



ser
educacional

Divulgação dos Resultados | 1T18

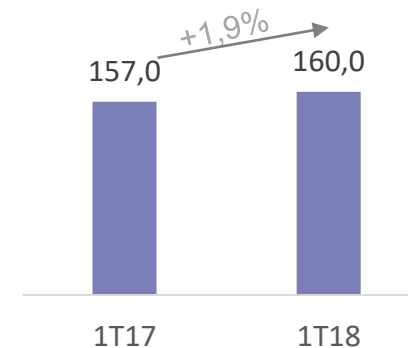
O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Ser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

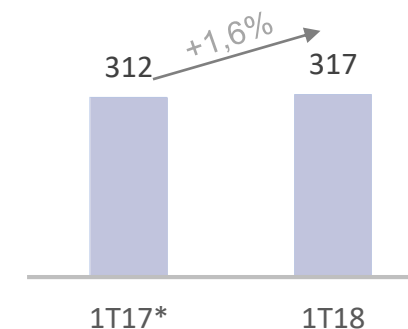
Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra ou venda de ações ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada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

- ✓ 3 novas unidades presenciais credenciadas: Patos (PB), Imperatriz (MA) e Campinas (SP)
- ✓ Crescimento da base de alunos total em 1,9% na comparação com o 1T17
- ✓ Base de alunos de graduação e pós graduação EAD atingiram 18,4 mil alunos, 106% de crescimento versus 1T17
- ✓ Aumento da receita líquida em 1,6% na comparação com o 1T17, com crescimento do ticket médio presencial em 1,5%.
- ✓ Pagamento em 7 de maio de 2018 dos dividendos relativos ao exercício de 2017 de R\$ 37,8 milhões (0,2733939 por ação)

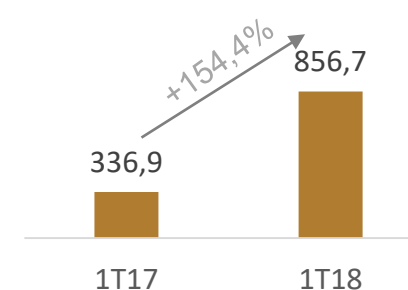
Base de alunos '000



Receita líquida R\$MM



Caixa e equivalentes



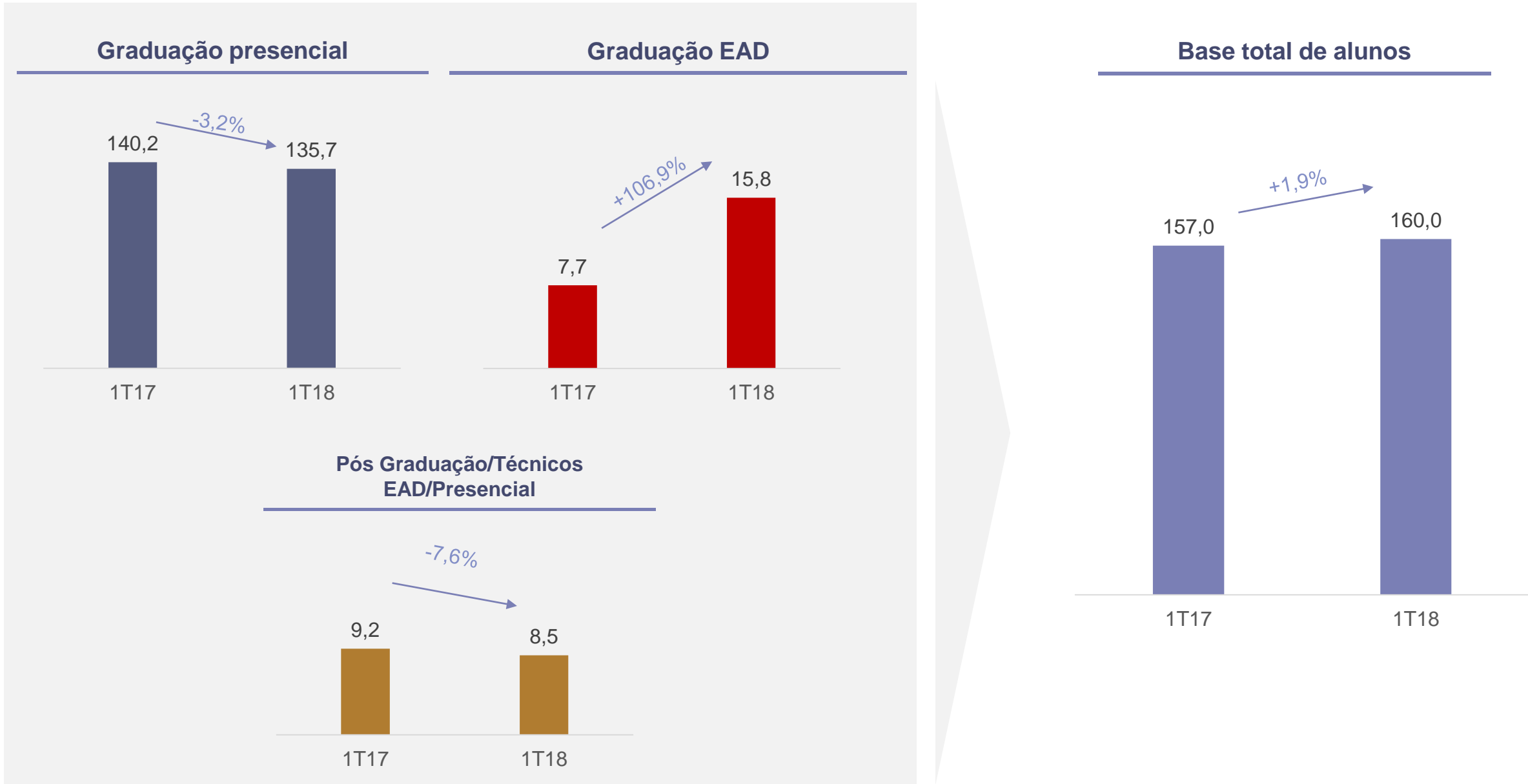
Captação de alunos 1T18 e status 2018.1

Captação de Alunos de Graduação (em mil)	1T18	1T17	Δ (%)	2018.1 (4/mai)	2017.1 (4/mai)	Δ (%)
Captação de Graduação	45,8	46,1	-0,6%	52,8	50,9	3,7%
Graduação EAD	10,2	4,0	+155,2%	12,3	4,6	163,8%
Graduação Presencial	35,6	42,0	-15,4%	40,5	46,2	-12,4%
<i>Captação FIES</i>	<i>0,2</i>	<i>7,5</i>	<i>-97,9%</i>	<i>0,8</i>	<i>9,1</i>	<i>-91,4%</i>
<i>Captação Ex-FIES</i>	<i>35,4</i>	<i>34,5</i>	<i>+2,5%</i>	<i>39,7</i>	<i>37,1</i>	<i>+7,0%</i>

Destaques

- Crescimento de 155% na captação de alunos EAD vs. 1T17
- Crescimento de 2,5% na captação de alunos Ex-FIES vs. 1T17
- Melhoria na captação de alunos durante o mês de abril/18 e início de maio/18

Evolução da base de alunos ('000)



Resumo dos resultados

Destaques Financeiros (R\$MM)*	1T18	1T17 Comparável**	Δ (%)
Receita líquida	317,2	312,1	+1,6%
Lucro bruto caixa ajustado	191,0	196,8	-3,0%
<i>Margem bruta caixa ajustado</i>	<i>60,2%</i>	<i>63,1%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>
EBITDA ajustado	78,2	112,2	-30,3%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>24,7%</i>	<i>35,9%</i>	<i>-11,3 p.p.</i>
Lucro líquido ajustado	62,8	82,8	-24,1%
<i>Margem líquida ajustada</i>	<i>19,8%</i>	<i>26,5%</i>	<i>-6,7 p.p.</i>

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

** Reclassificação de R\$3,3 milhões no 1T17 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 1T18	Consolidado	Novas unidades e EAD ^{(1)*}	Consolidado Ex-novas unidades e EAD*	Varição Consolidado Ex-novas e EAD
Receita líquida	317,2	19,7	297,6	-6,2%
Lucro bruto caixa ajustado	191,0	8,7	182,3	-4,5%
<i>Margem bruta caixa ajustada</i>	60,2%	44,1%	+61,3%	+1,1 pp
EBITDA Ajustado	78,2	(17,2)	95,5	+22,0%
<i>Margem EBITDA ajustado</i>	24,7%	-87,6%	32,1%	+7,4 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

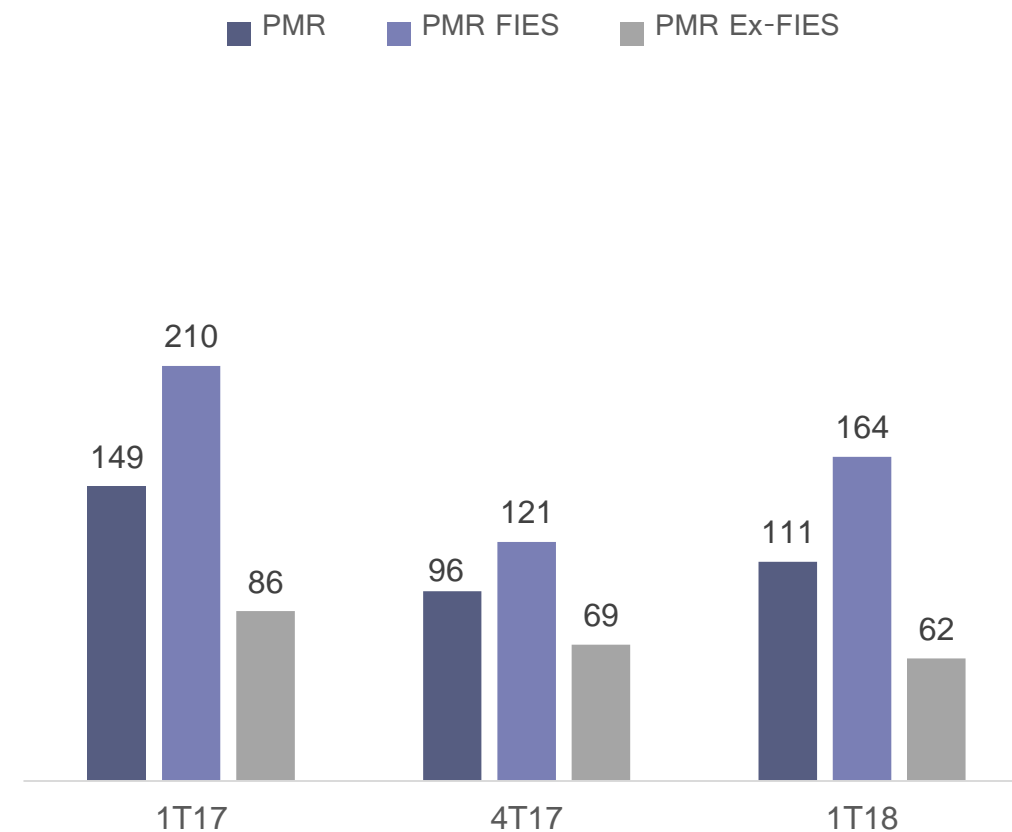
Aging de mensalidades e acordos e prazo médio do contas a receber líquido

