



RESULTADOS DO 1T16

Rio de Janeiro, 05 de maio 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 primeiro trimestre de 2016 (1T16) em comparação ao mesmo período do ano anterior (1T15). As informações contábeis deste relatório são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

Destaques do Resultado

- A Estácio encerrou o 1T16 com uma **base total** de 587,8 mil alunos, 11,4% acima do 1T15, sendo 410,7 mil matriculados nos cursos presenciais (6,2% *same shops* sobre o ano anterior) e 164,2 mil nos cursos a distância (16,7% *same shops* acima do ano anterior), além de 12,9 mil alunos provenientes das aquisições realizadas nos últimos 12 meses.
- A **receita operacional líquida** totalizou R\$792,9 milhões no 1T16, um aumento de 9,8% em relação ao 1T15, resultado do crescimento de 11,6% na base de alunos.
- O **EBITDA ajustado** atingiu R\$213,4 milhões no 1T16, um crescimento de 9,1% em relação ao 1T15, de modo que a **margem EBITDA ajustada** foi de 26,9% no 1T16.
- O **lucro líquido** somou R\$128,5 milhões no 1T16. O **lucro por ação** (ex-ações em tesouraria) no 1T16 atingiu R\$0,42, estável em relação ao verificado no ano passado.
- Ao final do 1T16, a Estácio contava com uma sólida posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R\$362,3 milhões.

Principais Indicadores Consolidados

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	1T15	1T16	Variação
Receita Operacional Líquida	722,3	792,9	9,8%
Lucro Bruto	319,1	356,0	11,6%
Margem Bruta (%)	44,2%	44,9%	0,7 p.p.
EBITDA Ajustado	195,7	213,4	9,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,1%	26,9%	-0,2 p.p.
Lucro Líquido	130,6	128,5	-1,6%
Margem Líquida (%)	18,1%	16,2%	-1,9 p.p.

Notas:

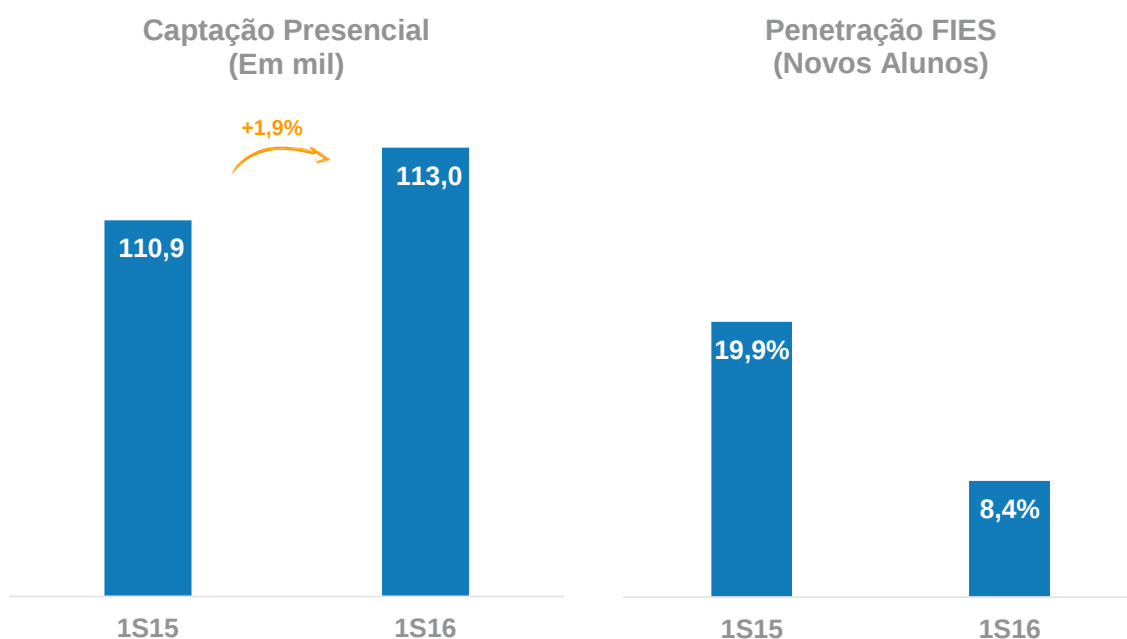
* O EBITDA Ajustado considera como resultado operacional: (i) a atualização do contas a receber FIES; (ii) a receita e multa e juros com mensalidades em atraso e (iii) os descontos concedidos em negociações de mensalidades em atraso.

* As informações operacionais de base de alunos e cálculo de ticket médio não são revisadas pelos auditores.

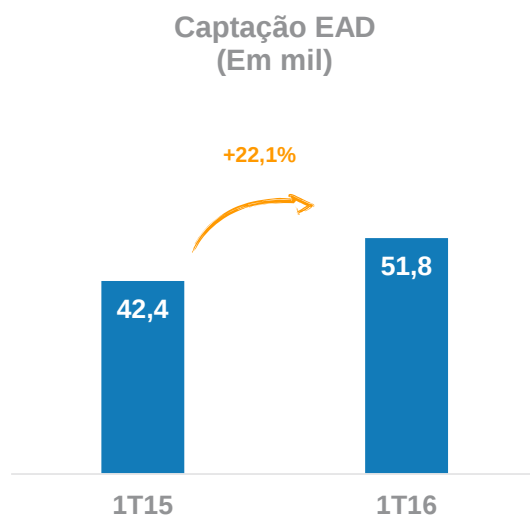
Mensagem da Administração

Pela 12ª vez consecutiva, incluindo os dois semestres durante o ano de 2015, marcado pela crise econômica e pela alteração na dinâmica do FIES, fechamos o ciclo de captação com mais um recorde histórico.

No segmento de graduação presencial matriculamos 113,0 mil novos alunos, um crescimento de 1,9% frente ao mesmo ciclo do ano anterior, apesar das comparações desfavoráveis tanto em termos de quantitativo de vagas FIES como da situação econômica geral. Nesse semestre, a taxa de penetração do FIES para os novos alunos foi de 8,4% até o final do período de matrículas, contra uma taxa de 19,9% verificada ao final do primeiro semestre de 2015, o que mais uma vez comprova a nossa resiliência à crise e também o acerto da estratégia adotada durante os tempos de abundância do FIES.

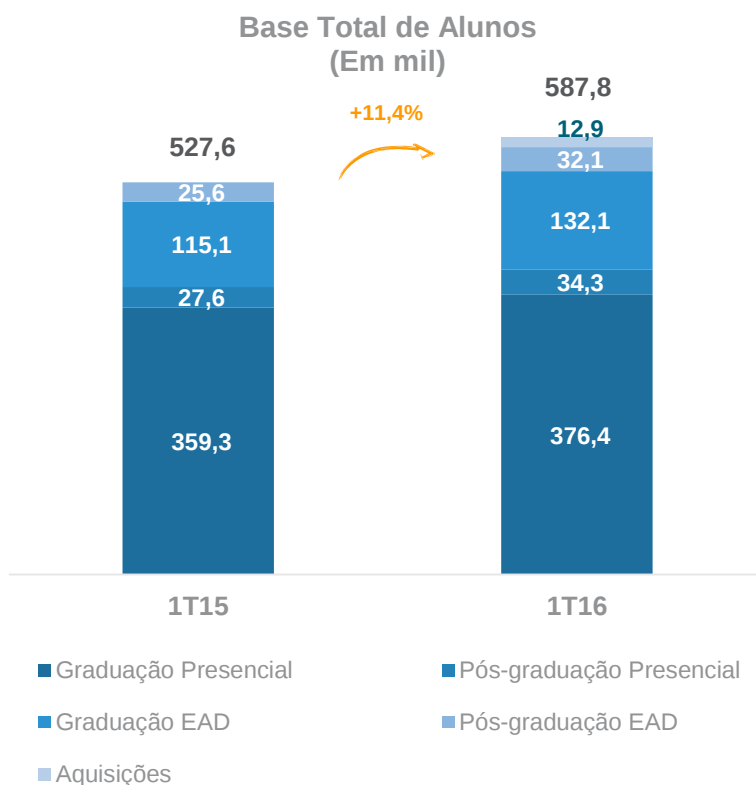


Na modalidade a distância também apresentamos um sólido crescimento na primeira entrada de 2016, com 51,8 mil novas matrículas, um crescimento de 22,1% com relação ao ano anterior. Além de uma eventual maior demanda por cursos à distância, ao longo do período de 2012 a 2015, vimos a nossa quantidade de pólos aumentar significativamente e colocamos um foco crescente neste segmento, incluindo o lançamento da primeira campanha de marketing dedicada puramente ao EAD.



Esse excelente resultado de captação levou a um crescimento orgânico (ex-aquisições) de 4,8% da nossa base de graduação presencial. Já no segmento EAD, a nossa base de alunos de graduação cresceu 14,8%.

A base de alunos de pós-graduação apresentou um crescimento de 24,9%, totalizando 66,4 mil alunos ao final do 1T16. Com isso, a nossa base de alunos total, considerando todas as aquisições, cresceu 11,4% com relação ao 1T15.



Nesse contexto, a nossa Receita Operacional Líquida atingiu R\$792,9 milhões no 1T16, um crescimento de 9,8% com relação ao período anterior, compensando as perdas com a redução substancial do programa PRONATEC. Com isso, o nosso EBITDA ajustado totalizou R\$213,4 milhões, apresentando um crescimento de 9,1%, para uma margem de 26,9%, praticamente em linha com o ano anterior.

Nosso Lucro Líquido atingiu R\$128,5 milhões no período, uma redução de 1,6% com relação ao ano anterior. O Lucro Líquido não acompanhou a taxa de crescimento do EBITDA em virtude de um maior nível de depreciação e da amortização de ágio resultante das aquisições realizadas nos últimos ciclos, bem como de uma maior despesa com juros em função do aumento do endividamento verificado em 2015.

Com uma captação de alunos no terreno positivo, o que gerou uma base de alunos mais uma vez superior em dois dígitos ao ano anterior, o cenário para 2016 se torna promissor do ponto de vista de resultados, principalmente quando levamos em consideração os seguintes aspectos:

- O crescimento da receita com relação ao ano anterior tende a ser maior nos próximos trimestres, na medida em que as receitas advindas do Pronatec que impactam positivamente o resultado de 2015 serão reduzidas, e também em função de uma taxa de penetração de FIES para ingressantes mais comparável com o período anterior no 2º semestre;
- As despesas de marketing, ainda muito altas nesse trimestre em função das características mencionadas no release do 4º trimestre de 2015, tendem a se estabilizar mais próximas dos patamares históricos, o que implica em despesas sensivelmente menores no 2º semestre do ano;
- A PDD, embora impactada pelo cenário macroeconômico, também teve um pico no 1º trimestre em função de alunos que não conseguiram o FIES ao longo de 2015, período em que os discentes ainda tinham forte expectativa com relação ao programa;
- Nosso custo docente foi impactado pela antecipação do processo de formação de turmas ocorrido em 2016.1, como um resultado da antecipação de toda a nossa campanha de marketing e dos nossos esforços para acelerar a conversão dos candidatos em alunos. Com isso, custos variáveis que em

2015 foram lançados apenas no 2º trimestre, acabaram impactando os resultados já nesse 1º período.

Além dos efeitos mais operacionais listados acima, há que se destacar também uma série de fatores que poderão resultar em uma geração de caixa muito mais sólida em 2016:

- Em março de 2016, pagamos na sua totalidade uma dívida de aproximadamente R\$227,1 milhões referente a um empréstimo em moeda estrangeira, obtido no início da crise do FIES, junto ao Banco Itaú, que tinha um swap de fluxo de caixa que resultou num custo final na liquidação operação em CDI + 0,12% a.a.;
- Em março de 2016, firmamos um acordo com o *International Finance Corporation* (IFC) para termos a opção de sacar US\$100 milhões, caso seja necessário para fazer frente às despesas e investimentos regulares da empresa. Para garantir a indexação da operação à moeda nacional, a Companhia sempre realizará a contratação conjunta e automática de operação de swap. Vale destacar que o prazo dessa dívida é de 6 a 8 anos, o que, em caso de saque, favorecerá bastante o perfil atual da nossa dívida;
- Em fevereiro de 2016 firmamos acordo com a União Federal, 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) que definiu as condições para o pagamento dos créditos do FIES não quitados pelo FNDE durante o ano de 2015. No caso da Estácio, este valor corresponde a aproximadamente R\$681 milhões, que deverá ser corrigido pela inflação e pago ao longo dos próximos 3 anos, sendo 25% até jun/2016, 25% até jun/2017 e 50% até jun/2018;
- Como parte do acordo firmado, já recebemos uma listagem do MEC com os relatórios analíticos que demonstram os valores em aberto, e os desvios verificados foram de ordem inferior a 1%. Tais desvios estão em processo de análise junto ao FNDE, mas não atrapalham os pagamentos referentes à parte incontroversa;
- Todas as atividades referentes ao FIES em 2016, seja a emissão de certificados ou as recompras, foram cumpridas na sua integralidade até aqui. Com isso, em abril de 2016 tivemos o primeiro repasse significativo, de aproximadamente R\$158,2 milhões, com a subsequente recompra da integralidade dos valores não utilizados para pagamentos de impostos.

Ou seja, até o momento, o FNDE vem cumprindo integralmente o que foi acordado com o setor, o que pressupõe uma volta à normalidade verificada até o período anterior à crise econômica. Com isso, e com a estabilização das nossas operações, o ano de 2016 tende a ser muito mais forte em termos de geração de caixa operacional, o que nos permitirá dar sequência às nossas atividades cotidianas e também à busca incessante pela nossa Visão 2020.

Por fim, vale destacar que no 2º semestre de 2016, teremos pela primeira vez uma base de comparação mais justa com o período anterior. Afinal, será a primeira vez desde o início de toda a turbulência que vem marcando o setor, que teremos cenários macroeconômicos comparáveis e também um volume de novos alunos com acesso ao FIES em patamares similares com relação ao período anterior. Nesse contexto, é importante mencionar que a Estácio, graças ao seu modelo de gestão, ao comprometimento da sua gente, e em especial à sua disciplina estratégica durante os tempos de bonança e também de crise, conseguiu apresentar crescimento mesmo durante os períodos mais desfavoráveis para comparação. Tal fato nos deixa bastante confiantes para encarar os próximos ciclos com a mesma serenidade e visão de longo prazo de sempre, cientes de que o nosso compromisso em gerar valor não pode ser alterado por externalidades, sejam elas positivas ou negativas, nem tampouco por tentações ou visões alarmistas distantes da realidade e desalinhadas dos sólidos fundamentos da empresa.

DESEMPENHO OPERACIONAL

A Estácio encerrou o 1T16 com uma base total de 587,8 mil alunos (11,4% acima do registrado no 1T15), dos quais 410,7 mil matriculados nos cursos presenciais e 164,2 mil nos cursos de ensino a distância, além de 8,7 mil alunos da aquisição da Faculdade Nossa Cidade (FNC), de 2,7 mil alunos da aquisição da Faculdade de Castanhal (FCAT) e de 1,5 mil alunos da aquisição da Faculdades Unidas Feira de Santana (FUFS), realizadas nos últimos 12 meses.

Tabela 2 – Base de Alunos Total*

Em mil	1T15	1T16	Variação
Presencial	386,9	410,7	6,2%
Graduação	359,3	376,4	4,8%
Pós-graduação	27,6	34,3	24,4%
EAD	140,7	164,2	16,7%
Graduação	115,1	132,1	14,8%
Pós-graduação	25,6	32,1	25,5%
Base de Alunos same shops	527,6	574,9	9,0%
Aquisições nos últimos 12 meses	-	12,9	N.A.
Base de Alunos Total - Final	527,6	587,8	11,4%
Número de Campi	89	93	4,5%
Alunos Presenciais por Campus	4.347	4.555	4,8%
Número de Pólos	168	191	13,7%
Alunos EAD por Pólo	837	860	2,7%

Notas:

* A linha "Aquisições dos últimos 12 meses" refere-se aos alunos da FNC (8,7 mil), da FCAT (2,7 mil) e da FUFS (1,5 mil).

** Alinha número de pólos refere-se ao total de pólos ativos.

Graduação Presencial

Ao final do 1T16, a **base de alunos de graduação presencial** totalizava 389,3 mil alunos, 8,3% acima do número registrado no 1T15. No conceito *same shops*, desconsiderando os alunos da FNC, da FCAT e da FUFS, a Estácio apresentou um crescimento orgânico de 4,8%.

A **taxa de renovação** do segmento de graduação presencial no 1T16 representou 87,8% da base de alunos *same shops*, contra 90,1% no mesmo período do ano passado, uma redução de 2,4 p.p.

Tabela 3 – Movimentação da base de alunos de graduação presencial

Em mil	1T15	1T16	Variação
Saldo inicial de alunos	290,2	331,0	14,1%
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses	-	(11,4)	N.A.
(-) Formandos	(15,4)	(19,5)	26,6%
Saldo inicial de alunos same shops	274,8	300,1	9,2%
(+) Captação	110,9	113,0	1,9%
(+) Aquisições incorporadas	0,7	-	N.A.
(-) Não Renovação	(27,1)	(36,7)	35,4%
Saldo final de alunos same shops	359,3	376,4	4,8%
(+) Aquisições nos últimos 12 meses	-	12,9	N.A.
Saldo final de Alunos	359,3	389,3	8,3%
Taxa de Renovação (%)	90,1%	87,8%	-2,4 p.p.

Notas:

* A linha "Aquisições dos últimos 12 meses" refere-se aos alunos da FNC (8,7 mil), da FCAT (2,7 mil) e da FUFS (1,5 mil).

** A taxa de renovação é calculada utilizando o total de alunos renovados sobre o saldo inicial de alunos *same shops*.

FIES

A **base de alunos FIES** totalizou 128,6 mil alunos ao final do 1T16, representando 33,0% da base de graduação presencial da Estácio (incluindo as aquisições).

Vale ressaltar que o 1º semestre de 2016 teve um total de 11,1 mil novos contratos FIES, representando uma taxa de ocupação de 62,9% das vagas ofertadas para a Estácio neste ciclo (17,6 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 9,5 mil novos alunos, contra um total de 22,1 mil novos alunos ao final do 1º semestre de 2015), 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	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16
Alunos de Graduação Presencial	359,3	330,5	358,7	331,0	389,3
Alunos FIES	132,6	146,1	137,4	136,4	128,6
% de Alunos FIES	36,9%	44,2%	38,3%	41,2%	33,0%

Tabela 5 – Novos Contratos FIES (Calouros e Veteranos)

Em mil	2S14	1S15	2S15	1S16
Captação Total	67,5	110,9	71,4	113,0
Calouros c/ FIES (até o fim do período de matrículas)	14,9	12,1	1,9	9,5
% da captação via FIES	22,1%	10,9%	2,6%	8,4%
Calouros c/ FIES (até o fim do semestre)	18,9	22,1	2,5	N.A.
% da captação via FIES	28,0%	19,9%	3,5%	N.A.
Veteranos c/ FIES (novos contratos no semestre)	3,9	1,9	1,1	1,6
Total de novos contratos FIES no semestre	22,8	24,0	3,6	11,1

Graduação Ensino a Distância

No 1T16, a **base de alunos de graduação EAD** aumentou 14,7% sobre o 1T15, totalizando 132,1 mil alunos. Tal crescimento da base decorreu da bem sucedida captação de alunos EAD do 1T16, que aumentou 22,1% em relação ao 1T15.

O sucesso da **captação da graduação EAD** no 1T16 pode ser explicado pelo aumento na demanda por cursos com ticket médio mais acessível, 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, a Estácio lançou uma campanha específica para captação de alunos EAD, estrelada pelo ex-tenista Gustavo Kuerten, que teve seus efeitos começando a surtir efeito neste 1T16.

Nesse trimestre, a **taxa de retenção** do EAD representou 83,3%, contra 82,2% no 1T15, uma melhora de 1,1 p.p. em relação ao ano anterior, trazendo resultados do projeto “retenção”, que 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	1T15	1T16	Variação
Saldo inicial de alunos	93,2	101,9	9,3%
(-) Formandos	(4,8)	(5,5)	14,6%
Base Renovável	88,4	96,4	9,0%
(+) Captação	42,4	51,8	22,1%
(-) Não Renovados/evasão	(15,7)	(16,1)	2,5%
Saldo Final de Alunos	115,1	132,1	14,7%
<i>Taxa de Retenção (%)</i>	<i>82,2%</i>	<i>83,3%</i>	<i>1,1 p.p.</i>

Nota: 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 1T16, a Estácio contava com 66,4 mil alunos matriculados em cursos de pós-graduação, um aumento de 24,9% em relação ao 1T15, 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	1T15	1T16	Variação
Pós-graduação	53,1	66,4	24,9%
Presencial	27,6	34,3	24,4%
EAD	25,6	32,1	25,5%

Pronatec

Ao final do 1T16, a Estácio contava com 3,6 mil alunos matriculados nos cursos técnicos do Pronatec modalidade Bolsa-Formação, que geraram uma receita líquida de R\$4,7 milhões no 1T16. Desde o 3T15, passamos a ter formandos referentes aos primeiros editais, o que contribuiu para a significativa redução na base total de alunos deste segmento.

Tabela 8 – Base de Alunos em Cursos Técnicos - Pronatec

Em mil	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16
Alunos Pronatec	15,2	12,6	19,6	17,5	15,0	12,6	5,4	3,6

DESEMPENHO FINANCEIRO

Desempenho por Segmento

A partir deste trimestre passaremos a apresentar o desempenho operacional de cada segmento de negócios da Estácio, conforme a tabela abaixo.

O segmento de graduação presencial apresentou margem operacional ajustada de 41,8%, representando 85,0% do resultado consolidado. O segmento de graduação a distância atingiu margem operacional ajustada de 52,5%, representando 11,5% do resultado consolidado. Já o segmento de EDUCON atingiu uma margem operacional ajustada de 25,0%, representando 3,5% do resultado consolidado.

Tabela 9 – Desempenho Operacional por Segmento

Em R\$ milhões	Graduação Presencial		Graduação EAD		EDUCON e OUTROS		CORPORATIVO		CONSOLIDADO	
	1T16	% AV	1T16	% AV	1T16	% AV	1T16	% AV	1T16	% AV
Receita Operacional Bruta	1.078,9	160,0%	130,8	179,6%	68,3	149,4%			1.278,0	161,2%
Deduções da Receita Bruta	(404,5)	-60,0%	(58,0)	-79,6%	(22,6)	-49,4%			(485,1)	-61,2%
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%			-	0,0%
Receita Operacional Líquida	674,4	100,0%	72,9	100,0%	45,7	100,0%			792,9	100,0%
Pessoal	(286,4)	-42,5%	(18,9)	-25,9%	(21,6)	-47,3%			(326,9)	-41,2%
Material Didático	(3,4)	-0,5%	(1,0)	-1,4%	(0,2)	-0,5%			(4,6)	-0,6%
Aluguéis, Condomínio e IPTU	(59,0)	-8,7%	(0,8)	-1,2%	(0,3)	-0,8%			(60,2)	-7,6%
Serviços de Terceiros e Outros	(24,4)	-3,6%	(0,2)	-0,3%	(0,2)	-0,3%			(24,8)	-3,1%
Lucro Bruto	301,2	44,7%	51,9	71,3%	23,4	51,2%			376,5	47,5%
Despesas Operacionais	(20,6)	-3,1%	(7,7)	-10,5%	(10,6)	-23,2%			(38,8)	-4,9%
Pessoal e encargos sociais	(3,9)	-0,6%	(5,8)	-8,0%	(0,8)	-1,8%			(10,5)	-1,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(16,7)	-2,5%	(1,8)	-2,5%	(9,8)	-21,4%			(28,3)	-3,6%
Despesas Comerciais	(17,2)	-2,6%	(6,3)	-8,6%	(2,9)	-6,4%			(26,4)	-3,3%
PDD	(16,1)	-2,4%	(6,1)	-8,4%	(2,6)	-5,8%			(24,8)	-3,1%
Marketing	(1,2)	-0,2%	(0,1)	-0,2%	(0,3)	-0,6%			(1,6)	-0,2%
Outras Receitas Operacionais	2,8	0,4%	(0,0)	0,0%	1,4	3,0%			4,2	0,5%
Receita de Multas e Juros	19,5	2,9%	1,6	2,3%	0,3	0,7%			21,4	2,7%
Descontos Concedidos	(4,0)	-0,6%	(1,4)	-1,9%	(0,1)	-0,3%			(7,1)	-0,9%
Resultado Operacional	281,7	41,8%	38,2	52,5%	11,4	25,0%			331,3	41,8%
Despesas Corporativas							(53,3)		(53,3)	-6,7%
Despesas Comerciais Corporativas							(64,6)		(64,6)	-8,2%
EBITDA Ajustado	281,7	41,8%	38,2	52,5%	11,4	25,0%	(117,9)		213,4	26,9%

Receita Operacional Consolidada

A **receita operacional líquida** totalizou R\$792,9 milhões no 1T16, um crescimento de 9,8% em relação ao 1T15, principalmente, como resultado do crescimento de 11,4% da base de alunos de ensino superior, que compensou a redução de R\$13,5 milhões na linha do Pronatec, em função da revisão dos volumes do programa pelo MEC.

Tabela 9 – Composição da Receita Operacional

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
Receita Operacional Bruta	1.101,7	1.278,0	16,0%
Mensalidades	1.065,7	1.253,4	17,6%
Pronatec	19,3	5,8	-69,9%
Outras	16,7	18,8	12,6%
Deduções da Receita Bruta	(379,3)	(485,1)	27,9%
Descontos e Bolsas	(334,0)	(428,0)	28,1%
Impostos	(29,0)	(33,0)	13,8%
FGEDUC	(16,3)	(19,4)	19,0%
Outras deduções	-	(4,7)	N.A.
<i>% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta</i>	<i>30,3%</i>	<i>33,5%</i>	<i>3,2 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida	722,3	792,9	9,8%

Ticket Médio

O **ticket médio mensal do segmento presencial** no 1T16 foi de R\$578,7, um aumento de 2,3% em relação ao registrado no 1T15. Considerando apenas o **ticket médio mensal de graduação presencial**, o aumento foi de 3,1% 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;
- **Aumento no nível de descontos e bolsas:** As deduções sobre a receita no segmento presencial apresentaram um aumento de 24,0%, em função de campanhas para captação de novos alunos realizadas no 1T16.

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 7,3% 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.

Tabela 10 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Presencial

Em mil	1T15	1T16	Variação
Base de Alunos de Graduação Presencial	359,3	389,3	8,3%
(-) Aquisição	-	(1,5)	N.A.
(-) Evasão	(10,7)	(14,0)	31,1%
(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita	348,7	373,8	7,2%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	21,3	26,2	22,9%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	370,0	400,0	8,1%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	966,2	1.114,1	15,3%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(338,5)	(419,7)	24,0%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	627,7	694,5	10,6%
Ticket Médio Presencial (R\$)	565,6	578,7	2,3%

Nota: Estão sendo excluídos do cálculo, o segmento de pós-graduação em parcerias e a aquisição da FUFS, que foi consolidada apenas em março ao resultado da Companhia.

Tabela 11 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – Graduação presencial

Em mil	1T15	1T16	Variação
Base de alunos de graduação presencial	359,3	389,3	8,3%
(-) Aquisição	-	(1,5)	N.A.
(-) Evasão	(10,7)	(14,0)	31,1%
(=) Base de Alunos geradora de receita de graduação presencial	348,7	373,8	7,2%
Receita líquida de graduação presencial (R\$ milhões)	609,9	674,1	10,5%
Ticket médio de graduação presencial (R\$)	583,1	601,1	3,1%

Nota: Estão sendo excluídos do cálculo, os números referentes à receita da aquisição da FUFS, que foi consolidada apenas em março ao resultado da Companhia.

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

Em mil	1T15	1T16	Variação
Base de alunos de pós-graduação presencial	21,3	26,2	22,9%
Receita líquida de pós-graduação presencial (R\$ milhões)	17,8	20,3	13,9%
Ticket médio de pós-graduação presencial (R\$)	279,3	259,0	-7,3%

Nota: Está sendo excluído do cálculo o segmento de pós-graduação em parcerias.

O **ticket médio mensal do segmento EAD** no 1T16 foi de R\$186,7 um aumento de 0,9% em relação ao registrado no 1T15. Considerando apenas o **ticket médio mensal de graduação EAD**, que no 1T16 foi de R\$190,4, verificamos um aumento de 2,0% em relação ao ano anterior.

Tabela 13 – Cálculo do Ticket Médio Mensal – EAD

Em mil	1T15	1T16	Variação
Base de Alunos de Graduação EAD	109,0	127,6	17,1%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	8,7	14,4	66,2%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	117,6	142,0	20,7%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	102,0	142,1	39,3%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(36,7)	(62,6)	70,3%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	65,3	79,5	21,8%
Ticket Médio EAD (R\$)	184,9	186,7	0,9%

Nota: 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	1T15	1T16	Variação
Base de alunos de graduação EAD	109,0	127,6	17,1%
Receita líquida de graduação EAD (R\$ milhões)	61,0	72,9	19,4%
Ticket médio de graduação EAD (R\$)	186,7	190,4	2,0%

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

Em mil	1T15	1T16	Variação
Base de Alunos geradora de receita de pós-graduação EAD	8,7	14,4	66,2%
Receita líquida de pós-graduação EAD (R\$ milhões)	4,2	6,6	57,0%
Ticket médio de pós-graduação EAD (R\$)	162,6	153,6	-5,5%

Nota: 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 52,4% da receita operacional líquida no 1T16, em comparação aos 52,9% registrados no 1T15, um ganho de margem de 0,6 p.p., basicamente em função das linhas de:

- (i) **Material didático**, que continua apresentando os efeitos do aumento da utilização de livros próprios, da migração para o formato digital e da melhor gestão do estoque;
- (ii) **Aluguéis, condomínio e IPTU**, que vem sendo alvo de renegociações de contratos e de melhoria constante nas taxas de ocupação dos prédios

As demais linhas (**Pessoal e Serviços de terceiros e outros**) permaneceram relativamente estáveis em relação ao 1T15, principalmente, em função da antecipação na formação de turmas, que ocorreu no 1T16, impactando o custo docente com relação ao verificado no início do ano passado.

Tabela 16 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(382,4)	(415,2)	8,6%
Pessoal	(295,6)	(326,9)	10,6%
Pessoal e encargos	(244,3)	(269,9)	10,5%
INSS	(51,3)	(57,0)	11,1%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(57,4)	(59,2)	3,1%
Material didático	(9,1)	(5,1)	-44,0%
Serviços de terceiros e outros	(20,3)	(24,0)	18,2%

Tabela 17 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida	1T15	1T16	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-52,9%	-52,4%	0,6 p.p.
Pessoal	-40,9%	-41,2%	-0,3 p.p.
Pessoal e encargos	-33,8%	-34,0%	-0,2 p.p.
INSS	-7,1%	-7,2%	-0,1 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-7,9%	-7,5%	0,5 p.p.
Material didático	-1,3%	-0,6%	0,6 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-2,8%	-3,0%	-0,2 p.p.

Tabela 18 – Reconciliação dos custos dos serviços prestados

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(382,3)	(415,0)	8,6%
(+) Depreciação e amortização	(20,9)	(21,8)	4,3%
Custos dos Serviços Prestados	(403,3)	(436,9)	8,3%

Lucro Bruto

Tabela 19 – Demonstração do lucro bruto

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
Receita operacional líquida	722,3	792,9	9,8%
Custos dos serviços prestados	(403,3)	(436,9)	8,3%
Lucro bruto	319,1	356,0	11,6%
(-) Depreciação e amortização	(20,9)	(21,8)	4,3%
Lucro Bruto Caixa	298,2	334,2	12,1%
Margem Bruta Caixa	41,2%	42,1%	0,9 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

No 1T16, a linha de **despesas comerciais** representou 11,4% da receita operacional líquida, mostrando uma perda de margem de 4,0 p.p. na comparação com o 1T15, como resultado do aumento no investimento em publicidade e também do aumento na PDD.

Na linha de **publicidade**, o 1T16 continuou a ser impactado pelos efeitos pontuais que afetaram o desempenho desta linha no 4T15 e atingiu 8,3% da receita operacional líquida, bem acima da média histórica que a Estácio vinha apresentando. Dentre os fatores que continuaram impactando a linha de publicidade neste trimestre estão:

- (i) o lançamento da campanha específica para o EAD, visando reforçar a percepção de uma marca de amplitude nacional, que começa a ajudar mais significativamente na captação do segmento;
- (ii) a campanha de captação, 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
- (iii) a campanha para os Jogos Olímpicos - Rio 2016.

É importante destacar que ao longo do ano de 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. Ou seja, esperamos uma distribuição das despesas de marketing relativamente diferente dos anos anteriores, com maior concentração no primeiro semestre do ano e uma compensação no segundo semestre do exercício.

Além disso, a **relação da PDD com a receita operacional líquida** apresentou uma perda de 0,9 p.p., em função da maior inadimplência no 2º semestre de 2015, resultante do cenário externo adverso e de uma menor penetração de alunos calouros com contratos do FIES.

As **despesas gerais e administrativas**, por sua vez, representaram 11,9% da **receita operacional líquida** nesse trimestre, um ganho de 0,9 p.p. em relação ao 1T15, em função do ganho de 0,8 p.p. em **outras despesas gerais e administrativas**, principalmente em serviços de terceiros.

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.

No 1T16, 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 recentes.

Tabela 20 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(145,7)	(184,4)	26,6%
Despesas Comerciais	(53,8)	(90,4)	68,0%
PDD	(15,6)	(24,2)	55,1%
Publicidade	(38,2)	(66,2)	73,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(91,9)	(94,0)	2,3%
Pessoal	(39,8)	(43,1)	8,3%
Pessoal e encargos	(34,9)	(37,5)	7,4%
INSS	(5,0)	(5,6)	12,0%
Outros	(52,1)	(51,0)	-2,1%
Serviços de terceiros	(18,7)	(16,6)	-11,2%
Material de consumo	(0,6)	(1,0)	66,7%
Manutenção e reparos	(8,9)	(8,1)	-9,0%
Provisão para contingências	(0,4)	(3,3)	725,0%
Convênios Educacionais	(1,5)	(1,7)	13,3%
Viagens e Estadias	(1,7)	(1,2)	-29,4%
Eventos Institucionais	(9,0)	(7,4)	-17,8%
Cópias e Encadernações	(1,2)	(1,3)	8,3%
Seguros	(1,5)	(1,7)	13,3%
Material de Limpeza	(0,5)	(0,6)	20,0%
Condução e Transporte	(0,7)	(1,0)	42,9%
Aluguel de Veículo	(0,6)	(0,7)	16,7%
Outras	(6,8)	(6,5)	-4,4%
Depreciação e amortização	(18,2)	(26,7)	46,7%
Outras receitas operacionais	1,7	4,2	147,1%

Tabela 21 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

% em relação à receita operacional líquida	1T15	1T16	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	-20,2%	-23,3%	-3,1 p.p.
Despesas Comerciais	-7,4%	-11,4%	-4,0 p.p.
PDD	-2,2%	-3,1%	-0,9 p.p.
Publicidade	-5,3%	-8,3%	-3,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-12,7%	-11,9%	0,9 p.p.
Pessoal	-5,5%	-5,4%	0,1 p.p.
Pessoal e encargos	-4,8%	-4,7%	0,1 p.p.
INSS	-0,7%	-0,7%	0,0 p.p.
Outros	-7,2%	-6,4%	0,8 p.p.
Serviços de terceiros	-2,6%	-2,1%	0,5 p.p.
Material de consumo	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Manutenção e reparos	-1,2%	-1,0%	0,2 p.p.
Provisão para contingências	-0,1%	-0,4%	-0,4 p.p.
Convênios Educacionais	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.
Viagens e Estadias	-0,2%	-0,2%	0,1 p.p.
Eventos Institucionais	-1,2%	-0,9%	0,3 p.p.
Cópias e Encadernações	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.
Seguros	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.
Material de Limpeza	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Condução e Transporte	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Aluguel de Veículo	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Outras	-0,9%	-0,8%	0,1 p.p.
Depreciação e amortização	-2,5%	-3,4%	-0,8 p.p.
Outras receitas operacionais	0,2%	0,5%	0,3 p.p.

EBITDA

No 1T16, o **EBITDA ajustado** totalizou R\$213,4 milhões, um aumento de 9,0% em relação ao 1T15, com uma **margem EBITDA ajustada** de 26,9%, uma redução de 0,2 p.p. em relação à margem registrada no 1T15, principalmente em função do aumento nas despesas comerciais e da antecipação da formação das turmas com relação ao ano anterior, com consequente impacto no custo docente.

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

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
Receita operacional líquida	722,3	792,9	9,8%
(-) Custos Caixa dos serviços prestados	(382,3)	(415,2)	8,6%
(-) Despesas comerciais, gerais e administrativas Caixa	(145,7)	(184,4)	26,6%
(+) Outras receitas operacionais	1,7	4,2	147,1%
EBITDA	195,9	197,5	0,8%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>27,1%</i>	<i>24,9%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>
(+) Resultado Financeiro Operacional	(0,2)	15,9	N.A.
Receita de Multa e Juros	5,1	8,4	64,7%
Atualização do Contas a Receber FIES	-	13,0	N.A.
Descontos concedidos	(5,3)	(5,5)	3,8%
EBITDA Ajustado	195,7	213,4	9,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>27,1%</i>	<i>26,9%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>

Resultado Financeiro

No 1T16, o **resultado financeiro** foi negativo em R\$11,9 milhões, apresentando uma leve melhora em relação ao registrado no 1T15, devido principalmente à contabilização da atualização do contas a receber FIES que compensou o aumento de R\$14,7 milhões na linha de **juros e encargos financeiros**, decorrente do aumento de R\$46,5 milhões no endividamento bruto da Companhia no período.

Em março de 2016, pagamos na sua totalidade uma dívida de aproximadamente R\$227,1 milhões referente a um empréstimo em moeda estrangeira, obtido junto ao Banco Itaú. O empréstimo contratado, em março de 2015, possuía *swap* de fluxo de caixa com posição ativa em variação cambial mais 1,95% a.a., que compensava 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	1T15	1T16	Variação
Receitas Financeiras	25,8	74,2	187,6%
Multas e juros recebidos por atraso	5,1	8,4	66,6%
Atualização contas a receber FIES	-	13,0	N.A.
Rendimentos de aplicações financeiras	16,7	19,0	13,5%
Variação monetária ativa	0,3	1,4	425,8%
Variação cambial ativa	3,8	28,0	645,0%
Ganho com instrumento derivativo - swap	-	0,5	N.A.
Ajuste a valor presente - FIES	-	5,4	N.A.
Outras	0,0	(1,3)	N.A.
Despesas Financeiras	(38,4)	(86,1)	124,4%
Despesas bancárias	(2,9)	(2,2)	-25,2%
Juros e encargos financeiros	(19,9)	(34,6)	74,0%
Descontos financeiros	(5,3)	(5,5)	3,5%
Variação monetária passiva	(3,9)	(4,0)	1,6%
Perda com instrumento derivativo - swap	-	(26,0)	N.A.
Variação cambial passiva	(6,0)	(11,0)	83,3%
Outras	(0,4)	(2,9)	615,3%
Resultado Financeiro	(12,6)	(11,9)	-5,2%

Lucro Líquido

O **lucro líquido** totalizou R\$128,5 milhões no 1T16, uma redução de 1,6% em relação ao 1T15, basicamente devido aos efeitos do aumento na depreciação e amortização do fundo de comércio das instituições adquiridas nos últimos períodos. O **lucro** por ação (ex-tesouraria) ficou em R\$0,42 no 1T16, estável em relação ao mesmo período do ano passado.

Tabela 24 – Conciliação do EBITDA Ajustado para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
EBITDA Ajustado	195,7	213,4	9,1%
(-) Resultado Financeiro Operacional	(0,2)	15,9	N.A.
EBITDA	195,9	197,5	0,8%
Resultado Financeiro	(12,6)	(11,9)	-5,6%
Depreciação e amortização	(39,1)	(48,5)	24,0%
Contribuição social	(3,6)	(2,3)	-36,1%
Imposto de renda	(10,0)	(6,4)	-36,0%
Lucro Líquido	130,6	128,5	-1,6%
Número de ações (ex-tesouraria)	308,8	307,8	-0,3%
Lucro por ação (ex-tesouraria) (R\$)	0,42	0,42	0,0%

Empresas Adquiridas

A tabela a seguir apresenta a participação das instituições adquiridas nos últimos doze meses, no caso, a FNC, a FCAT e a FUFS (que foi consolidada apenas em março/2016, 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 1T16 das Empresas Adquiridas

Em R\$ milhões	FNC	FCAT	FUFS	Total
Receita Líquida	11,1	6,2	0,6	17,8
Lucro Bruto	5,3	0,6	0,1	6,0
<i>Margem Bruta</i>	48,0%	9,6%	14,7%	33,7%
EBITDA	4,4	0,2	0,1	4,6
<i>Margem EBITDA</i>	39,3%	2,5%	13,1%	25,8%
Lucro Líquido	4,2	-1,1	0,1	3,2
<i>Margem Líquida</i>	37,5%	-17,4%	11,7%	17,7%

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 174 dias, ou seja, um aumento de 67 dias em relação ao 1T15, 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 96 dias, um aumento de 7 dias em relação ao registrado no 1T15 explicado pela:

- **Menor penetração de alunos calouros com contratos Fies:** No 1º semestre de 2016, a Estácio teve apenas 9,5 mil ingressantes com contratos do FIES ao final do período de matrículas, contra 22,1 mil ao final do 1º semestre de 2015;
- **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.

Tabela 26 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16
Contas a Receber Bruto	921,1	1.162,0	1.247,7	1.325,0	1.599,4
FIES	325,9	552,5	616,8	681,3	1.010,6
Contas a Compensar FIES	87,2	74,4	79,0	87,6	3,1
Mensalidades de alunos	412,5	448,2	429,6	454,7	432,6
Cartões a receber	43,9	38,9	45,6	34,9	52,3
Acordos a receber	51,6	48,1	76,8	66,5	100,7
Créditos a identificar	1,5	(5,4)	(3,5)	(2,2)	(1,1)
Saldo PDD	(111,7)	(99,4)	(111,2)	(128,3)	(125,7)
Ajuste a valor presente - FIES	-	-	-	(28,1)	(22,7)
Contas a Receber Líquido	810,8	1.057,2	1.133,0	1.166,4	1.449,8
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	2.588,6	2.773,8	2.873,6	2.939,4	3.010,0
(+) Ajuste a valor presente - FIES	-	-	-	28,1	22,7
Contas a Receber Líquido Ex-efeito do AVP	810,8	1.057,2	1.133,0	1.194,5	1.472,6
Receita Líquida Anualizada (Últimos 12 meses)	2.724,8	2.789,5	2.915,6	2.977,6	3.045,2
Dias do Contas a Receber Líquido Ex- efeito do AVP	107	136	140	144	174
(-) Contas a Receber e Contas a Compensar FIES	(413,1)	(626,9)	(695,8)	(768,8)	(1.013,8)
Contas a Receber Líquido Ex-FIES e Ex-efeito do AVP	397,7	430,4	437,3	425,6	458,8
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	1.612,9	1.598,1	1.672,9	1.696,7	1.728,4
Dias do Contas a Receber Líquido Ex-FIES e Receita FIES	89	97	94	90	96

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.

No 1T16, o **contas a receber FIES** atingiu R\$1.010,6 milhões, um aumento de R\$684,7 milhões em relação ao 1T15, em função do cronograma de repasse e recompra do FIES vigente em 2015. Com isso, o **prazo médio de recebimento do FIES** ficou em 276 dias no 1T16, um aumento de 142 dias em relação ao 1T15.

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

Prazo médio de recebimento - FIES	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16
Contas a Receber FIES	325,9	552,5	616,8	681,3	1.006,6
Contas a Compensar FIES	87,2	74,4	79,0	87,6	4,0
Receita FIES (Últ. 12 meses)	1.219,4	1.306,5	1.363,0	1.405,2	1.444,2
Dedução FGEDUC (Últ. 12 meses)	(60,0)	(64,6)	(68,3)	(71,2)	(74,3)
Impostos (Últ. 12 meses)	(47,5)	(50,6)	(52,0)	(53,1)	(53,1)
Receita Líquida FIES (Últ. 12 meses)	1.111,9	1.191,4	1.242,7	1.280,9	1.316,8
Dias do Contas a Receber FIES	134	189	202	216	276

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.

Tabela 29 – Movimentação do Contas a Receber FIES

Contas a Receber FIES (R\$ milhões)	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16
Saldo Inicial	149,7	325,9	552,5	616,8	681,3
(+) Receita FIES	311,7	376,7	352,8	364,0	350,7
(-) Repasse	121,1	128,9	270,4	301,8	16,9
(-) Dedução/Provisão FIES	16,6	19,0	18,1	18,9	19,7
(+) Adquiridas	2,2	-2,2	-	2,4	2,3
(+) Atualização do contas a receber	-	-	-	18,7	13,0
Saldo Final	325,9	552,5	616,8	681,3	1.010,6

Da receita FIES de R\$350,7 milhões no 1T16, a Estácio recebeu repasses que totalizaram R\$16,9 milhões referentes às competências de janeiro, fevereiro, março de 2016.

Tabela 30 – Movimentação do Contas a Compensar FIES

Contas a Compensar FIES (R\$ milhões)	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16
Saldo Inicial	81,7	87,2	74,4	79,0	87,5
(+) Repasse	121,1	128,9	270,4	301,8	16,9
(-) Pagamento de impostos	24,3	79,2	78,9	91,4	28,1
(-) Recompra em leilão	91,3	63,5	188,4	203,8	74,2
(+) Adquiridas	-	-	1,0	-	0,9
(+) Atualização monetária	-	0,9	0,5	1,8	0,1
Saldo Final	87,2	74,4	79,0	87,5	3,1

Tabela 31 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	4T15	%	1T16	%
FIES	772,0	39%	1.016,9	63%
A vencer	60,4	16%	164,7	10%
Vencidas até 30 dias	84,5	15%	102,3	6%
Vencidas de 31 a 60 dias	81,8	5%	49,9	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	80,3	3%	31,7	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	120,8	9%	111,4	7%
Vencidas há mais de 180 dias	128,3	13%	125,7	8%
TOTAL	1.328,1	100%	1.602,5	100%

Tabela 32 – Aging dos Acordos a Receber

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	4T15	%	1T16	%
A vencer	36,7	52%	63,0	62%
Vencidas até 30 dias	5,2	9%	6,2	6%
Vencidas de 31 a 60 dias	3,8	5%	4,6	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	2,9	5%	4,0	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	7,2	12%	9,5	9%
Vencidas há mais de 180 dias	10,5	17%	13,4	13%
TOTAL	66,5	100%	100,7	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto Ex-FIES	12%		17%	

* 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 abaixo demonstram como a PDD é constituída e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

Tabela 33 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R\$ milhões	31/12/2015	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	31/03/2016
TOTAL	128,3	62,2	(38,6)	23,6	(26,3)	125,7

Tabela 34 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	31/03/2016	31/03/2015
Complemento da provisão	23,6	13,5
Outros	0,0	1,3
Total	23,6	14,8

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 34 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	1T15	1T16	Variação
CAPEX Total (Ex-aquisições)	60,8	33,0	-45,7%
Manutenção	32,9	16,4	-50,2%
Discrecionário e Expansão	27,9	16,6	-40,4%
Modelo de Ensino	2,5	4,3	73,7%
Nova Arquitetura de TI	2,6	2,6	1,9%
Projetos de Integração	2,9	0,8	-71,9%
Projeto Tablet	0,4	-	N.A.
Parque de Computadores	-	-	N.A.
Expansão	19,5	8,8	-54,7%
Aquisições	-	7,4	N.A.

No 1T16, o **CAPEX total (ex-aquisições)** totalizou R\$33,0 milhões, 45,7% abaixo do apresentado no 1T15, basicamente em função da calendarização dos investimentos em manutenção, que totalizaram R\$16,4 milhões no período, 50,2% abaixo do 1T15, quando tinha ocorrido uma antecipação dos investimentos alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das unidades.

Foram investidos também cerca de R\$4,3 milhões no projeto do **modelo de ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$2,6 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; e R\$800 mil em **projetos de integração**.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R\$8,8 milhões no 1T16 e referem-se a investimentos realizados em novas unidades, expansões em unidades já existentes e novas salas para acomodar o crescimento da base de alunos.

O CAPEX total (ex-aquisições) no 1T16 representou 4,2% da receita líquida.

Capitalização e Caixa

Ao final do 1T16, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava R\$362,3 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\$813,2 milhões 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); 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\$99,2 milhões), somados ao saldo a pagar de tributos parcelados, determinam o **endividamento bruto** da Estácio, que totalizou R\$931,1 milhões no encerramento do 1T16, uma redução de R\$236,4 milhões, basicamente em função do pagamento, em março de 2016, da totalidade da dívida de aproximadamente R\$227,1 milhões referente a um empréstimo em moeda estrangeira, obtido junto ao Banco Itaú. O empréstimo contratado, em março de 2015, possuía *swap* de fluxo de caixa com posição ativa em variação cambial mais 1,95% a.a., que compensava a exposição da linha, e uma ponta passiva com custo final na liquidação operação em CDI + 0,12% a.a.

Dessa forma, a **dívida líquida** da Companhia atingiu R\$568,9 milhões ao final do 1T16.

Tabela 35 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/03/2015	31/12/2015	31/03/2016
Patrimônio líquido	2.425,0	2.680,6	2.808,3
Caixa e disponibilidades	721,1	693,8	362,3
Endividamento bruto	(884,6)	(1.172,4)	(931,1)
Empréstimos bancários	(805,5)	(1.049,6)	(813,2)
Curto prazo	(243,4)	(291,3)	(57,7)
Longo prazo	(562,2)	(758,3)	(755,6)
Compromissos a pagar (aquisições)	(60,9)	(103,1)	(99,2)
Parcelamento de tributos	(18,2)	(19,6)	(18,7)
Caixa / Dívida líquida	(163,5)	(478,6)	(568,9)

Fluxo de Caixa

Tivemos um **fluxo de caixa operacional (FCO)** negativo em R\$86,5 milhões no 1T16, devido ao aumento do contas a receber, que apesar da redução de 45,7% no CAPEX (ex-aquisições), não compensou o baixo volume dos repasses do FIES no período. Este cenário muda sensivelmente a partir do 2º trimestre com o maior volume de repasses do FIES previstos para o período. Vale ressaltar que o FNDE vem cumprindo o calendário de repasses e recompras divulgados e em abril obtivemos o repasse de R\$158 milhões, já devidamente recomprados pelo governo.

Tabela 36 – Fluxo de Caixa

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	1T15	1T16
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	144,2	137,2
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	86,7	102,8
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	231,0	240,0
Variações nos ativos e passivos:	(263,2)	(287,6)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	(32,3)	(47,7)
CAPEX (ex-aquisições)	(60,8)	(33,0)
Fluxo de caixa operacional (FCO):	(93,1)	(80,7)
Outras atividades de investimentos:	1,0	(9,3)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	(92,1)	(90,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	98,1	(241,5)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	6,0	(331,5)
Caixa no início do exercício	715,1	693,8
Aumento (Redução) nas disponibilidades	6,0	(331,5)
Caixa no final do exercício	721,1	362,3

Principais Fatos Marcantes

Evento Anual Corporativo



O Evento Corporativo 2016 da Estácio aconteceu no início de abril e contou com os principais gestores e colaboradores da Estácio.

Além de exaltar unidades e núcleos que se destacaram no último ano, superando metas e vencendo desafios, como tradição, líderes do mercado para proferir palestras e um deles foi José Galló, Presidente das Lojas Renner, que tratou do engajamento de colaboradores para conseguir surpreender positivamente e encantar os clientes, e também sobre a importância de estabelecer uma visão de longo prazo e de adotar um ritmo de crescimento sustentável procurando resistir às tentações dos períodos de “bonança”.

Outro convidado especial foi Vicente Falconi, mentor da metodologia de gestão adotada pela Estácio e por outras grandes empresas no Brasil, num talk show conduzido por Miguel de Paula, Diretor Executivo de Gente e Gestão e por Rogério Melzi, CEO da Estácio.

Todo o evento, que contou com 600 executivos do Brasil todo, teve a sua logística e diversas atividades apoiados por uma tecnologia desenvolvida por uma das start-ups (de nome “OPA”) apoiada pelo programa patrocinado pela EspaçoNAVE, que a cada semestre recebe e auxilia um grupo de potenciais empresas criadas por alunos ou egressos da Estácio de todo o Brasil.

Estácio lança o App Estácio Enem



A missão “Educar para transformar” está cada vez mais real. Com o objetivo de democratizar o acesso à informação e contribuir para aumentar a qualidade da educação nas escolas, a Estácio lança o App Estácio Enem. Gratuito para alunos e professores de 700 escolas públicas e particulares de todo Brasil, a plataforma tem o objetivo de ajudar na preparação destes estudantes para vários exames de acesso ao ensino superior, principalmente o ENEM, facilitando também a rotina dos professores.

Alunos e professores poderão interagir através da plataforma. Para alunos, o aplicativo possui ambiente parecido de um game. No caso de professores, o sistema gerará estatísticas embasadas nas respostas dos alunos, identificando suas dificuldades e tornando assim o trabalho mais assertivo.

O acesso pode ser feito via web no link App Estácio Enem (<http://estacioenem.estacio.br>) ou pelo celular, através dos links abaixo:

Android:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ioasys.approva.estacio>

Apple: <https://itunes.apple.com/br/app/estacio-enem/id1040028953?l=en&mt=8>



Rogério Melzi (CEO da Estácio), Fabiano de Paula, Bruno Soares e o embaixador da Estácio, Guga Kuerten

Resultados 1T16

Em fevereiro de 2016, a Estácio patrocinou o Rio Open, o maior torneio de tênis da América do Sul. De 15 a 21 de fevereiro, o torneio recebeu no Jockey Club Brasileiro, na cidade do Rio de Janeiro, estrelas nacionais e internacionais do esporte.

O torneio contou com vários tenistas campeões e patrocinados pela Estácio como: Bruno Soares, Teliana Pereira, Beatriz Hadad, Marcelo Demoliner, Thiago Monteiro e Fabiano de Paula. Guga Kuerten, o embaixador da marca Estácio, estava no *stand*, que também recebeu a visita do Vinícius, o mascote dos Jogos Olímpicos Rio 2016.

Time Estácio: uma seleção de atletas patrocinados e apoiados pela Estácio



Representantes do Comitê Paralímpico, do Comitê Olímpico, da Secretaria de Esportes, Rogério Melzi (CEO da Estácio), Guga e Zico.

No dia 1º de março de 2016, aconteceu o lançamento do Time Estácio, uma seleção de atletas de diversas modalidades patrocinados pela empresa.

O evento teve a abertura de Rogério Melzi, que falou sobre a importância do esporte aliado à educação, o que a Estácio vem fazendo para contribuir para que os atletas possam competir e continuar estudando e o futuro dos atletas quando já não estão mais competindo. Em seguida, o embaixador da marca Estácio, Guga Kuerten, falou sobre a importância do apoio da Estácio aos atletas e o quanto ele valoriza a educação. O ex-craque do Flamengo, Zico, falou sobre as dificuldades que teve em se formar em Educação Física, enquanto ainda era jogador, numa época em que não havia a facilidade do EAD.

Estavam presentes mais de 300 pessoas entre personalidades do esporte, atletas que são esperança de medalhas para o Brasil, como o tenista mineiro Bruno Soares e a judoca Rafaela Silva, representantes do Comitê Olímpico, Comitê Paralímpico, Secretaria de Esportes, Federações, Confederações, Clubes e Institutos apoiados pela Estácio. A equipe de basquete do Flamengo – FlaBasquete - veio direto da Venezuela onde se classificou em primeiro lugar para o Final Four da Liga das Américas.



Estácio apoia refugiados com potencial olímpico

A Estácio trouxe para o seu time mais dois atletas, dessa vez, refugiados da República Democrática do Congo. A judoca Yolande Mabika e o compatriota Popole Misenga chegaram em 2013 da República Democrática do Congo, segunda maior nação africana em extensão territorial, e tentam reconstruir a vida no Brasil. As últimas décadas do país, que também já foi chamado de Zaire, foram marcadas por conflitos étnicos, genocídios e uma guerra civil. Em junho de 2016, o Comitê Olímpico Internacional divulgará os nomes que vão fazer parte do primeiro time de

refugiados dos Jogos Olímpicos. E Yolande e Popole têm a possibilidade de fazer parte deste time. Há um ano, eles treinam no Instituto Reação, organização não governamental que promove a inclusão social por meio do esporte e é apoiada pela Estácio com a cessão de bolsas de estudos para alguns de seus atletas e do espaço para treinamento de alta performance.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 06 de maio de 2016 (sexta-feira)	Data: 06 de maio de 2016 (sexta-feira)
Horário: 10h00 (Brasília) / 09h00 (US ET)	Horário: 11h30 (Brasília) / 10h30 (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 13/05	Replay: disponível até 13/05
Telefone: +55 (11) 3127 4999	Telefone: +1 (412) 317-0088
Código de acesso: 61115304	Código de acesso: 10083272

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		
	1T15	1T16	Variação
Receita Operacional Bruta	1.101,7	1.278,0	16,0%
Mensalidades	1.065,7	1.253,4	17,6%
Pronatec	19,3	5,8	-69,9%
Outras	16,7	18,8	12,6%
Deduções da Receita Bruta	(379,3)	(485,1)	27,9%
Descontos e Bolsas	(334,0)	(428,0)	28,1%
Impostos	(29,0)	(33,0)	13,8%
FGEDUC	(16,3)	(19,4)	19,0%
Outras deduções	-	(4,7)	N.A.
Receita Operacional Líquida	722,3	792,9	9,8%
Custos dos Serviços Prestados	(403,3)	(436,9)	8,3%
Pessoal	(295,6)	(326,9)	10,6%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(57,4)	(59,2)	3,1%
Material Didático	(9,1)	(5,1)	-44,0%
Serviços de terceiros e outros	(20,3)	(24,0)	18,2%
Depreciação e amortização COGS	(20,9)	(21,8)	4,3%
Lucro Bruto	319,1	356,0	11,6%
Margem Bruta	44,2%	44,9%	0,7 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(163,9)	(211,1)	28,8%
Despesas Comerciais	(53,8)	(90,4)	68,0%
PDD	(15,6)	(24,2)	55,1%
Publicidade	(38,2)	(66,2)	73,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(110,0)	(120,7)	9,7%
Pessoal G&A	(39,8)	(43,1)	8,3%
Outros G&A	(52,1)	(51,0)	-2,1%
Depreciação G&A	(18,2)	(26,7)	46,7%
Outras receitas operacionais	1,7	4,2	147,1%
EBIT	156,8	149,1	-4,9%
Margem EBIT	21,7%	18,8%	-2,9 p.p.
(+) Depreciação e amortização	39,1	48,5	24,0%
EBITDA	195,9	197,5	0,8%
Margem EBITDA	27,1%	24,9%	-2,2 p.p.
(+) Resultado Financeiro Operacional	(0,2)	15,9	N.A.
EBITDA Ajustado	195,6	213,4	9,1%
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	26,9%	-0,2 p.p.
Resultado financeiro	(12,6)	(11,9)	-5,6%
Depreciação e amortização	(39,1)	(48,5)	24,0%
Contribuição social	(3,6)	(2,3)	-36,1%
Imposto de renda	(10,0)	(6,4)	-36,0%
(-) Resultado Financeiro Operacional	0,2	(15,9)	N.A.
Lucro Líquido	130,6	128,5	-1,6%
Margem Líquida	18,1%	16,2%	-1,9 p.p.

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	31/03/2015	31/12/2015	31/03/2016
Ativo Circulante	1.767,2	1.672,5	1.568,8
Caixa e equivalentes	21,4	48,4	63,7
Títulos e valores mobiliários	699,6	645,4	298,6
Contas a receber	811,1	720,8	990,5
Contas a compensar	-	-	-
Diferencial de swap a receber	-	24,8	-
Adiantamentos a funcionários/terceiros	58,8	28,8	26,2
Despesas antecipadas	63,2	62,2	65,6
Impostos e contribuições	72,5	99,0	79,5
Outros	40,7	43,1	44,7
Ativo Não-Circulante	2.050,8	2.687,5	2.705,3
Realizável a Longo Prazo	187,8	662,7	686,3
Contas a receber	-	445,5	459,3
Despesas antecipadas	7,8	11,8	5,8
Partes relacionadas	-	-	1,0
Depósitos judiciais	122,8	108,9	122,7
Impostos e contribuições	21,5	32,6	29,1
Impostos diferidos e outros	35,8	63,9	68,4
Permanente	1.863,0	2.024,8	2.019,0
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	487,0	535,9	529,8
Intangível	1.375,8	1.488,7	1.489,0
Total do Ativo	3.818,1	4.360,1	4.274,1
Passivo Circulante	675,9	746,2	535,1
Empréstimos e financiamentos	243,4	291,3	57,7
Diferencial de swap a pagar	6,0	-	-
Fornecedores	55,4	59,2	51,7
Salários e encargos sociais	165,1	122,7	187,7
Obrigações tributárias	46,7	80,1	70,0
Mensalidades recebidas antecipadamente	20,8	23,5	4,9
Adiantamento de convênio circulante	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	3,8	2,3	2,5
Partes relacionadas	-	0,5	0,4
Dividendos a pagar	101,1	115,1	115,1
Preço de aquisição a pagar	19,9	42,0	33,1
Outros	10,9	6,6	9,2
Exigível a Longo Prazo	717,2	933,3	930,7
Empréstimos e financiamentos	562,2	758,3	755,6
Contingências	27,3	25,3	25,4
Adiantamento de convênio	5,5	3,4	2,6
Parcelamento de tributos	14,4	17,4	16,2
Provisão para desmobilização de ativos	15,7	16,6	16,8
Impostos diferidos	37,9	36,1	32,0
Preço de aquisição a pagar	41,0	61,1	66,2
Outros	13,1	15,3	15,8
Patrimônio Líquido	2.425,0	2.680,6	2.808,3
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	649,1	661,8	669,2
Reservas de lucros	748,7	1.118,3	1.118,3
Resultado do período	130,6	-	128,5
Ações em Tesouraria	(129,7)	(137,6)	(145,7)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.818,1	4.360,1	4.274,1

Demonstração do Fluxo de Caixa

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	1T15	1T16
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	144,2	137,2
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	86,7	102,8
Depreciação e amortização	38,9	48,2
Amortização dos custos de captação de empréstimo	0,2	0,2
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	14,8	23,6
Variação cambial sobre empréstimo em moeda estrangeira	-3,6	-16,3
Perda com instrumento derivativo - swap	6,0	24,8
Opções outorgadas - Provisão stock options	5,4	6,4
Provisão para contingências	3,9	3,4
Atualização do contas a receber - FIES	0,0	-13,0
Ajuste a valor presente - contas a receber - FIES	0,0	-5,4
Atualização de créditos tributários	1,2	-1,1
Juros sobre empréstimos e financiamentos	18,0	29,6
Outros	2,0	2,2
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	231,0	240,0
Variações nos ativos e passivos:	-263,2	-287,6
(Aumento) em contas a receber	-287,0	-286,0
Redução (aumento) em outros ativos	-6,0	-1,5
(Aumento) Redução em Adiantamentos a funcionários / terceiros	-8,3	2,5
(Aumento) Redução de despesas antecipadas	2,9	-3,5
(Aumento) Redução de impostos e contribuições	7,0	24,1
Aumento (redução) em fornecedores	5,1	-7,6
Aumento (redução) em obrigações tributárias	-10,7	-26,0
Aumento (redução) em salários e encargos sociais	43,4	64,8
(Redução) em mensalidades recebidas antecipadamente	0,8	-18,7
Condenações cíveis/trabalhistas	-3,4	-3,3
(Redução) em preço de aquisição a pagar	-0,6	-7,0
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	0,0	0,0
Aumento (Redução) em outros passivos	-6,4	3,3
Redução (Aumento) em parcelamento de tributos	-1,1	-0,9
Aumento (Redução) no ativo não circulante	1,1	6,4
Aumento em depósitos judiciais	-1,9	-13,8
Juros pagos de empréstimo	-1,2	-18,4
IRPJ e CSLL Pagos	3,3	-2,2
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	-32,3	-47,7
CAPEX (ex-aquisições)	-60,8	-33,0
Fluxo de caixa operacional (FCO):	-93,1	-80,7
Outras atividades de investimentos:	1,0	-9,3
Aquisições	0,0	-8,7
Outros	1,0	-0,7
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	-92,1	-90,0
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	98,1	-241,5
Aquisição de ações em tesouraria	-104,8	-8,1
Dividendos	-0,1	
Mútuo com controladas		-1,1
Valor de captação de empréstimos e financiamentos	203,0	-1,5
Amortização de empréstimos e financiamentos		-230,8
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	6,0	-331,5
Caixa no início do exercício	715,1	693,8
Aumento (Redução) nas disponibilidades	6,0	-331,5
Caixa no final do exercício	721,1	362,3

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

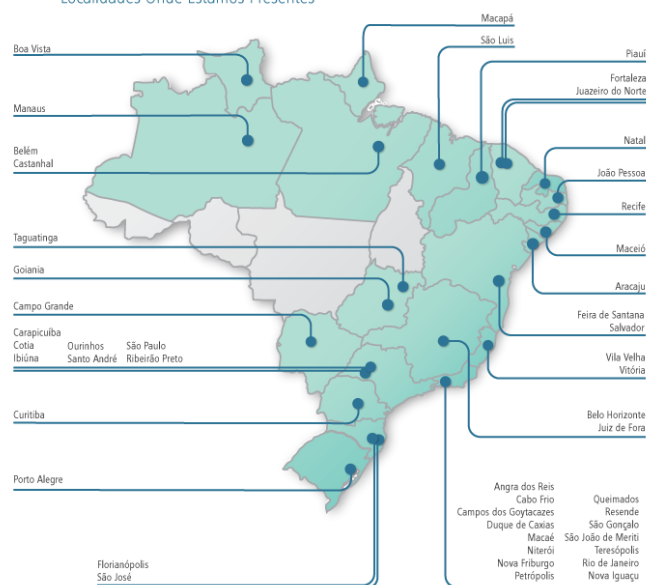
Solidez Financeira

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

Ao final de março de 2016, a Estácio tinha 587,8 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

