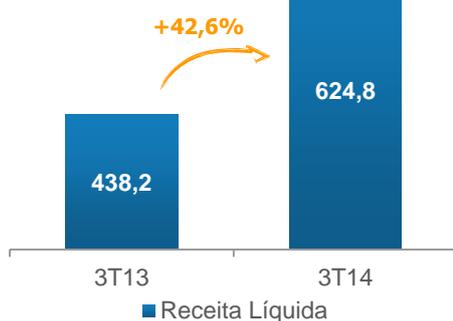


Rio de Janeiro, 06 de novembro de 2014 – A **Estácio Participações S.A.** – “Estácio” ou “Companhia” (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA; OTC: ECPCY) – comunica seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2014 (3T14) em comparação ao mesmo período do ano anterior (3T13). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

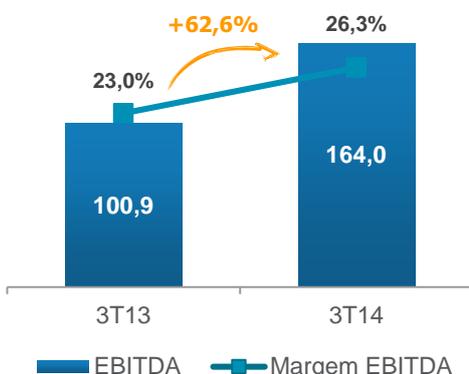
Destaques do Trimestre

(R\$ milhões)

Receita Líquida



EBITDA e Margem EBITDA



Destaques do Resultado:

- A Estácio encerrou o 3T14 com uma **base total** de 468,9 mil alunos, 37,7% acima do 3T13, sendo 326,1 mil matriculados nos cursos presenciais (19,4% sobre o ano anterior), 93,3 mil nos cursos a distância (38,4% acima do 3T13), e 49,5 mil alunos adquiridos (nas modalidades presencial e a distância).
- A **receita operacional líquida** totalizou R\$624,8 milhões no trimestre, um aumento de 42,6% em relação ao 3T13, como resultado do crescimento da base de alunos e da variação positiva no ticket médio presencial.
- O **EBITDA** atingiu R\$164,0 milhões no 3T14, um crescimento de 62,6% em relação ao 3T13, com ganho de 3,3 pontos percentuais de margem.
- O **lucro líquido** somou R\$133,0 milhões no 3T14, um aumento de 54,1% em relação ao mesmo trimestre de 2013. O **lucro líquido por ação** ficou em R\$0,42, um crescimento de 44,8% sobre o 3T13.
- O **fluxo de caixa operacional** no 3T14 foi positivo em R\$74,0 milhões, uma melhora de R\$16,8 milhões em relação ao 3T13.
- Ao final de setembro, a Estácio contava com uma posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R\$434,9 milhões.

ESTC3

(Em 05/11/2014)

Cotação: R\$29,05/ação

Quantidade de Ações: 315.429.884

Valor de Mercado: R\$9,2 bilhões

Free Float: 92%

Contatos de RI:

Flávia de Oliveira

Gerente de RI

+55 (21) 3311-9789

ri@estacioparticipacoes.com

Principais Indicadores

Indicadores Financeiros	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
	3T13	3T14	Variação	3T13	3T14	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	438,2	624,8	42,6%	438,2	583,4	33,1%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	188,1	281,2	49,5%	188,1	258,0	37,2%
Margem Bruta	42,9%	45,0%	2,1 p.p.	42,9%	44,2%	1,3 p.p.
EBIT (R\$ milhões)	84,1	136,9	62,8%	84,1	125,8	49,6%
Margem EBIT	19,2%	21,9%	2,7 p.p.	19,2%	21,6%	2,4 p.p.
EBITDA (R\$ milhões)	100,9	164,0	62,6%	100,9	151,1	49,8%
Margem EBITDA	23,0%	26,3%	3,3 p.p.	23,0%	25,9%	2,9 p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	86,3	133,0	54,1%	86,3	123,6	43,2%
Margem Líquida	19,7%	21,3%	1,6 p.p.	19,7%	21,2%	1,5 p.p.

Indicadores Financeiros	Consolidado		
	9M13	9M14	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.295,0	1.752,1	35,3%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	531,8	751,1	41,2%
Margem Bruta	41,1%	42,9%	1,8 p.p.
EBIT (R\$ milhões)	201,7	331,3	64,3%
Margem EBIT	15,6%	18,9%	3,3 p.p.
EBITDA (R\$ milhões)	254,5	399,5	57,0%
Margem EBITDA	19,7%	22,8%	3,1 p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	199,6	344,8	72,7%
Margem Líquida	15,4%	19,7%	4,3 p.p.

Nota: EBITDA calculado conforme Instrução CVM 527.

Mensagem da Administração

É parte fundamental da **estratégia** da Estácio o conceito de que pretendemos crescer de forma firme e intensa, porém ao mesmo tempo **gradual e sustentável**. Dessa maneira, podemos ter o tempo necessário para seguirmos investindo em fundamentos que garantirão o nosso crescimento, como, por exemplo, a contínua melhoria da nossa qualidade acadêmica e da satisfação dos nossos alunos e, em paralelo, para que consigamos criar e implementar projetos que gerarão diferenciais competitivos no futuro. Tal filosofia requer enorme **disciplina** da nossa parte, pois em momentos onde o cenário externo se mostra favorável, a tentação por movimentos mais agressivos é grande. Por outro lado, esperamos ser capazes de manter um bom ritmo de crescimento mesmo em cenários mais adversos como o que vivemos no Brasil nos últimos meses, uma vez que nos últimos anos abrimos vias que nos permitem caminhar por onde as oportunidades se mostrarem mais atraentes em um dado contexto.

Assim, ficamos muito satisfeitos com mais uma **série de excelentes resultados** nesse terceiro trimestre de 2014, quando, apesar de enfrentarmos um cenário de incertezas no nosso país, continuamos firmes no nosso **ritmo de crescimento** e não abrimos mão de seguir construindo os **nossos diferenciais** para os anos vindouros. Pela **nona vez consecutiva**, concluímos mais um processo de **captação recorde**, compensando o efeito-calendário da realização da Copa do Mundo na taxa de conversão de inscritos para matriculados, sobretudo em grandes cidades, que são a base de nossa operação. Assim, ficamos contentes com os **94,5 mil novos alunos** que decidiram se matricular na Estácio, sendo 67,5 mil no segmento de graduação presencial (5,8% acima do ano passado) e 27,0 mil nos cursos de graduação a distância (29,8% acima do 3T13).

Com isso, a nossa base de alunos de graduação presencial no critério *same shops* cresceu 17,0%, enquanto nossa base de alunos de graduação EAD cresceu 24,2%. Somando os alunos de pós graduação e as aquisições concluídas nos últimos 12 meses (UniSEB, ASSESC, IESAM e Literatus), nossa **base total de alunos** chegou a **469 mil alunos** matriculados em nossos cursos de Ensino Superior, 38% acima do registrado no ano passado.

Todo esse crescimento da base de alunos nos levou a um crescimento expressivo da **Receita Líquida**, que subiu 43% em relação ao 3T13. Desconsiderando aquisições, o crescimento orgânico da receita foi de 33%. Ao mesmo tempo, continuamos controlando com eficiência nossos custos e despesas, de modo que nosso **EBITDA** alcançou R\$164,0 milhões no trimestre, um crescimento de 63% sobre o 3T13, alcançando uma margem de 26,3%, 3,3 pontos percentuais acima do ano passado. Já o **Lucro Líquido** cresceu 54%, para R\$133,0 milhões no 3T14, gerando um Lucro por Ação de R\$0,42, 45% acima do registrado no 3T13. Continuamos a manter um bom nível de geração de caixa, que melhora a cada trimestre, apesar do natural atraso nos trimestres ímpares resultante do processo de aditamento dos contratos do FIES. No terceiro trimestre de 2014 nosso fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$74,0 milhões, totalizando R\$169,9 milhões no 9M14.

Voltando ao tópico das aquisições, após a espera pelas aprovações do CADE e de nossos acionistas em assembleia, iniciamos a integração da maior aquisição da nossa história, a **UniSEB**, que nos traz, além de cerca de 39 mil alunos, um excelente ativo do ponto de vista operacional e acadêmico e, principalmente, nos dá escala e capilaridade para permitir um desenvolvimento ainda mais acelerado da nossa operação de ensino a distância. Também anunciamos, nesse 3T14, a **aquisição da Literatus**, instituição com 4,8 mil alunos e 14,2 mil vagas autorizadas, que marca a nossa **entrada na cidade de Manaus**, uma das praças mais importantes do país onde ainda não estávamos presentes. A partir de agora, passamos a atuar em 21 estados do Brasil, além do Distrito Federal, de modo que seguimos firmes com a nossa estratégia de **pintar o mapa do Brasil** de azul, fazendo pequenas e médias aquisições em praças estratégicas e crescendo a partir dessas plataformas. E nossa estratégia de Expansão não passa apenas por aquisições. Continuamos trabalhando nosso crescimento orgânico via **greenfields** e, neste segundo semestre, abrimos duas novas unidades na linha da expansão orgânica: Venda Nova, em Belo Horizonte, e Bueno, em Goiânia, que vão contribuir para alavancar nossa operação nessas cidades.

Por falar em estratégia, não poderíamos deixar de mencionar os avanços em nossos **Projetos Prioritários** ligados à nossa **Visão 2020**. A **Educare, nossa Universidade Corporativa**, segue ampliando a abrangência de sua operação. A Educare tem três escolas específicas, para o desenvolvimento de seu público interno: Escola de Gestão e Liderança para nossos gestores, Escola de Docência para nossos professores e Escola Funcional para nossos administrativos, a qual, neste ano, priorizou ações de desenvolvimento daqueles que atuam no relacionamento com alunos nas frentes de atendimento (secretaria de alunos, salas de matrícula e negociação) e CSC. Após seis meses em funcionamento, em setembro, foram mais de 12,6 mil inscritos em nossos cursos de capacitação. Ainda falando da nossa Gente, não podemos deixar de mencionar a realização do **VI Fórum Anual Docente**, que reuniu mais de mil docentes da Estácio para dois dias de interação, palestras e troca de experiências em um hotel no Rio de Janeiro.

A área de **Inovação** continua a ganhar robustez com o **Programa NAVE**. Tivemos nosso I Encontro de Startups realizado no nosso Espaço NAVE, cujos primeiros projetos escolhidos estão sendo desenvolvidos em nossa pré-aceleradora. E o programa já começa a dar os primeiros frutos: o projeto Plataforma Saúde, um dos participantes do encontro, que tem como co-fundador Tales Gomes, egresso do curso de marketing da unidade Petrópolis da Estácio, foi um dos contemplados para a Turma 3 do Programa Governamental Startup Brasil e receberá recursos do Governo Federal no valor de 200 mil reais. Ao final desse release, na seção “Principais Fatos Marcantes”, apresentamos em mais detalhes todo o andamento do Programa NAVE.

Nossa Diretoria de **Educação Continuada** segue firme no desenvolvimento de **novas parcerias**. Nesse trimestre, anunciamos um importante acordo estratégico com o portal iG, um dos maiores da Internet brasileira, que recebe atualmente mais de 33 milhões de visitas mensais. Pelo acordo, o portal “Você Aprende Mais”, nossa marca de Cursos Livres, será responsável pela gestão e operação dos cursos do **iG Educação**, vertical de Educação do iG. Além disso, firmamos outra importante parceria estratégica com o

Open English, que a partir de agora oferece o conteúdo dos cursos de inglês do Você Aprende Mais, agregando qualidade e reconhecimento ao nosso portal de cursos de curta duração e aumentando o leque de opções para os nossos alunos, que desse modo podem obter uma formação cada vez mais completa.

É importante citar também as iniciativas que vão **agregar valor à nossa Marca**. O projeto de **Branding**, realizado em conjunto com a consultoria Thymus, segue delineando os atributos e valores para a nossa Marca. Após dois anos de diagnóstico e preparação, estamos prontos para darmos início a todo o esforço necessário para que a Estácio se torne a primeira marca de Educação verdadeiramente nacional, presente em todo o território brasileiro. Continuamos também com nosso programa de **Responsabilidade Social Corporativa**, cujo portal oficial na internet acaba de ser lançado, onde todos poderão acompanhar nossas ações sociais corporativas. Mantemos e intensificamos nosso **apoio ao Esporte**. Além das dezenas de jovens atletas e do time de basquete do Flamengo que recebem apoio da Estácio, nesse trimestre nos tornamos a “Universidade Oficial dos Jogos Olímpicos Rio 2016”, assumindo a responsabilidade pelo treinamento de mais de 120 mil voluntários que trabalharão no evento. Também estamos juntos da mais nova expedição da Família Schurmann, que, além da exposição da nossa marca por todo o Brasil, propicia um intercâmbio de natureza científica com nossos alunos e professores.

É por isso que reforçamos nossa satisfação com nossos resultados operacionais em 2014 e também com todas as iniciativas que conduzimos em busca da construção da Estácio do futuro. Seguimos confiantes na entrega de um resultado sólido no último trimestre de 2014, ao mesmo tempo em que reforçamos a nossa convicção de que teremos **um 2015 com ainda mais entregas de resultados**. Afinal, além de todos os nossos esforços internos a fim de melhorar a nossa operação e crescer de modo sustentável, são vários os sinais que vem de fora e apontam um **cenário favorável**: a demanda segue aquecida (vide quantidade de inscritos no ENEM), as políticas públicas vitoriosas ligadas à Educação devem prosseguir no 2º mandato do Governo de Dilma Rousseff, o PNE (Plano Nacional de Educação) foi aprovado com o conceito do investimento de 10% do PIB em Educação, e, após a recente disputa no 2º turno das Eleições no nosso país, o tema “Educação” segue mais em evidência do que nunca.

Em suma, trata-se de uma situação análoga à uma composição ferroviária. Levamos tempo para preparar a máquina e ganhar ritmo e velocidade enquanto levávamos a nossa Instituição por um profundo *turnaround*, mas a partir do momento em que saímos da inércia e ganhamos velocidade, temos seguido constantes através dos altos e baixos do caminho. E, agora que atingimos uma boa velocidade e estamos “a todo o vapor”, nos sentimos confiantes porque sabemos como é difícil parar uma locomotiva em movimento.

Base de Alunos

A Estácio encerrou o processo de captação e renovação do 3T14 com uma base total de alunos de 468,9 mil (37,7% acima do registrado no 3T13), dos quais 326,1 mil matriculados nos cursos presenciais e 93,3 mil nos cursos de ensino a distância, além dos 49,5 mil alunos adquiridos nos últimos 12 meses. No conceito *same-shops*, isto é, desconsiderando os alunos adquiridos (referentes a UniSEB, ASSESC, IESAM e Literatus), apresentamos um sólido crescimento orgânico de 23,2%. Mais detalhes sobre a base de alunos da UniSEB podem ser encontradas na seção dedicada à adquirida.

Vale mencionar que o número de campi da Estácio aumentou não apenas como resultado das aquisições mencionadas acima, mas também graças à abertura de dois novos *campi* em processos de expansão com natureza orgânica, em praças onde já operávamos: a unidade Venda Nova, em Belo Horizonte (MG), e a unidade Bueno, em Goiânia (GO).

Tabela 1 – Base de Alunos Total*

Em mil	3T13	3T14	Var.
Presencial	273,0	326,1	19,5%
Graduação	259,2	303,3	17,0%
Pós-graduação	13,8	22,8	65,2%
EAD	67,4	93,3	38,4%
Graduação	63,1	78,4	24,2%
Pós-graduação	4,3	14,9	246,5%
Base de Alunos same shops	340,4	419,4	23,2%
Aquisições nos últimos 12 meses	-	10,2	N.A.
UniSEB	-	39,3	N.A.
Base de Alunos Total - Final	340,4	468,9	37,7%
Número de Campi	79	84	6,3%
Alunos Presenciais por Campus	3.456	3.882	12,3%
Número de Pólos	52	163	213,5%
Alunos EAD por Pólo	1.296	780	-39,8%
Alunos EAD por Pólo (ex-Uniseb)	1.296	1.794	38,4%

Nota: Aquisições dos últimos 12 meses referem-se aos alunos da ASSESC, IESAM e Literatus. A UniSEB encontra-se destacada em uma linha individual.

Ao final de setembro, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 315,7 mil alunos, 21,8% a mais do que no mesmo período do ano anterior. No conceito *same shops*, desconsiderando os alunos de graduação presencial da UniSEB, ASSESC, IESAM e Literatus, apresentamos um robusto crescimento orgânico de 17,0%.

A **captação da graduação presencial** atingiu a marca de 67,5 mil novos alunos, caracterizando mais um ciclo de captação recorde, nosso nono consecutivo, mesmo em um ano atípico, cujo calendário foi impactado pela Copa do Mundo do Brasil. A nossa **taxa de renovação** de matrículas ficou em 88,6%, permanecendo relativamente estável, caindo 0,3 p.p. em relação ao 3T13.

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

Em mil	3T13	3T14	Var.
Saldo Inicial de Alunos	233,6	280,9	20,2%
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses (até 2T)	-	(0,9)	N.A.
(-) Formandos	(13,8)	(13,8)	0,0%
Base Renovável	219,8	266,2	21,1%
(+) Captação	63,8	67,5	5,8%
(-) Não Renovação	(24,4)	(30,4)	24,7%
Base de Alunos same shops	259,2	303,3	17,0%
(+) Aquisições nos últimos 12 meses (até 3T)	-	10,2	N.A.
(+) UniSEB (graduação presencial)	-	2,2	N.A.
Saldo Final de Alunos	259,2	315,7	21,8%

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 67,5% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 105,7 mil alunos, impulsionada pela consolidação da base de alunos da UniSEB. Cabe ressaltar o crescimento no conceito *same shops*, que foi de sólidos 24,2%. Tal resultado veio como fruto de mais uma excelente **captação de alunos de graduação EAD**, que trouxe 27,0 mil novos alunos para base de ensino a distância, um crescimento expressivo de 29,8% em relação ao 3T13.

A **taxa de renovação** do segmento de graduação EAD apresentou melhora de 0,2 p.p., mantendo a tendência de melhora gradual nesse indicador. Vemos também um aumento significativo no número de formandos no ensino a distância, acompanhando o processo de maturação da base de alunos após o lançamento dos nossos cursos EAD no segundo semestre de 2009.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

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

Em mil	3T13	3T14	Var.
Saldo Inicial de Alunos	54,0	66,6	23,3%
(-) Formandos	(1,0)	(2,4)	140,0%
Base Renovável	53,0	64,2	21,1%
(+) Captação	20,8	27,0	29,8%
(-) Não Renovados/evasão	(10,7)	(12,8)	19,6%
Base de Alunos <i>same shops</i>	63,1	78,4	24,2%
(+) UniSEB (graduação EAD)	-	27,3	N.A.
Saldo Final de Alunos	63,1	105,7	67,5%

Pronatec

Fechamos o 3T14 com cerca de 12,6 mil alunos matriculados nos cursos técnicos do Pronatec, modalidade Bolsa-Formação, que oferece aos alunos bolsas de estudo custeadas pelo Governo, referentes aos alunos ao 1º Edital de 2014. Registramos uma evasão de cerca de 47% dos alunos originalmente matriculados pelo 1º Edital (evasão inicial de 28%, sem reposição de alunos como originalmente previsto). Importante notar que este número não está incluído no saldo total de alunos de ensino superior detalhado na seção “Base de Alunos”.

Desse modo, no 3T14, os cursos do Pronatec geraram uma receita líquida de R\$14,9 milhões, com R\$22,0 milhões no acumulado do ano, para um ticket médio de cerca de R\$353.

Os 12,3 mil alunos matriculados pelo 2º Edital do Pronatec só começaram as aulas a partir de 15 de setembro, de modo que terão suas receitas contabilizadas apenas no 4T14.

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R\$624,8 milhões no 3T14, um aumento de 42,6%, em função do crescimento orgânico de 23,2% na base de alunos, da variação positiva do ticket médio presencial, assim como da integração do resultado das adquiridas, da oferta dos cursos do Pronatec e dos alunos vindos do Grupo Galileo pelo programa de transferência assistida. No conceito *same shops*, desconsiderando as aquisições recentes, a receita operacional líquida apresentou sólido crescimento orgânico de 33,1% no trimestre.

Tabela 4 – Composição da Receita Operacional

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Receita Operacional Bruta	657,4	912,3	38,8%	1.886,1	2.528,2	34,0%
Mensalidades	650,5	881,4	35,5%	1.866,4	2.473,2	32,5%
Pronatec	-	23,5	N.A.	-	33,3	N.A.
Outras	6,8	7,5	10,3%	19,7	21,8	10,7%
Deduções da Receita Bruta	(219,2)	(287,6)	31,2%	(591,1)	(776,2)	31,3%
Descontos e Bolsas	(192,2)	(246,5)	28,3%	(522,8)	(664,4)	27,1%
Impostos	(18,0)	(27,0)	50,0%	(54,4)	(73,5)	35,1%
FGEDUC	(8,9)	(14,1)	58,4%	(14,1)	(38,4)	172,3%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	29,2%	27,0%	-2,2 p.p.	27,7%	26,3%	-1,4 p.p.
Receita Operacional Líquida	438,2	624,8	42,6%	1.295,0	1.752,1	35,3%

Para os cálculos do ticket médio apresentados a seguir, tanto do presencial quanto do EAD, não incluímos nem os alunos nem a receita dos alunos de pós-graduação com parceiros, visto que o ticket médio do repasse para a Estácio é muito mais baixo do que o da pós-graduação regular, o que acabaria distorcendo o comparativo. Também não incluímos a UniSEB no cálculo, visto que na modalidade EAD há o repasse aos polos, o que também distorceria o cálculo do ticket médio.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

No 3T14, o **ticket médio presencial** apresentou aumento de 13,0%, acima da inflação prevista para o ano, refletindo nossa capacidade contínua de repassar preços de modo sustentável. Novamente, pelas mesmas razões detalhadas para o aumento no primeiro semestre, tal resultado é explicado pela nossa política de reposicionamento de preços em algumas praças específicas, bem como por um efeito mix que, entre outros fatores, decorre da escolha que os alunos do FIES vem fazendo por cursos de maior valor agregado, notoriamente nas áreas de Engenharia e Saúde.

Tabela 5 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 3T14 – Presencial (Ex-UniSEB)

Em mil	3T13	3T14	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	259,2	313,5	20,9%
(-) Evasão	(9,2)	(14,4)	56,5%
(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita	250,0	299,1	19,6%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	13,8	17,1	23,9%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	263,8	316,2	19,8%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	597,4	788,9	32,1%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(198,9)	(249,3)	25,3%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	398,4	539,6	35,4%
Ticket Médio Presencial (R\$)	503,6	569,0	13,0%

Nota: O cálculo do ticket médio não considera receitas e deduções da Academia do Concurso e do Pronatec.

O **ticket médio EAD**, por sua vez, apresentou redução de 13,2% no 3T14. Tal resultado decorre: i) do crescimento de quase 30% de nossa captação o que impactou diretamente ticket do trimestre devido ao maior volume de isenções de mensalidades para conversão das matrículas de ingressantes; ii) do crescimento significativo da base de alunos de pós-graduação (aumento de 84,3%); iii) dos já mencionados efeitos recorrentes de reposicionamento de preço dos cursos a distância em algumas praças, a fim de adequar nossos valores às realidades de cada local; e iv) da base de alunos cursando o “EAD Mais” (opção que dilui a matriz curricular do curso e, conseqüentemente, o valor ao longo de mais dois semestres), que, além do efeito maturação, obteve uma forte captação neste trimestre.

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 3T14 – EAD (Ex-UniSEB)

Em mil	3T13	3T14	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	63,1	78,4	24,2%
(-) Evasão	(2,3)	(2,7)	17,4%
(=) Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita	60,8	75,7	24,5%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	4,3	7,6	76,7%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	65,1	83,3	28,0%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	58,2	65,9	13,2%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(20,0)	(23,5)	17,5%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	38,2	42,4	11,0%
Ticket Médio EAD (R\$)	195,5	169,7	-13,2%

Custo dos Serviços Prestados

No 3T14, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou melhora de 2,6 p.p. em relação ao registrado no mesmo trimestre do ano passado, principalmente em função dos ganhos:

- (i) de 1,0 p.p. em “Aluguéis”, que alcançou 7,5% da receita operacional líquida, em função dos ganhos de diluição que buscamos obter nessa rubrica e em linha com o resultado obtido no 1S14;
- (ii) de 0,8 p.p. na linha de Pessoal, refletindo o ganho de eficiência na gestão do custo docente, mais do que compensando o efeito negativo de acordos e condenações trabalhistas (R\$5,5 milhões acima do 3T13);
- (iii) de 0,6 p.p. na linha de “Material Didático”.

Tabela 7 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(238,1)	(322,7)	35,5%	(727,8)	(952,0)	30,8%
Pessoal	(178,0)	(248,8)	39,8%	(548,8)	(735,7)	34,1%
Pessoal e encargos	(151,8)	(211,5)	39,3%	(459,8)	(614,4)	33,6%
INSS	(26,2)	(37,3)	42,4%	(89,1)	(121,4)	36,3%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(37,2)	(46,6)	25,3%	(102,8)	(129,7)	26,2%
Material didático	(9,2)	(9,4)	2,2%	(32,1)	(37,3)	16,2%
Serviços de terceiros e outros	(13,7)	(17,9)	30,7%	(44,1)	(49,3)	11,8%

Tabela 8 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-54,3%	-51,7%	2,6 p.p.	-56,2%	-54,3%	1,9 p.p.
Pessoal	-40,6%	-39,8%	0,8 p.p.	-42,4%	-42,0%	0,4 p.p.
Pessoal e encargos	-34,7%	-33,9%	0,8 p.p.	-35,5%	-35,1%	0,4 p.p.
INSS	-6,0%	-6,0%	0,0 p.p.	-6,9%	-6,9%	0,0 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-8,5%	-7,5%	1,0 p.p.	-7,9%	-7,4%	0,5 p.p.
Material didático	-2,1%	-1,5%	0,6 p.p.	-2,5%	-2,1%	0,4 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-3,1%	-2,9%	0,2 p.p.	-3,4%	-2,8%	0,6 p.p.

Tabela 9 – Reconciliação do Custo

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(238,1)	(322,7)	35,5%	(727,8)	(952,0)	30,8%
(+) Depreciação	(12,0)	(20,8)	73,3%	(35,4)	(48,9)	38,1%
Custos dos Serviços Prestados	(250,1)	(343,5)	37,3%	(763,2)	(1.001,0)	31,2%

Lucro Bruto

Tabela 10 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Receita operacional líquida	438,2	624,8	42,6%	1.295,0	1.752,1	35,3%
Custos dos serviços prestados	(250,1)	(343,5)	37,3%	(763,2)	(1.001,0)	31,2%
Lucro Bruto	188,1	281,2	49,5%	531,8	751,1	41,2%
(-) Depreciação	12,0	20,8	73,3%	35,4	48,9	38,1%
Lucro Bruto Caixa	200,1	302,0	50,9%	567,2	800,0	41,0%
Margem Bruta Caixa	45,7%	48,3%	2,6 p.p.	43,8%	45,7%	1,9 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

No 3T14, a linha de **despesas comerciais** representou 7,3% da receita líquida, apresentando um ganho de 2,0 p.p. em virtude de uma melhora expressiva de 2,3 p.p. na linha de PDD, que reflete uma melhora orgânica significativa nessa rubrica e o bom trabalho de recuperação da carteira de recebíveis.

Fazemos também um provisionamento para a inadimplência futura de alunos FIES, que é registrado em nossa linha de PDD. Ao final do 3T14, a distribuição de alunos FIES era de 84% com FGEDUC e 16% com fiador. Mais detalhes sobre como fazemos esse provisionamento para os alunos que utilizam o financiamento podem ser encontrados no “Anexo I”, ao final desse release (pág. 30).

No 3T14, as **despesas gerais e administrativas** representaram 14,7% da receita líquida, uma piora de 1,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, basicamente em função de uma perda de 1,8 p.p. em “Pessoal”, em função do maior volume de outorgas relativas aos nossos programa de remuneração baseado em ações (plano de *stock options* e Incentivo de Longo Prazo, aprovado na Assembleia Geral do início do ano), considerando, sobretudo, o lançamento do 6º programa de *stock options*, que contemplou uma nova outorga para toda a diretoria executiva a partir de julho de 2014. Além disso, seguimos linearizando a distribuição das provisões para bônus referente ao exercício de 2014.

Tabela 11 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(99,1)	(138,0)	39,3%	(312,7)	(400,5)	28,1%
Despesas Comerciais	(40,8)	(45,9)	12,5%	(139,9)	(175,3)	25,3%
PDD	(18,0)	(11,5)	-36,1%	(62,8)	(64,0)	1,9%
Publicidade	(22,9)	(34,4)	50,2%	(77,1)	(111,3)	44,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(58,3)	(92,1)	58,0%	(172,8)	(225,2)	30,3%
Pessoal	(27,8)	(52,5)	88,8%	(86,9)	(117,9)	35,7%
Pessoal e encargos	(25,4)	(47,5)	87,0%	(77,2)	(104,5)	35,4%
INSS	(2,5)	(5,0)	100,0%	(9,7)	(13,3)	37,1%
Outros	(30,5)	(39,5)	29,5%	(85,9)	(107,3)	24,9%
Serviços de terceiros	(12,2)	(16,4)	34,4%	(36,6)	(45,9)	25,4%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	(0,3)	(0,3)	0,0%	(0,9)	(1,2)	33,3%
Material de consumo	(0,5)	(0,8)	60,0%	(1,4)	(1,8)	28,6%
Provisão para contingências	(1,7)	(0,4)	N.A.	(3,7)	1,8	-148,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,4	5,6	27,3%	11,4	13,7	20,2%
Outras	(20,2)	(27,2)	34,7%	(54,7)	(74,0)	35,3%
Depreciação	(4,8)	(6,3)	31,3%	(17,3)	(19,3)	11,6%

Tabela 12 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

% em relação à receita operacional líquida	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	-22,6%	-22,1%	0,5 p.p.	-24,1%	-22,9%	1,2 p.p.
Despesas Comerciais	-9,3%	-7,3%	2,0 p.p.	-10,8%	-10,0%	0,8 p.p.
PDD	-4,1%	-1,8%	2,3 p.p.	-4,8%	-3,7%	1,1 p.p.
Publicidade	-5,2%	-5,5%	-0,3 p.p.	-6,0%	-6,4%	-0,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-13,3%	-14,7%	-1,4 p.p.	-13,3%	-12,9%	0,4 p.p.
Pessoal	-6,4%	-8,4%	-2,0 p.p.	-6,7%	-6,7%	0,0 p.p.
Pessoal e encargos	-5,8%	-7,6%	-1,8 p.p.	-6,0%	-6,0%	0,0 p.p.
INSS	-0,6%	-0,8%	-0,2 p.p.	-0,8%	-0,8%	0,0 p.p.
Outros	-7,0%	-6,3%	0,7 p.p.	-6,6%	-6,1%	0,5 p.p.
Serviços de terceiros	-2,8%	-2,6%	0,2 p.p.	-2,8%	-2,6%	0,2 p.p.
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	-0,1%	0,0%	0,1 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Material de consumo	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Provisão para contingências	-0,4%	-0,1%	0,3 p.p.	-0,3%	0,1%	0,4 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,0%	0,9%	-0,1 p.p.	0,9%	0,8%	-0,1 p.p.
Outras	-4,6%	-4,4%	0,2 p.p.	-4,2%	-4,2%	0,0 p.p.
Depreciação	-1,1%	-1,0%	0,1 p.p.	-1,3%	-1,1%	0,2 p.p.

EBITDA

No 3T14, nosso **EBITDA** alcançou R\$164,0 milhões, um aumento de 62,6%, para uma **margem EBITDA** de 26,3%, 3,3 p.p. acima do registrado no 3T13, em função sobretudo aos ganhos de eficiência que obtivemos nas linhas de custos e despesas gerais e administrativas, além da consolidação das empresas adquiridas. Nesse contexto, apresentamos mais um trimestre consecutivo de expansão consistente e sustentável de nossas margens operacionais, sem sobressaltos, permitindo à Companhia que siga melhorando aspectos qualitativos do negócio no mesmo ritmo do crescimento da nossa operação.

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

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Receita Operacional Líquida	438,2	624,8	42,6%	1.295,0	1.752,1	35,3%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(238,1)	(322,7)	35,5%	(727,8)	(952,0)	30,8%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(99,1)	(138,0)	39,3%	(312,7)	(400,5)	28,1%
EBITDA	100,9	164,0	62,6%	254,5	399,5	57,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>23,0%</i>	<i>26,3%</i>	<i>3,3 p.p.</i>	<i>19,7%</i>	<i>22,8%</i>	<i>3,1 p.p.</i>

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas nos últimos doze meses, o EBITDA do 3T14 somou R\$151,1 milhões, para um aumento orgânico de 49,7% e uma margem EBITDA de 25,9%, 2,9 p.p. acima do registrado no 3T13.

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

Em R\$ milhões	3T13	3T14 ex-aquisições	Variação
Receita Operacional Líquida	438,2	583,4	33,1%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(238,1)	(306,4)	28,7%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(99,1)	(125,9)	27,0%
EBITDA	100,9	151,1	49,7%
Margem EBITDA	23,0%	25,9%	2,9 p.p.

Resultado Financeiro

Tabela 15 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
Receitas Financeiras	21,5	22,9	6,5%	44,6	85,7	92,2%
Multas e juros recebidos por atraso	3,8	4,6	21,1%	7,0	11,6	65,7%
Rendimentos de aplicações financeiras	15,3	11,5	-24,8%	34,9	50,1	43,6%
Outras	2,4	6,8	183,3%	2,7	24,0	788,9%
Despesas Financeiras	(15,7)	(32,7)	108,3%	(40,1)	(65,3)	62,8%
Despesas bancárias	(1,8)	(2,4)	33,3%	(5,2)	(7,7)	48,1%
Juros e encargos financeiros	(7,9)	(15,6)	97,5%	(20,5)	(32,6)	59,0%
Descontos financeiros	(5,3)	(13,1)	147,2%	(10,0)	(19,0)	90,0%
Outras	(0,7)	(1,6)	128,6%	(4,5)	(6,0)	33,3%
Resultado Financeiro	5,8	(9,8)	N.A.	4,5	20,4	353,3%

No 3T14, o resultado financeiro foi negativo em R\$9,8 milhões, o que representa uma piora de R\$15,6 milhões em relação ao 3T13, basicamente em função: (i) do aumento de R\$7,8 milhões na linha de descontos financeiros, reflexo do maior volume de negociações no período; e (ii) do aumento de R\$7,7 milhões na linha de juros e encargos financeiros, em função principalmente do pagamento de juros e principal referentes à segunda linha de empréstimo tomada junto ao IFC.

Lucro Líquido

Tabela 16 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
EBITDA	100,9	164,0	62,6%	254,5	399,5	57,0%
Resultado Financeiro	5,8	(9,8)	N.A.	4,5	20,4	353,3%
Depreciação	(16,8)	(27,1)	61,3%	(52,7)	(68,2)	29,4%
Contribuição social	(1,0)	1,4	N.A.	(1,9)	(1,9)	0,0%
Imposto de renda	(2,6)	4,4	N.A.	(4,7)	(5,0)	6,4%
Lucro Líquido	86,3	133,0	54,1%	199,6	344,8	72,7%
Número de ações	295,1	315,4	6,9%	295,1	315,4	6,9%
Lucro por ação (R\$)	0,29	0,42	44,8%	0,68	1,09	60,3%

No 3T14, nosso **lucro líquido** totalizou R\$133,0 milhões, um aumento de 54,1% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, como resultado do aumento de 42,6% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento expressivo do nosso EBITDA, conforme detalhado acima.

No 3T14, nosso **lucro por ação** ficou em R\$0,42, um aumento de 44,8% em relação ao 3T13.

Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com o resultado do trimestre das instituições adquiridas nos últimos doze meses (UniSEB, ASSESC, IESAM e Literatus). Esse detalhamento será mantido até 12 meses após a data de cada aquisição para possibilitar o devido acompanhamento do desempenho da Companhia no conceito same shops. As aquisições realizadas há mais de 12 meses já estão consolidadas em nosso resultado.

Tabela 17 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 3T14

Em R\$ milhões	ASSESC	IESAM	Literatus	UniSEB	Total
Receita Líquida	1,5	11,1	3,9	24,9	41,4
Lucro Bruto	0,1	6,6	1,5	15,0	23,2
Margem Bruta	6,7%	59,5%	38,5%	60,4%	56,1%
EBITDA	0,1	4,0	0,6	8,2	12,9
Margem EBITDA	6,7%	36,0%	15,4%	33,1%	31,3%
Lucro Líquido	0,1	2,4	2,6	4,4	9,5
Margem Líquida	6,7%	21,6%	66,7%	17,5%	22,9%

UniSEB

Nessa seção, apresentamos o resultado operacional da UniSEB *standalone* e detalhamos o status atual do seu processo de integração.

No 3T14, a **base de alunos da UniSEB** totalizou 39,3 mil alunos, distribuídos conforme a tabela abaixo. Esse número ficou em linha com o registrado no final de 2013, quando a base total de alunos da UniSEB totalizou 38,7 mil alunos. Apesar de estarmos gradativamente alavancando a captação da operação, já com bastante sucesso nesse primeiro ciclo pós-integração (cerca de 4,7 mil novos alunos matriculados), cabe notar que tivemos um número elevado de formaturas (cerca de 3 mil alunos), plenamente de acordo com as nossas expectativas para esse primeiro momento, dada a maturidade da base da UniSEB.

Tabela 18 – Base de Alunos da UniSEB

Em mil	3T14
Graduação Presencial	2,2
Graduação EAD	27,3
Pós Graduação	6,6
Pós Graduação FGV	1,8
Extensão	1,0
Pronatec	0,4
Base Total de Alunos da Uniseb	39,3

No 3T14, a **receita operacional líquida** da Uniseb totalizou R\$24,9 milhões, conforme tabela abaixo. Já o **EBITDA** da Instituição somou R\$8,2 milhões no 3T14, resultando em uma **margem EBITDA** consolidada de 33,1%, já contribuindo para beneficiar o resultado consolidado da Estácio.

Tabela 19 – Demonstração de Resultados da UniSEB para o 3T14

Em R\$ milhões	3T14 Cons.
Receita Operacional Bruta	30,7
Deduções da Receita Bruta	(5,8)
Receita Operacional Líquida	24,9
Custo Caixa dos Serviços Prestados	(8,5)
Pessoal	(6,7)
Aluguéis, condomínio e IPTU	(1,0)
Material Didático	(0,4)
Serviços de terceiros e outros	(0,3)
Lucro Bruto Caixa	16,4
Margem Bruta	65,9%
Despesas Comerciais	(2,5)
PDD	(1,9)
Publicidade	(0,7)
Despesas Gerais e Administrativas	(5,6)
Pessoal	(2,6)
Outros	(3,0)
EBITDA	8,2
Margem EBITDA	33,1%
Resultado financeiro	(1,2)
Depreciação e amortização	(1,4)
Contribuição social	(0,3)
Imposto de renda	(1,0)
Lucro Líquido	4,4
Margem Líquida	17,5%

Integração UniSEB

Demos início ao processo de integração imediatamente após o fechamento da aquisição, em 1º de Julho de 2014, priorizando a tomada de controle das operações administrativas e financeiras, e iniciando o diagnóstico detalhado das operações visando a integração de processos, sistemas e pessoas ao modelo Estácio.

As principais operações de BackOffice da UniSEB (Financeiro, Suprimentos e Contabilidade) já estão integradas ao CSC Estácio, restando poucas ações para a completa migração.

De imediato, investimos na intensificação de ações voltadas à captação da graduação EAD:

- Mídia de rádio e TV nas praças da UniSEB em que a Estácio não tinha presença;
- Captação para polos UniSEB também através do website da Estácio;
- Transferência do endereço de 12 polos para unidades próprias da Estácio.

Iniciamos a primeira onda de migração com a implantação do nosso sistema de gestão SAP para toda a UNISEB e com a transferência dos alunos dos polos migrados para unidades Estácio já para nossos sistemas acadêmicos, processos esses que foram concluídos com sucesso no final do 3T14. Iniciamos também a matrícula de ingressantes de alguns dos polos da UniSEB já no sistema da Estácio. O sucesso desta etapa garante maior confiabilidade para executarmos as futuras migrações dos demais polos e alunos. A segunda onda de migração, que abrangerá uma maior quantidade de pólos, será iniciada em novembro, visando a operação nos sistemas acadêmicos da Estácio já no 1º semestre de 2015. Teremos ainda uma 3ª onda de migração, para os polos e alunos remanescentes (aproximadamente 20% da base), que deverá ocorrer no 2º semestre de 2015, garantindo assim um processo de integração robusto e sem rupturas.

Simultaneamente, iniciamos o processo de unificação das matrizes dos cursos de graduação a distância, somando o que Estácio e UniSEB possuem de melhor. Estas ações envolverão ajustes em materiais didáticos e no processo de avaliação, e trarão como benefícios:

- Melhor aproveitamento e redução de custos com material didático;
- Ganhos de escala na gestão acadêmica e na aplicação das aulas.

Em paralelo a estas ações, o processo de autorização dos novos polos UniSEB continua junto ao MEC e, assim que autorizados, iniciarão operações já nos sistemas da Estácio.

Cabe destacar que estreiamos, neste 3T14, a oferta do curso de Medicina no campus em Ribeirão Preto, com 76 vagas e uma relação de 15,7 candidatos por vaga.

Em outubro, iniciamos a captação de alunos para o 1º semestre de 2015, focando em cursos mais alinhados às demandas do mercado e com matrizes nacionais Estácio, visando manter a qualidade dos cursos historicamente ofertados, porém com maior competitividade em preço. Esperamos, com isso, o aumento da captação em comparação ao 1º semestre de 2014.

A UniSEB também passou a oferecer cursos do Pronatec em 2014, participando dos dois editais do ano, com aulas iniciadas em abril e setembro, respectivamente.

Entre as demais ações, já iniciadas, podemos citar:

- Planejamento da migração de alunos de graduação presencial para os sistemas da Estácio;
- Migração da folha de pagamento para o sistema de folha da Estácio;
- Planejamento da integração dos cursos de pós-graduação, cursos livres e Pronatec, também visando a otimização de recursos operacionais e pedagógicos.

Estamos muito felizes com o processo de integração e com o que temos encontrado no ativo adquirido. O time que veio com a UniSEB é ótimo, assim como o nível acadêmico e a experiência em temas que ainda pretendemos conhecer melhor aqui na Estácio, como por exemplo na área da edição de livros e material didático. Nossa estratégia é combinar o melhor de cada empresa, para assim oferecer um retorno excelente para os nossos alunos e conseqüentemente para os nossos investidores.

FIES

A **base de alunos FIES** alcançou 121,2 mil alunos no fim do 3T14, um aumento de 67,0% sobre o 3T13 e de 9,8% sobre o 2T14, representando 38,4% da nossa base de alunos de graduação presencial.

Continuamos com a nossa política de usar o FIES de forma responsável, buscando incentivar o uso do financiamento para alunos com dificuldades de pagamento, tornando-o uma importante ferramenta no combate à evasão e ajudando a garantir a sustentabilidade do programa no longo prazo. Conforme comentado nos ciclos anteriores, o FIES não tem sido um *driver* primário para a atração de alunos para a Estácio, de modo que, no nosso caso, tem sido muito mais natural utilizar o programa para alunos que, ao chegarem ao ensino superior, descubrem que poderão não ter condições de chegar ao final do curso com seus próprios recursos.

Tabela 20 – Base de Alunos FIES

Em mil	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	Var.
Alunos de Graduação Presencial	259,2	239,4	302,8	280,9	315,7	21,8%
Alunos FIES	72,6	76,1	102,1	110,4	121,2	67,0%
% de Alunos FIES	28,0%	31,8%	33,7%	39,3%	38,4%	10,4 p.p.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber de alunos líquido** (mensalidades e acordos), incluindo recebíveis e receita líquida do FIES, ficou em 83 dias, um aumento de 7 dias em relação ao 2T14, muito em função do ciclo de adesão de alunos ao FIES, que se concentra nos trimestre ímpares. Desse modo, ao final de setembro, tínhamos ainda cerca de 7,6 mil alunos em processo de adesão ao FIES. Temos que ressaltar também que o processo de aditamento de alunos FIES encontra-se atrasado, em função de problemas operacionais no SisFIES em agosto, além do impacto pontual da Copa do Mundo no calendário acadêmico do segundo semestre de 2014.

Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ex-FIES ficou em 81 dias, uma redução de 8 dias em relação ao 2T14 e um aumento de 2 dias em relação ao 3T13.

Continuamos aumentando nossos esforços para melhorar nosso prazo de recebimento, buscando não apenas converter alunos com dificuldades financeiras para o FIES, mas também garantir a arrecadação dos alunos fora do programa. Vemos esse indicador como uma grande oportunidade de melhora, com bom potencial para passar a mostrar evolução em ciclos próximos.

Tabela 21 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Contas a Receber Bruto	440,9	423,8	528,4	520,9	641,5
FIES	100,2	78,9	147,2	128,6	222,2
Mensalidades de alunos	263,3	289,4	305,3	329,0	333,5
Cartões a receber	31,4	25,3	32,9	28,3	38,5
Acordos a receber	46,0	30,2	43,0	35,0	47,4
Créditos a identificar	(1,9)	0,8	(1,3)	(4,1)	(6,8)
Saldo PDD	(83,9)	(90,0)	(92,0)	(93,1)	(101,7)
Contas a Receber Líquido	355,1	334,6	435,2	423,7	533,0
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.656,7	1.731,0	1.856,0	2.001,5	2.315,5
Dias do Contas a Receber Líquido	77	70	84	76	83
Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)	1.162,1	1.162,0	1.173,2	1.191,7	1.381,7
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES e Receita FIES	79	79	88	89	81

Nota: A Receita Líquida acumulada para os últimos 12 meses está anualizada inclusive para as três adquiridas consolidadas no trimestre: UniSEB, IESAM e Literatus (R\$127,4 milhões).

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

Prazo médio de recebimento - FIES	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Contas a Receber FIES	100,2	78,9	147,2	128,6	222,2
Contas a Compensar FIES	0,3	44,4	63,6	82,4	50,0
Receita FIES (Últimos 12 meses)	512,7	593,9	716,5	853,9	983,0
Dedução FGEDUC (Últimos 12 meses)	(18,1)	(24,9)	(33,7)	(44,1)	(49,2)
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	494,6	569,0	682,8	809,8	933,8
Dias do Contas a Receber FIES	73	78	111	94	105
Dias do Contas a Receber FIES Ajustado	73	50	78	58	86

Nota: Reportamos dois cálculos para o PMR FIES: com e sem o ajuste para o novo cronograma de recebimento do repasse dos leilões de recompra dos certificados. De modo que, desde o 4T13, incluímos no cálculo do PMR FIES Ajustado do trimestre os créditos a compensar, que são efetivamente recebidos apenas nos primeiros dias do mês subsequente.

No 3T14, o **contas a receber FIES** ficou em R\$222,2 milhões, um aumento de R\$93,6 milhões em relação ao 2T14, um reflexo normal da concentração do processo de aditamento dos contratos de financiamento no início do semestre letivo, além do próprio aumento da base de alunos FIES.

O **contas a compensar** apresentou redução de R\$32,4 milhões no 3T14, caindo para R\$50,0 milhões. Desde que o FNDE (Fundo Nacional para o Desenvolvimento da Educação, órgão responsável pela gestão do processo do FIES) formalizou o novo cronograma dos leilões de recompra mensais, que vinha sendo praticado de fato desde o final de 2013, o recebimento dos valores referentes à recompra dos certificados vem ocorrendo apenas nos primeiros dias do mês subsequente, de modo que o saldo da nossa rubrica de contas a compensar fica mais alto no fechamento dos trimestres, apesar de o recebimento dos valores ocorrer poucos dias depois. No 3T14, o valor que ficou pendente para recebimento em setembro foi de R\$50,0 milhões (enquanto em julho esse montante foi de R\$81,4 milhões). O prazo médio de recebimento do FIES, ajustado para esse novo cronograma de recebimento, alcançou 86 dias.

Tabela 23 – Movimentação do Contas a Receber FIES*

Contas a Receber FIES (R\$ milhões)	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Saldo Inicial	77,3	100,2	78,9	147,2	128,6
(+) Receita Líquida FIES	167,2	171,4	225,7	289,6	296,3
(-) Repasse	135,3	180,9	146,5	293,8	190,6
(-) PDD FIES	9,4	11,1	10,8	14,5	14,8
(+) Adquiridas	0,4	-0,7	-	-	2,6
Saldo Final	100,2	78,9	147,2	128,6	222,2

Tabela 24 – Movimentação do Contas a Compensar FIES*

Contas a Compensar FIES (R\$ milhões)	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Saldo Inicial	0,5	0,3	44,4	63,6	82,4
(+) Repasse	135,3	180,9	146,5	293,8	190,6
(-) Impostos	52,2	50,7	40,5	70,8	70,2
(-) Recompra em leilão	83,3	86,2	86,8	204,3	152,8
Saldo Final	0,3	44,4	63,6	82,4	50,0

Tabela 25 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	3T13	%	3T14	%
FIES	100,2	23%	222,2	35%
A vencer	90,6	21%	108,6	17%
Vencidas até 30 dias	62,6	14%	71,9	11%
Vencidas de 31 a 60 dias	34,3	8%	39,3	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	9,7	2%	24,2	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	59,6	14%	73,7	11%
Vencidas há mais de 180 dias	83,9	19%	101,7	16%
TOTAL	440,9	100%	641,5	100%

Tabela 26 – Aging dos Acordos a Receber

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	3T13	%	3T14	%
A vencer	28,9	40%	28,6	60%
Vencidas até 30 dias	2,6	11%	2,6	6%
Vencidas de 31 a 60 dias	1,3	6%	2,4	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	0,9	7%	2,0	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	5,0	19%	5,3	11%
Vencidas há mais de 180 dias	7,2	16%	6,5	14%
TOTAL	46,0	100%	47,4	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto	10%		7%	

* Não considera acordos com cartões de crédito

Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, nesse trimestre seguimos com um baixo percentual de acordos em relação à nossa carteira de recebíveis, com apenas 7% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos, 3 p.p. abaixo do apresentado no 3T13. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 27% do total de acordos, ou seja, apenas 2,1% do total de nossa carteira de recebíveis.

Nossos critérios continuam rígidos, claros e objetivos, segundo os quais provisionamos 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES. As tabelas 27 e 28 demonstram como a nossa PDD é constituída e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

(*) Informações não revisadas pelos auditores

Tabela 27 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R\$ milhões	31/12/2013	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	30/09/2014
TOTAL	90,0	153,8	(82,0)	71,7	(60,1)	101,7

Tabela 28 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	30/09/2014
Complemento da provisão	71,7
PDD das empresas adquiridas	(10,7)
Total	61,0

Investimento (CAPEX e Aquisições)

Tabela 29 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	3T13	3T14	Variação	9M13	9M14	Variação
CAPEX Total¹	32,6	59,5	82,5%	76,3	127,5	67,1%
Manutenção	16,2	37,0	128,4%	42,5	81,1	90,8%
Discricionário e Expansão	16,4	22,5	37,2%	33,8	46,4	37,3%
Modelo de Ensino	1,7	1,5	-11,8%	5,7	4,8	-15,8%
Nova Arquitetura de TI	3,2	3,7	15,6%	8,8	8,7	-1,1%
Projetos de Integração	-	0,5	N.A.	0,4	0,9	125,0%
Projeto Tablet	6,9	6,1	-11,6%	12,1	13,1	8,3%
Parque de Computadores	0,6	1,7	183,3%	0,6	1,7	183,3%
Expansão	4,0	8,9	122,5%	6,2	17,1	175,8%
Aquisições	-	948,4	N.A.	26,9	949,2	3428,6%

¹Excluindo ágio e investimentos em aquisições.

O **CAPEX total (ex-aquisições)** no 3T14 ficou em R\$59,5 milhões, 82,5% acima do registrado no 3T13, refletindo nossas iniciativas para maior linearização do CAPEX ao longo do ano, evitando assim uma concentração de investimentos no 4º trimestre do ano, em comparação com exercícios anteriores.

Nesse contexto, o **CAPEX de manutenção** totalizou R\$37,0 milhões nesse trimestre, um aumento de 128,4% em relação ao apresentado no 3T13, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. Investimos também cerca de R\$1,5 milhão no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$6,1 milhões no Projeto *Tablet*; e R\$3,7 milhões na aquisição de hardware e no desenvolvimento do nosso projeto de revisão da arquitetura de T.I., que visa substituir os nossos sistemas acadêmicos legados e também adequar o nosso hardware para o crescimento da Companhia.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R\$8,9 milhões no 3T14 e referem-se a investimentos realizados em novas unidades, expansões em unidades já existentes e novas salas, já com foco no ciclo de captação de 2015, visando sempre melhor acomodar o crescimento da nossa base de alunos.

Na linha de **aquisições**, temos como principais investimentos o pagamento relativo à aquisição da UniSEB, realizado parte em caixa (R\$308,8 milhões) e parte pela emissão de 17.853.127 ações ordinárias da Estácio. Além disso, cabe lembrar aqui que também concluímos no período as aquisições da IESAM e da Literatus.

Capitalização e Caixa

Tabela 30 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	30/09/2013	30/06/2014	30/09/2014
Patrimônio líquido	1.528,3	1.752,0	2.420,8
Caixa e disponibilidades	806,1	787,4	434,9
Endividamento bruto	(318,7)	(312,8)	(392,3)
Empréstimos bancários	(280,0)	(269,0)	(290,9)
Curto prazo	(29,1)	(16,2)	(26,3)
Longo prazo	(250,9)	(252,8)	(264,6)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(30,0)	(36,0)	(82,4)
Parcelamento de tributos	(8,7)	(7,9)	(19,0)
Caixa / Dívida líquida	487,3	474,6	42,6

No fim de setembro, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava R\$434,9 milhões, aplicados conservadoramente em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha. O **endividamento** bancário de R\$290,9 milhões corresponde basicamente 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 cerca de R\$20 milhões do segundo financiamento) 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\$82,4 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto**, que totalizou R\$392,3 milhões no encerramento do trimestre. Dessa forma, o **caixa líquido** da Estácio ficou em R\$42,6 milhões no encerramento do 3T14.

Fluxo de Caixa

A seguir, apresentamos as principais linhas do nosso fluxo de caixa no trimestre, em duas visões: com e sem o ajuste para o novo cronograma de recebimento das recompras do FIES, que foi formalizado pelo FNDE no 2T14. Com o novo cronograma, os valores dos leilões de recompra usualmente realizados no final de cada mês passam a ser recebidos de fato apenas nos primeiros dias do mês subsequente. Desse modo, os valores que se acumularam em nosso Contas a Compensar ao final dos trimestres e foram recebidos no mês subsequente foram: R\$44,0 milhões em dezembro, R\$63,1 milhões em março, R\$81,4 milhões em junho e R\$50,0 milhões em setembro.

Tabela 31 – Fluxo de Caixa (não ajustado)

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	3T13	3T14	9M13	9M14
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	89,9	127,1	206,2	351,7
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	42,6	53,6	132,8	147,4
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	132,5	180,7	339,0	499,1
Variações nos ativos e passivos:	(42,7)	(47,2)	(147,3)	(201,7)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	89,8	133,5	191,6	297,4
CAPEX (Ex-Aquisições)	(32,6)	(59,5)	(76,3)	(127,5)
Fluxo de caixa operacional (FCO):	57,2	74,0	115,3	169,9
Outras atividades de investimentos:	(2,2)	(957,9)	(33,7)	(963,6)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	55,1	(883,9)	81,6	(793,8)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	8,9	531,6	584,0	489,8
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	64,2	(352,1)	665,6	(303,8)
Caixa no início do exercício	741,9	787,4	140,5	739,2
Aumento nas disponibilidades	64,2	(352,1)	665,6	(303,8)
Caixa no final do exercício	806,1	435,4	806,1	435,4

Tabela 32 – Fluxo de Caixa (ajustado)

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	3T13	3T14	9M13	9M14
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	89,9	127,1	206,2	351,7
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	42,6	53,6	132,8	147,4
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	132,5	180,7	339,0	499,1
Variações nos ativos e passivos:	(42,7)	(78,7)	(147,3)	(195,7)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	89,8	102,0	191,6	303,4
CAPEX (Ex-Aquisições)	(32,6)	(59,5)	(76,3)	(127,5)
Fluxo de caixa operacional (FCO):	57,2	42,5	115,3	175,9
Outras atividades de investimentos:	(2,2)	(957,9)	(33,7)	(963,6)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	55,1	(915,4)	81,6	(787,8)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	8,9	531,6	584,0	489,8
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	64,2	(383,6)	665,6	(297,8)
Caixa no início do exercício	741,9	868,9	140,5	783,2
Aumento nas disponibilidades	64,2	(383,6)	665,6	(297,8)
Caixa no final do exercício	806,1	485,4	806,1	485,4

No 3T14, tivemos um **fluxo de caixa operacional** positivo em R\$74,0 milhões, R\$16,8 milhões acima do apresentado no mesmo trimestre de 2013. Ajustando para o novo cronograma de repasses, que beneficia muito mais os trimestres pares dado o fluxo de aditamento e maior recebimento nesses trimestres, o **fluxo de caixa operacional ajustado** totalizou R\$42,5 milhões no 3T14, considerando o recebimento dos leilões de recompra que ocorreram em julho e outubro nos meses de suas competências, junho e setembro respectivamente.

Além disso, cabe destacar aqui que o processo de aditamento dos alunos FIES encontra-se atrasado nesse trimestre, em função do impacto no calendário acadêmico causado pela Copa do Mundo e de problemas operacionais no SisFIES em agosto, o que acabou prejudicando a variação do capital de giro no 3T14, mas deve beneficiar a geração de caixa do 4T14.

No 9M14, nosso **fluxo de caixa operacional** foi positivo em R\$169,9 milhões, uma melhora na geração de caixa de R\$54,5 milhões. Já o **fluxo de caixa operacional ajustado** alcançou a marca de R\$175,9 milhões, R\$60,5 milhões acima do registrado no mesmo período do ano passado. Nossa geração de caixa ainda maior em 2014 confirma nossa crescente capacidade de melhora nesse indicador ao longo dos anos.

A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R\$133,5 milhões no 3T14, R\$43,7 milhões acima do apresentado no 3T13. No 9M14, a **geração de caixa operacional antes de CAPEX** somou R\$297,4 milhões, R\$105,7 milhões acima do mesmo período do 9M13.

Principais Fatos Marcantes

Aquisição da Literatus

FACULDADE LITERATUS A Faculdade Literatus, com duas unidades em Manaus, agora faz parte do Grupo Estácio. Com a aquisição, de R\$48 milhões, a Estácio aumentou a sua presença no território nacional e passou a operar em 21 estados e no Distrito Federal, marcando a nossa entrada nessa cidade que era uma das principais praças estratégicas onde ainda não estavam presentes.

A Literatus tem 22 cursos de graduação, 25 pós-graduação e IGC (índice Geral de Cursos) igual a 3 (numa escala de 1 a 5). Atualmente a instituição tem cerca de 4,8 mil alunos matriculados, sendo que o número total de vagas que podem ser oferecidas, incluindo todos os cursos, é de 14,2 mil vagas.

“A chegada da Estácio ao Amazonas é um momento especial na história da Estácio. Nos nossos planos de expansão, Manaus era a prioridade número um. Vamos levar para a cidade o ensino inovador, inclusivo e de compromisso com a empregabilidade que já oferecemos na Região, em nossas unidades em Belém, Macapá e Boa Vista”, afirmou o presidente da Estácio, Rogério Melzi.

Estácio realiza VI Fórum Anual de Docentes



Esse evento, que tem como propósito a capacitação, o reconhecimento e a valorização do corpo docente, ocorreu nos dias 6 e 7 de agosto, no Rio de Janeiro. O tema da edição foi “Todo lugar é lugar de estudar”. As atividades enfocaram as ações necessárias para que as instituições de ensino deixem de ser vistas apenas como um espaço de transmissão de informação. A programação incluiu, além de palestras, exposição de projetos institucionais e apresentação das melhores práticas pedagógicas.

Mais de mil professores participaram, selecionados pela excelência no desenvolvimento de práticas educacionais que contribuem de forma efetiva para o processo de aprendizagem.



Você Aprende Mais será responsável pelo iG Educação



A Diretoria de Educação Continuada acaba de firmar uma importante parceria estratégica para a Estácio. A partir de agora, o portal Você Aprende Mais, a plataforma de Cursos Livres da Estácio, será responsável pela gestão da operação e cursos do **iG Educação**, vertical de educação do portal iG, um dos maiores da Internet brasileira, que atualmente recebe mais de 33 milhões de visitas mensais. Completando a parceria, temos também a participação da WebAula, tradicional parceiro da Estácio na linha das tecnologias Educacionais, e atualmente responsável pelo sistema LMS (*Learning Management System*) utilizado pelos nossos alunos.

Com a parceria, o iG ajuda aqueles que possuem pouco tempo livre e necessitam conciliar trabalho, estudos e outras atividades rotineiras. Entre outras facilidades, o iG Educação possibilita ao aluno montar os próprios horários de estudos de maneira flexível, de forma que preencha os poucos momentos livres que terá para se dedicar de qualquer lugar, com conexão à Internet.

Além de oferecer certificado emitido pela Estácio, a oferta de cursos no iG Educação também contemplará conteúdos de parceiros reconhecidos em sua área de conhecimento como referência, todos eles selecionados cuidadosamente para que a experiência do aluno seja a melhor possível.

Além dos potenciais benefícios nos nossos resultados, essa parceria tem um tom simbólico por representar uma convergência apontada por especialistas do mundo todo como uma tendência para o médio e longo prazos, entre **Educação** (Estácio), **Mídia** (iG) e **Tecnologia** (WebAula).

Você pode acessar o novo portal iG Educação nesse endereço: <http://ig.voceaprendemais.com.br>.

Foco em Inovação

- I Encontro Startup NAVE



Em junho, realizamos o I Encontro Startup NAVE - Núcleo de Aceleração e Valorização da Estácio, no prédio Venezuela. O evento contou com a participação de especialistas que já fazem a mentoria dos alunos empreendedores dentro do âmbito do Programa NAVE. Estavam presentes mais de 100 empreendedores, donos de startups e profissionais, além dos diretores da Estácio, Marcos Lemos, Gilberto Castro e Marcos Noll, e do Presidente Rogério Melzi.



O evento iniciou com cada mentor se apresentando e contando, brevemente, suas experiências e currículos. Em seguida, foi aberto o momento de *networking* com um *coffee break*, seguido por uma fala do nosso presidente, Rogério Melzi.

Logo depois, Gustavo Caetano, presidente da Samba Tech e da ABS – Associação Brasileira de Startups, eleito como TR 35 do MIT, prêmio concedido pela instituição aos profissionais inovadores com menos de 35 anos e também considerado um dos 50 mais inovadores do mundo digital brasileiro, palestrou em seguida sobre o tema “Inove ou morra tentando”. Com estilo inovador e ousado, que surpreendeu a todos os que estavam presentes no evento com suas idéias, percepções e conhecimento do ramo, Gustavo já compartilhou suas experiências em eventos no MIT, ONU e NASDAQ.

- Programa Startup NAVE começa mostrar resultados

E o programa NAVE já começa a dar os primeiros frutos: o Projeto **Plataforma Saúde**, um dos participantes do Programa Startup NAVE, que tem como co-fundador Tales Gomes, egresso do curso de Marketing da unidade Petrópolis da Estácio, foi um dos contemplados para a Turma 3 do Programa Programa Governamental Startup Brasil e receberá recursos do Governo Federal no valor de 200 mil reais. “Eu os conheci quando fui mentora do 1º Startup Weekend Favela no Morro da Providência, e depois eles foram selecionados entre 70 outros projetos de startups para pré-aceleração da NAVE. É uma grande vitória e inspiração para outros alunos empreendedores na Estácio”, declarou Lindália Reis, Diretora de Inovação da Estácio.

O Plataforma Saúde foi escolhido entre milhares de inscritos depois de ser avaliado pelo Comitê Julgador, formado por representantes do Governo, academia e mercado em relação a quatro critérios: modelo de negócios, solução, equipe e mão-dupla.

Para receber os recursos do programa, a startup, que leva serviços de diagnóstico através de tecnologias móveis para comunidades sem acesso a saúde deverá, a partir da publicação do resultado no Diário Oficial da União, fechar acordo com uma das aceleradoras apoiadas pelo Programa.

"Os recursos do programa Startup Brasil vão permitir que a gente leve o Plataforma Saúde para mais pessoas, gerando mais impacto social, que é nosso objetivo final sempre", afirma o co-fundador da empresa, Tales Gomes.

Conheça o site do projeto: www.plataformasaude.net.br.

- Olimpíada Game Center



Em 2014, foi lançada a Olimpíada Game Center Estácio, uma competição baseada no nosso ambiente de jogos para fixação de conhecimento, reforço de aprendizagem e simulação situacional do mercado de trabalho. O Game Center Estácio, que já conta com cinco *games* diferentes, além de ser um ambiente que promove o conhecimento e o complemento ao processo de aprendizagem fora da sala de aula, também incentiva a competição entre os alunos, que são premiados em uma final nacional.

Todos os alunos da Estácio, de qualquer curso ou período, podem acessar o ambiente. Ao final de cada semestre, os melhores do ranking de cada jogo concorrem a prêmios. Desde a primeira edição da Olimpíada Games Center Estácio no segundo semestre de 2013, os jogos já contaram com a participação de mais de 12 mil alunos. Na temporada 2014.1, mais de 1.200 jogadores foram classificados para a semifinal nacional, que ocorreu simultaneamente em 75 unidades. Posteriormente, o Espaço NAVE recebeu os 30 alunos finalistas representando 19 unidades para a grande final.

Estácio, a Universidade oficial dos Jogos Olímpicos 2016



A Estácio será a principal parceira na área de treinamentos dos Jogos Olímpicos Rio 2016 e será responsável pela capacitação dos 120 mil voluntários que vão trabalhar no evento esportivo. No total, a Estácio vai criar 1.600 conteúdos de cursos diferentes. São módulos de 4 a 12 horas de duração com temas determinados pelo Comitê Organizador, como “Orientações de Serviços” e “Liderança”. Mas a maior parte dos cursos vai tratar das instalações das Olimpíadas, onde acontecerão as competições das 94 modalidades esportivas.

De fevereiro a maio de 2015, tem início a fase de seleção dos voluntários, que será feita pelo Comitê Organizador. A Estácio vai ceder suas instalações em 10 cidades que serão pontos de inscrição dos voluntários de todo o Brasil: Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador, Brasília, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Belém, Fortaleza e Recife. E de fevereiro a julho de 2016, começa o treinamento dos voluntários para os Jogos Olímpicos Rio 2016. Estão previstos cursos presenciais, online ou híbridos, dependendo do tema. Parte dos treinamento será dada pelos professores da Estácio e parte pelas equipes do Comitê Organizador.

“Assim como os Jogos Olímpicos são a expressão máxima da excelência alcançada pelos atletas após anos de preparo e desenvolvimento técnico, a Estácio se dedica há 45 anos ao ensino de adultos e à promoção de sua ascensão profissional. Não tenho dúvida de que, ao longo de todos esses anos, nossa instituição tem contribuído para a formação de cidadãos melhores e para o desenvolvimento sustentável das comunidades onde atuamos, com reflexos significativos no desenvolvimento e no progresso do Brasil. Especificamente sobre o Rio de Janeiro, nosso compromisso com o desenvolvimento da cidade está no nosso DNA. Investimos na cidade desde que nascemos e os cariocas reconhecem nossa relação com o Rio”, destaca o presidente da Estácio, Rogério Melzi.



Apoio ao Esporte: Expedição da Família Schurmann

No dia 21 de setembro, a Família Schurmann se lançou ao mar para a Expedição Oriente, patrocinada pela Estácio. A expedição traz inovações, várias delas no Veleiro KAT, construído pensando na sustentabilidade e na utilização eficiente de água e energia no veleiro.

Partindo de Itajaí (SC), os Schurmann vão passar por Ushuaia, Brisbane, Auckland e diversas outras regiões, portos e cidades do mundo na sua rota até a China. Os navegadores pretendem ainda realizar pesquisas científicas e produzir um documentário.



Como forma de aquecimento, nos dias 25 (Guarujá) e 30 de agosto (Rio de Janeiro), alunos e colaboradores embarcaram em uma velejada com os Schurmann. O Capitão Vilfredo e a Gerência de Comunicação e Sustentabilidade receberam a tripulação Estácio para o passeio, repleto de boas histórias e um almoço a bordo. Os alunos foram selecionados através de um concurso cultural realizado em conjunto com a equipe de Marketing da Estácio.

“O Sr. Vilfredo Schurmann é um grande homem e nos passou uma lição de vida maravilhosa, foi um grande aprendizado passar essas horas ao lado dele e ouvir suas histórias únicas!” disse Ana Paula, uma das alunas contempladas, estudante de unidade Tom Jobim.

Responsabilidade Social Corporativa

Neste trimestre avançamos na consolidação do programa **Estácio na Escola** buscando apoiar políticas públicas e projetos já existentes junto às secretarias de educação e também dos grandes municípios nos quais estamos presentes. O **Estácio na Escola** foi mais uma alavanca de apoio para estimular jovens estudantes do Ensino Médio a se interessarem cada vez mais pelos seus estudos e pela possibilidade de transformarem-se em futuros professores. Nesse contexto, destacamos nossas Mostras de Licenciaturas em Letras e Educação Física que aconteceram nas cidades de Nova Friburgo (RJ) impactando cerca de 60 alunos; em Porto Alegre (RS) com 90 alunos impactados; Aracaju (SE) com 130 alunos participantes; Juiz de Fora (MG) com 170 alunos e ainda Salvador (BA) com mais 320 alunos impactados. Temos a ambição de ampliar este programa para trabalhar outras Licenciaturas e atingir escolas em todos os estados nos quais a marca Estácio está presente.

Além disso, lançamos no último mês nosso portal de **Responsabilidade Social Corporativa – Educar para Transformar**. Confira em: <http://portal.estacio.br/educar-para-transformar/>.

Prêmio Estácio de Jornalismo 2014



A Estácio anunciou, no dia 24 de setembro, em cerimônia no Rio de Janeiro, os nove vencedores do Prêmio Estácio de Jornalismo – edição 2014. A premiação reuniu cerca de 80 profissionais de comunicação de todas as regiões do Brasil. Veículos como Folha de S.Paulo, Estadão, TV Globo, Rádio CBN figuraram entre os grandes campeões. Um total de R\$100 mil foi distribuído entre os vencedores de oito categorias e o vencedor do Grande Prêmio principal.

A jornalista do Estado de S.Paulo, Ana Sacoman, vencedora do prêmio principal - Grande Prêmio Estácio de Jornalismo - com a série de reportagens “Especial USP 80 anos”, reafirmou a necessidade da cobertura da educação no jornalismo. “O prêmio ajuda a manter a educação em pauta. Falar sobre educação é um desafio. Há um ano escrevo sobre educação e aprendo todo dia coisas novas. Não podemos perder esse espaço e esse prêmio vem para incentivar tanto a imprensa nacional quanto a regional a continuarem falando de educação, investigando e dando espaço a este setor. O papel do repórter em educação é fiscalizador também”, afirmou a repórter do Estadão.

O prêmio deste ano superou o número de trabalhos inscritos em todas as edições. Com 261 reportagens concorrentes, a edição 2014 registrou um aumento de 23% em relação ao ano de 2013, que havia recebido o maior número de inscrições (211) até então. No total, 126 veículos de imprensa de 20 estados e do Distrito Federal participaram desta edição. Ao longo do ano, a divulgação do prêmio gerou cerca de 100 matérias em veículos top de 14 estados diferentes. A valoração total da premiação em mídia espontânea foi de R\$ 300 mil.

Criado em 2011, o Prêmio Estácio de Jornalismo tem o objetivo de fomentar a cobertura jornalística sobre o Ensino Superior, ampliando o debate e aumentando sua importância para o desenvolvimento do país. Desde sua criação, mais de 500 jornalistas e profissionais de imprensa já participaram, com mais de 760 reportagens inscritas, considerando as mídias impressa, internet, TV e rádio. Foram 103 vencedores (entre concorrentes individuais e equipes) e 229 veículos participantes até o momento.

Conheça mais sobre o prêmio no site www.premioestaciodejornalismo.com.br.

Dados da Teleconferência sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 07 de novembro de 2014 (sexta-feira)	Data: 07 de novembro de 2014 (sexta-feira)
Horário: 10h00 (Brasília) / 07h00 (US ET)	Horário: 11h30 (Brasília) / 08h30 (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 14/11	Replay: disponível até 18/11
Telefone: +55 (11) 3127-4999	Telefone: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: 54268201	Código de Acesso: 10054090

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Estácio são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Demonstração de Resultados em IFRS

Em R\$ milhões	Consolidado			Excluindo aquisições nos últimos 12 meses		
	3T13	3T14	Variação	3T13	3T14	Variação
Receita Operacional Bruta	657,4	912,3	38,8%	657,4	862,1	31,1%
Mensalidades	650,5	881,4	35,5%	650,5	833,0	28,1%
Pronatec	-	23,5	N.A.	-	22,6	N.A.
Outras	6,8	7,5	10,3%	6,8	6,5	-4,4%
Deduções da Receita Bruta	(219,2)	(287,6)	31,2%	(219,2)	(278,7)	27,1%
Descontos e Bolsas	(192,2)	(246,5)	28,3%	(192,2)	(239,3)	24,5%
Impostos	(18,0)	(27,0)	50,0%	(18,0)	(25,4)	41,1%
FGEDUC	(8,9)	(14,1)	58,4%	(8,9)	(14,1)	58,4%
Receita Operacional Líquida	438,2	624,8	42,6%	438,2	583,4	33,1%
Custos dos Serviços Prestados	(250,1)	(343,5)	37,3%	(250,1)	(325,4)	30,1%
Pessoal	(178,0)	(248,8)	39,8%	(178,0)	(235,5)	32,3%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(37,2)	(46,6)	25,3%	(37,2)	(44,9)	20,7%
Material Didático	(9,2)	(9,4)	2,2%	(9,2)	(9,0)	-2,2%
Serviços de terceiros e outros	(13,7)	(17,9)	30,7%	(13,7)	(17,1)	24,6%
Depreciação	(12,0)	(20,8)	73,3%	(12,0)	(18,9)	57,5%
Lucro Bruto	188,1	281,2	49,5%	188,1	258,0	37,2%
Margem Bruta	42,9%	45,0%	2,1 p.p.	42,9%	44,2%	1,3 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(104,0)	(144,3)	38,8%	(104,0)	(132,2)	27,1%
Despesas Comerciais	(40,8)	(45,9)	12,5%	(40,8)	(43,1)	5,6%
PDD	(18,0)	(11,5)	-36,1%	(18,0)	(9,6)	-46,7%
Publicidade	(22,9)	(34,4)	50,2%	(22,9)	(33,5)	46,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(58,3)	(92,1)	58,0%	(58,3)	(82,8)	42,0%
Pessoal	(27,8)	(52,5)	88,8%	(27,8)	(47,9)	72,3%
Outros	(30,5)	(39,5)	29,5%	(30,5)	(34,9)	14,4%
Depreciação	(4,8)	(6,3)	31,3%	(4,8)	(6,3)	31,3%
EBIT	84,1	136,9	62,8%	84,1	125,8	49,6%
Margem EBIT	19,2%	21,9%	2,7 p.p.	19,2%	21,6%	2,4 p.p.
(+) Depreciação	16,8	27,1	61,3%	16,8	25,2	50,0%
EBITDA	100,9	164,0	62,6%	100,9	151,1	49,8%
Margem EBITDA	23,0%	26,3%	3,3 p.p.	23,0%	25,9%	2,9 p.p.
Resultado financeiro	5,8	(9,8)	N.A.	5,8	(9,6)	N.A.
Depreciação e amortização	(16,8)	(27,1)	61,3%	(16,8)	(25,2)	50,0%
Contribuição social	(1,0)	1,4	N.A.	(1,0)	1,8	N.A.
Imposto de renda	(2,6)	4,4	N.A.	(2,6)	5,5	N.A.
Lucro Líquido	86,3	133,0	54,1%	86,3	123,6	43,2%
Margem Líquida	19,7%	21,3%	1,6 p.p.	19,7%	21,2%	1,5 p.p.

Em R\$ milhões	Consolidado		
	9M13	9M14	Variação
Receita Operacional Bruta	1.886,1	2.528,2	34,0%
Mensalidades	1.866,4	2.473,2	32,5%
Pronatec	-	33,3	N.A.
Outras	19,7	21,8	10,7%
Deduções da Receita Bruta	(591,1)	(776,2)	31,3%
Descontos e Bolsas	(522,7)	(664,3)	27,1%
Impostos	(54,4)	(73,5)	35,1%
FGEDUC	(14,1)	(38,4)	N.A.
Receita Operacional Líquida	1.295,0	1.752,1	35,3%
Custos dos Serviços Prestados	(763,2)	(1.001,0)	31,2%
Pessoal	(548,8)	(735,7)	34,1%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(102,8)	(129,7)	26,2%
Material Didático	(32,2)	(37,4)	16,1%
Serviços de terceiros e outros	(44,1)	(49,3)	11,8%
Depreciação	(35,4)	(48,9)	38,1%
Lucro Bruto	531,8	751,1	41,2%
Margem Bruta	41,1%	42,9%	1,8 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(330,0)	(419,8)	27,2%
Despesas Comerciais	(139,9)	(175,3)	25,3%
PDD	(62,8)	(64,0)	1,9%
Publicidade	(77,1)	(111,3)	44,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(172,8)	(225,2)	30,3%
Pessoal	(86,9)	(117,9)	35,7%
Outros	(85,9)	(107,3)	24,9%
Depreciação	(17,3)	(19,3)	11,6%
EBIT	201,7	331,3	64,3%
Margem EBIT	15,6%	18,9%	3,3 p.p.
(+) Depreciação	52,8	68,2	29,2%
EBITDA	254,5	399,5	57,0%
Margem EBITDA	19,7%	22,8%	3,1 p.p.
Resultado financeiro	4,5	20,4	353,3%
Depreciação e amortização	(52,8)	(68,2)	29,2%
Contribuição social	(1,9)	(1,9)	0,0%
Imposto de renda	(4,7)	(5,0)	6,4%
Lucro Líquido	199,6	344,8	72,7%
Margem Líquida	15,4%	19,7%	4,3 p.p.

Balanço Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	30/09/2013	30/06/2014	30/09/2014
Ativo Circulante	1.282,9	1.459,3	1.212,1
Disponibilidades	9,9	19,4	25,7
Títulos e valores mobiliários	796,2	768,0	409,2
Contas a receber	355,1	423,7	533,0
Contas a compensar	4,7	86,1	54,3
Adiantamentos a funcionários/terceiros	24,8	37,8	35,4
Partes relacionadas	0,3	0,3	(0,0)
Despesas antecipadas	42,0	29,2	46,5
Impostos e contribuições	26,5	63,9	73,4
Outros	23,5	30,8	34,6
Ativo Não-Circulante	813,5	904,7	1.960,5
Realizável a Longo Prazo	160,3	171,8	186,6
Despesas antecipadas	2,5	2,9	9,3
Depósitos judiciais	99,2	115,3	116,7
Impostos e contribuições	25,1	24,3	24,4
Impostos diferidos e outros	33,5	29,4	36,2
Permanente	653,1	732,9	1.773,9
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	307,9	351,2	454,0
Intangível	345,0	381,5	1.319,7
Total do Ativo	2.096,4	2.364,0	3.172,6
Passivo Circulante	227,9	271,4	342,5
Empréstimos e financiamentos	29,1	16,2	26,3
Fornecedores	35,2	36,8	54,6
Salários e encargos sociais	105,3	142,6	166,4
Obrigações tributárias	32,0	40,1	51,6
Mensalidades recebidas antecipadamente	5,2	6,5	9,2
Adiantamento de convênio	2,9	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	1,6	1,4	3,4
Dividendos a pagar	-	0,1	0,1
Compromissos a pagar	13,4	21,6	18,1
Outros	3,2	3,3	9,9
Exigível a Longo Prazo	340,2	340,6	409,3
Empréstimos e financiamentos	250,9	252,8	264,6
Provisão para contingências	27,1	26,1	28,1
Adiantamento de convênio	9,9	7,7	7,0
Parcelamento de tributos	7,1	6,5	15,6
Provisão para desmobilização de ativos	15,0	14,7	14,9
Impostos diferidos	5,0	8,0	3,3
Compromissos a pagar	16,6	14,4	64,3
Outros	8,6	10,4	11,4
Patrimônio Líquido	1.528,3	1.752,0	2.420,8
Capital social	1.009,9	1.028,1	1.053,1
Gastos com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	119,4	126,2	636,9
Reservas de lucros	237,6	424,2	424,2
Lucros acumulados	199,6	211,7	344,8
Ações em Tesouraria	(11,3)	(11,3)	(11,3)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.096,4	2.364,0	3.172,6

Demonstração do Fluxo de Caixa

Detalhamento do fluxo de caixa não ajustado para o novo cronograma de recebimento dos leilões de recompra FIES.

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	3T13	3T14	9M13	9M14
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	89,9	127,1	206,2	351,7
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	42,6	53,6	132,8	147,4
Depreciação e amortização	16,6	27,0	52,3	67,8
Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)	0,1	0,1	0,5	0,4
Valor residual baixado do imobilizado	0,1	0,9	0,3	1,0
Provisão para devedores duvidosos	17,5	10,5	59,1	61,0
Opções outorgadas	1,7	17,1	5,1	17,1
Rendimento sobre aplicações	(1,7)	(11,0)	(6,8)	(22,7)
Provisão para contingências	1,7	0,4	3,7	(1,8)
Apropriação de convênios	(0,7)	(0,7)	(2,2)	(2,2)
Atualização de compromissos a pagar	0,2	0,8	1,5	2,5
Juros sobre empréstimos e financiamentos	6,9	8,3	18,3	23,6
Atualização da provisão para desmobilização	0,2	0,2	1,0	0,8
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	132,5	180,7	339,0	499,1
Variações nos ativos e passivos:	(42,7)	(47,2)	(147,3)	(201,7)
Títulos e Valores Mobiliários Mantidos para Negociação	1,7	11,0	19,3	22,7
(Aumento) em contas a receber	(26,6)	(101,6)	(133,4)	(241,3)
Redução (aumento) em outros ativos	7,5	28,8	(4,8)	(13,1)
(Aumento) Redução em Adiantamentos a funcionários / terceiros	2,7	2,7	1,2	(1,7)
(Aumento) Redução de despesas antecipadas	(15,9)	(12,8)	(11,0)	15,5
(Aumento) Redução de impostos e contribuições	(16,4)	(16,2)	(25,3)	(48,6)
Aumento (redução) em fornecedores	7,7	14,8	(0,7)	11,2
Aumento (redução) em obrigações tributárias	6,2	14,3	5,9	7,3
Aumento (redução) em salários e encargos sociais	5,6	17,5	38,8	80,4
(Redução) em mensalidades recebidas antecipadamente	(2,2)	1,1	(3,7)	(3,5)
Pagamento de causas cíveis	-	0,0	0,2	0,0
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	0,0	-	(0,0)
Aumento (Redução) em outros passivos	1,9	3,0	5,0	4,4
Redução (Aumento) em parcelamento de tributos	(0,6)	(7,7)	(0,6)	(8,3)
(Redução) no ativo não circulante	(6,7)	(0,3)	(7,3)	1,1
Aumento em depósitos judiciais	(6,7)	(1,1)	(16,0)	(12,3)
Juros pagos de empréstimo	(1,0)	(1,2)	(12,2)	(16,4)
IRPJ e CSLL Pagos	-	0,7	(2,7)	0,9
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	89,8	133,5	191,6	297,4
CAPEX (Ex-Aquisições)	(32,6)	(59,5)	(76,3)	(127,5)
Fluxo de caixa operacional (FCO):	57,2	74,0	115,3	169,9
Outras atividades de investimentos:	(2,2)	(957,9)	(33,7)	(963,6)
Aquisições	-	(948,4)	(26,9)	(949,2)
Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)	0,1	0,1	0,5	0,4
Valor residual baixado do imobilizado	(0,1)	(0,9)	(0,3)	(1,0)
Investimento/ Mútuo com controladas	(1,1)	0,3	(0,3)	0,3
Compromissos a pagar	(1,2)	(8,9)	(6,7)	(14,2)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	55,1	(883,9)	81,6	(793,8)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	8,9	531,6	584,0	489,8
Aumento de capital	9,4	25,0	640,5	42,4
Dividendos distribuídos	(0,0)	(0,0)	(26,1)	(58,0)
Ajuste de ágio na subscrição de ações	-	493,7	-	498,9
Gastos com emissão de ações	(0,3)	-	(24,0)	-
Aumento líquido de empréstimos e financiamentos	(0,1)	12,9	(6,5)	6,6
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	64,2	(352,1)	665,6	(303,8)
Caixa no início do exercício	741,9	787,4	140,5	739,2
Aumento nas disponibilidades	64,2	(352,1)	665,6	(303,8)
Caixa no final do exercício	806,1	435,4	806,1	435,4

Detalhamento do fluxo de caixa ajustado para o novo cronograma de recebimento dos leilões de recompra FIES.

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)	3T13	3T14	9M13	9M14
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	89,9	127,1	206,2	351,7
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	42,6	53,6	132,8	147,4
Depreciação e amortização	16,6	27,0	52,3	67,8
Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)	0,1	0,1	0,5	0,4
Valor residual baixado do imobilizado	0,1	0,9	0,3	1,0
Provisão para devedores duvidosos	17,5	10,5	59,1	61,0
Opções outorgadas	1,7	17,1	5,1	17,1
Rendimento sobre aplicações	(1,7)	(11,0)	(6,8)	(22,7)
Provisão para contingências	1,7	0,4	3,7	(1,8)
Apropriação de convênios	(0,7)	(0,7)	(2,2)	(2,2)
Atualização de compromissos a pagar	0,2	0,8	1,5	2,5
Juros sobre empréstimos e financiamentos	6,9	8,3	18,3	23,6
Atualização da provisão para desmobilização	0,2	0,2	1,0	0,8
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	132,5	180,7	339,0	499,1
Variações nos ativos e passivos:	(42,7)	(78,7)	(147,3)	(195,7)
Títulos e Valores Mobiliários Mantidos para Negociação	1,7	11,0	19,3	22,7
(Aumento) em contas a receber	(26,6)	(101,6)	(133,4)	(241,3)
Redução (aumento) em outros ativos	7,5	(2,7)	(4,8)	(7,1)
(Aumento) Redução em Adiantamentos a funcionários / terceiros	2,7	2,7	1,2	(1,7)
(Aumento) Redução de despesas antecipadas	(15,9)	(12,8)	(11,0)	15,5
(Aumento) Redução de impostos e contribuições	(16,4)	(16,2)	(25,3)	(48,6)
Aumento (redução) em fornecedores	7,7	14,8	(0,7)	11,2
Aumento (redução) em obrigações tributárias	6,2	14,3	5,9	7,3
Aumento (redução) em salários e encargos sociais	5,6	17,5	38,8	80,4
(Redução) em mensalidades recebidas antecipadamente	(2,2)	1,1	(3,7)	(3,5)
Pagamento de causas cíveis	-	0,0	0,2	0,0
Provisão com obrigações desmobilização de Ativos	-	0,0	-	(0,0)
Aumento (Redução) em outros passivos	1,9	3,0	5,0	4,4
Redução (Aumento) em parcelamento de tributos	(0,6)	(7,7)	(0,6)	(8,3)
(Redução) no ativo não circulante	(6,7)	(0,3)	(7,3)	1,1
Aumento em depósitos judiciais	(6,7)	(1,1)	(16,0)	(12,3)
Juros pagos de empréstimo	(1,0)	(1,2)	(12,2)	(16,4)
IRPJ e CSLL Pagos	-	0,7	(2,7)	0,9
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	89,8	102,0	191,6	303,4
	-	-	-	-
CAPEX (Ex-Aquisições)	(32,6)	(59,5)	(76,3)	(127,5)
	-	-	-	-
Fluxo de caixa operacional (FCO):	57,2	42,5	115,3	175,9
	-	-	-	-
Outras atividades de investimentos:	(2,2)	(957,9)	(33,7)	(963,6)
Aquisições	-	(948,4)	(26,9)	(949,2)
Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)	0,1	0,1	0,5	0,4
Valor residual baixado do imobilizado	(0,1)	(0,9)	(0,3)	(1,0)
Investimento/ Mútuo com controladas	(1,1)	0,3	(0,3)	0,3
Compromissos a pagar	(1,2)	(8,9)	(6,7)	(14,2)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos	55,1	(915,4)	81,6	(787,8)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	8,9	531,6	584,0	489,8
Aumento de capital	9,4	25,0	640,5	42,4
Dividendos distribuídos	(0,0)	(0,0)	(26,1)	(58,0)
Ajuste de ágio na subscrição de ações	-	493,7	-	498,9
Gastos com emissão de ações	(0,3)	-	(24,0)	-
Aumento líquido de empréstimos e financiamentos	(0,1)	12,9	(6,5)	6,6
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	64,2	(383,6)	665,6	(297,8)
Caixa no início do exercício	741,9	868,9	140,5	783,2
Aumento nas disponibilidades	64,2	(383,6)	665,6	(297,8)
Caixa no final do exercício	806,1	485,4	806,1	485,4

Anexo I – Provisionamento FIES

Detalhamos aqui a linha de “Provisionamento FIES” na conta de despesas comerciais, que vem fazer provisões para:

(i) alunos FIES com fiador (no percentual de 2,25%, como já vínhamos fazendo nesse ano, assumindo de forma conservadora que a perda futura da carteira FIES será de 15%, índice aproximadamente três vezes superior à perda histórica da carteira de alunos; a provisão foi constituída considerando 15% de risco de crédito sobre 15% de inadimplência);

(ii) alunos FIES com FGEDUC após abril de 2012, para o risco não coberto do FGEDUC nos moldes atuais, ou seja, a provisão constituída para os 10% não cobertos pelo FGEDUC. Em cima deste montante, provisionamos os 15% de risco de crédito sobre uma estimativa de 15% de inadimplência (0,225%);

(iii) alunos FIES com FGEDUC até março de 2012, para o risco não coberto do FGEDUC sob a antiga regra, ou seja, a provisão constituída para os 20% não cobertos pelo FGEDUC. Em cima deste montante, provisionamos os 15% de risco de crédito sobre uma estimativa de 15% de inadimplência (0,450%);

(iv) alunos FIES com FGEDUC até março de 2012, para a provisão para perda constituída sobre o saldo dos depósitos vinculados baseados nos 2% da contribuição do FGEDUC sob a antiga regra, constituídos a título de Garantia Mínima, sobre uma estimativa de 15% de inadimplência (0,30%).

Cabe ressaltar que os itens (i), (ii) e (iii) tem suas contrapartidas em uma conta de passivo não circulante, a título de “Provisão de Risco” FIES, e o item (iv) tem sua contrapartida em uma conta redutora de ativo não circulante, a título de “Provisão para Perda de Depósito Vinculado FIES”, como ajuste para a expectativa de realização do saldo da conta de depósitos vinculados, constituída com base nos 2% da contribuição do FGEDUC sob a antiga regra.

Observamos também que, desde o 4T13, voltamos a apresentar em nossas demonstrações de resultado a linha de “Provisionamento FIES” consolidada na rubrica de “Provisão para Devedores Duvidosos”, em função tanto da perda de representatividade da primeira com o aumento orgânico da base FGEDUC ao longo de 2013 quanto, principalmente, das mudanças nas regras de contribuição para o FGEDUC anunciadas pelo FNDE no início de 2014. A partir de fevereiro, o risco passou a ser coberto pelo FGEDUC inclusive para contratos com fiador (nas proporções entre governo e mantenedoras já conhecidas) sendo que, em contrapartida, fazemos a contribuição de 5,63% também para os novos alunos com fiador, o que vem levando ao aumento no nível de deduções da receita bruta referentes ao FGEDUC.

Anexo II – Movimentação da Base de Alunos

Em mil	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Saldo Inicial de Alunos	209,9	253,9	233,6	259,2	239,4	302,8	280,9
(+/-) Aquisições nos últimos 12 meses (até 2T)	-	3,6	-	-	(0,9)	(0,9)	(0,9)
(-) Formandos	(14,7)	-	(13,8)	-	(12,5)	-	(13,8)
Base Renovável	195,2	257,5	219,8	259,2	226,0	301,9	266,2
(+) Captação	85,3	-	63,8	-	105,7	-	67,5
(-) Evasão	-	(23,9)	-	(20,7)	-	(21,9)	-
(-) Não Renovação	(26,6)	-	(24,4)	-	(29,8)	-	(30,4)
Base de Alunos same shops	253,9	233,6	259,2	238,5	301,9	280,0	303,3
(+) Aquisições nos últimos 12 meses (até 3T)	-	-	-	0,9	0,9	0,9	10,2
(+) UniSEB (graduação presencial)	-	-	-	-	-	-	2,2
Saldo Final de Alunos	253,9	233,6	259,2	239,4	302,8	280,9	315,7

Notas:

No 2T13, incluímos os 3,6 mil alunos da FACITEC na base *same-shops*

A ASSESC (0,9 mil alunos) foi adquirida no 4T13.

UniSEB (2,2 mil alunos), IESAM (4,5 mil alunos) e Literatus (4,8 mil alunos) foram adquiridas no 3T14.

Em mil	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14
Saldo Inicial de Alunos	46,1	59,4	54,0	63,1	55,5	73,0	66,6
(-) Formandos	(0,2)	(0,9)	(1,0)	(0,4)	(1,7)	(0,8)	(2,4)
Base Renovável	45,9	58,5	53,0	62,7	53,8	72,2	64,2
(+) Captação	23,8	6,9	20,8	6,0	29,0	7,6	27,0
(-) Não Renovados/evasão	(10,3)	(11,4)	(10,7)	(13,2)	(9,8)	(13,2)	(12,8)
Base de Alunos same shops	59,4	54,0	63,1	55,5	73,0	66,6	78,4
(+) UniSEB (graduação EAD)	-	-	-	-	-	-	27,3
Saldo Final de Alunos	59,4	54,0	63,1	55,5	73,0	66,6	105,7

Nota:

UniSEB (27,3 mil alunos) foi adquirida no 3T14.

Sobre a Estácio

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

Os pontos fortes da Estácio são:

Forte Posicionamento para Explorar o Potencial Crescimento do Mercado

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

Qualidade Diferenciada de Ensino

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

Gestão Operacional Profissional e Integrada

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

Modelo de Negócio Escalável

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

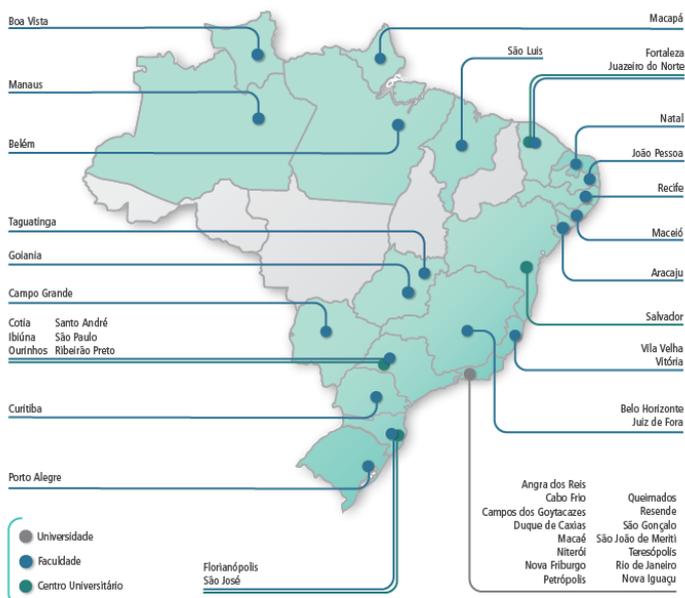
Solidez Financeira

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

Ao final do ano do 3T14, a Estácio tinha 469 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional que, após as aquisições dos últimos anos, opera agora em 21 estados do país, além do Distrito Federal, conforme mapas a seguir:

Rede Presencial

Localidades Onde Estamos Presentes



Rede EAD

