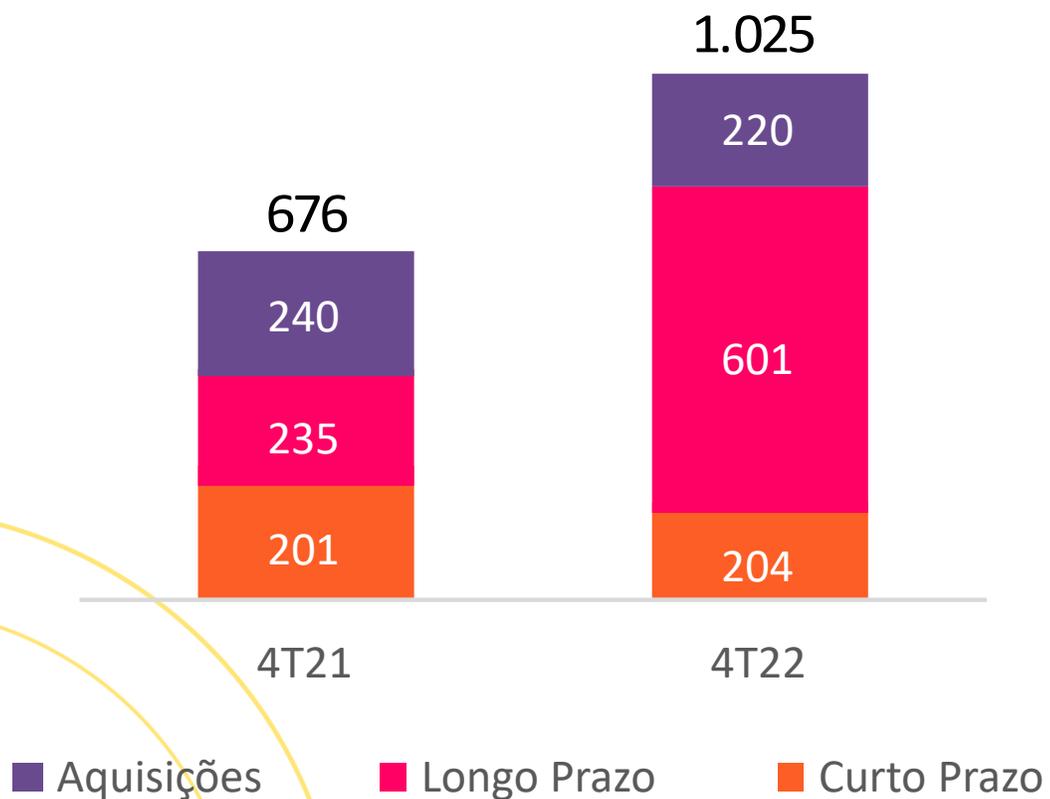


## Evolução dos Investimentos

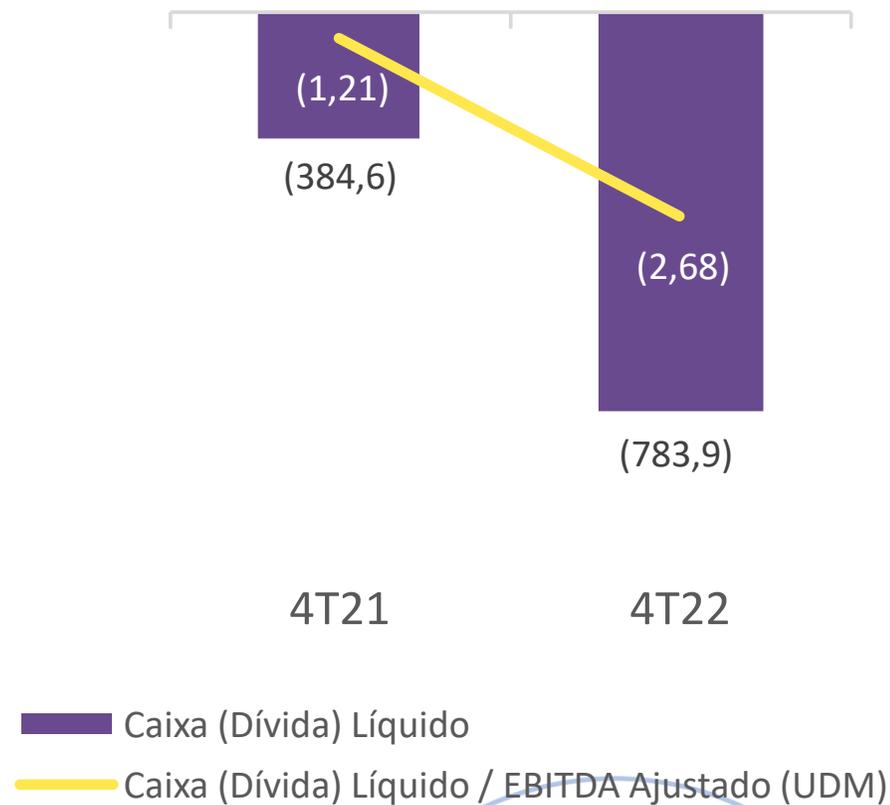


# Endividamento e alavancagem financeira (R\$MM)

## Dívida bruta



## (Divida líquida) / EBITDA Ajustado



# ser

## educacional

### Objetivos 2023



## Objetivos 2023:

- 1 Retomada da alavancagem operacional
- 2 Redução do endividamento financeiro
- 3 Foco na oferta de cursos de maior ticket médio e/ou maior margem operacional
- 4 Maior integração entre oferta de cursos e canais de vendas (omnicanalidade)
- 5 Continuar o desenvolvimento do ecossistema de educação continuada





# ser educacional

## Contatos

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

Fone: +55 (11) 97093-2225 | E-mail: [ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)  
[www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

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

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