

## Ser Educacional Registra Receita Líquida de R\$248,5 Milhões no 4T15

**Recife, 18 de março de 2016** – A Ser Educacional S.A. (BM&FBovespa SEER3, Bloomberg SEER3:BZ e Reuters SEER3.SA), anuncia os resultados do quarto trimestre de 2015 (4T15).

**Base para Apresentação dos Resultados:** Todas as informações são apresentadas em IFRS e consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao quarto trimestre de 2014, exceto se especificado de outra forma. Os resultados de 2015 compreendem as aquisições da UNAMA, consolidadas a partir de outubro de 2014, e da UNG, a partir de fevereiro de 2015.

Em fevereiro de 2016 a Companhia assinou um acordo com o governo prevendo que as mensalidades de FIES referentes às competências não pagas de 2015, serão quitadas nos próximos 3 anos, sendo 25% do saldo até junho de 2016, 25% até junho de 2017, e os 50% remanescentes até junho de 2018. O acordo estabelece ainda que os saldos a receber sejam corrigidos pela inflação (IPCA). Nesse sentido, a Companhia fez as seguintes contabilizações em suas demonstrações financeiras: (i) reconheceu uma receita financeira de R\$ 7,1 milhões referente a correção pelo IPCA do saldo devedor dessas mensalidades até 31 de dezembro de 2015; e (ii) registrou o Ajuste a Valor Presente (AVP) desse saldo atualizado do contas a receber do FIES em 31 de dezembro de 2015, considerando seus vencimentos futuros, que resultaram em uma dedução na receita bruta de R\$ 12,2 milhões, com contrapartida no Contas a Receber FIES, no Balanço Patrimonial. Para melhor análise desses efeitos não-recorrentes, os resultados apresentados nesse documento não refletem os efeitos do AVP e refletem apenas o reconhecimento da receita financeira somente do período relativo ao 4T15 (R\$ 6,0 milhões do total de R\$ 7,1 milhões). A reconciliação dos ajustes apresentados nesse documento está disponível na seção “Reconciliação do Demonstrativo de Resultados”.

Adicionalmente, os dividendos deliberados em reunião de Conselho de Administração realizada em 17 de março de 2016 também desconsideram os efeitos do AVP da base de cálculo dos dividendos.

### Teleconferências 4T15

18 de março de 2016

#### Português

11h00 (Brasília)

10h00 (Nova York)

Tel.: +55 (11) 2188-0155

Código: Ser Educacional

Replay:+55 (11) 2188-0400

#### Inglês

12h30 (Brasília)

11h30 (Nova York)

Tel.: +1 (646) 846-6054

Código: Ser Educacional

Replay:+55 (11) 2188-0400

Código: Ser Educacional

#### Contatos:

Jânio Diniz – Presidente

João Aguiar - CFO

Rodrigo Alves - IRO

Geraldo Soares - Gerente

Adjunto RI

Telefone: 55 11 2769 3223

Email [ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)

#### Website:

[www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

#### Contato Imprensa

Sílvia Fragoso

(+55 81) 3413-4643

[silvia.fragoso@sereducacional.com](mailto:silvia.fragoso@sereducacional.com)

### Destaques

- **A receita líquida atingiu R\$ 248,5 milhões** no 4T15, um aumento de 21,9% em relação ao 4T14, em virtude do aumento da base de alunos, impulsionado pela consolidação das aquisições recentes e por um melhor mix de cursos, principalmente por conta das recentes aprovações de cursos de maior ticket médio proveniente do aumento da participação dos cursos das áreas de saúde, engenharia e licenciatura.

- **O giro do contas a receber das mensalidades de alunos atingiu seu nível mais baixo** desde o 4T14 e registrou redução por três trimestres consecutivos, com 35 dias comparado a 51 dias no 3T15, demonstrando a melhoria na qualidade de crédito da carteira de alunos da Companhia. **O contas a receber de mensalidades de alunos** ficou praticamente estável entre o 3T15 e o 4T15 em R\$70,0 milhões.

- No 4T15, o **EBITDA ajustado alcançou R\$53,4 milhões**, 2,5% inferior ao 4T14. A margem EBITDA ajustada atingiu 21,5%, comparada a 26,9% no mesmo período do ano anterior, em função principalmente da consolidação das instituições recém adquiridas e menor eficiência operacional por conta do aumento não-recorrente das taxas de evasão de alunos matriculados no 2S15 que não tiveram acesso ao FIES.

- Até 16 de março de 2016, a Companhia havia **captado 34,7 mil novos alunos de graduação de ensino presencial em seu processo de captação referente ao 2016.1**, um aumento de 4,1% comparado aos 33,4 mil alunos em 16 de março de 2015 (já líquido da evasão extraordinária de 8,3 mil alunos que não tiveram acesso ao FIES).

Destaques Financeiros	4T15	4T14	Δ (%)	12M15	12M14	Δ (%)
<b>(Valores em R\$ ('000))</b>						
Receita Líquida	248.510	203.861	21,9%	1.032.448	705.067	46,4%
Lucro Bruto	117.309	116.004	1,1%	554.992	437.772	26,8%
Margem Bruta	47,2%	56,9%	-9,7 p.p.	53,8%	62,1%	-8,3 p.p.
Resultado Operacional	32.909	51.123	-35,6%	230.285	229.349	0,4%
Margem Operacional	13,2%	25,1%	-11,8 p.p.	22,3%	32,5%	-10,2 p.p.
EBITDA Ajustado	53.409	54.752	-2,5%	297.832	247.816	20,2%
Margem EBITDA Ajustada	21,5%	26,9%	-5,4 p.p.	28,8%	35,1%	-6,3 p.p.
Lucro Líquido	16.149	43.774	-63,1%	173.252	213.864	-19,0%
Margem Líquida	6,5%	21,5%	-15,0 p.p.	16,8%	30,3%	-13,6 p.p.

- **O Ministério da Educação (MEC) autorizou 121 novos cursos de graduação em instituições do grupo Ser Educacional em 4T15.** Das autorizações, 42,6% são nas áreas de Saúde, Engenharia e Licenciatura, correspondendo a 8,7 mil novas vagas para as regiões norte e nordeste do Brasil, com destaque para os cinco cursos de Odontologia, com um total de 1.160 vagas, para as cidades de Manaus/AM, Belém/PA, Caruaru/PE, Maceió/AL e Salvador/BA e três de Psicologia com um total de 660 vagas, distribuídas em Belém/PA, São Luís/MA, Teresina/PI, os quais apresentam regulação específica e, portanto, são mais difíceis de serem autorizados. Os conceitos de curso (CC) mais uma vez ficaram 100% iguais ou superiores a 3, sendo aproximadamente 52% com índice 4. Os novos cursos passarão a ser oferecidos sob as marcas Maurício de Nassau, Joaquim Nabuco e FIT.
- Em 3 de novembro, o Conselho de Administração da Companhia **elegeu o Sr. João Aguiar como novo Diretor Financeiro do grupo Ser Educacional.** Com mais de 20 anos de experiência na área financeira, João Aguiar foi auditor da PricewaterhouseCoopers por mais de 12 anos, atuando posteriormente como Controller em empresas dos setores de bebidas, saúde, imobiliário e varejo, sendo nesse setor sua mais recente passagem como diretor de controladoria do Grupo Máquina de Vendas. Com vasta experiência em reestruturações organizacionais e societárias, além do amplo conhecimento das áreas de contabilidade, finanças, operações estruturadas e controles internos, João Aguiar é formado em Contabilidade e Pós-Graduado em Finanças Corporativas pela UFPE (Universidade Federal de Pernambuco), com especialização em Gestão de Empresas pelo CEDEPE Business School (PE) e em Planejamento Tributário, pelo IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário).
- A Companhia obteve aprovação do Ministério da Educação para **3 novas unidades nas cidades de Feira de Santana, Olinda e Jaboatão dos Guararapes.** Somada à nova operação de **Petrolina**, aprovada durante o 3T15, o grupo soma a abertura de 4 unidades durante o ano de 2015. Em dezembro, também foi publicada no Diário Oficial da União o parecer positivo do Conselho Nacional de Educação para o processo de abertura da unidade de Cabo de Santo Agostinho que deve iniciar suas operações nos próximos meses.
- Em novembro, a **Universidade de Guarulhos (UNG) foi credenciada pelo MEC para oferecer Ensino a Distância no Brasil.** Com o credenciamento, a UNG passou a oferecer inicialmente 18 cursos de EAD por meio de 6 polos nas cidades de Guarulhos, Atibaia, Bragança Paulista e Itaquaquecetuba, gerando um aumento significativo na capacidade competitiva da UNG que combinam novos produtos investimentos de reforço de reconhecimento de marca que foram desenvolvidos desde o começo de 2015 com inserções em rádio e televisão, que incluiu revitalização da própria logomarca da UNG. Com o credenciamento dos 6 polos da UNG o grupo encerra o ano com 15 polos EAD.
- Em dezembro, a **UNINASSAU obteve reconhecimento de seu curso EAD e protocolou credenciamento para 400 novos polos de ensino a distância.** Os polos protocolados são majoritariamente nas regiões nordeste e norte do Brasil e fazem parte da estratégia de crescimento orgânico da Companhia.
- Em janeiro, a **Companhia publicou o encerramento de seu programa de recompra de ações iniciado em janeiro de 2015 e a reabertura de um novo programa de recompra de ações**, válido até 9 de janeiro de 2017, para um total de até 2.950.000 ações. No programa encerrado em janeiro de 2016, foram recompradas 377.500 ações, totalizando R\$6,5 milhões ao preço médio de R\$17,09 por ação.
- Em 4 de março, que o Conselho de Administração da Companhia aceitou o pedido de **renúncia do Sr. Antonio Carbonari Netto de suas funções como Vice-Presidente de Desenvolvimento e Expansão e de membro do Conselho de Administração**, que irá se dedicar a projetos educacionais nos EUA, em especial à criação da *Miami University of Science and Technology*. Carbonari teve papel relevante em diversos projetos, com destaque para a reformulação da matriz curricular, e na consolidação da qualidade de ensino desenvolvida hoje no grupo Ser Educacional.
- Em 17 de março, o Conselho de Administração deliberou a **distribuição de R\$23,1 milhões em dividendos**, representando 0,18517280 por ação a ser pago em 6 de maio de 2016.

## Mensagem da Administração

O ano de 2015 foi um ano de desafios e de transformações relevantes para o grupo Ser Educacional, bem como para o setor de ensino superior brasileiro. O período foi marcado por mudanças significativas no ambiente regulatório, em especial em relação ao Programa de Financiamento Estudantil (FIES), com os anúncios de novas medidas implementadas pelo Ministério da Educação (“MEC”) que publicou portarias normativas que contingenciaram pagamentos de mensalidades devidos as instituições de ensino durante o exercício de 2015 e reduziu o número total de novos contratos de financiamento, que por sua vez também passou a ser ofertado sob regras diferentes que foram produzidas ao longo do ano.

Por outro lado, a Companhia teve êxito no processo de consolidação de duas importantes aquisições anunciadas em 2014: a aquisição da Universidade da Amazônia (UNAMA) e da Universidade de Guarulhos (UNG). Juntas, essas Universidades permitiram ao grupo um crescimento de mais de 30 mil alunos em sua base de alunos de graduação, o que representou um aumento significativo da presença da Companhia na região Norte do Brasil e da estreia do grupo na região sudeste.

Em 2015, foi realizada a aquisição da Faculdade Talles de Mileto (FAMIL) por R\$6,0 milhões. A FAMIL possuía 2 unidades, uma em Fortaleza, que por sua vez foi transformada em uma unidade da Faculdade Joaquim Nabuco e outra em Parnamirim, na região metropolitana de Natal (RN), que passou a operar sob a bandeira da Faculdade Maurício de Nassau. Nesse mesmo ano, a Companhia também assinou um Contrato de Cessão Onerosa de Manutenção e Outras Avenças com o Instituto Metodista Bennett, prevendo a cessão da manutenção do Centro Universitário Bennett à UNESPA pelo valor de R\$10,0 milhões, a ser pago após a conclusão da transferência da manutenção, o que permitirá a entrada da Companhia na cidade do Rio de Janeiro já com uma licença de um Centro Universitário, que permite autonomia no lançamento de novos cursos, em caso de sucesso no processo de transferência da manutenção.

Sob o ponto de vista do crescimento orgânico, também houve importantes desenvolvimentos. O grupo teve quatro novas unidades de ensino presencial aprovadas pelo MEC e terão suas operações iniciadas em 2016, nas cidades de Petrolina, Jaboatão dos Guararapes e Olinda, no Estado de Pernambuco e em Feira de Santana, no Estado da Bahia. As novas unidades são um importante passo na estratégia da Companhia que visa aumentar a penetração do ensino superior nas regiões metropolitanas das capitais dos estados e nas cidades do interior, especialmente nas regiões nordeste e norte do Brasil. Foram também aprovados 195 novos cursos, com destaque para 8 novos cursos de Odontologia, 7 cursos na área de Enfermagem e 9 em Farmácia, tornando o segmento de Saúde o grande destaque do ano.

No âmbito do ensino a distância, a UNG obteve aprovação do MEC para iniciar suas atividades no segmento de EAD durante o quarto trimestre de 2015 e a partir de 2016 passou a ofertar 18 cursos em seus 6 polos de ensino a distância, localizados nas cidades de Guarulhos, Atibaia, Bragança Paulista e Itaquaquecetuba. Com essa aprovação, a Companhia passa a operar em 2016 com 15 polos EAD em comparação a 9 em 2015.

Ainda no segmento EAD, em dezembro de 2015, a UNINASSAU obteve seu credenciamento de curso junto ao MEC, a última etapa necessária para que essa instituição do grupo pudesse iniciar seu plano de expansão de polos. Com a conclusão dessa etapa, a Companhia protocolou junto ao mesmo ministério, um pedido para abertura de 400 novos polos que terão como objetivo aumentar de forma significativa a capilaridade do grupo nas regiões nordeste e norte do Brasil. Trata-se de reforçar um dos pilares importantes da estratégia da Companhia, que visa aumentar a penetração do ensino superior na população brasileira por meio da oferta de vagas em cidades localizadas no interior dos estados e em regiões metropolitanas, fazendo com que a proposta única de valor oferecida aos alunos, que combina qualidade de ensino, marcas fortes e reconhecidas pelo mercado de trabalho, infraestrutura de qualidade que proporciona um custo benefício que gera retorno ao investimento realizado pelo aluno, não fique restrita apenas às capitais, mas também diversas cidades do Brasil.

O crescimento da base de alunos somente é sustentável se houver qualidade de ensino, alunos satisfeitos e bom nível acadêmico que permita aos alunos ingresso no mercado de trabalho e melhoria de renda. Para obter estes resultados, os objetivos acadêmicos do Grupo Ser Educacional são focados em empregabilidade e bom desempenho no IGC (Índice Geral de Cursos) e CPC (Conceito Preliminar de Curso).

Já considerando a aquisição da UNG, 94% das instituições da Companhia apresentaram resultado satisfatório de IGC (igual ou superior a 3) na avaliação referente ao ano de 2014, dando indicação de bom nível de qualidade, com evolução positiva ano após ano. Em relação ao CPC, 80% de nossos cursos avaliados em 2014 tiveram nota superior

a 3 e quando desconsideramos as aquisições recentes (UNG e UNAMA) temos um índice de 91%, um aumento significativo de índices positivos quando comparado aos 77% registrados em 2011, período em que o mesmo grupo de cursos foi comparado (engenharias e humanas).

Quanto a empregabilidade, 65% dos alunos de graduação presencial que estudam nas unidades da Companhia trabalham ou fazem estágio, um indicador bastante positivo da atração de nossos estudantes no mercado de trabalho. Além disso, segundo pesquisa realizada com alunos formados pela UNINASSAU na cidade do Recife, 86% dos seus alunos formados declararam que estavam trabalhando, sendo que destes, 54% já estavam trabalhando quando ingressaram na faculdade. Em 2015, a Companhia foi reconhecida pelo Instituto Euvaldo Lodi (IEL), braço da CNI (Confederação Nacional da Indústria) que promove a competitividade das empresas brasileiras. O Centro Universitário Maurício de Nassau (UNINASSAU), no Recife, ficou em 1º lugar entre as instituições de Pernambuco com as melhores práticas de estágio e a Faculdade Joaquim Nabuco ficou em 3º lugar. Na Bahia, a Faculdade Maurício de Nassau, de Salvador, recebeu o 1º lugar na categoria Instituições de Ensino de Destaque. No Ceará, e a Faculdade Maurício de Nassau, de Fortaleza, ficou em 2º lugar entre as concorrentes locais.

Nesse sentido, apesar de todas as mudanças no ambiente regulatório e incertezas econômicas que impactaram os resultados de 2015 conforme será analisado na seção a seguir, a Companhia conseguiu evoluir com seu plano de expansão e realizou uma série de projetos relevantes de ganho de eficiência operacional durante o ano de 2015, como a revisão de sua régua de captação e negociação, otimização de sua matriz curricular, redução de custos operacionais e estrutura organizacional, dentre outros. Essas atividades possibilitaram ao grupo Ser Educacional se tornar mais competitivo operacionalmente para enfrentar esse cenário mais desafiador que se apresenta para os próximos anos.

A Administração da Companhia está confiante no sucesso de sua estratégia de longo prazo, mesmo ciente da redução nas margens operacionais ocorridas no curto prazo decorrentes das mudanças abruptas na regulamentação e no cenário econômico brasileiro.

## Desempenho Operacional

### Status da Captação 2016.1 – Parcial até 16 de março de 2016

Até 16 de março de 2016 a Companhia já havia captado 34,7 mil alunos de graduação presencial, o que representa um aumento de 4,1% quando comparada com a captação ajustada realizada pela Companhia até 16 de março de 2015 (excluindo da captação os 8,3 mil alunos que já haviam sido captados até 16/3/15 e que não tiveram acesso ao FIES).

Prévia da Captação de Alunos de Graduação Presencial 2016.1					
Em Milhares	16/03/2016	16/03/2015 Ajustado*	% Δ	16/03/2015	% Δ
Captação Presencial	34.717	33.364	4,1%	41.664	-16,7%

\* excluindo 8,3 mil alunos captados durante o 2015.1 e **evadiram até julho de 2015** porque haviam ingressado nas instituições da Companhia visando acesso ao FIES, mas não conseguiram o financiamento em função das mudanças de regras ocorridas durante 2015 e após o encerramento do processo de captação.

Do total de alunos captados até o momento, 7,8 mil alunos vieram por meio de crédito estudantil, sendo que 0,3 mil financiados meio do PraValer, 0,3 mil por meio do Educred e 7,2 mil por meio do FIES. O total de novos contratos finalizados do FIES até o momento atingiu 8,7 mil (sendo 7,2 mil calouros e 1,5 mil veteranos), um aproveitamento até o momento de aproximadamente 46% das 19,1 mil vagas alocadas pelo Governo Federal para a Companhia.

O indicador de rematrícula até a mesma data atingiu 89,5% da base renovável fazendo a Companhia atingir 133,8 mil alunos, o que representa já um aumento de 5,1% em relação a base de alunos ajustada pelos mesmos 8,3 mil alunos da evasão extraordinária de 127,3 mil alunos de graduação apresentada em 31 de março de 2015 (e apenas 1,4% inferior a reportada de 135,6 mil alunos). Comparado a base de alunos com o 4T14, a base atual de alunos já está apresentando um crescimento de 7,9%

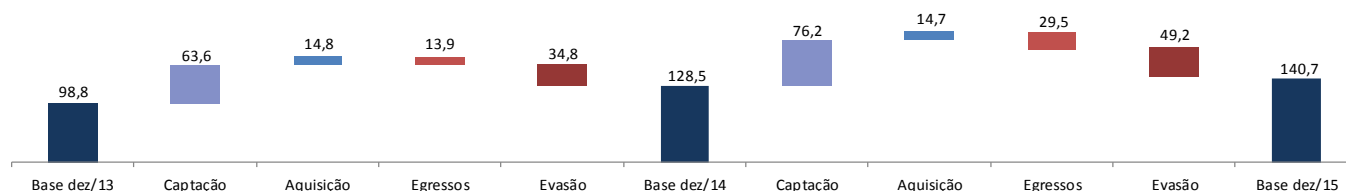
## Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos	Total
	Presencial	EAD	Presencial	EAD	Total	Total
<b>2015.2</b>						
<b>Base Jun15</b>	<b>132.311</b>	<b>2.838</b>	<b>9.812</b>	<b>81</b>	<b>4.809</b>	<b>149.851</b>
Captação	15.865	2.007	3.645	260	1.418	23.195
Aquisição	350	-	-	-	-	350
Aquisição FAMIL	350	-	-	-	-	350
Egressos	(4.913)	-	(2.900)	-	(2.541)	(10.354)
Evasão	(19.625)	(1.756)	(169)	(110)	(681)	(22.341)
<b>Base Dez15</b>	<b>123.988</b>	<b>3.089</b>	<b>10.388</b>	<b>231</b>	<b>3.005</b>	<b>140.701</b>
% Base Dez15 / Base Jun15	-6,3%	8,8%	5,9%	185,2%	-37,5%	-6,1%
% Base Dez15 / Base Dez14	22,5%	50,8%	25,2%	N.M.	-82,2%	9,5%

A base de alunos de graduação presencial no 2015.2 apresentou um crescimento de 22,5% quando comparada ao 2014.2, passando de 101,2 mil alunos para 124,0 mil alunos.

A base total de alunos cresceu 9,5% em relação ao 2S14, devido ao crescimento da base de graduação e do EAD, segmento no qual a Companhia iniciou as operações em 2014 e em dezembro/15 contava com uma base de 3,1 mil alunos, representando um aumento de 50,8% em relação ao mesmo período de 2014, bem como do aumento na base de pós-graduação, que passou de 8,3 mil alunos em dezembro/14 para 10,6 mil alunos em dezembro/15.

Esse aumento foi parcialmente compensado pela formatura de 2,5 mil alunos do PRONATEC, programa de capacitação profissional criado pelo Governo Federal e que por sua vez sofreu redução no número de vagas em 2015 e pelo aumento não recorrente da evasão de graduação presencial, conforme comentado na seção "Evasão".



## Taxa de evasão

No 2015.2, ainda impactada pelo FIES, a Companhia registrou uma evasão extraordinária no segmento de graduação presencial e atingiu 13,7% no segundo semestre.

Da evasão total de 19,6 mil alunos, cerca de 3,6 mil alunos efetivamente abandonaram por falta de condições financeiras para pagamento de mensalidades, uma vez que esperavam ter acesso ao FIES, porém, sem previamente informar à Companhia.

Se excluirmos esses alunos, a evasão do 2S15 passa de 13,7% para 11,1%, ficando 1,0p.p. acima da evasão de 10,1% apresentada no 2S14, sendo esse aumento atribuído principalmente a piora do cenário macroeconômico brasileiro.

## Ticket Médio Líquido

<b>Ticket Médio - Graduação</b>	<b>4T15</b>	<b>4T14</b>	<b>Var. (%) 4T15 x 4T14</b>	<b>3T15</b>	<b>Var. (%) 4T15 x 3T15</b>	<b>12M15</b>	<b>12M14</b>	<b>Var. (%) 12M15 x 12M14</b>
<b>Graduação Presencial</b>	632,30	573,38	10,3%	639,98	-1,2%	653,31	558,04	17,1%

O ticket médio no 4T15 foi de R\$632,30, um acréscimo de 10,3% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, em virtude principalmente do repasse da inflação e da melhoria no mix de cursos que vem gradativamente aumentando a participação de cursos nas áreas de engenharia, saúde e licenciatura. Na comparação anual o ticket médio atingiu R\$653,31, um aumento de 17,1% em comparação a 2015. Além dos fatores que impactaram na variação trimestral, o aumento deve-se principalmente pela consolidação da UNAMA que tem ticket médio mais elevado que as demais instituições. Como a UNAMA foi consolidada em outubro de 2014 o ticket médio do 4T14 já estava praticamente todo composto da UNAMA enquanto o mesmo não ocorre na comparação anual.

## Financiamento Estudantil

<b>FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS</b>	<b>Dez/12</b>	<b>Dez/13</b>	<b>Dez/14</b>	<b>Dez/15</b>
<b>Alunos</b>	<b>48.670</b>	<b>70.255</b>	<b>101.195</b>	<b>123.988</b>
Alunos FIES	15.916	31.432	48.048	56.089
% de Alunos FIES	32,7%	44,7%	47,5%	45,2%
Alunos EDUCRED				754
% de Alunos EDUCRED				0,6%
Alunos PRAVALER				954
% de Alunos PRAVALER				0,8%
Total de Alunos com Financiamento				57.797
% de Alunos com Financiamento				46,6%

Em 31 de dezembro de 2015, os alunos que possuem o crédito educativo do FIES representavam 45,2% da base de alunos de graduação, em linha com o 4T14, quando os alunos com FIES representavam 47,5% da base de alunos.

Como alternativa às recentes mudanças no FIES, a partir de abril de 2015, a Companhia lançou duas novas alternativas de financiamento estudantil. A primeira foi a oferta de crédito estudantil por meio do Pravaler, um dos maiores programas privados de financiamento estudantil do país. O financiamento permite que os alunos financiem parte de suas mensalidades com pagamento das parcelas financiadas apenas após a conclusão de seus cursos de graduação e a taxas competitivas, mais correção pela inflação.

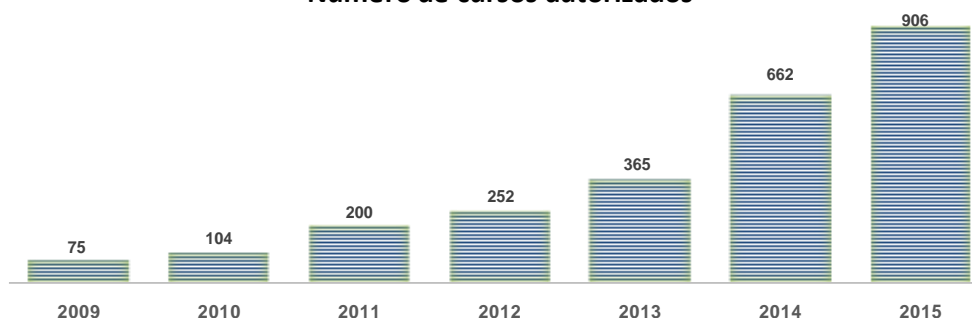
A segunda alternativa foi o relançamento do Educared, crédito próprio da Companhia que financia em torno de 50% da mensalidade do aluno com taxa de juros de 7,44% ao ano. Por meio destas duas alternativas de financiamento privado, no 4T15, 140 alunos tiveram acesso ao Pravaler, da Idealinvest e 249 alunos foram matriculados por meio do Educared (crédito próprio).

Ao final do 4T15, a carteira de crédito do Educared totalizava R\$9,0 milhões, um aumento de 3,3% em comparação ao saldo do 4T14, uma vez que a empresa está recebendo pagamentos dos financiamentos realizados em anos anteriores e o volume de novos estudantes até dezembro de 2015 ainda não era significativo.

## Crescimento Orgânico

No 4T15, foram autorizados 121 novos cursos. Com isso, em dezembro/15, a Companhia possuía mais de 239,3 mil vagas anuais, sendo, deste total, 35,1 mil vagas referentes a EAD, correspondentes a 906 cursos. A Ser Educacional segue desenvolvendo a sua estratégia de crescimento orgânico, baseada no credenciamento de novas unidades e autorizações de novos cursos.

Número de cursos autorizados



## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Receita Bruta

Receita Bruta (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>313.057</b>	<b>239.946</b>	<b>30,5%</b>	<b>305.960</b>	<b>2,3%</b>	<b>1.289.286</b>	<b>833.080</b>	<b>54,8%</b>
Mensalidades de Graduação	295.753	202.429	46,1%	288.267	2,6%	1.198.066	716.217	67,3%
Mensalidades de Pós Graduação	7.248	4.268	69,8%	7.821	-7,3%	28.879	14.988	92,7%
Mensalidades de Ensino Técnico	4.108	26.376	-84,4%	5.010	-18,0%	39.653	84.383	-53,0%
Mensalidade de EAD	2.577	2.089	23,4%	2.141	20,4%	9.430	5.133	83,7%
Outras	3.371	4.784	-29,5%	2.721	23,9%	13.258	12.359	7,3%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(64.547)</b>	<b>(36.085)</b>	<b>78,9%</b>	<b>(64.684)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>(256.838)</b>	<b>(128.013)</b>	<b>100,6%</b>
Descontos e Bolsas	(55.234)	(25.522)	116,4%	(53.726)	2,8%	(213.340)	(91.990)	131,9%
Impostos	(9.313)	(10.563)	-11,8%	(10.958)	-15,0%	(43.498)	(36.023)	20,8%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	17,6%	10,6%	7,0 p.p.	17,6%	0,1 p.p.	16,5%	11,0%	5,5 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>248.510</b>	<b>203.861</b>	<b>21,9%</b>	<b>241.276</b>	<b>3,0%</b>	<b>1.032.448</b>	<b>705.067</b>	<b>46,4%</b>

No 4T15, a receita bruta foi de R\$313,1 milhões (R\$218,4 milhões excluindo UNG e UNAMA/FIT), apresentando um avanço de 30,5% em relação ao 4T14, devido ao efeito combinado de crescimento orgânico e das recém adquiridas UNG e UNAMA, que geraram aumento da base total de alunos, e do aumento do ticket médio. Vale lembrar que a UNAMA foi consolidada em outubro de 2014 e que portanto no 4T14 constam 2 meses de reconhecimento de receita dessa instituição.

Pelos mesmos motivos, a receita bruta do segmento de graduação atingiu R\$ 295,8 milhões no 4T15 e representou 94,5% do total, um crescimento de 46,1% em relação ao mesmo período de 2014.

O segmento de pós-graduação correspondeu a 2,3% da receita total do 4T15, com R\$7,2 milhões, um acréscimo de 69,8% em relação ao 4T14, impactado pela consolidação da UNG e UNAMA/FIT.

A receita referente ao Ensino Técnico/Pronatec somou R\$4,1 milhões no 4T15, representando 1,3% do total, apresentando uma redução de 84,4% em comparação ao mesmo período em 2014. Essa redução ocorreu em virtude da formatura dos alunos PRONATEC no trimestre, que por sua vez não foram repostos por conta da redução do programa por parte do Governo Federal.

O EAD, segmento no qual a Companhia iniciou as operações em 2014, já representa 0,8% da receita total, com R\$ 2,6 milhões, e apresentou um crescimento de 23,4% em comparação ao 4T14.

As deduções da receita bruta tiveram aumento de 78,9% no trimestre em razão principalmente da reversão de receita alocada em descontos e bolsas de aproximadamente R\$6,0 milhões referentes a 2,1 mil alunos (do total de 3,6 mil alunos) que evadiram no trimestre na expectativa de obter o FIES, porém, sem avisar previamente a Companhia, e tiveram um número elevado de faltas e não fazendo as provas.

A receita líquida aumentou 21,9%, passando de R\$203,9 milhões no 4T14, para R\$248,5 milhões no 4T15 (R\$176,6 milhões excluindo UNG e UNAMA/FIT).

Os descontos, bolsas e abatimentos, em 31 de dezembro de 2015, continham um montante de R\$ 25,6 milhões em descontos de FGEDUC, contra R\$17,5 milhões em 31 de dezembro de 2014.

## Custo dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados <sup>1</sup> (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>(122.629)</b>	<b>(84.141)</b>	<b>45,7%</b>	<b>(107.082)</b>	<b>14,5%</b>	<b>(443.251)</b>	<b>(257.105)</b>	<b>72,4%</b>
Pessoal e encargos	(94.681)	(60.876)	55,5%	(81.547)	16,1%	(343.197)	(182.573)	88,0%
Aluguéis	(15.503)	(13.899)	11,5%	(15.565)	-0,4%	(59.893)	(49.327)	21,4%
Concessionárias	(9.208)	(5.847)	57,5%	(7.231)	27,3%	(28.849)	(15.256)	89,1%
Serviço de terceiros e outros	(3.237)	(3.519)	-8,0%	(2.739)	18,2%	(11.312)	(9.949)	13,7%

Os custos caixa (excluindo depreciação e amortização) dos serviços totalizaram R\$122,6 milhões no 4T15, representando uma variação de 45,7% em relação ao 4T14. Excluindo a UNG e UNAMA/FIT, esses custos totalizaram R\$75,2 milhões. Os componentes mais significativos dos custos dos serviços aumentaram no trimestre pelos seguintes motivos principais:

- Os custos de pessoal cresceram pelos seguintes fatores: (i) O incremento do corpo docente no 4T15 comparado com o 4T14 em 200 professores, representando uma variação de 4,4%, (ii) aumento da folha salarial em função do dissídio coletivo de professores e funcionários e (iii) custos extraordinários de R\$7,9 milhões relacionados a multa e encargos trabalhistas por conta da reestruturação organizacional ocorrida na UNG e UNAMA durante o trimestre, bem como otimização do quadro de professores.
- 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. A partir do 3T15, a Ser Educacional iniciou uma revisão de seus custos e de suas despesas, realizando algumas ações para otimizar os gastos, entre as quais reduziu 18 contratos de aluguel de imóveis de terceiros em unidades operacionais e pré-operacionais. Por conta dessa redução a Companhia incorreu em uma despesa não recorrente de R\$0,5 milhão no trimestre e a expectativa é que para 2016 seja criada uma economia de ao menos R\$4,0 milhões em aluguéis em virtude dessas iniciativas.
- A variação apresentada na linha de concessionárias foi decorrente do aumento do número de unidades operacionais (São Luís 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 49,3%, um aumento de 8,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse aumento ocorreu principalmente em virtude do aumento dos custos de pessoal e dos custos com aluguéis, conforme descrito acima.

% em relação à receita operacional líquida	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>-49,3%</b>	<b>-41,3%</b>	<b>-8,1 p.p.</b>	<b>-44,4%</b>	<b>-5,0 p.p.</b>	<b>-42,9%</b>	<b>-36,5%</b>	<b>-6,5 p.p.</b>
Pessoal e encargos	-38,1%	-29,9%	-8,2 p.p.	-33,8%	-4,3 p.p.	-33,2%	-25,9%	-7,3 p.p.
Aluguéis	-6,2%	-6,8%	0,6 p.p.	-6,5%	0,2 p.p.	-5,8%	-7,0%	1,2 p.p.
Concessionárias	-3,7%	-2,9%	-0,8 p.p.	-3,0%	-0,7 p.p.	-2,8%	-2,2%	-0,6 p.p.
Serviço de terceiros e outros	-1,3%	-1,7%	0,4 p.p.	-1,1%	-0,2 p.p.	-1,1%	-1,4%	0,3 p.p.

## Lucro Bruto

Lucro Bruto (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>248.510</b>	<b>203.861</b>	<b>21,9%</b>	<b>241.276</b>	<b>3,0%</b>	<b>1.032.448</b>	<b>705.067</b>	<b>46,4%</b>
Custos dos serviços prestados	(131.201)	(87.857)	49,3%	(115.962)	13,1%	(477.456)	(267.295)	78,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>117.309</b>	<b>116.004</b>	<b>1,1%</b>	<b>125.314</b>	<b>-6,4%</b>	<b>554.992</b>	<b>437.772</b>	<b>26,8%</b>
Margem Bruta	47,2%	56,9%	-9,7 p.p.	51,9%	-4,7 p.p.	53,8%	62,1%	-8,3 p.p.
(-) Depreciação	8.572	3.716	130,7%	8.880	-3,5%	34.205	10.190	235,7%
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>125.881</b>	<b>119.720</b>	<b>5,1%</b>	<b>134.194</b>	<b>-6,2%</b>	<b>589.197</b>	<b>447.962</b>	<b>31,5%</b>
Margem Bruta Caixa	50,7%	58,7%	-8,1 p.p.	55,6%	-5,0 p.p.	57,1%	63,5%	-6,5 p.p.

O lucro bruto caixa aumentou 5,1%, passando de R\$119,7 milhões no 4T14 para R\$125,9 milhões no 4T15. A margem bruta caixa alcançou 50,7% no 4T15 ante 58,7% no mesmo período de 2014. O lucro bruto caixa excluindo a UNG e UNAMA/FIT atingiu R\$97,4 milhões no trimestre.

A redução da margem bruta se deve principalmente à consolidação da UNG e da UNAMA/FIT que se encontra em fase final do processo de consolidação de suas operações com o grupo, acarretando em maiores custos com pessoal, bem como uma redução pontual na eficiência operacional da Companhia, em virtude do aumento da evasão não recorrente de aproximadamente e 8,3 mil alunos (4,7 mil no primeiro semestre e 3,6 mil no 4T15), conforme descrito na seção "Evasão" que passou de 10,0% no primeiro semestre de 2014 para 15,0% no primeiro semestre de 2015 e 13,7% no segundo semestre de 2015.

## Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(81.162)</b>	<b>(61.829)</b>	<b>31,3%</b>	<b>(80.011)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(313.726)</b>	<b>(200.317)</b>	<b>56,6%</b>
Pessoal e encargos	(27.647)	(24.665)	12,1%	(28.984)	-4,6%	(124.899)	(78.456)	59,2%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(6.423)	(6.287)	2,2%	(8.158)	-21,3%	(28.625)	(25.062)	14,2%
Publicidade	(12.813)	(10.868)	17,9%	(16.922)	-24,3%	(51.249)	(34.287)	49,5%
PDD	(18.155)	(8.080)	124,7%	(10.670)	70,1%	(47.659)	(25.468)	87,1%
Depreciação e Amortização	(5.695)	(3.952)	44,1%	(5.663)	0,6%	(21.895)	(14.433)	51,7%
Materiais de Expediente	(3.878)	(3.135)	23,7%	(3.076)	26,1%	(14.385)	(8.538)	68,5%
Outros	(6.551)	(4.842)	35,3%	(6.538)	0,2%	(25.014)	(14.073)	77,7%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>32.909</b>	<b>51.123</b>	<b>-35,6%</b>	<b>41.898</b>	<b>-21,5%</b>	<b>230.285</b>	<b>229.349</b>	<b>0,4%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(75.467)</b>	<b>(57.877)</b>	<b>30,4%</b>	<b>(74.348)</b>	<b>1,5%</b>	<b>(291.831)</b>	<b>(185.884)</b>	<b>57,0%</b>

As despesas gerais e administrativas aumentaram 31,3%, passando de R\$61,8 milhões no 4T14, para R\$81,2 milhões no mesmo período de 2015. No 4T15, essa linha de despesas excluindo a UNG e UNAMA/FIT totalizou R\$57,1 milhões. Esse aumento ocorreu devido, principalmente:

- 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 e dissídio coletivo sobre a base de funcionários. Vale destacar que na comparação com o 3T15 há uma queda de 4,6% na linha de pessoal e encargos administrativos, já refletindo a redução de pessoal realizadas durante o ano.
- Aumento das despesas com publicidade devido ao processo de captação 2015 que envolveu um número maior de unidades comparado ao ano passado, incluindo as recém adquiridas UNAMA/FIT e UNG. No 4T15, o aumento na linha de publicidade refere-se também aos gastos com o início do processo de captação para o semestre 2016.1.
- A PDD aumentou 124,7%, passando de R\$8,1 milhões no 4T14 para R\$18,2 milhões no 4T15, em função principalmente do aumento da taxa de evasão recorrente que impactou em maior provisão para perdas, bem como o efeito não-recorrente de evasão de 1,5 mil alunos dos 3,6 mil alunos que deixaram a instituição em virtude da falta de acesso ao FIES, conforme descrito na seção "Evasão" que sozinha gerou um aumento na PDD em R\$4,6 milhões
- Outras despesas tiveram aumento de 35,6% e passaram de R\$4,8 milhões para R\$6,6 milhões em virtude principalmente de despesas relativas a abertura de unidades pré-operacionais e aprovações de novos cursos.

Ao final do 4T15, a distribuição de alunos do FIES, era de 91,8% com FGEduc e 8,2% com fiador, considerando a mesma base, ou seja, sem UNAMA/FIT e UNG. Na comparação com o 3T15, a redução nas linhas de pessoal e encargos (0,9pp) e serviços prestados (0,8pp) demonstram a otimização de gastos que vem sendo realizada pela Companhia, e denotam o início do ganho de sinergias operacionais com as aquisições recentes.

% em relação à receita operacional líquida	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>-32,7%</b>	<b>-30,3%</b>	<b>-2,3 p.p.</b>	<b>-33,2%</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>-30,4%</b>	<b>-28,4%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>
Pessoal e encargos	-11,1%	-12,1%	1,0 p.p.	-12,0%	0,9 p.p.	-12,1%	-11,1%	-1,0 p.p.
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	-2,6%	-3,1%	0,5 p.p.	-3,4%	0,8 p.p.	-2,8%	-3,6%	0,8 p.p.
Publicidade	-5,2%	-5,3%	0,2 p.p.	-7,0%	1,9 p.p.	-5,0%	-4,9%	-0,1 p.p.
PDD	-7,3%	-4,0%	-3,3 p.p.	-4,4%	-2,9 p.p.	-4,6%	-3,6%	-1,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-2,3%	-1,9%	-0,4 p.p.	-2,3%	0,1 p.p.	-2,1%	-2,0%	-0,1 p.p.
Materiais de Expediente	-1,6%	-1,5%	0,0 p.p.	-1,3%	-0,3 p.p.	-1,4%	-1,2%	-0,2 p.p.
Outros	-2,6%	-2,4%	-0,3 p.p.	-2,7%	0,1 p.p.	-2,4%	-2,0%	-0,4 p.p.
<b>Resultado Operacional</b>	<b>13,2%</b>	<b>25,1%</b>	<b>-11,8 p.p.</b>	<b>17,4%</b>	<b>-4,1 p.p.</b>	<b>22,3%</b>	<b>32,5%</b>	<b>-10,2 p.p.</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas (Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>-30,4%</b>	<b>-28,4%</b>	<b>-197,7%</b>	<b>-30,8%</b>	<b>44,7%</b>	<b>-28,3%</b>	<b>-26,4%</b>	<b>-190,2%</b>

## EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido<sup>1</sup></b>	<b>16.149</b>	<b>43.774</b>	<b>-63,1%</b>	<b>24.156</b>	<b>-33,1%</b>	<b>173.252</b>	<b>213.864</b>	<b>-19,0%</b>
(+) Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>	12.295	3.972	209,5%	15.714	-21,8%	45.555	(813)	-5703,3%
(+) Imposto de renda e contribuição social	4.465	3.377	32,2%	2.028	120,2%	11.478	16.298	-29,6%
(+) Depreciação e Amortização	14.267	7.668	86,1%	14.543	-1,9%	56.100	24.623	127,8%
<b>EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>47.176</b>	<b>58.791</b>	<b>-19,8%</b>	<b>56.441</b>	<b>-16,4%</b>	<b>286.385</b>	<b>253.972</b>	<b>12,8%</b>
Margem EBITDA	19,0%	28,8%	-9,9 p.p.	23,4%	-4,4 p.p.	27,7%	36,0%	-8,3 p.p.
(+) Receita de juros e multa sobre mensalidades <sup>5</sup>	7.121	2.605	173,4%	6.955	2,4%	24.393	12.081	101,9%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>6</sup>	8.862	892	893,5%	7.777	14,0%	25.583	7.109	259,8%
(-) Aluguéis mínimos pagos <sup>7</sup>	(9.750)	(7.536)	29,4%	(9.750)	0,0%	(38.529)	(25.346)	52,0%
<b>EBITDA Ajustado<sup>4</sup></b>	<b>53.409</b>	<b>54.752</b>	<b>-2,5%</b>	<b>61.423</b>	<b>-13,0%</b>	<b>297.832</b>	<b>247.816</b>	<b>20,2%</b>
Margem EBITDA Ajustada	21,5%	26,9%	-5,4 p.p.	25,5%	-4,0 p.p.	28,8%	35,1%	-6,3 p.p.

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 4T15 somou R\$53,4 milhões, uma redução de 2,5% comparado a R\$54,8 milhões do 4T14. O EBITDA ajustado excluindo a UNAMA/FIT e UNG atingiu R\$26,9 milhões.

A margem EBITDA ajustada encerrou o trimestre em 21,5%, com redução de 5,4 p.p. em relação ao 4T14. Excluindo as aquisições, a margem EBITDA ajustada chegou em 15,8%, 11,7 pontos percentuais abaixo do mesmo período em 2014.

Em ambas as comparações, a redução da margem EBITDA ajustada está relacionada aos seguintes fatores: (i) redução pontual de eficiência operacional por conta do menor número de alunos em sala de aula (ii), aumento dos custos e despesas com pessoal em virtude da transferência de atividades da UNAMA e UNG para a sede no Recife, principalmente na CRA (Central de Relacionamento com o Aluno), (iii) aumento da provisão para perdas com créditos de liquidação duvidosa e (iv) maiores investimentos em marketing visando aumento de captação de alunos e reposicionamento da marca UNG.

## Reconciliação do Demonstrativo de Resultados

Demonstração de Resultados (R\$ ('000))	Reportado 4T15	Reconciliação				Normalizado 4T15	Reportado 4T15	AVP	Reconciliado 4T15
		1	2	3	4				
<b>Receita Líquida</b>	248.510				-	248.510	248.510	(12.187)	236.323
<b>Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos</b>	(131.201)	5.565	499	-	-	(125.138)	(131.201)		(131.201)
<b>Lucro Bruto</b>	117.309	5.565	499	-	-	123.372	117.309	-	105.122
Margem Bruta	47,2%					49,6%	47,2%		44,5%
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	(81.162)	2.370	-	429	-	(78.363)	(81.162)		(81.162)
<b>EBITDA</b>	47.176	7.935	499	429	-	56.038	47.176		34.989
(+) Despesas Não-Recorrentes	8.862	(7.935)	(499)	(429)	-	0	8.862	-	8.862
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	7.121					7.121	7.121		7.121
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(9.750)					(9.750)	(9.750)		(9.750)
<b>EBITDA Ajustado</b>	53.409					53.409	53.409		41.222
(-) Depreciação e Amortização	(14.267)					(14.267)	(14.267)		(14.267)
(+) Aluguéis Pagos	9.750					9.750	9.750		9.750
<b>EBIT</b>	36.147					45.009	36.147	-	23.960
Outras despesas operacionais, líquidas	(3.238)					(3.238)	(3.238)		(3.238)
Resultado Financeiro	(12.295)				1.097	(11.198)	(12.295)	1.097	(11.198)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.465)				(1)	(4.466)	(4.465)		(4.465)
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	16.149	-	-	-	1.097	17.246	16.149	1.097	5.059

(1) Impacto não recorrente da readequação de pessoal em virtude da consolidação das operações das aquisições recentes, bem como otimização do número de turmas para fazer frente ao aumento não-recorrente da evasão.

(2) Despesas não-recorrentes de multas por cancelamento antecipados de alugueis com terceiros visando a otimização das operações.

(3) Despesas não recorrentes com expansões no processo de abertura de unidades que ainda não estão em fase operacional.

(4) Ajuste no reconhecimento da receita financeira relacionada ao contas a receber do FIES para reconhecer apenas o período relativo ao 4T15 (R\$6,0 milhões do total de R\$7,1 milhões), conforme descrito na seção "Base para Apresentação dos Resultados".

(AVP) Exclusão do Ajuste a Valor Presente (AVP) dedução na receita bruta de R\$12,2 milhões, conforme descrito na primeira página desse documento na seção "Base para Apresentação dos Resultados"

Demonstração de Resultados (R\$ ('000))	Reportado 12M15	Reconciliação				Normalizado 12M15	Reportado 12M15	AVP	Reconciliado 12M15
		1	2	3	4				
<b>Receita Líquida</b>	1.032.448					1.032.448	1.032.448	(12.187)	1.020.261
<b>Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos</b>	(477.456)	12.439	823	-	-	(464.194)	(477.456)		(477.456)
<b>Lucro Bruto</b>	554.992	12.439	823	-	-	568.254	554.992		542.805
Margem Bruta	53,8%					55,0%	53,8%		53,2%
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	(313.726)	2.370	-	5.072	4.879	(301.405)	(313.726)		(313.726)
<b>EBITDA</b>	286.385	14.809	823	5.072	4.879	311.968	286.385		274.198
(+) Despesas Não-Recorrentes	25.583	(14.809)	(823)	(5.072)	(4.879)	(0)	25.583	-	25.583
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	24.393					24.393	24.393		24.393
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(38.529)					(38.529)	(38.529)		(38.529)
<b>EBITDA Ajustado</b>	297.832					297.832	297.832		285.645
(-) Depreciação e Amortização	(56.100)					(56.100)	(56.100)		(56.100)
(+) Aluguéis Pagos	38.529					38.529	38.529		38.529
<b>EBIT</b>	241.266					266.849	241.266	-	229.079
Outras despesas operacionais, líquidas	(10.981)					(10.981)	(10.981)		(10.981)
Resultado Financeiro	(45.555)					(45.555)	(45.555)		(45.555)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(11.478)					(11.478)	(11.478)		(11.478)
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	173.252					173.252	173.252	-	161.065

(1) Impacto não recorrente da readequação de pessoal em virtude da consolidação das operações das aquisições recentes, bem como otimização do número de turmas para fazer frente ao aumento não-recorrente da evasão.

(2) Despesas não-recorrentes de multas por cancelamento antecipados de alugueis com terceiros visando a otimização das operações.

(3) Despesas não recorrentes com expansões no processo de abertura de unidades que ainda não estão em fase operacional e contratação de consultorias contratadas para projetos de otimização de gestão e planejamento estratégico de longo prazo.

(4) Provisão extraordinária para perdas de 2 mil alunos que não realizaram matrícula retroativa do FIES em 2014.

(AVP) Conforme descrito na primeira página desse documento na seção “Base para Apresentação dos Resultados”, para melhor discussão dos resultados foram desconsiderados dos resultados do 4T15 o Ajuste a Valor Presente (AVP), dedução na receita bruta de R\$12,2 milhões.

## Resultado Financeiro

<b>Resultado Financeiro</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T15</b>	<b>4T14</b>	<b>Var. (%)</b> <b>4T15 x 4T14</b>	<b>3T15</b>	<b>Var. (%)</b> <b>4T15 x 3T15</b>	<b>12M15</b>	<b>12M14</b>	<b>Var. (%)</b> <b>12M15 x 12M14</b>
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>25.509</b>	<b>8.023</b>	<b>217,9%</b>	<b>16.614</b>	<b>53,5%</b>	<b>61.811</b>	<b>42.260</b>	<b>46,3%</b>
Juros sobre Mensalidades e Acordos	7.121	3.592	98,2%	6.955	2,4%	24.393	13.068	86,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	10.173	4.894	107,9%	7.374	38,0%	20.621	27.852	-26,0%
Outros	8.215	(463)	-1874,3%	2.285	259,5%	16.797	1.340	1153,5%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(37.804)</b>	<b>(11.995)</b>	<b>215,2%</b>	<b>(32.328)</b>	<b>16,9%</b>	<b>(107.366)</b>	<b>(41.447)</b>	<b>159,0%</b>
Despesas de Juros	(15.070)	(3.785)	298,2%	(12.817)	17,6%	(36.400)	(14.757)	146,7%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(8.663)	(6.591)	31,4%	(8.695)	-0,4%	(34.242)	(22.271)	53,8%
Descontos Concedidos	(7.732)	(400)	1833,0%	(5.772)	34,0%	(17.646)	(1.764)	900,3%
Varição Monetária Passiva	(4.287)	-	N.M.	(4.130)	3,8%	(14.957)	-	N.M.
Outros	(2.052)	(1.219)	68,3%	(914)	124,5%	(4.121)	(2.655)	55,2%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(12.295)</b>	<b>(3.972)</b>	<b>209,5%</b>	<b>(15.714)</b>	<b>-21,8%</b>	<b>(45.555)</b>	<b>813</b>	<b>-5703,3%</b>

As receitas financeiras aumentaram 217,9%, passando de R\$8,0 milhões no 4T14 para R\$ 25,5 milhões no 4T15. Excluindo a UNAMA/FIT e UNG, somaram R\$23,5 milhões. Esse aumento ocorreu em por conta do reconhecimento de R\$6 milhões em receita financeira sobre o saldo devedor do contas a receber do FIES, reconhecida na linha “Rendimentos de aplicações financeiras”, em virtude da assinatura do Termo de Acordo e foi contabilizado conforme explicado na seção “Base para Apresentação dos Resultados”. Esse valor não foi incluído no cálculo do EBITDA Ajustado.

Adicionalmente, as receitas financeiras tiveram aumento por conta do maior saldo de caixa e títulos e valores mobiliários que passaram de R\$136,7 milhões ao final do 4T14 para R\$283,1 milhões no 4T15, decorrentes da obtenção das duas linhas de crédito (empréstimo com o IFC e lançamento de debêntures) que reforçaram o caixa e permitiram a geração de uma maior receita financeira.

As despesas financeiras passaram de R\$12,0 milhões no 4T14, para R\$37,8 milhões no 4T15 e excluindo a UNAMA/FIT e UNG atingiu R\$29,9 milhões. Na comparação dos dois períodos esse aumento decorreu, principalmente:

- Despesas de juros, que aumentaram 298,2%, passando de 3,8 milhões no 4T14 para 15,1 milhões no 4T15, em virtude do aumento do endividamento, uma vez que a partir de julho/15 foram concluídas as emissões de dívida de longo prazo de R\$120 milhões junto ao IFC e a emissão de debêntures de R\$150 milhões, conforme detalhado na seção “endividamento”. Outro fator que corroborou com o aumento dessas despesas foi o aumento do CDI médio durante o ano, o principal indexador do endividamento da Companhia.
- Juros de arrendamentos mercantis relativo às propriedades alugadas, que passou de 6,6 milhões no 4T14 para 8,7 milhões no 4T15, representando um aumento de 31,4%, devido à inclusão dos arrendamentos mercantis referentes aos imóveis locados as unidades da UNAMA e UNG.
- Descontos concedidos, que alcançaram 7,7 milhões no 4T15 ante 0,4 milhão no 4T14, devido ao aumento dos descontos concedidos a alunos da UNG e UNAMA e desconto em mensalidades, atraso durante renegociação de alunos em processo de matrícula e aumento no volume de acordos para alunos com atrasos superiores a 360 dias, como resultado de uma campanha de recuperação de inadimplência realizada a partir do segundo semestre do ano.
- A variação monetária passiva representa o ajuste do saldo devedor a pagar das aquisições recentes, em especial da UNG.
- Outras despesas financeiras passaram de R\$1,2 milhões no 4T14 para R\$2,1 milhões no 4T15, o que representa um aumento de 68,3%. Esse aumento é decorrente de uma concentração no trimestre de tarifas bancárias, em função principalmente dos novos financiamentos e do aumento do volume de boletos registrados.

Como resultado do aumento das despesas financeiras, o resultado financeiro líquido representou uma despesa de R\$12,3 milhões no 4T15 contra uma despesa de R\$4,0 milhão no 4T14. Excluindo a UNAMA/FIT e UNG foi uma despesa financeira líquida de R\$6,4 milhões.

## Lucro Líquido

Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Lucro Operacional</b>	<b>32.909</b>	<b>51.123</b>	<b>-35,6%</b>	<b>41.898</b>	<b>-21,5%</b>	<b>230.285</b>	<b>229.349</b>	<b>0,4%</b>
(+) Resultado Financeiro	(12.295)	(3.972)	209,5%	(15.714)	-21,8%	(45.555)	813	-5703,3%
(+) IR / CS do Exercício	(4.869)	(3.377)	44,2%	(2.028)	140,1%	(11.882)	(16.298)	-27,1%
(+) IR / CS Diferidos	404	-	0,0%	-	0,0%	404	-	0,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>16.149</b>	<b>43.774</b>	<b>-63,1%</b>	<b>24.156</b>	<b>-33,1%</b>	<b>173.252</b>	<b>213.864</b>	<b>-19,0%</b>
Margem Líquida	6,5%	21,5%	-15,0 p.p.	10,0%	-3,5 p.p.	16,8%	30,3%	-13,6 p.p.

O lucro operacional apresentou uma redução de 35,6%, passando de R\$51,1 milhões no 4T14, para R\$32,9 milhões no 4T15.

O imposto de renda e contribuição social do exercício teve aumento de 42,4% na comparação com o 4T14, totalizando R\$4,9 milhões no trimestre, em virtude do aumento das despesas não dedutíveis de imposto de renda e contribuição social, com efeito líquido de R\$2,9 milhões, identificadas após a integração da UNG e que foram consideradas na apuração do trimestre.

O lucro líquido passou de R\$43,8 milhões no período de três meses encerrado em 31 de dezembro de 2014, para R\$16,1 milhões no mesmo período de 2015, representando uma redução de 63,1%. Como percentual da receita líquida, o lucro líquido do exercício passou de 21,5% para 6,5% nos mesmos períodos. Excluindo o lucro líquido da UNAMA/FIT e UNG o resultado teria sido R\$25,8 milhões.

## Dados Financeiros Proforma Unama/FIT e UNG

Resultados Por Unidade R\$MM	SER		UNAMA/FIT		UNG		Consolidado	
	4T	12M	4T	12M	4T	12M	4T	12M
Receita Líquida	176,6	730,5	42,3	171,3	29,7	130,6	248,5	1.032,4
<b>Lucro Bruto</b>	<b>94,3</b>	<b>410,1</b>	<b>15,7</b>	<b>82,8</b>	<b>7,4</b>	<b>62,1</b>	<b>117,3</b>	<b>555,0</b>
Margem Bruta (%)	<b>53,4%</b>	<b>56,1%</b>	<b>37,1%</b>	<b>48,4%</b>	<b>24,9%</b>	<b>47,5%</b>	<b>47,2%</b>	<b>53,8%</b>
EBITDA	46,9	211,5	6,3	52,3	(6,0)	22,6	47,2	286,4
Margem EBITDA (%)	26,6%	28,9%	14,9%	30,6%	-20,1%	17,3%	19,0%	27,7%
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	<b>27,9</b>	<b>201,7</b>	<b>11,4</b>	<b>56,5</b>	<b>14,1</b>	<b>39,7</b>	<b>53,4</b>	<b>297,8</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	<b>15,8%</b>	<b>27,6%</b>	<b>27,0%</b>	<b>33,0%</b>	<b>47,6%</b>	<b>30,4%</b>	<b>21,5%</b>	<b>28,8%</b>
Lucro Líquido	25,7	126,3	1,8	39,3	(11,4)	7,7	16,1	173,3
Margem Lucro Líquido (%)	14,6%	17,3%	4,3%	22,9%	-38,4%	5,9%	6,5%	16,8%

## Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

<b>Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T14</b>	<b>2T14</b>	<b>3T14</b>	<b>4T14</b>	<b>1T15</b>	<b>2T15</b>	<b>3T15</b>	<b>4T15</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>139.205</b>	<b>195.489</b>	<b>180.626</b>	<b>233.415</b>	<b>333.900</b>	<b>396.996</b>	<b>387.611</b>	<b>427.096</b>
Mensalidades de alunos	33.970	43.577	35.479	74.099	103.462	93.071	66.214	69.965
FIES	69.776	109.410	101.518	107.340	156.316	234.269	241.670	285.311
FIES (AVP - Ajuste a Valor Presente)				107.340				297.498
PRONATEC	6.639	15.347	12.893	19.610	30.309	17.408	12.111	10.023
Acordos a receber	15.839	16.361	19.050	17.736	29.020	33.320	47.533	46.789
Créditos Educativos a Receber	10.376	9.628	9.023	8.730	8.171	8.202	7.380	9.020
Outros	2.605	1.166	2.663	5.900	6.622	10.726	12.703	5.988
Saldo PDD	(18.459)	(18.344)	(19.829)	(27.744)	(25.595)	(31.129)	(37.319)	(45.743)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>120.746</b>	<b>177.145</b>	<b>160.797</b>	<b>205.494</b>	<b>308.305</b>	<b>365.867</b>	<b>350.292</b>	<b>381.353</b>
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES+Pronatec)	504.304	566.308	625.762	705.067	820.035	917.581	987.799	1.032.448
Dias do Contas a Receber Líquido (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	86	113	93	105	135	144	128	133
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	230.853	266.072	306.304	351.278	372.502	391.635	433.248	478.890
<b>Dias do Contas a Receber Líquido (FIES)</b>	<b>109</b>	<b>148</b>	<b>119</b>	<b>110</b>	<b>151</b>	<b>215</b>	<b>201</b>	<b>224</b>
<b>Dias do Contas a Receber Líquido (Mensalidades de alunos)</b>	<b>53</b>	<b>60</b>	<b>54</b>	<b>92</b>	<b>107</b>	<b>75</b>	<b>51</b>	<b>35</b>
<b>Dias do Contas a Receber de Mensalidades de alunos + Acordos a Receber</b>	<b>78</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>115</b>	<b>137</b>	<b>102</b>	<b>88</b>	<b>58</b>

O 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 dezembro/15, levando nosso prazo médio de recebimento a subir significativamente nos últimos trimestres. O giro do contas a receber das mensalidades de alunos atingiu seu nível mais baixo desde o 4T14 e registrou redução por três trimestres consecutivos, atingindo 35 dias comparado a 51 dias no 3T15, demonstrando a melhoria na qualidade de crédito da carteira de alunos da Companhia. O contas a receber de mensalidades de alunos por sua vez ficou praticamente estável em R\$70 milhões quando comparado a R\$74 milhões no 4T14 e R\$66 milhões no 3T15.

O saldo de contas a receber líquido apresentou um aumento R\$ 42 milhões comparado ao 3T15, em virtude principalmente dos efeitos da Portaria Normativa 23 publicada pelo Ministério da Educação que estipulou o contingenciamento de pagamentos do FIES de 12 parcelas para 8 parcelas.

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.

<b>Aging de Mensalidades de Alunos</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>4T15</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T14</b>	<b>A.V. (%)</b>
Vencidas até 30 dias	12.091	17,3%	26.377	35,6%
Vencidas de 31 a 60 dias	9.867	14,1%	10.202	13,8%
Vencidas de 61 a 90 dias	8.972	12,8%	10.179	13,7%
Vencidas de 91 a 180 dias	12.601	18,0%	10.796	14,6%
Vencidas há mais de 180 dias	26.434	37,8%	16.545	22,3%
<b>TOTAL</b>	<b>69.965</b>	<b>100,0%</b>	<b>74.099</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>16,4%</b>		<b>31,7%</b>	

<b>Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>4T15</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T14</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	14.872	31,8%	4.930	27,8%
Vencidas até 30 dias	5.847	12,5%	2.457	13,9%
Vencidas de 31 a 60 dias	4.702	10,0%	1.884	10,6%
Vencidas de 61 a 90 dias	4.456	9,5%	1.647	9,3%
Vencidas de 91 a 180 dias	8.395	17,9%	3.158	17,8%
Vencidas há mais de 180 dias	8.517	18,2%	3.660	20,6%
<b>TOTAL</b>	<b>46.789</b>	<b>100,0%</b>	<b>17.736</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	11,0%		7,6%	

Os acordos a receber de alunos referem-se a renegociações dos alunos inadimplentes da Companhia. Podemos observar na tabela acima que 31,8% 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 dezembro de 2015:

<b>Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>Aumento bruto da provisão para inadimplência</b>	<b>Baixa</b>	<b>31/12/2015</b>
Total	27.744	47.659	(29.660)	45.743

## Investimento (CAPEX)

<b>CAPEX (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>12M15</b>	<b>% do Total</b>	<b>12M14</b>	<b>% do Total</b>
<b>CAPEX Total</b>	<b>170.057</b>	<b>100,0%</b>	<b>295.568</b>	<b>100,0%</b>
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	45.685	26,9%	81.681	27,6%
Equipamentos / Biblioteca / TI	26.292	15,5%	43.221	14,6%
Licença MEC	13.628	8,0%	3.788	1,3%
Licenças de Software	8.912	5,2%	4.284	1,4%
Convênios	729	0,4%	1.560	0,5%
Intangíveis e Outros	3.702	2,2%	26.742	9,0%
Aquisições	71.109	41,8%	134.292	45,4%

No período de 12M15, a Companhia investiu R\$62,4 milhões da primeira parcela dos R\$199,1 milhões da aquisição da UNG, sendo que as demais parcelas serão pagas até 2019, conforme cronograma descrito na seção "endividamento". O maior valor de pagamento a seguir foi de R\$35,1 milhões, utilizados para reforma de campi, vindo em seguida R\$32,7 milhões referentes à compra de livros (títulos e publicações) para compor bibliotecas em unidades operacionais.

## Endividamento

<b>Endividamento (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>Var. (%) dez15 x dez14</b>
Caixa e disponibilidades	69.999	73.248	-4,4%
Títulos e valores mobiliários	213.135	63.418	236,1%
<b>Endividamento bruto</b>	<b>(563.135)</b>	<b>(173.709)</b>	<b>224,2%</b>
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(382.724)	(107.937)	254,6%
Curto prazo	(49.484)	(33.264)	48,8%
Longo prazo	(333.240)	(74.673)	346,3%
Compromissos a pagar *	(180.411)	(65.772)	174,3%
<b>Caixa (dívida) líquido</b>	<b>(280.001)</b>	<b>(37.043)</b>	<b>655,9%</b>
Dívida líquida / EBITDA Ajustado (udm)	0,95	0,15	

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

Em 31 de dezembro de 2015, o Grupo Ser Educacional possuía um endividamento bruto de R\$563,1 milhões, um aumento de 224,2% em comparação aos R\$173,7 milhões registrados no 4T14. Esse maior endividamento deve-se principalmente pelo aumento dos compromissos relacionados à aquisição da UNG que elevaram os compromissos a pagar em R\$136,9 milhões e pela emissão de duas dívidas de longo prazo com as seguintes características: (i) Financiamento com o IFC pelo prazo de 7 anos no valor R\$120,0 milhões com taxa de CDI+2,05% ao ano e pagamentos semestrais a partir de 15 de abril de 2017, vencendo-se em 15 de abril de 2022 (ii) Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações no total de R\$150,0 milhões, com taxa de CDI+2,5% a.a., prazo de cinco anos e pagamentos mensais a partir de fevereiro de 2017 até o vencimento final em julho de 2020.

Na mesma data, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$280,0 milhões o que representa um índice de alavancagem (dívida líquida / EBITDA doze meses) de 0,94x comparado a 0,15x, em relação ao 4T14 devido principalmente aos compromissos relacionados à aquisição da UNG que elevaram os compromissos a pagar em R\$136,9 milhões e do aumento do 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.

Esse aumento do endividamento líquido deve ser atribuído ao atraso nos pagamentos do FIES, uma vez que se considerássemos um Contas a Receber FIES com 110 dias, conforme reportado no 4T14, nosso contas a receber FIES passaria de 290,4 milhões para 146,3 milhões no 4T15, de forma que a conversão desses recebíveis em caixa representaria cerca de 144,1 milhões e que, por consequência, reduziria a dívida líquida de 280,0 milhões para 136,0 milhões, com um índice de alavancagem passando de 0,95x para 0,46x Dívida Líquida/EBITDA.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Debêntures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>44.450</b>	<b>19,3%</b>	<b>70.736</b>	<b>39,2%</b>	<b>5.034</b>	<b>3,3%</b>	<b>120.220</b>	<b>21,3%</b>
<b>Longo Prazo</b>	<b>185.591</b>	<b>80,7%</b>	<b>109.675</b>	<b>60,8%</b>	<b>147.649</b>	<b>96,7%</b>	<b>442.915</b>	<b>78,7%</b>
2017	48.697	21,2%	24.916	13,8%	35.140	23,0%	108.753	19,3%
2018	41.166	17,9%	26.739	14,8%	42.169	27,6%	110.074	19,5%
2019	31.847	13,8%	27.915	15,5%	42.169	27,6%	101.931	18,1%
A partir de 2020	63.881	27,8%	30.105	16,7%	28.171	18,5%	122.157	21,7%
<b>Total da Dívida</b>	<b>230.041</b>	<b>100,0%</b>	<b>180.412</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.683</b>	<b>100,0%</b>	<b>563.136</b>	<b>100,0%</b>

Em relação ao cronograma da dívida, 21,3% 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 12M15, a Companhia apresentou uma redução de caixa de R\$3,2 milhões, decorrentes da utilização de R\$319,8 milhões nas atividades de investimento, contra uma obtenção de R\$239,5 milhões nas atividades de financiamento, contra uma geração de caixa de R\$77,0 milhões com as atividades operacionais, conforme reconciliação abaixo:

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>						
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	(7.536)	33.084	-122,8%	77.060	177.040	-56,5%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(2.621)	(13.569)	-80,7%	(319.839)	(274.675)	16,4%
(+) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(2.668)	(16.534)	-83,9%	239.530	(46.377)	-616,5%
<b>Aumento (Diminuição) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(12.825)</b>	<b>2.981</b>	<b>-530,2%</b>	<b>(3.249)</b>	<b>(144.012)</b>	<b>-97,7%</b>
<b>Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>						
No início do período	-	-	0,0%	73.248	217.260	-66,3%
No fim do período	(12.825)	2.981	-530,2%	69.999	73.248	-4,4%
<b>Aumento (Diminuição) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(12.825)</b>	<b>2.981</b>	<b>-530,2%</b>	<b>(3.249)</b>	<b>(144.012)</b>	<b>-97,7%</b>

O fluxo de caixa de investimentos representa o CAPEX da Companhia no período, excluindo-se a linha de Títulos e Valores Mobiliários. No 4T15, a Companhia realizou com sucesso duas operações de financiamento que representaram R\$270 milhões em novos recursos (financiamento com IFC e lançamento de debêntures), a serem destinados ao fortalecimento do capital de giro, investimentos em novas unidades, com destaque para a construção das unidades novas de Fortaleza e Aracaju e para potenciais novas aquisições.

## **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) é 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, em uma base consolidada de mais de 140 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 900 cursos.

*Este comunicado pode 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

#### DRE Conforme Explicado em “Base para Apresentação dos Resultados”

Demonstração de Resultados (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	248.510	203.861	21,9%	241.276	3,0%	1.032.448	705.067	46,4%
<b>Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos</b>	(131.201)	(87.857)	49,3%	(115.962)	13,1%	(477.456)	(267.295)	78,6%
<b>Lucro Bruto</b>	117.309	116.004	1,1%	125.314	-6,4%	554.992	437.772	26,8%
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	(84.400)	(64.881)	30,1%	(83.416)	1,2%	(324.707)	(208.423)	55,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(81.162)	(61.829)	31,3%	(80.011)	1,4%	(313.726)	(200.317)	56,6%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	(3.238)	(3.052)	6,1%	(3.405)	-4,9%	(10.981)	(8.106)	35,5%
<b>Lucro Operacional</b>	32.909	51.123	-35,6%	41.898	-21,5%	230.285	229.349	0,4%
<b>Resultado Financeiro</b>	(12.295)	(3.972)	209,5%	(15.714)	-21,8%	(45.555)	813	-5703,3%
Receitas Financeiras	25.509	8.023	217,9%	16.614	53,5%	61.811	42.260	46,3%
Despesas Financeiras	(37.804)	(11.995)	215,2%	(32.328)	16,9%	(107.366)	(41.447)	159,0%
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	20.614	47.151	-56,3%	26.184	-21,3%	184.730	230.162	-19,7%
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</b>	(4.465)	(3.377)	32,2%	(2.028)	120,2%	(11.478)	(16.298)	-29,6%
Corrente	(12.468)	(17.743)	-29,7%	(9.524)	30,9%	(68.775)	(81.392)	-15,5%
Diferido	404	-	0,0%	-	0,0%	404	-	0,0%
Incentivo Fiscal - Prouni	7.599	14.366	-47,1%	7.496	1,4%	56.893	65.094	-12,6%
<b>Lucro Consolidado do Período</b>	16.149	43.774	-63,1%	24.156	-33,1%	173.252	213.864	-19,0%
Atribuído a Acionistas da Controladora	16.149	43.774	-63,1%	24.156	-33,1%	173.252	213.864	-19,0%
Atribuído a Acionistas Não Controladores	-	-	0,0%	-	0,0%	-	-	0,0%
Média Ponderada de Ações no Período (em milhares)	124.864	125.213	-0,3%	124.864	0,0%	125.038	125.213	
<b>Lucro por Ação Atribuído aos Controladores - (Reais / Ação)</b>	0,13	0,35	-63,0%	0,19	-33,1%	1,39	1,71	-18,9%

#### DRE Conforme Apresentando nas Demonstrações Financeiras

Demonstração de Resultados (Valores em R\$ ('000))	4T15	4T14	Var. (%) 4T15 x 4T14	3T15	Var. (%) 4T15 x 3T15	12M15	12M14	Var. (%) 12M15 x 12M14
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	236.323	203.861	15,9%	241.276	-2,1%	1.020.261	705.067	44,7%
<b>Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos</b>	(131.201)	(87.857)	49,3%	(115.962)	13,1%	(477.456)	(267.295)	78,6%
<b>Lucro Bruto</b>	105.122	116.004	-9,4%	125.314	-16,1%	542.805	437.772	24,0%
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	(84.400)	(64.881)	30,1%	(83.416)	1,2%	(324.707)	(208.423)	55,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(81.162)	(61.829)	31,3%	(80.011)	1,4%	(313.726)	(200.317)	56,6%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	(3.238)	(3.052)	6,1%	(3.405)	-4,9%	(10.981)	(8.106)	35,5%
<b>Lucro Operacional</b>	20.722	51.123	-59,5%	41.898	-50,5%	218.098	229.349	-4,9%
<b>Resultado Financeiro</b>	(11.198)	(3.972)	181,9%	(15.714)	-28,7%	(45.555)	813	-5703,3%
Receitas Financeiras	26.606	8.023	231,6%	16.614	60,1%	61.811	42.260	46,3%
Despesas Financeiras	(37.804)	(11.995)	215,2%	(32.328)	16,9%	(107.366)	(41.447)	159,0%
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	9.524	47.151	-79,8%	26.184	-63,6%	172.543	230.162	-25,0%
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</b>	(4.465)	(3.377)	32,2%	(2.028)	120,2%	(11.478)	(16.298)	-29,6%
Corrente	(12.468)	(17.743)	-29,7%	(9.524)	30,9%	(68.775)	(81.392)	-15,5%
Diferido	404	-	0,0%	-	0,0%	404	-	0,0%
Incentivo Fiscal - Prouni	7.599	14.366	-47,1%	7.496	1,4%	56.893	65.094	-12,6%
<b>Lucro Consolidado do Período</b>	5.059	43.774	-88,4%	24.156	-79,1%	161.065	213.864	-24,7%
Atribuído a Acionistas da Controladora	5.059	43.774	-88,4%	24.156	-79,1%	161.065	213.864	-24,7%
Atribuído a Acionistas Não Controladores	-	-	0,0%	-	0,0%	-	-	0,0%
Média Ponderada de Ações no Período (em milhares)	124.864	125.213	-0,3%	124.864	0,0%	125.038	125.213	
<b>Lucro por Ação Atribuído aos Controladores - (Reais / Ação)</b>	0,04	0,35	-88,4%	0,19	-79,1%	1,29	1,71	-24,6%

## Balanço Patrimonial - Conforme Apresentando nas Demonstrações Financeiras

<b>Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>Var. (%) dez15 x dez14</b>
<b>Ativo Total</b>	<b>1.848.588</b>	<b>1.249.163</b>	<b>48,0%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>497.460</b>	<b>359.356</b>	<b>38,4%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	69.999	73.248	-4,4%
Títulos e valores mobiliários	213.135	63.418	236,1%
Contas a receber de clientes	192.251	201.321	-4,5%
Tributos a recuperar	7.308	3.289	122,2%
Adiantamentos a fornecedores	5.599	9.066	-38,2%
Outros Ativos	9.168	9.014	1,7%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.351.128</b>	<b>889.807</b>	<b>51,8%</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	1.351.128	889.807	51,8%
Contas a receber de clientes	189.102	4.173	4431,6%
Outros Ativos	5.406	6.017	-10,2%
Ativos de indenização	112.015	112.015	0,0%
Intangível	432.106	241.815	78,7%
Imobilizado	612.499	525.787	16,5%
<b>Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>Var. (%) dez15 x dez14</b>
<b>Passivo Total</b>	<b>1.091.355</b>	<b>622.511</b>	<b>75,3%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>270.766</b>	<b>196.679</b>	<b>37,7%</b>
Fornecedores	18.219	17.314	5,2%
Compromissos a Pagar	70.736	52.820	33,9%
Empréstimos e financiamentos	44.450	33.264	33,6%
Debêntures	5.034	-	0,0%
Salários e encargos sociais	66.406	55.270	20,1%
Tributos a recolher	16.209	11.991	35,2%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	11.609	3.789	206,4%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	4.691	3.816	22,9%
Juros sobre Capital Próprio / Dividendos a pagar	20.070	8.232	143,8%
Outros Passivos	13.342	10.183	31,0%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>820.589</b>	<b>425.832</b>	<b>92,7%</b>
Empréstimos e financiamentos	185.591	74.673	148,5%
Debêntures	147.649	-	0,0%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	249.534	217.531	14,7%
Compromissos a pagar	109.675	12.952	746,8%
Parcelamentos de tributos	331	409	-19,1%
Provisão para contingências	121.253	120.267	0,8%
Outros Passivos	6.556	-	0,0%
<b>Patrimônio Líquido Consolidado</b>	<b>757.233</b>	<b>626.652</b>	<b>20,8%</b>
Capital Social Realizado	377.048	377.048	0,0%
Reservas de Lucros	386.639	250.190	54,5%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-	(586)	-100,0%
Ações em Tesouraria	(6.454)	-	0,0%
<b>Total do Passivo e do Patrimonio Líquido</b>	<b>1.848.588</b>	<b>1.249.163</b>	<b>48,0%</b>

## Fluxo de Caixa - Conforme Apresentando nas Demonstrações Financeiras

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/12/2015	31/12/2014	Var. (%) dez15 x dez14
<b>Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Cont. Social</b>	<b>172.543</b>	<b>230.162</b>	<b>-25,0%</b>
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>77.060</b>	<b>177.040</b>	<b>-56,5%</b>
Caixa Gerado nas Operações	(24.082)	(2.875)	737,6%
Depreciações e Amortizações	56.100	24.623	127,8%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	47.659	25.468	87,1%
Ajuste a valor presente do contas a receber	12.187	-	0,0%
Provisão para Contingências	986	(603)	-263,5%
Juros e Variação Cambial Líquida	72.222	36.985	95,3%
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>(213.236)</b>	<b>(89.348)</b>	<b>138,7%</b>
Contas a Receber de Clientes	(228.435)	(100.575)	127,1%
Impostos a Recuperar	(4.015)	(485)	727,8%
Adiantamentos	3.481	(2.413)	-244,3%
Outros ativos	657	(3.430)	-119,2%
Fornecedores	519	5.264	-90,1%
Salários, encargos e Contr. Social	1.453	7.100	-79,5%
Tributos a recolher	2.568	(1.417)	-281,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recolher	5.377	1.066	404,4%
Outros passivos	5.159	5.542	-6,9%
Outros	(71.401)	(50.247)	42,1%
Juros pagos de empréstimos	(62.366)	(33.949)	83,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.035)	(16.298)	-44,6%
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(319.839)</b>	<b>(274.675)</b>	<b>16,4%</b>
Títulos e valores mobiliários	(149.717)	20.893	-816,6%
Adições de Investimentos	(18.840)	-	<b>0,0%</b>
Adições ao imobilizado	(72.042)	(150.800)	-52,2%
Adições ao intangível	(26.971)	(10.474)	157,5%
Aquisição de Controladas	(52.269)	(134.294)	-61,1%
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>239.530</b>	<b>(46.377)</b>	<b>-616,5%</b>
Captação de Debêntures	147.649	-	0,0%
Captação de empréstimos e financiamentos	137.213	-	0,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(22.653)	(8.815)	157,0%
Amortização de arrendamentos mercantis	(4.033)	(8.328)	-51,6%
Ações em Tesouraria	(6.454)	-	0,0%
Dividendos	(12.192)	(29.234)	-58,3%
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>(3.249)</b>	<b>(144.012)</b>	<b>-97,7%</b>
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	73.248	217.260	-66,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	69.999	73.248	-4,4%