
Teleconferência em Português

27 de março de 2014

12h00 (horário de Brasília)

11h00 (US EST)

Tel.: +55 (11) 2188-0155

Código: Ser Educacional

Replay: +55 (11) 2188 0155

Código: Ser Educacional

Teleconferência em Inglês

27 de março de 2014

13h30 (horário de Brasília)

12h30 (US EST)

Tel.: +1 (412) 317-6776

Código: Ser Educacional

Replay: +1 (412) 317-0088

Código: 10041323



Ser Educacional Registra Receita Líquida de R\$456,8 Milhões em 2013

EBITDA Ajustado da Companhia atinge R\$154,5 milhões em 2013, alta de 76,3% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Recife, 26 de março de 2014 – A Ser Educacional S.A (BM&FBovespa SEER3, Bloomberg SEER3:BZ e Reuters SEER3.SA), anuncia hoje seus resultados do quarto trimestre e ano de 2013. Todas as informações são apresentadas em IFRS e Consolidado em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao quarto trimestre e ano de 2012, exceto se especificado de outra forma.

PRINCIPAIS INDICADORES – 4T13 x 4T12



98,8 mil alunos
+74,3%



Receita Líquida
R\$124,6 milhões
+68,9%



Lucro Líquido de
R\$21,5 milhões
+235,6%

DESTAQUES

- ✦ A Ser Educacional encerrou o 4T13 com uma **base de 98,8 mil alunos**, 74,3% superior ao 4T12. Desse total, 70,3 mil matriculados nos cursos de graduação (44,3% sobre o ano anterior), 7,7 mil nos cursos de pós-graduação (5,5% acima do 4T12) e 20,9 mil nos cursos técnicos. A **taxa de rematrícula da graduação presencial do segundo semestre de 2013 atingiu 90,5%**.
- ✦ Em dezembro de 2013, a UNINASSAU - Centro Universitário Maurício de Nassau, foi autorizada para oferecer a modalidade de **Ensino a Distância (EAD)** nacional. O EAD da Companhia foi aprovado pelo MEC, com notas 4 e 5 no credenciamento e em todos os Polos.
- ✦ A **receita líquida totalizou R\$ 124,6 milhões** no 4T13, um aumento de 68,9% em relação ao 4T12. No ano de 2013 a receita foi de R\$ 456,8 milhões, 61,2% acima de 2012. O aumento da receita líquida ocorreu em virtude principalmente do aumento do número de alunos com a introdução de novo mix de cursos e repasse da inflação.
- ✦ O **lucro bruto atingiu R\$ 69,3 milhões**, um aumento de 53,2% comparado ao 4T12, em virtude do aumento da captação de alunos. No mesmo período a margem bruta foi de 55,6% (contra 61,3% no 4T12). Essa redução se deu principalmente por conta do incremento no custo de alugueis, influenciado pela cisão dos imóveis pertencentes ao Grupo, ocorrida em 30 de junho de 2013, aumento de instalações alugadas visando sustentar o crescimento da Companhia e ajustes dos contratos de alugueis existentes. Em 2013 o lucro bruto alcançou R\$ 276,6 milhões com uma margem de 60,6%, contra R\$181,1 milhões e margem de 63,9% em 2012.
- ✦ No período, o **EBITDA ajustado alcançou R\$ 31,4 milhões**, 122,2% superior ao 4T12. A margem EBITDA ajustada atingiu 25,2%. No ano de 2013, o EBITDA ajustado foi de R\$154,5 milhões, um aumento de 76,3% em comparação a 2012, e com uma margem de 33,8%, 2,9 p.p. acima do apresentado em 2012.

- ✦ O **lucro líquido somou R\$21,5 milhões no 4T13**, um aumento de 235,6% em relação ao ano anterior, enquanto a margem líquida fechou o período em 17,3% (8,6 p.p. acima do 4T12).
- ✦ A base de alunos de graduação presencial em 26/03/14, considerando a captação e rematrículas, somou 84,1 mil alunos, representando um crescimento de 19,8% em relação a dezembro de 2013.
- ✦ O número de captação em 26/03/14 totalizou 27,0 mil alunos de graduação presencial, representando um crescimento de 14,9% em relação à mesma data do ano anterior.
- ✦ A demanda pelos cursos do Pronatec oferecidos pelo Grupo Ser Educacional foi maior que as vagas ofertadas.

TABELA DE DESTAQUES

Destaques (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Financeiros								
Receita Líquida	124.556	73.742	68,9%	111.604	11,6%	456.761	283.285	61,2%
Lucro Bruto	69.289	45.230	53,2%	67.434	2,8%	276.591	181.098	52,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>55,6%</i>	<i>61,3%</i>	<i>-5,7 p.p.</i>	<i>60,4%</i>	<i>-4,8 p.p.</i>	<i>60,6%</i>	<i>63,9%</i>	<i>-3,4 p.p.</i>
Resultado Operacional	25.698	7.173	258,3%	34.594	-25,7%	137.378	76.405	79,8%
<i>Margem Operacional</i>	<i>20,6%</i>	<i>9,7%</i>	<i>10,9 p.p.</i>	<i>31,0%</i>	<i>-10,4 p.p.</i>	<i>30,1%</i>	<i>27,0%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
EBITDA	31.826	12.315	158,4%	39.719	-19,9%	157.037	89.858	74,8%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>25,6%</i>	<i>16,7%</i>	<i>8,9 p.p.</i>	<i>35,6%</i>	<i>-10,0 p.p.</i>	<i>34,4%</i>	<i>31,7%</i>	<i>2,7 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	31.443	14.149	122,2%	37.047	-15,1%	154.467	87.637	76,3%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>25,2%</i>	<i>19,2%</i>	<i>6,1 p.p.</i>	<i>33,2%</i>	<i>-8,0 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>30,9%</i>	<i>2,9 p.p.</i>
Lucro (Prejuízo) Líquido	21.530	6.415	235,6%	25.958	-17,1%	116.297	64.256	81,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>17,3%</i>	<i>8,7%</i>	<i>8,6 p.p.</i>	<i>23,3%</i>	<i>-6,0 p.p.</i>	<i>25,5%</i>	<i>22,7%</i>	<i>2,8 p.p.</i>

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em 2013, no ano em que completou 10 anos de existência, o Grupo Ser Educacional passou a fazer parte do rol das empresas de capital aberto por meio de uma oferta de ações no Novo Mercado e mais uma vez mostrou sua vocação para liderar, ousar e fazer diferente.

O ano foi marcado por movimentos importantes, tanto no âmbito operacional quanto financeiro. Como principais destaques, podemos mencionar:

- ✦ Nosso principal negócio, o curso presencial de graduação, encerrou 2013 com 70,3 mil alunos, um incremento de 44,3% em relação ao ano anterior. Se considerarmos apenas o crescimento orgânico, ou seja, excluindo aquisições, o aumento seria de 36,0%.
- ✦ Aquisição de 5 instituições: Três unidades no Piauí (FAP Teresina, a Faculdade Aliança e a FAP Parnaíba), uma unidade em Paulista/Recife (Faculdade Decisão) e uma unidade em Vitória da Conquista/Bahia (Faculdade Juvêncio Terra). Além dessas 5 aquisições, já concluídas, assinamos, em dezembro, um memorando de entendimentos para aquisição da UNAMA (Universidade da Amazônia), com sede em Belém, no Pará e da FIT (Faculdades Integradas do Tapajós), em Santarém, no Pará. O valor total da aquisição, quando concluída, será de aproximadamente R\$152 milhões.
- ✦ Em 23 de dezembro de 2013, o centro universitário da Ser Educacional, a UNINASSAU - Centro Universitário Maurício de Nassau, foi autorizada para oferecer a modalidade de Ensino a Distância (EAD) nacional. O EAD da Companhia foi aprovado pelo MEC, com notas 4 e 5 no credenciamento e em todos os Polos.
- ✦ Ampliamos nossas operações, com o reforço no segmento de cursos técnicos, principalmente devido ao Pronatec - Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego.
- ✦ Em novembro, o Sr. Jânio Diniz, diretor presidente, renunciou ao cargo de Diretor de Relações com Investidores, com a eleição de Natasha Nakagawa para o mesmo.
- ✦ Em dezembro, o Sr. José Janguê Bezerra Diniz foi eleito presidente do Conselho de Administração da Ser Educacional. O Sr. Janguê é o fundador e acionista controlador da Companhia. Como vice-presidente do Conselho de Administração, foi eleito o Sr. Francisco Barreto, conselheiro independente e *Managing Director* do *Cartesian Capital Group LLC*.
- ✦ Implantação do CSC e CRA (finalização da implantação prevista para o 2T14) – O Centro de Serviços Compartilhados (CSC promove a centralização e otimização de funções de suporte da empresa (Departamento Pessoal, Compras, Financeiro, Controle de Crédito, Contabilidade, Fiscal, Tecnologia da Informação), implementando uma estrutura prestadora de serviços às áreas de negócio. Visando a excelência, o CSC formaliza acordos de nível de serviço que garantem o prazo e qualidade ao cliente final. Além disso, atua como suporte à estratégia de crescimento orgânico e via aquisições do Grupo Ser Educacional S.A, integrando as novas unidades em um horizonte mais curto e com um menor custo.

A Central de Relacionamento com o Aluno (CRA) implementará uma estrutura multicanal (web, chat, email e presencial) com foco na excelência dos serviços prestados ao aluno. Com este direcionamento, a CRA padroniza e centraliza as estruturas de processamento e atendimento, garantindo um catálogo de serviços com prazo e qualidade definidos.

Fortalecendo o relacionamento com seus alunos, o Grupo Ser Educacional S.A alavanca através da CRA seus objetivos estratégicos de satisfação, retenção e captação, além de compromissos de empregabilidade e empreendedorismo, reforçando sua marca como principal grupo de ensino privado do Norte e Nordeste.

- ✦ **Recall:** Em 2013, a marca “UNINASSAU” foi a mais lembrada no quesito Instituição de Ensino Superior, segundo o Prêmio Recall de Marcas do Jornal do Commercio. Em João Pessoa e Campina Grande, ficou em segundo lugar (Fonte: Top of Mind do Jornal Correio da Paraíba), além de alcançar posições relevantes de recall de marca em Maceió, Natal e Salvador.
- ✦ **Redes Sociais:** A Faculdade Maurício de Nassau é a 4ª página com maior número de fãs entre todas as páginas de Instituições de Ensino Superior do País. O Grupo está presente nas mídias sociais, com as marcas UNINASSAU, Faculdade Maurício de Nassau e Faculdade Joaquim Nabuco.
- ✦ **Em termos financeiros,** também tivemos um excelente ano. Alcançamos uma receita líquida de R\$457 milhões, que representa um aumento de 61,2% em relação a 2012. O EBITDA ajustado (a 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) totalizou R\$154 milhões, incremento de 76,3%. O lucro líquido alcançou R\$116 milhões, 81,0% superior a 2012, o que representou uma margem líquida de 25,5%.

Qualidade acadêmica

- ✦ **Desempenho no IGC/CPC:** na avaliação referente ao ano de 2012, publicada pelo MEC no Diário Oficial da União do dia 06/12/2013, 100% de nossas instituições (excluindo as recentemente adquiridas) obtiveram resultado satisfatório (IGC – Índice Geral de Cursos - igual a 3). Em relação aos cursos próprios (excluindo as novas aquisições, sobre as quais não tivemos ação no momento da avaliação), 94% apresentaram desempenho destacado, com CPC (Conceito Preliminar de Curso) igual ou superior a 3, indicador de que a qualidade dos cursos mantém-se elevada. Quando observamos o desempenho de todo o Grupo Ser, 90% das instituições tiveram CPC igual ou superior a 3.
- ✦ **Prêmio:** A UNINASSAU foi uma das vencedoras do prêmio “As 100+ Inovadoras no Uso de TI”, graças à utilização da metodologia de avaliação chamada “Prova Colegiada”. Além de estar entre as 100 companhias que mais inovam, a UNINASSAU ficou na primeira colocação entre os empreendimentos que atuam com educação. “As 100+ Inovadoras no Uso de TI” é um estudo reconhecido pelo mercado como o mais importante balizador da aplicabilidade da tecnologia em prol da inovação empresarial, apontando as empresas que percebem a TI como ferramenta estratégica e defendem este investimento. Esta pesquisa é resultado do alinhamento do estudo InformationWeek 500, realizado há 22 anos pela InformationWeek norte-americana e há 13 anos no Brasil.

- ✦ **ISO 9000 – Salvador:** A recomendação para certificação à Norma ISO-9001-2008 foi dada para a Faculdade Maurício de Nassau de Salvador no dia 14/03/2014, após 5 dias de auditoria realizada pelo órgão certificador Bureau Veritas Quality International - BVQI, conforme o escopo abaixo: “Ensino Presencial em cursos de Graduação, Pós Graduação e Extensão nas áreas de Humanas, Saúde e Exatas”. A recomendação para certificação corrobora os padrões de qualidade da instituição, que já seguia as normas previamente existentes e praticadas pelo Grupo Ser Educacional.

Desafios para 2014

Em 2014, temos o desafio de manter o nível de qualidade de ensino obtido nos últimos anos e ainda aprimorar os índices de metas acadêmicas: ENADE (Exame Nacional de Desempenho de Estudantes), IGC (Índice Geral de Cursos) e CPC (Conceito Preliminar de Curso), ao mesmo tempo em que consolidaremos a CRA (Central de Relacionamento com o Aluno), que agilizará o atendimento aos nossos estudantes, com melhora na eficiência e em nossos controles internos.

O foco do Grupo Ser Educacional será na consolidação de sua presença nas regiões Norte e Nordeste, atuando em quatro diferentes vertentes para atingir este objetivo:

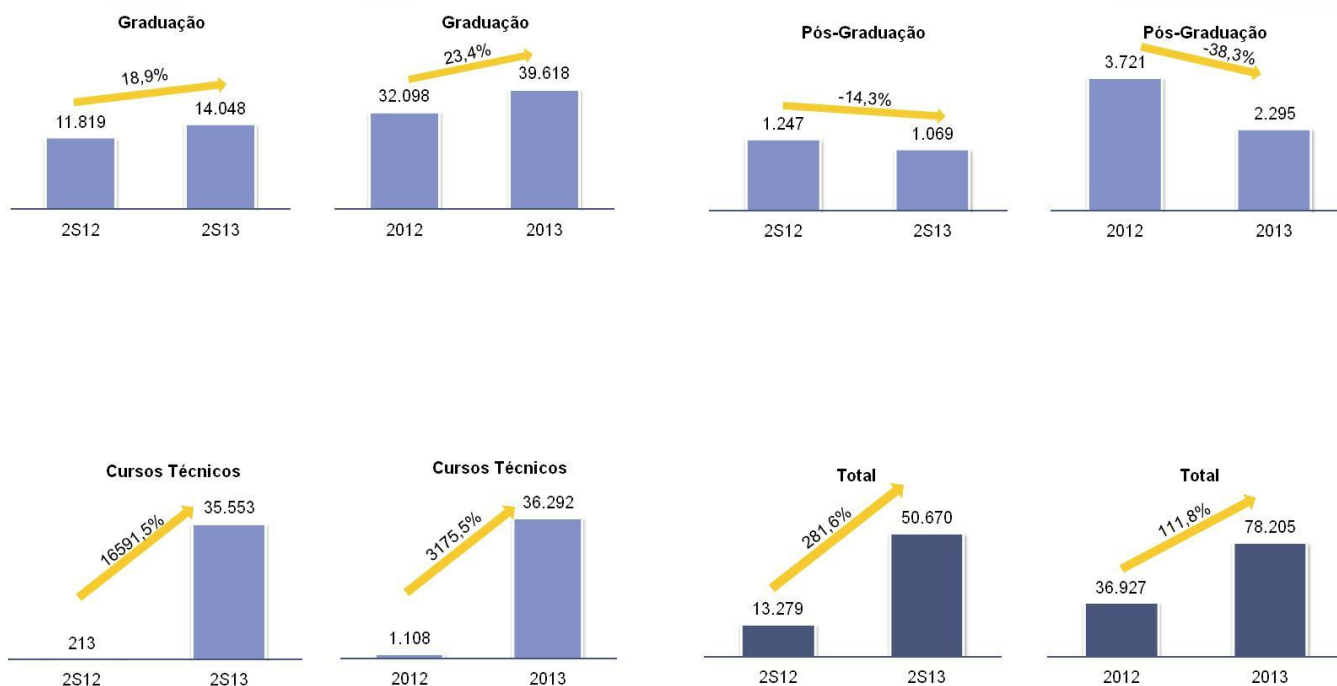
- ✦ **Crescimento Orgânico:** aumento da base de estudantes existente, devido a: (i) adição de novos cursos, (ii) credenciamento e abertura de novas unidades (início de operação em Manaus e São Luis), com o objetivo de consolidar a presença em praças existentes e entrada em novas cidades. Em março de 2014, adquirimos um imóvel para a instalação de campus em São Luis do Maranhão, em linha com nossa estratégia de crescimento orgânico nas regiões Norte e Nordeste.
- ✦ **Aquisições:** a Companhia continua estudando ativamente outras oportunidades para aquisições. Em janeiro de 2014, anunciou a compra da Faculdade Anglo Líder (FAL), em São Lourenço da Mata. Adicionalmente, está em processo de due diligence da UNAMA (Universidade da Amazônia) e FIT (Faculdades Integradas do Tapajós), que uma vez confirmadas as aquisições, consolidará sua presença no norte do Brasil.
- ✦ **Ensino a Distância:** em 2014 serão oferecidos cursos na modalidade EAD, em seis diferentes estados da região Nordeste do Brasil: Pernambuco, Paraíba, Alagoas, Rio Grande do Norte, Bahia e Ceará. A UNINASSAU utilizará uma plataforma que permite ao aluno acompanhar os cursos de forma online. Tal modelo diminui a necessidade da presença física do aluno no Polo de Apoio Presencial e possibilita que o estudante planeje melhor suas atividades acadêmicas, conciliando-as com as demais atividades de seu cotidiano. A entrada nesse novo segmento possibilitará, além da diluição de custos com instalações e corpo docente, a entrada em um novo mercado ainda não explorado pela Ser Educacional. Com essa nova modalidade, que se inicia no primeiro semestre de 2014, o Grupo Ser se posiciona como um player regional no mercado de EAD, em linha com sua estratégia de foco e crescimento nas regiões Norte e Nordeste, e já visando alcance nacional. A captação iniciou-se no 1º semestre e deve se fortalecer na segunda metade de 2014.
- ✦ **Cursos técnicos:** O Grupo Ser Educacional obteve 8.160 vagas aprovadas para oferta de cursos técnicos no âmbito do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego - PRONATEC, para ingresso no primeiro semestre de 2014. As vagas serão ofertadas em

8 cidades: Recife (Pernambuco), Paulista (Pernambuco), Maceió (Alagoas), Salvador (Bahia), Teresina (Piauí), Natal (Rio Grande do Norte), João Pessoa (Paraíba) e Campina Grande (Paraíba). Os cursos técnicos serão ofertados como um complemento ao negócio principal, a graduação presencial, como forma de otimizar a capacidade de nossas salas de aulas. Destacamos ainda que as vagas aprovadas pelo MEC em 2014.1 já foram demandadas em sua totalidade, isto é, o cenário de procura pelo alunos do Pronatec gerou um excesso de demanda em relação às vagas ofertadas pela companhia.

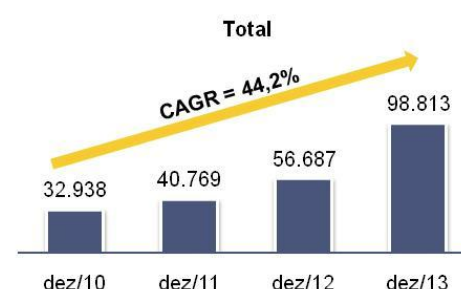
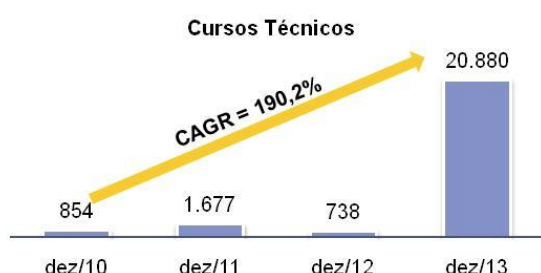
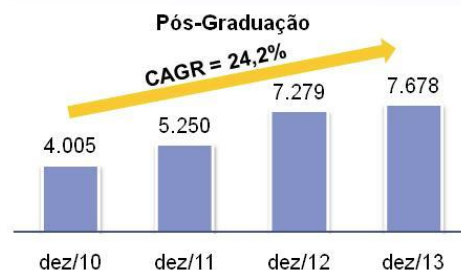
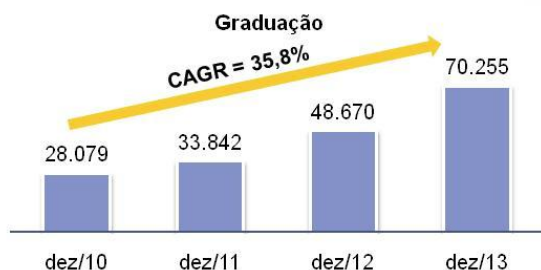
- Como objetivos definidos para a remuneração variável dos funcionários em 2014, temos como metas-base para bonificação no Grupo: EBITDA, captação e IGC. Somente com o atingimento dos indicadores EBITDA e IGC, é acionado o gatilho para cômputo da remuneração variável através das metas individuais.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Captação de novos alunos



Base de Alunos



A Ser Educacional apresentou expressivo crescimento no número de alunos de graduação e em receita líquida nos últimos anos, tendo em vista que entre 31 de dezembro de 2010 e 31 de dezembro de 2013, a sua base de alunos de graduação cresceu a uma taxa composta anual (CAGR) de 35,8%. Encerramos o ano de 2013 com 70,3 mil alunos de graduação, um crescimento de 44,3% em relação a dezembro do ano anterior e 7,7 mil alunos de pós-graduação, que aumentaram 5,5% em relação ao ano anterior. Em dezembro de 2013 a Companhia teve uma base final de 20,9 mil alunos de cursos. Cabe destacar que foram oferecidas vagas para o PRONATEC em apenas cinco de nossas unidades.

Evolução do Número de Alunos Total

A seguir, é apresentada a evolução do total de alunos:



O saldo final do número de alunos no 4T13, considerando as modalidades presenciais da graduação, pós-graduação e ensino técnico apresentam um crescimento de 29,7% em relação a base de alunos de junho de 2013. O respectivo resultado é derivado do crescimento de 5,1% número de alunos de Graduação e do incremento de, aproximadamente, 20 mil alunos oriundos do PRONATEC. A Companhia tem hoje 71,9% de seus alunos nos primeiro e segundo ano dos cursos.

Número de Alunos	Graduação	Pós-Graduação	Cursos Técnicos	Total
2013.2	Total	Total	Total	Total
Base jun13	66.857	8.476	873	76.206
Captação	14.048	1.069	35.553 *	50.670
Aquisição	421	109	-	530
Egressos	(2.119)	(1.933)	(516)	(4.568)
Evasão	(8.952)	(43)	(15.030)	(24.025)
Base dez13	70.255	7.678	20.880 **	98.813
% Base dez13 / Base jun13	5,1%	-9,4%	N.M.	29,7%

* Fonte: SISUTEC

** Alunos frequentando as aulas, conforme controles internos.

Taxa de evasão

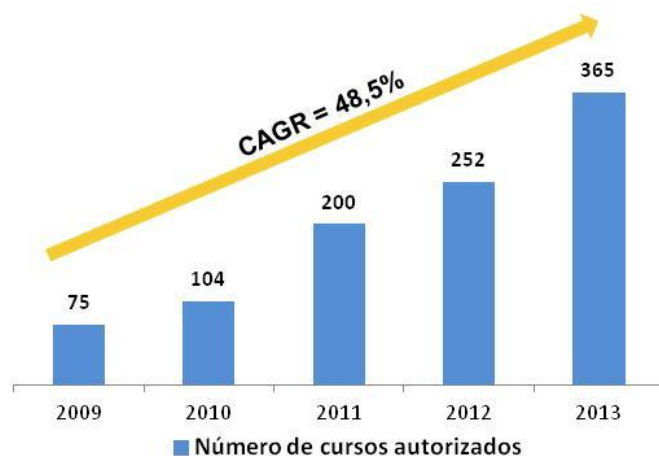
A taxa de evasão no segmento de graduação presencial, no segundo semestre de 2013, foi de 11,3%.

$$\text{Indicador de Evasão} = \frac{\text{Evasão}}{(\text{Mat. Final Sem. Anterior} - \text{Egressos} + \text{Captação} + \text{Aquisições})}$$

Crescimento Orgânico

A Companhia possui 116,1 mil vagas anuais, um aumento de aproximadamente 54 mil vagas anuais ofertadas em relação a 2012. Deste total, 35,1 mil vagas referem-se a EAD. Foram autorizados 113 novos cursos, que totalizaram 365 em 2013. Adicionalmente, adquirimos 39 cursos equivalendo a um total de 4.673 vagas anuais.

A Companhia segue desenvolvendo a sua estratégia de crescimento orgânico, baseada no credenciamento de novas unidades e autorizações de novos cursos.



IGC (Índice Geral de Cursos)

De acordo com os dados publicados pelo MEC em dezembro de 2013, 100% das instituições do Grupo (excluindo as recentemente adquiridas) obtiveram resultado satisfatório no IGC – Índice Geral de Cursos. Observando o desempenho histórico do IGC do Grupo Ser, podemos verificar que há uma contínua melhora da qualidade dos cursos nas diferentes unidades, já que, desde 2009, as Faculdades pertencentes à Companhia já atingiam o padrão de IGC satisfatório (igual ou superior a 3).

DESEMPENHO IGC (EXCETO NOVAS AQUISIÇÕES)

NOTA	%	QUANT	TOTAL
IGC 01	0%	0	0%
IGC 02	0%	0	
IGC 03	100%	10	100%
IGC 04	0%	0	
TOTAL		10	

DESEMPENHO IGC - GRUPO SER EDUCACIONAL (COM AQUISIÇÕES RECENTES)

NOTA	%	QUANT	TOTAL
IGC 01	0%	0	14%
IGC 02	14%	2	
IGC 03	86%	12	86%
IGC 04	0%	0	
TOTAL		14	

HISTÓRICO IGC GRUPO SER EDUCACIONAL



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita Líquida

Receita Líquida (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%) 4T13 x 4T12	3T13	3T12	Var. (%) 4T13 x 3T13	12M13	12M12	Var. (%) 12M13 x 12M12	9M13	9M12
Receita Operacional Bruta	154.614	90.219	71,4%	136.190	87.489	13,5%	552.816	342.030	61,6%	398.202	251.811
Mensalidades de Graduação	132.109	84.052	57,2%	128.743	81.757	2,6%	510.460	319.870	59,6%	378.351	235.818
Mensalidades de Pós Graduação	3.973	3.534	12,4%	4.475	3.161	-11,2%	15.548	12.628	23,1%	11.575	9.094
Receita de Ensino Técnico	14.296	518	2659,8%	307	755	4556,7%	15.477	3.232	378,9%	1.181	2.714
Outras	4.236	2.115	100,3%	2.665	1.816	58,9%	11.331	6.300	79,9%	7.095	4.185
Deduções da Receita Bruta	(30.058)	(16.477)	82,4%	(24.586)	(14.200)	22,3%	(96.055)	(58.745)	63,5%	(65.997)	(42.268)
Descontos e Bolsas	(23.482)	(12.710)	84,8%	(18.958)	(10.511)	23,9%	(73.095)	(44.239)	65,2%	(49.613)	(31.529)
Impostos	(6.576)	(3.767)	74,6%	(5.628)	(3.689)	16,8%	(22.960)	(14.506)	58,3%	(16.384)	(10.739)
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	15,2%	14,1%	1,1 p.p.	13,9%	12,0%	1,3 p.p.	13,2%	12,9%	0,3 p.p.	12,5%	12,5%
Receita Operacional Líquida	124.556	73.742	68,9%	111.604	73.289	11,6%	456.761	283.285	61,2%	332.205	209.543

A receita bruta atingiu R\$ 552,8 milhões no ano de 2013, com crescimento de 61,6% em relação ao mesmo período de 2012. No 4T13, a receita bruta foi de R\$ 154,6 milhões, apresentando um avanço de 71,4% em relação ao 4T12. Cabe destacar que a receita bruta do segmento de graduação foi de R\$ 510,5 milhões e representou 92,3% do total em 2013, com crescimento de 59,6% em relação a 2012, devido ao acréscimo de 44,3% na base de alunos, o repasse da inflação, combinado com a melhoria de mix dos produtos.

Em 2013, excluídas as receitas das recentes aquisições do Grupo Ser (FAP Teresina, Faculdade Aliança, FAP Parnaíba, Faculdade Decisão e Faculdade Juvêncio Terra) e também do Pronatec, ou seja, apenas considerando o crescimento orgânico, o aumento da receita bruta seria de 46,0%.

A receita referente ao Ensino Técnico/Pronatec somou R\$ 15,5 milhões, representando 2,8% do total.

O segmento de pós-graduação correspondeu a 2,8% da receita total, com R\$ 15,5 milhões, um crescimento de 23,1%.

Outras receitas representam 2,0% da receita total, com R\$ 11,3 milhões.

O percentual de descontos e bolsas manteve-se em torno de 13% da receita, mesmo considerando a maior participação de alunos provenientes do FIES, que correspondia a 44,7% da base de estudantes em 2013, comparado a 32,7% em 2012. Com a utilização do Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEduc), a dedução da receita corresponde a 5,63%. A base de estudantes de FIES que já utilizava o instrumento do FGEduc correspondia a 80,0% do total.

A receita líquida em 2013 totalizou R\$ 456,8 milhões, 61,2% superior à reportada em 2012. Neste mesmo período, excluindo as receitas das recentes aquisições do Grupo Ser, e também a referente ao PRONATEC, a receita líquida apresentou um crescimento orgânico de 44,6%. No quarto trimestre de 2013, a receita líquida aumentou 68,9%, passando de R\$73,7 milhões no 4T12, para R\$124,6 milhões. O crescimento apresentado deve-se, principalmente, a esforços comerciais e introdução de novos cursos que levaram a um aumento da captação de alunos.

Cabe destacar que, desconsiderando o efeito do crescimento da Companhia, a sazonalidade das receitas provenientes das mensalidades e taxas, varia com a taxa de evasão e inadimplência de alunos, que aumenta cumulativamente ao longo do primeiro semestre. Os descontos sobre a receita bruta aumentaram em função da maior participação dos alunos provenientes do FIES, financiados pelo Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEDUC). De modo geral, as receitas recuperam-se no terceiro trimestre com novas matrículas e caem novamente no quarto trimestre. Especificamente, no 4T13 esta sazonalidade foi mitigada em função das receitas oriundas do PRONATEC.

Ticket Médio Líquido

Ticket Médio - Ensino Superior Graduação	4T13	4T12	Var(%)	12M13	12M12	Var(%)
Ticket Médio - Graduação	492,9	460,6	7,0%	514,2	466,9	10,1%

O grupo Ser Educacional revisou a forma de calcular o ticket médio do ensino superior presencial. Para esta metodologia foi utilizada a receita líquida do período dividida pelo número de alunos médios faturados no trimestre, uma vez que a metodologia é mais adequada para entendimento das flutuações do ticket médio em função das flutuações da base de alunos que se apresentam ao longo do período.

O ticket médio em 2013 foi de R\$514, um acréscimo de 10,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, de R\$467. O crescimento observado pode ser explicado pelo repasse da inflação do período e pela melhora de mix de produtos. O ticket médio no 4T13 foi de R\$493, um incremento de 7,0% em relação ao 4T12.

Custo dos Serviços Prestados

Composição dos Custos dos Serviços Prestados ¹ (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(53.263)	(26.505)	101,0%	(42.487)	25,4%	(173.065)	(97.286)	77,9%
Pessoal e encargos	(37.119)	(18.895)	96,4%	(27.743)	33,8%	(118.377)	(69.608)	70,1%
Aluguéis	(10.271)	(3.423)	200,1%	(11.099)	-7,5%	(34.909)	(13.133)	165,8%
Concessionárias	(3.515)	(2.143)	64,0%	(1.625)	116,3%	(11.998)	(8.968)	33,8%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(1.471)	(1.108)	32,8%	(1.085)	35,6%	(5.437)	(3.886)	39,9%
Outros	(887)	(936)	-5,2%	(935)	-5,1%	(2.344)	(1.691)	38,6%

Os custos caixa dos serviços totalizam R\$53,3 milhões no 4T13, por conta das despesas com aluguéis e com pessoal e encargos. O aumento em aluguéis ocorreu em virtude dos seguintes fatores: (i) cisão dos imóveis pertencentes ao Grupo ocorrida em 30 de junho, cujo pagamento de aluguéis iniciou-se a partir dessa data; (ii) aumento da base de imóveis visando sustentar o crescimento da Companhia, incluindo instalações que ainda não se encontram operantes; e (iii) reajuste dos contratos de aluguéis existentes.

O aumento de custos de pessoal foi em decorrência do dissídio que ocorreu em outubro e também do aumento do corpo docente, principalmente em função do início das aulas do Pronatec. O incremento do corpo docente em 2013 comparado com 2012 foi de 1.190, representando uma variação de 58,6%.

Como percentual da receita líquida, os custos caixa dos serviços prestados passaram de 35,9% para 42,8% no mesmo período.

% em relação à receita operacional líquida	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-42,8%	-35,9%	-6,8 p.p.	-38,1%	-4,7 p.p.	-37,9%	-34,3%	-3,5 p.p.
Pessoal e encargos	-29,8%	-25,6%	-4,2 p.p.	-24,9%	-4,9 p.p.	-25,9%	-24,6%	-1,3 p.p.
Aluguéis	-8,2%	-4,6%	-3,6 p.p.	-9,9%	1,7 p.p.	-7,6%	-4,6%	-3,0 p.p.
Concessionárias	-2,8%	-2,9%	0,1 p.p.	-1,5%	-1,4 p.p.	-2,6%	-3,2%	0,5 p.p.
Serviço de terceiros e outros	-1,9%	-2,8%	0,9 p.p.	-1,8%	-0,1 p.p.	-1,7%	-2,0%	0,3 p.p.
Reconciliação do Custo (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(53.263)	(26.505)	101,0%	(42.487)	25,4%	(173.065)	(97.286)	77,9%
(+) Depreciação	(2.004)	(2.007)	-0,1%	(1.683)	19,1%	(7.105)	(4.901)	45,0%
Custos dos Serviços Prestados	(55.267)	(28.512)	93,8%	(44.170)	25,1%	(180.170)	(102.187)	76,3%

Lucro Bruto

Lucro Bruto (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Receita Operacional Líquida	124.556	73.742	68,9%	111.604	11,6%	456.761	283.285	61,2%
Custos dos serviços prestados	(55.267)	(28.512)	93,8%	(44.170)	25,1%	(180.170)	(102.187)	76,3%
Lucro Bruto	69.289	45.230	53,2%	67.434	2,8%	276.591	181.098	52,7%
Margem Bruta	55,6%	61,3%	-5,7 p.p.	60,4%	-0,1 p.p.	60,6%	63,9%	-3,4 p.p.
(-) Depreciação	2.004	2.007	-0,1%	1.683	19,1%	7.105	4.901	45,0%
Lucro Bruto Caixa	71.293	47.237	50,9%	69.117	3,1%	283.696	185.999	52,5%
Margem Bruta Caixa	57,2%	64,1%	-6,8 p.p.	61,9%	-0,1 p.p.	62,1%	65,7%	-3,5 p.p.

Pelos fatores discutidos anteriormente, o lucro bruto aumentou 53,2%, passando de R\$ 45,2 milhões no 4T12 para R\$ 69,3 milhões no 4T13. A margem bruta alcançou 55,6% no 4T13 ante 61,3% no 4T12.

Em termos anuais, o lucro bruto atingiu R\$ 276,6 milhões, 52,7% acima de 2012. Para o mesmo período a margem passou de 63,9% em 2012 para 60,6% em 2013.

Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

Despesas Operacionais (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Despesas Operacionais	(42.492)	(34.106)	24,6%	(32.935)	29,0%	(135.115)	(99.106)	36,3%
Pessoal e encargos	(15.021)	(10.471)	43,5%	(13.837)	8,6%	(51.978)	(33.865)	53,5%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(5.110)	(3.567)	43,3%	(3.769)	35,6%	(16.180)	(10.599)	52,7%
Publicidade	(5.466)	(5.200)	5,1%	(5.347)	2,2%	(18.668)	(19.637)	-4,9%
PDD	(8.226)	(8.285)	-0,7%	(2.710)	203,5%	(20.001)	(15.566)	28,5%
Depreciação e Amortização	(4.124)	(3.135)	31,5%	(3.442)	19,8%	(12.554)	(8.552)	46,8%
Materiais de Expediente	(2.753)	(1.262)	118,1%	(1.551)	77,5%	(6.804)	(4.070)	67,2%
Outros	(1.792)	(2.186)	-18,0%	(2.279)	-21,4%	(8.930)	(6.817)	31,0%

As despesas gerais e administrativas aumentaram em 24,6%, passando de R\$ 34,1 milhões no período de três meses encerrado em 31 de dezembro de 2012, para R\$ 42,5 milhões no mesmo período de 2013, devido, principalmente, ao aumento de despesas com pessoal e encargos sociais (de R\$10,5 milhões no 4T12 para R\$15,0 milhões no 4T13) em virtude do dissídio salarial ocorrido em outubro e aumento de *headcount* relacionado à expansão e adequação das áreas administrativas durante o ano de 2013 para fazer frente ao crescimento da Companhia.

A conta de serviços prestados sofreu variação de 43,3% relativo ao 4T12 principalmente em função dos gastos relacionados a reestruturação societária e implementação do centro de serviços compartilhados da companhia.

Em termos anuais, as despesas operacionais foram de R\$ 135,1 milhões, 36,3% superior às de 2012, influenciadas pelo incremento de 53,5% em despesas com pessoal, que totalizou R\$ 52,0 milhões.

% em relação à receita operacional líquida	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Despesas Operacionais	-34,1%	-46,3%	12,1 p.p.	-29,5%	-4,6 p.p.	-29,6%	-35,0%	5,4 p.p.
Pessoal e encargos	-12,1%	-14,2%	2,1 p.p.	-12,4%	0,3 p.p.	-11,4%	-12,0%	0,6 p.p.
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	-4,1%	-4,8%	0,7 p.p.	-3,4%	-0,7 p.p.	-3,5%	-3,7%	0,2 p.p.
Publicidade	-4,4%	-7,1%	2,7 p.p.	-4,8%	0,4 p.p.	-4,1%	-6,9%	2,8 p.p.
PDD	-6,6%	-11,2%	4,6 p.p.	-2,4%	-4,2 p.p.	-4,4%	-5,5%	1,1 p.p.
Depreciação e Amortização	-3,3%	-4,3%	0,9 p.p.	-3,1%	-0,2 p.p.	-2,7%	-3,0%	0,3 p.p.
Materiais de Expediente	-2,2%	-1,7%	-0,5 p.p.	-1,4%	-0,8 p.p.	-1,5%	-1,4%	-0,1 p.p.
Outros	-1,4%	-3,0%	1,5 p.p.	-2,0%	0,6 p.p.	-2,0%	-2,4%	0,5 p.p.

As despesas operacionais representaram 34,1% da receita líquida no 4T13, gerando um ganho de margem de 12,1 p.p. quando comparado com o 4T12. Vale ainda destacar a evolução da conta de PDD quando comparada anualmente reflete um ganho de 1,1 p.p., em função da maior proporção de alunos financiados pelo FIES, que por sua vez também aumentaram sua participação no FGEDUC. A partir do 1º semestre de 2014, 100% dos alunos de FIES serão cobertos por este fundo em função das recentes mudanças das regras do FIES. A referida política é válida apenas para os alunos que ingressarão em 2014, o que ocasionará uma mudança na política de provisionamento da companhia, na qual somente os alunos veteranos com fiador continuarão com a provisão de 2,25% e os alunos novos e antigos do FGEDUC passarão a registrar uma provisão de 0,225 da receita do FIES. Analisando o 4T13 em relação ao 4T12 a queda da PDD também é explicada pela maior proporção dos alunos financiados pelo FIES, mas

principalmente pela mudança da política da companhia de efetuar os ajustes da PDD trimestralmente e não mais anualmente (no encerramento do exercício) como realizado em 2012.

Em termos anuais acumulados, a companhia registrou um ganho de margem de 5,4 p.p. quando comparado com o ano anterior.

O resultado operacional, portanto, apresentou incrementos importantes tanto no 4T13, com um aumento de 258%, para R\$ 25,7 milhões, quanto no ano, subindo para R\$ 137,4 milhões, 80% superior a 2012, com margem operacional de 30,1%, comparada a 27,0% em 2012.

EBITDA

Para os períodos encerrados em 31 de dezembro de 2012 e 2013 a conciliação entre os valores do EBITDA e EBITDA Ajustado foram realizadas da seguinte forma:

EBITDA (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Lucro (Prejuízo) Líquido¹	21.530	6.415	235,6%	25.958	-17,1%	116.297	64.256	81,0%
(+) Despesas financeiras líquidas ²	1.952	(751)	-359,9%	7.712	-74,7%	15.882	9.418	68,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	2.216	1.509	46,9%	924	139,8%	5.199	2.731	90,4%
(+) Depreciação e Amortização	6.128	5.142	19,2%	5.125	19,6%	19.659	13.453	46,1%
EBITDA³	31.826	12.315	158,4%	39.719	-19,9%	157.037	89.858	74,8%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>25,6%</i>	<i>16,7%</i>	<i>8,9 p.p.</i>	<i>35,6%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>	<i>34,4%</i>	<i>31,7%</i>	<i>2,7 p.p.</i>
(+) Receita de juros e multa sobre mensalidades ⁵	2.913	3.512	-17,1%	2.305	26,4%	9.058	5.522	64,0%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ⁶	1.930	394	389,8%	248	678,2%	2.966	394	652,8%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁷	(5.226)	(2.072)	152,2%	(5.225)	0,0%	(14.594)	(8.137)	79,4%
EBITDA Ajustado⁴	31.443	14.149	122,2%	37.047	-15,1%	154.467	87.637	76,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,2%</i>	<i>19,2%</i>	<i>6,1 p.p.</i>	<i>33,2%</i>	<i>-8,0 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>30,9%</i>	<i>2,9 p.p.</i>

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

2 As despesas financeiras líquidas são compostas pelo nosso resultado financeiro líquido.

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 4T13 somou R\$31,4 milhões e, para o 4T12, R\$14,1 milhões, um aumento de 122,2%. A margem EBITDA ajustada encerrou o trimestre em 25,2%. No acumulado do ano, a margem EBITDA ajustada ficou em 33,8%.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
(+) Receita Financeira	7.308	6.211	17,7%	2.817	159,4%	15.236	8.944	70,3%
Juros sobre Mensalidades e Acordos	2.913	3.512	-17,1%	2.305	26,4%	9.058	5.522	64,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	4.151	154	2595,5%	227	1728,6%	5.197	537	867,8%
Outros	244	2.545	-90,4%	285	-14,4%	981	2.885	-66,0%
(-) Despesa Financeira	(9.260)	(5.460)	69,6%	(10.529)	-12,1%	(31.118)	(18.362)	69,5%
Despesas de Juros	(3.526)	(2.401)	46,9%	(3.520)	0,2%	(11.008)	(7.474)	47,3%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(5.212)	(1.821)	186,2%	(5.067)	2,9%	(14.019)	(7.214)	94,3%
Descontos Concedidos	(704)	(869)	-19,0%	(1.365)	-48,4%	(4.598)	(2.477)	85,6%
Outros	182	(369)	-149,3%	(577)	-131,5%	(1.493)	(1.197)	24,7%
Resultado Financeiro	(1.952)	751	-359,9%	(7.712)	-74,7%	(15.882)	(9.418)	68,6%

As receitas financeiras aumentaram em 17,7% passando de R\$6,2 milhões no período de três meses encerrado em 31 de dezembro de 2012, para R\$ 7,3 milhões no mesmo período de 2013, em decorrência, principalmente, de rendimentos em aplicações financeiras, utilizado o caixa proveniente do IPO. Em termos anuais, a receita financeira aumentou em 70,3%, passando de R\$ 8,9 milhões em 2012 para R\$15,2 milhões em 2013.

As despesas financeiras passaram de R\$ 5,5 milhões no 4T12, para R\$9,3 milhões no 4T13, em decorrência, principalmente, de juros de arrendamentos mercantis relativo às novas propriedades alugadas e aumento do endividamento bruto da Companhia. Em termos anuais, a despesa financeira teve um incremento de 69,5%.

A despesa financeira líquida atingiu R\$ 2,0 milhões e R\$15,9 milhões negativos no 4T13 e em 2013, respectivamente.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Lucro Operacional	25.698	7.173	258,3%	34.594	-25,7%	137.378	76.405	79,8%
(+) Resultado Financeiro	(1.952)	751	-359,9%	(7.712)	-74,7%	(15.882)	(9.418)	68,6%
(+) IR / CS do Exercício	(2.216)	(1.509)	46,9%	(911)	143,2%	(5.199)	(2.731)	90,4%
(+) IR / CS Diferidos	-	-	0,0%	(13)	-100,0%	-	-	0,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido	21.530	6.415	235,6%	25.958	-17,1%	116.297	64.256	81,0%
Margem Líquida	17,3%	8,7%	8,6 p.p.	23,3%	-6,0 p.p.	25,5%	22,7%	2,8 p.p.

O lucro operacional apresentou um crescimento de 258,3%, passando de R\$7,2 milhões no 4T12, para R\$25,7 milhões no 4T13. Esse aumento deve-se, principalmente, ao robusto crescimento da base de alunos que incide diretamente no aumento das receitas e ao controle das despesas operacionais.

Pelos motivos expostos acima, o lucro líquido do período aumentou de R\$6,4 milhões no período de três meses encerrado em 31 de dezembro de 2012, para R\$21,5 milhões no mesmo período de 2013, representando um aumento de 235,6%. Como percentual da receita líquida, o lucro líquido do exercício passou de 8,7% para 17,3% nos mesmos períodos, representando um aumento de 8,6 p.p. na margem líquida. Um fator importante que afeta o lucro líquido do ano de 2013 é a incidência do imposto de renda sobre a base de cálculo oriunda do Pronatec.

Em termos anuais acumulados a Companhia registrou um crescimento em relação ao ano anterior de 81,0%. A margem líquida, para o mesmo período, aumentou 2,8 p.p, atingindo 25,5%.

FIES

FIES ('000)	Dez/10	Dez/11	Dez/12	2T13	3T13	4T13
Alunos	28.079	33.483	48.670	66.857	69.916	70.255
Alunos FIES	1.017	2.896	15.916	26.348	28.477	31.432
% de Alunos FIES	3,6%	8,6%	32,7%	39,4%	40,7%	44,7%

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 está aumentando.

Os cursos de graduação são o principal componente da receita e representam aproximadamente 92% de nossa receita bruta total em 2013, e os alunos que possuem o crédito educativo do FIES representam 42,4% da receita líquida total da Companhia em 2013.

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	Var. (%) 4T13 x 4T12
Contas a Receber Bruto	100.810	131.501	127.208	103.605	107.285	6,4%
Mensalidades de alunos	50.770	59.408	66.307	28.584	35.883	-29,3%
FIES	12.117	30.394	21.213	44.220	43.470	258,8%
Acordos a receber	20.615	25.325	23.842	16.661	14.153	-31,3%
Créditos Educativos a Receber	13.882	14.875	13.473	12.160	10.973	-21,0%
Outros	3.426	1.499	2.373	1.980	2.806	-18,1%
Saldo PDD	(45.661)	(48.284)	(54.726)	(13.408)	(17.741)	-61,1%
Contas a Receber Líquido	55.149	83.217	72.482	90.197	89.544	62,4%
Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)	283.285	322.389	367.038	405.947	456.761	61,2%
Dias do Contas a Receber Líquido (FIES+Ex-FIES)	70	93	71	80	71	0,7%
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	76.330	94.436	133.068	163.233	163.233	113,9%
Dias do Contas a Receber Líquido FIES e Receita FIES	57	116	57	98	96	67,8%

A Companhia manteve seu contas a receber de clientes líquido praticamente estável de R\$90,2 milhões em 30 de setembro de 2013 para R\$89,5 milhões em 31 de dezembro de 2013. Em dezembro, houve um atraso no recebimento do FIES, que foi regularizado em 8 de janeiro, no valor de R\$19,7 milhões, impactando no saldo do contas a receber de dez/13.

As contas de longo prazo apresentaram redução de R\$ 6,2 milhões em 30 de setembro de 2013 para R\$5,5 milhões 31 de dezembro de 2013.

Em relação ao PDD, a Companhia constitui provisão para crédito de liquidação duvidosa em montante considerado suficiente pela administração para fazer em face de 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\$ ('000))	4T13	A.V. (%)	4T12	A.V. (%)
A vencer	3.092	21,8%	3.378	16,4%
Vencidas até 30 dias	1.588	11,2%	1.377	6,7%
Vencidas de 31 a 60 dias	1.291	9,1%	1.205	5,8%
Vencidas de 61 a 90 dias	1.358	9,6%	1.232	6,0%
Vencidas de 91 a 179 dias	3.418	24,2%	2.525	12,2%
Vencidas há mais de 180 dias	3.406	24,1%	10.898	52,9%
TOTAL	14.153	100,0%	20.615	100,0%
<i>% sobre o Contas a Receber Bruto</i>	13,2%		20,4%	

Os acordos a receber de alunos referem-se a renegociações dos alunos inadimplentes da Companhia. Podemos observar na tabela acima que 21,9% dos acordos estavam a vencer.

Em 30 de setembro de 2013, a Companhia adotou por procedimento efetuar a baixa dos títulos vencidos há mais de 360 dias, em linha com a prática de mercado.

A tabela abaixo mostra a evolução de nosso PDD de 31 de dezembro de 2012 até 31 de dezembro de 2013:

Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2012	Aumento bruto da provisão para inadimplencia	Baixa	31/12/2013
Total	45.661	20.001	(47.921)	17.741

A provisão para devedores duvidosos da Ser Educacional teve redução de saldo passando de R\$45,7 milhões para R\$17,7 milhões, principalmente, por conta de uma baixa de R\$47,9 milhões, vencidos há mais de 360 dias. No 4T13, a baixa foi de R\$ 6,1 milhões, com provisionamento de R\$8,2 milhões de créditos em atraso por mais de 180 dias.

Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	12M13	% do Total	12M12	% do Total
CAPEX Total	119.542	100,00%	82.134	100,00%
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	52.205	43,67%	65.943	80,29%
Equipamentos / Biblioteca / TI	37.080	31,02%	11.175	13,61%
Licença MEC	2.492	2,08%	1.018	1,24%
Veículos e aeronave	6.243	5,22%	1.874	2,28%
Licenças de Software	3.445	2,88%	0	0,00%
Convenios	593	0,50%	0	0,00%
Outros	407	0,34%	0	0,00%
Aquisições	17.077	14,29%	2.124	2,59%

Os investimentos realizados no exercício findo em 31 de dezembro de 2013 totalizaram R\$119,5 milhões, sendo 43,7% ou R\$52,2 milhões, destinados a aquisições de imóveis, construção de novos campi e reformas, 31,0% para equipamentos, biblioteca e TI e 14,3% para aquisições.

A Companhia está realizando os investimentos de expansão na maioria das praças em que atuamos para suportar o crescimento orgânico, e também em novas localizações para abertura de unidades em fase de credenciamento pelo Ministério da Educação.

Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/12/2013	31/12/2012	Var. (%)	30/09/2013	Var. (%)
Patrimônio líquido	451.366	193.198	133,6%	134.798	234,8%
Caixa e disponibilidades	217.260	17.182	1164,5%	19.887	992,5%
Títulos e valores mobiliários	84.311	-	0,0%	-	0,0%
Endividamento bruto	(127.533)	(95.555)	33,5%	(128.635)	-0,9%
Empréstimos e Financiamentos	(107.836)	(81.396)	32,5%	(108.473)	-0,6%
Curto prazo	(17.836)	(38.854)	-54,1%	(19.187)	-7,0%
Longo prazo	(90.000)	(42.542)	111,6%	(89.286)	0,8%
Compromissos a pagar *	(19.697)	(14.159)	39,1%	(20.162)	-2,3%
Caixa (dívida) líquido	174.038	(78.373)	-322,1%	(108.748)	-260,0%
<i>Caixa (dívida líquida) / EBITDA Ajustado</i>	<i>1,13</i>	<i>-0,89</i>	<i>202,1 p.p.</i>	<i>0,79</i>	<i>33,4 p.p.</i>

* Compromissos a pagar referem-se a parcelas a vencer de aquisições.

Em 31 de dezembro de 2013, o Grupo Ser Educacional possuía uma posição de caixa líquida de dívidas de R\$174,0 milhões.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	31/12/2013	A.V. (%)	31/12/2012	A.V. (%)
Curto Prazo				
2014	17.836	16,5%	38.854	47,7%
Total Curto Prazo	17.836	16,5%	38.854	47,7%
Longo Prazo				
2015	23.241	21,6%	13.614	16,7%
2016	27.620	25,6%	12.150	14,9%
2017	17.410	16,1%	11.175	13,7%
2018	13.885	12,9%	3.633	4,5%
Depois de 2019	7.844	7,3%	1.970	2,4%
Total Longo Prazo	90.000	83,5%	42.542	52,3%
Total de Empréstimos, Financiamentos e compromissos à pagar	107.836	100,0%	81.396	100,0%

Em relação ao cronograma da dívida, apenas 16,5% é de curto prazo, sendo que, aproximadamente, 36,3% tem vencimento após 2016.

Fluxo de Caixa

O aumento líquido do caixa no período de 12 meses encerrado em 31 de dezembro de 2013 foi de R\$200,1 milhões, sendo que foram gerados R\$130,9 milhões com as atividades operacionais, R\$203,8 milhões foram utilizados nas atividades de investimento e houve um aumento de R\$273,0 milhões de caixa líquido proveniente das atividades de financiamento, conforme reconciliação abaixo:

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/12/2013	31/12/2012	Var. (%)	30/09/2013	Var. (%)
Fluxos de caixa das atividades operacionais					
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	130.934	71.411	83,4%	107.194	22,1%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(203.833)	(72.959)	179,4%	(83.638)	143,7%
(+) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	272.977	15.343	1679,2%	(20.851)	-1409,2%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	200.078	13.795	1350,4%	2.705	7296,6%
Demonstração do aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa					
No início do período	17.182	3.387	407,3%	17.182	0,0%
No fim do período	217.260	17.182	1164,5%	19.887	992,5%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	200.078	13.795	1350,4%	2.705	7296,6%

O Fluxo de caixa de investimento está impactado pela classificação de aplicações financeiras de títulos pós-fixados que não podem ser vistas como caixa e equivalentes no valor de R\$84,3 milhões. O caixa e equivalentes e aplicações financeiras somam R\$301,6 milhões.

Se desconsiderarmos o efeito destas aplicações, o fluxo de investimento representa o CAPEX da Companhia no período.

Gastos com IPO

Durante o 4T13 a Companhia realizou a sua oferta pública de distribuição primária e secundária de ações ordinárias. A tabela abaixo apresenta os gastos com taxas, auditores, advogados, consultores e publicidades ocorridos na emissão de ações, que foram rateados entre a oferta primária e secundária. Os valores referentes à oferta primária foram contabilizados em uma conta redutora da reserva de capital, dentro do patrimônio líquido da Companhia, sem transitar no resultado.

Gastos com IPO	Montante	Comissões	Despesas	Recursos Líquidos
Oferta Primária	309.714	(11.150)	(3.526)	295.038
Oferta Secundária	309.714	(11.150)	(3.526)	295.038
	619.428	(22.300)	(7.052)	590.076

Os recursos líquidos oriundos da oferta pública foram aplicados em bancos de primeira linha, em títulos pós-fixados. Cabe salientar que a Companhia somente arcou com os gastos oriundos da oferta primária. Os gastos da oferta secundária foram proporcionalmente rateados pelos acionistas vendedores.

Responsabilidade Social

As Linhas de Atuação estão traçadas na área de Assistência e Inclusão Social, Ações Sociais e Prática Pedagógica, Ações para Comunidade, Meio Ambiente e Ações de Conscientização. As ações de Responsabilidade Social envolvem diretamente os discentes, docentes, funcionários e toda a comunidade de seu entorno.

Pessoas com deficiência recebem atendimento especial por meio do Projeto Praia sem Barreiras, que permite o banho de mar em cadeiras anfíbias. Jovens com Síndrome de Down, participarão de aulas de práticas circenses ministradas pelo Circo Social UNINASSAU.

SOBRE O GRUPO SER EDUCACIONAL

Fundado em 2003 e com sede em Recife, o Grupo Ser Educacional (BM&FBovespa SEER3, Bloomberg SEER3:BZ e Reuters SEER3.SA) é a maior organização privada no setor de ensino superior nas regiões Nordeste e Norte do Brasil. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 11 estados e 18 cidades, reunindo 24 unidades, mais de 100 mil alunos e 6 mil colaboradores. 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, através das quais oferece mais de 300 cursos.

ANEXOS

Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados (Valores em R\$ ('000))	4T13	4T12	Var. (%)	3T13	Var. (%)	12M13	12M12	Var. (%)
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	124.556	73.742	68,9%	111.604	11,6%	456.761	283.285	61,2%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(55.267)	(28.512)	93,8%	(44.170)	25,1%	(180.170)	(102.187)	76,3%
Lucro Bruto	69.289	45.230	53,2%	67.434	2,8%	276.591	181.098	52,7%
Despesas/Receitas Operacionais	(43.591)	(38.057)	14,5%	(32.840)	32,7%	(139.213)	(104.693)	33,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(42.492)	(34.106)	24,6%	(32.935)	29,0%	(135.115)	(99.106)	36,3%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	(1.099)	(3.951)	N.M.	95	-1256,8%	(4.098)	(5.587)	-26,7%
Lucro Operacional	25.698	7.173	258,3%	34.594	-25,7%	137.378	76.405	79,8%
Resultado Financeiro	(1.952)	751	-359,9%	(7.712)	-74,7%	(15.882)	(9.418)	68,6%
Receitas Financeiras	7.308	6.211	17,7%	2.817	159,4%	15.236	8.944	70,3%
Despesas Financeiras	(9.260)	(5.460)	69,6%	(10.529)	-12,1%	(31.118)	(18.362)	69,5%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	23.746	7.924	199,7%	26.882	-11,7%	121.496	66.987	81,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(2.216)	(1.509)	46,9%	(924)	139,8%	(5.199)	(2.731)	90,4%
Corrente	(10.562)	(3.966)	166,3%	(9.729)	8,6%	(46.740)	(24.823)	88,3%
Diferido	-	-	0,0%	(13)	-100,0%	-	-	0,0%
Incentivo Fiscal - Prouni	8.346	2.457	239,7%	8.818	-5,4%	41.541	22.092	88,0%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	21.530	6.415	235,6%	25.958	-17,1%	116.297	64.256	81,0%
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	21.530	6.415	235,6%	25.958	-17,1%	116.297	64.256	81,0%
Atribuído a Acionistas da Controladora	21.530	6.441	234,3%	25.958	-17,1%	116.320	64.239	81,1%
Atribuído a Acionistas Não Controladores	-	(26)	N.M.	-	0,0%	(23)	17	-235,3%
Média Ponderada de Ações no Período (em milhares)	110.635	107.515	2,9%	107.515	2,9%	110.635	107.515	
Lucro por Ação Atribuído aos Controladores - (Reais / Ação)	0,19	0,06	224,8%	0,24	-19,4%	1,05	0,60	76,0%

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - ATIVO (Valores em R\$ ('000))					
	31/12/13	31/12/12	Var. (%)	30/09/13	Var. (%)
Ativo Total	803.365	379.291	111,8%	488.205	64,6%
Ativo Circulante	406.410	74.055	448,8%	119.358	240,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	217.260	17.182	1164,5%	19.887	992,5%
Títulos e valores mobiliários	84.311	-		-	0,0%
Contas a receber de clientes	90.641	47.454	91,0%	83.986	7,9%
Tributos a recuperar	2.513	4.425	-43,2%	4.194	-40,1%
Adiantamentos a fornecedores	5.499	1.945	182,7%	5.982	-8,1%
Partes relacionadas	2.270	171	1227,5%	30	7466,7%
Outros Ativos	3.916	2.878	36,1%	5.279	-25,8%
Ativo Não Circulante	396.955	305.236	30,0%	368.847	7,6%
Ativo Realizável a Longo Prazo	396.955	305.236	30,0%	368.847	7,6%
Contas a receber de clientes	5.476	7.695	-28,8%	6.211	-11,8%
Outros Ativos	1.864	441	322,7%	2.720	-31,5%
Ativos de indenização	3.249	-	N.M.	3.249	0,0%
Intangível	70.849	30.046	135,8%	67.473	5,0%
Imobilizado	315.517	267.054	18,1%	289.194	9,1%
Balanço Patrimonial - PASSIVO (Valores em R\$ ('000))					
	31/12/13	31/12/12	Var. (%)	30/09/13	Var. (%)
Passivo Total	351.999	186.093	89,2%	353.407	-0,4%
Passivo Circulante	92.442	86.131	7,3%	94.300	-2,0%
Fornecedores	11.377	3.648	211,9%	11.810	-3,7%
Compromissos a Pagar	14.600	12.763	14,4%	14.594	0,0%
Empréstimos e financiamentos	17.836	38.854	-54,1%	19.187	-7,0%
Salários e encargos sociais	31.331	16.585	88,9%	34.402	-8,9%
Tributos a recolher	8.267	3.835	115,6%	6.496	27,3%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	2.579	2.016	27,9%	2.799	-7,9%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	2.867	1.120	156,0%	2.772	3,4%
Dividendos a pagar	-	6.573	N.M.	-	0,0%
Outros Passivos	3.585	737	386,4%	2.240	60,0%
Passivo Não Circulante	259.557	99.962	159,7%	259.107	0,2%
Empréstimos e financiamentos	90.000	42.542	111,6%	89.286	0,8%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	158.355	54.981	188,0%	158.464	-0,1%
Compromissos a pagar	5.097	1.396	265,1%	5.568	-8,5%
Tributos a recolher	-	78	N.M.	-	0,0%
Parcelamentos de tributos	99	-	N.M.	1.157	-91,4%
Provisão para contingências	6.006	965	522,4%	4.632	29,7%
Patrimônio Líquido Consolidado	451.366	193.198	133,6%	134.798	234,8%
Capital Social Realizado	100.751	70.971	42,0%	82.010	22,9%
Reservas de Capital	276.297	-	0,0%		0,0%
Reservas de Lucros	77.059	127.133	-39,4%	56.073	37,4%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	(2.741)	(4.929)	-44,4%	(3.285)	-16,6%
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	23	N.M.	-	0,0%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	803.365	379.291	111,8%	488.205	64,6%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))	31/12/13	31/12/12	Var. (%)	30/09/13	Var. (%)
Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Cont. Social	121.496	66.987	81,4%	97.750	24,3%
Caixa Líquido Atividades Operacionais	130.934	71.411	83,4%	107.194	22,1%
Caixa Gerado nas Operações	36.463	16.765	117,5%	17.593	107,3%
Depreciações e Amortizações	19.659	13.453	46,1%	13.531	45,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	20.001	15.566	28,5%	11.775	69,9%
Juros e Variação Cambial Líquida	24.977	14.688	70,1%	16.292	53,3%
Variações nos Ativos e Passivos	(28.174)	(26.942)	4,6%	(24.005)	17,4%
Contas a Receber de Clientes	(53.597)	(33.043)	62,2%	(47.083)	13,8%
Impostos a Recuperar	2.413	1.784	35,3%	732	229,6%
Adiantamentos	(3.374)	2.354	-243,3%	(3.853)	-12,4%
Outros ativos	(1.236)	1.852	N.M.	(2.545)	-51,4%
Fornecedores	7.317	(2.733)	-367,7%	7.259	0,8%
Salários, encargos e Contr. Social	12.631	4.280	195,1%	16.365	-22,8%
Tributos a recolher	1.527	(1.401)	-209,0%	206	641,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recolher	526	961	-45,3%	779	-32,5%
Provisão	931	814	14,4%	418	122,7%
Outros passivos	4.688	(1.810)	N.M.	3.717	26,1%
Outros	(27.025)	(12.341)	119,0%	(8.149)	231,6%
Juros pagos de empréstimos	(21.868)	(9.610)	127,6%	(5.184)	321,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(5.157)	(2.731)	88,8%	(2.965)	73,9%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(203.833)	(72.959)	179,4%	(83.638)	143,7%
Títulos e valores mobiliários	(84.291)	9.175	-1018,7%	-	0,0%
Adições ao imobilizado	(95.528)	(77.797)	22,8%	(65.053)	46,8%
Adições ao intangível	(6.937)	(2.213)	213,5%	(5.845)	18,7%
Aquisição de Controladas	(17.077)	(2.124)	704,0%	(12.740)	34,0%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	272.977	15.343	1679,2%	(20.851)	-1409,2%
Captação de empréstimos e financiamentos	54.669	25.175	N.M.	54.380	0,5%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(39.565)	(1.508)	2523,7%	(38.271)	3,4%
Amortização de arrendamentos mercantis	(859)	(996)	-13,8%	(2.925)	-70,6%
Partes relacionadas	(2.271)	(2)	N.M.	-	0,0%
Distribuição Pública Primária	295.038	-	0,0%	-	0,0%
Dividendos	(34.035)	(7.326)	364,6%	(34.035)	0,0%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	200.078	13.795	N.M.	2.705	7296,6%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	17.182	3.387	407,3%	17.182	0,0%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	217.260	17.182	N.M.	19.887	992,5%