

RESULTADOS DO 4T12 E 2012

2012: Grandes Resultados, Grande Responsabilidade

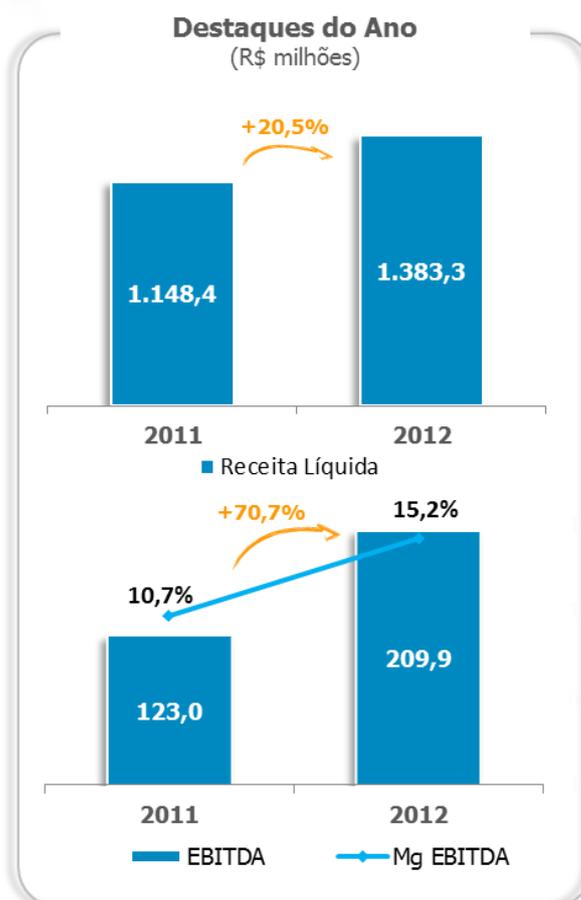
EBITDA cresce 70,7% no ano e totaliza R\$210 milhões

Receita Líquida de R\$1,4 bilhão (+20,5%) e Lucro Líquido de R\$110 milhões (+56,3%) em 2012

Rio de Janeiro, 26 de março 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 quarto trimestre e ao ano de 2012 (4T12 e 2012) em comparação ao mesmo período do ano anterior (4T11 e 2011). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

Destaques do Resultado

- ◆ A Estácio encerrou o ano de 2012 com uma base total de **271,5 mil alunos**, 13,1% acima de 2011, sendo 222,6 mil alunos matriculados em cursos presenciais (11,0% sobre o ano anterior, incluindo aquisições) e 48,9 mil em cursos a distância (24,1% superior a 2011).
- ◆ A **receita operacional líquida** totalizou R\$1.383,3 milhões em 2012, um aumento de 20,5% em relação a 2011, como resultado do aumento significativo do ticket médio e do crescimento da base de alunos.
- ◆ O **EBITDA** atingiu R\$209,9 milhões em 2012, um crescimento de 70,7% em relação a 2011, com ganho de 4,5 pontos percentuais de margem sobre o ano anterior. No trimestre, o EBITDA totalizou R\$48,3 milhões, um crescimento de 114,7% com 5,8 p.p. de ganho de margem.
- ◆ O **lucro líquido** somou R\$109,7 milhões em 2012, um aumento de 56,3% em relação ao ano anterior. O **lucro líquido por ação** ficou em R\$1,33, um crescimento de 55,9% em relação a 2011.
- ◆ O **fluxo de caixa operacional** em 2012 foi positivo em R\$65,2 milhões, contra um resultado negativo de R\$99,9 milhões em 2011, uma evolução de R\$165,1 milhões.
- ◆ Ao final de 2012, a Estácio contava com uma posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R\$140,5 milhões.



ESTC3

(Em 25/03/2013)

Cotação: R\$44,39/ação

Quantidade de Ações: 97.192.451

Valor de Mercado: R\$4,2 bilhões

Free Float: 87%

Contatos de RI:

Flávia de Oliveira

Gerente de RI

+55 (21) 3311-9789

ri@estacioparticipacoes.com



**ESTC3
NOVO
MERCADO
BM&FBovespa**

Principais Indicadores do Trimestre

A partir deste trimestre, 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		
	4T11	4T12	Variação	4T11	4T12	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	294,4	361,7	22,9%	294,4	348,2	18,3%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	100,2	122,1	21,9%	100,2	119,1	18,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>34,0%</i>	<i>33,8%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>34,0%</i>	<i>34,2%</i>	<i>0,2 p.p.</i>
EBIT (R\$ milhões)	11,2	29,1	159,8%	11,2	26,9	140,2%
<i>Margem EBIT</i>	<i>3,8%</i>	<i>8,0%</i>	<i>4,2 p.p.</i>	<i>3,8%</i>	<i>7,7%</i>	<i>3,9 p.p.</i>
EBITDA (R\$ milhões)	22,5	48,3	114,7%	22,5	45,6	102,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>7,6%</i>	<i>13,4%</i>	<i>5,8 p.p.</i>	<i>7,6%</i>	<i>13,1%</i>	<i>5,5 p.p.</i>
Lucro Líquido (R\$ milhões)	2,4	14,9	520,8%	2,4	12,9	437,5%
<i>Margem Líquida</i>	<i>0,8%</i>	<i>4,1%</i>	<i>3,3 p.p.</i>	<i>0,8%</i>	<i>3,7%</i>	<i>2,9 p.p.</i>

O número ex-aquisições exclui os resultados das aquisições realizadas em 2012; as aquisições de 2011 já estão consolidadas no resultado.

Principais Indicadores do Ano

Indicadores Financeiros	Consolidado		
	2011	2012	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.148,4	1.383,3	20,5%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	382,9	505,9	32,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>33,3%</i>	<i>36,6%</i>	<i>3,3 p.p.</i>
EBIT (R\$ milhões)	84,3	148,7	76,4%
<i>Margem EBIT</i>	<i>7,3%</i>	<i>10,7%</i>	<i>3,4 p.p.</i>
EBITDA (R\$ milhões)	123,0	209,9	70,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>10,7%</i>	<i>15,2%</i>	<i>4,5 p.p.</i>
Lucro Líquido (R\$ milhões)	70,2	109,7	56,3%
<i>Margem Líquida</i>	<i>6,1%</i>	<i>7,9%</i>	<i>1,8 p.p.</i>

Mensagem da Administração

Sob todos os aspectos, 2012 será lembrado como um grande ano para a Estácio. Depois de anos "plantando sementes" e fomentando uma cultura de buscar resultados sustentáveis no longo prazo, chegou a hora de colher os primeiros frutos deste trabalho. Nossas captações de alunos, tanto presenciais quanto à distância, marcaram novos recordes históricos para a Estácio. O número de alunos aderindo ao FIES também aumentou significativamente, atingindo 41 mil ao final de 2012, o que deverá trazer reflexos positivos nos próximos ciclos. A Pós-Graduação voltou a crescer depois de passar por um período de reorganização. Fizemos novas aquisições em áreas estratégicas pelo Brasil, o que nos permitiu aumentar a cobertura no país. Nossa base de alunos EAD também seguiu crescendo forte, aumentando 24,1% na comparação contra o ano anterior. Com isso, a base de alunos subiu 13,1%, saltando de 240,0 mil para 271,5 mil. Em termos orgânicos, desconsiderando as aquisições, esse crescimento foi de 9,5% na comparação de final de ano. Olhando apenas a graduação presencial, nosso *core product*, nosso crescimento foi de 6,0% contra 2011.

Graças à crescente percepção de qualidade pelos nossos alunos e potenciais alunos (*prospects*), que nos confere maior capacidade de repassar os custos atrelados à inflação, bem como a uma migração para cursos de maior valor agregado, vimos o ticket médio presencial subir 9,1% com relação a 2011, e o ticket médio a distância aumentar 7,4% no mesmo

período. Nesse contexto, a Receita Líquida atingiu R\$1,4 bilhão em 2012, com um crescimento de 20,5% sobre 2011, o que nos permitiu atingir um EBITDA de R\$210 milhões (no novo conceito da Instrução CVM 527) e uma margem de 15,2%, 4,5 p.p. superior ao ano anterior. Na metodologia anterior ao novo conceito estabelecido pela CVM, o EBITDA teria sido de R\$216,7 milhões, com uma margem de 15,7%, 3,5 p.p. maior do que a margem verificada em 2011.

O Lucro Líquido totalizou R\$109,7 milhões em 2012, um aumento de 56% com relação ao Lucro verificado em 2011, em grande parte decorrente do aumento de mais de 70% verificado na linha do EBITDA, que foi suficiente para absorver as maiores despesas com juros da dívida. O Fluxo de Caixa Operacional, embora pressionado pelas despesas com pessoal no 4º trimestre, foi positivo em R\$65 milhões, contra um Fluxo negativo de R\$100 milhões em 2011, certamente resultado de todo o esforço colocado ao longo do ano para melhorar a gestão do Caixa da Estácio. Nesse contexto, fechamos o ano com um Caixa de R\$140,5 milhões, apenas R\$30 milhões abaixo da abertura do ano, após cinco aquisições, pagamento de juros e pagamento de dividendos. Nosso EVA® saiu de R\$6,8 milhões para R\$18,4 milhões, apresentando mais uma vez um delta positivo e assim agregando mais valor para os nossos acionistas.

Também foram inúmeras as vitórias fora do ambiente financeiro. Seguimos firme com a implementação do nosso modelo de ensino, levando essa grande vantagem competitiva para todas as nossas unidades pelo Brasil, no ritmo certo, sem criar rupturas com alunos e professores, melhorando a cada dia nosso conteúdo, atividades estruturadas, banco de questões e auditoria do modelo. Mantivemos um bom ritmo de inovações, outro poderoso *driver* de sucesso do nosso modelo, com o lançamento da rede social "Didatic@" e com a entrega de 12 mil *tablets* ao longo do ano. Obtivemos, mais uma vez, notas muito satisfatórias nas visitas *in loco* organizadas pelo Ministério da Educação (MEC) para a chancela dos cursos, e os resultados do Enade 2011 (publicados no final de 2012) mostraram um claro avanço dos nossos cursos para a direita da curva normal. Demos sequência à implementação do modelo de gestão e da formação da nossa cultura organizacional e, em 2012, implementamos o PEG (Programa de Excelência em Gestão), mais um passo firme na direção da excelência. Por fim, a satisfação dos nossos alunos, medida por uma empresa externa e utilizando uma metodologia consagrada, apontou para mais um aumento com relação a 2011, mostrando que estamos conseguindo conciliar crescimento da base de alunos com um bom nível de serviços.

Sabemos, entretanto, que grandes resultados trazem sempre uma grande responsabilidade. À medida que nossa base de alunos cresce tão significativamente, precisamos focar cada vez mais na qualidade dos serviços que prestamos aos nossos discentes, investindo em infraestrutura, preparando o nosso pessoal, e atacando de modo enfático os gargalos que temos em atendimento. Ao mesmo tempo, devemos trabalhar muito fortemente para melhorar ainda mais os padrões de ensino, de modo que o MEC e a sociedade de um modo geral também reconheçam o valor dos serviços prestados aos nossos alunos e o impacto positivo causado nas comunidades onde atuamos. Por fim, não podemos nos esquecer de nossas responsabilidades com acionistas e parceiros financeiros, que também procuram obter retornos justos para os seus investimentos, os quais por sua vez viabilizam todo o nosso projeto na Estácio.

Pensando nessa responsabilidade, e também agindo de acordo com a nossa perspectiva de longo prazo, em 2012 organizamos uma rodada completa de planejamento estratégico, a fim de analisar as variáveis que terão impacto em nosso negócio nos próximos anos. Com isso, procuramos propor uma estratégia capaz não apenas de resistir às ameaças, mas também de alavancar as oportunidades que um cenário tão desafiador como o que vivemos atualmente, via de regra, acaba produzindo. Em função desse exercício, nos últimos meses vimos implementando uma série de mudanças e projetos organizacionais para que temas como Inovação, Pesquisa Aplicada, Relacionamento com o Mercado de Trabalho, Tecnologia, Sustentabilidade & Responsabilidade Social, Representação Institucional, Universidade Corporativa, e Novos Negócios, saiam do papel e possam virar uma realidade na Estácio. São várias as iniciativas já em curso na nossa Instituição, pois entendemos que se quisermos manter o bom ritmo de resultados de um modo responsável nos próximos anos, precisamos plantar agora as sementes dos frutos que serão colhidos no futuro.

Decidimos, ao final do Planejamento Estratégico, quando ficou claro que temos uma empresa muito bem organizada para o crescimento, acelerar os projetos que podem nos levar a ocupar mais espaços no ensino presencial e a distância, bem como em novas áreas de atuação no nosso país, levando assim Educação de qualidade a todos os cantos do Brasil. Para financiar todo o potencial de crescimento, organizamos e concluímos com muito sucesso uma Oferta Pública de Ações no início de 2013, o que nos deu a capacidade financeira de executar nosso plano e assim começar a modelar a Estácio do futuro.

2012 foi mesmo um grande ano para a Estácio, e o ano de 2013 também começa bastante promissor. Embora ainda não tenhamos concluído completamente os processos de captação e renovação deste primeiro semestre, estimamos que a nossa base presencial de graduação *same-shops* crescerá entre 10% e 12%, assim como a nossa base EAD deverá crescer entre 20% a 25%, levando a base total de graduação (sem considerar pós-graduação) *same-shops*, sem considerar nenhuma das aquisições feitas em 2012, a crescer entre 12% e 15%. Que venha então 2013!

Base de Alunos

A Estácio encerrou o ano de 2012 com uma **base de alunos** de 271,5 mil (13,1% acima do registrado em 2011), dos quais 222,6 mil matriculados nos cursos presenciais e 48,9 mil nos cursos de ensino a distância. No conceito *same shops*, a base de alunos cresceu 9,5% em relação ao mesmo período do ano anterior (desconsiderando as aquisições realizadas em 2012). Neste trimestre, consolidamos em nossa base os 4,0 mil alunos da Fac. São Luís, totalizando 8,7 mil alunos adquiridos no ano.

Tabela 1 – Base de Alunos Total*

Em mil	4T11	4T12	Var.
Presencial	200,6	213,9	6,6%
Graduação	189,9	201,2	6,0%
Pós-graduação	10,7	12,7	18,7%
EAD	39,4	48,9	24,1%
Graduação	37,5	46,1	22,9%
Pós-graduação	1,9	2,8	47,4%
Base de Alunos same shops	240,0	262,8	9,5%
Aquisições em 2012	-	8,7	N.A.
Base de Alunos Total - Final	240,0	271,5	13,1%
Número de Campi	68	75	10,3%
Alunos Presenciais por Campus	2.950	2.852	-3,3%
Número de Pólos	52	52	0,0%
Alunos EAD por Pólo	758	940	24,0%

Obs.: As Aquisições realizadas em 2011 já estão incorporadas à base total de alunos de graduação presencial.

Ao final de 2012, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 209,9 mil alunos, 10,5% 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 6,0%.

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

Em mil	4T11	4T12	Var.
Saldo Inicial de Alunos	196,9	218,6	11,0%
(-) Aquisições no ano	-	(4,7)	N.A.
Base Renovável	196,9	213,9	8,7%
(-) Evasão	(7,0)	(12,7)	81,9%
Base de Alunos same shops	189,9	201,2	6,0%
(+) Aquisições no ano	-	8,7	N.A.
Saldo Final de Alunos	189,9	209,9	10,5%

Obs.: A base de alunos consolidada já inclui as aquisições realizadas em 2011.

Vale comentar sobre a evasão acumulada ao longo do ano, que foi superior a 2011 e também à média da indústria. Atribuímos essa taxa às nossas políticas de negociação com inadimplentes, as quais seguem rígidas e que podem ser comprovadas pelo percentual de acordos em nossa carteira de recebíveis, os quais representam apenas 5% do Contas a Receber bruto. Acreditamos que já poderemos ver uma redução dessa taxa em 2013, quando o FIES começará a gerar mais efeitos sobre a nossa base de alunos. Além disso, sabemos que há uma tendência de evasão maior nos primeiros períodos, e com as recentes captações recorde nossa base de alunos acabou com uma concentração exatamente nessa parte do currículo, o que por sua vez gera um aumento na evasão total.

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 22,9% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 46,1 mil alunos. Vale destacar que, conforme esperávamos, a pós-graduação EAD retomou seu crescimento já no quarto trimestre de 2012, com aumento de 47,4% em comparação com o ano anterior.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

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

Em mil	4T11	4T12	Var.
Saldo Inicial de Alunos	37,4	51,8	38,5%
(-) Formandos	-	(0,5)	N.A.
(+) Captação	4,4	4,9	11,4%
(-) Não Renovados/evasão	(4,3)	(10,1)	134,9%
Saldo Final de Alunos	37,5	46,1	22,9%

Sobre a evasão do EAD, o racional para as taxas segue a mesma linha da apresentada para o aumento da evasão no segmento presencial.

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R\$1.383,3 milhões em 2012 e R\$361,7 milhões no 4T12, aumentos de 20,5% e 22,9% respectivamente, em função do crescimento de 13,1% na base de alunos e da evolução positiva do ticket médio no período.

Destacamos aqui que, a partir desse trimestre, 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. A partir do 4T12, essa contribuição, que hoje é de 5,63%, passa a ser lançada como uma dedução da Receita Bruta (na linha "FGEDUC"), sendo que anteriormente estava sendo contabilizada como uma despesa comercial, na linha de provisão para devedores duvidosos (PDD).

No 4T12, pontualmente, tivemos o impacto no montante de R\$4 milhões da dedução retroativa dos alunos FGEDUC com contratos anteriores a 1º de abril de 2012, que tinham a contribuição de 7%, assim como dos alunos com contribuição de 5,63% que tinham sido provisionados durante o ano de 2012. Consequentemente, essa mudança de metodologia acaba por impactar positivamente a PDD no 4T12, reduzindo a Receita Líquida em contrapartida.

Tabela 4 – Composição da Receita Operacional

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Varição	2011	2012	Varição
Receita Operacional Bruta	411,0	503,7	22,6%	1.632,1	1.971,9	20,8%
Mensalidades	407,0	496,7	22,0%	1.608,7	1.946,6	21,0%
Outras	4,0	6,9	72,5%	23,4	25,3	8,1%
Deduções da Receita Bruta	(116,6)	(142,0)	21,8%	(483,6)	(588,6)	21,7%
Descontos e Bolsas	(103,5)	(122,5)	18,4%	(433,7)	(523,8)	20,8%
Impostos	(13,1)	(15,5)	18,3%	(49,9)	(60,8)	21,8%
FGEDUC	-	(4,0)	N.A.	-	(4,0)	N.A.
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	25,2%	24,3%	-0,9 p.p.	26,6%	26,6%	0,0 p.p.
Receita Operacional Líquida	294,4	361,7	22,9%	1.148,4	1.383,3	20,5%

Em 2012, os **tickets médio presencial e EAD** aumentaram 9,1% e 7,4%, respectivamente, e consolidaram nossa capacidade de repassar preços de modo sustentável ao longo dos últimos anos, o que só é possível em função da maior percepção de qualidade pelos nossos alunos. No trimestre, o ticket médio presencial cresceu 10,2% sobre o 4T11, enquanto que o EAD aumentou 7,2%, mantendo a tendência de alta apresentada nos trimestres anteriores.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no trimestre – Presencial*

Em mil	4T11	4T12	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	189,9	209,9	10,5%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	10,7	12,7	18,7%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	200,6	222,6	11,0%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	377,6	460,0	21,8%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(106,6)	(128,5)	20,6%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	271,0	331,5	22,3%
Ticket Médio Presencial (R\$)	450,4	496,5	10,2%

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

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no ano – Presencial*

Em mil	2011	2012	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita (média)	191,1	207,8	8,7%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	11,0	12,2	10,2%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	202,2	219,9	8,8%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	1.513,4	1.800,1	18,9%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(446,3)	(532,9)	19,4%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	1.067,1	1.267,1	18,7%
Ticket Médio Presencial (R\$)	439,9	480,1	9,1%

Obs.: O cálculo do ticket médio não considera receita da Academia do Concurso.
Base de alunos do ano calculada como a média entre as bases finais dos trimestres.

Tabela 7 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no trimestre – EAD*

Em mil	4T11	4T12	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	37,5	46,1	22,9%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	1,9	2,8	47,4%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	39,4	48,9	24,1%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	30,8	41,9	36,0%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(9,6)	(13,7)	42,7%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	21,2	28,2	33,1%
Ticket Médio EAD (R\$)	179,3	192,2	7,2%

Tabela 8 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no ano – EAD*

Em mil	2011	2012	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita (média)	33,3	45,8	37,8%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	2,6	2,5	-2,9%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	35,9	48,4	34,8%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	110,8	163,0	47,1%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(36,3)	(55,0)	51,4%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	74,5	107,8	44,8%
Ticket Médio EAD (R\$)	173,0	185,8	7,4%

Obs.: Base de alunos do ano calculada como a média entre as bases finais dos trimestres.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Custos dos Serviços Prestados

Em 2012, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou um ganho de eficiência de 4,0 p.p. em relação ao verificado em 2011, em função dos ganhos relevantes: (i) de 2,7 p.p. na rubrica de Pessoal (refletindo a eficiência no controle do custo docente que apresentamos no decorrer do ano e a maior penetração do Modelo de Ensino em nossa base de alunos); (ii) de 0,8 p.p. na linha de INSS, decorrente do fim do processo de escalonamento do mesmo em 2011; (iii) de 0,4 p.p. na conta de aluguéis, demonstrando nosso rigor nos reajustes contratuais e maior eficiência na ocupação predial com o crescimento da base de alunos; e (iv) de 0,3 p.p. em serviços de terceiros, evidenciando nossa disciplina crescente no controle de contratos com terceiros e refletindo o uso de técnicas como o controle matricial de custos & despesas.

No 4T12, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou um ganho de eficiência de 1,0 p.p. em relação ao 4T11, em função principalmente dos ganhos: (i) de 0,5 p.p. na linha de Pessoal, um ganho menor do que o observado nos trimestres anteriores em razão principalmente do maior provisionamento de remuneração variável para docentes em 2012, além de parte do dissídio coletivo concedido a partir de outubro; (ii) de 0,2 p.p. na linha de INSS, seguindo a tendência apresentada ao longo do ano; e (iii) de 0,2 p.p. na linha de material didático no 4T12.

Tabela 9 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(186,1)	(225,0)	20,9%	(738,5)	(833,9)	12,9%
Pessoal	(136,3)	(164,8)	20,9%	(556,1)	(621,6)	11,8%
Pessoal e encargos	(111,4)	(135,0)	21,2%	(455,4)	(510,8)	12,2%
INSS	(24,9)	(29,7)	19,3%	(100,6)	(110,8)	10,1%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(24,9)	(30,5)	22,5%	(102,6)	(117,8)	14,8%
Material didático	(11,7)	(13,7)	17,1%	(29,4)	(37,9)	28,9%
Serviços de terceiros e outros	(13,2)	(16,0)	21,2%	(50,4)	(56,6)	12,3%

Tabela 10 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-63,2%	-62,2%	1,0 p.p.	-64,3%	-60,3%	4,0 p.p.
Pessoal	-46,3%	-45,6%	0,7 p.p.	-48,4%	-44,9%	3,5 p.p.
Pessoal e encargos	-37,8%	-37,3%	0,5 p.p.	-39,6%	-36,9%	2,7 p.p.
INSS	-8,5%	-8,3%	0,2 p.p.	-8,8%	-8,0%	0,8 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-8,4%	-8,4%	0,0 p.p.	-8,9%	-8,5%	0,4 p.p.
Material didático	-4,0%	-3,8%	0,2 p.p.	-2,6%	-2,8%	-0,2 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-4,5%	-4,4%	0,1 p.p.	-4,4%	-4,1%	0,3 p.p.

Tabela 11 – Reconciliação do Custo

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(186,1)	(225,0)	20,9%	(738,5)	(833,9)	12,9%
(+) Depreciação	(8,2)	(14,6)	78,0%	(27,1)	(43,5)	60,5%
Custos dos Serviços Prestados	(194,3)	(239,6)	23,3%	(765,5)	(877,4)	14,6%

Lucro Bruto

Tabela 12 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Receita operacional líquida	294,4	361,7	22,9%	1.148,4	1.383,3	20,5%
Custos dos serviços prestados	(194,3)	(239,6)	23,3%	(765,5)	(877,4)	14,6%
Lucro Bruto	100,2	122,1	21,9%	382,9	505,9	32,1%
(-) Depreciação	8,2	14,6	78,0%	27,1	43,5	60,5%
Lucro Bruto Caixa	108,4	136,7	26,1%	410,0	549,4	34,0%
Margem Bruta Caixa	36,8%	37,8%	1,0 p.p.	35,7%	39,7%	4,0 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

Em 2012, as **despesas gerais e administrativas** representaram 13,1% da receita líquida, apresentando ganho de margem de 1,7 p.p., em razão particularmente do ganho de 0,7 p.p. na linha de serviços de terceiros, de 0,5 na linha de provisão para contingências e de 0,2 p.p. em outras receitas operacionais.

No quarto trimestre de 2012, as **despesas gerais e administrativas** apresentaram uma melhora de 4,3 p.p. com relação ao 4T11, especialmente em função do ganho na rubrica de Pessoal (+1,4 p.p.), devido ao provisionamento dos programas de remuneração variável, que teve uma parte feita ao longo do ano, diferentemente do que ocorreu em 2011, quando todo o impacto se deu no quarto trimestre. Este ganho no 4T12 reverte boa parte do efeito negativo comentado no 3T12 sobre a recuperação de encargos *one-time* que tivemos em 2011 na linha de pessoal, fechando 2012 com uma pequena perda de 0,1 p.p. Devemos destacar o efeito pontual (*one-time*) relacionado à venda de imóveis, que impactou a linha de outras receitas operacionais no montante de R\$4,0 milhões, gerando efeito positivo no EBITDA do trimestre (+0,7 p.p.). Outras fontes de ganho foram as linhas de: (i) serviços de terceiros (+1,1 p.p.), em razão principalmente da mudança na parametrização contábil na linha de receita de multa e juros e na remuneração das assessorias de cobrança em contrapartida, reduzindo a partir do 3T12 os patamares da linha de serviços de terceiros relativos a cobrança; e (ii) provisão para contingências (+0,8 p.p.).

As **despesas comerciais** representaram 11,4% da receita líquida no ano de 2012, causando uma redução na margem (-1,5 p.p.) em relação a 2011, devido ao aumento de 1,1 p.p. na relação da PDD com a receita líquida, fundamentalmente em função da piora na PDD no primeiro semestre do ano (quando a perda de margem foi de 2,5 p.p.).

No 4T12, as **despesas comerciais** representaram 10,5% da receita líquida, apresentando uma melhora de 0,1 p.p. sobre o 4T11, em função do ganho de 2,4 p.p. na linha de provisão para devedores duvidosos, compensando a piora de 0,8 p.p. em publicidade e o impacto da linha de Provisionamento FIES (-1,5 p.p.). Nesse contexto, devemos notar a criação da rubrica "Provisionamento FIES" na conta de despesas comerciais. Essa linha vem para destacar a provisão feita 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 ex-FIES; 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.

A respeito da PDD, é importante ressaltar a adequação do método de provisionamento no 4T12 para os alunos do FIES FGEDUC, cuja contribuição ao Fundo agora passa a ser contabilizada com redutora de Receita Líquida. Essa adequação tem efeito nulo no EBITDA, mas gera impacto positivo na PDD do 4T12 no montante de R\$4,0 milhões. Porém, é claro que devemos destacar a melhora orgânica da PDD no 4T12, refletindo o cenário de menor inadimplência do 1º semestre

de 2012 em comparação com 2011, já fruto em parte da mudança no nosso comportamento com relação ao fluxo de caixa.

Tabela 13 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(84,7)	(88,4)	4,4%	(283,5)	(339,5)	19,8%
Despesas Comerciais	(31,1)	(38,1)	22,5%	(113,8)	(157,8)	38,7%
PDD	(23,4)	(19,9)	-15,0%	(54,4)	(80,0)	47,1%
Provisionamento FIES	-	(5,4)	N.A.	-	(5,4)	N.A.
Publicidade	(7,6)	(12,8)	68,4%	(59,5)	(72,4)	21,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(53,6)	(50,3)	-6,2%	(169,7)	(181,7)	7,1%
Pessoal	(28,5)	(29,4)	3,2%	(79,0)	(96,9)	22,7%
Pessoal e encargos	(26,0)	(26,6)	2,3%	(68,1)	(85,5)	25,6%
INSS	(2,4)	(2,8)	16,7%	(10,9)	(11,4)	4,6%
Outros	(25,1)	(20,9)	-16,7%	(90,6)	(84,8)	-6,4%
Serviços de terceiros	(12,4)	(11,2)	-9,7%	(44,5)	(44,5)	0,0%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	(0,5)	(0,5)	0,0%	(2,6)	(1,5)	-42,3%
Material de consumo	(0,4)	(0,5)	25,0%	(1,5)	(1,6)	6,7%
Provisão para contingências	(3,5)	(1,3)	-62,9%	(4,7)	0,8	-117,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,7	8,3	76,6%	12,1	17,8	47,1%
Outras	(12,9)	(15,8)	22,5%	(49,4)	(55,9)	13,2%
Depreciação	(4,3)	(4,6)	7,0%	(15,1)	(17,7)	17,2%

Tabela 14 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

% em relação à receita operacional líquida	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	-28,8%	-24,4%	4,4 p.p.	-24,7%	-24,5%	0,2 p.p.
Despesas Comerciais	-10,6%	-10,5%	0,1 p.p.	-9,9%	-11,4%	-1,5 p.p.
PDD	-7,9%	-5,5%	2,4 p.p.	-4,7%	-5,8%	-1,1 p.p.
Provisionamento FIES	0,0%	-1,5%	-1,5 p.p.	0,0%	-0,4%	-0,4 p.p.
Publicidade	-2,7%	-3,5%	-0,8 p.p.	-5,2%	-5,2%	0,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-18,2%	-13,9%	4,3 p.p.	-14,8%	-13,1%	1,7 p.p.
Pessoal	-9,7%	-8,2%	1,5 p.p.	-6,9%	-7,0%	-0,1 p.p.
Pessoal e encargos	-8,8%	-7,4%	1,4 p.p.	-5,9%	-6,2%	-0,3 p.p.
INSS	-0,8%	-0,8%	0,0 p.p.	-1,0%	-0,8%	0,2 p.p.
Outros	-8,5%	-5,7%	2,8 p.p.	-7,9%	-6,1%	1,8 p.p.
Serviços de terceiros	-4,2%	-3,1%	1,1 p.p.	-3,9%	-3,2%	0,7 p.p.
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	-0,2%	-0,1%	0,1 p.p.	-0,3%	-0,2%	0,1 p.p.
Material de consumo	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Provisão para contingências	-1,2%	-0,4%	0,8 p.p.	-0,4%	0,1%	0,5 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6%	2,3%	0,7 p.p.	1,1%	1,3%	0,2 p.p.
Outras	-4,4%	-4,3%	0,1 p.p.	-4,3%	-4,0%	0,3 p.p.
Depreciação	-1,5%	-1,3%	0,2 p.p.	-1,3%	-1,3%	0,0 p.p.

EBITDA

Em 2012, nosso **EBITDA** totalizou R\$209,9 milhões, 70,7% maior do que o apresentado em 2011, com uma **margem EBITDA** de 15,2%, para um ganho de margem de 4,5 p.p. frente ao ano anterior, em função, sobretudo, da nossa melhor gestão de custos e despesas e do crescimento de 20,5% da receita líquida, o que alavanca o nosso modelo de característica fortemente escalável.

É importante notar que, de acordo com a instrução CVM 527, passamos a desconsiderar o "Resultado Financeiro Operacional" (receita de multas e juros sobre mensalidades) no cálculo do EBITDA. Também seguindo a orientação dessa instrução, passamos a considerar o "Resultado das atividades não continuadas" no cálculo do EBITDA, ajustando o comparativo para 2011. Na tabela 15, podemos ver a conciliação para o EBITDA, calculado à luz da instrução CVM 527, sem receita de multas e juros e considerando o resultado de atividades não continuadas, além do número calculado de acordo com a metodologia antiga.

No 4T12, o **EBITDA** somou R\$48,3 milhões, um crescimento de 114,7% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. A **margem EBITDA** totalizou em 13,4%, representando um ganho de 5,8 p.p. em comparação com o 4T11.

Tabela 15 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA)

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Receita Operacional Líquida	294,4	361,7	22,9%	1.148,4	1.383,3	20,5%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(186,1)	(225,0)	20,9%	(738,5)	(833,9)	12,9%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(84,7)	(88,4)	4,4%	(283,5)	(339,5)	19,8%
(+) Resultado das atividades não continuadas	(1,2)	-	N.A.	(3,5)	-	N.A.
EBITDA	22,5	48,3	114,7%	123,0	209,9	70,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>7,6%</i>	<i>13,4%</i>	<i>5,8 p.p.</i>	<i>10,7%</i>	<i>15,2%</i>	<i>4,5 p.p.</i>
(+) Resultado Financeiro Operacional	3,1	0,2	-93,5%	14,0	6,8	-51,4%
(-) Resultado das atividades não continuadas	1,2	-	N.A.	3,5	-	N.A.
EBITDA (Sob a Metodologia Antiga)	26,8	48,5	-16,2%	140,5	216,7	54,2%
<i>Margem</i>	<i>9,1%</i>	<i>13,4%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>12,2%</i>	<i>15,7%</i>	<i>3,5 p.p.</i>

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas em 2012, o EBITDA do 4T12 somou R\$45,6 milhões, um aumento de 102,7%, com ganho de margem de 5,5 p.p. em relação ao quarto trimestre de 2011.

Tabela 16 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA) – Same shops

Em R\$ milhões	4T11	4T12 ex-aquisições	Variação
Receita Operacional Líquida	294,4	348,2	18,3%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(186,1)	(215,0)	15,5%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(84,7)	(87,6)	3,4%
(+) Resultado das atividades não continuadas	(1,2)	-	N.A.
EBITDA	22,5	45,6	102,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>7,6%</i>	<i>13,1%</i>	<i>5,5 p.p.</i>

Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com os resultados do trimestre das empresas adquiridas em 2012 (SEAMA, iDez, Uniuol, 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 (Atual, FAL, FATERN e Academia do Concurso).

Tabela 17 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 4T12

Em R\$ milhões	SEAMA	iDez	Uniuol	FARGS	São Luis
Receita Líquida	5,2	0,6	0,2	1,9	5,6
Lucro Bruto	2,0	0,0	0,0	-1,1	2,0
<i>Margem Bruta</i>	<i>38,5%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-57,9%</i>	<i>35,7%</i>
EBITDA	1,3	0,4	0,1	-1,0	1,8
<i>Margem EBITDA</i>	<i>25,0%</i>	<i>66,7%</i>	<i>50,0%</i>	<i>-52,6%</i>	<i>32,1%</i>
Lucro Líquido	1,2	0,4	0,1	-1,1	1,4
<i>Margem Líquida</i>	<i>23,1%</i>	<i>66,7%</i>	<i>50,0%</i>	<i>-57,9%</i>	<i>25,0%</i>

Resultado Financeiro

Tabela 18 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
Receitas Financeiras	5,7	3,3	-42,1%	23,9	22,1	-7,5%
Multas e juros recebidos por atraso	3,1	0,2	-93,5%	14,1	6,8	-51,8%
Rendimentos de aplicações financeiras	1,9	2,7	42,1%	8,0	13,2	65,0%
Outras	0,7	0,4	-42,9%	1,8	2,1	16,7%
Despesas Financeiras	(8,5)	(15,4)	81,0%	(29,5)	(55,9)	89,5%
Despesas bancárias	(1,3)	(1,7)	28,4%	(5,6)	(6,7)	19,6%
Juros e encargos financeiros	(4,8)	(7,7)	59,6%	(9,7)	(30,4)	213,4%
Perdão de dívida	-	-	N.A.	(3,3)	-	-100,0%
Descontos financeiros	(0,9)	(4,8)	433,3%	(6,7)	(14,5)	116,4%
Outras	(1,5)	(1,3)	-13,3%	(4,2)	(4,3)	2,4%
Resultado Financeiro	(2,8)	(12,1)	333,1%	(5,6)	(33,8)	503,6%

Em 2012, o **resultado financeiro** ficou negativo em R\$33,8 milhões, basicamente devido ao aumento de R\$26,4 milhões nas despesas financeiras. Esse resultado decorre principalmente do aumento de R\$20,7 milhões na linha de juros e encargos financeiros, em função do serviço das dívidas contraídas em 2011, em particular as linhas de crédito com IFC e emissão de debêntures.

No 4T12, o **resultado financeiro** foi negativo em R\$12,1 milhões, em razão da redução de R\$2,4 milhões nas receitas financeiras e do aumento de R\$6,9 milhões nas despesas financeiras, pelas mesmas razões expostas acima. Durante o trimestre, tivemos novamente uma queda nas receitas financeiras, em função da redução em **multas e juros recebidos por atraso**. Tal fato é análogo ao que ocorreu no 3T12, devido à redefinição da parametrização contábil dos honorários pagos às assessorias de cobrança, que anteriormente tinham uma contrapartida direta na conta de serviços de terceiros para o posterior pagamento à assessoria de cobrança, mas agora são considerados apenas de maneira líquida. Assim, observamos novamente no 4T12 uma redução nestas duas linhas, em montante similar ao apresentado no 3T12.

Lucro Líquido

Tabela 19 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
EBITDA	22,5	48,3	114,7%	123,0	209,9	70,7%
Resultado Financeiro	(2,8)	(12,0)	328,6%	(5,6)	(33,8)	503,6%
Depreciação	(12,5)	(19,2)	53,6%	(42,2)	(61,2)	45,0%
Contribuição social	(1,4)	(0,7)	-50,0%	(1,5)	(1,5)	0,0%
Imposto de renda	(3,4)	(1,5)	-55,9%	(3,6)	(3,8)	5,6%
Lucro Líquido	2,4	14,9	520,8%	70,2	109,7	56,3%

Em 2012, o **lucro líquido** totalizou R\$109,7 milhões, um aumento de 56,3% sobre o anterior, em função do aumento de 20,5% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento de 70,7% do EBITDA, que mais do que compensou a piora no resultado financeiro em função das dívidas contraídas desde 2011.

No 4T12, o **lucro líquido** somou R\$14,9 milhões, mais de seis vezes maior do que no 4T11, graças principalmente ao aumento expressivo do EBITDA, detalhado na seção anterior, que mais do que compensou o pior resultado financeiro e o aumento da depreciação.

Em 2012, nosso **lucro por ação** ficou em R\$1,33, para um aumento de 55,9% em relação a 2011.

FIES

A **base de alunos FIES** cresceu consideravelmente em 2012 e atingiu 41,3 mil alunos ao final do ano, um aumento de 173% sobre 2011, alcançando 19,7% da nossa base de alunos de graduação presencial.

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 20 – Base de Alunos FIES*

Em mil	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12	Var.
Alunos de Graduação Presencial	189,9	219,4	201,1	218,6	209,9	10,5%
Alunos FIES	15,2	23,0	30,3	39,5	41,3	172,6%
% de Alunos FIES	8,0%	10,5%	15,1%	18,1%	19,7%	11,7 p.p.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber de alunos** (mensalidades e acordos) apresentou uma redução de 2 dias em relação ao 3T12 e 7 dias em relação ao 4T11, atingindo 58 dias. A queda no prazo médio de recebimento apresentada ao longo do ano demonstra o resultado da nossa gestão de recebíveis e os esforços de combate à inadimplência em nossas unidades. Excluindo a Receita FIES do cálculo, nosso PMR ficou em 73 dias.

Tabela 21 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12	4T12 ex-aquisições
Contas a Receber Bruto	320,8	358,5	350,9	351,6	362,3	346,6
FIES	36,5	55,4	36,5	45,0	55,7	55,2
Mensalidades de alunos	241,4	246,6	261,7	251,5	267,7	255,1
Cartões a receber	12,2	21,9	20,0	25,3	19,0	18,7
Acordos a receber	26,4	33,7	32,8	29,8	19,9	17,7
Taxas a receber	4,4	0,8	(0,0)	-	-	-
Créditos a identificar	(7,4)	(6,1)	(5,7)	(5,3)	(6,2)	(6,3)
Saldo PDD	(69,3)	(73,9)	(77,2)	(81,9)	(76,4)	(70,3)
Contas a Receber Líquido	244,1	278,5	268,0	264,4	279,7	270,1
(-) FIES	(36,5)	(55,4)	(36,5)	(45,0)	(55,7)	(55,2)
Contas a Receber Líquido Ex. FIES	207,6	223,0	231,5	219,4	223,9	214,9
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.148,4	1.203,2	1.254,7	1.316,1	1.383,3	1.342,4
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES	65	67	66	60	58	58
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	1.047,0	1.085,4	1.096,9	1.098,1	1.111,3	
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES e Receita FIES	71	74	76	72	73	

Obs.: O cálculo ex-aquisições desconsidera apenas resultado das adquiridas de 2012.

Seguindo a nossa linha de transparência e *disclosure* na divulgação de resultados, novamente publicamos o cálculo do prazo médio de recebimento do FIES e o cálculo do prazo médio de recebimento bruto, que utiliza o Contas a Receber bruto (incluindo o FIES e sem descontar a PDD), visto que esse indicador é que tem efeito direto no consumo de capital de giro e na geração de caixa operacional da empresa.

Primeiramente, sobre o prazo médio de recebimento do FIES, é importante destacar a nossa maior participação nos leilões de recompra de certificados FIES e a utilização dos mesmos para pagamento de impostos ao longo de 2012, que, aliada a uma melhor gestão dos processos do FIES, reduziu drasticamente o prazo médio de recebimento em relação ao 4T11 e 1T12, como podemos ver na tabela abaixo.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 22 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento do FIES

Prazo médio de recebimento - FIES	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12
Contas a Receber FIES	36,5	55,4	36,5	45,0	55,7
Contas a Compensar FIES	13,7	8,1	2,3	10,9	1,1
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	101,4	117,7	157,8	218,0	272,0
Dias do Contas a Receber FIES	178	194	88	92	75

O **contas a receber FIES** apresentou um aumento de R\$10,7 milhões em relação ao 3T12, em função principalmente do aumento do número de alunos financiados pelo programa. Consideramos que o patamar do nosso contas a receber FIES, em torno de R\$56 milhões, ou cerca de duas 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\$9,8 milhões, revertendo o aumento que ocorreu no 3T12 devido ao atraso pontual no repasse pelo FNDE em setembro, como comentamos à época. Assim, no 4T12, com o repasse normalizado, nosso PMR do FIES ficou em 75 dias.

Tabela 23 – Movimentação do Contas a Receber FIES*

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

Tabela 24 – Movimentação do Contas a Compensar FIES*

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

O **prazo médio de recebimento bruto**, apresentado na tabela abaixo, leva em consideração o FIES e também o total do Contas a Receber bruto, sem descontar a PDD. Conforme pode ser observado, esse valor é superior ao PMR usualmente apresentado (conforme indicado na Tabela 21 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento), visto que não desconta o saldo de PDD e inclui os recebíveis de FIES.

Tabela 25 – Contas a receber bruto e prazo médio de recebimento bruto

Prazo médio de recebimento	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12
Contas a Receber Bruto	320,8	358,5	350,9	351,6	362,3
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.148,4	1.203,2	1.254,7	1.316,1	1.383,3
Dias do Contas a Receber Bruto	101	107	101	96	94
Dias do Contas a Receber Bruto Ex. FIES	89	91	90	84	80

Conforme observamos ao longo de 2012, com a normalização do processo de aditamento dos contratos FIES e os efeitos do maior foco da organização no controle de recebíveis ex-FIES, o prazo de recebimento do Contas a Receber bruto apresentou redução de 7 dias em relação ao 4T11 e 2 dias em relação ao trimestre anterior, caindo para 94 dias. Deve-se notar que conseguimos essa redução do nosso PMR bruto mesmo com uma base de alunos 13,1% maior que em 2011, e com uma captação 25% maior do que o ano anterior. Tal evolução foi possível em grande parte graças à redução da inadimplência e à melhora dos processos internos do FIES, culminando diretamente na melhoria do nosso caixa operacional.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 26 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	4T11	%	4T12	%
FIES	36,5	11%	55,7	15%
A vencer	60,6	19%	76,3	21%
Vencidas até 30 dias	40,0	12%	37,2	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	30,6	10%	31,6	9%
Vencidas de 61 a 90 dias	31,5	10%	28,8	8%
Vencidas de 91 a 179 dias	52,4	16%	56,2	16%
Vencidas há mais de 180 dias	69,3	22%	76,4	21%
TOTAL	320,8	100%	362,3	100%

Tabela 27 – Aging dos Acordos a Receber

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	4T11	%	4T12	%
A vencer	9,1	34%	7,6	38%
Vencidas até 30 dias	4,0	15%	2,3	12%
Vencidas de 31 a 60 dias	2,4	9%	0,9	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	2,4	9%	1,1	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	4,4	17%	3,2	16%
Vencidas há mais de 180 dias	4,2	16%	4,8	24%
TOTAL	26,4	100%	19,9	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto	8%		5%	

Nossa carteira de recebíveis novamente se mostra saudável. Graças a nossa adoção de políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 4T12 contamos com apenas 5% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos, 3 p.p. abaixo do 4T11. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 46% do total de acordos, ou seja, 2,5% do total de nossa carteira de recebíveis. Se por um lado tivemos uma evasão maior, como comentamos na seção “Base de alunos”, por outro nos mantivemos firmes na nossa estratégia de limpeza de base nesse ano, com a manutenção de uma política rígida de crédito.

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 28 e 29 demonstram como a nossa PDD é constituída, e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

Tabela 28 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R\$ milhões	31/12/2011	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	31/12/2012
Mensalidades e taxa	56,8	137,1	(56,6)	80,6	(77,7)	59,7
Adquiridas	12,5	24,4	(9,5)	14,9	(10,6)	16,7
TOTAL	69,3	161,5	(66,1)	95,4	(88,3)	76,4

Tabela 29 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	31/12/2012	31/12/2011
Complemento da provisão	95,4	66,2
Risco de crédito - FIES	(0,1)	0,2
Baixa de cobrança e depósito não identificados	0,4	(8,2)
Venda da carteira de 2010	(5,2)	(3,9)
Efeitos das adquiridas no ato da aquisição	(11,1)	-
Outros	0,6	-
Total	80,0	54,4

Investimentos (CAPEX e Aquisições)

Tabela 30 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	4T11	4T12	Variação	2011	2012	Variação
CAPEX Total	32,0	37,4	16,8%	178,7	172,0	-3,7%
Manutenção	14,6	23,5	61,0%	47,3	62,1	31,3%
Discricionário, Expansão e Aquisições	17,4	13,9	-20,2%	131,4	109,9	-16,4%
Modelo de Ensino	5,0	4,1	-18,0%	17,1	16,1	-5,7%
Nova Arquitetura de TI	6,2	3,3	-46,8%	17,9	11,3	-36,6%
Projetos de Integração	1,3	-	-100,0%	3,8	-	-100,0%
Projeto Tablet	-	3,8	N.A.	-	12,9	N.A.
Expansão	4,9	2,7	-44,9%	17,5	9,5	-45,7%
Aquisições	-	-	N.A.	61,0	60,1	-1,5%

O **CAPEX total** em 2012 apresentou uma redução de 3,7% em relação a 2011, totalizando R\$172,0 milhões no ano. O **CAPEX excluindo aquisições** ficou em R\$111,9 milhões, 4,9% abaixo de 2011. No 4T12, o **CAPEX total** apresentou um aumento de 16,8% em relação ao 4T11, influenciado pelo aumento no nível de CAPEX de manutenção e pela aquisição de *tablets*.

O **CAPEX de manutenção** totalizou R\$62,1 milhões em 2012 e R\$23,5 milhões no 4T12, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. Em 2012, também foram investidos cerca de R\$16,1 milhões no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$12,9 milhões do Projeto *Tablet*; e R\$11,3 milhões 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 vislumbrado para a Estácio.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R\$9,5 milhões em 2012 e se referem a investimentos em unidades a serem lançadas no futuro.

Capitalização e Caixa

Tabela 31 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/12/2011	30/09/2012	31/12/2012
Patrimônio líquido	618,9	716,7	707,0
Caixa e disponibilidades	169,4	183,8	140,5
Endividamento bruto	(264,4)	(321,7)	(312,5)
Empréstimos bancários	(254,4)	(287,7)	(279,7)
Curto prazo	(6,5)	(17,8)	(13,9)
Longo prazo	(247,8)	(269,9)	(265,9)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(5,4)	(24,3)	(24,2)
Parcelamento de tributos	(4,6)	(9,7)	(8,6)
Caixa / Dívida líquida	(95,0)	(137,9)	(172,0)

Ao final de 2012, o **caixa e disponibilidades** totalizavam R\$140,5 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\$279,7 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 da 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\$24,2 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para

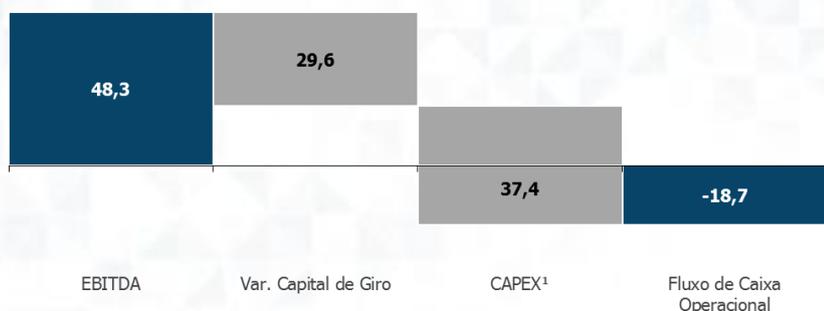
determinar o nosso **endividamento bruto**, que totalizou R\$312,5 milhões ao final do ano. Dessa forma, a **dívida líquida** da Estácio fechou o ano de 2012 em R\$172,0 milhões.

Fluxo de Caixa

No 4T12, a variação negativa de R\$29,6 milhões do capital de giro (explicada no período pelo consumo de caixa sazonal relacionado ao pagamento de férias e 13º salário nos meses de novembro e dezembro) e a variação de R\$37,4 milhões do CAPEX consumiram além dos 48,3 milhões de EBITDA gerado no trimestre, gerando um **fluxo de caixa operacional negativo** de R\$18,7 milhões.

A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R\$18,7 milhões no quarto trimestre.

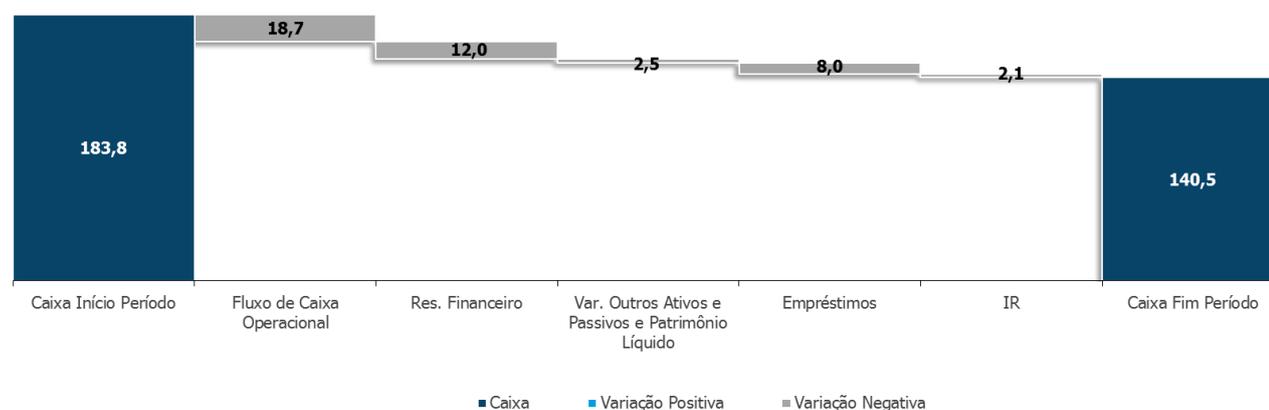
Gráfico 1 – Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhões) – Trimestral



¹CAPEX excluindo Aquisições.

No 4T12, o fluxo de caixa operacional negativo, o resultado financeiro (negativo em R\$12,0 milhões) e a variação em empréstimos (-R\$8,0 milhões) foram os principais responsáveis pelo consumo de caixa. Ao final do trimestre, nossa posição de caixa totalizou R\$140,5 milhões.

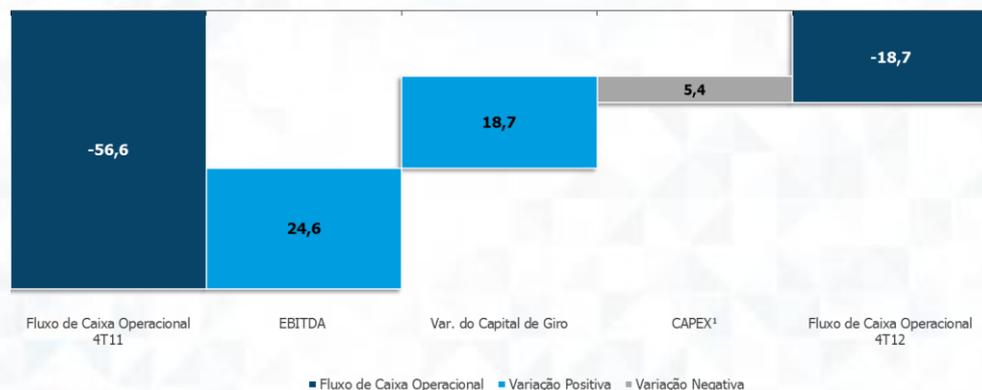
Gráfico 2 – Fluxo de Caixa (R\$ milhões) – Trimestral



Devemos destacar a evolução de geração de caixa no 4T12 em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. O fluxo de caixa operacional nesse trimestre foi R\$37,9 milhões superior ao verificado no 4T11, devido ao EBITDA R\$24,6

milhões maior e ao ganho de R\$18,7 milhões na variação do capital de giro, apesar do CAPEX R\$ 5,4 milhões superior no trimestre.

Gráfico 3 – Evolução do Fluxo de Caixa Operacional Trimestral (R\$ milhões) – ano-a-ano

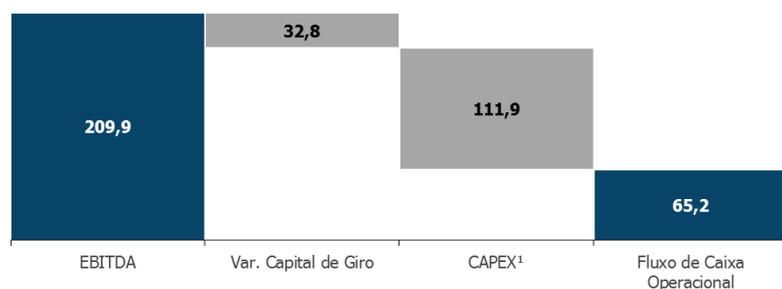


¹CAPEX excluindo Aquisições.

Já no ano de 2012, nosso EBITDA de R\$209,9 milhões foi apenas parcialmente consumido pela variação de R\$111,9 milhões do CAPEX (excluindo aquisições) e pela variação negativa no capital de giro (R\$32,8 milhões), gerando um **fluxo de caixa operacional positivo** de R\$65,2 milhões.

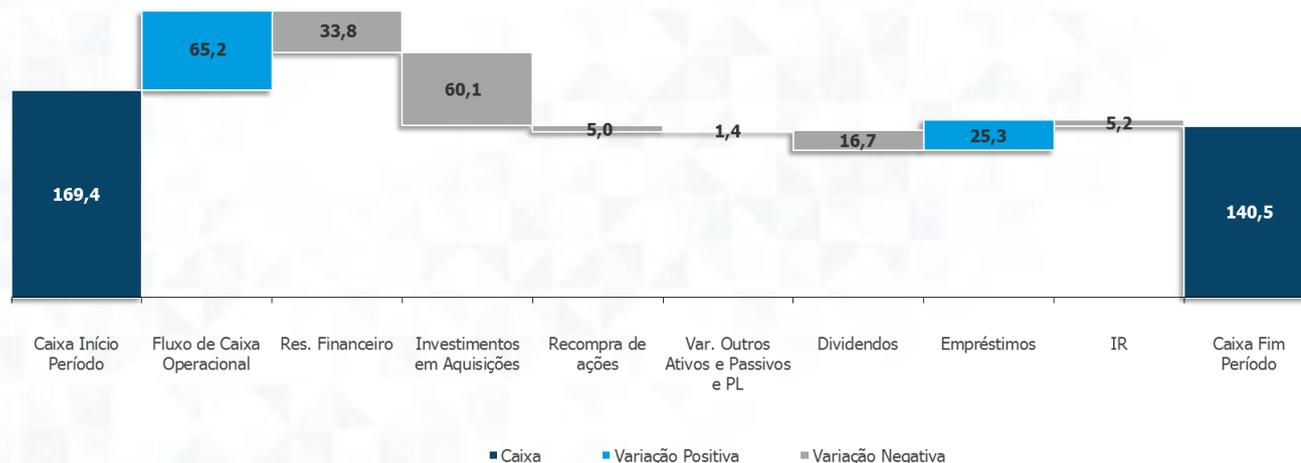
A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R\$177,1 milhões em 2012.

Gráfico 4 – Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhões) – 2012

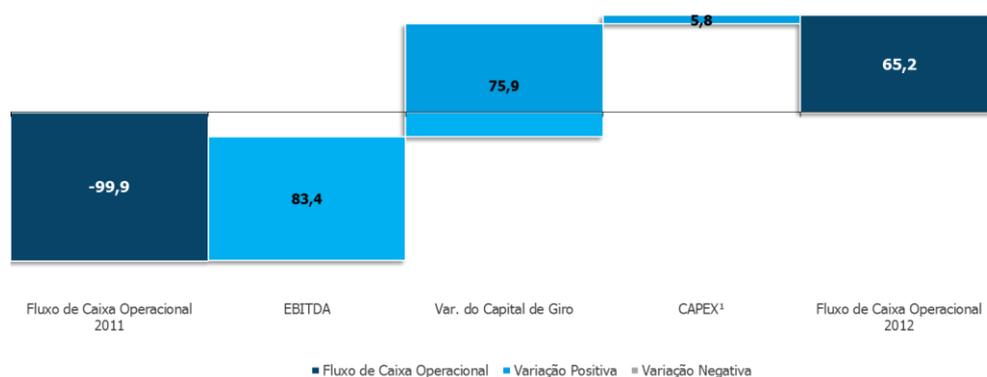


¹CAPEX excluindo Aquisições.

No ano de 2012, o fluxo de caixa operacional positivo foi consumido pelo resultado financeiro negativo (R\$33,8 milhões), pelos investimentos em aquisições (R\$60,1 milhões) e pelos dividendos pagos (R\$16,7 milhões). Os fluxos negativos foram parcialmente compensados pela variação positiva em empréstimos (R\$25,3 milhões), de modo que tivemos uma redução de R\$28,9 milhões em nossa posição de caixa, que encerrou o período em R\$140,5 milhões.

Gráfico 5 – Fluxo de Caixa (R\$ milhões) – 2012


O fluxo de caixa operacional positivo em 2012 foi R\$165,1 milhões superior ao verificado em 2011 (R\$99,9 milhões negativo). Tal resultado sintetiza nosso foco na geração de caixa em 2012, que rapidamente apresentou uma melhora expressiva no comparativo com o ano anterior. Isso vem como resultado do crescimento de R\$83,4 milhões do EBITDA, do nosso melhor controle do capital de giro, que propiciou ganho de R\$76 milhões, e da redução de R\$5,8 milhões no CAPEX não relacionado a aquisições.

Gráfico 6 – Evolução do Fluxo de Caixa Operacional anual (R\$ milhões) – ano-a-ano


¹CAPEX excluindo Aquisições.

Principais Fatos Marcantes

Oferta Pública de Ações

Em 05 de fevereiro de 2013, a Estácio Participações anunciou o encerramento da oferta pública de distribuição primária e secundária de ações ordinárias de emissão da Companhia, sendo 3.614.913 ações vendidas pela Private Equity Partners C, LLC e GPCP4 - Fundo de Investimento em Participações, e 14.687.100 ações emitidas pela Companhia, ao preço de R\$42,00 por ação, somando o total de R\$768,7 milhões.

Reestruturação Organizacional

Em 08 de novembro de 2012, a Estácio divulgou alterações organizacionais ocorridas na Diretoria da Companhia. Tais mudanças vem no contexto de uma nova fase de crescimento e expansão, estando absolutamente em linha com as recomendações do processo de planejamento estratégico:

- 1) Criação da **Diretoria de Operações EAD (Ensino a Distância)**, com o objetivo de aumentar o foco nesse importante segmento do nosso negócio e preparar a empresa para o crescimento esperado nessa área. A nova Diretoria ficou a cargo de Marcos de Oliveira Lemos.
- 2) Criação da **Diretoria de Educação Continuada**, com o objetivo de organizar o crescimento das operações da Academia do Concurso, do portfólio de cursos livres, e da pós-graduação lato sensu, além de desenvolver e implementar novas oportunidades de negócio em áreas de interesse da Estácio. A nova Diretoria é de responsabilidade de Marcos Noll Barboza.

Inscrições para Programa Trainee Estácio atingem número recorde

PROGRAMA
TRAINEE2013
INVESTINDO SEU FUTURO JUNTO COM VOCÊ

O Programa Trainee 2013 da Estácio teve cerca de 20 mil inscritos em todo o Brasil, número recorde no programa, que selecionará a quarta turma de trainees para a Companhia. Na primeira edição, foram 8 mil inscritos; na segunda, 9 mil; e na terceira, foi alcançada a marca de 12 mil inscritos. O aumento nas inscrições é mais uma evidência do crescimento da Instituição e da melhor percepção da marca em todo o país.

Regulatório – Resultado das visitas *in loco*

Relevante para a consolidação de nosso Modelo de Ensino em termos regulatórios, em 100% das avaliações realizadas pelo MEC em 2012, nas visitas *in loco* referentes ao ENADE 2010 às nossas unidades, recebemos notas 3, 4 e 5 em uma escala de 1 a 5. Mantivemos, também, nossa boa avaliação nos mestrados e doutorados stricto sensu, recebendo a nota 5 no Curso de Direito no Mestrado e Doutorado. No Curso de Educação, a nota 4 indica uma provável continuação da excelência do curso na próxima avaliação. Também fomos avaliados com nota 4 em nossos Mestrado e Doutorado de Odontologia e no Mestrado de Administração.

Formador de Mercado

Em 05 de dezembro de 2012, a Estácio divulgou um Comunicado ao Mercado onde informou o início do Contrato de Prestação de Serviços de Formador de Mercado com o Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil S.A.). O contrato, prorrogável, vigorará pelo prazo de um ano.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 27 de março de 2013 (quarta-feira)	Data: 27 de março de 2013 (quarta-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 05/04	Replay: disponível até 04/04
Telefone de Acesso: +55 (11) 3127-4999	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 45368279	Código de Acesso: 10025726

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		
	4T11	4T12	Variação	4T11	4T12	Variação
Receita Operacional Bruta	411,0	503,7	22,6%	411,0	486,2	18,3%
Mensalidades	407,0	496,7	22,0%	407,0	479,3	17,8%
Outras	4,0	6,9	72,5%	4,0	6,9	72,5%
Deduções da Receita Bruta	(116,6)	(142,0)	21,8%	(116,6)	(138,0)	18,4%
Descontos e Bolsas	(103,5)	(122,5)	18,4%	(103,5)	(119,2)	15,2%
Impostos	(13,1)	(15,5)	18,3%	(13,1)	(14,8)	13,0%
FGEDUC	-	(4,0)	N.A.	-	(4,0)	N.A.
Receita Operacional Líquida	294,4	361,7	22,9%	294,4	348,2	18,3%
Custos dos Serviços Prestados	(194,3)	(239,6)	23,3%	(194,3)	(229,1)	17,9%
Pessoal	(136,3)	(164,8)	20,9%	(136,3)	(156,8)	15,0%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(24,9)	(30,5)	22,5%	(24,9)	(29,2)	17,3%
Material Didático	(11,7)	(13,7)	17,1%	(11,7)	(13,6)	16,2%
Serviços de terceiros e outros	(13,2)	(16,0)	21,2%	(13,2)	(15,4)	16,5%
Depreciação	(8,2)	(14,6)	78,0%	(8,2)	(14,1)	72,0%
Lucro Bruto	100,2	122,1	21,9%	100,2	119,1	18,9%
Margem Bruta	34,0%	33,8%	-0,2 p.p.	34,0%	34,2%	0,2 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(89,0)	(93,0)	4,5%	(89,0)	(92,2)	3,6%
Despesas Comerciais	(31,1)	(38,1)	22,5%	(31,1)	(38,3)	23,2%
PDD	(23,4)	(19,9)	-15,0%	(23,4)	(20,3)	-13,2%
Provisionamento FIES	-	(5,4)	N.A.	-	(5,3)	N.A.
Publicidade	(7,6)	(12,8)	68,4%	(7,6)	(12,7)	67,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(53,6)	(50,3)	-6,2%	(53,6)	(49,3)	-8,0%
Pessoal	(28,5)	(29,4)	3,2%	(28,5)	(29,1)	2,0%
Outros	(25,1)	(20,9)	-16,7%	(25,1)	(20,2)	-19,5%
Depreciação	(4,3)	(4,6)	7,0%	(4,3)	(4,6)	7,0%
EBIT	11,2	29,1	159,8%	11,2	26,9	140,2%
Margem EBIT	3,8%	8,0%	4,2 p.p.	3,8%	7,7%	3,9 p.p.
(+) Depreciação	12,6	19,2	52,4%	12,6	18,7	48,4%
(+) Resultado das Atividades não continuadas	(1,2)	-	N.A.	(1,2)	-	N.A.
EBITDA	22,5	48,3	114,7%	22,5	45,6	102,7%
Margem EBITDA	7,6%	13,4%	5,8 p.p.	7,6%	13,1%	5,5 p.p.
Resultado financeiro	(2,8)	(12,0)	328,6%	(2,8)	(12,0)	328,6%
Depreciação e amortização	(12,6)	(19,2)	52,4%	(12,6)	(18,7)	48,4%
Contribuição social	(1,4)	(0,7)	-50,0%	(1,4)	(0,6)	-57,1%
Imposto de renda	(3,4)	(1,5)	-55,9%	(3,4)	(1,4)	-58,8%
Lucro Líquido	2,4	14,9	520,8%	2,4	12,9	437,5%
Margem Líquida	0,8%	4,1%	3,3 p.p.	0,8%	3,7%	2,9 p.p.

Demonstração de Resultados em IFRS

Em R\$ milhões	Consolidado		
	2011	2012	Variação
Receita Operacional Bruta	1.632,1	1.971,9	20,8%
Mensalidades	1.608,7	1.946,6	21,0%
Outras	23,4	25,3	8,1%
Deduções da Receita Bruta	(483,6)	(588,6)	21,7%
Descontos e Bolsas	(433,7)	(523,8)	20,8%
Impostos	(49,9)	(60,8)	21,8%
FGEDUC	-	(4,0)	N.A.
Receita Operacional Líquida	1.148,4	1.383,3	20,5%
Custos dos Serviços Prestados	(765,5)	(877,4)	14,6%
Pessoal	(556,1)	(621,6)	11,8%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(102,6)	(117,8)	14,8%
Material Didático	(29,5)	(38,0)	28,8%
Serviços de terceiros e outros	(50,4)	(56,6)	12,3%
Depreciação	(27,1)	(43,5)	60,5%
Lucro Bruto	382,9	505,9	32,1%
Margem Bruta	33,3%	36,6%	3,3 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(298,6)	(357,2)	19,6%
Despesas Comerciais	(113,8)	(157,8)	38,7%
PDD	(54,4)	(80,0)	47,1%
Provisionamento FIES	-	(5,4)	N.A.
Publicidade	(59,5)	(72,4)	21,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(169,7)	(181,7)	7,1%
Pessoal	(79,0)	(96,9)	22,7%
Outros	(90,6)	(84,8)	-6,4%
Depreciação	(15,1)	(17,7)	17,2%
EBIT	84,3	148,7	76,4%
Margem EBIT	7,3%	10,7%	3,4 p.p.
(+) Depreciação	42,2	61,2	45,0%
(+) Resultado das Atividades não continuadas	(3,5)	-	N.A.
EBITDA	123,0	209,9	70,7%
Margem EBITDA	10,7%	15,2%	4,5 p.p.
Resultado financeiro	(5,6)	(33,8)	503,6%
Depreciação e amortização	(42,2)	(61,2)	45,0%
Contribuição social	(1,5)	(1,5)	0,0%
Imposto de renda	(3,6)	(3,8)	5,6%
Lucro Líquido	70,2	109,7	56,3%
Margem Líquida	6,1%	7,9%	1,8 p.p.

Balanco Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	31/12/2011	30/09/2012	31/12/2012
Ativo Circulante	492,2	542,7	511,2
Disponibilidades	21,9	11,8	18,1
Títulos e valores mobiliários	147,6	172,0	122,3
Contas a receber	244,1	264,5	279,7
Contas a compensar	16,7	15,0	5,4
Adiantamentos a funcionários/terceiros	17,5	23,2	26,0
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Despesas antecipadas	10,3	23,2	30,9
Impostos e contribuições	-	15,5	10,6
Outros	34,0	17,4	17,9
Ativo Não-Circulante	576,5	696,5	728,6
Realizável a Longo Prazo	84,6	111,9	125,8
Despesas antecipadas	0,7	0,7	1,3
Depósitos judiciais	63,6	80,4	83,2
Impostos e contribuições	-	9,0	20,9
Impostos diferidos e outros	20,4	21,7	20,4
Permanente	491,9	584,6	602,8
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	263,8	279,8	294,7
Intangível	227,9	304,6	307,9
Total do Ativo	1068,7	1239,2	1239,8
Passivo Circulante	134,7	178,2	193,3
Empréstimos e financiamentos	6,5	17,8	13,9
Fornecedores	18,2	30,4	35,4
Salários e encargos sociais	57,5	91,2	65,7
Obrigações tributárias	15,6	15,1	22,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	9,0	5,4	8,9
Adiantamento de convênio	-	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	0,2	1,0	2,2
Dividendos a pagar	16,7	0,0	26,1
Compromissos a pagar	5,4	12,0	13,0
Outros	5,6	2,5	3,1
Exigível a Longo Prazo	315,1	344,3	339,5
Empréstimos e financiamentos	247,8	269,9	265,9
Provisão para contingências	32,4	23,5	23,2
Adiantamento de convênio	14,9	12,7	12,0
Parcelamento de tributos	4,4	8,7	6,4
Provisão para desmobilização de ativos	13,7	13,9	14,0
Impostos diferidos	1,8	3,2	1,6
Compromissos a pagar	-	12,4	11,2
Outros	-	-	5,1
Patrimônio Líquido	618,9	716,7	707,0
Capital social	364,4	369,3	369,3
Gastos com emissão de ações	(2,8)	(2,8)	(2,8)
Reservas de capital	109,8	112,8	114,3
Reservas de lucros	153,9	153,9	237,6
Lucros acumulados	-	94,8	-
Ações em Tesouraria	(6,3)	(6,4)	(11,3)
Opção Recompra de Ações	-	(4,9)	-
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1068,7	1239,2	1239,8

Sobre a Estácio

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

Os pontos fortes da Estácio são:

Forte Posicionamento para Explorar o Potencial Crescimento do Mercado

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

Qualidade Diferenciada de Ensino

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

Gestão Operacional Profissional e Integrada

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

Modelo de Negócio Escalável

- ◆ Crescimento com rentabilidade
- ◆ Expansão orgânica e via aquisições

Solidez Financeira

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

Ao final de 2012, a Estácio tinha 271,5 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, agora opera em 20 estados do país, conforme mapa a seguir:

