



ser

educacional

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Maio, 2025

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.

Perfil

Mercado

Estratégia

Resultados





ser
educacional

PERFIL

Uma das maiores empresas de ensino superior do Brasil



373mil
alunos de educação
continuada



62
unidades com
distribuição
omnicanal



+800
polos
de Ensino
Digital



1.001
vagas anuais
do curso de medicina



presença
Nacional: oferta via
unidades, online e
polos parceiros

**UNINASSAU
UNAMA
UNINORTE
UNIFAEL**

marcas
regionais fortes



Sólida estrutura
de governança
corporativa

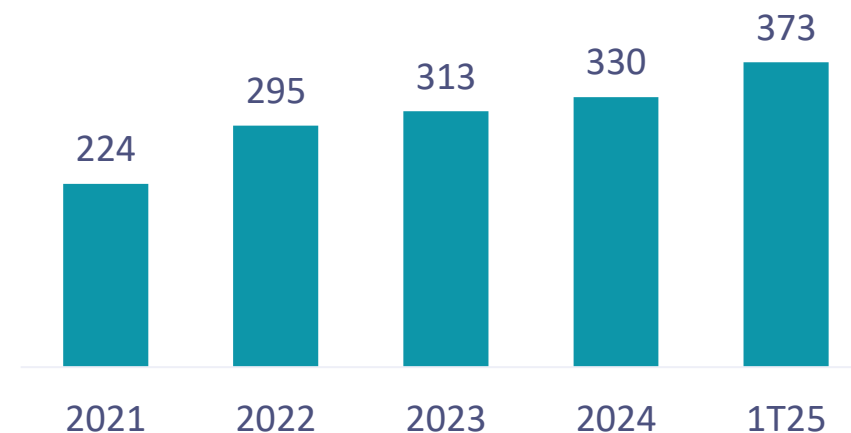


Track record de
crescimento
orgânico e M&A

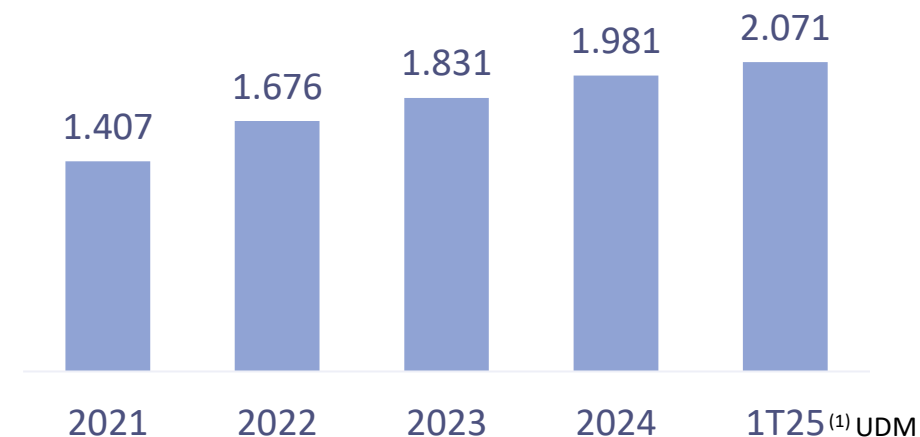


ecossistema de
educação continuada

Base de alunos de ensino regulado ('000)



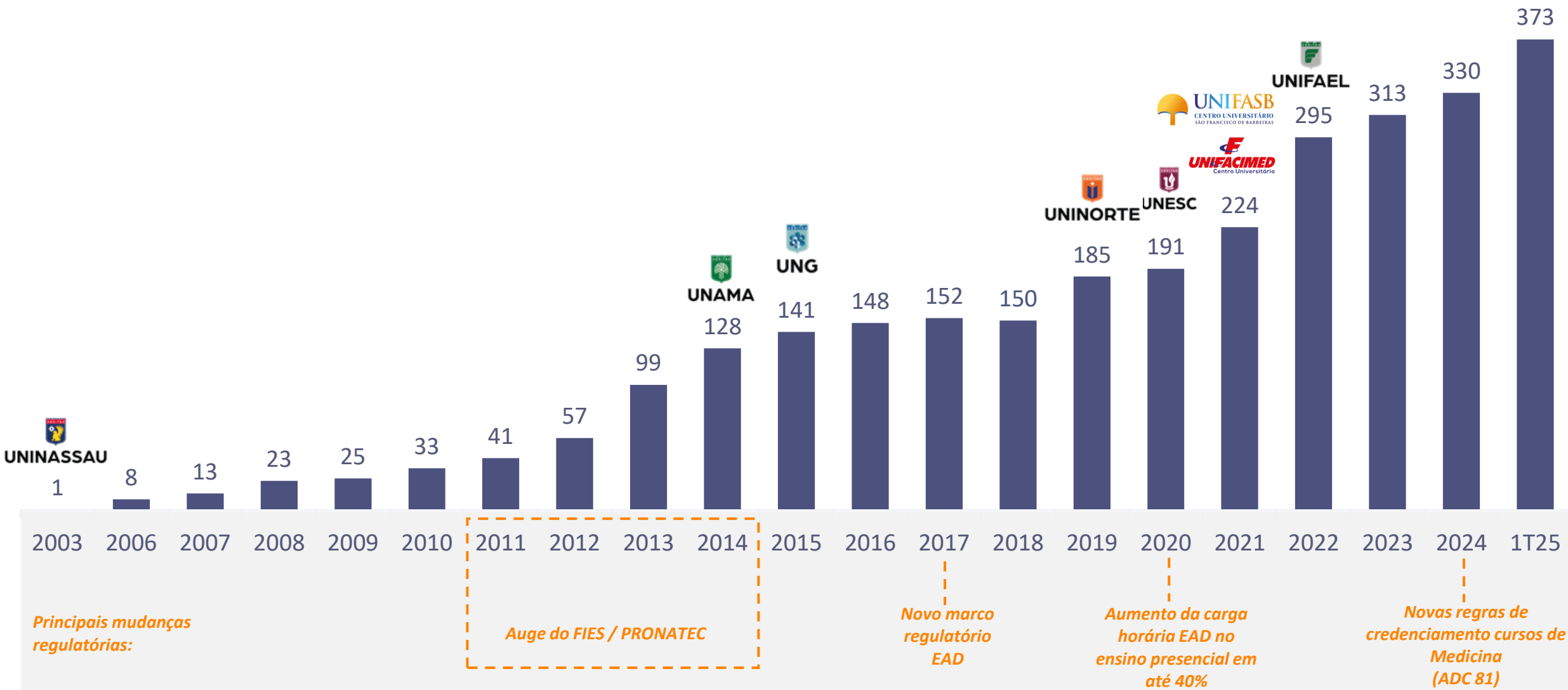
Receita líquida (R\$mm)



⁽¹⁾ UDM – Últimos Doze Meses

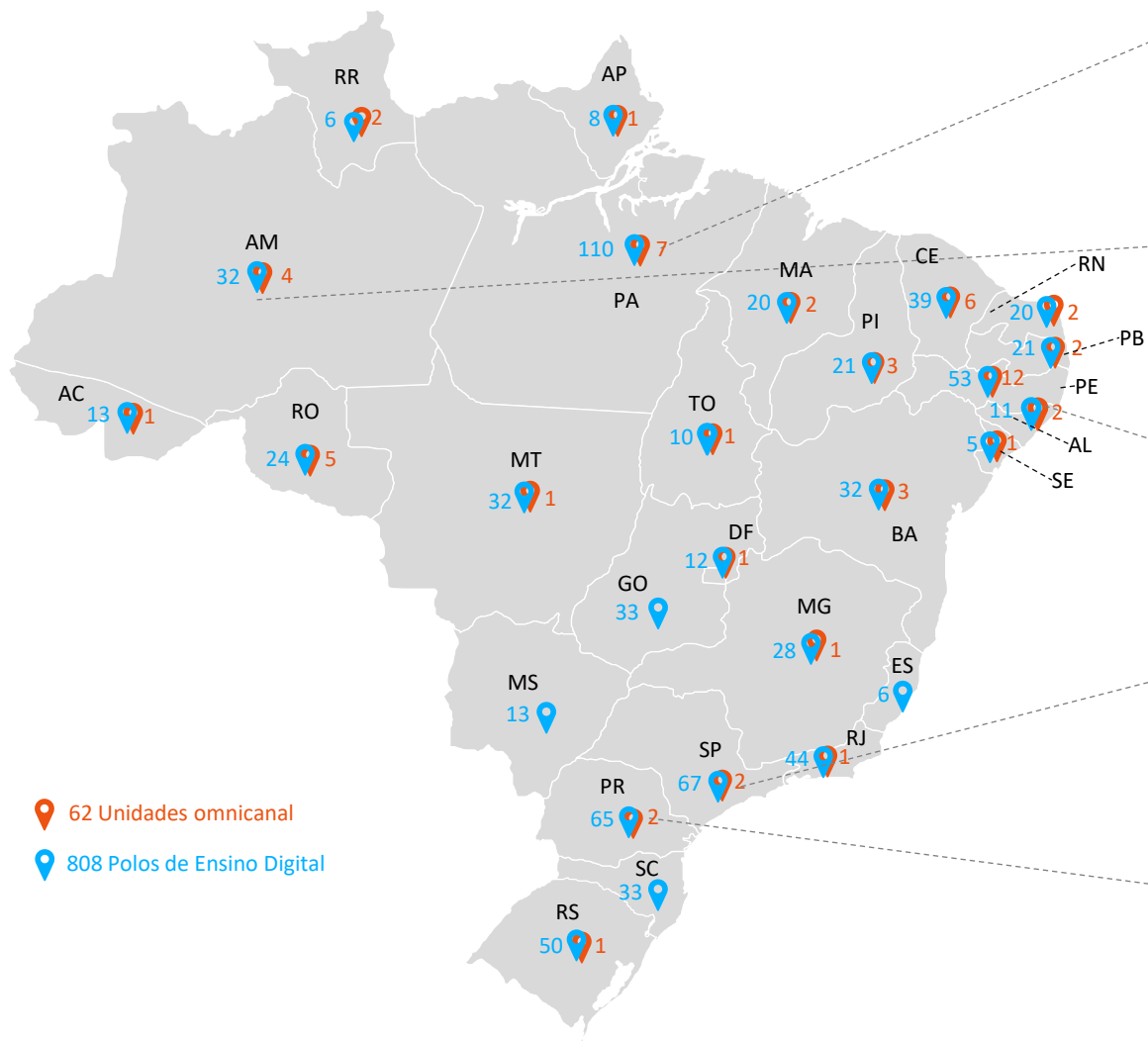
Linha do tempo Ser Educacional

Base total de alunos ('000) e principais aquisições ao longo dos anos



Marcas regionais reconhecidas em seus mercados de atuação

Rede nacional e omnicanal, em unidades e polos com localização e infraestrutura privilegiada em seus mercados de atuação



- Líder em Belém e maior instituição do Pará (PA)



- Líder em Manaus (AM) e maior instituição do estado do Amazonas



- Marca mais lembrada do NE, líder na RM de Recife e Pernambuco (PE)



- Líder em Guarulhos (SP)
Top of Mind e Referência em Odontologia e Veterinária



- Referência em Ensino Digital
- Ampla rede de polos parceiros

Estrutura focada na melhor experiência dos alunos



Sala de aula invertida



Ampla estrutura de laboratórios



Localização privilegiada

Modelo acadêmico com tecnologia e pedagogia de última geração



Hub de projetos integra o melhor do ensino digital e presencial

 **sponsor**
by  **ubíqua**

Aulas com profissionais renomados do mercado

 **ser experience**
by  **ubíqua**

Experiência imersiva em vários locais do Brasil

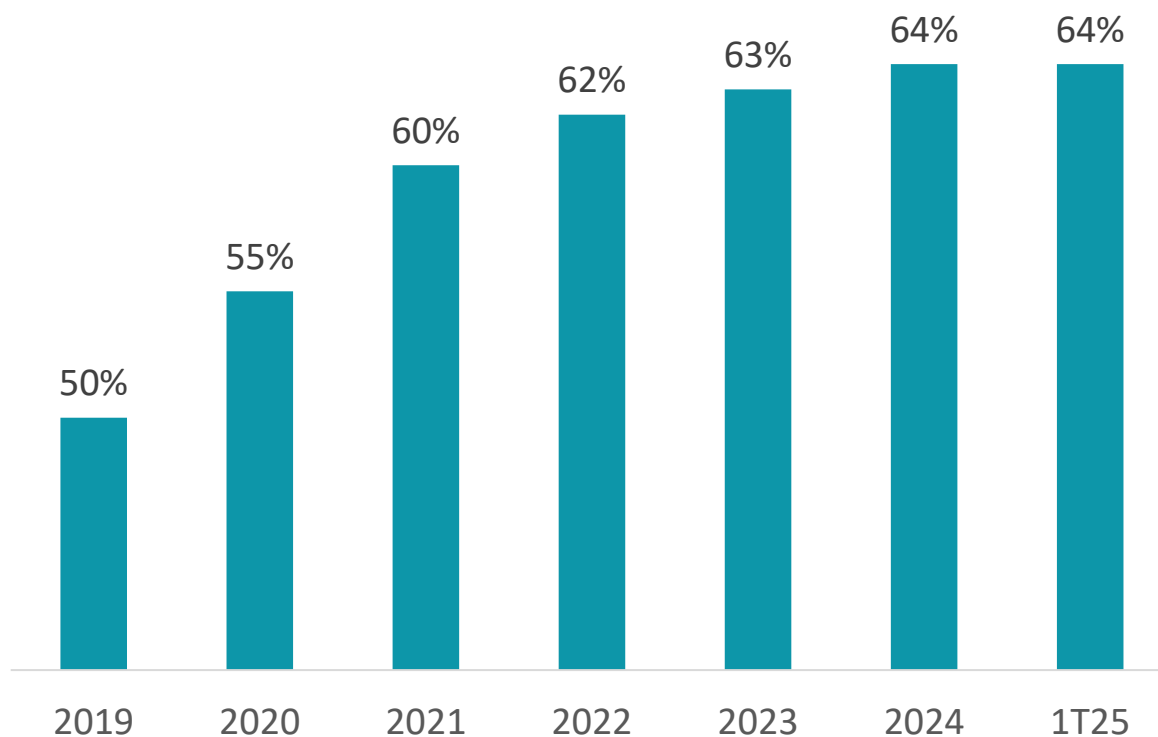
 **navega**
by  **ubíqua**

Conexão com influenciadores e instituições internacionais

Sólida exposição a cursos de saúde

Cursos com prazo médio longo (4-5 anos) e ticket médio mais elevado e atrativos para o mercado de trabalho

Participação dos cursos de saúde na base de alunos de ensino híbrido



Cursos de saúde com maior demanda no ensino híbrido



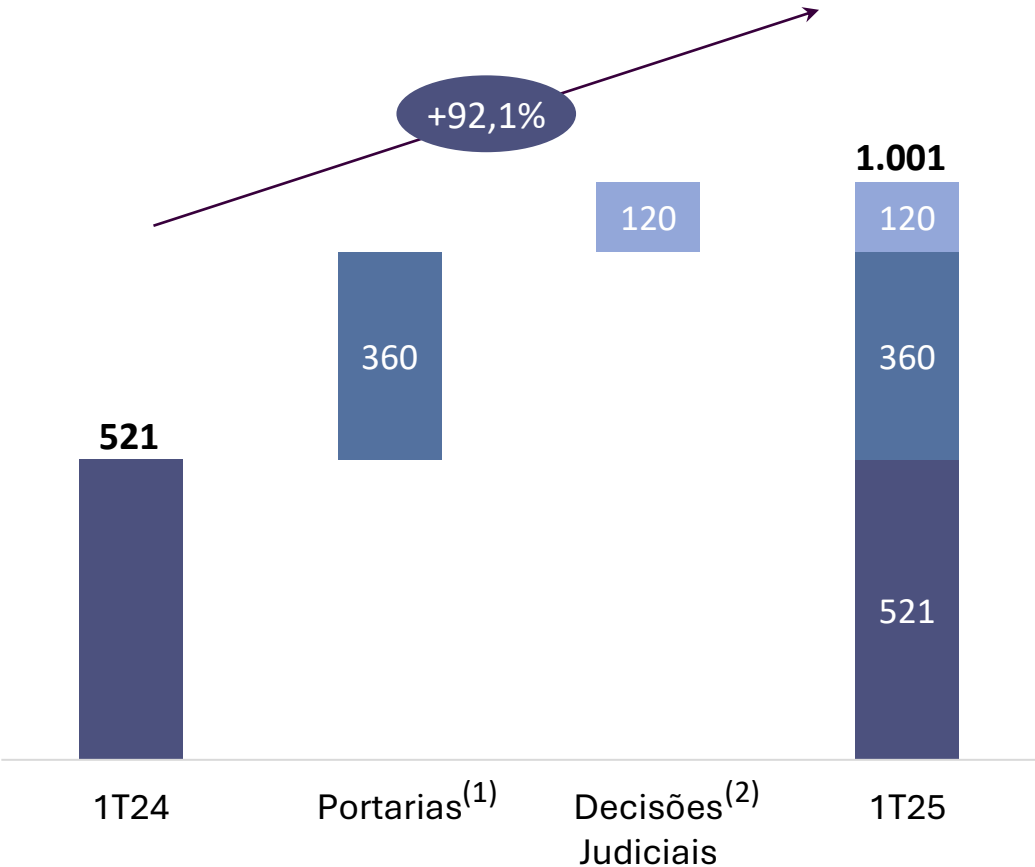
Expansão recente do portfólio de cursos de medicina

Abertura das vagas de medicina

#	Cidade	Vagas Anuais de Medicina	Ano de Entrada ³
1	Recife (PE)	268	2012 / 2018
2	Vilhena (RO)	98	2020 / 2022
3	Barreiras (BA)	80	2021
4	Cacoal (RO)	75	2021
5	Santarém (PA) ⁽¹⁾	60	2024
6	Teresina (PI) ⁽¹⁾	60	2024
7	Caruaru (PE) ⁽¹⁾	60	2024
8	Campina Grande (PB) ⁽¹⁾	60	2024
9	Belo Horizonte (BH) ⁽²⁾	60	2024
10	Rio de Janeiro (RJ) ⁽²⁾	60	2024
11	São Luis (MA) ⁽¹⁾	60	2024
12	Maracanaú (CE) ⁽¹⁾	60	2025
Total		1.001	

480 vagas (48% do total) em 1º ou 2º safra de captação

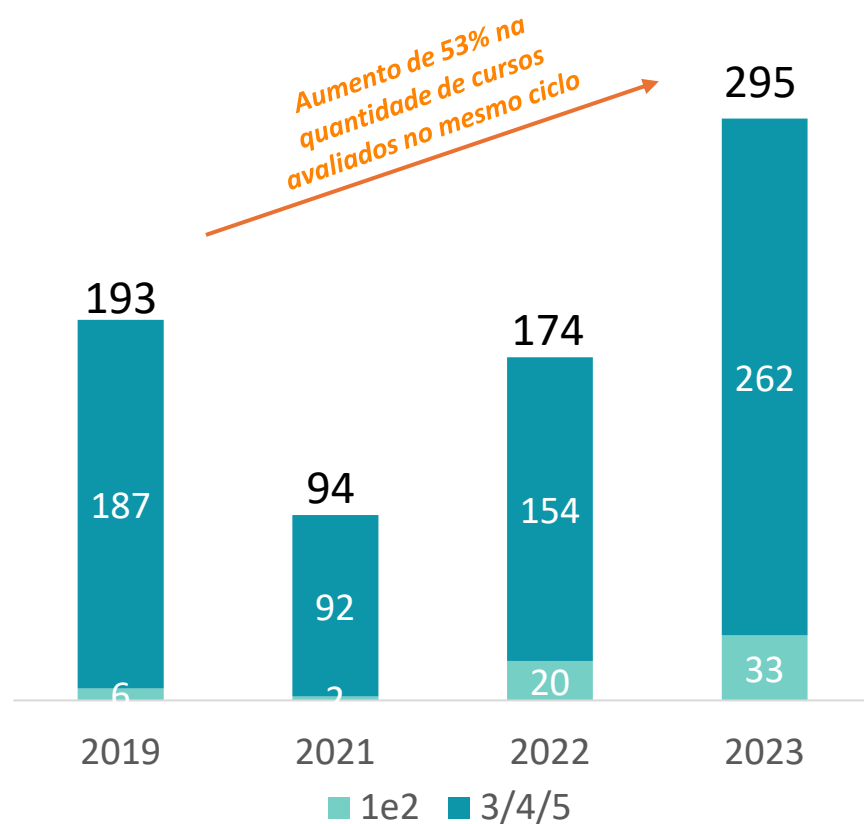
Expansão de vagas anuais de cursos de medicina em 2024 e 2025



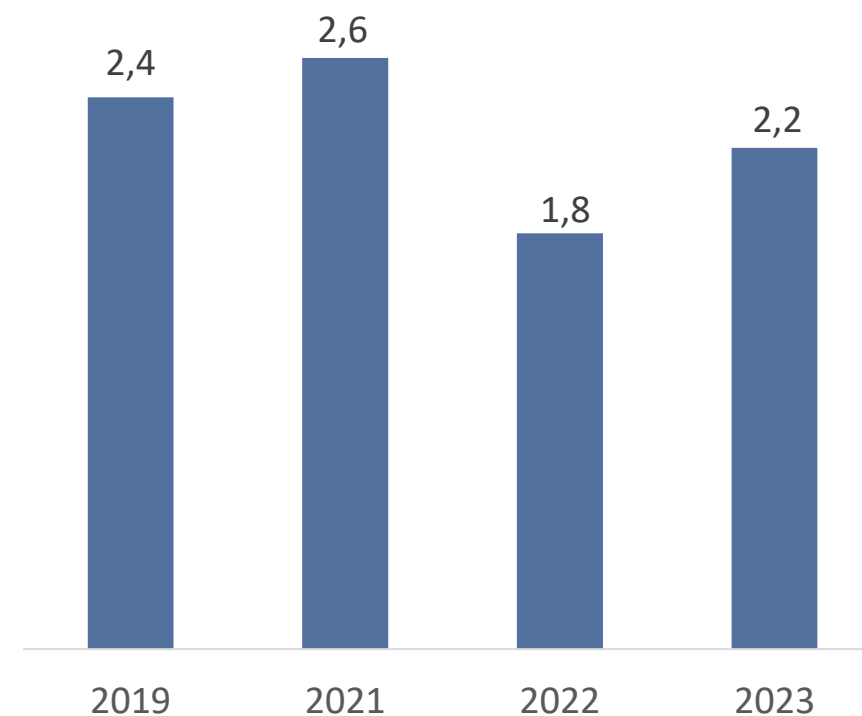
⁽¹⁾ Processos administrados com tramitação definitiva por emissão de Portaria MEC. ⁽²⁾ Decisões judiciais para abertura de vestibular ainda sem decisão em trânsito e julgado e novos vestibulares suspensos a partir de fev/25 ⁽³⁾ ano da aquisição ou do credenciamento do curso de medicina. No Recife, o credenciamento ocorreu em 2012 e a expansão de 100 vagas em 2018. Em Vilhena, a aquisição ocorreu em 2020 e houve uma expansão de 48 vagas em 2022.

Ensino de qualidade com investimento-benefício atrativo

CPC ensino híbrido

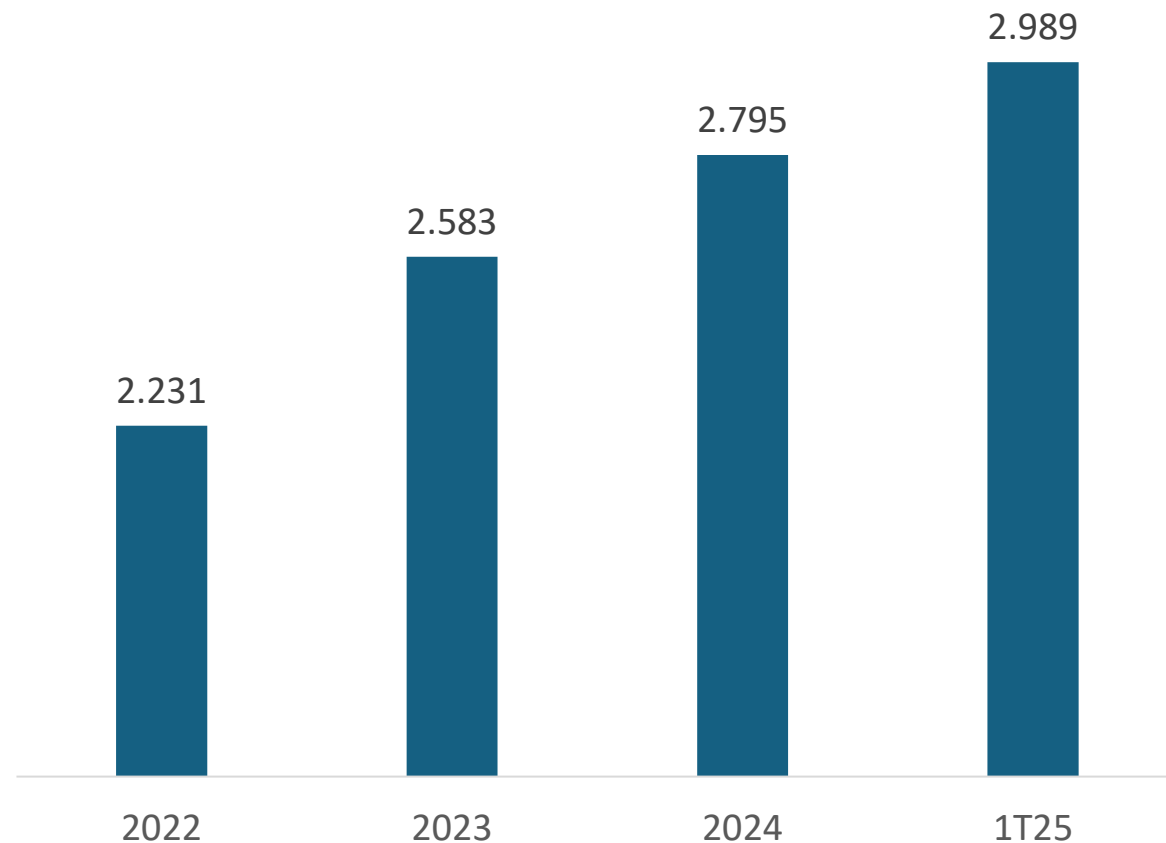


IDD ensino híbrido

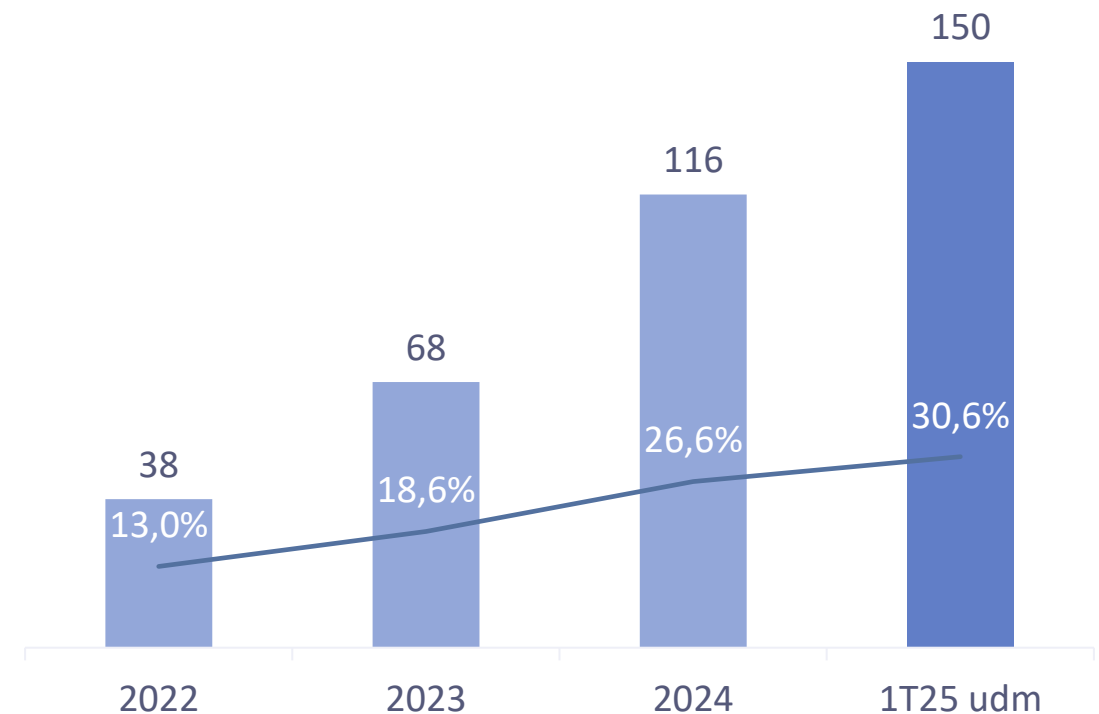


Aumento relevante da eficiência operacional e desalavancagem financeira

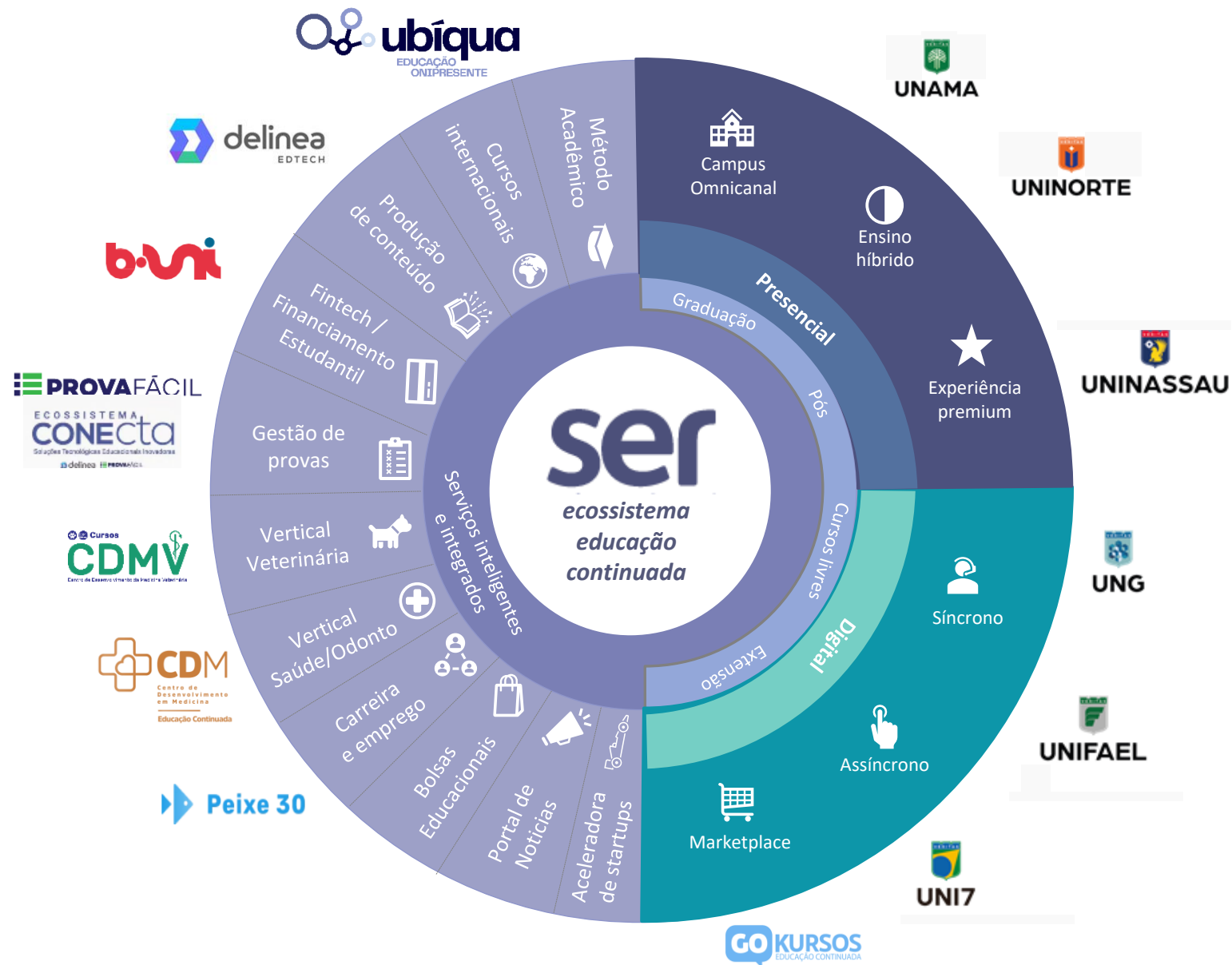
Alunos de graduação de ensino híbrido por unidade



Geração operacional de caixa líquida (GOC) pós-Capex (R\$MM) e conversão em EBITDA Ajustado (%)



Ecossistema de educação continuada cada vez mais completo



Missão



Formar **profissionais empreendedores por meio da educação inovadora**, promovendo transformação social e gerando prosperidade.

Visão



Ser reconhecida como **uma das maiores referências em educação superior**, de maneira sustentável, **formando profissionais empreendedores** que contribuam para o desenvolvimento do Brasil.

Valores



- **Compromisso** com a qualidade
- **Educação inovadora**, inclusiva e diversificada
- **Ética**, cidadania, solidariedade e justiça
- **Sustentabilidade** e responsabilidade socioambiental
- **Austeridade** no uso de recursos
- Sentimento e **ação de dono** como vocação
- Obstinação por **fazer acontecer**
- **Gente** criando o futuro

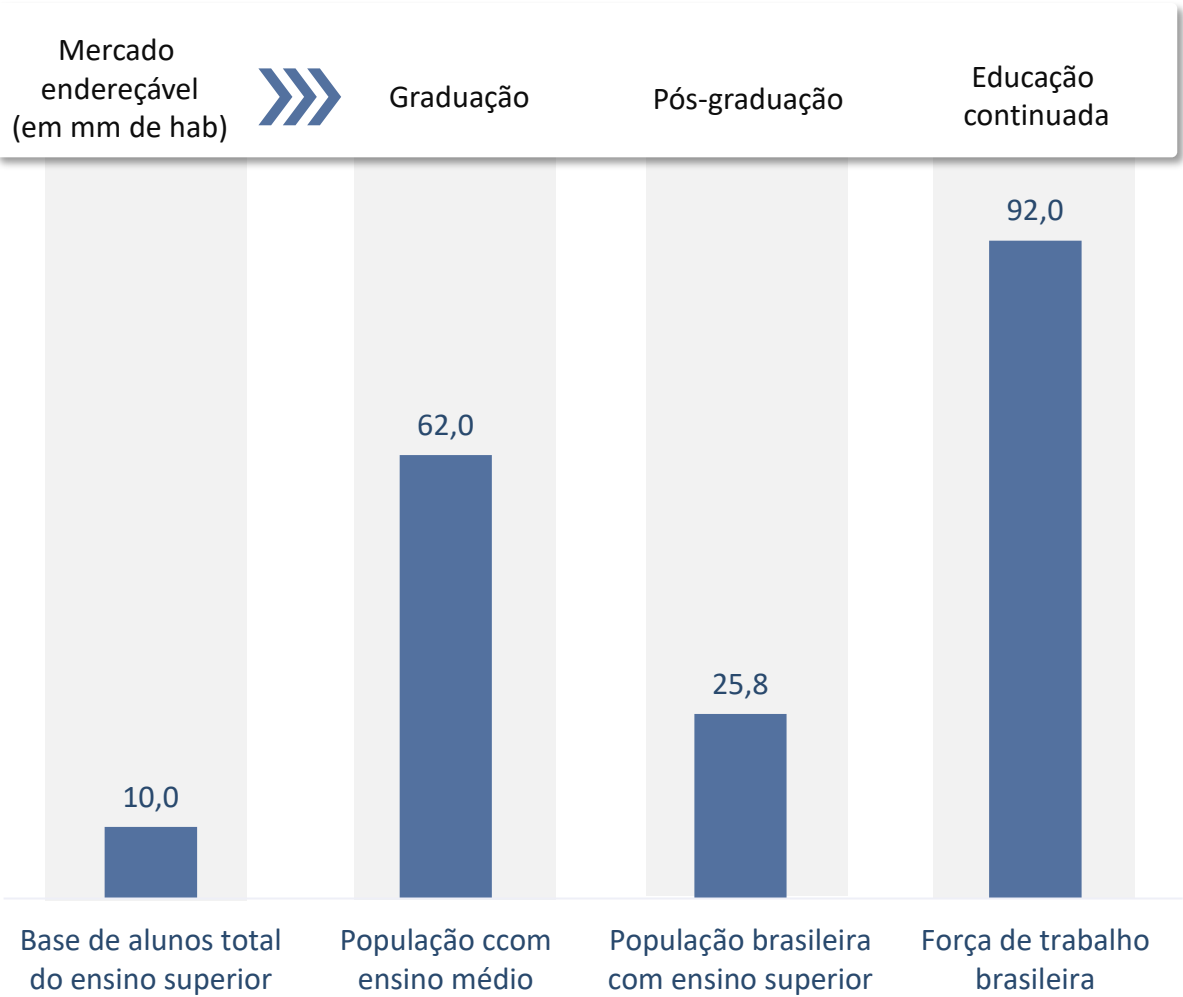


ser
educacional

MERCADO

Ensino superior é um mercado com fundamentos sólidos e crescente

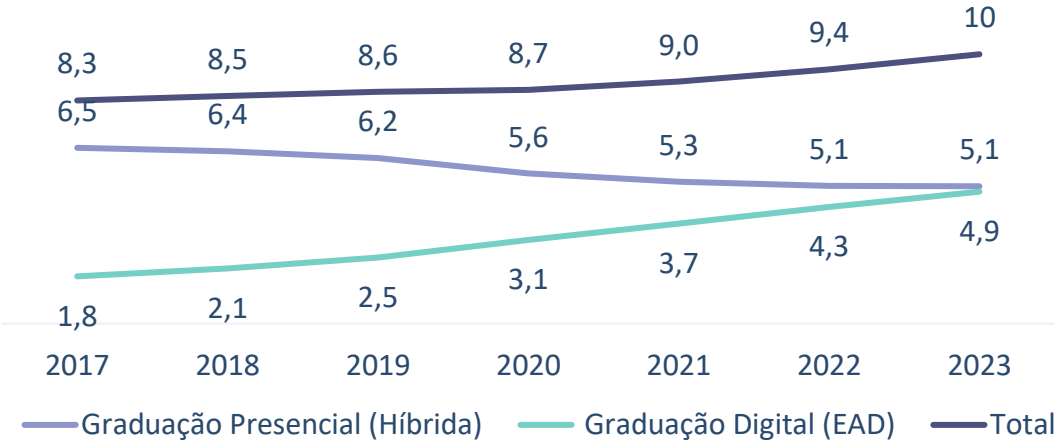
Mercados de ensino superior e educação continuada possuem potencial relevante de crescimento



Mercado de ensino superior brasileiro possui mais de 2,5 mil competidores privados

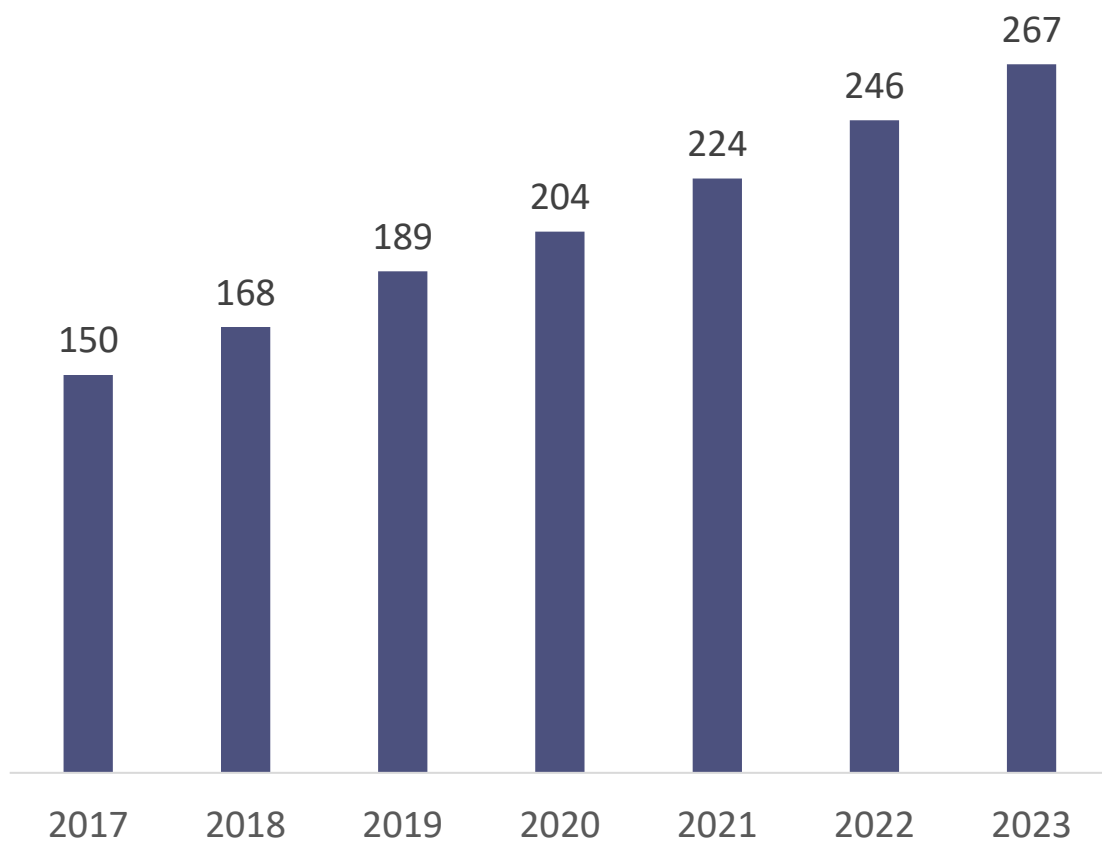


Evolução da base de alunos de graduação de ensino superior (mm)

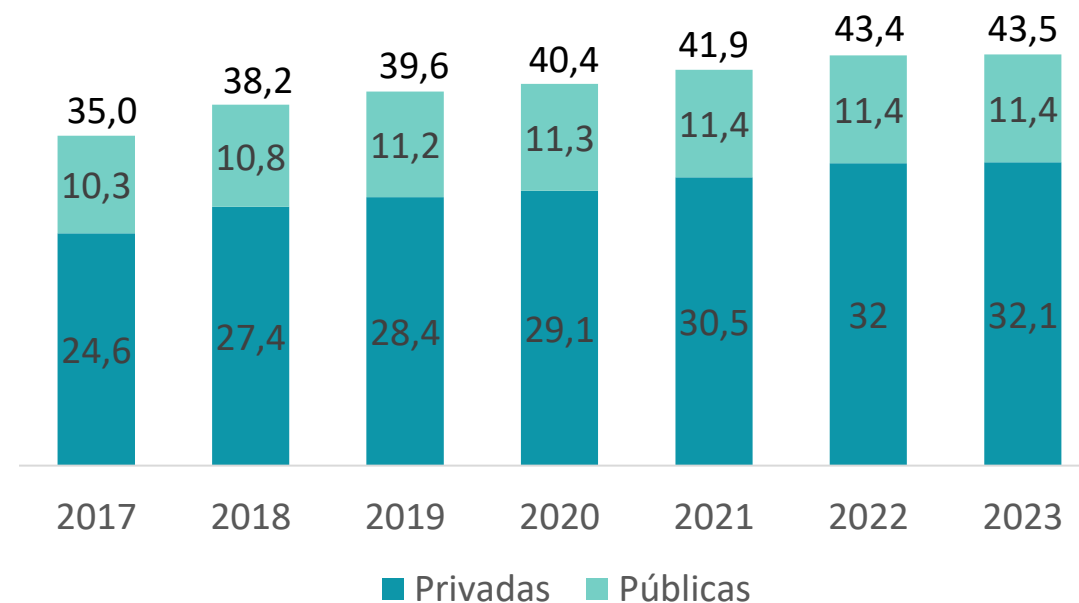


Histórico de vagas e base de alunos de medicina

Evolução da Base de alunos de cursos de medicina no Brasil ('000)



Evolução das vagas ofertadas para cursos de medicina no Brasil ('000)



ser
educacional

ESTRATÉGIA



Geração de valor consistente via maximização dos ativos educacionais

Busca contínua de ganhos de eficiência e rentabilidade

- Alta utilização do parque imobiliário
- Foco na automação de processos
- Disciplina financeira para expansão e geração de novos negócios
- Ganho de sinergias entre os negócios existentes

Investimento em experiência do aluno, ecossistema, tecnologia e empreendedorismo da educação

- Desenvolvimento de tecnologias educacionais e modelo acadêmico
- Investimento em novos negócios para maturação do ecossistema de educação continuada
- Melhoria de sistemas, processos e matrizes curriculares



Crescimento orgânico Ensino Híbrido e Digital

- Novas unidades e polos em mercados que já possuem reconhecimento das marcas regionais
- Foco na oferta de cursos com maior demanda de mercado (ex. saúde e direito)

Expansão dos Cursos de Medicina

- Aprovação de novos cursos via ADC 81
- Participação nos chamamentos públicos para novas vagas (ex. Edital Mais Médicos 3)
- Desenvolvimento do ecossistema e geração de sinergias com cursos de saúde, educação continuada, policlínicas e clínicas

Objetivos 2025

1

Disciplina na oferta de
cursos e
foco nas áreas da saúde e
direito

2

Manutenção da eficiência
operacional

Credenciamento de novos
cursos de medicina por
meio da avaliação das
liminares e participação no
Mais Médicos 3

3

Melhoria contínua da
qualidade acadêmica e
reforço dos atributos das
marcas

4

5

Evolução das margens
operacionais e financeiras

6

Aumento da geração
operacional de caixa e
redução do endividamento
financeiro

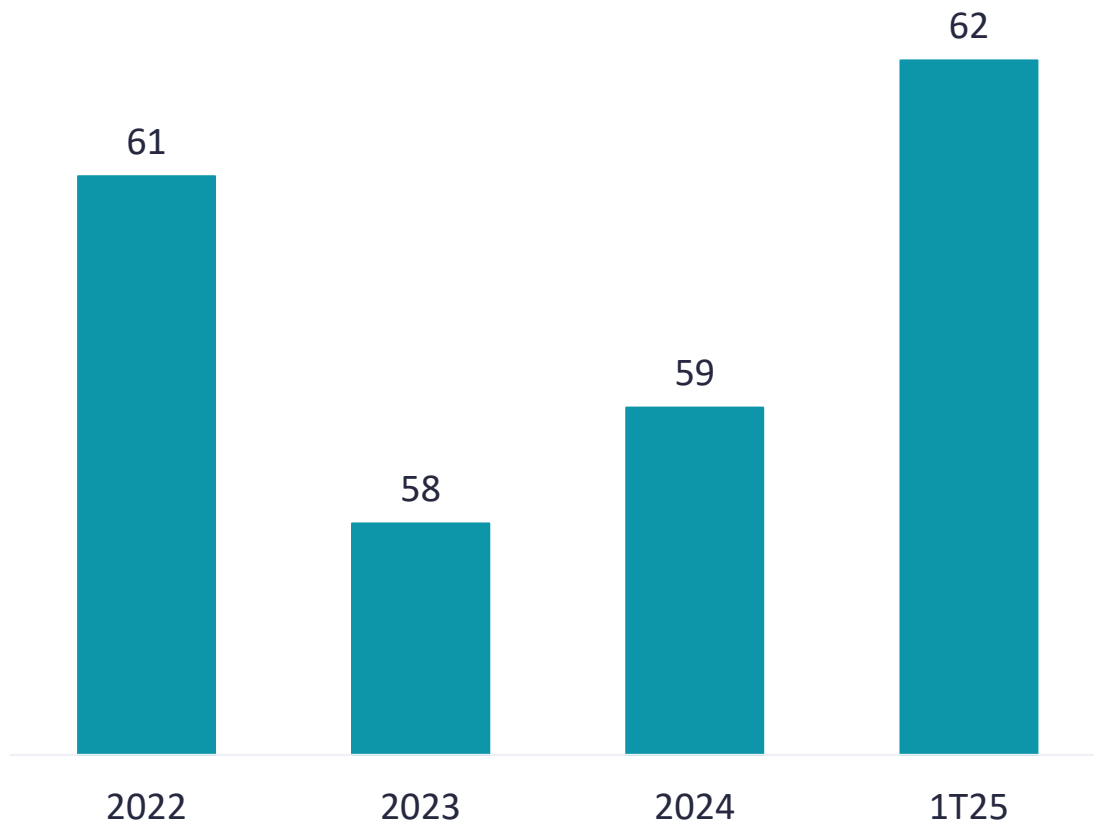
ser
educacional

RESULTADOS

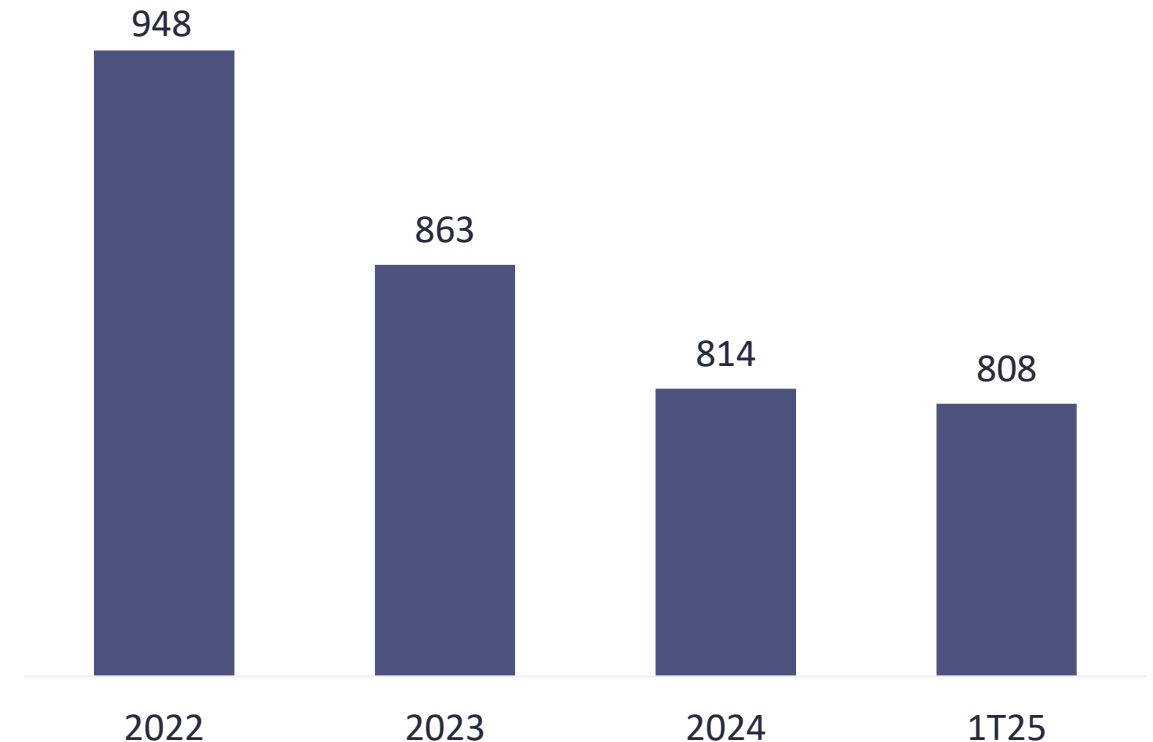


Evolução da base de unidades e polos operacionais

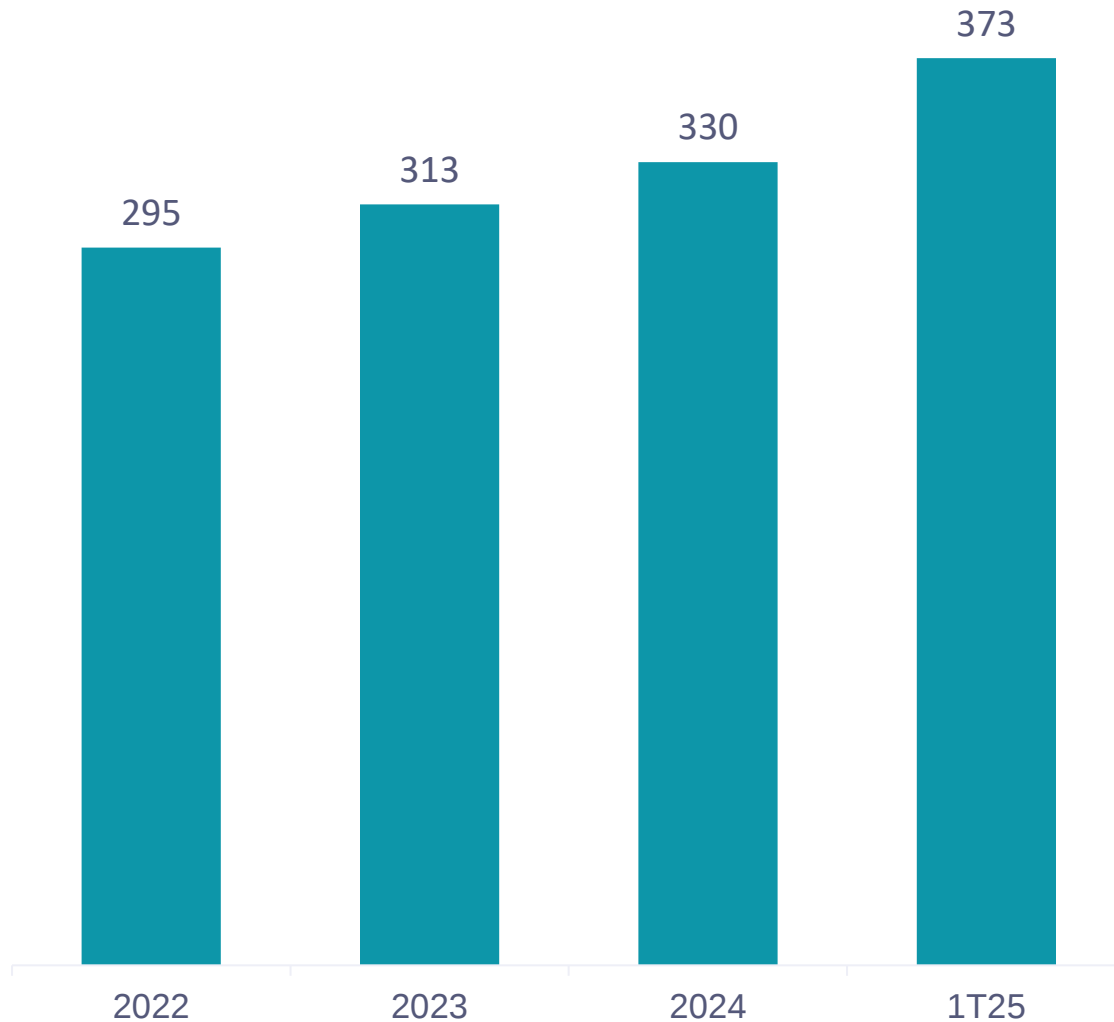
de campi em operação
(cursos híbridos e online)



