RESULTADOS DO 3T13

Trimestre Nota 100!

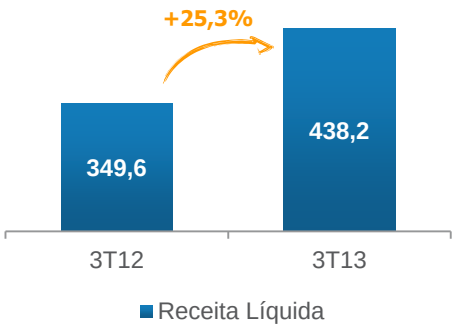
EBITDA cresce 51% e totaliza R$101 milhões
Sétimo recorde consecutivo de captação: 85 mil novos alunos
Ganho de 3,9 p.p. na margem EBITDA, que chega a 23%

Rio de Janeiro, 07 de novembro de 2013 – A **Estácio Participações S.A.** – "Estácio" ou "Companhia" (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA; OTC: ECPCY) – comunica seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2013 (3T13) em comparação ao mesmo período do ano anterior (3T12). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* ("IFRS") em bases consolidadas.

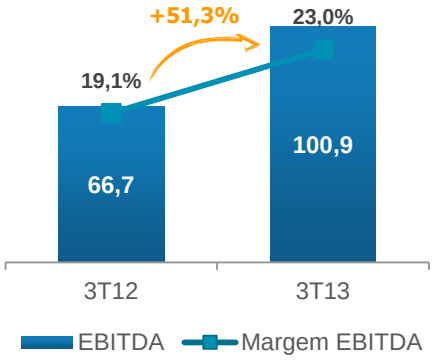
Destaques do Trimestre

(R$ milhões)

Receita Líquida



EBITDA e Margem EBITDA



Destaques do Resultado:

- A Estácio encerrou o 3T13 com uma **base total** de 340,4 mil alunos, 19,7% acima do 3T12, sendo 273,0 mil alunos matriculados nos cursos presenciais (+18,1% sobre o ano anterior, incluindo aquisições) e 67,4 mil nos cursos a distância (26,5% acima do 3T12).
- A **receita operacional líquida** totalizou R$438,2 milhões no 3T13, um aumento de 25,3% em relação ao mesmo período de 2012, em função do crescimento significativo da base de alunos, além da variação positiva no ticket médio.
- O **EBITDA** atingiu R$100,9 milhões no trimestre, um crescimento de 51,3% em relação ao 3T12, com ganho de 3,9 pontos percentuais de margem sobre o mesmo trimestre de 2012.
- O **lucro líquido** somou R$86,3 milhões no terceiro trimestre, um aumento de mais de 116% em relação ao ano anterior. O **lucro líquido por ação** ficou em R$0,29, um crescimento de 81,3% sobre o 3T12.
- O **fluxo de caixa operacional** no 3T13 foi positivo em R$61,0, milhões, uma evolução de R$3,2 milhões em relação ao 3T12.
- Ao final do 3T13, a Estácio contava com uma posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R$806,1 milhões.

ESTC3
(Em 06/11/2013)

Cotação: R$17,50/ação
Quantidade de Ações: 295.095.750
Valor de Mercado: R$5,2 bilhões
***Free Float*:** 98%

Contatos de RI:

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

ESTC3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

Principais Indicadores do Trimestre

	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
Indicadores Financeiros	**3T12**	**3T13**	**Variação**	**3T12**	**3T13**	**Variação**
Receita Líquida (R$ milhões)	349,6	438,2	25,3%	349,6	432,1	23,6%
Lucro Bruto (R$ milhões)	138,0	188,1	36,3%	138,0	186,9	35,4%
Margem Bruta	*39,5%*	*42,9%*	*3,4 p.p.*	*39,5%*	*43,3%*	*3,8 p.p.*
EBIT (R$ milhões)	52,6	84,1	59,9%	52,6	82,9	57,6%
Margem EBIT	*15,0%*	*19,2%*	*4,2 p.p.*	*15,0%*	*19,2%*	*4,2 p.p.*
EBITDA (R$ milhões)	66,7	100,9	51,3%	66,7	99,7	49,5%
Margem EBITDA	*19,1%*	*23,0%*	*3,9 p.p.*	*19,1%*	*23,1%*	*4,0 p.p.*
Lucro Líquido (R$ milhões)	39,8	86,3	116,8%	39,8	87,7	120,4%
Margem Líquida	*11,4%*	*19,7%*	*8,3 p.p.*	*11,4%*	*20,3%*	*8,9 p.p.*

	Consolidado		
Indicadores Financeiros	**9M12**	**9M13**	**Variação**
Receita Líquida (R$ milhões)	1.021,6	1.295,0	26,8%
Lucro Bruto (R$ milhões)	383,9	531,8	38,5%
Margem Bruta	*37,6%*	*41,1%*	*3,5 p.p.*
EBIT (R$ milhões)	119,6	201,7	68,6%
Margem EBIT	*11,7%*	*15,6%*	*3,9 p.p.*
EBITDA (R$ milhões)	161,6	254,5	57,5%
Margem EBITDA	*15,8%*	*19,7%*	*3,9 p.p.*
Lucro Líquido (R$ milhões)	94,8	199,6	110,5%
Margem Líquida	*9,3%*	*15,4%*	*6,1 p.p.*

Nota: EBITDA calculado conforme Instrução CVM 527.

Mensagem da Administração

Em linha com o que temos apresentado nos últimos anos, nosso 3T13 trouxe mais uma vez resultados muito expressivos para as nossas operações, marcando um crescimento gradual e sustentável do nosso EBITDA e um ganho de margem saudável e sem sobressaltos, ao mesmo tempo em que seguimos obtendo melhorias significativas nos referenciais de qualidade, como observamos nos resultados do ENADE divulgados recentemente. Esse excelente EBITDA, que pela primeira vez rompeu a barreira dos R$100 milhões, se deve em grande parte, a mais um processo de captação muito bem conduzido pela nossa equipe, aproveitando as condições criadas após todas as reformulações feitas nos últimos anos. Pela sétima vez consecutiva a nossa captação atingiu um recorde histórico, totalizando 85 mil novos alunos, um crescimento de 25% sobre o último ano.

Com isso, a nossa base de alunos de graduação presencial no critério *same shops* cresceu 15,1%, enquanto nossa base de alunos de graduação EAD cresceu 21,9%. Como consequência, nossa base total de alunos *same shops* cresceu 17,0% contra o ano anterior, fruto de mais uma forte captação. A base de alunos utilizando o FIES alcançou 73 mil ao final do 3T13, o que representa cerca de 28% da nossa base de alunos presenciais (dos novos alunos, 12,1 mil, ou 19%, aderiram ao FIES já durante o processo de captação). Nosso ticket médio aumentou novamente no período, tanto no segmento presencial quanto no EAD, refletindo a saúde do nosso modelo de negócios e abrindo espaço para um crescimento relevante na Receita Líquida,

que atingiu R$438,2 milhões no 3T13, um aumento de 25,3% sobre o mesmo trimestre do ano passado (considerando aqui as aquisições realizadas durante o período).

Nesse contexto, nosso EBITDA acabou crescendo 51,3% para atingir R$100,9 milhões, com uma margem de 23,0%, 3,9 p.p. superior ao 3T12. O Lucro Líquido, por sua vez, totalizou R$86,3 milhões no período, um aumento de 116,8% com relação ao Lucro verificado no 3T12, e o nosso Lucro por Ação atingiu R$0,29. Nosso Fluxo de Caixa Operacional foi positivo em R$61,0 milhões, sendo que nos últimos nove meses esse número já soma R$124 milhões, R$25 milhões acima do registrado no mesmo período do ano passado, evidenciando nossa melhora contínua na geração de Caixa e criando um cenário promissor nesse indicador para os próximos anos.

Em paralelo ao robusto crescimento orgânico, anunciamos, em 12 de setembro, a maior aquisição na história da Estácio, com a formalização do compromisso de compra da UniSEB, com sede e campus na cidade de Ribeirão Preto, estado de São Paulo. O valor do investimento na UniSEB será de R$615,3 milhões a ser pago parte em recursos financeiros, parte em novas ações da Estácio a serem emitidas.

A UniSEB possui aproximadamente 37,8 mil alunos em três campi (um em Ribeirão Preto e dois pela parceria com a FGV, em Araçatuba e São José do Rio Preto), contando em seu portfolio com 14 cursos superiores presenciais, 13 cursos superiores a distância, 6 cursos de pós-graduação presencial, 24 cursos de pós-graduação a distância e 36 de pós-graduação/MBA em parceria com a FGV, além de cursos de extensão e cursos livres. A operação, quando concluída, vai ampliar significativamente a capilaridade da Estácio no ensino superior a distância, agregando 164 novos polos autorizados e marcando a entrada definitiva da Estácio no estado de São Paulo, um alvo estratégico para a nossa empresa. No ensino superior presencial, a Estácio reforça sua presença no mercado ao agregar um Centro Universitário muito bem avaliado, com IGC 4.

Ao mesmo tempo, vimos as nossas notas no ENADE (referentes ainda apenas aos testes realizados pelos concluintes dos cursos) apresentando uma ótima evolução em relação ao último ciclo realizado em 2009. Tivemos 214 combinações de curso-campus avaliadas nesse ciclo (envolvendo 27,5 mil alunos inscritos), que encampa os cursos das áreas de Comunicação, Direito, Gestão e Psicologia, com 61% dos resultados apresentando conceito 3 ou superior, em comparação com 50% registrado no último ciclo. Acreditamos que quando os demais componentes da fórmula forem anunciados, permitindo assim o cálculo dos CPCs (Conceito Preliminar de Curso) e dos IGCs (Índice Geral de Curso), nossos resultados serão ainda melhores e evidenciarão ainda mais a evolução da nossa qualidade acadêmica, de forma correlacionada com a implementação do nosso modelo acadêmico. Vale ressaltar que os resultados desse ciclo tem enorme importância para a Estácio, visto que os cursos avaliados englobam aproximadamente 58% da nossa base total de alunos.

A evolução no ENADE motivou ainda mais a nossa equipe, que segue firme trabalhando para melhorar em todos os aspectos. Nesse momento, enquanto aguardamos o processo junto aos órgãos reguladores para darmos sequência ao projeto com a UniSEB, seguimos disseminando a nossa cultura junto à toda a nossa base de colaboradores e nos preparando para fechar o ano acadêmico com tranquilidade e eficiência. Pensando também na qualidade dos nossos serviços, colocamos em funcionamento com bastante sucesso um sistema de qualidade muito abrangente, que nos permite monitorar os níveis de insatisfação dos nossos alunos e atacar os problemas ainda nas suas origens. Também seguimos implementando o “Projeto Hospitalidade”, que visa criar uma cultura de atendimento em um nível muito superior ao que praticamos atualmente na Estácio. Em paralelo, pensando no nosso crescimento sustentável, já iniciamos o processo de captação para 2014.1, enquanto continuamos trabalhando na estruturação das nossas áreas de Novos Negócios e seguimos atentos à execução dos projetos de longo prazo definidos no nosso Planejamento Estratégico, de modo a agregar valor aos nossos acionistas de modo sustentável e longevo.

Base de Alunos

A Estácio encerrou o 3T13 com uma base de alunos de 340,4 mil (19,7% acima do registrado no 3T12), dos quais 273,0 mil matriculados nos cursos presenciais e 67,4 mil nos cursos de ensino a distância. No conceito *same shops* (desconsiderando as aquisições realizadas nos últimos doze meses), a base de alunos cresceu 17,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Devemos lembrar ainda da aquisição da ASSESC, em Florianópolis (SC), anunciada em junho, que irá incorporar cerca de 900 alunos em nossa base nos trimestres subsequentes.

Tabela 1 – Base de Alunos Total*

Em mil	3T12	3T13	Var.
Presencial	**231,1**	**265,4**	**14,8%**
Graduação	218,6	251,6	15,1%
Pós-graduação	12,5	13,8	10,4%
EAD	**53,3**	**67,4**	**26,5%**
Graduação	51,8	63,1	21,8%
Pós-graduação	1,5	4,3	186,7%
Base de Alunos *same shops*	**284,4**	**332,8**	**17,0%**
Aquisições nos últimos 12 meses	-	7,6	N.A.
Base de Alunos Total - Final	**284,4**	**340,4**	**19,7%**
Número de Campi	74	79	6,8%
Alunos Presenciais por Campus	**3.123**	**3.359**	**7,6%**
Número de Pólos	52	52	0,0%
Alunos EAD por Pólo	**1.025**	**1.296**	**26,4%**

Nota: Aquisições dos últimos 12 meses referem-se aos alunos das seguintes instituições: São Luís e FACITEC. SEAMA, iDez, FARGS e Uniuol já estão consolidadas na base same shops.

Ao final do 3T13, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 259,2 mil alunos, 18,6% a mais do que no mesmo período do ano anterior. O ciclo de captação encerrado no trimestre trouxe 63,8 mil novos alunos no segmento de graduação presencial, um crescimento de 24,1% em relação ao ano anterior. No conceito *same shops*, desconsiderando instituições adquiridas nos últimos doze meses, o crescimento orgânico da base de alunos foi de 15,1%. A taxa de renovação atingiu 88,5%, apresentando melhora de 0,3 p.p., continuando nosso processo gradual de melhora nas taxas de retenção, apesar de termos uma base de alunos substancialmente mais jovem após consecutivas captações recordes (na renovação de 2013.2, 51% da base renovável de alunos estavam no 1º e 2º períodos, contra 49% no mesmo semestre do ano passado).

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

Em mil	3T12	3T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	**201,1**	**233,6**	**16,2%**
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses (até 2T)	1,6	(7,6)	N.A.
(-) Formandos	(13,0)	(13,8)	6,1%
Base Renovável	**189,7**	**212,2**	**11,9%**
(+) Captação	51,4	63,8	24,1%
(-) Não Renovação	(22,5)	(24,4)	8,6%
Base de Alunos *same shops*	**218,6**	**251,6**	**15,1%**
(+) Aquisições nos últimos 12 meses (até 3T)	-	7,6	N.A.
Saldo Final de Alunos	**218,6**	**259,2**	**18,6%**

Nota: A base de alunos "não-enturmados" divulgada no 3T12 está incluída no saldo da captação.

A partir deste trimestre, tanto a captação presencial quanto a do EAD estão sendo apresentadas excluindo os alunos não enturmados, ou seja, as captações líquidas dos respectivos segmentos. Para o cálculo do ticket médio, continuamos a destacar os alunos que já evadiram no trimestre, excluindo-os no cálculo da base geradora de receita.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 21,9% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 63,1 mil alunos. A captação EAD totalizou 20,8 mil alunos nesse ciclo, um aumento de 26,7% em relação ao ano anterior. A taxa de renovação da graduação EAD ficou em 83,3%, praticamente estável em relação ao ano passado. Esse número, como observado no primeiro semestre, vem gradualmente apresentando melhoras, mesmo sem o auxílio do FIES na modalidade.

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

Em mil	3T12	3T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	**43,4**	**51,8**	**19,4%**
(-) Formandos	(0,9)	(1,0)	12,9%
Base Renovável	**42,5**	**50,8**	**19,5%**
(+) Captação	16,4	20,8	26,7%
(-) Não Renovados/evasão	(7,1)	(8,5)	19,4%
Saldo Final de Alunos	**51,8**	**63,1**	**21,9%**

Nota: A base de alunos "não-enturmados" divulgada no 3T12 está incluída no saldo da captação.

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R$438,2 milhões no 3T13, um aumento de 25,3% em relação ao 3T12, em função do crescimento de 19,7% na base de alunos e da variação positiva no valor do ticket médio no trimestre.

Lembramos mais uma vez que, a partir do 4T12, mudamos a metodologia de provisionamento para os alunos FIES financiados pelo Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEDUC). Sobre a receita destes alunos deve ser feita uma contribuição para a constituição do Fundo. Essa contribuição, que hoje é de 5,63%, passou a ser lançada como uma dedução da Receita Bruta (na linha "FGEDUC"), sendo que até o 3T12 estava sendo contabilizada como uma despesa comercial, na linha de provisão para devedores duvidosos (PDD).

Tabela 4 – Composição da Receita Operacional

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Receita Operacional Bruta	**502,3**	**657,4**	**30,9%**	**1.468,2**	**1.886,1**	**28,5%**
Mensalidades	495,2	650,5	31,4%	1.449,9	1.866,4	28,7%
Outras	7,0	6,8	-2,9%	18,3	19,7	7,7%
Deduções da Receita Bruta	**(152,6)**	**(219,2)**	**43,6%**	**(446,6)**	**(591,1)**	**32,4%**
Descontos e Bolsas	(138,3)	(192,2)	39,0%	(401,3)	(522,8)	30,3%
Impostos	(14,3)	(18,0)	25,9%	(45,3)	(54,4)	20,1%
FGEDUC	-	(8,9)	N.A.	-	(14,1)	N.A.
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	*27,5%*	*29,2%*	*1,7 p.p.*	*27,3%*	*27,7%*	*0,4 p.p.*
Receita Operacional Líquida	**349,6**	**438,2**	**25,3%**	**1.021,6**	**1.295,0**	**26,8%**

No 3T13, o **ticket médio presencial** cresceu 6,0%, em linha com a inflação verificada para o período. O repasse sustentável de preços, em um ritmo similar ao que vimos em 2012, é uma importante evidência da crescente percepção de qualidade pelos nossos alunos, que atribuem cada vez mais valor ao nosso produto. Vale ressaltar que o efeito no ticket médio teria sido ainda maior se não tivéssemos a dedução da receita vinda do FGEDUC, visto que no 3T12 esta dedução era contabilizada na linha de PDD.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 3T13 – Presencial

Em mil	3T12	3T13	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	218,6	259,2	18,6%
(-) Evasão	(7,4)	(9,2)	25,4%
(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita	211,3	250,0	18,3%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	12,5	13,8	10,4%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	223,8	263,8	17,9%
Receita Bruta Presencial (R$ milhões)	456,7	597,4	30,8%
Deduções Presencial (R$ milhões)	(137,9)	(198,9)	44,3%
Receita Líquida Presencial (R$ milhões)	318,8	398,4	25,0%
Ticket Médio Presencial (R$)	475,0	503,6	6,0%

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

O **ticket médio EAD** também apresentou variação positiva, de 2,5%, pontualmente abaixo da inflação, parcialmente em função das campanhas de captação que são mais comuns nos trimestres ímpares, mas muito devido ao lançamento do "EAD Mais", opção que dilui a matriz curricular do curso (e consequentemente o valor) ao longo de mais dois semestres.

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 3T13 – EAD

Em mil	3T12	3T13	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	51,8	63,1	21,9%
(-) Evasão	(2,3)	(2,3)	0,0%
(=) Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita	49,5	60,8	22,9%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	1,5	4,3	186,7%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	51,0	65,1	27,7%
Receita Bruta EAD (R$ milhões)	43,7	58,2	33,2%
Deduções EAD (R$ milhões)	(14,5)	(20,0)	37,9%
Receita Líquida EAD (R$ milhões)	29,2	38,2	30,8%
Ticket Médio EAD (R$)	190,8	195,5	2,5%

Custo dos Serviços Prestados

No 3T13, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou significativo ganho de eficiência de 3,5 p.p. em relação ao verificado no mesmo trimestre do ano passado, como resultado dos ganhos: (i) de 1,6 p.p. na linha de Pessoal, mostrando mais um trimestre de ganho de eficiência advindo da gestão do custo docente e da maturação do modelo de ensino; (ii) de 1,6 p.p. na conta de INSS, em função de um benefício retroativo sobre INSS pago sobre adicional de um terço sobre férias, no montante de R$5,2 milhões; e (iii) de 0,6 p.p. em serviços de terceiros, confirmando os ganhos de escala que vimos obtendo nessa linha.

Tabela 7 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(202,1)	(238,1)	17,8%	(608,9)	(727,8)	19,5%
Pessoal	(152,9)	(178,0)	16,4%	(456,8)	(548,8)	20,1%
Pessoal e encargos	(126,4)	(151,8)	20,1%	(375,8)	(459,8)	22,4%
INSS	(26,5)	(26,2)	-1,1%	(81,0)	(89,1)	10,0%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(29,8)	(37,2)	24,8%	(87,3)	(102,8)	17,8%
Material didático	(6,3)	(9,2)	46,0%	(24,3)	(32,1)	32,1%
Serviços de terceiros e outros	(13,1)	(13,7)	4,6%	(40,5)	(44,1)	8,9%

Tabela 8 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

%em relação à receita operacional líquida	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	**-57,8%**	**-54,3%**	***3,5 p.p.***	**-59,6%**	**-56,2%**	***3,4 p.p.***
Pessoal	-43,8%	-40,6%	*3,2 p.p.*	-44,7%	-42,4%	*2,3 p.p.*
Pessoal e encargos	-36,2%	-34,6%	*1,6 p.p.*	-36,8%	-35,5%	*1,3 p.p.*
INSS	-7,6%	-6,0%	*1,6 p.p.*	-7,9%	-6,9%	*1,0 p.p.*
Aluguéis, condomínio e IPTU	-8,5%	-8,5%	*0,0 p.p.*	-8,5%	-7,9%	*0,6 p.p.*
Material didático	-1,8%	-2,1%	*-0,3 p.p.*	-2,4%	-2,5%	*-0,1 p.p.*
Serviços de terceiros e outros	-3,7%	-3,1%	*0,6 p.p.*	-4,0%	-3,4%	*0,6 p.p.*

Tabela 9 – Reconciliação do Custo

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	**(202,1)**	**(238,1)**	**17,8%**	**(608,9)**	**(727,8)**	**19,5%**
(+) Depreciação	(9,6)	(12,0)	25,0%	(28,8)	(35,4)	22,9%
Custos dos Serviços Prestados	**(211,7)**	**(250,1)**	**18,1%**	**(637,7)**	**(763,2)**	**19,7%**

Lucro Bruto

Tabela 10 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Receita operacional líquida	349,6	438,2	25,3%	1.021,6	1.295,0	26,8%
Custos dos serviços prestados	(211,7)	(250,1)	18,1%	(637,7)	(763,2)	19,7%
Lucro Bruto	**138,0**	**188,1**	**36,3%**	**383,9**	**531,8**	**38,5%**
(-) Depreciação	9,6	12,0	25,0%	28,8	35,4	22,9%
Lucro Bruto Caixa	**147,6**	**200,1**	**35,6%**	**412,7**	**567,2**	**37,4%**
Margem Bruta Caixa	*42,2%*	*45,7%*	*3,5 p.p.*	*40,4%*	*43,8%*	*3,4 p.p.*

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

As **despesas comerciais** representaram 9,3% da receita líquida no 3T13, gerando um ganho de margem de 0,4 p.p. quando comparado com o 3T12, devido basicamente ao ganho de 0,6 p.p. na rubrica na relação da PDD com a receita líquida, evidenciando a melhora orgânica da nossa PDD em relação ao mesmo trimestre do ano passado. Mais detalhes sobre a linha de "Provisionamento FIES" e como fazemos o provisionamento para os alunos que utilizam o financiamento podem ser encontrados no "Anexo I", ao final desse release (pág. 25).

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram uma melhora de 0,1 p.p. no trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, especialmente em função do ganho de 0,8 p.p. na linha de Pessoal, uma vez que, diferentemente do ocorrido no 3T12, não tivemos o impacto de acordos e condenações trabalhistas no 3T13, de modo que essa linha conseguiu ganho de eficiência mesmo com a continuidade dos impactos que vimos no 2T13 (aumento de *headcount*, relacionado a investimentos em novas áreas, redistribuição do provisionamento de bônus em 2013 e reajustes salariais via Acordo Coletivo). Pelo mesmo motivo apresentado na linha de custo, tivemos um ganho pontual retroativo na rubrica de INSS, no valor de R$1,3 milhão. Essas variações positivas mais do que compensaram a piora na linha de "Outros", que não se beneficiou de uma reversão na conta de provisão para contingências (no montante de R$3,5 milhões), como ocorrido no 3T12, e também foi impactada pela piora em "Outras", em função de uma variação negativa de R$2,6 milhões em acordos e condenações cíveis, como consequência de uma estratégia adotada para reduzir o contingente cível ao mesmo tempo em que buscamos reduzir as entradas de novas ações.

Tabela 11 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	**(80,9)**	**(99,1)**	**22,5%**	**(251,1)**	**(312,7)**	**24,5%**
Despesas Comerciais	**(33,9)**	**(40,8)**	**20,4%**	**(119,7)**	**(139,9)**	**16,9%**
PDD	(16,1)	(17,5)	8,7%	(60,2)	(59,1)	-1,8%
Provisionamento FIES	-	(0,5)	N.A.	-	(3,7)	N.A.
Publicidade	(17,8)	(22,9)	28,7%	(59,6)	(77,1)	29,4%
Despesas Gerais e Administrativas	**(47,0)**	**(58,3)**	**24,0%**	**(131,4)**	**(172,8)**	**31,5%**
Pessoal	(25,8)	(27,8)	7,8%	(67,5)	(86,9)	28,7%
Pessoal e encargos	(23,0)	(25,4)	10,4%	(58,9)	(77,2)	31,1%
INSS	(2,8)	(2,5)	-10,7%	(8,7)	(9,7)	11,5%
Outros	(21,2)	(30,5)	43,9%	(63,8)	(85,9)	34,6%
Serviços de terceiros	(10,6)	(12,2)	15,1%	(33,2)	(36,6)	10,2%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	(0,4)	(0,3)	-25,0%	(0,9)	(0,9)	0,0%
Material de consumo	(0,4)	(0,5)	25,0%	(1,1)	(1,5)	36,4%
Provisão para contingências	2,6	(1,7)	N.A.	2,1	(3,7)	-276,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,9	4,4	51,7%	9,5	11,4	20,0%
Outras	(15,4)	(20,2)	31,2%	(40,1)	(54,7)	36,4%
Depreciação	**(4,4)**	**(4,8)**	**9,1%**	**(13,2)**	**(17,3)**	**31,1%**

Tabela 12 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

% em relação à receita operacional líquida	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	**-23,1%**	**-22,6%**	***0,5 p.p.***	**-24,6%**	**-24,1%**	***0,5 p.p.***
Despesas Comerciais	**-9,7%**	**-9,3%**	***0,4 p.p.***	**-11,7%**	**-10,8%**	***0,9 p.p.***
PDD	-4,6%	-4,0%	*0,6 p.p.*	-5,9%	-4,6%	*1,3 p.p.*
Provisionamento FIES	0,0%	-0,1%	*-0,1 p.p.*	0,0%	-0,3%	*-0,3 p.p.*
Publicidade	-5,1%	-5,2%	*-0,1 p.p.*	-5,8%	-6,0%	*-0,2 p.p.*
Despesas Gerais e Administrativas	**-13,4%**	**-13,3%**	***0,1 p.p.***	**-12,9%**	**-13,3%**	***-0,4 p.p.***
Pessoal	-7,4%	-6,3%	*1,1 p.p.*	-6,6%	-6,7%	*-0,1 p.p.*
Pessoal e encargos	-6,6%	-5,8%	*0,8 p.p.*	-5,8%	-6,0%	*-0,2 p.p.*
INSS	-0,8%	-0,6%	*0,2 p.p.*	-0,9%	-0,7%	*0,2 p.p.*
Outros	-6,1%	-7,0%	*-0,9 p.p.*	-6,2%	-6,6%	*-0,4 p.p.*
Serviços de terceiros	-3,0%	-2,8%	*0,2 p.p.*	-3,2%	-2,8%	*0,4 p.p.*
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*
Material de consumo	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*	-0,1%	-0,1%	*0,0 p.p.*
Provisão para contingências	0,7%	-0,4%	*-1,1 p.p.*	0,2%	-0,3%	*-0,5 p.p.*
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,8%	1,0%	*0,2 p.p.*	0,9%	0,9%	*0,0 p.p.*
Outras	-4,4%	-4,6%	*-0,2 p.p.*	-3,9%	-4,2%	*-0,3 p.p.*
Depreciação	**-1,3%**	**-1,1%**	***0,2 p.p.***	**-1,3%**	**-1,3%**	***0,0 p.p.***

EBITDA

No 3T13, nosso **EBITDA** totalizou R$100,9 milhões, um aumento de 51,3% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, resultando em uma **margem EBITDA** de 23,0%, 3,9 p.p. acima do registrado no 3T12. Lembramos que calculamos o nosso EBITDA de acordo com o conceito proposto pela instrução CVM 527 (sem considerar o resultado financeiro operacional e itens não recorrentes no cálculo). Mais uma vez, apresentamos um expressivo crescimento do EBITDA, um reflexo inequívoco tanto de nossa capacidade crescente de atração de alunos, que beneficia o nosso modelo de negócio fortemente escalável, quanto dos nossos esforços na gestão e no controle de custos e despesas, cada vez mais eficientes. Além disso, há que se destacar o ritmo gradual e constante com que temos conseguido crescer o nosso EBITDA e melhorar a nossa margem ao longo dos últimos três anos, de modo consistente e sem sobressaltos, reflexo direto do nosso modelo de gestão.

Tabela 13 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA)

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Receita Operacional Líquida	**349,6**	**438,2**	**25,3%**	**1.021,6**	**1.295,0**	**26,8%**
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(202,1)	(238,1)	17,8%	(608,9)	(727,8)	19,5%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(80,9)	(99,1)	22,5%	(251,1)	(312,7)	24,5%
EBITDA	**66,7**	**100,9**	**51,3%**	**161,6**	**254,5**	**57,5%**
Margem EBITDA	*19,1%*	*23,0%*	*3,9 p.p.*	*15,8%*	*19,7%*	*3,9 p.p.*

No conceito *same shops*, excluindo a aquisição realizada nos últimos doze meses (FACITEC), o EBITDA do 3T13 somou R$99,7 milhões, um aumento de 49,4%. A margem EBITDA subiu para 23,1%, um ganho de 4,0 p.p. em relação ao 3T12.

Tabela 14 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA) – *Same shops*

Em R$ milhões	3T12	3T13 ex-aquisições	Variação
Receita Operacional Líquida	**349,6**	**432,1**	**23,6%**
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(202,1)	(233,2)	15,4%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(80,9)	(99,2)	22,6%
EBITDA	**66,7**	**99,7**	**49,4%**
Margem EBITDA	*19,1%*	*23,1%*	*4,0 p.p.*

Empresa Adquirida

Apresentamos a seguir um quadro com o resultado do trimestre da empresa adquirida nos últimos doze meses (FACITEC). Esse detalhamento será mantido até 12 meses após a data de cada aquisição para possibilitar o devido acompanhamento do desempenho da Companhia no conceito *same shops.* As outras aquisições realizadas em 2012 (SEAMA, iDez, FARGS, Uniuol e São Luís) já estão consolidadas em nosso resultado, assim como foi feito para as empresas adquiridas em 2011. Lembramos aqui também que, no primeiro semestre, anunciamos a aquisição da ASSESC, em Santa Catarina, que será incorporada em nossos resultados nos trimestres subsequentes.

Tabela 15 – Principais Indicadores da Empresa Adquirida para o 3T13

Em R$ milhões	FACITEC
Receita Líquida	**6,1**
Lucro Bruto	**1,1**
Margem Bruta	*18,0%*
EBITDA	**1,2**
Margem EBITDA	*19,7%*
Lucro Líquido	**-1,4**
Margem Líquida	*-23,0%*

Detalhando o resultado da FACITEC, que teve o primeiro trimestre completo contabilizado em nossos resultados, vemos que a recente aquisição teve um EBITDA de R$1,2 milhão no trimestre, para uma margem de contribuição de 19,7%. O resultado do EBITDA é maior do que o Lucro Bruto devido a R$200 mil em outras receitas operacionais e a uma reversão na linha de PDD. O Lucro Líquido negativo é explicado por descontos financeiros sobre mensalidades ainda contabilizados, o que será adequado às práticas da Estácio nos próximos trimestres.

Resultado Financeiro

Tabela 16 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
Receitas Financeiras	**4,6**	**21,5**	**367,4%**	**18,7**	**44,6**	**138,5%**
Multas e juros recebidos por atraso	1,1	3,8	245,5%	6,5	7,0	7,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	3,2	15,3	378,1%	10,5	34,9	232,4%
Outras	0,4	2,4	500,0%	1,7	2,7	58,8%
Despesas Financeiras	**(15,3)**	**(15,7)**	**2,8%**	**(40,5)**	**(40,1)**	**-0,9%**
Despesas bancárias	(1,6)	(1,8)	10,4%	(5,0)	(5,2)	3,4%
Juros e encargos financeiros	(8,3)	(7,9)	-5,3%	(22,7)	(20,5)	-9,9%
Descontos financeiros	(4,6)	(5,3)	15,2%	(9,7)	(10,0)	3,1%
Outras	(0,7)	(0,7)	0,0%	(3,0)	(4,5)	50,0%
Resultado Financeiro	**(10,7)**	**5,8**	**-154,3%**	**(21,8)**	**4,5**	**-120,7%**

No 3T13, o **resultado financeiro** foi positivo em R$5,8 milhões, apresentando uma melhora de R$16,5 milhões em relação ao 3T12, basicamente influenciado pelo aumento de R$12,1 milhões no rendimento de aplicações financeiras, em função da nossa maior posição de Caixa disponível para aplicações financeiras.

Lucro Líquido

Tabela 17 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
EBITDA	**66,7**	**100,9**	**51,3%**	**161,6**	**254,5**	**57,5%**
Resultado Financeiro	(10,6)	5,8	N.A.	(21,7)	4,5	N.A.
Depreciação	(14,1)	(16,8)	19,1%	(42,0)	(52,7)	25,5%
Contribuição social	(0,6)	(1,0)	66,7%	(0,8)	(1,9)	137,5%
Imposto de renda	(1,6)	(2,6)	62,5%	(2,3)	(4,7)	104,3%
Lucro Líquido	**39,8**	**86,3**	**116,8%**	**94,8**	**199,6**	**110,5%**

No 3T13, o **lucro líquido** totalizou R$86,3 milhões, um aumento de 116,8% sobre o mesmo trimestre do ano passado, em função do aumento de mais de 25% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento de 51,3% do EBITDA. Além disso, devemos destacar a melhora de R$16,5 milhões no resultado financeiro, em função da nossa maior posição de caixa e aplicações financeiras. Nesse trimestre, nosso **lucro por ação** cresceu 81,3%, alcançando R$0,29.

FIES

Conforme esperávamos, a **base de alunos FIES** cresceu novamente em relação ao 2T13, alcançando 72,6 mil alunos ao final de setembro, um aumento de 83,7% sobre o 3T12 e 18,8% sobre o 2T13, representando 28,0% da nossa base de alunos de graduação presencial no encerramento do trimestre.

Ao final do processo de captação, 12,1 mil ingressantes concluíram a adesão ao FIES, o que representa 19,0% da captação presencial. Lembramos sempre que tanto calouros quanto veteranos aderem ao programa de financiamento ao longo do semestre letivo, sobretudo os alunos com dificuldades de honrar o pagamento de suas mensalidades, que veem no FIES uma oportunidade para superar suas dificuldades financeiras e assim focar exclusivamente nos seus estudos e na sua graduação.

Tabela 18 – Base de Alunos FIES*

Em mil	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	Var.
Alunos de Graduação Presencial	218,6	209,9	253,9	233,6	259,2	18,6%
Alunos FIES	**39,5**	**41,3**	**48,9**	**61,1**	**72,6**	**83,7%**
% de Alunos FIES	18,1%	19,7%	19,3%	26,1%	28,0%	*9,9 p.p.*

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber de alunos líquido** (mensalidades e acordos), incluindo recebíveis e receita líquida do FIES, apresentou uma redução de 2 dias em relação ao 2T13 e aumento de 5 dias em relação ao 3T12, ficando em 77 dias. Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ex-FIES ficou em 80 dias, 5 dias abaixo do 2T13. É importante ressaltar que, ao final de setembro, tínhamos ainda cerca de 7 mil alunos em processo de adesão ao FIES, que, ao deixarem de pagar suas mensalidades quando decidem contratar o financiamento, acabam impactando nosso PMR.

Tabela 19 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R$ milhões)	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
Contas a Receber Bruto	**351,6**	**362,3**	**428,5**	**439,7**	**440,9**
FIES	45,0	55,7	82,2	77,3	100,2
Mensalidades de alunos	251,5	267,7	289,9	307,7	263,3
Cartões a receber	25,3	19,0	27,1	23,8	31,4
Acordos a receber	29,8	19,9	29,3	30,9	46,0
Créditos a identificar	(5,3)	(6,2)	(3,6)	(3,6)	(1,9)
Saldo PDD	(81,9)	(76,4)	(77,6)	(90,2)	(83,9)
Contas a Receber Líquido	**264,4**	**279,7**	**347,4**	**345,9**	**355,1**
Receita Liquida (Últimos 12 meses)	**1.316,1**	**1.383,3**	**1.466,0**	**1.568,1**	**1.656,7**
Dias do Contas a Receber Líquido	**72**	**73**	**85**	**79**	**77**
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	**1.098,1**	**1.111,3**	**1.133,3**	**1.143,9**	**1.144,0**
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES e Receita FIES	**72**	**73**	**84**	**85**	**80**

Tabela 20 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento do FIES

Prazo médio de recebimento - FIES	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
Contas a Receber FIES	45,0	55,7	82,2	77,3	100,2
Contas a Compensar FIES	10,9	1,1	0,4	0,5	0,3
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	218,0	272,0	332,7	424,2	512,7
Dias do Contas a Receber FIES	**92**	**75**	**89**	**66**	**71**

O **contas a receber FIES** apresentou um aumento de R$22,9 milhões em relação ao 2T13, em função do aumento da base de alunos que utilizam o financiamento e, principalmente, da concentração do processo de aditamento de contratos nos primeiros meses do semestre letivo. No 3T13, foram R$135,3 milhões em repasses do FIES, um aumento de R$60,6 milhões em relação ao 1T13, em virtude da maior base de alunos. Observamos novamente no 3T13 uma elevação no PMR do FIES em comparação com o 2T13, de cinco dias, uma vez que a concentração dos processos de aditamento nos trimestres ímpares tende a elevar o prazo médio de recebimento FIES nesses trimestres.

O **contas a compensar** se manteve estável em relação ao 2T13, o que evidencia que os leilões de recompra e pagamento de impostos vem transcorrendo normalmente.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 21 – Movimentação do Contas a Receber FIES*

Contas a Receber FIES (R$ milhões)	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
Saldo Inicial	36,5	45,0	55,7	82,2	77,3
(+) Receita Líquida FIES	78,7	90,2	103,1	152,2	167,2
(-) Repasse	70,1	81,0	74,7	153,2	135,3
(-) PDD FIES	1,0	-1,8	2,0	4,2	9,4
(+) Adquiridas	0,8	-0,3	-	0,3	0,4
Saldo Final	45,0	55,7	82,2	77,3	100,2

Tabela 22 – Movimentação do Contas a Compensar FIES*

Contas a Compensar FIES (R$ milhões)	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
Saldo Inicial	2,3	10,9	1,1	0,4	0,5
(+) Repasse	70,1	81,0	74,7	153,2	135,3
(-) Impostos	43,0	48,5	44,7	59,9	52,2
(-) Recompra em leilão	18,5	42,7	30,6	93,2	83,3
(+) Adquiridas	-	0,4	-	-	-
Saldo Final	10,9	1,1	0,4	0,5	0,3

Tabela 23 – *Aging* do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R$ milhões)	3T12	%	3T13	%
FIES	45,0	13%	100,2	23%
A vencer	97,5	28%	90,6	21%
Vencidas até 30 dias	50,5	14%	62,6	14%
Vencidas de 31 a 60 dias	24,8	7%	34,3	8%
Vencidas de 61 a 90 dias	8,8	2%	9,7	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	43,2	12%	59,6	14%
Vencidas há mais de 180 dias	81,9	23%	83,9	19%
TOTAL	351,6	100%	440,9	100%

Tabela 24 – *Aging* dos Acordos a Receber[1]

Composição dos Acordos por Idade (R$ milhões)	3T12	%	3T13	%
A vencer	16,4	55%	28,9	63%
Vencidas até 30 dias	3,4	11%	2,6	6%
Vencidas de 31 a 60 dias	0,9	3%	1,3	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	1,2	4%	0,9	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	3,0	10%	5,0	11%
Vencidas há mais de 180 dias	5,0	17%	7,2	16%
TOTAL	29,8	100%	46,0	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto	8%		10%	

[1]Não considera acordos com cartões de crédito

Nossa carteira de recebíveis continua saudável em 2013. Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 3T13 contamos com apenas 10% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 29% do total de acordos, ou seja, apenas 3,0% do total de nossa carteira de recebíveis.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Nossos critérios continuam rígidos, claros e objetivos, segundo os quais provisionamos 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES. As tabelas 25 e 26 demonstram como a nossa PDD é constituída e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

Tabela 25 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R$ milhões	31/12/2012	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	30/09/2013
Mensalidades e taxa	59,7	108,0	(44,2)	63,8	(57,4)	66,1
Adquiridas	16,7	16,7	(9,0)	7,7	(6,6)	17,8
TOTAL	**76,4**	**124,6**	**(53,2)**	**71,4**	**(63,9)**	**83,9**

Tabela 26 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	30/09/2013
Complemento da provisão	71,4
Baixa de cobrança e depósito não identificados	(2,7)
Venda de carteira de clientes	(8,6)
Efeitos das adquiridas no ato da aquisição	(1,6)
Outros	0,6
Total	**59,1**

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 27 – Detalhamento dos Investimentos

Em R$ milhões	3T12	3T13	Variação	9M12	9M13	Variação
CAPEX Total	**62,5**	**32,6**	**-47,8%**	**134,6**	**103,2**	**-23,3%**
Manutenção	**12,9**	**16,2**	**25,6%**	**38,6**	**42,5**	**10,1%**
Discricionário, Expansão e Aquisições	**49,6**	**16,4**	**-66,9%**	**96,0**	**60,7**	**-36,8%**
Modelo de Ensino	3,7	1,7	-54,1%	12,0	5,7	-52,5%
Nova Arquitetura de TI	2,3	3,2	39,1%	8,0	8,8	10,0%
Projetos de Integração	-	-	N.A.	-	0,4	N.A.
Projeto Tablet	3,8	6,9	81,6%	9,1	12,1	33,0%
Parque de Computadores	-	0,6	N.A.	-	0,6	N.A.
Expansão	0,9	4,0	344,4%	6,8	6,2	-8,8%
Aquisições	38,9	-	N.A.	60,1	26,9	-55,2%

O **CAPEX total** no 3T13 ficou em R$32,6 milhões, 47,8% abaixo do registrado no 3T12, em função basicamente da ausência de investimentos em aquisições no 3T13.

O **CAPEX de manutenção** totalizou R$16,2 milhões no trimestre, um aumento de 25,6% em relação ao apresentado no 3T12, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. No 3T13, também foram investidos cerca de R$1,7 milhão no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R$6,9 milhões no Projeto *Tablet*; e R$3,2 milhões na aquisição de hardware e no desenvolvimento do nosso projeto de revisão da arquitetura de T.I., que visa substituir os nossos sistemas acadêmicos legados e também adequar o nosso hardware para o crescimento da Companhia.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R$4,0 milhões no 3T13 e compreenderam os investimentos realizados em unidades a serem lançadas, expansões de campi já existentes e novas salas, já em preparação para o primeiro semestre de 2014.

Capitalização e Caixa

Tabela 28 – Capitalização e Caixa

Em R$ milhões	30/09/2012	30/06/2013	30/09/2013
Patrimônio líquido	**716,7**	**1.431,2**	**1.528,3**
Caixa e disponibilidades	**183,8**	**741,9**	**806,1**
Endividamento bruto	**(321,7)**	**(315,3)**	**(318,7)**
Empréstimos bancários	(287,7)	(274,0)	(280,0)
Curto prazo	(17,8)	(19,5)	(29,1)
Longo prazo	(269,9)	(254,4)	(250,9)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(24,3)	(32,0)	(30,0)
Parcelamento de tributos	(9,7)	(9,3)	(8,7)
Caixa / Dívida líquida	**(137,9)**	**426,6**	**487,3**

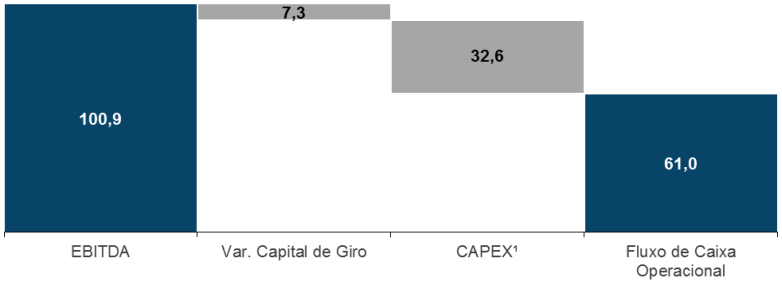
Ao final do 3T13, o **caixa e disponibilidades** totalizavam R$806,1 milhões, aplicados conservadoramente em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha. O **endividamento** bancário de R$280,0 milhões corresponde basicamente à primeira emissão de debêntures da Companhia de R$200 milhões, às linhas de financiamento junto ao IFC (primeiro empréstimo de R$48,5 milhões e primeiro saque referente à segunda linha de financiamento, em torno de R$20 milhões) e à capitalização das despesas de *leasing* com equipamentos em cumprimento à Lei 11.638. Além disso, contamos com os compromissos a pagar referentes às aquisições realizadas, na ordem de R$30,0 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto,** que totalizou R$318,7 milhões no encerramento do trimestre, estável em relação ao 2T13. Dessa forma, o **caixa líquido** da Estácio ficou em R$487,3 milhões no encerramento do 3T13.

Fluxo de Caixa

No 3T13, tivemos uma variação negativa de R$7,3 milhões no capital de giro, explicada principalmente pelo aumento de R$9,1 milhões em nosso contas a receber e de R$10,6 milhões em impostos e contribuições (em função, principalmente, de INSS a recuperar), compensados parcialmente pela melhora de R$7,7 milhões em fornecedores e R$5,6 milhões em salários e encargos sociais, ao passo que nosso CAPEX (ex-aquisições) ficou em R$32,6 milhões. Tais variações somam-se ao nosso EBITDA de R$100,9 milhões no trimestre para uma geração de **fluxo de caixa operacional** positiva em R$61,0 milhões, mantendo nossos bons patamares de geração de caixa nesse ano.

A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R$93,6 milhões no 3T13.

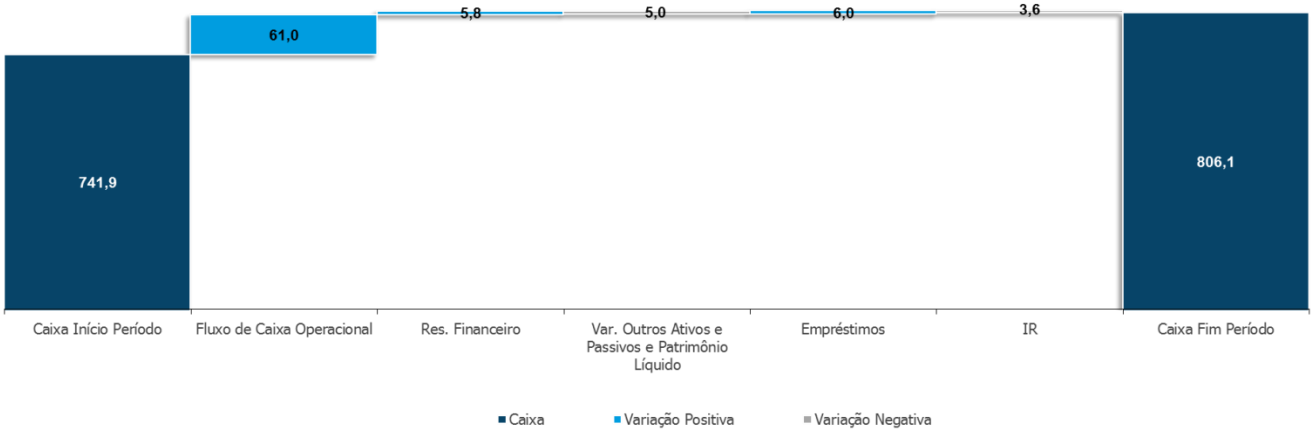
Gráfico 1 – Fluxo de Caixa Operacional (R$ milhões) – Trimestral



[1]CAPEX excluindo Aquisições.

Nesse trimestre, o fluxo de caixa operacional positivo em R$61,0 milhões, o resultado financeiro positivo em R$5,8 milhões e a variação positiva de R$6,0 milhões nos Empréstimos, mais do que compensou o efeito do pagamento de imposto de renda e contribuição social de R$3,6 milhões no trimestre. Desse modo, nossa posição de caixa se elevou em R$64,2 milhões, encerrando o 3T13 em R$806,1 milhões.

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



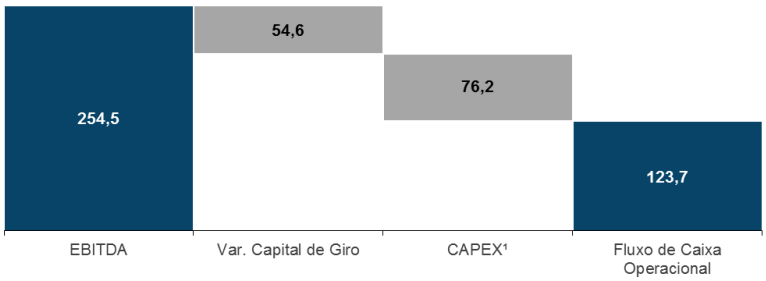
A seguir temos o detalhamento do nosso fluxo de caixa operacional no trimestre, para melhor apresentação das variações no nosso capital de giro.

Tabela 29 – Fluxo de Caixa Trimestral 3T13 x 3T12

Em milhões	3T12	3T13
Caixa Início Período	**167,7**	**741,9**
EBITDA	**66,7**	**100,9**
Variações no Capital de Giro	**14,7**	**(7,3)**
Aumento (Redução) em Contas a receber	3,5	(9,1)
Aumento (Redução) em Contas a compensar	(8,8)	0,2
Aumento (Redução) em Adiantamentos a funcionários e terceiros	(2,9)	2,7
Aumento (Redução) em Despesas antecipadas	(10,4)	(15,9)
Aumento (Redução) em Impostos e contribuições	3,1	(10,6)
Aumento (Redução) em Fornecedores	9,7	7,7
Aumento (Redução) em Salários e encargos sociais	7,6	5,6
Aumento (Redução) em Obrigações tributárias	6,3	9,8
Aumento (Redução) em Mensalidades recebidas antecipadamente	(1,9)	(2,2)
Aumento (Redução) em Compromissos a pagar	8,4	4,4
CAPEX	**(62,5)**	**(32,6)**
Variação do Ativo Permanente	(48,5)	(15,8)
Depreciação e amortização	(14,1)	(16,8)
Investimentos em aquisições	**38,9**	**-**
Fluxo de Caixa Operacional	**57,8**	**61,0**
Investimentos em aquisições	**(38,9)**	**-**
Resultado Financeiro	(10,6)	5,8
Recompra de ações	(4,8)	-
Variações em Outros Ativos e Passivos e Patrimônio Líquido	2,2	(5,0)
Dividendos	(16,7)	-
Empréstimos	29,4	6,0
IR	(2,2)	(3,6)
Caixa Fim Período	**183,9**	**806,1**

Nos nove primeiros meses de 2013, o fluxo de caixa operacional foi positivo em R$123,7 milhões, R$25,4 milhões acima do registrado no mesmo período de 2012. Tal evolução é influenciada não somente pelo crescimento do EBITDA, mas também pela nossa melhor gestão do caixa, dos recebíveis e dos processos do FIES, evidenciando nossa evolução contínua na geração de caixa para a Companhia.

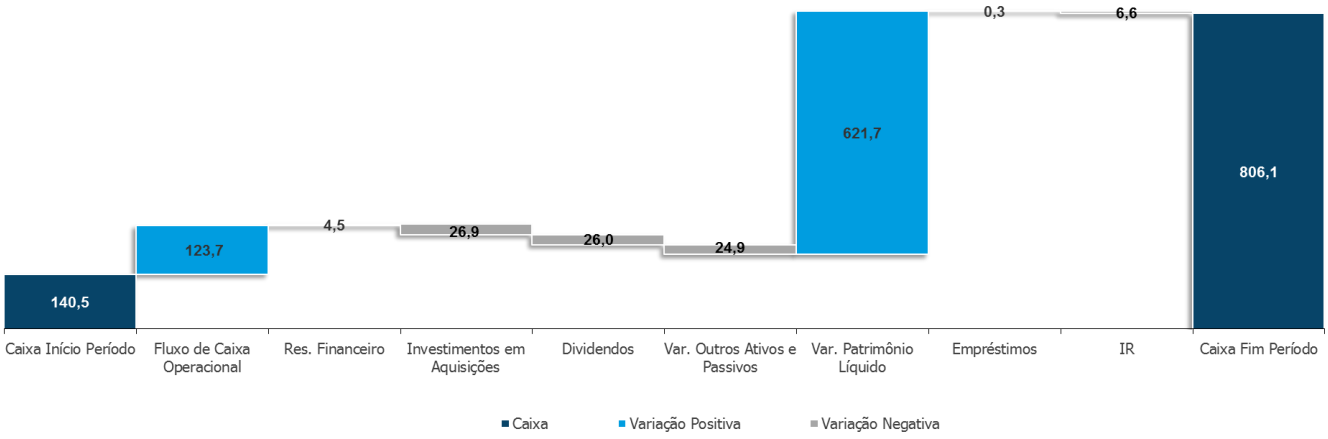
Gráfico 3 – Fluxo de Caixa Operacional (R$ milhões) – 9M13



[1]CAPEX excluindo Aquisições.

No 9M13, o fluxo de caixa operacional, positivo em R$123,7 milhões, e a oferta pública de ações, concluída em janeiro, foram os principais responsáveis pelo aumento de R$665,6 milhões em nossa posição de Caixa, que mais do que compensaram os investimentos em aquisições e o pagamento de dividendos. Assim, a posição de caixa e disponibilidades da Estácio era de R$806,1 milhões ao final de setembro.

Gráfico 4 – Fluxo de Caixa (R$ milhões) – 9M13



Principais Fatos Marcantes

Aquisição da UniSEB

Em 12 de setembro, anunciamos o compromisso de compra da TCA Investimentos e Participações Ltda (TCA), controladora da UniSEB União dos Cursos Superiores SEB Ltda (UniSEB), com sede e campus na cidade de Ribeirão Preto, estado de São Paulo.

Caso a operação seja concluída, o valor do investimento na UniSEB será de R$615,3 milhões a ser pago parte em recursos financeiros, parte em ações de emissão da Companhia. O preço de aquisição está sujeito a ajuste, conforme termos determinados nos contratos da Operação.

O pagamento será realizado da seguinte forma: (i) na data do fechamento a Estácio adquirirá um número de ações da TCA equivalente a 50% (cinquenta por cento) do capital social total da TCA, mediante pagamento em moeda corrente nacional, e (ii) o valor restante será pago através da incorporação da TCA com a consequente emissão de 17.853.127 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal de emissão da Estácio, a serem subscritas pelos atuais detentores do capital social da TCA. A quantidade de ações a serem emitidas foi calculada com base na média do preço de fechamento dos 60 dias corridos imediatamente anteriores à presente data.

A UniSEB, fundada em 1999, possui aproximadamente 37,8 mil alunos em 3 campi (um em Ribeirão Preto e dois pela parceria com a FGV, em Araçatuba e São José do Rio Preto), contando em seu portfolio com 14 cursos superiores presenciais, 13 cursos superiores a distância, 6 cursos de pós-graduação presencial, 24 cursos de pós-graduação a distância e 36 de pós-graduação/MBA em parceria com a FGV, além de cursos de extensão e cursos livres. A mensalidade média líquida de seus cursos na modalidade presencial é de aproximadamente R$829 e na modalidade a distância é de R$184. Na última avaliação do MEC, a instituição recebeu nota 4 no IGC (Índice Geral de Cursos), numa escala de 1 a 5.

A Operação, quando concluída, ampliará a capilaridade da Estácio no ensino superior à distância, agregando 164 novos polos autorizados e marcando a entrada definitiva da Estácio no estado de São Paulo. No ensino superior presencial, a Estácio reforçará sua presença no mercado ao agregar um Centro Universitário com sede na cidade de Ribeirão Preto.

A Operação deverá ser submetida à aprovação da Superintendência-Geral do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”). A Operação não inclui a aquisição de imóveis e prevê cláusula de não concorrência.

Alienação de participação acionária – GP Investments

Em cumprimento à Instrução CVM 358 /2002 e CVM 449/2007, a Estácio comunicou em 20 de setembro ter recebido da Private Equity Partners C, LLC, correspondência na qual informou à companhia que, em 19 de setembro, alienou a totalidade de sua participação acionária na Estácio. Veja abaixo nossa composição acionária com data-base de 30 de setembro de 2013.

V Fórum Anual de Docentes

Nos dias 7 e 8 de agosto foi realizado o V Fórum Anual de Docentes, no Rio de Janeiro. Aberto pelo presidente Rogério Melzi e pelo Diretor Executivo de Gente, Gestão e Serviços, Miguel de Paula, o evento abordou a "Educação conectada na Sociedade do Conhecimento". Com a participação de aproximadamente 700 professores e gestores acadêmicos de todo o País, o Fórum se firmou como maior evento acadêmico da Estácio, contando com a apresentação de cinco práticas pedagógicas, oito palestras e quatro grupos de trabalho entre os docentes.

Ajudando a construir o Rock in Rio

A Estácio, parceira educacional do Rock In Rio, esteve presente na edição de 2013 trazendo a interatividade para o maior festival de música do mundo. O estande da universidade recebeu o público com uma série de ações para que eles pudessem fazer parte do evento de forma diferenciada, ganhando conhecimento através da interação com a música e a arte. O estande "Ajudando a construir o Rock In Rio" foi um dos pontos altos da participação de cerca de 700 alunos da Estácio no evento.

Foto: Alunos Estácio que atuaram no Rock in Rio

Prêmio Estácio de Jornalismo

A Estácio anunciou no dia 25 de setembro os vencedores do Prêmio Estácio de Jornalismo – edição 2013. A festa de premiação reuniu cerca de 80 profissionais de comunicação de todas as regiões do Brasil. Foi distribuído um total de R$100 mil entre os nove prêmios da edição, que este ano ganhou uma nova categoria: o Grande Prêmio Estácio de Jornalismo, atribuído à melhor reportagem produzida sobre o ensino superior e disputado por todos os finalistas, independentemente da modalidade em que estavam inscritos.

Foto: Rogério Melzi com Lauro Netto, do jornal "O Globo", vencedor do Grande Prêmio Estácio de Jornalismo

A matéria do jornal "O Globo", assinada pelo jornalista Lauro Netto, autor da reportagem que deu visibilidade nacional aos graves erros na correção das redações do Enem, foi a vencedora do Grande Prêmio. O impacto da reportagem foi tamanho, que levou o MEC a mudar o sistema de correção das redações. A matéria foi escolhida por uma comissão julgadora de grande relevância, composta pelo imortal da Academia Brasileira de Letras, Arnaldo Niskier; pelo jornalista da revista Veja, Augusto Nunes; e pela executiva da TV Globo, Vera Irís Paternostro, entre outros.

Para o presidente da Estácio, Rogério Melzi, o grande legado do Prêmio é associar de forma inequívoca educação e imprensa livre. "Através deles, podemos mudar verdadeiramente o país e ajudar a fazer um Brasil melhor, mais justo e mais desenvolvido."

O Prêmio Estácio de Jornalismo recebeu este ano 211 inscrições de órgãos de imprensa de 20 estados e do Distrito Federal. No total, 90 veículos de todas as regiões do país participaram desta edição.

Novidades na Diretoria de Educação Continuada

- **Nova Pós: parceria com Harvard nos cursos de Pós-graduação**

  Em setembro, a Estácio e a Harvard Business Publishing firmaram uma parceria em que estudos de caso da instituição americana passam a fazer parte da ementa dos cursos de pós-graduação da universidade brasileira. O projeto teve início com os cursos de MBA em Marketing, MBA em Gestão Estratégica de Pessoas, MBA em Gestão de Projetos e MBA em Gestão Empresarial. Os quatro cursos tem carga horária de 360h e são oferecidos pela Estácio na modalidade presencial no estado do Rio de Janeiro e também a distância para todo o Brasil. Os alunos recebem os *cases* em português, por meio de um ambiente virtual, e depois levam para a sala de aula para debate. A expectativa é que ao longo do curso, de 18 meses, o aluno tenha contato com pelo menos 72 *cases* diferentes de Harvard nas diversas disciplinas do MBA.

  A nova pós-graduação da Estácio também oferece orientação profissional individual (coaching) para os alunos. O objetivo é desenvolver as competências do aluno e apontar as deficiências que devem ser trabalhadas em sua vida pessoal e profissional para que ele tenha uma carreira promissora. Saiba mais em: http://novapos.estacio.br/.

- **Lançamento dos Cursos Livres**

  A Estácio lança ainda em novembro seu novo portfólio de cursos livres. Para isso, a empresa criou uma nova marca, a *Você Aprende Mais*, e firmou parceria com WebAula, uma das maiores empresas de ensino e tecnologia a distância do Brasil, para a gestão do novo portal. A oferta inclui mais de 60 cursos, todos oferecidos inicialmente a distância, com aulas gravadas e conteúdos oferecidos para que os alunos possam estudar quando e como quiserem (www.voceaprendemais.com.br), com a certificação da Estácio.

  O portfólio contempla diversas áreas do conhecimento: de preparatório para exames da OAB, passando por Finanças, Gestão de Carreira, Gestão de Negócios, Idiomas, Tecnologia e Marketing, entre outros. A carga horária varia bastante, dependendo do tipo de curso e da quantidade de dias que o aluno quiser utilizar o conteúdo. Há opções como Direito Ambiental, Direito do Consumidor e Sustentabilidade Empresarial, com a carga mínima, de 4h.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social corporativa

Nos últimos meses, a Estácio avançou no seu compromisso de transformar a sociedade pela Educação. Em nossa primeira Semana da Sustentabilidade incentivamos nossas unidades a trabalhar as questões socioambientais de forma integrada e assim tivemos 275 atividades em 45 unidades de todo o Brasil. Nessa temática, nosso Projeto Sustentabilidade merece destaque em sua seleção das melhores práticas existentes em Instituições de Ensino Superior no Brasil e em outros países. Essas referências vão nos ajudar a aprimorar nosso "Programa de Gestão Sócio Ambiental" que segue indicadores recomendados pelo *International Finance Corporation* (IFC).

Outro destaque foi a "Semana de Responsabilidade Social" na qual tivemos 73 unidades da Estácio participando da campanha do "Dia da Responsabilidade Social no Ensino Superior", promovido pela *Associação Brasileira de Mantenedoras de Ensino Superior* (ABMES) e a realização de mais de 370 atividades em benefício da sociedade.

No trimestre, a Estácio também realizou importantes projetos culturais por meio de leis de incentivo, como o ISS do Rio de Janeiro e a Rouanet. Ao longo do ano, 18 projetos culturais foram apoiados pela empresa, dentre os quais o *Anima Mundi*, um dos maiores festivais de animação do mundo, em julho no Rio de Janeiro e em São Paulo, e a *ArtRio*, uma das mais importantes feiras do mundo no cenário das artes realizada no Rio de Janeiro.

Estácio é reconhecida com dois importantes prêmios

- **"Melhores Companhias para os Acionistas" – Prêmio Revista Capital Aberto**

  A Estácio foi escolhida pela Revista Capital Aberto como uma das "Melhores Companhias para os Acionistas" em 2013, garantindo o 2° lugar para companhias com ativo até R$2 bilhões. Os quesitos avaliados foram: liquidez, variação do retorno econômico (EVA®), retorno econômico da ação (TSR-ke), governança corporativa e sustentabilidade.

- **Criação de Valor – Destaque do Setor de Educação - Prêmio ABRASCA**

A Estácio conquistou o prêmio Criação de Valor - destaque do setor de Educação de 2012 ao criar a significante marca de 52,24% de valor aos acionistas, na média dos últimos três anos. O prêmio avalia quais empresas observaram valorização de mercado acima da expectativa de retorno do seu acionista, esta calculada somando os juros praticados a um prêmio de risco proporcional à volatilidade dos preços de seus papéis.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 08 de novembro de 2013 (sexta-feira)	Data: 08 de novembro de 2013 (sexta-feira)
Horário: 10h00 (Brasília) / 07h00 (US ET)	Horário: 12h00 (Brasília) / 09h00 (US ET)
Telefones de Conexão: +55 (11) 3127-4971 / 3728-5971	Telefone de Conexão: +1 (412) 317-6776
Código de Acesso: Estácio	Código de Acesso: Estácio
Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ri	Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ir
Replay: disponível até 14/11	Replay: disponível até 17/11
Telefone de Acesso: +55 (11) 3127-4999	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 54685562	Código de Acesso: 10034504

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

Demonstração de Resultados em IFRS

Em R$ milhões	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
	3T12	3T13	Variação	3T12	3T13	Variação
Receita Operacional Bruta	**502,3**	**657,4**	**30,9%**	**502,3**	**647,3**	**28,9%**
Mensalidades	495,2	650,5	31,4%	495,2	640,1	29,3%
Outras	7,0	6,8	-2,9%	7,0	7,2	2,9%
Deduções da Receita Bruta	**(152,6)**	**(219,2)**	**43,6%**	**(152,6)**	**(215,2)**	**41,0%**
Descontos e Bolsas	(138,3)	(192,2)	39,0%	(138,3)	(188,5)	36,3%
Impostos	(14,3)	(18,0)	25,9%	(14,3)	(17,8)	24,5%
FGEDUC	-	(8,9)	N.A.	-	(8,9)	N.A.
Receita Operacional Líquida	**349,6**	**438,2**	**25,3%**	**349,6**	**432,1**	**23,6%**
Custos dos Serviços Prestados	**(211,7)**	**(250,1)**	**18,1%**	**(211,7)**	**(245,1)**	**15,8%**
Pessoal	(152,9)	(178,0)	16,4%	(152,9)	(173,8)	13,7%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(29,8)	(37,2)	24,8%	(29,8)	(36,6)	22,8%
Material Didático	(6,3)	(9,2)	46,0%	(6,3)	(9,2)	46,0%
Serviços de terceiros e outros	(13,1)	(13,7)	4,6%	(13,1)	(13,6)	3,6%
Depreciação	(9,6)	(12,0)	25,0%	(9,6)	(11,9)	24,0%
Lucro Bruto	**138,0**	**188,1**	**36,3%**	**138,0**	**186,9**	**35,4%**
Margem Bruta	***39,5%***	***42,9%***	***3,4 p.p.***	***39,5%***	***43,3%***	***3,8 p.p.***
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	**(85,4)**	**(104,0)**	**21,8%**	**(85,4)**	**(104,0)**	**21,8%**
Despesas Comerciais	**(33,9)**	**(40,8)**	**20,4%**	**(33,9)**	**(41,2)**	**21,5%**
PDD	(16,1)	(17,5)	8,7%	(16,1)	(17,8)	10,6%
Provisionamento FIES	-	(0,5)	N.A.	-	(0,5)	N.A.
Publicidade	(17,8)	(22,9)	28,7%	(17,8)	(22,8)	28,1%
Despesas Gerais e Administrativas	**(47,0)**	**(58,3)**	**24,0%**	**(47,0)**	**(58,0)**	**23,4%**
Pessoal	(25,8)	(27,8)	7,8%	(25,8)	(27,7)	7,3%
Outros	(21,2)	(30,5)	43,9%	(21,2)	(30,3)	42,9%
Depreciação	**(4,4)**	**(4,8)**	**9,1%**	**(4,4)**	**(4,8)**	**9,1%**
EBIT	**52,6**	**84,1**	**59,9%**	**52,6**	**82,9**	**57,6%**
Margem EBIT	***15,0%***	***19,2%***	***4,2 p.p.***	***15,0%***	***19,2%***	***4,2 p.p.***
(+) Depreciação	14,1	16,8	19,1%	14,1	16,7	18,4%
EBITDA	**66,7**	**100,9**	**51,3%**	**66,7**	**99,7**	**49,5%**
Margem EBITDA	***19,1%***	***23,0%***	***3,9 p.p.***	***19,1%***	***23,1%***	***4,0 p.p.***
Resultado financeiro	(10,6)	5,8	-154,7%	(10,6)	8,4	-179,2%
Depreciação e amortização	(14,1)	(16,8)	19,1%	(14,1)	(16,7)	18,4%
Contribuição social	(0,6)	(1,0)	66,7%	(0,6)	(1,0)	66,7%
Imposto de renda	(1,6)	(2,6)	62,5%	(1,6)	(2,6)	62,5%
Lucro Líquido	**39,8**	**86,3**	**116,8%**	**39,8**	**87,7**	**120,4%**
Margem Líquida	***11,4%***	***19,7%***	***8,3 p.p.***	***11,4%***	***20,3%***	***8,9 p.p.***

Em R$ milhões	Consolidado		
	9M12	9M13	Variação
Receita Operacional Bruta	**1.468,2**	**1.886,1**	**28,5%**
Mensalidades	1.449,9	1.866,4	28,7%
Outras	18,3	19,7	7,7%
Deduções da Receita Bruta	**(446,6)**	**(591,1)**	**32,4%**
Descontos e Bolsas	(401,3)	(522,7)	30,2%
Impostos	(45,3)	(54,4)	20,1%
FGEDUC	-	(14,1)	N.A.
Receita Operacional Líquida	**1.021,6**	**1.295,0**	**26,8%**
Custos dos Serviços Prestados	**(637,7)**	**(763,2)**	**19,7%**
Pessoal	(456,8)	(548,8)	20,1%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(87,3)	(102,8)	17,8%
Material Didático	(24,3)	(32,2)	32,5%
Serviços de terceiros e outros	(40,5)	(44,1)	8,9%
Depreciação	(28,8)	(35,4)	22,9%
Lucro Bruto	**383,9**	**531,8**	**38,5%**
Margem Bruta	***37,6%***	***41,1%***	***3,5 p.p.***
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	**(264,2)**	**(330,0)**	**24,9%**
Despesas Comerciais	**(119,7)**	**(139,9)**	**16,9%**
PDD	(60,2)	(59,1)	-1,8%
Provisionamento FIES	-	(3,7)	N.A.
Publicidade	(59,6)	(77,1)	29,4%
Despesas Gerais e Administrativas	**(131,4)**	**(172,8)**	**31,5%**
Pessoal	(67,5)	(86,9)	28,7%
Outros	(63,8)	(85,9)	34,6%
Depreciação	**(13,2)**	**(17,3)**	**31,1%**
EBIT	**119,6**	**201,7**	**68,6%**
Margem EBIT	***11,7%***	***15,6%***	***3,9 p.p.***
(+) Depreciação	42,0	52,8	25,7%
EBITDA	**161,6**	**254,5**	**57,5%**
Margem EBITDA	***15,8%***	***19,7%***	***3,9 p.p.***
Resultado financeiro	(21,7)	4,5	-120,7%
Depreciação e amortização	(42,0)	(52,8)	25,7%
Contribuição social	(0,8)	(1,9)	137,5%
Imposto de renda	(2,3)	(4,7)	104,3%
Lucro Líquido	**94,8**	**199,6**	**110,5%**
Margem Líquida	***9,3%***	***15,4%***	***6,1 p.p.***

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R$ milhões	30/09/2012	30/06/2013	30/09/2013
Ativo Circulante	**542,7**	**1.193,4**	**1.282,9**
Disponibilidades	11,8	6,8	9,9
Títulos e valores mobiliários	172,0	735,1	796,2
Contas a receber	264,5	345,9	355,1
Contas a compensar	15,0	4,9	4,7
Adiantamentos a funcionários/terceiros	23,2	27,5	24,8
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Despesas antecipadas	23,2	26,1	42,0
Impostos e contribuições	15,5	16,0	26,5
Outros	17,4	30,8	23,5
Ativo Não-Circulante	**696,5**	**776,6**	**813,5**
Realizável a Longo Prazo	**111,9**	**139,2**	**160,3**
Despesas antecipadas	0,7	2,8	2,5
Depósitos judiciais	80,4	92,5	99,2
Impostos e contribuições	9,0	24,0	25,1
Impostos diferidos e outros	21,7	19,9	33,5
Permanente	**584,6**	**637,4**	**653,1**
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	279,8	297,3	307,9
Intangível	304,6	339,8	345,0
Total do Ativo	**1.239,2**	**1.969,9**	**2.096,4**
Passivo Circulante	**178,2**	**192,6**	**227,9**
Empréstimos e financiamentos	17,8	19,5	29,1
Fornecedores	30,4	27,5	35,2
Salários e encargos sociais	91,2	99,7	105,3
Obrigações tributárias	15,1	22,2	32,0
Mensalidades recebidas antecipadamente	5,4	7,4	5,2
Adiantamento de convênio	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	1,0	2,0	1,6
Dividendos a pagar	0,0	0,0	-
Compromissos a pagar	12,0	9,0	13,4
Outros	2,5	2,4	3,2
Exigível a Longo Prazo	**344,3**	**346,2**	**340,2**
Empréstimos e financiamentos	269,9	254,4	250,9
Provisão para contingências	23,5	25,4	27,1
Adiantamento de convênio	12,7	10,6	9,9
Parcelamento de tributos	8,7	7,3	7,1
Provisão para desmobilização de ativos	13,9	14,8	15,0
Impostos diferidos	3,2	2,4	5,0
Compromissos a pagar	12,4	23,0	16,6
Outros	-	8,2	8,6
Patrimônio Líquido	**716,7**	**1.431,2**	**1.528,3**
Capital social	369,3	1.000,5	1.009,9
Gastos com emissão de ações	(2,8)	(26,5)	(26,9)
Reservas de capital	112,8	117,7	119,4
Reservas de lucros	153,9	237,6	237,6
Lucros acumulados	94,8	113,3	199,6
Ações em Tesouraria	(11,3)	(11,3)	(11,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**1.239,2**	**1.969,9**	**2.096,4**

Anexo I – Provisionamento FIES

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

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

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

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

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

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

Sobre a Estácio

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

Os pontos fortes da Estácio são:

Forte Posicionamento para Explorar o Potencial Crescimento do Mercado

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

Qualidade Diferenciada de Ensino

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

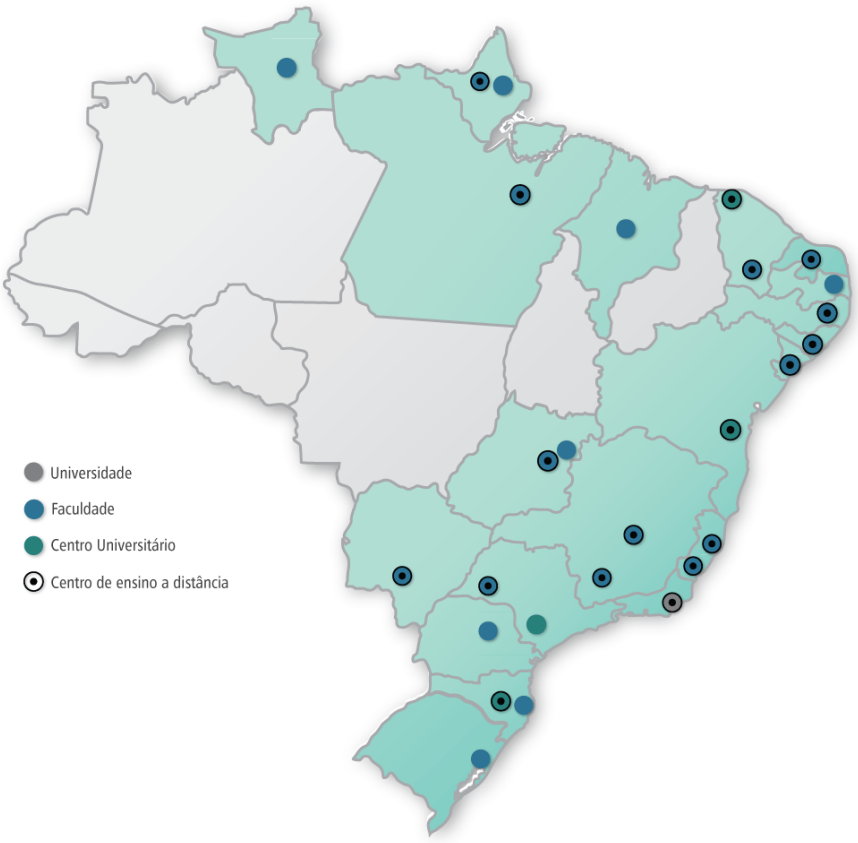
Gestão Operacional Profissional e Integrada

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

Modelo de Negócio Escalável

- Crescimento com rentabilidade
- Expansão orgânica e via aquisições

Solidez Financeira

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

Ao final do 3T13, a Estácio tinha 340,4 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional que, após as aquisições nos últimos anos, agora opera em 20 estados do país, além do Distrito Federal, conforme mapa a seguir: