RESULTADOS DO 4T13 E 2013

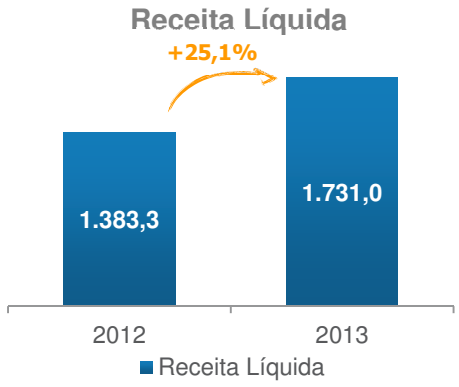
2013: Crescendo com Equilíbrio

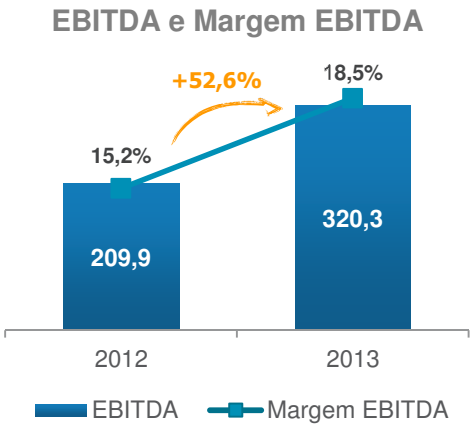
EBITDA de R$320 milhões no ano (53% acima de 2012), com 3,3 p.p. de ganho de margem e 15% de Crescimento Orgânico na Base de Alunos

Rio de Janeiro, 20 de março de 2014 – A **Estácio Participações S.A.** – "Estácio" ou "Companhia" (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA; OTC: ECPCY) – comunica seus resultados referentes ao quarto trimestre e ao ano de 2013 (4T13 e 2013) em comparação ao mesmo período do ano anterior (4T12 e 2012). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* ("IFRS") em bases consolidadas.

Destaques do Trimestre

(R$ milhões)





Destaques do Resultado:

- A Estácio encerrou o ano de 2013 com uma **base total** de 315,7 mil alunos, 16,3% acima de 2012, sendo 255,0 mil alunos matriculados nos cursos presenciais (+14,6% sobre o ano anterior, incluindo aquisições) e 60,7 mil nos cursos a distância (24,1% acima de 2012).
- A **receita operacional líquida** totalizou R$1.731,0 milhões em 2013, um aumento de 25,1% em relação a 2012, em função do crescimento significativo da base de alunos, além da variação positiva no ticket médio.
- O **EBITDA** atingiu R$320,3 milhões no ano, um crescimento de 52,6% em relação a 2012, com ganho de 3,3 pontos percentuais de margem sobre o ano anterior.
- O **lucro líquido** somou R$244,7 milhões em 2013, um aumento de 123,1% em relação ao ano anterior. O **lucro líquido por ação** ficou em R$0,83, um crescimento de 89% sobre 2012.
- O fluxo de caixa operacional em 2013 foi positivo em R$78,5, milhões. Excluindo o efeito do atraso no leilão de recompra do FIES em dezembro, o **fluxo de caixa operacional normalizado** foi de de R$122,5 milhões, uma melhora de R$33,3 milhões em relação a 2012.
- Ao final do ano de 2013, a Estácio contava com uma posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R$739,2 milhões.

ESTC3
(Em 19/03/2014)

Cotação: R$22,27/ação
Quantidade de Ações: 295.212.146
Valor de Mercado: R$6,6 bilhões
***Free Float*:** 98%

Contatos de RI:

Flávia de Oliveira
Gerente de RI
+55 (21) 3311-9789
ri@estacioparticipacoes.com

ESTC3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

Principais Indicadores

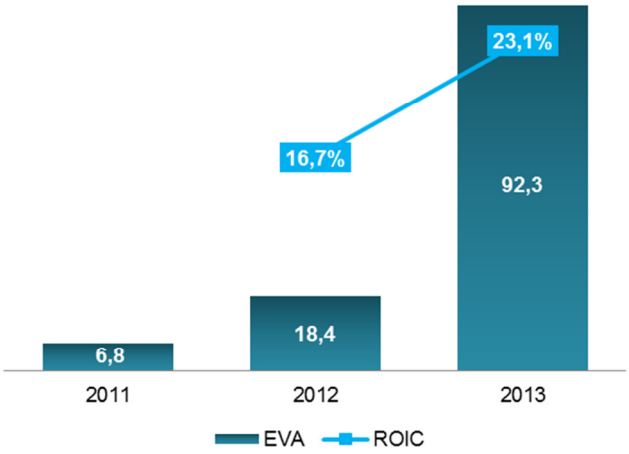
	Consolidado		
Indicadores Financeiros	**2012**	**2013**	**Variação**
Receita Líquida (R$ milhões)	1.383,3	1.731,0	25,1%
Lucro Bruto (R$ milhões)	505,9	694,5	37,3%
Margem Bruta	*36,6%*	*40,1%*	*3,5 p.p.*
EBIT (R$ milhões)	148,7	248,5	67,1%
Margem EBIT	*10,7%*	*14,4%*	*3,7 p.p.*
EBITDA (R$ milhões)	209,9	320,3	52,6%
Margem EBITDA	*15,2%*	*18,5%*	*3,3 p.p.*
Lucro Líquido (R$ milhões)	109,7	244,7	123,1%
Margem Líquida	*7,9%*	*14,1%*	*6,2 p.p.*

	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
Indicadores Financeiros	**4T12**	**4T13**	**Variação**	**4T12**	**4T13**	**Variação**
Receita Líquida (R$ milhões)	361,7	436,0	20,5%	361,7	430,1	18,9%
Lucro Bruto (R$ milhões)	122,1	162,7	33,3%	122,1	161,5	32,3%
Margem Bruta	*33,8%*	*37,3%*	*3,5 p.p.*	*33,8%*	*37,5%*	*3,7 p.p.*
EBIT (R$ milhões)	29,1	46,8	60,8%	29,1	47,2	62,2%
Margem EBIT	*8,0%*	*10,7%*	*2,7 p.p.*	*8,0%*	*11,0%*	*3,0 p.p.*
EBITDA (R$ milhões)	48,3	65,8	36,2%	48,3	66,2	37,1%
Margem EBITDA	*13,4%*	*15,1%*	*1,7 p.p.*	*13,4%*	*15,4%*	*2,0 p.p.*
Lucro Líquido (R$ milhões)	14,9	45,1	202,7%	14,9	45,6	206,0%
Margem Líquida	*4,1%*	*10,3%*	*6,2 p.p.*	*4,1%*	*10,6%*	*6,5 p.p.*

Nota: EBITDA calculado conforme Instrução CVM 527.

Criação de Valor

Em 2013, apresentamos um EVA® (Economic Value Added) positivo de R$92,3 milhões, ou seja, fomos capazes de produzir um retorno sobre o capital investido (ROIC) superior ao custo do capital (WACC) empregado em nossas atividades, assegurando criação de valor para nossos acionistas no sentido mais estrito da palavra. Nosso Delta EVA® (variação entre os exercícios) foi de R$73,9 milhões, indicando um grande potencial para agregação de valor no futuro.



Mensagem da Administração

Na Estácio, acreditamos que uma das características mais importantes nas empresas atentas à realidade do Século XXI é o "Equilíbrio" entre as diversas variáveis que compõem o escopo de uma corporação. Por isso, trabalhamos constantemente buscando o equilíbrio entre: "Gestão" e "Qualidade Acadêmica"; "Resultados Financeiros" e "Resultados Não Financeiros"; e "Resultados de Curto Prazo" com "Resultados de Longo Prazo". Nesse contexto, quando analisamos os resultados operacionais e financeiros do ano de 2013, vemos que **tivemos muito sucesso em promover esse equilíbrio**, além de estarmos bem preparados para manter ou até superar esse nível de entrega ao longo ano de 2014.

A nossa **base de alunos de graduação presencial cresceu 11,9%**, no critério *same shops,* enquanto nossa base de alunos de graduação EAD cresceu 20,4%. Como consequência, a nossa base total de alunos *same shops* cresceu 14,6% contra o ano anterior. Encerramos o ano com 76 mil alunos utilizando FIES, o que representa cerca de 32% da nossa base de alunos presenciais. Nosso **ticket médio aumentou novamente**, tanto no segmento presencial quanto no EAD, refletindo a saúde do nosso modelo de negócios e abrindo espaço para um **crescimento relevante na Receita Líquida, que totalizou R$1.731,0 milhões em 2013**, um aumento de 25% sobre 2012.

Em 2013, nosso **EBITDA cresceu expressivos 53% totalizando R$320 milhões**, com uma margem de 18,5%, um ganho de 3,3 pontos percentuais em relação ao ano anterior. O **Lucro Líquido atingiu R$245 milhões** no período, um aumento de 123% com relação ao verificado em 2012, e o nosso **Lucro por Ação (R$0,83) apresentou um aumento de 89%** em relação ao ano anterior. Nosso **Fluxo de Caixa Operacional foi positivo em R$122,5 milhões**, R$33,3 milhões acima do registrado no ano anterior, uma prova da nossa melhora contínua na geração de Caixa e da nossa capacidade de melhorar esse indicador ao longo dos próximos anos. Ainda mais importante é que tal resultado financeiro, embora represente um aumento expressivo sobre 2012, vem em linha com a evolução gradual que temos demonstrado nesses últimos anos, ou seja, crescendo sem sobressaltos, sem "altos" e "baixos", e de modo balanceado.

Porém, na busca constante por Equilíbrio entre Gestão e Qualidade Acadêmica, é importante destacar que além dos resultados financeiros obtivemos **significativos resultados no último ciclo de avaliação do MEC**, referente ao ano de 2012 e divulgado no final de 2013, com foco nos cursos de Direito, Comunicação e Gestão, que constituem aproximadamente 53% da nossa base de alunos. Os cursos são avaliados em ciclos que acontecem a cada três anos, portanto, os resultados de 2012 são comparáveis aos resultados de 2009. Os resultados do CPC (Conceito Preliminar de Curso) de 2012 apresentaram números excelentes, mesmo se levarmos em consideração que o nosso novo modelo acadêmico ainda não estava complemente implementado para todos os alunos que participaram deste ciclo de avaliação. Observamos que **87% dos cursos avaliados apresentaram conceito satisfatório (maior ou igual a 3),** em comparação com 50% em 2009. Em relação às notas das nossas instituições de ensino, o IGC (Índice Geral de Cursos) divulgado para 2012 mostrou que **89% das instituições da Estácio tiveram notas iguais ou superiores a 3 em 2012**, excluindo instituições cujas operações estão sendo descontinuadas, contra 48% em 2009 e 53% em 2011.

Outra prova inequívoca da nossa evolução na qualidade acadêmica está nos processos de transformação de Faculdades em Centros Universitários, que ocorrem segundo os rígidos padrões de avaliação do MEC. Tivemos **aprovados no Conselho Nacional de Educação (CNE) a transformação da Faculdade Estácio de Belo Horizonte e da FACITEC (Brasília) em Centros Universitários**, faltando apenas a publicação das respectivas portarias em Diário Oficial. Também **recuperamos a autonomia dos Centros Universitários de São Paulo e Salvador**, graças às boas notas que estas unidades tiveram no Enade e nos CPCs.

Na Estácio, também buscamos Equilíbrio entre os indicadores Financeiros e Operacionais (Não Financeiros). Nesse contexto, acompanhamos de perto os níveis de satisfação de nossos alunos e colaboradores, medidos, na Estácio, de forma sistêmica, regular e concreta. Tivemos uma **importante melhora no índice de satisfação dos alunos**, que saiu de 58% em 2008 (quando começamos a medir estes indicadores) para 68% em 2013, de acordo com a pesquisa realizada pela Copernicus e pela Ipsos Pesquisa de Mercado. Ao mesmo tempo, o **nível de satisfação dos nossos colaboradores que saiu de 56% em 2008 para 68% em 2013**, de acordo com a pesquisa de clima organizacional realizada pelo Hay Group.