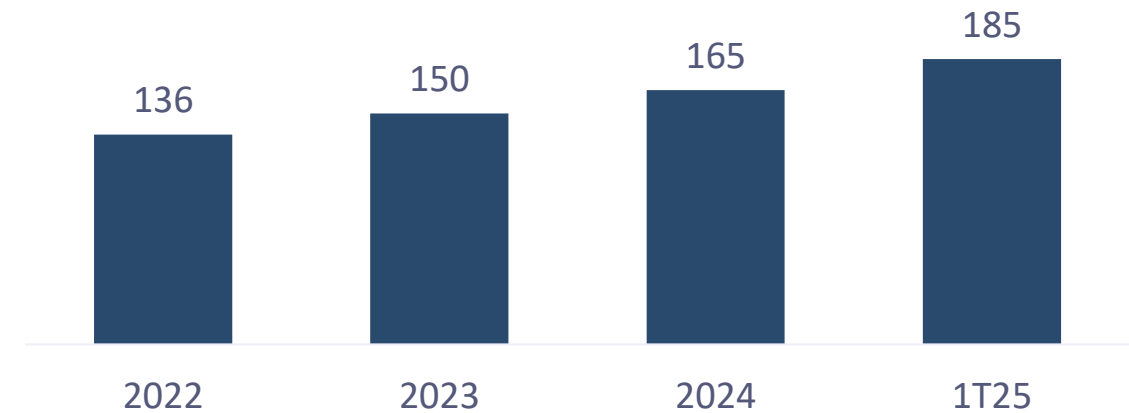
Polos de ensino digital



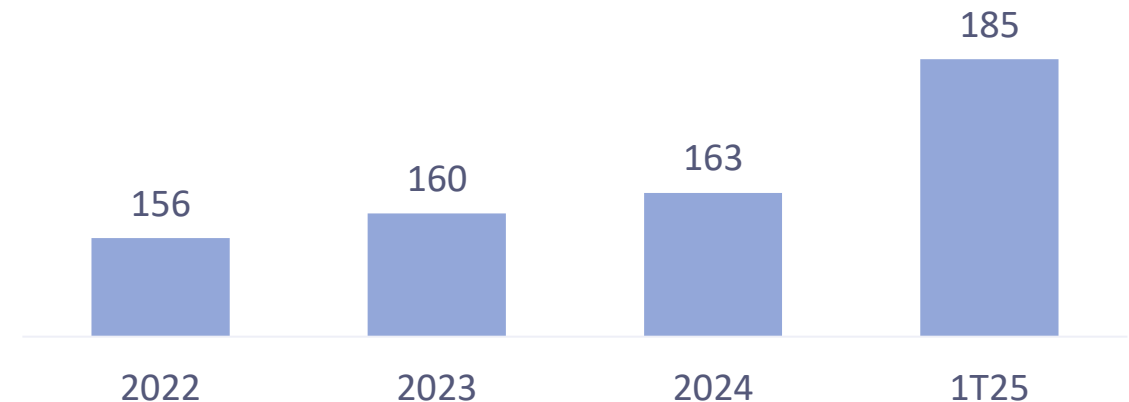
Base total de alunos ('000)



Base de alunos de graduação presencial ('000)

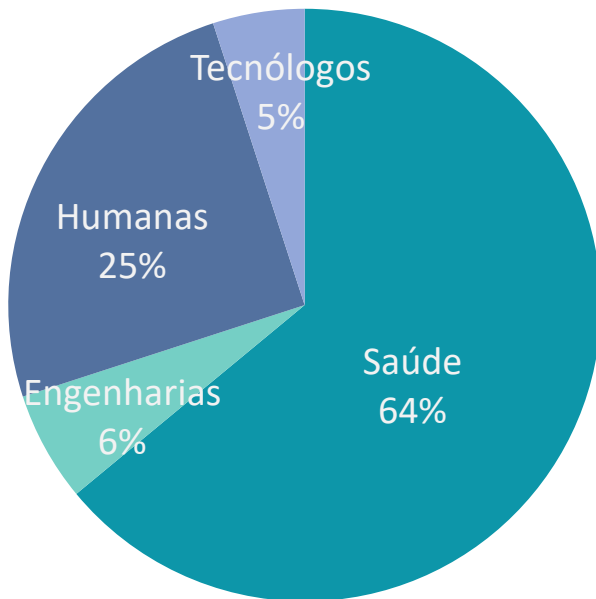


Base de alunos de ensino digital
(graduação e pós-graduação) ('000)

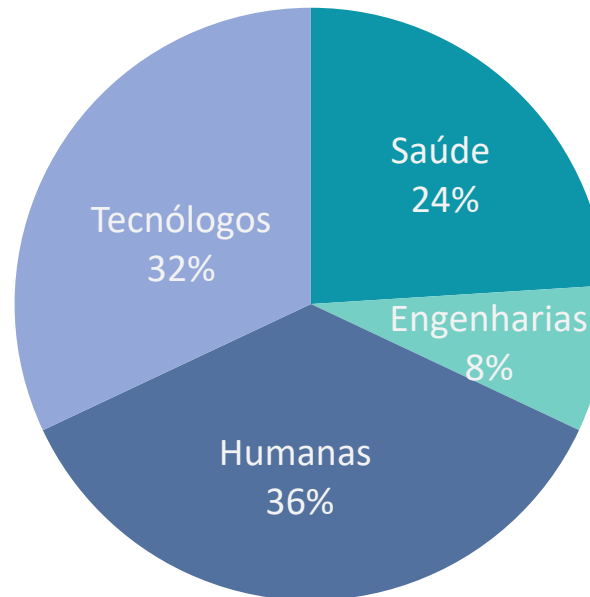


Distribuição da base de alunos por área do conhecimento

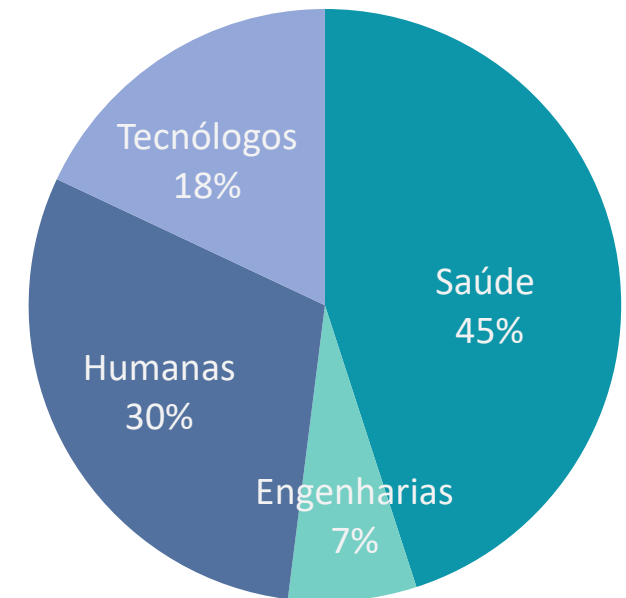
Base de alunos de graduação de
Ensino Híbrido por área do conhecimento



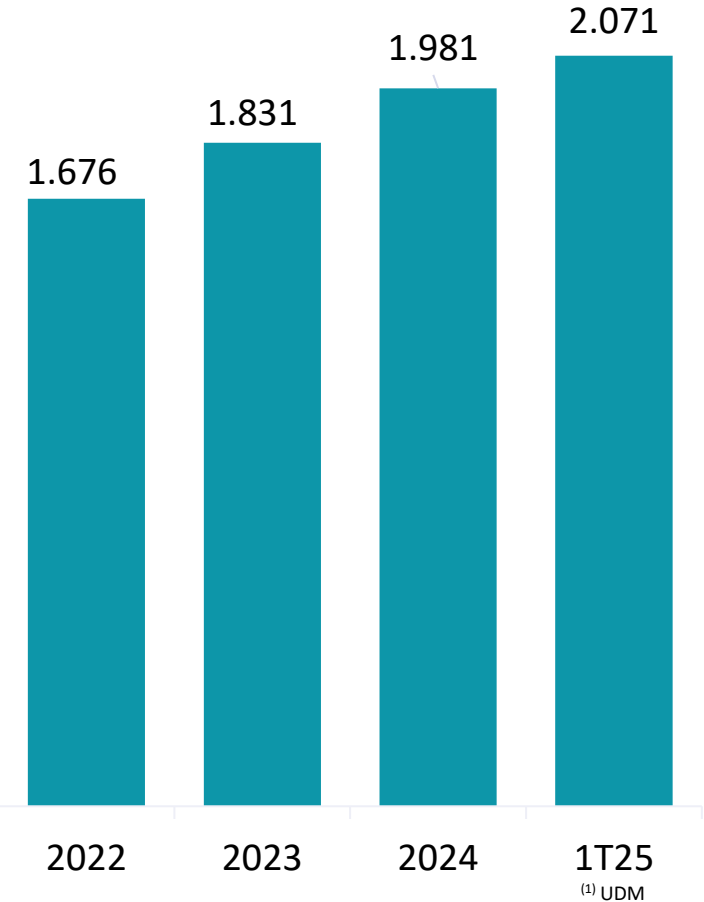
Base de alunos de graduação de
Ensino Digital por área do conhecimento



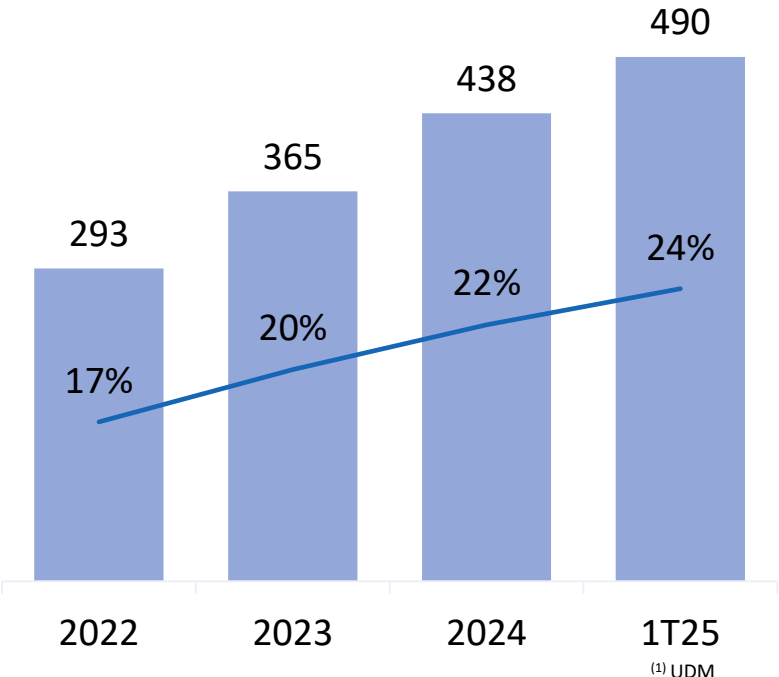
Base de alunos total de graduação por área do conhecimento



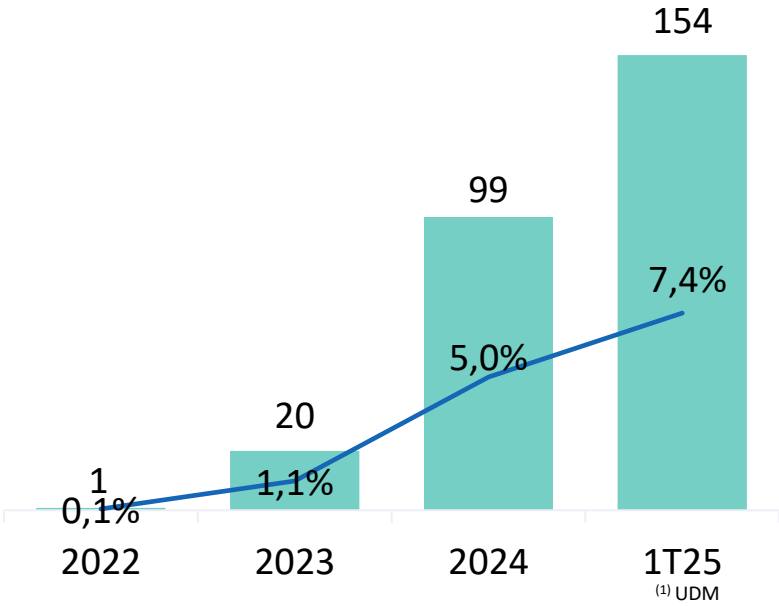
Receita líquida (R\$MM)



EBITDA ajustado (R\$MM)
e Margem EBITDA Ajustada (%)

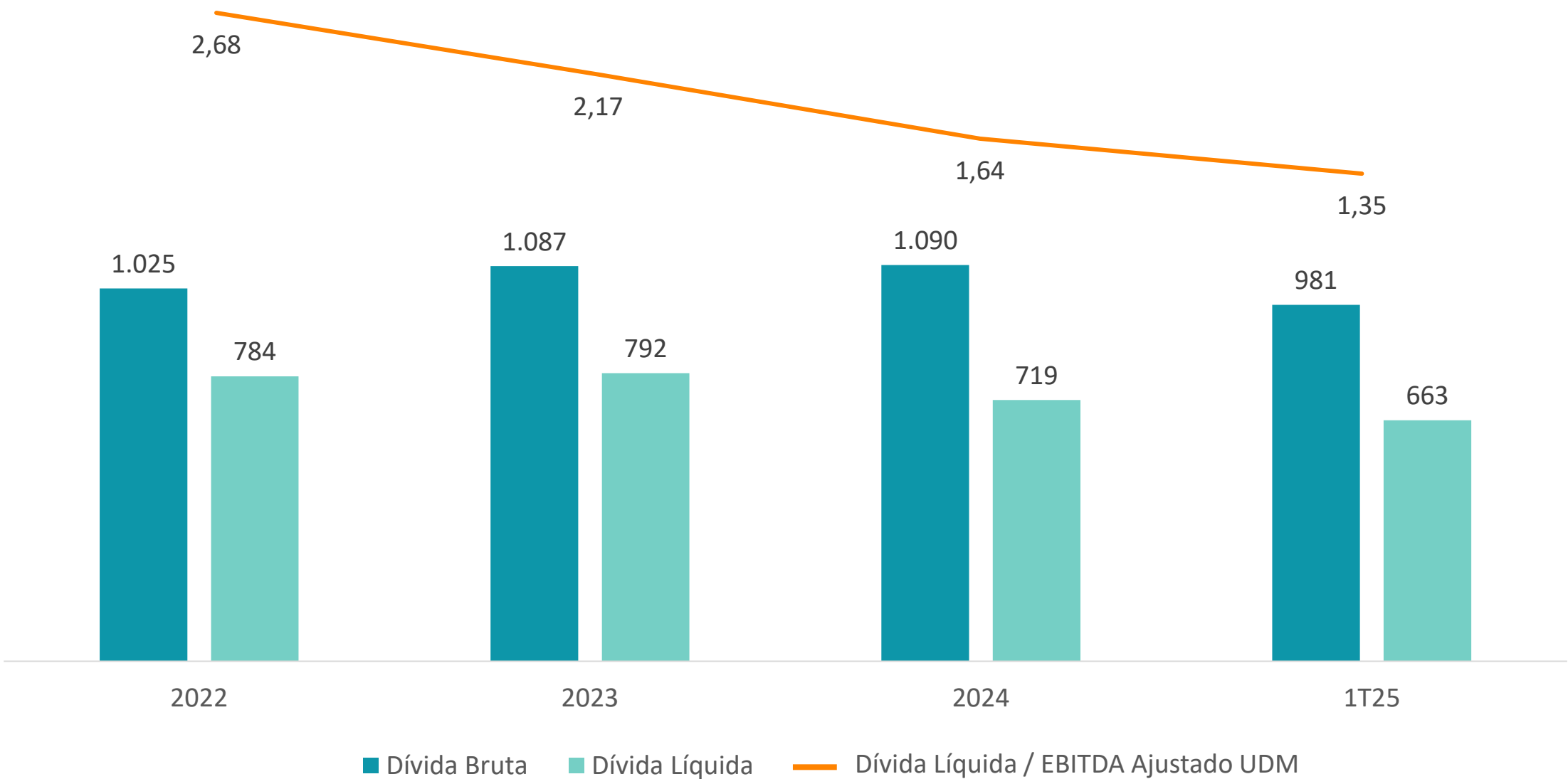


Lucro líquido ajustado (R\$ MM)
e Margem Líquida Ajustada (%)



⁽¹⁾ UDM – Últimos Doze Meses

Endividamento e alavancagem financeira (R\$MM)



Reconciliação do EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T25 (UDM)	12M24	12M23	12M22
Lucro Líquido	59.995	(1.162)	(28.044)	(222.148)
(+) Resultado financeiro líquido ²	216.526	225.298	230.941	190.683
(+) Imposto de renda e contribuição social	23.114	14.793	4.384	7.237
(+) Depreciação e Amortização	221.092	222.434	225.863	214.318
EBITDA¹	520.727	461.363	433.144	190.090
Margem EBITDA	25,1%	23,3%	23,7%	11,3%
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros ²	15.001	19.565	24.076	24.840
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	96.209	96.054	55.176	225.204
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(141.547)	(139.283)	(147.708)	(147.565)
EBITDA Ajustado⁵	490.391	437.699	364.688	292.569
Margem EBITDA Ajustada	23,7%	22,1%	19,9%	17,5%

1. EBITDA não é uma medida contábil.

2. Receita de juros sobre acordos e outros são compostas pelo nosso resultado financeiro, líquido, oriundo da receita de juros e de multas sobre mensalidades correspondentes aos encargos financeiros sobre as mensalidades negociadas e mensalidades pagas em atraso.

3. Os custos e despesas não-recorrentes são compostos principalmente por gastos ligados a fusões e aquisições de empresas, despesas relativas a multas rescisórias em processos de otimizações de quadros de funcionários, os quais não impactariam a geração usual de caixa.

4. Os aluguéis mínimos são compostos pelos contratos de aluguel registrados como arrendamentos financeiros pelo IFRS 16. Os gastos destes arrendamentos não transitam pelo nosso EBITDA, compondo o EBITDA ajustado.

5. O EBITDA Ajustado corresponde à soma do EBITDA com (a) resultado financeiro das receitas com multas e juros sobre as mensalidades, (b) custos e despesas não-recorrentes e (c) os aluguéis mínimos pagos.

Essa divulgação é parte integrante da divulgação de resultados trimestrais. Para mais referência sobre a reconciliação do EBITDA e EBITDA Ajustado, acesse os resultados completos disponibilizados no site <https://ri.sereducacional.com/informacoes-financeiras/resultados/>

ser educacional

JÂNYO DINIZ (CEO) | JOÃO AGUIAR (CFO)

RODRIGO ALVES (IRO) | GERALDO SOARES

WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI

+55 (11) 97093-2225



ri@sereducacional.com



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



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





ser
educacional

**INSTITUTIONAL
PRESENTATION**

May, 2025

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.

Profile

Market

Strategy

Results

ESG Summary





ser
educacional

PROFILE

One of the largest higher education companies in Brazil





373 thousand
higher education
student base



62
Campi with
omichannel
distribution



+800
Distance learning
centers



1.001
Annual medical
school seats



National presence:
offered via campi,
online and partner
centers

**UNINASSAU
UNAMA
UNINORTE
UNIFAEL**

Strong regional
brands



Solid corporate
governance
structure

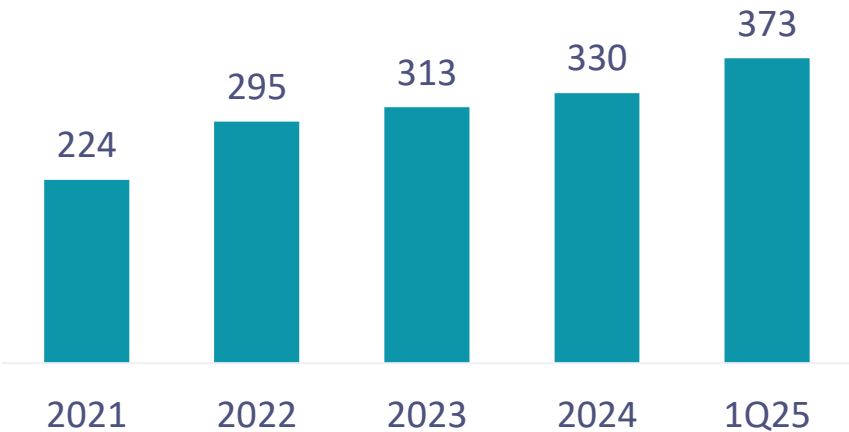


Track record of
organic growth and
M&A

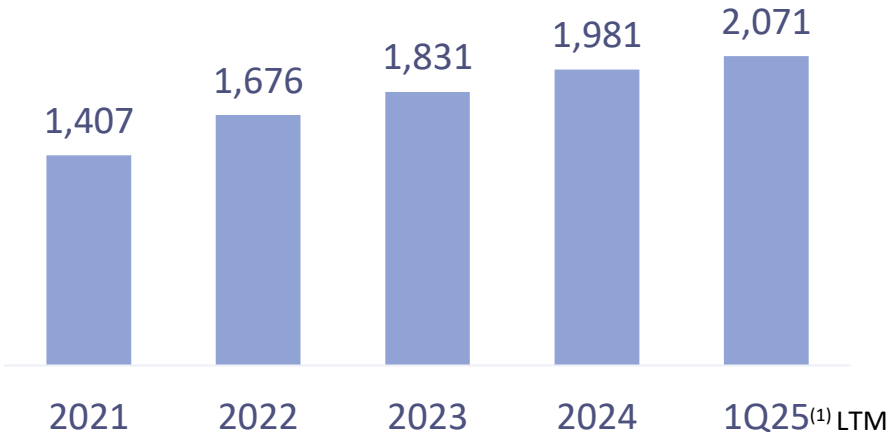


continuing education
ecosystem

Higher education student base ('000)

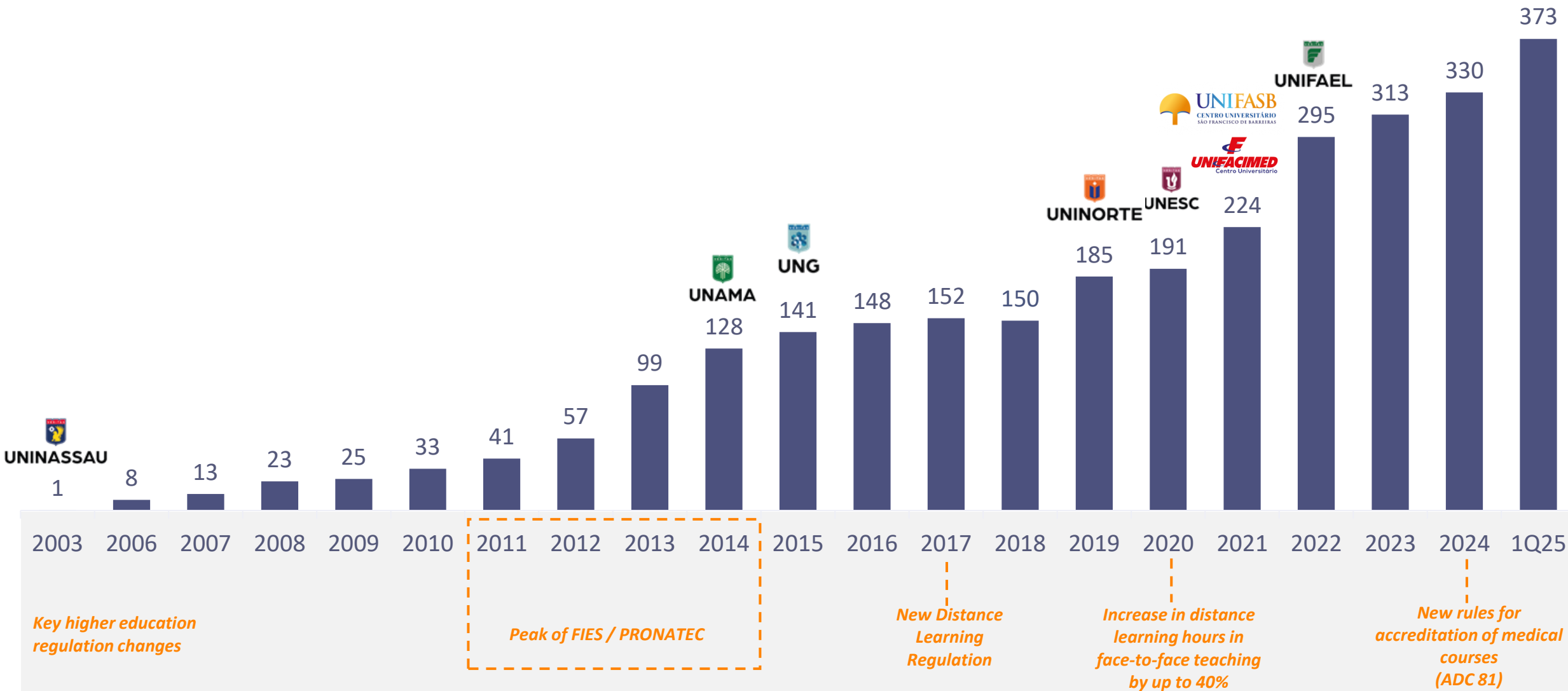


Net revenue (R\$mm)



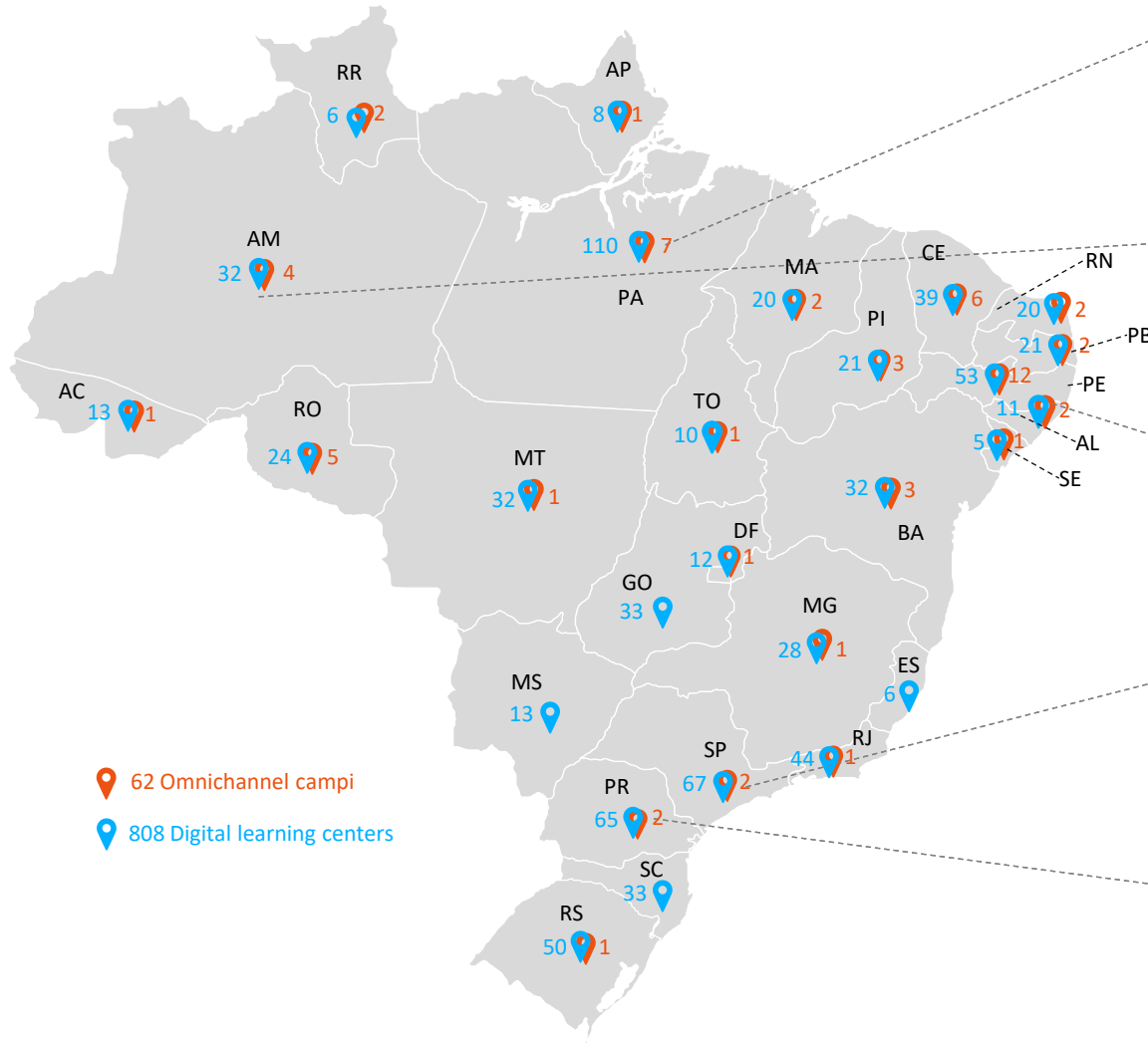
⁽¹⁾ LTM – Last twelve months

Total student base ('000) and major acquisitions over the years



Regional brands recognized in their markets

National and omnichannel network, in campi and hubs with privileged location and infrastructure in their markets of operation



- Leader in Belém and largest institution in Pará (PA)



- Leader in Manaus (AM) and largest institution in the state of Amazonas



- Most remembered brand in the NE, leader in the Recife and Pernambuco (PE) metropolitan regions



- Leader in Guarulhos (SP) Top of Mind and Reference in Dentistry and Veterinary Medicine



- Reference in Digital Education
- Wide network of partner centers

Structure focused on the best student experience



Inverted classroom

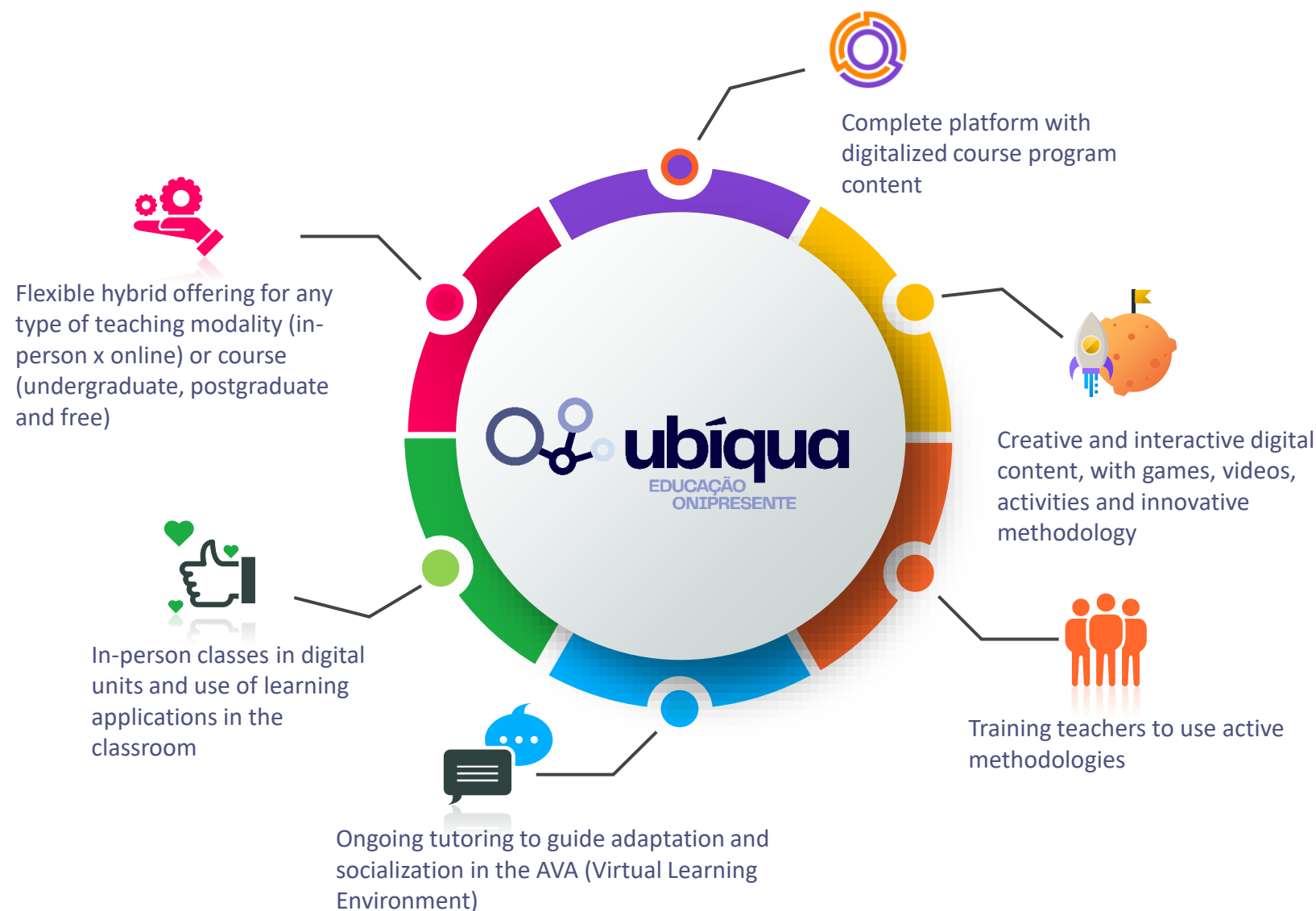


Top notch labs structure



Prime Locations

Academic model with cutting-edge technology and pedagogy



Project hub integrates the best of digital and in-person teaching



Classes with renowned professionals in the market



Immersive experience in several locations in Brazil

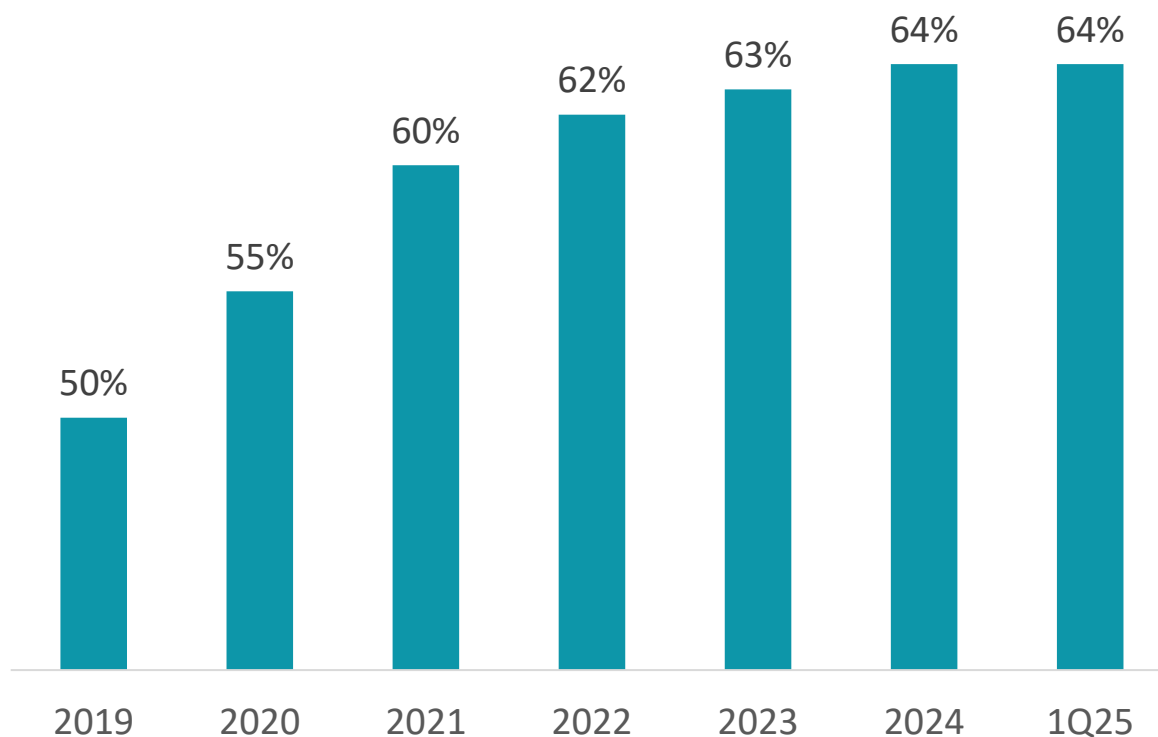


Connection with international influencers and institutions

Solid exposure to health courses

Courses with a long average term (4-5 years) and a higher average ticket price that are attractive to the job market

Participation of health courses in the hybrid learning student base



Health courses with the highest demand in hybrid education



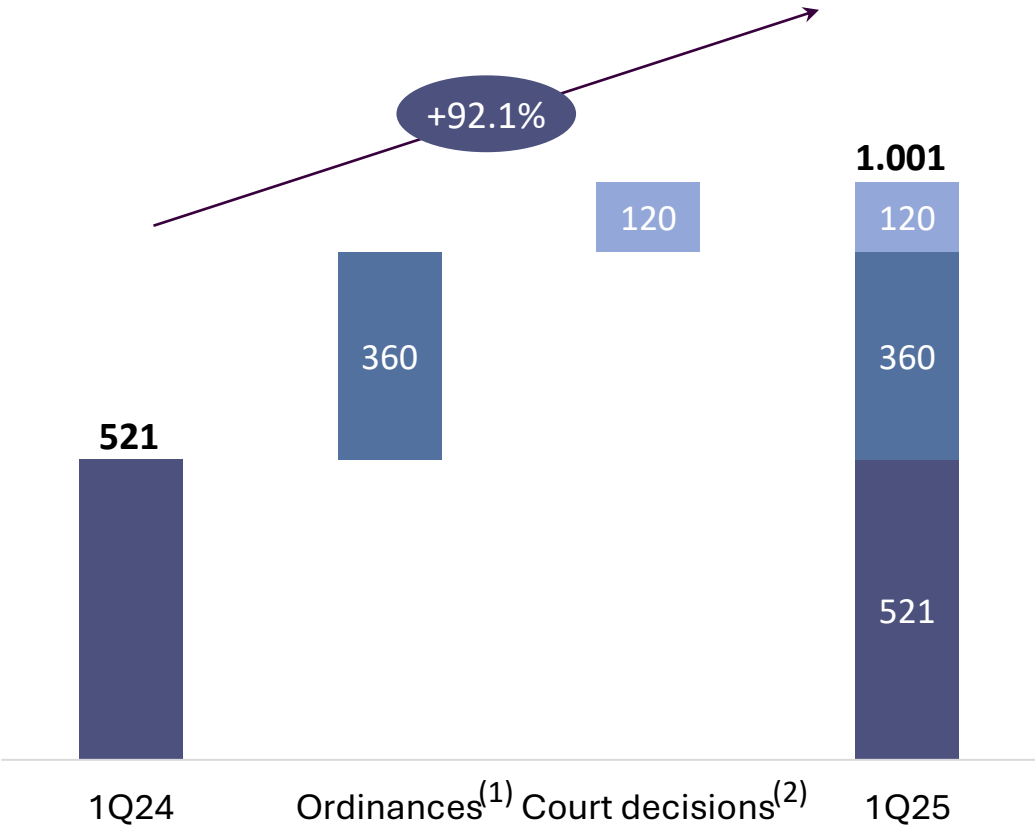
Recent expansion of the portfolio of medical courses

Opening of medical seats

#	City	Annual seats	Start year ³
1	Recife (PE)	268	2012 / 2018
2	Vilhena (RO)	98	2020 / 2022
3	Barreiras (BA)	80	2021
4	Cacoal (RO)	75	2021
5	Santarém (PA) ⁽¹⁾	60	2024
6	Teresina (PI) ⁽¹⁾	60	2024
7	Caruaru (PE) ⁽¹⁾	60	2024
8	Campina Grande (PB) ⁽¹⁾	60	2024
9	Belo Horizonte (BH) ⁽²⁾	60	2024
10	Rio de Janeiro (RJ) ⁽²⁾	60	2024
11	São Luis (MA) ⁽¹⁾	60	2024
12	Maracanaú (CE) ⁽¹⁾	60	2025
Total		1,001	

480 vacancies (48% of the total) in 1st or 2nd recruitment season

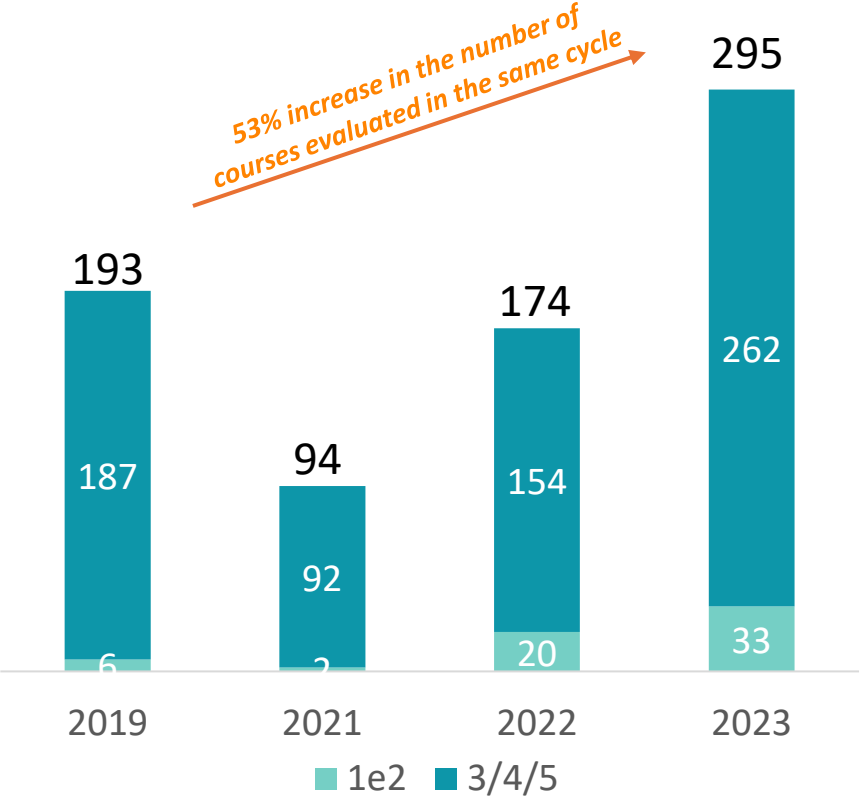
Expansion of annual places on medical courses in 2024 and 2025



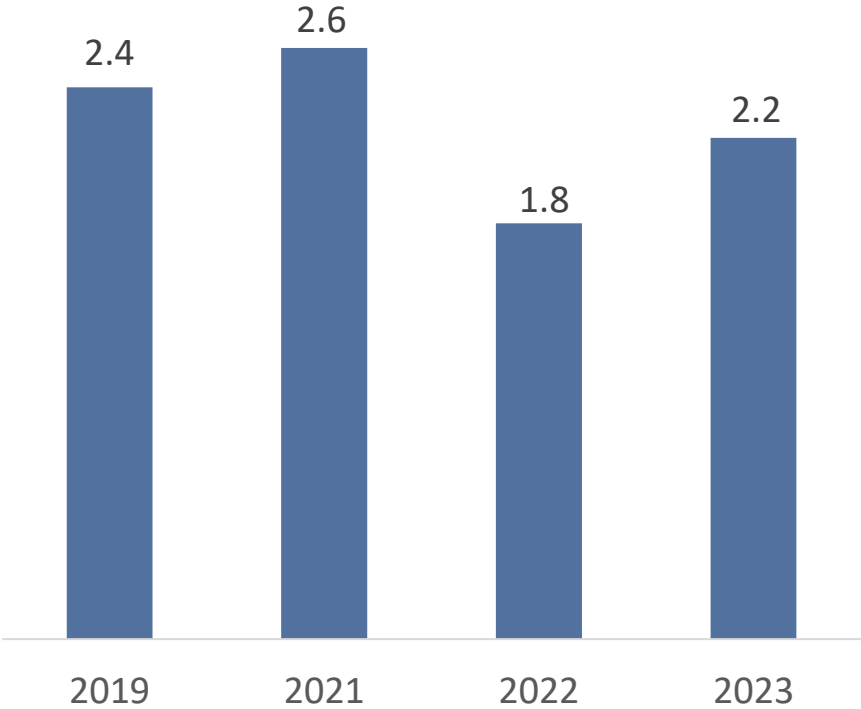
(1) Cases managed with final processing by issuance of MEC Ordinance. (2) Court decisions to open entrance exams with no final and binding decision yet and new entrance exams suspended as of Feb/25 (3) year of acquisition or accreditation of the medical course. In Recife, accreditation took place in 2012 and the expansion of 100 vacancies in 2018. In Vilhena, the acquisition took place in 2020 and there was an expansion of 48 vacancies in 2022.

Quality education with attractive investment-benefit

CPC hybrid education

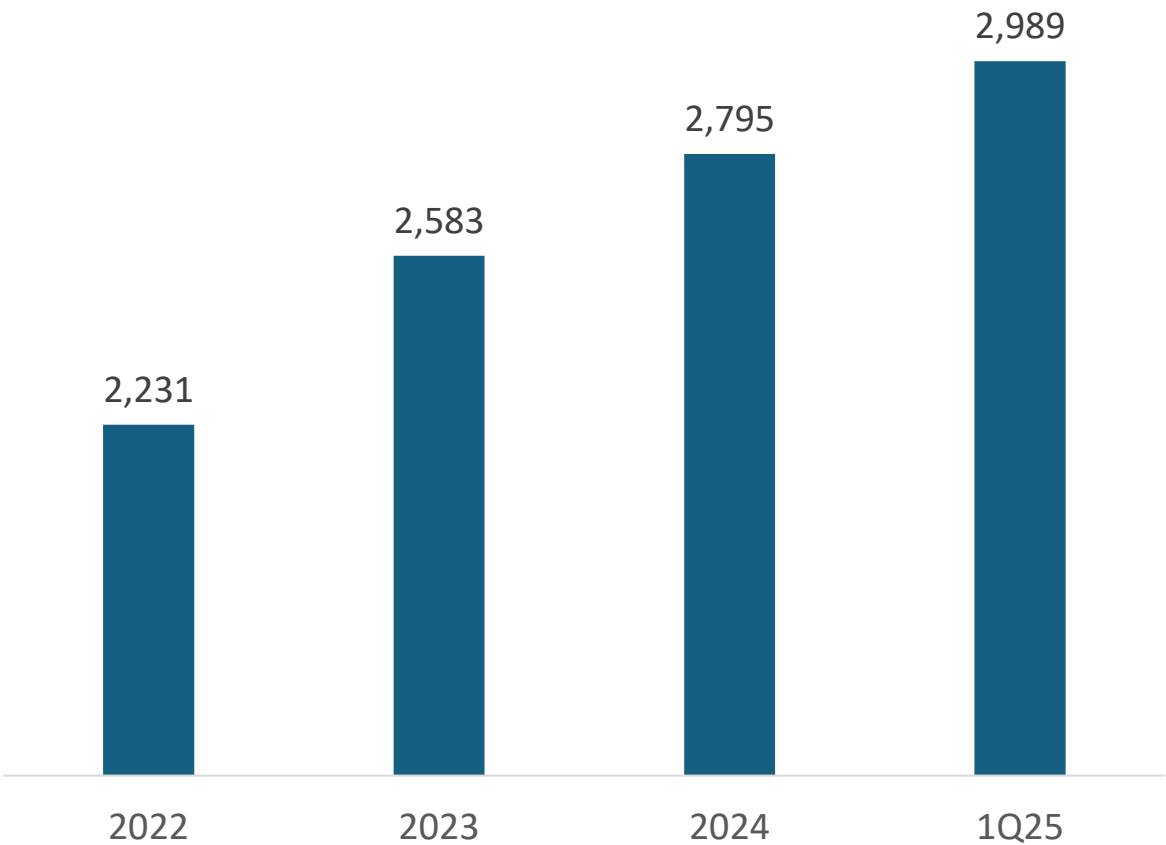


IDD hybrid education

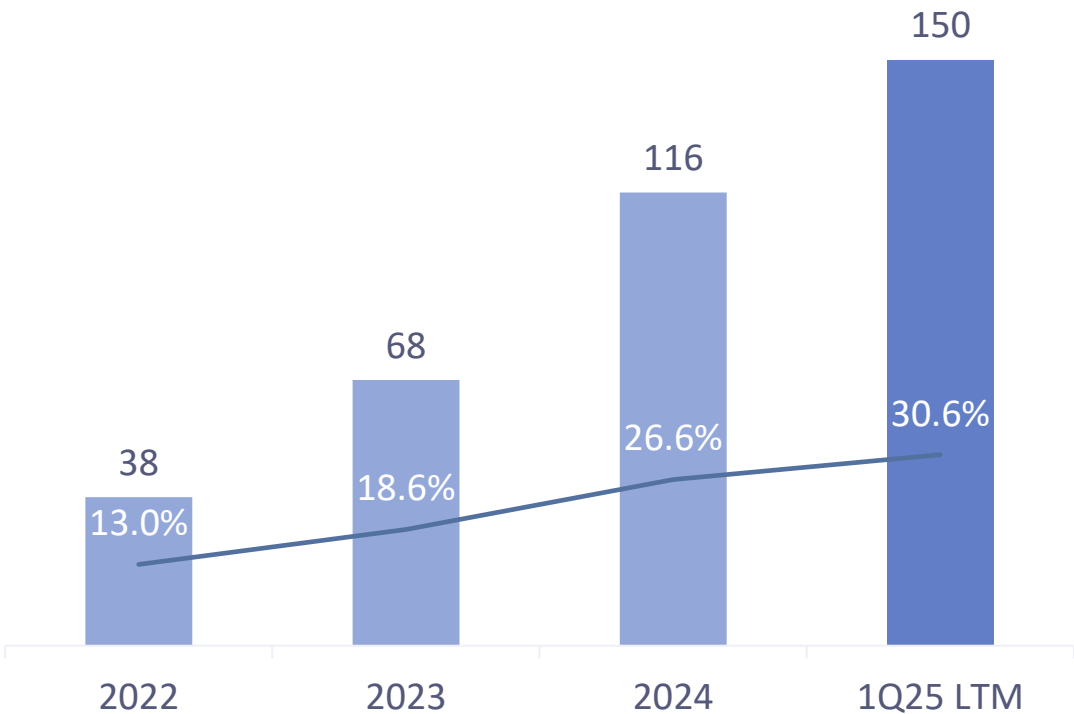


Significant increase in operational efficiency and financial deleveraging

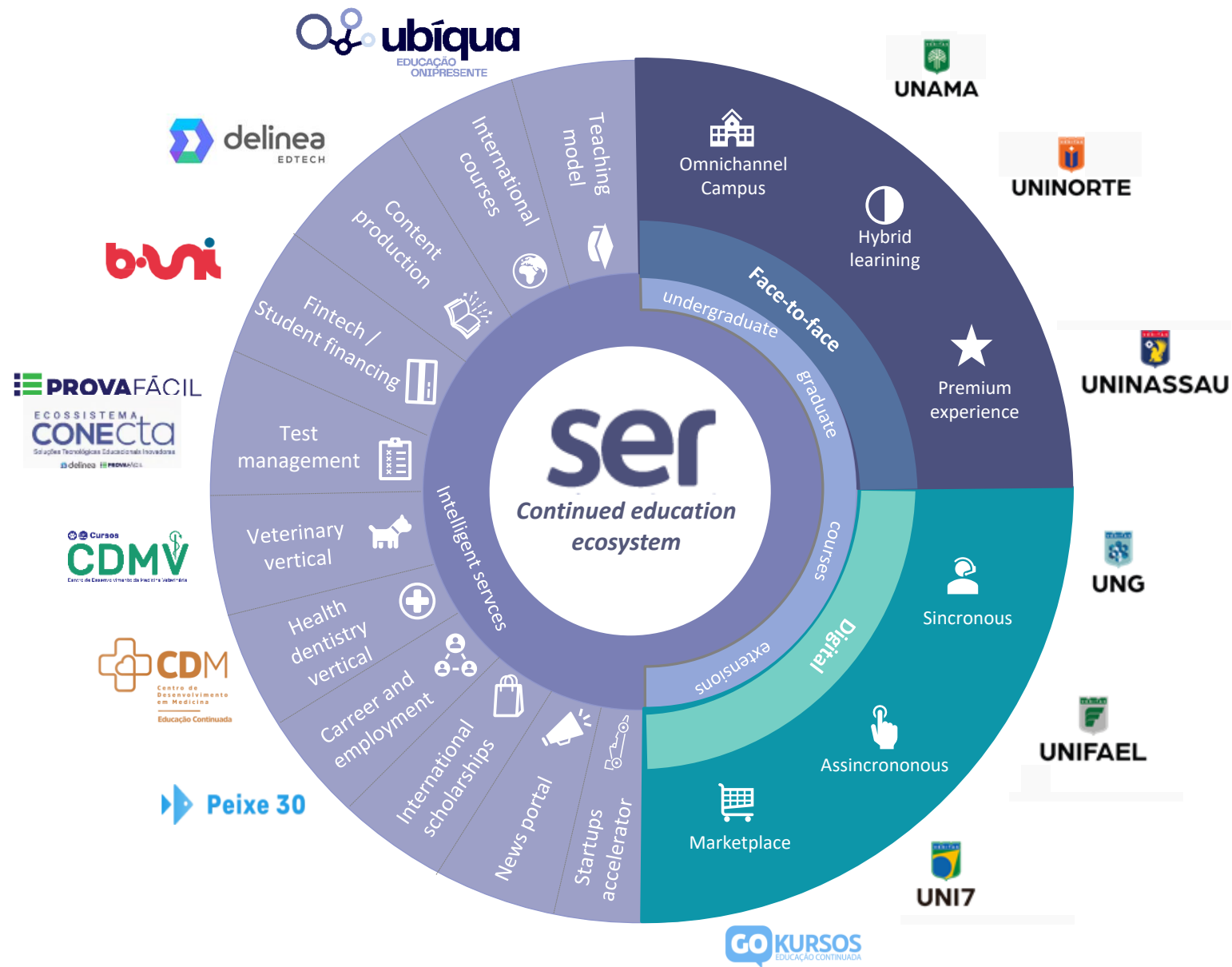
Hybrid learning undergraduate students per unit



Net Operating Cash Generation (GOC) post Capex (R\$MM) and conversion into Adjusted EBITDA (%)



Continuing education ecosystem increasingly complete



Mission



Train entrepreneurial professionals through **innovative education**, promoting social transformation and generating prosperity.

Vision



To be recognized as **one of the greatest references in higher education**, in a sustainable manner, **training entrepreneurial professionals** who contribute to the development of Brazil.

Values



- **Commitment** to quality
- **Innovative**, inclusive and diversified **education**
- **Ethics**, citizenship, solidarity and justice
- **Sustainability** and socio-environmental responsibility
- **Austerity** in the use of resources
- **Sense and action of ownership** as a vocation
- Obstinacy in **making things happen**
- **People** creating the future

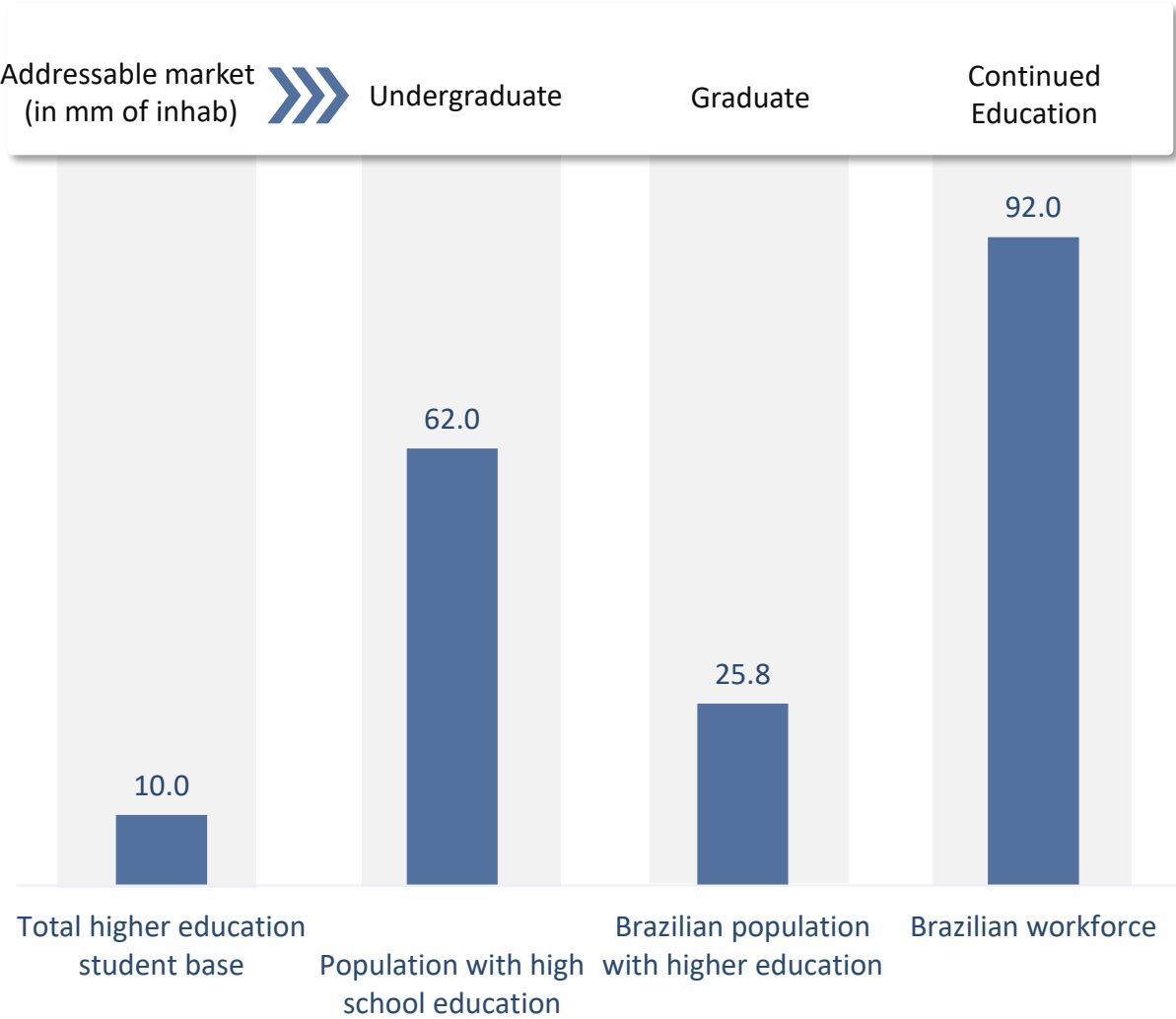


ser
educacional

MARKET

Higher education is a market with solid foundations and growing

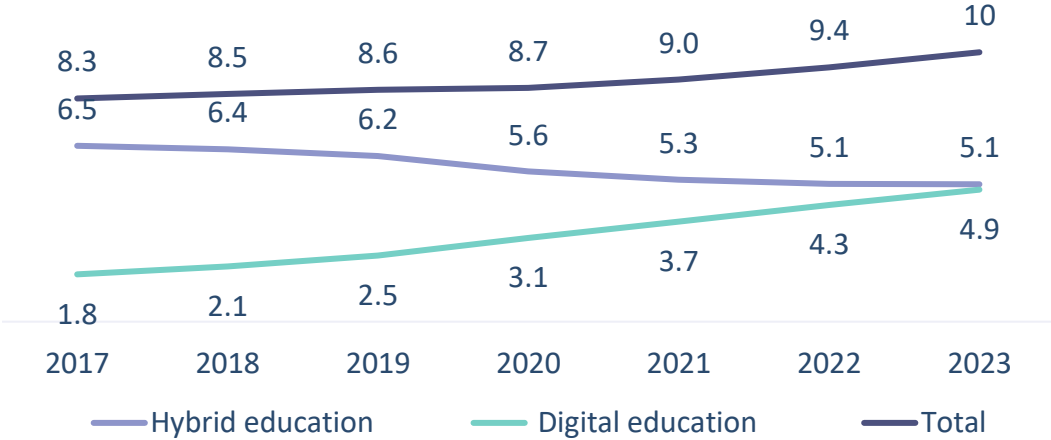
Higher education and continuing education markets have significant growth potential



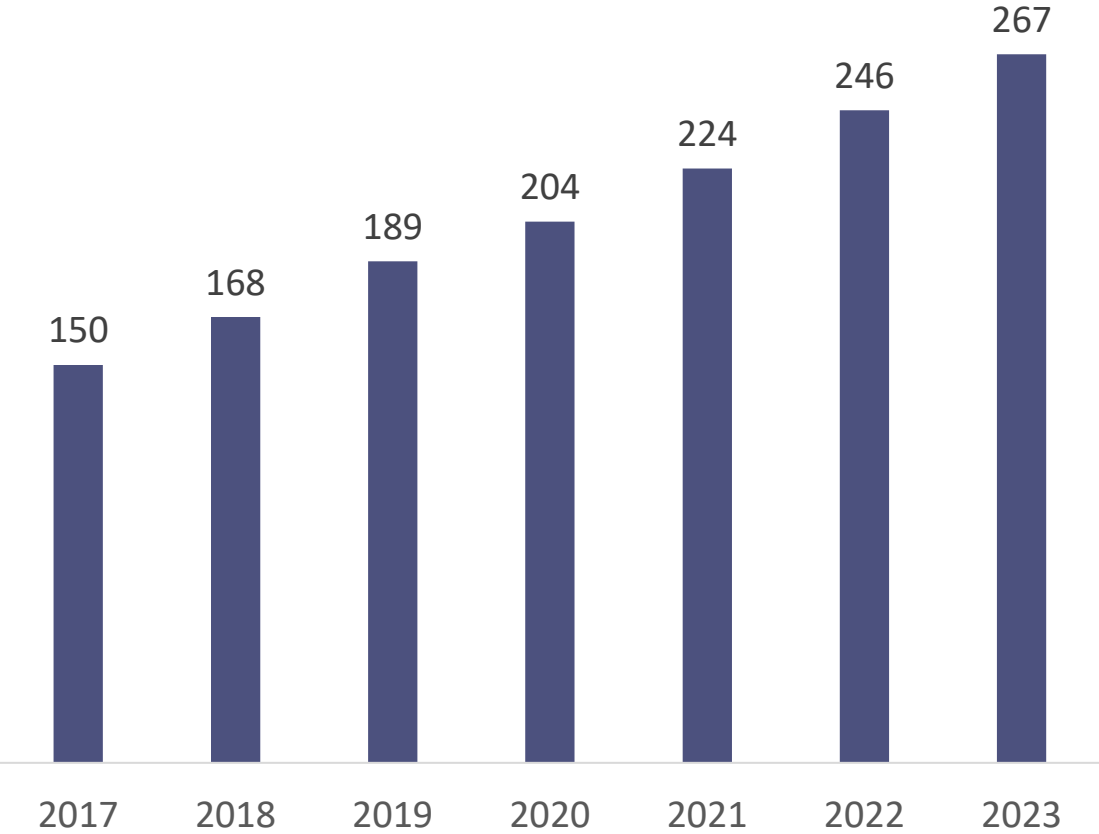
Brazilian higher education market has more than 2,500 private competitors



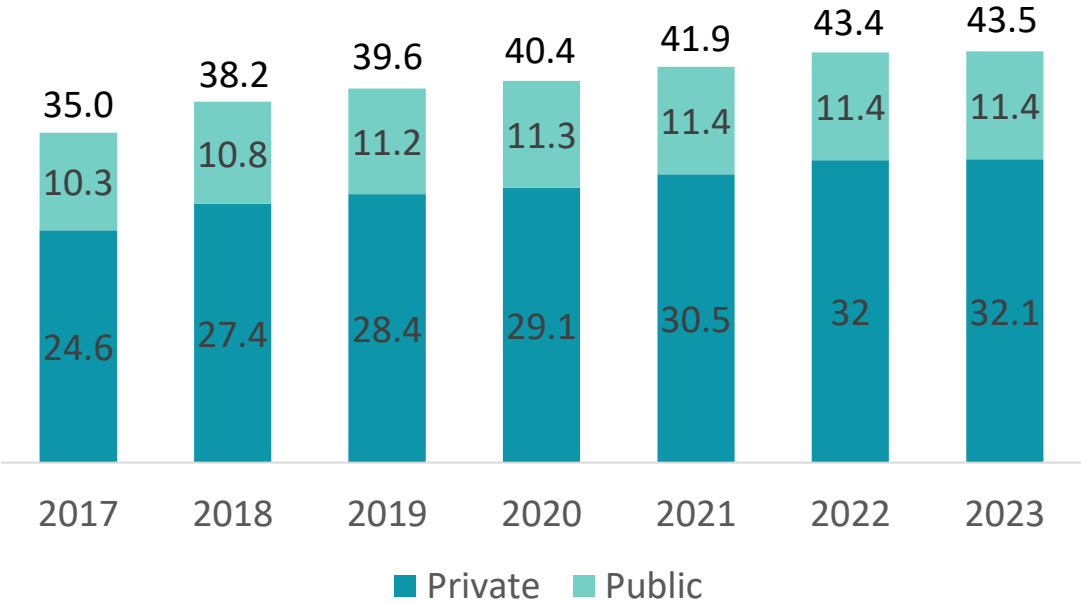
Evolution of the higher education undergraduate student base (mm)



History of seats and medical student base('000)



Evolution of seats offered for medical courses in Brazil ('000)



*Source: INEP

ser
educacional

STRATEGY



Consistent value generation through maximization of educational assets

Continuous search for efficiency and profitability gains

- High utilization of real estate
- Focus on process automation
- Financial discipline for expansion and generation of new business
- Gaining synergies between existing businesses

Investment in student experience, ecosystem, technology and education entrepreneurship

- Development of educational technologies and academic model
- Investment in new businesses to mature the continuing education ecosystem
- Improvement of systems, processes and curricular matrices



Organic Growth Hybrid and Digital Education

- New units and hubs in markets that already have recognition of regional brands
- Focus on offering courses with greater market demand (e.g. health and law)

Expansion of Medical Courses

- Approval of new courses via ADC 81
- Participation in public calls for new vacancies (e.g. Mais Médicos 3 Notice)
- Development of the ecosystem and generation of synergies with health courses, continuing education, polyclinics and clinics

2025 Objectives

1

Discipline in the offering of courses and focus on the areas of health and law

2

Maintaining operational efficiency

Accreditation of new medical courses through assessment of injunctions and participation in Mais Médicos 3

3

Continuous improvement of academic quality and reinforcement of brand attributes

4

5

Evolution of operating and financial margins

6

Increased operational cash generation and reduced financial debt

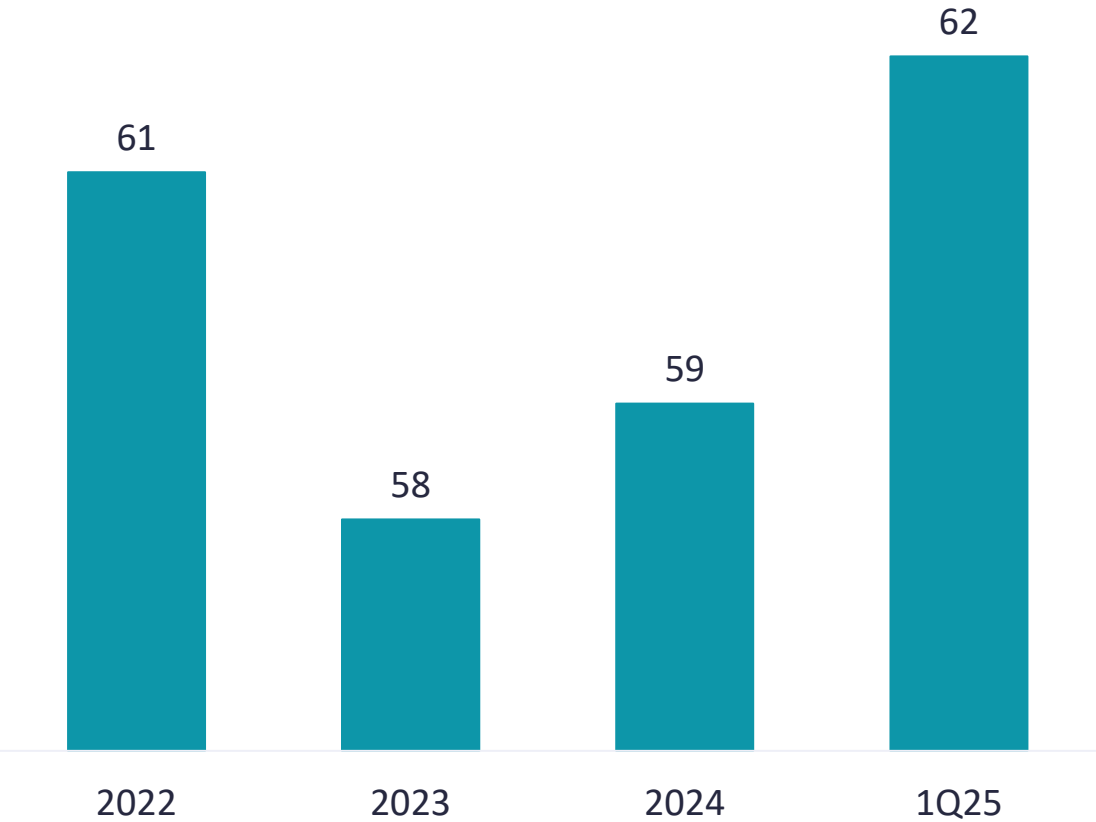
ser
educacional

RESULTS

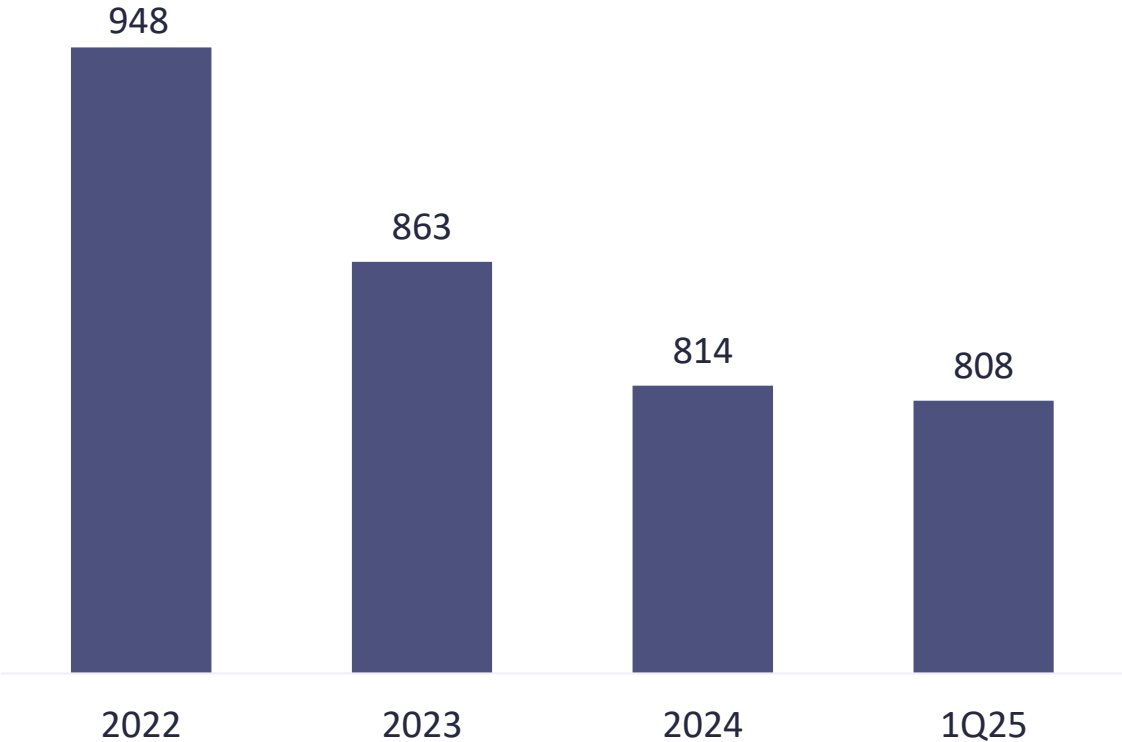


Evolution of the base of units and operational hubs

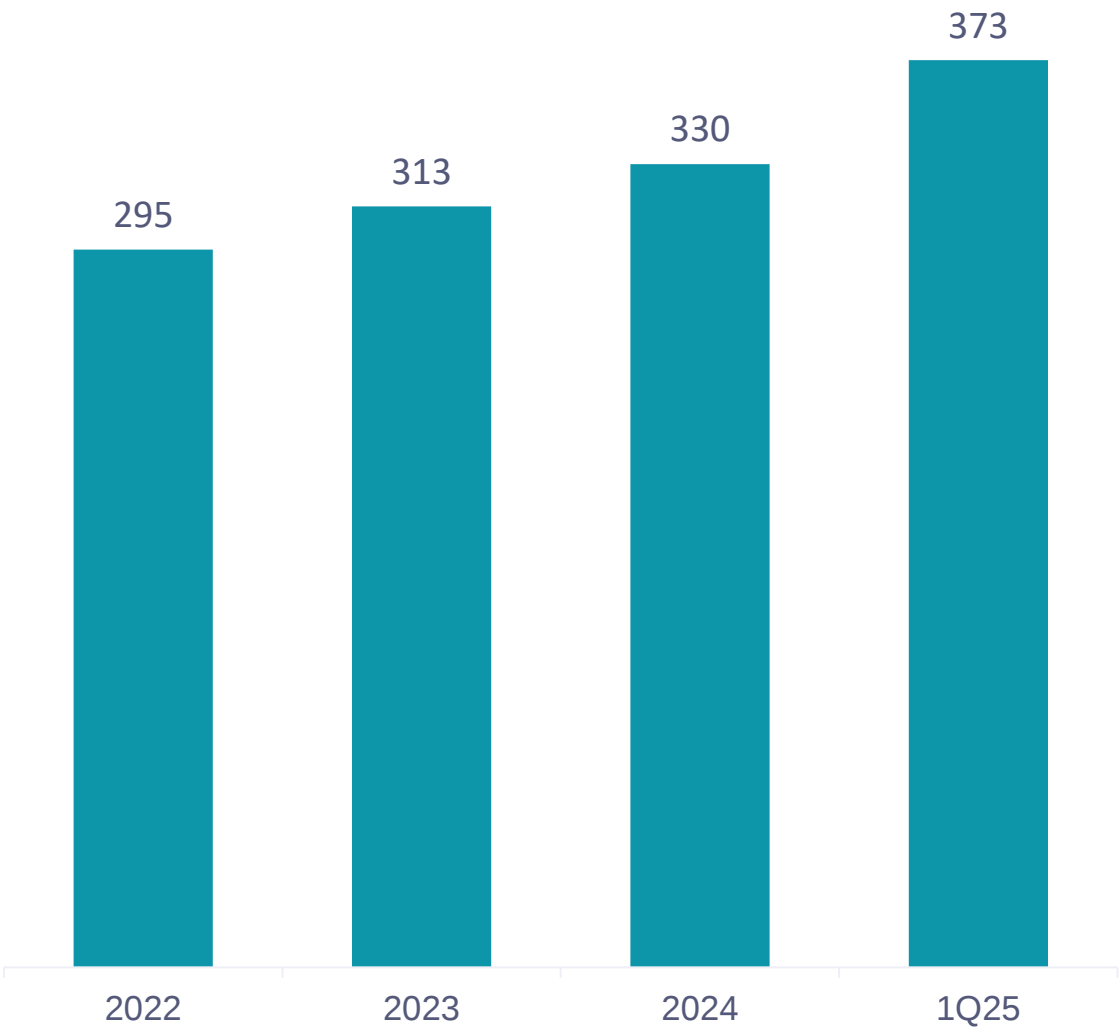
of campuses in operation
(hybrid and online courses)



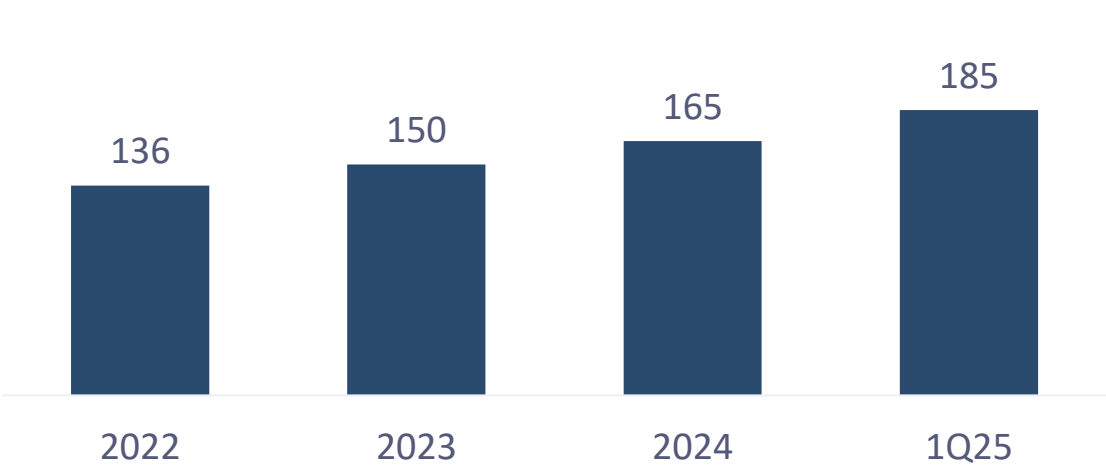
Digital learning centers



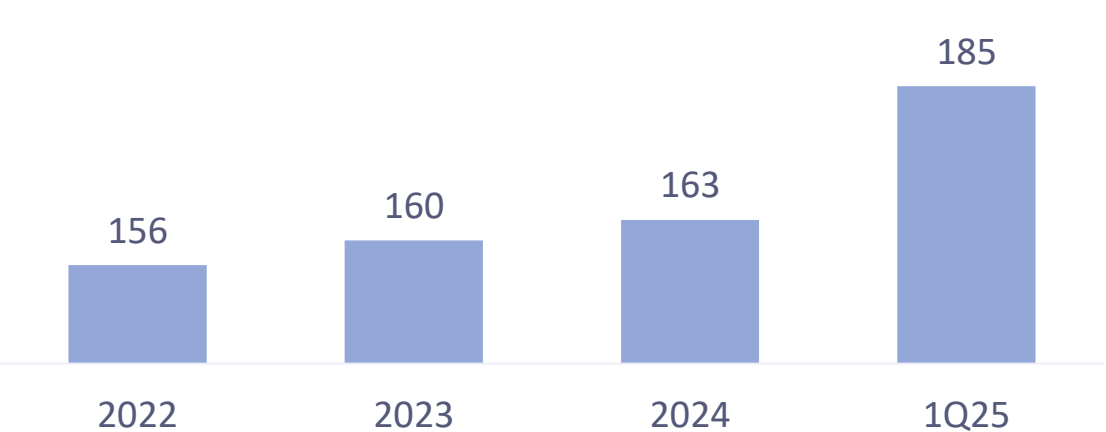
Total student base ('000)



Hybrid learning student base ('000)

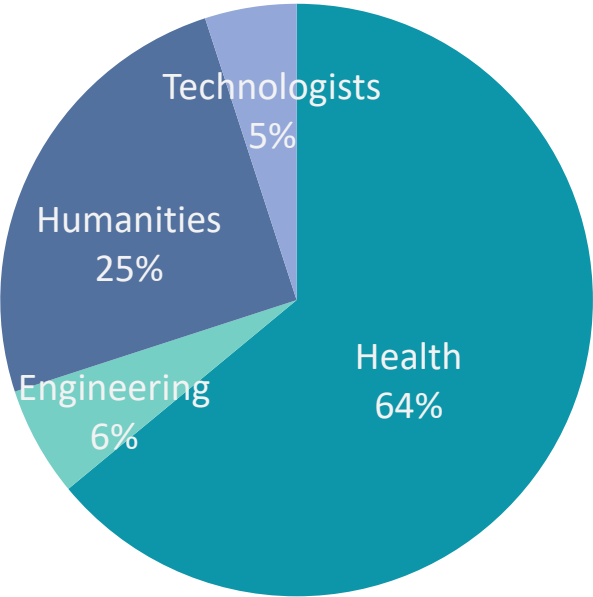


Digital learning student base
(undergraduate + graduate) ('000)

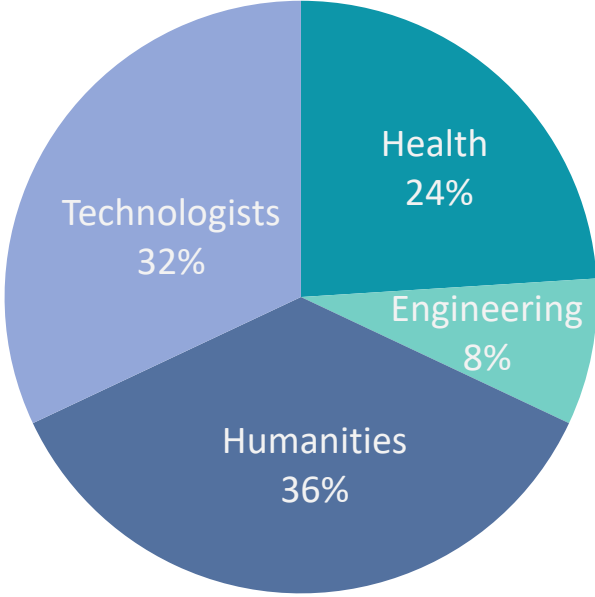


Distribution of student base by area of knowledge

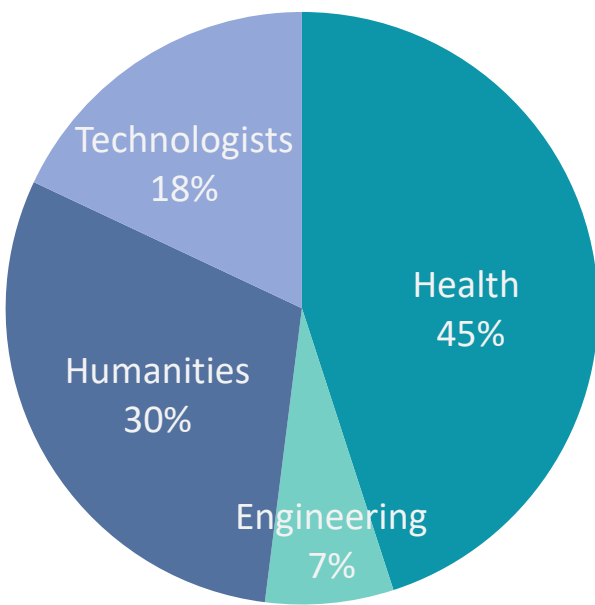
Hybrid Education undergraduate student base by area of knowledge



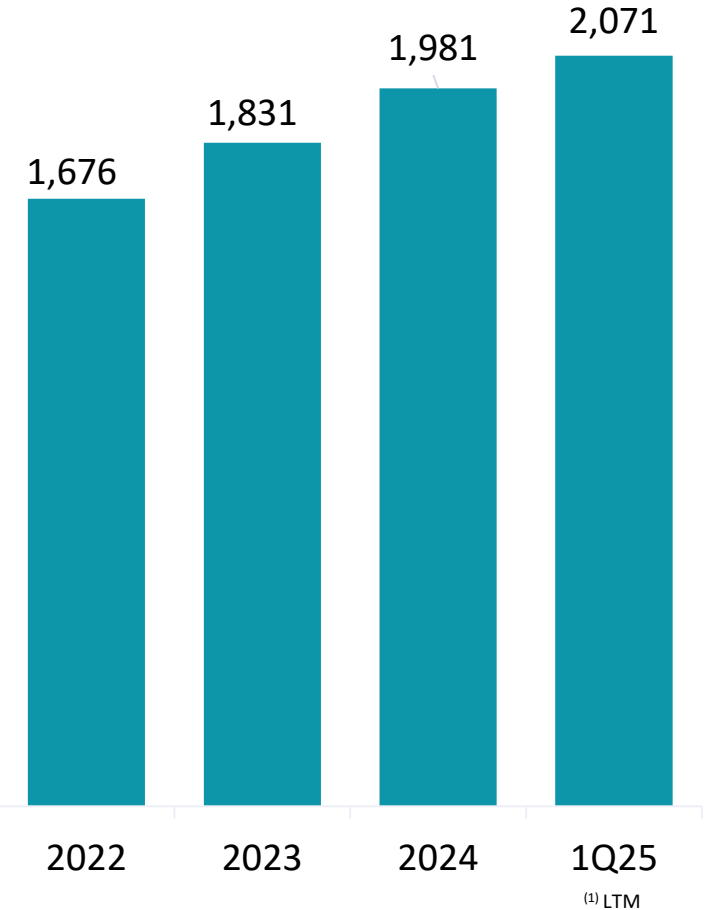
Undergraduate student base of Digital Education by area of knowledge



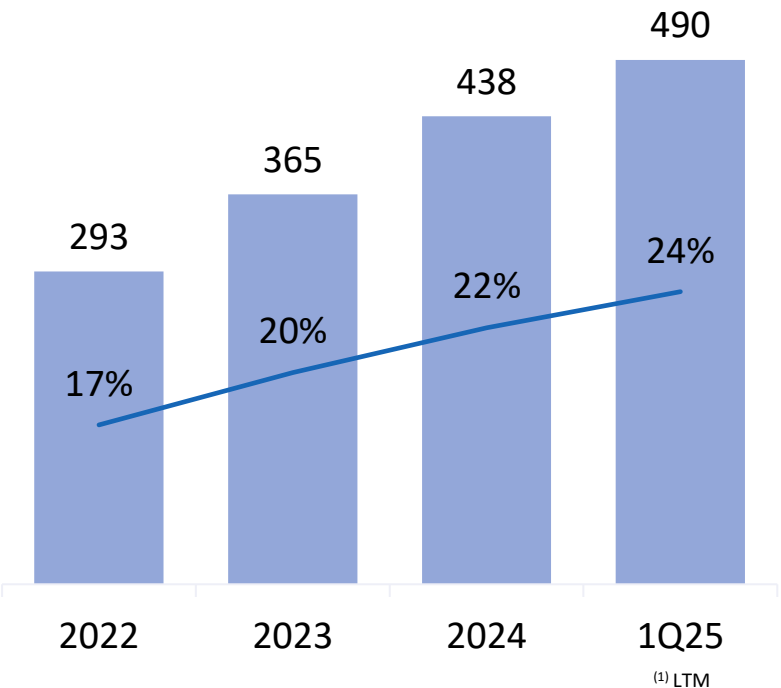
Total undergraduate student base by area of knowledge



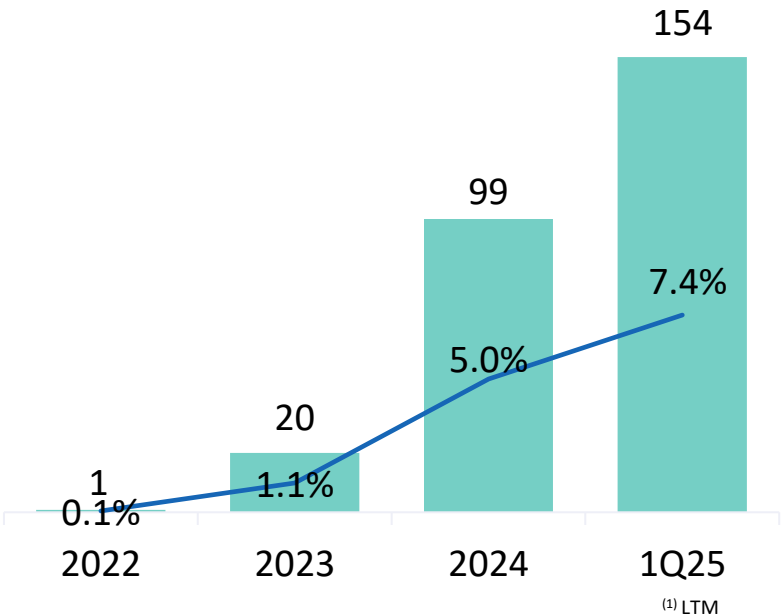
Net revenues (R\$MM)



Adjusted EBITDA (R\$MM)
and Adjusted EBITDA margin (%)

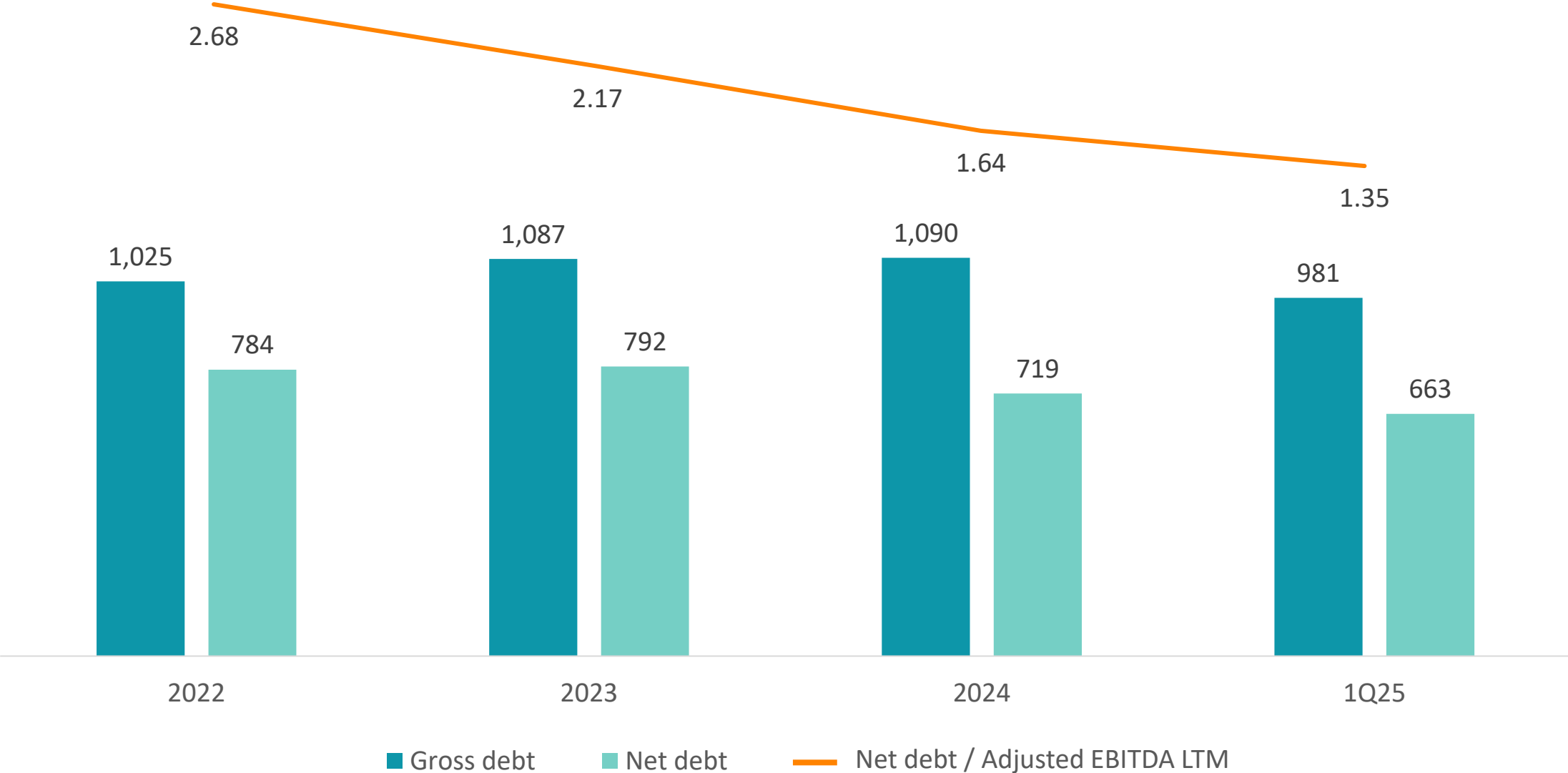


Adjusted net income (R\$ MM)
e Adjusted net margin (%)



⁽¹⁾ LTM – last twelve months

Debt and financial leverage (R\$MM)



Adjusted EBITDA reconciliation

EBITDA (R\$ '000)	1Q25 (LTM)	12M24	12M23	12M22
Net Income	59,995	(1,162)	(28,044)	(222,148)
(+) Net financial expense ²	216,526	225,298	230,941	190,683
(+) Income and social contribution taxes	23,114	14,793	4,384	7,237
(+) Depreciation and amortization	221,092	222,434	225,863	214,318
EBITDA¹	520,727	461,363	433,144	190,090
EBITDA Margin	25.1%	23.3%	23.7%	11.3%
(+) Revenue from Interest on Agreements and Others ²	15,001	19,565	24,076	24,840
(+) Non-recurring costs and expenses ³	96,209	96,054	55,176	225,204
(-) Minimum rent paid ⁴	(141,547)	(139,283)	(147,708)	(147,565)
Adjusted EBITDA⁵	490,391	437,699	364,688	292,569
Adjusted EBITDA Margin	23.7%	22.1%	19.9%	17.5%

1. EBITDA is not an accounting measure.

2. Interest income on agreements and others is comprised of our net financial result, arising from interest income and fines on monthly payments corresponding to financial charges on negotiated monthly payments and monthly payments paid in arrears.

3. Non-recurring costs and expenses are mainly comprised of expenses related to mergers and acquisitions of companies, expenses related to termination fines in processes of workforce optimization, which would not impact the usual cash generation.

4. Minimum rents are comprised of rental contracts recorded as financial leases under IFRS 16. The expenses of these leases are not reflected in our EBITDA, but are part of the adjusted EBITDA.

5. Adjusted EBITDA corresponds to the sum of EBITDA with (a) financial result of revenues from fines and interest on monthly payments, (b) non-recurring costs and expenses and (c) minimum rents paid.

This disclosure is an integral part of the quarterly results disclosure. For further reference on the reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA, access the full results available on the website <https://ri.sereducacional.com/informacoes-financeiras/resultados/>

ser educacional

JÂNYO DINIZ (CEO) | JOÃO AGUIAR (CFO)

RODRIGO ALVES (IRO) | GERALDO SOARES

WWW.SEREDUCACIONAL.COM/RI

+55 (11) 97093-2225



ri@sereducacional.com



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



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

