



# Estácio

## RESULTADOS DO 1T11

Eduardo Alcalay

*Presidente*

Rogério Melzi

*Diretor Financeiro e DRI*

Maio, 2011

## Crescimento da base de alunos após segundo ciclo de **CAPTAÇÃO RECORDE**

- ◆ **Captação de 73,5 mil alunos (+24,4%)**
- ◆ **Crescimento de 11,6% na base de alunos total**
- ◆ **Aumento de eficiência nas principais linhas de custos e despesas**
- ◆ **Início na fase de consolidação com aquisições sinérgicas e estratégicas**

## Trilhando o caminho do crescimento e ganho de margem: Melhoria de 2 p.p. na margem EBITDA



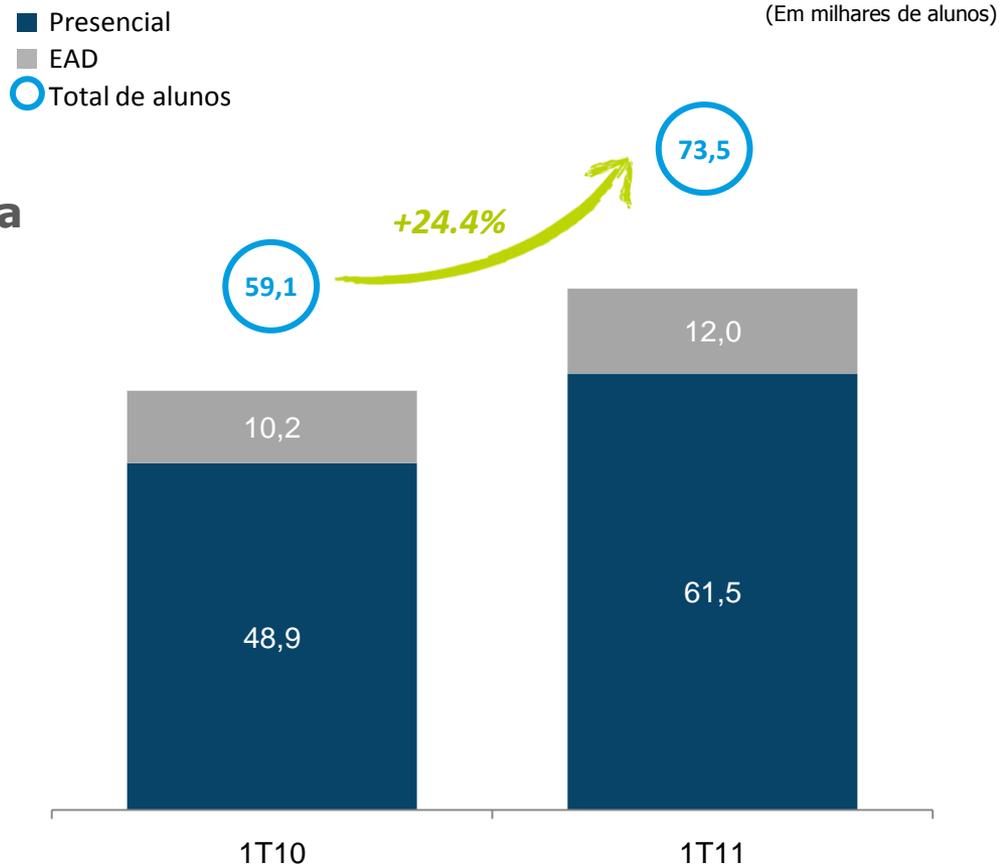
| Principais indicadores (R\$ milhões) | 1T10         | 1T11         | Variação        |
|--------------------------------------|--------------|--------------|-----------------|
| Receita Líquida                      | 256,0        | 275,8        | 7,7%            |
| EBIT recorrente                      | 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                    | 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                        | 25,6         | 28,7         | 12,1%           |
| Lucro Líquido recorrente             | 31,3         | 33,1         | 5,8%            |

- ◆ **Melhoria na Imagem**
- ◆ **Percepção de Qualidade/Excelência**
- ◆ **Management – Engajamento/Disciplina**
- ◆ **Copa Estácio e Remuneração Variável**



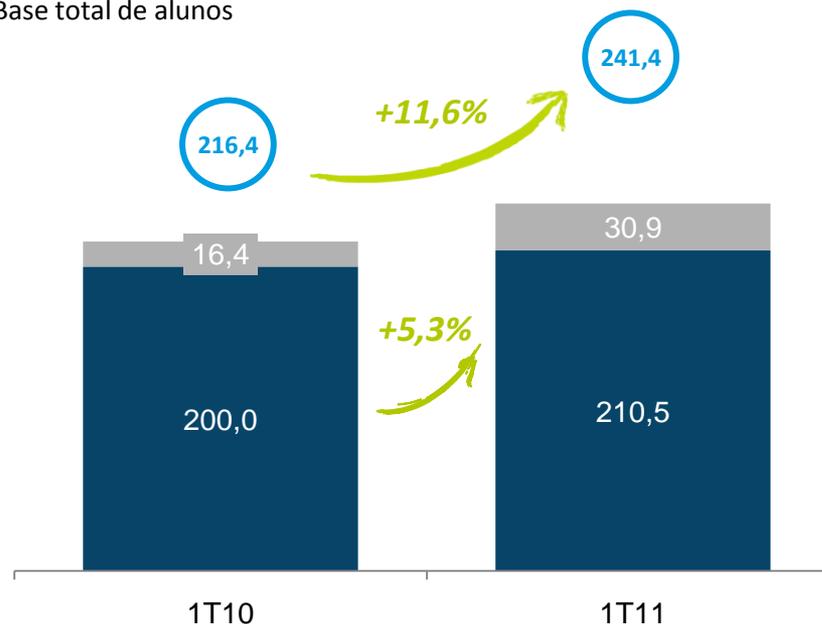
**AUMENTO NA  
CAPTAÇÃO**

## CAPTAÇÃO TOTAL



## BASE DE ALUNOS POR MODALIDADE DE ENSINO

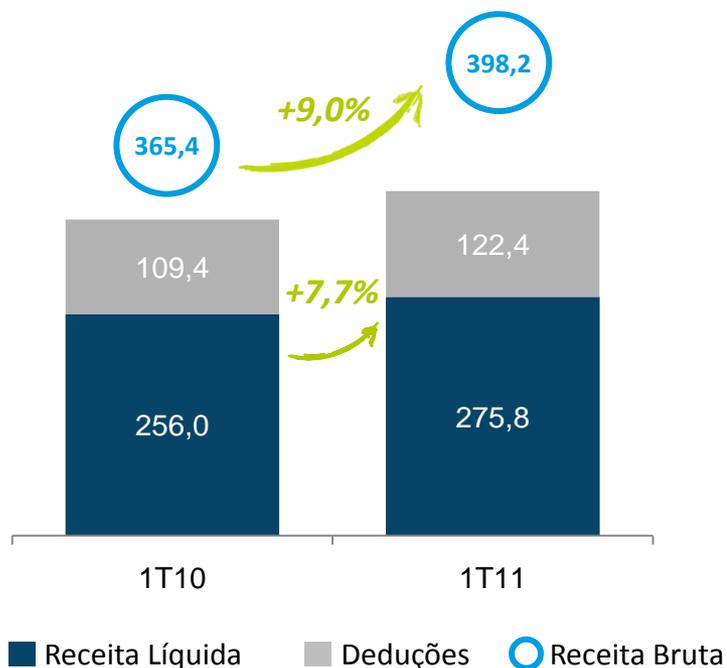
■ Presencial (Em milhares de alunos)  
■ EAD  
○ Base total de alunos



- ◆ 31 mil alunos EAD ao final do 1T11
- ◆ Aumento de 25% na base de alunos FIES em relação ao 4T09, totalizando 8,1 mil alunos no 1T11

## RECEITA OPERACIONAL

(Em milhões de reais)



- ◆ Aumento de 5,3% no ticket médio presencial
- ◆ Repasse de inflação no ticket médio presencial

| (Em R\$)                | 1T10  | 1T11  | Var  |
|-------------------------|-------|-------|------|
| Ticket Médio Presencial | 412,9 | 434,8 | 5,3% |
| Ticket Médio EAD        | 166,7 | 171,4 | 2,8% |

\*O ticket médio presencial exclui as aquisições da FAA e da FAL.

| Análise vertical (% receita líquida) | 1T10          | 1T11          | Variação         |
|--------------------------------------|---------------|---------------|------------------|
| <b>Custo Caixa Recorrente*</b>       | <b>-62,0%</b> | <b>-61,2%</b> | <b>+0,8 p.p.</b> |
| Pessoal                              | -39,1%        | -38,4%        | +0,7 p.p.        |
| INSS                                 | -8,0%         | -8,8%         | -0,8 p.p.        |
| Aluguéis, condomínios e IPTU         | -9,2%         | -9,1%         | +0,1 p.p.        |
| Material Didático                    | -0,9%         | -1,1%         | -0,2 p.p.        |
| Outros                               | -4,7%         | -3,7%         | +1,0 p.p.        |

\*Custo dos serviços prestados excluindo depreciação e itens não recorrentes.

- ◆ Eficiência pessoal compensando *step-up* do INSS
- ◆ Orçamento matricial com reflexo em Aluguel e Outros
- ◆ Material Didático: nova estrutura interna

| Análise vertical (% receita líquida)      | 1T10          | 1T11          | Variação         |
|---|---------------|---------------|------------------|
| <b>Despesas comerciais, G&amp;A*</b>      | <b>-23,8%</b> | <b>-23,5%</b> | <b>+0,3 p.p.</b> |
| <b>Despesas comerciais</b>                | <b>-9,6%</b>  | <b>-10,5%</b> | <b>-0,9 p.p.</b> |
| PDD                                       | -2,0%         | -1,9%         | +0,1 p.p.        |
| Publicidade                               | -7,6%         | -8,6%         | -1,0 p.p.        |
| <b>Despesas gerais e administrativas*</b> | <b>-14,3%</b> | <b>-13,1%</b> | <b>+1,2 p.p.</b> |
| Pessoal e encargos                        | -6,2%         | -6,5%         | -0,3 p.p.        |
| Outros                                    | -8,1%         | -6,6%         | +1,5 p.p.        |

\*Despesas comerciais, gerais e administrativas excluindo depreciação e itens não recorrentes.

◆ Eficiência em G&A compensando investimento em Publicidade

| <b>Evolução do contas a receber (R\$ milhões)</b>            | <b>1T10</b>  | <b>2T10</b>  | <b>3T10</b>  | <b>4T10</b>  | <b>1T11</b>  |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Contas a Receber Bruto</b>                                | <b>208,8</b> | <b>249,9</b> | <b>256,3</b> | <b>201,8</b> | <b>228,8</b> |
| 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)       |
| <b>Contas a Receber Líquido</b>                              | <b>123,7</b> | <b>147,7</b> | <b>148,9</b> | <b>156,4</b> | <b>179,0</b> |
| (-) FIES   | (4,6)        | (5,4)        | (17,5)       | (15,3)       | (21,2)       |
| <b>Contas a Receber Líquido Ex. FIES</b>                     | <b>119,1</b> | <b>142,3</b> | <b>131,5</b> | <b>141,1</b> | <b>157,8</b> |
| <b>Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES<sup>1</sup></b> | <b>43</b>    | <b>51</b>    | <b>47</b>    | <b>50</b>    | <b>55</b>    |

<sup>1</sup> Calculado com base na receita líquida dos últimos 12 meses

## EBITDA

(Em milhões de reais)



○ Margem EBITDA Recorrente ■ EBITDA Recorrente

## LUCRO LÍQUIDO

(Em milhões de reais)



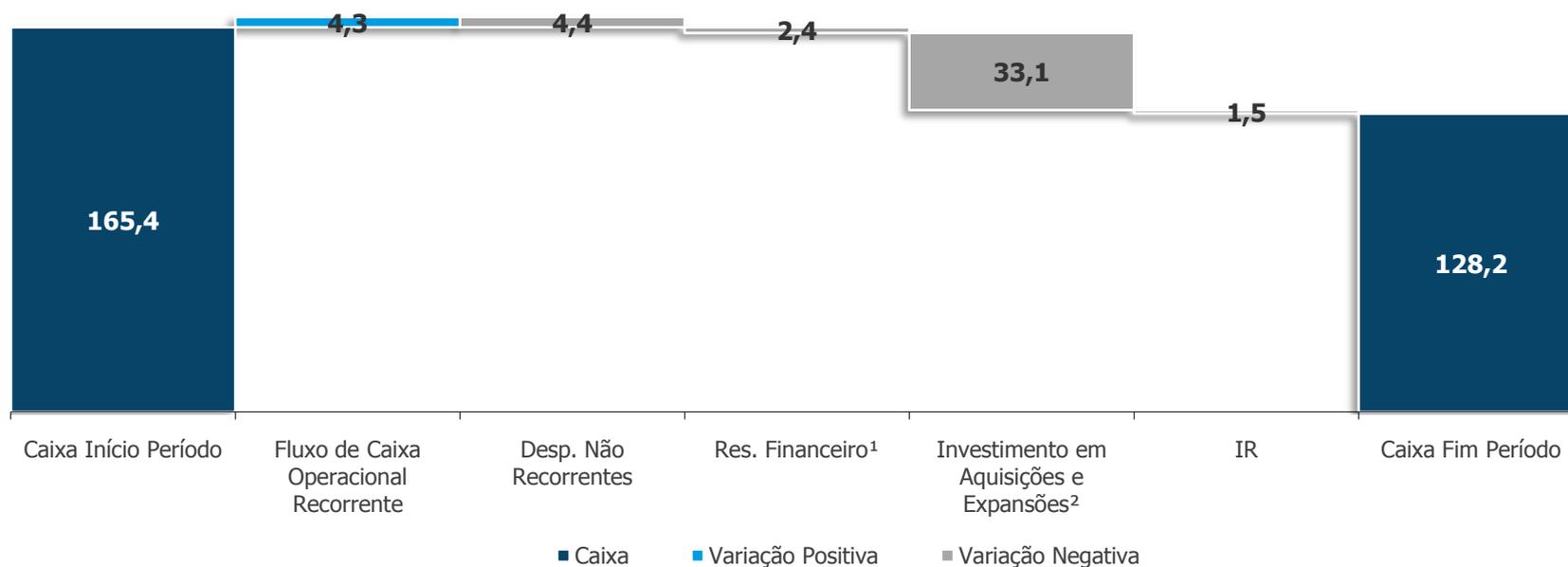
○ Margem Líquida Recorrente ■ Lucro Líquido Recorrente

## Fluxo de Caixa Operacional Recorrente



## FLUXO DE CAIXA 1T11

(Em milhões de reais)



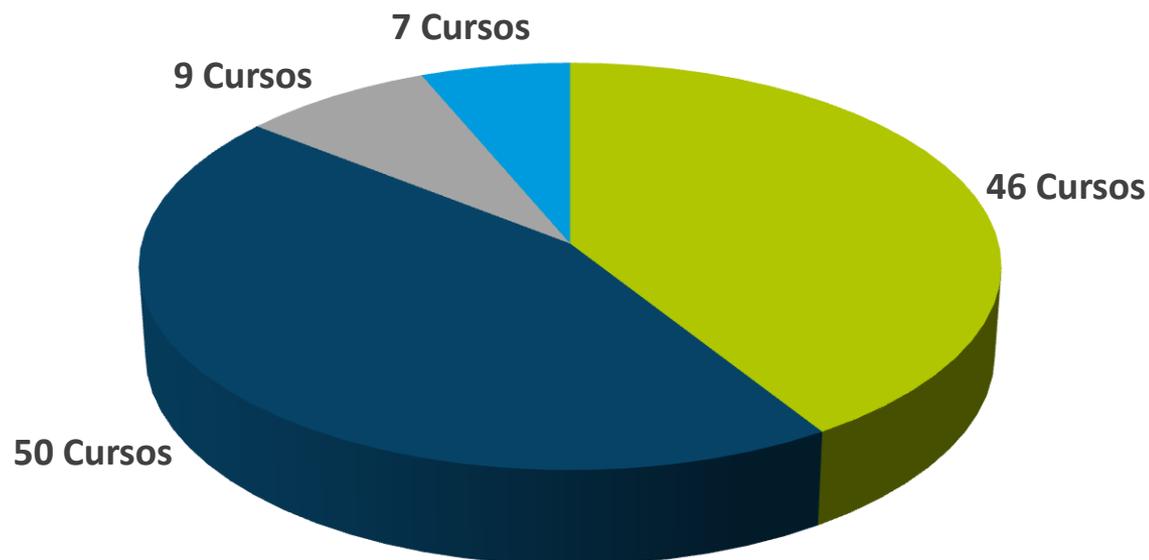
<sup>1</sup> Resultado Financeiro exceto Resultado Financeiro Operacional (-R\$4,2 milhões) + Financiamentos (+R\$1,8 milhões)

<sup>2</sup> 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)



## RESULTADO DOS CURSOS NAS VISITAS IN LOCO 2010/11

■ Conceito 3 ■ Conceito 4 ■ Conceito 5 ■ Sem conceito



## Qualidade

- Garantir qualidade de ensino sustentável em escala nacional
    - Conteúdo
    - Ferramentas e processos
    - Pessoas
- 

## Tecnologia

- Tecnologia como um diferencial chave: distribuição de conteúdo e relacionamento com os alunos
- 

## Ganhos de Eficiência

- Gerar expansão de margens por meio do controle de custos e continuidade do crescimento orgânico
- 

## Aquisições

- Agregar valor por meio da escalabilidade e complementaridade
-

## Relações com Investidores:

Flávia de Oliveira

**Email:** [flavia.oliveira@estacio.br](mailto:flavia.oliveira@estacio.br)

**Telefone:** (21) 33119789

**Fax:** (21) 33119722

**Endereço:** Av. Embaixador Abelardo Bueno, 199 – Office Park – 6º andar  
CEP: 22.775040 – Barra da Tijuca – Rio de Janeiro – RJ

**Website:** [www.estacioparticipacoes.com.br](http://www.estacioparticipacoes.com.br)

*Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Estácio Participações. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Estácio Participações em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Estácio Participações e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Somos uma companhia holding cujos únicos ativos são as participações societárias na SESES, STB, SESPA, SESCE, SESPE, SESAL, SESSE, SESAP, UNEC, SESSA e IREP, detendo 99,99% do capital social de cada uma delas. Somos uma companhia holding constituída em março de 2007 a partir de uma reorganização societária, cujo propósito foi o de concentrar as atividades de ensino superior desenvolvidas pelas sociedades SESES, STB, SESPA, SESCE e SESPE, sujeitas ao nosso controle. Considerando que a Empresa foi constituída somente em 31 de março de 2007, apresentamos somente para fins de comparação, as informações pro forma não auditadas, relativa aos três primeiros meses de 2007, partindo-se da premissa que a constituição da Empresa houvesse ocorrido em 1º de janeiro de 2007. Adicionalmente, certas informações foram apresentadas ajustadas para refletir o pagamento de impostos na SESES, nossa maior subsidiária, a qual, a partir de fevereiro de 2007, com sua transformação em sociedade empresarial com fins lucrativos, passou a se sujeitar às regras de tributação aplicáveis às demais pessoas jurídicas, ressalvadas as isenções decorrentes do Programa Universidade para Todos ("PROUNI"). Estas informações apresentadas para fins comparativos não devem ser tomadas por base para fins de cálculo de dividendos, de impostos ou para quaisquer outros fins societários.*