Aging de mensalidades e acordos

Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))	1T18	A.V. (%)	1T17	A.V. (%)
Vencidas até 30 dias	33.894	32,8%	29.072	33,1%
Vencidas de 31 a 60 dias	14.817	14,3%	12.351	14,1%
Vencidas de 61 a 90 dias	5.898	5,7%	5.066	5,8%
Vencidas de 91 a 180 dias	21.744	21,0%	21.207	24,2%
Vencidas há mais de 180 dias	27.057	26,2%	20.018	22,8%
TOTAL	103.410	100,0%	87.714	100,0%

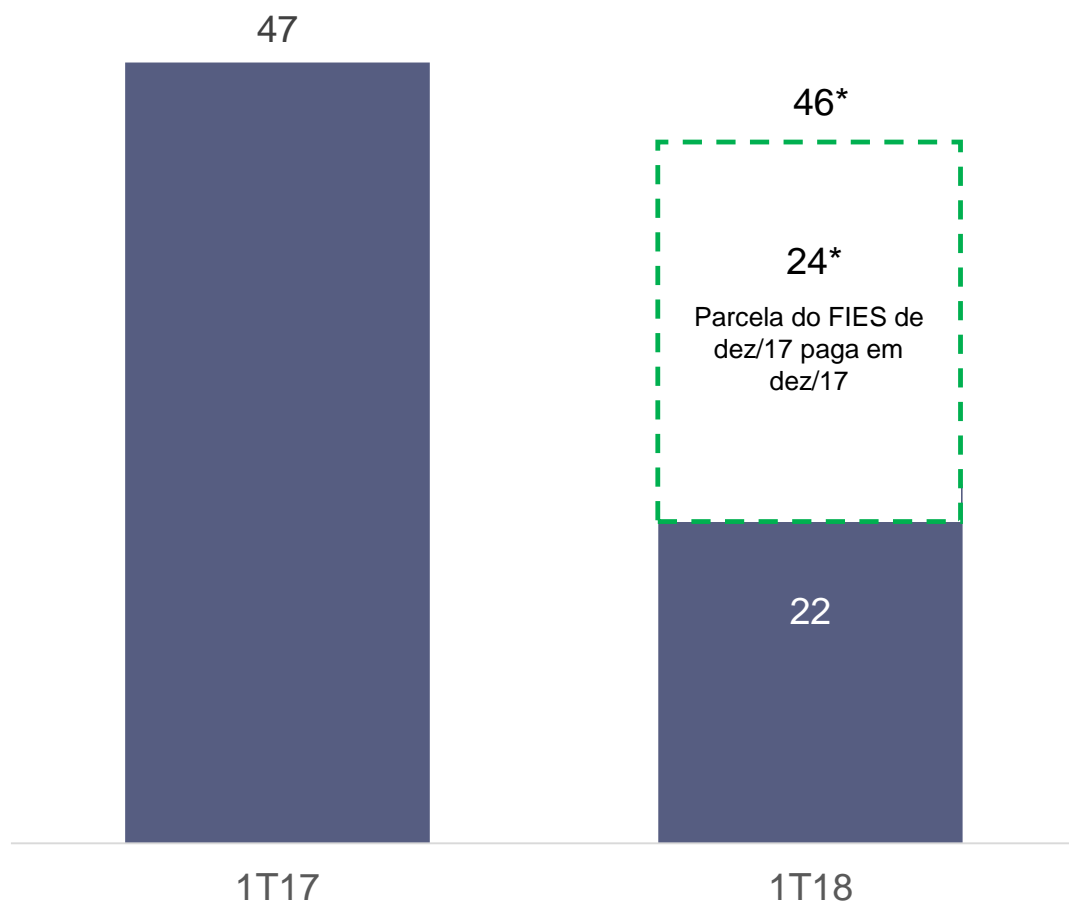
Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))	1T18	A.V. (%)	1T17	A.V. (%)
A vencer	29.323	38,4%	35.496	44,3%
Vencidas até 30 dias	7.889	10,3%	11.890	14,8%
Vencidas de 31 a 60 dias	4.313	5,6%	6.482	8,1%
Vencidas de 61 a 90 dias	2.962	3,9%	3.563	4,4%
Vencidas de 91 a 180 dias	10.334	13,5%	9.811	12,2%
Vencidas há mais de 180 dias	21.558	28,2%	12.942	16,1%
TOTAL	76.379	100,0%	80.184	100,0%

Prazo médio de recebimento líquido - PMR (dias)

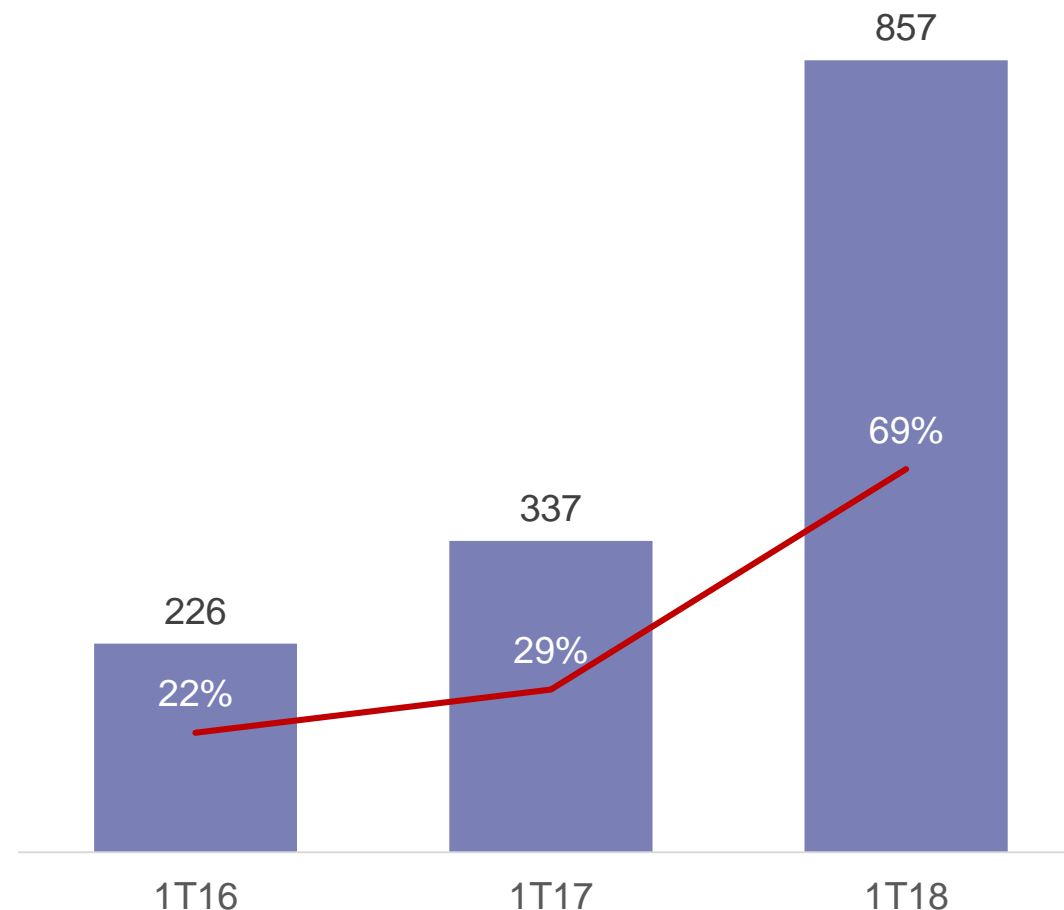


Geração de caixa operacional e saldo de caixa (R\$MM)

Geração de caixa operacional (R\$MM)



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

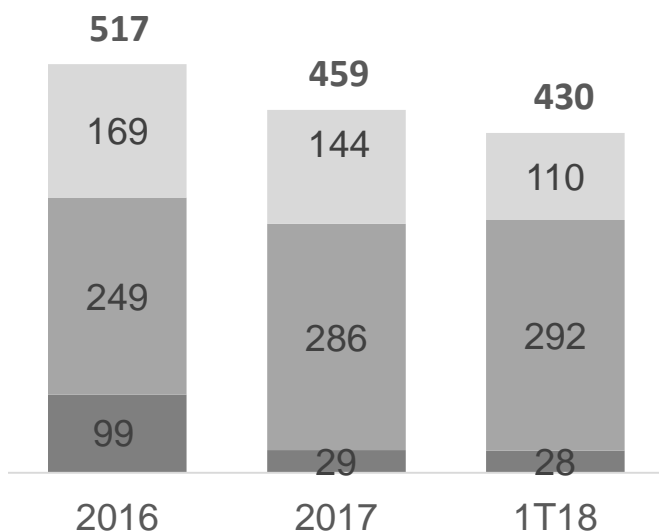


* Ajuste pro forma, de forma a melhor representar a geração de caixa operacional do 1T18, uma vez que no 1T17 a parcela do FIES referente ao mês de dezembro de 2016 foi paga em janeiro de 2017 e em 2018 a parcela de dezembro de 2017 foi paga dentro do próprio mês.

■ Caixa e equivalentes
 — Receita líquida (LTM) como % de caixa e equivalentes

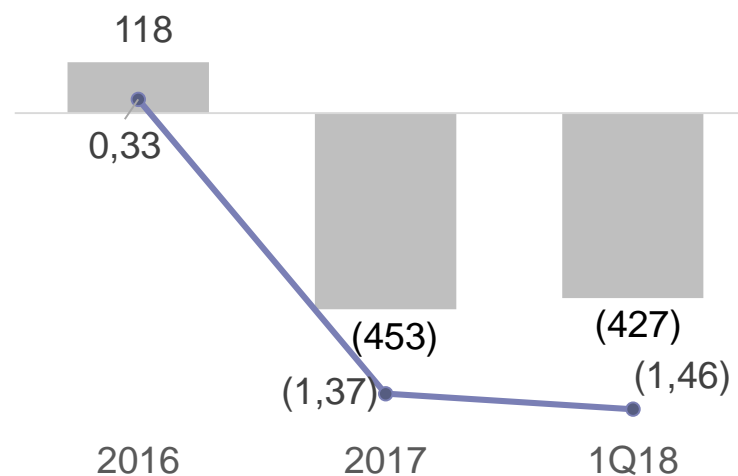
Endividamento bruto e cronograma de amortização (R\$MM)

Divida bruta



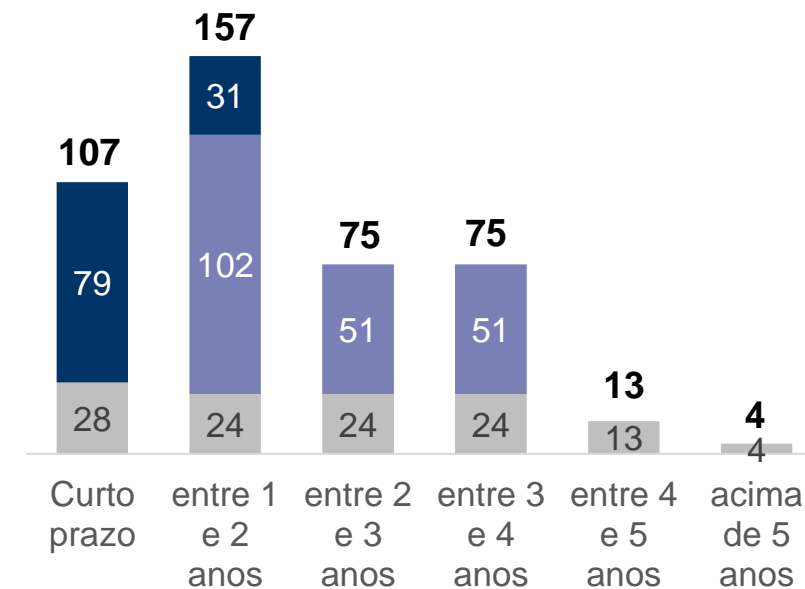
■ Curto Prazo ■ Longo Prazo ■ Aquisições

Dívida Líquida (caixa líquido) / EBITDA ajustado



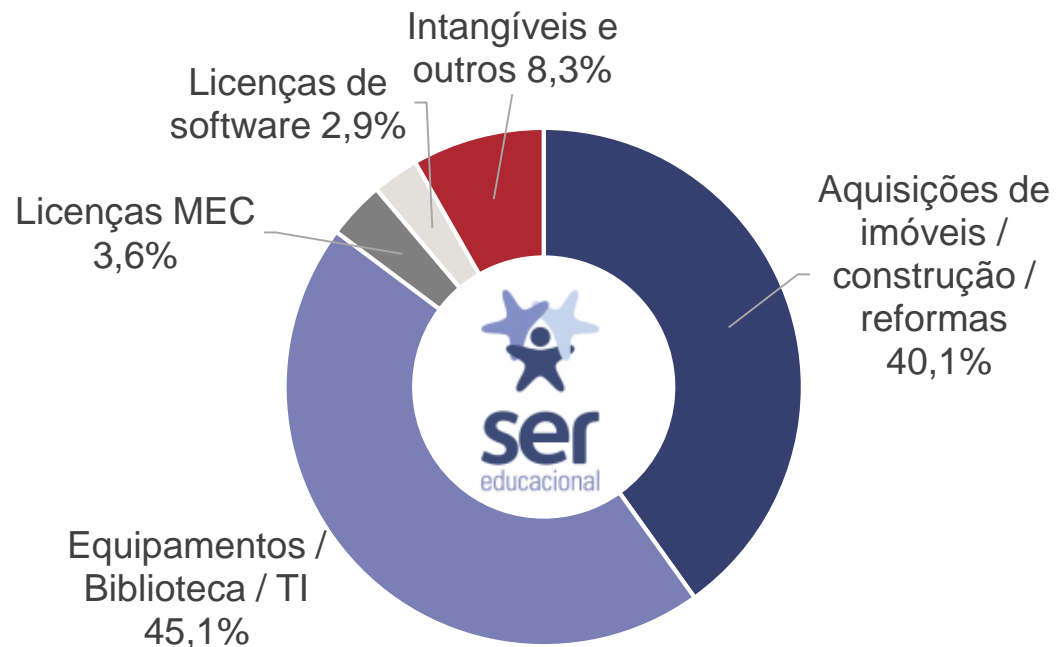
■ Dívida Líquida
● Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (udm)

Cronograma de amortização da dívida

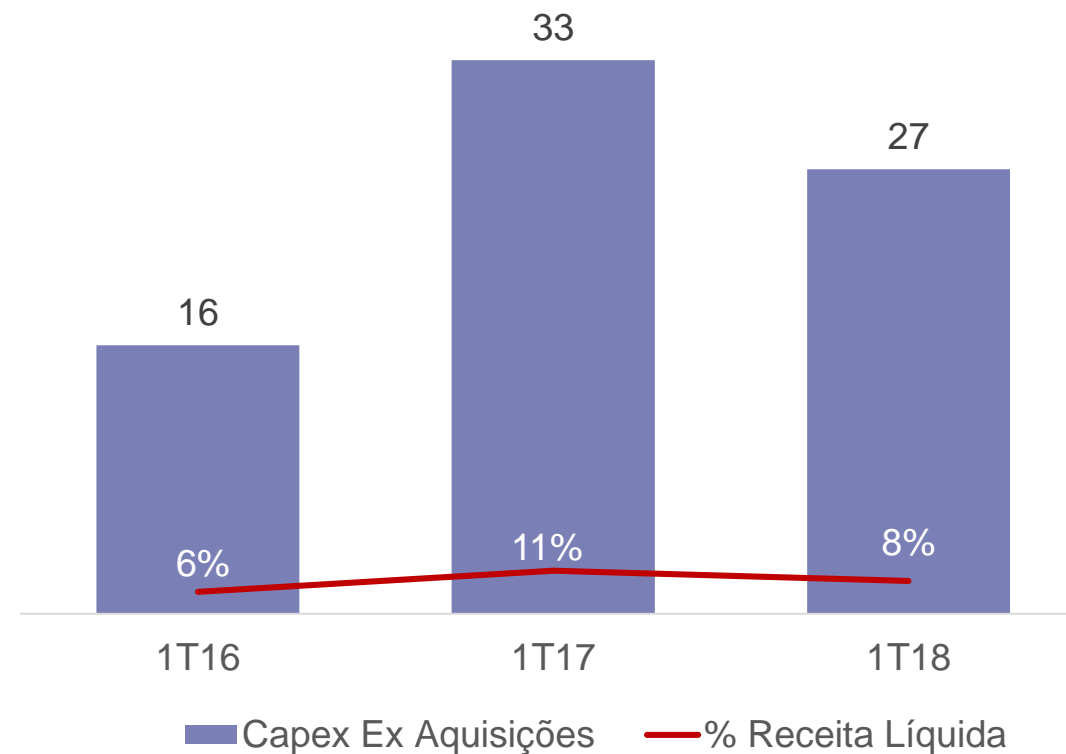


■ Dívida ■ Debêntures ■ Aquisições

Principais investimentos do 1T18: R\$26,5MM



Evolução dos investimentos



Ampliações e Reformas nas cidades de:

- Fortaleza
- Caruaru
- Rio de Janeiro



ser
educacional

Plano de Ação 2018

Principais fatores que impactaram o desempenho recente e subsidiam a retomada do plano de crescimento de longo prazo original

1 Forte crescimento em novos credenciamentos nos últimos 18 meses

- 29 novas unidades de ensino presencial
- autorização para operacionalização de até 800 polos EAD por ano

2 Expansão das operações em ritmo acelerado a partir de 2017

- aumento discricionário da estrutura de despesas e custos visando acelerar o crescimento proporcionado pelos credenciamentos obtidos

3 Ambiente de mercado mais desafiador em 2018

- Redução do número de vagas preenchidas pelo FIES
- Retomada da economia em ritmo abaixo do esperado nas regiões de atuação da Companhia

4 Foco no plano de longo prazo original

- Reordenar a abertura de novas unidades ao ano e atingir 400 polos EAD até 2019-2020
- Foco no DNA de elevado controle de custos e despesas
- Manter a Companhia preparada para ajustar o ritmo de crescimento conforme o desenvolvimento do mercado

Fase 1 Ajuste da Estrutura

- Otimização da estrutura administrativa visando se adequar à atual base de alunos
- Implantação das oportunidades de melhoria de desempenho operacional em curto prazo

Concluído em abril/18

Fase 2 Baseline Operacional

- Reavaliação dos cursos e das unidades para adaptar custos e despesas aos padrões operacionais da Companhia:
 - Adequação das estruturas físicas e administrativas
 - Adequação do quadro docente e administrativo
 - Otimização das turmas na matriz curricular
 - Foco na melhoria contínua da qualidade acadêmica

Conclusão prevista em junho/18

Fase 3 Reordenar o Crescimento

Etapa 1

- Unificação das marcas NABUCO e NASSAU em capitais do NE fora da região metropolitana do Recife
- Reordenar a abertura de unidades credenciadas e identificadas com necessidade de melhoria de mix de cursos (saúde e engenharia) antes de seu lançamento efetivo

Etapa 2

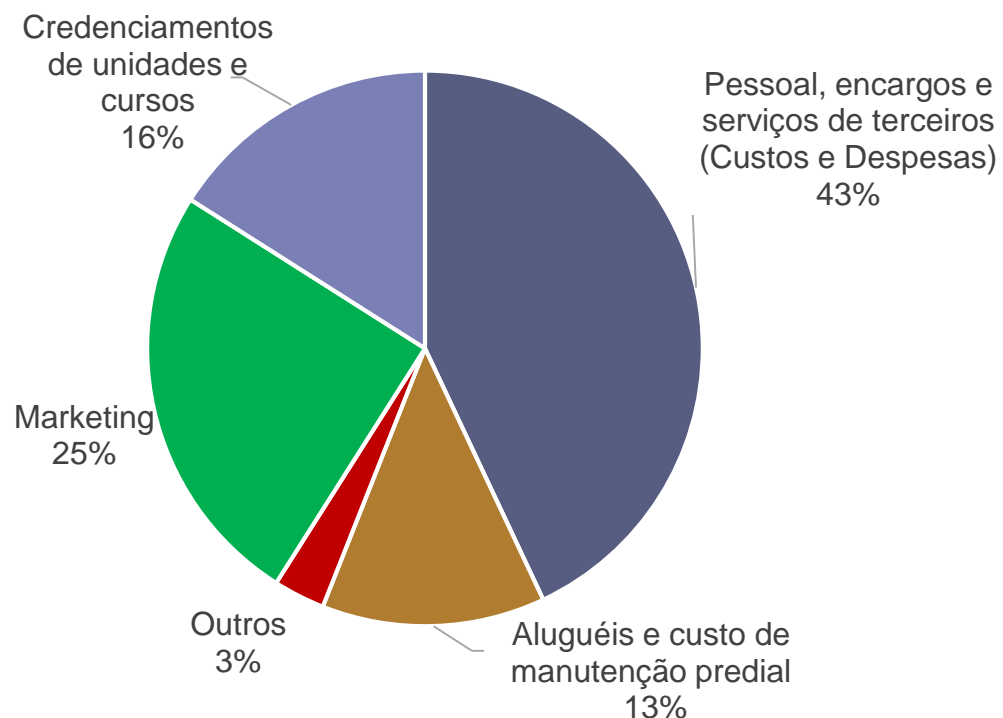
- Revisitar análises de mercados selecionados
- Finalizar o reordenamento do pipeline de aberturas de unidades já credenciadas

Etapa 1: abril/18 Etapa 2: agosto/18

Status atual da implantação do plano de ação 2018

Oportunidade para redução de custos e despesas fases 1 e 2

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



* Não se trata de projeção ou estimativa

Reordenamento da abertura de unidades

Entradas 2017

- Rio de Janeiro (RJ)**
- Olinda (PE)
- Fortaleza (CE)
- João Pessoa (PB)
- Ananindeua (PA)
- Garanhuns (PE)
- Juazeiro (BA)
- Mossoró (CE)
- Sobral (CE)
- Boa Vista (RR)
- Porto Velho (RO)
- Rio Branco (AC)
- Anápolis (GO)
- Maracanaú (CE)

2017.1 (+4)

2017.2 (+10)

Entradas 2018.1 (+3)

- Arapiraca (AL)
- Marabá (PA)
- Belo Horizonte (MG)**

Saídas 2018.1 (-3)

- São Paulo (SP) UNG
- Maceió (AL) Nabuco
- João Pessoa (PB) Nabuco



** Aquisições de manutenções

Status individual dos credenciamentos realizados até 1T18

Ano	Região	Cidade	Marca	Status	
4	2015	NE	Feira de Santana (BA)	NASSAU	Aberto 2016.1
		NE	Olinda (PE)	NASSAU	Reordenado
		NE	Jaboatão dos Guararapes (PE)	NASSAU	Aberto 2016.1
		NE	Petrolina (PE)	NASSAU	Aberto 2016.1
4	2016	NE	Cabo de Santo Agostinho (PE)	NASSAU	Aberto 2016.2
		NE	João Pessoa (PB)	NABUCO	Unificada
		NE	Jaboatão dos Guararapes (PE)	NABUCO	Reordenado
		NE	Maceió (AL)	NABUCO	Unificada
26	2017	N	Boa Vista (RR)	UNAMA	Aberto 2017.2
		N	Porto Velho (RO)	UNAMA	Aberto 2017.2
		N	Rio Branco (AC)	UNAMA	Aberto 2017.2
		NE	Fortaleza (CE)	NASSAU	Aberto 2017.1
		N	Marabá (PA)	UNAMA	Aberto 2018.1
		NE	Garanhuns (PE)	NASSAU	Aberto 2017.2
		NE	Maracanaú (CE)	NASSAU	Aberto 2017.2
		NE	Ananindeua (PA)	NASSAU	Aberto 2017.2
		CO	Anápolis (GO)	UNIVERITAS	Aberto 2017.2
		NE	Juazeiro do Norte (CE)	NASSAU	Aberto 2017.2
		NE	Sobral (CE)	NASSAU	Aberto 2017.2
		NE	Mossoró (RN)	NASSAU	Aberto 2017.2
		NE	Natal (RN)	NABUCO	Unificada
		CO	Brasília (DF)	UNIVERITAS	Reordenado
		NE	Arapiraca (AL)	NASSAU	Aberto 2018.1
		CO	Campo Grande (MS)	NASSAU	Reordenado
		NO	Macapá (AP)	UNAMA	Reordenado
		CO	Cuiabá (MT)	UNIVERITAS	Reordenado
		S	Porto Alegre (RS)	UNIVERITAS	Reordenado
		SE	Vitória (ES)	UNIVERITAS	Reordenado
		CO	Goiânia (GO)	UNIVERITAS	Reordenado
		N	Belém	NABUCO	Reordenado
		N	Palmas (TO)	UNAMA	Reordenado
		NE	Salvador (BA)	NABUCO	Unificada
		S	Curitiba (PR)	UNIVERITAS	Reordenado
		S	Joinville (SC)	UNIVERITAS	Reordenado
3	2018	NE	Patos (PB)	NASSAU	Reordenado
		NE	Imperatriz (MA)	NASSAU	Reordenado
		SE	Campinas (SP)	UNIVERITAS	Reordenado

Status dos Credenciamentos Obtidos	Quantidade
Abertos	17
Unificadas com unidades da NASSAU existentes na mesma cidade	4
Reordenadas	16
Total	37

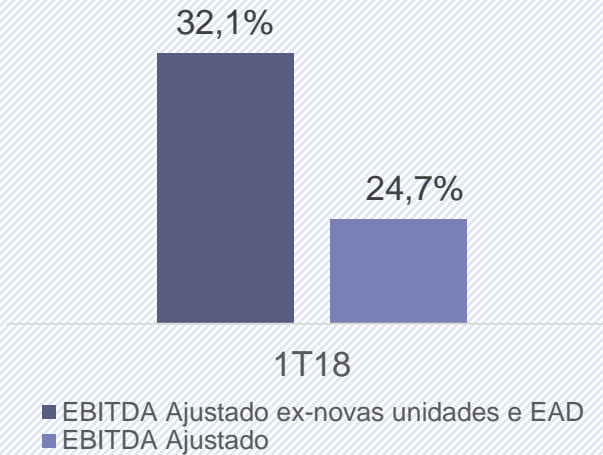
- Credenciamentos reordenados estão previstos para serem abertos nos próximos 2 a 3 anos
- 8 novos credenciamentos em tramite junto ao MEC para concretizar o plano de abertura de 45 unidades
- Os 4 credenciamentos unificados serão substituídos por novos credenciamentos já em tramite:
 - Nova regulamentação de autonomia para universidades, centros universitários e faculdades
 - Existem credenciamentos adicionais solicitados em 2017 e 2018 que sustentarão o crescimento de unidades no longo prazo
- Não há alterações significativas no plano de desenvolvimento do EAD

Ser Educacional possui alavancas relevantes para geração de crescimento de longo prazo com margens operacionais sustentáveis

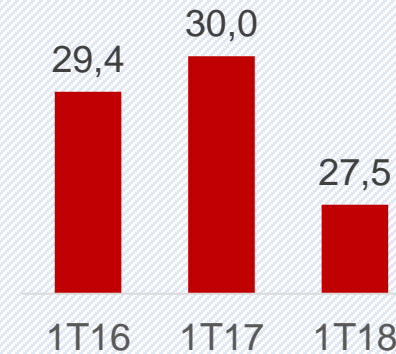
Reordenamento da quantidade de novas unidades por ano

Otimização operacional das unidades existentes

Margem EBITDA ajustada com e sem unidades presenciais novas e EAD



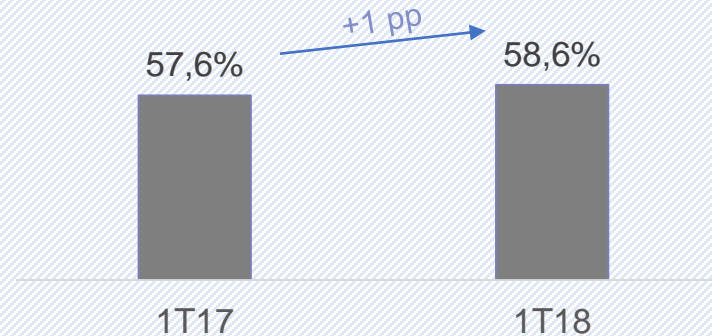
Índice de alunos presenciais por docente



- Redução do impacto por meio do reordenamento da abertura e maturação de unidades novas
- Oportunidade de melhoria da margem EBITDA ajustado das operações legadas por meio do plano de ação 2018
- Oportunidade de matricular alunos no 2018.2 em turmas criadas no 2018.1

Início da contribuição do EAD para os resultados consolidados

Margem Bruta Caixa do EAD



- EAD iniciando processo de alavancagem operacional com margem bruta crescente com estrutura de custos e despesas fixas criadas em 2017

Pipeline de novos credenciamentos em estágio avançado

- Redução do orçamento 2018 para novos credenciamentos de unidades sustentável para os próximos anos (aceleração das aprovações e autonomia universitária)



ser
educacional

Contatos:

Jânnyo Diniz, CEO

João Aguiar, CFO

Rodrigo Alves, IRO

Geraldo Soares, IRM

Tel.: +55 (11) 2769-3223

E-mail: ri@sereducacional.com

Website: www.sereducacional.com/ri