



RESULTADOS DO 4T15 E 2015

Rio de Janeiro, 10 de março de 2016 – A **Estácio Participações S.A.** – “Estácio” ou “Companhia” (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA; OTCQX: ECPCY) – comunica seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2015 (4T15) e ao ano de 2015 em comparação ao mesmo período do ano anterior (4T14) e ao ano de 2014. As informações contábeis deste relatório são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

Destaques do Resultado

- A Estácio encerrou o ano de 2015 com uma **base total** de aproximadamente 502,0 mil alunos, 15,2% acima do ano anterior, sendo 357,4 mil matriculados nos cursos presenciais (12,1% *same shops* sobre o ano anterior) e 133,2 mil nos cursos a distância (13,8% *same shops* acima do ano anterior), além de 11,4 mil alunos provenientes das aquisições realizadas nos últimos 12 meses.
- A **receita operacional líquida recorrente** totalizou R\$2.967,5 milhões em 2015 e R\$746,3 milhões no 4T15, um aumento de 23,4% em relação a 2014 e de 14,4% em relação ao 4T14, resultado do crescimento de 15,2% na base de alunos.
- O **EBITDA recorrente ajustado** atingiu R\$730,3 milhões em 2015 e R\$163,2 milhões no 4T15, um crescimento de 40,9% em relação a 2014 e de 29,1% em relação ao 4T14, de modo que a **margem EBITDA recorrente ajustada** foi de 24,6% em 2015 e de 21,9% no 4T15.
- O **lucro líquido recorrente** somou R\$512,8 milhões em 2015 e R\$93,2 milhões no 4T15, 20,5% acima de 2014 e 15,2% acima do 4T14. O **lucro recorrente por ação** (ex-ações em tesouraria) em 2015 atingiu R\$1,67, 22,5% acima do verificado no ano passado.
- Ao final de 2015, a Estácio contava com uma sólida posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R\$693,8 milhões.

Principais Indicadores Consolidados

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receita Operacional Líquida Recorrente	652,4	746,3	14,4%	2.404,5	2.967,5	23,4%
Lucro Bruto Recorrente	277,5	323,2	16,5%	1.028,6	1.307,0	27,1%
Margem Bruta Recorrente (%)	42,5%	43,3%	0,8 p.p.	42,8%	44,0%	1,3 p.p.
EBITDA Recorrente Ajustado	126,4	163,2	29,1%	518,5	730,3	40,9%
Margem EBITDA Recorrente Ajustada (%)	19,4%	21,9%	2,5 p.p.	21,6%	24,6%	3,0 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	80,9	93,2	15,2%	425,6	512,8	20,5%
Margem Líquida Recorrente (%)	12,4%	12,5%	0,1 p.p.	17,7%	17,3%	-0,4 p.p.

Nota: * A receita operacional líquida recorrente no 4T15 e 2015 desconsidera os efeitos do ajuste a valor presente (AVP) dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015 e, por consequência, os resultados apresentados nesta tabela estão em bases ajustadas.

** O EBITDA Recorrente Ajustado considera como resultado operacional: (i) a atualização do contas a receber FIES; (ii) a receita de multa e juros com mensalidades em atraso e (iii) os descontos concedidos em negociações de mensalidades em atraso.

Principais Ajustes Realizados na Apresentação dos Resultados

No 4T15 foi registrado nas deduções da receita bruta um montante de aproximadamente R\$28,1 milhões, devido ao cálculo de **ajuste a valor presente (AVP) dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015** (um total de aproximadamente R\$681,2 milhões), sendo a contrapartida deste ajuste lançada no contas a receber FIES. Esse ajuste “não recorrente” tornou-se necessário em função do Termo de Acordo Judicial celebrado entre a Associação Brasileira para o Desenvolvimento do Ensino Superior (ABRAES) e a União Federal. Pelos termos do acordo assinado em 03 de fevereiro de 2016, a Secretaria de Educação Superior do Ministério da Educação (SESU), na condição de representante do Ministério da Educação (MEC), e o Fundo Nacional do Desenvolvimento da Educação (FNDE), tornou-se oficial que os créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015 serão recebidos nos exercícios de 2016, 2017 e 2018, sendo 25% do saldo em 2016; 25% em 2017 e 50% em 2018.

O acordo estabelece ainda que estas parcelas serão **corrigidas pela variação do IPCA** desde a data de seu vencimento no ano de 2015 até o efetivo pagamento. Essa correção foi registrada em receita financeira, que, no 4T15, totalizou R\$18,7 milhões.

Para melhor comparabilidade, os resultados consolidados são apresentados de forma **recorrente e ajustada**, ou seja, desconsiderando os efeitos do AVP na receita operacional líquida e considerando como resultado operacional: (i) a atualização do contas a receber FIES; (ii) a receita de multa e juros com mensalidades em atraso e (iii) os descontos concedidos em negociações.

Tabela 1 – Cálculo do EBITDA recorrente ajustado

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receita Operacional Líquida	652,4	718,2	10,1%	2.404,5	2.939,4	22,2%
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	28,1	N.A.	-	28,1	N.A.
Receita Operacional Líquida Recorrente	652,4	746,3	14,4%	2.404,5	2.967,5	23,4%
(-) Custos Caixa dos serviços prestados	(352,4)	(400,9)	13,8%	(1.304,5)	(1.577,5)	20,9%
(-) Despesas comerciais, gerais e administrativas Caixa	(171,4)	(208,3)	21,5%	(585,6)	(702,0)	19,9%
(+) Outras receitas operacionais	4,5	7,2	60,0%	18,2	20,5	12,6%
EBITDA Recorrente	133,1	144,3	8,4%	532,6	708,5	33,0%
<i>Margem EBITDA Recorrente (%)</i>	<i>20,4%</i>	<i>19,3%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>	<i>22,2%</i>	<i>23,9%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
(+) Resultado Financeiro Operacional	(6,7)	18,9	N.A.	(14,1)	21,8	N.A.
Receita de Multa e Juros	1,7	2,8	61,6%	13,3	17,6	32,0%
Atualização do Contas a Receber FIES	-	18,7	N.A.	-	18,7	N.A.
Descontos concedidos	(8,4)	(2,6)	-68,9%	(27,4)	(14,5)	-47,0%
EBITDA Recorrente Ajustado	126,4	163,2	29,1%	518,5	730,3	40,8%
<i>Margem EBITDA Recorrente Ajustada (%)</i>	<i>19,4%</i>	<i>21,9%</i>	<i>2,5 p.p.</i>	<i>21,6%</i>	<i>24,6%</i>	<i>3,0 p.p.</i>

Mensagem da Administração

O ditado popular “aquilo que não nos mata, nos faz mais fortes”, parece ser adequado para o ano de 2015, que foi desafiador em todos os aspectos. Se todos os brasileiros foram surpreendidos pela rapidez e intensidade com que a crise econômica se instalou sobre as nossas cabeças logo no início de 2015, nosso setor de Educação foi ainda duramente atingido pela Portaria 23, publicada no apagar das luzes de 2014, que mudou radicalmente o nosso fluxo de pagamentos advindos do programa FIES. Ao longo do ano, novos questionamentos com relação ao programa, como por exemplo o “teto” para reajustes e o volume dos empréstimos, associados às dificuldades verificadas nos sistemas e processos, e turbinados pela mudança dos parâmetros implementadas no 2º semestre de 2015, tornaram o cenário ainda mais nebuloso e incerto para todos nós.

Nesse contexto, nos primeiros meses do ano toda a nossa atenção se voltou para Brasília, pois precisávamos, em conjunto com os nossos pares, entender mais profundamente esse novo cenário para então podermos agir de acordo, tanto como parte da ABRAES (associação criada há mais de 3 anos, que se provou de extrema importância em 2015), como também no âmbito da nossa empresa. Também precisamos focar muito na gestão do nosso caixa, fosse refazendo os planos internos e apertando o cinto onde era possível, fosse buscando de modo incessante novas fontes de financiamento em um cenário cada vez mais árido para captações. Ainda, era necessário manter a motivação e a energia de todos os nossos 16 mil colegas em dia, pois se o cenário adverso contaminasse as nossas fileiras de modo mais agressivo, sabíamos que o desafio, já enorme por natureza, poderia se tornar insuperável.

Enquanto lidávamos com toda essa incerteza, entretanto, tínhamos algumas convicções que ao longo do ano se provaram legítimas, mas que já naquele momento nos davam a segurança que precisávamos com relação à nossa capacidade de seguir adiante, entre as quais podemos destacar:

- A nossa clara opção por um crescimento mais controlado e sustentável nos anos de “bonança”, sem apostar excessivamente no FIES e ao mesmo tempo aproveitando os ventos favoráveis para construir diferenciais concretos como por exemplo o sistema de qualidade, a frente da inovação, uma marca nacional de respeito, e um alto nível de padronização de processos e produtos, os quais agora poderiam nos deixar em uma situação mais favorável para lidar com os obstáculos;
- Um time motivado, preparado, e treinado em gestão, com uma cultura forte, única, e com um bom mix de gestores experientes com uma geração nova e vibrante, que tem como um dos seus expoentes um programa de trainees que já está na 6ª edição seguida;
- Uma visão de longo prazo forjada desde 2008 e detalhada em 2012, com o objetivo de construir uma empresa vencedora, longa, paciente, disciplinada, ciente dos seus deveres com os seus stakeholders, e sobretudo capaz de marchar as suas 20 milhas ano após ano, sabendo que não se constrói valor de verdade em pouco tempo, e ciente de que não existem atalhos para as grandes conquistas;
- Uma estratégia de diversificação para novos negócios e também para o EAD que vem sendo executada com muita disciplina desde 2012, e que poderia nos ajudar a transpor as dificuldades do nosso principal negócio, a Graduação Presencial, duramente atingida pela crise e pelos problemas com o FIES.

Foi justamente graças a esse conjunto acima, e também à dedicação dos nossos milhares de colaboradores, que ao longo de 2015 conseguimos resultados excelentes, entre os quais merecem destaque:

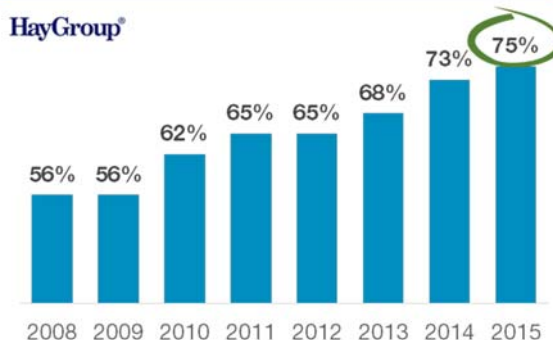
- Uma captação com variação positiva tanto no primeiro semestre quanto no segundo semestre, resultando em uma base de alunos 15,2% maior do que a verificada em dezembro de 2014, apesar dos percentuais extremamente baixos de alunos captados via FIES;
- Uma receita líquida recorrente com crescimento de 23,4%, acompanhada de um EBITDA recorrente ajustado 40,9% superior a 2014, e um Lucro líquido recorrente 20,5% maior do que o mesmo período do ano anterior;

- Duas aquisições relevantes, uma no Pará e outra em São Paulo, bem como a aprovação de um greenfield em Mato Grosso, e a aprovação de mais de 60 novos pólos e de uma nova licença para operar EAD;
- Um crescimento da base de alunos da Pós-Graduação de 33,9%, com um consequente aumento de receita e margem de contribuição desse segmento que vem sendo o “carro-chefe” da nossa área de Novos Negócios

Em paralelo a isso, destacamos a coragem da Estácio para seguir inovando, investindo em responsabilidade social, contratando trainees, treinando a nossa gente, desenvolvendo novas tecnologias, construindo uma marca nacional de educação, e entrando em novos mercados. Mais do que isso, destacamos o fato de que mesmo na maior das crises, não abandonamos os pilares que tanto acreditamos serem a base de sustentação de uma empresa que pretende prestar serviços e estabelecer uma reputação vencedora.

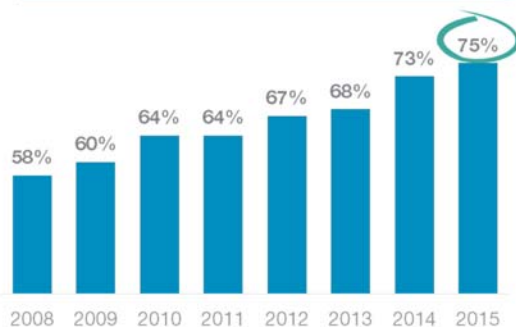
Entre todos esses fundamentos, são três os pilares que merecem uma maior atenção nesse momento. O primeiro diz respeito ao Clima Organizacional, tão relevante no nosso segmento. Desde 2008 fazemos com a ajuda da Hay Group a nossa pesquisa anual de Clima, cuja evolução pode ser observada na tabela abaixo. A série histórica, coroada por um resultado brilhante em 2015, demonstra o **engajamento dos nossos colaboradores** mesmo em momentos de crise como o que o País atravessa, o que certamente nos ajuda na implementação de novas ideias, novos processos, e novos produtos.

Pesquisa de Clima – Satisfação dos Colaboradores

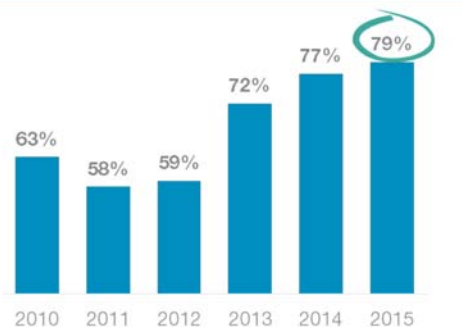


Já o segundo pilar diz respeito à satisfação dos nossos alunos, algo fundamental em uma indústria onde o “boca-a-boca” é notadamente tão relevante. Sabemos que colaboradores com alto grau de satisfação e engajamento, e ações visando a melhoria da qualidade dentro e fora da sala de aula, acabam refletindo positivamente nas nossas pesquisas de satisfação de alunos, as quais são conduzidas por consultoria independente, também desde 2008. Mais uma vez é possível perceber a tendência positiva do indicador, corroborada por um resultado espetacular em 2015, que certamente nos ajuda a ganhar *market share* e minimiza o risco de entrarmos em “guerras de preço”, uma vez que temos clientes cada vez mais satisfeitos com a nossa marca.

PESA – Satisfação dos Alunos (Presencial)



PESA – Satisfação dos Alunos (EAD)



Por fim, conforme detalhado na seção “Principais Fatos Marcantes” no final desse relatório, merece destaque a nossa franca evolução nos indicadores de desempenho acadêmico utilizados pelo MEC, através do conjunto

conhecido como “Ciclo SINAES”. Se é verdade que nossos indicadores já vinham melhorando sensivelmente desde 2011, o salto apresentado nessa leitura referente ao ciclo de 2014, talvez o primeiro ciclo a medir de forma inequívoca alunos já formados dentro do Modelo Acadêmico da Estácio, foi sem dúvida alguma notório, apresentando ganhos em praticamente todas as dimensões consideradas e nos alavancando na direção de notas bastante fortes.

Bem, e se não morremos até aqui, corremos definitivamente o risco de estarmos nos tornando mais fortes. Afinal, as mesmas crises que tiram o nosso sono têm o poder de aguçar a nossa sensibilidade, despertando a nossa criatividade e elevando a nossa energia. Assim, no apagar das luzes de 2015, e no início de 2016, acreditamos que temos uma série de oportunidades que poderão acelerar o nosso caminho rumo à Visão 2020, aquela mesma estratégia definida em 2012 e forjada desde 2008, que não sai da nossa cabeça. Sabemos que é hora de inovar mais do que nunca, talvez na direção dos produtos híbridos e das novas tecnologias, e nos sentimos aptos para puxar a fila nessa direção. Acreditamos que podemos aproveitar a nossa estrutura atual, aliada à nossa organização e situação financeira, para acelerar o nosso crescimento orgânico e também o inorgânico. Temos ainda em nosso planejamento vários projetos de novos negócios que poderão somar aos nossos segmentos já existentes, e seguimos muito atentos à qualquer possibilidade que se abra em função do cenário de incerteza que vivemos.

Para completar, vale a pena destacar que, diferentemente do início de 2015, desta feita pudemos nos preparar adequadamente para o ano que temos pela frente. Se por um lado não podemos contar com melhorias exógenas, por outro lado não precisaremos dispendir tanta energia com viagens a Brasília, com incertezas sobre o FIES, com adequações em ritmo de urgência para os nossos planos, e com os questionamentos sem fim gerados por tantas novidades que marcaram o ano de 2015. Esperamos, assim, poder voltar a focar naquilo que está no nosso controle, para que possamos sempre buscar fazer melhor do que os outros e satisfazer o nosso público, deixando aquilo que não está dentro da nossa alçada em um nível secundário. Esperamos assim, marchar as nossas 20 milhas mais um ano, enquanto agregamos valor para todos aqueles que acreditaram na nossa capacidade de sobrevivência, com uma força e uma energia maiores do que nunca.

Desempenho Operacional

A Estácio encerrou o ano de 2015 com uma base total de 502,8 mil alunos (15,2% acima do registrado ao final de 2014), dos quais 358,2 mil matriculados nos cursos presenciais e 133,2 mil nos cursos de ensino a distância, além de 8,7 mil alunos da aquisição da Faculdade Nossa Cidade (FNC) e de 2,7 mil alunos da aquisição da Faculdade de Castanhal (FCAT), realizadas nos últimos 12 meses.

Tabela 2 – Base de Alunos Total*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Presencial	318,7	358,2	12,4%
Graduação	290,2	319,6	10,1%
Pós-graduação	28,5	38,6	35,3%
EAD	116,9	133,2	14,0%
Graduação	93,2	101,9	9,3%
Pós-graduação	23,7	31,3	32,2%
Base de Alunos same shops	435,6	491,4	12,8%
Aquisições nos últimos 12 meses	-	11,4	N.A.
Base de Alunos Total - Final	435,6	502,8	15,4%
Número de Campi	85	90	5,9%
Alunos Presenciais por Campus	3.749	4.107	9,5%
Número de Pólos	163	170	4,3%
Alunos EAD por Pólo	717	784	9,3%

Nota: * Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** A linha "Aquisições dos últimos 12 meses" refere-se aos alunos da FNC (8,7 mil) e da FCAT (2,7 mil).

Graduação Presencial

Ao final de 2015, a **base de alunos de graduação presencial** totalizava 331,0 mil alunos, 14,1% acima do número registrado em 2014. No conceito *same shops*, desconsiderando os alunos da FNC e da FCAT, a Estácio apresentou um crescimento orgânico de 10,1%.

A **taxa de retenção** do segmento de graduação presencial no 2º semestre de 2015 representou 91,3% da base de alunos *same shops*, contra 90,8% no mesmo período do ano passado, uma melhora de 0,6 p.p., evidenciando o sucesso do projeto "retenção", que envolve várias ações direcionadas nos âmbitos acadêmico e financeiro para manter a base de alunos da Estácio engajada e comprometida. Com isso, apesar da deterioração do cenário macroeconômico e também do menor *mix* de alunos FIES, a Companhia tem expectativas de que estas iniciativas possam continuar trazendo mais resultados nos próximos trimestres.

Tabela 3 – Movimentação da base de alunos de graduação presencial

Em mil	4T14	4T15	Variação
Saldo inicial de alunos	315,7	358,7	13,6%
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses	-	(8,7)	N.A.
Saldo inicial de alunos same shops	315,7	350,0	10,9%
(+) Aquisições incorporadas	3,7	-	N.A.
(-) Evasão	(29,2)	(30,4)	4,1%
Saldo final de alunos same shops	290,2	319,6	10,1%
(+) Aquisições nos últimos 12 meses	-	11,4	N.A.
Saldo final de Alunos	290,2	331,0	14,1%
Taxa de retenção (%)	90,8%	91,3%	0,6 p.p.

Nota: * A linha "Aquisições dos últimos 12 meses" refere-se aos alunos da FNC (8,7 mil) e FCAT (2,7 mil). Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** A taxa de retenção é calculada utilizando o saldo final de alunos *same shops* sobre o saldo inicial de alunos *same shops*.

FIES

A **base de alunos FIES** totalizou 136,4 mil alunos ao final do 4T15, representando 41,2% da base de graduação presencial da Estácio (incluindo as aquisições).

Vale ressaltar que o 2º semestre de 2015 teve um total de 3,6 mil novos contratos FIES, representando uma taxa de ocupação de 60,8% das vagas ofertadas para a Estácio neste ciclo (5,9 mil). O excelente resultado da Estácio na captação de novos alunos, demonstrando crescimento no número de novos alunos a despeito do menor número de novos contratos FIES (apenas 2,5 mil novos alunos, contra 18,9 mil no mesmo período do ano passado), corrobora a eficácia da estratégia de não utilizar o FIES como principal argumento de venda, destacando sempre os atributos e diferenciais da Estácio para atrair alunos e evitando assim a criação de uma dependência do FIES no processo de captação.

Tabela 4 – Base de Alunos FIES

Em mil	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Alunos de Graduação Presencial	290,2	356,4	330,5	358,7	331,0
Alunos FIES	122,7	132,6	146,1	137,4	136,4
% de Alunos FIES	42,3%	37,2%	44,2%	38,3%	41,2%

Nota: * Informações não são revisadas pelos auditores.

Tabela 5 – Novos Contratos FIES (Calouros e Veteranos)

Em mil	1S14	2S14	1S15	2S15
Captação Total	99,0	67,5	110,9	71,4
Calouros c/ FIES (até o fim do período de matrículas)	26,1	14,9	12,1	1,9
% da captação via FIES	26,4%	22,1%	10,9%	2,6%
Calouros c/ FIES (até o fim do semestre)	34,9	18,9	22,1	2,5
% da captação via FIES	35,3%	28,0%	19,9%	3,5%
Veteranos c/ FIES (novos contratos no semestre)	5,3	3,9	1,9	1,1
Total de novos contratos FIES no semestre	40,2	22,8	24,0	3,6

Nota: * Informações não são revisadas pelos auditores.

Graduação Ensino a Distância

No 4T15, a **base de alunos de graduação EAD** aumentou 9,3% sobre o 4T14, totalizando 101,9 mil alunos, já considerando os alunos da UniSEB nos dois períodos. Tal crescimento da base decorreu da bem sucedida captação do 4T15, a despeito de todas as dificuldades naturais dos processos de migração de sistemas legados, que atingiu o seu ápice na virada do ano de 2015.

O sucesso da **captação da graduação EAD** no 4T15, que cresceu 27,7% em relação ao 4T14, pode ser explicado pelo aumento na demanda por cursos com ticket médio mais acessível e pelo início da oferta do produto 100% online nos pólos da UniSEB, assim como pela campanha “Compromisso Estácio” e pelo crescente alinhamento das políticas e estratégias de captação em todas as unidades, inclusive nos pólos parceiros. Vale também ressaltar que no 4T15, pela primeira vez a Estácio lançou uma campanha específica para captação de alunos EAD, estrelada pelo ex-tenista Gustavo Kuerten.

Nesse trimestre, a **taxa de retenção** do EAD representou 84,0% , contra 84,1% no 4T14, praticamente estável em relação ao ano anterior, também trazendo resultados do projeto “retenção”, assim como ocorreu com a modalidade presencial e que, no caso da modalidade EAD, ajudou a superar as dificuldades com a migração de sistemas legados dos pólos da UniSEB, além de uma base de alunos muito mais jovem e com maior propensão à evasão.

Tabela 6 – Movimentação da base de alunos de graduação EAD*

Em mil	4T14	4T15	Var.
Saldo inicial de alunos	105,7	114,7	8,5%
(-) Formandos	(0,5)	(0,6)	20,0%
Base Renovável	105,2	114,1	8,5%
(+) Captação	4,7	6,0	27,7%
(-) Não Renovados/evasão	(16,7)	(18,2)	9,2%
Saldo Final de Alunos	93,2	101,9	9,3%
<i>Taxa de Retenção (%)</i>	<i>84,1%</i>	<i>84,0%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>

Nota: * Informações não são revisadas pelos auditores. ** A taxa de retenção é calculada utilizando o saldo final de alunos sobre a base renovável no início do semestre.

Educação Continuada

Pós Graduação

Ao final do 4T15, a Estácio contava com 69,9 mil alunos matriculados em cursos de pós-graduação, um aumento de 33,9% em relação ao 4T14, devido a uma série de mudanças e melhorias nas esferas acadêmica e operacional implementadas desde o ano passado, com destaque para os desenhos dos novos cursos, o aumento dos canais de distribuição e a central de captação, que ampliaram o alcance comercial deste segmento.

Tabela 7 – Base de Alunos de Pós-graduação*

Em mil	4T14	4T15	Var.
Pós-graduação	52,2	69,9	33,9%
Presencial	28,5	38,6	35,3%
EAD	23,7	31,3	32,2%

Nota: * Informações não são revisadas pelos auditores.

Pronatec

Ao final do 4T15 a Estácio contava com 5,4 mil alunos matriculados nos cursos técnicos do Pronatec modalidade Bolsa-Formação, que geraram uma receita líquida de R\$9,8 milhões no 4T15. Desde o 3T15, passamos a ter as primeiras turmas de formandos referentes ao 1º Edital, o que contribuiu para a significativa redução na base total de alunos destes cursos.

Tabela 8 – Base de Alunos em Cursos Técnicos - Pronatec*

Em mil	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Alunos Pronatec	15,2	12,6	19,6	17,5	15,0	12,6	5,4

Nota: * Informações não revisadas pelos auditores

Receita Operacional

A **receita operacional líquida recorrente** totalizou R\$746,3 milhões no 4T15, um crescimento de 14,4% em relação ao 4T14, principalmente, como resultado do crescimento de 12,5% da base de alunos de ensino superior.

Tabela 9 – Composição da Receita Operacional

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receita Operacional Bruta	887,7	1.060,1	19,4%	3.416,0	4.330,9	26,8%
Mensalidades	839,3	1.029,5	22,7%	3.312,5	4.197,8	26,7%
Pronatec	30,8	11,9	-61,4%	64,1	63,3	-1,2%
Outras	17,6	18,7	6,2%	39,4	69,8	77,2%
Deduções da Receita Bruta	(235,3)	(341,9)	45,3%	(1.011,5)	(1.391,5)	37,6%
Descontos e Bolsas	(192,5)	(258,6)	34,3%	(856,8)	(1.165,3)	36,0%
Impostos	(27,2)	(31,3)	15,1%	(100,7)	(121,4)	20,6%
FGEDUC	(15,6)	(18,6)	19,2%	(54,0)	(71,2)	31,9%
Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	(28,1)	N.A.	-	(28,1)	N.A.
Outras deduções	-	(5,4)	N.A.	-	(5,4)	N.A.
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	21,7%	24,4%	2,7 p.p.	25,1%	26,9%	1,8 p.p.
Receita Operacional Líquida	652,4	718,2	10,1%	2.404,5	2.939,4	22,2%
(+) Ajuste a valor presente (AVP)	-	28,1	N.A.	-	28,1	N.A.
Receita Operacional Líquida Recorrente	652,4	746,3	14,4%	2.404,5	2.967,5	23,4%

O **ticket médio mensal do segmento presencial** no 4T15 foi de R\$613,0, um aumento de 2,8% em relação ao registrado no 4T14. Considerando apenas o **ticket médio mensal de graduação presencial**, o aumento foi de 4,1% em relação ao ano anterior, abaixo da inflação, em razão dos seguintes efeitos:

- **Mudança no mix de cursos:** Devido à deterioração do cenário macroeconômico e das limitações ao FIES, é possível observar um aumento da participação dos cursos de ticket médio mais baixo;
- **Diminuição no número de disciplinas cursadas no semestre:** Para evitar a evasão, observa-se uma tendência à redução no número de disciplinas cursadas, o que produz um efeito no ticket do trimestre, mas alonga a duração do curso para o aluno;
- **Consolidação do ticket da FNC no 4T15:** o ticket médio da FNC é menor do que o da Estácio. Desconsiderando apenas o efeito da consolidação da FNC, o ticket médio mensal de graduação presencial da Estácio teria apresentado um crescimento de 5,5%, que apresenta um mix com maior participação de cursos tecnológicos.

Considerando apenas o **ticket médio mensal de pós-graduação presencial** (excluído do cálculo os números referentes a receita e base de alunos provenientes de parcerias), houve uma redução de 14,7% em relação ao ano anterior, em razão do forte crescimento na captação de novos alunos de pós-graduação, o que aumenta o percentual médio de descontos com as isenções concedidas nas campanhas de captação, que reflete na linha de descontos e bolsas.

Tabela 10 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Presencial*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Base de Alunos de Graduação Presencial	290,2	331,0	14,1%
(-) Aquisição FCAT	-	(2,7)	N.A.
(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita	290,2	328,3	13,1%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	22,8	29,9	31,5%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	313,0	358,2	14,5%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	769,0	934,4	21,5%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(209,1)	(275,6)	31,8%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	560,0	658,8	17,7%
Ticket Médio Presencial (R\$)	596,5	613,0	2,8%
Deduções sobre ROB	27,2%	29,5%	2,3 p.p.

Notas: * Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** Está sendo excluído do cálculo o segmento de pós-graduação em parcerias.

Tabela 11 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Graduação presencial*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Base de alunos de graduação presencial	290,2	331,0	14,1%
(-) Aquisição FCAT	-	(2,7)	N.A.
(=) Base de Alunos geradora de receita de graduação presencial	290,2	328,3	13,1%
Receita líquida de graduação presencial (R\$ milhões)	544,2	641,2	17,8%
Ticket médio de graduação presencial (R\$)	625,1	650,9	4,1%

Notas: * Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** Estão sendo excluídos do cálculo, os números referentes à receita da FCAT, que foi consolidada apenas ao final do 4T15.

Tabela 12 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Pós-graduação presencial*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Base de alunos de pós-graduação presencial	22,8	29,9	31,5%
Receita líquida de pós-graduação presencial (R\$ milhões)	15,7	17,7	12,2%
Ticket médio de pós-graduação presencial (R\$)	230,6	196,7	-14,7%

Notas: * Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** Está sendo excluído do cálculo o segmento de pós-graduação em parcerias.

O **ticket médio mensal do segmento EAD** no 4T15 foi de R\$155,4, uma redução de 15,5% em relação ao registrado no 4T14. Considerando apenas o **ticket médio mensal de graduação EAD**, que no 4T15 foi de R\$158,7, verificamos uma redução de 14,7% em relação ao ano anterior, em razão dos seguintes efeitos:

- Aumento do mix de alunos dos pólos parceiros, que apresentam ticket líquido (após o repasse) inferior ao dos alunos dos polos próprios. Considerando apenas o ticket médio mensal de graduação EAD dos alunos dos pólos próprios (UNESA), teria ocorrido um aumento de 4,1%;
- Acerto retroativo no repasse dos polos parceiros que migraram para os sistemas acadêmicos da Estácio no 4T15 no montante de R\$5,4 milhões, afetando diretamente as deduções no período.

Tabela 13 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – EAD*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Base de Alunos de Graduação EAD	93,2	101,9	9,3%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	8,3	14,9	80,1%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	101,5	116,8	15,1%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	79,0	89,2	12,9%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(23,0)	(34,8)	51,3%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	56,0	54,4	-2,9%
Ticket Médio EAD (R\$)	183,9	155,4	-15,5%
Deduções sobre ROB	29,1%	39,0%	9,9 p.p.

Nota: * Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** Está sendo excluído do cálculo o segmento de pós-graduação da UniSEB e parcerias.

Tabela 14 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Graduação EAD*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Base de alunos de graduação EAD	93,2	101,9	9,3%
Receita líquida de graduação EAD (R\$ milhões)	52,0	48,5	-6,8%
Ticket médio de graduação EAD (R\$)	186,1	158,7	-14,7%

Nota: * Estas informações não são revisadas pelos auditores.

Tabela 15 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Pós-graduação EAD*

Em mil	4T14	4T15	Variação
Base de Alunos geradora de receita de pós-graduação EAD	8,3	14,9	79,9%
Receita líquida de pós-graduação EAD (R\$ milhões)	4,0	6,0	49,4%
Ticket médio de pós-graduação EAD (R\$)	159,9	132,8	-16,9%

Nota: * Estas informações não são revisadas pelos auditores. ** Está sendo excluído do cálculo o segmento de pós-graduação da UniSEB e parcerias.

Custo dos Serviços Prestados

O **custo caixa dos serviços prestados** representou 53,7% da receita operacional líquida recorrente no 4T15, em comparação aos 54,0% registrados no 4T14, um ganho de margem de 0,3 p.p., basicamente em função da linha de **material didático**, que vem apresentando os efeitos do aumento da utilização de livros próprios, da migração para o formato digital e da melhor gestão do estoque. As demais linhas permaneceram relativamente estáveis em relação ao 4T14, tendo sido pressionadas pelas linhas de:

- (i) **peçoal e encargos**, em função do processo de captação ter sido encerrado mais tardiamente no 3T15, tendo algumas turmas sendo formadas praticamente em setembro, com a respectiva contratação do docente impactando os últimos meses do ano;
- (ii) **serviços de terceiros e outros**, que continuou sendo negativamente afetada pelo aumento do custo com energia elétrica.

Tabela 16 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(352,4)	(400,9)	13,8%	(1.304,5)	(1.577,5)	20,9%
Pessoal	(262,5)	(306,3)	16,7%	(998,2)	(1.212,2)	21,4%
Pessoal e encargos	(220,2)	(255,6)	16,1%	(834,5)	(1.005,3)	20,5%
INSS	(42,3)	(50,7)	19,9%	(163,6)	(206,9)	26,5%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(46,8)	(56,0)	19,7%	(176,5)	(217,9)	23,5%
Material didático	(23,1)	(10,1)	-56,3%	(60,5)	(47,8)	-21,0%
Serviços de terceiros e outros	(20,0)	(28,5)	42,5%	(69,3)	(99,6)	43,7%

Tabela 17 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida recorrente	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-54,0%	-53,7%	0,3 p.p.	-54,3%	-53,2%	1,1 p.p.
Pessoal	-40,2%	-41,0%	-0,8 p.p.	-41,5%	-40,8%	0,7 p.p.
Pessoal e encargos	-33,8%	-34,2%	-0,5 p.p.	-34,7%	-33,9%	0,8 p.p.
INSS	-6,5%	-6,8%	-0,3 p.p.	-6,8%	-7,0%	-0,2 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-7,2%	-7,5%	-0,3 p.p.	-7,3%	-7,3%	0,0 p.p.
Material didático	-3,5%	-1,4%	2,2 p.p.	-2,5%	-1,6%	0,9 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-3,1%	-3,8%	-0,8 p.p.	-2,9%	-3,4%	-0,5 p.p.

* Nota: A receita operacional líquida foi ajustada no 4T15 e 2015 para desconsiderar os efeitos do ajuste a valor presente (AVP) dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015 e, por consequência, os percentuais apresentados nesta tabela estão em bases ajustadas.

Tabela 18 – Reconciliação dos custos dos serviços prestados

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(352,3)	(401,0)	13,8%	(1.304,4)	(1.577,5)	4,4%
(+) Depreciação e amortização	(22,5)	(22,1)	-1,8%	(71,4)	(83,0)	16,2%
Custos dos Serviços Prestados	(374,8)	(423,1)	12,9%	(1.375,8)	(1.660,5)	20,7%

Lucro Bruto

Tabela 19 – Demonstração do lucro bruto

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receita Operacional Líquida	652,4	718,2	10,1%	2.404,5	2.939,4	22,2%
(+) Ajuste a valor presente (AVP)	-	28,1	N.A.	-	28,1	N.A.
Receita Operacional Líquida Recorrente	652,4	746,3	14,4%	2.404,5	2.967,5	23,4%
Custos dos serviços prestados	(374,8)	(423,1)	12,9%	(1.375,8)	(1.660,5)	20,7%
Lucro bruto recorrente	277,6	323,2	16,4%	1.028,7	1.307,0	27,1%
Margem bruta recorrente	42,6%	43,3%	0,8 p.p.	42,8%	44,0%	1,3 p.p.
(-) Depreciação e amortização	(22,5)	(22,1)	-1,8%	(71,4)	(83,0)	16,2%
Lucro bruto caixa recorrente	255,1	301,1	18,0%	957,3	1.224,0	27,9%
Margem bruta caixa recorrente	39,1%	40,3%	1,2 p.p.	39,8%	41,2%	1,4 p.p.
(-) Ajuste a valor presente (AVP)	-	(28,1)	N.A.	-	(28,1)	N.A.
Lucro Bruto Caixa	255,1	273,0	7,0%	957,3	1.195,9	24,9%
Margem Bruta Caixa	39,1%	38,0%	-1,1 p.p.	39,8%	40,7%	0,9 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

No 4T15, a linha de **despesas comerciais** representou 15,6% da receita operacional líquida recorrente, mostrando uma perda de margem de 5,9 p.p. na comparação com o 4T14, como resultado do aumento no investimento em publicidade e também do aumento na PDD.

Na linha de **publicidade**, o 4T15 foi impactado por efeitos pontuais, atingindo 8,1% da receita operacional líquida recorrente, acima da média histórica. Em 2016, a tendência é que as despesas com publicidade voltem aos níveis anteriores, uma vez que o planejamento já foi feito levando em conta um novo cenário no mercado de Educação. Dentre os fatores que impactaram a linha de publicidade neste trimestre estão:

- (i) o restante da campanha “Compromisso Estácio”, que foi lançada no 3º trimestre de 2015, quando foram realizadas praticamente duas campanhas em paralelo;
- (ii) o lançamento da campanha específica para o EAD, visando reforçar a percepção de uma marca de amplitude nacional;
- (iii) a antecipação de parte da campanha de captação para o 1º semestre de 2016, com o objetivo de gerar mais inscritos no cenário macroeconômico adverso, com destaque para a praça de São Paulo, onde a Estácio começa a construir a sua marca com mais ênfase; e
- (iv) a campanha para os Jogos Olímpicos - Rio 2016, que aumentaram no 2º semestre de 2015.

Além disso, a **relação da PDD com a receita operacional líquida recorrente** apresentou uma perda de 1,4 p.p., principalmente em virtude de um benefício não recorrente ocorrido em 2014, referente a um volume de recuperação de créditos acima da média em função da internalização do trabalho de cobrança da carteira de recebíveis.

As **despesas gerais e administrativas**, por sua vez, representaram 12,4% da **receita operacional líquida recorrente** nesse trimestre, um ganho de 4,3 p.p. em relação ao 4T14, principalmente em função do ganho de 3,1 p.p. em **pessoal**, explicado pelas iniciativas em curso para a otimização de *headcount* e pelo menor volume de bônus provisionado no período.

A linha de **eventos institucionais** continuou sendo impactada em R\$8,5 milhões, referentes ao patrocínio para os Jogos Olímpicos Rio 2016. No entanto, há uma contrapartida na receita (na linha de **outras**), referente aos treinamentos oferecidos pela Estácio aos voluntários que participarão do evento. O efeito é nulo em termos de resultado operacional (EBITDA), afetando apenas a margem do período.

Em 2015, o aumento na linha de **depreciação e amortização** em relação ao ano anterior é explicado principalmente pela amortização do fundo de comércio, relativa à alocação do preço pago pelas aquisições (IESAM, Uniseb, Literatus, CEUT). No acumulado do ano, em 2015, somente a linha de amortização do fundo de comércio totalizou R\$33,4 milhões, contra R\$17,2 milhões em 2014.

Tabela 20 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(171,4)	(208,3)	21,5%	(585,6)	(702,0)	19,9%
Despesas Comerciais	(63,2)	(116,1)	83,7%	(238,5)	(335,3)	40,6%
PDD	(39,3)	(55,4)	41,0%	(103,3)	(127,7)	23,6%
Publicidade	(23,9)	(60,7)	154,0%	(135,2)	(207,6)	53,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(108,2)	(92,2)	-14,8%	(347,1)	(366,7)	5,6%
Pessoal	(50,8)	(35,2)	-30,7%	(168,7)	(141,8)	-15,9%
Pessoal e encargos	(47,3)	(30,4)	-35,7%	(151,8)	(123,6)	-18,6%
INSS	(3,5)	(4,8)	37,1%	(16,9)	(18,2)	7,7%
Outros	(57,4)	(57,0)	-0,7%	(178,4)	(224,9)	26,1%
Serviços de terceiros	(18,3)	(17,0)	-7,1%	(64,2)	(76,5)	19,2%
Material de consumo	(0,6)	(1,2)	100,0%	(2,3)	(3,5)	52,2%
Manutenção e reparos	(7,8)	(7,4)	-5,1%	(28,1)	(34,8)	23,8%
Provisão para contingências	2,1	(0,6)	N.A.	-	(4,3)	N.A.
Convênios Educacionais	(2,0)	(2,7)	35,0%	(7,9)	(8,4)	6,3%
Viagens e Estádias	(2,6)	(1,1)	-57,7%	(10,7)	(9,4)	-12,1%
Eventos Institucionais	(8,7)	(9,1)	4,6%	(11,2)	(36,3)	224,1%
Cópias e Encadernações	(1,9)	(2,6)	36,8%	(4,3)	(6,5)	51,2%
Seguros	(1,4)	(1,8)	28,6%	(4,8)	(5,3)	10,4%
Material de Limpeza	(0,7)	(0,9)	28,6%	(2,3)	(2,8)	21,7%
Condução e Transporte	(0,8)	(1,8)	125,0%	(2,8)	(4,2)	50,0%
Aluguel de Veículo	(0,5)	(0,7)	40,0%	(2,4)	(2,5)	4,2%
Outras	(14,2)	(10,2)	-28,2%	(37,4)	(30,4)	-18,7%
Depreciação e amortização	(17,2)	(25,6)	48,8%	(36,6)	(81,5)	122,7%
Outras receitas operacionais	4,5	7,2	60,0%	18,2	20,5	12,6%

Tabela 21 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

%em relação à receita operacional líquida recorrente	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	-26,3%	-27,9%	-1,6 p.p.	-24,4%	-23,7%	0,7 p.p.
Despesas Comerciais	-9,7%	-15,6%	-5,9 p.p.	-9,9%	-11,3%	-1,4 p.p.
PDD	-6,0%	-7,4%	-1,4 p.p.	-4,3%	-4,3%	0,0 p.p.
Publicidade	-3,7%	-8,1%	-4,5 p.p.	-5,6%	-7,0%	-1,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-16,6%	-12,4%	4,2 p.p.	-14,4%	-12,4%	2,1 p.p.
Pessoal	-7,8%	-4,7%	3,1 p.p.	-7,0%	-4,8%	2,2 p.p.
Pessoal e encargos	-7,3%	-4,1%	3,2 p.p.	-6,3%	-4,2%	2,1 p.p.
INSS	-0,5%	-0,6%	-0,1 p.p.	-0,7%	-0,6%	0,1 p.p.
Outros	-8,8%	-7,6%	1,2 p.p.	-7,4%	-7,6%	-0,2 p.p.
Serviços de terceiros	-2,8%	-2,3%	0,5 p.p.	-2,7%	-2,6%	0,1 p.p.
Material de consumo	-0,1%	-0,2%	-0,1 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Manutenção e reparos	-1,2%	-1,0%	0,2 p.p.	-1,2%	-1,2%	0,0 p.p.
Provisão para contingências	0,3%	-0,1%	-0,4 p.p.	0,0%	-0,1%	-0,1 p.p.
Convênios Educacionais	-0,3%	-0,4%	-0,1 p.p.	-0,3%	-0,3%	0,0 p.p.
Viagens e Estádias	-0,4%	-0,1%	0,3 p.p.	-0,4%	-0,3%	0,1 p.p.
Eventos Institucionais	-1,3%	-1,2%	0,1 p.p.	-0,5%	-1,2%	-0,8 p.p.
Cópias e Encadernações	-0,3%	-0,3%	-0,1 p.p.	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.
Seguros	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.
Material de Limpeza	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Condução e Transporte	-0,1%	-0,2%	-0,1 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Aluguel de Veículo	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Outras	-2,2%	-1,4%	0,8 p.p.	-1,6%	-1,0%	0,5 p.p.
Depreciação e amortização	-2,6%	-3,4%	-0,8 p.p.	-1,5%	-2,7%	-1,2 p.p.
Outras receitas operacionais	0,7%	1,0%	0,3 p.p.	0,8%	0,7%	-0,1 p.p.

* Nota: A receita operacional líquida foi ajustada no 4T15 e 2015 para desconsiderar os efeitos do ajuste a valor presente (AVP) dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015 e, por consequência, os percentuais apresentados nesta tabela estão em bases ajustadas.

EBITDA

No 4T15, o **EBITDA recorrente ajustado** totalizou R\$163,2 milhões, um aumento de 29,1% em relação ao 4T14, com uma **margem EBITDA recorrente ajustada** de 21,9%, um aumento de 2,5 p.p., principalmente em função dos ganhos de margem na gestão dos custos com material didático e com pessoal administrativo e da melhoria do resultado financeiro operacional, devido à redução nos descontos concedidos nas negociações das mensalidades e da atualização dos saldos de recebíveis do FIES, que mais do que compensaram o aumento nas despesas comerciais.

Em 2015, o **EBITDA recorrente ajustado** totalizou R\$730,3 milhões, um aumento de 40,8% em relação a 2014, com uma **margem EBITDA recorrente ajustada** de 24,6%, um aumento de 3,0 p.p.

Tabela 22 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA)

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receita operacional líquida recorrente	652,4	746,3	14,4%	2.404,5	2.967,5	23,4%
(-) Custos Caixa dos serviços prestados	(352,4)	(400,9)	13,8%	(1.304,5)	(1.577,5)	20,9%
(-) Despesas comerciais, gerais e administrativas Caixa	(171,4)	(208,3)	21,5%	(585,6)	(702,0)	19,9%
(+) Outras receitas operacionais	4,5	7,2	60,0%	18,2	20,5	12,6%
EBITDA recorrente	133,1	144,3	8,4%	532,6	708,5	33,0%
<i>Margem EBITDA recorrente</i>	<i>20,4%</i>	<i>19,3%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>	<i>22,2%</i>	<i>23,9%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
(+) Resultado Financeiro Operacional	(6,7)	18,9	-382,1%	(14,1)	21,8	-254,6%
Receita de Multa e Juros	1,7	2,8	64,7%	13,3	17,6	32,3%
Atualização do Contas a Receber FIES	-	18,7	N.A.	-	18,7	N.A.
Descontos concedidos	(8,4)	(2,6)	-69,0%	(27,4)	(14,5)	-47,1%
EBITDA Recorrente Ajustado	126,4	163,2	29,1%	518,5	730,3	40,8%
<i>Margem EBITDA Recorrente Ajustada (%)</i>	<i>19,4%</i>	<i>21,9%</i>	<i>2,5 p.p.</i>	<i>21,6%</i>	<i>24,6%</i>	<i>3,0 p.p.</i>

Resultado Financeiro

No 4T15 o **resultado financeiro** foi positivo em R\$0,7 milhão, apresentando uma melhora em relação ao registrado no 4T14, devido principalmente à contabilização da atualização do contas a receber FIES que compensou o aumento de R\$8,6 milhões na linha de **juros e encargos financeiros**, basicamente em razão do aumento de R\$503,6 milhões no endividamento bruto da Companhia no período.

É importante destacar a redução de R\$5,8 milhões na linha de **descontos financeiros**, explicada pelo início da internalização do trabalho de cobrança da carteira antiga de recebíveis que ocorreu no 2º semestre de 2014.

A linha de empréstimo em moeda estrangeira contratada junto ao Banco Itaú, em março deste ano, possui *swap* de fluxo de caixa com posição ativa em variação cambial mais 1,95% a.a., compensando a exposição da linha, e uma ponta passiva com custo final na liquidação operação em CDI + 0,12% a.a.

Tabela 23 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receitas Financeiras	23,5	55,7	136,8%	109,2	216,1	97,9%
Multas e juros recebidos por atraso	1,7	2,8	61,6%	13,3	17,6	32,0%
Atualização contas a receber FIES	-	18,7	N.A.	-	18,7	N.A.
Rendimentos de aplicações financeiras	18,8	21,8	16,0%	68,9	81,0	17,6%
Variação monetária ativa	2,9	5,8	100,5%	23,1	14,2	-38,5%
Variação cambial ativa	0,1	6,2	N.A.	0,2	28,7	N.A.
Ganho com instrumento derivativo - swap	-	2,8	N.A.	-	59,4	N.A.
Outras	0,0	(2,3)	N.A.	3,7	(3,4)	N.A.
Despesas Financeiras	(35,6)	(55,0)	54,4%	(100,8)	(247,8)	145,7%
Despesas bancárias	(2,3)	(3,8)	66,2%	(10,0)	(11,6)	16,2%
Juros e encargos financeiros	(22,4)	(31,0)	38,4%	(55,0)	(103,1)	87,4%
Descontos financeiros	(8,4)	(2,6)	-68,9%	(27,4)	(14,5)	-47,0%
Variação monetária passiva	(2,1)	(3,5)	68,3%	(6,5)	(12,8)	97,4%
Perda com instrumento derivativo - swap	-	(8,9)	N.A.	-	(34,5)	N.A.
Variação cambial passiva	(0,0)	(3,3)	N.A.	(0,1)	(67,6)	N.A.
Outras	(0,4)	(1,8)	334,5%	(1,8)	(3,6)	98,0%
Resultado Financeiro	(12,1)	0,7	N.A.	8,4	(31,7)	N.A.

Lucro Líquido

O **lucro líquido recorrente** (excluindo o efeito do AVP) totalizou R\$93,2 milhões no 4T15, um aumento de 15,2% em relação ao 4T14, basicamente devido ao aumento de 29,1% no EBITDA do período, assim como do aumento no resultado financeiro (em razão principalmente da atualização do saldo dos recebíveis FIES e um menor volume de descontos financeiros nas negociações de mensalidades). O **lucro recorrente** por ação (ex-tesouraria) ficou em R\$0,30 no 4T15, 17,1% acima do mesmo período do ano passado.

Em 2015, o **lucro líquido recorrente** (excluindo o efeito do AVP) totalizou R\$512,7 milhões, um aumento de 20,5% em relação a 2014. O **lucro recorrente por ação (ex-tesouraria)** ficou em R\$1,67 em 2015, 22,5% acima do ano anterior.

Tabela 24 – Conciliação do EBITDA Recorrente Ajustado para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
EBITDA Recorrente Ajustado	126,2	163,2	29,3%	518,3	730,3	40,9%
(-) Resultado Financeiro Operacional	6,7	(18,9)	-383,4%	14,1	(21,8)	-255,0%
EBITDA Recorrente	132,9	144,3	8,6%	532,4	708,5	33,1%
Resultado Financeiro	(12,2)	0,8	N.A.	8,3	(31,7)	N.A.
Depreciação e amortização	(39,7)	(47,8)	20,4%	(108,0)	(164,5)	52,3%
Contribuição social	(1,2)	(1,5)	25,0%	(3,1)	(1,6)	-48,4%
Imposto de renda	0,9	(2,6)	-388,9%	(4,1)	2,0	-148,8%
Lucro Líquido Recorrente	80,7	93,2	15,5%	425,5	512,7	20,5%
(-) Ajuste a Valor Presente	-	(28,1)	N.A.	-	(28,1)	N.A.
Lucro Líquido	80,7	65,1	-19,3%	425,5	484,6	13,9%
Número de ações (ex-tesouraria)	312,9	307,8	-1,6%	312,9	307,8	-1,6%
Lucro recorrente por ação (ex-tesouraria) (R\$)	0,26	0,30	17,4%	1,36	1,67	22,5%
Lucro por ação (ex-tesouraria) (R\$)	0,26	0,21	-18,0%	1,36	1,57	15,8%

Empresas Adquiridas

A tabela a seguir apresenta a participação das instituições adquiridas nos últimos doze meses, no caso, a FNC e a FCAT (que foi consolidada apenas ao final de novembro/2015, portanto impactando apenas um mês), no resultado do trimestre. As aquisições realizadas há mais de 12 meses já estão apresentadas nos números consolidados.

Tabela 25 – Principais Indicadores no 4T15 das Empresas Adquiridas

Em R\$ milhões	FNC	FCAT	Total
Receita Líquida	8,6	2,9	11,5
Lucro Bruto	2,3	1,0	3,3
<i>Margem Bruta</i>	<i>26,7%</i>	<i>34,5%</i>	<i>28,7%</i>
EBITDA	0,9	0,9	1,8
<i>Margem EBITDA</i>	<i>10,5%</i>	<i>31,0%</i>	<i>15,7%</i>
Lucro Líquido	0,4	0,5	0,9
<i>Margem Líquida</i>	<i>4,7%</i>	<i>17,2%</i>	<i>7,8%</i>

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber líquido** (mensalidades e acordos), incluindo recebíveis e a receita líquida do FIES (excluindo o efeito do AVP), atingiu 134 dias, ou seja, um aumento de 69 dias em relação ao 4T14, impactado pelo novo calendário de repasse e recompra FIES vigente em 2015.

Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo (excluindo o efeito do AVP), o PMR ex-FIES ficou em 90 dias, uma melhora de 4 dias em relação ao registrado no 3T15. O aumento de 17 dias em relação ao registrado no 4T14 é explicado pela:

- **Menor penetração de alunos calouros com contratos Fies:** No 2º semestre de 2015, a Estácio teve apenas 2,5 mil ingressantes com contratos do FIES contra 18,9 mil do 2º semestre de 2014;
- **Piora do cenário macroeconômico:** o ano de 2015 vem apresentando indicadores de inadimplência mais altos entre os alunos que não têm FIES, no EaD, e também nas demais secretarias, seja em função da impossibilidade de obter o programa do governo ou em razão de restrições financeiras decorrentes da piora no cenário econômico.

De fato, em paralelo aos problemas com o FIES, o cenário econômico brasileiro tem limitado a capacidade de pagamento das famílias, o que aumenta ainda mais o desafio para manter o mesmo patamar de adimplência. Neste contexto, a Estácio contratou ajuda externa e reforçou a equipe interna de crédito e arrecadação para agregar esse conhecimento específico ao modelo de gestão da Companhia com o objetivo de buscar melhorias nesse indicador para os próximos trimestres. Vale ressaltar que, embora o indicador seja superior ao verificado no final de 2014, é substancialmente menor do que o apresentado ao final do 2T15, momento em que vivemos o ápice da incerteza com relação ao FIES.

Tabela 26 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Contas a Receber Bruto	573,2	833,9	1.087,6	1.168,8	1.237,4
FIES	149,7	325,9	552,5	616,8	681,3
Mensalidades de alunos	354,0	412,5	448,2	429,6	454,7
Cartões a receber	30,8	43,9	38,9	45,6	34,9
Acordos a receber	38,7	51,6	48,1	76,8	66,5
Créditos a identificar	(6,8)	1,5	(5,4)	(3,5)	(2,2)
Saldo PDD	(115,0)	(111,7)	(99,4)	(111,2)	(128,3)
Ajuste a valor presente - FIES	-	-	-	-	(28,1)
Contas a Receber Líquido	451,4	723,6	982,8	1.054,1	1.078,8
(+) Ajuste a valor presente - FIES	-	-	-	-	28,1
Contas a Receber Líquido Ex-efeito do AVP	451,4	723,6	982,8	1.054,1	1.106,9
Receita Líquida Anualizada (Últimos 12 meses)	2.518,5	2.724,8	2.789,5	2.915,6	2.977,6
Dias do Contas a Receber Líquido Ex-efeito do AVP	65	96	127	130	134
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	1.483,3	1.612,9	1.598,1	1.672,9	1.702,1
Dias do Contas a Receber Líquido Ex-FIES e Receita FIES	73	89	97	94	90

Nota: A Receita Líquida acumulada para os últimos 12 meses está anualizada para as aquisições concluídas nesse período. A receita líquida anualizada foi ajustada no 4T15 e 2015 para desconsiderar os efeitos do ajuste a valor presente (AVP) dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015 e, por consequência, os indicadores apresentados nesta tabela estão em bases ajustadas.

No 4T15, o **contas a receber FIES** atingiu R\$681,3 milhões, um aumento de R\$531,5 milhões em relação ao 4T14, em função do novo cronograma de repasse e recompra do FIES anunciado em dezembro de 2014. Além disso, o atraso acentuado no processo de aditamento de contratos no 1º semestre de 2015 contribuiu substancialmente para o acúmulo de recebíveis FIES, devido ao menor volume de repasse de certificados. Em paralelo, as discussões em torno dos chamados “aditamentos preliminares” (contratos cujo aumento de preços superou o teto determinado inicialmente pelo MEC) também atrasaram parcela significativa das emissões, afetando ainda mais o fluxo de caixa FIES. Com isso, o **prazo médio de recebimento do FIES** ficou em 217 dias no 4T15, um aumento de 137 dias em relação ao 4T14.

Tabela 27 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento do FIES

Prazo médio de recebimento - FIES	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Contas a Receber FIES	149,7	325,9	552,5	616,8	681,3
Contas a Compensar FIES	81,7	87,2	74,4	79,0	87,6
Receita FIES (Últ. 12 meses)	1.133,4	1.219,4	1.306,5	1.363,0	1.405,2
Dedução FGEDUC (Últ. 12 meses)	(54,0)	(60,0)	(64,6)	(68,3)	(76,6)
Impostos (Últ. 12 meses)	(44,2)	(47,5)	(50,6)	(52,0)	(53,1)
Receita Líquida FIES (Últ. 12 meses)	1.035,2	1.111,9	1.191,4	1.242,7	1.275,5
Dias do Contas a Receber FIES	80	134	189	202	217

Nota: A Receita Líquida acumulada para os últimos 12 meses está anualizada para as aquisições concluídas nesse período. A receita líquida anualizada foi ajustada no 4T15 e 2015 para desconsiderar os efeitos do ajuste a valor presente (AVP) dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015 e, por consequência, os indicadores apresentados nesta tabela estão em bases ajustadas.

Consequentemente, da receita FIES de R\$1,4 bilhão em 2015, a Estácio recebeu ao longo do ano repasses que totalizaram R\$822,2 milhões referentes às competências de dezembro de 2014 e de janeiro, fevereiro, março, abril, maio e junho de 2015.

Tabela 28 – Movimentação do Contas a Receber FIES

Contas a Receber FIES (R\$ milhões)	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Saldo Inicial	222,2	149,7	325,9	552,5	616,8
(+) Receita FIES	321,8	311,7	376,7	352,8	364,0
(-) Repasse	378,3	121,1	128,9	270,4	301,8
(-) Dedução/Provisão FIES	16,0	16,6	19,0	18,1	18,9
(+) Adquiridas	-	2,2	-2,2	-	2,4
(+) Atualização do contas a receber	-	-	-	-	18,7
Saldo Final	149,7	325,9	552,5	616,8	681,3

Tabela 29 – Movimentação do Contas a Compensar FIES

Contas a Compensar FIES (R\$ milhões)	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15
Saldo Inicial	50,0	81,7	87,2	74,4	79,0
(+) Repasse	378,3	121,1	128,9	270,4	301,8
(-) Pagamento de impostos	78,9	24,3	79,2	78,9	91,4
(-) Recompra em leilão	265,9	91,3	63,5	188,4	203,8
(+) Adquiridas	-1,8	-	-	1,0	-
(+) Atualização monetária	-	-	0,9	0,5	1,8
Saldo Final	81,7	87,2	74,4	79,0	87,5

Tabela 30 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	4T14	%	4T15	%
FIES	149,7	26%	681,2	55%
A vencer	79,7	14%	60,4	5%
Vencidas até 30 dias	51,6	9%	84,5	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	55,8	10%	81,8	7%
Vencidas de 61 a 90 dias	45,7	8%	80,3	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	75,7	13%	120,8	10%
Vencidas há mais de 180 dias	115,0	20%	128,3	10%
TOTAL	573,2	100%	1.237,4	100%

Tabela 31 – Aging dos Acordos a Receber*

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	4T14	%	4T15	%
A vencer	15,0	39%	36,7	55%
Vencidas até 30 dias	4,2	11%	5,2	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	2,8	7%	3,8	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	2,3	6%	2,9	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	5,9	15%	7,2	11%
Vencidas há mais de 180 dias	8,5	22%	10,5	16%
TOTAL	38,7	100%	66,5	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto Ex-FIES	9%		12%	

* Nota: Não considera acordos com cartões de crédito

Vale lembrar que a Estácio provisiona 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES. As tabelas 27 e 28 demonstram como a PDD é constituída e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

Tabela 32 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R\$ milhões	31/12/2014	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	31/12/2015
TOTAL	115,0	263,0	(126,7)	136,3	(123,0)	128,3

Tabela 33 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	31/12/2015	31/12/2014
Complemento da provisão	136,3	112,5
Venda de carteira de clientes	(6,6)	
PDD das empresas adquiridas	(4,9)	(13,6)
Outros	-	0,5
Total	124,8	99,4

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 34 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
CAPEX Total (Ex-aquisições)	61,6	75,9	23,1%	189,1	222,1	17,4%
Manutenção	44,7	61,4	37,4%	125,8	137,3	9,2%
Discrecionário e Expansão	16,9	14,5	-14,5%	63,3	84,8	33,9%
Modelo de Ensino	2,1	3,3	57,4%	6,9	10,9	58,0%
Nova Arquitetura de TI	3,9	2,2	-42,5%	12,6	8,5	-32,2%
Projetos de Integração	1,5	1,8	18,2%	2,4	10,3	328,0%
Projeto Tablet	1,2	0,2	-83,6%	14,3	2,4	-83,2%
Parque de Computadores	0,4	-	N.A.	2,1	-	N.A.
Expansão	7,8	6,9	-11,0%	24,9	52,6	111,4%
Aquisições	47,6	27,8	-41,5%	978,6	113,6	-88,4%

No 4T15, o **CAPEX total (ex-aquisições)** totalizou R\$75,9 milhões, 23,1% acima do apresentado no 4T14, basicamente em função da calendarização dos investimentos em manutenção, que totalizaram R\$61,4 milhões no período, 37,4% acima do 4T14, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das unidades. Vale destacar que no ano, o **CAPEX de manutenção** ficou 9,2% acima do ano anterior, praticamente em linha com a variação inflacionária, porém para atender um parque substancialmente maior.

Foram investidos também cerca de R\$3,3 milhões no projeto do **modelo de ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$2,2 milhões na aquisição de hardware e no desenvolvimento do projeto de revisão da **arquitetura de T.I.**, que visa substituir os sistemas acadêmicos legados e também adequar o hardware para o crescimento da Companhia; R\$1,8 milhões em **projetos de integração**, cujo aumento é diretamente relacionado à melhoria da infraestrutura das quatro aquisições de 2014; e R\$0,2 milhão no **projeto tablet**.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R\$6,9 milhões no 4T15 e referem-se a investimentos realizados em novas unidades, expansões em unidades já existentes e novas salas para acomodar o crescimento contínuo da base de alunos.

Vale destacar que vários dos projetos e investimentos mencionados já estavam em desenvolvimento quando as alterações nas regras do FIES, que impactaram fortemente o caixa da Companhia, aconteceram. Dessa forma, o plano de CAPEX da Estácio foi revisto para o ano, sem entretanto deixar de observar os investimentos necessários para a execução da visão de longo prazo da Companhia. Assim, o CAPEX total (ex-aquisições) em 2015 representou 7,5% da receita líquida acumulada, mantendo-se em linha com o realizado nos últimos anos, porém com os maiores crescimentos concentrados nas linhas de expansão e integração de novas unidades.

Capitalização e Caixa

Ao final do 4T15, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava R\$693,8 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\$1,05 bilhão corresponde basicamente a:

- emissões de debêntures da Companhia (1ª série de R\$200 milhões, 2ª série de R\$300 milhões e 3ª série de R\$187 milhões);
- linhas de financiamento junto ao IFC (primeiro empréstimo de R\$48,5 milhões e segundo financiamento no montante de cerca de R\$20 milhões);
- empréstimo em moeda estrangeira contratado junto ao Itaú em março de 2015 (no montante de R\$200 milhões); e
- capitalização das despesas de *leasing* com equipamentos em cumprimento à Lei 11.638.

Além disso, os compromissos a pagar referentes às aquisições realizadas (no montante de R\$103,1 milhões), somados ao saldo a pagar de tributos parcelados, determinam o **endividamento bruto** da Estácio, que totalizou R\$1,17 bilhão no encerramento do 4T15.

Dessa forma, a **dívida líquida** da Companhia atingiu R\$478,1 milhões ao final do 4T15.

Tabela 35 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/12/2014	30/09/2015	31/12/2015
Patrimônio líquido	2.392,9	2.736,9	2.680,6
Caixa e disponibilidades	715,1	721,2	693,8
Endividamento bruto	(668,2)	(1.153,0)	(1.172,4)
Empréstimos bancários	(589,2)	(1.045,4)	(1.049,6)
Curto prazo	(28,5)	(301,3)	(291,3)
Longo prazo	(560,7)	(744,1)	(758,3)
Compromissos a pagar (aquisições)	(59,7)	(92,0)	(103,1)
Parcelamento de tributos	(19,4)	(15,7)	(19,6)
Caixa / Dívida líquida	46,9	(431,8)	(478,6)

Fluxo de Caixa

Tivemos um **fluxo de caixa operacional (FCO)** negativo em R\$23,5 milhões no 4T15, em razão do da redução dos repasses do FIES e do aumento de 23,1% no CAPEX (ex-aquisições), conforme explicado anteriormente. Incluindo o montante de R\$87,5 milhões do FIES de dezembro, que foi repassado em janeiro, o FCO teria sido positivo em R\$64,0 milhões no 4T15.

No acumulado do ano, em 2015, o FCO foi negativo em R\$165,5 milhões, impactados especialmente pela variação negativa no capital de giro em função dos efeitos do novo ciclo de pagamento das mensalidades dos alunos FIES decorrentes da Portaria Normativa nº 23, anunciada em dezembro de 2014 pelo MEC. Além disso, o aumento de R\$33,0 milhões no CAPEX em 2015 em relação ao ano passado também impactou negativamente o FCO. Incluindo o montante de R\$87,5 milhões do FIES de dezembro, que foi repassado em janeiro, o FCO teria sido negativo em R\$78,0 milhões em 2015.

Tabela 36 – Fluxo de Caixa

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	4T14	4T15	2014	2015
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	81,2	69,2	432,9	484,2
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	90,3	146,0	270,6	431,3
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	171,5	215,2	703,5	915,5
Variações nos ativos e passivos:	(89,8)	(162,9)	(328,8)	(859,0)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	81,8	52,4	374,7	56,5
CAPEX (ex-aquisições)	(61,6)	(75,9)	(189,1)	(222,1)
Fluxo de caixa operacional (FCO):	20,2	(23,5)	185,6	(165,5)
Outras atividades de investimentos:	(50,6)	(11,5)	(968,2)	(48,4)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	(30,5)	(35,0)	(782,7)	(214,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	310,7	7,6	758,6	192,8
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	280,2	(27,5)	(24,1)	(21,3)
Caixa no início do exercício	434,9	721,2	739,2	715,1
Aumento nas disponibilidades	280,2	(27,4)	(24,1)	(21,3)
Caixa no final do exercício	715,1	693,8	715,1	693,8

Principais Fatos Marcantes

Aprovação do 4º programa de recompra de ações

Em 06 de agosto de 2015, a Estácio anunciou a aprovação do do 4º programa de recompra de ações de sua própria emissão. Por este programa, poderão ser adquiridas até 9.500.550 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, equivalentes, na data da aprovação do programa, a 3% das ações totais emitidas pela Companhia. O prazo deste programa encerra-se em 29 de julho de 2016.

Sétima Edição do Seminário de Pesquisa da Estácio

Em 24 de outubro de 2014 realizamos a Sétima Edição do Seminário de Pesquisa da Estácio. A finalidade do Seminário é dupla: (i) servir de espaço de apresentação e discussão de projetos de pesquisa desenvolvidos nas diferentes áreas de conhecimento, e (ii) promover a integração e interlocução entre pesquisadores, professores e estudantes do Ensino Superior, oriundos de todo o país, e abarcando instituições de pesquisa, programas de pós-graduação stricto e lato sensu e todas as modalidades de graduação.

Nos últimos três anos, o Seminário incorporou a Jornada de Iniciação Científica da Universidade Estácio de Sá. Desde a sua primeira edição, no ano de 2009, o Seminário vem crescendo significativamente, ganhando em expressividade e na qualidade das apresentações e discussões, e enfrentando o desafio de reunir e valorizar a participação igualitária, na condição de expositores, de pesquisadores em variadas etapas de formação acadêmica e amadurecimento científico.

Para a edição 2015, foi recebido o número recorde de 1.818 inscrições de trabalhos, de 120 instituições, públicas e privadas, de todo o país, além de trabalhos vinculados a hospitais e institutos de pesquisa. Para o necessário exame e seleção, 357 pareceristas de 45 instituições procederam 4593 avaliações, com cada trabalho passando por no mínimo duas e no máximo cinco avaliações. Os trabalhos foram pontuados, sem identificação dos autores, a partir de cinco indicadores: relevância do tema, adequação e clareza dos objetivos, adequação metodológica, análise dos resultados, e consistência das conclusões.

Estácio investe em fidelização e cria a Central do Aluno



Nova Central do Aluno da Estácio no Rio de Janeiro

Em 05 novembro de 2015, a Estácio inaugurou no bairro de Ipanema, na cidade do Rio de Janeiro, a sua nova “Central do Aluno”. O novo Contact Center da Estácio tem o objetivo de fidelizar os alunos e potencializar os números de captação e renovação. A criação da nova “Central do Aluno” remodelou os canais de atendimento da Estácio, ampliando a abrangência e profundidade do relacionamento da instituição com seus alunos durante toda a vida acadêmica, desde a inscrição no vestibular até depois da formatura.

O projeto, realizado em parceria com a TOTVS ao longo dos últimos dois anos, funciona em diversas frentes: canais de atendimento presencial e online, aplicativos mobile, e uma nova estratégia de relacionamento com o cliente, englobando todas as unidades de negócios.

A “Central do Aluno” também oferece serviços de apoio acadêmico, profissional e pessoal, como suporte psicopedagógico, orientação para processo seletivo, metodologia de estudo, orientação vocacional e de planejamento de carreira.

Uma das premissas dos atendentes deste novo Contact Center é que eles devem ser alunos Estácio, de cursos variados. Além do salário, os atendentes têm 80% de bolsa de estudo (graduação ou pós-graduação) e remuneração variável por produtividade. Para momentos de dificuldade financeira, a Estácio estruturou nos novos canais de atendimento e uma ilha financeira com expertise única nesta área, especialmente para tratar, por exemplo, de negociação de pagamentos e emissão de boletos, além de oferecer o financiamento sem juros.

Estácio realiza o I Fórum de Responsabilidade Social



Rogério Melzi (Presidente da Estácio) e João Barroso (Diretor Executivo de Relações Corporativas e Sustentabilidade da Estácio) com os convidados: Pedro Werneck (Instituto da Criança), Martina Engel (Instituto Kinder), Luiz Alfaya (Instituto Criar) e Joana Miraglia (Instituto Reação).

O "I Fórum de Responsabilidade Social" da Estácio aconteceu no dia 11 de novembro de 2015 e teve por objetivo apresentar o Programa "EDUCAR PARA TRANSFORMAR" e seus pilares, bem como aproximar os parceiros institucionais que compõem esse programa. O evento, que aconteceu na Educare, universidade corporativa da Estácio, reuniu Secretários de Estado, representantes e fundadores de institutos e ONG's e formadores de opinião.

O presidente da Estácio, Rogério Melzi abriu o evento com uma palestra sobre a importância da educação na formação de cidadãos e homenageou personalidades pela sua contribuição para a Cultura, Cidadania, Esporte e Educação: Secretário Municipal de Cultura - RJ Marcelo Calero, Diretor-Fundador do Instituto Reação Flávio Canto, Secretário Estadual de Esporte, Lazer e Juventude - RJ Marco Antonio Cabral, Sub Secretária de Gestão da Secretaria Estadual de Educação - RJ Patrícia Tinoco e Secretário Municipal de Educação – SP Gabriel Chalita. Placas de reconhecimento foram entregues com o apoio do Vinícius, mascote dos Jogos Rio 2016.

Para participar do painel de responsabilidade social, foram convidados Pedro Werneck (Instituto da Criança), Martina Engel (Instituto Kinder), Luiz Alfaya (Instituto Criar) e Joana Miraglia (Instituto Reação). Foram discutidos assuntos de grande interesse para o Terceiro Setor, como investimento social, gestão de negócios sociais, leis de incentivo e formação de jovens em vulnerabilidade social.

Aquisição da Faculdade de Castanhal (FCAT)



Entrada da Faculdade de Castanhal (FCAT).

Em 17 de novembro de 2015, a Estácio adquiriu a totalidade das quotas da Faculdade Integradas de Castanhal Ltda., sociedade limitada, com sede no município de Castanhal, Estado do Pará, mantenedora da Faculdade de Castanhal (FCAT). Fundada em 2007, a FCAT possui aproximadamente 2.700 alunos, 9.225 vagas totais autorizadas, contando em seu portfólio com 12 cursos superiores e 24 de pós-graduação, além de cursos de extensão. Em 2013, foi avaliada pelo MEC, que emitiu um Conceito Institucional (CI) 4, numa escala de 1 a 5. Localizada no município de Castanhal, sua área de influência abrange 14 municípios, que em conjunto totalizam cerca de 600 mil habitantes.

Credenciamento de novos polos

Em 27 de novembro de 2015, de acordo com a Portaria Nº 921, a Universidade Estácio de Sá (UNESA) teve mais 45 polos de apoio presencial credenciados para oferta de cursos superiores na modalidade a distância, no âmbito do processo de aumento de abrangência que estava em curso. Com a aprovação dos 16 polos do Centro Universitário Estácio de Santa Catarina, divulgada no Comunicado ao Mercado do dia 25 de novembro de 2015, ao todo a Estácio passou a contar com 61 novos polos habilitados para iniciar operações e serem somados à rede de 170 polos, que estavam em operação em 30 de setembro de 2015. Dessa forma, o credenciamento destes novos polos, além de ampliar a capacidade de distribuição do ensino a distância da Estácio, permite também continuar com o objetivo de ofertar a modalidade para todas as suas unidades próprias da Companhia. A expansão do segmento de ensino a distância está relacionada à estratégia de diversificação de negócios da Estácio e o credenciamento dos novos polos é um importante passo para o atingimento dos objetivos da Companhia.

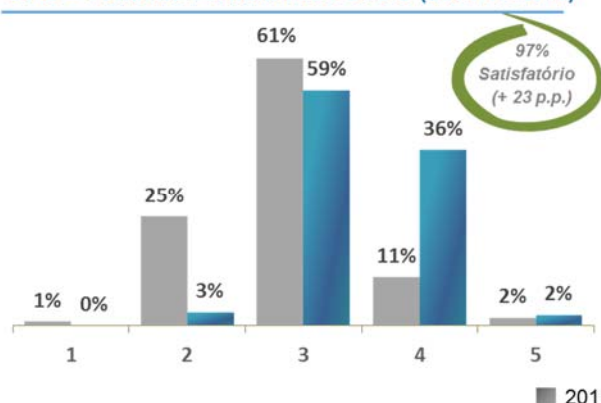
Credenciamento da Faculdade Estácio de Cuiabá

Em 29 de novembro de 2015, de acordo com a Portaria Nº 1.104, a Faculdade Estácio de Cuiabá foi credenciada para a oferta inicial de 5 cursos do portfólio Estácio, totalizando 1.000 vagas anuais. Esta nova Instituição será instalada na Avenida Coronel Escolástico, nº 357, bairro Bandeirantes, no Município de Cuiabá, no Estado do Mato Grosso. O credenciamento desta nova Instituição também representa um acontecimento importante para outra estratégia da Estácio, que é ampliar a cobertura de unidades próprias, estando fisicamente presente, por meio de pelo menos um campus universitário nos principais centros urbanos do país, utilizando uma marca única, a marca “Estácio”, com o objetivo de ser reconhecida nacionalmente como sinônimo de qualidade e inovação.

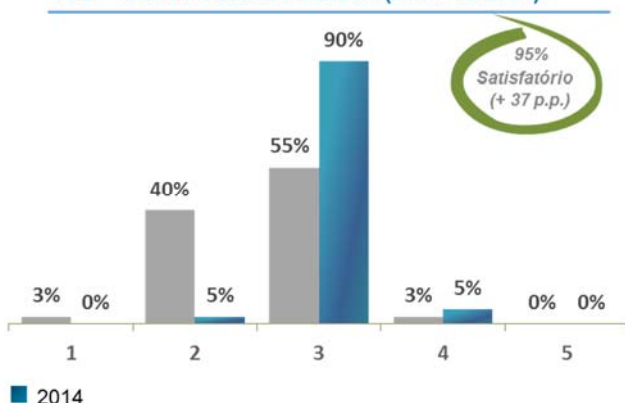
Resultados SINAES

A Estácio apresentou um excelente desempenho nos conceitos que medem a qualidade do ensino, divulgados pelo Ministério da Educação (MEC) em 18 de dezembro de 2015. Os gráficos abaixo apresentam as notas do Conceito Preliminar de Curso (CPC) e do Índice Geral de Cursos (IGC), ambos referentes ao ciclo do ano de 2014, quando foram avaliados os cursos de Engenharia, de TI e Licenciaturas.

CPC – Conceito Preliminar de Curso (2014 vs 2011)



IGC – Índice Geral de Cursos (2014 vs 2011)



O CPC representa a média de diversas medidas de qualidade de um determinado curso, levando em conta a nota dos alunos concluintes no ENADE, corpo docente, programa pedagógico e infraestrutura. O IGC, por sua vez, considera a média ponderada dos CPCs referentes ao último triênio (neste ciclo, 2014, 2013 e 2012). Para ambos os índices, a escala de avaliação varia de 1 a 5.

Em relação ao CPC de 2014, a Estácio apresentou ótimos resultados, atestando a qualidade crescente do seu modelo de ensino. De todos os cursos avaliados com conceito, 97%, ou 158 cursos, apresentaram conceito satisfatório (maior ou igual a 3), em comparação com 74% em 2011, último ciclo de avaliação do mesmo grupo de cursos. Ainda, 38% dos cursos avaliados obtiveram conceitos 4 ou 5, contra 13% do último ciclo.

Em relação ao IGC, também obtivemos excelentes indicadores: 95% das instituições da Estácio tiveram notas iguais ou superiores a 3 em 2014 (triênio 2012-13-14). Este índice também apresenta uma evolução positiva em comparação ao desempenho de 88% de IGCs com notas iguais ou superiores a 3 em 2013 (triênio 2011-12-13).

Estácio fecha 2015 com 7 novas parceiras internacionais

A Estácio fecha o ano de 2015 com sete novas parcerias internacionais. Colômbia, China, Estados Unidos, Reino Unido e Portugal constituem a lista. Em sua maioria, os convênios já estão rendendo frutos. Em agosto de 2015, por exemplo, colaboradores e alunos da Estácio participaram de um curso de curta duração em Business na Regent's University London.

A Assessoria de Cooperação Internacional da Estácio frisa o importância desses convênios inclusive para quem já estava associado a uma das instituições. "A profa. Renata Jabour Saraiva realiza seu doutorado no Instituto

Politécnico da Guarda (Portugal). Estamos certos de que o convênio certamente fortalecerá os laços entre a docente e o instituto português", diz o Prof. Christiano Machado, coordenador da ACI.

No caso do curso do Direito da UNESA, diversas atividades acadêmico-científicas são pretendidas em colaboração com a escola de Direito da Universidade de Mercer, nos Estados Unidos, sob a coordenação do Prof. Rafael Mário Iorio Filho.

Alunos premiados no Programa de Bolsas Iberoamericanas Santander 2015 passarão seis meses no próximo ano realizando intercâmbio no Instituto Superior Técnico de Lisboa e na Universidad Nacional de Colombia, instituições conveniadas do Programa.

Estácio Cidadã

Projeto Estácio Educar Ensino Médio apoia ensino da rede pública

O Projeto Educar Ensino Médio é uma iniciativa da Estácio para que os alunos da rede pública possam cruzar a linha de chegada do ensino médio em melhor posição competitiva. O programa oferece aulas de comunicação e expressão escrita, além de palestras de motivação e orientação vocacional, que irão preparar estudantes do 2º e 3º anos para que obtenham melhores resultados nas diversas modalidades de vestibular e na redação do ENEM. O projeto visa: (i) fomentar a capacitação dos alunos de ensino médio para acesso ao ensino superior; (ii) melhorar o desempenho dos alunos no Exame Nacional dos Estudantes (ENEM); (iii) integrar o espaço da Universidade à comunidade; (iv) apresentar a Estácio a alunos e professores do ensino médio e (v) proporcionar a estudantes a proximidade com novas tecnologias de ensino-aprendizagem.

Serão organizadas atividades como oficinas de estudo, onde o foco principal é a questão da escrita e da leitura, assim como aspectos recorrentes de nossa sociedade como meio ambiente, ética, cidadania, e outros temas que têm sido constantemente abordados nas redações de concursos, vestibulares e entrevistas de emprego. Também serão organizadas palestras de cunho vocacional: sobre as aptidões discentes, seus potenciais e suas dificuldades.

O estudante recebe material didático para que possa desenvolver suas atividades, em especial leituras que fomentem o debate. Os casos e exercícios propostos servem como ambiente de debate, no qual os alunos devem ser convidados a falar e escrever. Vídeos e material extra são indicados pelo docente para desenvolver suas práticas. O professor conduz as aulas na parte expositiva, partindo da premissa de que os estudantes se prepararam para as mesmas estudando os conceitos básicos. As aulas acontecem nas unidades Estácio.

Estácio recebe Medalha Tiradentes por serviços na área da Educação



Professor Ronaldo Mota (Diretor Executivo de Ensino a Distância da Estácio), Rogério Melzi (Presidente da Estácio), Deputado Jorge Felipe Neto e João Barroso (Diretor Executivo de Relações Corporativas e Sustentabilidade da Estácio).

No dia 07 de dezembro de 2015, a Estácio recebeu a Medalha Tiradentes, a mais importante comenda concedida pela Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro. A solenidade, que foi realizada na própria ALERJ, marcou o reconhecimento da instituição pelos relevantes serviços prestados pela causa pública da Educação nestes 45 anos. Estiveram presentes diretores executivos e colaboradores da companhia.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 11 de março de 2016 (sexta-feira)	Data: 11 de março de 2016 (sexta-feira)
Horário: 10h00 (Brasília) / 08h00 (US ET)	Horário: 11h30 (Brasília) / 09h30 (US ET)
Telefones de Conexão: +55 (11) 3127-4971 / 3728-5971	Telefone de Conexão: +1 (412) 317-5449
Código de acesso: Estácio	Código de acesso: Estácio
Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ri	Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ir
Replay: disponível até 17/03	Replay: disponível até 17/03
Telefone: +55 (11) 3127 4999	Telefone: +1 (412) 317-0088
Código de acesso: 93150945	Código de acesso: 10080392

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			Consolidado		
	4T14	4T15	Variação	2014	2015	Variação
Receita Operacional Bruta	887,7	1.060,1	19,4%	3.416,0	4.330,9	26,8%
Mensalidades	839,3	1.029,5	22,7%	3.312,5	4.197,8	26,7%
Pronatec	30,8	11,9	-61,4%	64,1	63,3	-1,2%
Outras	17,6	18,7	6,2%	39,4	69,8	77,2%
Deduções da Receita Bruta	(235,4)	(341,9)	45,2%	(1.011,5)	(1.391,5)	37,6%
Descontos e Bolsas	(192,6)	(258,6)	34,3%	(856,9)	(1.165,4)	36,0%
Impostos	(27,2)	(31,3)	15,1%	(100,7)	(121,4)	20,6%
FGEDUC	(15,6)	(18,6)	19,2%	(54,0)	(71,2)	31,9%
Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	(28,1)	N.A.	-	(28,1)	N.A.
Outras deduções	-	(5,4)	N.A.	-	(5,4)	N.A.
Receita Operacional Líquida	652,4	718,2	10,1%	2.404,5	2.939,4	22,2%
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	28,1	N.A.	-	28,1	N.A.
Receita Operacional Líquida Recorrente	652,4	746,3	14,4%	2.404,5	2.967,5	23,4%
Custos dos Serviços Prestados	(374,8)	(423,1)	12,9%	(1.375,8)	(1.660,5)	20,7%
Pessoal	(262,5)	(306,3)	16,7%	(998,2)	(1.212,2)	21,4%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(46,8)	(56,0)	19,7%	(176,5)	(217,9)	23,5%
Material Didático	(23,1)	(10,1)	-56,3%	(60,5)	(47,9)	-20,8%
Serviços de terceiros e outros	(20,0)	(28,5)	42,5%	(69,3)	(99,6)	43,7%
Depreciação e amortização	(22,5)	(22,1)	-1,8%	(71,4)	(83,0)	16,2%
Lucro Bruto	277,5	295,1	6,3%	1.028,6	1.278,9	24,3%
Margem Bruta	42,5%	41,1%	-1,4 p.p.	42,8%	43,5%	0,7 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(188,7)	(233,9)	24,0%	(622,2)	(783,5)	25,9%
Despesas Comerciais	(63,2)	(116,1)	83,7%	(238,5)	(335,3)	40,6%
PDD	(39,3)	(55,4)	41,0%	(103,3)	(127,7)	23,6%
Publicidade	(23,9)	(60,7)	154,0%	(135,2)	(207,6)	53,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(125,3)	(117,8)	-6,0%	(383,5)	(448,2)	16,9%
Pessoal	(50,8)	(35,2)	-30,7%	(168,7)	(141,8)	-15,9%
Outros	(57,4)	(57,0)	-0,7%	(178,2)	(224,9)	26,2%
Depreciação	(17,2)	(25,6)	48,8%	(36,6)	(81,5)	122,7%
Outras receitas operacionais	4,5	7,2	60,0%	18,2	20,5	12,6%
EBIT	93,4	68,4	-26,8%	424,7	515,9	21,5%
Margem EBIT	14,3%	9,5%	-4,8 p.p.	17,7%	17,6%	-0,1 p.p.
(+) Depreciação e amortização	39,7	47,8	20,4%	107,9	164,5	52,5%
EBITDA	133,1	116,2	-12,7%	532,6	680,4	27,8%
Margem EBITDA	20,3%	16,2%	-4,1 p.p.	22,2%	23,1%	0,9 p.p.
(-) Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	(28,1)	N.A.	-	(28,1)	N.A.
(+) Resultado Financeiro Operacional	(6,7)	18,9	N.A.	(14,1)	21,8	N.A.
EBITDA Recorrente Ajustado	126,4	163,2	29,1%	518,5	730,3	40,8%
Margem EBITDA Recorrente Ajustada	19,4%	21,9%	2,5 p.p.	21,6%	24,6%	3,0 p.p.
Resultado financeiro	(12,2)	0,8	-106,6%	8,3	(31,7)	N.A.
Depreciação e amortização	(39,7)	(47,8)	20,4%	(107,9)	(164,5)	52,5%
Contribuição social	(1,2)	(1,5)	25,0%	(3,1)	(1,6)	-48,4%
Imposto de renda	0,9	(2,6)	-388,9%	(4,1)	2,0	-148,8%
(-) Resultado Financeiro Operacional	6,7	(18,9)	N.A.	14,1	(21,8)	N.A.
Lucro Líquido Recorrente	80,9	93,2	15,2%	425,7	512,7	20,5%
Margem Líquida Recorrente	12,4%	12,5%	0,1 p.p.	17,7%	17,3%	-0,4 p.p.
(-) Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	(28,1)	N.A.	-	(28,1)	N.A.
Lucro Líquido	80,9	65,1	-19,5%	425,7	484,7	13,9%
Margem Líquida	12,4%	9,1%	-3,3 p.p.	17,7%	16,5%	-1,2 p.p.

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	31/12/2014	30/09/2015	31/12/2015
Ativo Circulante	1.475,8	2.149,0	2.118,0
Caixa e equivalentes	48,0	11,6	48,4
Títulos e valores mobiliários	667,1	709,6	645,4
Contas a receber	451,4	1.054,1	1.078,8
Contas a compensar	85,1	83,1	90,7
Diferencial de swap a receber		31,0	24,8
Adiantamentos a funcionários/terceiros	50,4	40,8	28,8
Despesas antecipadas	66,2	66,1	62,2
Impostos e contribuições	70,6	117,2	99,0
Outros	37,0	35,6	40,0
Ativo Não-Circulante	2.038,4	2.173,2	2.242,0
Realizável a Longo Prazo	197,1	216,7	217,2
Despesas antecipadas	8,8	15,0	11,8
Depósitos judiciais	120,9	115,8	108,9
Impostos e contribuições	25,3	28,5	32,6
Impostos diferidos e outros	42,0	57,4	63,9
Permanente	1.841,4	1.956,6	2.024,8
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	465,7	506,1	535,9
Intangível	1.375,4	1.450,2	1.488,7
Total do Ativo	3.514,2	4.322,3	4.360,1
Passivo Circulante	398,2	680,0	746,2
Empréstimos e financiamentos	28,5	301,3	291,3
Fornecedores	49,8	46,6	59,2
Salários e encargos sociais	121,6	207,9	122,7
Obrigações tributárias	40,5	62,6	80,1
Mensalidades recebidas antecipadamente	20,1	11,1	23,5
Adiantamento de convênio	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	3,6	0,8	2,3
Partes relacionadas		0,3	0,5
Dividendos a pagar	101,2	0,0	115,1
Preço de aquisição a pagar	20,5	36,0	42,0
Outros	9,6	10,7	6,6
Exigível a Longo Prazo	722,6	905,3	933,3
Empréstimos e financiamentos	560,7	744,1	758,3
Contingências	26,9	26,4	25,3
Adiantamento de convênio	6,3	4,1	3,4
Parcelamento de tributos	15,8	14,9	17,4
Provisão para desmobilização de ativos	15,0	16,4	16,6
Impostos diferidos	46,3	28,9	36,1
Preço de aquisição a pagar	39,2	55,9	61,1
Outros	12,4	14,6	15,3
Patrimônio Líquido	2.392,9	2.736,9	2.680,6
Capital social	1.053,1	1.064,9	1.064,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	642,7	656,4	661,8
Reservas de lucros	748,7	748,7	1.118,3
Resultado do período	-	419,6	-
Ações em Tesouraria	(24,9)	(125,9)	(137,6)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.513,6	4.322,3	4.360,1

Demonstração do Fluxo de Caixa

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	4T15	4T14	2015	2014
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	69,2	81,2	484,2	432,9
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	146,0	90,3	431,3	270,6
Depreciação e amortização	47,5	39,5	163,6	107,3
Amortização dos custos de captação de empréstimo	0,2	0,2	0,9	0,6
(Ganho) perda na baixa de imobilizado e intangível	0,3	4,8	(3,2)	3,8
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	54,8	38,4	124,8	99,4
Variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira	(4,2)	-	37,7	-
Perda com instrumento derivativo - swap	6,2	-	(24,8)	-
Opções outorgadas - Provisão stock options	4,5	5,7	19,2	20,4
Provisão para Incentivo de Longo Prazo (ILP)	-	-	-	-
Provisão para contingências	0,6	4,3	11,2	17,1
Apropriação de convênios	-	-	-	-
Atualização do contas a receber - FIES	(18,7)	-	(18,7)	-
Ajuste a valor presente - contas a receber - FIES	28,1	-	28,1	-
Atualização de compromissos a pagar	-	-	-	-
Atualização de créditos tributários	(6,0)	(19,4)	(9,5)	(22,3)
Juros sobre empréstimos e Financiamentos	29,1	15,8	92,0	39,7
Atualização da provisão para desmobilização	-	-	-	-
Equivalência patrimonial	-	-	-	-
Outros	3,6	1,1	10,0	4,6
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	215,2	171,5	915,5	703,5
Variações nos ativos e passivos:	(162,9)	(89,8)	(859,0)	(328,8)
(Aumento) em contas a receber	(88,8)	45,6	(757,7)	(195,7)
Redução (aumento) em outros ativos	(12,0)	(34,4)	(8,7)	(47,5)
(Aumento) Redução em Adiantamentos a funcionários / terceiros	13,1	(14,6)	22,9	(16,3)
(Aumento) Redução de despesas antecipadas	4,0	(19,6)	4,0	(4,2)
(Aumento) Redução de impostos e contribuições	20,0	16,2	(26,2)	(29,5)
Aumento (redução) em fornecedores	11,8	(4,7)	4,6	6,6
Aumento (redução) em obrigações tributárias	1,9	(13,6)	8,1	(6,3)
Aumento (redução) em salários e encargos sociais	(87,8)	(47,9)	(3,2)	32,5
(Redução) em mensalidades recebidas antecipadamente	12,4	10,9	3,5	7,3
Condenações cíveis/trabalhistas	(1,7)	(8,5)	(12,9)	(23,1)
(Redução) em preço de aquisição a pagar	(2,7)	(33,6)	(12,2)	(47,8)
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	(0,0)	(0,0)	-	(0,0)
Aumento (Redução) em outros passivos	(3,2)	43,0	0,2	47,4
Redução (Aumento) em parcelamento de tributos	(0,5)	(0,3)	(4,2)	(8,6)
(Redução) no ativo não circulante	3,5	0,9	(9,4)	2,1
Aumento em depósitos judiciais	6,9	(4,3)	12,0	(16,6)
Juros pagos de empréstimo	(39,7)	(26,5)	(76,5)	(31,6)
IRPJ e CSLL Pagos	0,0	1,7	(3,3)	2,6
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	52,4	81,8	56,5	374,7
CAPEX (ex-aquisições)	(75,9)	(61,6)	(222,1)	(189,1)
Fluxo de caixa operacional (FCO):	(23,5)	20,2	(165,5)	185,6
Outras atividades de investimentos:	(11,5)	(50,6)	(48,4)	(968,2)
Aquisições	(37,6)	(47,6)	(123,4)	(978,6)
Aquisição de controladas, líquido do caixa obtido na aquisição	26,5	(1,3)	72,0	10,2
Amortização dos custos de captação de empréstimo	0,2	0,2	0,9	0,6
Outros	0,3	4,8	2,0	(0,4)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	(35,0)	(30,5)	(214,0)	(782,7)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	7,6	310,7	192,8	758,6
Aumento de capital decorrente de exercício de opções de ações	0,0	(0,0)	11,8	42,4
Aquisição de ações em tesouraria	(11,7)	(512,4)	(112,8)	(13,5)
Dividendos distribuídos	-	-	-	-
Dividendos	(0,0)	0,0	(101,2)	(58,0)
Mútuo com controladas	0,5	(0,0)	0,5	0,3
Ágio na subscrição de ações	-	498,9	-	498,9
Pagamento de ILP com ações em tesouraria	-	-	(3,8)	-
Valor recebido pela emissão de debêntures	-	300,7	187,0	300,7
Valor de captação de empréstimos e financiamentos	17,7	(12,1)	223,2	(12,1)
Amortização de empréstimos e financiamentos	1,1	35,7	(12,1)	-
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	(27,5)	280,2	(21,3)	(24,1)
Caixa no início do exercício	721,2	434,9	715,1	739,2
Aumento nas disponibilidades	(27,4)	280,2	(21,3)	(24,1)
Caixa no final do exercício	693,8	715,1	693,8	715,1

Anexo I – Provisionamento FIES

Detalhamos 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.

Observamos também que, desde o 4T13, voltamos a apresentar em nossas demonstrações de resultado a linha de “Provisionamento FIES” consolidada na rubrica de “Provisão para Devedores Duvidosos”, 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 de 2014. A partir de fevereiro, o risco passou a ser coberto pelo FGEDUC inclusive para contratos com fiador (nas proporções entre governo e mantenedoras já conhecidas) sendo que, em contrapartida, fazemos a contribuição de 5,63% também para os novos alunos com fiador, o que vem levando ao aumento no nível de deduções da receita bruta referentes ao FGEDUC.

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

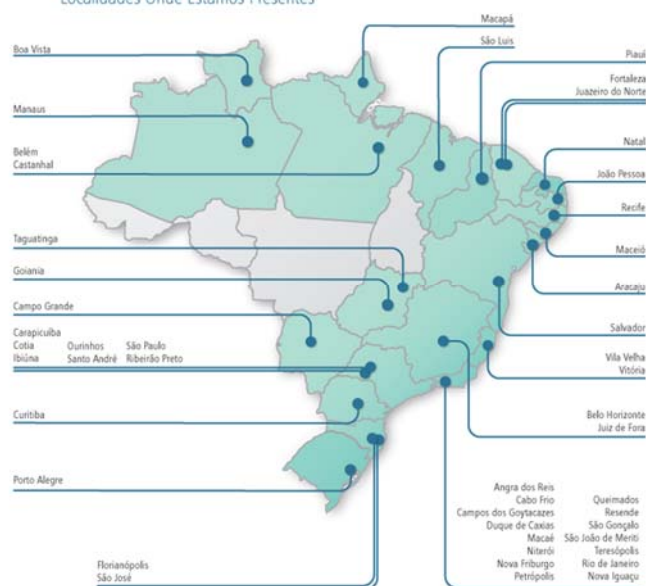
Solidez Financeira

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

Ao final de 2015, a Estácio tinha 502 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional que, após as aquisições dos últimos anos, opera em todos os estados do país, conforme abaixo:

Rede Presencial

Localidades Onde Estamos Presentes



Rede EAD

