

RESULTADOS DO 1T13

2013: Crescendo sem Atalhos



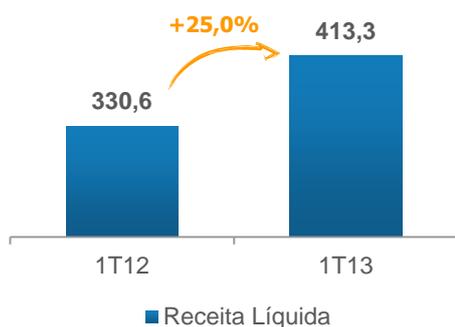
Novo Ciclo Recorde de Captação: 117 mil novos alunos (+23% YoY)
EBITDA cresce 50% e soma R\$87 milhões no 1T13

Rio de Janeiro, 09 de maio 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 primeiro trimestre de 2013 (1T13) em comparação ao mesmo período do ano anterior (1T12). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

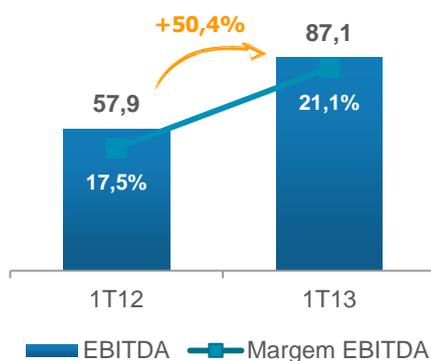
Destaques do Trimestre

(R\$ milhões)

Receita Líquida



EBITDA e Margem EBITDA



Destaques do Resultado:

- A Estácio encerrou o 1T13 com uma base total de 334,2 mil alunos, 19,9% acima do 1T12, sendo 270,5 mil matriculados nos cursos presenciais (18,4% sobre o ano anterior, incluindo aquisições) e 63,7 mil nos cursos a distância (26,9% superior ao 1T12).
- A receita operacional líquida totalizou R\$413,3 milhões no trimestre, um aumento de 25,0% em relação ao mesmo período de 2012, em virtude do crescimento expressivo da base de alunos e do aumento do nosso ticket médio.
- O EBITDA atingiu R\$87,1 milhões no 1T13, um crescimento de 50,4% em relação ao 1T12, com ganho de 3,6 pontos percentuais de margem sobre o ano anterior.
- O lucro líquido somou R\$66,6 milhões no primeiro trimestre, um aumento de 66,9% em relação ao ano anterior. O lucro líquido por ação ficou em R\$0,69, um crescimento de 41% em relação ao 1T12.
- O fluxo de caixa operacional no 1T13 foi positivo em R\$21,7 milhões, uma evolução de R\$9,2 milhões em relação ao 1T12.
- Ao final do 1T13, a Estácio contava com uma posição de caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras de R\$747,5 milhões.

ESTC3

(Em 08/05/2013)

Cotação: R\$49,39/ação

Quantidade de Ações: 97.899.438

Valor de Mercado: R\$4,8 bilhões

Free Float: 87%

Contatos de RI:

Flávia de Oliveira

Gerente de RI

+55 (21) 3311-9789

ri@estacioparticipacoes.com



Principais Indicadores do Trimestre

A partir do 4T12, de acordo com a Instrução CVM 527, passamos a não considerar o “Resultado Financeiro Operacional” no cálculo do EBITDA. Adicionalmente, o “Resultado das Atividades não continuadas” passa a ser considerado no cálculo do EBITDA, segundo orientação da mesma instrução.

Indicadores Financeiros	Consolidado			Excluindo Aquisições de 2012		
	1T12	1T13	Variação	1T12	1T13	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	330,6	413,3	25,0%	330,6	398,9	20,7%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	131,0	170,6	30,2%	131,0	166,6	27,2%
Margem Bruta	39,6%	41,3%	1,7 p.p.	39,6%	41,8%	2,2 p.p.
EBIT (R\$ milhões)	46,3	69,0	49,0%	46,3	65,6	41,7%
Margem EBIT	14,0%	16,7%	2,7 p.p.	14,0%	16,4%	2,4 p.p.
EBITDA (R\$ milhões)	57,9	87,1	50,4%	57,9	83,1	43,5%
Margem EBITDA	17,5%	21,1%	3,6 p.p.	17,5%	20,8%	3,3 p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	39,9	66,6	66,9%	39,9	63,4	58,9%
Margem Líquida	12,1%	16,1%	4,0 p.p.	12,1%	15,9%	3,8 p.p.

Mensagem da Administração

Logo na página 11 do recém-lançado “Sonho Grande” (Cristiane Correa, Ed. Primeira Pessoa), ainda no brilhante prefácio escrito por Jim Collins, há uma frase atribuída ao trio Lemann, Sicupira e Telles, que traduz com perfeição o case da Estácio. Dizem os empresários: “A Cultura não é um apoio à estratégia. A Cultura é a estratégia”. De acordo com a teoria, quando uma cultura vencedora está profundamente enraizada em uma empresa as pessoas passam a ser o seu maior ativo, os processos são de domínio geral, os problemas são enfrentados “de frente”, os projetos são conduzidos com extrema disciplina, e não há espaço (nem necessidade) para agendas ocultas. Todos acreditam em um sonho e em uma missão comuns, o alinhamento é pleno, e o que prevalece é sempre o mérito. Com isso, a instituição deixa de depender de lideranças emblemáticas como grandes CEOs e/ou de projetos mirabolantes que parecem agregar valor de uma hora para outra. Ao contrário, o foco vai para as pequenas coisas do dia a dia, pois todos sabem que os resultados virão se cada um fizer a sua parte ao longo do tempo.

Assim se escreveram grandes histórias como a General Electric, a Apple, o Walmart e, mais recentemente, a AB Inbev do trio mencionado em “Sonho Grande”. Todas com uma cultura muito forte, cada uma forjada a seu jeito e no seu tempo, mas todas com resultados expressivos no longo prazo, capazes de satisfazer qualquer acionista. Por outro lado, construir uma cultura vencedora como essas leva tempo, muito tempo. Na verdade leva anos, requer muito esforço, paciência, extrema disciplina, e também uma dose de humildade grande o bastante para aceitar o fato de que construir uma cultura vencedora não permite grandes saltos sem o devido planejamento, o que por sua vez leva a uma demora para atrair a atenção dos mercados e da mídia. Por isso é necessário manter o foco o tempo todo no caminho a ser seguido, pensando sempre no longo prazo e evitando pegar atalhos que inevitavelmente aparecem pela frente, sabendo dizer “não” muitas vezes, por mais difíceis que possam ser as escolhas.

Aqui na Estácio nós acreditamos profundamente que no nosso segmento essa estratégia de ver a Cultura como a estratégia vai nos levar aos melhores retornos no longo prazo. Por isso estamos pacientemente forjando a nossa própria cultura há vários anos, de modo gradual, mas com velocidade intensa, sempre tomando o cuidado para não queimar etapas e assim esperando o momento certo para a tomada de decisões.

No centro da nossa cultura reside o aluno, que afinal é a nossa razão de ser. Trabalhamos todos os dias para que a experiência dos nossos alunos, dentro e fora de sala de aula, seja a melhor possível. Por isso, criamos

um Modelo Acadêmico revolucionário (e há poucos dias demos início ao desenvolvimento da versão 2.0 desse modelo), e investimos tanto em tecnologia e inovação. Pensando também na experiência fora das salas de aula dos nossos alunos, implementamos há poucos dias o “Sistema de Qualidade Estácio”, um conjunto de ferramentas que permite aos alunos colocarem desde simples requisições até reclamações que podem ser escaladas e chegar até a Presidência da Companhia. Em paralelo, criamos uma área batizada de “Hospitalidade”, para que possamos mudar a cultura dos nossos colaboradores na direção do melhor atendimento aos nossos alunos. Também porque nossos alunos estão no centro da nossa atenção, agora medimos a empregabilidade e a evolução da renda dos nossos discentes, e criamos um canal para que nossos egressos (*alumni*) possam se manter em contato conosco por toda a sua vida profissional. Comprometidos com a colocação dos nossos alunos no mercado de trabalho, seguimos firmes na gestão do nosso “Espaço Estácio Emprego”, que ao longo do ano de 2012 gerou 286 mil oportunidades de estágio e emprego para os nossos alunos.

Como somos uma empresa “de gente” acima de tudo, nossos colaboradores também são cruciais no desenvolvimento do nosso modelo. Sabemos disso desde o nosso primeiro ano à frente da “nova Estácio”, e por isso não hesitamos em criar um sistema de metas individuais que atualmente abrange quase 500 executivos. É por isso que viajamos e visitamos todos os nossos campi com muita frequência, pois acreditamos que é necessário estar próximo do nosso pessoal para poder fomentar a cultura com a qual sonhamos. Organizamos eventos anuais (recentemente reunimos 400 executivos no nosso Evento Corporativo Anual para uma jornada de quatro dias no Rio de Janeiro, que contou com presenças como José Roberto Guimarães e Roger Agnelli), nos tratamos pelo nome, nos importamos uns com os outros, e temos agora um Programa de Excelência só para a Estácio. Tratamos os nossos Docentes com respeito e atenção, oferecendo bolsas para obtenção de titulação, ajuda aos nossos mestres para a participação em eventos nacionais e internacionais, um programa de remuneração variável único que premiará (por mérito, é claro) um em cada quatro professores no ano de 2013, além de organizarmos o nosso Fórum Docente anual para mais de 500 professores, que a essa altura já se tornou um marca registrada da Estácio. E, na base de tudo isso, não cansamos de falar em Ética, pois acreditamos que se não praticarmos esse valor o tempo todo, não seremos capazes de ensiná-lo aos nossos alunos

No intuito de criar um ambiente único na nossa empresa, não poupamos esforços para nos comunicar com a nossa gente, e queremos tanto treinar e preparar nosso pessoal que em 2013 estamos lançando a nossa própria Universidade Corporativa. Com tudo isso, cada vez mais fica nítido que o nível de credibilidade aumenta. Dois eventos recentes parecem ilustrar muito bem essa nossa percepção. No âmbito interno, emitimos o equivalente a R\$14 milhões em novas ações apenas para fazer frente aos investimentos feitos por colaboradores nos planos de remuneração em ações da Estácio no ano de 2013. Já no âmbito externo, o nosso IV Programa Trainee gerou um sucesso enorme, atraindo mais de 20 mil candidatos para as 20 vagas disponíveis para esse ano, demonstrando que a Estácio já chama a atenção de milhares de jovens talentos do nosso país, que consideram construir a sua carreira conosco.

Nossa Cultura também pede para que levemos em consideração e trabalhem para atender às demandas de outros *stakeholders*, pois sabemos que a Sociedade de um modo geral espera muito de uma Universidade. Em vista disso, estamos sempre atentos aos requisitos propostos pelo nosso regulador, trabalhando para que nossos cursos estejam cada vez mais à altura do que se espera de nós, e verdadeiramente preparem os nossos alunos para as suas carreiras. Também por isso estamos iniciando um grande projeto para fomentar ainda mais pesquisa e inovação na nossa empresa, tanto para que nossos professores e alunos possam desenvolver os seus projetos de natureza científica, quanto para que possamos nos aproximar mais das grandes empresas brasileiras e internacionais por meio da pesquisa aplicada. E, como não poderia de ser, nossa gestão também está atenta ao que as Comunidades onde atuamos esperam de nós, e por isso agora temos uma equipe pensando em Responsabilidade Social em tempo integral, já aprontando o lançamento dos primeiros projetos de âmbito nacional ainda para 2013.

Por fim, nossa cultura não poderia deixar de valorizar e desenvolver cada vez mais os elementos deixados pelo nosso fundador, Dr. João Uchoa, como inovação, iniciativa, empreendedorismo, pioneirismo, acessibilidade e inclusão social. Somos o produto do sonho do nosso fundador, que, assim como Lemann, Sicupira e Telles, não perdeu tempo na vida sonhando pequeno e nem se importou com as capas de revista, preferindo sempre focar na construção de uma Universidade longeva e que cumprisse plenamente a sua missão.

Quando todas essas coisas finalmente acontecem, nós temos uma cultura organizacional implementada. E, com essa cultura, vêm resultados fortes e sustentáveis, capazes de premiar de modo justo os acionistas e investidores que vem acreditando no nosso modelo de negócios nesses últimos anos. Nesse contexto, nossos brilhantes resultados do 1º trimestre de 2013 vem dar sequência à tendência de crescimento estabelecida em 2012 e assim coroar todo o trabalho silencioso feito ao longo de tantos anos, além, é claro, de pavimentar o caminho para mais criação de valor nos próximos anos.

No 1T13, a nossa base de alunos presencial *same shops* cresceu 15%, enquanto nossa base EAD cresceu 27%. Como consequência, nossa base total de alunos *same shops* cresceu 17% contra o ano anterior, fruto de mais uma captação recorde (a sexta seguida com crescimento de mais de 20% sobre o ano anterior), e também de taxas de renovação melhores a cada ano. Nosso ticket médio mais uma vez aumentou tanto no presencial (5,8%) como no EAD (11,6%), refletindo a saúde do nosso modelo de negócios e abrindo espaço para um crescimento relevante na receita líquida, que atingiu R\$413,3 milhões no 1T13, um aumento de 25% sobre o mesmo trimestre do ano passado.

Graças ao nosso modelo escalável e eficiente cada vez mais sedimentado por toda a Estácio, novamente nosso EBITDA apresentou taxas relevantes de crescimento. Desta vez, o EBITDA atingiu R\$87 milhões (50% superior ao 1T12), com uma margem de 21,1%, 3,6 p.p. superior ao 1T12. O Lucro Líquido, por sua vez, totalizou R\$66,6 milhões em 2012, um aumento de 67% com relação ao Lucro verificado no 1T12, e nosso Lucro por Ação atingiu R\$0,69, 41% superior ao mesmo período do ano passado. Nosso Fluxo de Caixa Operacional foi positivo em R\$21,7 milhões, mais de R\$ 9 milhões superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, mais uma vez refletindo todas as melhorias implantadas ao longo de 2012.

Com um início de ano tão sólido, e considerando que o primeiro trimestre geralmente tem um impacto decisivo sobre o nosso resultado anual, acreditamos que 2013 tem tudo para ser mais um ano muito satisfatório para os nossos investidores, nos moldes do que já ocorreu em 2012. Em paralelo, com o nosso curto prazo bem encaminhado, poderemos focar ainda mais na excelência operacional e nos planos para crescimento de médio e longo prazo. Nesse contexto, nesse primeiro trimestre já demos algumas mostras do que pensamos para o futuro da Estácio. Anunciamos a aquisição da FACITEC, em Brasília, marcando nossa entrada no Distrito Federal com uma instituição de primeira linha com muita gente muito boa nos seus quadros. Protocolamos pedidos para a abertura de 19 novos campi (*greenfields*) pelo Brasil todo, o que ao longo dos próximos anos deverá nos abrir muitas opções de crescimento com alto retorno. Seguimos com o processo para o aumento de abrangência do nosso EAD, que após o reconhecimento dos nossos cursos originais, já em fase muito avançada, abrirá as portas para a última fase do nosso processo de ampliação. Por fim, praticamente concluímos a organização da área de Novos Negócios, que já está operando a pleno a essa altura, e reorganizamos toda a nossa equipe de expansão para que possamos aumentar o ritmo de crescimento da nossa empresa sem abrir mão dos nossos princípios e da nossa cultura organizacional.

Na realidade, nossa meta é cada vez mais reforçar os atributos que compõe a Cultura Estácio, pois como dissemos anteriormente, aqui a Cultura é a Estratégia. Aqui sonhamos grande, mas com muita responsabilidade, paciência e disciplina. Aqui, como nas grandes empresas que nos inspiram a fazer mais e melhor todos os dias, não procuramos atalhos. Porque, afinal, eles não parecem levar a lugar algum mesmo.

Base de Alunos

A Estácio encerrou o 1T13 com uma base de alunos de 334,2 mil (19,9% acima do registrado no 1T12), dos quais 270,5 mil matriculados nos cursos presenciais e 63,7 mil nos cursos de ensino a distância. No conceito *same shops*, a base de alunos cresceu 16,8% em relação ao mesmo período do ano anterior (desconsiderando as aquisições realizadas em 2012). Devemos lembrar ainda dos 3,6 mil alunos da FACITEC, no Distrito Federal, que adquirimos em abril e consolidaremos em nossa base nos próximos trimestres.

Tabela 1 – Base de Alunos Total*

Em mil	1T12	1T13	Var.
Presencial	228,4	261,8	14,6%
Graduação	219,4	250,4	14,1%
Pós-graduação	9,0	11,4	26,7%
EAD	50,2	63,7	26,9%
Graduação	46,3	61,6	33,0%
Pós-graduação	3,9	2,1	-46,2%
Base de Alunos <i>same shops</i>	278,6	325,5	16,8%
Aquisições em 2012	-	8,7	N.A.
Base de Alunos Total - Final	278,6	334,2	19,9%
Número de Campi	69	76	10,1%
Alunos Presenciais por Campus	3.311	3.445	4,1%
Número de Pólos	52	52	0,0%
Alunos EAD por Pólo	965	1.225	26,9%

Ao final do 1T13, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 259,1 mil alunos, 18,1% a mais do que o mesmo período do ano anterior. No conceito *same shops*, sem as instituições adquiridas em 2012, o crescimento orgânico foi de 14,1%. Devemos destacar a melhora na taxa de renovação do segmento de graduação presencial, com a queda de 16,4% no número de alunos não renovados. Em termos percentuais sobre a base renovável, a melhora foi de 3,9 pontos percentuais, de 81,8% para 85,7%.

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

Em mil	1T12	1T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	189,9	209,9	10,5%
(-) Aquisições no ano	-	(8,7)	N.A.
(-) Formandos	(14,7)	(14,7)	0,0%
Base Renovável	175,2	186,5	6,5%
(+) Captação	76,0	90,5	19,0%
(-) Não Renovação	(31,8)	(26,6)	-16,4%
Base de Alunos <i>same shops</i>	219,4	250,4	14,1%
(+) Aquisições no ano	-	8,7	N.A.
Saldo Final de Alunos	219,4	259,1	18,1%

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 33,0% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 61,6 mil alunos. Novamente vale um destaque para a melhora na taxa de renovação (apesar de não termos a opção de FIES para o EAD), saindo de 75,7% para 77,6% em 2013.1.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

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

Em mil	1T12	1T13	Var.
Saldo Inicial de Alunos	37,5	46,1	22,9%
(-) Formandos	(0,5)	(0,2)	-60,0%
(+) Captação	18,3	26,0	42,1%
(-) Não Renovados/evasão	(9,0)	(10,3)	14,4%
Saldo Final de Alunos	46,3	61,6	33,0%

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R\$413,3 milhões no 1T13, um aumento de 25,0% em relação ao 1T12, em função do crescimento de 19,9% na base de alunos e da evolução positiva do ticket médio no período.

Destacamos 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). Devemos lembrar que, para as mantenedoras aderentes ao FGEDUC, deve ser feita uma contribuição sobre o valor das mensalidades financiadas para contribuir com a formação 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	1T12	1T13	Variação
Receita Operacional Bruta	481,2	613,8	27,6%
Mensalidades	476,9	607,4	27,4%
Outras	4,3	6,4	48,8%
Deduções da Receita Bruta	(150,6)	(200,5)	33,1%
Descontos e Bolsas	(135,8)	(180,6)	33,0%
Impostos	(14,8)	(18,4)	24,3%
FGEDUC	-	(1,6)	N.A.
<i>% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta</i>	<i>28,2%</i>	<i>29,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida	330,6	413,3	25,0%

No primeiro trimestre, o **ticket médio presencial** cresceu 5,8%, enquanto o **ticket médio EAD** subiu 11,6%, apresentando crescimento em linha e acima da inflação respectivamente, de acordo com a nossa expectativa de variar preços no mínimo com a inflação. Tais aumentos demonstram novamente nossa capacidade de repassar preços de modo sustentável, em um ritmo similar ao que vimos em 2012, o que só é possível em função da maior percepção de qualidade pelos nossos alunos. Importante ressaltar que, mesmo com o aumento de descontos e bolsas (normal em períodos de captações maiores que os períodos anteriores), conseguimos ganhos representativos nos tickets.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 1T13 – Presencial*

Em mil	1T12	1T13	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	219,4	259,1	18,1%
(-) Alunos não enturmados	(5,1)	(5,2)	2,5%
(-) Evasão	(5,5)	(8,2)	49,8%
(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita	208,9	245,7	17,6%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	9,0	11,4	26,7%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	217,9	257,1	18,0%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	440,6	558,8	26,8%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(137,8)	(180,9)	31,2%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	302,8	377,9	24,8%
Ticket Médio Presencial (R\$)	463,2	490,0	5,8%

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

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 1T13 – EAD*

Em mil	1T12	1T13	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	46,3	61,6	33,0%
(-) Não enturmados	(0,9)	(2,2)	133,1%
(-) Evasão	(1,0)	(3,0)	193,0%
(=) Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita	44,3	56,4	27,2%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	3,9	2,1	-46,2%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	48,2	58,5	21,3%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	37,5	53,4	42,4%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(12,4)	(19,4)	56,5%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	25,1	34,0	35,5%
Ticket Médio EAD (R\$)	173,5	193,7	11,6%

Custo dos Serviços Prestados

No 1T13, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou um ganho de eficiência de 2,1 p.p. em relação ao verificado no mesmo trimestre do ano passado, resultante dos ganhos: (i) de 1,6 p.p. na conta de alugueis, demonstrando mais uma vez nosso rigor nos reajustes contratuais e a diluição do custo com o crescimento da nossa base de alunos; e (ii) de 0,4 p.p. em serviços de terceiros, demonstrando novamente o ganho de escala nessa linha. A conta de pessoal no período foi impactada por perdas pontuais em acordos e indenizações trabalhistas, o que resultou num ganho de apenas 0,1 p.p.

Tabela 7 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Varição
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(191,9)	(231,0)	20,4%
Pessoal	(143,9)	(179,4)	24,7%
Pessoal e encargos	(117,9)	(147,7)	25,3%
INSS	(25,9)	(31,7)	22,4%
Alugueis, condomínio e IPTU	(29,9)	(30,5)	2,0%
Material didático	(5,5)	(7,0)	27,3%
Serviços de terceiros e outros	(12,6)	(14,1)	11,9%

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 8 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

%em relação à receita operacional líquida	1T12	1T13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-58,0%	-55,9%	2,1 p.p.
Pessoal	-43,5%	-43,4%	0,1 p.p.
Pessoal e encargos	-35,7%	-35,7%	0,0 p.p.
INSS	-7,8%	-7,7%	0,1 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-9,0%	-7,4%	1,6 p.p.
Material didático	-1,7%	-1,7%	0,0 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-3,8%	-3,4%	0,4 p.p.

Tabela 9 – Reconciliação do Custo

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(191,9)	(231,0)	20,4%
(+) Depreciação	(7,6)	(11,6)	52,6%
Custos dos Serviços Prestados	(199,6)	(242,6)	21,5%

Lucro Bruto

Tabela 10 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Variação
Receita operacional líquida	330,6	413,3	25,0%
Custos dos serviços prestados	(199,6)	(242,6)	21,5%
Lucro Bruto	131,0	170,6	30,2%
(-) Depreciação	7,6	11,6	52,6%
Lucro Bruto Caixa	138,6	182,2	31,5%
Margem Bruta Caixa	41,9%	44,1%	2,2 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

As **despesas comerciais** representaram 10,4% da receita líquida no 1T13, gerando um ganho de margem de 0,9 p.p. em comparação com o 1T12, devido ao ganho de 0,6 p.p. na rubrica de publicidade e à melhora de 0,6 p.p. na relação da PDD com a receita líquida, compensando o impacto da linha de Provisionamento FIES (-0,3 p.p.). Nesse contexto, é importante destacar a melhora orgânica da PDD em relação ao ano passado, refletindo a queda da inadimplência que vimos em 2012, mesmo se considerarmos o impacto do Provisionamento FIES (que no 1T12 estava dentro da linha de PDD).

Destacamos aqui mais uma vez 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.

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram ganho de 0,5 p.p. no 1T13 em relação ao mesmo período do ano anterior, especialmente em função do ganho: (i) de eficiência em serviços de terceiros (+0,6 p.p.), em razão do ganho com iniciativas de sourcing nessa categoria e (ii) em provisão para contingências (+0,4 p.p.). Importante ressaltar, o ganho de 0,2 p.p. em pessoal mesmo com a criação na nova área de Educação Continuada, que ainda não começou sua operação (prevista para o 2º trimestre), e com o maior nível de indenizações trabalhistas registradas no trimestre. Vale mencionar também o aumento de R\$6 milhões na conta Outras, basicamente em função de aumentos em condenações cíveis decorrentes de um maior rigor no processo de cobrança (cerca de R\$2,3 milhões), manutenção e equipamentos de TI e softwares (cerca de R\$1,2 milhão) e multas por rescisão de contrato (R\$0,3 milhão).

Tabela 11 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Varição
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(80,6)	(95,1)	18,0%
Despesas Comerciais	(37,3)	(42,9)	15,0%
PDD	(14,0)	(14,8)	5,7%
Provisionamento FIES	-	(1,1)	N.A.
Publicidade	(23,3)	(27,1)	16,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(43,3)	(52,2)	20,6%
Pessoal	(20,9)	(25,4)	21,5%
Pessoal e encargos	(18,0)	(22,1)	22,8%
INSS	(2,9)	(3,3)	13,8%
Outros	(22,4)	(26,8)	19,6%
Serviços de terceiros	(12,2)	(12,8)	4,9%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	(0,6)	(0,5)	-16,7%
Material de consumo	(0,3)	(0,5)	66,7%
Provisão para contingências	(1,7)	(0,3)	-82,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,4	3,5	45,8%
Outras	(10,1)	(16,2)	60,4%
Depreciação	(4,0)	(6,5)	62,5%

Tabela 12 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

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

EBITDA

No 1T13, nosso **EBITDA** totalizou R\$87,1 milhões, 50,4% acima do apresentado no mesmo trimestre do ano passado, com uma **margem EBITDA** de 21,1%, para um ganho de margem de 3,6 p.p. frente ao 1T12, já de acordo com o novo conceito proposto pela instrução CVM 527 (sem considerar o resultado financeiro operacional no cálculo do EBITDA). Tal ganho expressivo veio no mesmo ritmo excelente que apresentamos em 2012, refletindo a nossa gestão de custos e despesas cada vez mais eficiente e claramente se beneficiando do crescimento saudável de receita e da base de alunos, em linha com nosso modelo de negócios.

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

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Variação
Receita Operacional Líquida	330,6	413,3	25,0%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(191,9)	(231,0)	20,4%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(80,6)	(95,1)	18,0%
EBITDA	57,9	87,1	50,4%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>17,5%</i>	<i>21,1%</i>	<i>3,6 p.p.</i>

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas em 2012, o EBITDA do 1T13 somou R\$83,1 milhões, um aumento de 43,5%, com margem EBITDA de 20,8% e ganho de 3,3 p.p. em relação ao 1T12.

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

Em R\$ milhões	1T12	1T13 ex-aquisições	Variação
Receita Operacional Líquida	330,6	398,9	20,7%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(191,9)	(221,3)	15,3%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(80,6)	(94,5)	17,3%
EBITDA	57,9	83,1	43,5%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>17,5%</i>	<i>20,8%</i>	<i>3,3 p.p.</i>

Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com os resultados do trimestre das empresas adquiridas em 2012 (SEAMA, iDez, Uniul, FARGS e Fac. São Luís). 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*. Após esse período, os resultados das empresas adquiridas serão demonstrados dentro do Consolidado, como foi feito para as empresas adquiridas em 2011. Lembramos aqui também que, em abril, adquirimos a FACITEC, no Distrito Federal, que será incorporada em nossos resultados nos trimestres subsequentes.

Tabela 15 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 1T13

Em R\$ milhões	SEAMA	iDez	Uniul	FARGS	São Luis	Total
Receita Líquida	5,1	0,4	0,2	1,6	7,0	14,3
Lucro Bruto	1,3	-0,1	0,0	-0,5	3,4	4,1
Margem Bruta	25,5%	-25,0%	0,0%	-31,3%	48,6%	17,8%
EBITDA	1,2	-0,3	0,1	-0,7	3,5	3,8
Margem EBITDA	23,5%	-75,0%	50,0%	-43,8%	50,0%	26,6%
Lucro Líquido	1,1	-0,3	0,1	-0,7	3,0	3,2
Margem Líquida	21,6%	-75,0%	50,0%	-43,8%	42,9%	22,4%

Resultado Financeiro

Tabela 16 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Variação
Receitas Financeiras	8,6	11,3	31,4%
Multas e juros recebidos por atraso	4,0	3,1	-23,3%
Rendimentos de aplicações financeiras	4,2	8,2	95,5%
Outras	0,4	0,1	-86,0%
Despesas Financeiras	(12,7)	(13,0)	2,4%
Despesas bancárias	(2,3)	(1,7)	-26,1%
Juros e encargos financeiros	(7,8)	(6,1)	-21,8%
Descontos financeiros	(0,9)	(3,8)	325,8%
Outras	(1,6)	(1,4)	-13,1%
Resultado Financeiro	(4,1)	(1,7)	-58,5%

No 1T13, o **resultado financeiro** foi negativo em R\$1,7 milhão, apresentando uma melhora de R\$2,4 milhões em relação ao 1T12, em virtude principalmente do aumento de R\$4,0 milhões no rendimento de aplicações financeiras, como consequência da nossa maior posição de Caixa disponível para aplicação. Tivemos novamente nesse trimestre um aumento na rubrica de descontos financeiros, que contribuiu para a piora de R\$0,3 milhão em despesas financeiras. Esse aumento decorre de campanhas para renegociação de ex-alunos que quiseram quitar suas dívidas e reabrir as matrículas nos termos apresentados pela Estácio.

Lucro Líquido

Tabela 17 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Varição
EBITDA	57,9	87,1	50,4%
Resultado Financeiro	(4,1)	(1,7)	-58,5%
Depreciação	(11,6)	(18,0)	55,2%
Contribuição social	(0,6)	(0,3)	-50,0%
Imposto de renda	(1,7)	(0,4)	-76,5%
Lucro Líquido	39,9	66,6	66,9%

No 1T13, o **lucro líquido** totalizou R\$66,6 milhões, um aumento de 66,9% sobre o mesmo trimestre do ano passado, em função do aumento de 25,0% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento de 50,4% do EBITDA, que mais do que compensou o aumento na depreciação.

Nesse trimestre, nosso **lucro por ação** ficou em R\$0,69, representando um aumento de 40,8% em relação ao 1T12 mesmo com o aumento do capital oriundo da oferta pública de ações.

FIES

A **base de alunos FIES** cresceu consideravelmente em 2012 e manteve um bom ritmo de expansão no 1T13, atingindo 48,9 mil alunos ao final de março, um aumento de 113% sobre o 1T12 e 18% sobre o 4T12, representando 18,9% da nossa base de alunos de graduação presencial, no mesmo patamar do que vimos no 4T12. Isso reforça a capacidade da Estácio de apresentar crescimento de captação e base de alunos com a utilização responsável do FIES, que cada vez mais se mostra uma ferramenta decisiva para a retenção de alunos e o combate à inadimplência.

No processo de matrículas do 1T13, tivemos 10,2 mil novos alunos ingressantes que aderiram ao FIES, o que representa 11,3% da nossa captação total. O processo de adesão ao FIES continua ao longo do semestre e em abril já apresentamos cerca de 15 mil alunos ingressantes utilizando o FIES, o que representa cerca de 16,6% da captação.

Devemos lembrar também que em junho de 2012 a elegibilidade da nossa base de alunos ao FIES aumentou significativamente, atingindo 95% da base total, uma vez que tivemos a liberação para ofertar FIES para os cursos de Administração e Direito no Rio de Janeiro.

Tabela 18 – Base de Alunos FIES

Em mil	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	Var.
Alunos de Graduação Presencial	219,4	201,1	218,6	209,9	259,1	18,1%
Alunos FIES	23,0	30,3	39,5	41,3	48,9	112,6%
% de Alunos FIES	10,5%	15,1%	18,1%	19,7%	18,9%	8,4 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 um aumento de 2 dias em relação ao 1T12, ficando em 85 dias. Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ficou em 84 dias, 10 dias acima do 1T12.

O aumento do PMR no 1T13 está diretamente relacionado ao processo de adesão de alunos calouros ao FIES e também ao crescimento da inadimplência orgânica. Em março tínhamos cerca de 6 mil alunos em processo de contratação inicial do FIES que deixaram de pagar suas mensalidades do 1T13 até a formalização do contrato FIES, o que representou um aumento significativo em nosso contas a receber. Tal fato se deve ao nosso maior rigor no processo de contratação do FIES, garantindo assim que toda receita atribuída ao aluno ingressante no FIES tenha o devido lastro contratual. Desta forma, enquanto o aluno ingressante não formaliza seu contrato inicial junto ao FIES, continuamos faturando as mensalidades e garantindo o processo de cobrança ativa para acelerar a adesão e formalização do seu contrato. Com a conversão de cerca de 4 mil alunos para o FIES em abril e o maior aperto no processo de cobrança de alunos ativos, já obtivemos ganhos expressivos no prazo médio de recebimento do 2T13.

Tabela 19 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	1T13 ex-aquisições
Contas a Receber Bruto	358,5	350,9	351,6	362,3	428,5	413,2
FIES	55,4	36,5	45,0	55,7	82,2	81,2
Mensalidades de alunos	246,6	261,7	251,5	267,7	289,9	278,4
Cartões a receber	21,9	20,0	25,3	19,0	27,1	26,6
Acordos a receber	33,7	32,8	29,8	19,9	29,3	27,1
Taxas a receber	0,8	(0,0)	-	-	-	-
Créditos a identificar	(6,1)	(5,7)	(5,3)	(6,2)	(3,6)	(3,7)
Saldo PDD	(73,9)	(77,2)	(81,9)	(76,4)	(77,6)	(73,3)
Contas a Receber Líquido	278,5	268,0	264,4	279,7	347,4	336,2
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.203,2	1.254,7	1.316,1	1.383,3	1.466,0	1.425,0
Dias do Contas a Receber Líquido	83	77	72	73	85	85
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	1.085,4	1.096,9	1.098,1	1.111,3	1.133,3	
Dias do Contas a Receber Líquido Ex- FIES e Receita FIES	74	76	72	73	84	

Obs.: O cálculo ex-aquisições desconsidera o resultado das adquiridas de 2012 (SEAMA, iDez, Uniul, FARGS e São Luís).

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

Prazo médio de recebimento - FIES	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13
Contas a Receber FIES	55,4	36,5	45,0	55,7	82,2
Contas a Compensar FIES	8,1	2,3	10,9	1,1	0,4
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	117,7	157,8	218,0	272,0	332,7
Dias do Contas a Receber FIES	194	88	92	75	89

O **contas a receber FIES** aumentou R\$26,5 milhões em relação ao 4T12, em função do aumento da base de alunos FIES e, principalmente, do processo de aditamento de contratos, que se concentra nos primeiros meses do semestre. Como já havíamos comentado em 2012, a concentração dos processos de aditamento nos trimestres ímpares tende a elevar o prazo médio de recebimento FIES, como de fato podemos observar na tabela acima quando comparamos com o 4T12. Apesar de não haver risco de inadimplência sobre os recebíveis do FIES, seu aumento impacta nosso capital de giro. Contudo, o mais importante é destacar que ainda assim o dias do contas a receber FIES ficou em 89 dias, ou seja, temos um PMR FIES 105 dias menor do que o apresentado no 1T12 e 3 dias melhor que 3T12 (início do aditamento do 2º semestre), mesmo com uma base de alunos substancialmente maior, evidenciando a melhoria inequívoca do processo de aditamento. Para o próximo trimestre, já podemos observar a melhora esperada no cenário de geração de caixa a partir do FIES, com o prosseguimento do processo de aditamento em abril e maio.

Consideramos que o patamar do nosso contas a receber FIES, em torno de R\$82 milhões, ou cerca de 2 vezes a receita líquida mensal do FIES, é adequado para a expansão sustentável da base FIES em nossa operação.

O **contas a compensar** apresentou uma redução de R\$0,7 milhão, atingindo um patamar ainda mais baixo do que o registrado no 4T12, resultado dos leilões de recompra e pagamento de impostos que vem acontecendo normalmente.

Tabela 21 – Movimentação do Contas a Receber FIES*

Contas a Receber FIES (R\$ milhões)	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13
Saldo Inicial	36,5	55,4	36,5	45,0	55,7
(+) Receita Líquida FIES	42,4	60,7	78,7	90,2	103,1
(-) Repasse	21,1	75,6	70,1	81,0	74,7
(-) PDD FIES	2,3	4,1	1,0	1,8	-2,0
(+) Adquiridas	-	-	0,8	-0,3	-
Saldo Final	55,4	36,5	45,0	55,7	82,2

Tabela 22 – Movimentação do Contas a Compensar FIES*

Contas a Compensar FIES (R\$ milhões)	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13
Saldo Inicial	13,7	8,0	2,3	10,9	1,1
(+) Repasse	21,1	75,6	70,1	81,0	74,7
(-) Impostos	22,3	33,0	43,0	48,5	44,7
(-) Recompra em leilão	4,5	50,2	18,5	42,7	30,6
(+) Adquiridas	-	1,9	-	0,4	-
Saldo Final	8,0	2,3	10,9	1,1	0,4

Tabela 23 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	1T12	%	1T13	%
FIES	55,4	15%	82,2	19%
A vencer	101,4	28%	91,6	21%
Vencidas até 30 dias	52,9	15%	88,8	21%
Vencidas de 31 a 60 dias	20,8	6%	26,6	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	6,9	2%	13,7	3%
Vencidas de 91 a 179 dias	47,2	13%	48,0	11%
Vencidas há mais de 180 dias	73,9	21%	77,6	18%
TOTAL	358,5	100%	428,5	100%

Tabela 24 – Aging dos Acordos a Receber¹

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	1T12	%	1T13	%
A vencer	19,5	58%	18,4	63%
Vencidas até 30 dias	2,5	7%	2,8	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	1,2	4%	1,0	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	1,3	4%	0,6	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	4,1	12%	2,1	7%
Vencidas há mais de 180 dias	5,1	15%	4,5	15%
TOTAL	33,7	100%	29,3	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto	9%		7%	

¹Não 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 1T13 contamos com apenas 7% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos, 2 p.p. abaixo do 1T12, mantendo a tendência de uma carteira de renegociações sob controle. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 24% do total de acordos, ou seja, apenas 1,7% 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	31/03/2013
Mensalidades e taxa	59,7	29,8	(14,5)	15,3	(13,1)	61,9
Adquiridas	16,7	3,7	(1,0)	2,7	(3,7)	15,7
TOTAL	76,4	33,5	(15,5)	18,0	(16,8)	77,6

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

	31/03/2013
Complemento da provisão	18,0
Baixa de cobrança e depósito não identificados	0,4
Outros	(0,6)
Total	17,8

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 27 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	1T12	1T13	Variação
CAPEX Total	24,8	13,8	-44,3%
Manutenção	8,4	8,3	-1,2%
Discricionário, Expansão e Aquisições	16,4	5,5	-66,4%
Modelo de Ensino	4,0	1,9	-52,7%
Nova Arquitetura de TI	4,5	1,5	-67,0%
Projeto Tablet	3,6	2,1	-41,7%
Expansão	4,2	-	-100,0%
Aquisições	-	-	N.A.

O **CAPEX total** no 1T13 apresentou uma redução de 44,3% em relação ao 1T12, somando R\$13,8 milhões no trimestre, influenciado pela redução do nível de CAPEX em projetos discricionários.

O **CAPEX de manutenção** totalizou R\$8,3 milhões no 1T13, no mesmo patamar apresentado no 1T12, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. No 1T13, também foram investidos cerca de R\$1,9 milhão no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$2,1 milhões do Projeto *Tablet*; e R\$1,5 milhão na aquisição de hardware e licenças para o 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.

Capitalização e Caixa

Tabela 28 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/03/2012	31/12/2012	31/03/2013
Patrimônio líquido	659,6	707,0	1.371,3
Caixa e disponibilidades	182,7	140,5	747,5
Endividamento bruto	(273,9)	(312,5)	(309,8)
Empréstimos bancários	(265,3)	(279,7)	(278,8)
Curto prazo	(15,5)	(13,9)	(14,0)
Longo prazo	(249,8)	(265,9)	(264,8)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(4,1)	(24,2)	(22,8)
Parcelamento de tributos	(4,5)	(8,6)	(8,1)
Caixa / Dívida líquida	(91,2)	(172,0)	437,7

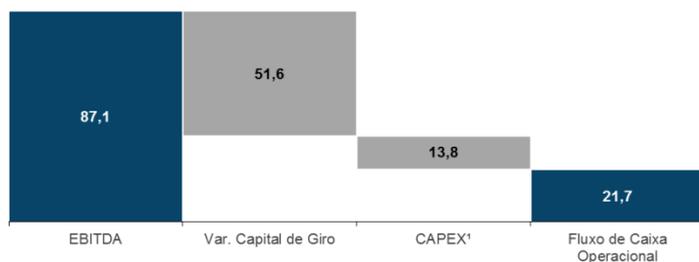
Ao final do 1T13, o **caixa e disponibilidades** totalizavam R\$747,5 milhões, um aumento de R\$607,0 milhões de reais, como consequência principalmente da Oferta Pública de Ações realizada em janeiro. Tais recursos estão aplicados conservadoramente em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha. O **endividamento** bancário de R\$278,8 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\$22,8 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto**, que totalizou R\$309,8 milhões ao final do trimestre. Dessa forma, o **caixa líquido** da Estácio encerrou o 1T13 em R\$437,7 milhões.

Fluxo de Caixa

No 1T13, a variação negativa de R\$51,6 milhões do capital de giro é explicada basicamente pelo aumento do Contas a Receber (R\$67,7 milhões). Importante notar que a variação do contas a receber foi principalmente afetada pelo aumento de R\$26,5 milhões nos recebíveis do FIES, que não apresentam risco de crédito, e que neste trimestre foram impactados pela sazonalidade do aditamento dos contratos. Com o prosseguimento normal dos processos de aditamento, já podemos observar tendências positivas para a geração de caixa do 2T13.

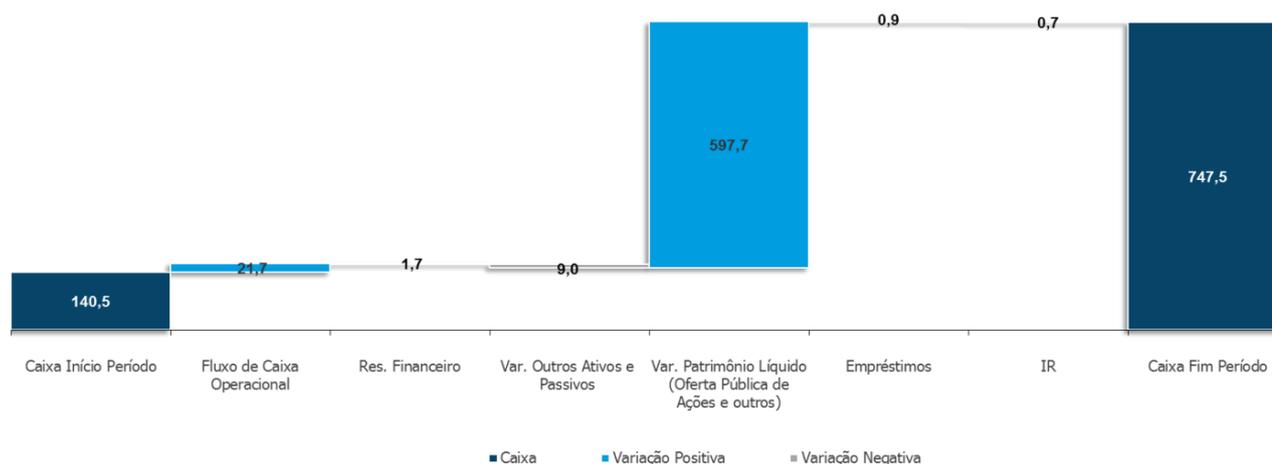
Essa variação negativa no capital de giro, somada ao CAPEX de R\$13,8 milhões, consumiu apenas parte dos R\$87,1 milhões de EBITDA gerados no trimestre, gerando um **fluxo de caixa operacional positivo** de R\$21,7 milhões.

A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R\$35,5 milhões no primeiro trimestre.

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


¹CAPEX excluindo Aquisições.

Nesse trimestre, o fluxo de caixa operacional positivo em R\$21,7 milhões e os recursos do *follow-on* realizado em janeiro foram os principais responsáveis pela variação positiva do Caixa da Estácio, que fechou o trimestre totalizando R\$747,5 milhões.

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


Abaixo segue o detalhamento do nosso fluxo de caixa operacional, para melhor apresentação das variações no nosso capital de giro.

Tabela 29 – Fluxo de Caixa Trimestral 1T12 x 1T13

Em milhões	1T12	1T13
Caixa Início Período	169,4	140,5
EBITDA	57,9	87,1
Variações no Capital de Giro	(20,6)	(51,7)
Aumento (Redução) em Contas a receber	(34,4)	(67,7)
Aumento (Redução) em Contas a compensar	5,7	0,6
Aumento (Redução) em Adiantamentos a funcionários e terceiros	2,7	1,8
Aumento (Redução) em Despesas antecipadas	(8,8)	(6,2)
Aumento (Redução) em Impostos e contribuições	(4,1)	1,0
Aumento (Redução) em Fornecedores	-	(6,3)
Aumento (Redução) em Salários e encargos sociais	21,2	28,2
Aumento (Redução) em Obrigações tributárias	(0,9)	3,0
Aumento (Redução) em Mensalidades recebidas antecipadamente	(3,6)	(4,1)
Aumento (Redução) em Adiantamento de convênio	2,9	-
Aumento (Redução) em Compromissos a pagar	(1,2)	(1,8)
CAPEX	(24,8)	(13,8)
Varição do Ativo Permanente	(13,1)	4,3
Depreciação e amortização	(11,6)	(18,0)
Fluxo de Caixa Operacional	12,5	21,7
Resultado Financeiro	(4,1)	(1,7)
Recompra de ações	(0,2)	-
Variações em Outros Ativos e Passivos	(4,5)	(9,0)
Varição em Patrimônio Líquido	0,9	597,7
Empréstimos	10,9	(0,9)
IR	(2,3)	(0,7)
Caixa Fim Período	182,7	747,5

Principais Fatos Marcantes

Aquisição da FACITEC



Em 5 de abril, a Estácio adquiriu a Faculdade de Ciências Sociais e Tecnológicas (FACITEC), no Distrito Federal por R\$ 29 milhões, estando também previsto um pagamento adicional de R\$ 7 milhões caso a FACITEC venha a ser transformada em Centro Universitário até 31 de dezembro de 2014. Localizada na cidade de Taguatinga, a instituição foi fundada em 2001 e possui cerca de 3.600 alunos e 120 professores distribuídos em 13 cursos de graduação e 24 de pós-graduação, além de cursos de extensão e livres. Em 2012, a FACITEC foi avaliada pelo MEC, que emitiu Conceito Institucional (CI) 4, numa escala de 1 a 5.

"O Distrito Federal é um mercado estratégico para a Estácio, seja para a oferta do ensino presencial, seja para o ensino a distância (EAD). Atuamos com grande qualidade em Goiás, com 6.300 mil alunos, e em Mato Grosso do Sul, com 2.300 mil alunos. O Distrito Federal vai tornar a operação da Estácio na Região Centro-Oeste ainda mais robusta", destaca Rogério Melzi, presidente da Estácio.

Abertura de três novas unidades – Fortaleza, Angra dos Reis e Teresópolis



Começamos o ano de 2013 com a abertura do nosso terceiro campus em Fortaleza, no bairro de Parangaba, com capacidade total para 9 mil alunos distribuídos nos três turnos. Apenas em janeiro e fevereiro, nossa nova unidade na cidade atraiu 910 alunos para as turmas do primeiro semestre.

No mês de maio, a Estácio anunciou a abertura de duas novas unidades no estado do Rio de Janeiro, nos municípios de Teresópolis e de Angra dos Reis, que oferecerão 8 cursos, e cuja captação de alunos para o segundo semestre de 2013 já se iniciou.

Estácio passa a fazer parte do IBrX-100

A Estácio (EST3) passou a fazer parte da carteira teórica do IBrX, um dos mais relevantes índices da BM&FBovespa, de acordo com a carteira vigente divulgada para o período entre maio e agosto/2013.

O IBrX - Índice Brasil é um índice de preços que mede o retorno de uma carteira teórica composta por 100 ações selecionadas entre as mais negociadas na BM&FBovespa, em termos de número de negócios e volume financeiro. Essas ações são ponderadas na carteira do índice pelo seu respectivo número de ações disponíveis à negociação no mercado.

Relatório Anual 2012

Elaborado à luz da sustentabilidade, a Estácio divulgou seu Relatório Anual de 2012 no final de abril, com os destaques do ano na companhia nas dimensões sociais, ambientais e econômicas. A publicação é uma prestação de contas de todo o trabalho e conquistas realizadas em 2012 para todos os nossos *stakeholders*: acionistas, colaboradores, fornecedores e membros da comunidade em geral. Confira o documento em nosso site: www.estacioparticipacoes.com.br.

Primeiros dados sobre Empregabilidade

Em 2012, Estácio realizou um estudo com seus alunos e verificou que o salário dos estudantes chega a crescer 47% ao longo do curso de graduação. De acordo com o levantamento, a renda média do aluno ao ingressar no curso é de R\$1.452, e sobe para R\$2.134 ao final da graduação. No estudo também foi observado que, após 6 meses depois de formados, o salário dos ex-alunos é de R\$2.423 em média, dessa forma a melhoria salarial chega a 67% em relação ao salário dos alunos que estão iniciando o curso. Além do aumento salarial, a graduação permitiu ainda que os alunos tenham saído de áreas mais abrangentes, como, por exemplo, atendimento, para trabalhar em áreas mais específicas e voltadas para a formação dos estudantes, como financeira, jurídica e marketing. Além disso, entre os alunos que entraram no curso desempregados, 40% estavam trabalhando ao se formar. O levantamento mostrou, também, que os alunos não param de estudar com o diploma do ensino superior nas mãos: 30% deles continuam estudando e, em geral, procuram cursos Preparatórios (28%) e de Pós-Graduação (27%).

Evento Corporativo Anual

Com a participação de mais de 400 gestores de todo o Brasil, o Evento Corporativo 2013 – Acelerando o Crescimento, realizado nos dias 2 e 3 de abril, no Hotel Windsor Barra, no Rio de Janeiro, foi marcado por grandes momentos de motivação, engajamento, compromisso e premiação.

O evento contou com palestras de todos os Diretores Executivos da Companhia, além de convidados como Roger Agnelli, ex-CEO da Vale, e José Roberto Guimarães, técnico da Seleção brasileira feminina de vôlei. Outro ponto alto do evento foi a premiação das unidades com melhor desempenho no Programa de Excelência em Gestão da Estácio em 2012.



Sustentabilidade & Branding

A Estácio iniciou em maio o Projeto Sustentabilidade e Branding. As melhores práticas de gestão das modernas organizações estão sendo mapeadas e passarão a ser amplamente utilizadas na empresa e disseminadas para todos os colaboradores. Serão, também, identificados os atributos de valor da organização e será implementado um plano de ação para que passem a ser percebidos e cada vez mais admirados por todos os públicos estratégicos da empresa. O objetivo é aumentar o valor da marca e fortalecer a reputação da Estácio.

Estácio prepara voluntários para a Jornada Mundial da Juventude

A Estácio, universidade oficial da Jornada Mundial da Juventude, está fazendo a sua parte. Treinando os 70.000 voluntários da JMJ para serem cordiais e hospitaleiros, garantiremos que seja inesquecível a experiência dos peregrinos no evento, mostrando o nosso alinhamento e preocupação com as comunidades onde atuamos. O Rio está pronto para receber a JMJ de braços abertos.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 10 de maio de 2013 (sexta-feira)	Data: 10 de maio 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 17/05	Replay: disponível até 21/05
Telefone de Acesso: +55 (11) 3127-4999	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 45684122	Código de Acesso: 10027470

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 de 2012		
	1T12	1T13	Variação	1T12	1T13	Variação
Receita Operacional Bruta	481,2	613,8	27,6%	481,2	595,5	23,8%
Mensalidades	476,9	607,4	27,4%	476,9	589,2	23,5%
Outras	4,3	6,4	48,8%	4,3	6,3	46,5%
Deduções da Receita Bruta	(150,6)	(200,5)	33,1%	(150,6)	(196,6)	30,5%
Descontos e Bolsas	(135,8)	(180,6)	33,0%	(135,8)	(177,5)	30,7%
Impostos	(14,8)	(18,4)	24,3%	(14,8)	(17,6)	18,9%
FGEDUC	-	(1,6)	N.A.	-	(1,6)	N.A.
Receita Operacional Líquida	330,6	413,3	25,0%	330,6	398,9	20,7%
Custos dos Serviços Prestados	(199,6)	(242,6)	21,5%	(199,6)	(232,3)	16,4%
Pessoal	(143,9)	(179,4)	24,7%	(143,9)	(171,4)	19,1%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(29,9)	(30,5)	2,0%	(29,9)	(29,3)	-2,0%
Material Didático	(5,5)	(7,0)	27,3%	(5,5)	(7,0)	27,3%
Serviços de terceiros e outros	(12,6)	(14,1)	11,9%	(12,6)	(13,5)	7,5%
Depreciação	(7,6)	(11,6)	52,6%	(7,6)	(11,0)	44,7%
Lucro Bruto	131,0	170,6	30,2%	131,0	166,6	27,2%
Margem Bruta	39,6%	41,3%	1,7 p.p.	39,6%	41,8%	2,2 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(84,7)	(101,6)	20,0%	(84,7)	(101,0)	19,2%
Despesas Comerciais	(37,3)	(42,9)	15,0%	(37,3)	(42,5)	13,9%
PDD	(14,0)	(14,8)	5,7%	(14,0)	(14,4)	2,9%
Provisionamento FIES	-	(1,1)	N.A.	-	(1,1)	N.A.
Publicidade	(23,3)	(27,1)	16,3%	(23,3)	(27,0)	15,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(43,3)	(52,2)	20,6%	(43,3)	(52,0)	20,1%
Pessoal	(20,9)	(25,4)	21,5%	(20,9)	(25,5)	21,8%
Outros	(22,4)	(26,8)	19,6%	(22,4)	(26,6)	18,8%
Depreciação	(4,0)	(6,5)	62,5%	(4,0)	(6,5)	62,5%
EBIT	46,3	69,0	49,0%	46,3	65,6	41,7%
Margem EBIT	14,0%	16,7%	2,7 p.p.	14,0%	16,4%	2,4 p.p.
(+) Depreciação	11,6	18,0	55,2%	11,6	17,5	50,9%
EBITDA	57,9	87,1	50,4%	57,9	83,1	43,5%
Margem EBITDA	17,5%	21,1%	3,6 p.p.	17,5%	20,8%	3,3 p.p.
Resultado financeiro	(4,1)	(1,7)	-58,5%	(4,1)	(1,7)	-58,5%
Depreciação e amortização	(11,6)	(18,0)	55,2%	(11,6)	(17,5)	50,9%
Contribuição social	(0,6)	(0,3)	-50,0%	(0,6)	(0,2)	-66,7%
Imposto de renda	(1,7)	(0,4)	-76,5%	(1,7)	(0,3)	-82,4%
Lucro Líquido	39,9	66,6	66,9%	39,9	63,4	58,9%
Margem Líquida	12,1%	16,1%	4,0 p.p.	12,1%	15,9%	3,8 p.p.

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	31/12/2011	31/03/2012	31/12/2012	31/03/2013
Ativo Circulante	492,2	545,1	511,2	1.191,3
Disponibilidades	21,9	6,7	18,1	18,4
Títulos e valores mobiliários	147,6	176,0	122,3	729,1
Contas a receber	244,1	278,5	279,7	347,4
Contas a compensar	16,7	11,0	5,4	4,9
Adiantamentos a funcionários/terceiros	17,5	14,8	26,0	24,1
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3	0,3
Despesas antecipadas	10,3	19,1	30,9	37,2
Impostos e contribuições	12,8	16,9	10,6	9,6
Outros	21,2	21,9	17,9	20,4
Ativo Não-Circulante	576,5	591,9	728,6	730,4
Realizável a Longo Prazo	84,6	86,8	125,8	131,8
Despesas antecipadas	0,7	0,7	1,3	2,5
Depósitos judiciais	63,6	69,9	83,2	85,3
Impostos e contribuições	-	-	20,9	22,7
Impostos diferidos e outros	20,4	16,2	20,4	21,3
Permanente	491,9	505,0	602,8	598,5
Investimentos	0,2	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	263,8	269,2	294,7	289,2
Intangível	227,9	235,6	307,9	309,1
Total do Ativo	1.068,7	1.137,0	1.239,8	1.921,6
Passivo Circulante	134,7	159,7	193,3	211,5
Empréstimos e financiamentos	6,5	15,5	13,9	14,0
Fornecedores	18,2	18,2	35,4	29,1
Salários e encargos sociais	57,5	78,7	65,7	93,9
Obrigações tributárias	15,6	14,8	22,2	25,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	9,0	5,3	8,9	4,7
Adiantamento de convênio	-	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	0,2	0,2	2,2	2,0
Dividendos a pagar	16,7	16,7	26,1	26,1
Compromissos a pagar	5,4	4,1	13,0	11,2
Outros	5,6	3,3	3,1	2,4
Exigível a Longo Prazo	315,1	317,7	339,5	338,8
Empréstimos e financiamentos	247,8	249,8	265,9	264,8
Provisão para contingências	32,4	33,3	23,2	23,8
Adiantamento de convênio	14,9	14,2	12,0	11,3
Parcelamento de tributos	4,4	4,3	6,4	6,1
Provisão para desmobilização de ativos	13,7	13,9	14,0	14,2
Impostos diferidos	1,8	2,3	1,6	0,8
Compromissos a pagar	-	-	11,2	11,6
Outros	-	-	5,1	6,2
Patrimônio Líquido	618,9	659,6	707,0	1.371,3
Capital social	364,4	364,4	369,3	986,2
Gastos com emissão de ações	(2,8)	(2,8)	(2,8)	(23,4)
Reservas de capital	109,8	110,7	114,3	115,7
Reservas de lucros	153,9	153,9	237,6	237,6
Lucros acumulados	-	39,9	-	66,6
Ações em Tesouraria	(6,3)	(6,5)	(11,3)	(11,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.068,7	1.137,0	1.239,8	1.921,6

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 1T13, a Estácio tinha 334,2 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional que, após as aquisições realizadas no ano assado, agora opera em 20 estados do país, conforme mapa a seguir:

