

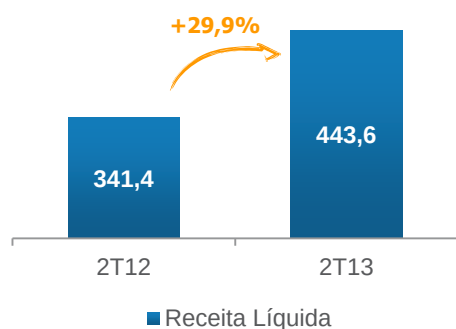
*EBITDA cresce 80% e chega a R\$67 milhões
Acumulado no 1S13 já representa 73% do EBITDA de 2012
Lucro líquido sobe mais de 209%, totalizando R\$47 milhões*

Rio de Janeiro, 08 de agosto 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 segundo trimestre de 2013 (2T13) em comparação ao mesmo período do ano anterior (2T12). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

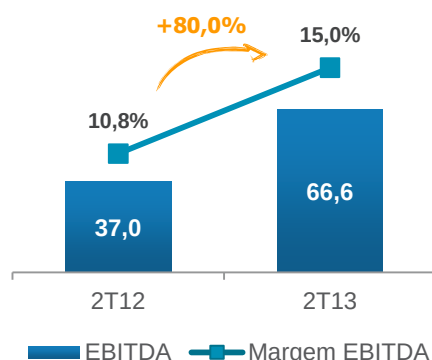
Destaques do Trimestre

(R\$ milhões)

Receita Líquida



EBITDA e Margem EBITDA



Destaques do Resultado:

- A Estácio encerrou o 2T13 com uma **base total** de 313,4 mil alunos, 20,2% acima do 2T12, sendo 254,6 mil alunos matriculados nos cursos presenciais (18,1% sobre o ano anterior, incluindo aquisições) e 58,8 mil nos cursos a distância (29,8% acima do 2T12).
- A **receita operacional líquida** totalizou R\$443,6 milhões no 2T13, um aumento de 29,9% em relação ao mesmo período de 2012, mais uma vez como resultado do crescimento da base de alunos, além do ganho real apresentado na variação do ticket médio.
- O **EBITDA** atingiu R\$66,6 milhões no trimestre, um crescimento de 80,0% em relação ao 2T12, com ganho de 4,2 pontos percentuais de margem sobre o mesmo trimestre de 2012.
- O **lucro líquido** somou R\$46,7 milhões no segundo trimestre, um aumento expressivo de mais de 209% em relação ao ano anterior. O **lucro líquido por ação** ficou em R\$0,16.
- O **fluxo de caixa operacional** no 2T13 foi positivo em R\$41,1 milhões, uma evolução de R\$13,1 milhões em relação ao 2T12.
- Ao final do 2T13, a Estácio contava com uma posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R\$741,9 milhões.

ESTC3

(Em 07/08/2013)

Cotação: R\$16,99/ação

Quantidade de Ações: 293.698.314

Valor de Mercado: R\$5,0 bilhões

Free Float: 86%

Contatos de RI:

Flávia de Oliveira

Gerente de RI

+55 (21) 3311-9789

ri@estacioparticipacoes.com

Principais Indicadores do Trimestre

Indicadores Financeiros	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
	2T12	2T13	Variação	2T12	2T13	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	341,4	443,6	29,9%	341,4	428,9	25,6%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	114,9	173,1	50,7%	114,9	169,8	47,8%
Margem Bruta	33,7%	39,0%	5,3 p.p.	33,7%	39,6%	5,9 p.p.
EBIT (R\$ milhões)	20,7	48,6	134,8%	20,7	46,1	122,7%
Margem EBIT	6,1%	11,0%	4,9 p.p.	6,1%	10,7%	4,6 p.p.
EBITDA (R\$ milhões)	37,0	66,6	80,0%	37,0	63,6	71,9%
Margem EBITDA	10,8%	15,0%	4,2 p.p.	10,8%	14,8%	4,0 p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	15,1	46,7	209,3%	15,1	44,6	195,4%
Margem Líquida	4,4%	10,5%	6,1 p.p.	4,4%	10,4%	6,0 p.p.

Indicadores Financeiros	Consolidado		
	1S12	1S13	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	672,0	856,7	27,5%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	245,9	344,0	39,9%
Margem Bruta	36,6%	40,2%	3,6 p.p.
EBIT (R\$ milhões)	67,0	117,6	75,5%
Margem EBIT	10,0%	13,7%	3,7 p.p.
EBITDA (R\$ milhões)	94,9	153,6	61,9%
Margem EBITDA	14,1%	17,9%	3,8 p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	55,0	113,3	106,0%
Margem Líquida	8,2%	13,2%	5,0 p.p.

Nota: EBITDA calculado conforme Instrução CVM 527.

Mensagem da Administração

Seguindo a tendência iniciada a partir do segundo semestre de 2011, quando todos os esforços realizados no *turnaround* da nossa Instituição começaram a gerar resultados consistentes, nosso 2T13 uma vez mais trouxe excelentes números em praticamente todas as linhas das nossas demonstrações, nos permitindo aumentar a margem EBITDA pelo décimo trimestre consecutivo.

Graças a uma captação muito forte verificada no início do ano, bem como às melhorias nos indicadores de renovação e evasão, a nossa base de alunos presencial no critério *same shops* cresceu 14,2%, enquanto nossa base EAD cresceu 29,8%. Como consequência, nossa base total de alunos *same shops* cresceu 16,6% contra o ano anterior. O número de alunos aderindo ao FIES também aumentou significativamente, atingindo 61 mil ao final do 2T13, o que deverá trazer reflexos positivos nos próximos ciclos. No encerramento do ciclo de admissão do primeiro semestre de 2013, tínhamos 26% dos nossos alunos de graduação presencial utilizando o sistema de financiamento.

Nosso ticket médio mais uma vez aumentou tanto no presencial (9,7%) como no EAD (6,0%), refletindo a saúde do nosso modelo de negócios e abrindo espaço para um crescimento relevante na receita líquida, que atingiu R\$443,6 milhões no 2T13, um aumento de 29,9% sobre o mesmo trimestre do ano passado (considerando já aqui as aquisições realizadas durante o período).

De modo análogo ao que temos verificado nos últimos trimestres, o aumento da nossa Receita Líquida teve reflexos diretos nas demais linhas do resultado. O custo de Pessoal apresentou um ganho de 3,8 p.p., principalmente em razão da melhor gestão do nosso custo docente, com a formação de turmas com maior rentabilidade e eficiência, e com a continuidade da implantação do nosso modelo acadêmico. Assim, encerramos o trimestre com uma margem bruta caixa de 41,7%, um aumento de 4,6 p.p. em relação ao 2T12.

Também obtivemos ganhos nas despesas comerciais por conta de melhorias na PDD, que gradualmente vai retornando aos seus níveis históricos depois de um salto verificado em 2012. Por outro lado, nesse trimestre nossa rubrica de Pessoal Administrativo foi menos eficiente do que em 2012, particularmente por causa de investimentos em *headcount* realizados nas novas áreas de negócio (ainda sem receita), perdas em ações trabalhistas que vem maturando ao longo de 2013, e também de um provisionamento maior para os bônus referentes a 2013.

Com isso, nosso EBITDA consolidado chegou a R\$66,6 milhões no trimestre, um aumento de 80,0% em relação ao 2T12, com uma margem de 15,0%, 4,2 p.p. superior à verificada no mesmo período de 2012. Nesse contexto, nosso EBTIDA acumulado no semestre foi de R\$153,6 milhões, 61,9% superior ao mesmo período de 2012, com um ganho de margem de 3,8 p.p., confirmando assim a tendência de uma mudança de patamar da nossa rentabilidade. Nosso lucro líquido aumentou 209,3%, totalizando R\$46,7 milhões no trimestre. A margem líquida de 10,5% foi 6,1 p.p. superior à do ano anterior.

Por fim, nosso Fluxo de Caixa Operacional totalizou R\$41,1 milhões no trimestre, 47% acima do registrado no 2T12. Tal evolução também pode ser verificada no acumulado do ano, que registrou um Fluxo de Caixa Operacional de R\$62,6 milhões, evidenciando nosso maior nível de geração de Caixa a partir de 2012.

Além de todo o crescimento orgânico verificado, seguimos firmes no esforço de aceleração das nossas taxas de crescimento, visando aproveitar o bom momento que estamos atravessando. Nesse contexto, obtivemos uma importante vitória ao conseguirmos a publicação no Diário Oficial do reconhecimento do nosso curso de Pedagogia na modalidade a distância, o que conclui uma das etapas (a segunda de três) para que possamos concluir o processo de aumento de abrangência dos nossos polos, atualmente em curso no Ministério da Educação.

Em outra frente, que tende a se tornar mais relevante nos próximos anos, nossa Pós-graduação também apresentou resultados importantes, já sob efeito das mudanças implementadas na gestão desta modalidade de ensino após a criação da Diretoria de Educação Continuada ao final de 2012. Tivemos um aumento de 26,4% na base de alunos total de pós-graduação, que atingiu 15,8 mil alunos na modalidade presencial e 4,8 mil alunos na modalidade EAD. Seguimos trabalhando na implantação de um novo modelo de pós-graduação, o qual deverá ser iniciado de modo gradual já no 2º semestre de 2013, seguindo a linha de inovação desenvolvida com sucesso para a nossa graduação. Nesse último trimestre também demos início às atividades da área de Soluções Corporativas, que foi criada com o intuito de atender diretamente aos grandes empregadores do nosso país. Já na área de Fusões & Aquisições, anunciamos a chegada à ASSESC, uma aquisição com excelente potencial em Florianópolis.

Sabemos que todo esse crescimento é fruto do que planejamos e executamos com muita disciplina no período entre 2008 e 2012, de modo que agora, ao mesmo tempo em que colhemos resultados expressivos que foram semeados nos anos anteriores, nos preocupamos em plantar novas sementes para os anos que virão pela frente. Por isso, conforme explicado na nossa última divulgação de resultados, estamos mais atentos do que nunca para investirmos no tripé que nos trouxe até esse momento, que na Estácio chamamos de “3Ps”: Produto, Processos e Pessoas.

Os esforços no sentido de fortalecer ainda mais esses pilares são evidentes em toda a empresa, com iniciativas como, por exemplo, o desenvolvimento do “Modelo de Ensino 2.0”, que trará muitas novidades para o nosso já bem sucedido modelo acadêmico, o “Projeto Benchmarking de Operações”, que procura encontrar e definir as melhores práticas para cada um dos seus principais processos, e os programas de

gestão e desenvolvimento de lideranças na nossa empresa, que são a base do nosso pilar de Pessoas e que são absolutamente essenciais para o crescimento sustentável da Estácio.

Em paralelo a isso tudo, estamos redobrando os nossos esforços para disseminar a nossa cultura por toda a Instituição. Queremos que todos os colaboradores conheçam os nossos princípios, sonhem os mesmos sonhos, busquem os mesmos objetivos, e procurem sempre superar as suas metas ao mesmo tempo em que trabalham para o bem do nosso aluno e dos nossos colegas. Essa é a Cultura com a qual sonhamos. E, aqui na Estácio, a Cultura segue sendo a estratégia.

Base de Alunos

A Estácio encerrou o 2T13 com uma base de alunos de 313,4 mil (20,2% acima do registrado no 2T12), dos quais 254,6 mil matriculados nos cursos presenciais e 58,8 mil nos cursos de ensino a distância. No conceito *same shops* (desconsiderando as aquisições realizadas nos últimos doze meses), a base de alunos cresceu 16,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Devemos lembrar ainda da aquisição da ASSESC, em Florianópolis (SC), anunciada em junho, cujos cerca de 900 alunos consolidaremos em nossa base nos trimestres subsequentes.

Tabela 1 – Base de Alunos Total*

Em mil	2T12	2T13	Var.
Presencial	215,5	245,4	13,9%
Graduação	201,1	229,6	14,2%
Pós-graduação	14,4	15,8	9,7%
EAD	45,3	58,8	29,8%
Graduação	43,4	54,0	24,4%
Pós-graduação	1,9	4,8	152,6%
Base de Alunos <i>same shops</i>	260,8	304,2	16,6%
Aquisições nos últimos 12 meses	-	9,2	N.A.
Base de Alunos Total - Final	260,8	313,4	20,2%
Número de Campi	71	77	8,5%
Alunos Presenciais por Campus	3.036	3.187	5,0%
Número de Pólos	52	52	0,0%
Alunos EAD por Pólo	871	1.131	29,8%

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

Ao final do 2T13, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 238,8 mil alunos, 18,7% a mais do que o mesmo período do ano anterior. No conceito *same shops*, desconsiderando instituições adquiridas nos últimos doze meses, o crescimento orgânico foi de 14,2%.

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

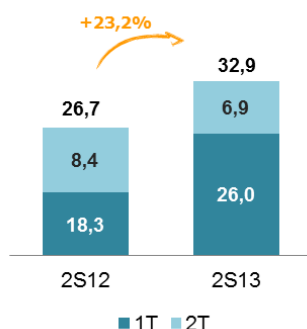
Em mil	2T12	2T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	219,4	259,1	18,1%
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses (até 1T13)	3,1	(5,6)	N.A.
Base Renovável	222,5	253,5	13,9%
(-) Evasão	(21,4)	(23,9)	11,7%
Base de Alunos <i>same shops</i>	201,1	229,6	14,2%
(+) Aquisições nos últimos 12 meses	-	9,2	N.A.
Saldo Final de Alunos	201,1	238,8	18,7%

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 24,4% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 54,0 mil alunos.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

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

Em mil	2T12	2T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	46,3	61,6	33,0%
(-) Formandos	-	(0,9)	N.A.
(+) Captação	8,4	6,9	-17,9%
(-) Não Renovados/evasão	(11,3)	(13,6)	20,4%
Saldo Final de Alunos	43,4	54,0	24,4%

Gráfico 1 – Evolução da Captação EAD (graduação)


Vale ressaltar o crescimento da **captação EAD** no acumulado das duas entradas do primeiro semestre de 2013. No 1S13, tivemos 32,9 mil novos alunos matriculados em cursos de graduação a distância, 23% acima do número registrado no 1S12. Outro ponto bastante positivo é a redução da taxa de evasão no EAD nesse trimestre, que apresentou melhora de 2,0 p.p em comparação com o 2T12.

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R\$443,6 milhões no 2T13, um aumento de 29,9% em relação ao 2T12, em função do crescimento de 20,2% na base de alunos e da evolução positiva do ticket médio no período.

Lembramos novamente 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	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Receita Operacional Bruta	484,8	615,0	26,9%	966,0	1.228,8	27,2%
Mensalidades	477,8	608,4	27,3%	954,6	1.215,8	27,4%
Outras	7,0	6,6	-5,7%	11,3	12,9	14,2%
Deduções da Receita Bruta	(143,4)	(171,4)	19,5%	(294,0)	(372,0)	26,5%
Descontos e Bolsas	(127,2)	(149,9)	17,8%	(263,1)	(330,5)	25,6%
Impostos	(16,2)	(18,0)	11,1%	(31,0)	(36,4)	17,4%
FGEDUC	-	(3,6)	N.A.	-	(5,2)	N.A.
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	26,2%	24,4%	-1,9 p.p.	27,2%	26,9%	-0,3 p.p.
Receita Operacional Líquida	341,4	443,6	29,9%	672,0	856,8	27,5%

(*) Informações não revisadas pelos auditores

No 2T13, o **ticket médio presencial** cresceu 9,7%, enquanto o **ticket médio EAD** subiu 6,0%, apresentando crescimento acima e em linha com a inflação respectivamente, mais uma vez cumprindo nosso objetivo de variar preços no mínimo com a inflação. 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 cada vez mais atribuem um maior valor ao nosso produto. Como destaque, após o período de captação de alunos, tivemos uma redução de 1,9 p.p. na relação de descontos e bolsas sobre a receita operacional bruta. No acumulado do ano, o ganho foi de 0,3 p.p., demonstrando um crescimento sustentável da base de alunos, que não está vindo atrelado ao aumento de bolsas e descontos.

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 2T13 – Presencial

Em mil	2T12	2T13	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	201,1	238,8	18,7%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	14,4	15,8	9,7%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	215,5	254,6	18,1%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	442,8	560,0	26,5%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(128,7)	(153,0)	18,9%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	314,1	407,1	29,6%
Ticket Médio Presencial (R\$)	485,8	533,0	9,7%

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

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 2T13 – EAD

Em mil	2T12	2T13	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	43,4	54,0	24,4%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	1,9	4,8	152,6%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	45,3	58,8	29,8%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	39,9	53,3	33,6%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(14,4)	(18,2)	26,4%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	25,5	35,1	37,6%
Ticket Médio EAD (R\$)	187,7	199,0	6,0%

Custo dos Serviços Prestados

No 2T13, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou significativo ganho de eficiência de 4,6 p.p. em relação ao verificado no mesmo trimestre do ano passado, como resultado dos ganhos: (i) de 2,0 p.p. na linha de Pessoal; (ii) de 1,7 p.p. na conta de INSS, em parte graças a uma reversão de R\$3,0 milhões como efeito de uma melhor gestão tributária, compensando efeitos negativos de ações trabalhistas que tem nos impactado ao longo de 2013; (iii) de 0,2 p.p. na conta de aluguéis, demonstrando a diluição do custo com o crescimento da nossa base de alunos; e (iv) de 0,7 p.p. em serviços de terceiros, em função do ganho de escala que vimos obtendo nessa linha.

Tabela 7 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(214,9)	(258,6)	20,3%	(406,9)	(489,6)	20,3%
Pessoal	(160,1)	(191,4)	19,6%	(303,9)	(370,8)	22,0%
Pessoal e encargos	(131,4)	(161,9)	23,2%	(249,4)	(309,6)	24,1%
INSS	(28,6)	(29,5)	3,1%	(54,5)	(61,3)	12,5%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(27,6)	(35,0)	26,8%	(57,6)	(65,5)	13,7%
Material didático	(12,4)	(15,8)	27,4%	(18,0)	(22,9)	27,2%
Serviços de terceiros e outros	(14,8)	(16,4)	10,8%	(27,4)	(30,4)	10,9%

Tabela 8 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-62,9%	-58,3%	4,6 p.p.	-60,6%	-57,1%	3,5 p.p.
Pessoal	-46,9%	-43,2%	3,7 p.p.	-45,2%	-43,3%	1,9 p.p.
Pessoal e encargos	-38,5%	-36,5%	2,0 p.p.	-37,1%	-36,1%	1,0 p.p.
INSS	-8,4%	-6,7%	1,7 p.p.	-8,1%	-7,2%	0,9 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-8,1%	-7,9%	0,2 p.p.	-8,6%	-7,6%	1,0 p.p.
Material didático	-3,6%	-3,6%	0,0 p.p.	-2,7%	-2,7%	0,0 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-4,3%	-3,6%	0,7 p.p.	-4,1%	-3,5%	0,6 p.p.

Tabela 9 – Reconciliação do Custo

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(214,9)	(258,6)	20,3%	(406,9)	(489,6)	20,3%
(+) Depreciação	(11,6)	(11,9)	2,6%	(19,2)	(23,5)	22,4%
Custos dos Serviços Prestados	(226,5)	(270,5)	19,4%	(426,1)	(513,1)	20,4%

Lucro Bruto

Tabela 10 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Receita operacional líquida	341,4	443,6	29,9%	672,0	856,8	27,5%
Custos dos serviços prestados	(226,5)	(270,5)	19,4%	(426,1)	(513,1)	20,4%
Lucro Bruto	114,9	173,1	50,7%	245,9	343,7	39,8%
(-) Depreciação	11,6	11,9	2,6%	19,2	23,5	22,4%
Lucro Bruto Caixa	126,5	185,0	46,2%	265,1	367,2	38,5%
Margem Bruta Caixa	37,1%	41,7%	4,6 p.p.	39,4%	42,9%	3,5 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

As **despesas comerciais** representaram 12,6% da receita líquida no 2T13, gerando um ganho de margem de 1,6 p.p. quando comparado com o 2T12, devido ao ganho de 2,8 p.p. na rubrica na relação da PDD com a receita líquida, que mais do que compensou o impacto da linha de Provisionamento FIES (-0,5 p.p.). É importante destacar a melhora orgânica da PDD em relação ao ano passado, mesmo se considerarmos o impacto do Provisionamento FIES (que no 2T12 estava dentro da linha de PDD). Mais detalhes sobre o “Provisionamento FIES” podem ser encontrados no “Anexo I”, ao final desse release (pág. 24).

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram piora no trimestre de 2,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, especialmente em função da perda: (i) de 1,5 p.p. na linha de Pessoal, em razão de reajustes salariais via Acordo Coletivo, além de um aumento de *headcount*, relacionado a investimentos em novas áreas, que ainda geram pouca ou nenhuma receita, e à linearização do provisionamento de bônus em 2013; e (ii) de 0,7 p.p. em provisão para contingências, sobretudo devido à reversão que havia beneficiado essa linha no 2T12.

Tabela 11 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(89,4)	(118,4)	32,4%	(170,2)	(213,5)	25,4%
Despesas Comerciais	(48,4)	(56,1)	15,9%	(85,8)	(99,0)	15,4%
PDD	(30,0)	(26,8)	-10,7%	(44,0)	(41,6)	-5,5%
Provisionamento FIES	-	(2,1)	N.A.	-	(3,2)	N.A.
Publicidade	(18,4)	(27,1)	47,3%	(41,7)	(54,2)	30,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(41,0)	(62,3)	52,0%	(84,4)	(114,5)	35,7%
Pessoal	(20,8)	(33,6)	61,5%	(41,7)	(59,0)	41,5%
Pessoal e encargos	(17,9)	(29,7)	65,9%	(35,8)	(51,8)	44,7%
INSS	(2,9)	(3,9)	34,5%	(5,9)	(7,2)	22,0%
Outros	(20,2)	(28,7)	42,1%	(42,7)	(55,5)	30,0%
Serviços de terceiros	(10,5)	(11,5)	9,5%	(22,6)	(24,3)	7,5%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	-	(0,1)	N.A.	(0,6)	(0,6)	0,0%
Material de consumo	(0,4)	(0,5)	25,0%	(0,7)	(0,9)	28,6%
Provisão para contingências	1,1	(1,7)	-254,5%	(0,6)	(2,0)	233,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,1	3,5	-14,6%	6,6	7,0	6,1%
Outras	(14,6)	(18,4)	26,0%	(24,7)	(34,6)	40,1%
Depreciação	(4,7)	(6,1)	29,8%	(8,7)	(12,5)	43,7%

Tabela 12 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

%em relação à receita operacional líquida	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	-26,2%	-26,7%	-0,5 p.p.	-25,3%	-24,9%	0,4 p.p.
Despesas Comerciais	-14,2%	-12,6%	1,6 p.p.	-12,8%	-11,6%	1,2 p.p.
PDD	-8,8%	-6,0%	2,8 p.p.	-6,5%	-4,9%	1,6 p.p.
Provisionamento FIES	0,0%	-0,5%	-0,5 p.p.	0,0%	-0,4%	-0,4 p.p.
Publicidade	-5,4%	-6,1%	-0,7 p.p.	-6,2%	-6,3%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-12,0%	-14,0%	-2,0 p.p.	-12,6%	-13,4%	-0,8 p.p.
Pessoal	-6,1%	-7,6%	-1,5 p.p.	-6,2%	-6,9%	-0,7 p.p.
Pessoal e encargos	-5,2%	-6,7%	-1,5 p.p.	-5,3%	-6,0%	-0,7 p.p.
INSS	-0,8%	-0,9%	-0,1 p.p.	-0,9%	-0,9%	0,0 p.p.
Outros	-5,9%	-6,4%	-0,5 p.p.	-6,4%	-6,5%	-0,1 p.p.
Serviços de terceiros	-3,1%	-2,6%	0,5 p.p.	-3,4%	-2,8%	0,6 p.p.
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	0,0%	0,0%	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	0,3%	-0,4%	-0,7 p.p.	-0,1%	-0,2%	-0,1 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,2%	0,8%	-0,4 p.p.	1,0%	0,8%	-0,2 p.p.
Outras	-4,3%	-4,1%	0,2 p.p.	-3,7%	-4,0%	-0,3 p.p.
Depreciação	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.	-1,3%	-1,5%	-0,2 p.p.

EBITDA

No 2T13, nosso **EBITDA** totalizou R\$66,6 milhões, um aumento de 80,0% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, resultando em uma **margem EBITDA** de 15,0%, para um ganho de margem de 4,2 p.p. frente ao 2T12. 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 do EBITDA). Mais uma vez, apresentamos um expressivo crescimento do EBITDA, um reflexo inequívoco tanto de nossa capacidade crescente de atração de alunos, que se beneficia de nosso modelo de negócio fortemente escalável, quanto dos nossos esforços na gestão e no controle de custos e despesas, cada vez mais eficientes em função do nosso modelo de gestão.

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

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
Receita Operacional Líquida	341,4	443,6	29,9%	672,0	856,8	27,5%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(214,9)	(258,6)	20,3%	(406,9)	(489,6)	20,3%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(89,4)	(118,4)	32,4%	(170,2)	(213,5)	25,4%
EBITDA	37,0	66,6	80,0%	94,9	153,6	61,9%
Margem EBITDA	10,8%	15,0%	4,2 p.p.	14,1%	17,9%	3,8 p.p.

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas nos últimos doze meses (Uniuol, FARGS, Fac. São Luís e FACITEC), o EBITDA do 2T13 somou R\$63,6 milhões, um aumento de 71,8%. A margem EBITDA subiu para 14,8%, um ganho de 4,0 p.p. em relação ao 2T12.

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

Em R\$ milhões	2T12	2T13 ex-aquisições	Variação
Receita Operacional Líquida	341,4	429,0	25,7%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(214,9)	(248,1)	15,4%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(89,4)	(117,3)	31,2%
EBITDA	37,0	63,6	71,8%
Margem EBITDA	10,8%	14,8%	4,0 p.p.

Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com os resultados do trimestre das empresas adquiridas nos últimos doze meses (Uniuol, FARGS, Fac. São Luís e 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 aquisições realizadas no primeiro semestre de 2012 (SEAMA e iDez) já estão consolidadas em nosso resultado, assim como foi feito para as empresas adquiridas em 2011. Lembramos aqui também que, em junho, anunciamos a aquisição da ASSESC, em Santa Catarina, que será incorporada em nossos resultados nos trimestres subsequentes.

Tabela 15 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 2T13

Em R\$ milhões	Uniuol	FARGS	São Luís	FACITEC	Total
Receita Líquida	0,2	1,6	8,2	4,6	14,6
Lucro Bruto	-0,1	-0,6	2,7	1,5	3,5
Margem Bruta	-50,0%	-37,5%	32,9%	32,6%	24,0%
EBITDA	-0,1	-0,3	3,0	0,4	3,0
Margem EBITDA	-50,0%	-18,8%	36,6%	8,7%	20,5%
Lucro Líquido	-0,1	-0,9	2,8	0,3	2,1
Margem Líquida	-50,0%	-56,3%	34,1%	6,5%	14,4%

Resultado Financeiro

Tabela 16 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	6M12	6M13	Variação
Receitas Financeiras	5,5	11,8	114,5%	14,1	23,1	63,8%
Multas e juros recebidos por atraso	1,5	0,2	N.A.	5,5	3,2	-41,8%
Rendimentos de aplicações financeiras	3,1	11,4	267,4%	7,3	19,6	168,5%
Outras	0,9	0,2	-72,9%	1,3	0,3	-76,9%
Despesas Financeiras	(12,5)	(11,4)	-8,8%	(25,2)	(24,4)	-3,2%
Despesas bancárias	(1,1)	(1,7)	54,5%	(3,4)	(3,4)	0,0%
Juros e encargos financeiros	(6,6)	(6,5)	-1,5%	(14,4)	(12,6)	-12,5%
Descontos financeiros	(4,2)	(0,9)	-79,3%	(5,1)	(4,7)	-7,8%
Outras	(0,7)	(2,4)	244,1%	(2,3)	(3,8)	65,2%
Resultado Financeiro	(7,1)	0,3	-104,2%	(11,1)	(1,3)	-88,3%

No 2T13, o **resultado financeiro** foi positivo em R\$0,3 milhão, apresentando uma melhora de R\$7,4 milhões em relação ao 2T12, principalmente devido ao aumento de R\$8,3 milhões no rendimento de aplicações financeiras, como consequência da nossa maior posição de Caixa disponível para aplicação. Tivemos nesse trimestre uma queda na linha de descontos financeiros em relação aos últimos trimestres, o que também beneficiou o resultado financeiro do período. Vale ressaltar que essa linha geralmente varia conforme campanhas específicas para renegociação de ex-alunos que queiram quitar suas dívidas e reabrir as matrículas nos termos apresentados pela Estácio, as quais são lançadas de acordo com os períodos de matrícula. Nesse contexto, é interessante observar o comportamento durante o semestre todo para evitar efeitos ligados à sazonalidade.

Lucro Líquido

Tabela 17 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
EBITDA	37,0	66,6	80,0%	94,9	153,6	61,9%
Resultado Financeiro	(7,1)	0,3	N.A.	(11,1)	(1,4)	-87,4%
Depreciação	(16,3)	(17,9)	9,8%	(27,9)	(36,0)	29,0%
Contribuição social	0,4	(0,7)	N.A.	(0,2)	(0,9)	350,0%
Imposto de renda	1,0	(1,6)	N.A.	(0,7)	(2,1)	200,0%
Lucro Líquido	15,1	46,7	209,3%	55,0	113,3	106,0%

No 2T13, o **lucro líquido** totalizou R\$46,7 milhões, um aumento de mais de 209% sobre o mesmo trimestre do ano passado, em função do aumento de quase 30% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento de 80,0% do EBITDA. Além disso, devemos destacar a melhora de R\$7,4 milhões no resultado financeiro. Nesse trimestre, nosso **lucro por ação** ficou em R\$0,16.

FIES

Conforme esperávamos, a **base de alunos FIES** cresceu significativamente em relação ao 1T13, alcançando 61,1 mil alunos ao final de junho, um aumento de 102% sobre o 2T12 e 25% sobre o 1T13, representando 25,6% da nossa base de alunos de graduação presencial no encerramento do trimestre. O aumento de 12,2 mil alunos ao longo do semestre letivo confirma a tendência de adesão ao FIES durante o período, desta vez com destaque para os calouros. No fim do semestre, 20,4 mil dos alunos ingressantes em 2013.1 finalizaram a contratação do FIES, o que representa cerca de 23% da captação presencial total.

Tabela 18 – Base de Alunos FIES

Em mil	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	Var.
Alunos de Graduação Presencial	201,1	221,7	209,9	259,1	238,8	18,7%
Alunos FIES	30,3	39,5	41,3	48,9	61,1	101,6%
% de Alunos FIES	15,1%	17,8%	19,7%	18,9%	25,6%	10,5 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 6 dias em relação ao 1T13 e aumento de 2 dias em relação ao 2T12, ficando em 79 dias. Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ex-FIES ficou em 85 dias, 9 dias acima do 2T12. A permanência desse número no mesmo patamar do 1T13 tem relação direta com o processo de adesão ao FIES que se estendeu até 30 de junho. No final deste semestre, tínhamos ainda cerca de 5 mil alunos aderindo ao FIES, cujas mensalidades não-FIES estavam em aberto. Posteriormente, uma vez confirmadas as adesões desses alunos, cancelamos as mensalidades em aberto, com contrapartida no Contas a Receber FIES.

Tabela 19 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Contas a Receber Bruto	350,9	351,6	362,3	428,5	439,7
FIES	36,5	45,0	55,7	82,2	77,3
Mensalidades de alunos	261,7	251,5	267,7	289,9	307,7
Cartões a receber	20,0	25,3	19,0	27,1	23,8
Acordos a receber	32,8	29,8	19,9	29,3	30,9
Taxas a receber	(0,0)	-	-	-	-
Créditos a identificar	(5,7)	(5,3)	(6,2)	(3,6)	(3,6)
Saldo PDD	(77,2)	(81,9)	(76,4)	(77,6)	(90,2)
Contas a Receber Líquido	268,0	264,4	279,7	347,4	345,9
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.254,7	1.316,1	1.383,3	1.466,0	1.568,1
Dias do Contas a Receber Líquido	77	72	73	85	79
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	1.096,9	1.098,1	1.111,3	1.133,3	1.143,9
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES e Receita FIES	76	72	73	84	85

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

Prazo médio de recebimento - FIES	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Contas a Receber FIES	36,5	45,0	55,7	82,2	77,3
Contas a Compensar FIES	2,3	10,9	1,1	0,4	0,5
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	157,8	218,0	272,0	332,7	424,2
Dias do Contas a Receber FIES	88	92	75	89	66

O **contas a receber FIES** apresentou redução de R\$4,9 milhões em relação ao 1T13, já refletindo a normalização do processo de repasse de certificados, após o período de maior volume de aditamentos de contratos FIES no 1T13. De fato, apenas no 2T13, foram R\$153,2 milhões em repasses do FIES, um aumento de R\$78,5 milhões em relação ao trimestre imediatamente anterior. Como observamos no 1T13, a concentração dos processos de aditamento nos trimestres ímpares tende a elevar o prazo médio de recebimento FIES nesses trimestres. Já podemos ver a reversão desse cenário, com o PMR FIES caindo para 66 dias no 2T13, uma redução de 23 dias em relação ao 1T13 e de 22 dias em relação ao 2T12, mesmo com uma base de alunos FIES substancialmente maior.

Consideramos que o patamar do nosso contas a receber FIES, em torno de R\$77 milhões, ou cerca de 1,5 a 2 vezes a receita líquida mensal do FIES, é adequado para a expansão sustentável da base FIES em nossa operação.

O **contas a compensar** se manteve estável em relação ao 1T13, o que evidencia que os leilões de recompra e pagamento de impostos vem transcorrendo normalmente.

Tabela 21 – Movimentação do Contas a Receber FIES*

Contas a Receber FIES (R\$ milhões)	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Saldo Inicial	55,4	36,5	45,0	55,7	82,2
(+) Receita Líquida FIES	60,7	78,7	90,2	103,1	152,2
(-) Repasse	75,6	70,1	81,0	74,7	153,2
(-) PDD FIES	4,1	1,0	-1,8	2,0	4,2
(+) Adquiridas	-	0,8	-0,3	-	0,3
Saldo Final	36,5	45,0	55,7	82,2	77,3

Tabela 22 – Movimentação do Contas a Compensar FIES*

Contas a Compensar FIES (R\$ milhões)	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Saldo Inicial	8,0	2,3	10,9	1,1	0,4
(+) Repasse	75,6	70,1	81,0	74,7	153,2
(-) Impostos	33,0	43,0	48,5	44,7	59,9
(-) Recompra em leilão	50,2	18,5	42,7	30,6	93,2
(+) Adquiridas	1,9	-	0,4	-	-
Saldo Final	2,3	10,9	1,1	0,4	0,5

Tabela 23 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	2T12	%	2T13	%
FIES	36,5	10%	77,3	18%
A vencer	76,2	22%	78,4	18%
Vencidas até 30 dias	43,9	13%	45,2	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	29,0	8%	40,7	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	33,6	10%	40,4	9%
Vencidas de 91 a 179 dias	54,6	16%	67,5	15%
Vencidas há mais de 180 dias	77,2	22%	90,2	21%
TOTAL	350,9	100%	439,7	100%

Tabela 24 – Aging dos Acordos a Receber¹

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	2T12	%	2T13	%
A vencer	14,1	43%	12,4	40%
Vencidas até 30 dias	6,5	20%	3,4	11%
Vencidas de 31 a 60 dias	1,6	5%	2,0	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	1,5	5%	2,2	7%
Vencidas de 91 a 179 dias	3,4	10%	6,0	19%
Vencidas há mais de 180 dias	5,7	17%	4,9	16%
TOTAL	32,8	100%	30,9	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto	9%		7%	

¹Não considera acordos com cartões de crédito

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Nossa carteira de recebíveis continua saudável em 2013. Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 2T13 contamos com apenas 7% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos, 2 p.p. abaixo do 2T12, mantendo a melhora que apresentamos no 1T13. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 42% do total de acordos, ou seja, apenas 3,0% do total de nossa carteira de recebíveis.

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	30/06/2013
Mensalidades e taxa	59,7	72,9	(23,5)	49,4	(38,4)	70,7
Adquiridas	16,7	13,6	(5,6)	8,0	(5,3)	19,4
TOTAL	76,4	86,5	(29,1)	57,4	(43,7)	90,2

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

	30/06/2013
Complemento da provisão	57,4
Baixa de cobrança e depósito não identificados	(4,0)
Venda de carteira de clientes	(8,6)
Efeitos das adquiridas no ato da aquisição	(2,6)
Outros	(0,6)
Total	41,6

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 27 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	2T12	2T13	Variação	1S12	1S13	Variação
CAPEX Total	47,4	56,8	19,8%	72,2	70,6	-2,2%
Manutenção	17,3	18,0	4,0%	25,7	26,3	2,3%
Discrecionário, Expansão e Aquisições	30,1	38,8	28,9%	46,5	44,3	-4,6%
Modelo de Ensino	4,3	2,1	-51,2%	8,3	4,0	-51,9%
Nova Arquitetura de TI	1,2	4,1	241,7%	5,7	5,6	-2,5%
Projetos de Integração	-	0,4	N.A.	-	0,4	N.A.
Projeto Tablet	1,7	3,1	82,4%	5,3	5,2	-1,9%
Expansão	1,7	2,2	29,4%	5,9	2,2	-62,7%
Aquisições	21,2	26,9	26,9%	21,2	26,9	26,9%

O **CAPEX total** no 2T13 ficou em R\$56,8 milhões, 19,8% acima do registrado no 2T12, devido ao aumento do nível de investimentos discrecionários, de acordo com as nossas previsões, visto que tais linhas apresentaram níveis mais baixos no 1T13, e aos investimentos em aquisições.

O **CAPEX de manutenção** totalizou R\$18,0 milhões no trimestre, um aumento de 4,0% em relação ao apresentado no 2T12, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. No 2T13, também foram investidos cerca de R\$2,1 milhões no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$3,1 milhões no Projeto

Tablet; e R\$4,1 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\$2,2 milhões no 2T13 e compreenderam os investimentos realizados em novas unidades, como o novo campus Parangaba, em Fortaleza, além de investimentos em expansões, novas salas e unidades a serem lançadas.

Capitalização e Caixa

Tabela 28 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	30/06/2012	31/03/2013	30/06/2013
Patrimônio líquido	679,1	1.371,3	1.431,2
Caixa e disponibilidades	167,7	747,5	741,9
Endividamento bruto	(272,2)	(309,8)	(315,3)
Empréstimos bancários	(258,4)	(278,8)	(274,0)
Curto prazo	(7,7)	(14,0)	(19,5)
Longo prazo	(250,6)	(264,8)	(254,4)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(9,5)	(22,8)	(32,0)
Parcelamento de tributos	(4,4)	(8,1)	(9,3)
Caixa / Dívida líquida	(104,5)	437,7	426,6

Ao final do 2T13, o **caixa e disponibilidades** totalizavam R\$741,9 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\$274,0 milhões corresponde 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\$32,0 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto**, que totalizou R\$315,3 milhões no encerramento do trimestre. Dessa forma, o **caixa líquido** da Estácio ficou em R\$426,6 milhões no encerramento do 2T13.

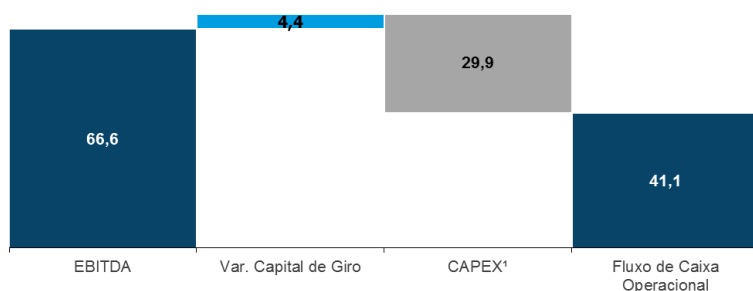
Fluxo de Caixa

No 2T13, tivemos uma variação positiva de R\$4,4 milhões no capital de giro, ao passo que nosso CAPEX (ex-aquisições) ficou em R\$29,9 milhões, refletindo o maior nível de investimento que era esperado após o 1T13.

Tais variações somam-se ao nosso EBITDA de R\$66,6 milhões no trimestre, gerando um **fluxo de caixa operacional positivo** de R\$41,1 milhões, confirmando nossa expectativa de uma maior geração de caixa no 2T13, mesmo com um nível de CAPEX superior ao 1T13.

A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R\$71,0 milhões no 2T13.

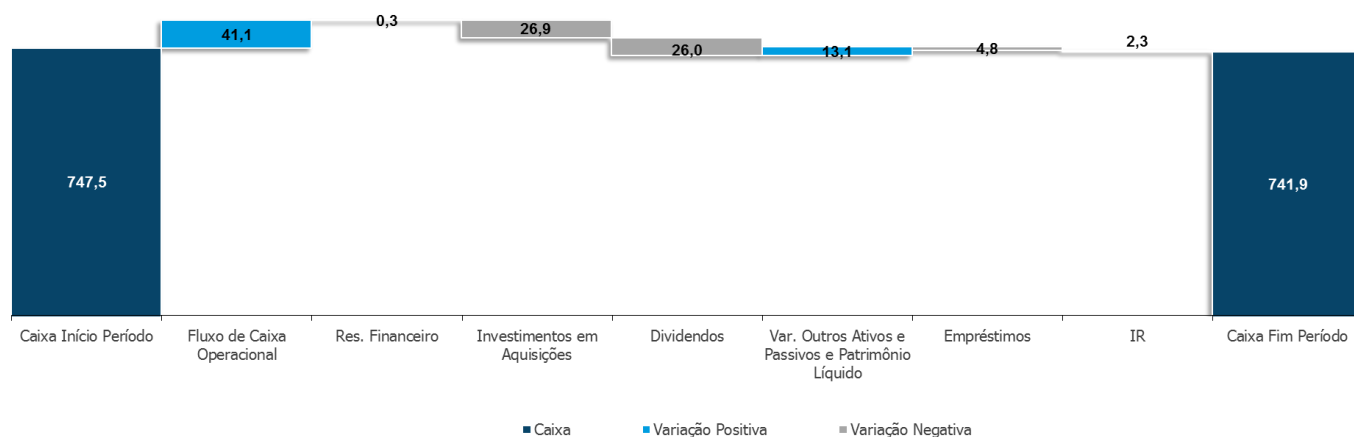
Gráfico 2 – Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhões) – Trimestral



¹CAPEX excluindo Aquisições.

Nesse trimestre, o fluxo de caixa operacional positivo em R\$41,1 milhões foi consumido principalmente pelos investimentos em aquisições (R\$26,9 milhões) e pelo pagamento de dividendos (R\$26,0 milhões). Mesmo assim, a redução na posição de caixa e disponibilidades da Companhia foi de apenas R\$5,6 milhões, encerrando o 2T13 com uma posição de R\$741,9 milhões.

Gráfico 3 – Fluxo de Caixa (R\$ milhões) – Trimestral

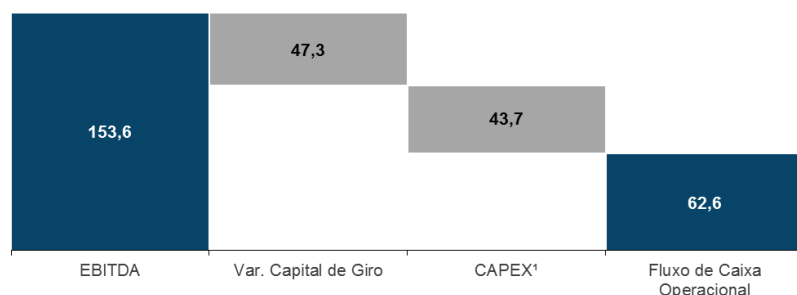


A seguir temos o detalhamento do nosso fluxo de caixa operacional, para melhor apresentação das variações no nosso capital de giro.

Tabela 29 – Fluxo de Caixa Trimestral 2T13 x 2T12

Em milhões	2T12	2T13
Caixa Início Período	182,7	747,5
EBITDA	37,0	66,6
Variações no Capital de Giro	17,2	4,4
Aumento (Redução) em Contas a receber	10,5	1,4
Aumento (Redução) em Contas a compensar	4,8	0,0
Aumento (Redução) em Adiantamentos a funcionários e terceiros	(5,5)	(3,3)
Aumento (Redução) em Despesas antecipadas	6,3	11,1
Aumento (Redução) em Impostos e contribuições	(1,7)	(6,4)
Aumento (Redução) em Fornecedores	2,5	(1,6)
Aumento (Redução) em Salários e encargos sociais	4,9	5,8
Aumento (Redução) em Obrigações tributárias	(5,9)	(3,0)
Aumento (Redução) em Mensalidades recebidas antecipadamente	1,9	2,7
Aumento (Redução) em Compromissos a pagar	(0,6)	(2,2)
CAPEX	(47,4)	(56,8)
Variação do Ativo Permanente	(31,1)	(38,8)
Depreciação e amortização	(16,3)	(17,9)
Investimentos em aquisições	21,2	26,9
Fluxo de Caixa Operacional	28,0	41,1
Investimentos em aquisições	(21,2)	(26,9)
Resultado Financeiro	(7,1)	0,3
Variações em Outros Ativos e Passivos e Patrimônio Líquido	(9,2)	13,1
Dividendos	-	(26,0)
Empréstimos	(6,9)	(4,8)
IR	1,4	(2,3)
Caixa Fim Período	167,7	741,9

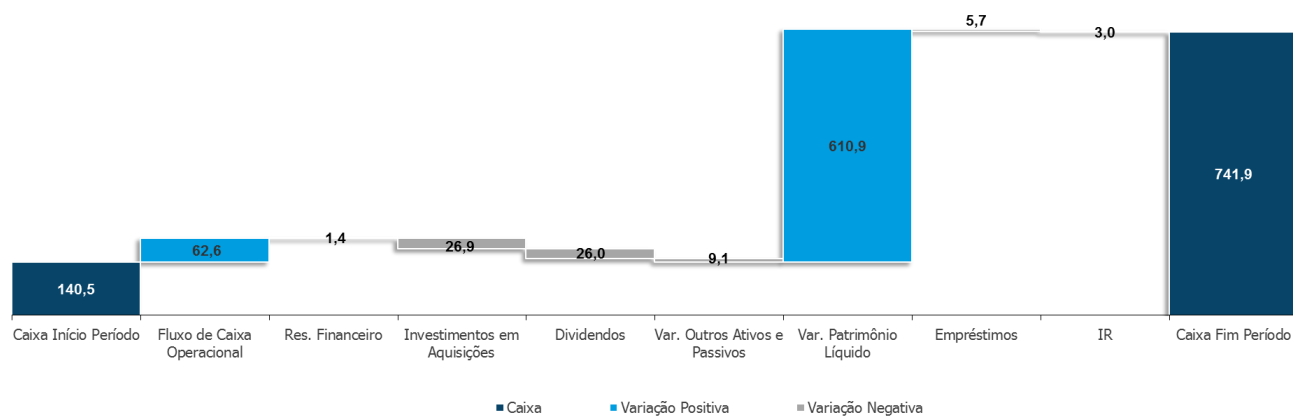
No 1S13, o fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$62,6 milhões, R\$22,1 milhões acima do registrado no primeiro semestre de 2012. Tal evolução é influenciada não somente pelo crescimento do EBITDA, mas também pela nossa melhor gestão do caixa, dos recebíveis e dos processos do FIES, evidenciando nossa evolução contínua na geração de caixa para a Companhia.

Gráfico 4 – Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhões) – Semestral


¹CAPEX excluindo Aquisições.

No 1S13, o fluxo de caixa operacional, positivo em R\$62,6 milhões, e a oferta pública de ações, concluída em janeiro, foram os principais responsáveis pelo aumento de R\$601,4 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\$741,9 milhões ao final do 1S13.

Gráfico 5 – Fluxo de Caixa (R\$ milhões) – Semestral



Principais Fatos Marcantes

Aquisição da ASSESC

Em 17 de junho, anunciamos a formalização do compromisso de compra da Associação de Ensino de Santa Catarina (ASSESC), mantenedora das Faculdades Integradas Associação de Ensino de Santa Catarina (FASSESC), com sede e campus na cidade de Florianópolis, estado de Santa Catarina.



Caso a operação seja concluída, o valor do investimento na ASSESC será de R\$ 5.825.000,00 (cinco milhões, oitocentos e vinte e cinco mil reais). A transação não inclui a compra do imóvel. A ASSESC possui 915 alunos alocados em 4.970 vagas totais, divididas em 10 cursos de graduação e um ticket médio de R\$ 570. A aquisição significará a entrada da Companhia na capital catarinense, o que proporcionará a consolidação das operações na Grande Florianópolis, considerando nosso Centro Universitário de São José.

Além disso, a aquisição complementa a oferta de um portfólio de cursos que agora cobre todos os principais segmentos com alta demanda pelo mercado de trabalho local. Por fim, a operação na cidade permitirá a exploração de ganhos importantes de qualidade acadêmica, eficiência e escala. Em 2011, a ASSESC obteve o Índice Geral de Cursos (IGC) 3 na avaliação do MEC, numa escala de 1 a 5.

Reconhecimento do primeiro curso de ensino a distância

Conforme publicado no Diário Oficial em 22 de maio, obtivemos o reconhecimento do nosso curso de Pedagogia na modalidade a distância. Além deste, também obtivemos o reconhecimento de outros dois cursos na modalidade EAD nesse trimestre: Marketing e Gestão de RH, ambos com Conceito de Curso (CC) igual a 4.

O reconhecimento do primeiro curso na modalidade a distância da Universidade Estácio de Sá é uma das etapas que poderá levar ao aumento de abrangência (possibilidade de solicitar novos polos de ensino a distância), após a análise e a aprovação dos pedidos de novos polos já protocolados pela Estácio no Ministério da Educação (MEC). A Companhia manterá o mercado informado sobre o andamento das etapas deste processo.

Desdobramento das Ações

Em Assembleia Geral realizada em 21 de maio, a Estácio aprovou o desdobramento das ações de emissão da Companhia, à razão de uma existente em três novas ações da mesma classe e espécie. O desdobramento das ações não implica em alteração da expressão monetária do capital social, não havendo, portanto, alteração do montante financeiro e da participação individual de cada acionista.

O desdobramento visou o reposicionamento do preço do lote mínimo de negociação das ações de emissão da Estácio no mercado, para tornar as ações mais acessíveis a investidores e possibilitar o aumento do volume de negócios das ações da Companhia.

Investindo em nossa Gente

Comentamos sobre a 4ª edição do nosso bem sucedido **Programa Trainee** no release do 4T12, quando do encerramento das inscrições para o programa. Em agosto, os 17 selecionados já fazem parte do nosso quadro de colaboradores, atuando em diversas áreas da Companhia, no Corporativo e em Operações. Eles seguirão um programa estruturado de *job rotations* e *workshops* com o objetivo de estimular e desenvolver cada trainee.

Além de atrair novos talentos, continuamos os investimentos em nossa Gente, com os programas ELO e Gestão em IES. O **Programa ELO** (Eficiência para Líderes de Operações) teve duas novas turmas formadas em julho desse ano, capacitando gestores de unidade, administrativos, acadêmicos e comerciais, em âmbito nacional, objetivando melhorar a eficiência operacional dos nossos atuais gestores de operação, com base no desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais. São 158 horas de formação com 3 módulos presenciais e 2 disciplinas online.



Foto: Uma das turmas do ELO formadas em julho.

Já o **Programa IES** (Pós-Graduação em Gestão de IES) busca selecionar colaboradores para assumir cargos de gestão na área de Operações, capacitando os escolhidos com um curso de pós-graduação *lato sensu*, com a finalidade de aperfeiçoar e especializar estes profissionais, tornando-os aptos para atuar na gestão de unidades de negócios. São 260 horas de formação com 4 módulos presenciais (207h), além de disciplinas teletransmitidas (153h).

Tais iniciativas demonstram o crescente nosso investimento em Pessoas, ajudando a construir os alicerces para o crescimento sustentável da Companhia.

Ações da Estácio tem rating elevado pela agência Standard & Poor's

Em julho, a Standard & Poor's Ratings Services elevou os ratings atribuídos na Escala Nacional Brasil à Estácio Participações S.A., incluindo seu rating de crédito corporativo, de 'brA+' para 'brAA-'.

"A elevação nos ratings da Estácio reflete a melhora consistente no seu desempenho operacional, combinado com a redução das métricas de alavancagem e uma liquidez mais forte. A empresa tem aumentado sua base de alunos de forma orgânica e inorgânica, elevando sua geração de fluxo de caixa operacional ao mesmo tempo em que melhora gradualmente sua eficiência operacional, mediante economias de escala com a implementação de processos acadêmicos padronizados e redução de custos fixos à medida que amplia o número médio de alunos por campus." **Standard & Poor's**

Mais um “Dia E” realizado com enorme sucesso



Foto: “Dia E” na unidade da Estácio em Juiz de Fora (MG)

Docentes, colaboradores administrativos, alunos e gestores corporativos da Estácio participaram mais uma vez de um grande dia de mobilização nacional com prestação de serviços à comunidade. O Dia “E” – Gente ensinando Gente – foi realizado no dia 23 de maio, e teve a participação de cerca de 6 mil colaboradores da Estácio, que se uniram com um único propósito, criar uma Estácio melhor. No total, mais de 32 mil pessoas foram impactadas nas ações, além das mais de mil inscrições feitas para nossos vestibulares. As comunidades carentes do Brasil puderam usufruir dos serviços de saúde, consultoria vocacional, e orientações de ordem jurídica e de recursos humanos.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 09 de agosto de 2013 (sexta-feira)	Data: 09 de agosto de 2013 (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) 317-6776
Código de Acesso: Estácio	Código de Acesso: Estácio
Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ri	Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ir
Replay: disponível até 15/08	Replay: disponível até 18/08
Telefone de Acesso: +55 (11) 3127-4999	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 40401060	Código de Acesso: 10030898

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		
	2T12	2T13	Variação	2T12	2T13	Variação
Receita Operacional Bruta	484,8	615,0	26,9%	484,8	597,8	23,3%
Mensalidades	477,8	608,4	27,3%	477,8	591,4	23,8%
Outras	7,0	6,6	-5,7%	7,0	6,4	-8,6%
Deduções da Receita Bruta	(143,4)	(171,4)	19,5%	(143,4)	(168,8)	17,7%
Descontos e Bolsas	(127,2)	(149,9)	17,8%	(127,2)	(148,0)	16,3%
Impostos	(16,2)	(18,0)	11,1%	(16,2)	(17,3)	6,8%
FGEDUC	-	(3,6)	N.A.	-	(3,5)	N.A.
Receita Operacional Líquida	341,4	443,6	29,9%	341,4	429,0	25,7%
Custos dos Serviços Prestados	(226,5)	(270,5)	19,4%	(226,5)	(259,5)	14,6%
Pessoal	(160,1)	(191,4)	19,6%	(160,1)	(183,2)	14,4%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(27,6)	(35,0)	26,8%	(27,6)	(33,6)	21,7%
Material Didático	(12,4)	(15,8)	27,4%	(12,4)	(15,6)	25,8%
Serviços de terceiros e outros	(14,8)	(16,4)	10,8%	(14,8)	(15,7)	6,4%
Depreciação	(11,6)	(11,9)	2,6%	(11,6)	(11,4)	-1,7%
Lucro Bruto	114,9	173,1	50,7%	114,9	169,5	47,5%
Margem Bruta	33,7%	39,0%	5,3 p.p.	33,7%	39,5%	5,8 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(94,2)	(124,4)	32,1%	(94,2)	(123,4)	31,0%
Despesas Comerciais	(48,4)	(56,1)	15,9%	(48,4)	(56,4)	16,5%
PDD	(30,0)	(26,8)	-10,7%	(30,0)	(27,2)	-9,3%
Provisionamento FIES	-	(2,1)	N.A.	-	(2,1)	N.A.
Publicidade	(18,4)	(27,1)	47,3%	(18,4)	(27,1)	47,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(41,0)	(62,3)	52,0%	(41,0)	(60,9)	48,5%
Pessoal	(20,8)	(33,6)	61,5%	(20,8)	(32,8)	57,9%
Outros	(20,2)	(28,7)	42,1%	(20,2)	(28,1)	39,1%
Depreciação	(4,7)	(6,1)	29,8%	(4,7)	(6,1)	29,8%
EBIT	20,7	48,6	134,8%	20,7	46,1	122,7%
Margem EBIT	6,1%	11,0%	4,9 p.p.	6,1%	10,7%	4,6 p.p.
(+) Depreciação	16,3	17,9	9,8%	16,3	17,4	6,7%
EBITDA	37,0	66,6	80,0%	37,0	63,6	71,9%
Margem EBITDA	10,8%	15,0%	4,2 p.p.	10,8%	14,8%	4,0 p.p.
Resultado financeiro	(7,1)	0,3	-104,2%	(7,1)	0,8	-111,3%
Depreciação e amortização	(16,3)	(17,9)	9,8%	(16,3)	(17,4)	6,7%
Contribuição social	0,4	(0,7)	-275,0%	0,4	(0,7)	-275,0%
Imposto de renda	1,0	(1,6)	-260,0%	1,0	(1,7)	-270,0%
Lucro Líquido	15,1	46,7	209,3%	15,1	44,6	195,4%
Margem Líquida	4,4%	10,5%	6,1 p.p.	4,4%	10,4%	6,0 p.p.

Em R\$ milhões	Consolidado		
	1S12	1S13	Variação
Receita Operacional Bruta	966,0	1.228,8	27,2%
Mensalidades	954,6	1.215,8	27,4%
Outras	11,3	12,9	14,2%
Deduções da Receita Bruta	(294,0)	(372,0)	26,5%
Descontos e Bolsas	(263,0)	(330,4)	25,6%
Impostos	(31,0)	(36,4)	17,4%
FGEDUC	-	(5,2)	N.A.
Receita Operacional Líquida	672,0	856,8	27,5%
Custos dos Serviços Prestados	(426,1)	(513,1)	20,4%
Pessoal	(303,9)	(370,8)	22,0%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(57,6)	(65,5)	13,7%
Material Didático	(18,0)	(22,9)	27,2%
Serviços de terceiros e outros	(27,4)	(30,4)	10,9%
Depreciação	(19,2)	(23,5)	22,4%
Lucro Bruto	245,9	343,7	39,8%
Margem Bruta	36,6%	40,1%	3,5 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(178,9)	(226,1)	26,4%
Despesas Comerciais	(85,8)	(99,0)	15,4%
PDD	(44,0)	(41,6)	-5,5%
Provisionamento FIES	-	(3,2)	N.A.
Publicidade	(41,7)	(54,2)	30,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(84,4)	(114,5)	35,7%
Pessoal	(41,7)	(59,0)	41,5%
Outros	(42,7)	(55,5)	30,0%
Depreciação	(8,7)	(12,5)	43,7%
EBIT	67,0	117,6	75,5%
Margem EBIT	10,0%	13,7%	3,7 p.p.
(+) Depreciação	27,9	36,0	29,0%
EBITDA	94,9	153,6	61,9%
Margem EBITDA	14,1%	17,9%	3,8 p.p.
Resultado financeiro	(11,1)	(1,4)	-87,4%
Depreciação e amortização	(27,9)	(36,0)	29,0%
Contribuição social	(0,2)	(0,9)	350,0%
Imposto de renda	(0,7)	(2,1)	200,0%
Lucro Líquido	55,0	113,3	106,0%
Margem Líquida	8,2%	13,2%	5,0 p.p.

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	30/06/2012	31/03/2013	30/06/2013
Ativo Circulante	520,5	1.191,3	1.193,4
Disponibilidades	17,9	18,4	6,8
Títulos e valores mobiliários	149,7	729,1	735,1
Contas a receber	268,0	347,4	345,9
Contas a compensar	6,2	4,9	4,9
Adiantamentos a funcionários/terceiros	20,3	24,1	27,5
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Despesas antecipadas	12,8	37,2	26,1
Impostos e contribuições	18,6	9,6	16,0
Outros	26,7	20,4	30,8
Ativo Não-Circulante	630,5	730,4	776,6
Realizável a Longo Prazo	94,4	131,8	139,2
Despesas antecipadas	0,7	2,5	2,8
Depósitos judiciais	78,8	85,3	92,5
Impostos e contribuições	-	22,7	24,0
Impostos diferidos e outros	15,0	21,3	19,9
Permanente	536,1	598,5	637,4
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	275,9	289,2	297,3
Intangível	260,0	309,1	339,8
Total do Ativo	1.151,0	1.921,6	1.969,9
Passivo Circulante	154,2	211,5	192,6
Empréstimos e financiamentos	7,7	14,0	19,5
Fornecedores	20,7	29,1	27,5
Salários e encargos sociais	83,6	93,9	99,7
Obrigações tributárias	8,9	25,2	22,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	7,2	4,7	7,4
Adiantamento de convênio	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	0,2	2,0	2,0
Dividendos a pagar	16,7	26,1	0,0
Compromissos a pagar	3,5	11,2	9,0
Outros	2,9	2,4	2,4
Exigível a Longo Prazo	317,6	338,8	346,2
Empréstimos e financiamentos	250,6	264,8	254,4
Provisão para contingências	27,0	23,8	25,4
Adiantamento de convênio	13,5	11,3	10,6
Parcelamento de tributos	4,2	6,1	7,3
Provisão para desmobilização de ativos	13,7	14,2	14,8
Impostos diferidos	2,7	0,8	2,4
Compromissos a pagar	6,0	11,6	23,0
Outros	-	6,2	8,2
Patrimônio Líquido	679,1	1.371,3	1.431,2
Capital social	367,8	986,2	1.000,5
Gastos com emissão de ações	(2,8)	(23,4)	(26,5)
Reservas de capital	111,8	115,7	117,7
Reservas de lucros	153,9	237,6	237,6
Lucros acumulados	55,0	66,6	113,3
Ações em Tesouraria	(6,5)	(11,3)	(11,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.151,0	1.921,6	1.969,9

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 2T13, a Estácio tinha 313,4 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:

