ser educacional

RESULTADOS 1T24

Disclaimer

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.

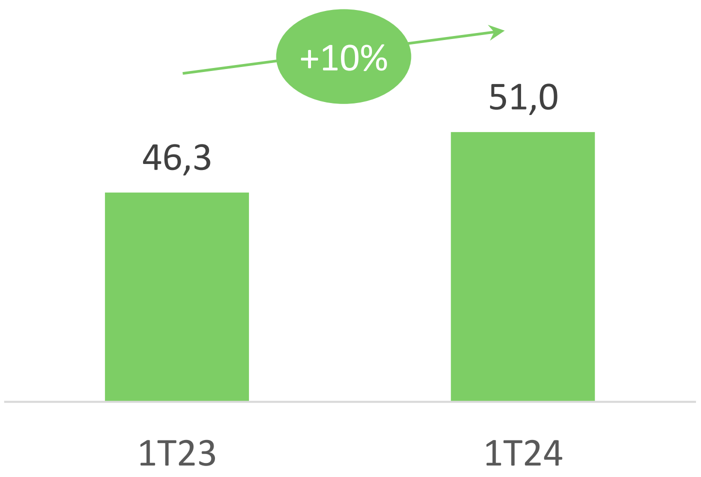
Destaques

Resultados do 1T24 demonstram o sucesso da execução do plano de otimização operacional

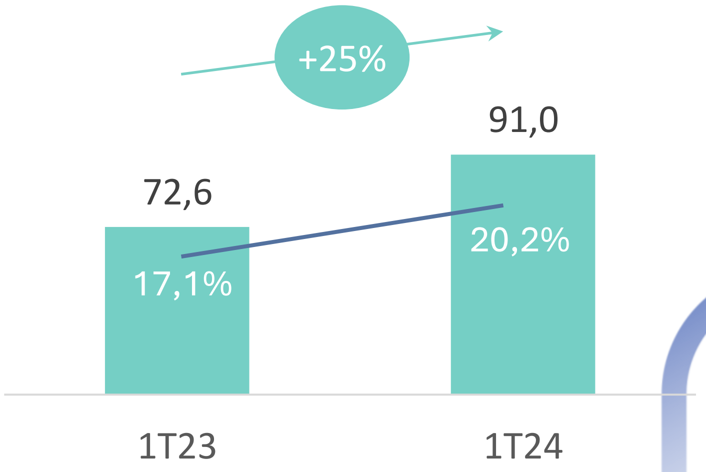
1T24 x 1T23

Base de alunos de Ensino Híbrido	+7,5%
Receita líquida	+6,2%
EBITDA Ajustado	+25,3%
Margem EBITDA ajustado	+3,1p.p.
Dívida líquida / EBITDA Ajustado	1,99x

Captação de Alunos Ensino Híbrido (‘000)



EBITDA Ajustado (R$MM)
e Margem EBITDA Ajustado (%)



Plano de otimização operacional entra em sua fase de conclusão no 1S24

Geração de sinergias comerciais

Geração de sinergias de custos e despesas

1T23

- Alterações do portfólio de oferta de cursos e unidades
- Readequação da estrutura de custos e despesas
- Conclusão da integração com a UNIFAEL
- Início do projeto de revisão e automação de processos do CSC/CRA
- Venda de recebíveis do EduCred (R$69,7mm)

2T23

- 1a rodada de otimização de imóveis
- Revisão de custos de aluguéis das unidades atuais

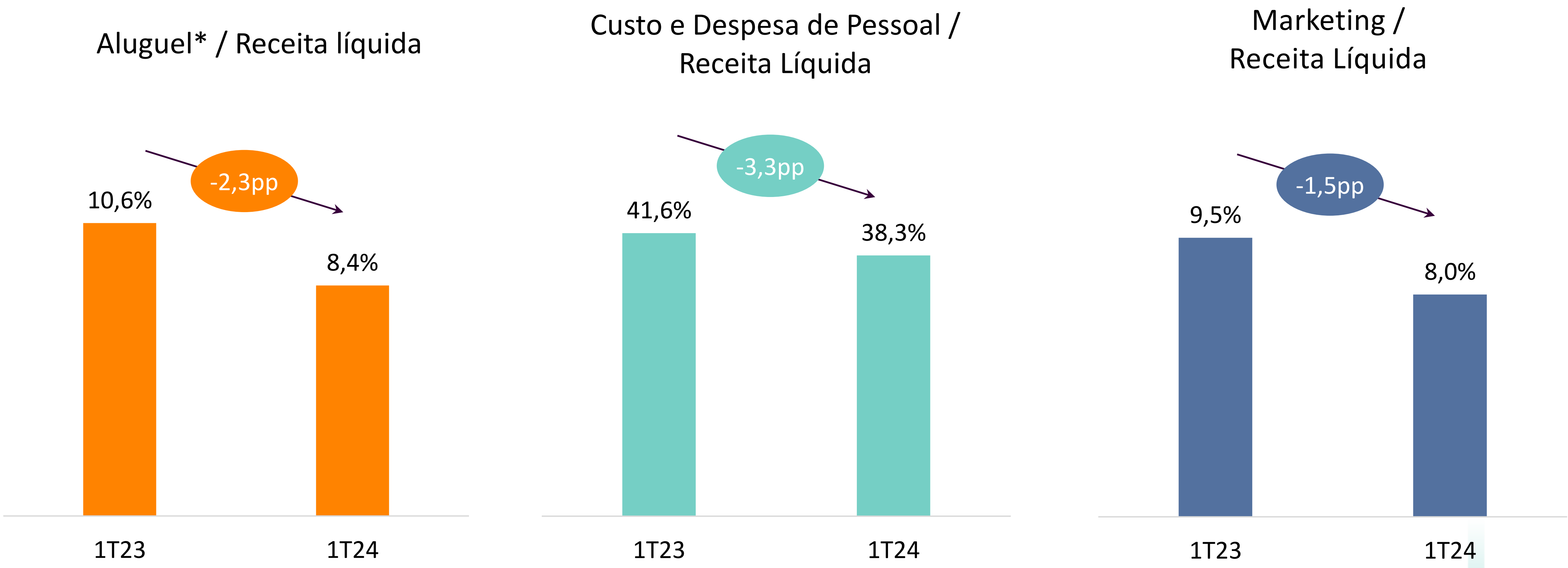
2S23

- 2a rodada de otimização de imóveis
- Aumento de ensalamento de captação de inverno

1S24

- 3a rodada de otimização de imóveis
- Conclusão do projeto de revisão e automação de processos de CSC e CRA

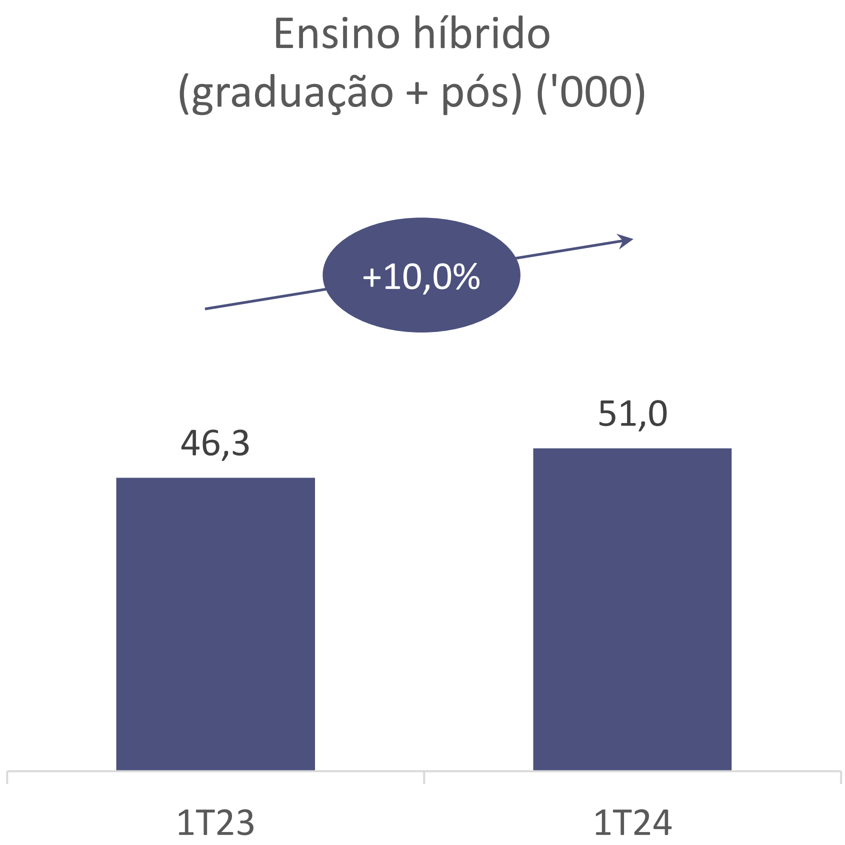
Execução do plano de otimização seguem apresentando resultados nítidos no 1T24

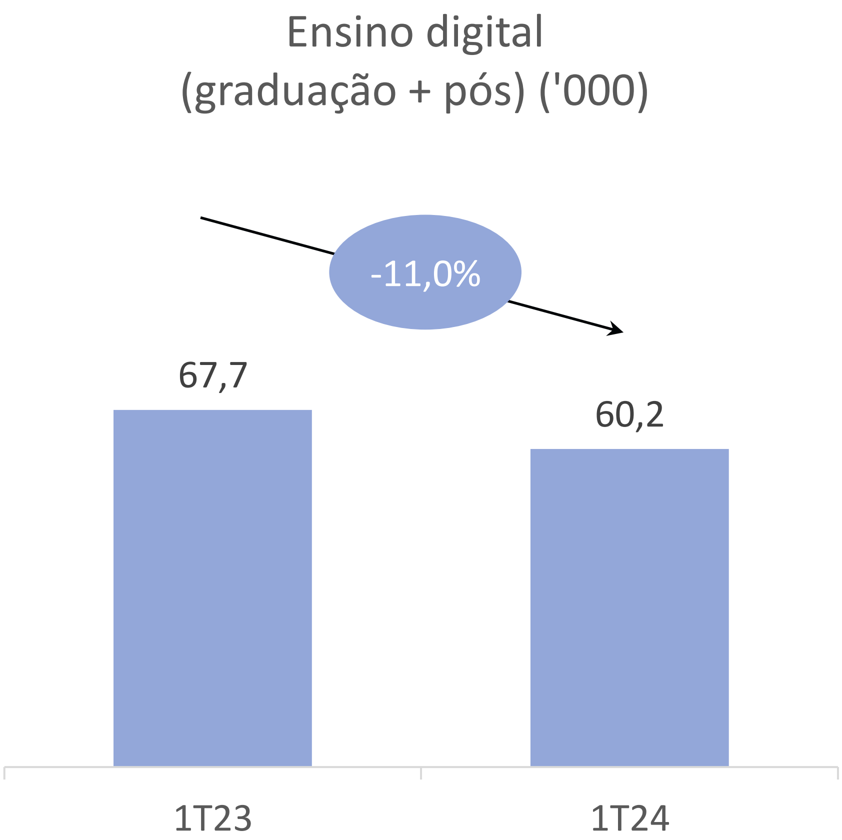


*inclui custo de aluguel + aluguéis mínimos pagos (ex-IFRS 16)

Resultados Operacionais

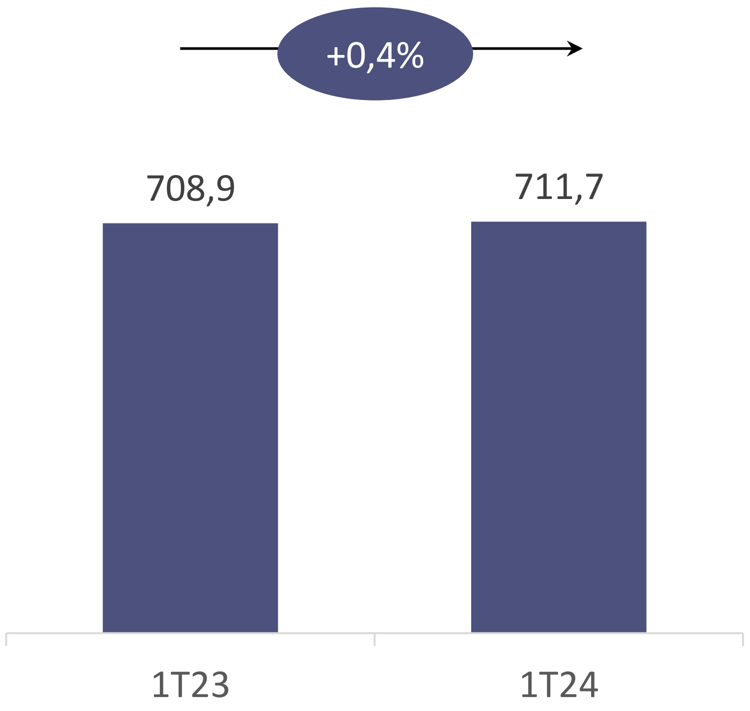
Captação de alunos 1T24



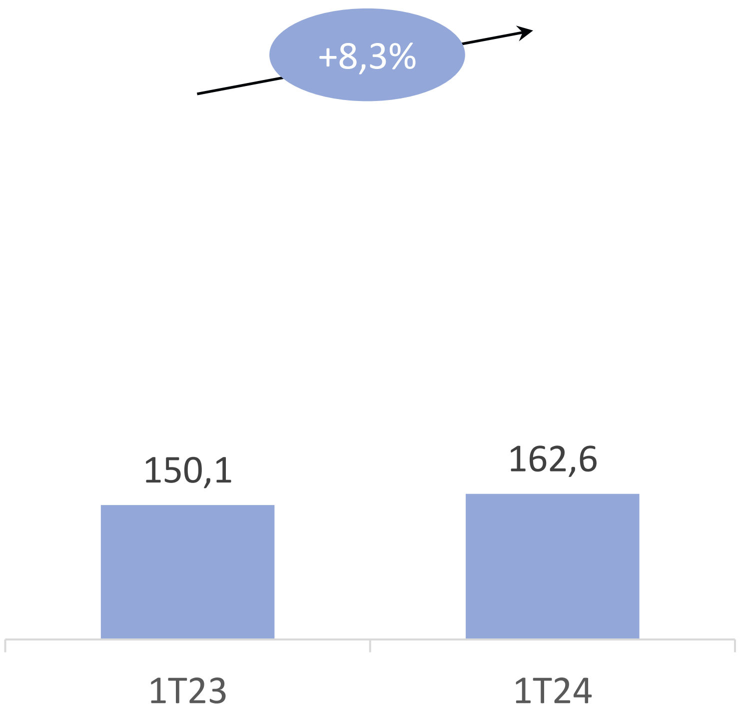


Ticket médio (R$/mês)

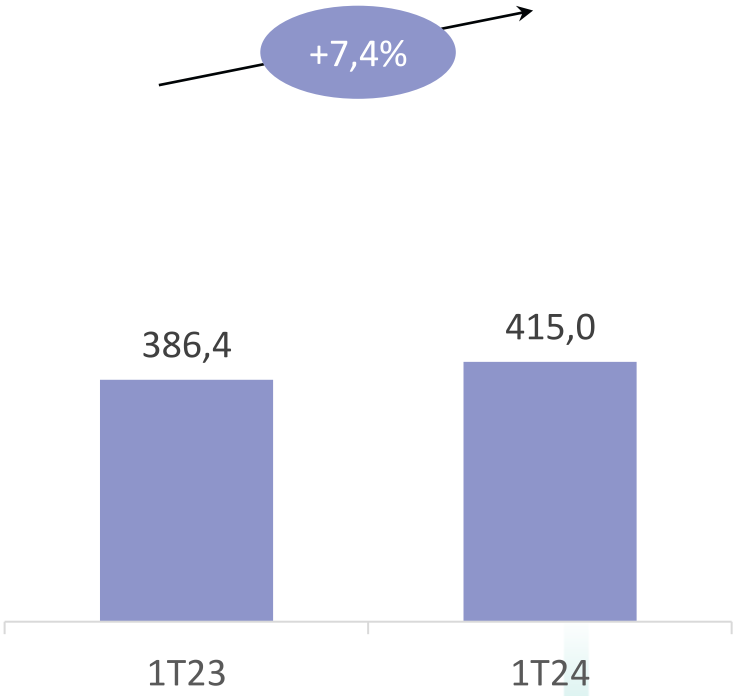
Graduação híbrida



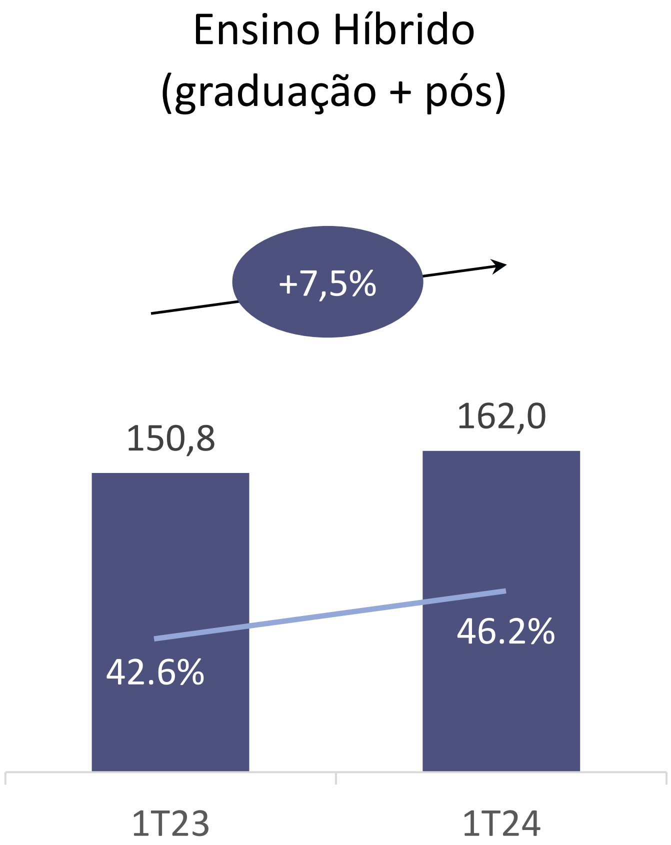
Ensino digital (graduação + pós)

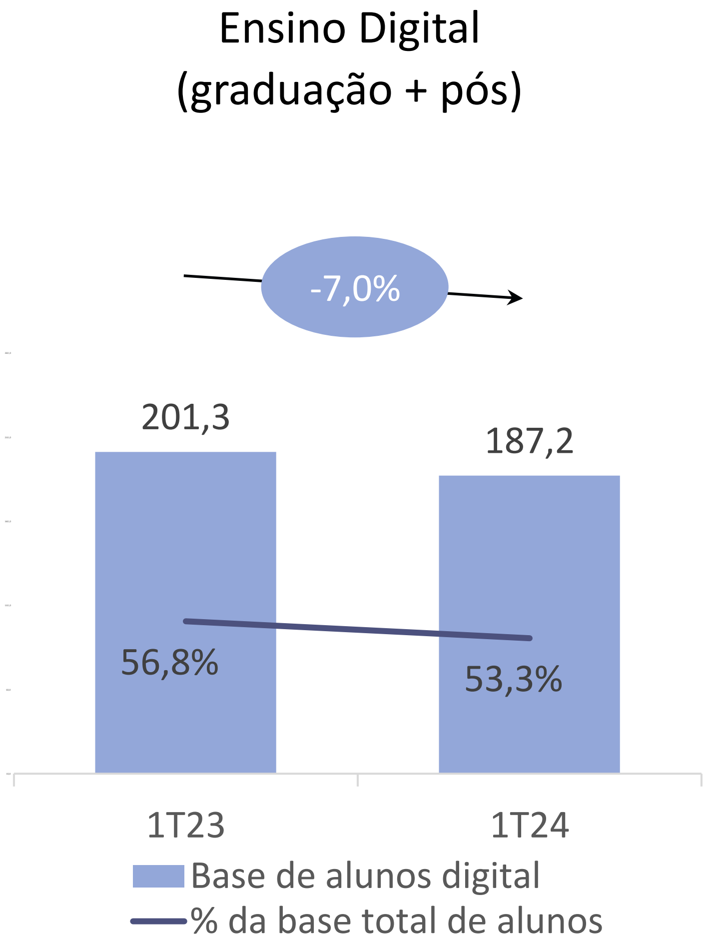


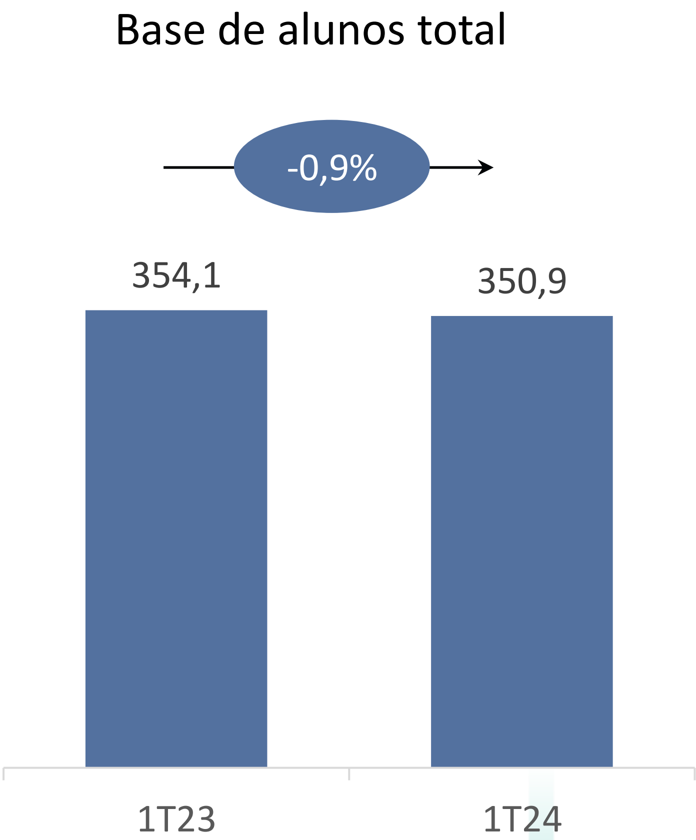
Ensino regulado geral



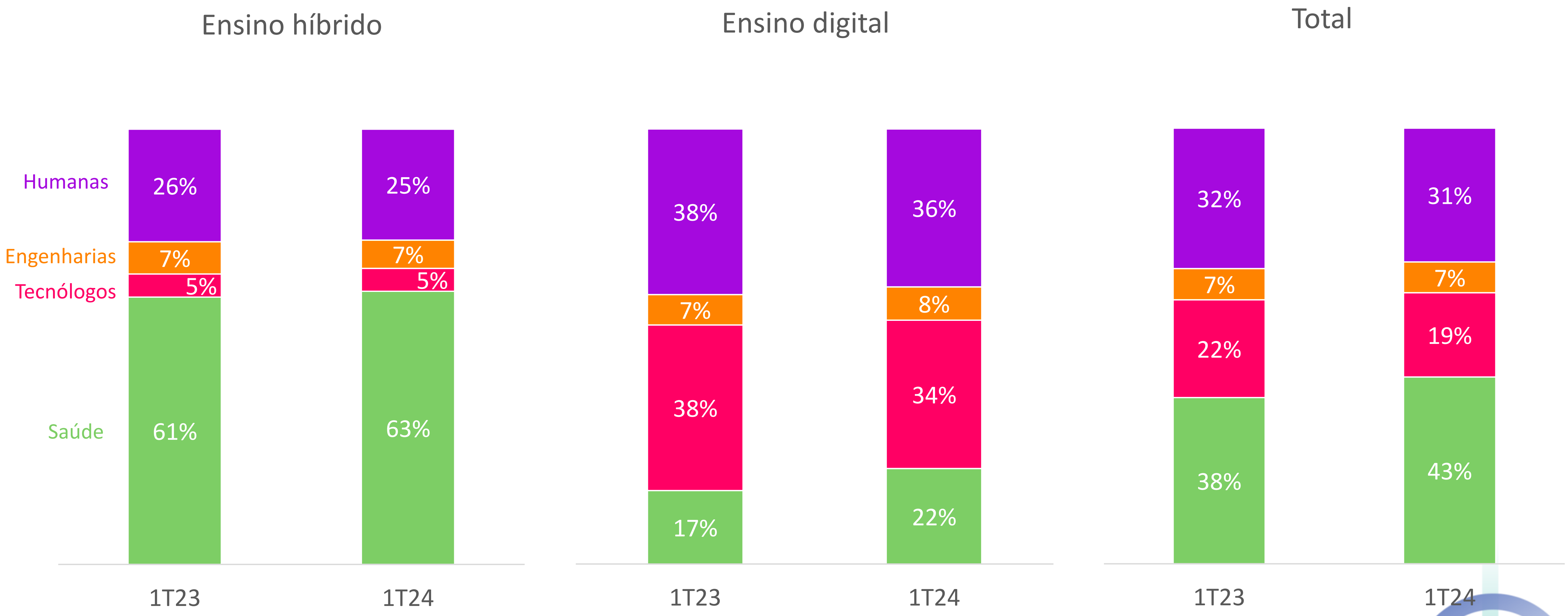
Evolução da base de alunos de ensino regulado ('000)







Alunos de graduação por área do conhecimento



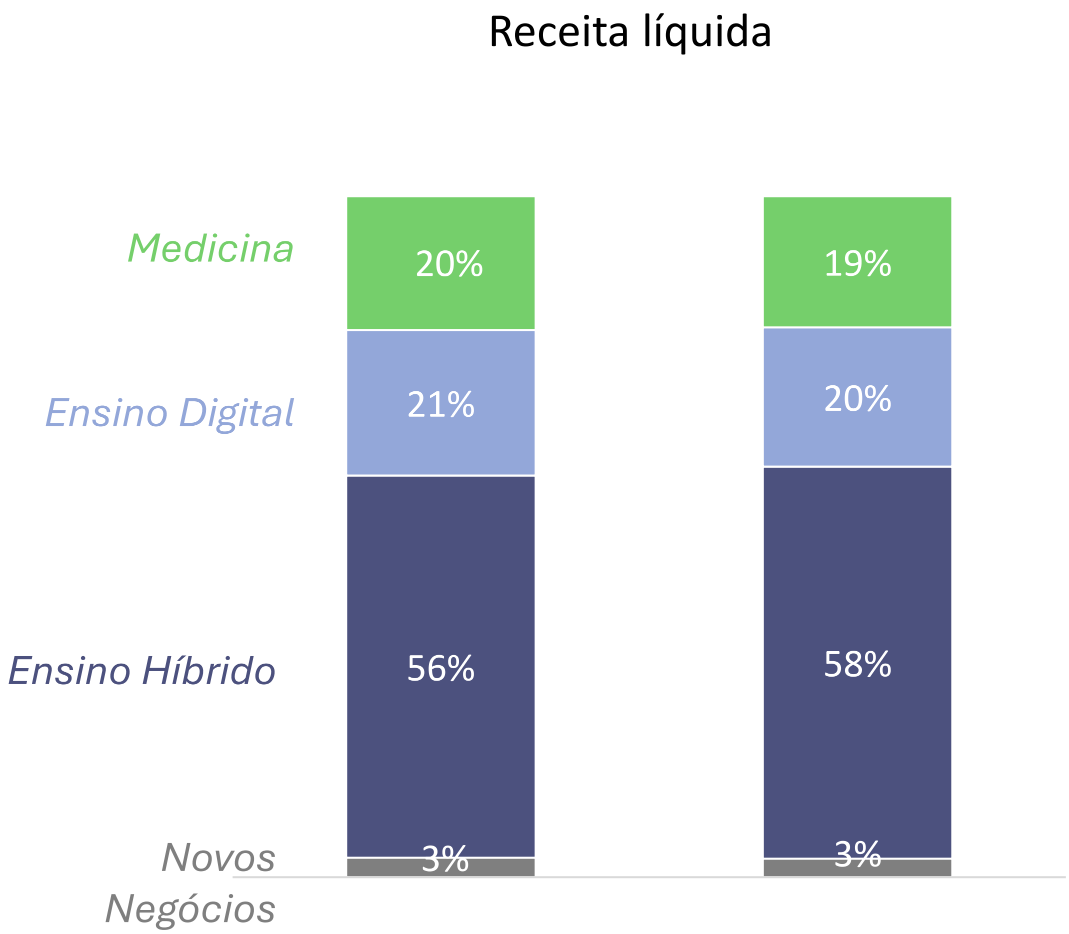
Resultados Financeiros

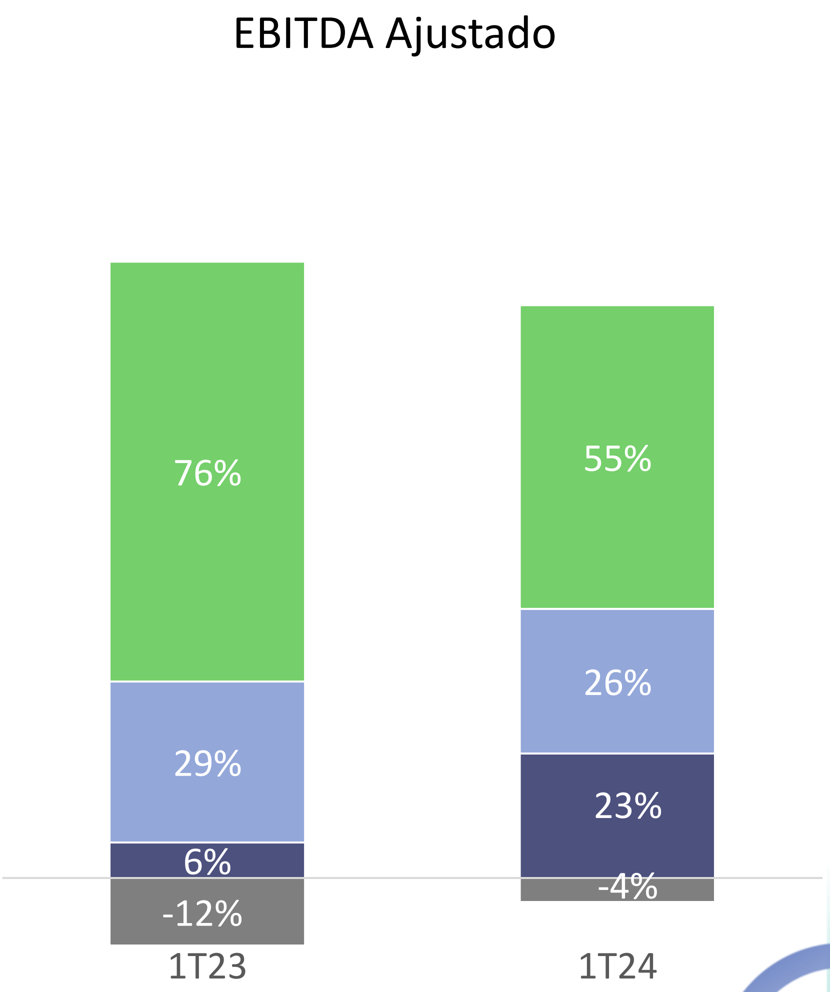
Resumo dos resultados (R$/MM)

Destaques Financeiros	1T24	1T23	Var. (%) 1T24 x 1T23
Receita Líquida	450,7	424,5	6,2%
Lucro Bruto Caixa Ajustado(*)	294,4	265,2	11,0%
Margem Bruta Caixa Ajustada	*65,3%*	*62,5%*	*2,9 p.p.*
EBITDA Ajustado(*)	91,0	72,6	25,3%
Margem EBITDA Ajustada	*20,2%*	*17,1%*	*3,1 p.p.*
Lucro Líquido Ajustado(*)	(2,8)	(18,2)	N.M.
Margem Líquida Ajustada	*-0,6%*	*-4,3%*	*3,7 p.p.*

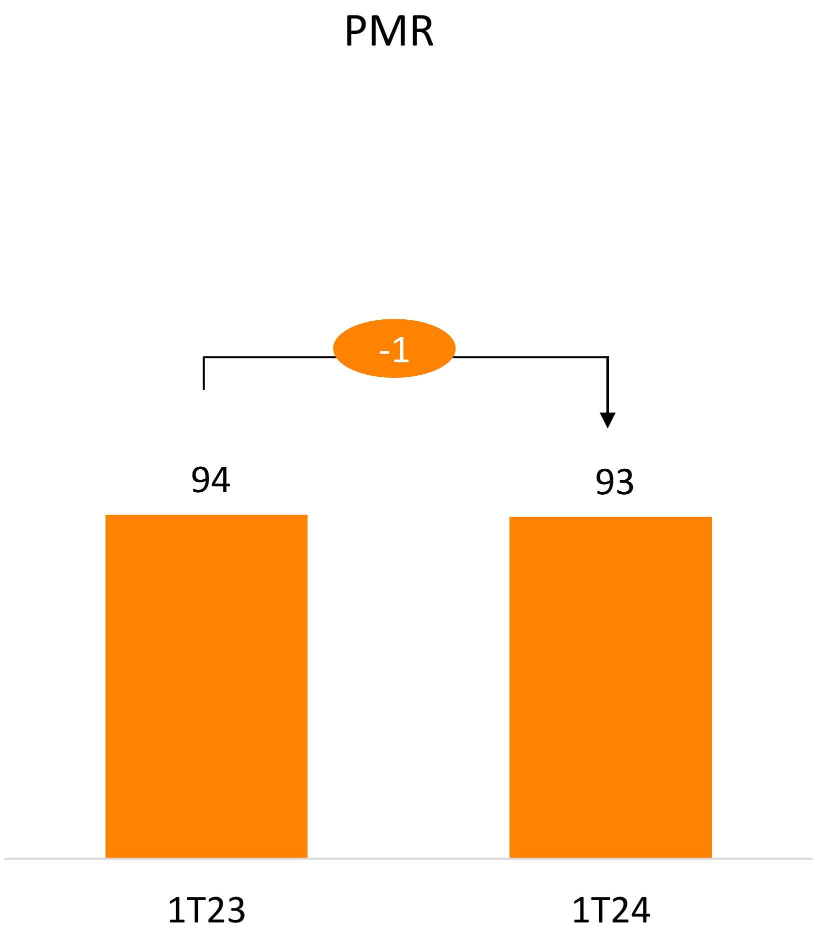
* Ajustado por eventos não recorrentes, rendimentos de juros de contratos/outros e aluguéis mínimos pagos

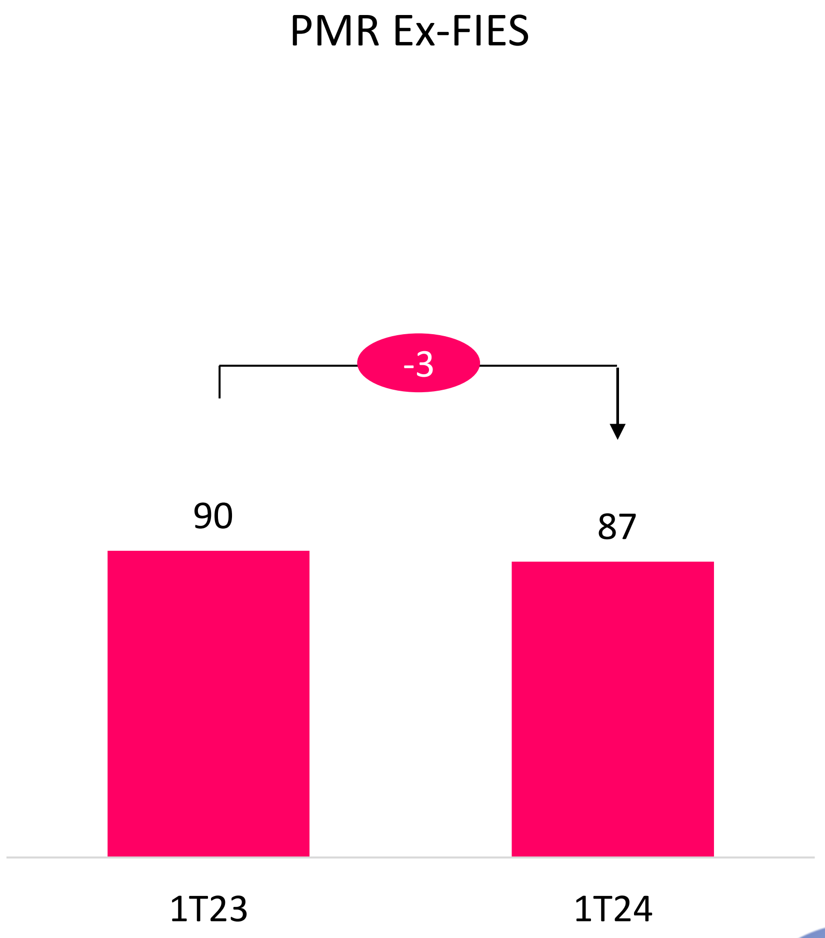
Distribuição dos resultados por segmento e modalidade de oferta



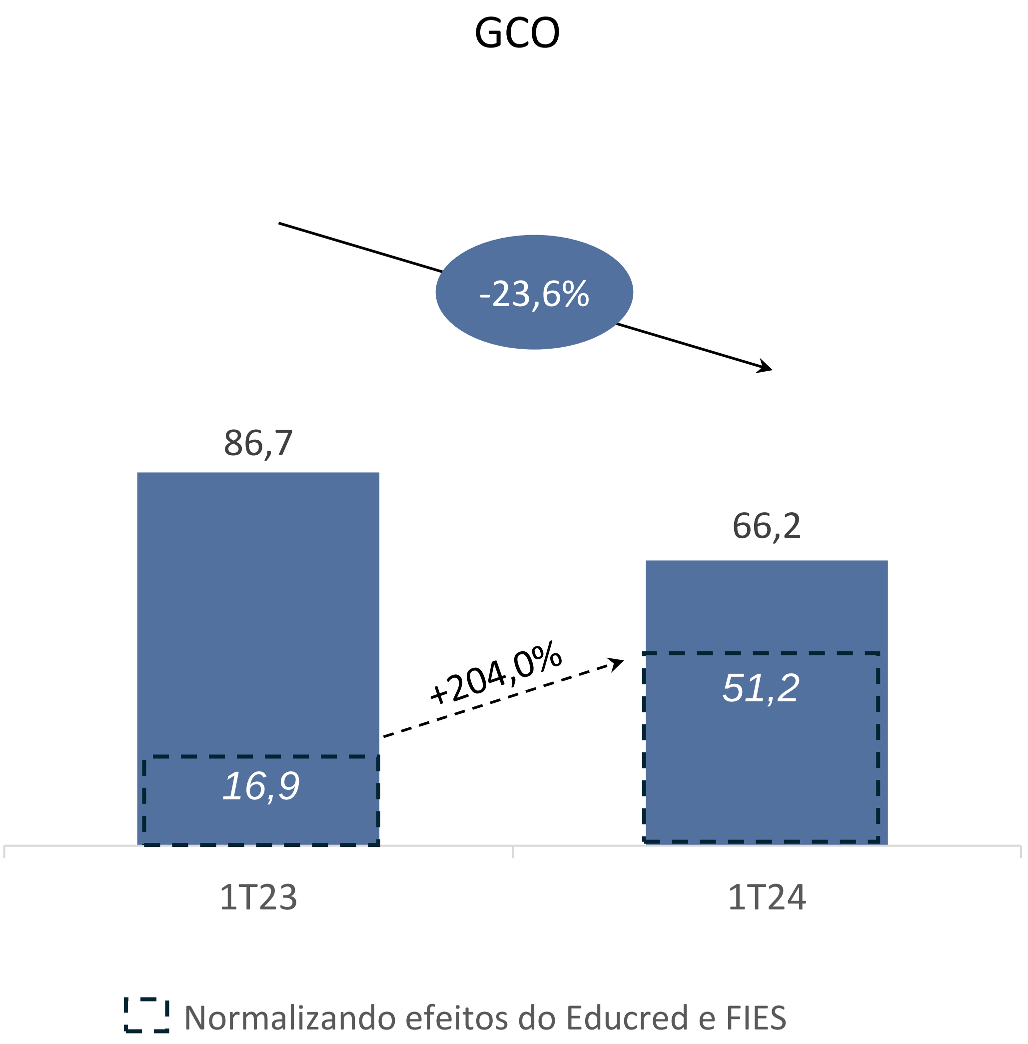


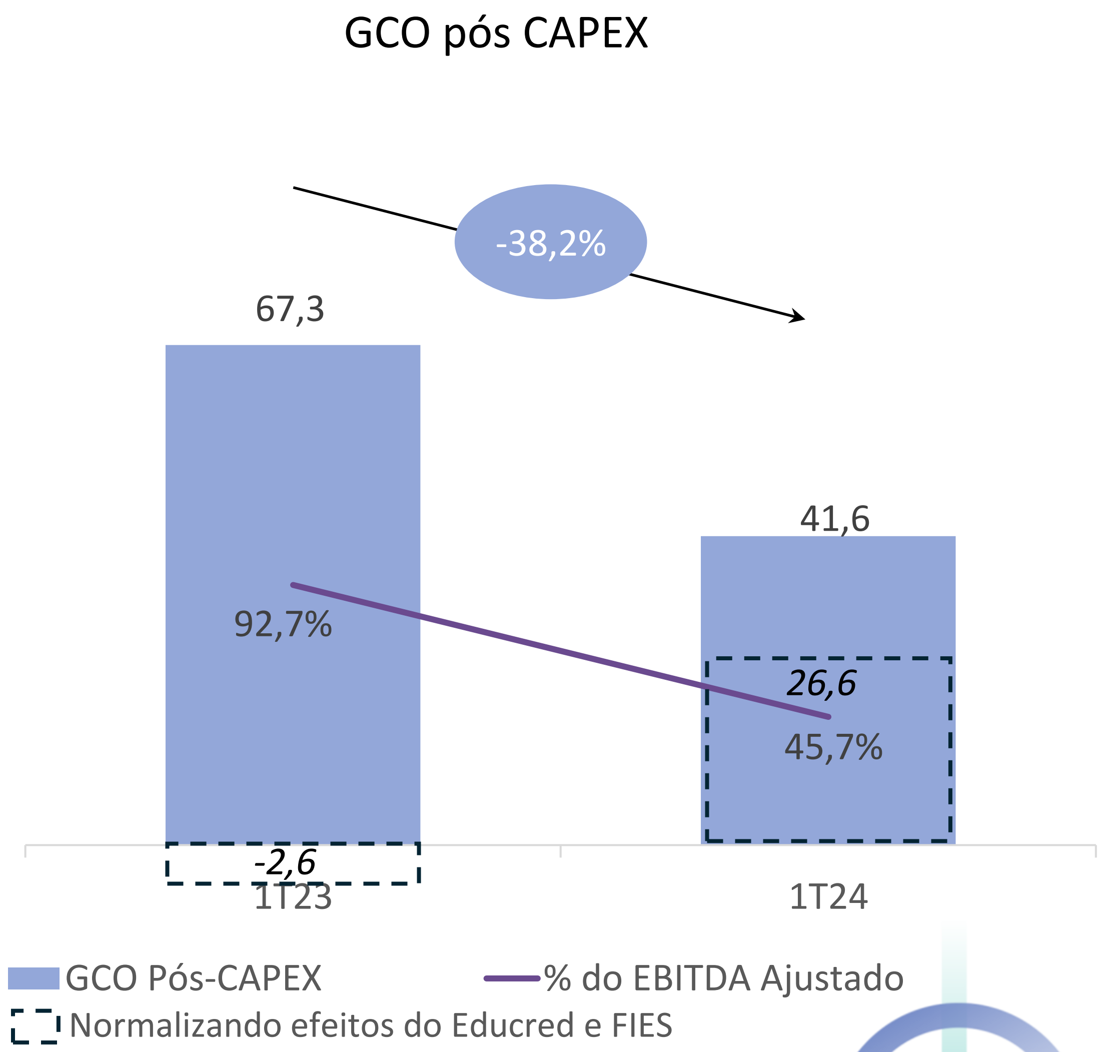
Prazo médio do contas a receber líquido (PMR) (Dias)





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

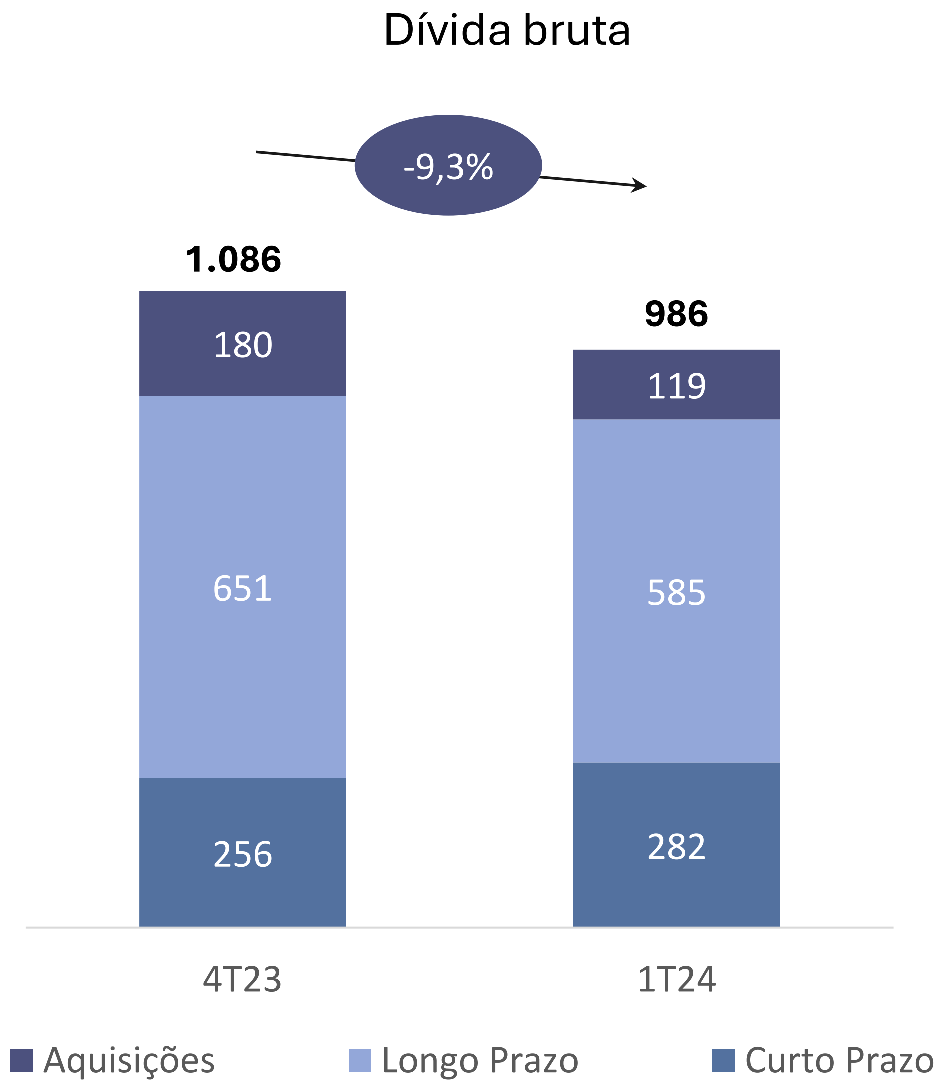


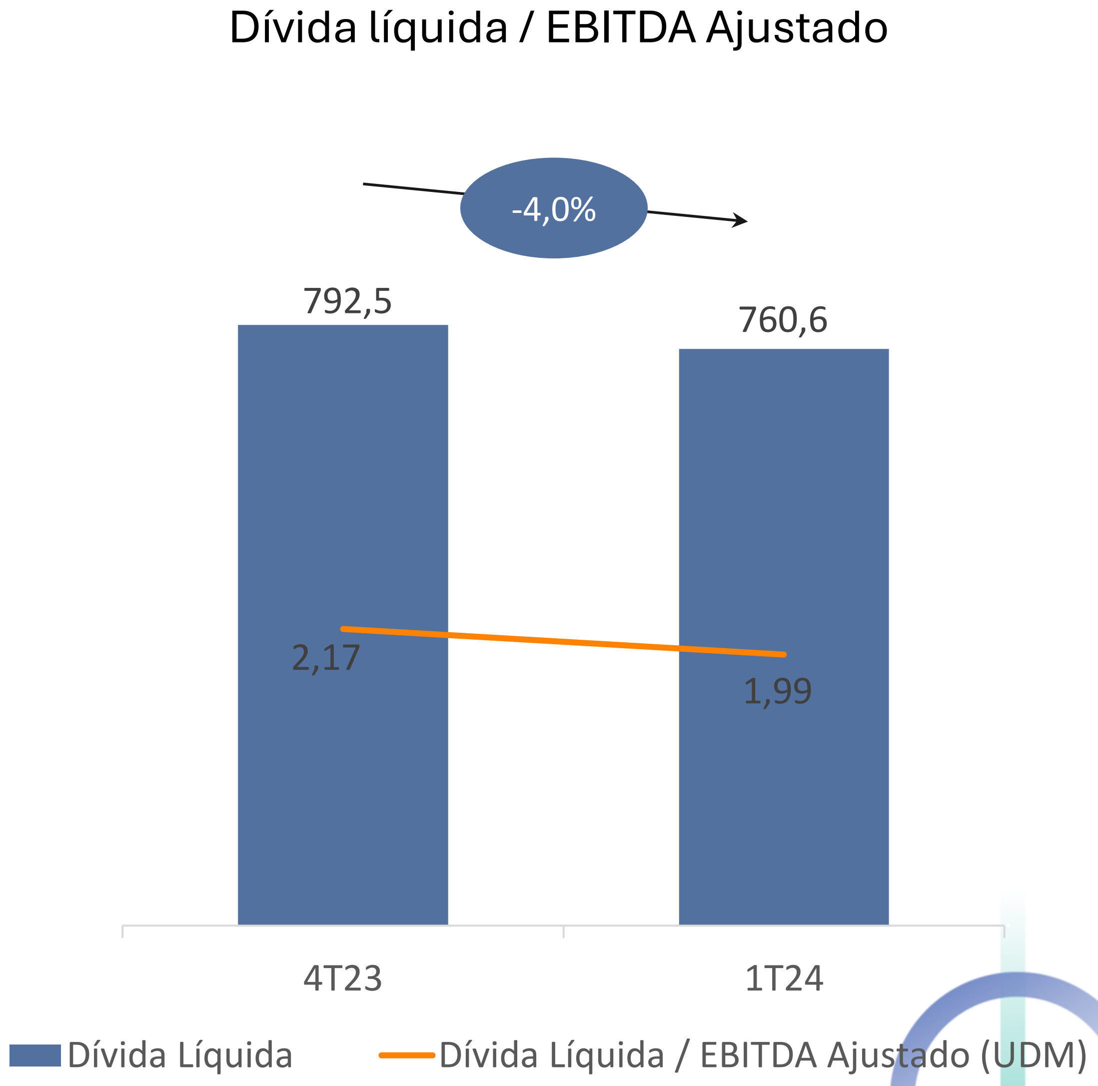


Efeitos que impactaram a geração operacional de caixa 1T23 e 1T24:

- 1T23 Venda da carteira do Educred para o PraValer de R$69,7 milhões
- 1T24 Recebimento do FIES de aproximadamente R$ 15,0 milhões em janeiro de 2024, que historicamente é recebido em dezembro

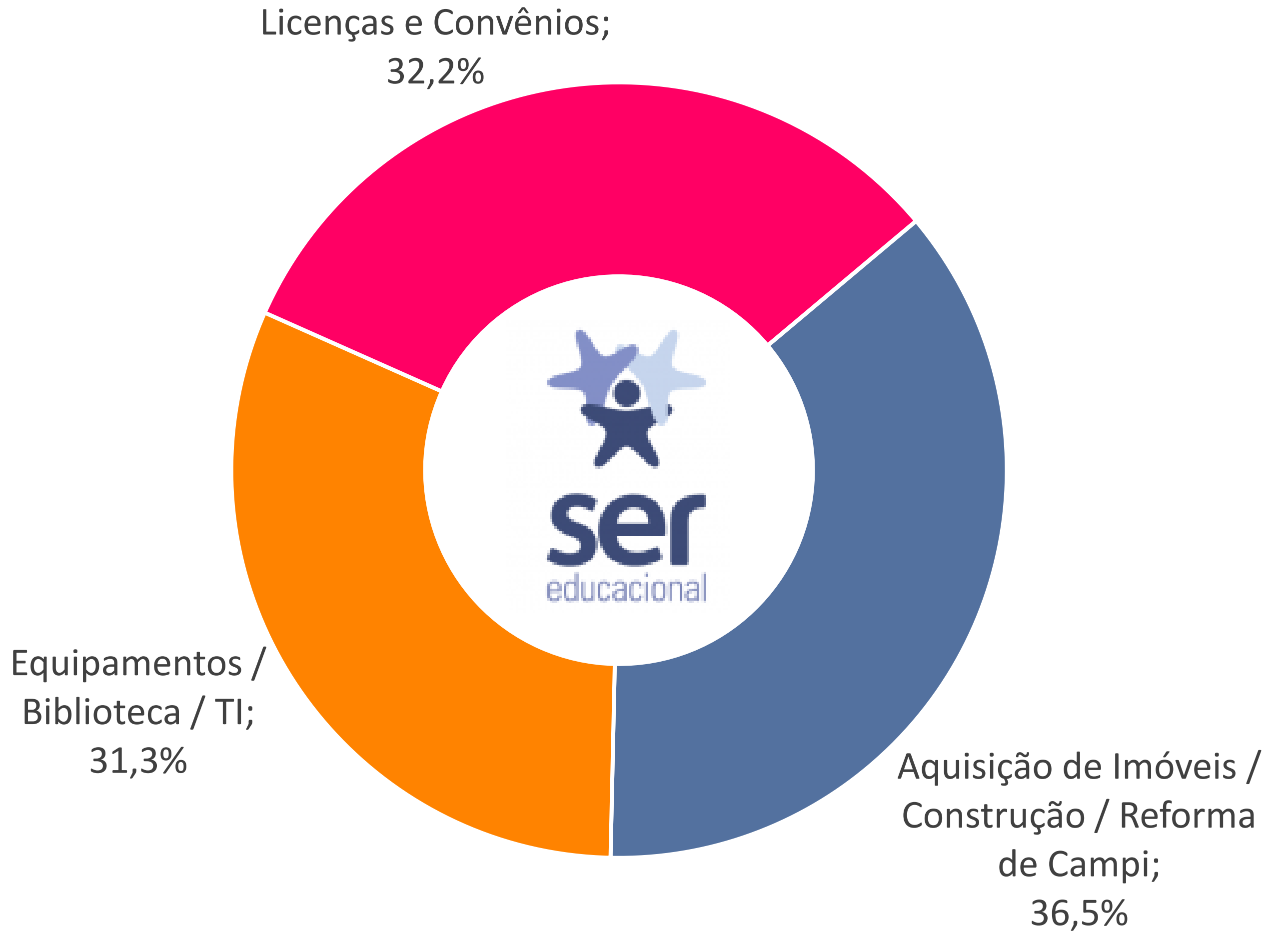
Endividamento e alavancagem financeira (R$MM)



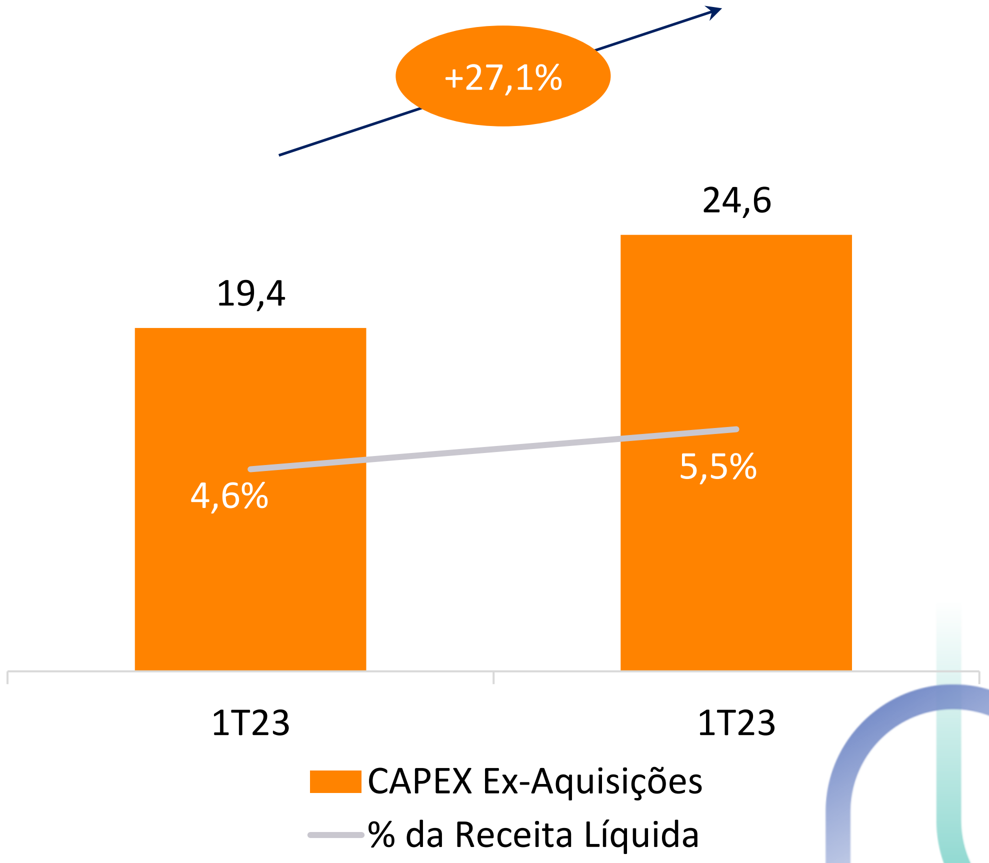


Investimentos (R$MM)

Distribuição do CAPEX



Evolução dos Investimentos



Objetivos
2024

Objetivos 2024

Execução do plano de alavancagem operacional

Redução do Endividamento Financeiro

Foco na oferta de cursos de maior ticket médio e/ou maior margem operacional

Aumento da geração operacional recorrente de caixa líquido pós CAPEX

Continuar o desenvolvimento do ecossistema de educação continuada

ser educacional

Contatos

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

ser educacional

RESULTS
1Q24

Disclaimer

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.

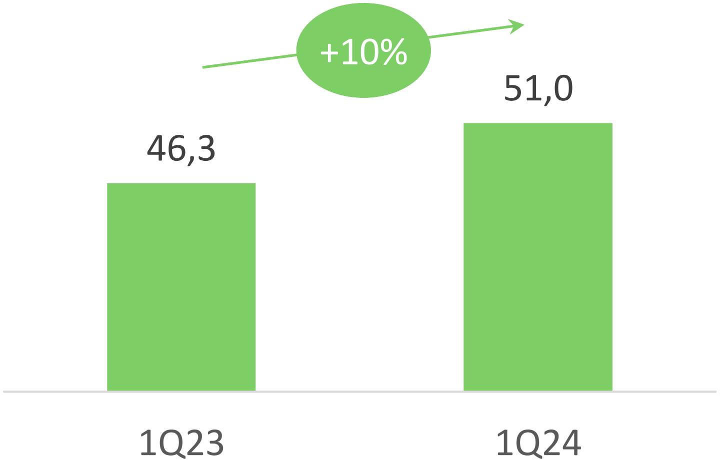
Highlights

1Q24 results show the successful execution of the operational optimization plan

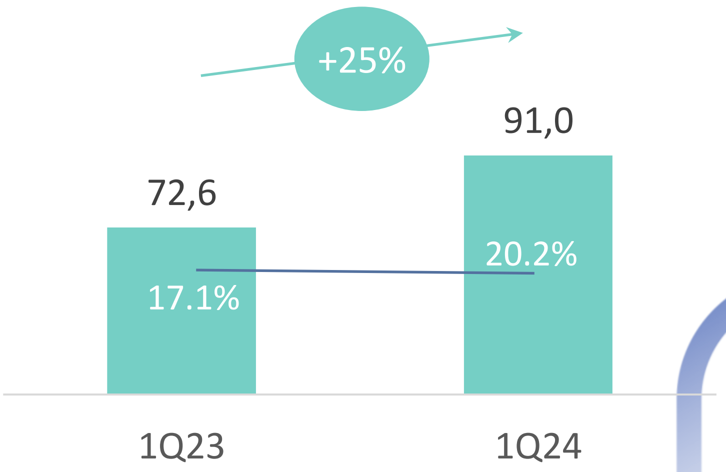
1Q24 x 1Q23

Hybrid Teaching student base	+7.5%
Net Revenue	+6.2%
Adjusted EBITDA	+25.3%
Adjusted EBITDA margin	+3.1p.p.
Net Debt / Adjusted EBITDA	1.99x

Hybrid Teaching Intake ('000)



Adjusted EBITDA (R$MM)
and Adjusted EBITDA Margin (%)



Operational optimization plan enters its completion phase in 1H24

Generation of commercial synergies

Generation of cost and expense synergies

1Q23

- Changes to portfolio of courses and units
- Readjustment of cost and expense structure
- Completion of integration with UNIFAEL
- Start of the SSC/SRC process review and automation project
- Sale of EduCred receivables (R$69.7mm)

2Q23

- 1st round of real estate optimization
- Review of rental costs for current units

2H23

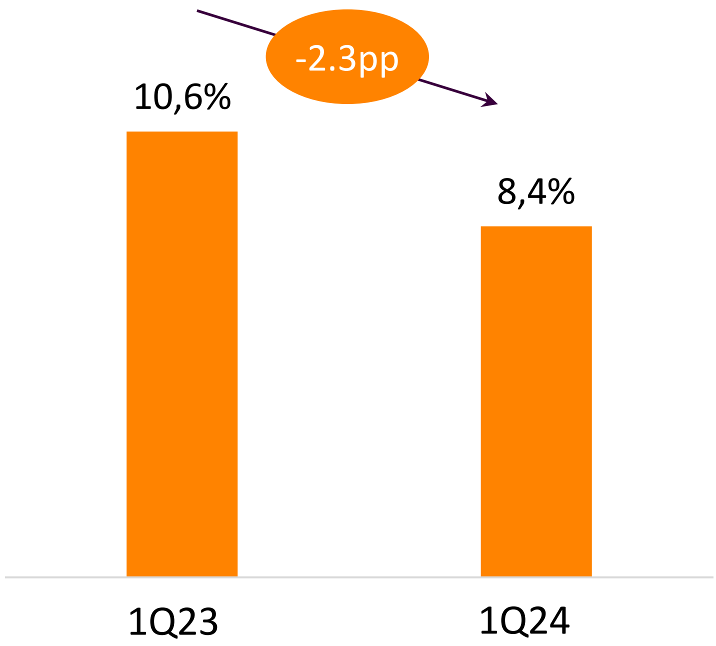
- 2nd round of real estate optimization
- Increase in winter intake planting

1H24

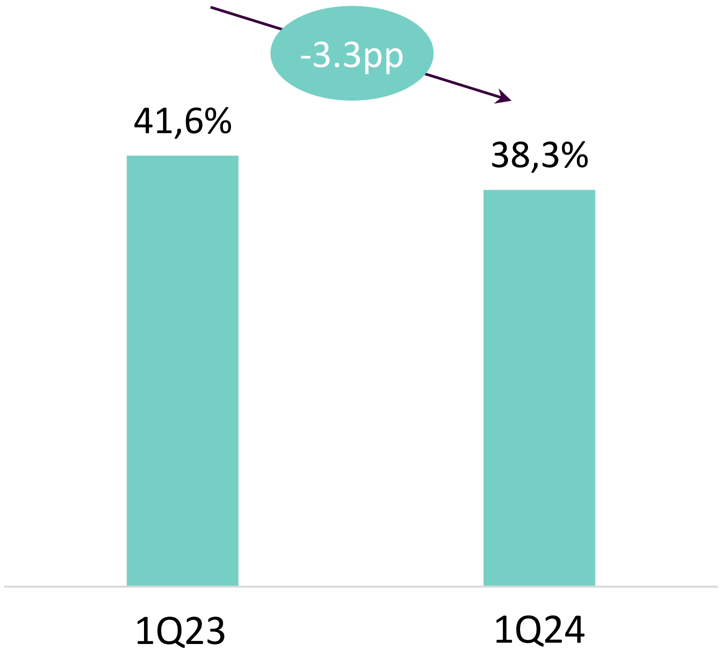
- 3rd round of real estate optimization
- Completion of the SSC and SRC process review and automation project

Execution of the optimization plan continues to present clear results in 1Q24

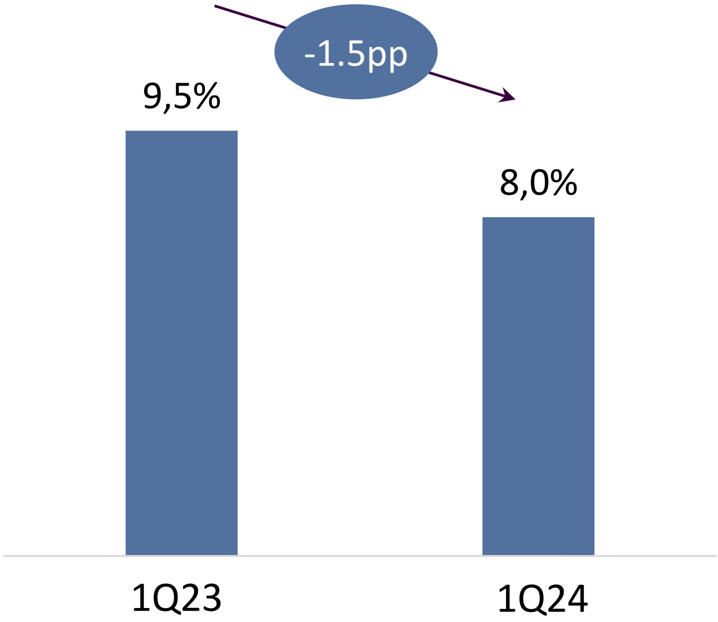
Rent* / Net Revenue



Payroll Costs and Expenses / Net Revenue



Advertising Expenses / Net Revenue

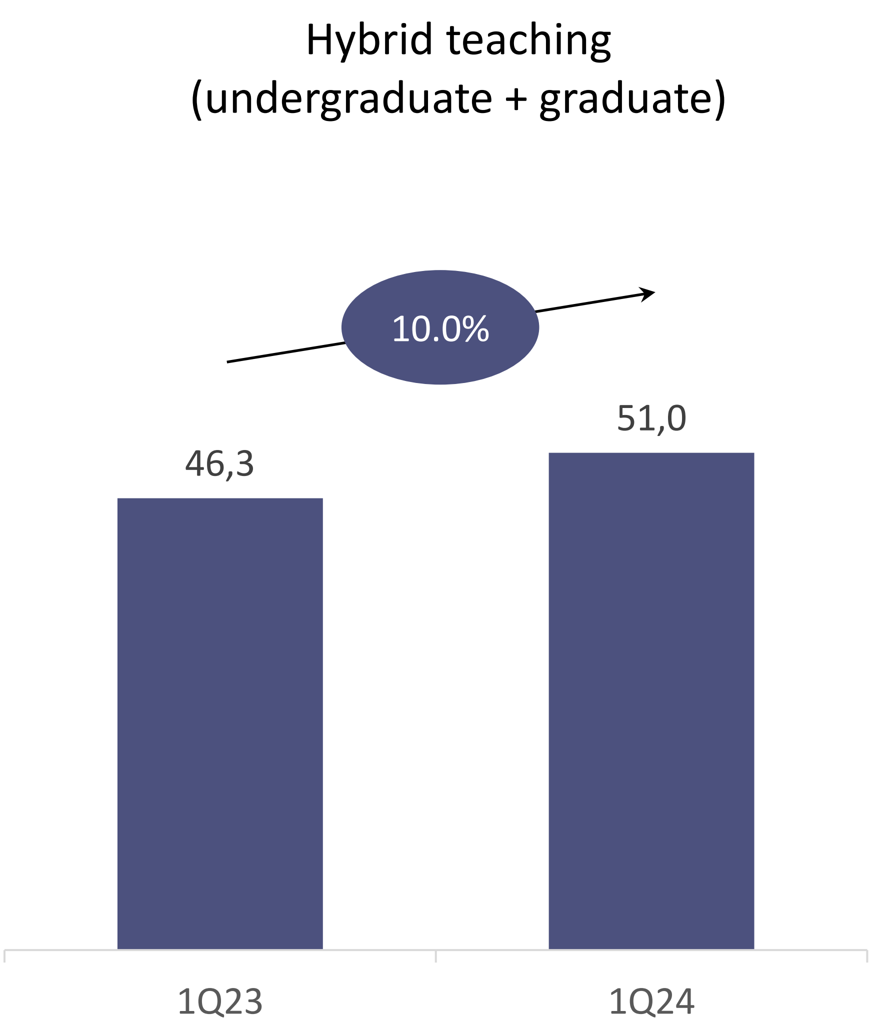


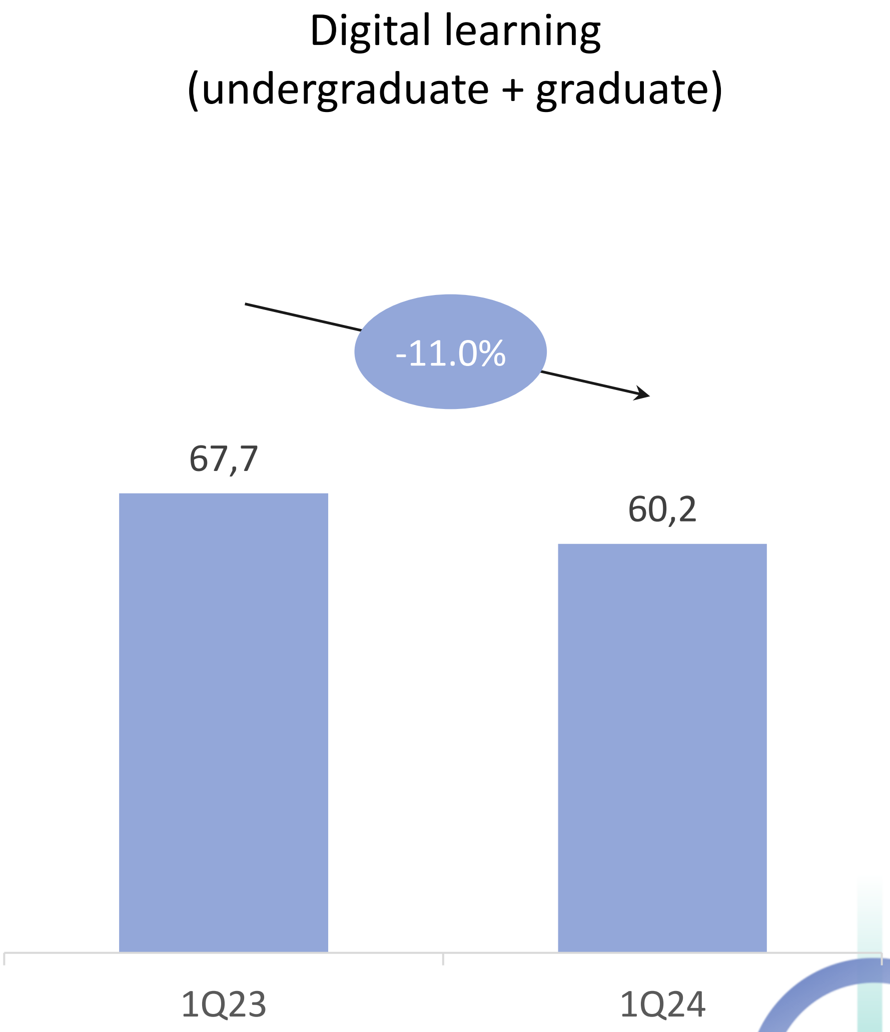
*includes rental cost + minimum rentals paid (ex-IFRS 16)

Operating Results

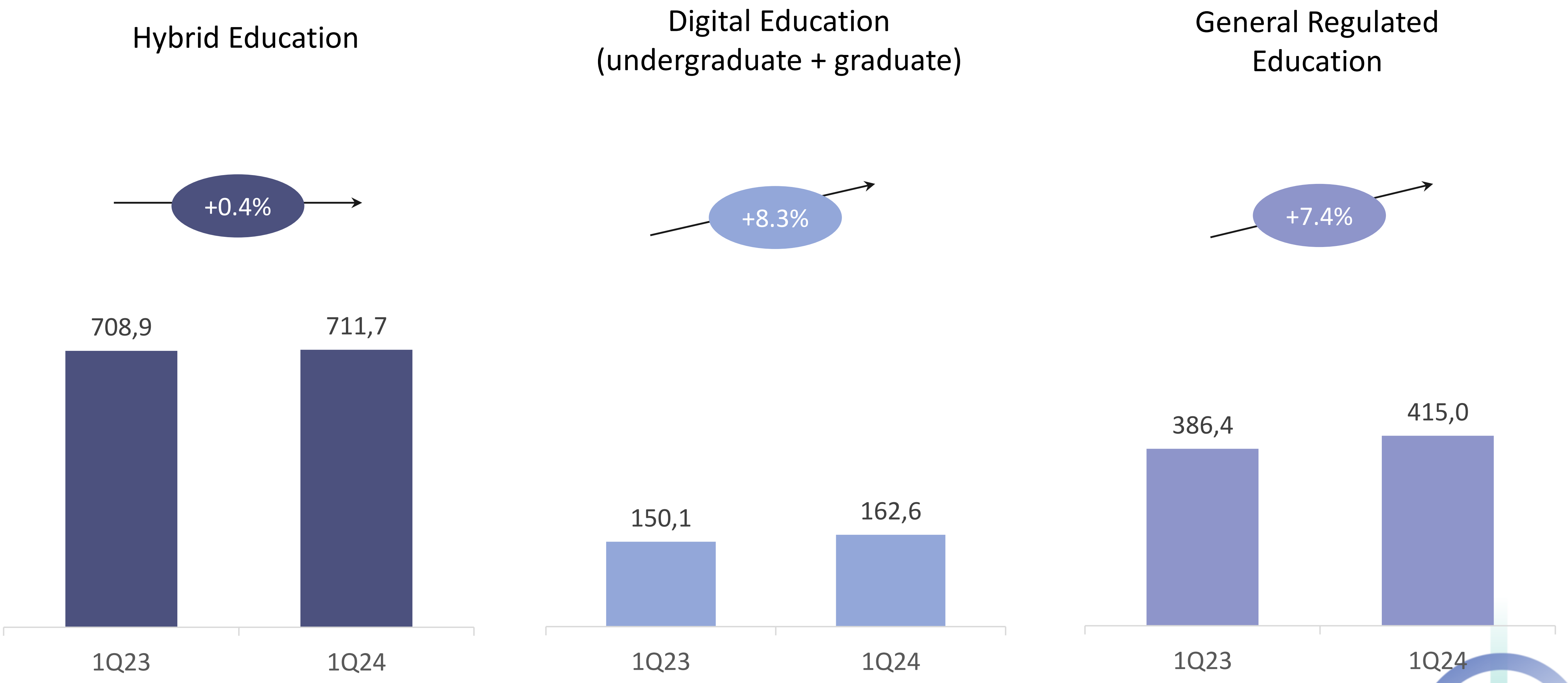
ser educacional

1Q24 student intake ('000)



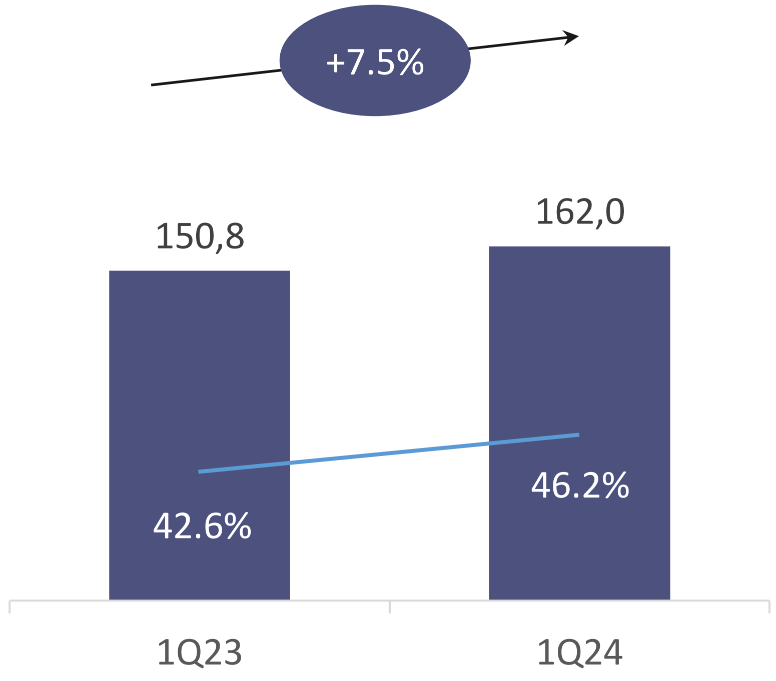


Average ticket (R$/month)

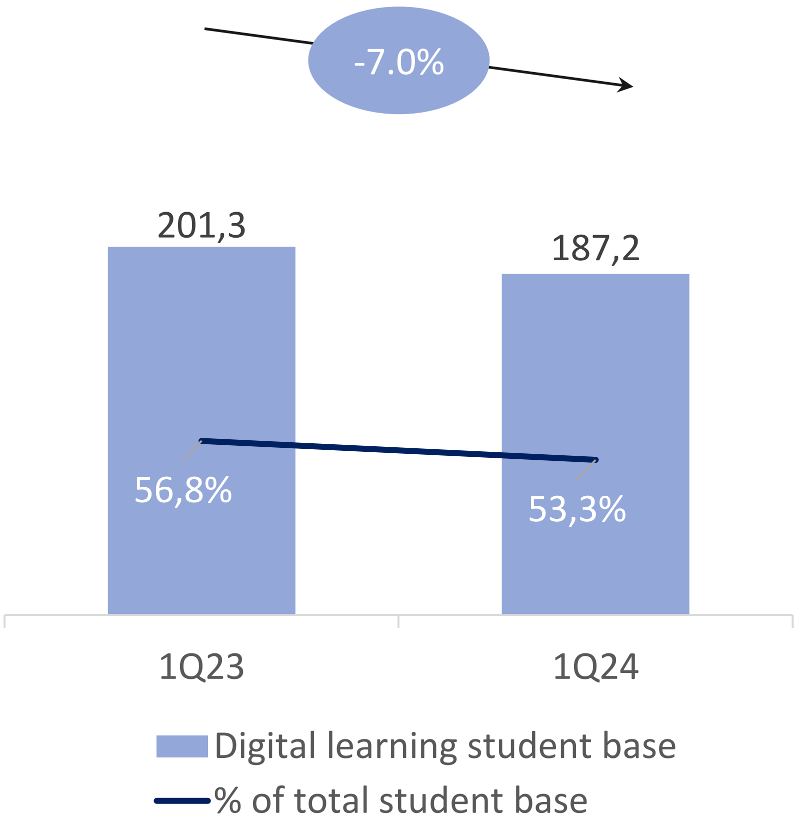


Evolution of regulated teaching student base (‘000)

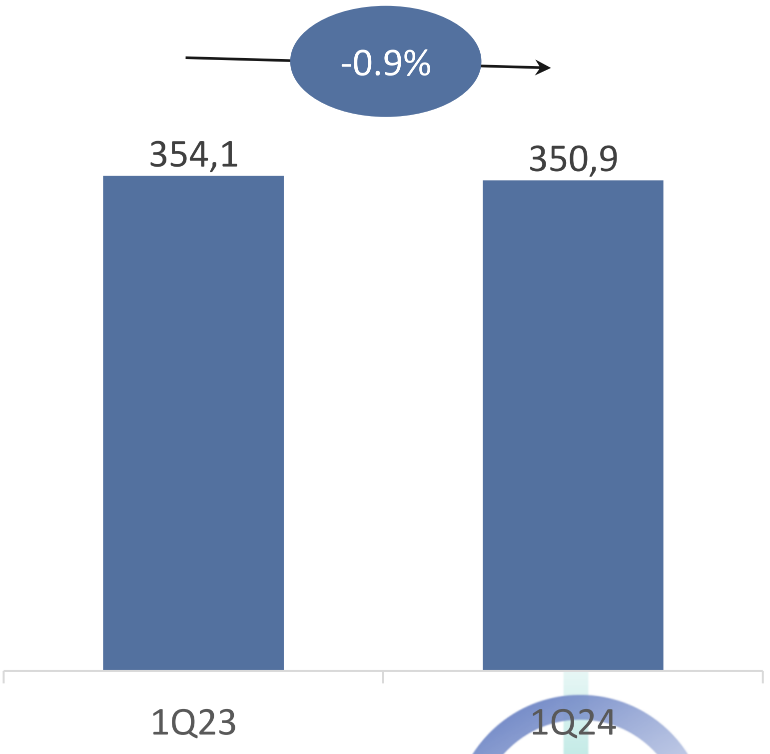
Hybrid teaching
(undergraduate + graduate)



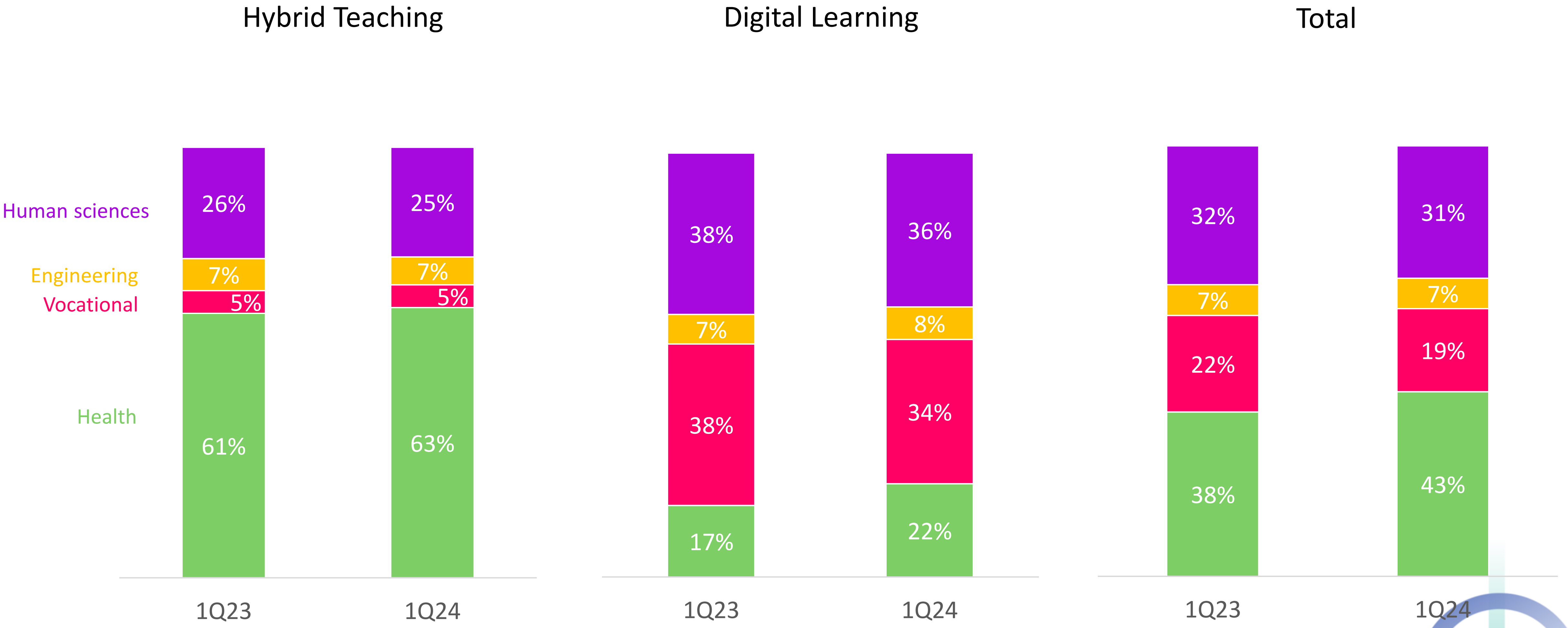
Digital learning
(undergraduate + graduate)



Total student base



Undergraduate student base by segment



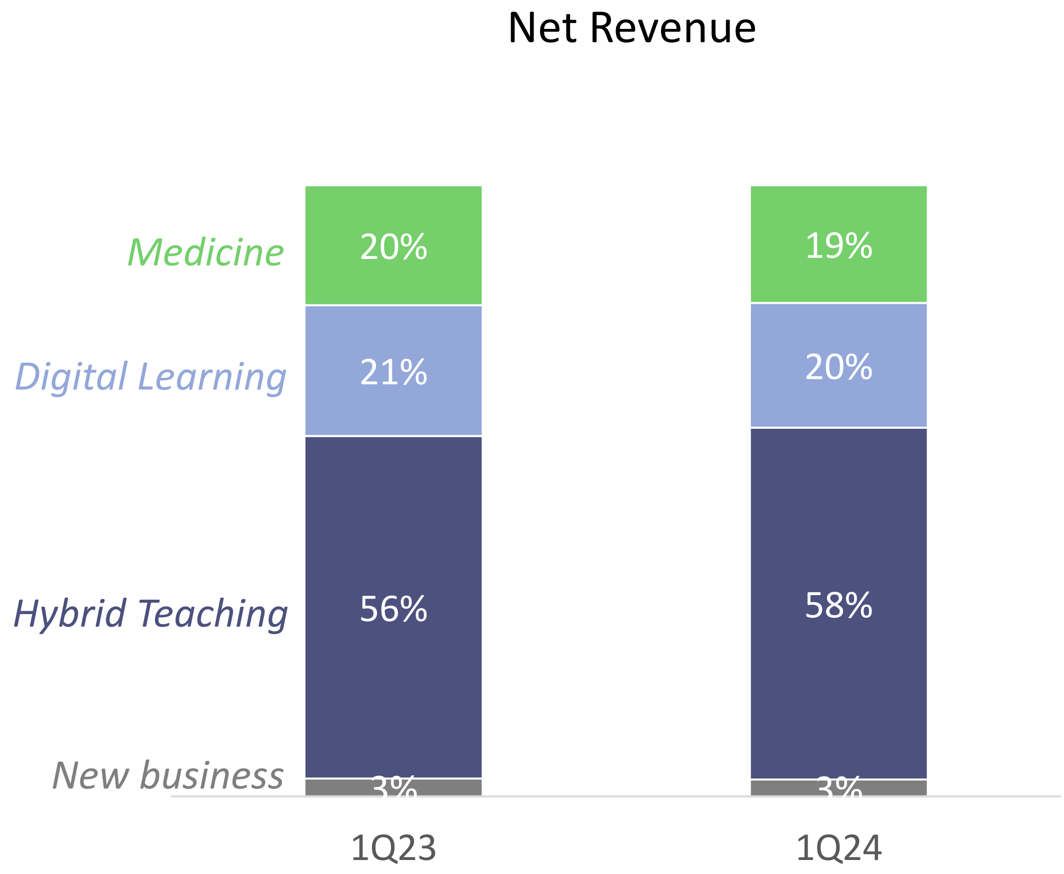
Financial Results

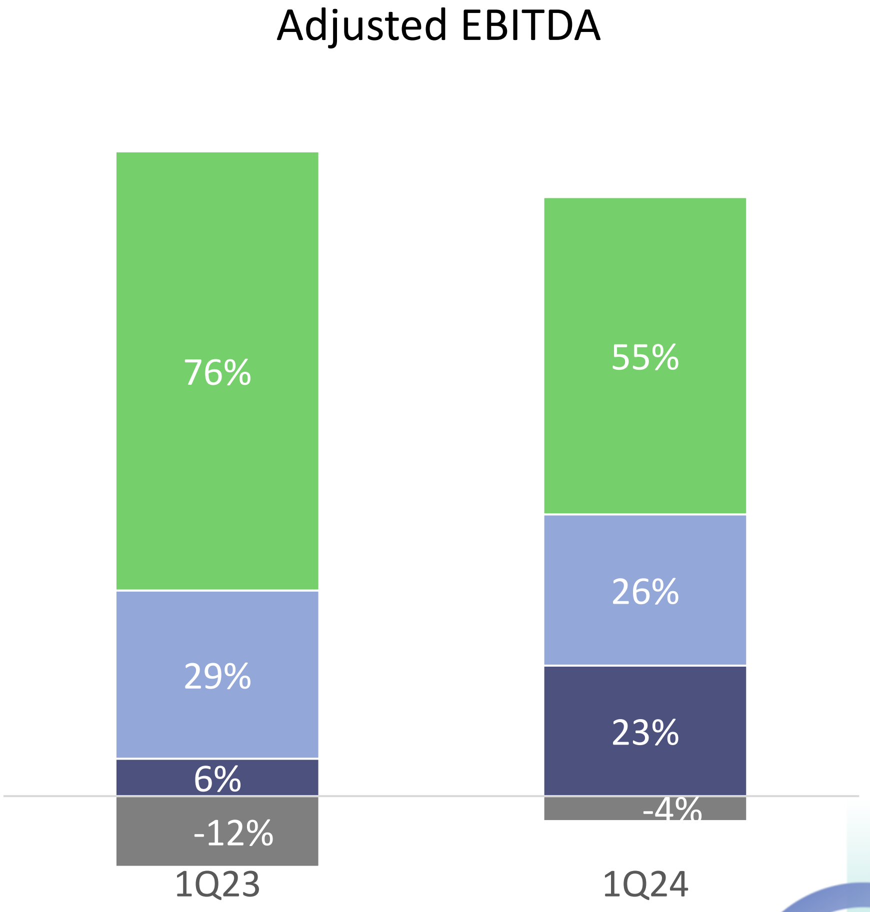
Results summary (R$/MM)

Financial Highlights	1Q24	1Q23	% Chg. 1Q24 x 1Q23
Net Revenue	450.7	424.5	6.2%
Adjusted Cash Gross Profit (*)	294.4	265.2	11.0%
Adjusted Cash Gross Margin	*65.3%*	*62.5%*	*2.9 p.p.*
Adjusted EBITDA (*)	91.0	72.6	25.3%
Adjusted EBITDA Margin	*20.2%*	*17.1%*	*3.1 p.p.*
Adjusted Net Income (*)	(2.8)	(18.2)	N.M.
Adjusted Net Margin	*-0.6%*	*-4.3%*	*3.7 p.p.*

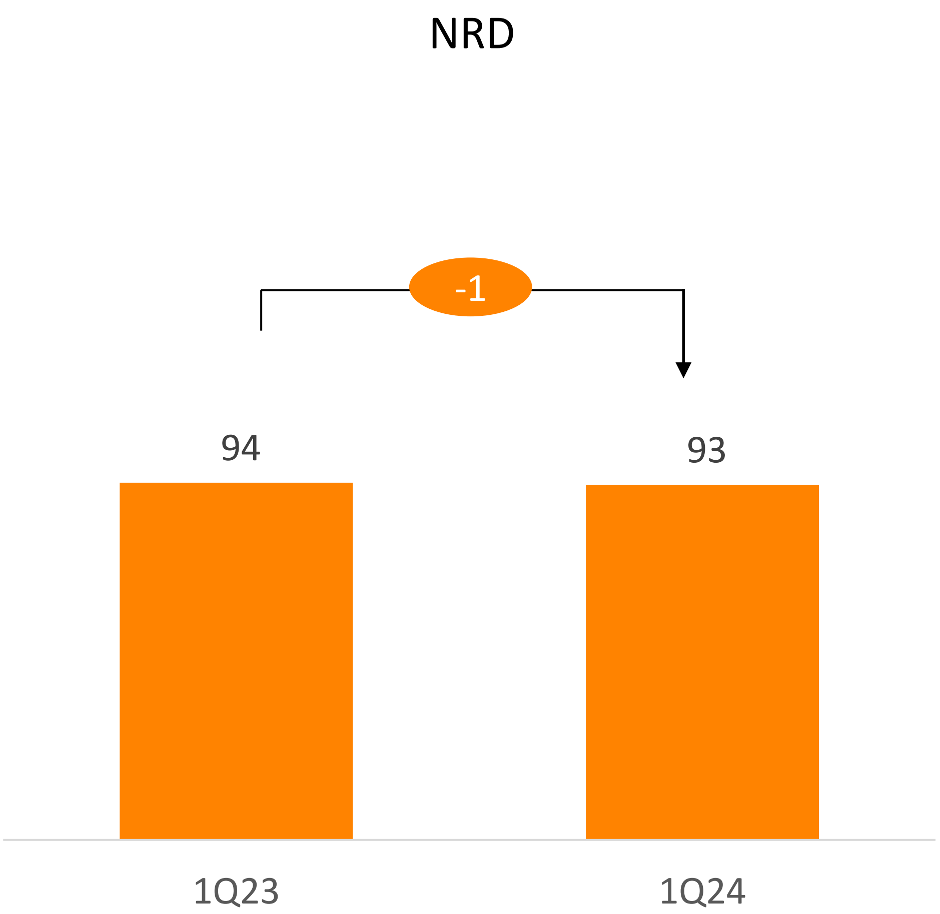
* Adjusted for non-recurring events, interest income on agreements/others and minimum rents paid

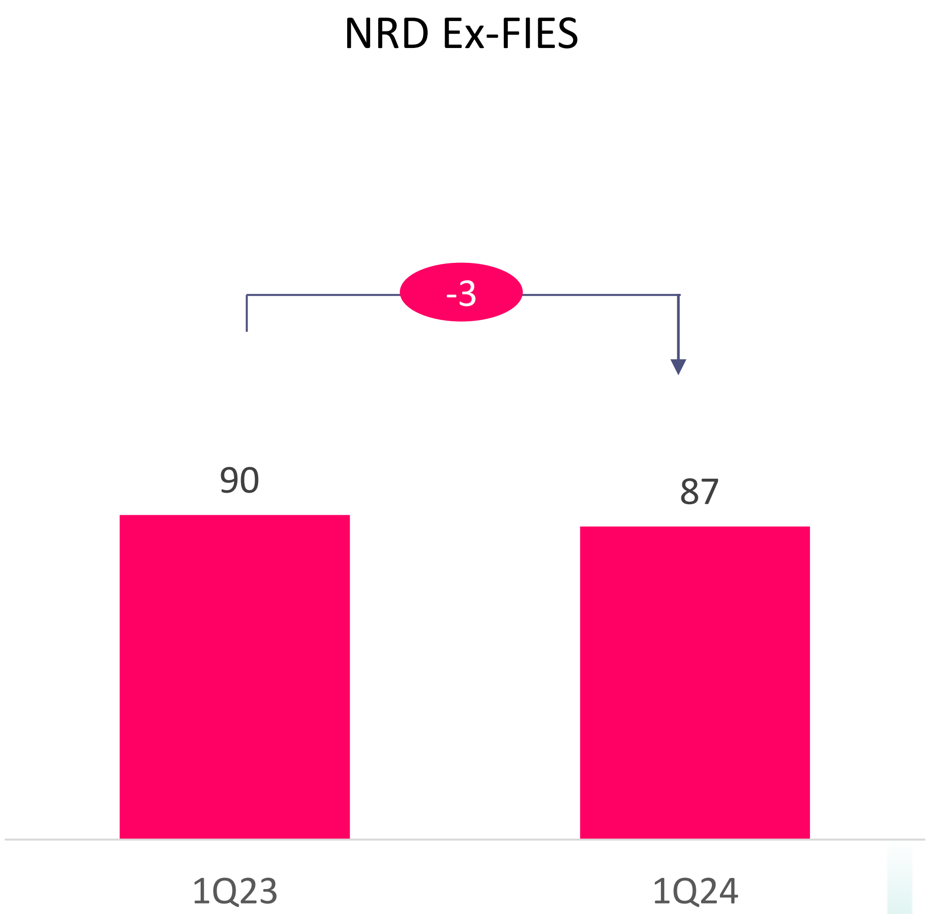
Results by segment and type of offer



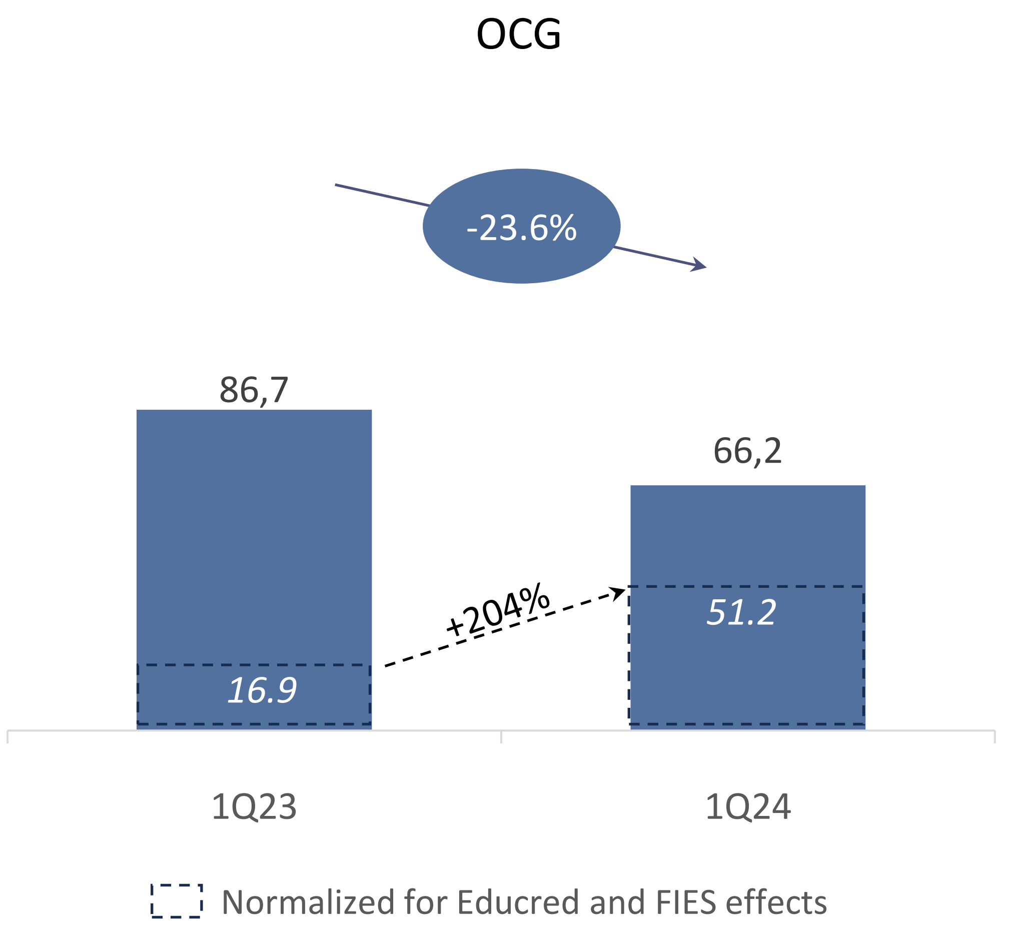


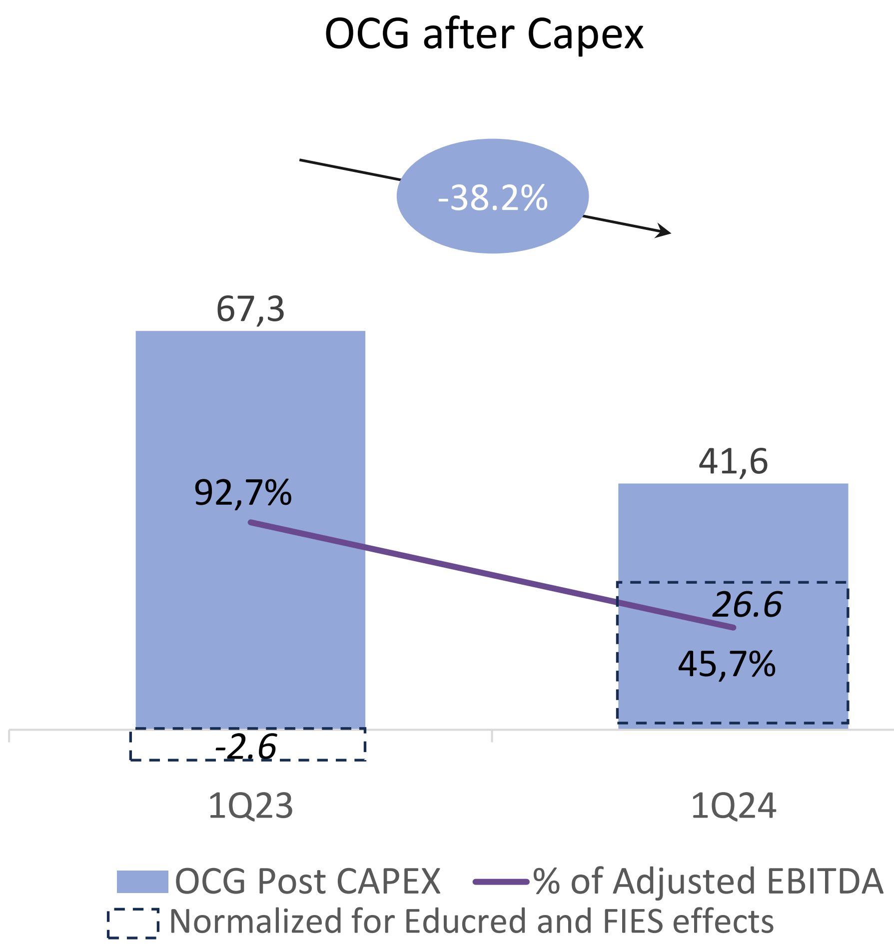
Net receivables days (NRD) (days)





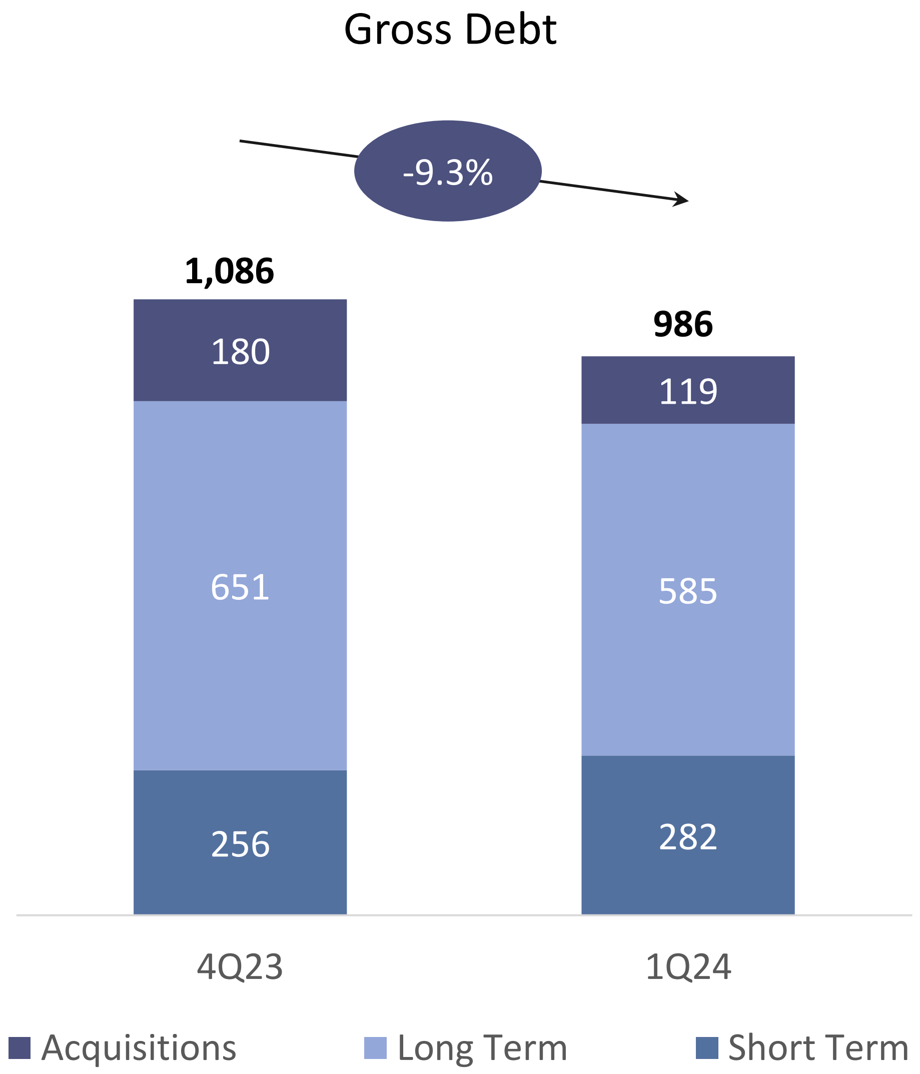
Net operational cash generation (OCG) (R$MM)

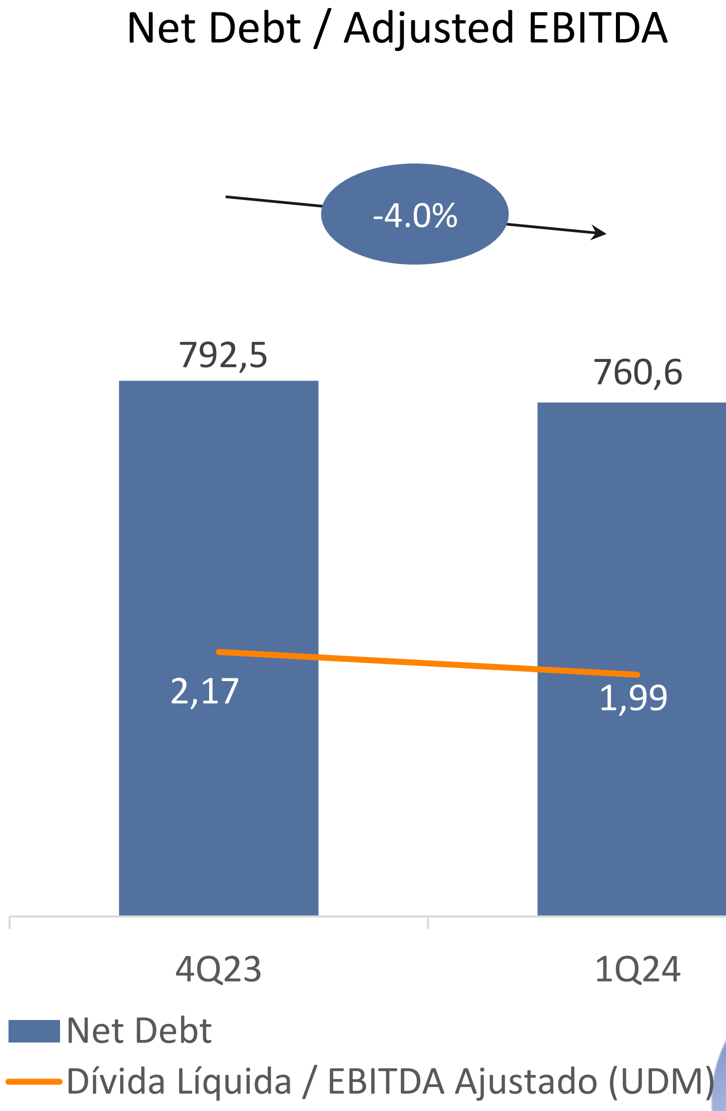




Effects that impacted operational cash generation in 1Q23 and 1Q24:
1Q23: Sale of the Educred receivables to PraValer worth R$69.7 million
1Q24: FIES receipt of approximately R$15.0 million in January 2024, which historically is received in December

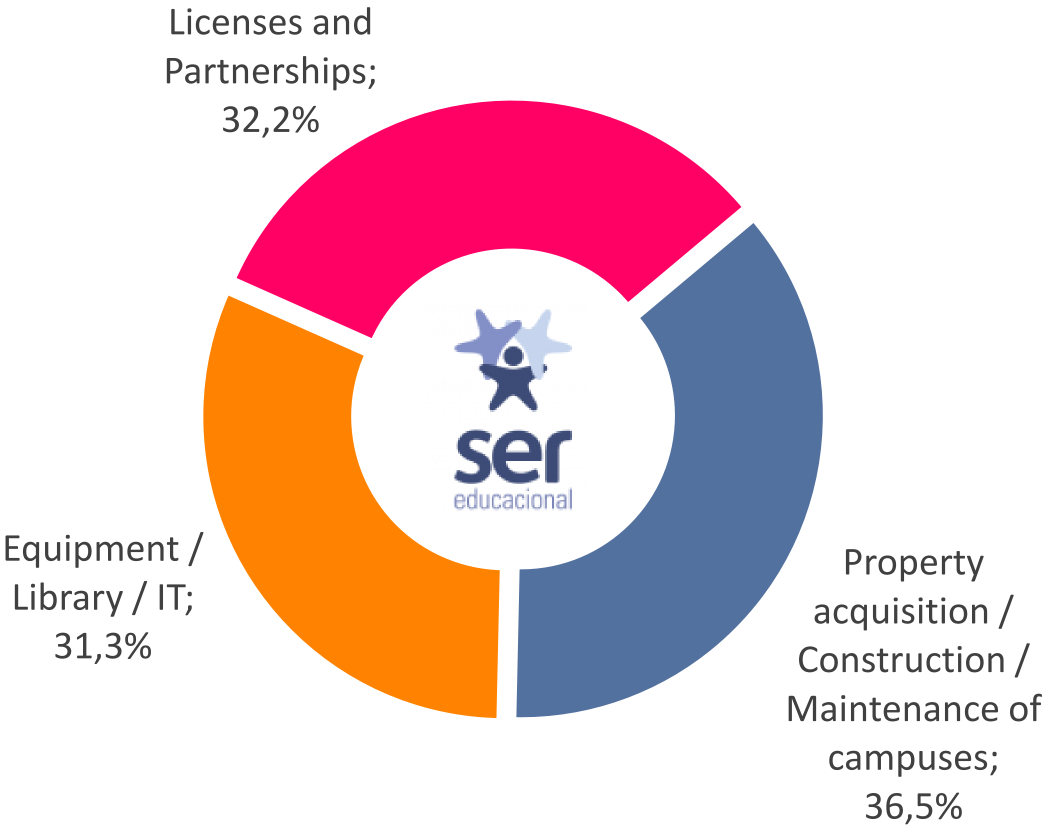
Indebtedness and financial leverage (R$MM)



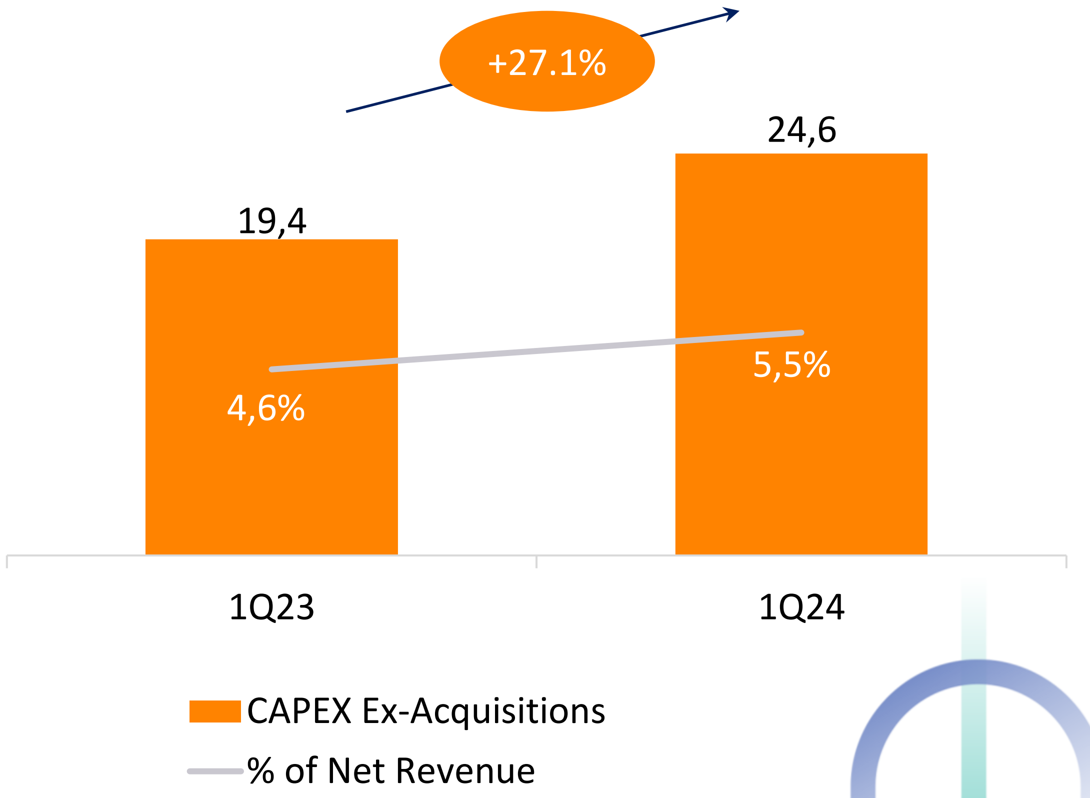


Cash expenditures (R$MM)

CAPEX Breakdown



CAPEX Evolution



2024 Goals

ser educacional

2024 Objectives

Execution of the operational leverage plan

Reduction of Financial Debt

Focus on offering courses with a higher average ticket and/or higher operating margin

Increase in recurring operational generation of net cash post CAPEX

To continue the development of the continuing education ecosystem

ser educacional

Contacts

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