

# RESULTADOS

## 4T16

### Destaques 4T16:

+8,2%



Receita Líquida:  
R\$796,9  
milhões

+109,7%



EBITDA:  
R\$217,3  
milhões

+23,9 p.p



FCO / EBITDA  
23,8%

+R\$48 milhões



FCO:  
R\$51,7  
milhões

### Destaques 2016:

+8,6%



Receita Líquida:  
R\$3,2  
bilhões

+3,1%



EBITDA:  
R\$652,4  
milhões

+70,1 p.p.



FCO / EBITDA  
52,1%

+R\$431 milhões



FCO:  
R\$339,7  
milhões

**1 DESTAQUES DO PERÍODO**

**2 DESEMPENHO OPERACIONAL**

**3 DESEMPENHO FINANCEIRO**

**4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

## 1.1 Prioridades da Nova Administração



Substituição de toda a Diretoria Executiva e alguns dos principais gestores corporativos;

- Readequação da estrutura corporativa com foco no core business da Companhia, controles internos e *compliance*;
- Revisão das políticas e principais práticas contábeis, que desencadearam ajustes nos resultados anunciados no 2T16;
- Pagamento de Dividendos extraordinários em novembro e dezembro.

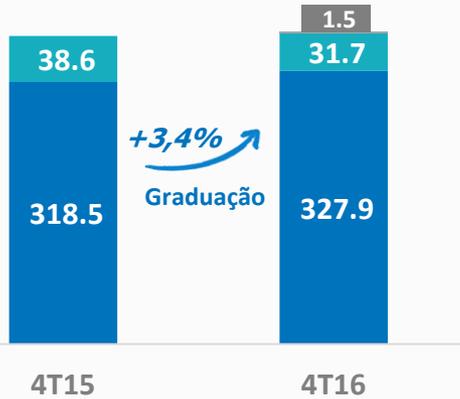
## 1.2 Destaque do Resultado

Em R\$ Milhões	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
<b>Receita Líquida</b>	<b>736,6</b>	<b>796,9</b>	<b>8,2%</b>	<b>2.931,5</b>	<b>3.184,5</b>	<b>8,6%</b>
Custos dos Serviços Prestados	(404,7)	(454,9)	12,4%	(1.577,7)	(1.715,8)	8,8%
Despesas Comerciais e G&A Caixa	(242,6)	(127,1)	-54,0%	(748,4)	(814,6)	8,8%
Outras receitas operacionais	14,3	2,4	-83,2%	27,6	(1,7)	-106,2%
<b>EBITDA</b>	<b>103,6</b>	<b>217,3</b>	<b>109,7%</b>	<b>633,0</b>	<b>652,4</b>	<b>3,1%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>14,1%</b>	<b>27,3%</b>	<b>13,2 p.p.</b>	<b>21,6%</b>	<b>20,5%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>
Lançamentos Pontuais	-	-	N.A.	-	62,8	N.A.
Custos Caixa dos serviços prestados	-	-	N.A.	-	18,1	N.A.
Provisão FIES	-	(43,0)	N.A.	-	-	N.A.
Despesas gerais e administrativas	-	-	N.A.	-	28,9	N.A.
Outras receitas operacionais	-	-	N.A.	-	15,8	N.A.
Nova Taxa FIES 2%	-	(7,2)	N.A.	-	7,1	N.A.
Reestruturações Internas	-	-	N.A.	-	3,8	N.A.
M&A em curso e consultorias extras	-	-	N.A.	-	4,9	N.A.
Venda da Carteira de Clientes	-	(46,7)	N.A.	(7,3)	(47,1)	763,9%
<b>EBITDA Comparável</b>	<b>103,6</b>	<b>134,8</b>	<b>30,1%</b>	<b>625,7</b>	<b>691,2</b>	<b>10,5%</b>
<b>Margem EBITDA Comparável (%)</b>	<b>13,5%</b>	<b>16,9%</b>	<b>3,4 p.p.</b>	<b>21,1%</b>	<b>21,7%</b>	<b>0,6 p.p.</b>

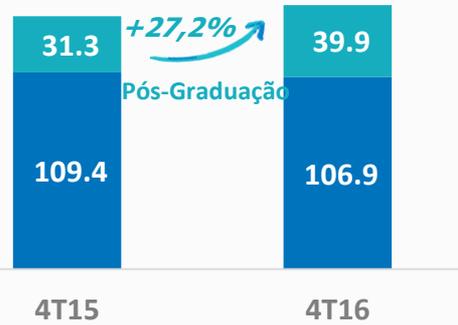
## 2.1 Base de Alunos

(Em milhares de alunos)

### Presencial



### EAD



### TOTAL



■ Pós-Graduação ■ Aquisições- 12 meses

■ Graduação ■ Aquisições- 12 meses

■ Presencial ■ Aquisições- 12 meses  
■ EAD ○ Base total de alunos\*

### Taxa de Retenção:

Graduação Presencial

Graduação EAD



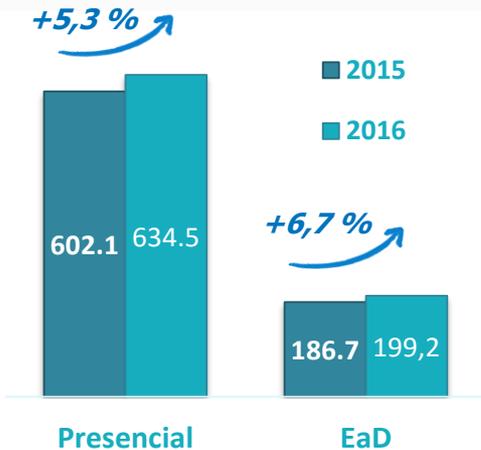
**Base de Alunos  
mais sustentável**

## 2.2 Ticket Médio

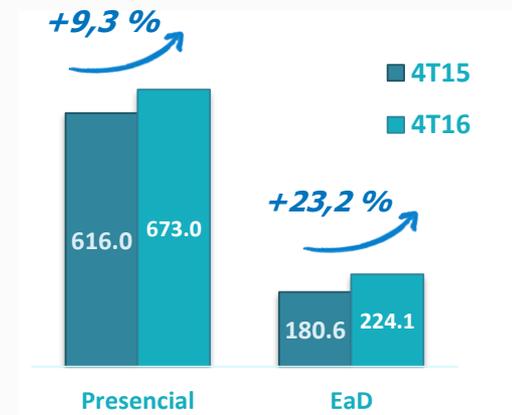
(Em R\$)

Presencial	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
Graduação	654,1	700,1	7,0%	646,4	679,7	5,1%
Pós-graduação	213,1	264,8	24,3%	236,2	236,6	0,2%
<b>Total</b>	<b>616,0</b>	<b>673,0</b>	<b>9,3%</b>	<b>602,1</b>	<b>634,2</b>	<b>5,3%</b>

### Ticket Médio Ano



### Ticket Médio Trimestre

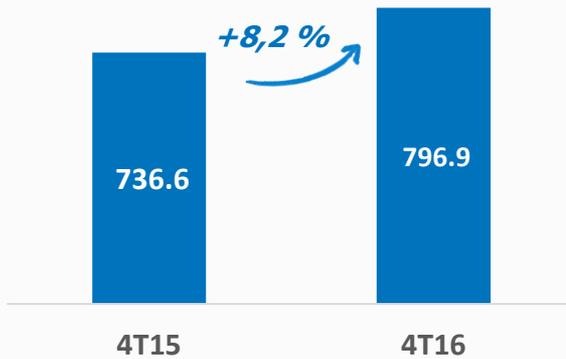


EAD	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
Graduação	191,8	236,2	23,2%	197,8	210,1	6,2%
Pós-graduação	112,7	137,2	21,7%	113,2	120,3	6,2%
<b>Total</b>	<b>180,6</b>	<b>222,5</b>	<b>23,2%</b>	<b>186,7</b>	<b>199,2</b>	<b>6,7%</b>

## 3.1 Receita Líquida

(Em R\$ Milhões)

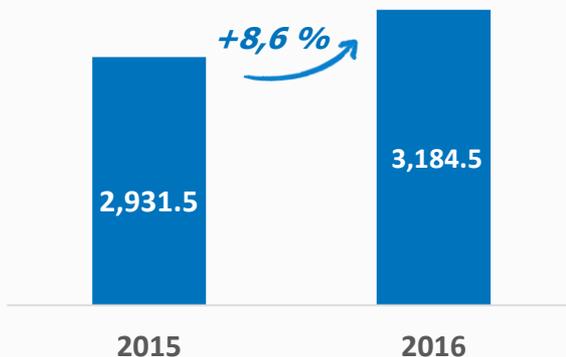
### Trimestre



**Aumento de 8,6% na Receita Líquida Total de 2016**, compensado pelos efeitos da:

- Redução de R\$ 51,3 milhões na Receita do Pronatec  
→ Formatura dos últimos alunos em curso
- Redução de R\$ 17,0 milhões em outras receitas  
→ Fim do treinamento aos voluntários dos Jogos Olímpicos
- Aumento de R\$ 14,3 milhões em outras deduções  
→ Repasse aos parceiros de EAD, iniciado no 4T15
- Aumento de 1,8 p.p na linha de descontos e bolsas sobre a ROB  
→ Aumento expressivo na concessão de isenções de mensalidades e descontos no 1T16

### Ano



## 3.2 Custos Operacionais

(% da Receita Operacional Líquida)

Análise Vertical	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
<b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b>	-54,9%	-57,1%	-2,2 p.p.	-53,8%	-53,9%	-0,1 p.p.
Pessoal	-42,1%	-44,9%	-2,8 p.p.	-41,4%	-41,9%	-0,1 p.p.
Alugueis, condomínio e IPTU	-7,6%	-7,7%	-0,1 p.p.	-7,4%	-7,7%	-0,3 p.p.
Material didático	-1,4%	-0,9%	0,5 p.p.	-1,6%	-1,0%	0,6 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-3,9%	-3,6%	0,3 p.p.	-3,4%	-3,3%	0,1 p.p.

Em R\$ milhões	4T15	4T16	Variação
Receita Operacional Líquida	736,6	796,9	8,2%
<b>Custo Pessoal</b>	<b>(310,1)</b>	<b>(357,8)</b>	<b>15,4%</b>
<i>Custo de Pessoal / ROL</i>	-42,1%	-44,9%	-2,8 p.p.
(1) Acordos Coletivos	-	14,5	N.A.
(2) Reestruturações Internas	-	6,9	N.A.
(3) Diferença de Dias de Férias	(17,9)	-	N.A.
<b>Custo de Pessoal Comparável</b>	<b>(328,0)</b>	<b>(336,4)</b>	<b>2,5%</b>
<i>Custo de Pessoal Comparável / ROL</i>	-44,5%	-42,2%	<b>2,3 p.p.</b>

### Principais Impactos:

- (1) Pagamentos de montantes retroativos
- (2) Desligamentos do quadro docente e Reestruturação na oferta de disciplinas
- (3) 15 dias de férias a menos no 4T16, concedidas no 3T16 em função dos Jogos Olímpicos

**Excluindo os impactos:**

**↑ 2,3 p.p.**

### 3.3 Despesas Operacionais

(% da Receita Operacional Líquida)

Análise Vertical	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
<b>Despesas comerciais</b>	<b>-19,0%</b>	<b>-3,5%</b>	<b>15,5 p.p.</b>	<b>-12,7%</b>	<b>-11,8%</b>	<b>0,8 p.p.</b>
PDD	-9,2%	1,7%	10,9 p.p.	-5,6%	-5,1%	0,5 p.p.
Publicidade	-9,7%	-5,2%	4,5 p.p.	-7,1%	-6,7%	0,3 p.p.
<b>Despesas G&amp;A</b>	<b>-14,0%</b>	<b>-12,4%</b>	<b>1,5 p.p.</b>	<b>-12,8%</b>	<b>-13,8%</b>	<b>-1,0 p.p.</b>
Pessoal	-4,8%	-5,5%	-0,7 p.p.	-4,8%	-5,3%	-0,4 p.p.
Outros	-9,2%	-6,9%	2,3 p.p.	-8,0%	-8,5%	-0,5 p.p.
<b>Outras receitas/despesas operacionais</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,3%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>	<b>0,9%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>-1,0 p.p.</b>

#### Principais Impactos:

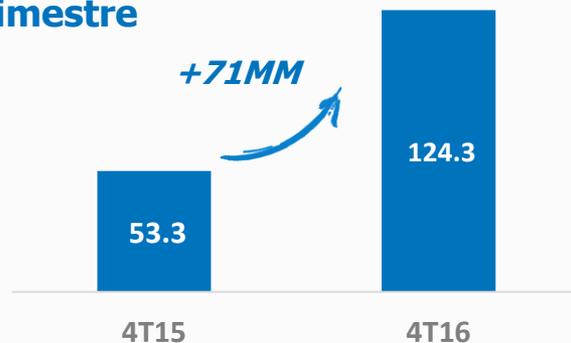
- PDD: Reversão de R\$ 43 milhões da provisão e Venda da carteira de recebíveis
- Despesas com Marketing: Término das campanhas institucionais das Olimpíadas e reavaliação das campanhas de marketing da Companhia.

## 3.4 Lucro Líquido

(Em R\$ milhões)

Em R\$ Milhões	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
EBITDA	103,6	217,2	109,7%	633,0	652,4	3,1%
Resultado financeiro	0,8	(25,3)	N.A.	(31,6)	(86,3)	173,1%
Depreciação e amortização	(47,8)	(54,7)	14,4%	(164,5)	(193,3)	17,5%
Contribuição social	(1,2)	(4,0)	233,3%	(0,2)	(2,5)	N.A.
Imposto de renda	(2,2)	(9,0)	309,1%	3,6	(2,2)	161,1%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>53,3</b>	<b>124,3</b>	<b>133,2%</b>	<b>440,3</b>	<b>368,1</b>	<b>-16,4%</b>

### Lucro Líquido Trimestre



#### Aumento de 109,7% no EBITDA:

→ Superou o aumento da depreciação e amortização e o resultado financeiro negativo do período

## 3.5 PMR

### PMR Ex-FIES

Em R\$ milhões	4T15	4T16
Contas a Receber Líquido Ex-AVP	1.122,0	1.178,1
Contas a Receber Ex-FIES e AVP	353,1	349,4
Receita Líquida Ex-FIES	1.630,3	1.918,3
PMR Ex-FIES	78	66

### PMR FIES

Em R\$ milhões	4T15	4T16
Contas a Receber FIES	768,8	828,7
Receita FIES (últimos 12 meses)	1.401,2	1.408,4
Dedução FGEDUC (últimos 12 meses)	(72,0)	(87,4)
Impostos (últimos 12 meses)	(28,1)	(54,8)
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	1.301,1	1.266,2
PMR FIES	213	236

### Melhora de 12 dias:

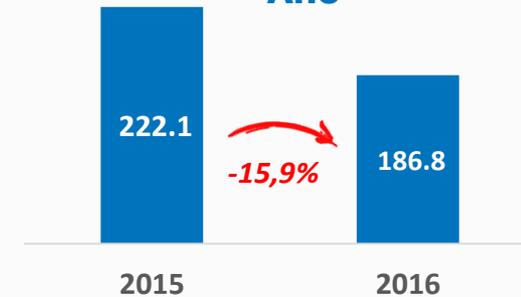
Foco no processo de **aprimoramento das políticas** para campanhas **de arrecadação** e renegociação de dívidas dos alunos.

Atraso no processo de adiantamento dos contratos FIES do 2º semestre de 2016 gerou consequências no fluxo de repasse neste trimestre.

## 3.6 Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/12/2015	31/12/2016
Patrimônio líquido	2.573,0	2.434,7
Caixa e disponibilidades	693,8	404,0
Endividamento bruto	(1.172,4)	(1.164,4)
Empréstimos bancários	(1.049,6)	(1.022,5)
Curto prazo	(291,3)	(468,1)
Longo prazo	(758,3)	(554,4)
Compromissos a pagar (aquisições)	(103,1)	(125,9)
Parcelamento de tributos	(19,6)	(15,9)
<b>Caixa / Dívida líquida</b>	<b>(478,6)</b>	<b>(760,4)</b>

**Capex Total**  
Ano



## 3.7 Capex

Em R\$ milhões	4T15	4T16	Variação	2015	2016	Variação
Manutenção	61,4	60,0	-2,2%	137,3	118,8	-13,5%
Discrecionário e Expansão	14,5	18,3	26,9%	84,8	67,9	-19,8%
<b>CAPEX Total</b>	<b>75,9</b>	<b>78,4</b>	<b>3,3%</b>	<b>222,1</b>	<b>186,8</b>	<b>-15,9%</b>

## 3.8 Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	4T15	4T16	2015	2016
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	56,7	137,2	436,8	372,8
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais</b>	<b>54,3</b>	<b>175,1</b>	<b>53,9</b>	<b>537,1</b>
Aquisição de ativo imobilizado	(50,3)	(123,5)	(145,3)	(197,4)
<b>Fluxo de Caixa Operacional (FCO)</b>	<b>3,9</b>	<b>51,7</b>	<b>(91,4)</b>	<b>339,7</b>
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(40,4)	(21,2)	(135,1)	(80,3)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	9,1	(201,9)	205,1	(549,2)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	(27,4)	(171,4)	(21,3)	(289,8)
<b>Caixa no início do exercício</b>	<b>721,2</b>	<b>575,4</b>	<b>715,1</b>	<b>693,8</b>
Aumento (Redução) nas disponibilidades	(27,4)	(171,4)	(21,3)	(289,8)
<b>Caixa no final do exercício</b>	<b>693,8</b>	<b>404,0</b>	<b>693,8</b>	<b>404,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>103,6</b>	<b>217,2</b>	<b>633,0</b>	<b>652,9</b>
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais / EBITDA</b>	<b>52,4%</b>	<b>80,6%</b>	<b>8,5%</b>	<b>82,3%</b>
<b>FCO / EBITDA</b>	<b>3,8%</b>	<b>23,8%</b>	<b>-14,4%</b>	<b>52,1%</b>

## 4. Considerações Finais

### Objetivos para 2017

#### ▪ Manter o clima organizacional:

- Focais direcionados a atender as necessidades e preocupações sobre os novos desafios da Companhia
- Pesquisa Anual de Clima<sup>(1)</sup>: participação de 73% dos colaboradores, alcançando resultado geral de 74% de engajamento

#### ▪ Redesenho do processo de captação:

- Nova estratégia de precificação
- Regionalização das campanhas de marketing
- Redimensionamento da força de vendas
- Novas metas e sistema de remuneração

<sup>(1)</sup> Pesquisa Anual de Clima conduzida pela **HayGroup**<sup>®</sup>

## Objetivos para 2017

### ▪ Recuperar os resultados operacionais e financeiros com foco na Geração de Caixa:

#### ▪ Redesenho dos processos de Arrecadação e Cobrança

Cultura da Adimplência (criação de políticas de incentivo a adimplência)

Foco na **Arrecadação** (no início da dívida)

Cobrança de dívidas de forma **Exclusiva** (através de empresas contratadas e especializadas no setor)

**Régua de Cobrança Rigorosa** (intervalos curtos de contato, negativação e protesto, com estratégias clusterizadas de acordo com perfil do devedor)

#### ▪ Lançamento do Parcelamento Estácio

Financiamento das mensalidades sem juros

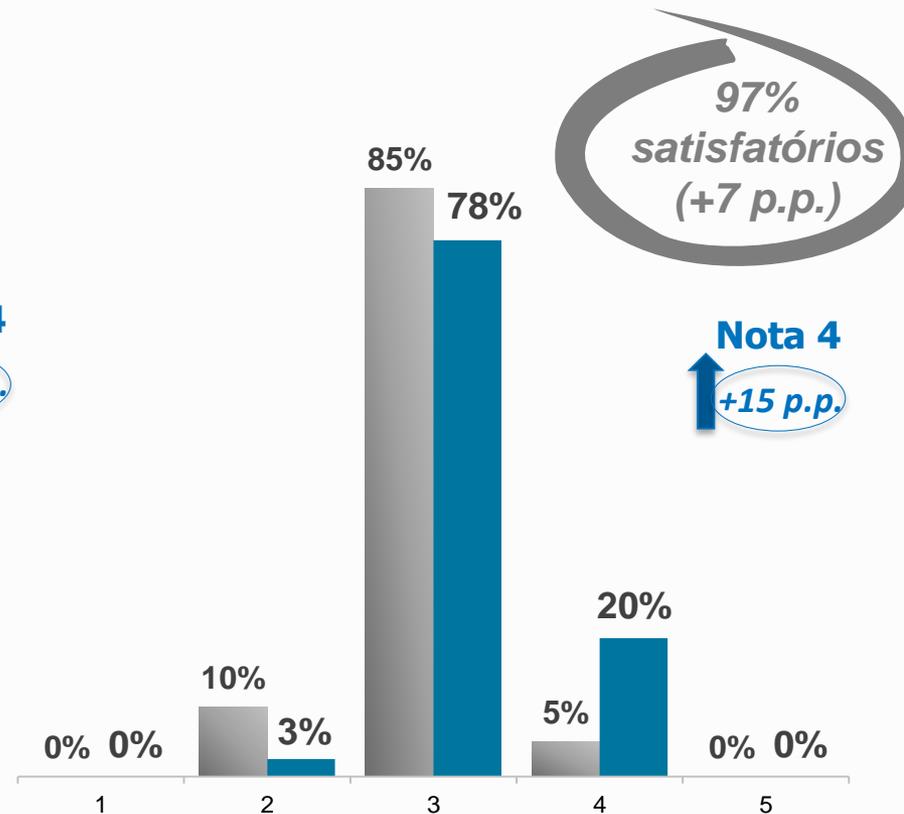
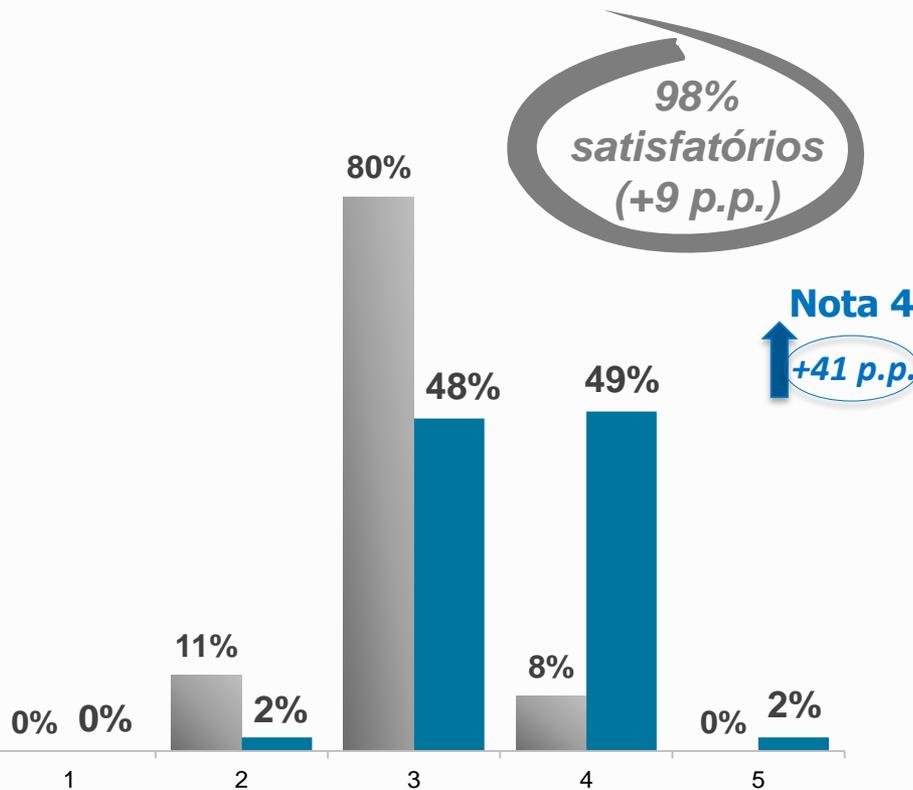
- 1º Ano: 70%
- 2º Sem: 60%
- 3º Sem: 60%
- 4º Sem: 50%
- Demais: 40%

# 2º Resultado do Modelo de Ensino

CPC – Conceito Preliminar de Cursos (2012 x 2015)

IGC – Índice Geral de Cursos (2012 x 2015)

Ciclos 2012 x 2015 (Gestão e Direito)



■ 2012 ■ 2015

O conteúdo desta apresentação pode incluir expectativas sobre eventos e resultados futuros estimados pela Administração. Entretanto, tais projeções não são garantias de materialização e/ou desempenho, tendo em vista os riscos e incertezas inerentes ao ambiente de negócios. Tais quais, o desempenho econômico do país, a economia global, o mercado de capitais, os aspectos regulatórios do setor, questões governamentais e concorrenciais, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Estácio, sujeitos a mudanças sem aviso prévio.



# **OBRIGADO!**

**Pedro Thompson | Diretor Presidente e de Relações com Investidores**

**Flávia Oliveira | Head de Relações com Investidores**

**Contatos Relações com Investidores:**

**E-mail: [ri@estacio.br](mailto:ri@estacio.br)**

**Telefone: (21) 3311-9700**

**Fax: (21) 3311-9722**

**Website:**

**[www.estacioparticipacoes.com.br](http://www.estacioparticipacoes.com.br)**