

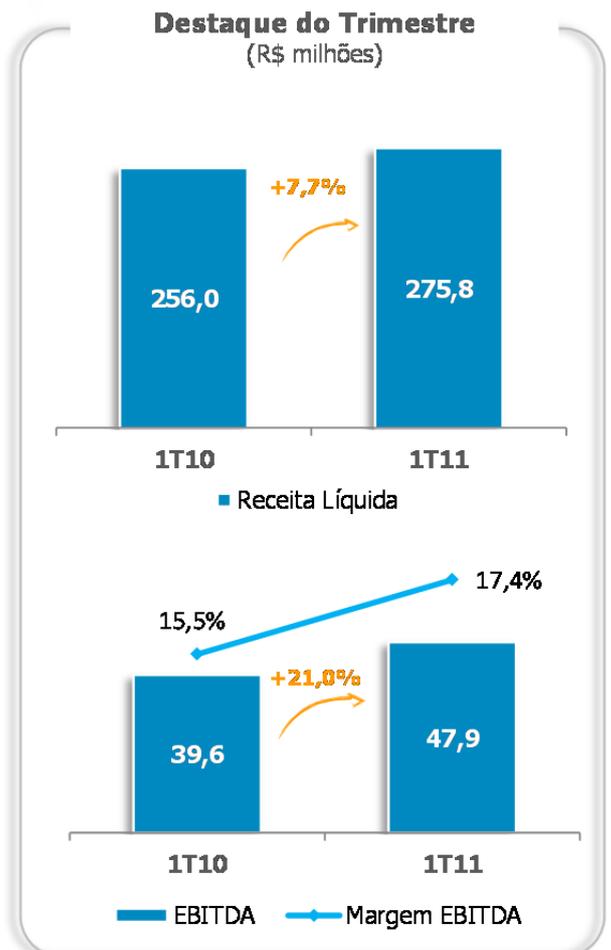
RESULTADOS DO 1T11

CAPTAÇÃO RECORDE com mais de 73 mil novos alunos (24% acima do 1T10)
Aumento de 21% no EBITDA, que totalizou R\$48 milhões, e
ganho de 1,9 p.p. na Margem, que atingiu 17,4% no 1T11

Rio de Janeiro, 12 de Maio de 2011 – A **Estácio Participações S.A.** – “Estácio” ou “Companhia” (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA) – comunica seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2011 (1T11) em comparação ao mesmo período do ano anterior (1T10). As seguintes informações financeiras e operacionais, exceto onde indicado em contrário, são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

Destaques do Resultado

- ◆ A Estácio encerrou o 1T11 com uma **base total** de 241,4 mil alunos (11,6% acima do 1T10), dos quais 210,5 mil matriculados em **cursos presenciais** e 30,9 mil em **cursos de ensino a distância**.
- ◆ **Aquisições** concluídas e anunciadas em 2011 adicionaram 10 mil alunos à base de alunos dos **cursos presenciais de ensino superior**.
- ◆ **Aquisição da Academia do Concurso**: Empresa líder no segmento de cursos preparatórios para concursos públicos na cidade do Rio de Janeiro, marcando entrada em segmento promissor com sinergias com nosso negócio principal.
- ◆ A **receita operacional líquida** totalizou R\$275,8 milhões no 1T11, um aumento de 7,7% em relação ao ano anterior, resultado principalmente do aumento de 7,5% na base total de alunos e dos reajustes de mensalidades aplicados no período.
- ◆ No 1T11, o **EBITDA recorrente** atingiu R\$47,9 milhões, 21,0% superior ao 1T10. A margem atingiu 17,4%, um aumento de 1,9 p.p. em relação ao 1T10.



ESTC3

(Em 11/05/2011)

Cotação: R\$22,70 / ação

Quantidade de Ações: 82.251.937

Valor de Mercado: R\$1,9 bilhão

Free Float: 77%

Contatos de RI:

Rogério Melzi

Flávia de Oliveira

+55 (21) 3311-9789

ri@estacioparticipacoes.com

CFO

Gerente de RI



ESTC3
NOVO
MERCADO
 BM&FBovespa

Principais Indicadores do Trimestre

Indicadores Financeiros	1T10	1T11	Var
Receita Líquida (R\$ milhões)	256,0	275,8	7,7%
Lucro Bruto Recorrente (R\$ milhões)	91,9	101,6	10,6%
<i>Margem Bruta Recorrente</i>	<i>35,9%</i>	<i>36,8%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
EBIT Recorrente	32,3	38,7	19,8%
<i>Margem EBIT Recorrente</i>	<i>12,6%</i>	<i>14,0%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
EBITDA Recorrente (R\$ milhões)	39,6	47,9	21,0%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>15,5%</i>	<i>17,4%</i>	<i>1,9 p.p.</i>
Lucro Líquido Recorrente (R\$ milhões)	31,3	33,1	5,8%
<i>Margem Líquida Recorrente</i>	<i>12,2%</i>	<i>12,0%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>

Mensagem da Administração

Iniciamos 2011 comemorando resultados alcançados através da nossa estratégia de crescimento baseada em expansão orgânica e aquisições, aliados a uma plataforma operacional eficiente e um modelo acadêmico de qualidade.

A evolução da nossa estratégia comercial e a qualidade do modelo de ensino são evidenciadas nos resultados recordes dos nossos últimos dois ciclos de captação. Neste primeiro trimestre de 2011, tivemos mais de 73 mil novos alunos matriculados em nossos cursos presenciais e a distância, de graduação e pós-graduação, um crescimento de 24,4% comparado ao mesmo período do ano anterior (crescimento puramente orgânico que não inclui as aquisições realizadas no período, baseado principalmente no aumento de nossa eficácia comercial) e na melhoria da percepção sobre a Estácio com os contínuos investimentos em qualidade. A melhoria na captação, combinada às aquisições no período, gerou um incremento de 11,6% em nossa base total de alunos e um crescimento de 7,7% em nossa receita líquida, que atingiu R\$275,8 milhões.

Concluimos importantes aquisições neste início de 2011, que adicionaram um total de 10 mil alunos à nossa base de ensino superior: a Faculdade de Natal ("FAL") com 2,1 alunos; a Faculdade Atual da Amazônia ("FAA") com 4,7 mil alunos e a Faculdade de Excelência Educacional do Rio Grande do Norte ("FATERN") com 3,3 mil alunos. Estas aquisições dão continuidade à estratégia de consolidação como parte importante do planejamento de longo prazo da Estácio e contribuem para aumentar nossa presença em regiões com alto crescimento, fortalecendo nossa posição de liderança nacional em ensino superior.

Anunciamos também a aquisição da Academia do Concurso, empresa líder no segmento de cursos preparatórios para concursos públicos na cidade do Rio de Janeiro, tendo registrado ao longo de 2010 mais de 29 mil alunos matriculados em seus cursos livres de curta duração, com receita líquida de aproximadamente R\$10 milhões. A aquisição representou a entrada da Estácio nesse atrativo segmento, de forma a capturar crescimento acelerado através do desenvolvimento de uma plataforma de ensino a distância ainda não explorada pela empresa.

Finalmente, os resultados operacionais e financeiros deste trimestre foram muito positivos, com o crescimento de 21% no EBITDA recorrente para R\$47,9 milhões e um aumento de 1,9 p.p. na margem, devido ao aumento na receita líquida, que mais do que compensou o investimento extra em publicidade, à eficiência na gestão dos custos diretos e à diluição das despesas gerais e administrativas, que foram reduzidas em valores nominais em relação ao 1T10. Esses resultados reafirmam nossa estratégia e filosofia de gestão que busca crescimento sustentável, baseado na qualidade de nossos serviços e eficiência operacional.

Indicadores Operacionais

A Estácio encerrou o 1T11, com uma **base de alunos** de 241,4 mil (11,6% maior que no 1T10), dos quais 210,5 mil matriculados nos cursos presenciais e 30,9 mil nos cursos de ensino a distância. O **ciclo de captação** apresentou **crescimento recorde** pela segunda vez seguida, um aumento de 24,4% em relação à captação realizada no 1T10, tendo atingido 73,5 mil alunos, sendo 61,5 mil no segmento presencial e 12,0 no segmento EAD. Portanto, o crescimento da base neste trimestre deve-se à forte **captação** realizada neste primeiro ciclo de 2011 e às **aquisições** da FAA e FAL (já contabilizadas no período), que adicionaram 6,8 mil alunos à base.

Tabela 1 – Base de Alunos

Em mil	1T10	1T11	Var.
Base de Alunos - Final	216,4	241,4	11,6%
Presencial	200,0	210,5	5,3%
Graduação	190,3	200,5	5,4%
Pós-graduação	9,7	10,0	3,1%
EAD	16,4	30,9	88,4%
Graduação	14,9	28,2	89,3%
Pós-graduação	1,5	2,7	80,0%

Obs.: A base do 1T11 reflete o número de alunos presenciais captados/renovados até 17/04/2011 e EAD até 23/03/2011.

Tabela 2 – Movimentação da Base de Alunos Presenciais (graduação e pós-graduação)

Em mil	1T10	1T11	Var.
Saldo Inicial de Alunos	196,1	183,8	-6,3%
(-) Formandos	(20,4)	(14,8)	-27,5%
Base Renovável	175,7	169,0	-3,8%
(-) Evasão / Não Renovados	(24,5)	(26,7)	9,0%
<i>Taxa de Renovação</i>	<i>86,1%</i>	<i>84,2%</i>	<i>-1,9 p.p.</i>
Renovação	151,3	142,3	-5,9%
(+) Captação	48,9	61,5	25,8%
(+) Aquisição	-	6,8	N.A.
Saldo Final de Alunos	200,0	210,5	5,2%

Obs.: A base do 1T11 reflete o número de alunos captados/renovados até 17/04/2011.

Tabela 3 – Movimentação da Base de Alunos EAD (graduação e pós-graduação)

Em mil	1T10	1T11	Var.
Saldo Inicial de Alunos	9,6	26,2	172,9%
(-) Formandos	-	(0,6)	N.A.
Base Renovável	9,6	25,6	166,7%
(-) Evasão / Não Renovados	(3,4)	(6,8)	100,0%
<i>Taxa de Renovação</i>	<i>64,6%</i>	<i>73,4%</i>	<i>8,8 p.p.</i>
Renovação	6,2	18,8	203,2%
(+) Captação	10,2	12,0	18,1%
Saldo Final de Alunos	16,4	30,9	88,4%

Obs.: A base do 1T11 reflete o número de alunos captados/renovados até 23/03/2011.

Receita Operacional

Tabela 4 – Composição da Receita Operacional

Em R\$ milhões	1T10	1T11	Variação
Receita Operacional Bruta	365,4	398,2	9,0%
Mensalidades	362,0	394,5	9,0%
Outras	3,4	3,8	11,8%
Deduções da Receita Bruta	(109,4)	(122,4)	11,9%
Descontos e Bolsas	(98,6)	(111,0)	12,6%
Impostos	(10,8)	(11,4)	5,6%
<i>% Deduções / Receita Operacional Bruta</i>	<i>29,9%</i>	<i>30,7%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida	256,0	275,8	7,7%

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio – Presencial

Em R\$ milhões*	1T10	1T11 consolidado	Var.	1T11 ex-aquisições	Var.
Receita Bruta Presencial	354,1	375,8	6,1%	369,6	4,4%
Deduções Presencial	-106,3	-115,2	8,3%	-113,5	6,8%
Receita Líquida Presencial	247,8	260,6	5,2%	256,1	3,3%
Base de Alunos Presencial (Final) (mil)	200,0	203,1	1,6%	196,3	-1,9%
Ticket Médio Presencial (R\$)	412,9	427,8	3,6%	434,8	5,3%

Obs.1: As informações estão apresentadas em milhões de Reais, a não ser quando indicado de outra forma na tabela.

Obs.2: A base de alunos utilizada para demonstração do ticket médio do 1T11 é a quantidade de alunos efetivamente na base em 31/03/2011 e difere da apresentada nas Tabelas 1 e 2, uma vez que a captação/renovação do 1T11 continuou até 17/04/2011.

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio – EAD

Em R\$ milhões*	1T10	1T11	Var.
Receita Bruta EAD	11,3	22,4	98,2%
Deduções EAD	(3,1)	(7,2)	133,2%
Receita Líquida EAD	8,2	15,2	85,0%
Base de Alunos EAD (Final) (mil)	16,4	29,5	79,9%
Ticket Médio EAD (R\$)	166,7	171,4	2,8%

Obs.1: As informações estão apresentadas em milhões de Reais, a não ser quando indicado de outra forma na tabela.

Obs.2: A base de alunos utilizada para demonstração do ticket médio do 1T11 é a quantidade de alunos efetivamente na base em 31/03/2011 e difere da apresentada nas Tabelas 1 e 2, uma vez que a captação/renovação do 1T11 foi encerrada em 23/03/2011.

No 1T11, a **receita operacional líquida** totalizou R\$275,8 milhões, um aumento de 7,7%, devido ao aumento de 7,5% na base de alunos no 1T11 e aos reajustes de mensalidades aplicados no período.

O **ticket médio presencial** do 1T11 somou R\$427,8 um crescimento de 3,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Excluindo as aquisições, o ticket médio apresentou um aumento de 5,3%, refletindo o reajuste conforme a inflação no período. O impacto no ticket médio consolidado ocorreu em função da consolidação parcial das receitas da FAA (a partir de 24/01/2011) e da FAL (a partir de 22/02/2011) no 1T11.

O **ticket médio EAD** apresentou um crescimento de 2,8%, totalizando R\$171,4, resultado das campanhas de captação para aumento da base e consolidação do segmento, que atende a um público diferente do presencial.

Custos dos Serviços Prestados

Tabela 7 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	1T10	1T11	Variação
Custo Caixa dos Serviços Prestados	(158,6)	(168,7)	6,4%
Pessoal	(120,8)	(130,2)	7,8%
Pessoal e encargos	(100,1)	(105,8)	5,7%
INSS	(20,6)	(24,4)	18,4%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(23,6)	(25,1)	6,4%
Material didático	(2,2)	(3,1)	40,9%
Serviços de terceiros e outros	(12,0)	(10,3)	-14,2%

Obs.: Foi realizada uma reclassificação na linha de não recorrentes de R\$1,8 milhão no 1T10, que estavam alocados como não recorrentes nas despesas gerais e administrativas e passaram a ser alocados em custos dos serviços prestados para fins de comparação com 2011.

Tabela 8 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida	1T10	1T11	Variação
Custo Caixa dos Serviços Prestados	-62,0%	-61,2%	0,8 p.p.
Pessoal	-47,2%	-47,2%	0,0 p.p.
Pessoal e encargos	-39,1%	-38,4%	0,7 p.p.
INSS	-8,0%	-8,8%	-0,8 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-9,2%	-9,1%	0,1 p.p.
Material didático	-0,9%	-1,1%	-0,2 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-4,7%	-3,7%	1,0 p.p.

A relação **custo caixa recorrente com a receita líquida** apresentou um ganho de eficiência de 0,8 p.p., em função principalmente da eficiência na gestão dos serviços de terceiros (ganho de 1 p.p.) e de aluguéis, condomínios e IPTU (ganho de 0,1 p.p.).

A relação do custo de pessoal (incluindo INSS) com a receita líquida ficou estável em 47,2%, devido à **maior eficiência na gestão do custo docente**, o que permitiu a compensação dos efeitos da última parcela do escalonamento do INSS e da inflação no período.

Os custos não recorrentes no valor de R\$3,4 milhões registrados no 1T11 são associados às rescisões contratuais de pessoal, que resultaram em redução na base de professores em função de processos de reestruturação e ganho de qualidade em algumas unidades em Minas Gerais e Bahia, e com reflexos no resultado recorrente já no 1T11.

Lucro Bruto

Tabela 9 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R\$ milhões	1T10	1T11	Varição
Receita operacional líquida	256,0	275,8	7,7%
Custos dos serviços prestados	(168,5)	(177,6)	5,4%
Lucro Bruto	87,5	98,2	12,2%
(-) Custos não recorrentes	4,3	3,4	-20,9%
(-) Depreciação	5,5	5,5	0,0%
Lucro Bruto Caixa Recorrente	97,3	107,1	10,1%
<i>Margem Bruta Recorrente</i>	<i>38,0%</i>	<i>38,8%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

O **lucro bruto caixa recorrente** no 1T11 somou R\$107,2 milhões, um aumento de 10,1% em comparação ao 1T10, gerando um ganho de 0,8 p.p. de margem bruta, em função do aumento de 7,7% na receita líquida e ganhos nos principais custos.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

Tabela 10 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	1T10	1T11	Varição
Despesas Caixa - Comerciais, Gerais e Administrativas	(61,0)	(65,1)	6,7%
Despesas Comerciais	(24,4)	(29,0)	18,9%
PDD	(5,0)	(5,2)	4,0%
Publicidade	(19,4)	(23,7)	22,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(36,6)	(36,1)	-1,4%
Pessoal	(15,9)	(17,8)	11,9%
Pessoal e encargos	(13,4)	(14,9)	11,2%
INSS	(2,5)	(2,9)	16,0%
Outros	(20,7)	(18,3)	-11,6%

Obs. 1: Foi realizada uma reclassificação na linha de publicidade de R\$3,1 milhões no 1T10, que estavam alocados como despesas gerais e administrativas e passaram a ser alocados em despesas comerciais para fins de comparação com 2011.

Obs. 2: Foi realizada uma reclassificação na linha de não recorrentes de R\$1,8 milhão no 1T10, que estavam alocados como não recorrentes nas despesas gerais e administrativas e passaram a ser alocados em custos dos serviços prestados para fins de comparação com 2011.

Tabela 11 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

% em relação à receita operacional líquida	1T10	1T11	Variação
Despesas Caixa - Comerciais, Gerais e Administrativas	-23,8%	-23,5%	0,3 p.p.
Despesas Comerciais	-9,5%	-10,5%	-1,0 p.p.
PDD	-2,0%	-1,9%	0,1 p.p.
Publicidade	-7,6%	-8,6%	-1,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-14,3%	-13,0%	1,3 p.p.
Pessoal	-6,2%	-6,4%	-0,2 p.p.
Pessoal e encargos	-5,2%	-5,4%	-0,2 p.p.
INSS	-1,0%	-1,1%	-0,1 p.p.
Outros	-8,1%	-6,6%	1,5 p.p.

As **despesas gerais e administrativas** representaram 13,0% da receita líquida no 1T11, um ganho de margem de 1,3 p.p. em relação ao 1T10, devido à eficiência da gestão via orçamento matricial, implantada desde 2008 na Empresa, e de reversões favoráveis na linha de provisão para contingências.

As **despesas com publicidade** representaram 8,6% da receita líquida no 1T11, em função de maiores gastos com campanhas publicitárias realizadas no trimestre para impulsionar o período de captação, estratégia acertada dado o resultado recorde em novas matrículas.

Estes resultados demonstram o compromisso com a estratégia de controlar despesas com disciplina, de modo que possamos reinvestir nossos recursos em publicidade e ainda assim, expandir nossas margens, ou seja, continuamos gerando economias “dentro de casa” para ampliar nossos recursos para crescimento.

EBITDA

Tabela 12 – Demonstração do Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA)

Em R\$ milhões	1T10	1T11	Variação
Receita Operacional Líquida	256,0	275,8	7,7%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	(158,6)	(168,7)	6,4%
(-) Despesas Caixa Comerciais, Gerais e Administrativas	(61,0)	(65,1)	6,7%
(+) Resultado financeiro operacional	3,4	5,8	70,6%
EBITDA recorrente	39,6	47,9	21,0%
Margem EBITDA recorrente	15,5%	17,4%	1,9 p.p.
(+) Depreciação e Amortização	7,4	9,2	24,3%
EBIT recorrente	32,3	38,7	19,8%
Margem EBIT recorrente	12,6%	14,0%	1,4 p.p.

O **EBITDA recorrente** do 1T11 somou R\$47,9 milhões e a **margem EBITDA** totalizou 17,4%, um aumento de 1,9 p.p. em relação ao 1T10. Esse aumento na margem é devido, principalmente, ao aumento na receita líquida, que mais do que compensou o investimento extra em publicidade, à eficiência na gestão dos custos diretos e à diluição das despesas gerais e administrativas, que foram reduzidas em valores nominais em relação ao 1T10. Ainda contribuiu para o ganho de margem, o resultado financeiro operacional, composto por receitas de multas e juros sobre mensalidades, que totalizaram R\$5,8 milhões, um aumento de 0,8 p.p. na margem do 1T11.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Tabela 13 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11
Contas a Receber Bruto	208,8	249,9	256,3	201,8	228,9
FIES	4,6	5,4	17,5	15,3	21,2
Mensalidades de alunos	179,5	220,0	207,9	168,2	184,2
Acordos a receber	24,7	24,6	30,9	18,3	23,5
<i>Cartões a receber</i>	<i>1,1</i>	<i>6,0</i>	<i>11,8</i>	<i>6,9</i>	<i>12,8</i>
<i>Cheques a receber</i>	<i>15,5</i>	<i>16,8</i>	<i>16,2</i>	<i>6,9</i>	<i>6,6</i>
<i>Taxas a receber</i>	<i>8,2</i>	<i>1,8</i>	<i>2,9</i>	<i>4,4</i>	<i>4,1</i>
Saldo PDD	(85,1)	(102,2)	(107,3)	(45,4)	(49,9)
Contas a Receber Líquido	123,7	147,7	148,9	156,4	179,0
(-) FIES	(4,6)	(5,4)	(17,5)	(15,3)	(21,2)
Contas a Receber Líquido Ex. FIES	119,1	142,3	131,5	141,1	157,8
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.000,3	1.010,0	1.008,1	1.016,2	1.036,0
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES	43	51	47	50	55

O número de **dias do contas a receber de alunos** (mensalidades e acordos) ficou em 55 dias no 1T11. O aumento em relação ao 1T10 deve-se, principalmente, ao fim da concessão de descontos aos alunos por antecipação do pagamento de mensalidades, instituído a partir do 2T10. Desde então, os dias de recebíveis têm oscilado entre 45 e 55 dias, plenamente em linha com a sazonalidade do nosso modelo de negócio.

O **contas a receber FIES**, que apresentou um aumento de R\$5,9 milhões no trimestre, é composto pelos créditos educacionais, cujos financiamentos foram contratados pelos alunos junto à Caixa Econômica Federal, sendo utilizados pela Estácio para pagamento de impostos federais, ou seja, representam créditos fiscais sem qualquer risco de inadimplência. Além dos créditos no contas a receber, temos no balanço mais R\$22,6 milhões já convertidos em certificados aguardando utilização ou recompra.

Os **Acordos a receber** permaneceram estáveis e bem controlados no período, tendo a linha de Cartões de Crédito a receber apresentado um aumento de R\$11,7 milhões, quando comparada ao 1T10, evidenciando também uma melhoria na qualidade de crédito, dado que essa modalidade elimina o risco de inadimplência para a Companhia.

Em dezembro de 2010, os recebíveis vencidos há mais de 360 dias foram baixados do contas a receber (R\$53 milhões), assim como de suas respectivas provisões para devedores duvidosos (PDD) e não produziu qualquer efeito no resultado ou no capital de giro da Companhia.

Investimentos (CAPEX e Investimentos em Aquisições)

Gráfico 1 – Composição dos Investimentos (R\$ milhões)



O capex de aquisição é composto por R\$24,1 milhões de ágio de aquisições e R\$3,1 milhões do ativo permanente das novas controladas.

No 1T11, o **CAPEX orgânico** totalizou R\$20,6 milhões, alocados, principalmente, em novos equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. Cerca de R\$10 milhões deste CAPEX orgânico estão relacionados ao projeto de substituição do parque de computadores utilizados por toda a Empresa e seus alunos em uma negociação baseada na escala da operação da Estácio, novamente demonstrando nosso compromisso com a qualidade e sustentabilidade da instituição.

A Estácio também investiu R\$5,9 milhões em **projetos de expansão, revitalizações e melhorias** de unidades, tais como o lançamento da nova unidade no início do ano em São Paulo (Chácara Flora) e as reestruturações e reformas realizadas no Campus Sulacap e no Campus Ibiúna.

Os **investimentos em aquisições** somaram R\$27,2 milhões, em função das aquisições da FAA e da FAL que foram finalizadas no 1T11.

Fluxo de Caixa

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

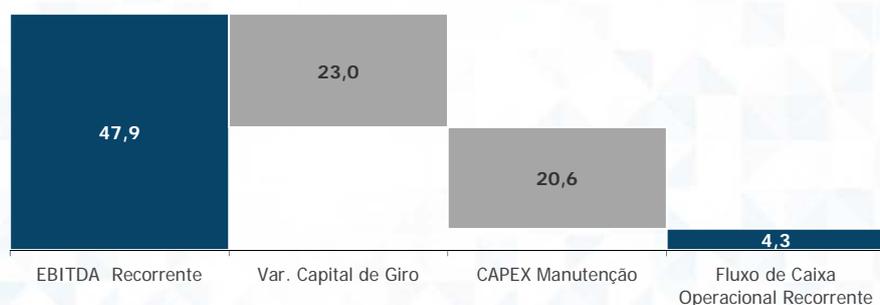
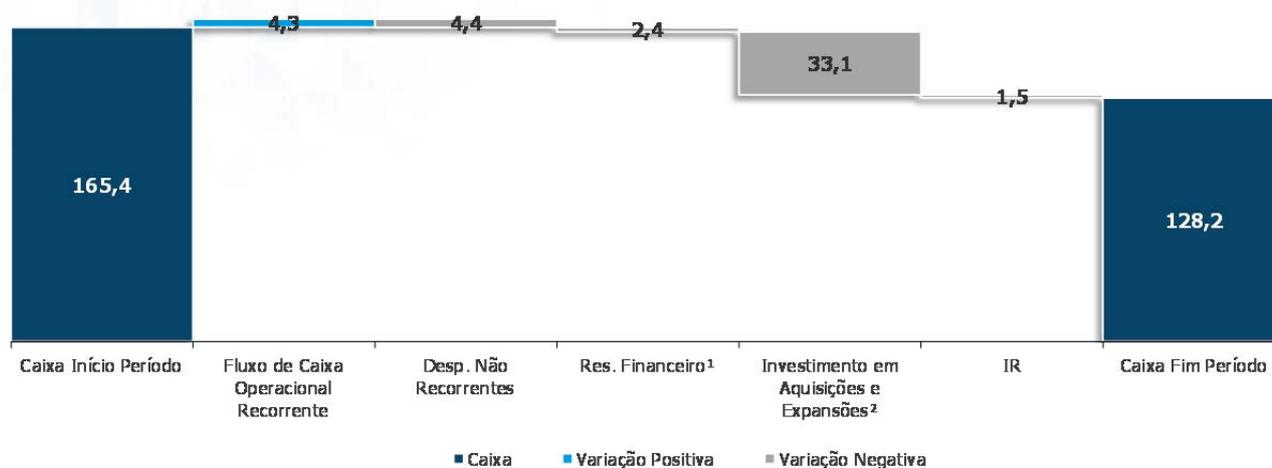


Gráfico 3 – Fluxo de Caixa (R\$ milhões)



¹ Resultado Financeiro excluindo o Resultado Financeiro Operacional (-R\$4,2 milhões) + Financiamentos (+R\$1,8 milhões)

² Composição dos Investimentos: Ágio Aquisições (-R\$15,5 milhões) + Ativo Imobilizado da FAA e FAL (-R\$3,2 milhões) + CAPEX Expansão (-R\$5,9 milhões)

A redução de R\$37,2 milhões no **caixa** da Companhia refere-se principalmente ao CAPEX de expansão de R\$5,9 milhões e aos R\$27,2 milhões das aquisições finalizadas no período (FAA e FAL).

Capitalização e Caixa

Tabela 14 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/03/2010	31/12/2010	31/03/2011
Patrimônio líquido	481,0	585,9	614,2
Empréstimos e financiamentos	4,4	9,5	11,3
Curto prazo	4,2	1,8	4,4
Longo prazo	0,2	7,8	6,9
Caixa e equivalentes	224,5	165,4	128,2
Caixa Líquido	220,1	155,9	116,9

Ao final do 1T11, o **caixa líquido** totalizava R\$116,9 milhões, aplicados conservadoramente em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha.

O **endividamento bruto** de R\$11,3 milhões no 1T11 corresponde basicamente ao contrato FINAME e à capitalização das despesas de *leasing* com equipamentos em cumprimento à Lei 11.638.

Dados das Teleconferências sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 13 de maio de 2011	Data: 13 de maio de 2011
Horário: 10h00 (Brasília) / 09h00 (NY)	Horário: 12h00 (Brasília) / 11h00 (NY)
Telefone de Conexão: +55 (11) 3127-4971	Telefone de Conexão: +1 (412) 317-6776
Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ri	Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ir
Replay: disponível de 13/05 a 20/05/2011	Replay: disponível de 13/05 a 21/05/2011
Telefone de Acesso: +55 (11) 3127-4999	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 55569227	Código de Acesso: 450047#

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	1T10	1T11	Variação
Receita Operacional Bruta	365,4	398,2	9,0%
Mensalidades	362,0	394,5	9,0%
Outras	3,4	3,8	11,8%
Deduções da Receita Bruta	(109,4)	(122,4)	11,9%
Descontos e Bolsas	(98,6)	(111,0)	12,6%
Impostos	(10,8)	(11,4)	5,6%
Receita Operacional Líquida	256,0	275,8	7,7%
Custos dos Serviços Prestados	(168,5)	(177,6)	5,4%
Pessoal	(120,8)	(130,2)	7,8%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(23,6)	(25,1)	6,4%
Material Didático	(2,2)	(3,1)	40,9%
Serviços de terceiros e outros	(12,0)	(10,3)	-14,2%
Custos não recorrentes	(4,3)	(3,4)	-20,9%
Depreciação	(5,5)	(5,5)	0,0%
Lucro Bruto	87,5	98,2	12,2%
(-) Custos não recorrentes	4,3	3,4	-20,9%
Lucro Bruto Recorrente	91,9	101,6	10,6%
Margem Bruta Recorrente	35,9%	36,8%	0,9 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(64,3)	(69,8)	8,6%
Despesas Comerciais	(24,4)	(29,0)	18,9%
PDD	(5,0)	(5,2)	4,0%
Publicidade	(19,4)	(23,7)	22,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(38,0)	(37,1)	-2,4%
Pessoal	(15,9)	(17,8)	11,9%
Outros	(20,7)	(18,3)	-11,6%
Despesas não recorrentes	(1,3)	(1,0)	-23,1%
Depreciação	(1,9)	(3,7)	94,7%
EBIT	23,2	28,4	22,4%
Margem EBIT	9,1%	10,3%	1,2 p.p.
(-) Custos e despesas não recorrentes	5,7	4,4	-22,8%
(-) Resultado financeiro operacional	3,4	5,8	70,6%
EBIT Recorrente	32,3	38,7	19,8%
Margem EBIT Recorrente	12,6%	14,0%	1,4 p.p.
(-) Depreciação e amortização	7,4	9,2	24,3%
EBITDA Recorrente	39,6	47,9	21,0%
Margem EBITDA Recorrente	15,5%	17,4%	1,9 p.p.
Resultado financeiro	2,9	1,6	-44,8%
Depreciação e amortização	(7,4)	(9,2)	24,3%
Resultado das Atividades não continuadas	-	0,2	N.A.
Contribuição social	(0,1)	(0,4)	300,0%
Imposto de renda	(0,4)	(1,1)	175,0%
Lucro Líquido	25,6	28,7	12,1%
Custos e despesas não recorrentes	5,7	4,4	-22,8%
Lucro Líquido Recorrente	31,3	33,1	5,8%
Margem Líquida Recorrente	12,2%	12,0%	-0,2 p.p.

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	31/03/2010	31/12/2010	31/03/2011
Ativo Circulante	381,5	390,4	378,6
Disponibilidades	85,5	44,7	38,8
Títulos e valores mobiliários	139,0	120,7	89,4
Contas a receber	123,7	156,4	179,0
Contas a compensar	0,9	14,5	22,6
Adiantamentos a funcionários/terceiros	4,2	6,2	4,2
Partes relacionadas	0,3	7,1	0,3
Despesas antecipadas	13,7	10,0	16,2
Outros	14,2	30,8	28,1
Ativo Não-Circulante	343,5	414,1	460,8
Realizável a Longo Prazo	33,1	58,7	61,0
Despesas antecipadas	4,3	2,2	1,5
Partes relacionadas	2,8	3,2	-
Depósitos judiciais	23,5	38,1	43,2
Impostos diferidos	2,5	15,3	16,3
Permanente	310,4	355,4	399,8
Investimentos	0,2	7,7	0,2
Imobilizado	192,0	211,0	228,3
Intangível	118,3	136,7	171,3
Total do Ativo	725,0	804,5	839,4
Passivo Circulante	173,5	139,5	146,0
Empréstimos e financiamentos	4,2	1,8	4,4
Fornecedores	17,3	17,8	15,6
Salários e encargos sociais	74,8	58,0	81,0
Obrigações tributárias	14,1	18,9	12,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	26,4	18,9	5,3
Parcelamento de tributos	0,4	0,3	0,3
Dividendos a pagar	30,5	19,2	19,2
Compromissos a pagar	1,3	1,5	4,9
Outros	4,5	3,2	3,1
Exigível a Longo Prazo	70,5	79,1	79,2
Empréstimos e financiamentos	0,2	7,8	6,9
Provisão para contingências	33,0	36,4	34,3
Adiantamento de convênio	22,9	20,7	20,0
Parcelamento de tributos	1,8	1,5	5,1
Provisão para desmobilização de ativos	12,6	12,7	12,9
Outros	0,1	-	0,1
Patrimônio Líquido	481,0	585,9	614,2
Capital social	295,8	360,1	360,1
Reservas de capital	101,8	106,9	107,2
Reservas de lucros	58,1	100,5	100,5
Lucros acumulados	25,6	-	28,7
Dividendo adicional proposto		19,2	19,2
Ajustes acumulados de conversão	(0,3)	(0,4)	(0,1)
Ações em Tesouraria	-	(0,3)	(1,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	725,0	804,5	839,4

Sobre a Estácio

A Estácio é uma das maiores **organizações privada 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
- ◆ Corpo docente altamente qualificado

Gestão Operacional Profissional e Integrada

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

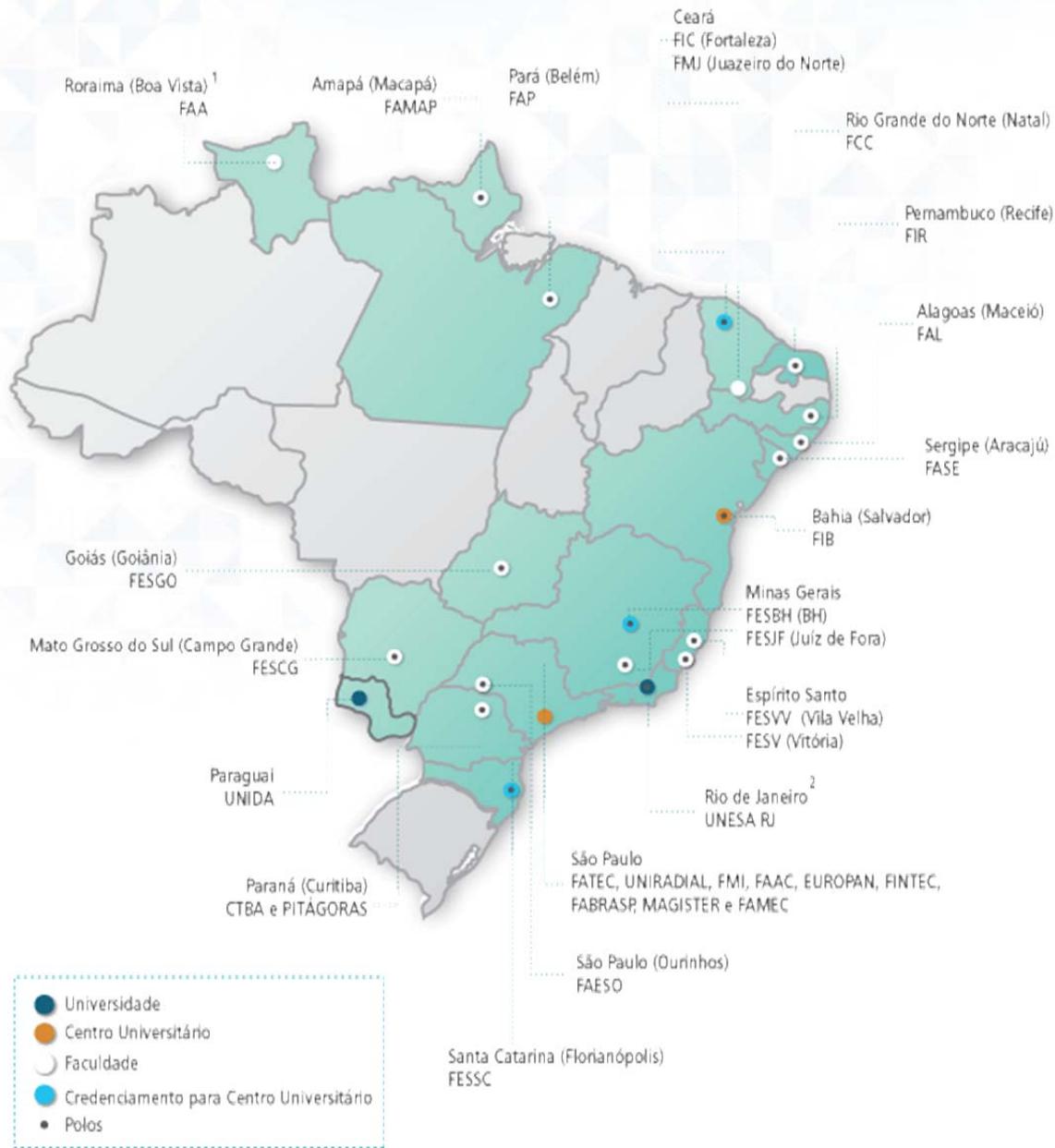
Modelo de Negócio Escalonável

- ◆ 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 março de 2011 a Estácio tinha 241,4 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional e atuação também no Paraguai, conforme mapa a seguir:



1.A FAA possui aproximadamente 4.500 alunos.
 2.O Estado do Rio de Janeiro possui 34 polos credenciados.

Data Base: 31/03/20101