Em 2013, também **fizemos Pesquisa em quantidade e com qualidade**. Organizamos rganizamos um dos maiores fóruns de Pesquisa Aplicada do país (foram submetidos 1.427 trabalhos em todas as áreas de conhecimento por representantes de 38 instituições de ensino), criamos a Agência de Desenvolvimento e Inovação Tecnológica da Estácio ("ADITEC") para desenvolver Pesquisa Aplicada e vimos o primeiro pedido de patente realizado por um professor da casa.

Sob o ponto de vista de **Responsabilidade Social, desenvolvemos diversas iniciativas na área da Educação**, entre elas, os treinamentos oferecidos para professores e gestores da Rede Pública do Rio de Janeiro e a recente adoção do Solar Meninos de Luz.

Por fim, quando pensamos no equilíbrio entre os "Resultados de Curto Prazo" e os "Resultados de Longo Prazo", sabemos que os excelentes resultados que colhemos atualmente na Estácio são fruto de sementes que plantamos há alguns anos, de modo que se quisermos dar sequência a esse crescimento sustentável pelos anos que virão, precisamos continuar plantando novas sementes. Dessa forma, **seguimos com nossos projetos de expansão, entrando em novas praças organicamente ou por aquisições estratégicas**. Lançamos três novas unidades (*greenfields*): duas no Rio de Janeiro, em Angra dos Reis e Teresópolis, e o nosso terceiro campus em Fortaleza. Via aquisições, chegamos a Brasília, com a aquisição da FACITEC, e ampliamos nossas operações em Santa Catarina, com a compra da ASSESC. Em 2013, também anunciamos **a maior aquisição da nossa história: a UniSEB**, um excelente ativo localizado em Ribeirão Preto, no interior do estado de São Paulo, com uma representativa rede de polos EAD em todo Brasil.

Na área de Novos Negócios, **começamos a ter os primeiros resultados da nossa Diretoria de Educação Continuada**, criada no final de 2012. A Pós Graduação superou a marca de 20 mil alunos, impulsionada pelo início da nossa parceria com o Grupo Phorte. A área de Cursos Livres bateu a marca de um milhão de acessos, com o portal "Você Aprende Mais", e continua crescendo.

Seguimos com as recomendações do nosso Planejamento Estratégico, que dividimos com o mercado no início de 2013. Temos agora uma área estruturada de Inovação, acabamos de inaugurar a nossa Universidade Corporativa, começamos a construir o nosso projeto de Branding (focado na marca "Estácio"), reforçamos nosso posicionamento Institucional, começamos a discutir o modelo de ensino do futuro, aprofundamos a cultura de EVA® dentro da Companhia, investimos em nosso projeto de relacionamento com egressos e reforçamos a área de Pesquisa Aplicada. Em paralelo, pensando em melhorar ainda mais os níveis de satisfação dos alunos, implantamos com sucesso um Sistema de Qualidade (Controle de Reclamação de Alunos e Ouvidoria Central) abrangente, que nos permite monitorar as reclamações de nossos alunos e atacar os problemas ainda nas suas origens.

Em resumo, neste ano, pudemos ver o resultado do nosso trabalho em diversas dimensões, buscando assim o tão importante "Equilíbrio" mencionado na introdução dessa mensagem. Com isso, além de provar que é possível obter melhorias em indicadores aparentemente conflitantes, **os nossos resultados acabaram também nos mostrando que estamos no caminho certo para atingir a nossa Visão 2020**, de gerar os melhores retornos para os nossos acionistas, alunos e colaboradores. E, ao fazermos isso, acreditamos que estamos cumprindo a nossa missão de "Educar para Transformar" e assim contribuindo de modo decisivo para um Brasil melhor. Que venha então 2014!

Perspectivas para 2014

Nosso primeiro ciclo de captação, ainda não concluído, indica que **manteremos o bom ritmo de crescimento**, de modo que nos encaminhamos para mais um ciclo de captação recorde na Estácio. Esperamos um crescimento de aproximadamente 18% tanto no segmento de graduação presencial quanto no de graduação a distância. Esses resultados, se confirmados, devem pavimentar mais um bom ano em termos de crescimento de base de alunos e ganho de margem, em um cenário de continuidade de demanda aquecida por ensino superior.

Começamos o ano com uma ótima notícia sobre a **vitória nos editais de Transferência Assistida da Universidade Gama Filho e da UniverCidade**, que foram descredenciadas pelo Ministério da Educação. Receberemos os alunos de Medicina da Universidade Gama Filho e, em consórcio com a Universidade Veiga de Almeida e o SENAC, os dois editais referentes aos outros cursos da própria Gama Filho e da UniverCidade. Segundo os editais, aproximadamente dez mil alunos dessas instituições podem vir a se transferir para a Estácio. Além de abrir novas fronteiras para o crescimento, acreditamos que desempenhar esse papel vai nos permitir estender a mão a milhares de alunos que estavam com o futuro incerto, totalmente de acordo com os nossos princípios e iniciativas de Responsabilidade Social.

Em 2014, também começamos a explorar uma **nova linha de negócios para a Estácio, a de cursos técnicos, por meio do Pronatec**. E essa decisão já trouxe os primeiros bons frutos com o resultado do edital de vagas para o primeiro semestre de 2014, conduzido pelo MEC, que indicou 100% de aprovação para as vagas que nós solicitamos. Quando tomamos a decisão de participar do Pronatec, constituímos um excelente time para conduzir o programa com o mesmo padrão que estamos acostumados no Ensino Superior regular, de modo que nos sentimos prontos para executar com sucesso a entrega desses cursos no Rio de Janeiro, em localidades onde temos demanda, capilaridade e capacidade ociosa para receber esses novos alunos.

A área de Soluções Corporativas, após firmar o primeiro contrato com o Grupo Contax, conta com **contratos promissores no pipeline**. A **Academia do Concurso, revigorada e pronta para lançar seus cursos na modalidade a distância** em 2014, tem tudo para começar a alavancar seus resultados após um período de intensa reestruturação.

Na frente de expansão, aguardamos a **autorização do CADE para concluir a operação de aquisição da UniSEB**, mas estamos muito entusiasmados com todas as perspectivas para a expansão do nosso segmento de ensino a distância e para a integração de todo o valor operacional e acadêmico que a UniSEB pode oferecer. É importante lembrar, também, que protocolamos pedidos no MEC para abrir novas unidades e temos perspectivas de receber **autorização para operar até 11 novos campi nos próximos ciclos**.

Enquanto isso, incluímos nas metas dos nossos Diretores Executivos diversos projetos ligados ao planejamento estratégico da empresa, e portanto de natureza de longo prazo, entre os quais destacamos:

- "Projeto *Branding*": construção da marca Estácio e dos seus atributos através da melhoria constante das relações com nossos *stakeholders*;
- "Projeto Hospitalidade": criação de uma cultura de atendimento bastante superior à que praticamos atualmente na Estácio;
- "EVA® no Sistema de Gestão": medição do desempenho de nossas unidades pelo retorno sobre o capital investido;
- "Projeto *Alumni*": ampliação do relacionamento com os alunos formados pela Estácio, criando um importante banco de informações e novas oportunidades de serviços em nosso portfólio.

Mais do que plantar sementes para o crescimento da Estácio, precisamos seguir criando elementos de diferenciação em relação aos nossos concorrentes. Em um segmento como o nosso, intenso em gente e com um *lead time* de implementação tão longo, é necessário construir tais elementos anos antes de vê-los gerando resultados efetivos, o que requer muita disciplina e um sistema de gestão atento ao balanceamento para manter o equilíbrio entre todas as variáveis que precisam da nossa atenção. Estamos confiantes de que **a Estácio tem "Disciplina, Gestão e Equilíbrio" de sobra para gerar valor de forma saudável e consistente** para todos os seus *stakeholders*.

Base de Alunos

A Estácio encerrou o ano de 2013 com uma base de alunos de 315,7 mil (16,3% acima do registrado em 2012), dos quais 255 mil matriculados nos cursos presenciais e 60,7 mil nos cursos de ensino a distância. No conceito *same shops* (desconsiderando as aquisições realizadas nos últimos doze meses), a base de alunos cresceu 14,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Lembramos que no 4T13 incorporamos os cerca de 900 alunos da ASSESC em nossa base de alunos.

Tabela 1 – Base de Alunos Total*

Em mil	4T12	4T13	Var.
Presencial	**222,6**	**250,5**	**12,5%**
Graduação	209,9	234,9	11,9%
Pós-graduação	12,7	15,6	22,8%
EAD	**48,9**	**60,7**	**24,1%**
Graduação	46,1	55,5	20,4%
Pós-graduação	2,8	5,2	85,7%
Base de Alunos *same shops*	**271,5**	**311,2**	**14,6%**
Aquisições nos últimos 12 meses	-	4,5	N.A.
Base de Alunos Total - Final	**271,5**	**315,7**	**16,3%**
Número de Campi	75	80	6,7%
Alunos Presenciais por Campus	**2.968**	**3.131**	**5,5%**
Número de Pólos	52	52	0,0%
Alunos EAD por Pólo	**940**	**1.167**	**24,1%**

Nota: Aquisições dos últimos 12 meses referem-se aos alunos das seguintes instituições: FACITEC e ASSESC.
Aquisições de 2012 já completaram um ano e estão consolidadas na base de alunos same-shops.

Em dezembro, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 239,4 mil alunos, 14,0% a mais do que no mesmo período do ano anterior. No conceito *same shops*, desconsiderando instituições adquiridas nos últimos doze meses (FACITEC e ASSESC), o crescimento orgânico da base de alunos foi de 11,9%.

A evasão de 20,7 mil alunos, um aumento de cerca de 8 mil alunos em relação ao mesmo período anterior, deveu-se principalmente a:

(i) uma base sensivelmente "mais jovem" no 4T13, que tinha 62,3% dos alunos nos três primeiros períodos, frente 57,5% no 4T12;

(ii) evasão de alunos FIES, que não conseguiram aditar seus contratos de financiamento, principalmente por desempenho acadêmico insatisfatório, que totalizou cerca de 3 mil alunos;

(iii) limpeza de base, no montante de 3 mil alunos, que não tinham efetivado o trancamento de matrícula e/ou não apresentavam aproveitamento acadêmico. Vale destacar que esse procedimento foi alterado nesse trimestre, de forma conservadora, em virtude de nossas observações nos períodos anteriores em relação ao comportamento dessa massa de alunos, que acabava não retornando para as salas de aula apesar da nossa espera prolongada.

Acreditamos que essa mudança, embora tenha impactos negativos na receita do 4T13, trará efeitos positivos nas taxas de renovação de 2014.1 (visto que base não terá esses alunos propensos a abandonar seus cursos) e nos ajudará a reduzir gradualmente o nosso contencioso cível relacionado a cobranças indevidas (visto que esses alunos eventualmente acabavam entrando nas listas de cobrança).

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 2 – Movimentação da Base de Alunos Presenciais (graduação)*

Em mil	4T12	4T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	**218,6**	**259,2**	**18,6%**
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses (até 3T)	4,0	(3,6)	N.A.
Base Renovável	**222,6**	**255,6**	**14,8%**
(-) Evasão	(12,7)	(20,7)	63,0%
Base de Alunos *same shops*	**209,9**	**234,9**	**11,9%**
(+) Aquisições nos últimos 12 meses (até 4T)	-	4,5	N.A.
Saldo Final de Alunos	**209,9**	**239,4**	**14,0%**

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 20,4% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 55,5 mil alunos. A captação EAD do quarto ciclo de ingresso trouxe 6,0 mil alunos novos alunos para a nossa base, um aumento de 22,4% em relação ao apresentado no 4T12.

Tabela 3 – Movimentação da Base de Alunos EAD (graduação)*

Em mil	4T12	4T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	**51,8**	**63,1**	**21,9%**
(-) Formandos	(0,5)	(0,4)	-20,0%
Base Renovável	**51,3**	**62,7**	**22,3%**
(+) Captação	4,9	6,0	22,4%
(-) Não Renovados/evasão	(10,1)	(13,2)	31,0%
Saldo Final de Alunos	**46,1**	**55,5**	**20,4%**

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R$1.731,0 milhões em 2013 e R$436,0 milhões no 4T13, aumentos de 25,1% e 20,5% respectivamente, em função do crescimento de 16,3% na base de alunos e da variação positiva no valor do ticket médio tanto no ano quanto no trimestre.

Em relação à receita apresentada no 4T13, devemos destacar três pontos:

(i) **Maior evasão na base de alunos:** O aumento na evasão em função de uma maior concentração da base nos três primeiros períodos letivo, devido aos últimos ciclos de captação recorde e pela saída dos 3 mil alunos não aditados da base FIES.

(ii) **Limpeza de base:** A receita operacional líquida da Estácio foi impactada em cerca de R$12 milhões por uma limpeza na base de alunos, feita de forma conservadora, de acordo com a explicação feita anteriormente. Destes R$12 milhões, cerca de R$9 milhões referiam-se à receita de alunos presenciais e R$3 milhões à de alunos EAD.

(iii) **Provisionamento FGEDUC:** A partir do 4T12, mudamos a metodologia de provisionamento para os alunos FIES financiados pelo Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEDUC). Sobre a receita destes alunos deve ser feita uma contribuição para a constituição do Fundo. O número de alunos FIES FGEDUC cresceu consideravelmente no final do segundo semestre de 2013 e passou a representar 81% da base de alunos FIES. Esta diferença aumentou o nível de deduções da receita referentes ao FGEDUC para R$10,9 milhões, um aumento de R$6,9 milhões ou 172,5% em relação ao 4T12.

Excluindo os efeitos pontuais da limpeza de base e do provisionamento FGEDUC, a receita líquida do 4T13 teria sido aproximadamente R$19 milhões maior, totalizando R$455 milhões, um crescimento de cerca de 25% em relação ao 4T12.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 4 – Composição da Receita Operacional

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Receita Operacional Bruta	**503,7**	**604,8**	**20,1%**	**1.971,9**	**2.491,0**	**26,3%**
Mensalidades	496,7	597,2	20,2%	1.946,6	2.463,6	26,6%
Outras	6,9	7,7	11,6%	25,3	27,4	8,3%
Deduções da Receita Bruta	**(142,0)**	**(168,8)**	**18,9%**	**(588,6)**	**(760,0)**	**29,1%**
Descontos e Bolsas	(122,5)	(139,8)	14,1%	(523,8)	(662,5)	26,5%
Impostos	(15,5)	(18,2)	17,4%	(60,8)	(72,5)	19,2%
FGEDUC	(4,0)	(10,9)	172,5%	(4,0)	(24,9)	522,5%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	*24,3%*	*23,1%*	*-1,2 p.p.*	*26,6%*	*26,6%*	*0,0 p.p.*
Receita Operacional Líquida	**361,7**	**436,0**	**20,5%**	**1.383,3**	**1.731,0**	**25,1%**

No 4T13, o **ticket médio presencial** cresceu 5,9%, em linha com a inflação de 2013. Já no acumulado do ano, o aumento médio do ticket foi de 5,0% em relação a 2012, ligeiramente abaixo da inflação, principalmente em função do impacto da dedução da receita vinda do FGEDUC. Se excluirmos as deduções do FGEDUC do cálculo tanto em 2012 quanto em 2013, o aumento do ticket médio teria sido de 6,4% na comparação ano contra ano, acima da inflação do período. Além disso, é bom lembrar também que o efeito dos cancelamentos já mencionados também provocou um efeito negativo *one-off* no crescimento do ticket médio.

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 4T13 – Presencial

Em mil	4T12	4T13	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	**209,9**	**239,4**	**14,0%**
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	**12,7**	**15,6**	**22,8%**
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	**222,6**	**255,0**	**14,5%**
Receita Bruta Presencial (R$ milhões)	**460,0**	**556,6**	**21,0%**
Deduções Presencial (R$ milhões)	(128,5)	(154,6)	20,3%
Receita Líquida Presencial (R$ milhões)	**331,5**	**402,1**	**21,3%**
Ticket Médio Presencial (R$)	**496,4**	**525,6**	**5,9%**

Obs.: O cálculo do ticket médio não considera a receita da Academia do Concurso.

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal em 2013 – Presencial

Em mil	2012	2013	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita (média)	**207,8**	**247,8**	**19,3%**
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial (média)	**12,2**	**14,2**	**16,5%**
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	**219,9**	**262,0**	**19,1%**
Receita Bruta Presencial (R$ milhões)	**1.800,1**	**2.272,8**	**26,3%**
Deduções Presencial (R$ milhões)	(532,9)	(687,4)	29,0%
Receita Líquida Presencial (R$ milhões)	**1.267,1**	**1.585,5**	**25,1%**
Ticket Médio Presencial (R$)	**480,1**	**504,3**	**5,0%**

O **ticket médio EAD** apresentou variação negativa, de 6,6% no 4T13, em função dos cancelamentos de boletos, no montante de R$3 milhões, referentes a alunos sem aproveitamento acadêmico comprovado. Esses cancelamentos acabaram afetando pontualmente o ticket. Na média do ano, a variação acumulada do ticket foi positiva em 4,1%, pontualmente abaixo da inflação, em função desse efeito no 4T13, assim como do lançamento do "EAD Mais" (opção que dilui a matriz curricular do curso e, consequentemente, o valor ao longo de mais dois semestres), que também impactou a variação trimestral.

Tabela 7 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 4T13 – EAD

Em mil	4T12	4T13	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	46,1	55,5	20,4%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	2,8	5,2	85,7%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	48,9	60,7	24,1%
Receita Bruta EAD (R$ milhões)	41,9	46,7	11,5%
Deduções EAD (R$ milhões)	(13,7)	(14,0)	2,2%
Receita Líquida EAD (R$ milhões)	28,2	32,7	16,0%
Ticket Médio EAD (R$)	192,2	179,6	-6,6%

Tabela 8 – Cálculo do Ticket Médio Mensal em 2013 – EAD

Em mil	2012	2013	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita (média)	45,8	56,1	22,4%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD (média)	2,5	4,1	62,4%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	48,4	60,2	24,5%
Receita Bruta EAD (R$ milhões)	163,0	211,6	29,8%
Deduções EAD (R$ milhões)	(55,0)	(71,6)	30,2%
Receita Líquida EAD (R$ milhões)	108,0	140,0	29,6%
Ticket Médio EAD (R$)	186,1	193,7	4,1%

Custo dos Serviços Prestados

No 4T13, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou melhora de 2,5 p.p. em relação ao verificado no 4T12, como resultado dos ganhos:

(i) de 1,2 p.p. na linha de "Pessoal", pelas mesmas razões dos ganhos obtidos nos trimestres anteriores; e

(ii) de 0,8 p.p. em "Serviços de Terceiros", evidenciando a diluição nessa rubrica e a melhor gestão de contratos com terceiros que vimos ao longo do ano.

Em 2013, o **custo caixa como percentual da receita líquida** foi mais uma vez uma fonte importante de ganho de eficiência, representando uma melhora de 3,2 p.p., em função dos ganhos:

(i) de 1,3 p.p. na linha de "Pessoal", mostrando mais um ano de melhora contínua com a gestão cada vez mais eficiente do custo docente, além da penetração do novo modelo de ensino na base de alunos;

(ii) de 0,8 p.p. na linha de "INSS", refletindo os ganhos pontuais que verificamos nos trimestres anteriores;

(iii) de 0,5 p.p. em "Aluguéis", demonstrando a melhor gestão de contratos e os ganhos de escala com o crescimento da base de alunos; e

(iv) de 0,7 p.p. em "Serviços de Terceiros", confirmando os ganhos de escala que vimos obtendo nessa linha.

Tabela 9 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(225,0)	(260,1)	15,6%	(833,9)	(987,9)	18,5%
Pessoal	(164,8)	(192,5)	16,8%	(621,6)	(741,3)	19,3%
Pessoal e encargos	(135,0)	(157,3)	16,5%	(510,8)	(617,0)	20,8%
INSS	(29,7)	(35,2)	18,5%	(110,8)	(124,3)	12,2%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(30,5)	(36,2)	18,7%	(117,8)	(139,0)	18,0%
Material didático	(13,7)	(15,9)	16,1%	(37,9)	(48,0)	26,6%
Serviços de terceiros e outros	(16,0)	(15,5)	-3,1%	(56,6)	(59,6)	5,3%

Tabela 10 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

%em relação à receita operacional líquida	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	**-62,2%**	**-59,7%**	***2,5 p.p.***	**-60,3%**	**-57,1%**	***3,2 p.p.***
Pessoal	-45,6%	-44,2%	*1,4 p.p.*	-44,9%	-42,8%	*2,1 p.p.*
Pessoal e encargos	-37,3%	-36,1%	*1,2 p.p.*	-36,9%	-35,6%	*1,3 p.p.*
INSS	-8,3%	-8,1%	*0,2 p.p.*	-8,0%	-7,2%	*0,8 p.p.*
Aluguéis, condomínio e IPTU	-8,4%	-8,3%	*0,1 p.p.*	-8,5%	-8,0%	*0,5 p.p.*
Material didático	-3,8%	-3,6%	*0,2 p.p.*	-2,7%	-2,8%	*-0,1 p.p.*
Serviços de terceiros e outros	-4,4%	-3,6%	*0,8 p.p.*	-4,1%	-3,4%	*0,7 p.p.*

Tabela 11 – Reconciliação do Custo

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	**(225,0)**	**(260,1)**	**15,6%**	**(833,9)**	**(987,9)**	**18,5%**
(+) Depreciação	(14,6)	(13,2)	-9,6%	(43,5)	(48,7)	12,0%
Custos dos Serviços Prestados	**(239,6)**	**(273,3)**	**14,1%**	**(877,4)**	**(1.036,5)**	**18,1%**

Lucro Bruto

Tabela 12 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Receita operacional líquida	361,7	436,0	20,5%	1.383,3	1.731,0	25,1%
Custos dos serviços prestados	(239,6)	(273,3)	14,1%	(877,4)	(1.036,5)	18,1%
Lucro Bruto	**122,1**	**162,7**	**33,3%**	**505,9**	**694,5**	**37,3%**
(-) Depreciação	14,6	13,2	-9,6%	43,5	48,7	12,0%
Lucro Bruto Caixa	**136,7**	**175,9**	**28,7%**	**549,4**	**743,2**	**35,3%**
Margem Bruta Caixa	*37,8%*	*40,3%*	*2,5 p.p.*	*39,7%*	*42,9%*	*3,2 p.p.*

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

No 4T13, a linha de **despesas comerciais** apresentou um ganho de 0,4 p.p. Verificamos, pontualmente, uma piora de 0,5 p.p. na relação da PDD com a receita líquida no trimestre, sendo que essa deterioração foi mais do que compensada pelo ganho de 0,9 p.p. na linha de "Publicidade"

Observamos que voltamos a apresentar a linha de "Provisionamento FIES" consolidada na PDD, em função tanto da perda de representatividade da primeira com o aumento orgânico da base FGEDUC ao longo de 2013 quanto, principalmente, das mudanças nas regras de contribuição para o FGEDUC anunciadas pelo FNDE no início deste ano. A partir de 01/02/2014, o risco será coberto pelo FGEDUC inclusive para contratos com fiador (nas proporções entre governo e mantenedoras já conhecidas) sendo que, em contrapartida, faremos a contribuição de 5,63% também para os novos alunos com fiador.

Destacamos também que, a partir de julho de 2013, passamos a receber do FNDE o relatório analítico contendo a distribuição real entre alunos FIES com fiador e com FGEDUC. A partir das diferenças entre nossas estimativas e o relatório analítico, passamos a fazer o ajuste retroativo, uma vez que o percentual de alunos FIES com FGEDUC provou-se superior ao anteriormente estimado, o que pode ser verificado pelo aumento na linha de deduções da receita bruta relativas ao FGEDUC a partir do 3T13. Ao final de 2013, a distribuição de alunos FIES era de 81% com FGEDUC e 19% com fiador. Mais detalhes sobre como fazemos o provisionamento para os alunos que utilizam o financiamento podem ser encontrados no "Anexo I", ao final desse release (pág. 28).

Em 2013, as **despesas comerciais** representaram 10,6% da receita líquida, proporcionando um ganho de margem de 0,8 p.p., basicamente em função de uma melhora de 0,7 p.p. na relação da PDD com a receita líquida, evidenciando a melhora da PDD orgânica em 2013 como um todo e também o aumento da penetração do FIES em nossa base de alunos.

No 4T13, as **despesas gerais e administrativas** representaram 15,2% da receita líquida, uma piora de 1,3 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. A melhora de 0,4 p.p. que obtivemos na rubrica de Pessoal foi mais do que superada pelas perdas de:

(i) 1,3 p.p. em "Outras receitas (despesas) operacionais", que não se beneficiou de um ganho *one-time* obtido no 4T12, referente à venda de imóveis, no montante de R$4,0 milhões (esse efeito representou uma perda de margem de 1,1 p.p. no 4T13 e de 0,3 p.p no ano); e

(ii) 0,4 p.p. em "Outras", impactada nesse trimestre por uma variação negativa de R$3,3 milhões em acordos e condenações cíveis, como consequência da estratégia adotada este ano para diminuir o contingente cível ao mesmo tempo em que buscamos reduzir as entradas de novas ações.

Ainda, é importante citar que ganhamos eficiência na linha de Pessoal apesar de termos feito, no 4T13, uma provisão para bônus R$3,3 milhões superior à feita no 4T12, refletindo o resultado o resultado positivo de 2013.

Em 2013, **despesas gerais e administrativas** representaram 13,8% da receita líquida, apresentando piora de 0,7 p.p., especialmente em função dos seguintes impactos na margem:

(i) 0,3 p.p. na linha de provisão para contingências (que havia se beneficiado de reversões em 2012, como comentado no release do 3T13),

(ii) 0,4 p.p. em "Outras receitas (despesas) operacionais", conforme detalhado acima; e

(iii) 0,3 p.p. em "Outras", impactada pela variação negativa em acordos e condenações cíveis, como vimos nos últimos trimestres.

Devemos lembrar também que, como mencionamos desde o 2T13, a linha de "Pessoal" foi impactada pelo aumento de *headcount*, da ordem de R$4 milhões, relacionado a investimentos em novas áreas que ainda gerarão receitas relevantes para a Companhia, como a Diretoria de Educação Continuada.

Tabela 13 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	**(88,4)**	**(110,2)**	**24,7%**	**(339,5)**	**(422,9)**	**24,6%**
Despesas Comerciais	**(38,1)**	**(44,0)**	**15,5%**	**(157,8)**	**(183,9)**	**16,5%**
PDD	(25,3)	(32,6)	28,9%	(85,4)	(95,4)	11,7%
Publicidade	(12,8)	(11,4)	-10,9%	(72,4)	(88,5)	22,2%
Despesas Gerais e Administrativas	**(50,3)**	**(66,2)**	**31,6%**	**(181,7)**	**(239,0)**	**31,5%**
Pessoal	(29,4)	(34,0)	15,6%	(96,9)	(120,9)	24,8%
Pessoal e encargos	(26,6)	(30,7)	15,4%	(85,5)	(107,9)	26,2%
INSS	(2,8)	(3,3)	17,9%	(11,4)	(13,0)	14,0%
Outros	(20,9)	(32,1)	53,6%	(84,8)	(118,1)	39,3%
Serviços de terceiros	(11,2)	(13,4)	19,6%	(44,5)	(50,0)	12,4%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	(0,5)	(0,7)	40,0%	(1,5)	(1,6)	6,7%
Material de consumo	(0,5)	(0,5)	0,0%	(1,6)	(2,0)	25,0%
Provisão para contingências	(1,3)	(1,3)	0,0%	0,8	(4,9)	-712,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8,3	4,4	-47,0%	17,8	15,8	-11,2%
Outras	(15,8)	(20,7)	31,0%	(55,9)	(75,4)	34,9%
Depreciação	**(4,6)**	**(5,7)**	**23,9%**	**(17,7)**	**(23,1)**	**30,5%**

Tabela 14 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

%em relação à receita operacional líquida	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	**-24,4%**	**-25,3%**	***-0,9 p.p.***	**-24,5%**	**-24,4%**	***0,1 p.p.***
Despesas Comerciais	**-10,5%**	**-10,1%**	***0,4 p.p.***	**-11,4%**	**-10,6%**	***0,8 p.p.***
PDD	-7,0%	-7,5%	*-0,5 p.p.*	-6,2%	-5,5%	*0,7 p.p.*
Publicidade	-3,5%	-2,6%	*0,9 p.p.*	-5,2%	-5,1%	*0,1 p.p.*
Despesas Gerais e Administrativas	**-13,9%**	**-15,2%**	***-1,3 p.p.***	**-13,1%**	**-13,8%**	***-0,7 p.p.***
Pessoal	-8,2%	-7,8%	*0,4 p.p.*	-7,0%	-7,0%	*0,0 p.p.*
Pessoal e encargos	-7,4%	-7,0%	*0,4 p.p.*	-6,2%	-6,2%	*0,0 p.p.*
INSS	-0,8%	-0,8%	*0,0 p.p.*	-0,8%	-0,8%	*0,0 p.p.*
Outros	-5,7%	-7,4%	*-1,7 p.p.*	-6,1%	-6,8%	*-0,7 p.p.*
Serviços de terceiros	-3,1%	-3,1%	*0,0 p.p.*	-3,2%	-2,9%	*0,3 p.p.*
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	-0,1%	-0,2%	*-0,1 p.p.*	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*
Material de consumo	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*
Provisão para contingências	-0,4%	-0,3%	*0,1 p.p.*	0,1%	-0,2%	*-0,3 p.p.*
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,3%	1,0%	*-1,3 p.p.*	1,3%	0,9%	*-0,4 p.p.*
Outras	-4,3%	-4,7%	*-0,4 p.p.*	-4,0%	-4,3%	*-0,3 p.p.*
Depreciação	**-1,3%**	**-1,3%**	***0,0 p.p.***	**-1,3%**	**-1,3%**	***0,0 p.p.***

EBITDA

Em 2013, nosso **EBITDA** alcançou R$320,3 milhões, um aumento expressivo de 52,6%, coroando um ano de excelentes resultados, para uma **margem EBITDA** de 18,5%, 3,3 p.p. acima do registrado em 2012. Tal resultado é reflexo inequívoco tanto de nossa capacidade de atração de alunos, que beneficia o nosso modelo de negócio fortemente escalável, quanto dos nossos esforços na gestão e no controle de custos e despesas, cada vez mais eficientes. Além disso, há que se destacar o ritmo gradual e constante com que temos conseguido crescer o nosso EBITDA e melhorar a nossa margem ao longo dos últimos três anos, de modo consistente e sem sobressaltos, reflexo direto do nosso modelo de gestão e do nosso foco no longo prazo.

Já no 4T13, o **EBITDA** totalizou R$65,8 milhões, um aumento de 36,2% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, resultando em uma **margem EBITDA** de 15,1%, 1,7 p.p. acima do verificado no 4T12. A queda no ritmo de expansão de margem no 4T13, em comparação com os trimestres anteriores deste ano é explicada por:

(i) a venda de ativos no montante de R$4 milhões ocorrida no 4T12 (perda de 1,1 p.p.);
(ii) o maior montante de provisão para bônus, em função do resultado superior e do atingimento das metas internas (perda de 0,7 p.p.);

Excluindo o efeito desses dois eventos, o ritmo de expansão de margem no 4T13 ficaria em 3,5 p.p. Nesse contexto, nosso ganho de margem em 2013 foi de 3,3 pontos percentuais, dentro da nossa expectativa de expansão para o ano.

Tabela 15 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA)

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Receita Operacional Líquida	**361,7**	**436,0**	**20,5%**	**1.383,3**	**1.731,0**	**25,1%**
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(225,0)	(260,1)	15,6%	(833,9)	(987,9)	18,5%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(88,4)	(110,2)	24,7%	(339,5)	(422,9)	24,6%
EBITDA	**48,3**	**65,8**	**36,2%**	**209,9**	**320,3**	**52,6%**
Margem EBITDA	*13,4%*	*15,1%*	*1,7 p.p.*	*15,2%*	*18,5%*	*3,3 p.p.*

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas nos últimos doze meses (FACITEC e ASSESC), o EBITDA do 4T13 somou R$66,2 milhões, um aumento de 37,1%. A margem EBITDA subiu para 15,4%, um ganho de 2,0 p.p. em relação ao 4T13, sinalizando que as aquisições concluídas em 2013 ainda puxam um pouco nossas margens para baixo.

Tabela 16 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA) – S*ame shops*

Em R$ milhões	4T12	4T13 ex-aquisições	Variação
Receita Operacional Líquida	**361,7**	**430,1**	**18,9%**
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(225,0)	(255,4)	13,5%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(88,4)	(108,6)	22,8%
EBITDA	**48,3**	**66,2**	**37,1%**
Margem EBITDA	*13,4%*	*15,4%*	*2,0 p.p.*

Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com o resultado do trimestre das empresas adquiridas nos últimos doze meses (FACITEC e ASSESC). Esse detalhamento será mantido até 12 meses após a data de cada aquisição para possibilitar o devido acompanhamento do desempenho da Companhia no conceito *same shops.* As aquisições realizadas em 2012 (SEAMA, iDez, FARGS, Uniuol e São Luís) já estão consolidadas em nosso resultado, assim como foi feito para as empresas adquiridas em 2011.

Tabela 17 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 4T13

Em R$ milhões	FACITEC	ASSESC	Total
Receita Líquida	**5,3**	**0,6**	**5,9**
Lucro Bruto	**1,1**	**0,1**	**1,2**
Margem Bruta	*20,8%*	*16,7%*	*20,3%*
EBITDA	**-0,3**	**-0,1**	**-0,4**
Margem EBITDA	*-5,7%*	*-16,7%*	*-6,8%*
Lucro Líquido	**-0,3**	**-0,1**	**-0,4**
Margem Líquida	*-5,7%*	*-16,7%*	*-6,8%*

Resultado Financeiro

Tabela 18 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
Receitas Financeiras	**3,3**	**17,2**	**420,3%**	**22,1**	**61,8**	**179,5%**
Multas e juros recebidos por atraso	0,2	2,3	1063,5%	6,8	9,3	37,2%
Rendimentos de aplicações financeiras	2,7	14,0	420,1%	13,2	48,9	270,8%
Outras	0,4	0,8	100,0%	2,1	3,5	66,7%
Despesas Financeiras	**(15,4)**	**(13,5)**	**-12,6%**	**(55,9)**	**(53,6)**	**-4,1%**
Despesas bancárias	(1,7)	(2,5)	51,2%	(6,7)	(7,7)	15,3%
Juros e encargos financeiros	(7,7)	(7,9)	3,6%	(30,4)	(28,4)	-6,5%
Descontos financeiros	(4,8)	(1,2)	-74,7%	(14,5)	(11,2)	-22,6%
Outras	(1,3)	(1,7)	31,2%	(4,3)	(6,2)	44,3%
Resultado Financeiro	**(12,0)**	**3,7**	**-130,6%**	**(33,8)**	**8,2**	**N.A.**

Em 2013, o resultado financeiro foi positivo em R$8,2 milhões, apresentando uma melhora de R$42,0 milhões em relação a 2012, basicamente influenciado pelo aumento de R$35,7 milhões nos rendimentos de aplicações financeiras, como consequência da nossa maior posição de Caixa. Pelo lado das despesas, houve uma redução de 4,1% frente ao registrado em 2012, com destaque para queda na linha de descontos financeiros.

Lucro Líquido

Tabela 19 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
EBITDA	**48,3**	**65,8**	**36,2%**	**209,9**	**320,3**	**52,6%**
Resultado Financeiro	(12,0)	3,7	N.A.	(33,8)	8,2	N.A.
Depreciação	(19,2)	(19,0)	-1,0%	(61,2)	(71,8)	17,3%
Contribuição social	(0,7)	(1,5)	114,3%	(1,5)	(3,4)	126,7%
Imposto de renda	(1,5)	(3,9)	160,0%	(3,8)	(8,6)	126,3%
Lucro Líquido	**14,9**	**45,1**	**202,7%**	**109,7**	**244,7**	**123,1%**

Em 2013, nosso **lucro líquido** totalizou R$244,7 milhões, um aumento expressivo de 123,1% em relação a 2012, como resultado do aumento de mais de 25% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento de 53% do EBITDA. Devemos destacar a melhora expressiva do resultado financeiro, em função da nossa maior posição de caixa e aplicações financeiras, que contribuiu para o aumento do lucro no período. Já no 4T13, o **lucro líquido** somou R$45,1 milhões, um aumento de 202,7%.

Em 2013, nosso **lucro por ação** ficou em R$0,83, um aumento de 89% em relação ano anterior.

FIES

A **base de alunos FIES** cresceu em relação ao 3T13, alcançando 76,1 mil alunos no encerramento do ano, um aumento de 84,3% sobre o 4T12 e 4,9% sobre o 3T13, representando 31,8% da nossa base de alunos de graduação presencial no encerramento do ano. Continuamos com a nossa política de usar o FIES de forma responsável, buscando incentivar o uso do financiamento para alunos com dificuldades de pagamento, tornando-o uma importante ferramenta no combate à evasão e garantindo a sustentabilidade do programa no longo prazo.

Tabela 20 – Base de Alunos FIES*

Em mil	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13	Var.
Alunos de Graduação Presencial	209,9	262,6	247,5	259,2	239,4	14,1%
Alunos FIES	**41,3**	**48,9**	**61,1**	**72,6**	**76,1**	**84,3%**
% de Alunos FIES	19,7%	18,6%	24,7%	28,0%	31,8%	*12,1 p.p.*

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber de alunos líquido** (mensalidades e acordos), incluindo recebíveis e receita líquida do FIES, apresentou uma redução de 7 dias em relação ao 3T13 e de 3 dias em relação ao 4T12, caindo para 70 dias. Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ex-FIES ficou em 81 dias, um dia acima do 3T13. Vale ressaltar a melhora do PMR ex-FIES em relação ao primeiro semestre, quatro dias abaixo do registrado no 2T13.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 21 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R$ milhões)	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Contas a Receber Bruto	**362,3**	**428,5**	**439,7**	**440,9**	**423,8**
FIES	55,7	82,2	77,3	100,2	78,9
Mensalidades de alunos	267,7	289,9	307,7	263,3	289,4
Cartões a receber	19,0	27,1	23,8	31,4	25,3
Acordos a receber	19,9	29,3	30,9	46,0	30,2
Créditos a identificar	(6,2)	(3,6)	(3,6)	(1,9)	0,8
Saldo PDD	(76,4)	(77,6)	(90,2)	(83,9)	(90,0)
Contas a Receber Líquido	**279,7**	**347,4**	**345,9**	**355,1**	**334,6**
Receita Liquida (Últimos 12 meses)	**1.383,3**	**1.466,0**	**1.568,1**	**1.656,7**	**1.731,0**
Dias do Contas a Receber Líquido	**73**	**85**	**79**	**77**	**70**
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	**1.111,3**	**1.133,3**	**1.143,9**	**1.144,0**	**1.137,1**
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES e Receita FIES	**73**	**84**	**85**	**80**	**81**

Tabela 22 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento do FIES

Prazo médio de recebimento - FIES	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Contas a Receber FIES	55,7	82,2	77,3	100,2	78,9
Contas a Compensar FIES	1,1	0,4	0,5	0,3	44,4
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	272,0	332,7	424,2	512,7	593,9
Dias do Contas a Receber FIES	**75**	**89**	**66**	**71**	**75**

No 4T13, o **contas a receber FIES** apresentou redução de R$21,3 milhões em relação ao trimestre anterior, evidenciando a normalização do processo de repasse de certificados, após o período de maior volume de aditamentos de contratos FIES no 3T13, que se concentram nos primeiros meses do semestre letivo. No 4T13, foram R$180,9 milhões em repasses do FIES, um aumento de R$45,6 milhões em relação ao 3T13.

O **contas a compensar** apresentou aumento de R$44,0 milhões no 4T13, em função de um atraso pontual no leilão de recompra de dezembro por parte do FNDE, o qual só foi realizado em janeiro, de modo que o fluxo de caixa trimestral foi impactado por esse aumento. Vale ressaltar que o fluxo de caixa foi normalizado com a realização do leilão de recompra na primeira semana de janeiro. Nesse contexto, observamos um aumento no PMR FIES no 4T13 em comparação com o 3T13, muito em função do atraso no leilão de recompra de dezembro, que provocou um acúmulo de certificados nessa conta, como pode ser observado na tabela 24. Caso o leilão de recompra tivesse ocorrido normalmente em dezembro, o PMR FIES teria caído para 48 dias, atingindo o menor patamar desde o início do programa e refletindo a grande melhoria no processo de aditamento de contratos FIES.

Tabela 23 – Movimentação do Contas a Receber FIES*

Contas a Receber FIES (R$ milhões)	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Saldo Inicial	**45,0**	**55,7**	**82,2**	**77,3**	**100,2**
(+) Receita Líquida FIES	90,2	103,1	152,2	167,2	171,4
(-) Repasse	81,0	74,7	153,2	135,3	180,9
(-) PDD FIES	-1,8	2,0	4,2	9,4	11,1
(+) Adquiridas	-0,3	-	0,3	0,4	-0,7
Saldo Final	**55,7**	**82,2**	**77,3**	**100,2**	**78,9**

Tabela 24 – Movimentação do Contas a Compensar FIES*

Contas a Compensar FIES (R$ milhões)	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Saldo Inicial	**10,9**	**1,1**	**0,4**	**0,5**	**0,3**
(+) Repasse	81,0	74,7	153,2	135,3	180,9
(-) Impostos	48,5	44,7	59,9	52,2	50,7
(-) Recompra em leilão	42,7	30,6	93,2	83,3	86,2
(+) Adquiridas	0,4	-	-	-	-
Saldo Final	**1,1**	**0,4**	**0,5**	**0,3**	**44,3**

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 25 – *Aging* do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R$ milhões)	4T12	%	4T13	%
FIES	55,7	15%	78,9	19%
A vencer	76,3	21%	81,2	19%
Vencidas até 30 dias	37,2	10%	45,7	11%
Vencidas de 31 a 60 dias	31,6	9%	39,2	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	28,8	8%	29,9	7%
Vencidas de 91 a 179 dias	56,2	16%	59,0	14%
Vencidas há mais de 180 dias	76,4	21%	90,0	21%
TOTAL	**362,3**	**100%**	**423,8**	**100%**

Tabela 26 – *Aging* dos Acordos a Receber[1]

Composição dos Acordos por Idade (R$ milhões)	4T12	%	4T13	%
A vencer	7,6	38%	16,7	55%
Vencidas até 30 dias	2,3	12%	3,2	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	0,9	5%	2,1	7%
Vencidas de 61 a 90 dias	1,1	6%	1,9	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	3,2	16%	3,2	11%
Vencidas há mais de 180 dias	4,8	24%	3,2	11%
TOTAL	**19,9**	**100%**	**30,2**	**100%**
%sobre o Contas a Receber Bruto	**5%**		**7%**	

[1]Não considera acordos com cartões de crédito

Nossa carteira de recebíveis continua saudável em 2013. Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 4T13 contamos com apenas 7% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 28% do total de acordos, ou seja, apenas 2,0% do total de nossa carteira de recebíveis.

Nossos critérios continuam rígidos, claros e objetivos, segundo os quais provisionamos 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES. As tabelas 27 e 28 demonstram como a nossa PDD é constituída e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

Tabela 27 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R$ milhões	31/12/2012	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	31/12/2013
Mensalidades e taxa	59,7	159,3	(65,7)	93,5	(82,1)	71,1
Adquiridas	16,7	23,5	(11,7)	11,8	(9,6)	18,9
TOTAL	**76,4**	**182,8**	**(77,4)**	**105,3**	**(91,8)**	**90,0**

Tabela 28 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	31/12/2013
Complemento da provisão	105,3
Baixa de cobrança e depósito não identificados	(2,7)
Venda de carteira de clientes	(8,6)
Efeitos das adquiridas no ato da aquisição	(2,3)
Outros	0,6
Total	**92,3**

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 29 – Detalhamento dos Investimentos

Em R$ milhões	4T12	4T13	Variação	2012	2013	Variação
CAPEX Total	**37,4**	**71,0**	**89,8%**	**172,0**	**174,2**	**1,3%**
Manutenção	**23,5**	**38,6**	**64,3%**	**62,1**	**81,1**	**30,6%**
Discricionário, Expansão e Aquisições	**13,9**	**32,4**	**133,1%**	**109,9**	**93,1**	**-15,3%**
Modelo de Ensino	4,1	1,7	-58,5%	16,1	7,4	-54,1%
Nova Arquitetura de TI	3,3	5,3	60,6%	11,3	14,1	24,3%
Projetos de Integração	-	0,8	N.A.	-	1,2	N.A.
Projeto Tablet	3,8	3,8	0,0%	12,9	15,9	23,3%
Parque de Computadores	-	1,1	N.A.	-	1,7	N.A.
Expansão	2,7	4,7	74,1%	9,5	10,9	14,7%
Aquisições	-	15,0	N.A.	60,1	41,9	-30,2%

O **CAPEX total** de 2013 ficou em R$174,2 milhões, estável em relação ao ano anterior. No 4T13, o CAPEX total ficou em R$71,0 milhões, 89,8% superior ao 4T12, em função dos investimentos em aquisições, que não ocorreram no mesmo trimestre do ano anterior, e ao maior nível de CAPEX de manutenção e discricionário.

O **CAPEX de manutenção** totalizou R$81,1 milhões no ano, um aumento de 30,6% em relação ao apresentado em 2012, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. Em 2013, investimos também cerca de R$7,4 milhões no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R$15,9 milhões no Projeto *Tablet*; e R$14,1 milhões na aquisição de hardware e no desenvolvimento do nosso projeto de revisão da arquitetura de T.I., que visa substituir os nossos sistemas acadêmicos legados e também adequar o nosso hardware para o crescimento da Companhia.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R$10,9 milhões em 2013, 14,7% acima do registrado em 2012, e compreenderam os investimentos realizados em expansões de campi já existentes e novas salas. No 4T13, esses investimentos totalizaram R$4,7 milhões, 74,1% acima do registrado no 4T12, já refletindo maiores investimentos em preparação para o primeiro semestre de 2014.

Capitalização e Caixa

Tabela 30 – Capitalização e Caixa

Em R$ milhões	31/12/2012	30/09/2013	31/12/2013
Patrimônio líquido	**707,0**	**1.528,3**	**1.517,6**
Caixa e disponibilidades	**140,5**	**806,1**	**739,2**
Endividamento bruto	**(312,5)**	**(318,7)**	**(322,8)**
Empréstimos bancários	(279,7)	(280,0)	(274,9)
Curto prazo	(13,9)	(29,1)	(36,7)
Longo prazo	(265,9)	(250,9)	(238,2)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(24,2)	(30,0)	(39,5)
Parcelamento de tributos	(8,6)	(8,7)	(8,4)
Caixa / Dívida líquida	**(172,0)**	**487,3**	**416,4**

No fim de 2013, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava R$739,2 milhões, aplicados conservadoramente em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha. O **endividamento** bancário de R$274,9 milhões corresponde basicamente à primeira emissão de debêntures da Companhia de R$200 milhões, às linhas de financiamento junto ao IFC (primeiro empréstimo de R$48,5 milhões e cerca de R$20 milhões

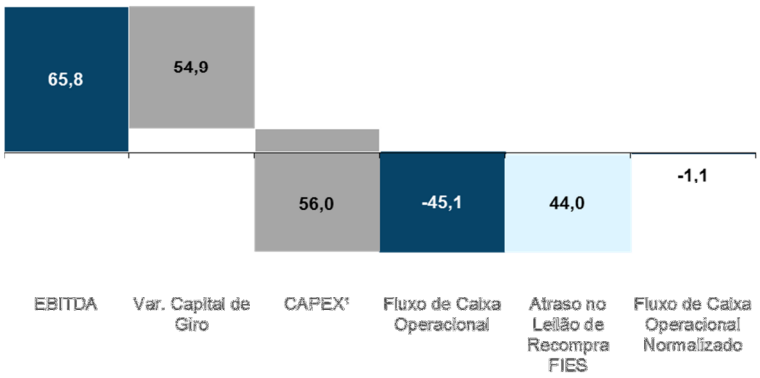
referentes ao segundo financiamento) e à capitalização das despesas de *leasing* com equipamentos em cumprimento à Lei 11.638. Além disso, contamos com os compromissos a pagar referentes às aquisições realizadas, na ordem de R$39,5 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto,** que totalizou R$322,8 milhões no encerramento do ano, praticamente estável em relação ao 3T13. Dessa forma, o **caixa líquido** da Estácio ficou em R$416,4 milhões no encerramento de 2013.

Fluxo de Caixa

No 4T13, tivemos uma variação negativa de R$54,9 milhões no capital de giro, basicamente em função de um problema pontual nos leilões de recompra do FIES, como comentamos anteriormente, e que provocou um acúmulo de certificados em nosso Contas a Compensar, dessa forma impactando nosso capital de giro em R$44,0 milhões, ao passo que nosso CAPEX (ex-aquisições) ficou em R$56,0 milhões. Tais variações negativas superaram nosso EBITDA de R$65,8 milhões no trimestre, gerando um **fluxo de caixa operacional normalizado** negativo em R$1,1 milhão. O fluxo de caixa operacional, sem o ajuste para o atraso nos leilões do FIES, ficou negativo em R$45,1 milhões.

A **geração de caixa operacional normalizado antes de CAPEX** foi de R$54,9 milhões no 4T13.

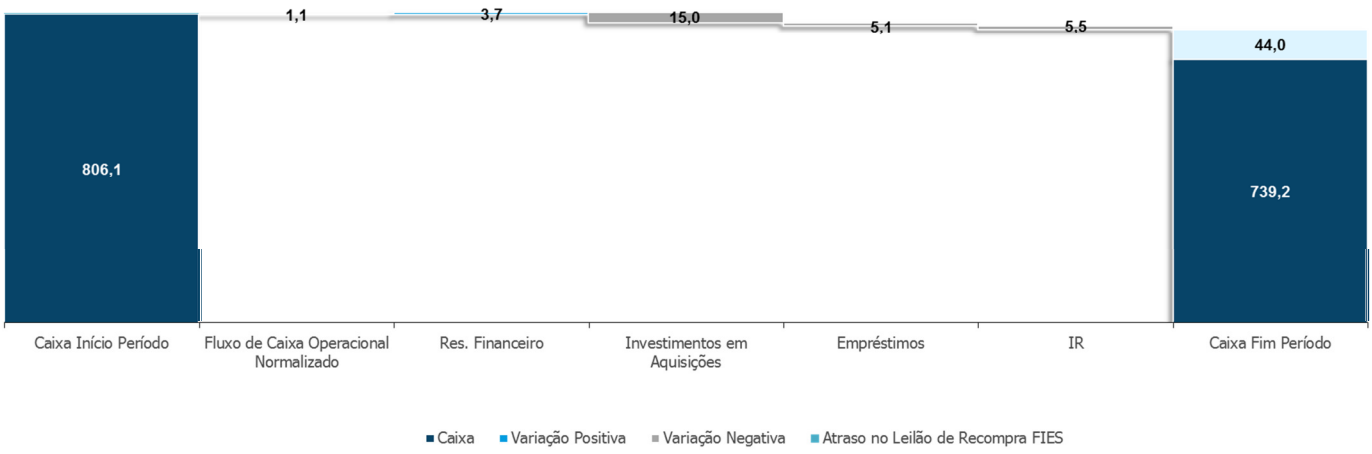
Gráfico 1 – Fluxo de Caixa Operacional (R$ milhões) – Trimestral



[1]CAPEX excluindo Aquisições.

No 4T13, o fluxo de caixa operacional normalizado negativo em R$1,1 milhão, os investimentos de R$15,0 milhões em aquisições, as variações negativas em empréstimos e contribuição social e imposto de renda e o atraso no leilão de recompra do FIES contribuíram para a redução em R$66,9 milhões em nossa posição de caixa, que encerrou o trimestre em R$739,2 milhões. Caso não houvesse o atraso, nossa posição final de caixa teria sido de R$783,2 milhões.

Gráfico 2 – Fluxo de Caixa (R$ milhões) – Trimestral



A seguir temos o detalhamento do nosso fluxo de caixa operacional no trimestre, para melhor apresentação das variações no nosso capital de giro.

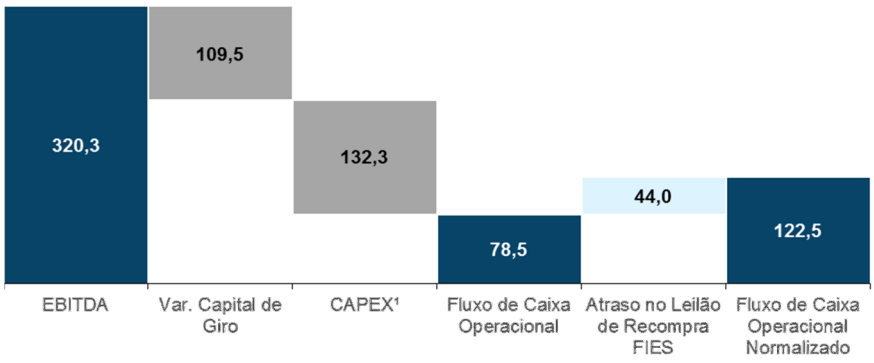
Tabela 31 – Fluxo de Caixa Trimestral 4T13 x 4T12

Em milhões	4T12	4T13
Caixa Início Período	**183,8**	**806,1**
EBITDA	**48,3**	**65,8**
Variações no Capital de Giro	**(20,0)**	**(54,9)**
Aumento (Redução) em Contas a receber	(15,2)	20,4
Aumento (Redução) em Contas a compensar	9,6	(44,0)
Aumento (Redução) em Adiantamentos a funcionários e terceiros	(2,7)	(8,7)
Aumento (Redução) em Despesas antecipadas	(7,7)	(15,6)
Aumento (Redução) em Impostos e contribuições	4,9	(3,5)
Aumento (Redução) em Fornecedores	5,0	5,2
Aumento (Redução) em Salários e encargos sociais	(25,5)	(25,6)
Aumento (Redução) em Obrigações tributárias	7,1	2,0
Aumento (Redução) em Mensalidades recebidas antecipadamente	3,5	5,9
Aumento (Redução) em Compromissos a pagar	1,0	8,8
CAPEX	**(37,4)**	**(71,0)**
Variação do Ativo Permanente	(18,2)	(52,0)
Depreciação e amortização	(19,2)	(19,0)
Investimentos em aquisições	**-**	**15,0**
Fluxo de Caixa Operacional	**(9,1)**	**(45,1)**
Investimentos em aquisições	**-**	**(15,0)**
Resultado Financeiro	(12,0)	3,7
Variações em Outros Ativos e Passivos e Patrimônio Líquido	(12,0)	-
Empréstimos	(8,0)	(5,1)
IR	(2,1)	(5,5)
Caixa Fim Período	**140,5**	**739,2**

Em 2013, o fluxo de caixa operacional foi positivo em R$78,5 milhões. Não fosse o atraso no leilão de recompra do FIES em dezembro por parte do FNDE, nosso **fluxo de caixa operacional normalizado** do ano teria sido positivo em R$122,5 milhões, uma clara evolução em relação a 2012 (R$33,3 milhões superior).

A **geração de caixa operacional normalizado antes de CAPEX** foi de R$254,8 milhões em 2013.

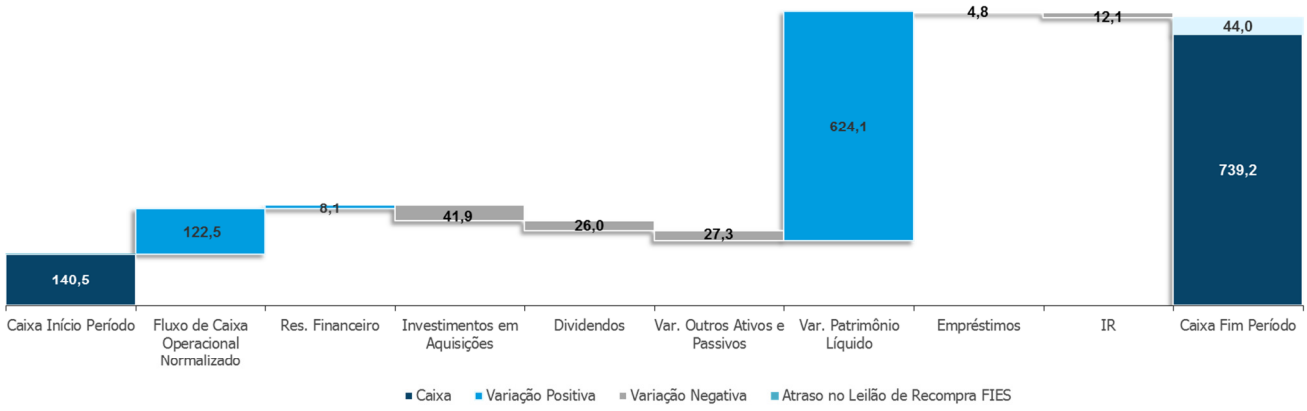
Gráfico 3 – Fluxo de Caixa Operacional (R$ milhões) – 2013



[1]CAPEX excluindo Aquisições.

No ano, o fluxo de caixa operacional positivo e a oferta pública de ações, concluída em janeiro, foram os principais responsáveis pelo aumento de R$598,7 milhões em nossa posição de Caixa, que mais do que compensaram os investimentos em aquisições, o pagamento de dividendos e outras variações negativas. Assim, a posição de caixa e disponibilidades da Estácio era de R$739,2 milhões no fim de 2013. Não fosse o atraso no leilão de recompra do FIES, a posição de caixa teria encerrado o ano em R$783,2 milhões.

Gráfico 4 – Fluxo de Caixa (R$ milhões) – 2013



Principais Fatos Marcantes

Estácio abre as portas aos alunos da Gama Filho e UniverCidade

A Estácio participou do processo de Transferência Assistida dos alunos da Universidade Gama Filho e UniverCidade, que foram descredenciadas pelo Ministério da Educação (MEC), em três editais conduzidos pelo próprio MEC. O resultado dos editais foi divulgado em fevereiro e a Estácio foi escolhida, após criteriosa avalição, para receber os estudantes de Medicina da Universidade Gama Filho, no Rio de Janeiro, em edital único para esse curso. Tratam-se de cerca de dois mil alunos que terão a possiblidade de se transferir para a Estácio. É importante notar que, posteriormente, após uma visita *in loco*, o MEC poderá validar a autorização de até mais 170 vagas anuais de Medicina para a Estácio.

A Estácio venceu também os outros dois editais, em conjunto com as instituições de ensino do Consórcio Rio Universitário – formado pela Universidade Estácio, Universidade Veiga de Almeida e Faculdade de Tecnologia Senac Rio (Fatec) –, que foi criado para concorrer nos editais referentes aos outros cursos da Universidade Gama Filho e UniverCidade.

Desse modo, da Universidade Gama Filho, além dos alunos do curso de Medicina, a Estácio também receberá os alunos dos cursos de: Administração, Direito, Enfermagem, Enfermagem e Obstetrícia, Farmácia, Psicologia, Automação Industrial, Engenharia de Controle e Automação, Engenharia Mecânica, Petróleo e Gás, Filosofia, Geografia (Licenciatura e Bachalerado), História (Bacharelado), Arquitetura e Urbanismo, Desenho Industrial, Educação Física (Licenciatura e Bacharelado), Gestão da Tecnologia da Informação, Gestão Financeira, Matemática e Engenharia de Produção. Da UniverCidade, a Estácio receberá os alunos dos cursos de: Dança, Letras (Espanhol, Inglês e Português), Teatro, Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Engenharia de Produção, Sistema de Informação, Engenharia Ambiental, Hotelaria, Ciências Contábeis, Jornalismo, Marketing, Publicidade e Propaganda, Relações Internacionais e Desenho Industrial (Linha Programação Visual e Linha Projeto do Produto).

Segundo os editais, ao todo, cerca de 10 mil alunos, incluindo os alunos do curso de Medicina, poderão se juntar à base de alunos da Estácio, já neste primeiro semestre de 2014, no Rio de Janeiro.

Estácio conquista 100% das vagas solicitadas ao Pronatec no primeiro Edital de 2014

A Estácio recebeu, no fim de fevereiro, a aprovação de 100% das vagas solicitadas para o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec), criado pelo Governo Federal em 2011 com objetivo de democratizar o acesso à educação profissional e tecnológica para públicos diversos. O pedido da Estácio nesse primeiro Edital foi de aproximadamente 24 mil vagas, que serão oferecidas no estado do Rio de Janeiro.

A atuação da Estácio será por meio da modalidade Bolsa Formação, que garante, prioritariamente, bolsas de estudos integrais para todos os egressos do ensino médio das escolas públicas, em cursos técnicos que ocorrem nos períodos matutino, vespertino e noturno. Objetivamos assim ocupar as estruturas instaladas em algumas de nossas unidades que ficam ociosas em determinados períodos do dia.

Como diferenciais, serão oferecidos: material didático impresso sem custo e ajuda para custeio do transporte para frequentar as aulas, além de toda estrutura dos melhores laboratórios da instituição. Os cursos técnicos terão suas aulas iniciadas ainda no primeiro semestre, entre abril e maio.

Primeiro contrato da nova área de Soluções Corporativas é firmado com o Grupo Contax

A Estácio firmou em janeiro uma importante parceria estratégica com o Grupo Contax. A partir do acordo, a Estácio será responsável pela capacitação de quatro mil funcionários da Contax, líder em gestão de relacionamento com cliente no país. O contrato totaliza cerca de R$ 30 milhões e se estenderá até 2017.

Os funcionários da Contax contarão com subsídios de 70% a 90% nas mensalidades nas graduações presenciais dos seguintes cursos: Gestão em Marketing, Gestão Comercial e Processos Gerenciais. Serão 56 turmas distribuídas nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Niterói, Campinas, Recife, Belo Horizonte, Fortaleza, Porto Alegre, Londrina, Joinville e Salvador, sendo que em oito ocorrerão em formato presencial e em três na modalidade EAD. Os funcionários ingressarão nas graduações nos mesmos moldes que os demais candidatos do vestibular.

“Há um ano a Estácio criou uma unidade de negócios – a Diretoria Executiva de Educação Continuada – para investir com força neste segmento. Esse é o maior projeto educacional corporativo já firmado pela instituição. A experiência da Estácio de mais de 40 anos em ensino superior será um diferencial na trajetória profissional desses jovens que estão chegando ao mercado de trabalho”, explica Rogério Melzi, presidente da Estácio.

Ingresso nas carteiras teóricas do Ibovespa e do IBrX-50

A Estácio ingressou na carteira do Ibovespa, válida para o período de janeiro a abril, com peso de 0,708%. O Índice Bovespa é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações do mercado de ações brasileiro. As ações que o compõem respondem por mais de 80% do número de negócios e do volume financeiro da BM&FBovespa.

Além disso, a Companhia também ingressou na carteira do IBrX-50, válida pelo mesmo período, que engloba os 50 papéis mais líquidos da bolsa. A participação da Estácio é de 0,669% nesse primeiro balanceamento.

Estácio tem ótimo desempenho nas avaliações do MEC

O Ministério da Educação (“MEC”) divulgou, em dezembro de 2013, as notas do Índice Geral de Cursos (“IGC”) e as notas do Conceito Preliminar de Curso (“CPC”), referentes ao ano de 2012. A Estácio obteve ótimos resultados, apresentando uma grande evolução em relação à ultima avaliação do mesmo do mesmo grupo de cursos (Direito, Comunicação e Gestão), que ocorrera pela última vez em 2009.

Em relação ao CPC de 2012, a Estácio apresentou excelentes resultados, atestando a qualidade crescente do seu modelo de ensino. De todos os cursos avaliados, 87%, ou 177 cursos, apresentaram conceito satisfatório (maior ou igual a 3), em comparação com 50% em 2009. Apenas 17 cursos apresentaram notas insatisfatórias e receberam sanções, sendo que 11 apresentaram tendência positiva no índice contínuo e apenas 6 com tendência negativa.

Em relação ao IGC divulgado, 89% das instituições da Estácio tiveram notas iguais ou superiores a 3 em 2012, já excluindo instituições cujas operações estamos descontinuando. Este índice apresenta uma grande evolução em comparação ao desempenho de 48% de IGCs com notas iguais ou superiores a 3 em 2009 e de 53% em 2011.

Coroando esse ciclo de avaliações acadêmicas positivas, a Estácio comemora especialmente as notas dos Centros Universitários de São Paulo e Salvador, que voltaram a ter IGC 3 e que, assim, poderão recuperar a sua autonomia de Centro Universitário. Além disso, destacamos a evolução significativa do IGC contínuo

da Universidade Estácio de Sá (UNESA), nossa maior instituição, que atingiu a excelente marca de 2,46 (nota 3).

Pesquisa de Clima 2013

A Estácio atingiu sua meta de Clima Organizacional para o ano de 2013, atingindo 68% de favorabilidade na pesquisa realizada ao final do ano pelo Hay Group, que contou com a participação de 72% dos nossos colaboradores. Atingir essa meta nos mostra que estamos no caminho certo, realizando ações importantes na busca de um um melhor ambiente de trabalho, fomentando cada vez mais a nossa Cultura, um dos pilares mais importantes da nossa estratégia e modelo de gestão.

PESA 2013 – Pesquisa Estácio de Satisfação do Aluno

Realizamos anualmente a Pesquisa Estácio de Satisfação do Aluno (PESA) junto aos alunos dos cursos presenciais e a distância. O PESA é aplicado nas unidades em todo o Brasil pela Copernicus Marketing Consulting e pela Ipsos Pesquisa de Mercado, duas das maiores empresas especializadas em pesquisa de satisfação do consumidor. O principal objetivo do PESA é medir o grau de satisfação geral dos alunos nos pilares: Atendimento, Ensino, Financeiro e Infraestrutura.

Na pesquisa de 2013, obtivemos mais uma vez um resultado positivo, aumentando a satisfação geral dos nossos alunos, tanto no presencial quanto no EAD, atingindo um nível de satisfação global de 68%.

Projeto Sustentabilidade: I Painel de *Stakeholders*

A Estácio realizou, em janeiro, o seu I Painel com *stakeholders*. O encontro reuniu representantes da Diretoria Executiva e formadores de opinião para identificar os temas mais relevantes que dizem respeito ao Ensino Superior no Brasil e que devem ser considerados pela nossa instituição.

Além de ser uma entrega prevista no Projeto Sustentabilidade, seguindo práticas de grandes marcas internacionais que realizam este tipo de ação, a proposta do painel está diretamente alinhada à busca pela liderança institucional da Estácio por meio da ampliação do diálogo com diferentes públicos de relacionamento. O diálogo resultou na identificação de oportunidades para o aperfeiçoamento de práticas, bem como para a reflexão sobre o futuro da organização em cenários cada vez mais complexos.

O evento, que no Rio de Janeiro, contou com a presença do presidente da companhia, Rogério Melzi, dos Diretores Executivos Virgílio Gibbon e Marcos Lemos, e da equipe da Diretoria de Relações Corporativas e Sustentabilidade. Também participaram: Jorge Soto (Braskem), Marina Grossi (CEBDS), Paulo Nassar (ABERJE/ECA-USP), Sérgio Besserman Vianna (PUC-Rio), Sérgio Campos (Pollux Capital), Patrícia Almeida Ashley (UFF) e Ricardo Guimarães (Thymus Branding).

Responsabilidade Social Corporativa - Estácio dá apoio ao Solar Meninos de Luz

A Estácio é a nova parceria do Solar Meninos de Luz, instituição filantrópica que atua nas comunidades Pavão-Pavãozinho e Cantagalo há 22 anos, no Rio de Janeiro, com o objetivo de estimular a educação para jovens em situação de vulnerabilidade social. A Estácio vai conceder bolsas de estudo para os alunos concluírem o Ensino Médio no Solar, bem como para funcionários da instituição, conforme disponibilidade de vagas e avaliação do desempenho escolar e da situação financeira da família.

Também como incentivo à formação superior e desenvolvimento profissional, a Estácio vai disponibilizar todas as ferramentas de apoio à elaboração de currículo, orientação de carreira e acesso ao Portal de Vagas de Estágios e Empregos para os jovens, além de encaminhá-los para possíveis processos seletivos internos a partir da análise do perfil de cada um.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 21 de março de 2014 (sexta-feira)	Data: 21 de março de 2014 (sexta-feira)
Horário: 10h00 (Brasília) / 09h00 (US ET)	Horário: 12h00 (Brasília) / 11h00 (US ET)
Telefones de Conexão: +55 (11) 3127-4971 / 3728-5971	Telefone de Conexão: +1 (412) 317-6776
Código de Acesso: Estácio	Código de Acesso: Estácio
Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ri	Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ir
Replay: disponível até 28/03	Replay: disponível até 01/04
Telefone de Acesso: +55 (11) 3127-4999	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 27209796	Código de Acesso: 10040550

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Estácio são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Demonstração de Resultados em IFRS

Em R$ milhões	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
	4T12	4T13	Variação	4T12	4T13	Variação
Receita Operacional Bruta	**503,7**	**604,8**	**20,1%**	**503,7**	**597,8**	**18,7%**
Mensalidades	496,7	597,2	20,2%	496,7	590,1	18,8%
Outras	6,9	7,7	11,6%	6,9	7,7	11,6%
Deduções da Receita Bruta	**(142,0)**	**(168,8)**	**18,9%**	**(142,0)**	**(167,6)**	**18,0%**
Descontos e Bolsas	(122,5)	(139,8)	14,1%	(122,5)	(138,8)	13,3%
Impostos	(15,5)	(18,2)	17,4%	(15,5)	(18,0)	16,1%
FGEDUC	(4,0)	(10,9)	172,5%	(4,0)	(10,9)	172,5%
Receita Operacional Líquida	**361,7**	**436,0**	**20,5%**	**361,7**	**430,1**	**18,9%**
Custos dos Serviços Prestados	**(239,6)**	**(273,3)**	**14,1%**	**(239,6)**	**(268,6)**	**12,1%**
Pessoal	(164,8)	(192,5)	16,8%	(164,8)	(188,9)	14,6%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(30,5)	(36,2)	18,7%	(30,5)	(35,3)	15,7%
Material Didático	(13,7)	(15,9)	16,1%	(13,7)	(15,8)	15,3%
Serviços de terceiros e outros	(16,0)	(15,5)	-3,1%	(16,0)	(15,4)	-3,8%
Depreciação	(14,6)	(13,2)	-9,6%	(14,6)	(13,3)	-8,9%
Lucro Bruto	**122,1**	**162,7**	**33,3%**	**122,1**	**161,5**	**32,3%**
Margem Bruta	***33,8%***	***37,3%***	***3,5 p.p.***	***33,8%***	***37,5%***	***3,7 p.p.***
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	**(93,0)**	**(115,9)**	**24,6%**	**(93,0)**	**(114,3)**	**22,9%**
Despesas Comerciais	**(38,1)**	**(44,0)**	**15,5%**	**(38,1)**	**(42,8)**	**12,3%**
PDD	(25,3)	(32,6)	28,9%	(25,3)	(32,6)	28,9%
Publicidade	(12,8)	(11,4)	-10,9%	(12,8)	(10,7)	-16,4%
Despesas Gerais e Administrativas	**(50,3)**	**(66,2)**	**31,6%**	**(50,3)**	**(65,8)**	**30,8%**
Pessoal	(29,4)	(34,0)	15,6%	(29,4)	(33,7)	14,7%
Outros	(20,9)	(32,1)	53,6%	(20,9)	(32,1)	53,6%
Depreciação	**(4,6)**	**(5,7)**	**23,9%**	**(4,6)**	**(5,7)**	**23,9%**
EBIT	**29,1**	**46,8**	**60,8%**	**29,1**	**47,2**	**62,2%**
Margem EBIT	***8,0%***	***10,7%***	***2,7 p.p.***	***8,0%***	***11,0%***	***3,0 p.p.***
(+) Depreciação	19,2	19,0	-1,0%	19,2	19,0	-1,0%
EBITDA	**48,3**	**65,8**	**36,2%**	**48,3**	**66,2**	**37,1%**
Margem EBITDA	***13,4%***	***15,1%***	***1,7 p.p.***	***13,4%***	***15,4%***	***2,0 p.p.***
Resultado financeiro	(12,0)	3,7	N.A.	(12,0)	3,8	N.A.
Depreciação e amortização	(19,2)	(19,0)	-1,0%	(19,2)	(19,0)	-1,0%
Contribuição social	(0,7)	(1,5)	114,3%	(0,7)	(1,5)	114,3%
Imposto de renda	(1,5)	(3,9)	160,0%	(1,5)	(3,9)	160,0%
Lucro Líquido	**14,9**	**45,1**	**202,7%**	**14,9**	**45,6**	**206,0%**
Margem Líquida	***4,1%***	***10,3%***	***6,2 p.p.***	***4,1%***	***10,6%***	***6,5 p.p.***

Em R$ milhões	Consolidado		
	2012	2013	Variação
Receita Operacional Bruta	**1.971,9**	**2.491,0**	**26,3%**
Mensalidades	1.946,6	2.463,6	26,6%
Outras	25,3	27,4	8,3%
Deduções da Receita Bruta	**(588,6)**	**(760,0)**	**29,1%**
Descontos e Bolsas	(523,8)	(662,5)	26,5%
Impostos	(60,8)	(72,5)	19,2%
FGEDUC	(4,0)	(24,9)	N.A.
Receita Operacional Líquida	**1.383,3**	**1.731,0**	**25,1%**
Custos dos Serviços Prestados	**(877,4)**	**(1.036,5)**	**18,1%**
Pessoal	(621,6)	(741,3)	19,3%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(117,8)	(139,0)	18,0%
Material Didático	(38,0)	(48,0)	26,3%
Serviços de terceiros e outros	(56,6)	(59,6)	5,3%
Depreciação	(43,5)	(48,7)	12,0%
Lucro Bruto	**505,9**	**694,5**	**37,3%**
Margem Bruta	***36,6%***	***40,1%***	***3,5 p.p.***
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	**(357,2)**	**(445,9)**	**24,8%**
Despesas Comerciais	**(157,8)**	**(183,9)**	**16,5%**
PDD	(85,4)	(95,4)	11,7%
Publicidade	(72,4)	(88,5)	22,2%
Despesas Gerais e Administrativas	**(181,7)**	**(239,0)**	**31,5%**
Pessoal	(96,9)	(120,9)	24,8%
Outros	(84,8)	(118,1)	39,3%
Depreciação	**(17,7)**	**(23,1)**	**30,5%**
EBIT	**148,7**	**248,5**	**67,1%**
Margem EBIT	***10,7%***	***14,4%***	***3,7 p.p.***
(+) Depreciação	61,2	71,7	17,2%
EBITDA	**209,9**	**320,3**	**52,6%**
Margem EBITDA	***15,2%***	***18,5%***	***3,3 p.p.***
Resultado financeiro	(33,8)	8,2	N.A.
Depreciação e amortização	(61,2)	(71,7)	17,2%
Contribuição social	(1,5)	(3,4)	126,7%
Imposto de renda	(3,8)	(8,6)	126,3%
Lucro Líquido	**109,7**	**244,7**	**123,1%**
Margem Líquida	***7,9%***	***14,1%***	***6,2 p.p.***

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R$ milhões	31/12/2012	30/09/2013	31/12/2013
Ativo Circulante	**511,2**	**1.282,9**	**1.270,0**
Disponibilidades	18,1	9,9	7,1
Títulos e valores mobiliários	122,3	796,2	732,1
Contas a receber	279,7	355,1	334,6
Contas a compensar	5,4	4,7	48,6
Adiantamentos a funcionários/terceiros	26,0	24,8	33,4
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Despesas antecipadas	30,9	42,0	57,5
Impostos e contribuições	10,6	26,5	30,0
Outros	17,9	23,5	26,3
Ativo Não-Circulante	**728,6**	**813,5**	**868,7**
Realizável a Longo Prazo	**125,8**	**160,3**	**163,5**
Despesas antecipadas	1,3	2,5	2,6
Depósitos judiciais	83,2	99,2	104,1
Impostos e contribuições	20,9	25,1	25,6
Impostos diferidos e outros	20,4	33,5	31,3
Permanente	**602,8**	**653,1**	**705**
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	294,7	307,9	335,6
Intangível	307,9	345,0	369,3
Total do Ativo	**1.239,8**	**2.096,4**	**2.138,7**
Passivo Circulante	**193,3**	**227,9**	**290,1**
Empréstimos e financiamentos	13,9	29,1	36,7
Fornecedores	35,4	35,2	40,4
Salários e encargos sociais	65,7	105,3	79,7
Obrigações tributárias	22,2	32,0	34,0
Mensalidades recebidas antecipadamente	8,9	5,2	11,1
Adiantamento de convênio	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	2,2	1,6	1,5
Dividendos a pagar	26,1	-	58,1
Compromissos a pagar	13,0	13,4	22,2
Outros	3,1	3,2	3,5
Exigível a Longo Prazo	**339,5**	**340,2**	**330,9**
Empréstimos e financiamentos	265,9	250,9	238,2
Provisão para contingências	23,2	27,1	28,4
Adiantamento de convênio	12,0	9,9	9,1
Parcelamento de tributos	6,4	7,1	6,9
Provisão para desmobilização de ativos	14,0	15,0	14,1
Impostos diferidos	1,6	5,0	8,4
Compromissos a pagar	11,2	16,6	17,3
Outros	5,1	8,6	8,5
Patrimônio Líquido	**707,0**	**1.528,3**	**1.517,6**
Capital social	369,3	1.009,9	1.010,7
Gastos com emissão de ações	(2,8)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	114,3	119,4	121,0
Reservas de lucros	237,6	237,6	424,2
Lucros acumulados	-	199,6	-
Ações em Tesouraria	(11,3)	(11,3)	(11,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**1.239,8**	**2.096,4**	**2.138,7**

Anexo I – Provisionamento FIES

Detalhamos aqui a linha de "Provisionamento FIES" na conta de despesas comerciais, que vem fazer provisões para:

(i) alunos FIES com fiador (no percentual de 2,25%, como já vínhamos fazendo nesse ano, assumindo de forma conservadora que a perda futura da carteira FIES será de 15%, índice aproximadamente três vezes superior à perda histórica da carteira de alunos; a provisão foi constituída considerando 15% de risco de crédito sobre 15% de inadimplência);

(ii) alunos FIES com FGEDUC após abril de 2012, para o risco não coberto do FGEDUC nos moldes atuais, ou seja, a provisão constituída para os 10% não cobertos pelo FGEDUC. Em cima deste montante, provisionamos os 15% de risco de crédito sobre uma estimativa de 15% de inadimplência (0,225%);

(iii) alunos FIES com FGEDUC até março de 2012, para o risco não coberto do FGEDUC sob a antiga regra, ou seja, a provisão constituída para os 20% não cobertos pelo FGEDUC. Em cima deste montante, provisionamos os 15% de risco de crédito sobre uma estimativa de 15% de inadimplência (0,450%);

(iv) alunos FIES com FGEDUC até março de 2012, para a provisão para perda constituída sobre o saldo dos depósitos vinculados baseados nos 2% da contribuição do FGEDUC sob a antiga regra, constituídos a título de Garantia Mínima, sobre uma estimativa de 15% de inadimplência (0,30%).

Cabe ressaltar que os itens (i), (ii) e (iii) tem suas contrapartidas em uma conta de passivo não circulante, a título de "Provisão de Risco" FIES, e o item (iv) tem sua contrapartida em uma conta redutora de ativo não circulante, a título de "Provisão para Perda de Depósito Vinculado FIES", como ajuste para a expectativa de realização do saldo da conta de depósitos vinculados, constituída com base nos 2% da contribuição do FGEDUC sob a antiga regra.

Sobre a Estácio

A Estácio é uma das maiores **organizações privadas de ensino superior** no Brasil em número de alunos matriculados, com presença nacional, em grandes cidades do país. Sua base de alunos possui perfil bastante diversificado, sendo, em sua maioria, jovens trabalhadores de média e média-baixa renda. Seu crescimento e liderança de mercado são atribuídos à qualidade de seus cursos, à localização estratégica de suas unidades, aos preços competitivos praticados e à sua sólida situação financeira.

Os pontos fortes da Estácio são:

Forte Posicionamento para Explorar o Potencial Crescimento do Mercado

- Presença nacional, com unidades nos maiores centros urbanos do país
- Amplo portfólio de cursos
- Capacidade empresarial e financeira de inovação e melhoria dos nossos cursos
- Marca "Estácio'', amplamente reconhecida

Qualidade Diferenciada de Ensino

- Currículos nacionalmente integrados
- Metodologia de ensino diferenciada
- Total convergência entre os Modelos Presencial e EAD
- Corpo docente altamente qualificado

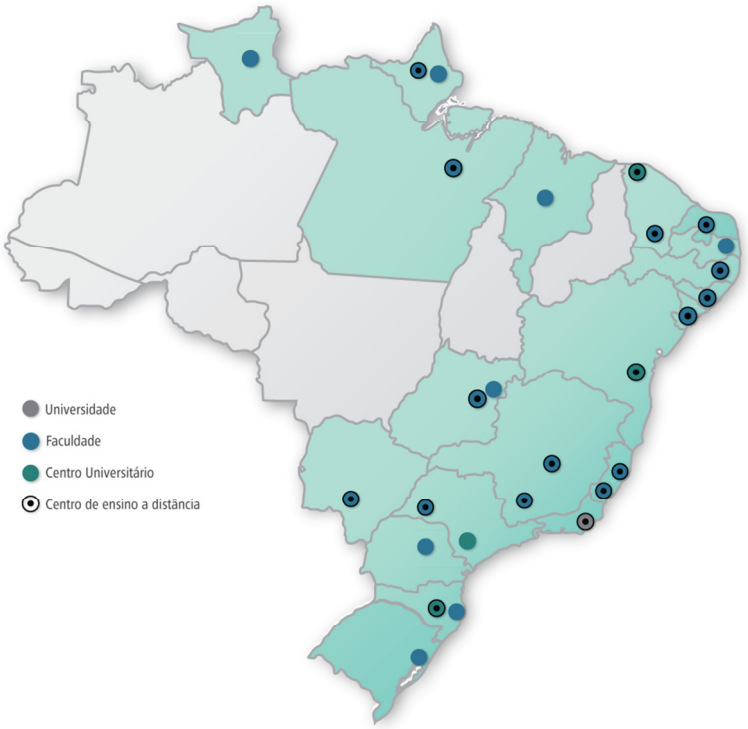
Gestão Operacional Profissional e Integrada

- Modelo de gestão orientado por resultados
- Foco na qualidade do ensino

Modelo de Negócio Escalável

- Crescimento com rentabilidade
- Expansão orgânica e via aquisições

Solidez Financeira

- Forte reserva de caixa
- Capacidade de geração e captação de recursos
- Controle do capital de giro

Ao final do ano de 2013, a Estácio tinha 315,7 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional que, após as aquisições nos últimos anos, agora opera em 20 estados do país, além do Distrito Federal, conforme mapa a seguir: