

Ser Educacional Registra Receita Líquida de R\$269,5 Milhões no 1T15


EBITDA Ajustado da Companhia atinge R\$104,6 milhões no 1T15, alta de 66,6% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Recife, 15 de maio de 2015 – A Ser Educacional S.A. (BM&FBovespa SEER3, Bloomberg SEER3:BZ e Reuters SEER3.SA), anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2015. Todas as informações são apresentadas em IFRS e Consolidado em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2014, exceto se especificado de outra forma. Os resultados do 1T15 incluem a consolidação dos resultados da Universidade de Guarulhos (UnG) para os meses de fevereiro e março de 2015 e três meses da UNAMA/FIT.

PRINCIPAIS INDICADORES – 1T15 x 1T14

 **Lucro Líquido** de
R\$82,8 milhões
+41,1%

 **Receita Líquida**
R\$269,5 milhões
+74,4%

 **163,0 mil alunos**
+43,6%

Teleconferências 1T15

Português

15 de maio de 2015
12h00 (Brasília)
11h00 (Nova York)
Tel.: +55 (11) 2188-0155
Código: Ser Educacional
Replay: +55 (11) 2188 0400
Código: Ser Educacional

Inglês

15 de maio de 2015
13h30 (Brasília)
12h30 (Nova York)
Tel.: +1 (412) 317-6776
Código: Ser Educacional
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10064891

Contatos:

Jânio Janguê Diniz
Presidente

Habib Bichara
CFO

Rodrigo Alves
IRO

Geraldo Soares
Gerente Adjunto RI

Telefone:
5511 2769 3223


Email
ri@sereducacional.com


website:
www.sereducacional.com/ri


Contato Imprensa


Silvia Fragoso
(+55 81) 3413-4643
silvia.fragoso
@sereducacional.com




 **Ao final do 1T15 Companhia já havia captado 45,6 mil alunos de graduação** (considerando UNAMA/FIT e UnG), **o que representa um aumento de 21,8%** quando comparada com a captação proforma realizada pela Companhia no 1T14, com destaque para a captação da UNAMA/FIT de 10,9 mil alunos nesse trimestre ante 3,5 mil alunos no 1T14.

 **A base de alunos de graduação presencial encerrou o trimestre em 135,6 mil**, um aumento de 34% em relação aos 101,2 mil alunos de graduação divulgados no 4T14 e de 59,8% em relação aos 84,9 mil alunos do 1T14.

 **A receita líquida totalizou R\$ 269,5 milhões** no 1T15, um aumento de 74,4% em relação ao 1T14. O aumento da receita líquida ocorreu em virtude principalmente do aumento do número de alunos de graduação presencial, que cresceu 34,0% em relação a dezembro/14 e por conta da consolidação dos resultados de dois meses da UnG de R\$ 28,0 milhões e UNAMA/FIT de R\$49,8 milhões.

 **No 1T15, o EBITDA ajustado alcançou R\$ 104,6 milhões**, 66,6% superior ao 1T14. A margem EBITDA ajustada atingiu 38,8%, comparada ao 40,6% no mesmo período do ano anterior em função principalmente da recente consolidação da UNAMA e UnG que possuem margens mais baixas.

 **O lucro líquido somou R\$82,8 milhões no 1T15**, um aumento de 41,1% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, enquanto a margem líquida fechou o período em 30,7% (7,2 p.p. abaixo do 1T14).

Destaques (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Financelros					
Receita Líquida	269.498	154.530	74,4%	203.861	32,2%
Lucro Bruto	166.487	101.402	64,2%	116.004	43,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,8%</i>	<i>65,6%</i>	<i>-3,8 p.p.</i>	<i>56,9%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
Resultado Operacional	94.273	58.436	61,3%	51.123	84,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>35,0%</i>	<i>37,8%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>	<i>25,1%</i>	<i>9,9 p.p.</i>
EBITDA	106.599	63.077	69,0%	58.791	81,3%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>39,6%</i>	<i>40,8%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>28,8%</i>	<i>10,7 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	104.566	62.749	66,6%	54.752	91,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>38,8%</i>	<i>40,6%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>	<i>26,9%</i>	<i>11,9 p.p.</i>
Lucro (Prejuízo) Líquido	82.844	58.706	41,1%	43.774	89,3%
<i>Margem Líquida</i>	<i>30,7%</i>	<i>38,0%</i>	<i>-7,2 p.p.</i>	<i>21,5%</i>	<i>9,3 p.p.</i>

- ✦ Em março de 2015 o **Grupo Ser Educacional** anunciou **parceria com a Ideal Invest** para uma **linha de crédito de até R\$ 1 bilhão para financiar alunos por meio do Pravalor**, um dos maiores programas privados de financiamento estudantil do país. O financiamento permite que os alunos financiem ao menos parte de suas mensalidades com pagamento apenas após a conclusão de seus cursos de graduação e a taxas competitivas, de 3,4% ao ano, mais correção pela inflação.
- ✦ Em 24 de março a Companhia assinou um **Contrato de Cessão Onerosa de Manutença e Outras Avenças com o Instituto Metodista Bennett para cessão de Manutença do Centro Universitário Bennett**. O Contrato prevê o pagamento total no valor de R\$10,0 milhões em duas parcelas, sendo a primeira de R\$ 1,0 milhão depositada em conta vinculada e o valor remanescente a ser quitado na data de fechamento, que por sua vez está sujeita às condições precedentes usuais. Quando confirmada, a operação representará a entrada do Grupo na Cidade do Rio de Janeiro, um dos mercados mais importantes do Brasil e será o segundo estado da região sudeste a ter operações da Companhia após a aquisição da UnG. As aquisições na região sudeste fazem parte da estratégia da Companhia em tornar-se um *player* com abrangência nacional no longo prazo enquanto no curto prazo foca suas atividades na consolidação das regiões norte e nordeste.
- ✦ Até o final do 1T15, o **programa de recompra de ações** da Companhia, anunciado em 12 de janeiro de 2015, adquiriu 349,3 mil ações ao preço médio de R\$17,79, representando um montante financeiro de R\$6,2 milhões. Pelo programa, a Companhia poderá recomprar um montante de até 3.752.237 ações.
- ✦ Em 30 de abril de 2015, a Companhia realizou suas Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinária de Acionistas, que por sua vez tiveram as seguintes deliberações:
 - » Em linha com os objetivos da Companhia de perseguir as **melhores práticas de governança e transparência, foi aprovada a criação de um Conselho Fiscal** a ser instalado já no exercício de 2015. O Conselho será presidido pelo Sr. Renato Chaves e terá os senhores Guilherme Quintão e Reginaldo Alexandre como membros efetivos. Todos os membros do Conselho Fiscal possuem extensa experiência em contabilidade e finanças, tendo participado ou atualmente participam de Conselhos Fiscais e de Administração de diversas empresas de capital aberto do mercado brasileiro.
 - » **Destinação do lucro líquido da Companhia** para o exercício de 2014 de R\$213,9 milhões de forma que R\$10,7 milhões foram alocados para a reserva legal, R\$23,7 milhões para a reserva de incentivos fiscais nos termos do Art. 195 da Lei das S.As e R\$142,8 milhões para retenção de lucros com base no orçamento de capital conforme descrito na tabela abaixo:

Aplicações Plano de Investimentos / Orçamento de Capital para 2015	
Tipo	R\$MM
Máquinas, equipamentos, laboratórios e bibliotecas	24,0
Informática (hardware e software)	10,0
Construções e instalações	20,4
Capital de giro	24,0
Aquisições	64,4
Total de investimentos previstos	142,8

- » Pagamento de dividendos complementares no valor de R\$1,9 milhão ou R\$0,015415 por ação, totalizando um pagamento total de dividendos e juros de capital próprio de R\$34,5 milhões para o exercício de 2014.
 - » Aumento do capital social da Companhia mediante a capitalização da reserva de capital no valor de R\$ 276.3 milhões que passou de R\$ 100,8 milhões para R\$ 377,0 milhões, sem a emissão de novas ações. Essa mudança foi realizada de forma a manter o capital social compatível com a expansão do setor de atuação da Companhia, suas perspectivas de maturação em longo prazo, trazendo dessa forma, maior solidez ao patrimônio.
 - » Alteração da sede da companhia da Rua Guilherme Pinto, 146, Bairro das Graças para a Avenida da Saudade, 254, Bairro de Santo Amaro, onde atualmente funciona a nova sede administrativa do Grupo, ambos os endereços na Cidade do Recife, Pernambuco.
- ✦ Em 6 de maio de 2015, o **Conselho de Administração aprovou a contratação do Sr. Antonio Carbonari Netto como novo diretor Vice-Presidente de Desenvolvimento e Expansão do Grupo**, com objetivo de proporcionar avanços nas áreas acadêmica, de expansão e desenvolvimento de novos negócios. O executivo com mais de 30 anos de experiência no setor educacional, foi Co-Fundador da Anhanguera Educacional S.A. em 1994, tendo deixado o cargo de membro do conselho de administração dessa companhia em agosto de 2014. É matemático, graduado pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, especialista em Educação Matemática pela Universidade São Francisco, mestre em Educação, Administração e Comunicação pela Universidade São Marcos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2015 será um ano marcado por desafios e oportunidades para o Grupo Ser Educacional. Se por um lado o ano iniciou com incertezas acerca do futuro do FIES e da efetiva participação do Governo Federal nos planos de crescimento das empresas educacionais do Brasil, por outro lado, a Companhia apresentou mais um trimestre de resultados consistentes, impulsionado por uma robusta captação de alunos e marcado pelo início da captura de sinergias em suas aquisições mais recentes, com destaque para a UNAMA, que apresentou um aumento em sua captação de alunos de graduação de mais de 200% no 1T15 em relação ao 1T14 e para o crescimento do EBITDA Ajustado consolidado de 66,6% na comparação entre os mesmos períodos, que atingiu R\$104,6 milhões no trimestre.

Esses resultados também devem ser observados sob ponto vista do posicionamento estratégico da Companhia que visa principalmente a geração de valor aos acionistas a longo prazo, baseada na combinação de iniciativas que combinam crescimento da base de alunos de forma orgânica e por aquisições, aliado ao foco na criação de uma proposta de valor única ao aluno (marcas fortes e reconhecidas pelo mercado de trabalho, elevados índices de qualidade de ensino, unidades equipadas e bem localizadas e oferta de cursos a preços competitivos) e otimização de custos determinados pela alta padronização, escalabilidade e replicabilidade das operações. Os efeitos combinados dessas iniciativas geram um ciclo virtuoso de crescimento e resiliência a momentos mais turbulentos de mercado. Dessa forma a Companhia continuou a crescer sua base de alunos, mesmo com o recente aumento das taxas de evasão apresentadas nesse trimestre, um dos principais efeitos adversos relacionados as recentes mudanças no FIES.

Contudo, as perspectivas para 2015 oferecem ainda mais subsídios importantes para a continuidade dos planos de expansão:

- ✦ Sob a ótica do **crescimento orgânico de sua base de alunos, a Companhia**, nesse primeiro trimestre, obteve a autorização de 20 novos cursos de graduação nas unidades existentes, totalizando 682 cursos no portfólio e atualmente a Companhia possui 25 novas unidades em processo de autorização junto ao Ministério da Educação (MEC). As novas unidades fazem parte processo de consolidação das atividades da Companhia nas regiões Nordeste e Norte para os próximos anos.
- ✦ O **ensino a distância (EAD)**, que obteve captação de 1,6 mil alunos e atualmente conta com mais de 2,5 mil alunos em pouco mais de 1 ano de operações em seus 9 Pólos de Apoio Presencial, índice que representa um dos melhores indicadores de alunos por Polo Presencial do mercado brasileiro. O EAD, que será uma importante alavanca de valor para os próximos anos, conta com duas importantes novidades para 2015:
 - » Oferta de cursos de pós graduação em EAD a partir de março de 2015: São mais de 15 cursos oferecidos em 25 Pólos de Apoio Presencial sob a marca UNINASSAU oferecidos nas Regiões Norte, Nordeste e Sudeste por meio da UnG que já inicia seus primeiros passos em geração de sinergias operacionais.
 - » Expansão da capacidade de oferta de EAD para alunos de graduação presencial: a partir de 2015 a Companhia expandiu sua capacidade de oferecer até 20% da carga horária dos cursos presenciais e aumento de 2 disciplinas atingindo cerca de 6 mil alunos para 13 disciplinas e capacidade para atingir até 18 mil alunos. Essa iniciativa é positiva por dois fatores fundamentais: aumento da percepção das nossas marcas no segmento de EAD em nossa base de alunos e sinergias em custos entre as duas modalidades.
- ✦ A Companhia continua a trabalhar suas iniciativas em aquisições, em março de 2015, a Companhia deu mais um importante passo na região sudeste ao anunciar a assinatura de um contrato de cessão de manutenção do Centro Universitário Bennett, localizado na cidade do Rio de Janeiro. Quando as condições precedentes forem concluídas, o Grupo poderá iniciar operações nessa importante cidade do Brasil e dará continuidade a sua estratégia de expansão no sudeste, que lhe permitirá consolidar sua política de expansão de longo prazo.
- ✦ No campo da qualidade, a Companhia também registrou importantes avanços com a realização da auditoria de certificação com parecer positivo para certificação ISO9001 em 4 novas unidades: Maceió, João pessoa, Campina Grande e Fortaleza. Agora além de ser a única empresa de capital aberto brasileira com processos certificados pela ISO, agora a Companhia conseguiu expandir seus padrões de qualidade para mais unidades, além das já existentes no Recife (incluindo o CSC e o CRA), Salvador e Natal, sendo que mesmo sem certificação as demais unidades da Companhia adotam os mesmos procedimentos e padrões de ensino. Essa conquista é importante pois a certificação **atesta que a proposta de valor oferecida ao aluno idealizada pela Administração da Companhia é integralmente executada na linha de frente** e compreende processos acadêmicos e operacionais desde o cumprimento do conteúdo programático, até os processos administrativos o que é fundamental para a manutenção do pilar estratégico baseado na alta escalabilidade, replicabilidade e padronização das operações.

- ✦ Visando a evolução contínua das práticas de governança corporativa e transparência, a partir do exercício fiscal de 2015, a **Companhia passará a contar com um Conselho Fiscal formado por membros cuja competência e credibilidade são amplamente reconhecidas pelo mercado** de capitais. Trata-se de uma evolução importante para que as atividades da Companhia tenham ainda mais respaldo e tragam cada vez mais confiança aos nossos acionistas e para a sociedade em geral. Além disso, a contratação do Sr. Antonio Carbonari Netto como Vice Presidente de Desenvolvimento e Expansão é um importante reforço ao time de executivos tanto sob os pontos de vista operacionais e estratégicos, além das boas relações institucionais em todas as camadas do segmento de ensino superior brasileiro.

Portanto, apesar dos movimentos recentes no segmento de financiamento público estudantil, a Companhia acredita ter uma série de iniciativas relevantes em curso para gerar crescimento de suas operações nos próximos anos. Além disso, o principal vetor de crescimento do setor educacional brasileiro é e continuará sendo ainda a baixa penetração do ensino superior no mercado e portanto a Companhia acredita que as empresas como o Grupo Ser Educacional que conseguirem manter o foco estratégico, baseado em oferecer uma proposta de valor única ao aluno que considera marcas fortes, qualidade de ensino focada na empregabilidade, preços competitivos em unidades bem localizadas e equipadas sairão desse atual período muito mais sólidas do que entraram.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Captação 2015.1

Status da Captação dos Alunos de Graduação			
Em Milhares	1T15	1T14*	% Δ
Captação de Graduação	45,6	37,5	21,8%
Crescimento Orgânico	28,2	28,0	0,7%
Graduação Presencial	26,6	27,3	-2,5%
EAD	1,6	0,7	119,2%
Unama / FIT	10,9	3,5 *	208,9%
UnG	6,5	5,9 *	10,4%

*Proforma

Ao final do 1T15 Companhia já havia captado 45,6 mil alunos (considerando UNAMA/FIT e UnG), o que representa um aumento de **21,8%** quando comparada com a captação proforma realizada pela Companhia no 1T14. Vale destacar a captação da UNAMA/FIT que totalizou 10,9 mil alunos nesse período, um crescimento de 208,9% em relação ao mesmo período. Se considerarmos a captação **por crescimento orgânico** (excluindo UnG e UNAMA/FIT e considerando EAD), atingiu **28,2 mil alunos**, 0,7% acima do total de captação de graduação apresentado no 1T14 que atingiu 28,0 mil alunos.

Do total de captação, cerca de 12,8 mil alunos ou 29,1% da captação total assinaram termo aditivo de contrato, informando que pretendiam ser alunos matriculados pelo FIES e aguardam a finalização de seus processos de financiamento. Desse montante aproximadamente 5,5 mil alunos conseguiram entrar no Funil de Contratos do FIES ou conseguiram alguma outra forma de financiamento.

O total de captação de novos alunos do FIES atingiu 9,7 mil contratos e 0,6 mil contratos estão atualmente no Funil do FIES em status de finalização.

Com relação aos aditamentos de contratos existentes no segundo semestre de 2014, a Companhia já conseguiu incluir mais de 90% da base de alunos (incluindo UnG e UNAMA/FIT) no funil de contratos do FIES.

Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação	EAD	Pós-graduação	Cursos Técnicos	Total
1T15	Total	Total	Total	Total	Total
Base dez14	101.195	2.048	8.294	16.921	128.458
Captação*	39.796	1.589	1.066	-	42.451
Aquisição UnG	18.028	-	527	290	18.845
aquisição UnG	-	-	527	-	527
rematricula UnG	13.774	-	-	-	13.774
captação UnG antes de 2/2/15*	4.254	-	-	290	4.544
Egressos	(3.693)	-	(1.122)	-	(4.815)
Evasão	(19.704)	(1.074)	(18)	(1.179)	(21.975)
Base mar15	135.622	2.563	8.747	16.032 **	162.964
% Base mar15 / Base dez14	34,0%	25,1%	5,5%	-5,3%	26,9%
% Base mar15 / Base mar14	59,8%	259,5%	6,5%	-18,6%	43,6%

* A linha "captação" refere-se ao total captado pela Ser Educacional, incluindo o total de alunos de captação da UNAMA e UnG a partir de 2 de fevereiro de 2014, enquanto a "captação UnG pré Aquisição" refere-se aos alunos captados antes 2 de fevereiro

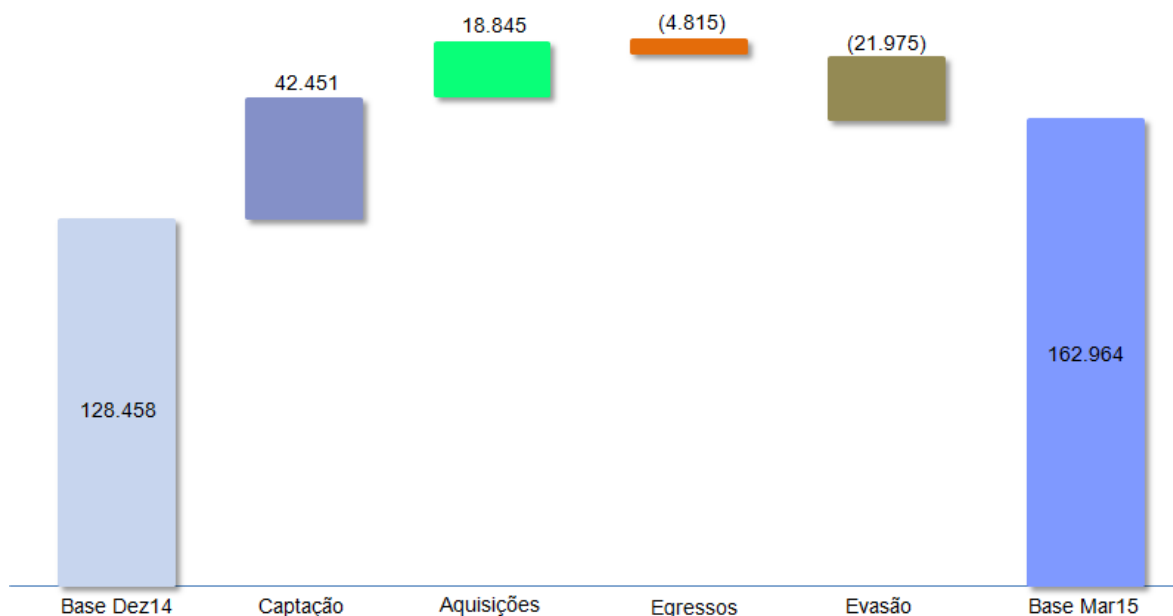
**Alunos frequentando as aulas, conforme controles internos.

Número de Alunos	Graduação	EAD	Pós-graduação	Cursos Técnicos	Total
2014.2	Total	Total	Total	Total	Total
Base jun14	86.503	998	7.834	20.552	115.887
Captação	15.470	1.810	2.278	6.207	25.765
Aquisições	12.967	-	1.480	-	14.447
FASE	1.550	-	-	-	1.550
Unama / FIT	11.417	-	1.480	-	12.897
Egressos	(2.422)	-	(3.215)	(2.579)	(8.216)
Evasão	(11.323)	(760)	(83)	(7.259)	(19.425)
Base dez14	101.195	2.048	8.294	16.921 *	128.458
% Base dez14 / Base jun14	17,0%	105,2%	5,9%	-17,7%	10,8%
% Base dez14 / Base dez13	44,0%	N.M.	8,0%	-19,0%	30,0%

*Alunos frequentando as aulas, conforme controles internos.

Número de Alunos	Graduação	EAD	Pós-graduação	Cursos Técnicos	Total
1T14	Total	Total	Total	Total	Total
Base dez13	70.255	-	7.678	20.880	98.813
Captação	27.334	725	1.991	20	30.070
Aquisições	350	-	-	-	350
Egressos	(2.733)	-	(1.439)	(126)	(4.298)
Evasão	(10.311)	(12)	(17)	(1.072)	(11.412)
Base mar14	84.895	713	8.213	19.702	113.523
% Base mar14 / Base dez13	20,8%	0,0%	7,0%	-5,6%	14,9%

A **base de alunos no 1T15**, considerando as modalidades presenciais da graduação, pós-graduação, ensino técnico e EAD, apresentou crescimento de 43,6% em relação à base de alunos do 1T14. Este resultado é derivado do crescimento de 59,8% no número de alunos de graduação e do EAD, segmento no qual a Companhia iniciou as operações em 2014 e em março contava com uma base de 2,6 mil alunos. A Companhia tem hoje 66% de seus alunos de graduação presencial, nos primeiros e segundo anos dos cursos, o que demonstra um alto potencial de crescimento orgânico.



Taxa de evasão

A taxa de evasão no segmento de graduação presencial, no primeiro trimestre 2015, foi de 12,1%, comparada a 10,8% no mesmo período do ano anterior. Esse aumento ocorreu principalmente por conta da UNAMA que apresentou um elevado volume de captação, bastante acima de sua média histórica e por consequência também apresentou maiores taxas de evasão e FIES.

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio - Graduação	1T15	1T14	Var(%)
Ticket Médio - Graduação	625,75	562,80	11,2%

O ticket médio no 1T15 foi de R\$625,75, um acréscimo de 11,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, em virtude principalmente da mudança do mix de cursos e da consolidação da UNAMA, que tem ticket médio maior, além do repasse da inflação que foi em média de 7%.

FIES Graduação

FIES ('000)	Dez/12	Dez/13	Dez/14	1T14	2T14	1T15
Alunos	48.670	70.255	101.195	84.895	86.503	135.622
Alunos FIES	15.916	31.432	48.048	37.329	44.992	47.758
% de Alunos FIES	32,7%	44,7%	47,5%	44,0%	52,0%	35,2%

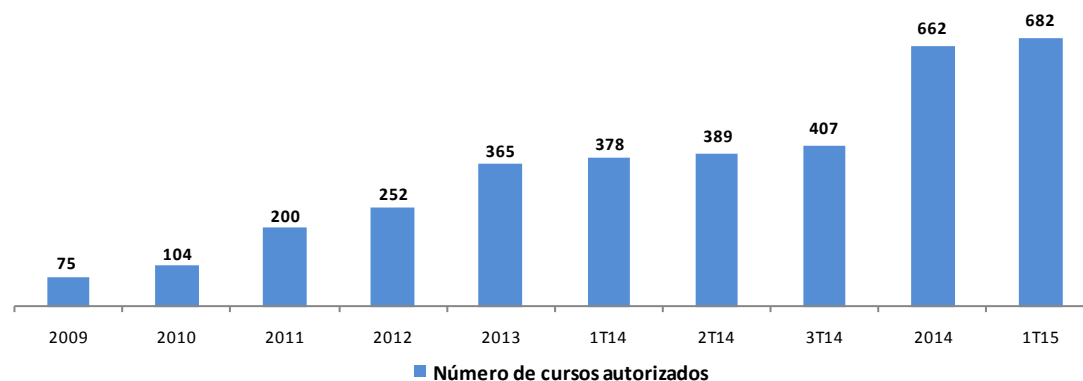
O Programa de Financiamento Estudantil, ou FIES é um programa do MEC para financiar alunos que não podem arcar com o custo total de sua educação. Para receber os benefícios do FIES, os alunos devem estar regularmente matriculados em uma instituição de ensino superior privada registrada no FIES que tenha avaliação positiva do MEC.

Em função do aumento da penetração do FIES como opção de financiamento de nossos alunos, nossa exposição ao repasse das mensalidades do FIES por parte do Governo Federal tem aumentado.

Os alunos que possuem o crédito educativo do FIES representam 35,2% da base de alunos de graduação no período ante 47,5% no 4T14, devido principalmente a consolidação da UnG e do atraso do cadastramento de alunos, por conta das inconsistências e atrasos no sistema do FIES que abriu suas operações apenas em fevereiro e atrasou o cadastramento de alunos. A base de estudantes de FIES, sem Unama, que já utilizava o instrumento do FGEduc correspondia a 89,5% do total.

Crescimento Orgânico

A Companhia possui 195 mil vagas anuais, considerando vagas e cursos da UNAMA/FIT sendo, deste total, 35,1 mil vagas referentes a EAD. No 1T15 foram autorizados 20 novos cursos, que totalizaram 682 cursos ofertados. A Companhia segue desenvolvendo a sua estratégia de crescimento orgânico, baseada no credenciamento de novas unidades e autorizações de novos cursos.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita Bruta

Receita Bruta (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Receita Operacional Bruta	323.306	181.461	78,2%	239.946	34,7%
Mensalidades de Graduação	292.663	157.307	86,0%	202.429	44,6%
Mensalidades de Pós Graduação	5.315	3.509	51,5%	4.268	24,5%
Mensalidades de Ensino Técnico	19.117	17.178	11,3%	26.376	-27,5%
Mensalidade de EAD	2.221	-	0,0%	2.089	6,3%
Outras	3.990	3.467	15,1%	4.784	-16,6%
Deduções da Receita Bruta	(53.808)	(26.931)	99,8%	(36.085)	49,1%
Descontos e Bolsas	(42.306)	(19.195)	120,4%	(25.522)	65,8%
Impostos	(11.502)	(7.736)	48,7%	(10.563)	8,9%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	13,1%	10,6%	2,5 p.p.	10,6%	2,4 p.p.
Receita Operacional Líquida	269.498	154.530	74,4%	203.861	32,2%

No 1T15, a receita bruta foi de R\$ 323,3 milhões, apresentando um avanço de 78,2% em relação ao 1T14 em virtude principalmente da combinação do aumento da base de alunos em 43,6% e do aumento do ticket médio em 11,2%. As receitas de três meses da UNAMA e dois meses de receitas da UnG totalizaram R\$97,2 milhões.

Também em virtude do aumento da base de alunos, ticket médio e consolidação da UNAMA e UnG, a receita bruta do segmento de graduação atingiu R\$ 292,7 milhões no 1T15 e representou 90,5% do total, um crescimento de 86,0% em relação ao mesmo período de 2014.

A receita referente ao Ensino Técnico/Pronatec somou R\$ 19,1 milhões no 1T15, representando 5,9% do total e um aumento de 11,3% em comparação ao mesmo período em 2014 devido principalmente do aumento do ticket médio em função do repasse de preços a cada novo ciclo de matrículas.

O segmento de pós-graduação correspondeu a 1,6% da receita total do 1T15, com R\$ 5,3 milhões, um acréscimo de 51,5% em relação ao 1T14, impactado pela consolidação da UnG e UNAMA/FIT, e se considerado a análise *same stores*, a receita manteve-se em linha com o 1T14.

Outras receitas representam 1,2% da receita total, com R\$ 4,0 milhões, um crescimento de 15,1% em comparação ao 1T14 em virtude principalmente do aumento da base total de alunos.

No primeiro trimestre de 2015, a receita líquida aumentou 74,4%, passando de R\$154,5 milhões no 1T14, para R\$269,5 milhões. Neste mesmo período, excluídas as receitas da aquisição da UNAMA/FIT e dos dois meses de UnG a receita líquida Ser Educacional "*same stores*" foi de R\$191,7 milhões, um aumento de 24,1%. O aumento da receita líquida em ritmo menos acelerado do que o crescimento da receita bruta se deve por conta do acréscimo do percentual de descontos e bolsas que foi de 13,1% da receita no 1T15, impactado pela consolidação da UnG e UNAMA/FIT, um acréscimo de 2,5 p.p. em relação ao 1T14, em função da política de descontos nas mensalidades.

Custo dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados¹ (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(95.741)	(51.927)	84,4%	(84.141)	13,8%
Pessoal e encargos	(74.973)	(36.311)	106,5%	(60.876)	23,2%
Aluguéis	(14.239)	(11.108)	28,2%	(13.899)	2,4%
Concessionárias	(4.417)	(2.826)	56,3%	(5.847)	-24,5%
Serviço de terceiros e outros	(2.112)	(1.682)	25,6%	(3.519)	-40,0%

Os custos caixa (excluindo depreciação e amortização) dos serviços totalizaram R\$95,7 milhões no 1T15, representando uma variação de 84,4% em relação ao 1T14. Excluindo a UNAMA e UnG, esses custos totalizaram R\$65,3 milhões. Os principais componentes dos custos dos serviços aumentaram no trimestre pelos seguintes motivos principais:

Os custos de pessoal cresceram em função do aumento do corpo docente, além do efeito do dissídio. O incremento do corpo docente no 1T15 comparado com o 1T14 foi de 2.122 professores, representando uma variação de 61,9%, impactados pela inclusão do corpo docente de UNAMA/FIT e UnG de 1.394 professores, representando aproximadamente 66% da variação.

O aumento em aluguéis ocorreu em virtude do aumento da base de imóveis visando sustentar o crescimento da Companhia, incluindo instalações que ainda não se encontram operantes e reajuste dos contratos de aluguéis existentes. Existem 14 unidades pré-operacionais que já estão pagando aluguel, mas que atualmente não geram receita.

A variação apresentada na linha de concessionárias foi decorrente do aumento do número de unidades operacionais (São Luis e Manaus), consolidação de unidades adquiridas (Unama/FIT, UnG, FAL e FASE) e aumento de tarifa de energia elétrica.

Como percentual da receita líquida, os custos caixa dos serviços prestados passaram para 35,5%, um aumento de 1,9 p.p. em relação mesmo período do ano anterior. Esse aumento ocorreu principalmente por conta da consolidação das operações da UnG e UNAMA que por serem unidades recentemente adquiridas e por serem universidades possuem custos operacionais maiores que a do grupo. O Custo dos Serviços Prestados excluindo aquisições seria de 34,1%, ou 0,5 ponto percentual a mais que no 1T14.

% em relação à receita operacional líquida	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-35,5%	-33,6%	-1,9 p.p.	-41,3%	5,7 p.p.
Pessoal e encargos	-27,8%	-23,5%	-4,3 p.p.	-29,9%	2,0 p.p.
Aluguéis	-5,3%	-7,2%	1,9 p.p.	-6,8%	1,5 p.p.
Concessionárias	-1,6%	-1,8%	0,2 p.p.	-2,9%	1,2 p.p.
Serviço de terceiros e outros	-0,8%	-1,1%	0,3 p.p.	-1,7%	0,9 p.p.

Lucro Bruto

Lucro Bruto (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Receita Operacional Líquida	269.498	154.530	74,4%	203.861	32,2%
Custos dos serviços prestados	(103.011)	(53.128)	93,9%	(87.857)	17,2%
Lucro Bruto	166.487	101.402	64,2%	116.004	43,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>61,8%</i>	<i>65,6%</i>	<i>-3,8 p.p.</i>	<i>56,9%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
(-) Depreciação	7.270	1.201	505,3%	3.716	95,6%
Lucro Bruto Caixa	173.757	102.603	69,3%	119.720	45,1%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>64,5%</i>	<i>66,4%</i>	<i>-1,9 p.p.</i>	<i>58,7%</i>	<i>5,7 p.p.</i>

O lucro bruto caixa aumentou 69,3%, passando de R\$ 102,6 milhões no 1T14 para R\$ 173,8 milhões no 1T15. A margem bruta caixa alcançou 64,5% no 1T15 ante 66,4% no mesmo período de 2014. O lucro bruto caixa excluindo a UNAMA e UnG atingiu R\$120,2 milhões no trimestre. A redução da margem bruta se deve principalmente a consolidação da UnG e da UNAMA uma vez que excluindo essas empresas a margem bruta teria sido de 62,7%, ao excluirmos os resultados dessas duas aquisições, uma melhoria de 0,9 ponto percentual comparado aos 64,5% registrados no resultado consolidado.

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Despesas Gerais e Administrativas	(70.168)	(41.423)	69,4%	(61.829)	13,5%
Pessoal e encargos	(33.292)	(16.380)	103,2%	(24.665)	35,0%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(6.238)	(5.049)	23,5%	(6.287)	-0,8%
Publicidade	(12.197)	(7.757)	57,2%	(10.868)	12,2%
PDD	(4.595)	(4.843)	-5,1%	(8.080)	-43,1%
Depreciação e Amortização	(5.056)	(3.440)	47,0%	(3.952)	27,9%
Materiais de Expediente	(3.503)	(1.323)	164,8%	(3.135)	11,7%
Outros	(5.287)	(2.631)	101,0%	(4.842)	9,2%
Resultado Operacional	94.273	58.436	61,3%	51.123	84,4%
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	(65.112)	(37.983)	71,4%	(57.877)	12,5%

As despesas gerais e administrativas aumentaram em 69,4%, passando de R\$ 41,4 milhões no 1T14, para R\$ 70,2 milhões no mesmo período de 2015. No 1T15, essa linha de despesas excluindo a UNAMA/FIT e UnG totalizou R\$55,5 milhões. Esse aumento ocorreu devido, principalmente:

- Ao aumento de despesas com pessoal e encargos sociais em virtude do aumento de *headcount* relacionado à expansão e adequação das áreas administrativas para fazer frente ao crescimento da Companhia especialmente por conta da consolidação da UNAMA e UnG.
- Aumento das despesas com publicidade devido ao do processo de captação 2015 que envolveu um número maior de unidades comparado ao ano passado, incluindo as recém adquiridas UNAMA/FIT e UnG.

c) A PDD apresentou melhora em 5,1% em função principalmente da renegociação com alunos inadimplentes no período. Em comparação com o 4T14 houve uma queda de 43,1% por conta da sazonalidade dessas renegociações que geralmente ocorrem entre o final e o início de cada ano.

De acordo com a portaria normativa nº 3, de 03/01/14, foi definido que os novos alunos que contrataram o FIES a partir de fevereiro de 2014, têm o risco coberto pelo FGEduc, inclusive para contratos com fiador, o que gerou incremento na utilização do FGEduc, impactando o nível de dedução na receita bruta.

Ao final do 1T15, a distribuição de alunos do FIES, era de 89,5% com FGEduc e 10,5% com fiador, *same shops*, ou seja, sem Unama e FIT.

% em relação à receita operacional líquida	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Despesas Gerais e Administrativas	-26,0%	-26,8%	0,8 p.p.	-30,3%	4,3 p.p.
Pessoal e encargos	-12,4%	-10,6%	-1,8 p.p.	-12,1%	-0,3 p.p.
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	-2,3%	-3,3%	1,0 p.p.	-3,1%	0,8 p.p.
Publicidade	-4,5%	-5,0%	0,5 p.p.	-5,3%	0,8 p.p.
PDD	-1,7%	-3,1%	1,4 p.p.	-4,0%	2,3 p.p.
Depreciação e Amortização	-1,9%	-2,2%	0,4 p.p.	-1,9%	0,1 p.p.
Materiais de Expediente	-1,3%	-0,9%	-0,4 p.p.	-1,5%	0,2 p.p.
Outros	-2,0%	-1,7%	-0,3 p.p.	-2,4%	0,4 p.p.
Resultado Operacional	35,0%	37,8%	-2,8 p.p.	25,1%	9,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)	-24,2%	-24,6%	0,4 p.p.	-28,4%	4,2 p.p.

EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Lucro (Prejuízo) Líquido¹	82.844	58.706	41,1%	43.774	89,3%
(+) Resultado financeiro líquido ²	8.325	(3.613)	-330,4%	3.972	109,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	3.104	3.343	-7,1%	3.377	-8,1%
(+) Depreciação e Amortização	12.326	4.641	165,6%	7.668	60,7%
EBITDA³	106.599	63.077	69,0%	58.791	81,3%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>39,6%</i>	<i>40,8%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>28,8%</i>	<i>10,7 p.p.</i>
(+) Receita de juros e multa sobre mensalidades ⁵	5.912	4.691	26,0%	2.605	126,9%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ⁶	1.334	918	45,3%	892	49,6%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁷	(9.279)	(5.937)	56,3%	(7.536)	23,1%
EBITDA Ajustado⁴	104.566	62.749	66,6%	54.752	91,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>38,8%</i>	<i>40,6%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>	<i>26,9%</i>	<i>11,9 p.p.</i>

1 Em função da nossa adesão ao PROUNI, temos benefícios fiscais que afetam nosso lucro líquido

2 Corresponde à diferença entre receita e despesa financeira.

3 EBITDA não é uma medida contábil.

4 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.

5 Receita de juros e multa sobre mensalidades 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.

6 Os custos e despesas não recorrentes são compostos principalmente por gastos ligados a fusões e aquisições de empresas, os quais não impactariam a geração usual de caixa.

7 Os aluguéis mínimos são compostos pelos contratos de aluguel registrados como arrendamentos financeiros pelo CPC 06. Os gastos destes arrendamentos não transitam pelo nosso EBITDA, compondo o EBITDA ajustado.

A geração de caixa medida pelo EBITDA Ajustado para o período 1T15 somou R\$104,6 milhões, um aumento de 66,6% comparado a R\$62,7 milhões. O EBITDA ajustado excluindo a UNAMA e UnG atingiu R\$ 72,1 milhões. A margem EBITDA ajustada encerrou o trimestre em 38,8%, com redução de 1,8 p.p. em relação ao 1T14 por conta principalmente do aumento das despesas de pessoal em função do dissídio e da estruturação e adequação das áreas administrativas, parcialmente contrabalançado pela diluição das despesas na UNAMA em virtude do aumento da base de alunos e redução do pessoal administrativo já no 4T14, porém ainda não concluído, e em processo de obtenção das sinergias. Excluindo as aquisições, a margem EBITDA ajustada chegou em 37,6%, 3,0 pontos percentuais abaixo do mesmo período em 2014.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
(+) Receita Financeira	8.474	12.626	-32,9%	8.023	5,6%
Juros sobre Mensalidades e Acordos	5.912	4.691	26,0%	2.605	126,9%
Rendimentos de aplicações financeiras	1.647	7.522	-78,1%	4.894	-66,3%
Outros	915	413	121,5%	524	74,6%
(-) Despesa Financeira	(16.799)	(9.013)	86,4%	(11.995)	40,1%
Despesas de Juros	(4.013)	(2.975)	34,9%	(3.785)	6,0%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(8.157)	(5.242)	55,6%	(6.591)	23,8%
Descontos Concedidos	(756)	(541)	39,7%	(400)	89,0%
Outros	(3.873)	(255)	1418,8%	(1.219)	217,7%
Resultado Financeiro	(8.325)	3.613	-330,4%	(3.972)	109,6%

As receitas financeiras diminuíram 32,9%, passando de R\$12,6 milhões no 1T14 para R\$ 8,5 milhões no 1T15. Excluindo a UNAMA e UnG, somaram R\$5,8 milhões. Essa redução ocorreu em decorrência, principalmente por conta da redução do saldo de caixa e títulos e valores mobiliários que passaram de R\$308,0 milhões ao final do 1T14 para R\$45,4 milhões no 1T15, uma vez que esses recursos foram utilizados para aquisições, investimentos em ativo fixo e pelo aumento do contas a receber de clientes, por conta dos atrasos nos pagamentos do FIES conforme descrito na seção “Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento”.

As despesas financeiras passaram de R\$ 9,0 milhões no 1T14, para R\$16,8 milhões no 1T15 e excluindo a UNAMA e UnG atingiu R\$ 13,0 milhões. Na comparação dos dois períodos esse aumento decorreu, principalmente, de juros de arrendamentos mercantis relativo às propriedades alugadas.

Como resultado do aumento das despesas financeiras e da redução das receitas financeiras, o resultado financeiro líquido representou uma despesa de R\$ 8,3 milhões no 1T15 contra uma receita de R\$3,6 milhões no 1T14. Excluindo a UNAMA e UnG foi uma despesa financeira líquida R\$7,2 milhões.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Lucro Operacional	94.273	58.436	61,3%	51.123	84,4%
(+) Resultado Financeiro	(8.325)	3.613	-330,4%	(3.972)	109,6%
(+) IR / CS do Exercício	(3.104)	(3.343)	-7,1%	(3.377)	-8,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido	82.844	58.706	41,1%	43.774	89,3%
<i>Margem Líquida</i>	<i>30,7%</i>	<i>38,0%</i>	<i>-7,2 p.p.</i>	<i>21,5%</i>	<i>9,3 p.p.</i>

O lucro operacional apresentou um crescimento de 61,3%, passando de R\$58,4 milhões no 1T14, para R\$94,3 milhões no 1T15. Esse aumento registrado se deve, principalmente, ao robusto crescimento da base de alunos que incide diretamente no aumento das receitas, decorrente da expansão orgânica e da aquisição da UNAMA/FIT e UnG.

O lucro líquido aumentou de R\$58,7 milhões no período de três meses encerrado em 31 de março de 2014, para R\$82,8 milhões no mesmo período de 2015, representando um aumento de 41,1%. Como percentual da receita líquida, o lucro líquido do exercício passou de 38,0% para 30,7% nos mesmos períodos, representando uma redução de 7,2 p.p. na margem líquida. Excluindo o lucro líquido da UNAMA e UnG o resultado teria sido R\$52,4 milhões.

Dados Financeiros Proforma Unama e UnG

Destaques Resultados UNAMA e UnG (R\$ milhares)	Ser	UNAMA/FIT	UnG	SER Educacional Divulgado 1T15
Receita Líquida	191.699	49.785	28.014	269.498
Lucro Bruto	120.161	29.999	16.326	166.487
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>62,7%</i>	<i>60,3%</i>	<i>58,3%</i>	<i>61,8%</i>
EBITDA	72.542	23.308	10.749	106.599
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>37,8%</i>	<i>46,8%</i>	<i>38,4%</i>	<i>39,6%</i>
EBITDA AJUSTADO	72.131	22.627	9.807	104.566
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>37,6%</i>	<i>45,5%</i>	<i>35,0%</i>	<i>38,8%</i>
Lucro / (Prejuízo) Líquido	52.432	21.319	9.093	82.844
<i>Margem Lucro Líquido (%)</i>	<i>27,4%</i>	<i>42,8%</i>	<i>32,5%</i>	<i>30,7%</i>

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber (Valores em R\$ ('000))	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Contas a Receber Bruto	100.810	131.501	127.208	103.605	113.858	139.205	195.489	180.626	233.238	333.900
Mensalidades de alunos	50.770	59.408	66.307	28.584	35.883	33.970	43.577	35.479	73.922	103.462
FIES	12.117	30.394	21.213	44.220	43.470	69.776	109.410	101.518	107.340	156.316
PRONATEC	-	-	-	-	6.573	6.639	15.347	12.893	19.610	30.309
Acordos a receber	20.615	25.325	23.842	16.661	14.153	15.839	16.361	19.050	17.736	29.020
Créditos Educativos a Receber	13.882	14.875	13.473	12.160	10.973	10.376	9.628	9.023	8.730	8.171
Outros	3.426	1.499	2.373	1.980	2.806	2.605	1.166	2.663	5.900	6.622
Saldo PDD	(45.661)	(48.284)	(54.726)	(13.408)	(17.741)	(18.459)	(18.344)	(19.829)	(27.744)	(25.595)
Contas a Receber Líquido	55.149	83.217	72.482	90.197	96.117	120.746	177.145	160.797	205.494	308.305
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	283.285	322.389	367.038	405.947	456.761	504.304	566.308	625.762	705.067	820.035
Dias do Contas a Receber Líquido (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	70	93	71	80	76	86	113	93	105	135
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	76.330	94.436	133.068	163.233	193.504	230.853	266.072	306.304	351.278	372.502
Dias do Contas a Receber Líquido (FIES)	57	116	57	98	81	109	148	119	110	151
Dias do Contas a Receber Normalizado (FIES)	57	116	57	98	81	98	80	111	67	100

Nosso giro do contas a receber de FIES sofreu com os atrasos no cronograma de pagamentos e os efeitos da portaria 23/2014 e 02/2015, impactando no saldo do contas a receber de março/15, levando nosso prazo médio de recebimento a subir significativamente nos últimos trimestres.

Nos primeiros 15 dias de maio a Companhia recebeu R\$58,8 milhões em pagamentos do Governo Federal, sendo R\$52,8 milhões relacionados ao FIES (referência dezembro) e R\$6,0 milhões do PRONATEC (referência janeiro). Se estes pagamentos fossem realizados em março, o “Dias do contas a receber de FIES” ajustado seria de 100 dias.

A Companhia constitui provisão para crédito de liquidação duvidosa (PDD) em montante considerado suficiente pela administração para fazer face a eventuais perdas na realização das contas a receber, considerando os riscos envolvidos. O critério utilizado pela Companhia é provisionar 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES.

Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$	1T15	A.V. (%)	4T14	A.V. (%)
A vencer	12.024	41,4%	4.930	27,8%
Vencidas até 30 dias	4.396	15,1%	2.457	13,9%
Vencidas de 31 a 60 dias	2.883	9,9%	1.884	10,6%
Vencidas de 61 a 90 dias	1.494	5,1%	1.647	9,3%
Vencidas de 91 a 179 dias	3.474	12,0%	3.158	17,8%
Vencidas há mais de 180 dias	4.749	16,4%	3.660	20,6%
TOTAL	29.020	100,0%	17.736	100,0%
<i>% sobre o Contas a Receber Bruto</i>		8,7%	7,6%	

Os acordos a receber de alunos referem-se a renegociações dos alunos inadimplentes da Companhia. Podemos observar na tabela acima que 41,4% dos acordos estavam a vencer.

A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PDD no período de 31 de dezembro de 2014 a 31 de março de 2015:

Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2014	Aumento bruto da provisão para inadimplência	31/03/2015	
			Baixa	
Total	27.744	4.595	(6.744)	25.595

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M15	% do Total	12M14	% do Total
CAPEX Total	100.474	100,0%	295.568	100,0%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	17.672	17,6%	81.681	27,6%
Equipamentos / Biblioteca / TI	17.912	17,8%	43.221	14,6%
Licença MEC	717	0,7%	3.788	1,3%
Licenças de Software	1.510	1,5%	4.284	1,4%
Convênios	213	0,2%	1.560	0,5%
Intangíveis e Outros	81	0,1%	26.742	9,0%
Aquisições	62.369	62,1%	134.292	45,4%

No período de 3M15, a Companhia investiu o valor líquido de comissões e outras despesas de R\$62,4 milhões na primeira parcela dos R\$199,1 milhões da aquisição da UnG, sendo que as demais parcelas serão pagas até 2019 conforme o cronograma descrito na seção “endividamento”. O maior valor de pagamento a seguir foi de R\$17,9 milhões referentes à compra de bibliotecas para equipar unidades operacionais e R\$17,7 milhões utilizados para reforma de campi.

Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/03/2015	31/12/2014	Var. (%) mar15 x dez14
Patrimônio líquido	703.279	626.652	12,2%
Caixa e disponibilidades	45.711	73.248	-37,6%
Títulos e valores mobiliários	-	63.418	-100,0%
Endividamento bruto	(292.005)	(173.709)	68,1%
Empréstimos e Financiamentos	(122.488)	(107.937)	13,5%
Curto prazo	(35.066)	(33.264)	5,4%
Longo prazo	(87.422)	(74.673)	17,1%
Compromissos a pagar *	(169.517)	(65.772)	157,7%
Caixa (dívida) líquido	(246.294)	(37.043)	564,9%
Dívida líquida / EBITDA (udm)	0,85	0,15	

*Compromissos a pagar são referentes a aquisições realizadas e ainda não liquidadas.

Em 31 de março de 2015, o Grupo Ser Educacional possuía uma dívida líquida de R\$246,3 milhões o que representa um índice de alavancagem (dívida líquida / EBITDA doze meses) de 0,85x comparado a 0,15x devido principalmente aos compromissos relacionados à aquisição da UnG que elevaram nosso compromissos a pagar em R\$136,9 milhões, comparado ao 4T14 e do aumento do nosso contas a receber em 50% na comparação pelo mesmo período por conta principalmente do atraso dos pagamentos por parte do Governo Federal para o FIES e PRONATEC. Se considerarmos os valores recebidos em maio, conforme descritos anteriormente em “Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento”, o índice de alavancagem passaria para 0,65x.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
Curto Prazo	35.066	28,6%	70.039	41,3%	105.105	36,0%
Longo Prazo	87.422	71,4%	99.478	58,7%	186.900	64,0%
2016	26.737	21,8%	29.546	17,4%	56.283	19,3%
2017	23.879	19,5%	25.283	14,9%	49.162	16,8%
2018	17.075	13,9%	23.255	13,7%	40.330	13,8%
2019	9.738	8,0%	21.394	12,6%	31.132	10,7%
A partir de 2020	9.993	8,2%	-	0,0%	9.993	3,4%
Total de Empréstimos Financiamentos e compromissos	122.488	100,0%	169.517	100,0%	292.005	100,0%

Em relação ao cronograma da dívida, 36,0% correspondem à dívida de curto prazo demonstrando que a Companhia possui prazos adequados para amortização de seu endividamento, além de um nível de alavancagem financeira confortável.

Fluxo de Caixa

No período de 3M15, a Companhia apresentou uma diminuição de caixa de R\$27,5 milhões, decorrentes da utilização de R\$37,1 milhões nas atividades de investimento e R\$0,035 milhão nas atividades de financiamento, contra uma geração de caixa de R\$9,6 milhões com as atividades operacionais, conforme reconciliação abaixo:

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14
Fluxos de caixa das atividades operacionais			
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	9.554	48.760	-80,4%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(37.056)	(44.039)	-15,9%
(+) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(35)	(377)	-90,7%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	(27.537)	4.344	-733,9%
Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	73.248	217.260	-66,3%
No fim do período	45.711	221.604	-79,4%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	(27.537)	4.344	-733,9%

O fluxo de caixa de investimentos representa o CAPEX da Companhia no período, excluindo-se a linha de Títulos e Valores Mobiliários. Importante destacar que nosso caixa operacional foi impactado com o ajuste do novo cronograma de recebimento e recompra do FIES e Pronatec a partir de 2015, em R\$ 58 milhões, uma vez que os recursos passaram a ser recebidos com atraso de 5 meses. O nosso caixa operacional, ajustado com os R\$ 58 milhões, seria de R\$ 104,5 milhões.

SOBRE O GRUPO SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede no Recife, o Grupo Ser Educacional (BM&FBOVESPA SEER3, Bloomberg SEER3:BZ e Reuters SEER3.SA) um dos maiores grupos privados de educação do Brasil e líder nas regiões Nordeste e Norte em alunos matriculados. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 12 estados e 24 cidades, reunindo 35 unidades, em uma base consolidada de 163,0 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas Faculdades Maurício de Nassau, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, Faculdades Joaquim Nabuco, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, FIT – Faculdades Integradas dos Tapajós, UnG (Universidade Guarulhos) e UNAMA (Universidade da Amazônia), por meio das quais oferece mais de 680 cursos.

Este comunicado podem conter considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento do Grupo Ser Educacional. Estas são apenas projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração do Grupo Ser Educacional. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de fatores externos, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pelo Grupo Ser Educacional e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

ANEXOS

Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados (Valores em R\$ ('000))	1T15	1T14	Var. (%) 1T15 x 1T14	4T14	Var. (%) 1T15 x 4T14
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	269.498	154.530	74,4%	203.861	32,2%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(103.011)	(53.128)	93,9%	(87.857)	17,2%
Lucro Bruto	166.487	101.402	64,2%	116.004	43,5%
Despesas/Receitas Operacionais	(72.214)	(42.966)	68,1%	(64.881)	11,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(70.168)	(41.423)	69,4%	(61.829)	13,5%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	(2.046)	(1.543)	32,6%	(3.052)	-33,0%
Lucro Operacional	94.273	58.436	61,3%	51.123	84,4%
Resultado Financeiro	(8.325)	3.613	-330,4%	(3.972)	109,6%
Receitas Financeiras	8.474	12.626	-32,9%	8.023	5,6%
Despesas Financeiras	(16.799)	(9.013)	86,4%	(11.995)	40,1%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	85.948	62.049	38,5%	47.151	82,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(3.104)	(3.343)	-7,1%	(3.377)	-8,1%
Corrente	(29.992)	(25.114)	19,4%	(17.743)	69,0%
Incentivo Fiscal - Prouni	26.888	21.771	23,5%	14.366	87,2%
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	82.844	58.706	41,1%	43.774	89,3%
Atribuído a Acionistas da Controladora	82.844	58.706	41,1%	43.774	89,3%
Atribuído a Acionistas Não Controladores	-	-	0,0%	-	0,0%
Média Ponderada de Ações no Período (em milhares)	125.038	125.213	-0,1%	125.213	-0,1%
Lucro por Ação Atribuído aos Controladores - (Reais / Ação)	0,66	0,47	41,3%	0,35	89,5%

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/15	31/12/14	Var. (%) mar15 x dez14	31/03/14	Var. (%) mar15 x mar14
Ativo Total	1.501.718	1.249.163	20,2%	874.403	71,7%
Ativo Circulante	369.882	359.356	2,9%	436.698	-15,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	45.711	73.248	-37,6%	221.604	-79,4%
Títulos e valores mobiliários	-	63.418	-100,0%	86.377	-100,0%
Contas a receber de clientes	304.528	201.321	51,3%	115.795	163,0%
Tributos a recuperar	5.432	3.289	65,2%	2.163	151,1%
Adiantamentos a fornecedores	4.535	9.066	-50,0%	6.561	-30,9%
Outros Ativos	9.676	9.014	7,3%	4.198	130,5%
Ativo Não Circulante	1.131.836	889.807	27,2%	437.705	158,6%
Ativo Realizável a Longo Prazo	1.131.836	889.807	27,2%	437.705	158,6%
Contas a receber de clientes	3.777	4.173	-9,5%	4.951	-23,7%
Outros Ativos	4.228	6.017	-29,7%	2.109	100,5%
Ativos de indenização	112.015	112.015	0,0%	3.249	3347,7%
Intangível	415.337	241.815	71,8%	75.436	450,6%
Imobilizado	596.479	525.787	13,4%	351.960	69,5%

Balanco Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))	31/03/15	31/12/14	Var. (%) mar15 x dez14	31/03/14	Var. (%) mar15 x mar14
Passivo Total	798.439	622.511	28,3%	364.331	119,2%
Passivo Circulante	237.339	196.679	20,7%	107.199	121,4%
Fornecedores	18.931	17.314	9,3%	13.069	44,9%
Compromissos a Pagar	70.038	52.820	32,6%	19.537	258,5%
Empréstimos e financiamentos	35.066	33.264	5,4%	18.015	94,6%
Salários e encargos sociais	76.673	55.270	38,7%	35.608	115,3%
Tributos a recolher	16.348	11.991	36,3%	10.149	61,1%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	3.569	3.789	-5,8%	5.346	-33,2%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	4.285	3.816	12,3%	2.955	45,0%
Juros sobre Capital Próprio / Dividendos a pagar	1.925	8.232	-76,6%	-	0,0%
Outros Passivos	10.504	10.183	3,2%	2.520	316,8%
Passivo Não Circulante	561.100	425.832	31,8%	257.132	118,2%
Empréstimos e financiamentos	87.422	74.673	17,1%	87.653	-0,3%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	253.103	217.531	16,4%	157.808	60,4%
Compromissos a pagar	99.479	12.952	668,1%	5.590	1679,6%
Parcelamentos de tributos	409	409	0,0%	75	445,3%
Provisão para contingências	120.687	120.267	0,3%	6.006	1909,4%
Patrimônio Líquido Consolidado	703.279	626.652	12,2%	510.072	37,9%
Capital Social Realizado	377.048	377.048	0,0%	100.751	274,2%
Reservas de Lucros	260.665	250.190	4,2%	92.673	181,3%
Lucros acumulados	71.783	-	0,0%	42.544	68,7%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	(586)	-100,0%	(2.193)	-100,0%
Ações em Tesouraria	(6.217)	-	0,0%	-	0,0%
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	1.501.718	1.249.163	20,2%	874.403	71,7%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/03/15	31/03/14	Var. (%) mar15 x mar14	31/12/14	Var. (%) mar15 x dez14
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Cont. Social	85.948	62.049	38,5%	230.162	-62,7%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	9.554	48.760	-80,4%	177.040	-94,6%
Caixa Gerado nas Operações	(61.120)	(2.917)	1995,3%	(2.875)	2025,9%
Depreciações e Amortizações	12.326	4.641	165,6%	24.623	-49,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	4.595	4.843	-5,1%	25.468	-82,0%
Provisão	421	-	0,0%	(603)	-169,8%
Juros e Variação Cambial Líquida	12.170	8.672	40,3%	36.985	-67,1%
Variações nos Ativos e Passivos	(90.632)	(21.073)	330,1%	(89.348)	1,4%
Contas a Receber de Clientes	(105.546)	(30.864)	242,0%	(100.575)	4,9%
Impostos a Recuperar	(2.139)	359	-695,8%	(485)	341,0%
Adiantamentos	5.384	(2.904)	-285,4%	(2.413)	-323,1%
Outros ativos	(612)	(416)	47,1%	(3.430)	-82,2%
Fornecedores	1.231	1.545	-20,3%	5.264	-76,6%
Salários, encargos e Contr. Social	11.815	4.211	180,6%	7.100	66,4%
Tributos a recolher	4.637	4.558	1,7%	(1.417)	-427,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recolher	(357)	-	0,0%	1.066	-133,5%
Outros passivos	(5.045)	2.438	-306,9%	5.542	-191,0%
Outros	(15.274)	(10.372)	47,3%	(50.247)	-69,6%
Juros pagos de empréstimos	(12.170)	(6.996)	74,0%	(33.949)	-64,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.104)	(3.376)	-8,1%	(16.298)	-81,0%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(37.056)	(44.039)	-15,9%	(274.675)	-86,5%
Títulos e valores mobiliários	63.418	(2.066)	-3169,6%	20.893	203,5%
Adições ao imobilizado	(35.584)	(31.969)	11,3%	(150.800)	-76,4%
Adições ao intangível	(2.519)	(2.975)	-15,3%	(10.474)	-75,9%
Aquisição de Controladas	(62.371)	(7.029)	787,3%	(134.294)	-53,6%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(35)	(377)	-90,7%	(46.377)	-99,9%
Captação de empréstimos e financiamentos	18.674	-	0,0%	-	0,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(1.779)	(2.188)	-18,7%	(8.815)	-79,8%
Amortização de arrendamentos mercantis	(3.199)	(459)	596,9%	(8.328)	-61,6%
Partes relacionadas	(95)	2.270	-104,2%	-	0,0%
Ações em Tesouraria	(6.217)	-	0,0%	-	0,0%
Dividendos	(7.419)	-	0,0%	(29.234)	-74,6%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(27.537)	4.344	-733,9%	(144.012)	-80,9%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	73.248	217.260	-66,3%	217.260	-66,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	45.711	221.604	-79,4%	73.248	-37,6%