



Estácio

RESULTADOS DO 3T11

Eduardo Alcalay
Presidente

Rogério Melzi
Diretor Financeiro e DRI

Novembro, 2011

Mais alunos, mais EBITDA, mais margem, mais lucro, sem não recorrentes

- ◆ **Terceiro ciclo de captação recorde consecutivo:** 61,5 mil novos alunos (+26,0%)
- ◆ **Ganhos de eficiência:** expansão de margens em função de aumento na receita e maior eficiência nos custos com pessoal e G&A
- ◆ **Integração das aquisições:** unidades adquiridas contribuem para a expansão da margem consolidada
- ◆ **Maior rentabilidade:** Lucro Líquido de R\$31,1 milhões (+22,9%)

◆ Decisão de não utilizar mais o critério “não recorrentes”

◆ **Motivadores:**

- Maior alinhamento com o ITR e base para Remuneração Variável
- Demanda crescente de analistas e investidores
- Mais clareza nos resultados

◆ Não muda nossas expectativas de longo prazo em termos de margem e ganho de eficiência



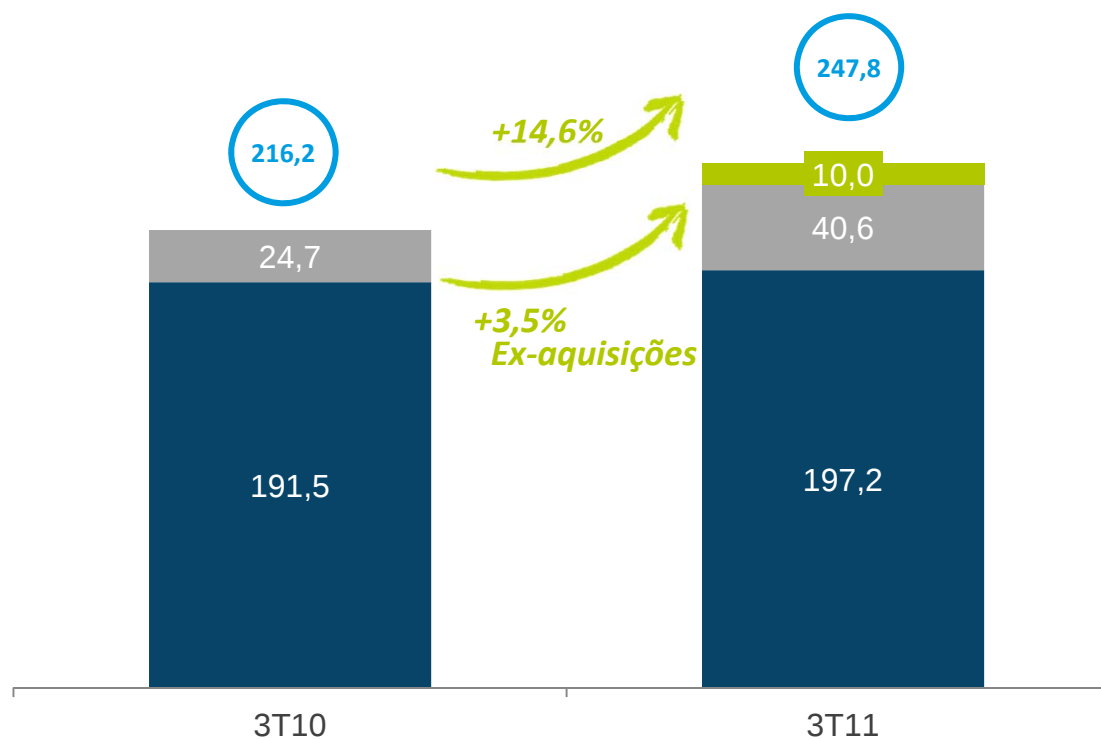
Expansão de margem devido ao sucesso do modelo de gestão: centralização, escalabilidade e novo modelo de ensino

Principais indicadores (R\$ milhões)	3T10	3T11	<i>Variação</i>	3T11 ex. aquisições	<i>Variação</i>
Receita líquida	249,5	288,3	15,6%	274,1	9,8%
EBIT	22,0	32,1	45,9%	28,6	30,0%
EBITDA	34,0	47,3	39,1%	43,6	28,2%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>13,6%</i>	<i>16,4%</i>	<i>2,8 p.p.</i>	<i>15,9%</i>	<i>2,3 p.p.</i>

Principais indicadores (R\$ milhões)	9M10	9M11	<i>Variação</i>	9M11 ex. aquisições	<i>Variação</i>
Receita líquida	763,7	854,0	11,8%	822,6	7,7%
EBIT	50,4	73,1	45,0%	69,5	37,9%
EBITDA	84,6	113,8	34,5%	109,7	29,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,1%</i>	<i>13,3%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>13,3%</i>	<i>2,2 p.p.</i>

BASE DE ALUNOS POR MODALIDADE DE ENSINO

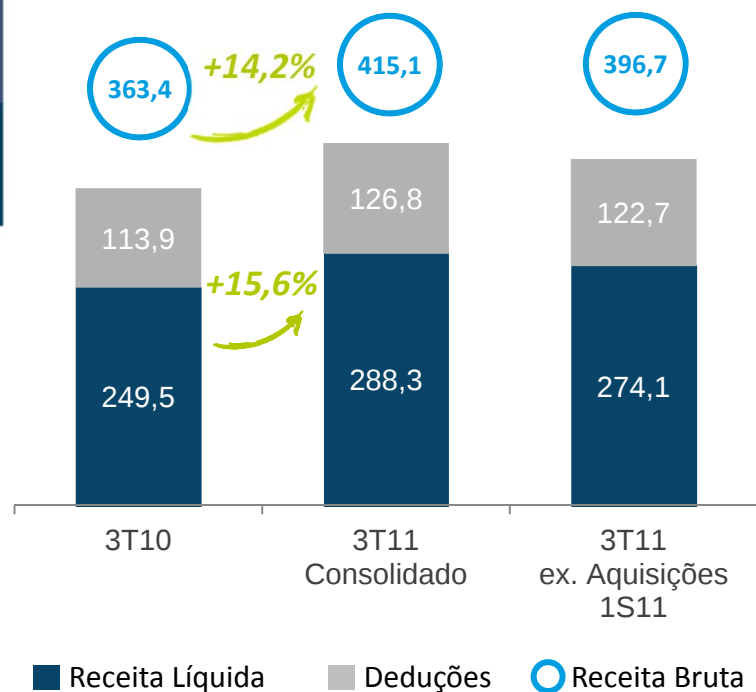
■ Presencial ■ Aquisições 2011 (Em milhares de alunos)
■ EAD ○ Base total de alunos



- ◆ Retomada do crescimento da base presencial após três recordes seguidos de captação
- ◆ Aumento na base EAD também reflete uma série de captações bem sucedidas e o lançamento de novos cursos

RECEITA OPERACIONAL

(Em milhões de reais)



- ◆ Aumento na receita segue o incremento na base orgânica de alunos no período
- ◆ O ticket médio reflete o ajuste inflacionário nos preços
- ◆ Tendência de aumento para o 4º tri, por conta da estratégia de campanhas

(Em R\$)

Ticket Médio Presencial Consolidado

Ticket Médio Presencial Ex. Aquisições

Ticket Médio EAD

3T10 3T11 Var.

412,8 430,4 4,3%

412,8 428,3 3,7%

167,3 170,1 1,7%

Análise Vertical (% da receita líquida)	3T10	3T11	<i>Variação</i>	3T11 ex. aquisições	<i>Variação</i>
Custo Caixa*	-64,9 %	-62,5 %	+2,4 p.p.	-62,7 %	+2,2 p.p.
Pessoal	-41,4%	-38,6%	+2,8 p.p.	-38,5%	+2,9 p.p.
INSS	-7,7%	-8,4%	-0,7 p.p.	-8,5%	-0,8 p.p.
Aluguéis, cond. e IPTU	-9,7%	-9,3%	+0,4 p.p.	-9,4%	+0,3 p.p.
Material Didático	-1,3%	-1,7%	-0,4 p.p.	-1,8%	-0,5 p.p.
Outros	-4,8%	-4,5%	+0,3 p.p.	-4,5%	+0,3 p.p.

*Custo dos serviços prestados excluindo depreciação.

- ◆ Ganhos relevantes nos custos com pessoal graças à contínua evolução do modelo de ensino e também a um planejamento acadêmico (formação de turmas) cada vez mais eficiente
- ◆ Aluguéis e Outros refletindo benefícios com o aumento da receita e da gestão matricial

DESPESAS COMERCIAIS, G&A



Análise Vertical (% da receita líquida)	3T10	3T11	Variação	3T11 ex. aquisições	Variação
Despesas comerciais, G&A *	-23,0 %	-22,4 %	+ 0,6 p.p.	-22,8 %	+ 0,2 p.p.
Despesas comerciais	-7,6 %	-7,6 %	+ 0,0 p.p.	-7,8 %	- 0,2 p.p.
PDD	-2,5%	-2,8%	-0,3 p.p.	-2,9%	-0,4 p.p.
Publicidade	-5,1%	-4,8%	+0,3 p.p.	-4,9%	+0,2 p.p.
Despesas G&A *	-15,4 %	-14,8 %	+ 0,6 p.p.	-15,0 %	+ 0,4 p.p.
Pessoal e encargos	-7,5%	-6,2%	+1,3 p.p.	-6,3%	+1,2 p.p.
Serviços de Terceiros	-4,8%	-4,1%	+0,7 p.p.	-4,1%	+0,7 p.p.
Alugueis de Máquinas e arrendamento mercantil	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.	-0,2%	0,0 p.p.
Outras Receitas Operacionais	1,2%	1,1%	-0,1 p.p.	1,2%	0,0 p.p.
Provisão para Contingências	-0,2%	-1,4%	-1,1 p.p.	-1,4%	-1,1 p.p.
Outras	-3,9%	-4,2%	-0,3 p.p.	-4,2%	-0,3 p.p.

*Despesas comerciais, gerais e administrativas excluindo depreciação.

PDD E RECEBÍVEIS



Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11 Consolidado	3T11 ex. aquisições²
Contas a Receber Bruto	267,1	210,9	234,4	273,1	283,2	259,5
FIES	17,5	15,3	21,2	25,4	31,0	31,0
Mensalidades de alunos	193,5	157,4	164,6	198,7	195,0	173,7
Cartões a receber	11,8	6,9	12,8	10,8	16,4	15,6
Acordos a receber	41,5	26,9	31,7	32,4	35,5	33,9
Taxas a receber	2,9	4,4	4,1	5,7	5,3	5,3
Créditos a identificar	(7,8)	(9,2)	(5,5)	(6,8)	(5,2)	(5,3)
Saldo PDD	(110,4)	(45,4)	(49,9)	(55,8)	(56,0)	(44,7)
Contas a Receber Líquido	148,9	156,4	179,0	210,5	221,9	209,5
(-) FIES	(17,5)	(15,3)	(21,2)	(25,4)	(31,0)	(31,0)
Contas a Receber Líquido Ex. FIES	134,6	141,1	157,8	185,0	190,9	178,5
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.008,1	1.016,2	1.036,0	1.119,3	1.106,5	1.075,0
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES	47	50	55	60	62	60

¹ Calculado com base na receita líquida dos últimos 12 meses

² Empresas adquiridas desde o início de 2011: Atual, FAL, FATERN e Academia do Concurso.

AGING DOS RECEBÍVEIS E ACORDOS



Composição do contas a receber por idade (R\$ milhões)

FIES
A vencer
Vencidas até 30 dias
Vencidas de 31 a 60 dias
Vencidas de 61 a 90 dias
Vencidas de 91 a 179 dias
Vencidas a mais de 180 dias
Total

3T10	%	3T11	%
17,5	7%	31,0	11%
55,0	21%	90,8	32%
37,1	14%	45,4	16%
17,3	6%	19,7	7%
6,4	2%	6,0	2%
26,8	10%	34,3	12%
106,9	40%	56,0	20%
267,1	100 %	283,2	100 %

Composição dos acordos por idade (R\$ milhões)

A vencer
Vencidas até 30 dias
Vencidas de 31 a 60 dias
Vencidas de 61 a 90 dias
Vencidas de 91 a 179 dias
Vencidas a mais de 180 dias
Total
% sobre o Contas a Receber Líquido

3T10	%	3T11	%
26,3	64%	25,0	70%
6,5	16%	2,2	6%
1,8	4%	1,2	3%
0,7	2%	1,3	4%
1,6	4%	2,9	8%
4,5	11%	2,9	8%
41,5	100 %	35,5	100 %
28%		16%	

RESULTADO ADQUIRIDAS



Principais indicadores (R\$ milhões)	Atual	FAL	FATERN	ACADEMIA DO CONCURSO
Receita Líquida	5,3	2,2	3,8	2,6
Lucro Bruto	2,1	0,7	1,8	1,0
<i>Margem Bruta</i>	40,3%	31,5%	48,1%	37,7%
EBITDA ¹	2,0	0,2	1,5	0,0
<i>Margem EBITDA</i>	37,9%	11,4%	39,9%	1,2%
Lucro Líquido	1,6	0,2	1,2	-0,1
<i>Margem Líquida</i>	29,9%	8,5%	31,6%	-2,4%

¹ Ajustado pelo Resultado Financeiro Operacional. Não considera despesas corporativas.

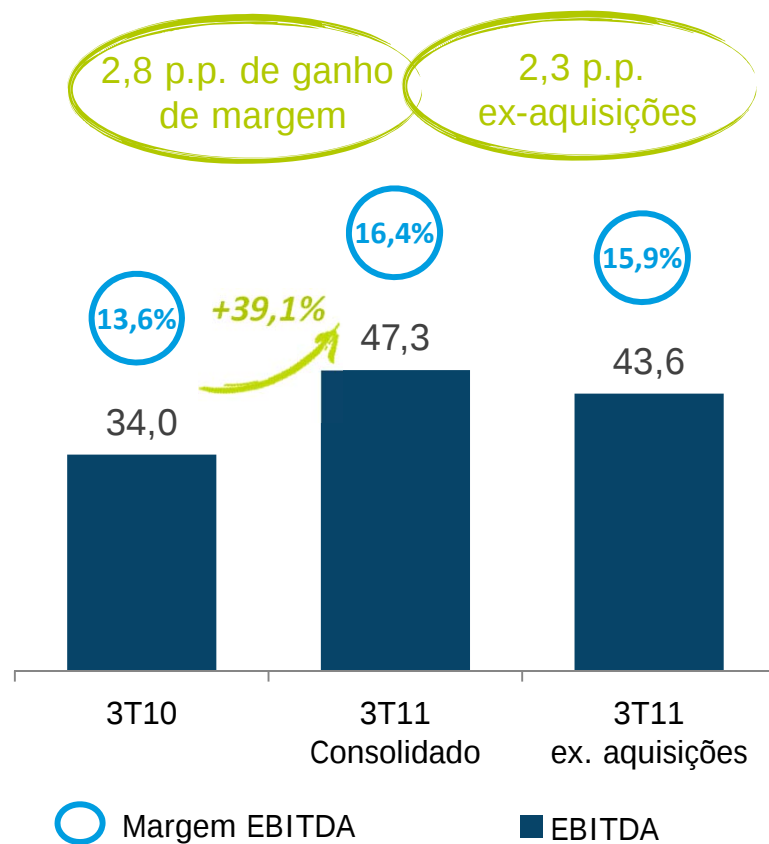
- ◆ Performance excelente da nova Unidade em Boa Vista, a Estácio-Atual, que já começa a colher frutos da migração para o modelo de Ensino Estácio iniciada nesse segundo semestre
- ◆ Estácio-FAL e Estácio-Fatern tiveram um bom processo de captação e, embora ainda não tenham iniciado a migração para o Modelo de Ensino Estácio, já se beneficiam da formação do “Núcleo Natal”

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO



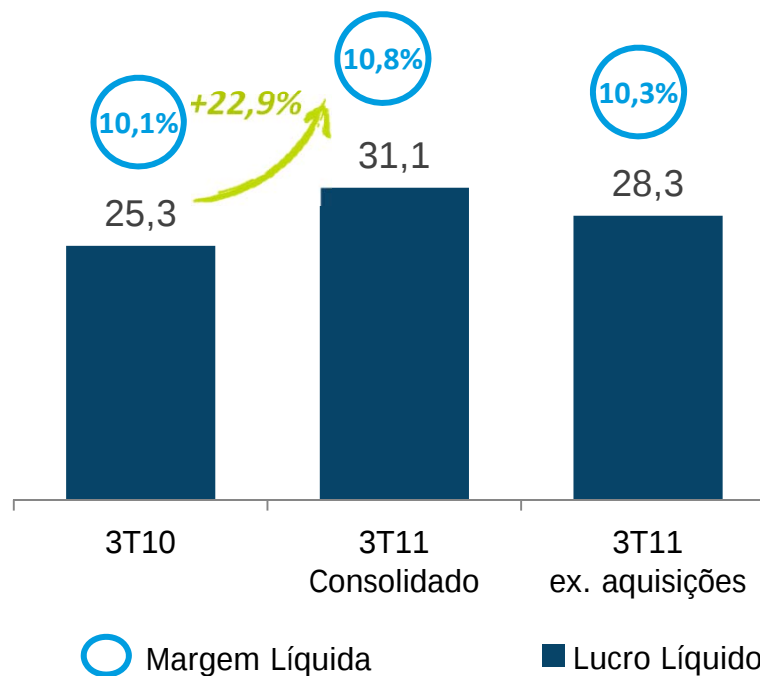
EBITDA

(Em milhões de reais)



LUCRO LÍQUIDO

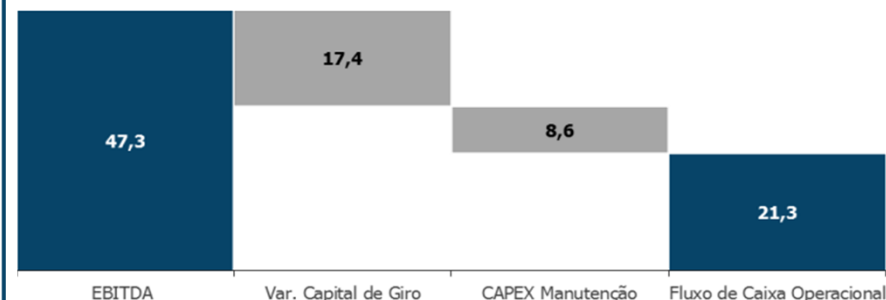
(Em milhões de reais)



FLUXO DE CAIXA 3T11

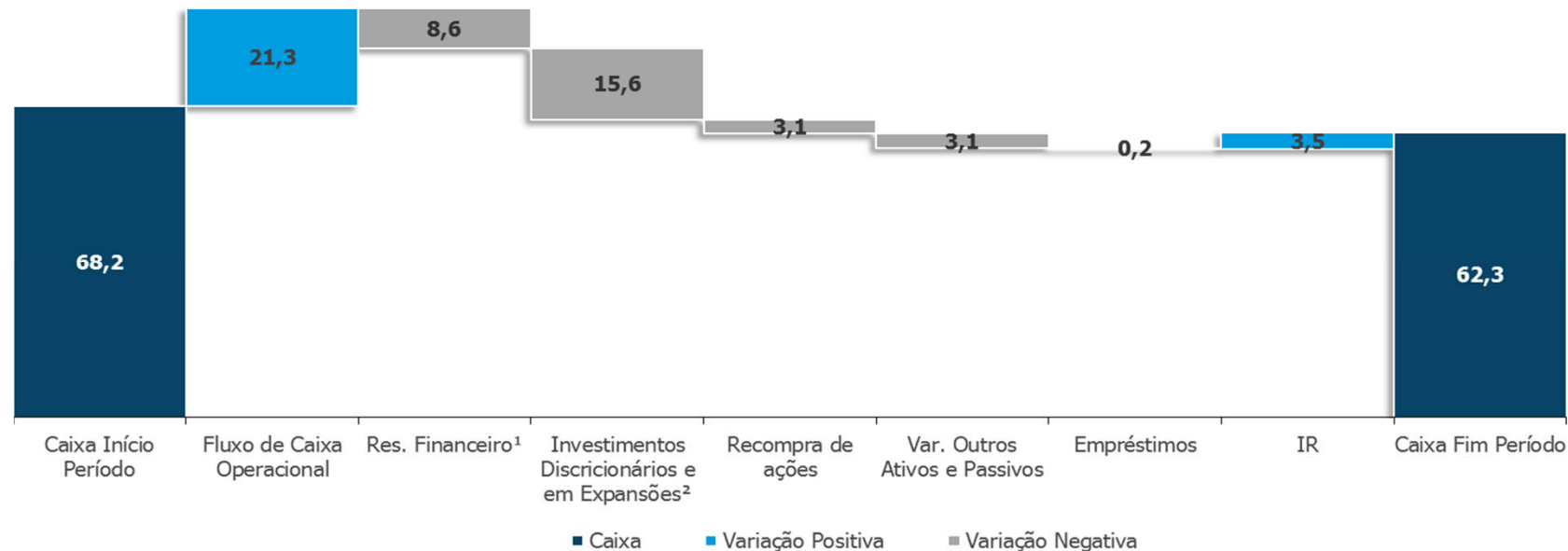


Fluxo de Caixa Operacional



FLUXO DE CAIXA 3T11

(Em milhões de reais)



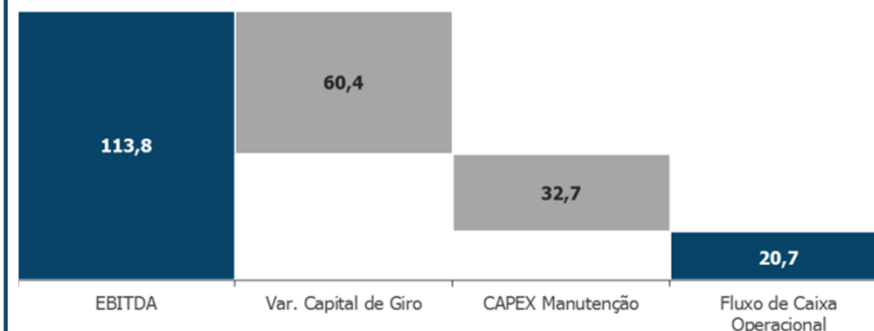
¹ Resultado Financeiro exceto Resultado Financeiro Operacional (R\$6,4 milhões) + Resultados das Atividade não Continuadas (R\$2,2 milhões)

² Composição dos Investimentos: Discricionários (R\$12,2 milhões) + Expansão (R\$3,4 milhões)

FLUXO DE CAIXA 9M11

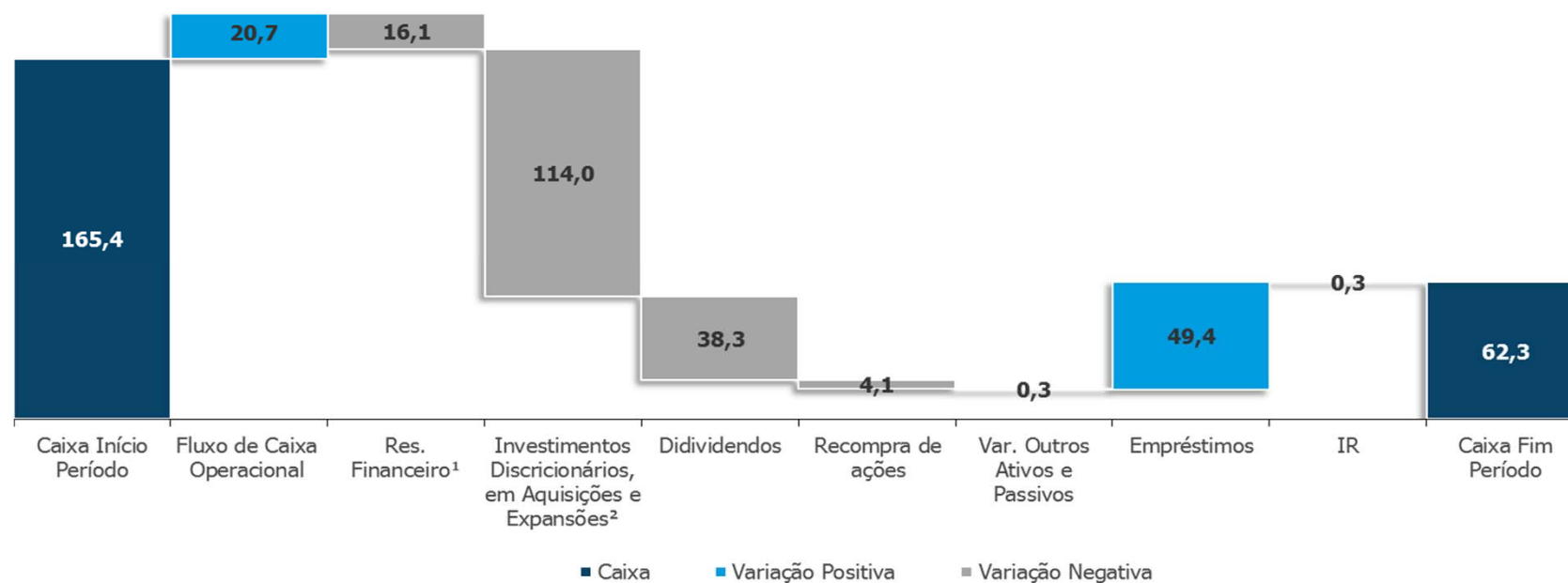


Fluxo de Caixa Operacional



FLUXO DE CAIXA 9M11

(Em milhões de reais)



¹ Resultado Financeiro exceto Resultado Financeiro Operacional

² Composição dos Investimentos: Aquisições (R\$61,0 milhões) + Expansão (R\$12,6 milhões) + Discrecionários (R\$ 40,4 milhões)

Relações com Investidores:

Flávia de Oliveira

Email: flavia.oliveira@estacio.br

Telefone: (21) 33119789

Fax: (21) 33119722

Endereço: Av. Embaixador Abelardo Bueno, 199 – Office Park – 6º andar
CEP: 22.775040 – Barra da Tijuca – Rio de Janeiro – RJ

Website: www.estacioparticipacoes.com.br

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Estácio Participações. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Estácio Participações em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Estácio Participações e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Somos uma companhia holding cujos únicos ativos são as participações societárias na SESES, STB, SESPA, SESCE, SESPE, SESAL, SESSE, SESAP, UNEC, SESSA e IREP, detendo 99,99% do capital social de cada uma delas. Somos uma companhia holding constituída em março de 2007 a partir de uma reorganização societária, cujo propósito foi o de concentrar as atividades de ensino superior desenvolvidas pelas sociedades SESES, STB, SESPA, SESCE e SESPE, sujeitas ao nosso controle. Considerando que a Empresa foi constituída somente em 31 de março de 2007, apresentamos somente para fins de comparação, as informações pro forma não auditadas, relativa aos três primeiros meses de 2007, partindo-se da premissa que a constituição da Empresa houvesse ocorrido em 1º de janeiro de 2007. Adicionalmente, certas informações foram apresentadas ajustadas para refletir o pagamento de impostos na SESES, nossa maior subsidiária, a qual, a partir de fevereiro de 2007, com sua transformação em sociedade empresarial com fins lucrativos, passou a se sujeitar às regras de tributação aplicáveis às demais pessoas jurídicas, ressalvadas as isenções decorrentes do Programa Universidade para Todos ("PROUNI"). Estas informações apresentadas para fins comparativos não devem ser tomadas por base para fins de cálculo de dividendos, de impostos ou para quaisquer outros fins societários.